

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS

**MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ÉNFASIS EN
FINANZAS**

**TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR POR EL GRADO DE
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS CON ÉNFASIS EN FINANZAS**

Título de la investigación:

Análisis de factibilidad para adquisición de activos de lavandería Tulipanes Dry Cleaning
en San Francisco de Dos Ríos en segundo semestre del 2025

Autor:

Marco Villalobos Rodríguez

Tutor:

Ing. Alejandro Leiva González

San José

Febrero, 2025

Contenido

RESUMEN	18
ABSTRACT	19
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	20
1.1 Planteamiento del Problema	20
1.2 Pregunta de investigación	21
1.3 Objetivos	21
1.3.1 Objetivo General	22
1.3.2 Objetivos específicos	22
1.4 Justificación	22
1.4.1 Misión	23
1.4.2 Visión	23
1.4.3 Estructura Organizacional	23
1.4.4 Funciones principales	24
1.5 Limitaciones	25
1.6 Antecedentes	26
1.6.1 Tesis Internacionales	26
1.6.2 Tesis Nacionales	30
1.7 Proyecciones	34
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	36
2.1 Marco situacional	36
2.2 Situación Financiera	37
2.3 Razones Financieras	38
2.3.1 Razones de liquidez	38
2.3.2 Razón circulante	39
2.3.3 Razón rápida (prueba ácida)	39
2.3.4 Rotación de inventarios	40
2.3.5 Razón de endeudamiento	40
2.3.6 Rendimiento sobre los activos totales (ROA)	41
2.4 Análisis horizontal y vertical	41
2.4.1 Análisis horizontal	42
2.4.2 Análisis vertical	42
2.5 Sistema de Análisis Dupont	43

2.5.1	Fórmula Dupont.....	44
2.5.2	Fórmula Dupont Modificada.....	44
2.6	Estados Financieros.....	45
2.6.1	Estado de resultados	45
2.6.2	Estado de cambio patrimonial.....	46
2.6.3	Estado de situación financiera.....	46
2.6.4	Estado de Flujos de efectivo	47
2.6.5	Notas a los estados financieros	48
2.7	Factibilidad	48
2.7.1	Estudio de factibilidad	48
2.8	Estudio de mercado	49
2.9	Estudio Técnico	50
2.10	Estudio Organizacional.....	50
2.11	Estudio Legal	51
2.12	Estudio Financiero.....	51
2.13	Evaluación financiera del proyecto	52
2.13.1	Valor actual neto (VAN o VPN).....	53
2.13.2	Tasa interna de rendimiento (TIR).....	53
2.14	Escenarios	54
2.14.1	Análisis de escenarios.....	54
2.14.2	Escenario Pesimista	55
2.14.3	Escenario Realista.....	55
2.14.4	Escenario Optimista.....	55
2.15	Activos.....	56
2.15.1	Tipos de activos	56
2.15.2	Activos Circulantes	57
2.15.3	Activos no circulantes o fijos.....	57
2.15.4	Otros activos.....	57
2.16	Adquisición de activos.....	58
2.16.1	Adquisición de activos fijos	58
2.17	Plan estratégico.....	59
2.18	Financiamiento.....	59
	CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	60
3.1	Enfoque	60

3.1.1	Cuantitativo	60
3.2	Referente	61
3.2.1	Nombre de la empresa	61
3.2.2	Misión	61
3.2.3	Visión	61
3.2.4	Historia.....	61
3.3	Tipo de investigación	62
3.4	Diseño	63
3.4.1	No experimental	63
3.4.2	Transversal.....	63
3.4.3	Descriptiva	63
3.5	Pasos o etapas del proyecto	64
3.6	Variables.....	64
3.7	Cronograma	72
3.8	Población.....	72
3.9	Instrumentos.....	73
3.9.1	Cuestionario.....	73
3.9.2	Entrevista	73
3.9.3	Preguntas cerradas	73
3.9.4	Revisión documental	74
3.9.5	Observación	74
3.9.6	Escalas de actitud y opinión.....	75
3.9.7	Estadísticas y fuentes secundarias de datos.....	75
3.9.8	Proceso para la Recolección y Análisis de Datos	76
3.9.9	Fuentes de Información.....	76
3.9.9.1	Fuente Primaria.....	76
3.9.9.2	Fuente Secundaria.....	77
3.9.10	Plan piloto para prueba del instrumento	77
3.10	Muestra.....	79
3.10.1	Fundamento estadístico	79
3.10.2	Muestra No Probabilística	80
3.10.3	Técnica de selección de la muestra	81
3.10.4	Fórmula del cálculo de la muestra	82
3.10.5	Cálculo de la muestra	82

3.10.6	Diseño del cuestionario	83
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS		84
4.1	Estudio de mercado	84
4.1.1	Análisis de las encuestas.....	84
4.1.2	Estrategia de comunicación y precio	95
4.2	Estudio Técnico	95
4.3	Estudio Organizacional.....	97
4.4	Estudio Legal	98
4.5	Estudio Económico.....	99
4.5.1	Supuestos macroeconómicos	99
4.5.1.1	Tipo de cambio.	99
4.5.1.2	Inflación.....	100
4.5.1.3	Tasa de interés.	102
4.5.1.4	Índice salarial para sector privado.	103
4.6	Estudio financiero	104
4.7	Razones financieras.....	104
4.7.1	Razones de liquidez	104
4.7.2	Razones de endeudamiento	106
4.7.3	Razones de rentabilidad	108
4.7.4	Análisis Dupont	111
4.7.5	Análisis Dupont Modificado.....	112
4.8	Balance de Situación financiera	114
4.9	Estado de resultados.....	115
4.10	Análisis Vertical	116
4.11	Análisis Horizontal.....	118
4.12	Evaluación financiera del proyecto	120
4.12.1	Inversión inicial.....	121
4.12.2	Estimación de ahorros.....	122
4.12.3	Estimación de costos y gastos	123
4.12.4	Impuesto de renta.....	125
4.12.5	Depreciación.....	125
4.12.6	Flujos de efectivo.....	126
4.12.7	Análisis del VAN y TIR	129
4.12.8	Análisis de sensibilidad con escenarios.....	130

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	132
5.1 Conclusiones	132
5.2 Recomendaciones	135
CAPÍTULO VI: PROPUESTA	138
6.1 Contexto y justificación.....	138
6.2 Análisis de financiamiento y costos	139
6.3 Evaluación de escenarios	141
6.4 Impacto en la operación	142
6.5 Análisis de riesgos	145
6.6 Plan de implementación	145
6.7 Conclusiones de la propuesta	147
BIBLIOGRAFÍA	148
APÉNDICES	149
Apéndice A	149
Apéndice B	151
Apéndice C	153
Apéndice D	155
Apéndice E	156
Apéndice F	157

GRÁFICOS

Gráfico 1 <i>Utilización servicio de lavandería</i>	85
Gráfico 2 <i>Servicio empleado</i>	86
Gráfico 3 <i>Cantidad de servicios al mes</i>	87
Gráfico 4 <i>Tiempo de espera</i>	88
Gráfico 5 <i>Presupuesto por mes</i>	89
Gráfico 6 <i>Servicio a domicilio</i>	90
Gráfico 7 <i>Hábitos de consumo</i>	91
Gráfico 8 <i>Servicio en San Francisco de Dos Ríos</i>	92
Gráfico 9 <i>Criterios de selección</i>	93
Gráfico 10 <i>Método de pago de preferencia</i>	94

TABLAS

Table 1 <i>Cuadro de variables</i>	65
Table 2 <i>Cronograma de trabajo</i>	72
Table 3 <i>Utilización servicio de lavandería</i>	85
Table 4 <i>Servicio empleado</i>	86
Table 5 <i>Cantidad de servicios al mes</i>	87
Table 6 <i>Tiempo de espera</i>	88
Table 7 <i>Presupuesto por mes</i>	89
Table 8 <i>Servicio a domicilio</i>	90
Table 9 <i>Hábitos de consumo</i>	91
Table 10 <i>Servicio en San Francisco de Dos Ríos</i>	92
Table 11 <i>Criterios de selección</i>	93
Table 12 <i>Método de pago de preferencia</i>	94
Table 13 <i>Maquinaria por adquirir</i>	97
Table 14 <i>Tipo de cambio</i>	100
Table 15 <i>Inflación</i>	101
Table 16 <i>Tasa de interés</i>	102
Table 17 <i>Índice salarial</i>	103
Table 18 <i>Razón Circulante</i>	104
Table 19 <i>Razón Capital de Trabajo</i>	105
Table 20 <i>Razón Prueba Acida</i>	105
Table 21 <i>Razón de Endeudamiento</i>	106
Table 22 <i>Razón Multiplicador del Capital</i>	107
Table 23 <i>Razón Apalancamiento</i>	108
Table 24 <i>Razón Margen de operación</i>	108
Table 25 <i>Razón Margen de utilidad neta</i>	109
Table 26 <i>Razón Rendimiento sobre los activos (ROA)</i>	110
Table 27 <i>Razón Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)</i>	111
Table 28 <i>Análisis DUPONT</i>	111
Table 29 <i>Análisis DUPONT Modificado</i>	112
Table 30 <i>Resumen Razones financieras de rentabilidad</i>	113
Table 31 <i>Estado de situación financiera</i>	114

Table 32 <i>Estado de resultados</i>	115
Table 33 <i>Análisis Vertical</i>	116
Table 34 <i>Análisis Horizontal</i>	119
Table 35 <i>Inversión de maquinaria</i>	121
Table 36 <i>Inversión de capital humano</i>	121
Table 37 <i>Inversión en insumos y otros</i>	122
Table 38 <i>Ahorros estimados</i>	122
Table 39 <i>Costos estimados</i>	123
Table 40 <i>Gastos estimados</i>	124
Table 41 <i>Depreciación estimada</i>	125
Table 42 <i>Flujo Neto De Efectivo Con Financiamiento 60%</i>	127
Table 43 <i>Flujo Neto De Efectivo Con Financiamiento 50%</i>	128
Table 44 <i>Análisis VAN y TIR 60% financiamiento</i>	129
Table 45 <i>Análisis VAN y TIR 50% financiamiento</i>	130
Table 46 <i>Variación en escenarios con financiamiento del 60%</i>	130
Table 47 <i>Variación en escenarios con financiamiento del 50%</i>	131
Table 48 <i>Inversión total de equipo</i>	138
Table 49 <i>Financiamiento bancario</i>	139
Table 50 <i>Resumen de Costos y Gastos operativos</i>	141
Table 51 <i>Escenario de estrés</i>	141
Table 52 <i>Estado de Resultados proyectado 5 años con inversión</i>	143
Table 53 <i>Estado de Resultados proyectado 5 años sin inversión</i>	144
Table 54 <i>Cronograma de implementación</i>	146

ILUSTRACIONES

Ilustración 1 *Vehículo de trabajo* 96

DEDICATORIA

A Dios, quién me dio las habilidades, el tiempo y los recursos para llegar a este momento, a pesar de las dificultades siempre me ha sostenido.

A mi mamá, que siempre me impulsó a seguir estudiando aun cuando no quería seguir en el colegio. Gracias a ella y su persistencia completé la secundaria y tuve la motivación necesaria para continuar hacia un grado universitario y luego una maestría, gracias mami.

A mi papá, que siempre luchó por darnos lo necesario para vivir y más con sus largas horas de trabajo, gracias papi.

A mi esposa e hijos Amanda y Matías, por apoyarme y darme su amor que me sirvieron de motivación para concluir este proyecto.

A mis hermanas Laura y Raquel Villalobos, que se preocupan y me muestran su apoyo de diferentes formas.

“Encomienda al Señor todos tus proyectos, y él cumplirá tus propósitos.” (Proverbios 16:3)

AGRADECIMIENTOS

A mi familia, por siempre apoyarme en todos mis proyectos.

A Marco Villalobos Morales, por darme la opción de utilizar la información de la empresa para poder hacer la presente investigación.

A Eric, por toda su ayuda, apoyo y guía durante todo el proceso de mi tesis.

A mi profesor MBA Carlos Chacón, por toda la dedicación de su tiempo, guía y consejos para poder obtener mi tesis. Sin su apoyo me hubiera sido muy difícil completar todo el proceso.

A mi tutor Ing. Alejandro Leiva, por la colaboración para llevar a cabo la tesis con éxito.

Al doctor Harold Coronado por sus observaciones sobre el trabajo y sus valiosos aportes y comentarios.

RESUMEN

La presente investigación, expone un estudio de factibilidad para la adquisición de activos fijos para el crecimiento de la empresa Tulipanes Dry Cleaning en el segundo semestre del 2025 en San Francisco de Dos Ríos.

La investigación se estructuró y dividió en 6 capítulos, cada uno de estos presentan información muy relevante para conocer el estado actual de la lavandería, el contenido de los capítulos se describe a continuación:

El primer capítulo contiene una introducción de la investigación, donde se va a incluir la justificación, el objetivo general y los objetivos específicos, antecedentes y proyecciones.

El segundo capítulo es un resumen de los aspectos más importantes que conforman la investigación, los conceptos técnicos aplicados y que se basan en el ambiente económico en el que se desarrolla la organización.

El tercer capítulo expone el enfoque del estudio, el método de investigación, las fuentes, variables, instrumentos y el proceso necesario para la recolección de datos.

El cuarto capítulo contiene el análisis y la interpretación de los datos obtenidos a través de los cuestionarios que se aplicaron y mediante una tabulación de los datos conocer información para el estudio, Además los estudios de mercado, técnico, organizacional, legal, económico y financieros para realizar el análisis de resultados. Adicionalmente refiere al estudio de factibilidad de una serie de propuestas alineadas a los objetivos previamente planteados, para el proceso de análisis y toma de decisiones en aras de promover el crecimiento del negocio.

El quinto capítulo brinda las conclusiones y recomendaciones con base en el análisis e interpretación de los distintos métodos de investigación utilizados.

El sexto y último capítulo ofrece la propuesta para la realización o no de la inversión basada en los capítulos previos.

ABSTRACT

This project presents a feasibility analysis conducted in San Francisco de Dos Ríos, San José, Costa Rica, with the goal of developing a plan for acquiring additional equipment for a dry cleaning business. The primary objective is to assess the feasibility of purchasing and installing new machinery, providing the business owner with a comprehensive analysis to guide the final investment decision, incorporating both financial and technical considerations.

To achieve this, the current financial structure of the business was thoroughly examined through an analysis of the Financial Statements and various financial ratios. Additionally, projected cash flows for the next five years were constructed, which formed the basis for developing different financial scenarios, including self-financed, optimistic, and pessimistic scenarios.

The methodology applied for this feasibility study involved a multifaceted approach, analyzing the project from market, technical, legal, administrative, and macroeconomic perspectives. This included a market study, where a survey was conducted with potential and current customers to understand their preferences, which highlighted key factors to focus on.

Furthermore, established techniques such as Net Present Value (NPV) and Internal Rate of Return (IRR) were applied to evaluate the project's profitability and sensitivity across different scenarios.

Based on the comprehensive analysis, it can be concluded that the acquisition of additional equipment for the dry cleaning business is financially feasible and profitable, offering strong potential for success under the projected conditions.

Key words: Feasibility study, dry cleaning, profitability.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del Problema

La sociedad actual se encuentra atravesando momentos difíciles, convulsos y de cambio en muchos aspectos, la forma de convivencia con otros ya sea a nivel laboral o social, trabajos, la economía, los negocios y prácticamente todo lo que normalmente se ve impactado por un contexto tan cambiante, un ejemplo de esto fue la pandemia algunos años atrás que transformó el mundo.

Con esto, cada vez es más frecuente que las personas busquen alternativas para cuidar aún más su salud mediante diferentes opciones. Los servicios de lavandería se han convertido en un buen aliado para las personas, así como para otras empresas como hoteles y restaurantes, que se ven en la necesidad de mantener comercios e instalaciones limpias, desinfectadas y cumpliendo con los protocolos de limpieza.

Tulipanes Dry Cleaning es una empresa que nació en el año 2001 con el objetivo de ofrecer una alternativa diferente e innovadora de servicio a domicilio de lavandería, donde 2 veces por semana una persona llega al lugar que el cliente designe para recogerle o dejarle la ropa, se coordina mediante una llamada o se le incluye como parte de una ruta ya establecida. El nicho de mercado de la empresa son familias de clase media que utilizan ropa de oficina y prendas del hogar en general como colchas, sábanas, alfombras y otros.

Además de ofrecer soluciones para el hogar, la compañía tiene otro tipo de clientes como restaurantes u hoteles donde se les hacen trabajos de mantelería o de ropa de cama. Estos a su vez ofrecen a sus clientes los servicios de lavandería para generar ingresos adicionales.

La empresa cuenta mucha experiencia en el servicio de lavandería, el fundador desarrolló un modelo de negocio que es subcontratando a un tercero que hace todo el ciclo de lavado, secado y aplanchado de las prendas a un determinado monto por unidad, una vez que la ropa se encuentra lista se recoge y se entrega en un vehículo propiamente acondicionado donde se le agrega valor al

servicio al incluirle los ganchos y bolsas plásticas para la protección de las piezas listas para entregar a los clientes.

La empresa ya tiene algunos equipos que se utilizan más que todo para lavado convencional y planchado, el servicio que se subcontrata es básicamente aquel que requiere de lavado en seco que es para prendas más delicadas como trajes enteros, vestidos de fiesta, entre otros.

El tener un intermediario puede ser beneficioso, pero a la vez riesgoso porque se está a merced de esta empresa para ofrecer el servicio con normalidad. El dueño de la empresa está interesado y analizando la posibilidad de adquirir equipo de lavado en seco que es lo que subcontrata para no depender de un tercero y tener mayor autonomía en su negocio.

1.2 Pregunta de investigación

De acuerdo con lo expuesto anteriormente se formula la siguiente pregunta:

¿Cuál es la factibilidad para adquisición de activos de lavandería Tulipanes Dry Cleaning en San Francisco de Dos Ríos en segundo semestre del 2025?

1.3 Objetivos

La adquisición de activos fijos es una de las decisiones más estratégicas que una empresa puede tomar, ya que no solo involucra una inversión considerable de recursos financieros, sino que también puede tener un impacto significativo en su capacidad operativa y en su competitividad en el mercado.

El propósito de este trabajo es analizar la viabilidad y los beneficios potenciales de la adquisición de activos fijos por parte de la lavandería tulipanes Dry Cleaning, con el fin de apoyar su expansión y la optimización de sus operaciones actuales. Esta investigación evaluará tanto los aspectos financieros como los operativos asociados con la adquisición de dichos activos, proporcionando una base sólida para la toma de decisiones.

Para esto se plantearon objetivos generales y específicos que se detallan a continuación:

1.3.1 Objetivo General

Analizar la factibilidad para la adquisición de activos para la Lavandería Tulipanes Dry Cleaning en San Francisco de Dos Ríos en el segundo semestre de 2025

1.3.2 Objetivos específicos

Interpretar la estructura y situación financiera actuales de la empresa

Demostrar la factibilidad financiera para la adquisición de activos

Comparar diversos escenarios para la adquisición de los activos

1.4 Justificación

El negocio de las lavanderías ha evolucionado a lo largo del tiempo, la moda, las diferentes necesidades y estilos de vida han hecho que los negocios deban ajustar su oferta de servicios a las nuevas necesidades de los consumidores.

Es por esta razón que el propietario vio la oportunidad de negocio de ofrecer servicio hasta la puerta de la casa de los clientes y fundó lo que hoy es la lavandería Tulipanes Dry Cleaning a inicios del año 2001. Ellos ofrecen el servicio a una cartera de clientes ya establecida cada semana y además por recomendaciones de los clientes actuales.

A principios del año 2011, el propietario adquirió maquinaria de segunda mano para lavado convencional y planchado, lo que facilitó la expansión de las operaciones de la empresa. Esta compra permitió la incorporación de nuevos servicios adicionales. El equipo fue adquirido en condiciones favorables, lo que contribuyó a optimizar los recursos disponibles para la compañía.

Acompañado con un plan estratégico, que contiene por supuesto una misión y una visión de lo que quería el dueño y lo que deseaba en que se convirtiera la lavandería a través de los años, se dispuso lo siguiente:

1.4.1 Misión

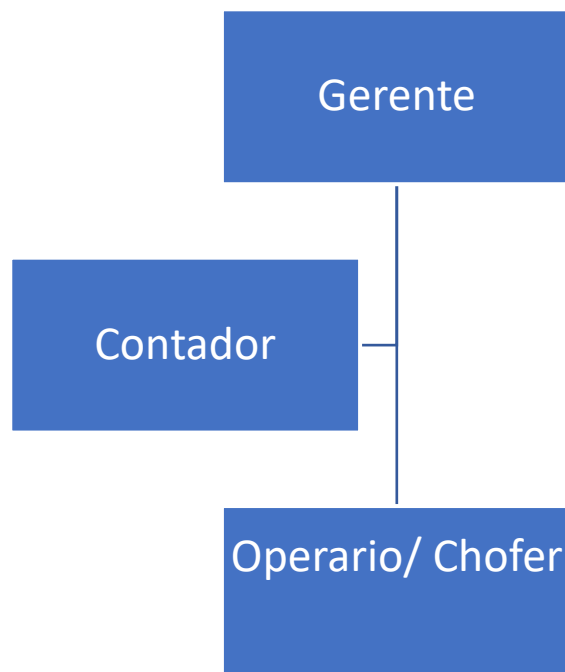
Ofrecer servicios de limpieza de calidad e innovadores a todos nuestros clientes brindándoles un trato personalizado y ágil.

1.4.2 Visión

Convertirnos en la lavandería líder en el mercado, reconocida por ofrecer un servicio excepcional de limpieza de ropa, enfocados en superar las expectativas de nuestros clientes y brindarles una experiencia única de calidad, confiabilidad y atención personalizada.

1.4.3 Estructura Organizacional

La estructura de la empresa es de una PYME, está conformada por el dueño que funge como gerente, un chofer que hace las entregas y a su vez se encarga de la parte operativa de la empresa. Se subcontrata un contador para que se haga cargo de todas las obligaciones tributarias y elabore los estados financieros.



Fuente: Villalobos, 2024

1.4.4 Funciones principales

- Gerente: se encarga de la planeación de las actividades a desarrollar cada semana, coordinar las rutas de entrega, la atención de los clientes, organizar los recursos de la empresa, entre otros.
- Operario / chofer: es el encargado de lavar, planchar, hacer control de calidad, preparar la ropa para ser llevada en el vehículo a hacer las entregas. Esta persona también se encarga de ser el chofer, hace las entregas, revisa que la ropa este en óptimas condiciones para la entrega, trabaja con el gerente la ruta y se encarga de cobrar en las entregas a domicilio.
- Contador: lleva básicamente todo lo relacionado con las obligaciones de ley como preparar y presentar declaraciones, además de elaborar los estados financieros. No es parte de la planilla, se le contrata por servicios profesionales.

Con la adquisición de equipo nuevo de lavado, se busca aumentar la participación en el mercado y satisfacer una demanda creciente, eliminar la necesidad de intermediarios y tener equipo más eficiente para mejorar el impacto ambiental, en línea con el compromiso de responsabilidad social que la empresa desea mantener con la comunidad.

Se espera que al realizar un análisis de factibilidad se obtenga información precisa para la toma de decisiones y así poder determinar si puede iniciarse un proceso de cambio aprovechando la coyuntura del mercado y entendiendo que las empresas deben mostrar un compromiso con las futuras generaciones.

1.5 Limitaciones

El objetivo de esta investigación es realizar un análisis de la factibilidad de activos, a continuación, se detallarán algunas de estas limitaciones:

- La dificultad de obtener cierta información por tema de confidencialidad, la empresa desea mantener algunos datos de forma privada.
- El estudio podría tener la limitación por tema de disponibilidad de insumos por parte de los proveedores de maquinaria u otros lo que podría afectar la compra de los bienes de acuerdo con los tiempos de entrega.
- La profundidad del análisis puede ser una limitante para este estudio, el nivel de detalle a ser considerado dentro de la investigación puede dejar por fuera aspectos importantes para ser tomados en cuenta.
- El estudio puede no ser aplicable a zonas geográficas diferentes a las desarrolladas en la presente investigación.
- El mercado al que está orientado el servicio está sujeto a cambios en las preferencias de los consumidores lo que puede cambiar la demanda del servicio.

1.6 Antecedentes

En este proyecto se busca abordar un análisis de viabilidad y factibilidad financiera para adquisición de activos de lavandería, centrado en detallar aspectos claves y desarrollar los objetivos planteados dentro del marco de la investigación, explorar diversas variables que pueden influir al desarrollo de esta.

En el estudio se pretende llegar a completar el análisis que permita ofrecer a la empresa las herramientas, recomendaciones y propuestas necesarias para la implementación exitosa del equipo que se busca adquirir. Es importante recalcar que, aunque algunos de los temas desarrollados en estudios previos tienen relación con el caso de estudio, no se logran abarcar dentro de la presente investigación ya sea por aplicabilidad, recursos o delimitación del investigador.

El objetivo es que los estudios previos no solo contribuyan a expandir el conocimiento en áreas específicas, sino que también proporcionen información clave y relevante que permita una comprensión más profunda del caso de estudio en cuestión. Al integrar investigaciones anteriores, se pretende identificar las mejores prácticas, las teorías más relevantes y las lecciones aprendidas que puedan aplicarse directamente al contexto del estudio brindando un marco conceptual y metodológico que facilita la estructuración del análisis y la evaluación del caso de estudio.

Con el fin de aumentar la validez y robustez de este estudio, se incorporarán tanto tesis internacionales como nacionales que aporten perspectivas complementarias y enfoques metodológicos variados.

1.6.1 Tesis Internacionales

La primera tesis internacional consultada es la de Solano (2018) con el tema Estudio de factibilidad financiera del proyecto de apertura de un centro de producción y distribución de bicicletas en Nicaragua para el período 2018-2019, la realiza para la Universidad Hispanoamericana y opta por el grado académico de Licenciatura en finanzas.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Estudiar la factibilidad financiera que permita determinar la rentabilidad del proyecto de expansión de la empresa COBICONDOR, S.A. para el período 2018-2019 y los siguientes Objetivos Específicos: describir la situación financiera de la empresa COBICONDOR, S.A. realizar un análisis sobre las condiciones generales del mercado nicaragüense, determinar la inversión inicial necesaria para el proyecto de expansión, examinar el flujo de efectivo para el proyecto de expansión propuesto y analizar los resultados financieros esperados con la ejecución del proyecto de expansión.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se determina que la empresa se encuentra en una posición financiera sólida, que cuenta con una larga trayectoria en el mercado nacional y es uno de los principales proveedores de las grandes cadenas comerciales que operan en el país. Por lo anterior se recomienda que, si los socios aportan al menos el 72% de la inversión inicial, el proyecto resultará financieramente viable.

Esta investigación puede ayudar a entender qué tipo de financiamiento se podría recomendar al dueño de la lavandería. Es útil para hacer una comparación de los posibles escenarios como préstamo, aporte de socios o leasing.

La segunda tesis internacional consultada es la de Porras (2017) con el tema Análisis de factibilidad para la implementación de una lavandería a domicilio en la ciudad de Guayaquil, la realiza para la Universidad de Guayaquil y opta por el grado académico de ingeniería comercial.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar la factibilidad de incursionar en el Servicio de Lavandería Industrial Express, bajo contratación de servicio del hogar, a precios convenientes, para favorecer economías de escala familiar y reducir la exclusión social de consumo en la ciudad de Guayaquil y los siguientes Objetivos Específicos: determinar el nivel de aceptación del servicio de lavandería en hogares familiares, en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, determinar las bases contractuales de prestación de servicio de lavandería industrial familiar express que definan términos y condiciones requeridas y evaluar la viabilidad del proyecto para ofrecer la prestación de servicio industrial de lavandería express a precios convenientes

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario, entrevista y fuentes secundarias de datos., se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que empleando un mecanismo de financiamiento con capital propio de 55% y un préstamo bancario equivalente a 45% respecto al nivel de inversión total. El rendimiento financiero TIR (Tasa interna de retorno) se estimó en 35% con un Valor actual neto (VAN) de 39.664 dólares que el proyecto es factible y viable de implementación para una industria de lavado de ropa familiar basado en principios de economía de escala y de consumo. Por lo anterior se recomienda que se brinde mucha atención a la gestión de procesos y de calidad para disponer de precios económicos y un eficaz cuidado y lavado de prendas para conseguir fidelización sostenible creciente.

Este trabajo da una perspectiva del VAN y la TIR como elementos en un estudio de factibilidad que serán de utilidad al desarrollar la presente investigación.

La tercera tesis internacional consultada es la de García (2017) con el tema Formalización de una microempresa de productos de aseo My Clean, la realiza para la Universidad Externado de Colombia y opta por el grado académico de maestría en gestión y evaluación de proyectos de inversión.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Desarrollar un informe de aplicación para la formalización de la empresa My Clean, de tal manera que sirva de marco para su inclusión en el mercado de los productos de aseo y los siguientes Objetivos Específicos: establecer un diagnóstico de la situación actual de la empresa, y la normatividad para la legalización, formular y definir los requerimientos de mercado, técnico, estratégico y administrativo con el fin de fortalecer la empresa en los próximos años, evaluar financieramente la formulación y establecer la implementación de la formalización.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario, entrevista y fuentes secundarias de datos., se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que empresas familiares que no cuentan con todos los requisitos formales, por falta de organización pierde oportunidades de crecimiento, sin embargo, al utilizar herramientas de autodiagnósticos y de revisión de contexto, sumados a valoración de escenarios financieros facilitan el entendimiento de las acciones a seguir pueden entrar a la formalidad. Por lo anterior se recomienda que se les presente la propuesta a los socios para mejorar el desempeño empresarial. una industria de lavado de ropa familiar basado en principios de economía de escala y de consumo.

La cuarta tesis internacional consultada es la de Forero (2017) con el tema Estudio de factibilidad para la compra de una máquina impresora de tecnología UV en Intraplas S.A.S. la realiza para la Universidad Distrital Francisco José de Caldas y opta por el grado académico de Bachiller en ingeniería de producción.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Evaluar la factibilidad del proyecto de compra de una máquina impresora de tecnología UV en Intraplas S.A.S y los siguientes Objetivos Específicos: realizar el estudio de mercado que determine la demanda de la línea de producción, elaborar el estudio técnico y administrativo que determine los elementos necesarios para operar y realizar el estudio financiero que determine si el proyecto es factible o no.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario, entrevista y fuentes secundarias de datos., se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se pudo concluir en el estudio técnico que las condiciones técnicas requeridas para el desarrollo del proyecto se cumplen, empezando porque es requerida la capacidad de la máquina propuesta para cumplir con la demanda actual, y que la máquina propuesta en el

estudio técnico cumple con los criterios técnicos solicitados por los expertos internos en cuanto a la posición del producto y a la capacidad para cumplir con los nuevos proyectos de la compañía. Por lo anterior se recomienda que el proyecto se realice ya que es factible mediante diversos cálculos. Se estableció el método de financiación con el cual la compañía podría conseguir los recursos para el proyecto y se determinaron todos los ingresos, costos y gastos.

1.6.2 Tesis Nacionales

La primera tesis nacional consultada es la de Rojas (2020) con el tema Estudio de factibilidad de la aplicación de las estrategias de mercado necesarias para la expansión de la Pizzería ABC ubicada en San José para el primer semestre del 2020, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de Maestría en Administración de Empresas.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: aplicar un estudio de factibilidad de las estrategias de mercado necesarias para la expansión de negocio para la Pizzería ABC ubicada en San José para el primer semestre del 2020 y los siguientes Objetivos Específicos: conocer la estructura de funcionamiento actual de la Pizzería ABC, determinar la estrategia que permita la expansión de negocio para la Pizzería ABC y desarrollar un estudio de factibilidad de las estrategias necesarias para la expansión de negocio de Pizzería ABC.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: observación, comparación y análisis de resultados., se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que existen distintas oportunidades de mejora en cuanto al manejo de las operaciones actuales, referido por la adquisición de equipo de cocina más eficiente y una mejor utilización del espacio del local para lo anterior se recomienda evaluar la posibilidad de adquirir equipo de cocina más eficiente, que permita la cocción más rápida de sus productos y con ello, mejorar la imagen generalizada por el tiempo que se demora en la entrega de las pizzas.

La investigación de Rojas agrega valor a la investigación que se va a realizar ya que el autor también está realizando un estudio de factibilidad y utiliza herramientas que podrían ser útiles para determinar si es factible hacer una inversión en maquinaria en la lavandería Tulipanes Dry cleaning tal como él lo hizo con la pizzería.

La segunda tesis nacional consultada es la de Hernández (2016) con el tema Estudio de factibilidad financiera para la imprenta Gráfica ADM S.A. en cuanto al reemplazo de la máquina Kord marca Heidelberg para el tercer cuatrimestre del 2016, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de Bachiller en Administración de Empresas con mención en Finanzas.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Elaborar un estudio de factibilidad financiera para la imprenta Gráfica ADM S.A. en cuanto al reemplazo de la máquina Kord, marca Heidelberg, para el tercer cuatrimestre del 2016 y los siguientes Objetivos Específicos: estudiar la rentabilidad integral de ADM S.A. en función de los productos que genera la máquina Kord, por medio de un análisis financiero, determinar el beneficio económico, la rentabilidad y la maximización de recursos con la implementación de la compra de la nueva máquina y estimar el costo de la inversión y del capital de trabajo que conlleva la sustitución de la máquina Kord.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: observación, comparación y análisis de resultados., se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, desde la perspectiva de análisis de escenarios financieros, la imprenta Gráfica ADM S.A. no efectúa ningún análisis financiero de las principales cuentas, que le permitan evaluar o proyectar la situación presente y futura de la imprenta y, en consecuencia, tomar decisiones en caso de contingencias. Para lo anterior se recomienda que la empresa realice un estudio de los procedimientos actuales de operación, tomando en cuenta los gastos y cantidad de trabajos aceptados en el mes, para establecer con claridad cuál es la demanda no cubierta por

falta de capacidad instalada para captar ese mercado no satisfecho y lograr mayor beneficio económico.

Esta investigación es interesante porque denota que la imprenta no cuenta con toda una estructura administrativa y contable como ocurre en la mayoría de las empresas pequeñas o familiares donde se hacen muchas cosas de manera empírica. La lavandería no escapa de esta realidad y en algunos aspectos puede ser similar en comportamiento y acceso a la información financiera.

La tercera tesis nacional consultada es la de Gutiérrez (2020) con el tema Estudio de factibilidad para la adición de Activos para el crecimiento de la empresa Condoklin Servicios Integrales SRL, en los cantones de Santa Ana, Escazú y Heredia para el primer semestre del 2020, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de Máster en Administración de Empresas con mención en Finanzas.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar la factibilidad financiera para la adquisición de Activos como estrategia de crecimiento de la empresa Condoklin Servicios Integrales SRL, en los cantones de Santa Ana, Escazú y Heredia, para el primer semestre del 2020 y los siguientes Objetivos Específicos: elaborar un diagnóstico de la situación financiera actual de la empresa, que sirva de base para la toma de decisiones de inversión, realizar un estudio de factibilidad financiera, para la compra de activos de la empresa, realizar una sensibilización de escenarios para determinar riesgos del proyecto y proponer un plan de adquisición de activos para el crecimiento de la empresa.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: observación, comparación y análisis de resultados., se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que es posible la compra de activos de la empresa para su crecimiento. Con el estudio de mercado, se determina que existe una demanda de los servicios de limpieza y venta de insumos en los cantones de Escazú, Santa Ana y Heredia; donde la empresa Condoklin Servicios

Integrales S.R.L., puede aprovechar esta oportunidad para su crecimiento. Para lo anterior se recomienda desarrollar estrategias comerciales, como establecer los objetivos comerciales a corto, medio y largo plazo, definir qué tipo de estrategia a utilizar si es por precio o por producto y por último estrategia para dar a conocer el producto que incluye elementos como la publicidad o el marketing; enfocadas en maximizar los recursos técnicos, administrativos y físicos que tendría en el proyecto, para así alcanzar la mayor cantidad de ingreso posible en este periodo de recuperación de la inversión de 5 años.

La tesis de Gutiérrez es sumamente interesante para la investigación que se realiza ya que complementa el conocimiento adquirido durante la etapa de estudiante y refuerza conceptos a aplicar en la actual investigación como las razones financieras y análisis vertical y horizontal que Gutiérrez realiza a lo largo de su trabajo.

La cuarta tesis nacional consultada es la de Belfort (2016) con el tema Evaluación financiera de la compra de maquinaria para la empresa Neo Pórticos de Asunción S.A, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de Máster en Administración de Empresas en Finanzas.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Evaluar el proyecto de inversión para la compra de maquinaria de la empresa Neo Pórticos de Asunción S.A. mediante un estudio de factibilidad financiera y los siguientes Objetivos Específicos: Exponer las perspectivas teóricas relacionadas con la evaluación de proyectos, análisis financiero y el sector de negocio de la empresa, necesarios para el desarrollo de la investigación, describir las características y funcionamiento de Neo Pórticos de Asunción S.A., su entorno y principales aspectos de la industria y de los clientes del plástico en Costa Rica, elaborar un diagnóstico de la situación financiera actual de la empresa que sirva de base para la toma de decisiones de inversión, realizar un análisis de factibilidad financiera, para la compra de maquinaria de la empresa Neo Pórticos de Asunción S.A. y brindar las conclusiones y recomendaciones a la empresa derivadas del análisis realizado.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, al analizar la situación actual de las ventas de la empresa, aunque estas

han aumentado en los últimos cinco años, es notoria la desaceleración experimentada en 2015, debido a la salida de clientes importantes que decidieron cambiar de proveedor y por ende terminar la relación comercial con Neo Pórticos de Asunción S. A. Sin embargo, pese al aumento en ventas, la empresa ha experimentado una disminución en el flujo de efectivo al final del período, debido principalmente al pago de deudas que la empresa adquirió en los últimos años. Para lo anterior se recomienda que Independientemente de la compra de la nueva maquinaria, la empresa Neo Pórticos de Asunción S.A., tiene un reto en cuanto a los gastos operativos. La empresa tiene control sobre los mismos ya que se tratan de salarios, gastos de ventas y demás gastos generales. A través de una reestructuración interna y medidas para mejorar podría disminuir estos gastos, o bien, que si se mantienen o aumentan sea porque están teniendo un impacto más que proporcional en las ventas, de manera que el crecimiento en las mismas justifique dicho rubro. Subcontratar algunos servicios como seguridad, limpieza y transporte podría contemplarse entre las medidas a implementar para disminuir el gasto administrativo. Además, con respecto al capital para la compra de la inyectora IML, los socios están dispuestos a aportar el capital para realizar la inversión inicial, sin embargo, los escenarios muestran que cuando se recurre al financiamiento también se obtienen beneficios.

1.7 Proyecciones

- Se analizará y evaluará la estructura, así como la situación financiera de la empresa, con el fin de obtener una comprensión precisa del estado real de las finanzas del negocio. Esto se logrará a través de la revisión de los estados financieros y el uso de razones financieras como herramientas de análisis.
- Se realizará un estudio de factibilidad financiera para determinar si la empresa tiene la capacidad de hacer una inversión importante en maquinaria, conocer si tiene la capacidad y el flujo de efectivo necesario para hacer la compra de este equipo y cuál sería el impacto en la empresa, en su futuro y su estabilidad. Además de analizar si no se estaría poniendo en riesgo el funcionamiento y la capacidad operativa actual de la empresa.

- Se hará una comparación de diversos escenarios para la adquisición de los activos mediante la utilización de herramientas que permitan generar distintos escenarios posibles de inversión e ingresos, se planteará un escenario optimista, uno conservador o realista y uno pesimista.
- Se buscará desarrollar una propuesta que sirva como guía para la adquisición de los activos que la empresa considera invertir. Este plan proporcionará una ruta clara, presentando las diferentes opciones de financiamiento disponibles para llevar a cabo el proyecto de inversión.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Este capítulo es de suma importancia dentro del trabajo que se está realizando, ya que tiene como objetivo proporcionar toda la información necesaria para el correcto entendimiento de lo presentado por el investigador, son las bases para entrelazar la terminología utilizada con los objetivos planteados. Esto permitirá ampliar el conocimiento para poder hacer un análisis y una correcta interpretación del resultado obtenido, además de brindar una propuesta que agregue valor.

2.1 Marco situacional

La presente investigación se lleva a cabo en la lavandería Tulipanes Dry cleaning que está ubicada en el distrito de San Francisco de Dos Ríos, es una empresa familiar catalogada como PYME se especializa en la prestación de servicios de lavandería tanto para empresas como para clientes particulares. La misma fue fundada a inicios del año 2001 con maquinaria limitada que luego se amplió en el año 2011 con la adquisición de equipo adicional.

Esta zona del área metropolitana ha tenido un crecimiento poblacional importante en los últimos años que además cuenta con una ubicación estratégica ya que se encuentra rodeada de lugares altamente densos poblacionalmente hablando como Desamparados y Curridabat.

La empresa a la fecha cuenta con un gerente y un operario que es el que se encarga de hacer el ciclo de lavado y planchado y manejar el vehículo para realizar las entregas de los clientes en la modalidad de servicio a domicilio.

La investigación se desarrolla dentro de la jurisdicción de Costa Rica, y la entidad está obligada a cumplir con las regulaciones y responsabilidades establecidas por la municipalidad del cantón central de San José, dada su ubicación. Es importante señalar que las normativas y regulaciones locales y nacionales, en áreas clave como salud (Ministerio de Salud), seguridad social (Caja Costarricense de Seguro Social), medio ambiente y tributación, tienen un impacto directo en las decisiones relacionadas con la adquisición de equipos, el uso de tecnologías y los procedimientos operativos de la lavandería.

Las actividades y manejo ejecutados principalmente por el gerente incluyen la identificación de los equipos necesarios para optimizar los procesos de lavado, secado y planchado, así como la toma de decisiones sobre la adquisición y renovación de equipos con el fin de mejorar la eficiencia operativa para seguir siendo competitivos. En este contexto, la investigación tiene como propósito identificar el equipo más adecuado para incrementar la capacidad operativa, reducir costos y garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad establecidos en la industria.

Este estudio está orientado a analizar si es posible o viable la adquisición de nuevos equipos de lavandería que optimicen la productividad y competitividad de la empresa. Además, se incluye una investigación de mercado, cuyo objetivo es evaluar las necesidades de los consumidores y sus preferencias.

El período de investigación se sitúa en el segundo semestre del año 2024, un período en el que la empresa enfrenta desafíos debido a su necesidad de recurrir a terceros para el servicio de lavado en seco lo cual hace que la adquisición de equipo sea una necesidad estratégica para mantener la competitividad, cumplir con las expectativas del mercado y eliminar dependencia de proveedores.

Las condiciones del mercado local son factores clave para determinar el tipo de equipo que se debe adquirir. Además, la tecnología actual disponible en el mercado, así como el análisis de la situación financiera de la empresa son elementos fundamentales por considerar durante la investigación.

2.2 Situación Financiera

La situación financiera de la empresa es básicamente un diagnóstico que se basa en un conjunto de variables contables con el objetivo de tomar decisiones que ayuden a la resolución de problemas de la empresa, así como medir su desempeño.

Como mencionan Gitman y Zutter (2016) “(...) a los accionistas y la administración le importan todos los aspectos de la situación financiera de la compañía, uno de sus propósitos es producir razones financieras que los propietarios y acreedores consideren favorables” (p.69).

Algunas de las herramientas que se utilizan para realizar este análisis se conocen como razones financieras.

2.3 Razones Financieras

Las razones financieras son herramientas de análisis para medir aspectos propios de las finanzas de una empresa. Existe una gran variedad de ellas y básicamente van a permitir hacer un análisis más profundo de la situación real de la compañía y de cómo podría comportarse de acuerdo con diferentes escenarios.

Como mencionan Gitman y Zutter (2016) “El análisis de razones financieras involucra métodos de cálculo e interpretación de razones financieras para analizar y vigilar el desempeño de la compañía” (p. 69).

Sin duda alguna, de acuerdo con los objetivos planteados por el propietario de la lavandería, resulta sumamente oportuno aplicar estas herramientas y generar un análisis que permita tomar una decisión adecuada de inversión.

Las razones financieras para su debida aplicación se clasifican en razones de liquidez, de endeudamiento, de rendimiento, entre otras.

2.3.1 Razones de liquidez

Como su nombre lo dice, su objetivo es medir la capacidad que tiene la organización para satisfacer o cumplir con sus obligaciones en el corto plazo, pero en relación con sus activos líquidos y no a la generación de efectivo como tal.

Como mencionan Gitman y Zutter (2016) “La liquidez de una empresa se mide en función de su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento” (p .73).

Estas razones y su análisis dentro del objetivo planteado por la empresa pueden ayudar a determinar qué tan factible podrían ser las inversiones por realizar y qué tan bien está posicionada la compañía para hacer frente a nuevas obligaciones.

2.3.2 Razón circulante

Como mencionan Gitman y Zutter (2016) “La razón circulante mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la siguiente manera: Razón circulante: Activos corrientes/ pasivos corrientes. Las razones circulantes altas indican un mayor grado de liquidez” (p. 73).

La razón circulante tiene la capacidad de ayudarle a la empresa a medir su capacidad de pago en el corto plazo, esto con el objetivo de conocer que tan rápido obtiene el efectivo.

Para nadie es un secreto que es muy importante para una empresa contar con una buena reputación, uno de los aspectos que se miden es la forma en que se honran las obligaciones y esto genera credibilidad o incertidumbre con los proveedores.

Esta razón podría ayudar a la lavandería a entender si su efectivo, cuentas por cobrar y otros activos corrientes van a ser capaces de cubrir los pasivos corrientes.

Otra de las razones de liquidez, es la razón rápida.

2.3.3 Razón rápida (prueba ácida)

Como mencionan Gitman y Zutter (2016) “La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la razón circulante, pero excluye el inventario, que por lo general es el activo corriente con menos liquidez” (p.74).

Con base en lo expresado por los autores, la razón rápida o prueba ácida va a excluir del cálculo los inventarios de los activos corrientes, debido a que estos toman tiempo para convertirse en efectivo y va a dividir posteriormente el resto entre los pasivos corrientes.

Esta razón se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Razón rápida} = (\text{Activos corrientes} - \text{inventarios}) / \text{pasivos corrientes}$$

La lavandería es una empresa de servicios, por esta razón no cuenta con un inventario para aplicar esta razón. Se hace la referencia de la razón durante esta investigación para conocimiento de esta.

Dentro de las razones de actividad que se utilizan con frecuencia, se detalla la rotación de inventarios.

2.3.4 Rotación de inventarios

Como mencionan Gitman y Zutter (2016) “La rotación de inventarios suele medir la actividad o liquidez del inventario de una empresa” (p .75).

Rotación de inventarios = Costo de los bienes vendidos/ inventario

Las empresas pueden utilizar esta razón para conocer qué tan rápido rotan sus inventarios. Por la naturaleza del negocio, la lavandería no tiene inventario ya que es una empresa de servicios. Se hace la referencia de la razón durante esta investigación.

Dentro de las razones a analizar, se encuentra el grupo de razones de deuda donde a continuación se presentará la razón de endeudamiento.

2.3.5 Razón de endeudamiento

Las deudas en algunos casos son necesarias para poder generar el crecimiento de la empresa, sin embargo, estas pueden poner en riesgo toda la estructura de la empresa y llevarla hasta la quiebra como ha sucedido con muchas organizaciones.

De acuerdo como lo definen Gitman y Zutter (2016):

La razón de endeudamiento mide la proporción de los activos totales financiada por los acreedores de la empresa. Entre más alta es esta razón, mayor es la cantidad de dinero de otras personas que se está utilizando para generar utilidades (p. 80).

Se hace necesario utilizar esta herramienta en la empresa para conocer qué tanto dinero de fuentes externas se está utilizando para su actividad, tomando en cuenta que mientras más grande sea esta deuda, mayores serán los riesgos de no poder cumplir con sus obligaciones.

Entre las razones por analizar, también se encuentran las razones de rendimiento, que permiten que se evalúen las utilidades de la empresa en relación con las ventas, los activos o las inversiones. A continuación, se detallará la razón sobre el rendimiento de activos totales.

2.3.6 Rendimiento sobre los activos totales (ROA)

De acuerdo con los autores Gitman y Zutter (2016):

El rendimiento sobre los activos totales (ROA), conocido como rendimiento sobre la inversión, mide la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Entre más alto es el rendimiento, sobre los activos totales de la empresa, mejor (p. 84).

El rendimiento sobre los activos totales se calcula del siguiente modo:

Rendimiento = Utilidades disponibles para los accionistas comunes / activos totales.

Como parte de la investigación, también se conocerán tanto el análisis horizontal cómo el vertical, que buscarán hacer un estudio de los estados financieros.

2.4 Análisis horizontal y vertical

Los análisis vertical y horizontal según Salas (2012):

La diferencia entre el análisis de los Estados Financieros y el análisis porcentual de estados financieros es que los estados financieros permiten determinar la situación del negocio en cuanto a liquidez, endeudamiento, eficiencia, operación y rendimiento, sin embargo, en el análisis porcentual se determina el peso proporcional (en términos relativos)

que tiene cada rubro dentro del estado contable analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados contables. Por ello conviene iniciar el análisis financiero integral con la aplicación de estas técnicas. (p. 23)

Hacer ambos análisis va a permitir conocer con más detalle cómo se comportan los estados financieros y las diferentes variaciones que las cuentas de los estados sufren en un periodo en específico o en varios.

2.4.1 Análisis horizontal

El análisis horizontal de acuerdo con Salas (2012):

Los estados financieros comparativos de dos o más períodos originan el análisis horizontal. Esta técnica consiste en obtener los cambios, aumentos o disminuciones, que se producen en todas las partidas que componen el estado analizado. Dichos cambios son mostrados en términos absolutos y porcentuales (p. 29).

Es de suma importancia para realizar un análisis horizontal contar con al menos los estados financieros correspondientes a dos periodos diferentes consecutivos para poder tomarlos y hacer una comparación de igual a igual.

Hacer este análisis va a permitir ver variaciones importantes en una cuenta específica permitiendo conocer si hay incrementos o disminuciones significativas. En el caso de la empresa en estudio, podría servir para notar cómo se van comportando las diferentes cuentas en sus estados financieros.

2.4.2 Análisis vertical

De acuerdo con Salas (2012) el análisis vertical:

El análisis porcentual puede utilizarse para mostrar la composición y estructura de los estados financieros. El análisis vertical establece la relación porcentual que guarda cada

partida del estado con respecto a la cifra total o parcial en un mismo periodo. Esta técnica identifica la importancia e incidencia relativa de cada partida y permite una mejor comprensión de la conformación y estructura de los estados financieros. (p. 37)

A diferencia del análisis horizontal, este análisis se enfoca en un mismo periodo de un estado financiero en específico y no comparando dos periodos diferentes.

Lo que se hace en este análisis, es literalmente tomar alguna cuenta y dividirla entre el total que se seleccione para determinar el peso porcentual que esta tiene. Se realiza de arriba hacia abajo y va a depender de qué tipo de estado financiero se escoja.

Lo que puede agregar más valor para la empresa en este análisis, es la correcta interpretación de los porcentajes más allá de los valores absolutos.

Seguidamente y como parte del análisis de la situación financiera de la empresa, se estudiará el sistema Dupont, con sus respectivas fórmulas.

2.5 Sistema de Análisis Dupont

Gitman y Zutter (2016) exponen que,

Es un sistema que se utiliza para analizar minuciosamente los estados financieros de la empresa y evaluar su situación financiera. Para tal propósito, fusiona el estado de pérdidas y ganancias y el balance general en dos medidas sintetizadas de rentabilidad: el rendimiento sobre los activos totales (RSA) y el rendimiento sobre el patrimonio (RSP) (p.90).

El sistema Dupont se utiliza para el análisis del desempeño económico y laboral de una empresa, este análisis combina los principales indicadores financieros con el propósito de determinar el nivel de eficiencia de la empresa.

2.5.1 Fórmula Dupont

Según Gitman y Zutter (2016):

Lo primero que hace el sistema DuPont es conjuntar el margen de utilidad neta, que mide la rentabilidad de la empresa sobre las ventas, con su rotación de los activos totales, que indica cuan eficazmente ha empleado la compañía sus activos para generar ventas. En la fórmula DuPont, el producto de esas dos razones es el rendimiento sobre los activos totales (RSA). (p. 90)

Esta herramienta podría ayudar a la empresa a identificar cómo se están generando las ganancias o pérdidas y de esta forma conocer que está sosteniendo la empresa o le está afectando su actividad económica. Su principal utilidad es que permite tomar decisiones para elevar la rentabilidad financiera al poder tener identificadas áreas de mejora.

2.5.2 Fórmula Dupont Modificada

Gitman y Zutter (2016) exponen que,

Esta fórmula relaciona el rendimiento sobre los activos totales (RSA) de la empresa con su rendimiento sobre el patrimonio (RSP). Este último se calcula multiplicando el rendimiento sobre los activos totales (RSA) por el multiplicador de apalancamiento financiero (MAF), que es la proporción entre los activos totales de la empresa y su capital en acciones comunes. (p. 92)

Este análisis tiene similitudes con el anterior, sin embargo, lo que hace es enfocarse más en el apalancamiento obtenido del aporte de los socios comparado con los activos con los que cuenta la empresa.

Una vez que se ha presentado la información relacionada con las razones, corresponde entender los diferentes estados financieros con los que debe contar una empresa para comprender su situación financiera real.

2.6 Estados Financieros

Guajardo y Andrade (2018) exponen que,

El producto final del proceso contable es la información financiera, elemento imprescindible para que los diversos usuarios puedan tomar decisiones. Con base en las necesidades de información de los usuarios, la contabilidad considera que todo negocio debe presentar cuatro informes básicos: Estado de resultados, estado de cambios en capital contable, estado de situación financiera o balance general y estado de flujos de efectivo. (pp. 45-46)

Seguidamente, los estados financieros serán abordados para conocer en detalle cada uno de ellos.

2.6.1 Estado de resultados

Guajardo y Andrade (2018) exponen que:

El primero de los Estados Financieros básicos es el estado de resultados que pretende determinar la diferencia entre los ingresos y los gastos contables. Al remanente se le llama resultado, que puede ser positivo o negativo. En el primer caso se le conoce como utilidad y en el segundo se le denomina pérdida (p. 50).

El estado de resultados es uno de los estados financieros más reconocidos por su gran utilidad para la toma de decisiones. Es una carta de presentación del estado real de las finanzas de la empresa. Muestra qué tan rentable es la compañía en un periodo en específico.

La presente investigación utilizará como insumo esta información para primero conocer el estado real de la situación de la empresa y segundo ver si es posible realizar una inversión y qué tanto impacto tendría en la rentabilidad de la compañía.

2.6.2 Estado de cambio patrimonial

Guajardo y Andrade (2018) exponen que,

El estado de cambios en el capital contable, también conocido como estado de variaciones en el capital contable, al igual que en el de resultados, es un estado financiero básico que pretende explicar, en forma desglosada, las cuentas que han generado variaciones en la cuenta de capital contable (p. 52).

Es de suma importancia analizar este estado financiero para determinar o comprender cómo está formado el patrimonio de la empresa y qué cambios ha sufrido a lo largo del tiempo. El aporte de socios para la compra de maquinaria siempre podrá ser una opción y se podrá hacer un análisis basado en esta información.

2.6.3 Estado de situación financiera

Guajardo y Andrade (2018) exponen que,

El estado de situación financiera, también conocido como balance general, presenta en un mismo reporte, la información necesaria para tomar decisiones en las áreas de inversión y financiamiento. Este documento incluye en el mismo informe ambos aspectos, pues se basa en la idea de que los recursos con que cuenta el negocio deben corresponderse directamente con las fuentes necesarias para adquirirlos. (p. 53)

Este estado financiero comúnmente llamado balance general, básicamente es un reporte que muestra los activos, pasivos y patrimonio con los que cuenta la empresa en un periodo específico. Este documento se presenta mostrando primeramente los activos divididos entre circulantes, fijos y otros. Seguidamente los pasivos también divididos y por último el patrimonio.

2.6.4 Estado de Flujos de efectivo

Guajardo y Andrade (2018) exponen que,

El estado de flujos de efectivo, antes denominado estado de cambios de la situación financiera, a diferencia del estado de resultados, es un informe que desglosa los cambios en la situación financiera de un periodo a otro e incluye, de alguna forma, las entradas y salidas de efectivo para determinar el cambio en esta partida, el cual es un factor decisivo para evaluar la liquidez de un negocio. (p. 54)

De acuerdo con Gitman y Zutter (2016), los flujos de efectivo se dividen en flujos operativos, flujos de inversión y flujos de financiamiento

Los **flujos operativos**: incluyen las entradas y salidas de efectivo directamente relacionadas con la producción y la venta de los bienes y servicios de la empresa.

Los **flujos de inversión** son los flujos de efectivo asociados con la compra y venta de activos fijos, y con inversiones de capital en otras compañías. Es evidente, las transacciones de compra generan salidas de efectivo, mientras que las transacciones de venta producen entradas de efectivo.

Los **flujos de financiamiento** son resultado de transacciones de financiamiento a través de deuda y financiamiento. Contraer deuda de corto o largo plazo da por resultado una entrada de efectivo, pagar la deuda ocasiona una salida del mismo. De manera similar, la venta de las acciones de la empresa produce una entrada de efectivo, la readquisición de las acciones o el pago de dividendos produce, por supuesto, una salida de efectivo. (p. 121)

El propósito del estado de flujos de efectivo es proporcionar información sobre las entradas y salidas de efectivo durante un periodo. Además, hace una distinción entre los orígenes y los usos de los flujos de efectivo al separarlos en actividades de operación, inversión y financiamiento.

2.6.5 Notas a los estados financieros

Guajardo y Andrade (2018) exponen que:

Las notas a los estados financieros son parte integrante de estos y con ellas se pretende explicar con mayor detalle las situaciones especiales que afectan ciertas partidas dentro de los estados financieros. Las notas deben presentarse en forma clara, ordenada y referenciada para facilitar su identificación (p. 57).

Una vez estudiados los estados financieros, se abarcará qué es un estudio financiero y por qué es importante para la presente investigación.

2.7 Factibilidad

La presente investigación busca conocer qué tan factible es para la empresa hacer una inversión en maquinaria adicional para el crecimiento de la empresa y todo lo que esto conlleva.

Como menciona Gracián (2011) “Un buen estudio de viabilidad que busque el equilibrio entre la inversión + gasto y los objetivos de ventas establecidos... permitirá ir evaluando en tiempo real la necesidad de asignación de recursos y destinar éstos a los objetivos” (p. 82).

Es sumamente importante buscar el equilibrio entre lo que se planea invertir y lo que se piensa recuperar al hacer esta inversión.

Para poder conocer la factibilidad en una inversión, se debe realizar un estudio de factibilidad del proyecto, como parte de este estudio se desprenden otros que son igual de importantes, como lo son el estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero del proyecto.

2.7.1 Estudio de factibilidad

Como menciona Meza (2016) “En un estudio de prefactibilidad o factibilidad se profundiza la investigación en fuentes primarias y secundarias, lo que significa que además de la información

obtenida a través de fuentes bibliográficas es menester hacer investigaciones de campo” (pp. 19-20).

Entre lo que se debe analizar a la hora de analizar qué tan factible es el proyecto, se debe realizar estudio de mercado para conocer más de los clientes actuales y potenciales, estudios de la empresa y conocer su entorno y por supuesto una evaluación financiera para determinar si es viable o factible continuar con la inversión.

2.8 Estudio de mercado

Para nadie es un secreto que conocer el mercado al cual se está dirigiendo una empresa es clave para alcanzar los objetivos de ventas que se esperan, ayudando a posicionar la marca en el segmento correcto y enfocada a hacerla crecer. Un estudio de mercado va a ayudar a la empresa a determinar posibles clientes, establecer precios y conocer la demanda de bienes y servicios posibles.

Meza (2016) expone que:

Es un estudio de demanda, oferta y precios de un bien o servicio. El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos de la formulación, es decir, ni el estudio técnico ni el estudio administrativo y el estudio financiero se realizarán a menos que éste muestre una demanda real o la posibilidad de venta del bien o servicio. (p.22)

Como menciona el texto, el estudio de mercado es hacer un análisis de demanda y mediante este poder determinar lo que correspondería a la oferta que va a ofrecer la empresa de bienes o servicios. Este tipo de estudio puede ayudar a la compañía a conocer posibles gastos de operación haciendo una simulación de escenarios futuros ayudándole a desarrollar políticas específicas de la empresa, así como la creación o modificación de su estrategia comercial.

2.9 Estudio Técnico

Uno de los aspectos a tomar en cuenta a la hora de realizar un análisis para la posible ejecución de un proyecto de inversión, es conocer cómo funciona la empresa, entender sus procesos, cómo los ejecuta, básicamente conocer de principio a fin cómo trabaja la organización.

Meza (2016) expone que,

El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, procesos, recursos humanos, etc. (p.23).

El estudio técnico proporciona la base sólida sobre la cual se tomarán decisiones clave para llevar a cabo el proyecto, además de ayudar a identificar posibles problemas antes de que ocurran. También facilita la obtención de financiamiento, ya que los inversionistas y los mismos bancos suelen solicitar un análisis detallado antes de comprometer recursos.

2.10 Estudio Organizacional

El estudio organizacional es de suma importancia para entender cómo funciona la empresa, cada compañía tiene su propia cultura y por más pequeña que sea siempre tendrá sus particularidades.

Meza (2016) expone que,

Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa, la determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto (p.23).

Como lo expresa el autor, la parte administrativa deberá ejercer la organización de las tareas, establecer procedimientos y apegarse a todas las normativas legales y aplicarlas con cada uno de los colaboradores.

2.11 Estudio Legal

El estudio legal es clave el correcto funcionamiento de la empresa, sin cumplir los requerimientos obligatorios de ley ninguna empresa puede funcionar en Costa Rica.

Sapag y Sapag (2014) exponen que:

Las relaciones internas, con proveedores, arrendatarios y trabajadores, así como las relaciones externas, con la institucionalidad, organismos fiscalizadores, etcétera, están administradas por un contrato, o bien, por un marco regulatorio que genera costos al proyecto, por lo que influye sobre la cuantificación de sus desembolsos (p.33).

Como lo expresan los autores, es necesario cumplir con todos los requisitos para operar adecuadamente. Además, las empresas deben mantener debidos respaldos de todas las interacciones con las diversas instituciones, así como de pagos realizados con el objetivo de estar preparado ante un litigio futuro.

2.12 Estudio Financiero

Las finanzas de una empresa son las que determinan el futuro de esta, pueden hacer que el panorama sea favorable o por el contrario hacer que el transitar en los negocios se vuelva una pesadilla.

Unas finanzas saludables, van a permitir a la empresa crecer, desarrollarse y poder invertir. Se puede contar con instalaciones de primer nivel, con excelente personal y con muchas ideas, pero al final las finanzas determinarán el camino.

Como mencionan Sapag y Sapag (2014) “Ordena y sistematiza la información de carácter monetario, para la evaluación del proyecto y estudia los antecedentes para determinar su rentabilidad” (p. 34).

Un correcto estudio financiero brindará la posibilidad de ordenar todo lo relacionado al sistema netamente monetario de la empresa y la posibilidad que esta vaya a tener de crecer e invertir en nuevos proyectos.

Para la empresa se vuelve un tema sumamente importante para proyectar los costos de la posible inversión, poder realizar los flujos de caja correspondientes, tener conocimiento de los gastos futuros en el presente y por supuesto tener una idea de los rendimientos que podría esperar obtener con la inversión que se planea realizar.

Uno de los objetivos planteados para la investigación es demostrar la factibilidad financiera al realizar una inversión, por eso es importante conocer los detalles en torno de este tema.

2.13 Evaluación financiera del proyecto

En la evaluación financiera del proyecto es donde se determina si el proyecto que se está planteando es rentable para la empresa y además se conocerá la viabilidad para su ejecución. Acá se podría determinar cuáles serían las ganancias que se van a obtener y ver con cuánto tiempo se podría recuperar el capital invertido.

Meza (2016) expone que,

Una vez que el evaluador del proyecto se haya dado cuenta que existe mercado para el bien o servicio, que no existen impedimentos de orden técnico y legal para la implementación del proyecto, procede a cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el período de evaluación del proyecto. Con esta información se realiza, a través de indicadores de rentabilidad, la evaluación financiera del proyecto. (p. 29)

Así como lo expresa el autor, el objetivo principal de hacer este estudio financiero es para determinar qué beneficio va a traer a la organización y ver si es rentable hacer esa inversión, tomar otro camino o simplemente seguir como se encuentra actualmente.

Entre las herramientas que se utilizan para determinar la factibilidad de un proyecto se utiliza el VAN y la TIR como elementos financieros para conocer si la inversión dará los rendimientos esperados y si vale la pena hacer la inversión.

2.13.1 Valor actual neto (VAN o VPN)

Graham, Smart y Megginson (2011) exponen que,

El valor presente neto de un proyecto es igual a la suma de las entradas y salidas de efectivo descontadas a una tasa congruente con el riesgo del proyecto. El cálculo del VPN de una inversión es relativamente sencillo. Primero, se anotan los flujos de efectivo netos que la inversión generara a lo largo de su vigencia. Segundo, se descuentan estos flujos de efectivo a una tasa de interés que refleje el riesgo inherente al proyecto. Tercero, se suman los flujos de efectivo descontados para obtener el VPN y se invierte en el proyecto solo cuando el valor es superior a cero. (p. 238)

El valor actual neto representa el valor neto de los flujos de efectivo de un período en específico y traídos a valor presente, en pocas palabras es la ganancia neta que se va a obtener de una inversión realizada. Para que el proyecto sea rentable debe ser mayor que cero, si es menor no vale la pena hacer la inversión.

2.13.2 Tasa interna de rendimiento (TIR)

Gitman y Zutter (2016) exponen que,

La tasa interna de rendimiento o retorno es la tasa de descuento que iguala a cero el VPN de una oportunidad de inversión (debido a que el valor presente de las entradas de efectivo es igual a la inversión inicial). Es la tasa de rendimiento que ganará la empresa si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo generadas (p. 407).

La tasa interna de retorno tiene como objetivo ayudar a la empresa a entender futuros rendimientos al hacer una inversión mediante un indicador porcentual. Esta tasa va a ayudar a los gerentes o dueños de las empresas a conocer los rendimientos que va a generar un proyecto a partir de traer los flujos de efectivo al presente en un determinado periodo eso sí, en términos porcentuales.

Las empresas nunca logran operar en las mismas condiciones de un año a otro, inclusive todo puede cambiar de un día a otro. Es por esta razón que se plantean diversos escenarios para saber cómo reaccionar o qué esperar si se cumplen determinados supuestos.

2.14 Escenarios

Meza (2016) expone que:

Por escenario se entiende un conjunto de valores que se utilizan para prever los resultados de un modelo de hoja de cálculo. Los escenarios son útiles si se trabaja con variables inciertas. (...) podemos crear varios escenarios que le permitirán al evaluador ampliar el análisis de sensibilidad, y al inversionista tener mayores elementos de juicio para tomar la decisión de la inversión. (pp.353-354)

El objetivo de tener diversos escenarios de una determinada inversión va a permitirle a la persona responsable de tomar la decisión de hacer una inversión contar con un panorama más amplio con respecto a las diferentes variables que pueden ocurrir.

2.14.1 Análisis de escenarios

Graham, Smart y Megginson (2011) exponen que,

El análisis de escenarios es una variación más compleja que el análisis de sensibilidad. En vez de ajustar un supuesto hacia arriba o hacia abajo, para realizar el análisis de escenarios los analistas calculan el valor presente neto del proyecto cuando todo un grupo de supuestos cambia de una manera particular (p. 334).

Los diversos escenarios van a permitir conocer qué posibles realidades se puede encontrar la empresa, así como obtener estimaciones más confiables respecto a la factibilidad o no del proyecto.

2.14.2 Escenario Pesimista

Como mencionan Graham, Smart y Megginson (2011) “las empresas suelen construir un escenario base, además de otros más pesimistas, por ejemplo, una nueva patineta donde todos los supuestos pesimistas se vuelven realidad” (p. 335).

El escenario pesimista le presenta a los inversionistas que tomen el riesgo para la posible inversión un escenario tomando las principales variables que pueden ocasionar que no se llegue a dar lo que se planteó inicialmente. A manera de ejemplo también, se puede formular un escenario en donde el proyecto disminuye las ventas en 10% y se aumentan los costos en 10% para cada uno de los años.

2.14.3 Escenario Realista

Graham, Smart y Megginson (2011) exponen que,

Para desarrollar escenarios realistas, se requiere mucha reflexión sobre cómo se interrelacionan los supuestos de un modelo de valor presente neto. Los analistas deben plantearse preguntas cómo esta, si el mercado no crece con la rapidez que esperamos, cuáles otros supuestos probablemente están también equivocados (p. 335).

El escenario realista es el escenario más probable que ocurra, donde se mantienen los niveles de crecimiento que se han tenido y los gastos en el mismo nivel de control.

2.14.4 Escenario Optimista

Como mencionan Graham, Smart y Megginson (2011) “Las empresas suelen construir un escenario base, además de otros más optimistas, si todos los supuestos optimistas resultan ser

correctos, el valor presente neto resulta muy positivo. Aunque extremos, estos escenarios son útiles porque ilustran una gama de posibilidades” (p. 335).

El escenario optimista normalmente se presenta con el objetivo de motivar a inversionistas a que tomen el riesgo para la posible inversión. A manera de ejemplo, se puede formular un escenario en donde el proyecto incrementa las ventas en 10% y se disminuyen los costos en 10% para cada uno de los años.

2.15 Activos

Guajardo y Andrade (2018) exponen que,

Un activo es un recurso económico propiedad de una entidad, que se espera rinda beneficios en el futuro, su valor se determina con base en el costo de adquisición del artículo, más todas las erogaciones necesarias para su traslado, instalación y arranque de operación (p. 46).

Los activos de una empresa son sumamente importantes, estos varían de acuerdo con la naturaleza de cada empresa. En el caso de la lavandería se busca adquirir un activo nuevo, de ahí la importancia de conocer la teoría.

2.15.1 Tipos de activos

Guajardo y Andrade (2018) exponen que,

Los tipos de activos de un negocio varían según la naturaleza de la empresa, un negocio pequeño de servicios puede tener solo un equipo de transporte de materiales y una oficina en la casa del dueño, mientras una gran tienda puede tener edificios, mobiliario, máquinas y equipo (p. 46).

Activos hay de distintas categorías, algunos más líquidos otros menos fáciles de convertir en efectivo. Se abordarán los 3 grupos en que estos están divididos.

2.15.2 Activos Circulantes

De acuerdo con Guajardo y Andrade (2018): “Los activos circulantes son aquellos de los cuales se espera obtener beneficios económicos en un periodo normal de operación o bien cuya convertibilidad en efectivo o sus equivalentes sea menor a un año” (p. 53).

Los activos circulantes son aquellos que son muy líquidos o se hacen líquidos con más facilidad, algunos ejemplos son el efectivo, bancos, inversiones temporales, cuentas por cobrar e inventarios.

2.15.3 Activos no circulantes o fijos

De acuerdo con Guajardo y Andrade (2018): “Los activos no circulantes son aquellos de los cuales se espera obtener beneficios económicos en un periodo mayor al de la operación normal o bien cuya convertibilidad en efectivo o sus equivalentes sea mayor a un año” (p. 53).

Los activos no circulantes son aquellos que no se hacen líquidos con tanta rapidez y se busca obtener beneficios de estos bienes. Algunos ejemplos de ellos son terrenos, edificios, muebles de oficina, entre otros.

2.15.4 Otros activos

De acuerdo con Guajardo y Andrade (2018): “Algunos ejemplos de activos son las cuentas por cobrar a empleados o socios” (p. 46).

Los otros activos son generalmente improductivos o que se recuperan o extinguen en el largo plazo. Son activos que básicamente no se emplean en la producción, estos no generan rendimiento financiero ni ahorros, el fin especial de estos es ser utilizados en un futuro lejano y por ello pierden su condición de liquidez.

Una vez que se conocen los tipos de activos, es importante conocer qué significa adquirir activos y cómo esto se ajusta a los objetivos de la presente investigación.

2.16 Adquisición de activos

Graham, Smart y Megginson (2011) exponen que,

Una adquisición se refiere al caso cuando una empresa comercial compra recursos adicionales. Estos recursos pueden provenir de la compra de nuevos activos, la compra de parte de los activos de otra empresa o la compra de otra entidad completa (p. 799).

En la presente investigación se busca conocer si es factible o no la adquisición de activos nuevos, detalles se presentarán a continuación.

2.16.1 Adquisición de activos fijos

Gitman y Zutter (2016) exponen que,

En ocasiones, una empresa es adquirida no por su potencial de ingresos, sino como una colección de activos (generalmente fijos) que necesita la compañía adquiriente. Para determinar si la compra de activos se justifica financieramente, la compañía adquiriente debe calcular tanto el costo como el beneficio de los activos objetivo (p. 732).

Se debe tomar en cuenta que al adquirir activos debe hacer un desembolso inicial de efectivo para lograr adquirir el o los activos, como resultado se debería esperar una entrada de efectivo en el futuro.

La empresa debe contar con un plan estratégico que le permita tener una ruta clara hacia donde ir, una inversión como la que está planeando hacer la organización debe tomar parte de este plan y entender sí se ajusta o no a lo que se planteó. No se trata solamente de hacer una inversión, debe tener un sentido dentro de la estrategia organizacional.

2.17 Plan estratégico

Graham, Smart y Megginson (2011) exponen que,

Cuando los altos directivos de la empresa formulan un plan estratégico. Se trata de un plan de acción para varios años que incluye las grandes iniciativas de inversiones y competencia que, en su opinión, será el motor del éxito futuro de la empresa (p. 695).

Cada empresa por más pequeña que sea debe tener una base de lo que proyecta alcanzar, tal vez no todas cuenten con una misión, visión y demás, pero deben tener claro para donde van y qué metas deben ir alcanzando con el objetivo de mantenerse en el mercado y abarcar aun más de él.

2.18 Financiamiento

Baca (2010) expone que,

Una empresa está financiada cuando ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas. Si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones es posible demostrar que esto le ayudará a elevar considerablemente el rendimiento sobre su inversión (p. 168).

El financiamiento puede ser un instrumento muy importante para el crecimiento de la empresa, puede otorgar facilidades de apalancamiento para poder potenciar la generación de nuevos negocios extender los actuales.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

En este capítulo tiene como objetivo explicar cómo se hace la recolección de datos con el objetivo de recabar información necesaria para desarrollar una investigación más robusta. Se aborda la metodología del estudio, fuentes de información, tipo de investigación y todos los medios utilizados para obtener detalles relevantes para ser tomados en cuenta al momento de abarcar todas las variables de la investigación.

3.1 Enfoque

3.1.1 Cuantitativo

La presente investigación es de tipo cuantitativa, esto tiene como significado que para poder realizar el estudio se utilizaron datos con el objetivo de describir los patrones y las tendencias del comportamiento que se llegaron a analizar.

Hernández y Mendoza (2018) comentan que los métodos cuantitativos están conformados por: “(...) conteos numéricos y métodos matemáticos” (p.5).

A lo citado Hernández et al., (2018) agregan: “(...) representa un conjunto de procesos organizado de forma secuencial para comprobar ciertas suposiciones. Cada fase precede a la siguiente, y no podemos eludir pasos, el orden, es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna etapa” (p.6).

De igual forma los autores Hernández et al., (2018) enfatizan en la necesidad de contar con: “(...) con un lugar preciso al cual arribar (planteamiento especificado y delimitado) y un mapa preciso o GPS (diseño acotado). Nuestro equipaje incluye análisis estadístico pues lidiaremos con números” (p.7).

Tomando en cuenta lo expresado por los autores, una investigación de tipo cuantitativo efectúa una recolección de datos que sirven para entender la situación y el entorno de la empresa, analizando la información recabada con el objetivo de conocer si los objetivos planteados son

viables y ofrecer recomendaciones basadas en los detalles recabados a lo largo del proceso investigativo. Algunas fuentes de recolección de datos son las encuestas, los estados financieros y otras fuentes.

3.2 Referente

3.2.1 Nombre de la empresa

Tulipanes Dry Cleaning

3.2.2 Misión

Ofrecer servicios de limpieza de calidad e innovadores a todos nuestros clientes brindándoles un trato personalizado y ágil.

3.2.3 Visión

Convertirnos en la lavandería líder en el mercado, reconocida por ofrecer un servicio excepcional de limpieza de ropa, enfocados en superar las expectativas de nuestros clientes y brindarles una experiencia única de calidad, confiabilidad y atención personalizada.

3.2.4 Historia

A inicios del año 2001 el dueño funda un negocio familiar con máquinas muy pequeñas y con instalaciones muy limitadas. Para el año 2011 la empresa adquiere maquinaria de segunda mano que le ayudó en la expansión de las operaciones, esto le ayuda a ofrecer servicios adicionales como el lavado en seco que se utiliza más que todo en prendas más finas. Además, adquirió espacio adicional para poder tener todo su equipo de trabajo y un lugar con las condiciones necesarias para operar.

3.3 Tipo de investigación

Durante una investigación, los datos recolectados, información obtenida, la muestra, entre otros componentes del proceso investigativo, son diferentes según el estudio que se esté realizando y establece el tipo de investigación que se plantea realizar, estas pueden ser exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa. A continuación, se describe cada una para determinar el tipo de investigación que se lleva a cabo:

- Investigación exploratoria: Se emplean cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado o novedoso (Hernández, Fernández & Baptista, 2014, p. 91).
- Investigación descriptiva: Busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población. (Hernández, et al., 2014, p. 92).
- Investigación correlacional: Asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población. (Hernández, et al., 2014, p. 93).
- Investigación explicativa: Pretenden establecer las causas de los sucesos o fenómenos que se estudian. (Hernández, et al., 2014, p. 95)

La presente investigación se centrará en los tres primeros aspectos detallados. Se comenzará con un proceso de observación para identificar los elementos más relevantes relacionados con el problema de interés. Luego se hará una descripción de todos los atributos reconocidos tomando en cuenta las técnicas de recolección de datos elaboradas más adelante. Como tercer punto, se realizará una explicación detallada de los resultados de la investigación con el objetivo de identificar posibles oportunidades de mejora, proyectar negocios a futuro, ampliación de servicios y administración financiera, con lo que se pretende realizar un análisis de la factibilidad para la adquisición de los activos fijos para el crecimiento de la empresa Tulipanes Dry Cleaning.

3.4 Diseño

3.4.1 No experimental

Hernández et al., (2018) definen una investigación no experimental como: “Estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (p.175).

La investigación no experimental tiene como característica primordial que no se manipula ninguna variable en el proceso, el investigador no interviene directamente para no modificar el curso libre del estudio llevado a cabo.

3.4.2 Transversal

Una de las características de los diseños no experimentales es la transversalidad, la cual Hernández et al., (2018) la definen como: “Investigaciones que recopilan datos en un momento único” (p.177).

La investigación no experimental transversal, se realiza sin manipular deliberadamente las variables, se hace una recolección de información relevante en un momento en específico, es decir estudia una población en un solo punto en el tiempo.

3.4.3 Descriptiva

El tipo de investigación descriptiva Hernández et al., (2018), la definen de la siguiente manera:

Los estudios descriptivos pretenden especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, miden o recolectan datos y reportan información sobre diversos conceptos, variables, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o problema a investigar. En un estudio descriptivo el investigador selecciona una serie de

cuestiones (que, recordemos, denominamos variables) y después recaba información sobre cada una de ellas, para así representar lo que se investiga (describirlo o caracterizarlo). (p. 108)

La investigación no experimental descriptiva, tiene como objetivo conocer características muy particulares de una población, buscando obtener la información que ayude a responder al problema planteado. Los datos que obtiene deben ser relevantes y tener la capacidad de describir o caracterizar las diferentes variables.

3.5 Pasos o etapas del proyecto

De acuerdo con Hernández Sampieri (2010), las etapas del proceso de una investigación cuantitativa son:

1. Idea
2. Planteamiento del problema.
3. Revisión de literatura y desarrollo de marco teórico
4. Visualización del alcance del estudio
5. Elaboración de hipótesis y definición de variables
6. Desarrollo del diseño de investigación
7. Definición y selección de muestra
8. Recolección de datos
9. Análisis de los datos
10. Elaboración de reporte de resultados (p.5).

3.6 Variables

Monje (2011) menciona que “las variables se conciben como aspectos o características susceptibles de medición y tratamiento estadístico” (p. 15).

Las variables representan un fundamento muy útil para el investigador, a continuación, se muestra un cuadro resumen con los elementos más importantes dentro del análisis.

Table 1*Cuadro de variables*

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INSTRUMENTALIZACIÓN
Interpretar la estructura y situación financiera actuales de la empresa	Situación Financiera	Importancia, características y tipos de Estados Financieros.	Guajardo y Andrade (2018) exponen que: El producto final del proceso contable es la información financiera, elemento imprescindible para que los diversos usuarios puedan tomar decisiones. Con base en las necesidades de información de los usuarios, la contabilidad considera que todo negocio debe presentar cuatro informes básicos:	El producto final del proceso contable es la información financiera, que incluye informes clave como el estado de resultados, el balance general, el estado de cambios en capital contable, y el estado de flujos de efectivo. Estos informes permiten a los usuarios tomar decisiones informadas al utilizar indicadores financieros como rentabilidad, liquidez y apalancamiento. Con estos análisis, se pueden	Recolección, análisis e interpretación de los datos clave que reflejan la salud financiera de la empresa.

			Estado de resultados, estado de cambios en capital contable, estado de situación financiera o balance general y estado de flujos de efectivo. (pp. 45,46)	hacer inferencias claras sobre la situación financiera de la empresa.	
		Análisis de razones financieras derivadas de estos.	Como mencionan Gitman y Zutter (2016) “El análisis de razones financieras involucra métodos de cálculo e interpretación de razones financieras para analizar y vigilar el desempeño de la compañía”. (p. 69).	El análisis de las razones financieras de liquidez, rentabilidad y apalancamiento define a partir de los estados financieros los rangos aceptables para cada indicador. Esto permite generar inferencias claras sobre el desempeño de la empresa.	Emplear los estados financieros para calcular los indicadores con precisión, aplicando las fórmulas adecuadas para cada tipo de razón.
Demostrar la factibilidad financiera para	Factibilidad del proyecto	Realización de estudio de mercado	Meza (2016) expone que: Es un estudio de	El estudio de mercado se refiere a la investigación detallada de los aspectos relacionados con la	Aplicar encuestas a consumidores para estudiar las características que estos valoran en el servicio para

<p>la adquisición de activos</p>			<p>demanda, oferta y precios de un bien o servicio. El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos de la formulación, es decir, ni el estudio técnico ni el estudio administrativo y el estudio financiero se realizarán a menos que éste muestre una demanda real o la posibilidad de venta del bien o servicio. (p.22)</p>	<p>demanda, oferta y precios de un bien o servicio en un mercado determinado. Se busca identificar el comportamiento de los consumidores, las características de la competencia y los factores que influyen en la compra o adquisición del producto o servicio. El objetivo principal es determinar la viabilidad comercial del proyecto y su potencial de éxito en el mercado.</p>	<p>conocer sus preferencias, percepciones y comportamientos de compra.</p>
----------------------------------	--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------

		Desarrollo de estudio técnico del proyecto	<p>Meza (2016) expone que:</p> <p>El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, procesos, recursos humanos, etc. (p.23)</p>	<p>El objetivo principal de este estudio es determinar la viabilidad de adquirir equipo adicional necesario para mejorar o expandir la capacidad de producción de la empresa, garantizando que los nuevos equipos cumplan con los requisitos de calidad, cantidad y costo establecidos.</p>	<p>Evaluación de los proveedores y de los equipos requeridos para el proyecto, así como el impacto de su adquisición en las operaciones actuales, a través de entrevistas con los propietarios de la empresa.</p>
		Elaboración del estudio financiero	<p>Como mencionan Sapag y Sapag (2014) “Ordena y sistematiza la información de</p>	<p>Este estudio organiza y sistematiza la información financiera de un proyecto con el</p>	<p>Utilización de los estados financieros de la empresa para realizar análisis verticales y horizontales,</p>

			carácter monetario, para la evaluación del proyecto y estudia los antecedentes para determinar su rentabilidad” (p. 34).	propósito de evaluar su viabilidad y factibilidad. Además, examina los antecedentes financieros y analiza diversos indicadores económicos para determinar la situación actual de la empresa.	con el objetivo de prever tendencias y evaluar la rentabilidad futura.
Comparar diversos escenarios para la adquisición de los activos	Desarrollo de proyecciones y escenarios	Evaluación financiera del proyecto	Meza (2016) expone que: Una vez que el evaluador del proyecto se haya dado cuenta que existe mercado para el bien o servicio, que no existen impedimentos de orden técnico y legal para la implementación del proyecto, procede a	En la evaluación del proyecto, se determina el monto de la inversión necesaria para poner en marcha el proyecto. Además, define los ingresos y costos asociados durante el período de evaluación utilizando indicadores como el valor presente neto (VAN), y la tasa interna de retorno (TIR),	Análisis de los ingresos proyectados considerando la inversión inicial, ahorros esperados, costos y gastos operativos, entre otros, garantizando un flujo de efectivo positivo durante la duración del proyecto. Aplicación de instrumentos como VAN, TIR y flujos de efectivo proyectados.

			<p>cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el período de evaluación del proyecto. Con esta información se realiza, a través de indicadores de rentabilidad, la evaluación financiera del proyecto. (p. 29)</p>	<p>para valorar la viabilidad y sostenibilidad económica del proyecto a largo plazo.</p>	
		<p>Análisis de sensibilidad con escenarios</p>	<p>Graham, Smart y Megginson (2011) exponen que:</p> <p>El análisis de escenarios es una variación más compleja que el análisis de</p>	<p>En el análisis de escenarios se evalúan múltiples supuestos de manera simultánea al cambiar un conjunto de variables clave, como ingresos y costos según diferentes escenarios</p>	<p>Realización de un análisis de sensibilidad para la evaluación del proyecto, comparando distintos escenarios variando los ingresos y los gastos mediante el cálculo del VAN y la TIR.</p>

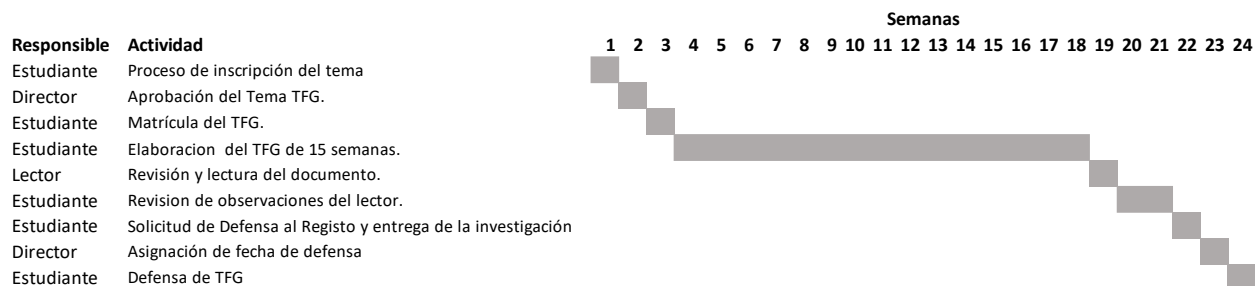
			sensibilidad. En vez de ajustar un supuesto hacia arriba o hacia abajo, para realizar el análisis de escenarios los analistas calculan el valor presente neto del proyecto cuando todo un grupo de supuestos cambia de una manera particular. (p. 334)	predefinidos. Esto permite evaluar cómo variaciones combinadas en los supuestos impactan la viabilidad y rentabilidad del proyecto.	
--	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Fuente: Villalobos, 2024

3.7 Cronograma

Table 2

Cronograma de trabajo



Fuente: Villalobos, 2024

3.8 Población

Para determinar la población del estudio, Hernández et al., (2018), explican la importancia de delimitar muy bien la población con la que se va a trabajar:

Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. Una deficiencia que se presenta en algunos trabajos de investigación es que no describen lo suficiente las características de la población o consideran que la muestra la representa de manera automática. Por ello, es preferible establecer tales características con claridad, con la finalidad de delimitar cuáles serán los parámetros muestrales. (p. 198)

Por las características de la investigación y con el objetivo de tener claridad, así como delimitar el grupo en estudio, la población estará representada principalmente por personas que utilizan o han utilizado servicios de lavandería mayoritariamente en el área de San Francisco de Dos Ríos.

3.9 Instrumentos

El instrumento de medición lo define Hernández et al., (2014) como: “el recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (p.200).

3.9.1 Cuestionario

Hernández et al., (2018) un cuestionario consiste en: “un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir y debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis” (pp.250-251).

Un cuestionario bien elaborado, puede ayudar a obtener información valiosa que aporte a realizar una investigación más completa. Tiene la capacidad de proveer insumos sumamente relevantes para el investigador.

3.9.2 Entrevista

Se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados). En el último caso podría ser tal vez una pareja o un grupo pequeño como una familia o un equipo de manufactura. En la entrevista, a través de las preguntas y respuestas se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema. (Hernández et al., 2014, p. 402)

3.9.3 Preguntas cerradas

Siendo que el tipo de cuestionario que se desea aplicar es de preguntas cerradas, es que Hernández et al., (2018) definen las preguntas cerradas como las que,

(...) contienen categorías u opciones de respuesta que han sido previamente delimitadas. Es decir, se presentan las posibilidades de respuesta a los participantes, quienes deben

acotarse a estas. Pueden ser dicotómicas (dos posibilidades de respuesta) o incluir varias opciones de respuesta (p. 251).

Las preguntas cerradas tienen como objetivo encausar al entrevistado a contestar lo que le interesa al investigador, elimina la posibilidad de que las personas a las que se les está aplicando el cuestionario divaguen y no respondan lo que se necesita. Además, hace más sencilla la tabulación de la información.

3.9.4 Revisión documental

La revisión de la literatura implica detectar, consultar y obtener la bibliografía (referencias) y otros materiales que sean útiles para los propósitos del estudio, de donde se tiene que extraer y recopilar la información relevante y necesaria para enmarcar nuestro problema de investigación (Hernández et al., 2014, p. 61).

En la presente investigación se va a hacer una revisión detallada de la información financiera que la empresa va a proporcionar, documentos, presupuestos y demás información que sea pertinente. Se van a solicitar cotizaciones para la compra de activos y determinar las mejores opciones.

3.9.5 Observación

Para enriquecer los resultados obtenidos a través del cuestionario es que el investigador, simultáneamente, utiliza la observación, que, aunque es más de la investigación cualitativa, utilizará la bitácora para enriquecer la validez de las conclusiones a las que se llegue, luego de la aplicación del cuestionario. Hernández et al., (2018) definen la observación, como sigue: “Este método de recolección de datos consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos y situaciones observables (...)” (p. 290).

La observación es clave para cualquier investigación, el que realiza el estudio debe por sí mismo conocer detalles importantes que pueden no ser brindados por los dueños, empleados de la empresa

o los mismos entrevistados. Una vez aplicado el cuestionario, la presencia del investigador permitirá que se obtenga información adicional y validará los resultados obtenidos.

3.9.6 Escalas de actitud y opinión

Son instrumentos ideados para medir la intensidad de las actitudes y opiniones de la manera más objetiva posible. La base del procedimiento, que puede presentarse de muy diversas formas, consiste en pedir al sujeto que señale, dentro de una serie graduada de ítems, aquellos que acepta o prefiere (Monje, 2011, p. 145).

Es un instrumento que busca medir de la manera más objetiva posible, las opiniones de las personas, la idea es conversar con los dueños del negocio para conocer sus puntos de vista.

3.9.7 Estadísticas y fuentes secundarias de datos

Con el objeto de enriquecer el análisis, es frecuente incorporar a los datos recolectados información de censos recientes, de registros de estadísticas vitales y aún de otras encuestas. Muchas instituciones generan sus propias estadísticas o tienen establecidos sistemas de información. Además, los datos existentes ayudan al investigador a definir los parámetros del problema que desea investigar. De todos modos, es necesario utilizar con precaución los datos provenientes de fuentes 74 secundarias, dado que el investigador no tiene el control o no conoce la autenticidad o veracidad de los mismos. (Monge, 2011, p. 148)

Este instrumento se aplica principalmente en el estudio financiero de la empresa, utilizando sus datos para poder dar fundamento a la investigación.

3.9.8 Proceso para la Recolección y Análisis de Datos

Para el análisis y presentación de los resultados, se debe seguir una secuencia clara que permita que la información recolectada sea clara y permita realizar el desarrollo de esta adecuadamente. A continuación, se explica este flujo:

1. Se van a seleccionar una serie de variables que serán las que van a permitir llevar un flujo en la investigación y serán en las que se base gran parte de la investigación.
2. Seguidamente, se van a aplicar los instrumentos confeccionados para la recolección de los datos de la investigación con el objetivo de obtener información interna y externa del tema que se está desarrollando.
3. Una vez se cuente con esta información, vendrá el análisis para obtener los resultados y así, poder ofrecer al lector si es factible la propuesta en la que se está trabajando, las conclusiones y recomendaciones respectivas.

3.9.9 Fuentes de Información

En el proceso de investigación y análisis de un proyecto, las fuentes de información juegan un papel crucial al proporcionar los datos necesarios para tomar decisiones fundamentadas. Las fuentes se pueden clasificar principalmente en dos categorías: fuentes primarias y fuentes secundarias. Ambas fuentes son valiosas en la obtención de conocimiento, y su uso adecuado depende de los objetivos y el alcance del proyecto.

3.9.9.1 Fuente Primaria.

Proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que contienen los resultados de estudios, como libros, antologías, artículos, monografías, tesis y disertaciones, documentos oficiales, reportes de asociaciones, trabajos presentados en conferencias o seminarios, artículos periodísticos, testimonios de expertos, documentales,

videocintas en diferentes formatos, foros y páginas en Internet, entre otros. (Hernández et al., 2014, p. 53)

Son todos aquellos usuarios y acompañantes a quienes se les aplicó un instrumento de investigación. En este caso, los datos provienen directamente de la población o una muestra de esta.

3.9.9.2 Fuente Secundaria.

Según Hernández et al., (2014) explican que las fuentes secundarias: “Son listas, compilaciones y resúmenes de referencias o fuentes primarias publicadas en un área de conocimiento en particular. Es decir, reprocesan información de primera mano. Comentan brevemente artículos, libros, tesis, disertaciones y otros documentos” (p. 53).

Son las que contienen información primaria, sintetizada y reorganizada. Están especialmente diseñadas para facilitar y maximizar el acceso a las fuentes primarias o a sus contenidos. Parten de datos preelaborados, como pueden ser datos obtenidos de anuarios estadísticos, de Internet, de medios de comunicación, de bases de datos procesadas con otros fines, artículos o documentos relacionados al tema de investigación, libros, tesis, informes oficiales, entre otros.

3.9.10 Plan piloto para prueba del instrumento

Un plan piloto es una fase de prueba que te permitirá evaluar si el instrumento de recolección de datos como la encuesta funciona correctamente antes de la implementación completa en la muestra final.

Para la selección de la muestra piloto se definieron aspectos como:

Representatividad: la muestra se seleccionará teniendo en cuenta una combinación de características que reflejen la diversidad de la población de San Francisco de Dos Ríos y sus alrededores. Se incluirán personas de entre 20 y 50 años, con ocupaciones técnicas o profesionales,

así como hombres y mujeres, independientemente de si han utilizado previamente un servicio de lavandería.

Tamaño de la Muestra: la selección de la muestra piloto será un grupo pequeño a discreción de 7 personas suficiente para detectar posibles problemas.

Para la aplicación de la encuesta piloto se plantea:

Método de distribución: Encuesta en línea utilizando Google Forms al grupo de personas previamente definido.

Recolección de datos: los participantes responden la encuesta bajo condiciones similares a las que se utilizarán en la investigación principal. Como la aplicación de la encuesta es en línea, se verifica que las personas tengan acceso a Internet y a la plataforma para completarla sin problemas.

Para el análisis de los resultados:

Identificación de problemas: durante la aplicación del plan piloto, se analizó si alguna pregunta generó confusión o si hubo inconsistencias en las respuestas. Se prestó especial atención a aquellas preguntas cuyas opciones de respuesta no se ajustaban adecuadamente a las necesidades del estudio.

Comentarios de los participantes: una vez finalizada la encuesta, se le consultó a los participantes si encontraron alguna pregunta confusa, irrelevante o ambigua. Además, conocer si el tiempo para completarla es adecuado y si es sencillo de responder.

Basado en las inquietudes detectadas durante el análisis y los comentarios de los participantes, se realizaron ajustes en las preguntas y en el formato de la encuesta. Se replantearon preguntas repetitivas, se eliminaron algunas que no mostraron un beneficio para la investigación y se cambiaron algunas opciones de respuesta para facilidad de análisis.

3.10 Muestra

Este trabajo se clasifica como un estudio de caso, según lo definido por Hernández et al., (2016) “estudios que al utilizar los procesos de investigación cuantitativa, cualitativa o mixta analizan profundamente una unidad holística para responder al planteamiento del problema, probar hipótesis y desarrollar alguna teoría” (p.164). El estudio de caso permite profundizar en situaciones específicas, con el objetivo de obtener una comprensión exhaustiva del contexto, las decisiones y las intervenciones involucradas.

En este estudio de caso, el objetivo del análisis es comprender cómo las decisiones sobre la adquisición de equipos afectan la competitividad de la empresa y su capacidad operativa, a través de las percepciones y experiencias de los encuestados. Este enfoque busca proporcionar una visión detallada y aplicada, basada en las respuestas obtenidas, que pueda servir para optimizar el proceso de toma de decisiones y mejorar los resultados de la organización.

3.10.1 Fundamento estadístico

El fundamento estadístico para esta elección se basa en la necesidad de estudiar casos específicos que presentan características particulares relacionadas con el objeto de investigación. Dado que se busca un análisis profundo y detallado de situaciones particulares, este enfoque permite recopilar información rica y relevante que no sería posible obtener mediante métodos probabilísticos.

Según lo expresado por Hernández et al., (2016) “muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población” (p.175).

La selección de un muestreo no probabilístico para esta investigación se basa en:

Conveniencia y practicidad: los recursos como tiempo y dinero son limitados y se necesita una solución práctica, de esta forma se selecciona una muestra de manera eficiente, sin necesidad de tener acceso a toda la población.

Representatividad: la idea es que los elementos seleccionados sean representativos dentro del contexto específico de esta investigación. Una característica clave de la población a estudiar es la ubicación geográfica con la que cuentan.

Flexibilidad: existe una mayor flexibilidad en cuanto a la selección de participantes. La flexibilidad permite al investigador elegir unidades de manera estratégica para obtener la información más relevante para la investigación.

3.10.2 Muestra No Probabilística

Hernández et al., (2018), detallan que,

En las muestras no probabilísticas, la elección de las unidades no depende de la probabilidad, sino de razones relacionadas con las características y contexto de la investigación. Aquí el procedimiento no es mecánico o electrónico, ni con base en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios. Elegir entre una muestra probabilística o una no probabilística depende del planteamiento del problema, el esquema de investigación, la homogeneidad de las unidades estudiadas y la contribución que se piensa hacer con ella. (p. 200)

La **muestra no probabilística** se caracteriza por seleccionar las unidades de muestra no de manera aleatoria o por probabilidad, sino en función de las características y el contexto de la investigación. El tipo de muestra a utilizar siempre dependerá del planteamiento del problema, la homogeneidad o heterogeneidad de la población y el propósito de los datos obtenidos.

De acuerdo con la definición, la investigación se ajusta a la muestra no probabilística ya que la elección de los elementos relacionados con las características de la investigación y de quien la ejecuta van enfocados a un grupo de población de una zona específica.

3.10.3 Técnica de selección de la muestra

El muestreo en la investigación cuantitativa es la selección de un grupo de individuos que representen a una población más grande. El objetivo es obtener datos que permitan cuantificar un problema y comprender su extensión.

Hernández et al., (2014), detallan que,

Para obtener una muestra probabilística eran necesarios dos procedimientos. El primero es el que acabamos de mencionar: calcular un tamaño de muestra que sea representativo de la población. El segundo consiste en seleccionar los elementos muestrales de manera que al inicio todos tengan la misma posibilidad de ser elegidos (p. 200).

Para la presente investigación, la técnica utilizada es el muestreo aleatorio simple que permite obtener muestras representativas de una población, asegurando que todos los miembros de la población tengan la misma probabilidad de ser seleccionados. Este tipo de muestreo es útil cuando se tiene una lista completa de la población y se quiere hacer conclusiones precisas sobre ella.

Para este caso de estudio, la muestra se realizará en el distrito de San Francisco de Dos Ríos, que cuenta con una población de 20,209 personas, según datos de la municipalidad de San José (Anexo F). Con el objetivo de recolectar la información necesaria para abordar el tema planteado, se aplicará un cuestionario a los participantes seleccionados.

Este cuestionario constará de 10 preguntas dirigidas a los residentes del distrito y áreas cercanas, formuladas de manera cerrada para obtener respuestas específicas. Las consultas estarán orientadas a conocer la opinión de los participantes sobre los servicios de lavandería, así como las características y facilidades que buscan al contratar este tipo de servicio.

3.10.4 Fórmula del cálculo de la muestra

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Dónde:

N: es el tamaño de la población o universo (total de posibles encuestas)

Z: es el nivel de confianza seleccionada.

d: es el error de la muestra.

p: es la porción de individuos que posee la característica de estudio, este dato es comúnmente conocido.

q: es de la proporción de individuos que no posee esa característica.

3.10.5 Cálculo de la muestra

En el contexto de esta investigación, es fundamental determinar una muestra representativa de la población para poder obtener resultados válidos y generalizables. El cálculo de la muestra se realiza con el objetivo de seleccionar un grupo de individuos que refleje de manera precisa las características de la población objetivo, sin la necesidad de estudiar a todos los elementos de la población, a continuación, se detallan los valores utilizados para este cálculo:

Valores:

Parámetro	Valor
N	20209
Z	1.65
P	0.5
Q	0.5
d	0.1

$$\frac{20209*(1.65*1.65)*0.5*0.5}{((0.1*0.1)*(20209-1))+(1.65*1.65)*0.5*0.5}$$

Tamaño de muestra "n" = **68**

Una vez se realiza el cálculo con los valores previamente indicados, la muestra debe ser de **68** personas a encuestar.

3.10.6 Diseño del cuestionario

El diseño del cuestionario tuvo como base los objetivos planteados en la propuesta para poder obtener información relevante en la investigación.

Las variables del cuestionario se clasifican de la siguiente manera:

- Conocimiento de los hábitos de consumo
- Conocimiento de los servicios requeridos
- Conocimiento de las preferencias de los clientes
- Conocimiento del presupuesto de los consumidores

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo, se va a realizar el análisis, así como la interpretación de los resultados obtenidos al utilizar todas las herramientas e instrumentos planteados durante el desarrollo de la presente investigación, la idea es mostrar de una manera clara si es factible la adquisición de los equipos de lavandería Tulipanes Dry Cleaning que se requieren para continuar con el crecimiento de esta. Para poder realizar este análisis, la investigación se centró en la información que se logró recolectar de diversas fuentes como entrevistas, observación, análisis y los aportes del dueño de la empresa para así poder conocer el estado de la compañía y plantear los escenarios para la adquisición que plantea la presente investigación.

4.1 Estudio de mercado

En el presente estudio de mercado, se ha realizado una investigación y un análisis enfocado en entender diversos aspectos relacionados con un mercado específico como lo es el distrito de San Francisco de Dos Ríos, con el objetivo de identificar oportunidades y conocer las preferencias y necesidades de los consumidores de esta zona, así como medir el potencial de éxito de ampliar la oferta de servicios en la comunidad.

4.1.1 Análisis de las encuestas

La encuesta se les realizó a 68 personas en total, esta cifra fue calculada en el capítulo anterior basado en la fórmula establecida para tal fin. Las personas entrevistadas pueden ser o no consumidores de lavandería, lo que permite conocer la potencial demanda de servicios y explorar posibles alternativas de servicios adicionales que podrían ser ofrecidos.

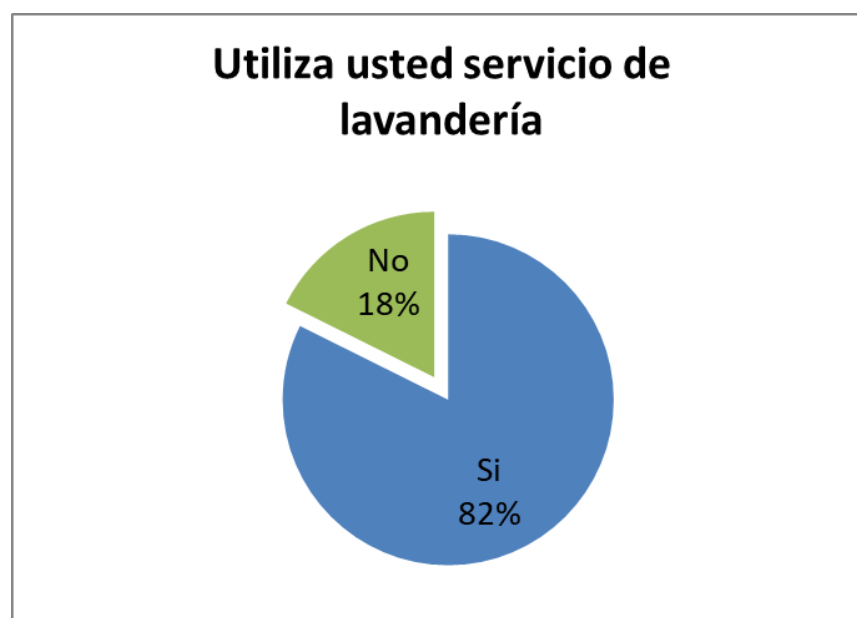
1. ¿Utiliza usted servicio de lavandería?

SÍ NO

Table 3*Utilización servicio de lavandería*

Variable	Total de respuestas	Porcentaje
Si	56	82%
No	12	18%
Total	68	100%

Fuente: Encuesta realizada a habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos y zonas aledañas (2024)

Gráfico 1*Utilización servicio de lavandería*

Fuente: Encuesta realizada a habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024)

Con base en las encuestas realizadas, se puede observar que el 82% de las personas utiliza servicios de lavandería en la zona, mientras que el 18% no lo hace. Se efectuaron en total 68 encuestas a personas habitantes del Distrito de San Francisco de Dos Ríos para conocer sus gustos y preferencias, así como la utilización del servicio de lavandería.

Se efectuaron en total 68 encuestas a personas habitantes del Distrito de San Francisco de Dos Ríos para conocer sus gustos y preferencias así como la utilización del servicio de lavandería.

2. ¿Qué tipo de servicio emplea mayormente al utilizar una lavandería?

- a. Lavado en seco
- b. Lavado convencional
- c. Planchado
- d. Otros

Table 4

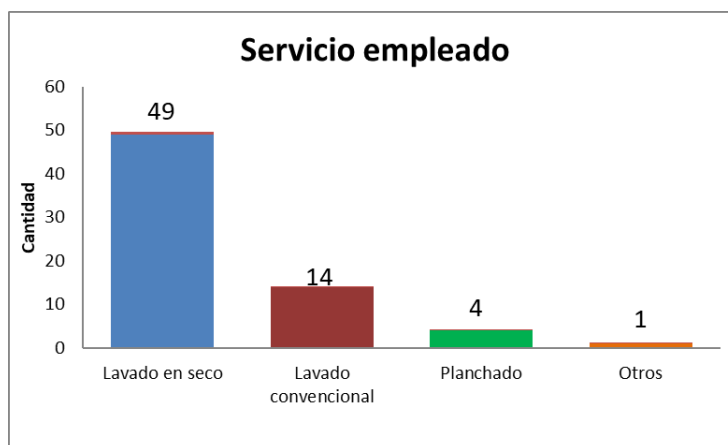
Servicio empleado

Variable	Total de respuestas	Porcentaje
Lavado en seco	49	72%
Lavado convencional	14	21%
Planchado	4	6%
Otros	1	1%
Total	68	100%

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Gráfico 2

Servicio empleado



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

La mayoría de las personas entrevistadas tiene como preferencia utilizar lavanderías para lavado en seco que es para prendas más delicadas como trajes enteros y vestidos de fiesta que no se pueden lavar en cualquier lavadora, el 72% de los encuestados usa este servicio, le sigue el lavado convencional de prendas como pantalones y camisetas con un 21%, solo planchado con un 6% y otros un 1% solamente.

3. ¿Cuántas veces por mes utiliza el servicio de lavandería?

- a. No lo utiliza
- b. De 1 a 3 veces
- c. De 4 a 6 veces
- d. Más de 7 veces

Table 5

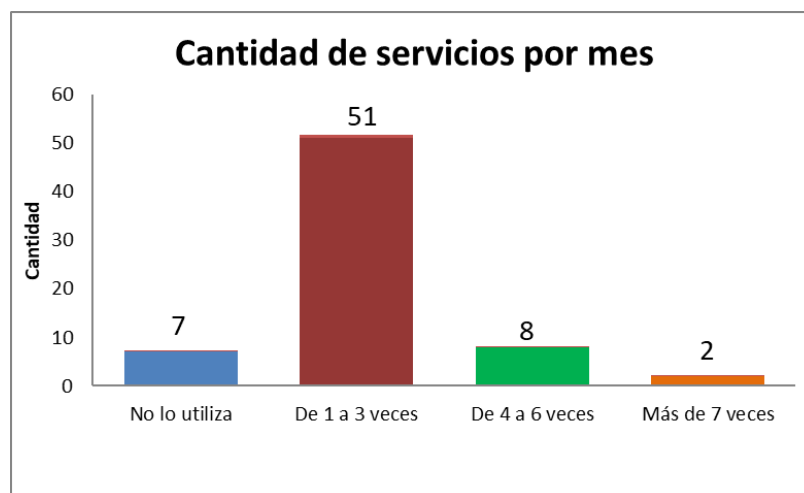
Cantidad de servicios al mes

Variable	Total de respuestas	Porcentaje
No lo utiliza	7	10%
De 1 a 3 veces	51	75%
De 4 a 6 veces	8	12%
Más de 7 veces	2	3%
Total	68	100%

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Gráfico 3

Cantidad de servicios al mes



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Como se puede observar en la tabla 5, una gran mayoría de los encuestados utilizan el servicio varias veces al mes. De 1 a 3 veces el 75%, de 4 a 6 veces 12% y un 3% más de 7 veces al mes, mientras que un 10% no lo utiliza nunca o lo utiliza con muy poca frecuencia.

4. ¿Cuál es el tiempo de espera que usted considera oportuno?

- a. De 1 a 2 días
- b. De 3 a 4 días
- c. 1 semana

Table 6

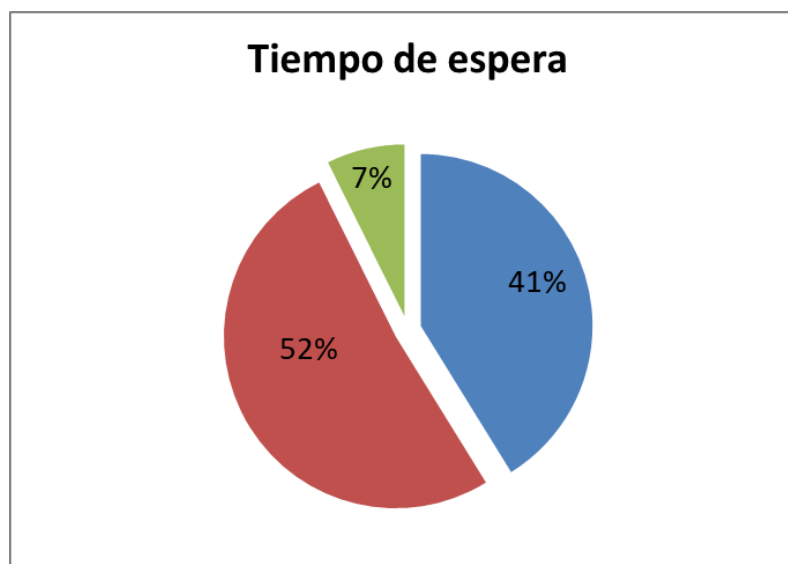
Tiempo de espera

Variable	Total de respuestas	Porcentaje
De 1 a 2 días	28	41%
De 3 a 4 días	35	51%
1 semana	5	7%
Total	68	100%

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Gráfico 4

Tiempo de espera



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

La mayoría de los entrevistados consideran que el tiempo de espera adecuado al utilizar el servicio de lavandería debe ser de 3 a 4 días con un 52% y de 1 a 2 días con un 41%, esta pregunta es importante de analizar porque al obtener equipo adicional o con más capacidad se pueden cumplir con estos tiempos con mayor facilidad para no depender de un externo para realizar el proceso de lavado.

5. ¿Cuál es el monto aproximado presupuestado en el mes que tiene para cubrir el uso de lavandería?

- a. De ¢0 a ¢20.000 por mes
- b. De ¢20000 a ¢40.000 por mes
- c. Más de ¢40.000 por mes

Table 7

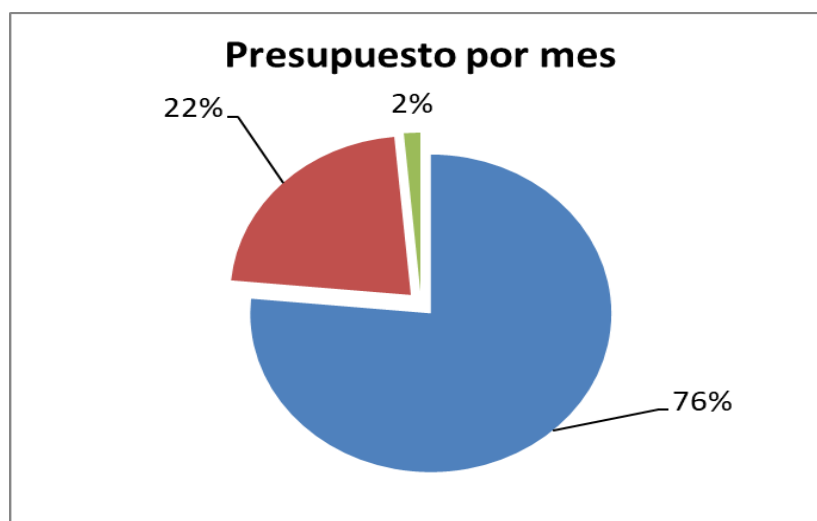
Presupuesto por mes

Variable	Total de respuestas	Porcentaje
De ¢0 a ¢20.000 por mes	52	76%
De ¢20000 a ¢40.000 por mes	15	22%
Más de ¢40.000 por mes	1	1%
Total	68	100%

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Gráfico 5

Presupuesto por mes



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Al responder a la pregunta de cuanto presupuesto se destina para servicio de lavandería, el 76% de las personas respondieron que, hasta 20000 colones al mes, un 22% que gasta de 20000 a 40000 colones al mes y solo un 2% gasta más de 40000 colones al mes.

6. ¿Ha utilizado servicio de lavandería a domicilio?

SÍ NO

Table 8

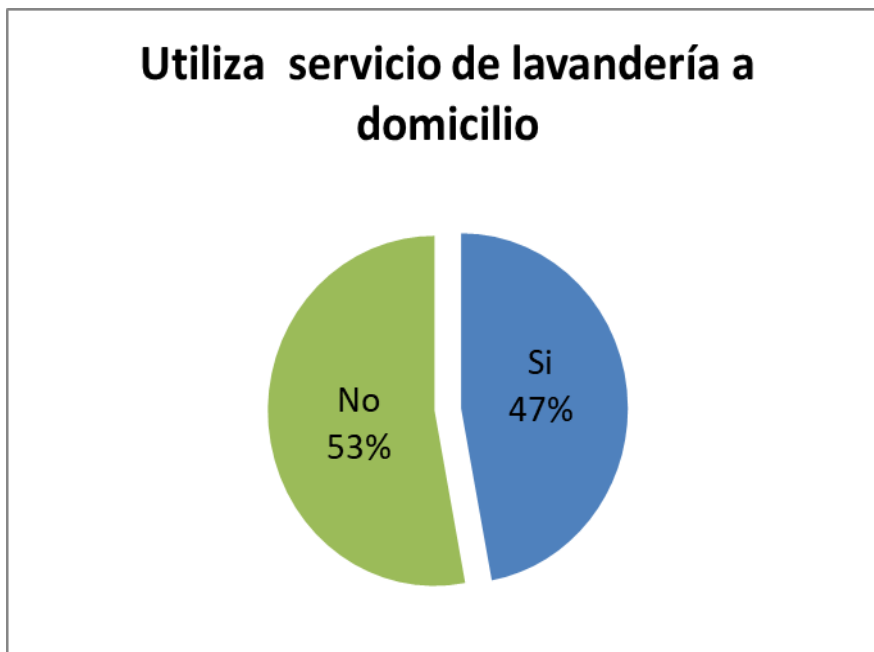
Servicio a domicilio

Variable	Total de respuestas	Porcentaje
Si	32	47%
No	36	53%
Total	68	100%

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Gráfico 6

Servicio a domicilio



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

A los encuestados se les consultó acerca de la utilización de servicio a domicilio a lo que un 53% afirmó que, si lo ha utilizado mientras que un 47% respondió que no lo ha utilizado anteriormente.

7. ¿Considera que el servicio a domicilio incrementaría sus hábitos de consumo?

SÍ NO

Table 9

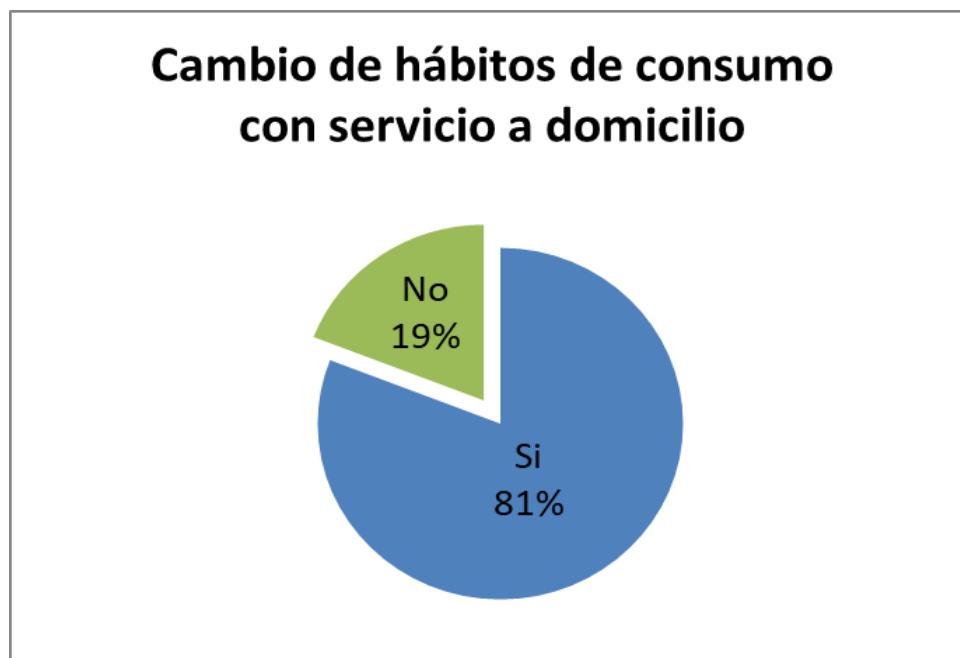
Hábitos de consumo

Variable	Total de respuestas	Porcentaje
Si	55	81%
No	13	19%
Total	68	100%

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Gráfico 7

Hábitos de consumo



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Una pregunta muy interesante es acerca de que si el contar con un servicio de lavandería a domicilio, podría alterar los hábitos de consumo a lo que un 81% de las personas aseguro que sí y un 19% respondió que no, esto es un área de oportunidad para la empresa, muchas personas no conocían que la empresa brindaba este servicio.

8. ¿Considera oportuno contar con este servicio de lavandería en San Francisco de Dos Ríos?

SÍ NO

Table 10

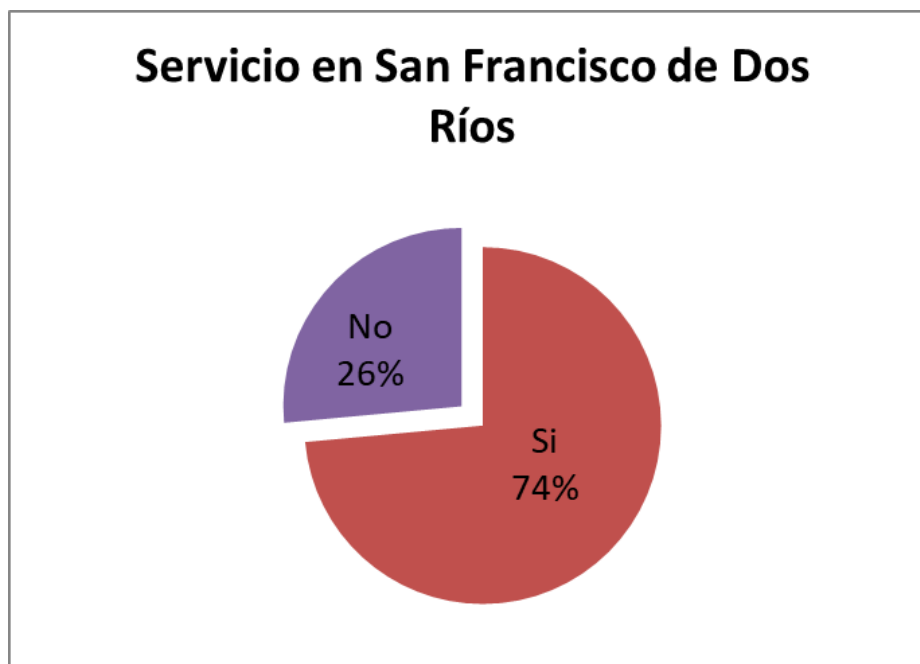
Servicio en San Francisco de Dos Ríos

Variable	Total de respuestas	Porcentaje
Si	50	74%
No	18	26%
Total	68	100%

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Gráfico 8

Servicio en San Francisco de Dos Ríos



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Como se puede observar en el gráfico, una gran mayoría de los encuestados consideran oportuno contar con el servicio de lavandería en San Francisco de dos Ríos con un 74% de respuestas positivas, mientras que un 26% no lo cree necesario.

9. ¿De los siguientes aspectos, cuáles son los más importantes para elegir una empresa que supla los servicios de lavandería? Puede elegir varias opciones.

- a. Relación precio/Calidad
- b. Ubicación
- c. Servicio al cliente
- d. Rapidez

Table 11

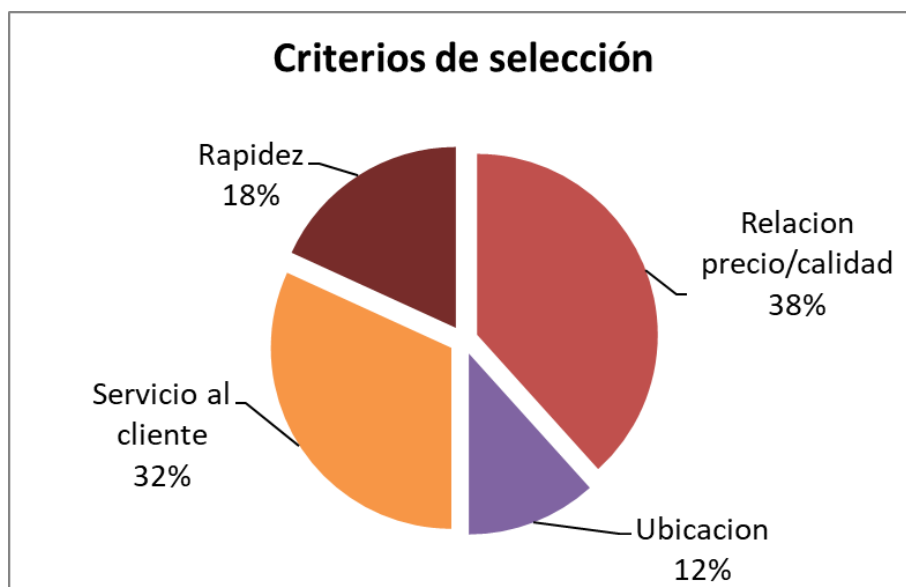
Criterios de selección

Variable	Total de respuestas	Porcentaje
Relacion precio/calidad	59	38%
Ubicacion	18	12%
Servicio al cliente	49	32%
Rapidez	28	18%
Total	154	100%

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Gráfico 9

Criterios de selección



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Las respuestas de esta pregunta son bastante interesantes, casi todas las personas consideran que la relación precio/calidad es lo más importante a la hora de elegir una lavandería, mientras que el criterio que menos peso tiene es ubicación, esto último podría deberse a la facilidad de tener servicio a domicilio y no tener que ir a un lugar físico necesariamente.

10. ¿Cuál es su método de pago de preferencia?

- a. Efectivo
- b. Transferencia
- c. SINPE móvil
- d. Tarjeta

Table 12

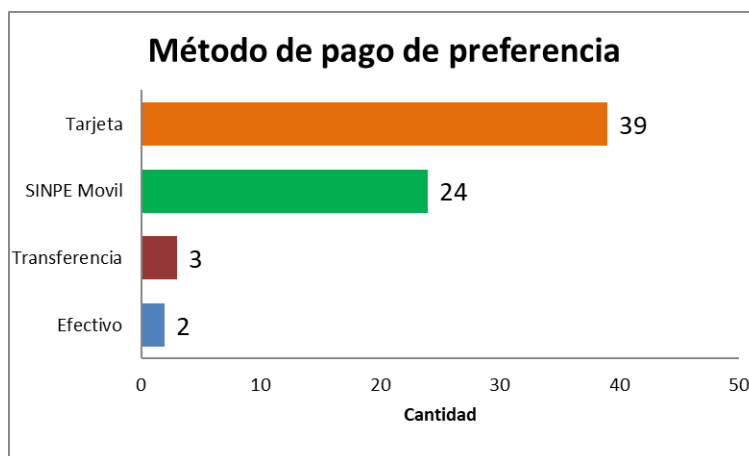
Método de pago de preferencia

Variable	Total de respuestas	Porcentaje
Efectivo	2	3%
Transferencia	3	4%
SINPE Movil	24	35%
Tarjeta	39	57%
Total	68	100%

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

Gráfico 10

Método de pago de preferencia



Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del distrito de San Francisco de Dos Ríos (2024).

De acuerdo con las respuestas obtenidas, la mayoría de las personas prefieren utilizar su tarjeta como medio de pago representando un 57%, con SINPE Móvil un 35% y algunos pocos prefieren efectivo o transferencia.

4.1.2 Estrategia de comunicación y precio

Para la parte de comunicación se pretende dar a conocer más la empresa mediante redes sociales ya que actualmente no cuentan con ninguna. El costo promedio de un gestor de comunidades (Community Manager) dependerá si es una empresa o una persona que brinda el servicio por su cuenta y el costo podría variar desde los \$8 hasta los \$40 basado en experiencia. Su estrategia de difusión ha consistido más en la recomendación boca a boca. El vehículo de la empresa se encuentra debidamente rotulado.

En cuanto a la estrategia de precios, el propietario tiene un buen conocimiento de las tarifas establecidas por la competencia y, las que ofrece son altamente competitivas. Además, agrega valor al incluir el servicio a domicilio, no solo en la zona de San Francisco de Dos Ríos, sino también en toda la gran área metropolitana

La empresa está bien posicionada en la zona principalmente en el servicio a domicilio, ellos cuentan con un espacio relativamente pequeño donde se realiza el trabajo y no está abierto al público general como un local comercial si no que es un espacio contiguo a la casa de habitación que se habilitó para este fin.

4.2 Estudio Técnico

En este estudio técnico se realiza un análisis detallado para evaluar todos los aspectos técnicos, operativos y viables del proyecto antes de su ejecución. Este estudio es muy importante para garantizar que el proyecto pueda llevarse a cabo de manera eficiente, segura y rentable.

Después de conversar con el gerente, es de conocimiento que la empresa ya cuenta con un vehículo totalmente acondicionado para el traslado de las prendas a ser distribuidas a cada cliente, imagen a continuación:

Ilustración 1

Vehículo de trabajo



Fuente: Villalobos, 2024

Estas entregas se hacen todas las semanas y se trabajan con rutas ya establecidas, para facilidad de los clientes y de la empresa para asegurarse de cumplir con los tiempos de entrega.

Como se pudo constatar en el estudio de mercado con las encuestas realizadas, los clientes consideran oportuno y que el contar con el servicio a domicilio podría incrementar sus hábitos de consumo.

Realizar una inversión en equipo de lavandería para lavar en seco, va a requerir de instalación de tuberías, mangueras y filtros que serían parte de la compra de la maquinaria. También el envío está contemplado en la compra.

Para la adquisición de este equipo se debe dar un 50% de avance y el restante 50% una vez se entrega el producto. La entrega del equipo se daría de 8 a 10 semanas una vez se haga el depósito a la empresa.

El detalle del equipo que se va a requerir es el siguiente:

Table 13

Maquinaria por adquirir

Cantidad	Artículo
1	Máquina de Lavado Dry Cleaning 14Kg
1	Sistema de filtración dual estándar
1	Filtro ecológico centrífugo
1	Filtro absorción de carbono
1	Secadora Semi Industrial De 10 Kg Calentamiento Electrico

Fuente: Empresa RETECSA (2024).

4.3 Estudio Organizacional

Durante la presente investigación, se ha podido determinar que la empresa Tulipanes Dry Cleaning, a pesar de ser una empresa pequeña, cuenta con una estructura clara y funciones definidas para cada puesto que se desempeña.

Como el objetivo de la empresa es seguir aumentando sus ventas y creciendo en la zona, al buscar hacer la inversión en equipo adicional, el operario es una persona ampliamente capacitada para utilizar este tipo de maquinaria, cuenta con muchos años de experiencia utilizando este tipo de equipo.

De acuerdo con el gerente, la carga de trabajo actual del operario y chofer es idónea, él tiene sus responsabilidades claramente definidas y está plenamente capacitado para ejecutarlas de la mejor manera.

Uno de los aspectos a considerar, es que depende de la posible adquisición de este equipo, el gerente consideraría posible contratar una persona adicional para que no haya una recarga del trabajo.

4.4 Estudio Legal

El estudio legal, tiene como objetivo determinar cuáles son los compromisos legales con la municipalidad, tributación, salud y cualquier otro ente comercial o gubernamental con el que se tenga algún tipo de relación para desempeñar la actividad comercial.

Para desempeñar cualquier actividad comercial en Costa Rica, se debe contar con una serie de permisos que son brindados por oficinas gubernamentales y que sin ellos es imposible operar y se expondría a la empresa a una multa o la clausura del negocio.

También, existe reglamentación que protege a los empleados, los requisitos básicos deben ser acatados de acuerdo con la normativa vigente, algunas de estas instituciones son el Ministerio de Trabajo, el Instituto Nacional de Seguro (INS) para pólizas de riesgos del trabajo y la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), estos deben ser debidamente inscritas al inicio de las operaciones o de la relación laboral y presentadas cada mes según corresponda.

Es de suma importancia que la empresa mantenga un registro de todas estas actividades, permisos y comprobantes de pagos para evitar algún posible conflicto legal en un futuro con algún colaborador o alguna de las instituciones ya mencionadas.

Cabe resaltar, que la empresa se encuentra al día con todas sus obligaciones ante tributación, INS, CCSS, las patentes municipales y los permisos ante el Ministerio de Salud también se encuentran en regla. Esto permite determinar que no existe algún riesgo legal que impida el funcionamiento de la lavandería.

4.5 Estudio Económico

4.5.1 Supuestos macroeconómicos

En el marco del estudio económico, se deben tomar en consideración aspectos que en muchas ocasiones no pueden ser controlados por la empresa al ser de carácter macroeconómico, el Banco Central de Costa Rica dicta algunos de estos lineamientos, algunos el mercado interno y otros son de carácter externo a nuestro país, seguidamente se detallarán algunos de estos aspectos que son tomados en cuenta al momento de realizar la investigación.

4.5.1.1 Tipo de cambio.

En los últimos meses, el tipo de cambio ha sido una variable altamente fluctuante y de difícil pronóstico. El tipo de cambio representa el precio de una moneda en relación con otra y está determinado por la ley de oferta y demanda en el mercado cambiario de divisas.

Se divide entre tipo de cambio nominal que es el precio de una determinada moneda en términos de la otra y el tipo de cambio real que es un indicador de los precios de la canasta básica de bienes y servicios de un país en específico contra otro.

Table 14*Tipo de cambio*

MES	TIPO DE CAMBIO COMPRA	TIPO DE CAMBIO VENTA
1 Nov 2024	510.14	515.48
2 Nov 2024	508.27	516.36
3 Nov 2024	508.27	516.36
4 Nov 2024	508.27	516.36
5 Nov 2024	509.62	515.05
6 Nov 2024	508.74	514.36
7 Nov 2024	508.42	513.47
8 Nov 2024	509.07	514.56
9 Nov 2024	508.67	516.40
10 Nov 2024	508.67	516.40
11 Nov 2024	508.67	516.40
12 Nov 2024	507.32	514.76
13 Nov 2024	507.76	513.45
14 Nov 2024	505.84	512.27
15 Nov 2024	506.21	511.85
16 Nov 2024	505.41	511.52
17 Nov 2024	505.41	511.52
18 Nov 2024	505.41	511.52
19 Nov 2024	505.57	511.03
20 Nov 2024	505.25	510.38
21 Nov 2024	506.29	511.54
22 Nov 2024	507.96	513.54
23 Nov 2024	507.90	513.78
24 Nov 2024	507.90	513.78
25 Nov 2024	507.90	513.78
26 Nov 2024	507.64	512.33
27 Nov 2024	507.65	513.42
28 Nov 2024	506.55	513.17
29 Nov 2024	504.56	511.86
30 Nov 2024	504.56	511.54
1 Dic 2024	504.56	511.54

Fuente: Banco Central de Costa Rica 2024

4.5.1.2 Inflación.

Como es de conocimiento, la inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de los bienes y servicios en una economía durante un período de tiempo. Esto significa que, con el tiempo, el valor del dinero tiende a disminuir, ya que con la misma cantidad de dinero se pueden comprar menos productos o servicios.

Se mide principalmente mediante índices de precios al consumidor (IPC), que reflejan cómo varían los precios de una canasta de bienes y servicios representativos que consumen los hogares, en Costa Rica es el INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos) el que realiza esta medición y se publica en la página del Banco Central de Costa Rica y a continuación se muestra esta tabla.

Table 15*Inflación***Índice de precios al consumidor (IPC)^{Int1/Int2}**

Diciembre 2020=100

Niveles y variaciones

	Nivel	Variación mensual (%)	Variación interanual (%)	Variación acumulada (%/n3)
Septiembre/2022	111,98	-0,95	10,37	8,41
Octubre/2022	111,13	-0,76	8,99	7,58
Noviembre/2022	111,29	0,14	8,26	7,73
Diciembre/2022	111,44	0,13	7,88	7,88
Enero/2023	111,61	0,16	7,65	0,16
Febrero/2023	110,66	-0,85	5,58	-0,69
Marzo/2023	110,41	-0,23	4,42	-0,92
Abril/2023	110,03	-0,34	2,44	-1,26
Mayo/2023	109,91	-0,11	0,88	-1,36
Junio/2023	109,74	-0,16	-1,04	-1,52
Julio/2023	109,54	-0,19	-2,29	-1,70
Agosto/2023	109,36	-0,16	-3,28	-1,87
Septiembre/2023	109,48	0,11	-2,24	-1,75
Octubre/2023	109,71	0,21	-1,28	-1,55
Noviembre/2023	109,46	-0,23	-1,64	-1,77
Diciembre/2023	109,47	0,01	-1,77	-1,77
Enero/2024	109,53	0,06	-1,87	0,06
Febrero/2024	109,41	-0,11	-1,13	-0,05
Marzo/2024	109,10	-0,28	-1,19	-0,34
Abril/2024	109,46	0,33	-0,52	-0,01
Mayo/2024	109,55	0,08	-0,33	0,07
Junio/2024	109,71	0,14	-0,03	0,22
Julio/2024	109,57	-0,12	0,03	0,09
Agosto/2024	109,70	0,12	0,31	0,21
Septiembre/2024	109,33	-0,33	-0,14	-0,12
Octubre/2024	108,85	-0,44	-0,79	-0,57
Noviembre/2024	109,36	0,47	-0,09	-0,10
Diciembre/2024	110,39	0,94	0,84	0,84

Fuente: Banco Central de Costa Rica 2024

El Banco Central, normalmente establece un rango o una meta de inflación en un determinado periodo, para el periodo del año 2025, este porcentaje se definió en 3% con un rango de tolerancia de ± 1 punto porcentual. Estas metas de inflación se dan con el fin de mantener la estabilidad económica y fomentar un ambiente de certidumbre para los agentes del mercado. Generalmente, se definen para un periodo determinado y además tienen un impacto directo en varios aspectos de la economía, como el poder adquisitivo de los consumidores, las tasas de interés y la inversión en proyectos empresariales.

Esto es sumamente importante porque puede influir directamente en la viabilidad de proyectos de inversión y adquisición de activos. Una meta de inflación del 3% puede tener varias implicaciones como impacto en costos de financiamiento, variación en los precios de activos y en las expectativas del mercado y comportamientos de los consumidores.

Esta estimación se realiza partiendo de la estabilidad de las finanzas públicas apoyado por varias calificadoras de riesgo como Moody's, crecimiento económico esperado que ronda el 4%, tipo de cambio, entre otros.

4.5.1.3 Tasa de interés.

Las tasas de interés son el porcentaje que se cobra o se paga por el uso de dinero prestado o invertido. Este porcentaje se aplica a la cantidad de dinero que se pide prestado o que se invierte durante un período de tiempo determinado. Las tasas de interés pueden ser fijas o variables y son un componente clave en las finanzas personales, empresariales y macroeconómicas.

Para la presente investigación, es importante considerar este tema ya que el equipo que se está considerando adquirir, muy probablemente sería a través de un crédito. El crédito podría ser en dólares o colones, a continuación, se presenta la tabla de tasas de referencia interbancarias en ambas monedas.

Table 16

Tasa de interés

Tasa de referencia interbancaria (TRI) en moneda nacional (Colones) y extranjera (USD)
Porcentajes

	Moneda Nacional										Moneda Extranjera									
	1 semana	1 mes	3 meses	6 meses	9 meses	12 meses	24 meses	36 meses	60 meses		1 semana	1 mes	3 meses	6 meses	9 meses	12 meses	24 meses	36 meses	60 meses	
26 Nov 2024	0.19	3.40	3.87	4.85	5.34	6.57	6.44	6.36	6.54		0.01	2.78	2.48	3.31	4.35	4.06	5.90	6.44	4.90	
27 Nov 2024	0.19	3.40	3.87	4.85	5.34	6.57	6.44	6.36	6.54		0.01	2.78	2.48	3.31	4.35	4.06	5.90	6.44	4.90	
28 Nov 2024	0.19	3.56	3.76	4.78	5.22	6.78	7.01	5.74	7.14		0.01	2.73	2.63	3.01	4.26	4.13	6.28	6.11	5.44	
29 Nov 2024	0.19	3.56	3.76	4.78	5.22	6.78	7.01	5.74	7.14		0.01	2.73	2.63	3.01	4.26	4.13	6.28	6.11	5.44	
30 Nov 2024	0.19	3.56	3.76	4.78	5.22	6.78	7.01	5.74	7.14		0.01	2.73	2.63	3.01	4.26	4.13	6.28	6.11	5.44	
1 Dic 2024	0.19	3.56	3.76	4.78	5.22	6.78	7.01	5.74	7.14		0.01	2.73	2.63	3.01	4.26	4.13	6.28	6.11	5.44	
2 Dic 2024	0.19	3.56	3.76	4.78	5.22	6.78	7.01	5.74	7.14		0.01	2.73	2.63	3.01	4.26	4.13	6.28	6.11	5.44	
3 Dic 2024	0.19	3.56	3.76	4.78	5.22	6.78	7.01	5.74	7.14		0.01	2.73	2.63	3.01	4.26	4.13	6.28	6.11	5.44	
4 Dic 2024	0.19	3.56	3.76	4.78	5.22	6.78	7.01	5.74	7.14		0.01	2.73	2.63	3.01	4.26	4.13	6.28	6.11	5.44	
5 Dic 2024	0.19	3.24	3.83	4.88	5.34	6.89	7.18	6.02	6.41		0.01	2.64	2.72	3.16	4.21	3.79	5.76	5.92	5.16	
6 Dic 2024	0.19	3.24	3.83	4.88	5.34	6.89	7.18	6.02	6.41		0.01	2.64	2.72	3.16	4.21	3.79	5.76	5.92	5.16	
7 Dic 2024	0.19	3.24	3.83	4.88	5.34	6.89	7.18	6.02	6.41		0.01	2.64	2.72	3.16	4.21	3.79	5.76	5.92	5.16	
8 Dic 2024	0.19	3.24	3.83	4.88	5.34	6.89	7.18	6.02	6.41		0.01	2.64	2.72	3.16	4.21	3.79	5.76	5.92	5.16	
9 Dic 2024	0.19	3.24	3.83	4.88	5.34	6.89	7.18	6.02	6.41		0.01	2.64	2.72	3.16	4.21	3.79	5.76	5.92	5.16	
10 Dic 2024	0.19	3.24	3.83	4.88	5.34	6.89	7.18	6.02	6.41		0.01	2.64	2.72	3.16	4.21	3.79	5.76	5.92	5.16	
11 Dic 2024	0.19	3.24	3.83	4.88	5.34	6.89	7.18	6.02	6.41		0.01	2.64	2.72	3.16	4.21	3.79	5.76	5.92	5.16	
12 Dic 2024	0.18	3.53	3.97	4.84	5.28	6.65	7.27	6.75	6.33		0.01	2.55	2.50	3.34	4.07	4.17	5.74	6.18	4.95	
13 Dic 2024	0.18	3.53	3.97	4.84	5.28	6.65	7.27	6.75	6.33		0.01	2.55	2.50	3.34	4.07	4.17	5.74	6.18	4.95	
14 Dic 2024	0.18	3.53	3.97	4.84	5.28	6.65	7.27	6.75	6.33		0.01	2.55	2.50	3.34	4.07	4.17	5.74	6.18	4.95	
15 Dic 2024	0.18	3.53	3.97	4.84	5.28	6.65	7.27	6.75	6.33		0.01	2.55	2.50	3.34	4.07	4.17	5.74	6.18	4.95	
16 Dic 2024	0.18	3.53	3.97	4.84	5.28	6.65	7.27	6.75	6.33		0.01	2.55	2.50	3.34	4.07	4.17	5.74	6.18	4.95	
17 Dic 2024	0.18	3.53	3.97	4.84	5.28	6.65	7.27	6.75	6.33		0.01	2.55	2.50	3.34	4.07	4.17	5.74	6.18	4.95	
18 Dic 2024	0.18	3.53	3.97	4.84	5.28	6.65	7.27	6.75	6.33		0.01	2.55	2.50	3.34	4.07	4.17	5.74	6.18	4.95	
19 Dic 2024	0.19	3.47	3.77	4.84	5.49	6.71	7.10	6.38	6.55		0.01	2.68	2.62	3.32	4.38	4.40	5.79	5.57	5.11	
20 Dic 2024	0.19	3.47	3.77	4.84	5.49	6.71	7.10	6.38	6.55		0.01	2.68	2.62	3.32	4.38	4.40	5.79	5.57	5.11	
21 Dic 2024	0.19	3.47	3.77	4.84	5.49	6.71	7.10	6.38	6.55		0.01	2.68	2.62	3.32	4.38	4.40	5.79	5.57	5.11	
22 Dic 2024	0.19	3.47	3.77	4.84	5.49	6.71	7.10	6.38	6.55		0.01	2.68	2.62	3.32	4.38	4.40	5.79	5.57	5.11	
23 Dic 2024	0.19	3.47	3.77	4.84	5.49	6.71	7.10	6.38	6.55		0.01	2.68	2.62	3.32	4.38	4.40	5.79	5.57	5.11	
24 Dic 2024	0.19	3.47	3.77	4.84	5.49	6.71	7.10	6.38	6.55		0.01	2.68	2.62	3.32	4.38	4.40	5.79	5.57	5.11	
25 Dic 2024	0.19	3.47	3.77	4.84	5.49	6.71	7.10	6.38	6.55		0.01	2.68	2.62	3.32	4.38	4.40	5.79	5.57	5.11	

Fuente: Banco Central de Costa Rica 2024

Las tasas de interés juegan un papel crucial en la viabilidad y rentabilidad de un proyecto de inversión, tanto en Costa Rica como en cualquier otro país. Para colones la Tasa Básica Pasiva actualmente es de 4.15% que ha venido en disminución en los últimos meses a raíz de un decrecimiento en la Tasa de política monetaria que actualmente está en 4%.

Una de las formas más directas en que las tasas de interés impactan un proyecto de inversión es a través del costo de financiamiento. Muchos proyectos de inversión requieren recursos financieros que no siempre están disponibles de manera interna, lo que lleva a las empresas a buscar créditos o préstamos para financiar la inversión.

Si las tasas de interés en el país son altas, el costo para obtener financiamiento para el proyecto aumentará. Esto incrementa el costo total del proyecto debido a los intereses que deberán pagarse durante el préstamo, esto podría reducir la rentabilidad de la inversión, mientras que, si las tasas de interés son bajas, el financiamiento para el proyecto sería más económico, esto le da a la empresa la posibilidad de acceder a capital a un menor costo y, potencialmente, obtenga mejores condiciones.

El proyecto está orientado a consumidores locales, por lo que generará ingresos en colones. Realizarlo en esta moneda asegura que los ingresos y los costos estén en la misma divisa, reduciendo así el riesgo cambiario. Esto facilita su gestión y presupuesto, sin necesidad de preocuparse por las fluctuaciones del tipo de cambio.

4.5.1.4 Índice salarial para sector privado.

Para los trabajadores del sector privado en Costa Rica se establecen porcentajes de incrementos salariales que deben ser acatados por los patronos. El Consejo Nacional de Salarios determinó que para el 2025, este porcentaje es de un 2.37% el cual debe ser aplicado a los trabajadores de la lavandería.

Table 17

Índice salarial

Periodo	Aumento %
Enero 2022	2.09%
Enero 2023	6.62%
Enero 2024	1.83%
Enero 2025	2.37%

Fuente: Ministerio de Trabajo 2024

4.6 Estudio financiero

A continuación, se va a elaborar un estudio de la posición financiera de la empresa Tulipanes Dry Cleaning, se tomará como base los estados financieros proporcionados por la empresa para los años 2021, 2022 y 2023. También se realizará un análisis profundo utilizando razones financieras para poder ofrecer proyecciones y recomendaciones para la toma de decisiones. Esto es sumamente importante ya que medirá que tan factible es la adquisición de los activos que se pretenden instalar.

4.7 Razones financieras

Las razones financieras como se explicó anteriormente son indicadores que se calculan a partir de los estados financieros de una empresa y que permiten evaluar su desempeño, rentabilidad, liquidez, solvencia y eficiencia. Estas razones son útiles para realizar la investigación y facilitar a los propietarios de la empresa la toma de decisiones informadas sobre la situación financiera de la misma y su posible inversión.

4.7.1 Razones de liquidez

Table 18

Razón Circulante

Variables	2021	2022	2023
	Cálculo	Cálculo	Cálculo
Activo Corriente / Pasivo Corriente	1.17	10.13	24.26

Fuente: Villalobos, 2024

La tabla anterior muestra que, al realizar el cálculo de la razón de liquidez de la empresa en los periodos de estudio, esta es alta. En 2021, los activos corrientes cubren 1.17 veces los pasivos circulantes; en 2022, 10.13 veces; y en 2023, 24.26 veces, lo que indica que la empresa dispone de suficientes recursos a corto plazo, sin evidenciar un riesgo.

Un incremento de la razón circulante durante tres años (de 1.17 a 10.13 y posteriormente a 24.26) muestra un progreso significativo en la habilidad de la compañía para satisfacer sus compromisos en el corto plazo. Esto podría derivarse de un aumento en los activos corrientes, así como en el efectivo e inversiones.

Es sumamente importante que la compañía analice su estrategia de manejo de activos corrientes y busque balancear la liquidez con la rentabilidad, esto podría garantizar que los recursos se empleen de manera eficaz para mejorar los rendimientos de la inversión.

Table 19

Razón Capital de Trabajo

Variables	2021	2022	2023
	Cálculo	Cálculo	Cálculo
Activo Corriente - Pasivo Corriente	₡272,345	₡8,342,081	₡18,057,655

Fuente: Villalobos, 2024

Se observa una tendencia creciente en el capital de trabajo a lo largo de los tres años, lo que indica que los activos de corto plazo cubren adecuadamente los pasivos a corto plazo, reflejando una situación favorable en cuanto a liquidez. Esta mejora constante en la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo es positiva desde el punto de vista financiero.

La evolución del capital de trabajo muestra una mejora notable en la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos a corto plazo. No obstante, la empresa debe ser cautelosa con el aumento excesivo de la liquidez y considerar si está utilizando sus recursos de manera óptima. Mantener un equilibrio adecuado entre liquidez y rentabilidad es clave para garantizar la sostenibilidad y crecimiento de la empresa en el futuro.

Table 20

Razón Prueba Acida

Variables	2021	2022	2023
	Cálculo	Cálculo	Cálculo
Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	0.84	8.84	21.22

Fuente: Villalobos, 2024

La prueba ácida indica, a través de una operación en la que se toman los activos corrientes sin los inventarios y se comparan con los pasivos corrientes, el nivel de liquidez de la empresa en los periodos de estudio. Generalmente, si el resultado de la prueba es mayor a 1, significa que la empresa cuenta con suficientes activos líquidos para cubrir sus obligaciones a corto plazo. En el año 2021, este indicador no fue tan positivo, pero en los años 2022 y 2023 la situación se revertió, mostrando una gran solvencia.

En el Año 1, la empresa no tiene suficientes activos líquidos para cubrir sus pasivos corrientes. Esto puede representar riesgos a corto plazo, a partir del Año 2, la situación mejora significativamente, con un valor de prueba ácida de 8.84, lo que indica una sólida capacidad para cubrir sus pasivos sin depender de inventarios, lo que es un indicio de buena gestión financiera.

En el Año 3, la empresa sigue mostrando una capacidad excepcional para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, con un valor de 21.22. Sin embargo, es importante considerar si esta gran cantidad de liquidez está siendo utilizada de manera eficiente, ya que un exceso de activos líquidos podría resultar en oportunidades perdidas de inversión.

4.7.2 Razones de endeudamiento

Table 21

Razón de Endeudamiento

Variables	2021	2022	2023
	Cálculo	Cálculo	Cálculo
Pasivo Total / Activo Total	13%	5%	3%

Fuente: Villalobos, 2024

Esta razón de endeudamiento, aplicada a los años 2021, 2022 y 2023, mide el nivel de deuda que una empresa ha contraído en relación con sus activos. Esta fórmula, muestra qué porcentaje de los activos de la empresa está financiado con deuda.

El Año 1 (13%) muestra un nivel moderado de deuda, mostrando una estructura de capital más conservadora, que le proporciona estabilidad ante riesgo financiero. El segundo año refleja una reducción en el endeudamiento, lo que puede indicar que la compañía está adoptando un enfoque aún más conservador, priorizando el financiamiento con capital propio para reducir los riesgos asociados con el pago de intereses y la deuda.

El último año de estudio, se evidencia otra reducción significativa en la deuda, lo que podría indicar que se están minimizando los riesgos financieros. Esto puede reflejar una falta de apalancamiento, lo que podría resultar en una menor rentabilidad sobre la inversión.

Table 22

Razón Multiplicador del Capital

Variables	2021	2022	2023
	Cálculo	Cálculo	Cálculo
Activo Total / Patrimonio Total	1.15	1.05	1.03

Fuente: Villalobos, 2024

El multiplicador del capital refleja cuántos activos posee una empresa en comparación con su patrimonio neto. Este indicador puede verse como una medida del apalancamiento de la empresa, que está directamente influenciado por la deuda. Cuanto más alto sea el multiplicador, mayor será la proporción de activos que se financian con deuda, en el caso del año 2021 es de 1.15, baja a 1.05 en 2022 y a 1.03 en 2023.

Como se puede observar en el primer año, la empresa tiene una mezcla de deuda y capital propio en sus activos, lo que le permite tener un mayor potencial de crecimiento sin asumir un riesgo financiero excesivo. Hacia el 2022, se refleja una reducción en el apalancamiento. La empresa ha decidido disminuir el uso de deuda y depende más del capital propio. Esto puede ser positivo para reducir el riesgo, pero también podría limitar su capacidad de expansión si no se aprovecha adecuadamente el apalancamiento.

Para el tercer año, se muestra una reducción aún más significativa en la deuda. Esto indica que la empresa tiene una estrategia muy conservadora con respecto al apalancamiento. Aunque esto reduce el riesgo de insolvencia, también podría limitar crecimiento a futuro.

Table 23

Razón Apalancamiento

Variables	2021	2022	2023
	Cálculo	Cálculo	Cálculo
Pasivo Total / Patrimonio Total	15%	5%	3%

Fuente: Villalobos, 2024

Esta razón financiera de apalancamiento mide cuántas veces el patrimonio de los accionistas que es el capital propio se ve "multiplicado" por la deuda. Indica hasta qué punto la empresa utiliza la deuda en lugar de los fondos propios para financiar sus operaciones. Para el año 2021 era de 15% la empresa era más apalancada por deuda ósea que dependía más de fondos externos que propios, para el 2022 este índice bajo a 5% y a 3% en 2023 en una mejora muy significativa.

Para el primer periodo de estudio, se observa un nivel de apalancamiento moderado, lo que permite aprovechar la deuda para financiar inversiones o proyectos sin asumir un riesgo financiero significativo, buscando el equilibrio entre la deuda y el capital propio. La reducción del apalancamiento al 5% y luego al 3% sugiere que se ha adoptado una estrategia más conservadora, disminuyendo la exposición al riesgo de deuda y aumentando la solidez financiera. Este enfoque podría ser beneficioso para reducir el riesgo de incumplimiento de pagos, lo que indica que la empresa ha optado por financiarse casi completamente con capital propio.

4.7.3 Razones de rentabilidad

Table 24

Razón Margen de operación

Variables	2021	2022	2023
	Cálculo	Cálculo	Cálculo
Utilidad de operación / Ventas	19.02%	20.03%	22.04%

Fuente: Villalobos, 2024

El margen de operación es un indicador clave que refleja la eficiencia operativa de una empresa. Es muy útil para analizar el desempeño de las operaciones excluyendo los efectos de financiamientos, así como los impuestos. Si el margen de operación es alto, sugiere que la empresa se encuentra bien gestionada y que obtiene buenos resultados de su actividad principal, la empresa maneja buenos márgenes, el 2021 fue de 19.02%, creciendo a 20.03% en 2022 y a 22.04% en 2023.

Un margen de operación del 19.02% en 2021 indica una rentabilidad operativa sólida, sugiriendo una gestión eficiente de los costos operativos. A este nivel, se pueden cubrir los gastos operativos y generar una ganancia razonable a partir de las ventas. El incremento en el margen de operación refleja una mejora en la eficiencia operativa o un mejor control de los costos, lo que podría ser el resultado de la optimización de procesos, una mejora en la estructura de costos o el aumento de ventas sin un incremento proporcional de los costos.

Para un proyecto de inversión, este margen sugiere que la empresa tiene la capacidad de generar ganancias suficientes de sus operaciones para cubrir los costos del proyecto y obtener un retorno positivo, siempre que se mantengan estos márgenes.

Table 25

Razón Margen de utilidad neta

Variables	2021	2022	2023
	Cálculo	Cálculo	Cálculo
Utilidad neta / Ventas	17.64%	18.31%	20.58%

Fuente: Villalobos, 2024

El margen de utilidad neta es un indicador clave de rentabilidad, ya que mide la capacidad de generar ganancias netas después de cubrir todos los gastos. Mientras mayor sea este porcentaje, mejor. Para la empresa analizada, este porcentaje fue de 17.64% en 2021, 18.31% en 2022 y 20.58% en 2023, mostrando un crecimiento de casi 3 puntos porcentuales del año 1 al 3.

En el primer año, la empresa genera 17.64 colones de utilidad neta por cada 100 colones de ventas. Este margen indica una rentabilidad favorable, lo que sugiere eficiencia en la conversión de ventas en ganancias, después de cubrir gastos operativos, impuestos e intereses.

El aumento continuo en el margen de utilidad neta indica una optimización de costos, mayor rentabilidad y mejor aprovechamiento de los ingresos. Un 20.58% refleja una fuerte capacidad de generar utilidades y una gestión eficaz de los costos. Para un proyecto de inversión, este margen es positivo, ya que evidencia una posición financiera sólida y la capacidad de reinvertir ganancias para financiar nuevos proyectos o expandir la operación.

Table 26

Razón Rendimiento sobre los activos (ROA)

Variables	2021	2022	2023
	Cálculo	Cálculo	Cálculo
Utilidad neta / Activos Totales	53.70%	38.20%	32.32%

Fuente: Villalobos, 2024

El Rendimiento sobre los Activos (ROA, por sus siglas en inglés: Return on Assets) mide la rentabilidad de una empresa en relación con su total de activos. En otras palabras, indica cuántos dólares de ganancia se generan por cada dólar invertido en activos. Esto significa que la empresa obtuvo una ganancia de 53.70% por invertido en activos para el 2021, 38.20% para el 2022 y 32.32% para el 2023, mostrando una alta rentabilidad sobre lo invirtió.

La disminución en el ROA puede indicar un incremento en los activos sin un aumento proporcional en las ganancias, o un aumento en costos que afecta la capacidad de generar rentabilidad a partir de los activos. Aunque el indicador sigue siendo positivo, esta caída sugiere una menor eficiencia en el uso de los activos en comparación con el primer año. Esta tendencia debe ser analizada, ya que una disminución continua podría señalar problemas en la gestión de activos o en la rentabilidad del negocio.

Para un proyecto de inversión, una disminución en el ROA podría generar preocupación, ya que sugiere que la empresa no está maximizando el retorno de sus activos, lo que podría reducir la

rentabilidad del proyecto. Es recomendable monitorear esta tendencia y realizar una revisión de los factores que podrían estar influyendo en la reducción de este indicador.

Table 27

Razón Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)

Variables	2021	2022	2023
	Cálculo	Cálculo	Cálculo
Utilidad neta / Patrimonio	61.70%	40.17%	33.27%

Fuente: Villalobos, 2024

El ROE (Return on Equity), o Rendimiento sobre el Patrimonio en español, mide la rentabilidad de una empresa en relación con el capital propio invertido por los accionistas. Es decir, refleja qué tan eficientemente una empresa está utilizando los recursos de los accionistas para generar ganancias.

Un ROE de 61.70% refleja una buena capacidad para generar utilidades, lo que resulta atractivo para los inversionistas y favorable para el crecimiento del proyecto. En los años 2 y 3, aunque los resultados siguen siendo positivos, podría indicar una disminución en la rentabilidad del negocio, posiblemente debido a mayores costos, menor eficiencia en el uso del capital propio, entre otros factores. A pesar de esta situación, el ROE permanece en términos positivos.

Para un proyecto de inversión, una caída en el ROE podría generar cierta preocupación, no obstante, un indicador positivo, aunque en descenso, sigue siendo atractivo en términos de rentabilidad.

4.7.4 Análisis Dupont

Table 28

Análisis DUPONT

Variables	2021	2022	2023
	Cálculo	Cálculo	Cálculo
<u>Utilidad Neta / Ingresos * Ingresos/Total activos</u>	53.70%	38.20%	32.32%

Fuente: Villalobos, 2024

En el análisis Dupont, la rentabilidad sobre los activos, es una medida importante para evaluar la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar utilidades. El análisis Dupont puede descomponer el ROA que fue calculado anteriormente y entender sus elementos, para el año 2021 este indicador estaba en 53.70%, en 38.20% para el 2022 y en 32.32% para el 2023.

La disminución en la rentabilidad sobre el patrimonio durante los tres años puede estar vinculada a diversos factores, como una caída en las ventas o una menor eficiencia en el uso de los activos. El análisis DUPONT refleja esta tendencia negativa, sugiriendo dificultades para mantener la eficiencia en el uso de los recursos. Aunque el indicador sigue siendo positivo, la caída sostenida en el mismo señala una reducción en la rentabilidad a lo largo del tiempo, lo que requiere monitoreo continuo. En caso de ser necesario, esta tendencia debe ser corregida para asegurar la sostenibilidad y rentabilidad futura del proyecto de inversión.

4.7.5 Análisis Dupont Modificado

Table 29

Análisis DUPONT Modificado

Variables	2021	2022	2023
	Cálculo	Cálculo	Cálculo
<u>Utilidad Neta / Total Activos * Total Activos/Patrimonio</u>	61.70%	40.17%	33.27%

Fuente: Villalobos, 2024

El Análisis Dupont Modificado es una extensión del tradicional Análisis Dupont que descompone el ROE (Return on Equity, o Rentabilidad sobre el Patrimonio) para obtener mayores detalles de los elementos que influyen en la rentabilidad de la empresa e impactan la estructura de capital, para el año 2021 este indicador fue de 61.70%, de 40.17% para el 2022 y 33.27% para el 2023.

La disminución continua en el indicador de rentabilidad, de 61.70% a 33.27% a lo largo de los tres años, refleja una tendencia a la baja que podría estar vinculada con una menor eficiencia operativa, mayores costos o dificultades para generar retornos sobre las inversiones realizadas. El

Análisis DUPONT modificado también muestra esta reducción en la rentabilidad, sugiriendo que la empresa podría estar enfrentando dificultades en la gestión de sus recursos. Aunque los valores siguen siendo positivos, la caída en este indicador resalta la necesidad de evaluar y corregir posibles áreas problemáticas para asegurar la rentabilidad futura y la viabilidad del proyecto de inversión.

Table 30

Resumen Razones financieras de rentabilidad

Indice de rentabilidad	2021	2022	2023
Margen de operación	19.02%	20.03%	22.04%
Margen utilidad neta	17.64%	18.31%	20.58%
ROA	53.70%	38.20%	32.32%
ROE	61.70%	40.17%	33.27%
Dupont	53.70%	38.20%	32.32%
Dupont Modificado	61.70%	40.17%	33.27%

Fuente: Villalobos, 2024

A lo largo del periodo 2021-2023, la empresa ha experimentado mejoras significativas en sus márgenes operativos y de utilidad neta. El margen de operación ha mostrado una tendencia creciente, pasando del 19.02% en 2021 al 22.04% en 2023, lo que sugiere que la empresa ha logrado una mayor eficiencia en la gestión de sus costos operativos y ha optimizado su rentabilidad. Este aumento refleja que la compañía está logrando cubrir sus gastos operativos de manera más eficiente, lo cual es positivo para su estabilidad y crecimiento.

El margen de utilidad neta ha experimentado una mejora, pasando del 17.64% en 2021 al 20.58% en 2023. Este aumento indica que la empresa ha logrado mantener una rentabilidad sólida después de cubrir todos sus gastos e impuestos, lo que refleja una buena gestión de costos, gastos y estrategia fiscal. Esta mejora es un aspecto positivo para los inversionistas, ya que sugiere que la empresa es capaz de generar mayores beneficios en relación con sus ventas.

No obstante, los indicadores de rentabilidad sobre los activos (ROA), rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) y el análisis Dupont muestran una disminución en la eficiencia de la empresa para generar beneficios a partir de sus activos. Esta caída sugiere que, a pesar del aumento en los activos, no se ha logrado un retorno proporcionalmente mayor, lo que podría indicar una menor

eficiencia en la inversión de recursos o una expansión que no ha generado los resultados esperados en términos de rentabilidad.

4.8 Balance de Situación financiera

Table 31

Estado de situación financiera

Tulipanes Dry Cleaning			
BALANCE DE SITUACION FINANCIERA			
(Expresado en colones costarricenses)			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023			
(Con cifras correspondientes de Diciembre 2023)			
Periodos	2021	2022	2023
Activos			
Activos Corrientes			
Efectivo e inversiones	1,113,313	6,914,202	14,284,485
Cuentas por cobrar	205,100	1,159,633	2,192,752
Inventarios	530,125	1,181,750	2,356,900
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	1,848,538	9,255,585	18,834,137
Activos no Corrientes			
Inmueble, Mobiliario y Equipo	312,476	1,350,200	2,455,300
Vehiculo	10,000,000	8,000,000	6,000,000
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	10,312,476	9,350,200	8,455,300
Total Activos	12,161,014	18,605,785	27,289,437
PASIVO Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por Pagar	1,517,863	809,553	638,587
Impuestos por pagar	58,330	103,952	137,896
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,576,193	913,505	776,483
TOTAL PASIVO	1,576,193	913,505	776,483
PATRIMONIO			
Capital Social	100,000	100,000	100,000
Aportes Extraordinarios de Socios	-	-	-
Utilidades Acumuladas	3,953,952	10,484,821	17,592,281
Utilidades del Periodo	6,530,869	7,107,460	8,820,674
TOTAL DE PATRIMONIO	10,584,821	17,692,281	26,512,955

Fuente: Villalobos, 2024

La utilidad del periodo reportada en el balance general generalmente debe corresponder a la utilidad neta después de impuestos del estado de resultados. Sin embargo, la empresa está utilizando la utilidad neta antes de impuestos. Es importante señalar que el análisis se basará en los estados financieros tal y como fueron suministrados por la empresa, sin realizar ajustes a la información recibida.

4.9 Estado de resultados

Table 32

Estado de resultados

Tulipanes Dry Cleaning			
ESTADO DE RESULTADOS			
(Expresado en colones costarricenses)			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023			
(Con cifras correspondientes de Diciembre 2023)			
Periodos	2021	2022	2023
Ingresos por Servicios	37,019,800	38,825,600	42,853,694
Otros Ingresos	48,600	32,100	35,000
Total Ingresos	37,068,400	38,857,700	42,888,694
Gastos de operacion	28,027,790	29,080,750	31,445,880
Gastos de depreciacion	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Total de gastos	30,027,790	31,080,750	33,445,880
UTILIDAD DE OPERACIÓN	7,040,610	7,776,950	9,442,814
Ingresos Financieros	242,984	389,410	369,820
Gastos Financieros	752,725	1,058,900	991,960
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	6,530,869	7,107,460	8,820,674
Impuesto sobre la renta	39,817	83,443	98,389
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	6,491,052	7,024,018	8,722,285

Fuente: Villalobos, 2024

4.10 Análisis Vertical

El análisis vertical es una técnica utilizada en el análisis financiero de estados financieros, como el balance general y estado de resultados que básicamente permite evaluar la estructura de estos. En este análisis es realizado en cuenta en relación con una cifra base, para facilitar la comparación y la interpretación de los datos.

Esto es muy importante y forma parte del análisis que se está realizando, a continuación, se muestran el balance general y el estado de resultados con sus respectivos porcentajes para los años 2021, 2022 y 2023.

Table 33

Análisis Vertical

PERIODOS	2021	V(%)	2022	V(%)	2023	V(%)
ACTIVOS						
Activos corrientes						
Efectivo e inversiones	1,113,313	9.15%	6,914,202	37.16%	14,284,485	52.34%
Cuentas por cobrar	205,100	1.69%	1,159,633	6.23%	2,192,752	8.04%
Inventarios	530,125	4.36%	1,181,750	6.35%	2,356,900	8.64%
Total Activo corriente	1,848,538	15.20%	9,255,585	49.75%	18,834,137	69.02%
Activos no corrientes						
Inmueble, Mobiliario y Equipo	312,476	2.57%	1,350,200	7.26%	2,455,300	9.00%
Vehículo	10,000,000	82.23%	8,000,000	43.00%	6,000,000	21.99%
Total Activos no corrientes	10,312,476	84.80%	9,350,200	50.25%	8,455,300	30.98%
TOTAL ACTIVO	12,161,014	100.00%	18,605,785	100.00%	27,289,437	100.00%
PASIVOS						
Pasivos corriente						
Cuentas por Pagar	1,517,863	12.48%	809,553	4.35%	638,587	2.34%
Impuestos por pagar	58,330	0.48%	103,952	0.56%	137,896	0.51%
Total pasivos corriente	1,576,193	12.96%	913,505	4.91%	776,483	2.85%
TOTAL PASIVO	1,576,193	12.96%	913,505	4.91%	776,483	2.85%
TOTAL PATRIMONIO						
Capital Social	100,000	0.82%	100,000	0.54%	100,000	0.37%
Aportes Extraordinarios de Socios	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Utilidades Acumuladas	3,953,952	32.51%	10,484,821	56.35%	17,592,281	64.47%
Utilidades del Periodo	6,530,869	53.70%	7,107,460	38.20%	8,820,674	32.32%
TOTAL PATRIMONIO	10,584,821	87.04%	17,692,281	95.09%	26,512,955	97.15%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	12,161,014	100.00%	18,605,785	100.00%	27,289,437	100.00%

PERIODOS	2021	V(%)	2022	V(%)	2023	V(%)
Ingresos por Servicios	37,019,800	99.87%	38,825,600	99.92%	42,853,694	99.92%
Otros Ingresos	48,600	0.13%	32,100	0.08%	35,000	0.08%
Total Ingresos	37,068,400	100.00%	38,857,700	100.00%	42,888,694	100.00%
Gastos de operacion	28,027,790	75.61%	29,080,750	74.84%	31,445,880	73.32%
Gastos de depreciacion	2,000,000	5.40%	2,000,000	5.15%	2,000,000	4.66%
Total de gastos	30,027,790	81.01%	31,080,750	79.99%	33,445,880	77.98%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	7,040,610	18.99%	7,776,950	20.01%	9,442,814	22.02%
Ingresos Financieros	242,984	0.66%	389,410	1.00%	369,820	0.86%
Gastos Financieros	752,725	2.03%	1,058,900	2.73%	991,960	2.31%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	6,530,869	17.62%	7,107,460	18.29%	8,820,674	20.57%
Impuesto sobre la renta	39,817	0.11%	83,443	0.21%	98,389	0.23%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	6,491,052	17.51%	7,024,018	18.08%	8,722,285	20.34%

Fuente: Villalobos, 2024

En la tabla anterior, se puede apreciar como los activos no corrientes superan a los activos corrientes principalmente por la adquisición de un vehículo realizada en el año 2019 y a su vez, el total de activos corrientes cuentan con una mayor representación de los pasivos corrientes.

Un aspecto clave a considerar es el incremento sostenido de los activos corrientes, particularmente en lo que respecta al efectivo y las inversiones, los cuales han experimentado un aumento significativo, alcanzando un 37.16% en 2022 y un 52.34% en 2023 del total de activos. Este aumento en los activos líquidos es favorable en términos de liquidez, ya que refleja una mayor capacidad para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

En el contexto de un proyecto de inversión, este incremento de activos líquidos tiene varios impactos importantes. En primer lugar, asegura una mayor capacidad de pago de las obligaciones a corto plazo, lo que reduce el riesgo de liquidez. Además, proporciona flexibilidad para aprovechar nuevas oportunidades de inversión sin comprometer la estabilidad financiera. Este fortalecimiento de la posición líquida también genera confianza en los inversores, lo que puede facilitar futuras rondas de inversión o la obtención de crédito. Por último, una mayor liquidez permite una mejor planificación y control financiero, lo cual es esencial para la ejecución exitosa del proyecto.

En cuanto a los pasivos, se observa una tendencia saludable de decrecimiento. La empresa no ha adquirido nuevos equipos, lo que sugiere que está evaluando cuidadosamente la posible adquisición de activos de mayor valor, motivo principal de la presente investigación.

Al realizar un análisis vertical del estado de resultados, se aprecia que los gastos de operación, que incluyen salarios e insumos para el procesamiento del lavado, se han mantenido constantes a lo largo del tiempo, con una tendencia a la baja. Esto indica que la empresa está utilizando sus recursos de manera eficiente.

La rentabilidad neta de la empresa ha mostrado una tendencia positiva durante los tres años analizados, con un crecimiento constante. Esta pasó de 17.51% en 2021 al 20.34% en 2023 con respecto al total de ingresos, lo que refleja una rentabilidad creciente. Esta evolución es un indicador favorable para un proyecto de inversión y una opción atractiva para los inversionistas.

4.11 Análisis Horizontal

El análisis horizontal, dentro del análisis financiero realizado, compara los estados financieros de una empresa a lo largo de varios períodos de tiempo. En el contexto de un proyecto de inversión, este análisis tiene como objetivo evaluar la evolución de los estados financieros, comparando las cifras de un periodo con las de años anteriores. Permite identificar tendencias y patrones en el desempeño financiero de la empresa, lo que proporciona una visión clara de su trayectoria económica. Esta información es fundamental para evaluar la viabilidad y rentabilidad del proyecto de inversión.

Table 34*Análisis Horizontal*

PERIODOS	2021	2022	2023	VARIACIÓN 2021 - 2022		VARIACIÓN 2022 - 2023	
ACTIVOS				NOMINAL	H(%)	NOMINAL	H(%)
Activos corrientes							
Efectivo e inversiones	1,113,313	6,914,202	14,284,485	5,800,890	521.05%	7,370,283	106.60%
Cuentas por cobrar	205,100	1,159,633	2,192,752	954,533	465.40%	1,033,119	89.09%
Inventarios	530,125	1,181,750	2,356,900	651,625	122.92%	1,175,150	99.44%
Total Activo corriente	1,848,538	9,255,585	18,834,137	7,407,048	400.70%	9,578,552	103.49%
Activos no corrientes							
Inmueble, Mobiliario y Equipo	312,476	1,350,200	2,455,300	1,037,724	332.10%	1,105,100	81.85%
Vehículo	10,000,000	8,000,000	6,000,000	- 2,000,000	-20.00%	- 2,000,000	-25.00%
total Activos no corrientes	10,312,476	9,350,200	8,455,300	- 962,276	-9.33%	- 894,900	-9.57%
TOTAL ACTIVO	12,161,014	18,605,785	27,289,437	6,444,772	53.00%	8,683,652	46.67%
PASIVOS							
Pasivos corriente							
Cuentas por Pagar	1,517,863	809,553	638,587	- 708,310	-46.66%	- 170,966	-21.12%
Impuestos por pagar	58,330	103,952	137,896	45,622	78.21%	33,944	32.65%
Total pasivos corriente	1,576,193	913,505	776,483	- 662,688	-42.04%	- 137,022	-15.00%
TOTAL PASIVO	1,576,193	913,505	776,483	- 662,688	-42.04%	- 137,022	-15.00%
TOTAL PATRIMONIO							
Capital Social	100,000	100,000	100,000	-	0.00%	-	0.00%
Utilidades Acumuladas	3,953,952	10,484,821	17,592,281	6,530,869	165.17%	7,107,460	67.79%
Utilidades del Periodo	6,530,869	7,107,460	8,820,674	576,592	8.83%	1,713,214	24.10%
TOTAL PATRIMONIO	10,584,821	17,692,281	26,512,955	7,107,460	67.15%	8,820,674	49.86%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	12,161,014	18,605,785	27,289,437	6,444,772	53.00%	8,683,652	46.67%

PERIODOS	2021	2022	2023	VARIACIÓN 2021 - 2022		VARIACIÓN 2022 - 2023	
Ingresos por Servicios	37,019,800	38,825,600	42,853,694	1,805,800	4.88%	4,028,094	10.37%
Otros Ingresos	48,600	32,100	35,000	- 16,500	-33.95%	2,900	9.03%
Total Ingresos	37,068,400	38,857,700	42,888,694	1,789,300	4.83%	4,030,994	10.37%
Gastos de operacion	28,027,790	29,080,750	31,445,880	1,052,960	3.76%	2,365,130	8.13%
Gastos de depreciacion	2,000,000	2,000,000	2,000,000	-	0.00%	-	0.00%
Total de gastos	30,027,790	31,080,750	33,445,880	1,052,960	3.51%	2,365,130	7.61%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	7,040,610	7,776,950	9,442,814	736,340	10.46%	1,665,864	21.42%
Ingresos Financieros	242,984	389,410	369,820	146,427	60.26%	- 19,590	-5.03%
Gastos Financieros	752,725	1,058,900	991,960	306,175	40.68%	- 66,940	-6.32%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	6,530,869	7,107,460	8,820,674	576,592	8.83%	1,713,214	24.10%
Impuesto sobre la renta	39,817	83,443	98,389	43,626	109.57%	14,946	17.91%
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	6,491,052	7,024,018	8,722,285	532,966	8.21%	1,698,268	24.18%

Fuente: Villalobos, 2024

Como se detalla en la tabla mostrada, la variación nominal y porcentual de los activos corrientes es el punto que más llama la atención, es una empresa con una liquidez bastante sana que ha venido creciendo. El efectivo y las inversiones crecieron 5.8 millones de colones entre el 2021 y 2022 para un 521.05% y 7.4 millones de colones entre el 2022 y 2023 que es un 106.6%.

A lo largo de los tres años analizados, se observa un notable incremento en las cuentas por cobrar de la empresa. En 2021, estas ascendían a 205,100 colones, y para 2022 aumentaron significativamente a 1,159,633 colones, lo que representa un incremento de aproximadamente un

465%. Para 2023, la cifra continuó creciendo, alcanzando 2,192,752 colones, lo que indica un aumento adicional.

Este crecimiento en las cuentas por cobrar puede ser indicativo de varios factores como una expansión en las ventas a crédito, lo que a su vez podría ser una estrategia para atraer a más clientes y fomentar mayores volúmenes de ventas. Sin embargo, aunque este tipo de expansión en las cuentas por cobrar puede ser beneficioso en términos de aumento de ingresos, también implica que la empresa está asumiendo un mayor riesgo relacionado con la posibilidad de que algunos clientes no paguen a tiempo o no paguen en su totalidad.

Para el análisis del estado de resultados, los porcentajes de crecimiento son menores comparados con el balance general pero no dejan de ser positivos. Para los periodos en estudio, el porcentaje de crecimiento de los ingresos contra los gastos de operación es mayor, quiere decir que como suele suceder, al tener más ventas algunos gastos se incrementen, pero el beneficio de hacer una inversión debe verse reflejado en la utilidad que genera la empresa.

En 2022, la utilidad neta experimentó un aumento del 8.21% en comparación con el año anterior, lo que indica una mejora moderada en la rentabilidad de la empresa. Este crecimiento podría ser atribuido a un incremento en los ingresos, una optimización de los costos o una gestión más eficiente de los gastos operativos. El análisis refleja una tendencia favorable para un proyecto de inversión, desempeño financiero sólido y potencial de crecimiento de la empresa.

4.12 Evaluación financiera del proyecto

La evaluación financiera de un proyecto se realiza en busca de determinar si un proyecto de inversión es financieramente viable y rentable. En este análisis se va a incluir la estimación de los flujos de caja, el análisis de la rentabilidad y la viabilidad económica del proyecto.

El objetivo es proporcionar la información clave y detallada que permita tomar decisiones fundamentadas sobre la ejecución del proyecto de adquisición de activos, evaluando tanto los aspectos económicos como financieros. Esto incluye el análisis de la viabilidad financiera de la

inversión, la proyección de los costos, así como los posibles riesgos. El propósito es ofrecerle al que va a tomar decisiones datos precisos y relevantes para evaluar el impacto de la adquisición en la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo de la empresa

4.12.1 Inversión inicial

Como inversión inicial la compañía debe considerar principalmente 2 máquinas, una lavadora de seco y una secadora de seco. También, como parte de este posible crecimiento, se necesitaría la contratación de una persona adicional.

Table 35

Inversión de maquinaria

Inversión de maquinaria	Precio
Máquina de Lavado Dry Cleaning 14Kg, incluye lo siguiente:	\$ 41,358.00
-Sistema de filtración dual estándar	\$ -
-Filtro ecológico centrífugo	\$ -
-Filtro absorción de carbono	\$ -
Secadora Semi Industrial De 10 Kg Calentamiento Electrico	\$ 2,260.00
Total de maquinaria en dolares	\$ 43,618.00
Total de maquinaria en colones	₡ 22,312,352

Fuente: Villalobos, 2024

Table 36

Inversión de capital humano

Inversión de capital humano	Monto
Operario de lavandería (incluye cargas sociales)	₡ 6,700,000
Total de capital humano	₡ 6,700,000

Fuente: Villalobos, 2024

Table 37*Inversión en insumos y otros*

Cantidad	Inversión en insumos y otros	Monto Mensual	Monto Annual
4	Solvente percloroetileno en estañon	₡ 300,000	₡ 1,200,000
1	Servicios públicos	₡ 150,000	₡ 1,800,000
	Total de insumos y otros	₡ 450,000	₡ 3,000,000

Fuente: Villalobos, 2024

4.12.2 Estimación de ahorros

La estimación de ingresos de un proyecto de inversión es una parte crucial del análisis financiero, ya que permite prever los beneficios económicos que el proyecto en estudio generará a lo largo del tiempo. El objetivo primordial de este proyecto de inversión es dejar de tercerizar los servicios de lavado en seco y mostrar la estimación o el potencial ahorro que la empresa podría obtener al realizar esta inversión.

Table 38*Ahorros estimados*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inflación	3%	3%	3%	3%	3%
Servicios Tercerizados	₡14,373,269	₡14,804,467	₡15,248,601	₡15,706,059	₡16,177,241
Total de ingresos	₡14,373,269	₡14,804,467	₡15,248,601	₡15,706,059	₡16,177,241

Fuente: Villalobos, 2024

Como se puede observar en la tabla, el supuesto de inflación es de 3%, se utilizó para esta proyección del gasto de servicios tercerizados mostrado en el estado de resultados a diciembre 2023 que era de ₡13.954.630. Se espera que a los 5 años de la inversión en este proyecto se genere un ingreso o en otras palabras no gasto de ₡16.177.241.

Esto es importante porque, al incrementar el flujo de efectivo disponible, mejora la capacidad de la empresa para financiar otras inversiones, como el mantenimiento del equipo o la expansión de los servicios. También puede ser un factor determinante en la evaluación de la viabilidad económica del proyecto, ya que facilita la recuperación de la inversión inicial y contribuye a la

rentabilidad a largo plazo, lo que hace al proyecto más atractivo para inversionistas y asegura la sostenibilidad de la operación.

4.12.3 Estimación de costos y gastos

La estimación de costos es una de las etapas clave en el análisis de un proyecto de inversión, ya que permite determinar los recursos necesarios para asegurar su viabilidad económica. Este proceso facilita una planificación financiera adecuada, la evaluación precisa de la rentabilidad, la gestión de riesgos, así como el monitoreo y control continuo del proyecto, lo cual es fundamental para tomar decisiones informadas y garantizar el éxito del proyecto.

Table 39

Costos estimados

Supuestos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inflación Costo Mantenimiento	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Mantenimiento equipo	₡370,800	₡381,924	₡393,382	₡405,183	₡417,339
Total	₡370,800	₡381,924	₡393,382	₡405,183	₡417,339

Fuente: Villalobos, 2024

Los costos para este proyecto van a ser de mantenimiento. Para el mantenimiento se está suponiendo un costo 370 mil colones aproximadamente con una inflación de 3% basado en históricos proporcionados por el gerente de la lavandería.

Los costos operativos son fundamentales para el funcionamiento de cualquier empresa y pueden ser decisivos en el éxito o fracaso de un proyecto. Establecer controles y una estimar gastos es crucial para asegurar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio a largo plazo, incluso más allá de los cinco años contemplados en este estudio.

El largo plazo, en el contexto de la estimación de costos, se define como el periodo de tiempo durante el cual una empresa debe considerar la totalidad de sus costos operativos, inversiones y estrategias financieras para asegurar la sostenibilidad y rentabilidad continua del proyecto o negocio. Se incluyen todos los factores que pueden influir en la estructura de costos y la capacidad

de la empresa para mantenerse competitiva y solvente, como la expansión de la infraestructura, la innovación, el ajuste a cambios del mercado y las decisiones sobre la adquisición de activos.

Por esta razón, también se definieron aquellos gastos que acompañarían a una posible adquisición de activos de lavandería.

Table 40

Gastos estimados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inflación egresos operativos	3%	3%	3%	3%	3%
Inflación Costo Salarios	2.37%	2.37%	2.37%	2.37%	2.37%
Egresos Operativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario	₡ 4,508,375	₡ 4,615,223	₡ 4,724,604	₡ 4,836,577	₡ 4,951,204
Cargas Sociales	₡ 2,164,020	₡ 2,215,307	₡ 2,267,810	₡ 2,321,557	₡ 2,376,578
Salarios	₡ 6,672,395	₡ 6,830,530	₡ 6,992,414	₡ 7,158,134	₡ 7,327,782
Solvente percloroetileno en estañon	₡ 1,200,000	₡ 1,236,000	₡ 1,273,080	₡ 1,311,272	₡ 1,350,611
Servicios públicos	₡ 1,854,000	₡ 1,909,620	₡ 1,966,909	₡ 2,025,916	₡ 2,086,693
Total egresos operativos	₡ 9,726,395	₡ 9,976,150	₡ 10,232,403	₡ 10,495,323	₡ 10,765,086

Fuente: Villalobos, 2024

Al igual que para los costos de operación, se definió en 3% la inflación para estos gastos de operación, uno de los insumos de mayor utilización es el solvente, se está estimando la compra de 4 estañones por año, evidentemente si la demanda aumenta, el uso de este podría incrementar, la máquina que se estaría adquiriendo cuenta con un sistema de filtros muy avanzado que permite evitar el desperdicio y ser más eficientes. El otro componente principal en servicios públicos es la electricidad, es una máquina que como se explicaba, es muy eficiente y también ayuda en la reducción de la factura.

La implementación del lavado en seco en la lavandería incrementará significativamente la capacidad de procesamiento de prendas, ya que se prevé un aumento considerable en la cantidad de trabajo. Actualmente, el operario encargado del lavado convencional procesa solo una tercera parte del volumen que se espera manejar con la nueva tecnología de lavado en seco.

Este incremento en la capacidad de producción no solo requiere la adquisición de nuevos equipos, sino también la contratación de personal adicional para garantizar el manejo eficiente de las nuevas operaciones. Específicamente, el operario adicional será fundamental para operar y

supervisar la nueva maquinaria de lavado en seco, asegurando que se mantengan altos estándares de calidad, eficiencia y seguridad en el proceso.

La contratación de este operario contribuirá a distribuir de manera equitativa las cargas laborales, lo cual es crucial para evitar sobrecarga en los operarios actuales y asegurar que no se presenten retrasos o disminución en la calidad del servicio.

4.12.4 Impuesto de renta

El impuesto de renta se debe pagar obligatoriamente al Ministerio de Hacienda, para efectos de este ejercicio, la tasa que se está utilizando es de 15% de acuerdo con las utilidades generadas y proyectadas con la tabla del Ministerio.

4.12.5 Depreciación

Table 41

Depreciación estimada

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depreciación	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501
Total	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501

Fuente: Villalobos, 2024

La estimación de depreciación es un aspecto crucial dentro de la planificación financiera de un proyecto de inversión, ya que permite reflejar la pérdida de valor de los activos fijos a lo largo del tiempo y, por ende, asignar los costos correspondientes en cada ejercicio contable. En este caso, la depreciación se ha calculado tomando en cuenta los dos componentes principales del equipo adquirido para la lavandería: la máquina de lavado en seco y la secadora.

La máquina de lavado en seco se ha considerado con una vida útil de 10 años, lo que implica que su valor se distribuirá equitativamente durante este periodo, generando un cargo anual por depreciación que afectará la rentabilidad de la empresa en cada año de su vida útil. Por otro lado, la secadora tiene una vida útil estimada de 5 años, lo que genera una depreciación más acelerada

en comparación con la máquina de lavado en seco. El total anual por el concepto de depreciación para ambos activos asciende a 2.229.501 colones.

La depreciación también tiene implicaciones fiscales, ya que reduce la base imponible sobre la cual se calculan los impuestos, lo que a su vez puede mejorar el flujo de caja de la empresa.

4.12.6 Flujos de efectivo

El flujo neto de efectivo indica la cantidad de efectivo que una empresa genera o utiliza durante un período específico. Es una diferencia entre el efectivo que ingresa y el efectivo que sale de la empresa durante dicho período.

Este flujo se va a enfocar en tres actividades principales:

Actividades de financiamiento: Incluye el efectivo relacionado con la deuda mediante la obtención del préstamo y el capital social de la empresa.

Actividades de inversión: Incluye el efectivo relacionado con la compra o inversión en los equipos de lavandería.

Actividades operativas: Incluye el efectivo generado por las operaciones principales de la empresa, como ventas, costos, salarios e impuestos.

Como ejemplo, a continuación, se muestran 2 escenarios, uno con un financiamiento bancario del 60% y el otro con uno de 50%:

Table 42*Flujo Neto De Efectivo Con Financiamiento 60%*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión						
Maquinaria y equipo	₡ 22,312,352					
Capital de trabajo	₡ 556,033					
Inversión Bruta	₡ 22,868,385					
MENOS FINANCIAMIENTO	₡ 13,721,031					
INVERSIÓN ACCIONARIA	₡ 9,147,354					
Ingresos		₡ 4,285,369	₡ 4,713,906	₡ 5,185,297	₡ 5,651,974	₡ 6,160,651
Otros ingresos		₡ 14,373,269	₡ 14,804,467	₡ 15,248,601	₡ 15,706,059	₡ 16,177,241
Total de ingresos		₡ 18,658,638	₡ 19,518,373	₡ 20,433,898	₡ 21,358,033	₡ 22,337,892
Costo						
Costo Mantenimiento equipo		₡ 370,800	₡ 381,924	₡ 393,382	₡ 405,183	₡ 417,339
Total Costos		₡ 370,800	₡ 381,924	₡ 393,382	₡ 405,183	₡ 417,339
UTILIDAD BRUTA		₡ 18,287,838	₡ 19,136,449	₡ 20,040,516	₡ 20,952,850	₡ 21,920,553
Salarios		₡ 6,672,395	₡ 6,830,530	₡ 6,992,414	₡ 7,158,134	₡ 7,327,782
Egresos Operativos		₡ 3,054,000	₡ 3,145,620	₡ 3,239,989	₡ 3,337,188	₡ 3,437,304
Depreciación		₡ 2,229,501	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501
U.A.II		₡ 6,331,943	₡ 6,930,798	₡ 7,578,613	₡ 8,228,026	₡ 8,925,966
Intereses		₡ 1,277,641	₡ 1,044,735	₡ 786,700	₡ 500,825	₡ 184,105
U.A.I		₡ 5,054,302	₡ 5,886,063	₡ 6,791,912	₡ 7,727,201	₡ 8,741,861
Impuesto renta		₡ 758,145	₡ 882,909	₡ 1,018,787	₡ 1,159,080	₡ 1,311,279
UTULIDAD NETA		₡ 5,573,797	₡ 6,047,888	₡ 6,559,826	₡ 7,068,946	₡ 7,614,687
Mas Depreciación		₡ 2,229,501	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501	₡ 2,229,501
Menos Amortización		₡ 1,277,641	₡ 1,044,735	₡ 786,700	₡ 500,825	₡ 184,105
F.N.E REAL	-₡ 9,147,354	₡ 6,525,658	₡ 7,232,654	₡ 8,002,626	₡ 8,797,622	₡ 9,660,083

Fuente: Villalobos, 2024

Al utilizar un financiamiento del 60%, la inversión inicial podría recuperarse en un plazo de 4 años, con una participación accionaria del 40% en el total de la inversión. Es importante resaltar que, dentro de los ingresos proyectados, se incluye una sección denominada "otros ingresos", que hace referencia a los ahorros generados por la eliminación de los servicios tercerizados. Estos ahorros surgen del hecho de que la empresa pasará de subcontratar el servicio de lavado en seco a realizarlo internamente con el nuevo equipo adquirido.

Este ahorro es fundamental para el éxito financiero del proyecto de adquisición de activos, ya que contribuye a la mejora de la rentabilidad de la empresa al reducir los costos operativos recurrentes. Al dejar de destinar recursos a la subcontratación, la empresa podrá reinvertir estos fondos en la operación interna de la lavandería, lo que no solo mejora la eficiencia, sino también el control de los costos. Estos detalles y cálculos específicos se encuentran detallados en la tabla 36 de la presente investigación.

A continuación, se mostrará el flujo de efectivo en el escenario de financiamiento bancario de un 50% con capital accionario también del mismo peso.

Table 43

Flujo Neto de Efectivo con Financiamiento 50%

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión						
Maquinaria y equipo	€ 22,312,352					
Capital de trabajo	€ 556,033					
Inversión Bruta	€ 22,868,385					
MENOS FINANCIAMIENTO	€ 11,434,192					
INVERSIÓN ACCIONARIA	€ 11,434,192					
Ingresos		€ 4,285,369	€ 4,713,906	€ 5,185,297	€ 5,651,974	€ 6,160,651
Otros ingresos		€ 14,373,069	€ 14,804,467	€ 15,248,601	€ 15,706,059	€ 16,177,241
Total de ingresos		€ 18,658,438	€ 19,518,373	€ 20,433,898	€ 21,358,033	€ 22,337,892
Costo						
Costo Mantenimiento equipo		€ 370,800	€ 381,924	€ 393,382	€ 405,183	€ 417,339
Total Costos		€ 370,800	€ 381,924	€ 393,382	€ 405,183	€ 417,339
UTILIDAD BRUTA		€ 18,287,638	€ 19,136,449	€ 20,040,516	€ 20,952,850	€ 21,920,553
Salarios		€ 6,672,395	€ 6,830,530	€ 6,992,414	€ 7,158,134	€ 7,327,782
Egresos Operativos		€ 3,054,000	€ 3,145,620	€ 3,239,989	€ 3,337,188	€ 3,437,304
Depreciación		€ 2,229,501	€ 2,229,501	€ 2,229,501	€ 2,229,501	€ 2,229,501
U.A.LI		€ 6,331,743	€ 6,930,798	€ 7,578,613	€ 8,228,026	€ 8,925,966
Intereses		€ 851,760	€ 696,490	€ 524,467	€ 333,883	€ 122,737
U.A.I		€ 5,479,982	€ 6,234,308	€ 7,054,146	€ 7,894,143	€ 8,803,230
Impuesto renta		€ 821,997	€ 935,146	€ 1,058,122	€ 1,184,121	€ 1,320,484
UTULIDAD NETA		€ 5,509,745	€ 5,995,652	€ 6,520,491	€ 7,043,905	€ 7,605,482
Mas Depreciación		€ 2,229,501	€ 2,229,501	€ 2,229,501	€ 2,229,501	€ 2,229,501
Menos Amortización		€ 2,158,643	€ 2,391,548	€ 2,649,583	€ 2,935,458	€ 3,252,178
F.N.E NOMINAL	-€ 11,434,192	€ 5,580,603	€ 5,833,604	€ 6,100,409	€ 6,337,947	€ 6,582,805

Fuente: Villalobos, 2024

En un escenario en el que el 50% de la inversión inicial se financie mediante deuda, se estima que la recuperación total de la inversión podría lograrse en un plazo de 4 años, con una participación accionaria igualmente del 50%. En este caso, se asumen los mismos supuestos que para el otro escenario, siendo la única diferencia que los intereses por pagar afectan directamente las utilidades del proyecto, lo cual tiene un impacto inmediato sobre la rentabilidad.

Este escenario, que implica una distribución equitativa entre capital propio y deuda, permite analizar el equilibrio entre los recursos internos y el financiamiento externo utilizado para llevar a cabo el proyecto. La decisión de utilizar deuda para financiar el proyecto ofrece la posibilidad de realizar una inversión inicial mayor, acelerando así el crecimiento del proyecto y la expansión de la empresa. Sin embargo, también introduce un riesgo adicional relacionado con el endeudamiento,

ya que los pagos de intereses aumentan la presión financiera sobre el flujo de caja y la rentabilidad. Esto hace necesario evaluar cuidadosamente el impacto de la deuda en la sostenibilidad financiera del proyecto a largo plazo.

4.12.7 Análisis del VAN y TIR

El Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) son dos indicadores financieros clave utilizados para evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión. Ambos se basan en los flujos de efectivo proyectados de un proyecto y cada uno mide la viabilidad del proyecto de manera diferente.

En el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) del proyecto de inversión, se utilizó una tasa de descuento del 33.27%. Esta tasa se obtuvo a partir de la Razón de Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE, por sus siglas en inglés) que se muestra en la tabla 25, que mide la rentabilidad generada por la empresa en relación con su capital propio. El ROE refleja cómo la empresa es capaz de generar ganancias utilizando el capital invertido por los accionistas.

Al utilizar el ROE como tasa de descuento, se busca que el VAN refleje una tasa que se alinee con la rentabilidad que la empresa ha demostrado históricamente en relación con su patrimonio. Esto es relevante porque, al calcular el VAN, se desea descontar los flujos de caja futuros de acuerdo con el rendimiento esperado sobre el capital invertido. Así, el 33.27% obtenido del ROE se considera una tasa representativa del rendimiento mínimo que el proyecto debería generar para ser considerado rentable y viable para los inversionistas.

Table 44

Análisis VAN y TIR 60% financiamiento

ESCENARIO 60% FINANCIAMIENTO		
Tasa de descuento	VAN	TIR
33.27%	6,220,014	74.67%

Fuente: Villalobos, 2024

Table 45*Análisis VAN y TIR 50% financiamiento*

ESCENARIO 50% FINANCIAMIENTO		
Tasa de descuento	VAN	TIR
33.27%	1,643,484	43.12%

Fuente: Villalobos, 2024

Al analizar ambos escenarios, podemos apreciar que tanto el VAN como la TIR en el escenario con un 60% de financiamiento muestran mejores rendimientos que con el otro escenario. Para el caso del posible financiamiento del 60% la TIR es de 74.67% mientras que para el caso de financiar el 50% la TIR es de 43.12%.

4.12.8 Análisis de sensibilidad con escenarios

La sensibilización del VAN y la TIR ayuda a comprender cómo las incertidumbres en las variables clave pueden afectar la decisión de inversión. El realizar este análisis de sensibilidad es una parte crítica del proceso de evaluación del proyecto ya que permite brindarles a los tomadores de decisiones gestionar el riesgo y tomar decisiones más informadas comparando las diferentes opciones disponibles.

Seguidamente se muestran los diversos escenarios con financiamiento del 60% y del 50% respectivamente.

Table 46*Variación en escenarios con financiamiento del 60%*

Escenarios	Escenario Pesimista		Escenario Probable		Escenario Optimista	
	VAN	TIR	VAN	TIR	VAN	TIR
Variación de los ingresos	4,762,378	65.35%	6,220,014	74.67%	7,677,649	83.86%
Variación en los costos	5,687,245	71.25%			6,752,782	78.08%

Fuente: Villalobos, 2024

Para este caso, los supuestos son una disminución en los ingresos de un 5% en el escenario pesimista siendo el VAN sería de ¢4.762.378 y la TIR de 65.35% mientras que en el optimista un incremento del 5% el VAN pasaría a ser de ¢7.677.49 y la TIR de 83.86%.

Por el contrario, si los gastos aumentan un 5% como en el escenario pesimista, el VAN sería de ¢5.687.245 y la TIR de 71.25% y en el escenario optimista disminuyendo los gastos en un 5%, el VAN sería de ¢6.752.782 y la TIR de 78.08%.

Table 47

Variación en escenarios con financiamiento del 50%

Escenarios	Pesimista <5%		Probable		Optimista >5%	
	VAN	TIR	VAN	TIR	VAN	TIR
Variación de los ingresos	185,853	34.41%	1,643,484	43.12%	3,101,114	51.49%
Variación en los costos	1,110,716	39.98%			2,176,252	46.23%

Fuente: Villalobos, 2024

Para el escenario del financiamiento del 50%, los supuestos son los mismos que en el caso anterior, con una disminución en los ingresos de un 5%, el escenario pesimista el VAN sería de ¢185.853 y la TIR de 34.41% mientras que en el optimista con un incremento del 5% el VAN se convertiría en ¢3.101.114 y la TIR en 51.49%.

Si los gastos aumentan un 5% como se muestra en el escenario pesimista, el VAN sería de ¢1.110.716 y la TIR de 39.98%. Para el escenario optimista, si disminuyen los gastos en un 5%, el VAN sería de ¢2.176252 y la TIR de 46.23%.

En conclusión, el análisis proporciona una visión clara del comportamiento del proyecto bajo distintos escenarios económicos. La relación entre los ingresos, los gastos y el nivel de financiamiento es crucial para evaluar la viabilidad y rentabilidad a largo plazo. Los escenarios optimistas muestran una rentabilidad significativa, mientras que los pesimistas reflejan una mayor presión sobre los resultados. Este análisis es fundamental para que los inversionistas y gestores puedan tomar decisiones informadas y ajustar las expectativas y estrategias conforme a las condiciones del mercado.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este capítulo, tiene como objetivo, la presentación de las conclusiones y de las potenciales recomendaciones para la adquisición o no de equipo de para la lavandería Tulipanes Dry Cleaning una vez realizada la investigación y tomando en cuenta los diversos escenarios planteados y el análisis de cada uno de ellos.

5.1 Conclusiones

1. Al interpretar la estructura financiera de la lavandería tulipanes Dry Cleaning y conocer su situación actual, se puede concluir que se encuentra en una posición firme para hacer frente a sus responsabilidades generando utilidades de manera creciente, no ha mostrado pérdidas en los 3 años de estudio reflejando una gestión eficiente y un desempeño estable hacia el futuro.

- 1.1. Se muestra en el análisis de los últimos tres años muestra un crecimiento sostenido en la utilidad neta de la empresa, con incrementos anuales notables. En 2021, la utilidad neta fue de **₡6,491,052**. En 2022, la utilidad neta creció un **8.2%** alcanzando **₡7,024,018**, y en 2023, se produjo un aumento de **24.3%**, llegando a **₡8,722,285**. Esta tendencia ascendente refleja un desempeño positivo y creciente de la empresa a lo largo del período analizado.

Adicionalmente, el aumento sostenido de los activos corrientes, el efectivo y las inversiones, indica que la empresa está manteniendo una adecuada liquidez. Sin embargo, con el objetivo de optimizar aún más estos recursos, sería recomendable explorar alternativas de inversión que generen un mayor rendimiento. La maximización de la eficiencia financiera podría lograrse a través de inversiones más rentables, que permitan continuar con la expansión y mejorar la rentabilidad a largo plazo.

- 1.2. El análisis de las razones financieras de los últimos tres años muestra un desempeño mixto en la empresa. A pesar de la mejora en los márgenes de rentabilidad, con un

aumento constante tanto en el margen de operación (de **19.02%** en 2021 a **22.04%** en 2023) como en el margen de utilidad neta (de **17.64%** en 2021 a **20.58%** en 2023), los índices de rentabilidad como el ROA y el ROE han experimentado una disminución significativa. El **ROA** cayó del **53.7%** en 2021 al **32.32%** en 2023, y el **ROE** pasó de **61.7%** en 2021 a **33.27%** en 2023. Este comportamiento también se refleja en los índices de Dupont y Dupont Modificado, que siguen una tendencia a la baja.

Esto sugiere que, si bien la empresa ha logrado mantener y mejorar su rentabilidad operativa, la eficiencia en el uso de los activos y el capital propio ha disminuido. Para optimizar el desempeño financiero, sería recomendable que la empresa enfoque sus esfuerzos en mejorar la eficiencia en la utilización de sus activos y capital, a fin de aumentar los retornos y mitigar la caída en los índices de rentabilidad.

2. Una vez se conoce la estructura de la empresa y su estado actual, realizado el estudio de factibilidad para la adquisición de los activos de lavandería se puede concluir que si es posible la compra de estos activos para crecimiento de la empresa.

- 2.1. De acuerdo con el estudio de mercado realizado, se concluye que la demanda del servicio en el distrito de San Francisco de Dos Ríos es considerablemente positiva, según las encuestas realizadas, el **82%** de las personas utiliza servicio de lavandería y el servicio que más utilizan es el lavado el seco representando un **72%**.

Además, se ha identificado una oportunidad clave para fortalecer y potenciar el servicio a domicilio. Según los resultados, el **53%** de los encuestados nunca ha utilizado esta modalidad, mientras que un **81%** considera que, de contar con este servicio, sus hábitos de consumo aumentarían. Este dato resalta la alta valoración que los clientes otorgan a la opción de entrega a domicilio. Por lo tanto, la empresa tiene una clara oportunidad de expansión, tanto a nivel local como regional.

Se concluye que la demanda del servicio en el distrito de San Francisco de Dos Ríos es altamente positiva. Según los resultados de la encuesta, el **74%** de los encuestados

considera que sería oportuno contar con este servicio en la zona. Además, se destacó que la empresa debe centrarse en ofrecer una excelente relación calidad-precio, así como en incorporar métodos de pago como tarjeta y SINPE Móvil, los cuales fueron los preferidos por los participantes.

2.2. Según el estudio técnico realizado, la empresa dispone de un espacio adecuado para la instalación del equipo adicional, cuenta con los permisos necesarios otorgados por las autoridades competentes y tiene un vehículo debidamente acondicionado para facilitar la logística.

En el análisis realizado al proveedor del equipo, se determinó que la inversión total asciende a poco más de **22 millones de colones**. Durante la investigación, se realizaron entrevistas con el dueño para definir el proveedor que más se adapta a las necesidades de la empresa que es **Retecsa**, quien también se encargará de la instalación de la maquinaria.

Para llevar a cabo la adquisición de este equipo, será necesario también, contratar a un operario a tiempo completo, con un costo anual cercano a **7 millones de colones**. Además, se deben considerar los aumentos en los servicios públicos, especialmente en electricidad, así como el incremento en la adquisición de insumos, tales como los solventes necesarios para el funcionamiento del equipo.

2.3. En el estudio económico, se analizaron diversos factores macroeconómicos relevantes, como la inflación, que cerró en **0.84%** en 2024 y los aumentos salariales de ley proyectados en un **2.64%** para 2025. Además, la Tasa Básica Pasiva (TBP) se encuentra actualmente en **4.15%**, reflejando un descenso debido a los recientes cambios en la política monetaria, la cual está establecida en 4%. Este escenario podría implicar un aumento en los costos de financiamiento e incrementar el presupuesto del proyecto en el corto plazo.

Basado en estos factores, la adquisición de equipo adicional resulta factible y viable desde el punto de vista operativo y técnico.

3. Se compararon diferentes escenarios para la adquisición del equipo de lavandería mediante el análisis de sensibilidad a cambios en las condiciones del proyecto.

3.1. Al comparar dos escenarios, uno con un financiamiento del 60% y el otro con un 50%, se observa que el escenario con el 60% de financiamiento presenta mejores rendimientos tanto en el VAN como en la TIR. En el escenario con 60% de financiamiento, el VAN es de **¢6,220,014** y la TIR alcanza el **74.67%**. En contraste, para el financiamiento del 50%, el VAN es de **¢1,643,484** y la TIR es del **43.12%**. Se concluye que la mejor opción es con financiamiento del 60%.

3.2. A través del análisis de sensibilidad en los escenarios pesimista y optimista con un financiamiento del 60%, el más favorable, se observa que una variación del **5%** en los ingresos provoca una diferencia de **¢2.915.112** en el VAN y un cambio de **18.51%** en la TIR, lo que resalta la alta sensibilidad del proyecto frente a fluctuaciones en los ingresos. Por otro lado, al comparar un aumento del **5%** y una disminución del **5%** en los gastos, se obtiene una diferencia de **¢1.065.537** en el VAN y **6.83%** en la TIR, lo que demuestra que la eficiencia en la gestión de los costos tiene un impacto directo y positivo sobre la rentabilidad del proyecto.

5.2 Recomendaciones

Seguidamente, se ofrecerán algunas recomendaciones obtenidas del estudio que se desarrolló, entre ellas:

- 1. Controlar exceso de liquidez:** A partir del análisis financiero de la lavandería, respaldado por las razones de liquidez y los estados financieros, se observa una acumulación significativa de activos corrientes que no están generando valor adicional. Esto podría afectar la rentabilidad futura de la empresa. Se recomienda que la empresa evalúe la posibilidad de reducir el exceso de activos no productivos y redirija esos recursos hacia proyectos de inversión que potencialmente mejoren la rentabilidad. Además, sería conveniente considerar la adquisición de activos fijos o realizar mejoras en las instalaciones,

lo cual no solo optimizaría el uso de los recursos, sino que también podría generar beneficios fiscales.

- 2. Buscar incrementar los ingresos:** Dado que el proyecto presenta una alta sensibilidad a los cambios en los ingresos (una variación del 5% puede generar una diferencia significativa en el VAN y la TIR), es fundamental implementar estrategias para maximizar y estabilizar los ingresos. Esto podría incluir acciones como mejorar la captación de clientes, ampliar la oferta de servicios, o ajustar precios de manera estratégica.
- 3. Optimizar la gestión de costos:** La diferencia en el análisis de sensibilidad del VAN y TIR debido a cambios en los gastos demuestra que la eficiencia en el control de costos tiene un impacto directo en la rentabilidad del proyecto. Se recomienda revisar y reducir los gastos operativos donde sea posible, como mejorar el uso de recursos, negociar precios con proveedores y evitar desperdicios.
- 4. Buscar más opciones bancarias** Dado que el escenario con un financiamiento del 60% muestra los mejores resultados en términos de VAN y TIR, se recomienda buscar otras opciones de bancos con tasas más favorables para optimizar los recursos y facilitar crecimiento y expansión.
- 5. Flexibilidad financiera:** A medida que el proyecto avanza, mantener una estructura financiera flexible, podría permitir ajustarse a escenarios cambiantes y aprovechar las oportunidades del mercado, será crucial para sostener un rendimiento positivo en el largo plazo.
- 6. Monitoreo continuo de la situación financiera:** Con un mercado tan cambiante, es importante que la empresa implemente herramientas de control continuo para evaluar su rendimiento financiero. Llevar el pulso del proyecto y realizar ajustes basado en los estados financieros, supuestos macroeconómicos y otros indicadores es clave para mantener la rentabilidad del negocio.

- 7. Implementar estrategias efectivas de posicionamiento y visibilidad:** Desde una perspectiva de crecimiento, se recomienda implementar estrategias efectivas de posicionamiento y visibilidad de la marca en San Francisco de Dos Ríos y áreas circundantes, con el objetivo de impulsar el incremento de ventas proyectado. Además, sería beneficioso realizar campañas de marketing en redes sociales para aumentar el conocimiento de la marca y resaltar las ventajas del servicio, como la opción de entrega a domicilio y la flexibilidad en los métodos de pago (tarjeta y SINPE Móvil). Estas acciones contribuirán a atraer nuevos clientes y fortalecer la presencia en el mercado local.
- 8.** Se recomienda, por lo tanto, la aprobación del proyecto y la adquisición del equipo de lavandería con un financiamiento bancario del 60% y un capital accionario de 40% del total de la inversión. Esto se desprende de una sensibilización de varios escenarios analizados, donde el escenario base es el que muestra mejores números para el VAN y la TIR.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

6.1 Contexto y justificación

Esta propuesta tiene como objetivo la adquisición de equipo adicional para la lavandería Tulipanes Dry Cleaning, con el fin de optimizar la capacidad operativa, mejorar la rentabilidad y cumplir con los estándares de calidad del servicio. La inversión proyectada es de aproximadamente 22 millones de colones para la adquisición del equipo y 7 millones de colones anuales para la contratación de un nuevo operario. Se espera que esta inversión genere un aumento en la productividad y eficiencia, así como una mejora en la competitividad de la empresa.

Actualmente, la empresa enfrenta limitaciones operativas debido a la incapacidad de realizar el lavado de prendas en seco que debe subcontratar a un proveedor, esto afecta la productividad el servicio y supone un riesgo al depender de este tercero. La investigación realizada sobre el mercado local ha identificado una creciente demanda de servicios de lavandería, lo que genera una oportunidad para expandir la capacidad de producción. Además, los análisis de rentabilidad y los indicadores financieros sugieren que la adquisición de este equipo puede mejorar sustancialmente el margen de beneficio, con un VAN positivo de 6.22 millones de colones y una TIR de 74.67% en el escenario con un financiamiento del 60%.

El detalle del equipo de lavandería por adquirir es el que se detalla a continuación:

Table 48

Inversión total de equipo

INVERSION FIJA	PRECIO
Máquina de Lavado Dry Cleaning 14Kg	₡ 21,156,271.32
Secadora Semi Industrial De 10 Kg Calentamiento Electrico	₡ 1,156,080.40
Total activos - Maquinaria y Equipo	₡ 22,312,352

Fuente: Villalobos, 2024

6.2 Análisis de financiamiento y costos

La propuesta consiste en realizar la compra de este equipo a la empresa RETECSA utilizando un apalancamiento bancario del 60% con el Banco Nacional que ofrece condiciones especiales para PYMES y un 40% utilizando capital accionario, se demostró durante el análisis que la empresa cuenta con la liquidez necesaria para afrontar una inversión de esta manera.

En el cuadro a continuación, se muestra un detalle con las amortizaciones y pago de intereses al financiar \$13.387.411 que representa el 60% del valor total de la inversión del equipo.

Table 49

Financiamiento bancario

		CONDICIONES CREDITO 60% FINANCIAMIENTO		
		Monto	\$13,387,411	
		Tasa	10.29%	
		Plazo	5	
		Cuota	\$286,357	
Mes	Intereses	Amortización	Cuota	Saldo
1	\$114,797	\$171,560	\$286,357	\$13,215,851
2	\$113,326	\$173,031	\$286,357	\$13,042,820
3	\$111,842	\$174,515	\$286,357	\$12,868,305
4	\$110,346	\$176,011	\$286,357	\$12,692,294
5	\$108,836	\$177,521	\$286,357	\$12,514,774
6	\$107,314	\$179,043	\$286,357	\$12,335,731
7	\$105,779	\$180,578	\$286,357	\$12,155,153
8	\$104,230	\$182,127	\$286,357	\$11,973,026
9	\$102,669	\$183,688	\$286,357	\$11,789,338
10	\$101,094	\$185,263	\$286,357	\$11,604,075
11	\$99,505	\$186,852	\$286,357	\$11,417,223
12	\$97,903	\$188,454	\$286,357	\$11,228,768
13	\$96,287	\$190,070	\$286,357	\$11,038,698
14	\$94,657	\$191,700	\$286,357	\$10,846,998
15	\$93,013	\$193,344	\$286,357	\$10,653,654
16	\$91,355	\$195,002	\$286,357	\$10,458,652
17	\$89,683	\$196,674	\$286,357	\$10,261,978
18	\$87,996	\$198,360	\$286,357	\$10,063,617
19	\$86,296	\$200,061	\$286,357	\$9,863,556
20	\$84,580	\$201,777	\$286,357	\$9,661,779
21	\$82,850	\$203,507	\$286,357	\$9,458,272
22	\$81,105	\$205,252	\$286,357	\$9,253,020
23	\$79,345	\$207,012	\$286,357	\$9,046,007
24	\$77,570	\$208,787	\$286,357	\$8,837,220

25	€75,779	€210,578	€286,357	€8,626,642
26	€73,973	€212,384	€286,357	€8,414,259
27	€72,152	€214,205	€286,357	€8,200,054
28	€70,315	€216,041	€286,357	€7,984,012
29	€68,463	€217,894	€286,357	€7,766,118
30	€66,594	€219,762	€286,357	€7,546,356
31	€64,710	€221,647	€286,357	€7,324,709
32	€62,809	€223,548	€286,357	€7,101,161
33	€60,892	€225,465	€286,357	€6,875,697
34	€58,959	€227,398	€286,357	€6,648,299
35	€57,009	€229,348	€286,357	€6,418,951
36	€55,043	€231,314	€286,357	€6,187,637
37	€53,059	€233,298	€286,357	€5,954,339
38	€51,058	€235,299	€286,357	€5,719,040
39	€49,041	€237,316	€286,357	€5,481,724
40	€47,006	€239,351	€286,357	€5,242,373
41	€44,953	€241,404	€286,357	€5,000,969
42	€42,883	€243,474	€286,357	€4,757,496
43	€40,796	€245,561	€286,357	€4,511,934
44	€38,690	€247,667	€286,357	€4,264,267
45	€36,566	€249,791	€286,357	€4,014,476
46	€34,424	€251,933	€286,357	€3,762,543
47	€32,264	€254,093	€286,357	€3,508,450
48	€30,085	€256,272	€286,357	€3,252,178
49	€27,887	€258,470	€286,357	€2,993,709
50	€25,671	€260,686	€286,357	€2,733,023
51	€23,436	€262,921	€286,357	€2,470,101
52	€21,181	€265,176	€286,357	€2,204,926
53	€18,907	€267,450	€286,357	€1,937,476
54	€16,614	€269,743	€286,357	€1,667,733
55	€14,301	€272,056	€286,357	€1,395,677
56	€11,968	€274,389	€286,357	€1,121,288
57	€9,615	€276,742	€286,357	€844,546
58	€7,242	€279,115	€286,357	€565,431
59	€4,849	€281,508	€286,357	€283,922
60	€2,435	€283,922	€286,357	€0

Fuente: Villalobos, 2024

A continuación, se presenta un desglose detallado de los costos y gastos operativos asociados con la adquisición del nuevo equipo. Este cuadro incluye los costos anuales de la inversión como los gastos recurrentes que se deberán cubrir durante la operación del equipo. La información presentada busca proporcionar una visión clara de los recursos financieros necesarios para la correcta puesta en marcha y mantenimiento del proyecto, permitiendo así una evaluación precisa de la viabilidad económica a largo plazo y su sostenibilidad.

Table 50*Resumen de Costos y Gastos operativos*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Costo Mantenimiento equipo	€ 370,800	€ 381,924	€ 393,382	€ 405,183	€ 417,339	€ 1,968,628
Salarios	€ 6,672,395	€ 6,830,530	€ 6,992,414	€ 7,158,134	€ 7,327,782	€ 34,981,255
Solvente percloroetileno en estañon	€ 1,200,000	€ 1,236,000	€ 1,273,080	€ 1,311,272	€ 1,350,611	€ 6,370,963
Servicios públicos	€ 1,854,000	€ 1,909,620	€ 1,966,909	€ 2,025,916	€ 2,086,693	€ 9,843,138
Depreciación	€ 2,229,501	€ 2,229,501	€ 2,229,501	€ 2,229,501	€ 2,229,501	€ 11,147,505
Intereses	€ 1,277,641	€ 1,044,735	€ 786,700	€ 500,825	€ 184,105	€ 3,794,006
Total	€ 13,604,336	€ 13,632,311	€ 13,641,986	€ 13,630,832	€ 13,596,031	€ 68,105,496

Fuente: Villalobos, 2024

6.3 Evaluación de escenarios

El siguiente análisis de escenarios evalúa cómo diferentes variables impactan la viabilidad y rentabilidad del proyecto bajo distintas condiciones. Se han considerado tres posibles escenarios de estrés: pesimista con una reducción del 5% de ingresos, pesimista con un incremento del 5% en los gastos y uno base, tomando en cuenta estos factores, se busca proporcionar una visión objetiva de los posibles resultados del proyecto, permitiendo tomar decisiones informadas sobre la adquisición del equipo y su implementación así como los riesgos asociados si hay un cambio muy significativo en las condiciones del mercado y poder así ajustar la estrategia financiera de ser necesario.

Table 51*Escenario de estrés*

Variables de escenario pesimista	VAN	TIR
Escenario Base	6,220,014	74.67%
Escenario pesimista con reduccion del 5% de ingresos	4,762,378	65.35%
Escenario pesimista con incremento del 5% de costos	5,687,245	71.25%

Fuente: Villalobos, 2024

El análisis muestra que el proyecto es altamente sensible a las fluctuaciones. Un 5% de reducción en ingresos o un incremento del mismo porcentaje en gastos disminuye significativamente tanto el VAN como la TIR, lo que sugiere que es crucial mantener los ingresos lo más estables posible y un control de gastos adecuado para asegurar la rentabilidad del proyecto.

A pesar de los ajustes en los escenarios pesimistas, la rentabilidad y la viabilidad del proyecto se mantienen en niveles positivos, aunque con márgenes de seguridad más reducidos. En los escenarios optimistas, los resultados muestran una rentabilidad más robusta, lo que sugiere que el proyecto tiene un alto potencial de generar ganancias bajo condiciones favorables.

Este análisis resalta la importancia de contar con una estrategia flexible y bien fundamentada para manejar situaciones de estrés. Es crucial que el proyecto contemple alternativas que permitan mitigar los riesgos y capitalizar las oportunidades durante su ejecución. Además, la capacidad de adaptación frente a cambios inesperados y la gestión eficiente de recursos serán determinantes para asegurar el éxito a largo plazo del proyecto de inversión.

6.4 Impacto en la operación

La adquisición de nuevo equipo permitirá aumentar la capacidad de producción, lo que reducirá los tiempos de espera para los clientes y mejorará la calidad de los servicios. Para operar el nuevo equipo, será necesario contratar un operario a tiempo completo para asumir la carga de trabajo que esto conlleva.

Para conocer con mayor profundidad como impactaría la adquisición o no del equipo, se desarrolló una proyección de estado de resultados. Para efectos de realizar este ejercicio se proyectó el año 2024 como el año 1 ya que no se cuenta con los Estados Financieros de este periodo.

Un aspecto clave para la viabilidad financiera del proyecto es el ahorro estimado en servicios tercerizados, logrado a través de esta inversión. Este ahorro se traduce en una reducción de los gastos operativos proyectados a 5 años en el escenario con inversión. En el escenario sin inversión, este ahorro no se refleja, ya que se seguiría dependiendo de proveedores externos. A continuación, se detallan estos resultados.

Table 52

Estado de Resultados proyectado 5 años con inversión

TULIPANES DRY CLEANING
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 5 AÑOS CON INVERSION
 (Expresado en colones Costarricenses sin céntimos)

	%V	2028	%V	2027	%V	2026	%V	2025	%V	2024	2023
INGRESO											
Ingresos	1.05%	49,049,345	0.97%	48,540,668	0.99%	48,073,991	0.91%	47,602,600	9.99%	47,174,063	42,888,694
TOTAL INGRESOS	1.05%	49,049,345	0.97%	48,540,668	0.99%	48,073,991	0.91%	47,602,600	9.99%	47,174,063	42,888,694
COSTOS											
Costo de Ventas	3.00%	417,339	3.00%	405,183	3.00%	393,382	3.00%	381,924	-100.00%	370,800	0
TOTAL COSTOS	3.00%	417,339	3.00%	405,183	3.00%	393,382	3.00%	381,924	-100.00%	370,800	0
UTILIDAD BRUTA	1.03%	48,632,007	0.95%	48,135,485	0.97%	47,680,609	0.89%	47,220,676	9.13%	46,803,263	42,888,694
GASTOS											
Gastos operativos	-0.77%	26,033,725	-0.74%	26,235,144	-0.71%	26,429,682	-0.68%	26,617,564	-14.78%	26,799,006	31,445,880
Depreciación	0%	2,229,501	-47.29%	2,229,501	0%	4,229,501	0%	4,229,501	111.48%	4,229,501	2,000,000
TOTAL GASTOS	-0.71%	28,263,226	-7.16%	28,464,645	-0.61%	30,659,183	-0.58%	30,847,065	-7.23%	31,028,507	33,445,880
GASTOS FINANCIEROS											
Gastos Financieros	-51.18%	427,425	-32.15%	875,465	-25.00%	1,290,378	-20.73%	1,720,459	118.80%	2,170,405	991,960
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	-51.18%	427,425	-32.15%	875,465	-25.00%	1,290,378	-20.73%	1,720,459	118.80%	2,170,405	991,960
UTILIDAD DE OPERACIÓN	6.10%	19,941,355	19.48%	18,795,375	7.36%	15,731,049	7.71%	14,653,153	60.98%	13,604,352	8,450,854
OTROS INGRESOS											
Otros ingresos	-100.00%	0	-100.00%	0	-100.00%	0	-100.00%	0	-100.00%	0	369,820
TOTAL OTROS INGRESOS	-100.00%	0	-100.00%	0	-100.00%	0	-100.00%	0	-100.00%	0	369,820
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	6.10%	19,941,355	19.48%	18,795,375	7.36%	15,731,049	7.71%	14,653,153	54.23%	13,604,352	8,820,674
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	6.10%	2,991,203	19.48%	2,819,306	7.36%	2,359,657	7.71%	2,197,973	1974.07%	2,040,653	98,389
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	6.10%	16,950,152	19.48%	15,976,069	7.36%	13,371,391	7.71%	12,455,180	32.58%	11,563,699	8,722,285

Fuente: Villalobos, 2024

Table 53

Estado de Resultados proyectado 5 años sin inversión

TULIPANES DRY CLEANING
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 5 AÑOS SIN INVERSION
 (Expresado en colones Costarricenses sin céntimos)

	% V	2028	% V	2027	% V	2026	% V	2025	% V	2024	2023
INGRESO											
Ingresos	5.00%	54,738,049	5.00%	52,131,476	5.00%	49,649,024	5.00%	47,284,785	5.00%	45,033,129	42,888,694
TOTAL INGRESOS	5.00%	54,738,049	5.00%	52,131,476	5.00%	49,649,024	5.00%	47,284,785	5.00%	45,033,129	42,888,694
COSTOS											
Costo de Ventas	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0
TOTAL COSTOS	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0
UTILIDAD BRUTA	5.00%	54,738,049	5.00%	52,131,476	5.00%	49,649,024	5.00%	47,284,785	5.00%	45,033,129	42,888,694
GASTOS											
Gastos operativos	3.00%	36,454,393	3.00%	35,392,615	3.00%	34,361,762	3.00%	33,360,934	3.00%	32,389,256	31,445,880
Depreciación	0%	0	-100.00%	0	0%	2,000,000	0%	2,000,000	0.00%	2,000,000	2,000,000
TOTAL GASTOS	3.00%	36,454,393	-2.67%	35,392,615	2.83%	36,361,762	2.83%	35,360,934	2.82%	34,389,256	33,445,880
GASTOS FINANCIEROS											
Gastos Financieros	-15.00%	553,201	-10.00%	650,825	-10.00%	723,139	-10.00%	803,488	-10.00%	892,764	991,960
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	-15.00%	553,201	-10.00%	650,825	-10.00%	723,139	-10.00%	803,488	-10.00%	892,764	991,960
UTILIDAD DE OPERACIÓN	10.21%	17,730,455	28.05%	16,088,036	12.98%	12,564,123	14.04%	11,120,363	15.39%	9,751,108	8,450,854
OTROS INGRESOS											
Otros ingresos	-100.00%	0	-100.00%	0	-100.00%	0	-100.00%	0	-100.00%	0	369,820
TOTAL OTROS INGRESOS	-100.00%	0	-100.00%	0	-100.00%	0	-100.00%	0	-100.00%	0	369,820
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	10.21%	17,730,455	28.05%	16,088,036	12.98%	12,564,123	14.04%	11,120,363	10.55%	9,751,108	8,820,674
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	10.21%	2,659,568	28.05%	2,413,205	12.98%	1,884,619	14.04%	1,668,055	1386.62%	1,462,666	98,389
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	10.21%	15,070,887	28.05%	13,674,830	12.98%	10,679,505	14.04%	9,452,309	-4.97%	8,288,442	8,722,285

Fuente: Villalobos, 2024

A partir del primer año, la diferencia comienza a notarse. En este periodo, con inversión, la utilidad neta es 11,563,699 colones, mientras que sin inversión es de 8,288,442 colones, lo que muestra un incremento de 3,275,257 colones. A lo largo de los años siguientes, la diferencia se incrementa, alcanzando en el año 5 una diferencia de 1,879,265 colones, a favor de la inversión.

En el largo plazo, la inversión muestra un mayor crecimiento en la utilidad neta en comparación con el escenario sin inversión. La diferencia entre ambos casos se amplía progresivamente, lo que indica que la inversión no solo es rentable a corto plazo, sino que también genera un impacto positivo a lo largo del tiempo.

Como parte de la propuesta, se recomienda aprovechar las inversiones para maximizar el crecimiento ya que partir de los datos mostrados, se puede concluir que la inversión tiene un efecto positivo sostenido en la rentabilidad de la empresa. Se recomienda continuar con las inversiones para lograr un mayor crecimiento a largo plazo.

6.5 Análisis de riesgos

Los principales riesgos identificados son el aumento de costos en insumos como solventes y en servicios como electricidad, así como posibles problemas técnicos con la instalación y operación del equipo. No obstante, estos factores fueron considerados en el análisis de sensibilidad, el cual demuestra que, incluso con un aumento del 5% en los costos o una reducción en los ingresos, el proyecto sigue siendo rentable, con un VAN positivo y una TIR aceptable.

6.6 Plan de implementación

Para desarrollar la implementación del proyecto, es necesario desarrollar un cronograma detallado con las actividades necesarias para tener un control de este.

6.7 Conclusiones de la propuesta

La empresa ha demostrado una sólida capacidad para gestionar los riesgos asociados con la variabilidad en los ingresos y los costos. Los escenarios analizados en el estudio de sensibilidad indican que el proyecto sigue siendo rentable incluso bajo condiciones adversas, lo que subraya su viabilidad a largo plazo.

Los análisis realizados sugieren que la inversión no solo fortalecería las operaciones actuales de la empresa, sino que también abriría oportunidades para expandir la capacidad productiva y mejorar la competitividad en el mercado.

La adquisición del equipo de lavandería propuesto no solo es viable desde el punto de vista financiero, sino que también representa una oportunidad clave para mejorar la capacidad operativa y la competitividad de la empresa en el mercado local. Al realizar esta inversión, se espera obtener una rentabilidad significativa, con un VAN positivo y una TIR superior al 70%. Se recomienda proceder con la adquisición de este equipo y asegurar una planificación adecuada para su implementación.

BIBLIOGRAFÍA

Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. (Sexta Edición). Mc Graw Hill Interamericana Editores.

Gitman, L. y Zutter, C. (2016). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación.

Gracián, B. (2011). *El arte de emprender*. Fundación EOI.

<https://books.google.com/books?id=IZSkVKvFM1QC&pg=PA82&dq=estudio+de+viabilidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiBjIjQy4TnAhXII54KHTteBtk4UBDoAQgoMAA#v=onepage&q=estudio%20de%20viabilidad&f=false>

Graham, Smart y Megginson (2011). *Finanzas Corporativas*, Cengage Learning.

Guajardo y Andrade, (2018). *Contabilidad Financiera* (Séptima Edición). Mc Graw Hill Interamericana Editores.

Hernández, S.R., Fernández, C.C. y Baptista, L.P., (2010). *Metodología de la Investigación* (quinta ed.). Mc Graw Hill.

Hernández, S.R., Fernández, C.C. y Baptista, L.P., (2014). *Metodología de la Investigación* (sexta ed.). Mc Graw Hill.

Hernández, S.R. y Mendoza, T.C., (2018). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill.

Mesa, J. (2016). *Evaluación financiera de proyectos*. Ecoe Ediciones

Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa*. Universidad Surcolombiana.

<https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>

Salas, Tarciso (2012). *Análisis y diagnóstico financiero*. Ediciones Guayacán.

Sapag N. y Sapag, R. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (Sexta ed.). McGraw Hill.

Tratos Internacionales

Norma Internacional de Contabilidad 1 (NIC 1), 2009

APÉNDICES

Apéndice A

Estados Financieros período 2023 Lavandería Tulipanes Dry Cleaning.

Tulipanes Dry Cleaning
BALANCE DE SITUACION FINANCIERA
(Expresado en colones costarricenses)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023
(Con cifras correspondientes de Diciembre 2023)

ACTIVO	Diciembre-2023	Diciembre-2022	Diciembre-2021
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y Bancos	5,624,442	2,669,202	163,313
Inversiones	8,660,044	4,245,000	950,000
Cuentas por cobrar	2,192,752	1,159,633	205,100
Inventarios	2,356,900	1,181,750	530,125
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	18,834,137	9,255,585	1,848,538
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inmueble, Mobiliario y Equipo (Neto)	2,455,300	1,350,200	312,476
Vehiculo	6,000,000	8,000,000	10,000,000
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	8,455,300	9,350,200	10,312,476
TOTAL DE ACTIVO	27,289,437	18,605,785	12,161,014
PASIVO Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por Pagar	638,587	809,553	1,517,863
Impuestos por pagar	137,896	103,952	58,330
TOTAL PASIVO CORRIENTE	776,483	913,505	1,576,193
PASIVO NO CORRIENTE			
Documentos por Pagar	0	0	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0	0	0
TOTAL PASIVO	776,483	913,505	1,576,193
PATRIMONIO			
Capital Social	100,000	100,000	100,000
Aportes Extraordinarios de Socios			
Utilidades Acumuladas	17,592,281	10,484,821	3,953,952
Utilidades del Periodo	8,820,674	7,107,460	6,530,869
TOTAL DE PATRIMONIO	26,512,955	17,692,281	10,584,821
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	27,289,437	18,605,785	12,161,014

Tulipanes Dry Cleaning
ESTADO DE RESULTADOS
(Expresado en colones costarricenses)
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2023
(Con cifras correspondientes de Diciembre 2023)

	Diciembre-2023	Diciembre-2022	Diciembre-2021
INGRESOS			
Ingresos por Servicios	42,853,694	38,825,600	37,019,800
Otros Ingresos	35,000	32,100	48,600
Utilidad Bruta	42,888,694	38,857,700	37,068,400
GASTOS			
Mantenimiento y Combustibles	3,560,000	2,990,000	2,536,100
Impuestos, Multas y Otros	560,095	748,240	625,200
Servicios Tercerizados	13,954,630	13,135,600	12,975,320
Depreciacion	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Servicios publicos	3,269,800	2,984,300	2,685,000
Viaticos	3,496,300	2,975,600	3,265,820
Salarios	6,605,055	6,247,010	5,940,350
Total de gastos de operación	33,445,880	31,080,750	30,027,790
UTILIDAD DE OPERACIÓN	9,442,814	7,776,950	7,040,610
OTROS INGRESOS Y GASTOS			
Ingresos Financieros	369,820	389,410	242,984
Gastos Financieros	991,960	1,058,900	752,725
Total Otros Ingresos y gastos	622,140	669,490	509,742
UTILIDAD NETA	8,820,674	7,107,460	6,530,869
(+) Gastos no deducibles	-	-	-
(-) Ingresos No Gravables	-	-	-
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	8,820,674	7,107,460	6,530,869
Impuesto sobre la renta	98,389	83,443	39,817
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS	8,722,285	7,024,018	6,491,052

Tulipanes Dry Cleaning
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO
 (Expresado en colones costarricenses)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023
 (Con cifras correspondientes al 2021, 2022 y 2023)

	Capital Social Autorizado	Aportes de Socios	Utilidad		Total Patrimonio
			Acumulada	Del Periodo	
Saldo al 31 de Diciembre del 2021	100,000		3,953,952	6,530,869	10,584,821
Capital Social					-
Aporte de Socios					-
Utilidades Acumuladas			6,530,869	(6,530,869)	-
Utilidades del Periodo				7,107,460	7,107,460
Saldo al 31 de diciembre del 2022	100,000	-	10,484,821	7,107,460	17,692,281
Capital Social					-
Aporte de Socios					-
Utilidades Acumuladas			7,107,460	(7,107,460)	-
Utilidades del Periodo				8,820,674	8,820,674
Saldo al 31 de Diciembre del 2023	100,000	-	17,592,281	8,820,674	26,512,955

Apéndice B

ENCUESTA PARA CONSUMIDORES POTENCIALES DE SERVICIO DE LAVANDERIA

Esta encuesta está destinada a conocer el criterio de clientes actuales y potenciales de servicios de lavandería para determinar la demanda actual y futura de estos servicios en el distrito de San Francisco de Dos Ríos con servicio a domicilio en localidades del GAM.

1 ¿Utiliza usted servicio de lavandería?

SÍ NO

2 ¿Qué tipo de servicio emplea mayormente al utilizar una lavandería?

- A. Lavado en seco
- B. Lavado convencional
- C. Planchado
- D. Otros

3 ¿Cuántas veces por mes utiliza el servicio de lavandería?

- A. No lo utiliza
- B. 1 a 3 veces
- C. De 4 a 6 veces
- D. Más de 7 veces

4 ¿Cuál es el tiempo de espera que usted considera oportuno?

- A. De 1 a 2 días
- B. De 3 a 4 días
- C. 1 semana

5 ¿Cuál es el monto aproximado presupuestado en el mes que tiene para cubrir el uso de lavandería?

- A. De ¢0 a ¢20.000 por mes
- B. De ¢20000 a ¢40.000 por mes
- C. Más de ¢40.000 por mes

6 ¿Ha utilizado servicio de lavandería a domicilio?

- Sí NO

7 ¿Considera que el servicio a domicilio incrementaría sus hábitos de consumo?

- Sí NO

8 ¿Considera oportuno contar con este servicio de lavandería en San Francisco de Dos Ríos?

- Sí NO

9 ¿De los siguientes aspectos, ¿cuáles son los más importantes para elegir una empresa que supla los servicios de lavandería? Puede elegir varias opciones.

- A. Relación precio/Calidad
- B. Ubicación
- C. Servicio al cliente
- D. Rapidez

10 ¿Cuál es su método de pago de preferencia?

- E. Efectivo
- F. Transferencia
- G. SINPE móvil
- H. Tarjeta

Apéndice C

Cotización equipo de lavandería



REPRESENTACIONES TÉCNICAS INTERNACIONALES IEBA S.A.

26 de noviembre del 2024

Estimado
Marco Villalobos

Teléfono: (506) 2219-1515
Email: info@reteca.co.cr
Página Web: www.reteca.co.cr
San José, Costa Rica

Proy: 2892-26-11-2024
Email:
Teléfono: 8867-3737

Es un placer para RETECSA presentarle nuestra oferta para su proyecto.

○ **SECADORA SEMI INDUSTRIAL DE 10 KG CALENTAMIENTO ELECTRICO**

Capacidad: **10 kg** de ropa por ciclo.
Calentamiento eléctrico
Carga frontal
Suministro eléctrico: 220 voltios, 60 hz, 1 fase.
Dimensiones aproximadas: 69 cm ancho, 75 cm profundo, 104 cm altura
Marca: **MAYTAG**
Modelo: **MDE20**



PRECIO UNITARIO	US\$	2.000,00
IMPUESTO DE VENTAS	US\$	260,00
PRECIO TOTAL IVI	US\$	2.260,00

RETECSA

REPRESENTACIONES TÉCNICAS INTERNACIONALES IIEEA S.A.

26 de noviembre del 2024

Teléfono: (506) 2219-1515

Email: info@retecsa.co.cr

Página Web: www.retecsa.co.cr

San José, Costa Rica

Estimado
Marco Villalobos

Proy: 2890-26-11-2024

Email:

Teléfono: 8867-3737

Es un placer para RETECSA presentarle nuestra oferta para su proyecto.

o MÁQUINA DE DRY CLEANING

Capacidad 14kgs

Alimentación trifásica

Diámetro cilindro 774mm

Velocidad extracción 650rpm

Los componentes en contacto con solventes son de acero inoxidable 304 de la más alta calidad.

Los componentes eléctricos son de fabricantes reconocidos internacionalmente con certificación CE.

Variador de velocidad de frecuencia dual

Sistema de filtración dual estándar, incluye 1 filtro ecológico centrífugo y 1 de absorción de carbono

Tecnología de destilación al vacío de dos etapas que mejora la calidad general del solvente

Sondas de sensor Hydro-Sens™ para drenaje automático durante el proceso de destilación

Fondo del tanque de solvente diseñado con función de autolimpieza

Dimensiones: ancho 1550mm, profundo 2040mm, altura 2125mm

Marca: **MAXICLEAN**

Modelo: **HMS253**



****Entrega 8-10 semanas****

PRECIO UNITARIO	US\$	36.600,00
IMPUESTO DE VENTAS	US\$	4.758,00
PRECIO TOTAL IVI	US\$	41.358,00

Apéndice D

Distribuidor del solvente percloroetileno necesario para lavado en seco

pochteca
Costa Rica

☎ ✉ 🗨 🌐 Costa Rica (ES) ▼

Productos ▼ Laboratorios Empresa ▼ Blog Contacto

EL USO DE SOLVENTES PARA LAVADO EN SECO

Lavado en seco

TABLA DE CONTENIDOS ^

1. Solventes empleados
2. [Principales propiedades](#)
3. Simbología


Tiempo estimado de lectura: 5 minutos

Se conoce como "lavado en seco" a las tecnologías de limpieza de objetos de tela en donde no se emplea agua como medio para retirar los materiales que los ensucian. El proceso consiste en introducir las prendas de vestir colocándolas en la cámara de lavado o extracción (referido como el "coniunto" o



Apéndice E

Cotización crédito Banco Nacional



[Transparencia](#) [Sostenibilidad](#) [Tutoriales](#) [BN Citas y Ubicaciones](#) [BN Blog](#) [MÁSBNFICIOS](#) [BNShop](#)

[Personas](#) [PYMES](#) [Corporativo](#)

[ABRIR CUENTA](#) [BANCA EN LÍNEA](#)

PYMES

¡Llegó el momento de hacer realidad esos proyectos que ha imaginado para su negocio! Elija por cuál iniciar y nosotros le ayudamos a financiarlo.



Nota

El Banco Nacional agradece su preferencia y le informa que este servicio es únicamente como referencia para ayudarlo en su decisión, sin embargo, debe considerar que las condiciones pueden variar ya que el precio final esta determinado por otras condiciones como garantía, tasa de interés, comisiones, seguros y características propias de cada cliente. El Banco Nacional aclara que las condiciones de tasa que regirán el contrato serán las que estén vigentes el día de firma de crédito, posterior a la verificación del cumplimiento de algunas condiciones.

¿Cuál es Moneda?

Dólares
Colones

Monto a solicitar

13,387,411.00

Monto Maximo: 350,000,000.0 | Monto Minimo: 100,000.0

Plazo estimado (Años)

5

Tasa (%)

10.29

Cuota mensual

CRC 286,356.96



[Transparencia](#) [Sostenibilidad](#) [Tutoriales](#) [BN Citas y Ubicaciones](#) [BN Blog](#) [MÁSBNFICIOS](#) [BNShop](#)

[Personas](#) [PYMES](#) [Corporativo](#)

[ABRIR CUENTA](#) [BANCA EN LÍNEA](#)

PYMES

¡Llegó el momento de hacer realidad esos proyectos que ha imaginado para su negocio! Elija por cuál iniciar y nosotros le ayudamos a financiarlo.



Nota

El Banco Nacional agradece su preferencia y le informa que este servicio es únicamente como referencia para ayudarlo en su decisión, sin embargo, debe considerar que las condiciones pueden variar ya que el precio final esta determinado por otras condiciones como garantía, tasa de interés, comisiones, seguros y características propias de cada cliente. El Banco Nacional aclara que las condiciones de tasa que regirán el contrato serán las que estén vigentes el día de firma de crédito, posterior a la verificación del cumplimiento de algunas condiciones.

¿Cuál es Moneda?

Dólares
Colones

Monto a solicitar

8,924,941.00

Monto Maximo: 350,000,000.0 | Monto Minimo: 100,000.0

Plazo estimado (Años)

5

Tasa (%)

10.29

Cuota mensual

CRC 190,904.65

Apéndice F

Ficha de información distrital Distrito San Francisco

ESTRUCTURA DE POBLACIÓN			
Total de Población	20.209	Fecundidad	
Hombre	9.435 46,7%	Tasa fecundidad general 1/	1,05
Mujer	10.774 53,3%	Nacimientos 1/	284
Densidad de Población hab/km ²	7.540,7	Tasa Natalidad*	14,1
Porcentaje de la población cantonal (%)	7,0	Promedio de hijos por mujer de 15 años y más	1,8
Porcentaje de población de 0 a 14 años	16,4	Porcentaje de mujeres en edad fértil	51,6
Porcentaje de población de 15 a 64 años	71,4	Porcentaje de madres	66,1
Porcentaje de población de 65 años y más	12,2	Porcentaje de madres solteras	13,0
Edad media de la población	37	Porcentaje de madres adolescentes	1,6
Porcentaje de población nacida en el extranjero	10,4	Adolescentes menores de 15 años con hijos	0
Tasa de crecimiento 2000-2011	-0,66	Indicadores étnico raciales	
Variación porcentual intercensal 2000-2011	-6,97	Porcentaje de población indígena	0,9
Relación de dependencia demográfica	40,1	Porcentaje de población afrodescendiente	1,8
Relación de dependencia Infantil	23,0	Porcentaje de población mulata	3,1
Relación menores / mujeres	0,08	Porcentaje de población china	1,1
Índice de envejecimiento	74,65	Porcentaje de población blanca o mestiza	89,4
Relación hombre/mujer	87,57		
Fuente: INEC, en base a datos del Censo de Población y Vivienda 2011.			
1/ Estadísticas vitales del INEC			