



UNIVERSIDAD DON BOSCO
UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

**“Estudio de factibilidad para la Creación de una empresa
distribuidora de empaques plásticos flexibles”**

**Trabajo de Titulación para optar al Título de
INGENIERO de Ejecución en Gestión Industrial (CHILE)**

ALUMNO:

Mario Nelson Marín González

PROFESOR GUÍA:

Ing. Dagoberto Cabrera Tapia

2010

UNIVERSIDAD DON BOSCO

RECTOR

ING. FEDERICO MIGUEL HUGUET RIVERA

SECRETARIA GENERAL

INGA. YESENIA XIOMARA MARTÍNEZ OVIEDO

DECANO DE LA FACULTAD DE ESTUDIOS TECNOLÓGICOS

ING. MARIO GUILLERMO JUÁREZ PÉREZ

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

RECTOR

ING. JOSÉ RODRÍGUEZ PÉREZ

DIRECTOR SEDE VIÑA DEL MAR

ING. GÜIDO ALMAGIÀ FLORES

COORDINADOR CONVENIO USM - UDB

ING. DAGOBERTO CABRERA TAPIA

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo fundamental crear una empresa distribuidora de empaques plásticos flexibles (bolsas populares) que satisfagan las expectativas los diferentes sectores comerciales del municipio de Aguilares.

La demanda del producto en venta corresponde a 5 clientes (supertiendas, sector comercio informal, pupuserías, farmacias y ferreterías de los cuales los primeros dos son los potenciales abarcando el mayor consumo de empaques plásticos flexibles en el sector.

La selección de los equipos utilizados ha sido considerando en primer plano las variables precio y rendimiento. La distribuidora va a estar ubicada en el centro del municipio de Aguilares, contiguo a Banco Agrícola.

A partir de un análisis FODA, se determinan las acciones a tomar para implementar el proyecto considerando las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas existentes en el mercado.

Por consiguiente se realizará un análisis de mercado y financiero para la obtención de indicadores quienes reflejan si la implementación es factible o no.

Se obtiene un VAN en Proyecto puro de US\$13,555 y TIR de 46 %, en proyecto con financiamiento de 50 % se obtiene un VAN de US\$ 13,627 y TIR 70 % y proyecto con financiamiento de 75 % se obtiene un VAN de \$13,663 y un TIR de 115 %. Mostrándose como mejor opción el proyecto con financiamiento externo de un 75 %.

Del análisis de sensibilidad de los ingresos se determina los márgenes de variación máximos y mínimos bajo los cuales debe de operar la empresa.

INDICE

PÁGINA

INTRODUCCIÓN	1
1.0 DIAGNOSTICO Y METODOLOGIA DE EVALUACION	2
1.1. DIAGNÓSTICO	3
1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto.	3
1.1.2 Objetivos del proyecto.	4
1.1.3 Antecedentes cualitativos.	4
1.1.4 Contexto de desarrollo del proyecto.	4
1.1.5 Tamaño del proyecto.	5
1.1.6 Impactos relacionados con el proyecto.	5
1.2. METODOLOGÍA	6
1.2.1 Definición de situación base sin proyecto.	6
1.2.2 Definición de situación con proyecto.	7
1.2.3 Análisis de separabilidad.	7
1.2.4 Método para medición de beneficios y costos.	8
1.2.5 Indicadores.	8
1.2.6 Criterios de evaluación.	9
1.2.7 Estructura de evaluación del proyecto.	9
2.0 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.	10
2.1 Definición del producto.	11
2.2 Análisis de demanda actual y futura	12
2.3 Variables que afectan a la demanda	17
2.4 Análisis de la oferta actual y futura	17
2.5 Comportamiento del mercado	19
2.6 Determinación de niveles de precio y proyecciones	22
2.7 Análisis de localización	22
2.8 Análisis del sistema de comercialización	23

3.0 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.	25
3.1 Descripción y selección de procesos.	26
3.2 Diagrama de flujo.	27
3.3 Balance de masa y energía.	28
3.4 Selección de equipos.	29
3.5 Proyectos complementarios.	31
3.6 Determinación de insumos, productos y subproductos.	32
3.7 Flexibilidad y rendimiento.	33
3.8 Consumos de energía.	33
3.9 Programas de trabajo; turnos y gastos en personal.	34
3.10 Personal de operaciones, cargos, perfiles y sueldos.	36
3.11 Inversiones en equipo y edificaciones.	37
3.12 Inversiones en capital de trabajo.	38
3.13 Costos de instalación y puesta en marcha.	41
3.14 Costos de imprevistos.	41
4.0 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL.	42
4.1 ADMINISTRATIVA	43
4.1.1 Personal.	43
4.1.2 Estructura organizacional.	44
4.1.3 Sistemas de información administrativos.	45
4.1.4 Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos.	45
4.1.5 Gastos en personal.	50
4.2 LEGAL	51
4.2.1 Marco legal vigente nacional e internacional.	51
4.2.2 Políticas de desarrollo industrial.	52
4.2.3 Aspectos legales del giro del proyecto.	52
4.2.4 Incentivos.	52

4.3 SOCIETARIA	53
4.3.1 Relación entre los inversionistas.	53
4.3.2 Estructura societaria.	53
4.4 TRIBUTARIA	54
4.4.1 Sistema tributario.	54
4.4.2 Mecanismo de determinación de gasto en impuesto.	55
4.5 FINANCIERA	56
4.5.1 Fuentes de financiamiento.	56
4.5.2 Inversionistas.	57
4.5.3 Instituciones crediticias.	57
4.5.4 Costos de financiamiento.	59
4.6 AMBIENTAL	60
5.0 PREFACTIBILIDAD ECONOMICA.	61
5.1 Consideraciones a utilizar.	62
5.1.1 Ingresos considerados para la evaluación	64
5.1.2 Criterios de la evaluación económica	65
5.2 PROYECTO PURO	66
5.3 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO (50 %)	67
5.4 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO (75 %)	68
5.6 RESUMEN DE LOS RESULTADOS	69
5.7 SENSIBILIZACIONES (al menos dos)	70
CONCLUSIONES	72
BIBLIOGRAFIA	73
ANEXO	74

INTRODUCCION

El estudio efectuado se basa en la creación de una empresa distribuidora de empaques plásticos flexibles de tipo popular.

El proyecto realizado tiene como objetivo fundamental aumentar la oferta de productos plásticos flexibles en el mercado, en busca de la satisfacción de las expectativas de los clientes tanto en entrega a tiempo, precios competitivos, calidad de productos y servicio personalizado.

Los clientes potenciales se seleccionarán de acuerdo al consumo de empaques plásticos determinado en el estudio de mercado a realizar.

La selección de los equipos se realizará en función al giro del negocio y considerando las operaciones que se pretenden realizar.

El proyecto será evaluado a través del VAN en un período de 5 años. Se realizará su evaluación en tres escenarios (optimista, medio y pesimista).

A partir de un análisis FODA, se obtiene información referente a la situación actual sin el proyecto y se originan acciones orientadas a satisfacer la demanda existente.

Además, se ejecutará un análisis de sensibilidad que indica el resultado de la rentabilidad del proyecto (VAN), según la variación de los ingresos y egresos.

Cabe destacar que se realizará un estudio económico con respecto a los diferentes tipos de financiamiento (puro, 50 % y 75%), para luego comparar los indicadores económicos de resultado con el proyecto puro (sin financiamiento).

CAPÍTULO I
DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA

1.1 DIAGNÓSTICO

1.1.1 ANTECEDENTES GENERALES

El proyecto se basa en la creación de una empresa distribuidora de empaques flexibles (Bolsas Populares) en busca de obtener posicionamiento en el sector comercio de la ciudad de Aguilares a través del suministro de empaques flexibles que satisfagan las necesidades existentes en la población.

El giro del negocio tiene como orientación principal la venta del producto buscando penetrar en el mercado atendiendo principalmente a supertiendas, pupuserías, farmacias, ferreterías y comercio informal.

Los Costos asociados al proyecto corresponden a la compra del producto, gastos de puesta en marcha, sueldos del personal y costos relacionados a la publicidad.

El criterio por evaluar es a través del cálculo del VAN, considerando un período de 5 Años para la evaluación del proyecto total.

Los proveedores seleccionados son Industrias Plásticas S.A. y Termoencogibles, entidades con las cuales se va firmar un contrato que garantice el suministro del producto.

Se le denomina bolsa popular a aquella bolsa flexible que se utilizada para el empaque de artículos de canasta básica y productos varios.

Se denomina supertienda, a aquel establecimiento comercial en el cual la población encuentra diversidad de productos de canasta básica y otros de consumo diario en la población.

1.1.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO

General

Crear una empresa para la comercialización de empaques plásticos flexibles orientada a la satisfacción de algunas necesidades básicas existentes en la ciudad de Aguilares, considerando la potencialidad comercial del mercado existente.

Específicos

- ✓ Ofertar productos de calidad.
- ✓ Ser competitivos en cuanto a precios en relación a la competencia.
- ✓ Entregar productos dentro de los plazos requeridos por los clientes.
- ✓ Incrementar la eficiencia en servicio.
- ✓ Obtener un 25 % de utilidad sobre los costos a partir del segundo trimestre de operación.

1.1.4 CONTEXTO DE DESARROLLO DEL PROYECTO

Con el proyecto se busca la venta de bolsas populares, correspondiendo a una estrategia de penetración de mercado, donde tanto el producto y el mercado permitan alcanzar una viabilidad del negocio.

1.1.5 TAMAÑO DEL PROYECTO

Frente a la demanda del producto (bolsa popular), se va a realizar inversión inicial la cual tiene un valor de, aproximadamente de US\$21,568.

Se requiere aproximadamente 647,000 bolsas mensuales necesarias para iniciar la venta, por lo cual, asciende el monto de inversión en el proyecto por desarrollar aproximadamente a \$19,135 considerando los gastos de compra de producto, local, publicidad.

Con respecto al número de personas involucradas en el proyecto se incorpora a un administrador, un ejecutivo de ventas, y a un bodeguero, cargos que se detallan posteriormente.

1.1.6 IMPACTOS RELACIONADOS CON EL PROYECTO

En este punto se refiere al efecto que presentaría en el mercado la puesta en marcha del proyecto, lo que haría tener una posición estable frente a la estrategia de negocios.

De tal manera se presentará un escenario de competencia perfecta, donde se competirá por entrega a tiempo, precio, calidad y servicio como factores primordiales de negocio.

En la realización del proyecto se manifiestan impactos positivos, lo que respecta a la empresa en ampliar la distribución del producto en el área gráfica.

El 100 % de los ingresos corresponden a las ventas del producto.

1.2 METODOLOGÍA

1.2.1 DEFINICIÓN DE LA SITUACIÓN SIN PROYECTO

La situación base del proyecto es que se cuenta con alta demanda de empaques plásticos flexibles (bolsas populares) en el municipio de Aguilares y en la actualidad únicamente se cuenta con un proveedor que suministra dicho producto visitando este municipio una vez a la semana.

Otro aspecto a considerar es que los productos suministrados con frecuencia presentan fallas de calidad, las cuales son atendidas por el proveedor en tiempos muy prolongados.

Dentro de la situación sin proyecto también es importante destacar que los precios por millar a que son comercializadas las bolsas son relativamente altos y existe poca asistencia técnica hacia población ante problemas de calidad detectados en los productos, además de la poca reacción en las entregas de productos ante incrementos inesperados de la demanda de empaques plásticos flexibles considerando que el sector demandante es en gran parte empresas y comerciantes informales que carecen de inventarios y consumos controlados.

1.2.2 DEFINICION DE LA SITUACIÓN CON PROYECTO

Con la implementación del proyecto se tendrá mayor oferta de empaques plásticos flexibles en el municipio, facilitando a la población la adquisición inmediata y oportuna de los empaques.

De igual forma se va a disponer de atención personalizada y oportuna ante fallas existentes en el producto; así como precios más atractivos.

El proyecto se va a implementado en el municipio de Aguilares zona norte de El Salvador.

La forma de distribuir el producto, será a través de rutas de entrega establecidas en función a órdenes de compras recibidas y considerando la ubicación geográfica de los diferentes clientes.

Considerando que para poder entregar los productos a los clientes dentro de los plazos establecidos se depende directamente del proveedor, se va a tener a disposición a dos proveedores que puedan en algún momento atender incrementos inesperados en la demanda de empaques plásticos en el municipio.

1.2.3 ANÁLISIS DE SEPARABILIDAD

Debido a la estructura del proyecto, se determina que no se puede separar en otros proyectos.

Como Proyecto complementario es importante destacar que a futuro se va a evaluar la factibilidad de diversificar los productos, incorporando otros materiales plásticos como lo son: Vasos, platos y cubiertos desechables.

1.2.4 MÉTODO PARA LA MEDICIÓN DE BENEFICIOS Y COSTOS

En esta sección del proyecto se enfocará a realizar un estudio tanto de los beneficios como de los costos que se analizarán en la sección del estudio económico.

Identificación de los Beneficios

Corresponde a los ingresos que se obtienen de los productos vendidos, los cuales tienen una estrecha relación con el pago (monetario) que realizan los usuarios al adquirir los productos.

Identificación de los Costos

Los costos de inversión corresponden a la compra de los activos, los gastos de puesta en marcha y el capital de trabajo. Los costos operacionales incluyen arriendo, insumos, remuneraciones al personal, distribución y publicidad.

1.2.5 INDICADORES

Se establecen los indicadores típicos de evaluación económica:

- ✓ VAN (Valor actual neto).
- ✓ T.I.R (Tasa Interna de retorno).
- ✓ PRI (Período de recuperación de la inversión).

1.2.6 CRITERIO DE EVALUACIÓN

El criterio económico por utilizar será el cálculo del valor actual neto (VAN), con una tasa de descuento estimada según la rentabilidad que se le exige al proyecto, dependiendo del riesgo que se tenga en él, en un período de 1 año; tiempo de duración del contrato proveedor-cliente. Esperando que este valor sea

de una magnitud considerable y positiva para entregar la factibilidad económica del proyecto.

Dicho análisis debe ser considerado para el proyecto en su totalidad luego de verificar que el VAN sea mayor o igual a cero. Además EL TIR debe de ser mayor a la tasa de retorno.

1.2.7 ESTRUCTURA DE EVALUACION DEL PROYECTO

Como se había establecido previamente, éste es un proyecto que se va a evaluar a 5 años, donde se realizan operaciones continuas de comercialización del producto, con su evaluación respectiva, también se hará un estudio de mercado para evaluar la factibilidad de llevar a cabo el proyecto.

Se estudiará la manera o método de financiamiento de éste. El proveedor deberá entregar productos de alta calidad en las fechas y lugares convenidos, lo que a su vez, se traduce en que los clientes puedan acceder a un servicio de distribución rápido y confiable.

Se realizarán los siguientes estudios:

- ✓ Estudio de mercado.
- ✓ Estudio de pre factibilidad técnica.
- ✓ Estudio de Pre factibilidad Societaria.
- ✓ Estudio de Pre factibilidad Tributaria.
- ✓ Estudio de Pre factibilidad Financiera.
- ✓ Estudio de Pre factibilidad Ambiental.
- ✓ Estudio de Pre factibilidad Económica.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

2.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

El producto por ofrecer al mercado son bolsas plásticas de uso popular (en presentaciones de 1, 2, 3 y 5 libras); producto que es utilizado para el empaque de productos varios.

DESCRIPCION ESPECÍFICA:

Presentación	Ancho	Largo	Espesor	Material
1 Libra	5"	8"	80 gg	Baja Densidad
2 Libras	6"	10"	80 gg	Baja Densidad
3 Libras	8"	12"	80 gg	Baja Densidad
5 Libras	12"	18"	80 gg	Baja Densidad

El valor agregado del producto en venta es la entrega en los diferentes puntos de uso que se le va a brindar a los clientes y la atención personalizada que se pretende brindar ante inconformidades existes por las características físicas del producto u otras situaciones que tengan vinculación con los requerimientos previamente establecidos.

Las bolsas van a ser distribuidas según especificaciones requeridas por los clientes, considerando requerimientos como: Ancho, largo, espesor, cantidad por paquete.

El producto será entregado en paquetes debidamente protegidos y enfardados según requerimientos establecidos en pedido.

La manera de realizar la publicidad va a ser a través de afiches, hojas volantes y publicidad móvil, donde se ofrecerá el producto. La publicidad será apoyada a través de boletines en radio local (únicamente al iniciar operaciones) la cual tiene conexión con las diferentes empresas dedicadas al comercio.

FOTOS DEL PRODUCTO



2.2 DEMANDA ACTUAL Y FUTURA

La demanda total del mercado local actual de bolsas plásticas corresponde a 647,750 bolsas mensuales, demanda estimada considerando los consumos reflejados en las encuestas y el número de comerciantes, supertiendas, pupuserías, farmacias, ferreterías y sector informal existente en el municipio. Con la implementación del proyecto se busca facilitar la entrega del producto satisfaciendo de una forma adecuada la demanda que actualmente existe.

Considerando que el municipio de Aguilares muestra crecimiento constante del sector comercio y de igual forma de población, a futuro la demanda de bolsas y otros productos plásticos va a crecer notablemente lo cual dentro del proyecto se va a considerar para realizar las acciones correspondientes para poder satisfacer la demanda a futuro.

DETERMINACIÓN DE LOS NIVELES DE CONSUMO

DEMANDA MENSUAL (BOLSAS)					
PRODUCTO	CLIENTES				
	FERRETERIAS	PUPUSERIAS	SUPERTIENDAS	FARMACIAS	SECTOR INFORMAL
1 Libra	15,000	20,000	35,000	20,000	200,000
2 Libras	1,500	18,750	15,000	0	93,750
3 Libras	1,500	7,500	12,000	0	93,750
5 Libras	1,500	3,750	15,000	0	93,750
Demanda Mensual	19,500	50,000	77,000	20,000	481,250
Demanda Anual	234,000	600,000	924,000	240,000	5,775,000
TOTAL DEMANDA ANUAL 7773,000 BOLSAS					

COMPRA MENSUAL (BOLSAS)						
PRODUCTO	PRECIO DE COMPRA (MILLAR)	CLIENTES				
		FERRETERIAS	PUPUSERIAS	SUPERTIENDAS	FARMACIAS	SECTOR INFORMAL
1 LB	\$1.95	\$29.25	\$39.00	\$68.25	\$39.00	\$390.00
2 LBS	\$2.55	\$3.83	\$47.81	\$38.25	\$0	\$239.06
3 LBS	\$3.25	\$4.88	\$60.94	\$39.00	\$0	\$304.69
5 LBS	\$4.75	\$7.13	\$17.81	\$71.25	\$0	\$445.31
COMPRA MENSUAL \$	\$12.50	\$45.09	\$165.56	\$216.75	\$39.00	\$1,379.06
COMPRA ANUAL \$	\$150.00	\$541.08	\$1,986.72	\$2,601.00	\$468.00	\$16,549
TOTAL EGRESOS POR PRODUCTO		\$22,145.52				

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA ACEPTACIÓN O RECHAZO DEL PRODUCTO “BOLSAS PLASTICAS FLEXIBLES DE TIPO POPULAR”

A continuación se plantean diferentes interrogantes con el fin de conocer las expectativas del mercado en lo referido a la aceptación o rechazo del producto a comercializar.

1. **Que tipo de bolsa utiliza en mayor proporción para el empaque de los productos comercializados en su negocio.**
a) Popular. b) Gabcha. c) Precortada. d) Tipo C
2. **Cual es el consumo mensual de bolsa que tiene.**
a) 500 b) 1000 c) 5,000 d) 10,000 o mas.
3. **Cual es el precio por millar promedio con el cual compra la bolsa.**
(Referencia bolsa de 1 libra).
a) Mayor a \$2.5 b) Mayor a \$3.0 c) Mayor a \$4.0
4. **En relación al tiempo de entrega actual del producto, usted lo considera.**
a) Deficiente b) Regular c) Bueno d) Muy bueno
5. **En relación a la calidad del producto actual, usted la considera.**
a) Deficiente b) Regular d) Buena d) Muy buena

Nota: La encuesta fue administrada a encargados de supertiendas, pupuserías, farmacias, ferreterías y comercio informal.

El tamaño de la muestra tomada de la población corresponde a 50 clientes, considerando la cantidad de negocios existentes en el municipio.

Diferencia entre tipos de bolsas:

Popular: Bolsa utilizada para el empaque de alimentos, canasta básica, frutas, verduras, líquidos y otros.

Gabacha: Bolsa utilizada para el empaque de canasta básica, frutas, verduras y que posee asas para facilitar su manipulación. Esta bolsa es conocida comúnmente como mil usos.

Precortada: Bolsa utilizada en tiendas y supermercados para el empaque de frutas y verduras.

Tipo C: Bolsa utilizada para el empaque de bolsas, alimentos de dimensiones específicas.

PROYECCION DE INGRESOS (DOLARES)						
PRODUCTO	PRECIO DE COMPRA (MILLAR)	CLIENTES				
		FERRETERIAS	PUPUSERIAS	SUPERTIENDAS	FARMACIAS	SECTOR INFORMAL
1 LB	3.90	58.50	78.00	136.50	78.00	780.00
2 LBS	5.10	7.65	95.63	76.50	0.00	478.13
3 LBS	7.80	11.70	58.50	93.60	0.00	731.25
5 LBS	11.40	17.10	42.75	171.00	0.00	1,068.75
VENTAS MENSUALES \$		94.95	274.88	477.60	78.00	3,058.13
VENTAS ANUALES \$		1,139.40	3,298.56	5,731.20	936.00	36,697.56
TOTAL EGRESOS POR PRODUCTO		\$47,802				

ESTUDIO DE MERCADO

TABLA RESUMEN DE ESTUDIO DE MERCADO (ENCUESTA)

SECTOR	USO DE (Bolsas Populares)	CONSUMO (BOLSAS)	PRECIO MAYOR A \$4.10	TIEMPO DE ENTREGA	CALIDAD DE PRODUCTO
Supertiendas	100 %	70,000	100 %	Bueno	Bueno
Pupuserias	100 %	40,000	100 %	Bueno	Bueno
Farmacias	100 %	40,000	100 %	Bueno	Bueno

Ferreterías	100 %	30,000	100 %	Bueno	Bueno
Sector Informal	100 %	400,000	100 %	Bueno	Bueno

Analizando la información recabada en encuesta se determina lo siguiente:

- a) Se determinan como clientes potenciales las supertiendas y el sector comercio informal.
- b) Se observa un consumo similar entre los diferentes sectores. El valor reflejado de consumo de bolsas ha sido obtenido de las respuestas de la pregunta #2.
- c) Se confirma el uso o aceptación del producto.
- d) Se establece que el precio ofertado actualmente es totalmente superior al que se pretende ofertar.
- e) La calidad es considerada como buena.
- f) Los tiempos de entrega de una forma general se consideran como buenos.
- g) Se entrevistaron a 30 comerciantes informales, 10 supertiendas, 3 Farmacias, 5 Pupuserías y 2 Ferreterías.

2.3 VARIABLES QUE AFECTAN A LA DEMANDA

Con el desarrollo del proyecto a medida se vaya dando un crecimiento del comercio en la zona, implicaría un crecimiento de número de clientes, esto a su vez conlleva un crecimiento de la demanda.

Las variables de mayor incidencia en la demanda son:

- a) Los precios a los cuales son ofertados los productos.
- b) Los tiempos de entrega.
- c) La consistencia de la calidad del producto.

- d) El incremento de la competencia.
- e) Disponibilidad de productos y flexibilidad ante urgencias de los clientes.

2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA

Con respecto al análisis de la oferta, se debe distinguir que sólo existe una empresa distribuidora de bolsas la cual está ubicada en la ciudad de San Salvador, ofertando en su totalidad a los diferentes sectores comerciales de la zona.

El proveedor que actualmente oferta empaques plásticos flexibles posee un precio superior a US\$ 4.1 + IVA por cada millar de bolsas en presentación de una libra.

Dicho proveedor atiende en un 100 % la demanda existente; según resultados de encuesta posee un precio por millar mayor al que se pretende ofertar.

CANTIDAD DE NEGOCIOS EN EL MUNICIPIO

CANTIDAD	TIPO DE CLIENTES
15	Supertiendas
10	Pupuserías
8	Farmacías
6	Ferreterías
100	Sector Informal

Dentro de los aspectos a destacar en relación a como el mercado percibe a la competencia, se mencionan algunas situaciones:

a) La calidad del producto ofertado actualmente se considera como buena, situación que será mejorada con la implementación del proyecto.

b) En relación al tiempo de entrega, el mercado considera que es bueno, de igual forma esta situación puede ser mejorada debido a que con la creación de este negocio va a existir una mayor cercanía con los clientes y por ende una reacciona inmediata ante los requerimientos.

c) El precio que actualmente ofrecen es alto en función a los precios a ofertar.

2.5 COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.

La selección de la posición competitiva deseada de un negocio, requiere comenzar por la evaluación del mercado en que está inserto. Para lograr esta tarea, se debe comprender los factores fundamentales que determinan sus perspectivas de rentabilidad a largo plazo, este indicador recoge una medida general del atractivo de la industria.

Sin embargo, la clave para competir y lograr un buen posicionamiento en el mercado dependen en gran medida de la utilización de estrategias de diferenciación en calidad, variedad y asistencia técnica, tanto en el uso del producto como solventar inconformidades de los clientes por variaciones no conformes de la calidad del producto.

Se reconoce que la ventaja competitiva es el resultado de una comprensión a fondo de las fuerzas internas y externas que impactan la organización. Externamente, se tiene que identificar tendencias, atractivos de la industria y características principales de los competidores.

ANALISIS FODA

Fortalezas

- ✓ Entrega inmediata del producto y eficiente servicio de distribución.
- ✓ Precios bajos en relación a la competencia actual.
- ✓ Asistencia inmediata y especializada ante quejas o reclamos.
- ✓ Calidad del producto.

Debilidades

- ✓ Débil fuerza de marketing asunto que debe ser mejorado.
- ✓ Bajo número de personal para distribuir el producto.

Oportunidades

- ✓ Futuro mercado potencial al crecimiento del comercio en la zona.
- ✓ Mercado exclusivo mostrando un bajo número de proveedores.
- ✓ Diversificar los productos.

Amenazas

- ✓ Posible baja de precio de la competencia en la venta de producto.
- ✓ Fluctuaciones constantes de los precios de los productos derivados del petróleo.
- ✓ Futuras normativas que regulen el uso de bolsas plásticas.

FORMULACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIO.

En general los puntos para lograr el objetivo de la estrategia son:

- ✓ Utilizar imagen de publicidad apoyado por persona calificada en el área de ventas.

- ✓ Instruir a una persona a nivel técnico en el área plásticos flexibles frente a futuros problemas por resolver de clientes, y que de igual forma participen en la distribución y entrega del producto brindando una atención personalizada.

- ✓ Considerar el realizar visitas constantes para establecer un control de consumo de bolsas, ayudado por una atención permanente al cliente y la realización de inventarios semanales para observar y mantener un control real de los consumos de las diferentes variedades de bolsas, esta actividad será realizada sin generar algún costo adicional al precio que paguen los clientes por el producto.

2.6 DETERMINACION DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES.

La determinación del precio se basa en tres factores: costos, competencia y demanda de clientes, sin embargo, cabe destacar que el precio es valorado en

forma principal a partir del costo, considerando la inversión de compra del producto y el costo de distribución.

El precio por millar del producto en venta (bolsa popular) va a ser el siguiente:

Bolsa 1 libra:	\$ 3.90
Bolsa 2 libras	\$ 5.10
Bolsa 3 libras	\$ 7.80
Bolsa 5 libras	\$11.40

Las condiciones de pago utilizados son al contado y en casos de clientes potenciales se va a trabajar con crédito a treinta días plazo.

El precio por millar del producto se ha establecido en función al precio de compra al proveedor más un 20 % considerando los costos de operación.

2.7 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN

El punto de localización es clave para distribuir el producto en el lugar o área requerida por el cliente, esto debido a que la empresa va a estar ubicada en la zona central de la ciudad de Aguilares. El negocio está ubicado en calle frente al parque central, local # 1223.

2.8 ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

El sistema de comercialización del producto será a través de su distribución ubicando el producto en puntos establecidos y acordados con los clientes.

En este sistema se verán los distintos medios utilizados para la comercialización del producto, que constituye uno de los aspectos de mayor importancia para el desarrollo del negocio y para la mantención de los clientes donde se espera exista una estrecha y marcada diferencia con la competencia actual y futura.

En lo referente a la promoción del producto, se va a desarrollar evento correspondiente a la inauguración del negocio, en la cual se contempla la invitación de algunos administradores y propietarios de supertiendas, pupuserías, farmacias, ferreterías y comerciantes informales de la zona que deseen participar la inauguración del negocio y que deseen conocer sobre los productos a ofertar y los canales de distribución que se van a utilizar.

Considerando la necesidad de lograr a su vez una buena aceptación y el reconocimiento inicial en el mercado, se realizaran planes promocionales para los primeros clientes que compren bolsas, como también la difusión de Banner publicitarios, hojas volantes que serán ubicados en puntos estratégicos de la zona de mayor comercio de Aguilares y además publicidad móvil para informar a la población de las diferentes colonias y comunidades pertenecientes a este municipio.

Considerando futuros problemas en el vehículo utilizado para la distribución de los productos, como plan de contingencia se ha establecido contacto con empresa de transporte varios ubicada en área cercana a la empresa.

CAPITULO III

ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

3.0 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

El estudio técnico propone y analiza las diferentes alternativas de producción del bien o servicio que se desea, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas.

En éste análisis se determinan los equipos e instalaciones requeridas para el proyecto y por consiguiente los costos de inversión que se requieren, además establece las materias primas e insumos a usar en el proceso, también se determinan el capital de trabajo y los costos referidos a la puesta en marcha del proyecto.

El estudio técnico también analiza la forma óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del servicio deseado.

Este estudio establece las necesidades de materiales y por ende el capital de trabajo.

Se describen los procesos en función de la capacidad y condiciones que le afectan. También determina los insumos que se requiere, es decir los costos para poder operar.

3.1 DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE LOS PROCESOS.

- a) Recepción de pedidos: Proceso en el cual se van a captar los requerimientos del cliente, estableciendo las fechas de entrega.
- b) Evaluación de factibilidad de entrega: Etapa del proceso en la cual se van a establecer las fechas de entrega considerando la existencia de producto y la reacción del proveedor.
- c) Confirmación de entrega de productos: Comunicación hacia al cliente sobre la fecha de entrega y las cantidades de producto a entregar.
- d) Requerimiento de producto a proveedor: Etapa del proceso en la cual se van a transmitir al proveedor los requerimientos de materiales y sus proyecciones de consumo. De igual forma se van a solicitar al proveedor la confirmación de las fechas de entrega de los productos.

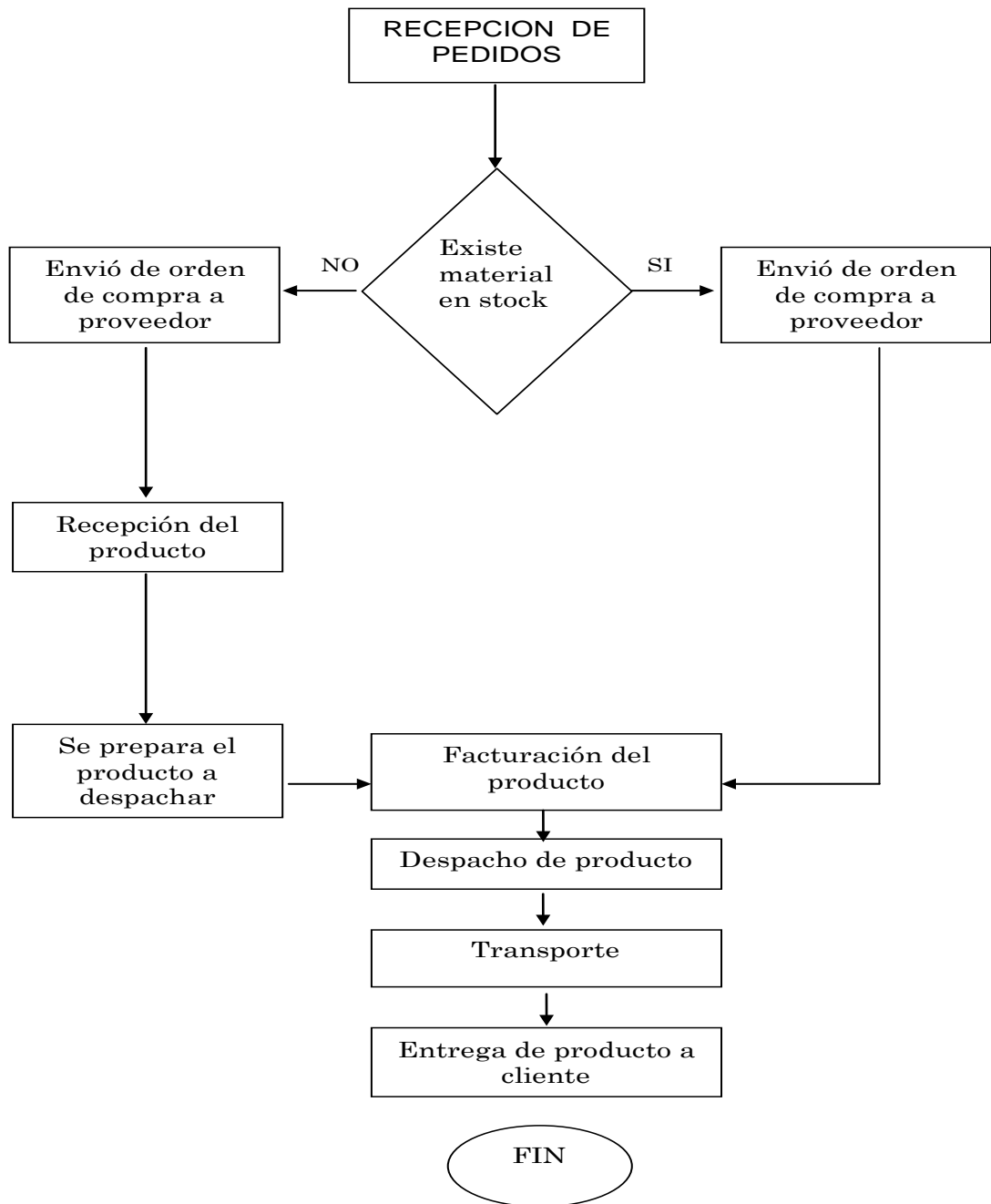
- e) Recepción e inspección de productos enviados por proveedor: La recepción del producto corresponde a la etapa del proceso en la cual el proveedor entregará los productos solicitados y se realiza una inspección física aleatoria al producto suministrado.

- f) Facturación: Etapa del proceso en la cual se facturan los productos vendidos.

- g) Distribución y entrega de productos: Entrega de los productos solicitados en tiempo, lugar y cantidades requeridas.

- h)** Percepción de satisfacción del cliente: En esta etapa del proceso, se pretende conocer a través de llamadas telefónicas realizadas aleatoriamente a los clientes de mayor consumo.

3.2 DIAGRAMA DE FLUJO



3.3 BALANCE DE MASA Y ENERGIA.

Básicamente este aspecto está referido al consumo de combustible utilizado por el vehículo en el cual se va a realizar la distribución de los productos comercializados.

Tipo de Combustible: Gasolina Regular.

Precio por Galón: \$3

Consumo Semanal: 3.33 Galones = \$10

Consumo mensual: 13.20 Galones = \$40

Consumo mensual de agua: \$5.00

Nota: Se están considerando veintiséis días de trabajo durante el mes y los datos reflejados de consumo de combustible están justificados en que la distribución del producto se va a realizar únicamente dentro del municipio de Aguilares.

3.4 SELECCIÓN DE EQUIPOS.

Para implementar el proyecto, se requiere de un vehículo y se considerará como rendimiento aceptable 30 kilómetros por galón de gasolina.

Se realizará una clasificación de los distintos proveedores, tomando en consideración factores tales como: precio, marca, prestigio del proveedor y capacidad de carga. Hoy en día la tecnología de fabricación de los vehículos es muy similar, por lo que será preponderante el precio en la selección del proveedor.

La siguiente matriz nos ayudará a seleccionar al mejor proveedor.

- a) Camión KIA.
- b) Computadora con impresora.

METODO DE PONDERACION Y SELECCIÓN DE EQUIPOS

Tabla 1: Tabla de ponderaciones para seleccionar Vehículo.

Características	Ponderación (%)	Unidades	DIDEA			Características	Ponderación	Unidades	AUTO MARMOL		
			Valor	Calif.	Nota Pond.				Valor	Calif.	Nota Pond.
Rendimiento	30	km/gal	45	7	2.1	Rendimiento	30	km/gal	35	5	1.5
Capac. Carga	30	Tonel	2	7	2.1	Capac. Carga	30	Tonel	2	7	2.1
Precio	40	\$	12,995	8	3.2	Precio	40	\$	13,100	7	2.8
Totales					7.4						6.4

Luego de hacer la correspondiente ponderación fue seleccionado el vehículo ofertado por DIDEA, debido a que resulto con una calificación mayor.

Tabla 2: Tabla de ponderaciones para seleccionar Computador.

Característica	Ponderación (%)	Unidades	MUNDO NET			Característica	Ponderación (%)	Unidades	COMPUPARTS		
			Valor	Calif.	Nota Pond.				Valor	Calif.	Nota Pond.
Garantía	30	Meses	12	7	2.1	Garantía	30	Meses	12	7	2.1
Capac. M.	30	GB	50	7	2.1	Capac. M.	30	GB	60	8	2.4
Precio	40	\$	360	6	2.4	Precio	40	\$	350	7	2.8
Totales					6.6	Totales					7.3

Elaboración: Fuente propia.

Calificaciones de 0 a 10.

Se le ha asignado un mayor porcentaje de ponderación al ítem Precio, puesto que el mantener costos bajos va a significar para este proyecto el poder alcanzar la rentabilidad esperada. Luego de hacer la correspondiente ponderación fue seleccionado el equipo ofertado por COMPUPART.

3.5 PROYECTOS COMPLEMENTARIOS.

Dentro del presente proyecto, al iniciar las operaciones se tiene proyectado a futuro la diversificación de productos incluyendo dentro de los productos a ofertar: Vasos, platos, cubiertos desechables, polipel y plástico tela lluvia.

También otro proyecto complementario a futuro que se pretende desarrollar es la contratación de una persona para la recolección de desechos plásticos generados en la ciudad de Aguilares, los cuales se pretenden recolectar, clasificar y posteriormente vender a empresas procesadoras de plásticos.

Esto permitirá obtener ingresos adicionales que pueden de alguna manera ser utilizados para la implementación de planes de mercado hacia clientes y motivación para los empleados.

3.6 DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS.

INSUMOS

Dentro de los insumos requeridos para la implementación del proyecto, se encuentran los siguientes:

- a) Requerimientos de productos (pedidos realizados por clientes).
- b) Empaques plásticos flexibles suministrados por nuestro proveedor.
- c) Formularios para despachos de productos (facturas).

PRODUCTO

El producto resultante será la comercialización y distribuciones de empaques plásticos flexibles de tipo popular.

Los proveedores seleccionados son los siguientes:

- a) Industrias Plásticas S.A. de C.V.
- b) Termoencogibles.

Los proveedores han sido seleccionados por su alta participación en el mercado y la alta calidad brindada en los productos suministrados.

SUBPRODUCTOS

En el presente proyecto no existen subproductos.

3.7 FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO.

Está constituye una de las grandes ventajas del proyecto, puesto que se cuenta en el mercado con varios proveedores de buen nivel y si el proveedor seleccionado no responde de buena manera a los requerimientos solicitados será reemplazado sin problemas, de acuerdo a las cláusulas indicadas en la base de licitación.

La flexibilidad y rendimiento también está basada en la capacidad de absorber la demanda en empaques plásticos flexibles de tipo popular y satisfacer ante incrementos inesperados de la demanda. Para este punto se pretende solventar a través del manejo de inventario de seguridad exigido al proveedor en el contrato de abastecimiento.

3.8 CONSUMOS DE ENERGÍA.

La energía requerida para el funcionamiento de Los dispositivos eléctricos utilizados se ve reflejada a continuación:

La energía requerida el proyecto es para dos lámparas y una computadora. Considerando los equipos eléctricos a utilizar se determina que este aspecto no es relevante para el proyecto ya que visualizando el consumo de energía, se considera que el valor en dólares oscilaría entre \$8 a \$10.

3.9 PROGRAMA DE TRABAJO, TURNOS Y GASTOS EN PERSONAL.

Las fechas que se han fijado en el programa de trabajo para la puesta en marcha del negocio tienen la suficiente holgura para cumplirla.

- a) Primera quincena de Enero del 2010. Se dará comienzo a la publicidad de los productos a ofertar.
- b) Febrero de 2010. Toma de pedidos y captación de requerimientos de clientes.
- c) Febrero de 2010. Se transmitirán requerimientos de materiales al proveedor.
- d) Marzo de 2010. Ingreso de los primeros materiales a las bodegas.
- e) Marzo 2010. Se iniciara la distribución de empaques plásticos flexibles a los clientes correspondientes.
- f) Abril de 2010. Verificación de satisfacción de clientes a través de llamadas telefónicas y encuestas aplicadas en sitio.

Tabla 2: Programa de Trabajo. (Año 2010).

ACTIVIDAD	ENERO	FEBERO	MARZO	ABRIL
Publicidad de productos a ofertar	X			
Toma de pedidos y captación de requerimientos		X		
Emisión de requerimientos de materiales a proveedor		X		
Recepción de materiales en bodegas			X	
Distribución y comercialización de empaques a clientes			X	X
Verificación de la satisfacción del cliente				X

Fuente: Elaboración propia.

Turnos

El personal que se estima de 4 personas es el necesario para su buen funcionamiento y para satisfacer los niveles de demanda actuales.

Está organizado el horario laboral de la siguiente manera:

Martes a Viernes de las 8:00 a.m. a 14:00 p.m.

Sábado y domingo de las 8:00 a.m. a 14:00 p.m.

Determinando como hora de almuerzo de 12:00 m. a 1:00 p.m.

El horario establecido esta planteado en función a los horarios de mayor afluencia de comerciantes en la zona.

Gastos en Personal

El detalle de gastos de personal que se incurre se indica en el Análisis Administrativo.

3.10 PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS Y PERFILES.

El personal operacional que conforma esta unidad estratégica de negocios es el necesario para su buen funcionamiento y serán nuevos integrantes de la empresa, siendo calificado para las áreas que lo requieran.

- ✓ Administrador General.
- ✓ Ejecutivo de Ventas.
- ✓ Bodeguero.

Descripción práctica de los cargos:

Administrador General: Persona responsable de mantener un control de la situación financiera de la empresa.

Ejecutivo de Ventas: Persona responsable de ofertar los productos, captar pedidos, transmitir requerimientos a los proveedores, entregar productos y realizar llamadas telefónicas o visitas a los clientes para conocer la percepción del servicio brindado por DISGONZA S.A.

Bodeguero y auxiliar de motorista: Persona encargada del almacenamiento del producto, carga de despachos y ubicación de productos en puntos establecidos por los clientes.

3.11 INVERSIONES EN EQUIPO Y EDIFICACIONES

Los costos de inversión, son todos aquellos recursos (o costos) en que se incurre desde que se toma la decisión de realizar el proyecto, hasta su puesta en marcha.

El presente estudio considera inversiones en equipos como se detalla a continuación:

ACTIVOS TANGIBLES

Son inversiones que se utilizan para el desarrollo de las operaciones.

Tabla 3: Activos tangibles

ITEM	Cantidad	Valor U. (\$)	Valor Total (\$)
Camión KIA	1	\$ 12.995	\$ 12,995
Computadora	1	\$ 350	\$ 350
Módulos metálicos	1	\$ 300	\$ 300
Escritorio	1	\$ 50	\$ 50
Sillas	5	\$ 25	\$ 125
Archivero Metal	1	\$ 30	\$ 30
Teléfono	1	\$ 30	\$ 30
Papelería y eq. de Of.	1	\$ 50	\$ 50
TOTAL	1	\$ 13,830.00	\$ 13,930

Elaboración: Fuente propia.

3.12 INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO.

El capital de trabajo, se refiere al capital que se necesita para la operación normal del proyecto durante el primer ciclo productivo (proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación, y termina cuando se venden los productos terminados, y se percibe el producto a la venta y queda disponible para cancelar nuevos insumos), este ciclo productivo será de un mes. El capital de trabajo considerado para este proyecto es de **\$ 3,280** el cual se calculó a través del método de Déficit Acumulado Máximo en la tabla 5.

Tabla 4: COSTO TOTAL (EGRESOS)

ITEM	Mensual (\$)	Anual (\$)
Sueldos	\$ 1,000	\$12,000.00
Combustibles	\$ 40.00	\$ 480.00
Compra de Bolsas	\$ 1,845.46	\$22,145.52
Otros	\$ 10.00	\$ 120.00
Arriendo	\$ 125.00	\$ 1,500.00
Mantenimiento Vehículo	\$ 10.00	\$ 120.00
TOTAL (\$)	\$ 3,030.46	\$36,365.52

Fuente: Elaboración Propia.

El período de pago es contra factura, a 30 días, mes vencido. Por lo tanto el pago por el primer servicio, se percibe a partir del tercer mes

CÁLCULO DE CAPITAL DE TRABAJO

Para realizar el cálculo del Capital de Trabajo por el método de Déficit Acumulado Máximo, primero, se hizo el cálculo del costo total dando como resultado \$3,280

dólares, que son los egresos mensuales que se tendrán, luego los ingresos se verán reflejados a partir del tercer mes, por lo que genera como capital de trabajo para operar en un ciclo productivo es de \$3,280 dólares.

Tabla 5: Cálculo Capital de Trabajo

Ítem	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7
Ingresos			4,780	4,780	4,780	4,780	4,780
Egresos	- 310	- 2,970	- 3,030	- 3,030	- 3,030	- 3,030	- 3,030
Saldo	- 310	- 310	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750
Saldo Acum.	- 310	- 3,280	- 1530	220	1,970	3,720	5,470

Fuente: Elaboración propia

DETALLE CAPITAL DE TRABAJO

MES 1	Publicidad	\$ 50
	Permiso	\$ 25
	Muestras	\$ 10
	Formación	\$ 100
	Arriendo	\$ 125 = TOTAL \$310

MES 2	Sueldos	\$1,000
	Arriendo	\$ 125
	Compra M (Stock Inicial)	\$1,845.46 = TOTAL \$2,970

RESUMEN DE LA INVERSIÓN

Este consiste en el total de todos los costos de iniciación, los imprevistos y capital de trabajo.

Tabla 6: Resumen de la Inversión.

Ítem	Inversión (\$)
Camión KIA	\$ 12,995
Computadora	\$ 350
Modulo Metálico	\$ 300
Escritorio	\$ 50
Sillas	\$ 125
Archivero	\$ 30
Teléfono	\$ 30
Papelería y eq. de Of.	\$ 50
SUBTOTAL	\$ 13,930
Gastos de puesta en marcha	\$ 185
Imprevistos (10% Inversión)	\$ 1,740
Inversión Capital de Trabajo + Stock inicial	\$ 3,280
TOTAL INVERSIÓN	\$19,135

Fuente: Elaboración propia.

3.13 COSTOS DE INSTALACION Y PUESTA EN MARCHA.

Los costos de instalación y puesta en marcha lo van integrar la compra de activos, gastos de puesta en marcha además del capital de trabajo.

Los costos de instalación y puesta en marcha van a ser los siguientes:

Tabla 7: Costos de puesta en marcha.

RUBRO	VALOR (\$)
Publicidad	\$ 50
Permiso municipal	\$ 25
Entrega de muestras.	\$ 10
Formación de Empresa	\$100
Total	\$185

Fuente: Elaboración propia.

La entrega de muestras a la población estará a cargo del ejecutivo de ventas.

3.14 COSTOS IMPREVISTOS.

En esta situación se consideran aspectos referidos a aspectos no considerados dentro del estudio de implantación del proyecto. Estos aspectos están referidos a fallas en vehículo, choques, daños en computadora y otras situaciones difíciles de predecir.

El costo de imprevistos se considera un 10 % de la inversión.

Cabe considerar que el cuadro de resumen de costos será considerado en la sección del proyecto económico.

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD:
ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA Y AMBIENTAL

4.0 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES

En el presente capítulo se estudiarán los aspectos administrativos y legales con los que se tendrá que incurrir para la realización del proyecto.

4.1 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Para desarrollar y poner en funcionamiento la empresa, es importante el recurso humano a utilizar en el desempeño de las operaciones, es por ello que se debe contar con personal con alta competencia el sector en el cual se va a desarrollar la comercialización de empaques plásticos flexibles.

4.1.1 PERSONAL

El personal que conformará la empresa será el siguiente:

- ✓ **Administrador General:** Persona responsable de mantener un control de la situación financiera de la empresa y de orientar las actividades macro organizacionales.

- ✓ **Ejecutivo de Ventas:** Persona responsable de ofertar los productos, captar pedidos, transmitir requerimientos a los proveedores y realizar llamadas telefónicas o visitas a los clientes para conocer la percepción del servicio brindado.

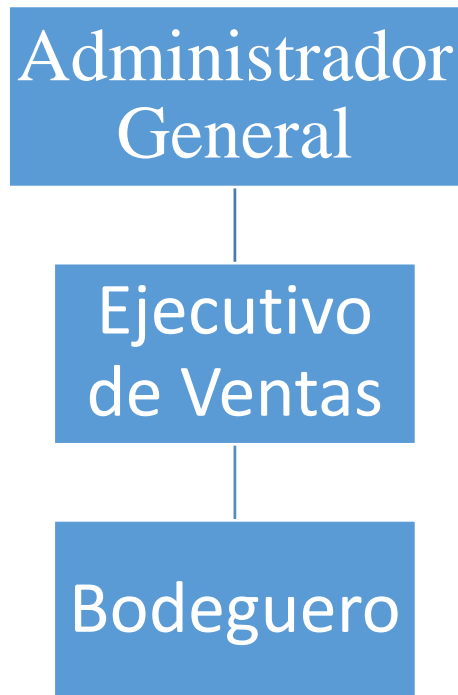
- ✓ **Bodeguero:** Persona encargada del almacenamiento del producto, carga de despachos y ubicación de productos en puntos establecidos por los clientes.

4.1.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La empresa se va a estar conformada según organigrama definido y conocido por todo el personal. La organización es de tipo vertical como se observa en la figura 4-1.

La administración de la empresa esta bajo la dirección de un Ingeniero de Ejecución en Gestión Industrial quien va a tener el rol de administrador general, un Vendedor, Motorista, Bodeguero y auxiliar de motorista, en el siguiente organigrama se detalla la estructura de la empresa.

Figura 4-1: Organigrama



Fuente: Elaboración Propia.

4.1.3 SISTEMA DE INFORMACION ADMINISTRATIVO

La organización va a contar con un sistema de comunicación que permita conocer de una manera oportuna los resultados de las diferentes transacciones y operaciones comerciales realizadas a diario, lo que genera una ayuda y una estrategia de dirección orientada a implementar acciones laborales que permiten alcanzar una alta efectividad en las operaciones comerciales.

4.1.4 PERSONAL ADMINISTRATIVO, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS.

EL personal que trabaja en DISGONZA S.A, así como el cargo que desempeña y su perfil es lo que a continuación se describe, en función específica según el cargo establecido.

- ✓ Reclutamiento y Selección de Personal

Reclutamiento

El reclutamiento se realizará a través de avisos en la prensa local y avisos en establecimientos de educación superior. Específicamente para el cargo de administrador General y ejecutivo de ventas.

Selección

Se recopilará información de los postulantes a través de entrevista personal, seleccionando a aquellos que cumplan de la mejor forma con las necesidades y especificaciones del cargo.

La entrevista consistirá en una conversación informal, dirigida a obtener información de la personalidad, conocimientos y estudios del postulante.

Contratación

El personal es contratado de acuerdo a la legislación vigente, en la cual se establece la firma de contrato hasta un máximo de 30 días desde la fecha de inicio de las labores en la empresa, así también DISGONZA mantiene una política interna de hacer un contrato por 90 días para luego si el personal contratado a prueba es el idóneo hacer que pase a indefinido.

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO : Administrador General.
UNIDAD O AREA : Administración y Finanzas.
CARGO JEFE DIRECTO : N/A

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Funciones del cargo: Dirigir las operaciones de la empresa, administrando los diferentes recursos de la empresa en forma óptima y eficiente.

ACTIVIDADES Y DEBERES DEL CARGO

- ✓ Controlar y ejecutar las actividades financieras de la empresa.
- ✓ Informar a personal de la empresa sobre resultados obtenidos, dificultades observadas.
- ✓ Desarrollar y elaborar reportes, orientados a conocer costos de fletes, rutas y consumo de diesel.
- ✓ Realizar gestiones referidas al pago de salarios.
- ✓ Dirigir reuniones de trabajo para informar sobre el desempeño de la empresa.
- ✓ Planificar actividades macro organizacionales buscando el buen desempeño de la empresa.
- ✓ Representar a la empresa en trámites legales.

- ✓ Realizar declaraciones de impuestos.

RESPONSABILIDADES POR AUTORIZACIONES

Gasto de fondos asignados, organización, dirección control y supervisión del personal, equipos y mercaderías.

RESPONSABILIDAD POR ACTIVOS

Es responsable de administrar las instalaciones y equipos con los cuales ha sido constituido DISGONZA S.A.

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO : Ejecutivo de Ventas
UNIDAD O AREA : Comercialización y Distribución.
CARGO JEFE DIRECTO : Administrador General.
REQUISITO : Poseer licencia para conducir

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Funciones del cargo:

Elaborar requerimientos de productos y enviar a proveedores, comercializar y promocionar empaques flexibles, visitar a clientes y elaborar estadísticas de ventas de producto.

ACTIVIDADES Y DEBERES DEL CARGO

- ✓ Ofertar productos al mercado.
- ✓ Toma de pedidos a clientes.
- ✓ Entregar productos a clientes.
- ✓ Toma de inventarios a clientes para conocer el consumo.
- ✓ Elaborar requerimientos de materiales y enviar a proveedores.
- ✓ Elaborar consolidado de ventas.
- ✓ Toma de inventario de productos en stock.
- ✓ Entregar informe sobre consolidado de ventas.

- ✓ Entregar productos a clientes.

RESPONSABILIDADES POR AUTORIZACIONES

Elaborar cotizaciones, control y supervisión inventarios, equipos y productos.

RESPONSABILIDAD POR ACTIVOS

Es responsable de atender reclamos de clientes derivados de productos entregados fuera de especificaciones o por mala manipulación. Asimismo de verificar que los equipos se encuentren dentro de las condiciones optimas (camión).

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO : Bodeguero y auxiliar de motorista.
UNIDAD O AREA : Operaciones.
CARGO JEFE DIRECTO : Ejecutivo de Ventas.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Funciones del cargo:

Apoyar la función del área de comercialización y distribución, laborando directamente en administración de bodega y apoyando en actividades de distribución de productos.

ACTIVIDADES Y DEBERES DEL CARGO

- Colaborar con motorista y ejecutivo de ventas, de acuerdo al apremio y/o disponibilidad de recursos.
- Controlar los ingresos y egresos de materiales.
- Encargado de la mantención y preservación de productos en stock.
- Respetar y hace respetar el Reglamento Interno de la empresa.
- ✓ Carga y descarga productos en los camiones.

- ✓ Apoya en la distribuir productos según ruta de entrega.
- ✓ Colabora en el reordenamiento de material en bodega.

SUELDOS

Los sueldos que se pagan al personal que operará para DISGONZA S.A. corresponden a valores de mercado, el pago se realiza a mes vencido el último día hábil de cada mes. Éstos son valores que representan los costos de Mano de Obra. En la tabla 4.1 se ven expresados los sueldos.

Tabla 4-1: Sueldos a pagar en proyecto

Nº Puesto	Mensual (\$)	Anual (\$)
------------------	---------------------	-------------------

Administrador General	1	\$500	\$6,000
Motorista	1	\$275	\$3,300
Bodeguero	1	\$225	\$2,700
Total (\$)	4	\$1,000	\$12,000

Fuente: Elaboración propia

4.2 PREFACTIBILIDAD LEGAL

En este capítulo abarca en contexto legal de la ejecución del proyecto en El Salvador, para poder identificar las obligaciones y responsabilidades que se contraen y las iniciativas gubernamentales que pueden tener un impacto de cualquier tipo.

4.2.1 MARCO LEGAL

La empresa se enmarca en sector comercial del rubro de distribución de empaques plásticos flexibles de uso popular, sometiéndose a las normativas legales vigentes de acuerdo a las leyes establecidas en la República de El Salvador, tales como el Código de Trabajo, Código Civil, Código de Salud. Para que la empresa a crear esté legalmente constituida debe de cumplir con los siguientes requisitos básicos:

- ✓ Realizar el debido proceso de inscripción de la personería jurídica en el Centro Nacional de Registros.
- ✓ Registro en la alcaldía de la municipalidad donde está ubicado el negocio.
- ✓ Obtener el respectivo código tributario en el Ministerio de Hacienda.
- ✓ Inscripción en la Cámara de Comercio e Industria.
- ✓ Efectuar el registro patronal y de sus empleados en el Instituto Salvadoreño del Seguro Social.

En lo referente a los requerimientos de productos a los proveedores se van a realizar a través de orden de compra específica por pedido en los cuales se van a determinar las especificaciones de los productos requeridos y la responsabilidad del proveedor en caso de fallas en la calidad del producto.

4.2.2 POLITICA DE DESARROLLO INDUSTRIAL

DISGONZA S.A. va a implantar políticas bajo un sistema de desarrollo basado en invertir sus utilidades en el desarrollo de la empresa y la generación de nuevas fuentes de empleo.

Para efectos de inversión, a su vez, distribuye una parte de sus ingresos en nuevos activos.

4.2.3 ASPECTOS LEGALES DEL GIRO DEL PROYECTO

El giro del proyecto se enmarca en el ámbito de la comercialización y distribución de empaques plásticos flexibles de tipo popular.

4.2.4 ASPECTOS LABORALES

La actividad laboral se va a desarrollar bajo la normativa legal establecida en el Código del Trabajo respetando las obligaciones y derechos de los trabajadores y del patrono.

4.3 *PREFACTIBILIDAD SOCIETARIA*

Se conformará una sociedad mercantil cuyos titulares lo son en virtud de una participación en el capital social a través de títulos o acciones; por lo que la empresa estará constituida por una sociedad anónima compuesta de un inversionista con el 75% de las acciones. De la misma sociedad se realizará en una junta general de accionistas, la elección del representante legal que pasará a asumir el administrador general de la empresa.

4.3.1 RELACIÓN CON LOS INVERSIONISTAS

La organización va a manejar una relación con su inversionista por medio de políticas de información cuya función es dar a conocer cada cierto tiempo resultados del desarrollo de la empresa en forma mensual al presidente de la empresa.

4.3.2 ESTRUCTURA SOCIETARIA

DISGONZA S.A. tiene como estructura una Sociedad Anónima, lo que significa que está constituida por un grupo definido de accionistas.

4.4 PREFACTIBILIDAD TRIBUTARIA

La responsabilidad tributaria es la obligación monetaria establecida por el estado que toda persona (natural o jurídica) debe cumplir, y cuyo importe se destina al sostenimiento de las cargas públicas, seguridad social y en general al gasto del estado.

4.4.1 SISTEMA TRIBUTARIO

En El Salvador, para estar dentro del marco legal tributario todas las empresas gravan los siguientes impuestos:

Ley impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la presentación de servicios (IVA).

Este es un impuesto que se aplica a la transferencia, importación, internación, exportación y al consumo de los bienes muebles corporales; prestación,

importación, internación, exportación y el autoconsumo de servicios, de acuerdo con las normas que se establecen en la misma. Este impuesto se cancela mensualmente por las ventas realizadas en el transcurso del mes, y se hace en los primeros 10 días hábiles del mes siguiente. La institución encargada de la recolección de estos impuestos es la Dirección General De Tesorería, que es una dependencia del Ministerio De Hacienda.

Ley del impuesto sobre la renta.

Este impuesto se aplica a las utilidades netas del ejercicio que se está cerrando, y se cancela en los primeros cuatro meses del siguiente período contable. La institución encargada de la recolección de estos impuestos es la Dirección General De Tesorería, que es una dependencia del Ministerio De Hacienda.

4.4.2 MECANISMO DE DETERMINACIÓN DE GASTOS EN IMPUESTOS

Ley impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la presentación de servicios (IVA).

Para obtener el monto a pagar se resta al IVA de las ventas, el IVA de las compras y si el resultado es positivo, ese es el valor a cancelar; pero si el valor es negativo significa que se cuenta con impuesto a favor para el mes siguiente. El porcentaje de impuestos es el 13% sobre las ventas a facturar.

Ley del impuesto sobre la renta.

Para obtener el monto a pagar se le resta a los ingresos, los egresos (costos y gastos), así se obtiene la utilidad neta antes de impuesto sobre la cual se pagará un 25%. Adicional a esto se hace una declaración mensual de pago a cuenta e

impuesto retenido, en la cual se cancela el 1.5% de anticipo al impuesto sobre la renta anual, el cual se descuenta al final del ejercicio del monto calculado. Si al final del ejercicio los egresos son mayores a los ingresos no existe impuesto a pagar, y el impuesto anticipado en el transcurso del año se recupera en el mes siguiente al que se presente la declaración.

4.5 PREFACTIBILIDAD FINANCIERA

En este capítulo se estudia la obtención, y gestión por parte de la empresa, de los fondos que necesarios para cumplir con sus objetivos. En otras palabras, se estudia lo relativo a la obtención y gestión del dinero, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones.

4.5.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las principales fuentes de financiamiento previstas a utilizar:

Capital de socios inversionistas:

Corresponderá a la aportación de capital que realizarán los inversionistas tomando en cuenta los siguientes factores:

- ✓ Rendimiento esperado, positivo o negativo, es la compensación obtenida por la inversión, su rentabilidad.
- ✓ Riesgo aceptado, la incertidumbre sobre cuál será el rendimiento real que se obtendrá al final de la inversión, que incluye además la estimación de la capacidad de pago (si la inversión podrá pagar los resultados al inversor).
- ✓ Horizonte temporal, a corto, mediano o largo plazo; es el periodo durante el que se mantendrá la inversión.

Financiamiento a largo plazo:

Realización de un préstamo a una institución financiera (por lo general un banco) cuyo vencimiento o plazo de devolución es superior a un año y que posee un costo reflejado a través de una tasa de interés.

4.5.2 INVERSIONISTAS

La aportación de capital por parte de los inversionistas será captada a través de acciones como una parte alícuota del capital de la sociedad anónima. La acción representa la propiedad que una persona tiene de una parte de esa sociedad y permitiría a futuro captar nuevos ingresos generando la emisión de nuevas acciones.

4.5.3 INSTITUCIONES CREDITICIAS

Las instituciones bancarias a través de las cuales se puede gestionar un crédito de largo plazo en El Salvador según la Superintendencia del Sistema Financiero son:

Banco Agrícola, S.A.

Dirección: Blvd. Constitución #100, San Salvador

Sitio Web: www.bancoagricola.com

Tel: (503) 22675000

Fax: (503) 22675930

Ver Junta Directiva

Banco CITIBANK de El Salvador, S.A.

Dirección: Edificio Pirámide Km. 10 carretera a Santa Tecla. Depto. La Libertad

Sitio Web: www.bancocuscatlan.com

Tel: (503) 22287777

Fax: (503) 22285700

Ver Junta Directiva

Banco HSBC Salvadoreño, S.A.

Dirección: Avenida Olímpica No.3550. San Salvador

Sitio Web: www.hsbc.com.sv

Tel: (503) 22980100

Fax: (503) 22980102

Ver Junta Directiva

Banco Promérica, S.A.

Dirección: Edificio Promérica, La Gran Vía, Antiguo Cuscatlán, La Libertad

Tel: (503) 25135000

Fax: (503) 22114257

Ver Junta Directiva

Scotiabank El Salvador, S.A.

Dirección: 25 Ave. Norte # 1230, San Salvador

Sitio Web: www.scotiabank.com.sv

Tel: (503) 22344577

Fax: (503) 22501111

Ver Junta Directiva

Banco de América Central, S.A.

Dirección: 55 Av. Sur, Alameda Roosevelt, Edif. Credomatic, San Salvador

Sitio Web: www.bac.net

Tel: (503) 22981855

Fax: (503) 22244138

Ver Junta Directiva

Banco ProCredit, S.A.

Dirección: Blvd. Constitución y 1 Calle Poniente #3538 Col. Escalón, San Salvador

Tel: (503) 22674400

4.5.4 COSTOS DE FINANCIAMIENTO

Los costos de financiamientos están dados por las tasas de interés activas, que es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones de la Superintendencia del Sistema Financiero,

Según información publicada en Octubre de 2009 por la Superintendencia del Sistema Financiero, las tasas de interés activas para créditos destinados a actividades productivas son:

INSTITUCION	TASA DE INTERÉS
--------------------	------------------------

	NOMINAL	EFFECTIVA
Banco Agrícola, S. A.	Hasta 18 %	Hasta 18.52 %
Banco CITIBANK El Salvador, S. A.	Hasta 15.50 %	Hasta 15.82 %
Banco HSBC Salvadoreño, S. A.	Hasta 21.25 %	Hasta 21.66 %
Banco Promérica, S. A.	Hasta 22 %	Hasta 22.75 %
Scotiabank El Salvador, S. A.	Hasta 22 %	Hasta 22.68 %
Banco de América Central, S. A.	Hasta 20 %	Hasta 20.20 %
Banco ProCredit, S. A.	Hasta 36 %	Hasta 38.30 %

De las alternativas de financiamiento se tomaría el Banco CITIBANK El Salvador, S.A. por ser el que posee el menor costo de financiamiento con una tasa efectiva del 15.82% para créditos con plazo mayor a un año.

4.6 PREFACTIBILIDAD AMBIENTAL

Considerando que el rubro del negocio se encuentra ubicado dentro de la comercialización de empaques plásticos flexibles las bolsas solicitadas a los proveedores van a ser fabricadas con aditivos oxobiodegradables para acelerar la descomposición de los empaques plásticos a través del tiempo y así contribuir a la protección del medio ambiente.

Dentro de los proyectos de responsabilidad social, a medida la empresa vaya creciendo en sus operaciones se van a implementar acciones orientadas a la recolección de bolsas plásticas las cuales serán posteriormente sometidas a un proceso de reciclado.

CAPÍTULO V

PREFACTIBILIDAD ECONÓMICA

5.0 EVALUACIÓN ECONÓMICA

5.1. *CONSIDERACIONES A UTILIZAR*

El capítulo que a continuación se presenta tratará la evaluación económica y financiera, basado en los datos obtenidos en los estudios de mercado, técnico y administrativo, en donde considerando las estimaciones de la demanda, los ingresos, gastos, e inversión, entre otros, se determinarán los flujos de cajas, para obtener resultados que permitirán visualizar si el proyecto es factible o no hay factibilidad de invertir en él.

En el desarrollo del capítulo se evaluará el proyecto en distintos escenarios, por ello se realizará flujos de caja en proyecto puro, como financiado externamente en 50% y 75%.

Los ingresos y costos serán expresados en dólares, ya que el crédito se solicitará en dólares, esto se hará para mantener la relación entre la tasa de interés cobrada por la institución financiera y la tasa de descuento solicitada por el inversionista.

Se determinarán índices económicos que son: VAN (valor actual neto), TIR (tasa interna de retorno), y PRI (período de recuperación de la inversión), estos indicadores demuestran en forma confiable los resultados económicos del proyecto.

- ✓ El proyecto tendrá un horizonte de evaluación a 5 años.
- ✓ La tasa de descuento utilizada será de 20% por tratarse de un proyecto de innovación tecnológica.

- ✓ La moneda en la que se realiza la evaluación y todo planteamiento dentro del proyecto es dólar.
- ✓ Se aplicará para este ejercicio el 25% del impuesto sobre la renta aplicado a la utilidad antes de impuestos.
- ✓ Los créditos a largo plazo para los flujos con financiamiento se realizarán tomando como tasa de interés el 15.82% correspondiente a la mejor opción seleccionada dentro del análisis financiero.
- ✓ La inversión correspondiente a los activos y costo de puesta en marcha es de \$19,135.
- ✓ El capital de trabajo es de \$3,280.
- ✓ Los ingresos anuales por ventas son de \$47,802.
- ✓ Los egresos anuales son de \$36,365.
- ✓ Se proyecta al menos un crecimiento exponencial del 0.05% anual en ingresos y egresos.
- ✓ Se aplicará una depreciación lineal a 5 años para el vehículo el cual suma un monto de \$12,995, siendo entonces: Depreciación vehículo = $12,995/5 = 2,599$.
- ✓ Se aplicará una depreciación acelerada a dos años para la computadora la cuales suman un monto de \$8,000, siendo entonces: Depreciación computadora = $350/2 = 175$.

5.1.1 Ingresos considerados para la evaluación

Para la evaluación económica de este proyecto, se considera la situación con proyecto, que corresponde a los ingresos que se recibirán de las operaciones realizadas, estos ingresos se verán reflejados en los flujos de cajas, se calculará por lo tanto V.A.N., T.I.R. y P.R.I., para así realizar el análisis financiero.

Tabla 5-2: Ingresos por ventas

AÑO	DEMANDA (BOLSAS)	INGRESOS (\$)
2010	7,773,000	\$47,802.72
2011	8,161,650	\$50,192.86
2012	8,569,732	\$52,702.50
2013	8,998,218	\$55,337.63
2014	9,448,128	\$58,104.51

Fuente: Elaboración Propia.

5.1.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN ECONÓMICA

V.A.N: El valor actual neto representa la diferencia entre todos los ingresos y egresos del proyecto en forma anual.

T.I.R: Corresponde a la tasa de descuento para la cual el VAN es igual a cero.

Tasa de Descuento: Corresponde a la tasa que exige el inversionista, la que le permite comparar con otros proyectos alternativos, para este proyecto se exige una tasa de descuento del 20 % anual.

5.1.3 DEPRECIACIÓN

Tal como se expresó en el punto 5.1, para determinar la depreciación del vehículo, se utiliza la tabla de depreciación de activos proporcionada por el Servicio de Impuestos Internos optando por el tipo acelerada, ya que de esta forma se obtiene un mejor rendimiento del proyecto debido a la rebaja de impuestos en el ejercicio financiero.

Tabla 5-3: Cálculo de Depreciación

Ítem	Costo (\$)	Años de Depreciación	Depreciación Anual (\$)
Camión KIA	\$12,995	5	\$2,599
Computadora	\$350	2	\$175

Fuente: Elaboración Propia.

5.2 PROYECTO PURO

A continuación se evaluará la realización de proyecto sin ningún tipo de financiamiento, es decir los socios deberán de aportar el monto completo de la inversión inicial.

Flujo de Caja:

TASA DE DESCUENTO	20%
VAN	13,555
TIR	46%
PERIODO DE RECUPERACION	3
HORIZONTE DE EVALUACIÓN	5

Año	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		47,803	50,193	52,703	55,338	58,105
(-) Egresos		-36,366	-38,184	-40,093	-42,098	-44,203
(=) Margen		11,437	12,009	12,610	13,240	13,902
(-) Depreciación		-2,774	-2,774	-2,599	-2,599	-2,599
(+) Valor Residual						5,000
(-) Valor Libro						
(-) Intereses		0	0	0	0	0
(=) UAI		8,663	9,235	10,011	10,641	16,303
(-) Impuesto (25%)		-2,166	-2,309	-2,503	-2,660	-4,076
(=) UDI		6,497	6,926	7,508	7,981	12,227
(+) Depreciación		2,774	2,774	2,599	2,599	2,599
(-) Activos	-13,930					
(-) Gasto de puesta en marcha	-185					
(-) Imprevistos	-1,740					
(+) Valor Libro						
(+) Créditos	0					
(-) Amortización		0	0	0	0	0
(+/-) Capital de trabajo	-3280					3,280
(=) Flujo de Caja	-19,135	9,271	9,700	10,107	10,580	18,106
(=) Flujo de Caja Actualizado	-19,135	7,726	6,736	5,849	5,102	7,276
(=) Flujo de Caja Acumulado	-19,135	-11,409	-4,673	1,176	6,278	13,554

5.3 PROYECTO FINANCIADO A 50%

Este flujo será del proyecto financiado con un 50% de préstamo a largo plazo y un 50% de aportación de los inversionistas para cubrir la inversión inicial.

Flujo de Caja:

TASA DE DESCUENTO	20%
VAN	13,627
TIR	70%
PERIODO DE RECUPERACION	2
HORIZONTE DE EVALUACIÓN	5

Año	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		47,803	50,193	52,703	55,338	58,105
(-) Egresos		-36,366	-38,184	-40,093	-42,098	-44,203
(=) Margen		11,437	12,009	12,610	13,240	13,902
(-) Depreciación		-2,774	-2,774	-2,599	-2,599	-2,599
(+) Valor Residual						5,000
(-) Valor Libro						
(-) Intereses		-1,514	-1,293	-1,037	-741	-397
(=) UAI		7,267	7,618	8,138	8,472	13,791
(-) Impuesto (25%)		-1,817	-1,905	-2,035	-2,118	-3,448
(=) UDI		5,450	5,713	6,103	6,354	10,343
(+) Depreciación		2,774	2,774	2,599	2,599	2,599
(-) Activos	-13,930					
(-) Gasto de puesta en marcha	-185					
(-) Imprevistos	-1,740					
(+) Valor Libro						
(+) Créditos	9,568					
(-) Amortización		-1,396	-1,617	-1,873	-2,169	-2,512
(+/-) Capital de trabajo	-3280					3,280
(=) Flujo de Caja	-9567.5	6,828	6,870	6,829	6,784	13,710
(=) Flujo de Caja Actualizado	-9568	5,690	4,771	3,952	3,272	5,510
(=) Flujo de Caja Acumulado	-9568	-3,878	893	4,845	8,117	13,627

Amortización de crédito con (50 %)

No.	Capital	Amortización	Interés	Cuota
0	9,568			
1	8,171	1,396	1,514	2,910
2	6,554	1,617	1,293	2,910
3	4,681	1,873	1,037	2,910
4	2,512	2,169	741	2,910
5	0	2,512	397	2,910

INTERES CRÉDITO	15.82%
PORCENTAJE FINANCIADO	50%
PMT	2,910

5.4 PROYECTO FINANCIADO A 75%

Este flujo será del proyecto financiado con un 75% de préstamo a largo plazo y un 25% de aportación de los inversionistas para cubrir la inversión inicial.

Flujo de Caja:

TASA DE DESCUENTO	20%
VAN	13,663
TIR	115%
PERIODO DE RECUPERACION	2
HORIZONTE DE EVALUACIÓN	5

Año	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		47,803	50,193	52,703	55,338	58,105
(-) Egresos		-36,366	-38,184	-40,093	-42,098	-44,203
(=) Margen		11,437	12,009	12,610	13,240	13,902
(-) Depreciación		-2,774	-2,774	-2,599	-2,599	-2,599
(+) Valor Residual						5,000
(-) Valor Libro						
(-) Intereses		-2,270	-1,939	-1,555	-1,111	-596
(=) UAI		6,569	6,809	7,202	7,387	12,535
(-) Impuesto (25%)		-1,642	-1,702	-1,801	-1,847	-3,134
(=) UDI		4,927	5,107	5,401	5,540	9,401
(+) Depreciación		2,774	2,774	2,599	2,599	2,599
(-) Activos	-13,930					
(-) Gasto de puesta en marcha	-185					
(-) Imprevistos	-1,740					
(+) Valor Libro						
(+) Créditos	14,351					
(-) Amortización		-2,094	-2,426	-2,809	-3,254	-3,768
(+/-) Capital de trabajo	-3280					3,280
(=) Flujo de Caja	-4,784	5,607	5,455	5,191	4,885	11,512
(=) Flujo de Caja Actualizado	-4,784	4,673	3,788	3,004	2,356	4,626
(=) Flujo de Caja Acumulado	-4,784	-111	3,677	6,681	9,037	13,663

Amortización de crédito con (75 %)

No.	Capital	Amortización	Interés	Cuota
0	14,351			
1	12,257	2,094	2,270	4,365
2	9,831	2,426	1,939	4,365
3	7,022	2,809	1,555	4,365
4	3,768	3,254	1,111	4,365
5	0	3,768	596	4,365

INTERES CRÉDITO	15.82%
PORCENTAJE FINANCIADO	75%
PMT	4,365

5.6 RESUMEN DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO

Se detalla a continuación un resumen de los datos obtenidos de los resultados de los flujos de cajas, detallando el VAN, TIR y PRI con sus correspondientes porcentajes y años que se logró.

Resumen de resultados de flujos de cajas

Resultado del Proyecto con distintos financiamientos			
Financiamiento	VAN (\$)	TIR (%)	PRI (años)
PROPIO	13,555	46	3
EXTERNO 50 %	13,627	70	2
EXTERNO 75%	13,663	115	2

Fuente: Elaboración Propia

5.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIZACIONES

A continuación se presentan los gráficos de sensibilización de los ingresos, en la variación del VAN y la TIR:

Tabla: Sensibilización de Ingresos.

INGRESOS		
Sensibilización	VAN	TIR
-12%	-307	18%
-9%	3,185	43%
-6%	6,679	67%
-3%	10,169	91%
0%	13,663	115%
5%	19,484	154%
10%	25,305	192%

Gráfico 5-1: Sensibilidad de los Ingresos en función de VAN.

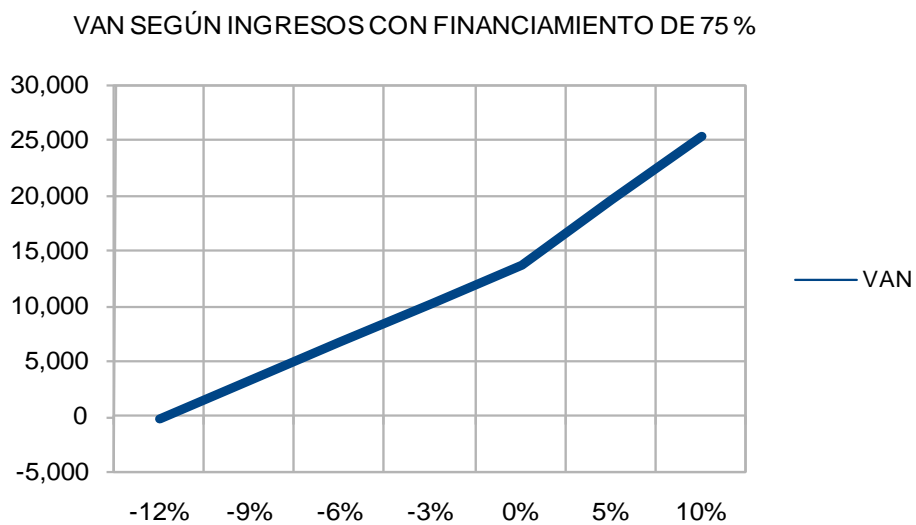


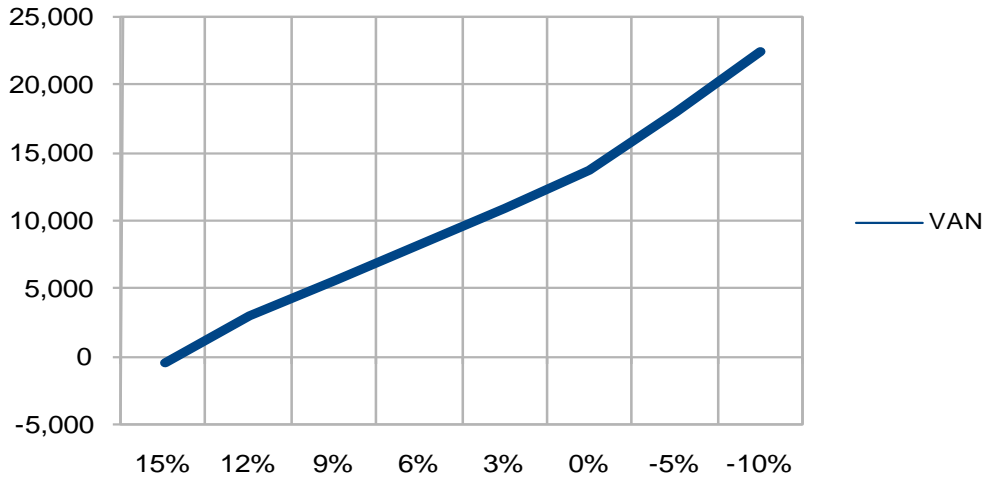
Tabla: Sensibilización de Egresos.

EGRESOS		
Sensibilización	VAN	TIR
15%	-510	16%
12%	3,033	42%
9%	5,692	61%
6%	8,349	79%
3%	11,004	97%
0%	13,663	115%
-5%	18,090	145%
-10%	22,521	174%

Fuente: Elaboración Propia.

Gráfico 5-2: Sensibilidad de los Egresos en función de VAN.

VAN SEGÚN EGRESOS CON FINANCIAMIENTO DE 75 %



CONCLUSIONES

El estudio es concluyente, e indica que se está frente a un proyecto recomendable para realizar, donde el objetivo principal es satisfacer la demanda existente y buscar la rentabilidad en las diferentes operaciones desarrolladas.

El estudio de mercado realizado establece como clientes potenciales, a las supertiendas y al sector de comercio informal.

La selección de los equipos se realizó considerando como variables de mayor trascendencia el precio y rendimiento de los equipos.

Se tiene una inversión total de US\$ 19,135 y un período de recuperación de 2 años, con un crecimiento al 5% anual según la visión optimista conservadora del crecimiento de los ingresos.

Al comparar los diferentes flujos de caja para las situaciones, se observa que La alternativa que muestra mejores resultados es la que va a estar financiada con un 75 % de capital externo debido a que muestra un VAN superior al de las diferentes alternativas planteadas y una tasa de retorno superior a la tasa de descuento establecida para el presente proyecto.

Por último fue realizado estudio de la sensibilidad del VAN con respecto a la variación de los ingresos y egresos.

Ante lo antes expuesto se recomienda implementar el proyecto con un financiamiento externo de 75 %.

BIBLIOGRAFIA

- ✓ Nassir Sapag Chain. "Criterios de Evaluación de Proyectos". Serie McGraw-Hill de Management, 1993.

- ✓ Apuntes Evaluación de Proyectos" Universidad Don Bosco Federico Santa María.

- ✓ Memoria de proyectos de alumnos Chilenos.

ANEXOS

ANEXO 1: Cotización de bolsas a proveedor IPSA.



EMPRESA / CLIENTE	DISTRIBUDORA GONZALEZ
ATENCIÓN	Sr, Mario González
DATOS DE CONTACTO	
TELÉFONO / FAX	

Estimados Señores:

Agradeciéndole de antemano el haber depositado su confianza en nuestros productos, nos permitimos presentar a usted nuestra oferta económica atendiendo sus requerimientos expresados previamente.

<i>Cantidad</i>	<i>Unidad</i>	<i>Descripción</i>	<i>Material</i>	<i>Calibre</i>	<i>Medida</i>	<i>Precio por millar \$</i>
6,000	Unid	Bolsa lisa, transparente sin impresión (1 lb.)	Baja densidad	85gg	5"x8"	1.95
8,000	Unid	Bolsa lisa, transparente sin impresión (2 Lbs).	Baja densidad	85gg	6"x10"	2.55
10,000	Unid	Bolsa lisa, transparente sin impresión (3 lbs).	Baja densidad	85gg	8"x12"	3.25
15,000	Unid	Bolsa lisa, transparente sin impresión (5 Lbs.).	Baja densidad	85gg	10"x14"	4.75

ABADOS	
	N/A

*****PRECIO NO INCLUYE IVA*****

CONDICIONES GENERALES	
FORMA DE PAGO	50% anticipo y 50% contra entrega del producto.
PLAZO DE ENTREGA	10 días hábiles.
CONDICIONES DE ENTREGA	Según programa de producción—a confirmar
CONDICIONES DE PAGO	N/A
CONDICIONES DE ABADOS	N/A
TOLERANCIA DE ENTREGA	+/-15% de la cantidad solicitada.
CONDICIONES ADICIONALES	Cantidades cotizadas, son las mínimas a producir

TERMOENCOGILBLES

EMPRESA / CLIENTE	DISTRIBUDORA GONZALEZ
ATENCIÓN	Sr. Mario Nelson Marín González
DATOS DE CONTACTO	
TELÉFONO / FAX	

Estimados Señores:

Agradeciéndole de antemano el haber depositado su confianza en nuestros productos, nos permitimos presentar a usted nuestra oferta económica atendiendo sus requerimientos expresados previamente.

Cantidad	Unidad	Descripción	Material	Calibre	Medida	Precio por millar \$
176,000	Unid	Bolsa lisa, transparente sin impresión (1 lb.)	Baja densidad	85gg	5"x8"	2.00
118,000	Unid	Bolsa lisa, transparente sin impresión (2 Lbs.).	Baja densidad	85gg	6"x10"	2.60
74,000	Unid	Bolsa lisa, transparente sin impresión (3 lbs.).	Baja densidad	85gg	8"x12"	3.25

ANEXO 3: COTIZACION DE COMPUTADOR

Sábado, 10 de octubre de 2009



INDUSTRIAS PLASTICAS

Atención: SR. CARLOS AGUILAR

Es para Compupart Store un gusto dirigirnos en esta oportunidad para saludarles y desearles muchos éxitos en las gestiones que realizan.

A continuación detallo el precio del producto que nos solicitó a fin de su futura compra.

CANT	DESCRIPCION	PRECIO	TOTAL
1	COMPUTADORA INTEL PENTIUM QUAD CORE 2 DUO 2.66GHz Memoria 3GB PC2-6400, Disco Duro 500GB S-ATA , Unidad Óptica 16X +/-R SuperMulti / Motherboard Intel DG41TY mATX iG41 w/V/L/A LGA775 Sonido, video y red integrados – 6 puertos USB (4 traseros y 2 frontales) Case ATX Torre – 2 Puertos USB frontales Teclado Español y Mouse PS2 Óptico Tarjeta Wireless PCI 802.11 B/G Garantía 1 año en partes, mano de obra, MONITOR LCD 17" TFT WIDESCREEN	\$350	\$350

- **PRECIO INCLUYE IVA -**
- **CREDITO A 45 DIAS MAXIMO**
- **UN AÑO DE GARANTIA –**
- **TIEMPO DE ENTREGA 24 HORAS**
previa orden de compra. Caso de no tener en plaza el tiempo de entrega es 22 días hábiles.

En espera de una respuesta favorable a lo anteriormente presentado, quedo a su disposición.

ANEXO 3: COTIZACION DE CAMION



AutoKia S.A. de C.V.

BLV DE LOS HEROES ALAMEDA JUAN PABLO II SAN SALVADOR SAN
SALVADOR

Teléfono: 22473500

SAN SALVADOR, 4 de Noviembre de 2009

Presente:

Estimado(a, s) SEÑOR

SEÑOR

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

Adjunto encontrará las hojas de especificaciones técnicas y la(s) oferta(s) económica(s)

Correspondiente (s) de nuestro(s) siguiente(s) modelo(s):

Modelo Descripción Año

HDH74C855_S_C226_2008 K2500 RODAJE SENCILLO, 1.5 TON2008

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

Atentamente,

WENDY CALIX

Sucursal AUTOKIA JUAN PABLO 2

MARIO MARIN

K2-004-115-002-00000660

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA

VALIDEZ: OCHO DIAS

FORMA DE PAGO: CREDITO

COLOR: Sujeto a la disponibilidad en existencia.

GARANTIA: Los vehículos marca KIA están garantizados contra cualquier defecto de fabricación por parte del fabricante y respaldados por Excel Automotriz, por un período de 36 meses o 100,000 kilómetros, lo que ocurra primero.

TALLER: Los vehículos KIA cuentan con el respaldo de los Talleres de Servicio Excel Automotriz los cuales están altamente tecnicados en equipo y mano de obra, ofreciendo atención especializada.

Valor Matrícula y Placas 0.00

Donación Voluntaria Programa Libras de Amor 25.00

Precio con IVA*

0.00

3,405.00

1,495.00

12,995.00

1,495.00

12,995.00

IVA:

Precio * 11,500.00

CANTIDAD DESCTO UNITARIO TOTAL

1 11,500.00

AÑO: 2008 , MODELO: HDH74C855_S_C226_2008

K2500 RODAJE SENCILLO, 1.5 TONELADAS, MO

Valor de la Operación

Total General 13,020.00

Gerente General

* Este precio es válido únicamente con la firma del gerente

WENDY CALIX

Ejecutivo de Ventas

Manuel Gutiérrez

Son: DOCE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y CINCO 00/100 DOLARES

K2-004-115-002-00000660

ESPECIFICACIONES

MODELO: HDH74C855_S_C226_2008 AÑO: 2008

MARCA: KIA

K2500 RODAJE SENCILLO, 1.5 TONELADAS, MO

Exterior

Antena manual 2 puertas

Tapón tanque de combustible con llave 2 Espejos exteriores

loderas delanteras y traseras Llantas delanteras y traseras 195R14

Interior

2 Cinturones de 3 puntos y 1 de 2 puntos Indicador de temperatura del motor

Consola en asiento central 4 cilindros en línea

Viseras tapasol Ventilación eléctrica

Cd Player con 2 parlantes Velocímetro en kilómetros

Encendedor de cigarrillos Y cenicero Palanca de cambios al piso

Luz interior en techo Alfombra de felpa en cabina

Asiento conductor deslizante/reclinable Capacidad para 3 pasajeros

Indicador del nivel de combustible Espejo retrovisor

llanta de repuesto Asientos de vinyl

Medidas y Capacidades

Largo de cama: 2,810 mm Altura: 1,975 mm

Capacidad tanque de combustible: 15.9 galones Capacidad de carga: 1.5 toneladas

Largo: 4,820 mm Ancho: 1,740 mm

Ancho de cama: 1,630 mm Altura de cama: 355 mm

Motor y Chasis

Potencia:92HP a 3,800rpm Suspensión trasera de hojas de resorte

Turbo Charger Inter-Cooler 2,500cc, combustible diesel

Transmisión manual de 5 velocidades hacia adelante y 1 hacia atrás

Par motor: 22.kg-m a 2,000rpm

Frenos traseros de tambor Suspensión delantera de doble horquilla con barra de torsión

Frenos delanteros de discos ventilados Turbo Diesel Intercooler.

K2-004-115-002-00000660

COTIZACION DE CAMIONES

A continuación se detallan los precios de mercado por el concepto de arrendamiento de vehículos de similares características.

DIDEA:

KIA \$12,995.00

Carga 1.5 Tonelada.

Año 2008.

AUTOLOTE MARMOL:

TOYOTA \$13,100.

Carga 1.5 Tonelada.

Año 2006.

AUTOLOTE MARTINEZ:

NISSAN \$12,500

Carga 1.5 Tonelada.

Año 2007

Es necesario mencionar que la oferta que resulto mejor ponderada fue la de EXCEL AUTOMOTRIZ destacando los costos del vehículo y la garantía y mantenimiento post venta.