



textil

KolorTex

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
CREACIÓN DE UNA COMERCIALIZADORA DE
TEXTILES EN EL CANTÓN GENERAL VILLAMIL
PLAYAS

RESUMEN DEL PROYECTO

El presente proyecto ofrecerá al mercado del cantón General Villamil Playas productos textiles para prendas de vestir y lencerías de hogar(sábanas y cortinas).

La información obtenida en el estudio del mercado, servirá para la toma de decisiones con respecto a las condiciones favorables y desfavorables que se puedan presentar en el mercado.

El precio de los textiles se estimará en base al promedio de los precios del mercado.

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

Comercialización de telas ofreciendo gran variedad del producto en cuanto a texturas y colores para satisfacción del cliente.



CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS EXTERNAS:

Forma: se encuentra en forma plana.

Tamaño: esta característica depende del tipo de tela.

Tienen 110, 150, 250 y 280 cm de ancho y la longitud es la solicitada por el cliente.

Color: telas de un solo color y estampadas de varias tonalidades.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS INTERNAS:

Calidad: existe diversidad en los componentes de las telas la mayoría de algodón y poliéster.

Resistencia: depende de los porcentajes de concentración de los diferentes componentes en la elaboración de la tela.

Gabardina



Sarga reforzada.

Terminación nitida, tejido denso, durable, resistente al desgaste. Dificil de plachar, brilla con el uso.

Trajes para damas y caballeros, abrigos, impermeables, uniformes y camisas de hombre.

Poliéster



Tela liviana, no encoge ni estira, resistente al moño, polillas y abrasion. Lavable, no la afecta la luz solar ni el clima.

Diversos usos dependiendo o del hilado con que se mezcla. Ropa resistente a productos quimicos.

ALCANCE

- En el estudio se busca probar:
- Numero de compradores
- Estimar la demanda

- Implementar una sección de accesorios para costuras como hilos, agujas, botones, encajes entre otros; creando un servicio completo en el momento que el cliente adquiera telas en la comercializadora.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

➤ NOMBRE DE LA EMPRESA

KolorTex, Compuesta de dos palabras KOLOR, por la gama de colores de las telas y TEX, de textiles.

Los factores que determinaron el nombre de la empresas fueron:

- Es un nombre comercial breve.
- Es un nombre fácil de recordar.
- Es un nombre muy original para distinguirlo de nuestros competidores.

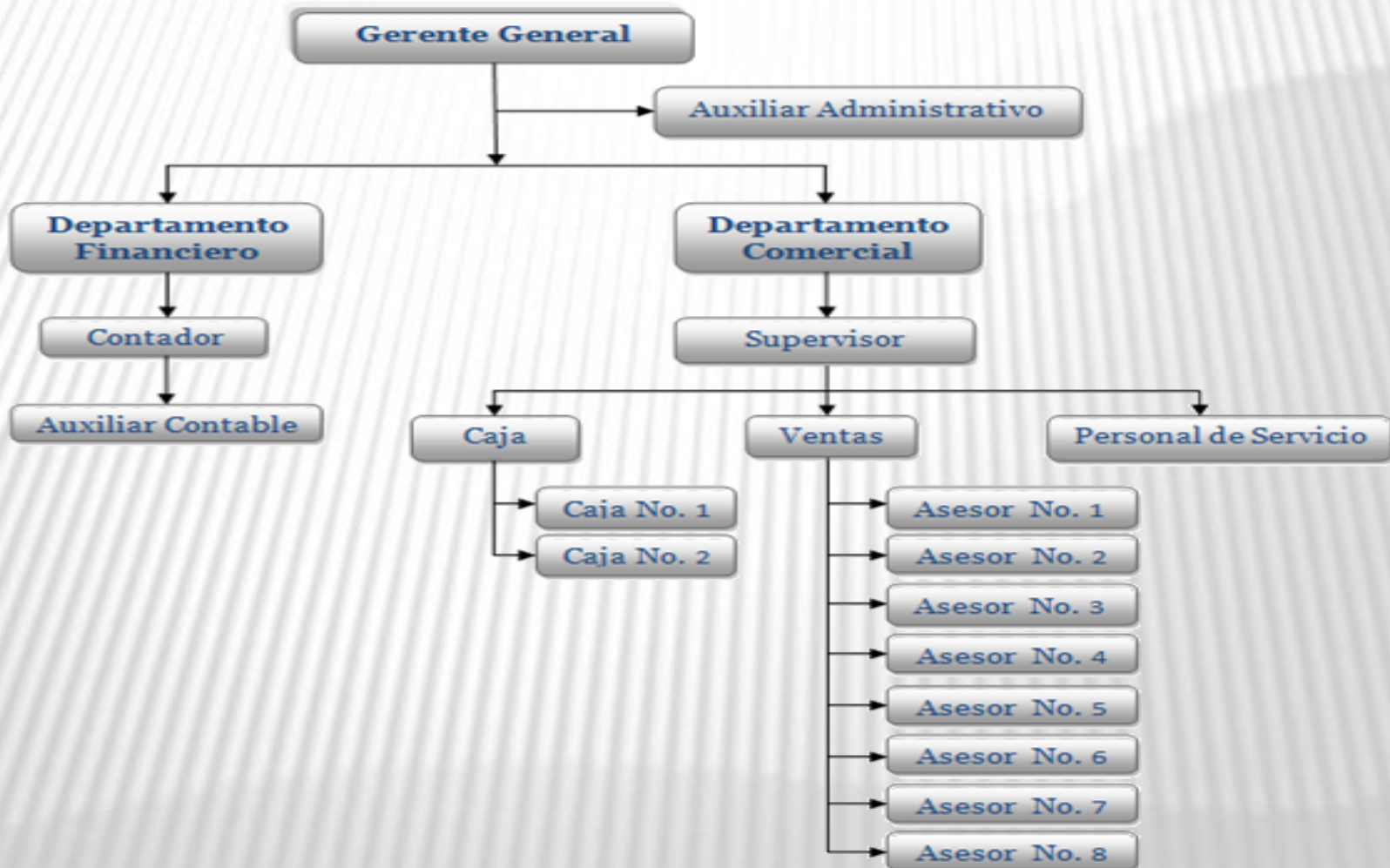
MISIÓN

- × Satisfacer totalmente la demanda de textiles en el cantón General Villamil Playas, adecuando los recursos necesarios, de acuerdo a los requerimientos de un sistema de comercialización y calidad, dentro de un buen clima organizacional.

VISIÓN

- × Ser una empresa líder de comercialización de textiles en el cantón General Villamil Playas, satisfaciendo de manera integral la demanda de todos los bienes y servicios que se ofrecerán a todos los consumidores.

ORGANIGRAMA



ANÁLISIS DEL ENTORNO

<p>FORTALEZA</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Diseño propio e innovador de la infraestructura en el punto de venta.▪ Negociación directa con los proveedores.	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Ausencia de competidores▪ Desarrollo comercial de General Villamil Playas.
<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Motivación del personal▪ No existe el personal adecuado en playas	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Competencia desleal.▪ Estancamiento del sector textil

ESTUDIO DE MERCADO

Población potencial (N)

32000

Población objetivo

16000

Proporción de los consumidores (P)

0,5

Fiabilidad (x) 90%

1,65

Error (e) 10%

0,1

Número de encuestas a realizar (n)

68

$$n = \frac{x^2 NP(1-P)}{e^2(N-1) + x^2 P(1-P)}$$

LA DEMANDA

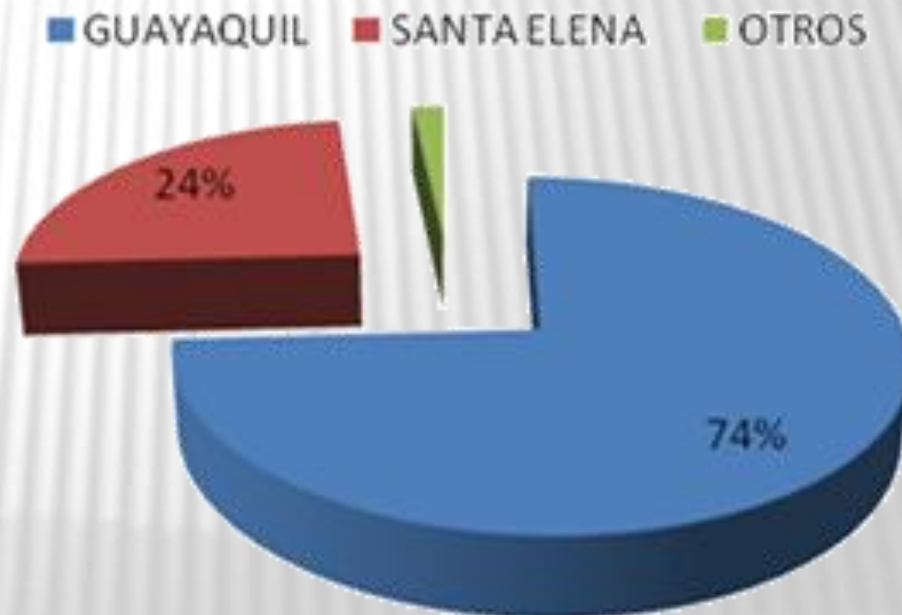
Demanda Minorista	5,400	36,19%
Demanda Mayorista	9,523	63,82%
Demanda Total	14,923	100%



¿DONDE ADQUIEREN TELAS?

Demanda Mayorista

Está conformada por confeccionistas de ropa más cercanos al cantón, entre ellos se encuentra: “YA GRINGO”, “SASTRERIA JHONN”, “CONFECCIONES VILLAMIL”, “SABATEX”, entre otros quienes suman una demanda de 9.523 mts mensualmente lo que representa el 63.82% de la demanda total.



PERSONAS QUE COMPRAN TELAS

Este 88% que respondió “sí”, compra en promedio 3 metros cada vez que acude a una tienda de telas, de esta manera se obtiene una demanda de 180 metros de tela obtenidos de la siguiente manera:

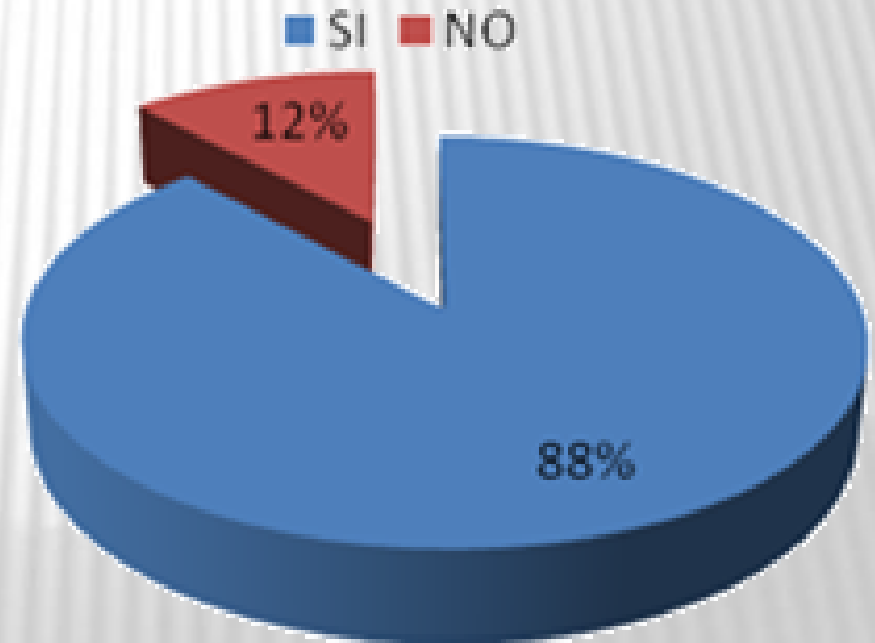
$$88\% * 68 =$$

$$60 \text{ personas} * 3 \text{ mts} =$$

$$180 \text{ mts por persona}$$

$$180 \text{ mts} * 30 =$$

5400 mts mensuales



COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE



PREFERENCIA DEL CLIENTE

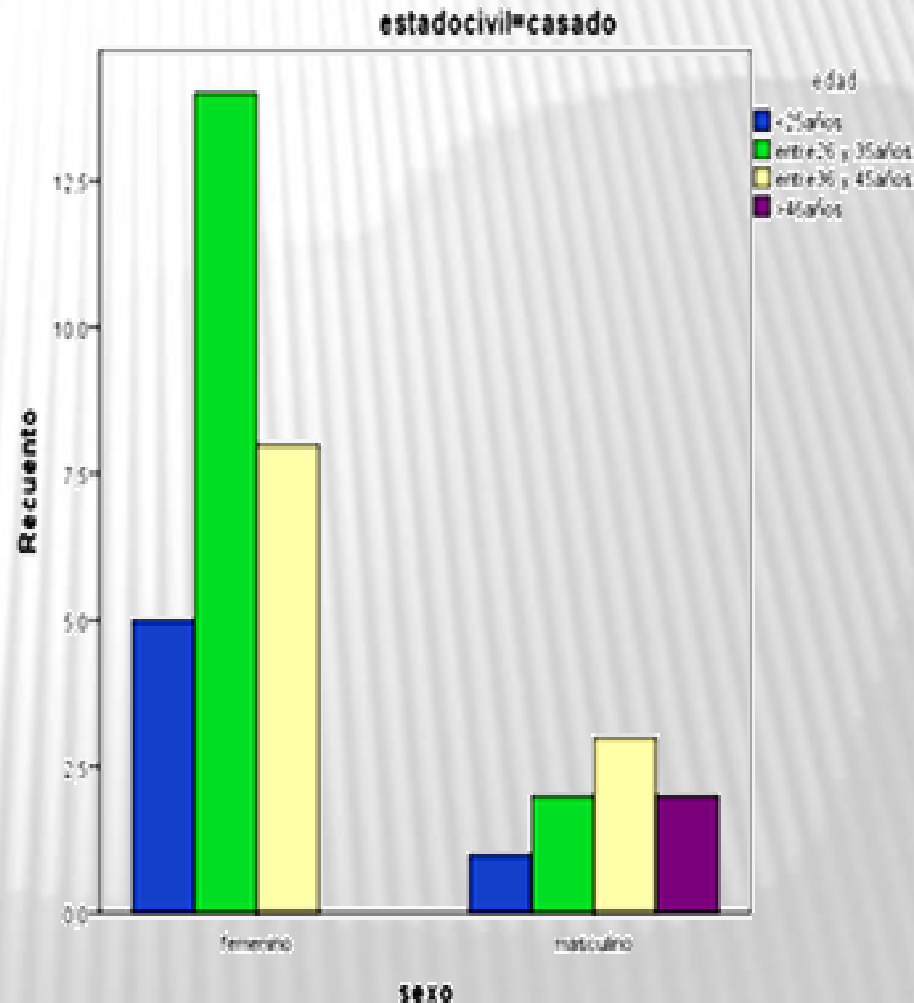
Clase de tela	Cantidades	Porcentajes
Velo	320	2%
Grabados y Pesados	2624	18%
Linios	4190	28%
Docoma	995	7%
Gabardina y Driles	553	4%
Camiseras	1879	13%
Dracones	1655	11%
Etaminas	1216	8%
Telas deportivas	608	4%
Niños	884	6%
Total Mensual	14923	100%



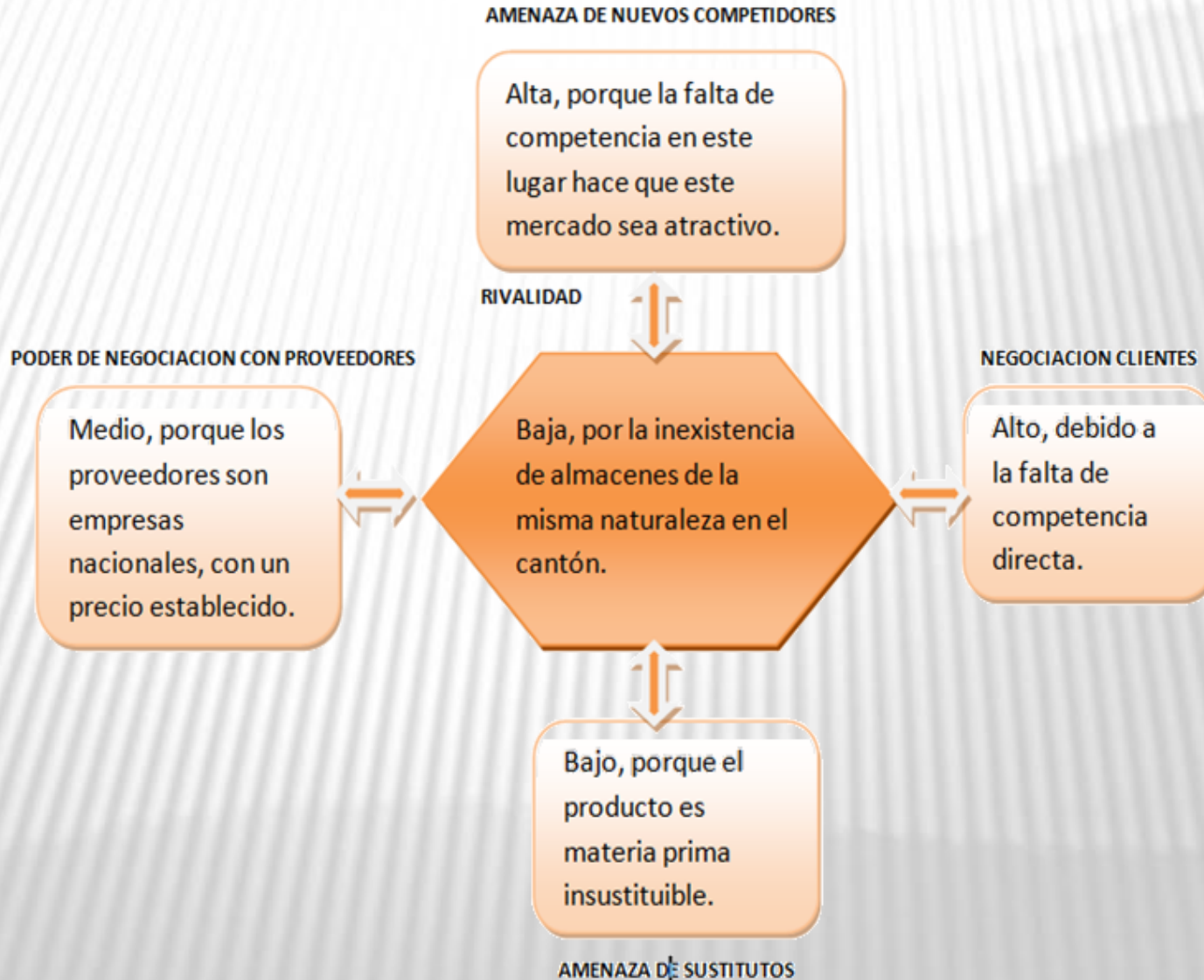
MICRO SEGMENTACIÓN

Entre los clientes potenciales se encuentran:

“SASTRERIA JHONN”, “YA GRINGO”; quienes compran el 61.41% de la mercadería y el 38.58% restante lo compran los clientes minoristas que en su mayoría están conformados por las mujeres casadas entre 26 y 35 por las mujeres casadas entre 26 y 35 años



FUERZAS DE PORTER



MARKETING MIX

PRODUCTO

“KOLORTEX” ofrece productos 100% ecuatorianos, para satisfacer las necesidades de los clientes tenemos telas en gran variedad en cuanto a la textura y colores. Dentro de la textura tenemos: linos, bramantes, seda, lycra, algodón

PRECIO

La comercializadora determinará el precio de los productos textiles a partir de un promedio de los precios del mercado.

PLAZA:

La comercializadora cuenta con un punto de venta, ubicada en el centro de playas, para la comodidad de los clientes, donde se desarrolla la mayor actividad económica en este cantón.

PROMOCIÓN:

- . se aplicará un descuento de introducción, con el cual se busca llegar al mercado con pequeños clientes; a estos precios se aplicará un nuevo descuento por compras superiores a determinado monto.

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

- ✘ La empresa, está ubicada en el cantón General Villamil Playas situado al suroeste de la provincia del Guayas, a 96 kilómetros de la ciudad Guayaquil.



INGRESO

Los ingresos para "KolorTex", dependen básicamente de las ventas de los productos ofrecidos, por ello las ventas fueron estimadas considerando los siguientes factores:

+ Demanda

+ Precio

INVERSIÓN

Cuadro No. 7
Comercializadora de Telas
"KolorTex"

INVERSIÓN	
ADECUAMIENTO DEL LOCAL Y OFICINAS	\$ 3.853,34
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 5.189,72
MUEBLES Y ENSERES	\$ 5.488,19
MATERIALES AEREA OPERATIVA	\$ 1.337,24
EQUIPO DE LIMPIEZA	\$ 68,07
EQUIPO DE PRIMEROS AUXILIOS	\$ 84,40
CAPACITACION	\$ 320,00
SOFTWARE	\$ 1.000,00
GASTOS LEGALES	\$ 500,00
Capital de trabajo	\$ 3.886,98
Inventario Inicial	\$ 28.658,87
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 401,90
Total de Inversión	\$ 50.788,71
Préstamo	60% \$ 30.473,23
Aporte de Socios	40% \$ 20.315,48

El monto de la inversión del proyecto es de \$50.788,71 del cual el 60% corresponde a préstamo privado a una tasa del 9.33% anual y el 40% aportación de los socios.

Fuente: Elaboración Propia Abril 2010

CAPITAL DE TRABAJO

Metodo de Deficit Acumulado Maximo					
0,004	Ingreso mensual	Costos Fijos y Variable	Pago Prestamo	Saldo Mensual	Saldo Acumulado
Enero	\$ 13.363,63	\$ 12.694,67	\$ 1.319,57	\$ (650,61)	\$ (650,61)
Febrero	\$ 13.419,31	\$ 12.694,67	\$ 1.316,57	\$ (591,93)	\$ (1.242,54)
Marzo	\$ 13.475,23	\$ 12.694,67	\$ 1.313,56	\$ (533,00)	\$ (1.775,54)
Abril	\$ 13.531,37	\$ 12.694,67	\$ 1.310,52	\$ (473,81)	\$ (2.249,36)
Mayo	\$ 13.587,75	\$ 12.694,67	\$ 1.307,45	\$ (414,37)	\$ (2.663,73)
Junio	\$ 13.644,37	\$ 12.694,67	\$ 1.304,36	\$ (354,66)	\$ (3.018,39)
Julio	\$ 13.701,22	\$ 12.694,67	\$ 1.301,25	\$ (294,70)	\$ (3.313,09)
Agosto	\$ 13.758,31	\$ 12.694,67	\$ 1.298,11	\$ (234,47)	\$ (3.547,56)
Septiembre	\$ 13.815,64	\$ 12.694,67	\$ 1.294,94	\$ (173,98)	\$ (3.721,54)
Octubre	\$ 13.873,20	\$ 12.694,67	\$ 1.291,76	\$ (113,23)	\$ (3.834,77)
Noviembre	\$ 13.931,01	\$ 12.694,67	\$ 1.288,54	\$ (52,21)	\$ (3.886,98)
Diciembre	\$ 13.989,05	\$ 12.694,67	\$ 1.285,30	\$ 9,08	\$ (3.877,90)

Capital de Trabajo

\$ (3.886,98)

Fuente: Elaboración Propia Abril 2010

RESUMEN DE COSTOS

COSTOS FIJOS		
Detalle	Mensual	Anual
Gto de alquiler	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Gto de seguridad	\$ 714,00	\$ 8.568,00
Gto de Publicidad	\$ 4.000,00	\$ 48.000,00
Materiales y suministros	\$ 391,90	\$ 4.702,83
Materiales de Limpieza	\$ 13,05	\$ 156,60
Servicios Básicos (Agua, Luz, Teléfono)	\$ 90,00	\$ 1.080,00
Sueldos	\$ 6.628,72	\$ 79.544,64
Total de Costos Fijos	\$ 12.137,67	\$ 145.652,07

	Mensual	Anual
Costos Fijos	\$ 12.137,67	\$ 145.652,07
Costos Variables	\$ 557,00	\$ 6.684,00
Total de Costos	\$ 12.694,67	\$ 152.336,07

Fuente: Elaboración Propia Abril 2010

PROYECCIÓN DE INGRESO

Para la proyección de ingresos se tomo en cuenta la demanda obtenida según la investigación de mercado y a su vez un crecimiento de acuerdo a la inflación del 4.31% sobre las ventas.

Para el primer año se obtiene un total de ingresos de \$160.260,40 (179.073 metros de tela * su respectivo precio según su textura), como se detalla en el Apéndice 7, en el cual se desglosa el costeo para cada uno de los tipos estimados y tomando en cuenta un precio promedio, mencionados anteriormente de acuerdo a la aceptación del cliente.

FLUJO DE CAJA

Se detalla dos Flujos Netos de Efectivo en cual uno es con financiamiento, que se toma en cuenta como referencia para el proyecto y el segundo sin financiamiento (Apéndice 9) que es solo como comparativo; el cual no posee gastos de préstamo bancario por lo que el 100% de la inversión se carga a la participación de los accionistas.

En el flujo con financiamiento, se obtiene en el primer año un flujo neto de efectivo negativo de -\$5.099,57 el cual es relativamente bajo por los desembolsos que debe incurrir para los pagos del préstamo, ésta pérdida se recupera en los años posteriores en los que se obtiene flujos superiores.

En el segundo año se obtiene un flujo negativo de -\$3.544,08 siendo éste el año en el cual se termina de pagar el préstamo bancario y a partir del año tres el flujo es positivo siendo este de \$5.262,65 empezando en este año los flujos con aumentos en menor proporción para los siguientes años pero igualmente aceptables.

LA TMAR

$$RE = R_f + \beta (\text{Prima de riesgo} - R_f) + \text{Riesgo país}$$

Donde:

R_f : 2,63% → Tesoro Americano

β : 1,165 → Promedio: industria textil y comercializadora

Prima de riesgo: 3,80% → Diferencia: Tasa libre de mercado(R_m) y Tasa libre de riesgo(R_f)

Riesgo país: 9,87%

$$RE = 2,63\% + 1,165 (3,80\% - 2,63\%) + 9,87\%$$

$$RE = 13,86\%$$

FLUJO DE CAJA

Flujo de Caja

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Crecimiento inflac	4.31%										
INGRESOS											
Ingreso por Ventas	\$504.270,00	\$526.004,04	\$548.674,81	\$572.322,70	\$596.989,80	\$622.720,06	\$649.559,30	\$677.555,30	\$706.757,94	\$737.219,21	
Cto de Venta	\$343.906,43	\$358.728,80	\$374.190,01	\$390.317,60	\$407.140,29	\$424.688,03	\$442.992,09	\$462.085,05	\$482.000,91	\$502.775,1	
Utilidad Bruta	\$160.363,57	\$167.275,24	\$174.484,80	\$182.005,10	\$189.849,52	\$198.032,03	\$206.567,21	\$215.470,26	\$224.757,03	\$234.444,05	
Ingreso por vta de Activo											\$1.422,73
Margen de Utilidad	\$160.363,57	\$167.275,24	\$174.484,80	\$182.005,10	\$189.849,52	\$198.032,03	\$206.567,21	\$215.470,26	\$224.757,03	\$234.444,05	\$235.866,78
EGRESOS											
Costos Fijos	\$ 145.652,07	\$ 151.929,68	\$ 158.477,85	\$ 165.308,24	\$ 172.433,03	\$ 179.864,89	\$ 187.617,07	\$ 195.703,36	\$ 204.138,18	\$ 212.936,53	
Costos Variables	\$ 6.684,00	\$ 6.972,08	\$ 7.272,58	\$ 7.586,03	\$ 7.912,98	\$ 8.254,03	\$ 8.609,78	\$ 8.980,86	\$ 9.367,94	\$ 9.771,70	
Pago de intereses de préstamos	\$ 15.631,92	\$ 13.899,48	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Depreciación											
Impresoras Multifuncion	\$ 62,86	\$ 62,86	\$ 62,86	\$ 62,86	\$ 62,86	\$ 63,18	\$ 63,18	\$ 63,18	\$ 63,18	\$ 63,18	\$ 63,18
Impresoras Matricial	\$ 71,68	\$ 71,68	\$ 71,68	\$ 71,68	\$ 71,68	\$ 72,04	\$ 72,04	\$ 72,04	\$ 72,04	\$ 72,04	\$ 72,04
Teléfono	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 17,61	\$ 17,61	\$ 17,61	\$ 17,61	\$ 17,61	\$ 17,61
Fax	\$ 23,13	\$ 23,13	\$ 23,13	\$ 23,13	\$ 23,13	\$ 25,44	\$ 25,44	\$ 25,44	\$ 25,44	\$ 25,44	\$ 25,44
Maquina Registradora	\$ 205,21	\$ 205,21	\$ 205,21	\$ 205,21	\$ 205,21	\$ 225,73	\$ 225,73	\$ 225,73	\$ 225,73	\$ 225,73	\$ 225,73
Equipos de computación	\$ 598,43	\$ 598,43	\$ 598,43	\$ 628,36	\$ 628,36	\$ 628,36	\$ 659,77	\$ 659,77	\$ 659,77	\$ 659,77	\$ 692,76
Escritorios	\$ 88,43	\$ 88,43	\$ 88,43	\$ 88,43	\$ 88,43	\$ 88,43	\$ 88,43	\$ 88,43	\$ 88,43	\$ 88,43	\$ 88,43
Sillas	\$ 87,86	\$ 87,86	\$ 87,86	\$ 87,86	\$ 87,86	\$ 87,86	\$ 87,86	\$ 87,86	\$ 87,86	\$ 87,86	\$ 87,86
Acondicionador de Aire splint	\$ 609,67	\$ 609,67	\$ 609,67	\$ 609,67	\$ 609,67	\$ 670,64	\$ 670,64	\$ 670,64	\$ 670,64	\$ 670,64	\$ 670,64
Archivadores aereos	\$ 49,97	\$ 49,97	\$ 49,97	\$ 49,97	\$ 49,97	\$ 49,97	\$ 49,97	\$ 49,97	\$ 49,97	\$ 49,97	\$ 49,97
Archivadores - cajonera	\$ 17,73	\$ 17,73	\$ 17,73	\$ 17,73	\$ 17,73	\$ 17,73	\$ 17,73	\$ 17,73	\$ 17,73	\$ 17,73	\$ 17,73
Maniquie	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 143,00	\$ 143,00	\$ 143,00	\$ 143,00	\$ 143,00	\$ 143,00
Escalera	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66	\$ 15,66
Estantes moviles	\$ 49,83	\$ 49,83	\$ 49,83	\$ 49,83	\$ 49,83	\$ 49,83	\$ 49,83	\$ 49,83	\$ 49,83	\$ 49,83	\$ 49,83
Extintor	\$ 3,72	\$ 3,72	\$ 3,72	\$ 3,72	\$ 3,72	\$ 3,72	\$ 3,72	\$ 3,72	\$ 3,72	\$ 3,72	\$ 3,72
Separadores de Ambiente INDUMASTER	\$ 63,02	\$ 63,02	\$ 63,02	\$ 63,02	\$ 63,02	\$ 63,02	\$ 63,02	\$ 63,02	\$ 63,02	\$ 63,02	\$ 63,02
Separadores de Oficina INDUMASTER	\$ 25,71	\$ 25,71	\$ 25,71	\$ 25,71	\$ 25,71	\$ 25,71	\$ 25,71	\$ 25,71	\$ 25,71	\$ 25,71	\$ 25,71
Perchas para tela	\$ 201,60	\$ 201,60	\$ 201,60	\$ 201,60	\$ 201,60	\$ 201,60	\$ 201,60	\$ 201,60	\$ 201,60	\$ 201,60	\$ 201,60
Alumbrado eléctrico	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 44,00	\$ 44,00	\$ 44,00	\$ 44,00	\$ 44,00	\$ 44,00
Amortizacion de intangibles	\$ 364,00	\$ 364,00	\$ 364,00	\$ 364,00	\$ 364,00						
Valor en libros											\$ 1.422,73
TOTAL EGRESOS	\$ 170.692,51	\$ 175.525,76	\$ 168.474,94	\$ 175.648,71	\$ 183.100,45	\$ 190.612,44	\$ 198.751,78	\$ 207.209,16	\$ 216.031,05	\$ 226.688,88	
Utilidad Antes de Impuestos	-\$ 10.328,94	-\$ 8.250,52	\$ 6.009,86	\$ 6.356,39	\$ 6.749,07	\$ 7.419,59	\$ 7.815,43	\$ 8.261,10	\$ 8.725,98	\$ 9.177,90	
25% del Impuesto a la Renta	-\$ 2.582,24	-\$ 2.062,63	\$ 1.502,46	\$ 1.589,10	\$ 1.687,27	\$ 1.854,90	\$ 1.953,86	\$ 2.065,27	\$ 2.181,49	\$ 2.294,48	
Utilidad/Pérdida Neta (Después de Impues	-\$ 7.746,71	-\$ 6.187,89	\$ 4.507,39	\$ 4.767,29	\$ 5.061,80	\$ 5.564,69	\$ 5.861,57	\$ 6.195,82	\$ 6.544,48	\$ 6.883,43	
Ajuste por gto no desembolsables											
Depreciación	\$ 2.360,52	\$ 2.360,52	\$ 2.360,52	\$ 2.390,44	\$ 2.390,44	\$ 2.493,51	\$ 2.524,93	\$ 2.524,93	\$ 2.524,93	\$ 2.557,92	
Amortizacion Intangible	\$ 364,00	\$ 364,00	\$ 364,00	\$ 364,00	\$ 364,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Valor en Libros											\$ 1.422,73
Inversión Inicial	\$ (20.315,48)										
Inversion de Reemplazo			\$ (1.885,07)		\$ (6.308,14)	\$ (1.979,32)			\$ (2.078,29)		
Valor de desecho											\$ 59.915,77
Flujo Neto de Efectivo	\$ (20.315,48)	\$ (5.022,19)	\$ (3.463,37)	\$ 5.346,84	\$ 7.521,73	\$ 1.508,10	\$ 6.078,89	\$ 8.386,50	\$ 8.720,76	\$ 6.991,13	\$ 70.779,84

VAN & TIR

Comercializadora de Telas
"KolorTex"

COSTO DE CAPITAL (tmar)	13,86%
VAN	\$ 12.239,93
TIR	19,76%

Fuente: Elaboración Propia Abril 2010

PAYBACK

Comercializadora de Telas "KolorTex"

PERIODO DE RECUPERACIÓN DESCONTADO				
Años	Saldo de Inversión	Flujo	Valor presente	Recuperación
1	\$ 50.788,71	-\$ 5.022,19	-\$ 4.410,73	-\$ 9.432,92
2	\$ 41.355,79	-\$ 3.463,37	-\$ 2.671,36	-\$ 6.134,73
3	\$ 35.221,06	\$ 5.346,84	\$ 3.622,00	\$ 1.724,84
4	\$ 33.496,22	\$ 7.521,73	\$ 4.474,93	\$ 3.046,80
5	\$ 30.449,42	\$ 1.508,10	\$ 787,98	\$ 720,12
6	\$ 29.729,30	\$ 6.078,89	\$ 2.789,50	\$ 3.289,38
7	\$ 26.439,92	\$ 8.386,50	\$ 3.379,88	\$ 5.006,62
8	\$ 21.433,30	\$ 8.720,76	\$ 3.086,68	\$ 5.634,08
9	\$ 15.799,22	\$ 6.991,13	\$ 2.173,21	\$ 4.817,92
10	\$ 10.981,31	\$ 70.779,84	\$ 19.323,31	\$ 51.456,54

10	\$ 10.981,31	\$ 70.779,84	\$ 19.323,31	\$ 51.456,54
9	\$ 15.799,22	\$ 6.991,13	\$ 2.173,21	\$ 4.817,92
8	\$ 21.433,30	\$ 8.720,76	\$ 3.086,68	\$ 5.634,08

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Precio	-10	-20	-30	Actual	30	20	10
VAN	\$ (132.831)	\$ (513.553)	\$ 832.452	\$ 12.240	\$ 1.102.505	\$ 779.297	\$ 456.089
TIR	-	-	-	19,8%	62,97%	53,2%	41,0%

Cantidad	-10	-20	-30	Actual	30	20	10
VAN	\$ (135.382)	\$ (73.330)	\$ (176.435)	\$ 12.240	\$ 442.199	\$ 339.093	\$ 235.987
TIR	6,8%	4,9%	-	19,8%	36,0%	33,1%	29,4%

Costo	-10	-20	-30	Actual	30	20	10
VAN	\$ 259.583	\$ 506.926	\$ 754.270	\$ 12.240	\$ (729.790)	\$ (482.447)	\$ (235.103)
TIR	378,0%	-	-	19,8%	-	-	-

CONCLUSIÓN

La Comercializadora de Textiles “KOLORTEX”, en la etapa de Inversión, incurre en unos costos de adecuación del local, muebles y enseres, poco altos. Durante los primeros dos años los costos se reflejan de manera significativa. En el tercer año ya se recupera la inversión. En el tercer año, se estima un mejoramiento del nivel de ventas (4.31%), con el cual, se mejora los ingresos por este concepto y por ende, ganancias para los inversionistas.

El proyecto presenta un alto grado de incertidumbre para el inversionista, ya que el capital inicial requerido es de \$50.788,71 teniendo en el primer y segundo año, una ganancia para amortizar de manera inmediata. Los costos se ven afectados por la inflación, factor que enmarcan el proyecto bajo una perspectiva realista de las condiciones del mercado.

Para obtener la máxima ganancia en las variables de los ingresos se debe manejar una venta diaria de 497 metros aproximadamente. En la evaluación financiera se presentan los índices de rentabilidad importante para el análisis de los inversionistas, por lo cual mencionaremos:

El valor actual neto cuyo valor es de \$12.279,03 representa que el proyecto es viable.

La tasa interna de retorno cuyo valor es de 19,42 lo que significa que el proyecto es atractivo al sistema financiero ya que es superior a la tasa de interés de oportunidad.

De esta manera de acuerdo con las estrategias planteadas y el análisis financiero que se realizó, se pronostican resultados prometedores, ya que el proyecto logra cubrir pérdidas y generar ganancias mediante sus ventas mostrando de esta manera la viabilidad económica del proyecto

RECOMENDACIONES GENERALES DEL PROYECTO

No es fácil tener una estadística exacta sobre las condiciones del mercado, por lo tanto el inversionista debe crear nuevas e innovadoras estrategias de comercialización, exhibición de productos y valor agregado representado en la calidad del servicio.

La comercializadora debe establecer alianzas estratégicas con grandes fábricas de textiles, para evitar altos costos, creados por los intermediarios, que incrementan el valor de las mercancías que se ofrezcan en el punto de venta.

Es importante manejar adecuadamente los porcentajes de comercialización e incremento de la mercancía vendida. Hoy en día, puede verse afectado el nivel de ventas en forma significativa, por la inestabilidad económica del país, cuyas reformas afectan de manera directa el negocio y por ende la rentabilidad del proyecto.

GRACIAS
POR SU ATENCIÓN