

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**

**PROYECTO DE COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS DE CUERO
PARA UNIFORMES DEL PERSONAL DE EMPRESAS**

PROYECTO DE GRADO

**Previa la obtención del Título de:
Ingeniero en Negocios Internacionales**

Presentado por:

**Katuska Stefanía Romero Chiquito
Mariana del Carmen Echeverría Villagómez**

Guayaquil-Ecuador

2012



DEFINICIÓN DEL SERVICIO

Comercializar artículos de cuero

CLIENTES: Empresas grandes y medianas con una gran demanda de personal.

Se utilizarán cuero o PU-Poliuretano.



FACTORES QUE CONDUJERON LA IDEA DE ESTE PROYECTO

- ◉ Crecimiento del número de empresas
- ◉ Escasez de empresas que ofrezcan este tipo de servicio.
- ◉ Necesidad de prestar un servicio de calidad y entrega puntual.

PROCESO DE VENTA



PROBLEMAS

- Competidores posicionados.
- Inversión.
- Modelos que puedan competir en el mercado.

OPORTUNIDADES

- Demanda no satisfecha totalmente.

OBJETIVO GENERAL



Desarrollar y evaluar la factibilidad del proyecto, el cual se dedicará a la comercialización de zapatos, carteras y cinturones fabricados en cuero.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Mejora del sistema de calidad de manera continua.

Personal profesional y capacitado.

Adaptación de los productos a nuevas formas y diseños.

Estudiar y analizar a la competencia directa.

MISIÓN:

- ◉ Brindar un servicio eficiente para satisfacer completamente las necesidades de los clientes con productos de excelente calidad y duración, para que las empresas a nivel nacional obtengan una distinción y exclusividad en sus implementos de uniformes.

VISIÓN:

- ◉ Posicionarnos como principal competencia en el mercado como proveedores de artículos de cuero, siendo reconocidos por nuestro servicio, ofreciendo excelentes productos a nivel Nacional.

FORTALEZAS

- Productos de buena calidad
- Diseños innovadores
- Accesorios de acuerdo a las necesidades y funciones de la empresa.

OPORTUNIDADES

- Crear convenios con grandes empresas.
- Mano de obra calificada y asesorada.
- Intermediario.

FODA

DEBILIDADES

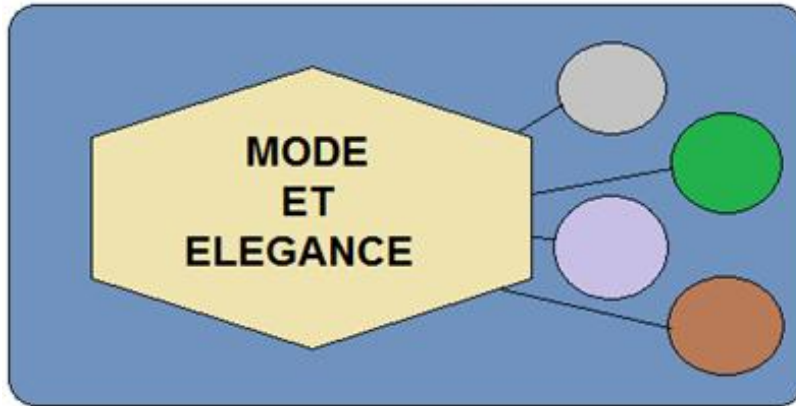
- Posicionamiento de otras empresas.
- Las fábricas de elaboración lejos de Guayaquil.

AMENAZAS

- Mercado esté abastecido.
- Diferentes fábricas ubicadas en la Región Sierra, que ofrecen artículos de no tan buena calidad y a bajos precios.

CLIENTES

ECUADOR



- Grandes empresas
- Medianas empresas
- Empresas Privadas
- Empresas Públicas

MÁS DE 50 EMPLEADOS

BANCO DEL PACÍFICO

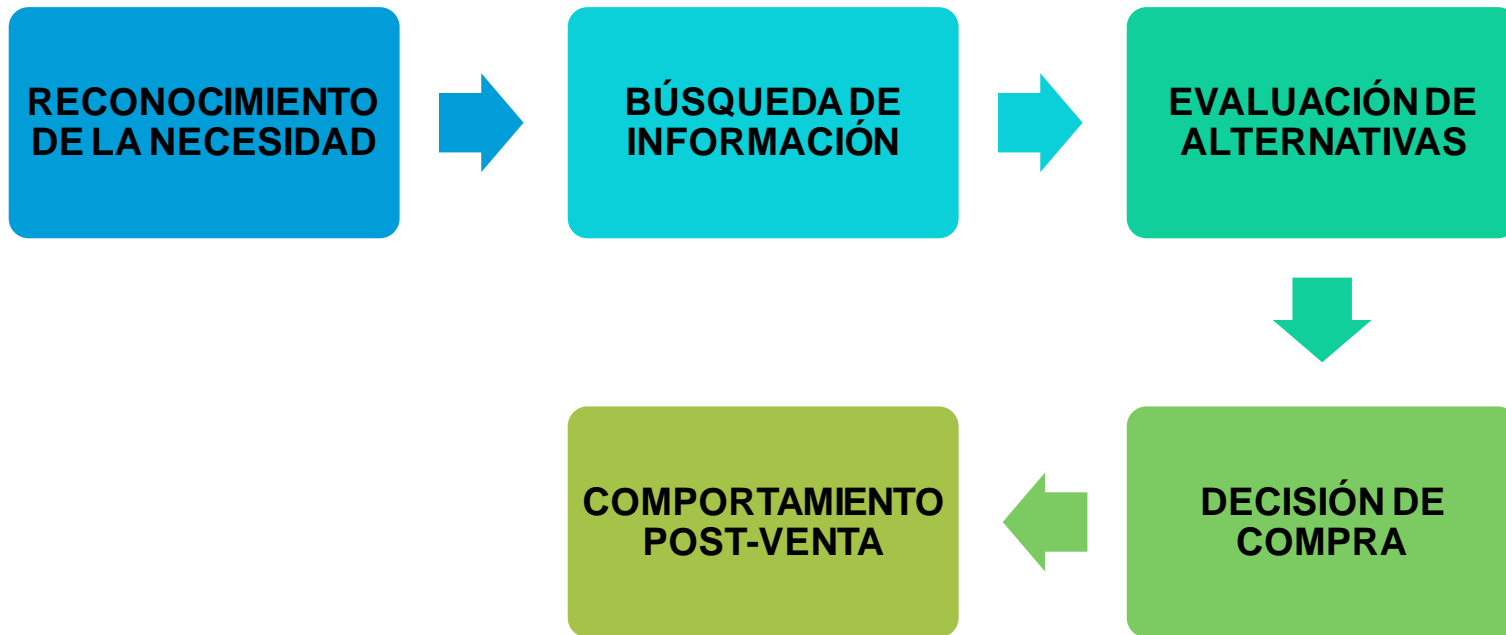


H. JUNTA DE BENEFICENCIA DE GUAYAQUIL

BANCO DE GUAYAQUIL



PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA



“MODE ET ELEGANCE”

Los productos ofrecidos serán específicamente:

- ◉ Zapatos ejecutivos
- ◉ La cantidad de modelos de zapatos ofrecidos inicialmente serán 10 para mujeres y 5 para hombres.
- ◉ Carteras
- ◉ 5 modelos de carteras
- ◉ Cinturones



COMPETIDORES

Mercado poco conocido = pocos competidores

Se compete contra

PRECIO

CALIDAD

VARIEDAD
MODELOS

PRINCIPAL COMPETIDOR

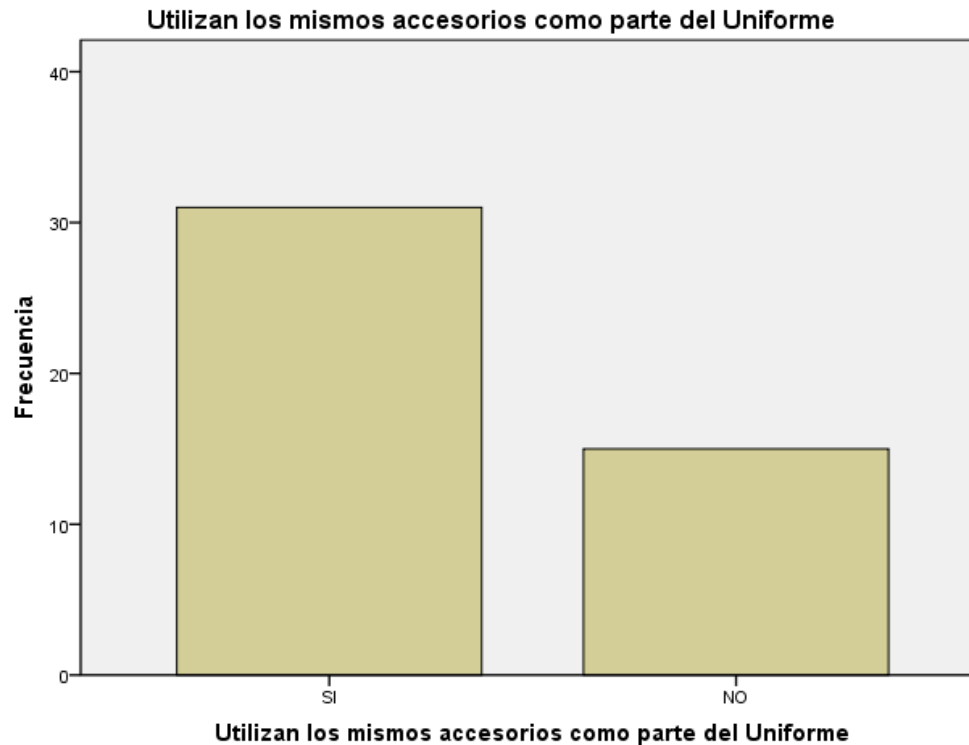
D'BONNARD S.A.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- ◉ Determinar la demanda potencial de los productos ofrecidos por la compañía.
- ◉ Estimar la disposición a pagar de los clientes potenciales.
- ◉ Conocer los gustos y preferencias de los clientes potenciales.
- ◉ Conocer los principales competidores.

- Tamaño de muestra de 50 empresas ecuatorianas con sede en la ciudad de Guayaquil.
- Dirigida específicamente a empresas.

1. UNIFICACIÓN DE ACCESORIOS



UTILIZAN LOS MISMOS ACCESORIOS COMO PARTE DEL UNIFORME

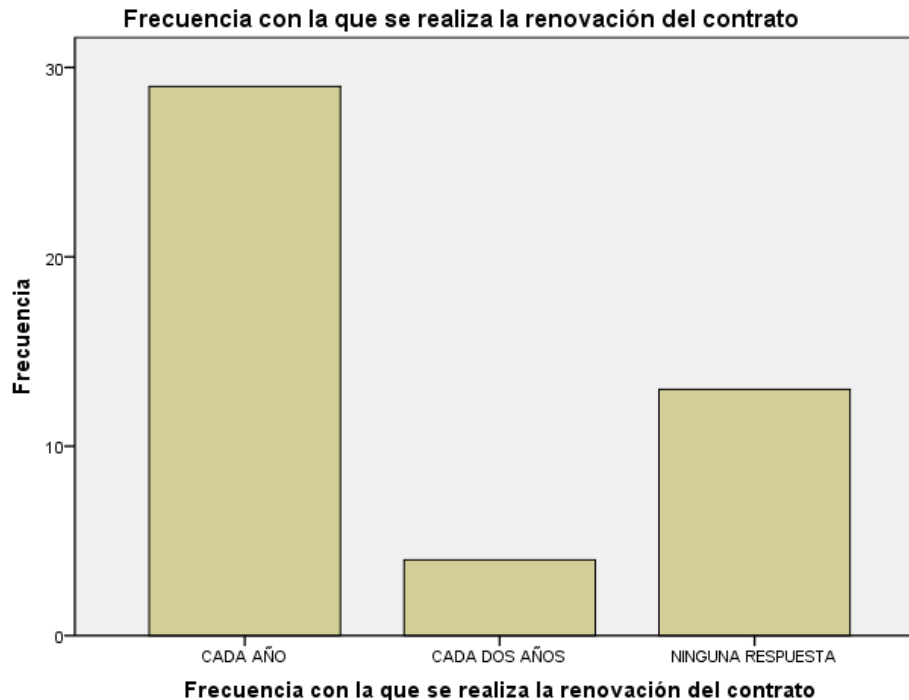
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	31	67,4	67,4	67,4
	NO	15	32,6	32,6	100,0
	Total	46	100,0	100,0	

2. DE LAS EMPRESAS QUE NO TIENEN ESTE SERVICIO QUIENES ESTÁN DISPUESTOS A IMPLEMENTAR ESTE SERVICIO



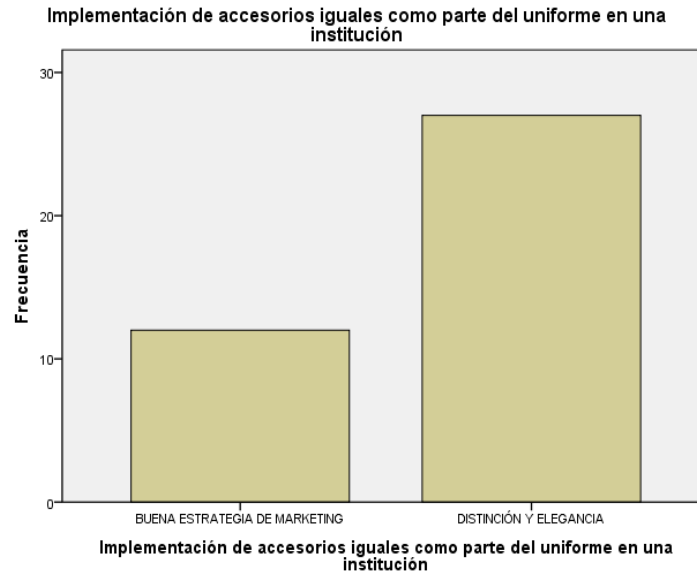
ESTARÍA INTERESADO EN IMPLEMENTAR ESTE MÉTODO					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	8	17,4	57,1	57,1
	NO	6	13,0	42,9	100,0
	Total	14	30,4	100,0	
Perdidos	Sistema	32	69,6		
Total		46	100,0		

3. RENOVACIÓN DE LOS CONTRATOS



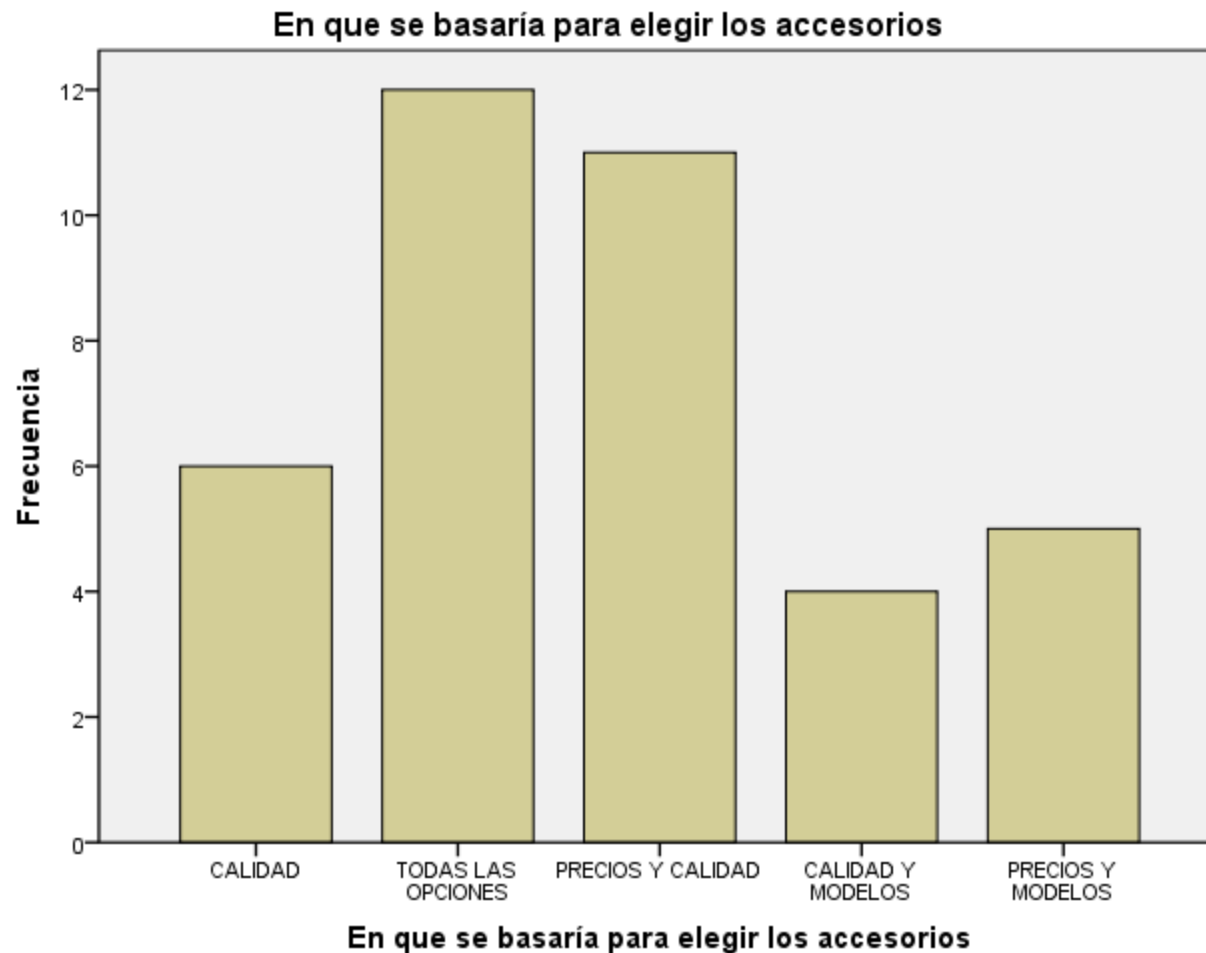
FRECUENCIA CON LA QUE SE REALIZA LA RENOVACIÓN DEL CONTRATO					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	CADA AÑO	29	63,0	63,0	63,0
	CADA DOS AÑOS	4	8,7	8,7	71,7
	NINGUNA RESPUESTA	13	28,3	28,3	100,0
	Total	46	100,0	100,0	

4. PORQUE LAS EMPRESAS ELIGEN LA IGUALDAD DE ACCESORIOS COMO PARTE DEL UNIFORME DENTRO DE LOS MIEMBROS DE UNA EMPRESA

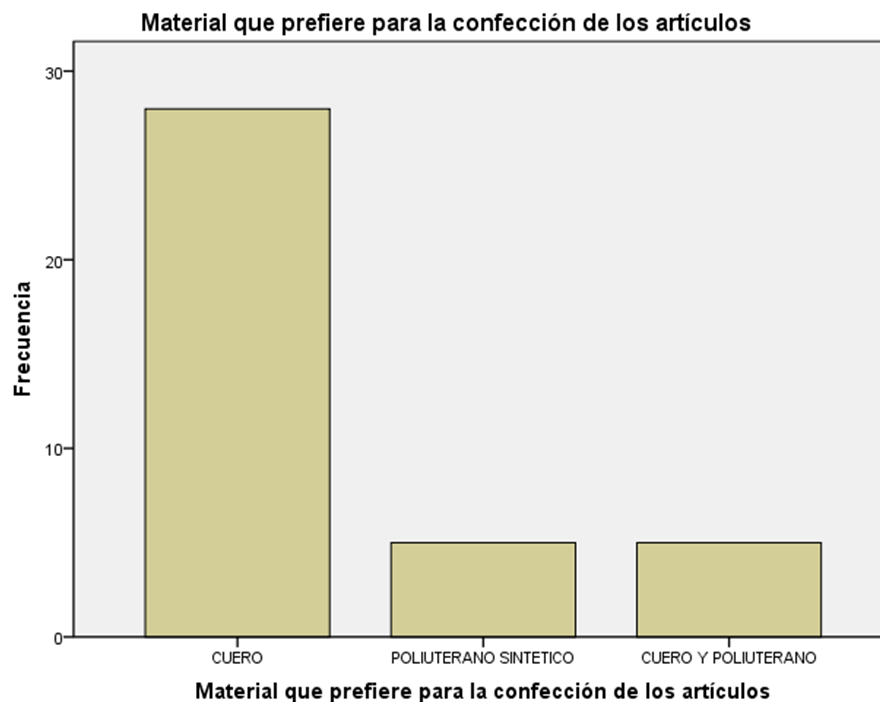


IMPLEMENTACIÓN DE ACCESORIOS IGUALES COMO PARTE DEL UNIFORME EN UNA INSTITUCIÓN					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	BUENA ESTRATEGIA DE MARKETING	12	26,1	30,8	30,8
	DISTINCIÓN Y ELEGANCIA	27	58,7	69,2	100,0
	Total	39	84,8	100,0	
Perdidos	Sistema	7	15,2		
Total		46	100,0		

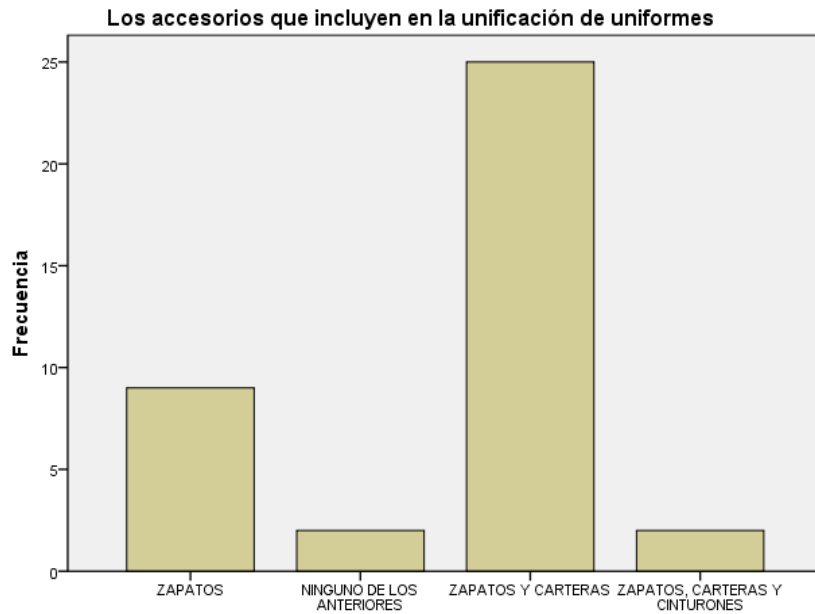
5. FACTORES QUE LLAMAN LA ATENCIÓN DE LAS EMPRESAS



6. MATERIAL DE LOS ACCESORIOS



MATERIAL QUE PREFIERE PARA LA CONFECCIÓN DE LOS ARTÍCULOS					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	CUERO	28	60,9	73,7	73,7
	POLIUTERANO SINTETICO	5	10,9	13,2	86,8
	CUERO Y POLIUTERANO	5	10,9	13,2	100,0
	Total	38	82,6	100,0	
Perdidos	Sistema	8	17,4		
Total		46	100,0		

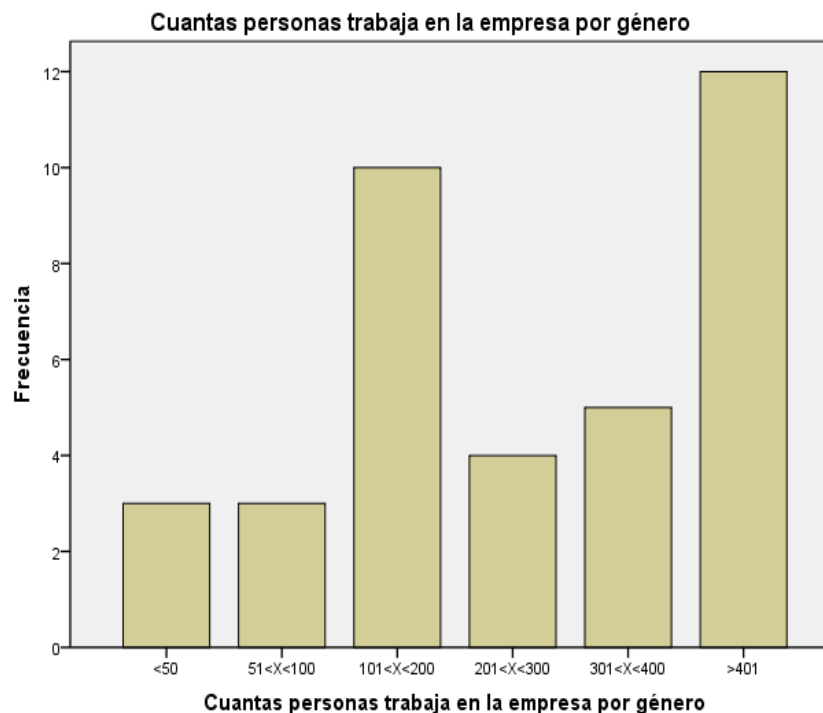


7. ACCESORIOS MÁS UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS

Los accesorios que incluyen en la unificación de uniformes

LOS ACCESORIOS QUE INCLUYEN EN LA UNIFICACIÓN DE UNIFORMES					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ZAPATOS	9	19,6	23,7	23,7
	NINGUNO DE LOS ANTERIORES	2	4,3	5,3	28,9
	ZAPATOS Y CARTERAS	25	54,3	65,8	94,7
	ZAPATOS, CARTERAS Y CINTURONES	2	4,3	5,3	100,0
	Total	38	82,6	100,0	
Perdidos	Sistema	8	17,4		
Total		46	100,0		

8. NÚMERO DE EMPLEADOS POR EMPRESA



CUANTAS PERSONAS TRABAJA EN LA EMPRESA POR GÉNERO					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	<50	3	6,5	8,1	8,1
	51<X<100	3	6,5	8,1	16,2
	101<X<200	10	21,7	27,0	43,2
	201<X<300	4	8,7	10,8	54,1
	301<X<400	5	10,9	13,5	67,6
	>401	12	26,1	32,4	100,0
	Total	37	80,4	100,0	
Perdidos	Sistema	9	19,6		
Total		46	100,0		

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Según las encuestas:

- ✓ 67,4% - cuenta con este sistema de unificación de accesorios.
- ✓ 75% (del 67,4%) - dispuestos a cambiar de proveedor.
- ✓ 32,6% - no cuentan con este servicio.
- ✓ 57% (del 32,6%) - dispuestas a implementar este sistema.

Se espera cubrir el 5% del mercado

50% mujeres – 50% hombres

94,7% utiliza zapatos

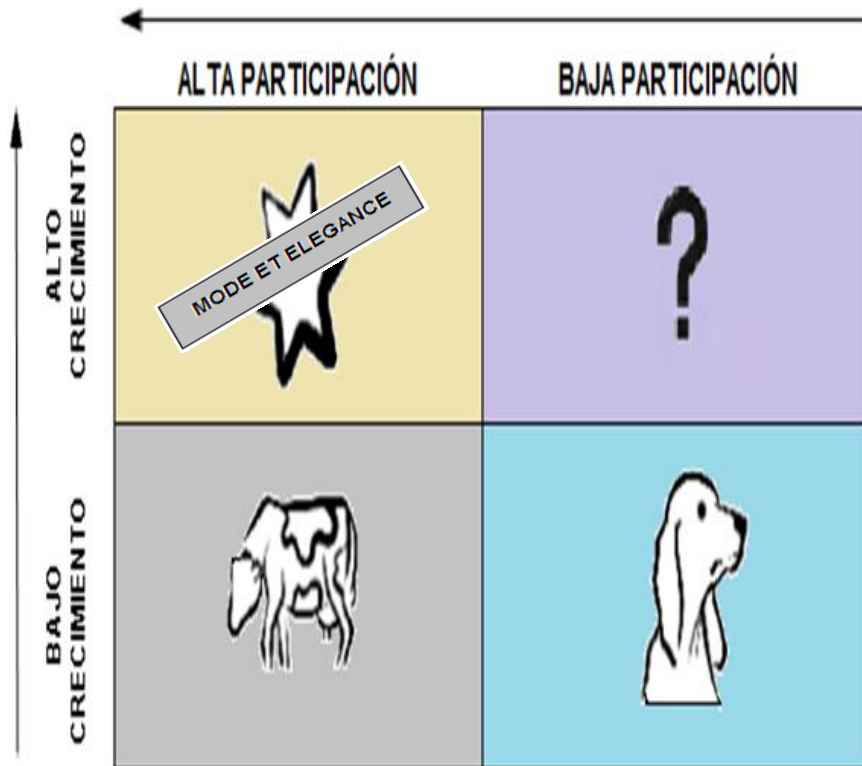
71% utiliza carteras

5,26% utiliza cinturones

AÑOS	NÚMERO DE EMPRESAS	CUMPLE CON LOS REQUISITOS DE NUESTRO MERCADO-GUAYAQUIL	CUMPLEN CON TENER MÁS DE 50 EMPLEADOS	EMPRESAS QUE POSEEN ESTE SISTEMA	EMPRESAS DISPUESTAS A CAMBIARSE	EMPRESAS QUE NO POSEEN	EMPRESAS DISPUESTAS A IMPLEMENTARLAS	TOTAL DE DEMANDA POTENCIAL
		30%	20%	67,40%	75%	32,60%	57%	
2013	42327	12698	2540	1712	1284	828	472	1756
2014	43597	13079	2616	1763	1322	853	486	1808
2015	44905	13471	2694	1816	1362	878	501	1863
2016	46252	13876	2775	1870	1403	905	516	1918
2017	47639	14292	2858	1927	1445	932	531	1976
2018	49069	14721	2944	1984	1488	960	547	2035
2019	50541	15162	3032	2044	1533	989	563	2096
2020	52057	15617	3123	2105	1579	1018	580	2159
2021	53619	16086	3217	2168	1626	1049	598	2224
2022	55227	16568	3314	2233	1675	1080	616	2291

CANTIDAD QUE SE ESPERA CUBRIR	CANTIDAD DE EMPLEADOS PROMEDIO SEGÚN LA ENCUESTA	CANTIDAD TOTAL DEMANDADA DE ZAPATOS	CANTIDAD DE MUJERES EN LAS EMPRESAS PROMEDIO	CANTIDAD TOTAL DE CARTERAS DEMANDADAS	CANTIDAD DE HOMBRES EN LAS EMPRESAS PROMEDIO	CANTIDAD TOTAL DE CINTURONES DEMANDADA
		94,70%	50%	71%	50%	5,26%
88	190	15795	8340	5921	8340	439
90	190	16269	8590	6099	8590	452
93	190	16757	8847	6282	8847	465
96	190	17260	9113	6470	9113	479
99	190	17777	9386	6664	9386	494
102	190	18311	9668	6864	9668	509
105	190	18860	9958	7070	9958	524
108	190	19426	10257	7282	10257	539
111	190	20009	10564	7501	10564	556
115	190	20609	10881	7726	10881	572

MATRIZ BCG



-**INCÓGNITA**: Gran crecimiento y poca participación en el mercado.

-**ESTRELLA**: Gran crecimiento y gran participación del mercado.

-**VACA**: Poco crecimiento y gran participación del mercado.

-**PERRO**: Poco crecimiento y poca participación del mercado.

MATRIZ IMPLICACIÓN

		MODELO INTELLECTUAL	MODELO EMOCIONAL
IMPLICACIÓN	FUERTE	APRENDIZAJE (i, e, a) <small>MODE ET ELEGANCE</small>	AFECTIVIDAD (e, i, a)
	DÉBIL	RUTINA (a, i, e)	HEDONISMO (a, e, i)

i: información e: evaluación a: acción

MICRO-SEGMENTACIÓN

◉ **SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA**

Región: Costa, Sierra y Oriente

Provincia: Todas las Provincias

Ciudad: En aquellas donde existan agencias y matrices.

Estaciones: Invierno y Verano

◉ **SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA**

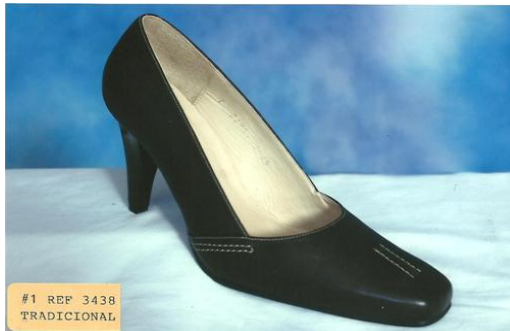
Sexo: Personal masculino y femenino.

Ocupación: Para todo el personal de las diferentes áreas administrativas, marketing, financieras, de servicio, etc.

Raza: todas

MARKETING MIX

PRODUCTO: El servicio ofrecerá una gran variedad de modelos y diseños para los clientes. Los clientes podrán escoger el material que ellos deseen (cuero o PU), así mismo el color de los artículos



PRECIO: dependerán de la calidad del material y de las características que contenga el artículo como se lo detalla a continuación:

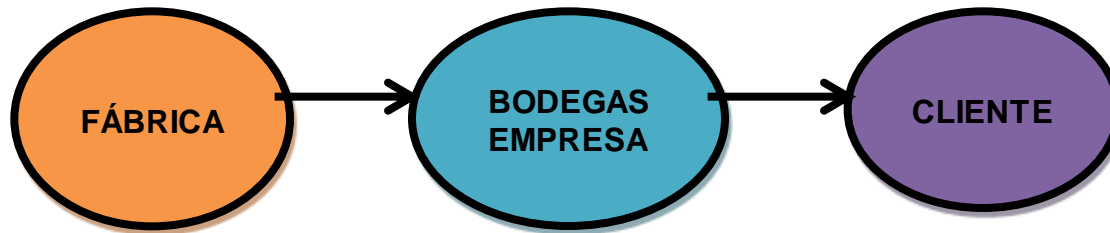
<u>ARTÍCULO/DESCRIPCIÓN</u>	
<u>1. ZAPATOS PARA DAMAS</u>	
Confeccionados en cuero de exportación, en plena Flor, calidad "A", con látex más grueso, y mayor esponja en su interior para suavizar la pisada, con plantilla en plena flor, suela flexible antideslizante.	US\$ 31.00
Zapatos confeccionados en material alternativo PU Sintético de excelente calidad.	US\$ 27.00
<u>2. CARTERAS</u>	
<u>Alternativa "A"</u>	
Confeccionadas en cuero de exportación, en plena flor, calidad "A".	US\$ 41.00
<u>Alternativa "B"</u>	
Confeccionadas en cuero de exportación y material alternativo PU (Poliuretano), importado de alta resistencia, transpirante, similitud cuero.	US\$ 39.00
<u>Alternativa "C"</u>	
Confeccionadas en material alternativo PU (Poliuretano), importado de alta resistencia, transpirante, similitud cuero.	US\$ 38.00

PROMOCIÓN:

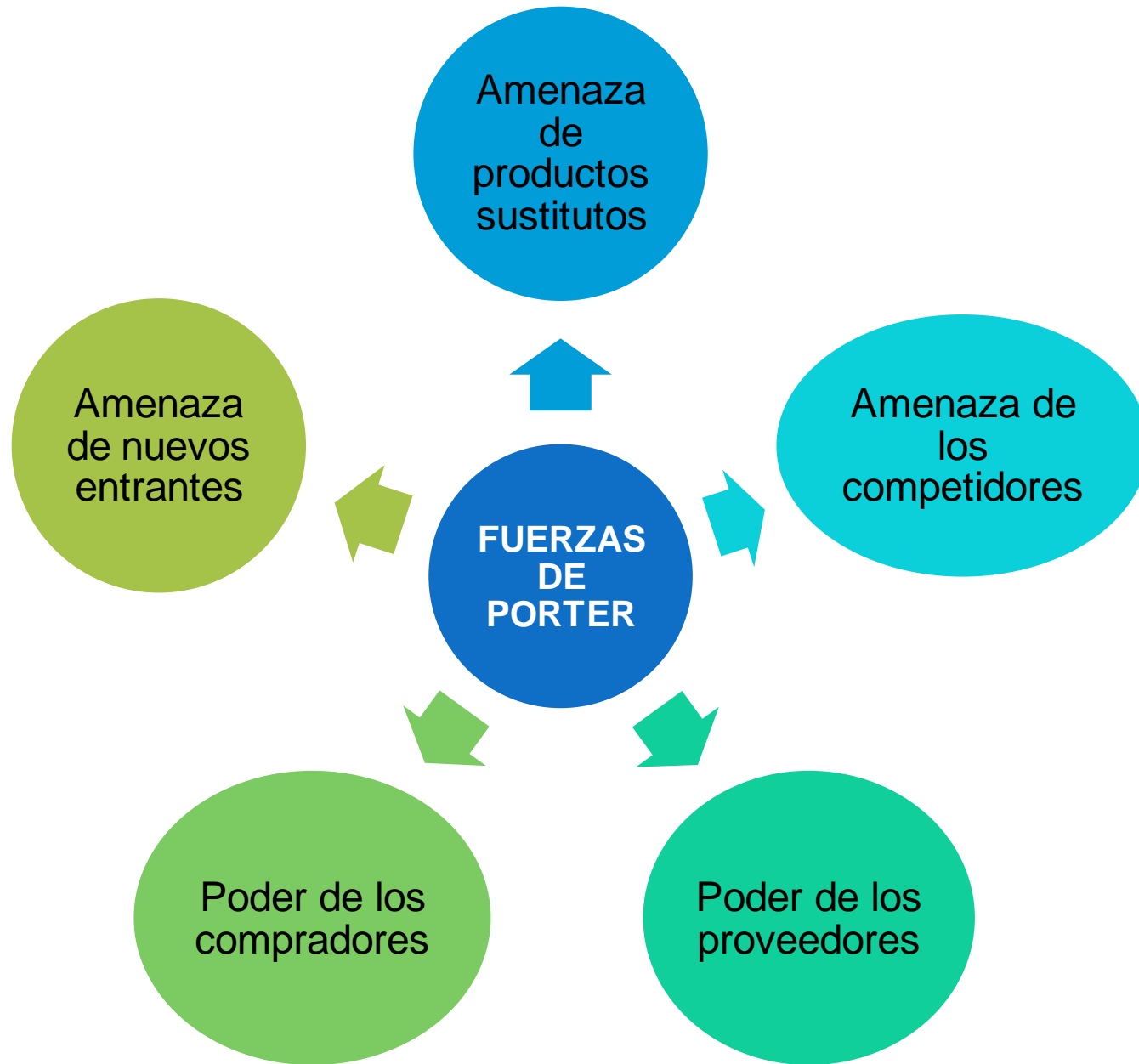
- ◉ Es importante implementar una página web
- ◉ Publicidad en la prensa
- ◉ Revistas ejecutivas
- ◉ Páginas amarillas
- ◉ Una de las promociones que se ofrecerán serán para aquellas que se conviertan en clientes fieles y que tengan una gran demanda de personal a nivel nacional, estas instituciones obtendrán descuentos en los precios.



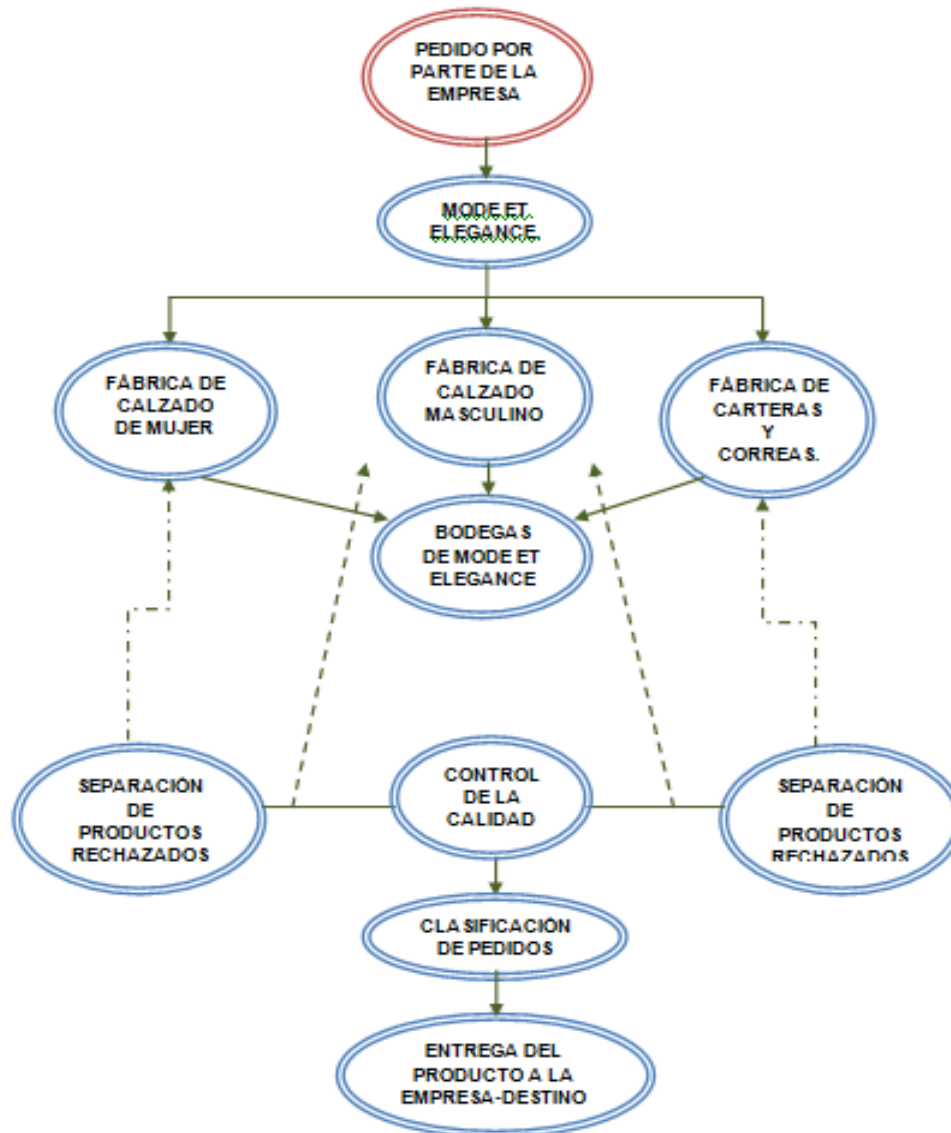
PLAZA: La distribución se basa en una organizada y coordinada entrega al momento de darles los artículos a los clientes, así también la empresa proporciona las facilidades del transporte que aseguran el buen cuidado de los artículos.



POSICIONAMIENTO: Ofrecer mejores productos o servicios que la competencia, implementando mejoras y brindar al cliente productos y servicios que consigan cumplir con sus expectativas y satisfacer sus necesidades.



PROCESO DE DISTRIBUCIÓN



PROVEEDORES

- ◉ MODE ET ELEGANCE cuenta con tres fábricas; especializadas en las diferentes ramas como son: el calzado femenino, masculino, carteras y cinturones.

LITARGMORDE

DECUEROS S.A.

BRAMMEL



ANÁLISIS FINANCIERO

COSTOS DE LOS ARTÍCULOS SEGÚN EL MATERIAL

<u>PRODUCTO</u>	<u>MATERIAL</u>	<u>PRECIO</u>
ZAPATOS	CUERO	\$ 22,00
	POLIURETANO	\$ 15,60
CARTERAS	CUERO	\$ 21,50
	POLIURETANO	\$ 18,50
CINTURONES	CUERO	\$ 13,00

COSTOS DE TRANSPORTE

PRECIOS		
<u>TRANSPORTE-POR SERVIENTREGA</u>	<u>PRECIO</u>	<u>CANTIDAD</u>
DESDE QUITO (CARTERAS & CINTURONES)	\$ 70	4 CAJAS; CADA CAJA CONTIENE 44 PARES DE ZAPATOS/80 CARTERAS/1000 CINTURONES
DESDE CUENCA (ZAPATOS)	\$ 65	

COSTOS FIJOS

COSTOS FIJOS: Administrativos

Sueldos del personal

Personal	Sueldo mensual	No. De personas	Gasto mensual	Gasto anual
Gerente General	\$1,500.00	1	\$1,500.00	\$18,000.00
Gerente de Recursos Humanos	\$1,000.00	1	\$1,000.00	\$12,000.00
Gerente de Marketing y Ventas	\$1,500.00	1	\$1,500.00	\$18,000.00
Gerente Financiero	\$1,300.00	1	\$1,300.00	\$15,600.00
Gerente de operaciones	\$1,300.00	1	\$1,300.00	\$15,600.00
Jefe de Ventas	\$1,400.00	1	\$1,400.00	\$16,800.00
Jefe de compras	\$1,100.00	1	\$1,100.00	\$13,200.00
Diseñador	\$800.00	1	\$800.00	\$9,600.00
Personal de transporte y distribución	\$500.00	2	\$1,000.00	\$12,000.00
Personal de ventas	\$650.00	3	\$1,950.00	\$23,400.00
Asistentes	\$600.00	5	\$3,000.00	\$36,000.00
Personal de aseo	\$400.00	1	\$400.00	\$4,800.00
Total	\$12,050.00	19	\$16,250.00	\$195,000.00

COSTOS FIJOS

COSTOS FIJOS		
Concepto	Costo mensual	Costo anual
Electricidad	\$1,000.00	\$12,000.00
Teléfono	\$200.00	\$2,400.00
Agua	\$100.00	\$1,200.00
Suministros de Oficina	\$150.00	\$1,800.00
Alquiler del edificio	\$1,800.00	\$21,600.00
Alquiler de bodega	\$500.00	\$6,000.00
Gasolina y mantenimiento de los vehículos	\$180.00	\$2,160.00
Aseo	\$100.00	\$1,200.00
TOTAL	\$4,030.00	\$48,360.00

PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO					
ARTÍCULOS	PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS	COSTO FIJO TOTAL \$	PRECIO \$	COSTO VARIABLE UNITARIO \$	PUNTO DE EQUILIBRIO (UNIDADES)
ZAPATOS EN CUERO	60%	146016	\$ 31,00	\$ 22,00	16224
ZAPATOS EN PU			\$ 27,00	\$ 15,60	12808
CARTERAS EN CUERO	40%	97344	\$ 41,00	\$ 21,50	4992
CARTERAS EN PU			\$ 38,00	\$ 18,50	4992
CINTURONES	10%	24336	\$ 25,00	\$ 13,00	2028
TOTAL DE ARTÍCULOS A VENDER PARA CUBRIR COSTOS FIJOS Y VARIABLES					41044

INVERSIONES

INVERSIONES EN LA ORGANIZACIÓN				DEPRECIACION		
ACTIVO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL	% DE DEPRECIACION	VIDA UTIL	DEPRECIACION ANUAL
LINEA DE TELEFONO	100	2	200			
FURGONETAS	14790	2	29580	20%	5	1183,2
MUEBLES Y ENSERES *	15000		15000	10%	10	150
PANELES DE DIVISON	600	10	6000			
EQUIPOS DE OFICINA **	15000		15000	33%	3	1665
TOTAL DE LA INVERSION INICIAL			65780			
* Incluye: escritorios, anqueles, archivadores, sillas					TOTAL DEP	2998,2
** Incluye: Computadoras, scaners, impresoras, aires acondicionado, telefonos.						

CAPITAL DE TRABAJO

POLÍTICA DE COBRO		
FORMA DE PAGO	PLAZOS	%
Contado	-	60%
Crédito	60	40%

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Proyección Ingreso Mensual	\$ 0	\$ 7.150,47	\$ 42.902,82	\$ 50.053,29	\$ 71.504,70	\$ 71.504,70
Contado 60%		\$ 4.290,28	\$ 25.741,69	\$ 30.031,97	\$ 42.902,82	\$ 42.902,82
Crédito 60 días /40%				\$ 2.860,19	\$ 17.161,13	\$ 20.021,32
TOTAL INGRESOS EFECTIVO MENSUAL	0	\$ 4.290	\$ 25.742	\$ 32.892	\$ 60.064	\$ 62.924

Descripción	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Proyección Ingreso Mensual	\$ 85.805,64	\$ 85.805,64	\$ 78.655,17	\$ 57.203,76	\$ 57.203,76	\$ 107.257,05
Contado 60%	\$ 51.483,38	\$ 51.483,38	\$ 47.193,10	\$ 34.322,25	\$ 34.322,25	\$ 64.354,23
Crédito 60 días /40%	\$ 28.601,88	\$ 28.601,88	\$ 34.322,25	\$ 34.322,25	\$ 31.462,07	\$ 22.881,50
TOTAL INGRESOS EFECTIVO MENSUAL	\$ 80.085	\$ 80.085	\$ 81.515	\$ 68.645	\$ 65.784	\$ 87.236

CAPITAL DE TRABAJO

SALDO DE CAJA MENSUAL Y ACUMULADO						
DESCRIPCIÓN	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
INGRESOS	\$ 0,00	\$ 4.290,28	\$ 25.741,69	\$ 32.892,16	\$ 60.063,95	\$ 62.924,13
EGRESOS	\$ 20.280,00	\$ 24.740,35	\$ 47.042,11	\$ 51.502,46	\$ 64.883,52	\$ 64.883,52
COMISIONES	\$ 0,00	\$ 214,51	\$ 1.287,08	\$ 1.501,60	\$ 2.145,14	\$ 2.145,14
COSTO DE TRASPORTE	\$ 0,00	\$ 71,36	\$ 428,18	\$ 499,54	\$ 713,63	\$ 713,63
SALDO DE CAJA MENSUAL	-\$ 20.280,00	-\$ 20.735,95	-\$ 23.015,68	-\$ 20.611,44	-\$ 7.678,34	-\$ 4.818,16
SALDO DE CAJA ACUMULADO	-\$ 20.280,00	-\$ 41.015,95	-\$ 64.031,63	-\$ 84.643,07	-\$ 92.321,41	-\$ 97.139,57

SALDO DE CAJA MENSUAL Y ACUMULADO						
DESCRIPCIÓN	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
INGRESOS	\$ 80.085,26	\$ 80.085,26	\$ 81.515,35	\$ 68.644,51	\$ 65.784,32	\$ 87.235,73
EGRESOS	\$ 73.804,22	\$ 73.804,22	\$ 69.343,87	\$ 55.962,81	\$ 55.962,81	\$ 87.185,27
COMISIONES	\$ 2.574,17	\$ 2.574,17	\$ 2.359,66	\$ 1.716,11	\$ 1.716,11	\$ 3.217,71
COSTO DE TRASPORTE	\$ 856,36	\$ 856,36	\$ 784,99	\$ 570,91	\$ 570,91	\$ 1.070,45
SALDO DE CAJA MENSUAL	\$ 2.850,51	\$ 2.850,51	\$ 9.026,84	\$ 10.394,68	\$ 7.534,49	-\$ 4.237,70
SALDO DE CAJA ACUMULADO	-\$ 94.289,05	-\$ 91.438,54	-\$ 82.411,70	-\$ 72.017,02	-\$ 64.482,53	-\$ 68.720,24

PRECIOS

CUERO

POLIURETANO

**PRECIO DE VENTA DE
ZAPATOS**

\$31.00

\$27.00

CUERO

POLIURETANO

**PRECIO DE VENTA DE
CARTERAS**

\$41.00

\$38.00

CUERO

PRECIO DE VENTA DE CINTURONES

\$25.00

PROYECCIÓN DE INGRESOS MENSUALES

PERIODO	PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN			DEMANDA REAL 2013	CANTIDAD DE ARTÍCULOS	PRECIOS					INGRESOS MENSUALES
	ZAPATOS	CARTERAS	CINTURONES			ZAPATOS		CARTERAS		CINTURONES	
	95%	71%	5%			CUERO	PU	CUERO	PU		
	\$ 31	\$ 27,00	\$ 41,00			\$ 38,00	\$ 25,00				
ENERO	0	0	0	0%	0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
FEBRERO	158	59	4	1%	222	\$ 3.182,71	\$ 1.492,63	\$ 1.577,96	\$ 787,50	\$ 109,66	\$ 7.150,47
MARZO	948	355	26	6%	1329	\$ 19.096,23	\$ 8.955,80	\$ 9.467,78	\$ 4.725,01	\$ 657,99	\$ 42.902,82
ABRIL	1106	414	31	7%	1551	\$ 22.278,94	\$ 10.448,44	\$ 11.045,75	\$ 5.512,51	\$ 767,65	\$ 50.053,29
MAYO	1580	592	44	10%	2215	\$ 31.827,06	\$ 14.926,34	\$ 15.779,64	\$ 7.875,02	\$ 1.096,65	\$ 71.504,70
JUNIO	1580	592	44	10%	2215	\$ 31.827,06	\$ 14.926,34	\$ 15.779,64	\$ 7.875,02	\$ 1.096,65	\$ 71.504,70
JULIO	1895	711	53	12%	2659	\$ 38.192,47	\$ 17.911,60	\$ 18.935,57	\$ 9.450,02	\$ 1.315,98	\$ 85.805,64
AGOSTO	1895	711	53	12%	2659	\$ 38.192,47	\$ 17.911,60	\$ 18.935,57	\$ 9.450,02	\$ 1.315,98	\$ 85.805,64
SEPTIEMBRE	1737	651	48	11%	2437	\$ 35.009,76	\$ 16.418,97	\$ 17.357,60	\$ 8.662,52	\$ 1.206,31	\$ 78.655,17
OCTUBRE	1264	474	35	8%	1772	\$ 25.461,65	\$ 11.941,07	\$ 12.623,71	\$ 6.300,01	\$ 877,32	\$ 57.203,76
NOVIEMBRE	1264	474	35	8%	1772	\$ 25.461,65	\$ 11.941,07	\$ 12.623,71	\$ 6.300,01	\$ 877,32	\$ 57.203,76
DICIEMBRE	2369	888	66	15%	3323	\$ 47.740,59	\$ 22.389,51	\$ 23.669,46	\$ 11.812,52	\$ 1.644,97	\$ 107.257,05
				100%						TOTAL	\$ 715.046,97

TASA DE DESCUENTO

Ri: ¿?

Rf: 2%

b: 0.78

Rm: 10%

RP_{ecu}: 8%

$$R_i = r_f + b (r_m - r_f) + RP_{ecu}$$

$$R_i = 0,02 + 0,78(0,10 - 0,02) + 0,08$$

$$\underline{R_i = 0.1624}$$

$$\underline{R_i = 16.24\%}$$

INVERSIONES EN LA ORGANIZACIÓN

INVERSIONES EN LA ORGANIZACIÓN

ACTIVO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
LINEA DE TELEFONO	\$100.00	2	\$200.00
FURGONETAS	\$14,790.00	2	\$29,580.00
MUEBLES Y ENSERES *	\$15,000.00		\$15,000.00
PANELES DE DIVISON	\$600.00	10	\$6,000.00
EQUIPOS DE OFICINA **	\$15,000.00		\$15,000.00
TOTAL DE LA INVERSION INICIAL			\$65,780.00

* Incluye: escritorios, anaqueles, archivadores, sillas

** Incluye: Computadoras, scanner, impresoras, aires acondicionados, teléfonos.

De todo ese rubro, \$65,780, los accionistas aportarán con el 35%, por lo que es necesario que se financie el 65% restante mediante un préstamo a 10 años.

AMORTIZACIÓN

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
AÑOS	CUOTA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	
0				\$46.046,00
1	\$7.917,30	\$5.203,00	\$2.714,00	\$43.332,00
2	\$7.917,30	\$4.897,00	\$3.021,00	\$40.311,00
3	\$7.917,30	\$4.555,00	\$3.362,00	\$36.949,00
4	\$7.917,30	\$4.175,00	\$3.742,00	\$33.207,00
5	\$7.917,30	\$3.752,00	\$4.165,00	\$29.042,00
6	\$7.917,30	\$3.282,00	\$4.636,00	\$24.406,00
7	\$7.917,30	\$2.758,00	\$5.159,00	\$19.247,00
8	\$7.917,30	\$2.175,00	\$5.742,00	\$13.505,00
9	\$7.917,30	\$1.526,00	\$6.391,00	\$7.113,00
10	\$7.917,30	\$804,00	\$7.113,00	\$0

RESULTADOS

El VAN obtenido es de
\$128,211.01

TIR del proyecto es de 31%

la TIR es mayor que la TMAR
(31% > 16.24%)

PAYBACK

PAYBACK				
PERIODO EN AÑOS	SALDO INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	RENTABILIDAD EXIGIDA (11,6%)	RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN
1	\$ 116.873,57	\$ 3.030,43	\$ 13.557,33	-\$ 10.526,91
2	\$ 127.400,48	\$ 20.161,96	\$ 14.778,46	\$ 5.383,50
3	\$ 122.016,97	\$ 32.653,02	\$ 14.153,97	\$ 18.499,05
4	\$ 103.517,93	\$ 44.661,63	\$ 12.008,08	\$ 32.653,55
5	\$ 70.864,38	\$ 58.735,89	\$ 8.220,27	\$ 50.515,63
6	\$ 20.348,75	\$ 72.198,03	\$ 2.360,45	\$ 69.837,57
7	-\$ 49.488,82	\$ 88.060,57	-\$ 5.740,70	\$ 93.801,27
8	-\$ 143.290,10	\$ 104.902,63	-\$ 16.621,65	\$ 121.524,28
9	-\$ 264.814,38	\$ 122.786,11	-\$ 30.718,47	\$ 153.504,58
10	-\$ 418.318,96	\$ 141.776,99	-\$ 48.525,00	\$ 190.301,99

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

GRACIAS

**PROYECTO DE
COMERCIALIZACIÓN DE
ARTÍCULOS DE CUERO
PARA UNIFORMES DEL
PERSONAL DE EMPRESAS**

