ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

INGENIERÍA COMERCIAL Y EMPRESARIAL

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS DE PALETIZADO DE BANANO"

Previa a la obtención del Título de:

Ingeniería Comercial y Empresarial,

Especialización Comercio Exterior / Finanzas

Presentado por:

Jose Luis Rodriguez Garcia

Jimmy Salas Bohórquez.

Directora: Ec. Elma Ramirez.

GUAYAQUIL – ECUADOR

2008

DEDICATORIAS.

A Dios quien me permitió culminar mi carrera, al apoyo de mi querida madre, Sra. Patricia García Adriance, de mi querida abuela Sra. Norma Adriance Isman, a mis hermanos en especial al Sr. Frowen A. Rodríguez de quien tuve todo el apoyo y en unión de mi novia Ana Ma. Celi, quienes en momentos difíciles nunca dejaron de ayudarme por el contrario fueron el aliciente para poder llegar a culminar una etapa de mi vida.

José Luis Rodríguez García.

Este trabajo está dedicado a Dios que nos permitió culminarlo. A mis queridos padres, Sra. Carmen Bohórquez y Sr. Rufo Gonzalo salas que han sido mi apoyo durante el camino que he empezado a recorrer. A mis hermanos y a su ayuda incondicional para llegar a cumplir esta meta.

Jimmy salas Bohórquez.

AGRADECIMIENTOS.

Agradecemos en primer lugar a Dios por habernos permitido alcanzar una meta más en nuestras vidas.

A nuestros padres y hermanos quienes nos brindaron todo su amor, su ayuda y esfuerzo incondicional para poder culminar a lo largo de toda nuestra carrera.

A la Eco. Elma Ramírez por brindarnos sus conocimientos, y toda su disposición y paciencia a lo largo de este proyecto de graduación.

A nuestros profesores por los conocimientos y consejos impartidos a lo largo de nuestra vida estudiantil.

Y a cada una de las personas que nos permitieron llevar a cabo el proyecto.

TRIBUNAL DE GRADO.

____

Ing. Oscar Mendoza Macías.
Decano, Presidente.

____

Ec. Elma Ramírez
Directora de Tesis.

____

Ing. Homero Villacis
Vocal Principal.

DECLARACIÓN EXPRESA.

“la responsabilidad del contenido e ideas y doctrinas expuestas en este proyecto de grado corresponde exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del litoral.

José Luis Rodríguez García.

Jimmy Oswaldo Salas Bohórquez

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1. PLAN DE MERCADEO

CAPITULO III: ESTUDIO FINANCIERO

INDICE DE ANEXOS

INDICE DE TABLAS

INDICE DE GRAFICOS

INDICE DE FIGURAS

RESUMEN

El Ecuador es un país con una gran capacidad de producción agrícola, ya que el clima es muy favorable y nos permite explotar la tierra con la finalidad de obtener ingresos por el rubro de las exportaciones.

Existe una demanda no cubierta totalmente en cuanto a insumos de paletizado se refiere.

En el 2008 se exportaron 237.525.037 cajas de banano hacia diferentes partes del mundo.

Los exportadores necesariamente deben buscar a los productores de insumos en sus respectivas fabricas lo que genera problemas de logística y en ciertas ocasiones que producto perezca lo que impide su exportación y provoca pérdidas en los exportadores.

Los productores nacionales de insumos (especialmente los de grapas) presentan deficiencias en sus producciones y no logran abastecer el mercado, obligando a los exportadores a importar los mismos lo que representa un mayor gasto en tiempo y dinero.

Los productores de insumos nacionales son compañías pymes por lo que su producción no es suficiente para cubrir el mercado nacional.

JUSTIFICACIÓN

Soporte para los exportadores de banano en su parte logística ya que tendrían la capacidad de cubrir su demanda de insumos reduciendo sus costos por transporte, trámite de importación, para poder obtener los insumos requeridos, para el embalaje de su producto.

Este proyecto sería muy útil para los exportadores pequeños los cuales dependen de los productores nacionales, ya que tendrían la opción de adquirir sus insumos de manera rápida sin tener peligro de que sus productos se maduren en sus bodegas por falta de insumos paletizado de los mismos.

Los exportadores invierten mucho dinero en la importación de insumos que no pueden ser cubiertos por productores nacionales, tales importaciones suelen ser de emergencia y se corre el riesgo de perder la mercadería, la distribuidora debería ser capaz de cubrir el mercado solucionando así los problemas de falta de insumos de los exportadores.

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una distribuidora De insumos de paletizado en el mercado bananero Ecuatoriano y que ofrecerá los siguientes productos:

- Grapas
- Zunchos
- Esquineros

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar la factibilidad del proyecto mediante análisis de mercado, económico y financiero con el fin de verificar si el proyecto es viable o no.

- Establecer los canales de distribución apropiados que permitan entregas eficientes y eficaces a sus clientes.

- Posicionar la distribuidora de insumos paletizados para el mercado bananero.

- Buscar futuros proveedores internacionales analizando la calidad de productos, capacidad de producción, precios, tiempo de entrega y demás detalles.

CAPÍTULO I
GENERALIDADES

1.1. Antecedentes

El mercado ecuatoriano de insumos para el paletizado de las cajas de banano Ecuador se ha desarrollado ineficientemente debido a que existen muchos inconvenientes respecto a la falta de los productos (zunchos, grapas y esquineros) pues muchas veces los productores no alcanzan a cubrir las necesidades de sus clientes siendo Ecuador un gran país exportador de banano, teniendo capacidad de producción agrícola, ya que el clima es muy favorable en el ecuador donde los exportadores requieren de los insumos antes mencionados para el paletizado de las cajas de banano que son de vital importancia para la exportación, y hacer poder cubrir su demanda internacional.

A continuación se detallan las exportaciones anuales de las compañías durante el año 2008 en cajas:

Compañías Bananeras ecuatorianas.

Tabla # 1.1

N.	COMPAÑÍAS	N. DE CAJAS EXPORTADAS	% CAJAS EXPORTADAS
1	Ubesa	31.618.444	13,31
2	Bananera Noboa	28.315.536	11,92
3	Reybanpac	18.705.485	7,88
4	Bonanza Fruit	18.186.101	7,66
5	Kimtech	15.633.521	6,58
6	Cipal	12.508.192	5,27
7	SWT Traders	12.448.380	5,24
8	Forzafrut	8.759.101	3,69
9	Banafresh	8.636.666	3,64
10	Brundicorpi	7.980.955	3,36
11	Sertecban	7.523.548	3,17
12	Banana Exchange	7.359.963	3,1
13	Isbelni	6.902.837	2,91
14	Oro Banana	6.664.902	2,81
15	Nelfrance	5.688.617	2,39
16	Exp. Machala	3.646.269	1,54
17	Galbusera	3.309.368	1,39
18	Fruta Rica	2.963.807	1,25
19	Yudafin	2.627.563	1,11
20	Delindecsa	2.454.844	1,03
21	Ribaki	2.414.741	1,02
22	Bandecua	2.398.908	1,01
23	Probana Export	2.360.543	0,99
24	Jorcorp	2.299.008	0,97
25	Ban. El Guabo	2.067.498	0,87
26	Agropromo	1.594.429	0,67
27	Exp. Soprisa	1.185.344	0,5
28	Silver Fruit	1.045.454	0,44
29	Sub Banano	1.003.731	0,42
30	Otras	9.221.282	3,88
TOTAL		**237.525.037**	**100%**

1.2. Definición del problema.

El Ecuador es un país con una gran capacidad de producción de diversos productos agrícolas gracias al clima, el cual está considerado como uno de los mejores climas del mundo y por el hecho de solo tener dos estaciones ayuda mucho en la siembra y cosecha de tales productos, entre los cuales uno de los principales es el banano.

En el Ecuador existen aproximadamente 33 exportadores bananeros los cuales necesitan cubrir sus necesidades de insumos en los tiempos planificados ya que un atraso provoca pérdidas por ventas y por maduración del banano lo que impide su exportación.

Los productores de insumos de paletizado por ejemplo la grapa, el zuncho, esquinero plástico, etc. Son empresas pymes, las cuales por su naturaleza son de inversiones pequeñas y producen menos de lo requerido por el mercado lo que obliga a las exportadoras a importar insumos para cubrir sus necesidades.

Los productores de insumos suelen tener producciones irregulares por diferentes factores pero uno de los principales seria la materia prima ya que trabajan con dos tipos de materia prima material virgen el cual lo compran en almacén, y por el hecho de ser virgen es materia prima más costosa pero hace que la compañía sea más productiva, además trabajan con material de reciclaje, el cual es el residuo en la producción de otros artículos los cuales son útiles para estas compañías, lo negativo de esto es que hacen que las compañías sean menos productivas y no logren satisfacer el mercado.

Los principales afectados de la ineficiencia de los productores de insumos son los exportadores pequeños ya que se les dificulta la importación y por tal motivo dependen de los productores nacionales y es ahí cuando el mercado existente se aprovecha de esto respecto al precio de los insumos.

1.3. Situación de mercado de insumos paletizados

Actualmente el mercado bananero ecuatoriano posee una cadena de abastecimiento no integrada, los proveedores se encuentran enfocados en objetivos específicos por lo que el presente proyecto busca acoger en una distribuidora llamada Insumos Banaexport s.a. Los principales insumos para paletizados para el mercado bananero:

1. Grapas
2. Zunchos
3. Esquineros

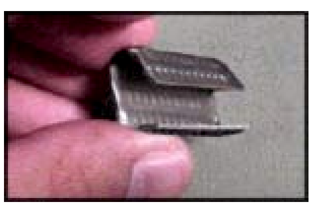
1.4. Análisis Macroambiente

1.4.1. Análisis del sector de la compañía.

El mercado objetivo serian los miembros de AEBE (asociación de exportadores bananeros del ecuador) de las cuales en el 2008 se exportaron 237.525.037 cajas de banano hacia diferentes partes del mundo. Los insumos que son necesarios para el paletizado (embalaje) del banano son muchos, pero nuestra distribuidora **Insumos Banaexport s.a.** Se enfocara en los siguientes:

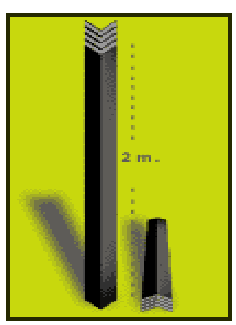
1. Grapas
2. Zunchos
3. Esquineros

Figura 1.1
Insumos para paletizado de banano



Grapas

Zunchos



Esquineros

1.4.2. Fuerzas Políticas.

Estas están dadas por tendencias de leyes, regulaciones, disposiciones gubernamentales, entre otras. El incremento de los aranceles no afectaría mayormente a la distribuidora debida a que gran parte de los productos ofertados son nacionales y esto crea una traba para el exportador en el momento de vender su producto ya que la menor parte de ellos es extranjera; es el caso de las grapas. Esto provocará que existan mayores y mejores ofertas por parte de las empresas extranjeras para acaparar la mayor aceptación de parte de la distribuidora.

1.4.3. Fuerzas Económicas.

El Producto interno bruto: la producción que tenga el país se ve reflejada en la venta de la empresa, los ingresos de la compañía provienen del 10% del mercado de las exportadoras bananeras del Ecuador (Miembros de AEBE).

Cuando hay un crecimiento saludable de la economía, el negocio se encuentra ante una demanda creciente con ventas crecientes que es el escenario que presenta el sector bananero.

1.5. Análisis Microambiente.

Para realizar el análisis de microambiente, se diferenciarán varias fuerzas que rodean la empresa. Si la organización puede llegar a una posición estratégica donde pueda influir en estas fuerzas se llegaría a estar en una posición competitiva efectiva y se logrará una posición estable en el mercado.

Para lograr esto la empresa debe aprovechar plenamente sus oportunidades y aprender a defenderse de sus amenazas. Se necesita conocer y analizar las fuerzas de mercado para poder formular estrategias adecuadas para la organización.

1.5.1. Localización

La distribuidora de insumos de paletizado es una empresa que se formará en la ciudad de Guayaquil en la estará ubicada en el Km 14.5 vía Daule frente a Big Cola, con un espacio de 72x30 metros cuadrados, inicialmente se formará bajo un recurso humano de 23 personas distribuidas de la siguiente manera:

Personal Administrativo y operativo

Tabla # 1.2

Gerencia	1
Asistente de gerencia	1
Dpto. Importación	2
Dpto. Ventas	3
Dpto. Administrativos	3
Recepción	1
Choferes	5
Mensajero	1
Jefe de Bodega	1
Auxiliar de bodega	4
Personal de limpieza	1

Elaborado por: Autores

1.6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO

1.6.1. Estructura Organizacional

1.6.2. Efectos Económicos de las variables organizacionales

La estructura organizacional de este proyecto, está basada cada uno de los puestos necesarios para su correcto funcionamiento.

Cada cargo requiere ciertas características de trabajo y habilidades diferentes para el buen desempeño del empleado y una mayor productividad de la empresa.

La distribuidora contará inicialmente con 23 personas laborando en ella, las cuales serán distribuidas de la siguiente forma:

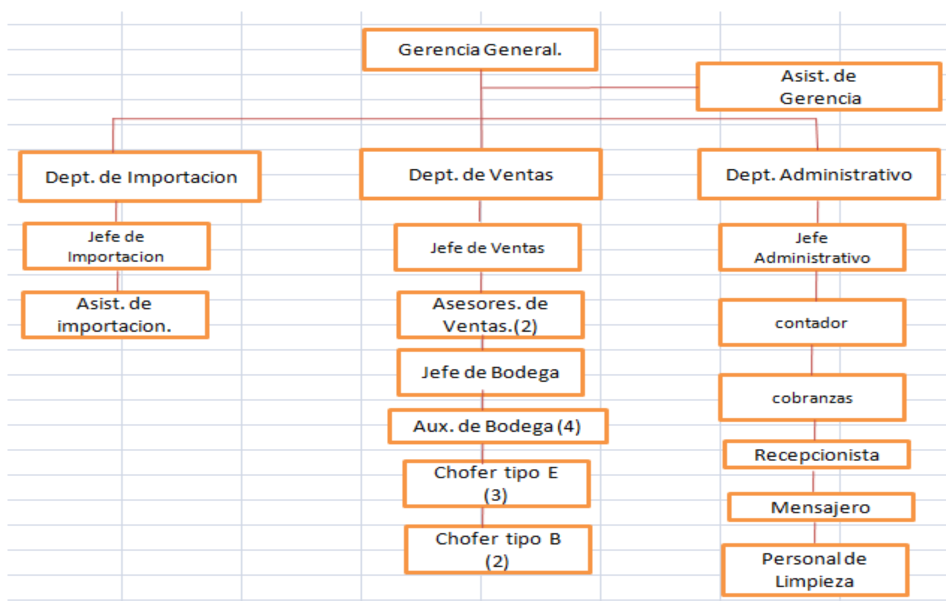
Personal Administrativo y operativo

Tabla # 1.3

Gerencia	**1**
Asistente de Gerencia	1
Dpto. Importación	2
Dpto. Ventas	3
Dpto. Administrativos	3
Recepción	1
Choferes	5
Mensajero	1
Jefe de Bodega	1
Auxiliar de bodega	4
Personal de limpieza	1

Elaborado por: Autores

Grafico N°. 1.1 Organigrama de la Distribuidora "Insumos Banaexport s.a."



Responsabilidades del Personal

A continuación se va a mencionar cada cargo del proyecto con sus respectivas responsabilidades.

Responsabilidad del Gerente:

1. Velar porque todas las comunicaciones, respecto a la compañía sean contestadas en forma adecuada y oportuna, (Superintendencia de Compañía).
2. Elaboración de presupuestos y efectúa seguimiento para que se cumplan las metas de captación de mercado y la rentabilidad que estos deben generar.
3. Coordinar actividades relacionadas a los trámites legales que se deben cumplir con la superintendencia de Compañías y otros entes reguladores para la elaboración de Balances e informes.
4. Velar para que las operaciones y procedimientos de la compañía se ajustan a la ley y a los estatutos, reglamentos internos, y las disposiciones de la superintendencia de compañías.
5. Es el encargado de las promociones y planes de publicidad que se llevaran a cabo para mantener y mejorar el posicionamiento de la compañía.
6. Realizar reuniones periódicas con el personal a su cargo a fin de evaluar y analizar su gestión y resultados.
7. Planificar y controlar el presupuesto de gastos operativos y de personal, con el fin de que estos se

encuentren alineados con los objetivos de crecimiento y rentabilidad de la compañía.

Responsabilidad Asistente de Gerencia:

1. Responsable de la coordinación de las reuniones con la Gerencia.
2. Programar de agenda de la Gerencia.
3. Responsable de ver la liquidez de las cuentas personales del Gerente, ya sea por operaciones financiera con bancos.

Responsabilidad del jefe de importación:

1. Planificar y controlar el requerimiento de las compras de mercadería en el exterior.
2. Responsables de las negociaciones y créditos internacionales.
3. Autorizar cancelación de pago de cuentas de importación.
4. Es responsable de que lo importe y que tenga los diferentes permisos y que incluyan los costos, costos de transporte.
5. Estar al día con las leyes aduaneras.
6. Autorizar el desembarque de la Importaciones en curso.

Responsabilidad del asistente de importación:

1. Estar al día con las leyes aduaneras
2. Es responsable una vez cerrada la negociación también deberá saber cuándo saldrá el buque o el avión según sea el medio de transporte que la compañía requiera traer sus insumos para el paletizados de banano: grapas, e ir controlando cada parada y saber las fechas que llegara en cada puerto y nacionalizar la mercadería.

Responsabilidad del jefe de ventas:

1. Responsable de un adecuado costeo de los insumos de paletizados de banano:
Grapas, zunchos, esquineros, en función de los precios del mercado, en coordinación con el gerente.
2. Coordinar la solución de problemas con los clientes externos e internos, en conjunto con la gerencia.
3. Controlar y verificar las ventas diarias con los asesores de ventas asignados a su cargo.
4. Participar en las visitas potenciales a los clientes, prestando soportes técnicos a la compañía.
5. Plantear propuestas de publicidad y marketing para la compañía.

Responsabilidad de los asesores de ventas:

1. Responsable de tener una buena relación y comunicación con los clientes.
2. Responsable de llegar a comercializar el producto final con el cliente.
3. Planificación de productos a ofertar hacia los clientes, de los insumos para el paletizados de banano: grapas, zunchos, esquineros.
4. Tener conocimiento de los precios que hay en el mercado.
5. Tener conocimiento del stock existente de la mercadería.

Responsabilidad del jefe de Bodega:

1. Canalizar el producto que abría que adquirir dentro del mes o de forma planificada anualmente.
2. Controlar que los insumos se despachen de una manera correcta y precisa.

Responsabilidad del Auxiliar de Bodega:

1. Auxiliar de bodegas se encargara de tener el control diario de la entrada y salida de insumos para paletizados de banano: grapas, zunchos, esquineros.
2. Informar los desperfectos de los siguientes insumos adquiridos.

3. Proporcionar la información adecuada para realizar las compras requeridas de insumos: grapas, zunchos, esquineros.

Responsabilidades de los Choferes:

1. Responsabilidad de distribuir las diferentes cajas a los puntos de bodegas establecidos por los clientes.
2. Traer de regreso los diferentes documentos legales de la constancia por la recepción de la mercadería (guía de remisión).
3. Informar inmediatamente al departamento de venta, cuando la mercadería no está siendo receptada.

Responsabilidad del jefe Administrativo:

1. Es responsable de los diferentes pagos tanto: nomina, pago a proveedores, y obligaciones bancarias y legales.
2. Es encargado de realizar el control diario de los movimientos bancarios.

Responsabilidad del Contador:

1. Responsable de revisar diferentes informes para los organismos de control, de acuerdo a plazos establecidos.
2. Verificar, controlar y analizar el uso correcto de las cuentas contables de acuerdo a principios de contabilidad y dinámicas de las cuentas definidos en el catalogo único de cuentas.
3. Analizar, elaborar y actualizar los estados financieros aplicando principios de contabilidad y conforme a lo dispuesto por la superintendencia de compañía.
4. Responsable del envió oportuno de los estados financieros en los periodos establecidos de la compañía.

Responsabilidad de las cobranzas:

1. responsable de confirmar la recepción de la facturas
2. responsable de realizar notas de créditos o débitos.
3. Informar a los asesores de ventas, inconvenientes que se tengan con los clientes
4. Responsable de bloquear y desbloquear según el comportamiento crediticio del cliente.

Responsabilidad de la Recepcionista:

1. Responsable de enviar las llamadas a los diferentes departamentos.
2. Receptar las comunicaciones externas tanto para el personal y la empresa.
3. Controlar el ingreso y salida del personal.
4. Dirigir a los ejecutivos externos donde se vayan a realizar las reuniones.

Responsabilidad del Mensajero:

1. Responsabilidad de entrega inmediata de valija.
2. Realizar pagos de servicios varios.
3. Realizar depósitos a bancos e comunicaciones bancarias.

Responsabilidad del personal de Limpieza:

1. Mantener las oficinas con sus respectivos accesorios para la buena imagen.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. PLAN DE MERCADEO

2.1.1. Misión

Brindar un servicio de distribución integral de Grapas, Zunchos, Esquineros que permita las entregas en el tiempo y cantidades requeridas.

2.1.2. Visión

Posicionar a la distribuidora de insumos de paletizado en el mercado bananero.

2.2. Análisis de Mercado

2.2.1. Metodología de la investigación

Con el objeto de obtener conocimientos y entendimiento del problema que posee la distribuidora de insumos para el paletizado se ha decidido utilizar entrevistas a personas involucradas en el mercado, se obtiene información útil principalmente de los compradores de las empresas bananeras tales como:

- Bananera Noboa.
- Reybanpac
- Banana Exchange.

La información obtenida a partir de las entrevistas es más confiable que si se realizarán encuesta a los clientes ya que muchas veces el cliente no sabe lo que realmente quiere o no muestra interés en contestar sinceramente la encuesta. A partir de la experiencia de los entrevistados se obtiene una idea clara de la dirección que tiene el mercado y las necesidades del mismo. La finalidad de la entrevista es obtener información de los futuros clientes.

Mediante los comentarios realizados por los entrevistados se puede concluir que los proveedores existentes no cumplen eficientemente con la entrega de los productos (zunchos, grapas y esquineros) hacia las bananeras, puesto que según sus opiniones muchas veces no poseen el debido stock de insumos y por lo tanto no pueden abastecer los pedidos; de ésta forma quedan mal con los clientes retrasando sus actividades debidamente planificadas y esto provoca la pérdida de una gran cantidad de dinero ya que la debida colocación de éstos productos en cada una de las cajas hace posible la rápida entrega de las mismas y si esto no sucede el banano se daña .

2.2.2. Objetivo de la investigación

El principal objetivo de la investigación es conocer a fondo las necesidades de nuestro mercado meta y también aquellas debilidades de los actuales ofertantes de insumos (zunchos, grapas y esquineros) para poder cumplir debidamente con nuestros futuros clientes ingresando competitivamente en el mercado y manteniéndonos fuertemente en él.

2.2.3. **Demanda actual de Mercado.**

En el 2008 se exportaron 237.525.037 cajas de banano hacia diferentes partes del mundo. Donde se estima la captación de un 10% del mercado existente (inicialmente) que es de 23.752.503,70 cajas de banano anuales es decir 1.979.375,31 mensualmente.

2.2.4. Mercado Meta

El mercado objetivo serian los miembros de la AEBE (asociación de exportadores bananeros del ecuador) pues son ellos los que requerirán de los insumos para el debido embalaje de las cajas de banano.

2.2.5. Entrevista

Se entrevistó a tres jefes de compras y dos jefes de importaciones de las 3 principales exportadoras bananeras del Ecuador. A todos se les preguntó dos preguntas que son las siguientes.

- ¿Qué piensan respecto a la forma en que actualmente las productoras - distribuidoras ofrecen los insumos para la paletización de las cajas de banano?
- ¿Qué piensan sobre la posibilidad de que exista una distribuidora que se dedique a la venta directa de los insumos importados? Anexo 13.

2.2.5.1. Resultados de la entrevista

Mediante las entrevistas realizadas se pudo llegar a la conclusión de que el mercado ofertante de los insumos no se abastece para cubrir las necesidades de sus clientes y esto provoca altas pérdidas económicas y así también la poca credibilidad por parte de los clientes hacia las exportadoras pues quedan mal respecto a sus pedidos.

Las compañías exportadoras de banano creen que sería muy factible la creación de una distribuidora que se dedique exclusivamente a la venta de éstos insumos debidamente ya importados pues las actuales productoras y a la vez distribuidoras del país no alcanzan a cubrir con el pedido requerido y por ende deben recurrir muchas veces a las importaciones urgentes; donde gran parte de ellas no llega a tiempo la mercadería y por obvias razones el producto no puede esperar ese tiempo adicional que no está estipulado dentro de la planificación de las exportadoras de banano.

2.2.6. Descripción del problema / oportunidades.

Para analizar los problemas y oportunidades, se utilizarán modelos de marketing comunes en la actualidad como por ejemplo, un análisis FODA, la matriz BCG, cada uno de estos modelos sirve para analizar la situación de la compañía, los factores que afectan, los problemas a los que se enfrentaría y a las oportunidades de mercado.

2.2.6.1. Análisis FODA.

Este análisis identifica y juzga las más importantes fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas que puede afrontar la distribuidora puesta en marcha, de aquí el nombre FODA.

2.2.6.1.1. Fortalezas.

- Se contará para la distribución con vehículos totalmente nuevos.
- Se invertirá en publicidad para competir con el precio de la competencia local.
- Personal altamente capacitado para todos los niveles de servicio.
- El precio de mercado será acorde a nuestra competencia para poder posicionar los productos.

2.2.6.1.2. Oportunidades.

- El mercado actual es un mercado desintegrado por ende nuestro objetivo será integrar los implementos requeridos por nuestro cliente.
- El mercado existente no es muy amplio.
- Crecimiento por parte del mercado bananero ecuatoriano.
- Los Objetivos serán realistas y se invertirá lo suficiente para lograrlo.

2.2.6.1.3. Debilidades

- Es una empresa nueva sin experiencia y de nombre no conocido por los demandantes.
- Bajo nivel de rendimiento sobre la inversión en los primeros semestres.

2.2.6.1.4. Amenazas

- Es un mercado que podría convertirse en atractivo para nuevos inversionistas.
- Los competidores de mercado se encuentran en expansión de sus capacidades.

2.2.6.2. Matriz Boston Consulting Group (Matriz BCG)

Por medio de esta matriz una empresa clasifica sus unidades estratégicas de negocio (UEN), sus principales servicios conforme a dos factores:

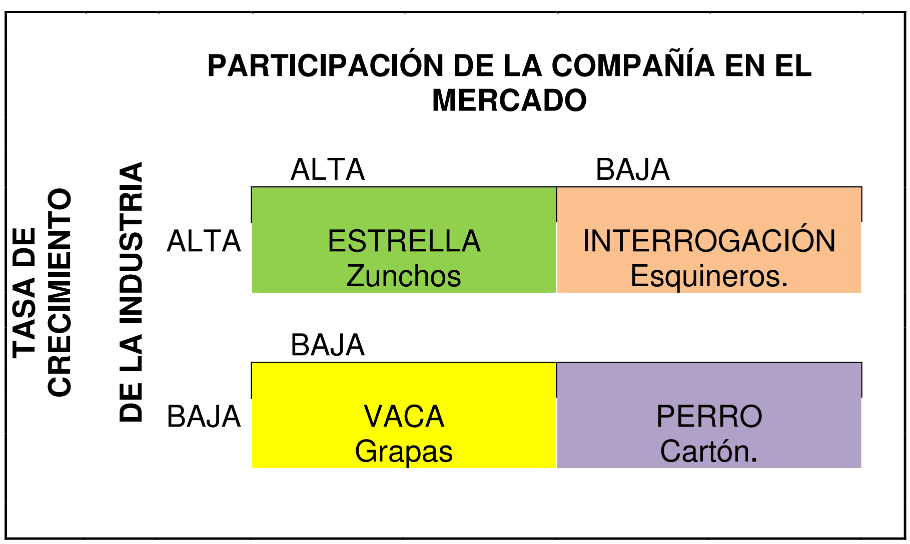
1. La participación en el mercado de los productos UEN o servicios con relación a sus competidores.
2. Tasa de crecimiento de mercado en el que están.

Acorde donde se encuentre, se lo puede clasificar como:

- Interrogación.
- Perro.
- Estrella.
- Vaca.

Grafico # 2.1.

Matriz Boston Consulting Group (Matriz BCG)



Interrogación:

Tiene baja participación en el mercado y alto crecimiento de la industria, si es posible ganar una buena participación y ser rentable, se debe invertir en la empresa para lograrlo de lo contrario se debe reducirla o bien cancelarla.

Perro:

Se está operando en un mercado con bajo crecimiento y se mantiene una baja participación de mercado. No es conveniente invertir mucho tiempo ni recurso si se encuentra una compañía en esta categoría. Una buena opción es reducir los gastos al mínimo para maximizar la ganancia o bien cancelar la empresa.

Estrella:

Se tiene una alta participación en un mercado con una alta tasa de crecimiento. Requieren mucho efectivo para mantenerse competitivas en un mercado en crecimiento. Se deben implementar estrategias de marketing muy agresivas para conservar u obtener participación en el mercado.

Vaca:

En esta categoría se tiene una alta participación del mercado en una industria madura, es decir que tiene una baja tasa de crecimiento. Cuando disminuye el crecimiento de una industria, las estrellas se convierten en vacas de dinero y por lo general sus clientes llevan tiempo con ellas y son fieles por lo que la inversión en marketing no es tan elevada. Generan más efectivo del que pueden reinvertir en la empresa efectivamente.

2.2.6.3. Plan Operativo (Marketing Mix)

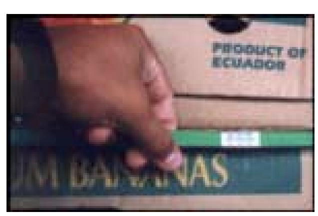
2.2.6.3.1. Producto

Varios son los insumos utilizados para la paletización de las cajas de banano pero los productos a ser ofertados por la distribuidora serán los siguientes:

2.2.6.3.1.1. Zunchos.

Son hechos de material de polipropileno 100%, contiene protector U.V. solar y su espesor depende de la exigencia del cliente.

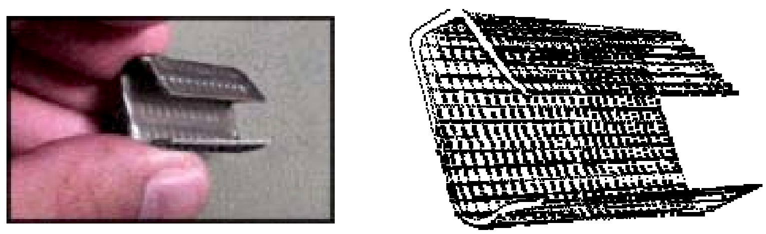
Figura 2.1 zuncho



2.2.6.3.1.1. Grapas.

Son hechas de material de hierro negro recubierto con baños de galvanizado, para evitar la corrosión. Internamente tiene muescas o pupos, que dan mayor seguridad al adherirse al zuncho y posee un espesor de 0,70 mm.

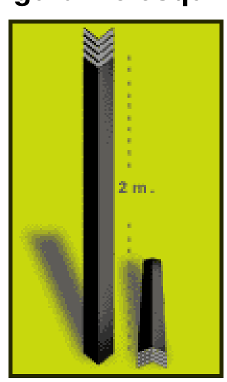
Figura 2.2 grapas



2.2.6.3.1.1. Esquineros.

Su material de fabricación es polietileno reciclado, existen dos tipos él A (con estrías y el B (sin estrías). Éste producto se usa en las esquinas de los pallets, como seguridad de las cajas. También se lo utiliza como recubridor en las bocas de escotilla de los barcos, cuando se está cargando el producto ya paletizado.

Figura 2.3 esquineros



Los productos antes mencionados son utilizados para la paletización (embalaje) de las cajas que contiene banano.

2.2.6.3.2. Precio.

El precio se estableció mediante las debidas comparaciones realizadas con empresas existentes que comercializan los productos que serán ofertados a los clientes, los mismos que se detallan a continuación en la tabla # 2.1.

PRECIOS INSUMOS PARA PALETIZADOS.

Tabla # 2.1.

Productos	Unidad de medida	Precios
Grapas (por millar)	Cajas	$11.50
Sunchos (C/rollo 2500 mt)	Rollos	$25.50
Esquineros (juego de 4 piezas)	Unidad	$0.45

2.2.6.3.3. Plaza

La distribuidora de insumos de paletizado se ubicará en un sector estratégico para la distribución de sus camiones y entrega de materiales a sus clientes que será en la vía Km 14.5 vía Daule frente a Big Cola.

2.2.6.3.4. Promoción

A fin de dar a conocer la empresa y posicionar a la misma en el mercado se realizarán 6 anuncios mensuales por medio de los diarios de la localidad (expreso), así también se enviarán a hacer afiches informativos ubicándolos en lugares cercanos a las bananeras, se creará también una página web donde se publicará la debida información perteneciente a la distribuidora proporcionando la debida información a las empresas que requieren de los insumos de paletizado.

El costo de los medios publicitarios utilizados para promocionar los productos a ser ofertados son los establecidos en la siguiente tabla:

En nuestra tabla muestra un total de $3411,00 dicha cantidad esta multiplicada por tres debido a los 3 meses, que pronosticamos las ventas que serán cero.

Tabla # 2.3.

DETALLE	CANTIDAD	COSTO
Diario (periódico) 1/4 pág. Color	6	$512,00
Diario (periódico) 1/4 B y N	6	$305,00
Página de internet creación	1	$320,00
	Total	$3411,00

Elaborado por: Autores

CAPÍTULO III

ESTUDIO FINANCIERO

3.1. Inversión Inicial

Para poner en funcionamiento la distribuidora de insumos de paletizado de banano se estimó una inversión inicial total de $ 432.200,15 de los cuales el 23,10% será invertido en los productos a ser ofertados (sunchos, grapas, esquineros) que pertenecen al $ 99.859,48, por otra parte el 67,39% corresponden a la inversión en activos fijos, el 0,40% en gastos de constitución y el 9,10% invertido en capital de trabajo distribuidos de la forma en que se detalla en la siguiente tabla

Tabla #3.1. Inversión Inicial.

INVERSION INICIAL			
COMPRAS	VALOR	TOTAL	% Porcentaje
Mercadería (Productos)	99.859,48	***99.859,48***	23,10%
ACTIVOS FIJOS			
Edificio(bodega & oficina)	150.000,00		
Vehículos	122.770,00		
Equipos de computación	8.410,00		
Instalación del local (Adecuación)	4.500,00		
Equipos de oficinas y de comunicación	5.583,94		
Total activos fijos		***291.263,94***	67,39%
GASTO DE CONSTITUCION			
Gastos legales (Constitución de la sociedad)	1.200,00		
Honorarios Profesionales (Abogado)	500,00		
Documentación Tributaria	50,00		
Total gasto de constitución		***1.750,00***	0,40%
CAPITAL DE TRABAJO			
Sueldos	33.924,00		
Publicidad	3.411,00		
Utiles de Oficina	1.034,52		
Utiles de Aseo	282,21		
Costos Fijos mensuales (servicios básicos)	675,00		
Total Capital de trabajo		***39.326,73***	9,10%
TOTAL INVERSIÓN GENERAL		432.200,15	100,00%

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.1.1. Compras

Las compras ocupan el 23,10% de la inversión inicial será invertido en los productos a ser ofertados (sunchos, grapas, esquineros) que pertenecen a un valor $ 99.859,48

Tabla # 3.2.

Mercaderia (Productos)	Cantidad	P. Unit.	Valor Total
Sunchos (C/rollo 2500 mts)	1.583,50	21,50	34.045,26
Grapas (por millar)	2.969,06	10,50	31.175,16
Esquineros (juego de 4 piezas)	98.968,77	0,35	34.639,07
TOTAL			99.859,48

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.1.2. Activos Fijos

Se requiere invertir $291.263,94 en activos fijos cubriendo estos el 67,39% de la inversión inicial cuyos ítems son los siguientes:

3.1.2.1. Edificio

La distribuidora desarrollará sus funciones en un edificio ubicado en la vía Daule km 14.5 frente a Big Cola, cuyo valor es de $150.000,00

3.1.2.2. Vehículos

En la tabla # 3.3 se muestra los valores y número de vehículos a utilizar para la transportación de los productos a ofertar.

Tabla # 3.3

VEHICULOS	Cantidad	P. Unit.	Valor Total
Camionetas	2	18.500,00	37.000,00
Furgón	3	28.590,00	85.770,00
TOTAL			**122.770,00**

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.1.2.3. Equipos de computación

Los costos y cantidades de equipos de computación utilizados para las diferentes áreas se detallan en la tabla # 3.4 mostrada a continuación, mientras que su valor inicial total de inversión es de $8.410,00

Tabla # 3.4

Equipos de computación	Cantidad	P. Unit.	Valor Total
Computadores			
Gerencia	1	1.200,00	1.200,00
Dpto. Importación	2	650,00	1.300,00
Dpto. Ventas	3	650,00	1.950,00
Dpto. Administrativos	3	650,00	1.950,00
Recepción	1	650,00	650,00
Bodega	1	650,00	650,00
Impresora Laser	1	480,00	480,00
Impresora Matricial	1	230,00	230,00
SUB-TOTAL			**8.410,00**

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas

3.1.2.4. Instalación del local (adecuación)

La instalación adecuada para el funcionamiento de la distribuidora requiere de una inversión inicial de $4500,00 este resultado es la suma de los costos mensuales, donde hemos procedido a la multiplicación por tres, debido a los 3 primeros meses, que pronosticamos las ventas que serán cero.

Tabla # 3.5

DETALLE	Costo
Decoración (Pintura/Iluminación)	$350,00
Divisiones de oficinas	$800,00
Instalación eléctrica (servicios básicos)	$250,00
Instalación de redes (sistema)	$100,00
Total	**$4.500,00**

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.1.2.5. Equipos de oficina y de comunicación

Los equipos de oficina y de comunicación empleados para la puesta en marcha de la distribuidora de insumos de paletizado de banano tienen un valor total de $5.583,94 y sus valores individuales son los mostrados en la siguiente tabla:

Tabla # 3.6

Equipos de Oficina y comunicación	Cantidad	P. Unit.	Valor Total
Escritorio en L de 150*150	3	$190,00	$570,00
Escritorio Sencillo	2	$150,00	$300,00
Escritorio – Recepción	1	$186,00	$186,00
Escritorio Gerencial	1	$230,00	$230,00
Sillas con brazos	10	$65,00	$650,00
Extintor de incendio de 15 libras	4	$80,00	$80,00
Aire Acondicionado Central	1	$2.500,00	$2.500,00
Tele-fax	1	$154,00	$154,00
Tacho de Basura Máster	7	$17,92	$125,44
Dispensador de AGUA	2	$150,00	$300,00
Radios	5	82,70	413,50
Teléfonos	5	15,00	75,00
SUB-TOTAL			**5.583,94**

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.1.3. Gastos de constitución

La inversión en la que se incurre para la constitución legal de la distribuidora de insumos de paletizados de banano ocupa el 0,40% de la inversión inicial y su valor monetario es de $ 1.750,00.

3.1.4. Capital de Trabajo

El capital de trabajo ocupa el 9,10% de la inversión inicial siendo su valor total $39.326,73

3.1.4.1. Sueldos

En la tabla # 3.7 se detallan los valores a cancelar por los sueldos de las diferentes áreas de la distribuidora cuyo total es de $33.924,00 este valor es el resultado de la suma total de todos los sueldos administrativos donde también se ha procedido a la multiplicación por tres debido a los 3 primeros meses, que pronosticamos las ventas que serán cero.

Sueldos
Tabla # 3.7

Sueldo	Personal	Salario	Salario total
Sueldo Administrativo			
Dpto. Gerencial			
Gerente	1	1.800,00	1.800,00
asistente de gerencia	1	600,00	600,00
Dpto. Importación			
Jefe de Importación	1	900,00	900,00
Asistente de Importación	1	350,00	350,00
Dpto. Ventas			
Jefe de Ventas	1	900,00	900,00
Asesores de Ventas	2	450,00	900,00
Dpto. Administrativos			
Jefe de Administrativo	1	900,00	900,00
Contador	1	700,00	700,00
Cobranzas	1	350,00	350,00
Mensajero	1	250,00	250,00
Recepción	1	250,00	250,00
Sueldo Operativo			
Personal de limpieza	1	218,00	218,00
Jefe de bodega	1	350,00	350,00
Aux. bodega	4	250,00	1.000,00
Chofer Tipo B	2	320,00	640,00
Chofer Tipo E	3	400,00	1.200,00
TOTAL			**33.924,00**

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.1.4.2. Publicidad

La publicidad a emplear inicialmente para dar a conocer al mercado la distribuidora es de $3.411,00 mensual cuyo detalle se muestra en la siguiente tabla:

Este valor de $3411,00 da como resultado debido a la suma de los costos mensuales de la tabla de publicidad donde hemos procedido a la multiplicación por tres debido a los 3 primeros meses, que pronosticamos las ventas que serán cero.

Tabla # 3.8
Publicidad

DETALLE	CANTIDAD	COSTO M.
Diario (periódico) 1/4 pág. Color	6	$512,00
Diario (periódico) 1/4 B y N	6	$305,00
Página de internet creación	1	$320,00
	Total	$3.411,00

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.1.4.3. Útiles de oficina

La tabla # 3.9 mostrada a continuación detalla la inversión inicial en útiles de oficina
Que se debe realizar inicialmente para el funcionamiento del negocio; siendo su valor
Total $1.034,32 como podrán observar este valor es el resultado de la tabla donde se multiplica por tres, debido a los 3 primeros meses, que pronosticamos las ventas que serán cero.

Tabla # 3.9
UTILES DE OFICINA

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Paquete de 500 hojas A4 75 gr.	5	$4,00	$20,00
Cartuchos de tintas	4	$40,00	$160,00
Bolígrafo Bic: azul y negras puntas finas(caja/24unid)	1	$2,40	$2,40
Lápiz Bic evoluction (caja/24unid)	2	$1,50	$3,00
Borradores	10	$0,25	$2,50
Clip en cajas	6	$0,54	$3,24
Goma Ega 250 gr.	20	$1,50	$30,00
Saca grapa	10	$0,90	$9,00
Notas (cinta autoadhesivas 40 m)	10	$2,47	$24,70
Saca punta metal	10	$0,25	$2,50
Perforadora	10	$3,00	$30,00
Grapas	3	$2,50	$7,50
Grapadora	10	$5,00	$50,00
		Total	**$1.034,52**

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.1.4.4. Útiles de aseo

En la tabla # 3.10 se puede observar el detalle de la inversión referente a los útiles de aseo requeridos para la puesta en marcha de la distribuidora y cuyo valor total es de $282,21. Da como resultado debido a la suma de los costos mensuales de la tabla de útiles de aseo donde hemos procedido a la multiplicación por tres debido a los 3 primeros meses, que pronosticamos las ventas que serán cero.

Tabla # 3.10
Útiles de aseo

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escobas	2	$2,33	$4,66
Recogedor	1	$1,00	$1,00
Desinfectante	2	$2,18	$4,36
Detergente 1000 Gramos	1	$3,85	$3,85
Trapeador	3	$1,20	$3,60
Jabón Líquido	2	$1,50	$3,00
Dispensador de Jabón Líquido	2	$15,00	$30,00
Dispensador de Papel Higiénico	2	$18,00	$36,00
Papel Higiénico	4	$1,90	$7,60
		Total	$282,21

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.2. DETERMINACION DE INGRESO.

3.2.1. DEMANDA DEL MERCADO

Los ingresos de la distribuidora de paletizado de banano están determinados por los siguientes rubros:

- Grapas
- Zunchos
- Esquineros

Los mismos se verán afectados por las exportaciones de banano del ecuador, tales Ingresos fueron estimados en base a las exportaciones del año 2008, por parte de los miembros de la AEBE (asociación de exportadores de banano del ecuador).

Por motivos del clima en el ecuador la producción del banano aumenta y disminuye dependiendo de la temporada las cuales se dividen en dos:

- **Temporada alta.**

Esta temporada la producción del banano se incrementa y va de los meses de octubre, noviembre, diciembre, y enero cada año, aumentando de tal manera la demanda de insumos para el paletizado las mismas.

- **Temporada baja.**

Esta temporada la producción del banano disminuye y va de los meses de febrero a septiembre de cada año, reduciendo de tal manera la demanda de insumos para el paletizado las mismas. (Ver anexo 1)

En el siguiente cuadro mostramos las demandas estimadas para las distintas temporadas:

Tabla # 3.11

DEMANDA DEL MERCADO

PRODUCTO	C. Demandada temporada baja	C. Demandada temporada alta	P. Venta
Sunchos (C/rollo 2500 mts.)	3.167,00	3.800,40	25,50
Grapas (por millar)	5.938,13	7.125,75	11,50
Esquineros (juego de 4 piezas)	197.937,53	237.525,04	0,45
TOTAL			

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.2.2. PRONÓSTICOS DE VENTAS.

El pronóstico de ventas es calculado de acuerdo al crecimiento del mercado, ya que estimamos que el mismo tendrá un incremento del 2% anual durante los 5 años, y puesto que se inicio con una participación del mercado del 10% en el cual se estima un incremento del 1% anual en este mercado creciente, en el siguiente cuadro se detalla la proyección de ventas anuales, además de nuestra participación del mercado y crecimiento de ventas anuales.

Tabla # 3.12

PROYECCION DE VENTAS INGRESOS				
AÑOS	DEMANDA ANUAL DE MERCADO	PARTICIPACION DE MERCADO (%)	VENTAS ANUALES ($)	crecimiento anual ventas (%)
0				
1	32.151.389,01	10,00%	2.285.940,96	
2	32.794.416,79	11,00%	3.607.385,85	57,81%
3	33.450.305,12	12,00%	4.014.036,61	11,27%
4	34.119.311,23	13,00%	4.435.510,46	10,50%
5	34.801.697,45	14,00%	4.872.237,64	9,85%

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.3. DETERMINACIÓN DE COSTOS

3.3.1. COSTOS DIRECTOS

Para este proyecto se determinó que nuestros costos principales serian las compras de mercaderías las cuales las calculamos de manera mensual con respecto a nuestra demanda estimada mensual, (depende de la temporada de producción de banano) además de la mano de obra para la distribución de la misma, para los cuales estimamos un incremento anual en sus salarios de 2% para cada uno de los niveles operativos. (Ver anexo 2)

Tabla # 3.13
COSTOS DIRECTOS ANUALES.

COSTOS DIRECTOS	C. Demandada temporada constante	C. Demandada temporada alta	P. Compra	Total D. Constante	Total D. temporada alta	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Productos						**1.917.302,10**	**3.025.646,15**	**3.366.718,99**	**3.720.224,48**	**4.086.523,51**
Zunchos	3.167,00	3.800,40	21,50	68.090,51	81.708,61	653.668,90	1031538,43	1147820,944	1268342,143	1393225,062
Grapas	5.938,13	7.125,75	10,50	62.350,32	74.820,39	598.563,09	944577,3414	1051056,969	1161417,951	1275772,949
Esquineros	197.937,53	237.525,04	0,35	69.278,14	83.133,76	665.070,10	1049530,379	1167841,077	1290464,39	1417525,499
Sueldo Operativo			**Salario**			**40.896,00**	**41.713,92**	**42.548,20**	**43.399,16**	**44.267,15**
Personal de limpieza	1		218,00	218,00		2.616,00	2.668,32	2.721,69	2.776,12	2.831,64
Jefe de bodega	1		350,00	350,00		4.200,00	4.284,00	4.369,68	4.457,07	4.546,22
aux. bodega	4		250,00	1.000,00		12.000,00	12.240,00	12.484,80	12.734,50	12.989,19
Chofer Tipo B	2		320,00	640,00		7.680,00	7.833,60	7.990,27	8.150,08	8.313,08
Chofer Tipo E	3		400,00	1.200,00		14.400,00	14.688,00	14.981,76	15.281,40	15.587,02
TOTAL						1.958.198,10	3.067.360,07	3.409.267,19	3.763.623,65	4.130.790,66

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.3.2. COSTOS INDIRECTOS

Consideramos a los costos indirectos a los mantenimientos periódicos de activo fijo los cuales nos servirán para la entrega de mercadería, además del personal administrativo que laborara en la misma, para los cuales estimamos in incremento anual en sus salarios de 2% para cada uno de los niveles administrativo. (Ver anexo 3)

tabla# 3.14

COSTOS INDIRECTOS ANUALES

COSTOS INDIRECTOS	Cantidad	Precio	Total	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento camionetas (mensual)								
Cambio/aceite	2	13,00	26,00	312,00	312,00	312,00	312,00	312,00
Cambio/filtros	2	23,75	47,50	570,00	570,00	570,00	570,00	570,00
Combustible (diesel)	2	150,00	300,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Lavada y engrasada	2	8,00	16,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00
Mantenimiento/furgones (mensual)		-						
Cambio/aceite	3	15,00	45,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
Cambio/filtros	3	31,63	94,89	1.138,68	1.138,68	1.138,68	1.138,68	1.138,68
Combustible (diesel)	3	210,00	630,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00
Lavada y engrasada	3	12,00	36,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00
Sueldos Administrativos								
Dpto. Gerencial								
Gerente	1	1.800,00	1.800,00	21.600,00	22032	22.472,64	22.922,09	23.380,53
asistente de gerencia	1	600,00	600,00	7.200,00	7344	7490,88	7.640,70	7.793,51
Dpto. Importación								
Jefe de Importación	1	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Asistente de Importación	1	350,00	350,00	4.200,00	4284	4369,68	4.457,07	4.546,22
Dpto. Ventas								
Jefe de Ventas	1	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Asesores de Ventas	2	450,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Dpto. Administrativos								
Jefe de Administrativo	1	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Contador	1	700,00	700,00	8.400,00	8568	8739,36	8.914,15	9.092,43
Cobranzas	1	350,00	350,00	4.200,00	4284	4369,68	4.457,07	4.546,22
Mensajero	1	250,00	250,00	3.000,00	3060	3121,2	3.183,62	3.247,30
Recepción	1	250,00	250,00	3.000,00	3060	3121,2	3.183,62	3.247,30
TOTAL				109.144,68	111.040,68	112.974,60	114.947,20	116.959,25

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.3.3. DETERMINACION DE LOS GASTOS DEL PROYECTO

Los gastos de operación sumaron $188.691,29 distribuido de la siguiente forma:

3.3.3.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS.

Se refiere a los gastos que se incurre con la implementación del proyecto como son: suministros de oficina, útiles de aseo, gastos de servicio básicos, gastos de publicidad, gastos de transportes, los mismos que se detallan en la tabla # 3,15.

Tabla # 3.15 GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS OPERACIONALES	Cantidad	Precio	Total	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos administrativos				$ 476,45	$ 5.717,40	$ 6.131,31	$ 6.575,19	$ 7.051,21	$ 7.561,68
Suministros de oficina				**232,64**	**2.791,68**	2993,78	3210,52	3442,95	3692,20
Paquete de 500 hojas A4 75 gr.	5	4	20,00						
Cartuchos de tintas	4	40	160,00						
Bolígrafo Bic: azul y negras puntas finas(caja/24unid	1	2,4	2,40						
Lápiz Bic evoluction (caja/24unid)	2	1,5	3,00						
Borradores	10	0,25	2,50						
Clip en cajas	6	0,54	3,24						
Goma Ega 250 gr.	20	1,5	30,00						
Notas (cinta autodhasivas 40 m)	10	0,9	9,00						
Grapas	10	0,25	2,50						
Útiles de aseo				**18,81**	**225,72**	242,06	259,59	278,38	298,53
Desinfectante	2	2,18	4,36						
Detergente 1000 Gramos	1	3,85	3,85						
Jabón Líquido	2	1,50	3,00						
Papel Higienico	4	1,90	7,60						
Gasto de servicios básicos				**225,00**	**2.700,00**	2895,47	3105,09	3329,88	3570,95
Energia Electrica			120,00						
Agua			20,00						
Telefono			85,00						
Gastos de ventas				$ 1.647,00	$ 19.764,00	$ 21.194,82	$ 22.729,23	$ 24.374,73	$ 26.139,35
Gasto de publicidad				**837,00**	**10.044,00**	10771,14	11550,92	12387,16	13283,93
Diario (periódico) 1/4 pag. Color	6		512,00						
Diario (periódico) 1/4 B y N	6		305,00						
Tarjeta para asesores de ventas	100	0,15	15,00						
Página de internet	1		5,00						
Gasto de transporte				**810,00**	**9.720,00**	10423,68	11178,31	11987,57	12855,42
Envío de mercadería			400,00						
Viáticos			240,00						
Gastos en planificación			50,00						
Comunicación (plan de celular)			120,00						

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.3.3.2. GASTOS FINANCIEROS.

El financiamiento es de 60% de la inversión, será a través del banco pacifico por el monto de $259.320,09 a 5 años plazos a una tasa de interés del 11.38%, los periodos de pagos serán anuales.

En la tabla mostrada a continuación se detalla los dividendos e interés que le corresponden por año:

Tabla # 3.16

		i		
PERIODO	PAGOS	11,83%	AMORTIZACIÓN	SALDO
0	0,00	0,00	0,00	259.320,09
1	71.635,20	30.677,57	40.957,63	218.362,46
2	71.635,20	25.832,28	45.802,92	172.559,54
3	71.635,20	20.413,79	51.221,41	121.338,13
4	71.635,20	14.354,30	57.280,90	64.057,23
5	71.635,20	7.577,97	64.057,23	0,00

Fuente: banco del pacifico.
Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

3.3.3.3. DEPRECIACION.

En cuando a la deprecación tenemos dos factores importantes de análisis, primero, los diferentes porcentajes de depreciación a aplicar a cada uno de los activos que dependen de los años de vida útil de cada uno. Para dicho cálculo utilizamos el método de línea recta.

El segundo factor de análisis es el valor de desecho de cada uno de los activos al final del proyecto.

En la tabla siguiente mostramos el valor de los activos fijos con sus respectivas depreciaciones y su valor de desecho el cual será incluido en el flujo de efectivo.

Tabla # 3.17

DEPRECIACIÓN

	Valor	Depreciaci	Vida útil	1	2	3	4	5	valor de salvamento
Edificio(bodega & oficina)	150.000,00	5,00%	20	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00	112.500,00
Vehículos	122.770,00	20,00%	5	24.554,00	24.554,00	24.554,00	24.554,00	24.554,00	0,00
Equipos de computación	8.410,00	33,33%	3	2.803,33	2.803,33	2.803,33	0,00	0,00	0,00
Equipos de oficinas y de co	5.583,94	10,00%	10	558,39	558,39	558,39	558,39	558,39	2.791,97
TOTAL	**286.763,94**			**35.415,73**	**35.415,73**	**35.415,73**	**32.612,39**	**32.612,39**	**115.291,97**

DEPRECIACIÓN ANUAL	35.415,73	35.415,73	35.415,73	32.612,39	32.612,39
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	35.415,73	70.831,45	106.247,18	138.859,58	171.471,97

3.3.4. EVALUACIÓN FINANCIERA

3.3.4.1. PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADO

Después de establecida la inversión, costos, gastos e ingresos, se procedió a pronosticar los estados de resultados; el mismo que refleja los ingresos y e egreso en que se incurrirá durante el periodo de 5 años. (ver anexo 4)

3.3.4.2. FLUJO DE CAJA

El flujo de caja se ha proyectado a 5 años, refleja los ingresos proyectados para la distribuidora de insumo para paletizado traídos a valor presente. Lo optimo es que el resultado del VAN sea mayor a cero, al mismo tiempo el flujo de caja permitirá estimar la tasa interna de retorno TIR, la cual representa la tasa de rentabilidad del proyecto que el inversionista recibirá; la misma que será comparada con la tasa mínima atractiva de retorno TMAR, donde la TIR debe ser mayor a la TMAR para que el proyecto sea rentable.

El flujo de caja y sus respectivos valores para la distribuidora de insumos para paletizado de banano se muestran en el anexo 5. La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio del proyecto; ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ellos se determinen.

3.3.4.3. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto (VAN) indica, que es conveniente la realización de un proyecto siempre y cuando el VAN sea mayor o igual a cero. En los cálculos realizados se obtuvo un valor actual neto de $244.558,13.

3.3.4.4. TASA MINIMA ACTRACIVA DE RETORNO (TMAR).

La tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) indica que un proyecto debe implementarse siempre y cuando su valor sea menor que la tasa interna de retorno (TIR), que para el caso es de la distribuidora es del 13.24%, valor que fue estimado a través del método costo de capital promedio ponderado (CCPP) que se muestra a continuación:

D = porcentaje de financiamiento vía deuda

(1-D) = porcentaje de capital propio que requiere el proyecto

Tc = tasa impositiva (impuesto fiscal)

Rd = tasa que el proyecto debe pagar a sus acreedores por el financiamiento

Re = tasa de rentabilidad de los accionistas, por capital propio

Rk	=	tasa mínima atractiva de retorno del proyecto		
D	=	60%	(1-D)=	40%
Tc	=	25%	rd=	11,83%
Re	=	18%		

Calculo de TMAR

TMAR= 0,6(1-0,25)(0,1183)+(0,4)(0,18)
TMAR= 12,5235%

CAPÍTULO IV

4.1 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

La TIR y el VAN del proyecto pueden sufrir variaciones, siendo estas positivas o negativas, en este análisis de sensibilidad se estudio las distintas eventualidades que pueden ocurrir una vez que se haya puesto en marcha el proyecto.

Este análisis es realizado para obtener lo mas posibles escenarios , los mismos que pueden perjudicar o beneficiar a la rentabilidad de la distribuidora de insumos de paletizado de banano; siendo la parte influyente los cambios o variaciones que tenga el país o algún factor externo de la economía del mismo como pueden ser: el alza de los costos anuales ya sea por inflación o falta de los recursos que afectan a los costos directos, un buen ejemplo puede ser en el caso de las grapas una elevación en el precio del hierro lo que elevaría el costo de las grapas.

Para el análisis de sensibilidad de este proyecto analizamos tres escenarios probables los cuales son:

4.1.1. OPTIMISTA:

En este escenario estimamos una elevación del 10% en la demanda y el los costos directos lo cual nos da como resultado un VAN $135.524,05 con una TIR 38,96%, lo que nos muestra que a este nivel el proyecto es muy rentable (ver anexo 6)

4.1.2. CONSERVADOR:

En este escenario mostramos el resultado de nuestro flujo esperado (el más probable) y nos da como resultado un VAN $ 18.402,86 y una TIR 29% la cual es mayor que la tasa de retorno lo que nos indica que el proyecto es rentable.

4.1.3. PESIMISTA:

En este escenario consideramos una disminución del 10% en los ingresos y un 10% en los costos directos lo que nos da un VAN ($ 234.023,20)
y una TIR 4,68% lo que nos indica que a este nivel el proyecto no es nada rentable y no sería viable invertir en ello. (ver anexo 7)

4.2 Recuperación de inversión

La recuperación de la inversión la realizamos por el método PAYBACK, la cual nos dio como resultado que vamos a recuperar nuestra inversión en el año 4, haciendo de nuestro proyecto una buena inversión.

En el cuadro siguiente mostramos el detalle de los resultados:

PERIODO (RECUPERACION DE PAYBACK)				
PERIODO AÑOS	AÑOS INVERSION	FLUJO DE CAJA	RENTABILIDAD EXIGIDA	INVERSION
0	432.200,15			
1	372124,97	67598,6969	$ 7.523,52	$ 60.075,18
2	216787,46	196681,178	$ 41.343,67	$ 155.337,51
3	54773,61	230824,469	$ 68.810,62	$ 162.013,85
4	-117861,67	276759,466	$ 104.124,19	$ 172.635,28
5	-231335,46	204697,112	$ 91.223,32	$ 113.473,79

Conclusiones y recomendaciones

Mediante La investigación de mercado se determino que la distribuidora tiene una Gran aceptación entre los miembros de exportadores bananeros del ecuador, los insumos para paletizado son muy importante para el paletizado de banano ya que de ello depende la calidad en la que el producto llegas al consumidor final, y esto es muy importante ya que al competir con otros países es esencial que el producto llegue optimas condiciones.

Cabe recalcar que al momento de exportar banano, los insumos es el rubro más económico, puesto que son insumos de bajo costo y esencial exportación ya que los clientes exigen control de calidad al producto (banano).

Para llevar a cabo este proyecto es de vital importancia tener inventario de la mercadería disponible de tal motivo tener que se pueda cubrir el mercado objetivo en tiempos planificados con la finalidad de mantener a los clientes satisfechos.

Los precios de las mercaderías no deberán serán cambiados sin un previo análisis y con mutuo acuerdo proveedor – cliente ya que un desacuerdo en ello podría romper la relación comercial entre los mismos.

BIBLIOGRAFÍA

La bibliografía a utilizar para el desarrollo del proyecto en cuestión es la siguiente:

- Kotler, Philip.Dirección del Marketing. Mexico: Prentice Hall, edición del milenio.

- SAPAG, nassir C. Preparación y evaluación de Proyectos. Mexico: Mc. Graw hill, 3era. Edición.

- Stanton willian J., Etzel, Michael J., Walter, Bruce J. Fundamentos de Marketing. México: Mc Graw Hill, 1996.

- Hormgreen, Charles t. Sundem, Gary L. Elliot, john a. Introducción a la contabilidad financiera. México: Pearson Education, séptima edición.

- **Páginas web:**

  http:// www.aebe.com.ec

  http:// www.sugrapa.com

  http:// www.bce.gov.ec

ANEXOS

ANEXO 1

PROYECCION DE LOS INGRESOS MENSUALES Y ANUALES

PRODUCTO	C. Demandada temporada constante	C. Demandada temporada alta	P. Venta	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sunchos (C/rollo 2500 mts)	3.167,00	3.800,40	25,50	96.910,22	80.758,51	80.758,51	80.758,51	80.758,51	80.758,51	80.758,51	80.758,51	80.758,51	96.910,22	96.910,22	96.910,22	775.281,72	1.223.452,56	1.361.369,03	1.504.312,77	1.652.429,72
Grapas (por millar)	5.938,13	7.125,75	11,50	81.946,14	68.288,45	68.288,45	68.288,45	68.288,45	68.288,45	68.288,45	68.288,45	68.288,45	81.946,14	81.946,14	81.946,14	655.569,10	1.034.537,09	1.151.157,63	1.272.029,18	1.397.275,13
Esquineros (juego de 4 piezas	197.937,53	237.525,04	0,45	106.886,27	89.071,89	89.071,89	89.071,89	89.071,89	89.071,89	89.071,89	89.071,89	89.071,89	106.886,27	106.886,27	106.886,27	855.090,13	1.349.396,20	1.501.509,96	1.659.168,50	1.822.532,78
TOTAL				285.742,62	238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	285.742,62	285.742,62	285.742,62	2.285.940,96	3.607.385,85	4.014.036,61	4.435.510,46	4.872.237,64

ANEXO 2

PROYECCION DE COSTOS DIRECTOS DE LOS AÑOS POSTERIORES

COSTOS DIRECTOS	C. Demanda da temporada constante	C. Demanda da temporada alta	P. Compra	Total D. Constante	Total D. temporada alta	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Productos						**239.662,76**	**199.718,97**	**199.718,97**	**199.718,97**	**199.718,97**	**199.718,97**	**199.718,97**	**199.718,97**	**199.718,97**	**239.662,76**	**239.662,76**	**239.662,76**	**1.917.302,10**	**3.025.646,15**	**3.366.718,99**	**3.720.224,48**	**4.086.523,51**
Zunchos	3.167,00	3.800,40	21,50	68.090,51	81.708,61	81.708,61	68.090,51	68.090,51	68.090,51	68.090,51	68.090,51	68.090,51	68.090,51	68.090,51	81.708,61	81.708,61	81.708,61	653.668,90	1031538,43	1147820,944	1268342,143	1393225,062
Grapas	5.938,13	7.125,75	10,50	62.350,32	74.820,39	74.820,39	62.350,32	62.350,32	62.350,32	62.350,32	62.350,32	62.350,32	62.350,32	62.350,32	74.820,39	74.820,39	74.820,39	598.563,09	944577,3414	1051056,969	1161417,951	1275772,949
Esquineros	197.937,53	237.525,04	0,35	69.278,14	83.133,76	83.133,76	69.278,14	69.278,14	69.278,14	69.278,14	69.278,14	69.278,14	69.278,14	69.278,14	83.133,76	83.133,76	83.133,76	665.070,10	1049530,379	1167841,077	1290464,39	1417525,499
Sueldo Operativo			**Salario**			**3.408,00**	**3.408,00**	**3.408,00**	**3.408,00**	**3.408,00**	**3.408,00**	**3.408,00**	**3.408,00**	**3.408,00**	**3.408,00**	**3.408,00**	**3.408,00**	**40.896,00**	**41.713,92**	**42.548,20**	**43.399,16**	**44.267,15**
Personal de limpieza	1		218,00	218,00		218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	2.616,00	2.668,32	2.721,69	2.776,12	2.831,64
Jefe de bodega	1		350,00	350,00		350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	4.284,00	4.369,68	4.457,07	4.546,22
aux. bodega	4		250,00	1.000,00		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00	12.240,00	12.484,80	12.734,50	12.989,19
Chofer Tipo B	2		320,00	640,00		640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	7.680,00	7.833,60	7.990,27	8.150,08	8.313,08
Chofer Tipo E	3		400,00	1.200,00		1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	14.400,00	14.688,00	14.981,76	15.281,40	15.587,02
TOTAL						243.070,76	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	243.070,76	243.070,76	243.070,76	1.958.198,10	3.067.360,07	3.409.267,19	3.763.623,65	4.130.790,66

ANEXO 3

COSTOS INDIRECTOS MENSUALES Y ANUALES

COSTOS INDIRECTOS	Cantidad	Precio	Total	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento camionetas (mensual)																				
Cambio/aceite	2	13,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	312,00	312,00	312,00	312,00	312,00
Cambio/filtros	2	23,75	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	570,00	570,00	570,00	570,00	570,00
Combustible (diesel)	2	150,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Lavada y engrasada	2	8,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00
Mantenimiento/furgones (mensual)																				
Cambio/aceite	3	15,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
Cambio/filtros	3	31,63	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	1.138,68	1.138,68	1.138,68	1.138,68	1.138,68
Combustible (diesel)	3	210,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00
Lavada y engrasada	3	12,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00
Sueldos Administrativos																				
Dpto. Gerencial																				
Gerente	1	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	21.600,00	22032	22.472,64	22.922,09	23.380,53
asistente de gerencia	1	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00	7344	7490,88	7.640,70	7.793,51
Dpto. Importación																				
Jefe de Importación	1	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Asistente de Importación	1	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	4284	4369,68	4.457,07	4.546,22
Dpto. Ventas																				
Jefe de Ventas	1	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Asesores de Ventas	2	450,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Dpto. Administrativos																				
Jefe de Administrativo	1	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Contador	1	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	8.400,00	8568	8739,36	8.914,15	9.092,43
Cobranzas	1	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	4284	4369,68	4.457,07	4.546,22
Mensajero	1	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00	3060	3121,2	3.183,62	3.247,30
Recepción	1	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00	3060	3121,2	3.183,62	3.247,30
TOTAL				9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	109.144,68	111.040,68	112.974,60	114.947,20	116.959,25

ANEXO 4

ESTADO DE RESULTADOS

	ESTADO DE RESULTADOS						
		0	1	2	3	4	5
+	***INGRESOS***						
+	Sunchos (C/rollo 2500 mts)		775.281,72	1.223.452,56	1.361.369,03	1.504.312,77	1.652.429,72
+	Grapas (por millar)		655.569,10	1.034.537,09	1.151.157,63	1.272.029,18	1.397.275,13
+	Esquineros (juego de 4 piezas)		855.090,13	1.349.396,20	1.501.509,96	1.659.168,50	1.822.532,78
+	**TOTAL DE INGRESOS**		**2.285.940,96**	**3.607.385,85**	**4.014.036,61**	**4.435.510,46**	**4.872.237,64**
	COSTOS DE VENTAS						
-	Costos Directos		1.958.198,10	3.067.360,07	3.409.267,19	3.763.623,65	4.130.790,66
-	Costos Indirectos		109.144,68	109.144,68	109.144,68	109.144,68	109.144,68
-	**TOTAL COSTOS**		**2.067.342,78**	**3.176.504,75**	**3.518.411,87**	**3.872.768,33**	**4.239.935,34**
=	**UTILIDAD BRUTA**		**218.598,18**	**430.881,10**	**495.624,75**	**562.742,13**	**632.302,31**
	GASTOS OPERACIONALES						
-	Gastos Administrativos		5.717,40	6.131,31	6.575,19	7.051,21	7.561,68
-	Gastos financieros		102.312,77	97.467,48	92.048,99	85.989,50	79.213,17
-	Gastos de ventas		19.764,00	21.194,82	22.729,23	24.374,73	26.139,35
-	Gastos de depreciación		35.415,73	35.415,73	35.415,73	32.612,39	32.612,39
-	**TOTAL GASTOS OPERACIONALES**		**163.209,89**	**160.209,34**	**156.769,15**	**150.027,83**	**145.526,59**
=	UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS		55.388,28	270.671,75	338.855,60	412.714,31	486.775,72
-	Participación empleados 15%		8.308,24	40.600,76	50.828,34	61.907,15	73.016,36
-	25% Impuesto a la renta		13.847,07	67.667,94	84.713,90	103.178,58	121.693,93
=	UTILIDAD NETA		33.232,97	162.403,05	203.313,36	247.628,58	292.065,43

ANEXO 5
FLUJO DE CAJA

INGRESOS	AÑO 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL DE INGRESOS					238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	285.742,62	285.742,62	285.742,62	2.285.940,96	3.607.385,85	4.014.036,61	4.435.510,46	4.872.237,64
COSTOS																		
Costos Directos		3.408,00	3.408,00	3.408,00	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	243.070,76	243.070,76	243.070,76	1.958.198,10	3.067.360,07	3.409.267,19	3.763.623,65	4.130.790,66
Costos Indirectos		9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	109.144,68	111.040,68	112.974,60	114.947,20	116.959,25
Gastos Administrativos		476,45	476,45	476,45	476,45	476,45	476,45	476,45	476,45	476,45	476,45	476,45	476,45	5.717,40	6.131,31	6.575,19	7.051,21	7.561,68
Gastos financieros		8.526,06	8.526,06	8.526,06	8.526,06	8.526,06	8.526,06	8.526,06	8.526,06	8.526,06	8.526,06	8.526,06	8.526,06	102.312,77	97.467,48	92.048,99	85.989,50	79.213,17
Gastos de ventas		1.647,00	1.647,00	1.647,00	1.647,00	1.647,00	1.647,00	1.647,00	1.647,00	1.647,00	1.647,00	1.647,00	1.647,00	19.764,00	21.194,82	22.729,23	24.374,73	26.139,35
Gastos de depreciación		2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	35.415,73	35.415,73	35.415,73	32.612,39	32.612,39
Gastos de constitución		1.750,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.750,00				
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		27.854,21	26.104,21	26.104,21	225.823,18	225.823,18	225.823,18	225.823,18	225.823,18	225.823,18	265.766,98	265.766,98	265.766,98	2.232.302,67	3.338.610,10	3.679.010,93	4.028.598,67	4.393.276,50
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS		-27.854,21	-26.104,21	-26.104,21	12.295,67	12.295,67	12.295,67	12.295,67	12.295,67	12.295,67	19.975,64	19.975,64	19.975,64	53.638,28	268.775,75	335.025,68	406.911,79	478.961,15
Participación empleados 15%		0,00	0,00	0,00	1.844,35	1.844,35	1.844,35	1.844,35	1.844,35	1.844,35	2.996,35	2.996,35	2.996,35	8.045,74	40.316,36	50.253,85	61.036,77	71.844,17
25% Impuesto a la renta		0,00	0,00	0,00	3.073,92	3.073,92	3.073,92	3.073,92	3.073,92	3.073,92	4.993,91	4.993,91	4.993,91	13.409,57	67.193,94	83.756,42	101.727,95	119.740,29
UTILIDAD NETA		-27.854,21	-26.104,21	-26.104,21	7.377,40	7.377,40	7.377,40	7.377,40	7.377,40	7.377,40	11.985,39	11.985,39	11.985,39	32.182,97	161.265,45	201.015,41	244.147,07	287.376,69
gastos de depreciacion		2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	2.951,31	35.415,73	35.415,73	35.415,73	32.612,39	32.612,39
Inversion inicial	(172.880,06)																	
prestamo	(259.320,09)																	
Reinversión																5.606,67		
valor de salvamento																		115.291,97
Flujo de caja mensual	-432.200,15	-24.902,90	-23.152,90	-23.152,90	10.328,71	10.328,71	10.328,71	10.328,71	10.328,71	10.328,71	14.936,70	14.936,70	14.936,70	67.598,70	196.681,18	230.824,47	276.759,47	204.697,11
Flujo de caja anual	**-432.200,15**													**67.598,70**	**196.681,18**	**230.824,47**	**276.759,47**	**204.697,11**
VAN	$ 18.402,86																	
TIR	29%																	
TMAR	12,524%																	
TASA DE DESCUENTO	27,52%																	

ANEXO 6
FLUJO DE CAJA OPTIMISTA

INGRESOS	inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL DE INGRESOS		2.514.535,05	3.968.124,43	4.415.440,28	4.879.061,51	5.359.461,41
COSTOS						
Costos Directos		2.154.017,91	3.374.096,08	3.750.193,91	4.139.986,01	4.543.869,72
Costos Indirectos		120.059,15	122.144,75	124.272,06	126.441,92	128.655,17
Gastos Administrativos		6.289,14	6.744,45	7.232,71	7.756,33	8.317,85
Gastos financieros		112.544,04	107.214,23	101.253,89	94.588,45	87.134,49
Gastos de ventas		21.740,40	23.314,31	25.002,16	26.812,20	28.753,28
Gastos de depreciación		38.957,30	38.957,30	38.957,30	35.873,63	35.873,63
Gastos de constitución		1.925,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		**2.455.532,94**	**3.672.471,10**	**4.046.912,03**	**4.431.458,54**	**4.832.604,15**
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS		59.002,11	295.653,33	368.528,25	447.602,97	526.857,26
Participación empleados 15%		8.850,32	44.348,00	55.279,24	67.140,44	79.028,59
25% Impuesto a la renta		14.750,53	73.913,33	92.132,06	111.900,74	131.714,32
UTILIDAD NETA		35.401,27	177.392,00	221.116,95	268.561,78	316.114,36
gastos de depreciacion		38.957,30	38.957,30	38.957,30	35.873,63	35.873,63
Inversion inicial	(172.880,06)					
prestamo	(259.320,09)					
Reinversión				5.606,67		
Valor de salvamento						115.291,97
Flujo de caja mensual	-432.200,15	74.358,57	216.349,30	254.467,58	304.435,41	467.279,96
Flujo de caja anual	**-432.200,15**	**74.358,57**	**216.349,30**	**254.467,58**	**304.435,41**	**467.279,96**
VAN	$ 135.524,05					
TIR	38,96%					
TMAR	12,52%					
TASA DE DESCUENTO	27,52%					

ANEXO 7
FLUJO DE CAJA PESIMISTA

INGRESOS	inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL DE INGRESOS		1.943.049,81	3.066.277,97	3.411.931,12	3.770.183,89	4.141.402,00
COSTOS						
Costos Directos		1.762.378,29	2.760.624,06	3.068.340,47	3.387.261,28	3.717.711,59
Costos Indirectos		98.230,21	99.936,61	101.677,14	103.452,48	105.263,32
Gastos Administrativos		5.145,66	5.518,18	5.917,67	6.346,09	6.805,51
Gastos financieros		92.081,49	87.720,73	82.844,09	77.390,55	71.291,85
Gastos de ventas		17.787,60	19.075,34	20.456,31	21.937,25	23.525,41
Gastos de depreciación		31.874,15	31.874,15	31.874,15	29.351,15	29.351,15
Gastos de constitución		1.575,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		**2.009.072,41**	**3.004.749,09**	**3.311.109,84**	**3.625.738,81**	**3.953.948,85**
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS		-66.022,59	61.528,88	100.821,28	144.445,09	187.453,15
Participación empleados 15%		-9.903,39	9.229,33	15.123,19	21.666,76	28.117,97
25% Impuesto a la renta		-16.505,65	15.382,22	25.205,32	36.111,27	46.863,29
UTILIDAD NETA		-39.613,56	36.917,33	60.492,77	86.667,05	112.471,89
gastos de depreciacion		31.874,15	31.874,15	31.874,15	29.351,15	29.351,15
Inversion inicial	(172.880,06)					
prestamo	(259.320,09)					
Reinversión				5.606,67		
Valor de salvamento						115.291,97
Flujo de caja mensual	-432.200,15	-7.739,40	68.791,49	86.760,26	116.018,21	257.115,01
Flujo de caja anual	**-432.200,15**	**-7.739,40**	**68.791,49**	**86.760,26**	**116.018,21**	**257.115,01**
VAN	($ 234.023,20)					
TIR	4,68%					
TMAR	12,52%					
TASA DE DESCUENTO	27,52%					

ANEXO 8
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

margen de contribución

precio de venta por producto	
suncho	25,50
grapa	11,50
esquinero	0,45

precio de compra por producto	
suncho	21,50
grapa	10,50
esquinero	0,35

ventas	
suncho	627.429,70
grapa	282.958,49
esquinero	11.072,29
ingresos	921.460,48

costos	
suncho	529009,35
grapa	258353,41
esquinero	8611,78
suma	795.974,54

gastos	125.485,94

utilidad 0,00

margen de contribución por producto

suncho	4,00	78,43%	98420	24605
grapa	1,00	19,61%	24605	24605
esquinero	0,10	1,96%	2461	24605
margen de contribución	5,10		125.485,94	73815,2588
costos fijos totales				
125.485,94		24605,0863		

ANEXO 9
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2

margen de contribución

precio de venta por producto	
suncho	25,50
grapa	11,50
esquinero	0,45

margen de contribución por producto

suncho	3,79	79,24%	253907	67082
grapa	0,90	18,74%	60039	67082
esquinero	0,10	2,02%	6473	67082
margen de contribución	4,78		320.418,69	201246,952
costos fijos totales				
320.418,69		67082,3173		

precio de compra por producto	
suncho	21,72
grapa	10,61
esquinero	0,35

ventas	
suncho	1.710.599,09
grapa	771.446,65
esquinero	30.187,04
ingresos	2.512.232,78

costos	
suncho	1456692,52
grapa	711407,98
esquinero	23713,60
suma	2.191.814,09

gastos	320.418,69

utilidad *0,00*

ANEXO 10
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3

margen de contribución

precio de venta por producto	
suncho	25,76
grapa	11,62
esquinero	0,45

precio de compra por producto	
suncho	22,15
grapa	10,82
esquinero	0,36

ventas	
suncho	1.795.469,68
grapa	809.721,62
esquinero	31.684,76
ingresos	2.636.876,06

costos	
suncho	1544103,93
grapa	754097,27
esquinero	25136,58
suma	2.323.337,77

gastos	313.538,29

utilidad 0,00

margen de contribución por producto

suncho	3,61	80,17%	251366	69713
grapa	0,80	17,74%	55624	69713
esquinero	0,09	2,09%	6548	69713
margen de contribución	4,50		313.538,29	209140,324
costos fijos totales				
313.538,29		69713,4413		

ANEXO 11
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 4

suma	2.423.229,71

margen de contribución

gastos	300.055,66
precio de venta por producto	
suncho / utilidad	20,01 / 0,00
grapa	11,73
esquinero	0,46

precio de compra por producto	
suncho	22,59
grapa	11,03
esquinero	0,37

ventas	
suncho	1.854.306,46
grapa	836.255,85
esquinero	32.723,06
ingresos	2.723.285,37

costos	
suncho	1610492,70
grapa	786519,69
esquinero	26217,32

margen de contribución por producto

suncho	3,42	81,26%	243814	71285
grapa	0,70	16,58%	49736	71285
esquinero	0,09	2,17%	6506	71285
margen de contribución	4,21		300.055,66	213855,211
costos fijos totales				
300.055,66		71285,0705		

ANEXO 12
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

margen de contribución

precio de venta por producto	
suncho	26,27
grapa	11,85
esquinero	0,46

suncho	1714751,80
grapa	837436,92
esquinero	27914,56
suma	2.580.103,28
gastos	291.053,18
utilidad	0,00

precio de compra por producto	
suncho	23,04
grapa	11,25
esquinero	0,38

ventas	
suncho	1.954.993,06
grapa	881.663,53
esquinero	34.499,88
ingresos	2.871.156,47

costos

margen de contribución por producto

suncho	3,23	82,54%	240241	74412
grapa	0,59	15,20%	44227	74412
esquinero	0,09	2,26%	6585	74412
margen de contribución	3,91		291.053,18	223234,941
costos fijos totales				
291.053,18		74411,647		

ANEXO. 13

Entrevistas

Las respectivas respuestas a las entrevistas realizadas a los empleados de las exportadoras son las siguientes:

- **Entrevista al Ing. Pedro huerta.**

ANEXO. 13

<u>Entrevistas</u>

Las respectivas respuestas a las entrevistas realizadas a los empleados de las exportadoras son las siguientes:

Entrevista al Ing. Pedro huerta.

Cargo: Jefe de compras locales, Bananera Noboa.

Existe una amplia cartera de proveedores que día a día luchan por ingresar al mercado comercial, sin embargo al departamento de compras le interesaría trabajar bajo un esquema integrado de abastecimiento que le permita obtener resultados eficientes y tiempos de entregas que reflejen la necesidad del cliente pues las distribuidoras existentes muchas veces no cumplen con lo estipulado y se queda mal con el cliente.

Entrevista al Ing. Rocío Pacheco.

Cargo: Jefe de compras locales, Bananera Reybanpac.

Uno de los principales problemas que refleja su departamento es la falta de entregas oportunas, es decir órdenes colocadas y entregadas en el tiempo requerido por su representada, esto se debe a los pobres canales de distribución que limitan a una programación radical de entregas.

- **Entrevista al Eco. Mauricio Pérez.**

Cargo: Jefe de importaciones, Bananera Banana Exchange

La situación política que atraviesa el estado ecuatoriano nos limita compras radicales y especificas debido al cierre de créditos internacionales y enfoque a contratos bajo cartas de créditos que generan mayores costos internos que afectan el precio final de los productos. Los lead time por parte de los proveedores del exterior y los altos fletes para tener nuestro producto en bodega nos ocasionan dinero muerto para la empresa, nos gustaría tener un sistema con nuestro proveedor local donde ellos se encarguen del inventario fijo para nuestra institución pues actualmente pienso que el sistema que se lleva no es completamente eficiente.

COTIZACIONES

BancoAmazonas
Parte de ti
AutoPlan

PLAN DE FINANCIAMIENTO TRADICIONAL

Pague a partir de Mar del 2009 | **Tasa Fija del** 15.00%

Entrada desde 25.00% | **Plazo de 12 hasta 48 Meses**

Valor del Vehiculo	$28,590.00		Plazo en Meses	48	Dividendo Mensual
Porcentaje de Entrada	30.00%		Financiar Gastos	SI	
Equivalente a:	$7,250.00	25.36%	Financiar Dispositivo	SI	$732.86
Plan	Tradicional		Valor del Dispositivo	$536.70	
Tipo Cliente	Persona Natural				

Datos del Financiamiento

Subtotal del Vehículo a Financiar	**$21,340.00**	
Dispositivo de Seguridad	$536.70	
Reserva de Dominio	$250.00	
Monto Total Financiado		**$22,126.70**

Datos del Seguro Financiado por Plazo del crèdito

Valor Seguro del Vehiculo	$5,187.55	
Porciòn del seguro a financiar cada año :		**$1,296.89**

Desglose de la Cuota Mensual a Pagar

Dividendo del Vehículo y Gastos	$615.80
Dividendo del Seguro	$117.05
Dividendo Total Fijo Mensual	**$732.86**

BancoAmazonas

Desglose de la Entrada a Pagar al Concesionario

Porcentaje de Entrada del Vehículo	$7,250.00
Reserva de Dominio	$0.00
Total Entrada a Pagar al Concesionario	**$7,250.00**

BancoAmazonas

BENEFICIOS DE NUESTRO FINANCIAMIENTO

- Tasas Fija
- Entrada Minima desde el 20%
- Plazo de 12 a 48 Meses - Opciòn de 1 mes de Gracia
- Financiamiento de Gastos y Dispositivo
- Seguro Financiado por Todo el Plazo del Crédito
- Opción de Abonos a Capital y Precancelación Total de la Deuda

BancoAmazonas
Parte de ti
Guayaquil
PBX: 2683600 -ext.:2133-2137
Fax Ext. 2515-2542
Quito
PBX: 2260400 -ext.:3050-3051
Fax Ext. 2253171

NKR – 3.5 TON

GMAC

COTIZADOR STP, S1 Y S2

TECNISEGUROS

Información sobre el Financiamiento

Favor llenar solo los espacios con fondo azul obscuro

VERSION AGOSTO 2008

Ciudad:	GUAYAQUIL			
Tipo de Programa: Normal (N), Balloon (B), o Corto Plazo(CP)	N			
		No Aplica	No Aplica	
Seguro 1 año (S1), Seguro 2 año (S2), o Seguro Todo el Plazo (STP)	S2	Correcto		
Persona Natural (1), o Empresa(2)	2			
# de días Extras	0		Financiado?	
	Tasa Nominal	15.20%		
	Tasa Efectiva Anual	16.30%		
	Plazo (meses)	36	Correcto	
	Tasa Total Seguro	5.84%	Financiado	
	Tasa Neta Seguro	5.01%		
Precio de venta o valor del vehículo en factura (con IVA)	28,590.00			

Para STP solamente

3,046.31	Total
1,669.66	1er año
1,376.65	2do año
No Aplica	3er año
No Aplica	4to año
No Aplica	5to año

Seguro Vehículo	3,046.31	→	Financiado		
Gastos Legales	**137.76**	→	Financiado		
Accesorios		→	No Financiado		
Dispositivo de seguridad financiado(Hunter, Carlink, otros)	537.60	→	Financiado		
Garantía Extendida		→	No Financiado		
Soat	69.50	→	Financiado		
Seguro Deducibles	0.00			→	No Financiado
Mantenimiento Preventivo Prepagado		→	No Financiado		
Seguro de Vida Básico	0.00	0.000%		→	No Financiado
.	0.00			**0.000%** →	No Financiado
.	0.00			**0.597%** →	No Financiado
menos: cuota entrada	11,335.00	**35.00%**			**35%**
SALDO A FINANCIAR	**21,046.17**	% de Entrada S2		ok	**11,333.41**
SUBTOTAL	**32,381.17**				**% Referencia Entrada solicitada por GMAC**

Seguro Primer Año (S1)

Cuota Mensual - Seg 1er año	No Aplica	**No Aplica**	No Aplica
	Normal	**Balloon**	**Corto Plazo**
Monto a financiar	No Aplica	**No Aplica**	No Aplica
Intereses ((C + I) - Monto a financiar)	No Aplica	**No Aplica**	No Aplica
Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)	No Aplica	**No Aplica**	No Aplica

Seguro Dos Años (S2)

Cuota Mensual - Seg dos años	$ 731.64	**No Aplica**
	Normal	**Balloon**
Monto a financiar	21,046.17	**No Aplica**
Intereses ((C + I) - Monto a financiar)	5,292.87	**No Aplica**
Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)	26,339.04	**No Aplica**

Seguro por todo el plazo STP

Cuotas STP	**Normal**	**Balloon**
Cuota mensual - 1er año	**No Aplica**	**No Aplica**
Cuota mensual - 2do año	**No Aplica**	**No Aplica**
Cuota mensual - 3er año	**No Aplica**	**No Aplica**
Cuota mensual - 4to año	**No Aplica**	**No Aplica**
Cuota mensual - 5to año	**No Aplica**	**No Aplica**
Ultima Cuota/Cuota Final	**No Aplica**	**No Aplica**
Monto a financiar	**No Aplica**	**No Aplica**
Intereses ((C + I) - Monto a financiar)	**No Aplica**	**No Aplica**
Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)	**No Aplica**	**No Aplica**

Versión Final 14/08/2008

GMAC

COTIZADOR STP, S1 Y S2

TECNISEGUROS

Información sobre el Financiamiento

Favor llenar solo los espacios con fondo azul obscuro

VERSION AGOSTO 2008

Ciudad:	GUAYAQUIL		
Tipo de Programa: Normal (N), Balloon (B), o Corto Plazo(CP)	N		
		No Aplica	No Aplica
Seguro 1 año (S1), Seguro 2 año (S2), o Seguro Todo el Plazo (STP)	S2	Correcto	
Persona Natural (1), o Empresa(2)	2		
# de días Extras	0		Financiado?

Tasa Nominal	**15.20%**	
Tasa Efectiva Anual	16.30%	
Plazo (meses)	36	Correcto
Tasa Total Seguro	5.21%	Financiado
Tasa Neta Seguro	**4.47%**	

Para STP solamente

2,280.42	Total
1,249.88	1er año
1,030.54	2do año
No Aplica	3er año
No Aplica	4to año
No Aplica	5to año

Precio de venta o valor del vehículo en factura (con IVA): 23,990.00

Seguro Vehículo	2,280.42	→	Financiado	
Gastos Legales	**137.76**	→	Financiado	
Accesorios		→	No Financiado	
Dispositivo de seguridad financiado(Hunter, Carlink, otros)		→	No Financiado	
Garantía Extendida		→	No Financiado	
Soat	69.50	→	Financiado	
Seguro Deducibles	0.00		→	No Financiado
Mantenimiento Preventivo Prepagado		→	No Financiado	
Seguro de Vida Básico	0.00	**0.000%**	→	No Financiado
	0.00		**0.000%** →	No Financiado
	0.00		**0.597%** →	No Financiado
menos: cuota entrada	7,945.00	**30.01%**		30%
SALDO A FINANCIAR	18,532.68	% de Entrada S2	ok	**7,943.30**
SUBTOTAL	**26,477.68**			

% Referencia Entrada solicitada por GMAC

Seguro Primer Año (S1)

Cuota Mensual - Seg 1er año	No Aplica	**No Aplica**	No Aplica
	Normal	Balloon	Corto Plazo
Monto a financiar	No Aplica	**No Aplica**	No Aplica
Intereses ((C + I) - Monto a financiar)	No Aplica	**No Aplica**	No Aplica
Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)	No Aplica	**No Aplica**	No Aplica

Seguro Dos Años (S2)

Cuota Mensual - Seg dos años	$ 644.26	**No Aplica**
	Normal	Balloon
Monto a financiar	18,532.68	**No Aplica**
Intereses ((C + I) - Monto a financiar)	4,660.68	**No Aplica**
Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)	23,193.36	**No Aplica**

Seguro por todo el plazo STP

Cuotas STP	**Normal**	**Balloon**
Cuota mensual - 1er año	**No Aplica**	**No Aplica**
Cuota mensual - 2do año	**No Aplica**	**No Aplica**
Cuota mensual - 3er año	**No Aplica**	**No Aplica**
Cuota mensual - 4to año	**No Aplica**	**No Aplica**
Cuota mensual - 5to año	**No Aplica**	**No Aplica**
Ultima Cuota/Cuota Final	**No Aplica**	**No Aplica**
Monto a financiar	**No Aplica**	**No Aplica**
Intereses ((C + I) - Monto a financiar)	**No Aplica**	**No Aplica**
Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)	**No Aplica**	**No Aplica**

Versión Final 14/08/2008

BancoAmazonas
AutoPlan
Parte de ti

PLAN DE FINANCIAMIENTO TRADICIONAL

Pague a partir de Mar del 2009 **Tasa Fija del** 15.00%

Entrada desde 25.00% **Plazo de 12 hasta 48 Meses**

Valor del Vehículo	$24,190.00		Plazo en Meses	48	Dividendo Mensual
Porcentaje de Entrada	30.00%		Financiar Gastos	SI	
Equivalente a:	$7,250.00	29.97%	Financiar Dispositivo	SI	$592.39
Plan	Tradicional		Valor del Dispositivo	$536.70	
Tipo Cliente	Persona Natural				

Datos del Financiamiento

Subtotal del Vehículo a Financiar	$16,940.00	
Dispositivo de Seguridad	$536.70	
Reserva de Dominio	$250.00	
Monto Total Financiado		$17,726.70

Datos del Seguro Financiado por Plazo del crèdito

Valor Seguro del Vehículo	$4,389.19	
Porciòn del seguro a financiar cada año :		$1,097.30

Desglose de la Cuota Mensual a Pagar

Dividendo del Vehículo y Gastos	$493.35
Dividendo del Seguro	$99.04
Dividendo Total Fijo Mensual	$592.39

BancoAmazonas

Desglose de la Entrada a Pagar al Concesionario

Porcentaje de Entrada del Vehículo	$7,250.00
Reserva de Dominio	$0.00
Total Entrada a Pagar al Concesionario	$7,250.00

BancoAmazonas

BENEFICIOS DE NUESTRO FINANCIAMIENTO

- Tasas Fija
- Entrada Minima desde el 20%
- Plazo de 12 a 48 Meses - Opción de 1 mes de Gracia
- Financiamiento de Gastos y Dispositivo
- Seguro Financiado por Todo el Plazo del Crédito
- Opción de Abonos a Capital y Precancelación Total de la Deuda

BancoAmazonas Parte de ti
Guayaquil
PBX: 2683600 -ext.:2133-2137
Fax Ext. 2515-2542
Quito
PBX: 2260400 -ext.:3050-3051
Fax Ext. 2253171

NH12 - 2 TON

GMAC

COTIZADOR STP, S1 Y S2

TECNISEGUROS

Información sobre el Financiamiento

Favor llenar solo los espacios con fondo azul obscuro

VERSION AGOSTO 2008

Ciudad:	GUAYAQUIL			
Tipo de Programa: Normal (N), Balloon (B), o Corto Plazo(CP)	N			
.		No Aplica	No Aplica	
Seguro 1 año (S1), Seguro 2 año (S2), o Seguro Todo el Plazo (STP)	S2	Correcto		
Persona Natural (1), o Empresa(2)	2			
# de días Extras	0		Financiado?	
	Tasa Nominal	15.20%		
	Tasa Efectiva Anual	16.30%		
	Plazo (meses)	36	Correcto	
	Tasa Total Seguro	5.84%	Financiado	
	Tasa Neta Seguro	5.01%		
Precio de venta o valor del vehículo en factura (con IVA)	20,690.00			

Para STP solamente

2,204.56	Total
1,208.30	1er año
996.26	2do año
No Aplica	3er año
No Aplica	4to año
No Aplica	5to año

Seguro Vehículo	2,204.56	→	Financiado	
Gastos Legales	137.76	→	Financiado	
Accesorios	3,500.00	→	Financiado	
Dispositivo de seguridad financiado(Hunter, Carlink, otros)	537.60	→	Financiado	
Garantía Extendida		→	No Financiado	
Soat	69.50	→	Financiado	
Seguro Deducibles	0.00		→	No Financiado
Mantenimiento Preventivo Prepagado		→	No Financiado	
Seguro de Vida Básico	0.00	0.000%	→	No Financiado
.	0.00		0.000%	→ No Financiado
.	0.00		0.597%	→ No Financiado
menos: cuota entrada	8,145.00	30.01%		30%
SALDO A FINANCIAR	18,994.42	% de Entrada S2	ok	8,141.83

SUBTOTAL 27,139.42

% Referencia Entrada solicitada por GMAC

Seguro Primer Año (S1)

Cuota Mensual - Seg 1er año	No Aplica	No Aplica	No Aplica
	Normal	Balloon	Corto Plazo
Monto a financiar	No Aplica	No Aplica	No Aplica
Intereses ((C + I) - Monto a financiar)	No Aplica	No Aplica	No Aplica
Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)	No Aplica	No Aplica	No Aplica

Seguro Dos Años (S2)

Cuota Mensual - Seg dos años	$ 660.31	No Aplica
	Normal	Balloon
Monto a financiar	18,994.42	No Aplica
Intereses ((C + I) - Monto a financiar)	4,776.74	No Aplica
Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)	23,771.16	No Aplica

Seguro por todo el plazo STP

Cuotas STP	Normal	Balloon
Cuota mensual - 1er año	No Aplica	No Aplica
Cuota mensual - 2do año	No Aplica	No Aplica
Cuota mensual - 3er año	No Aplica	No Aplica
Cuota mensual - 4to año	No Aplica	No Aplica
Cuota mensual - 5to año	No Aplica	No Aplica
Ultima Cuota/Cuota Final	No Aplica	No Aplica
Monto a financiar	No Aplica	No Aplica
Intereses ((C + I) - Monto a financiar)	No Aplica	No Aplica
Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)	No Aplica	No Aplica

Versión Final 14/08/2008

BANCO DEL PACÍFICO

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS

CARGOS ASOCIADOS Y OTROS SERVICIOS POR TIPO DE CRÉDITO

TIPO DE CRÉDITO / TIPO DE SUJETO		COMERCIAL								CONSUMO		VIVIENDA	
		CORPORAT.		PYMES				PERSONAL		PERSONAL		PERSONAL	
				EMPRESA (Mediana Empresa		PEQUEÑA EMPRESA							
TASAS DE INTERÉS	Tasa Máxima Variable	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva
		8,9503%	9,33% (*)	11,2332%	11,83% (*)	11,2332%	11,83% (*)			15,1956%	16,30% (*)	10,7610%	11,33% (*)
SOBREGIROS	OCASIONALES:	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva		
	Tasas	15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%		
	CONTRATADOS: Tasas	15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%		

		COMERCIAL				CONSUMO	VIVIENDA
		CORPORAT.	EMPRESAR.	PYMES	PERSONAL	PERSONAL	PERSONAL
TASA EN MORA	Fecha de aplicación:	Desde la fecha de vencimiento del capital, cuota o dividendo de la operación					
	% ADICIONAL DE INTERES	Recargo del 10% a la tasa de interés vigente.					
	GASTOS DE COBRANZA: (Mínimo $15.00)	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%
	Base de aplicación	Sobre Cuota de capital vencido					

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

SISTEMA DE TASAS DE INTERES

Para el periodo: DESDE: 2009-03-01 HASTA: 2009-03-31

Segmento de Crédito	Activa Referencial	Activa Maxima
Comercial Corporativo	9,24%	9,33%
Comercial PYMES	11,33%	11,83%
Vivienda	10,86%	11,33%
Consumo	15,71%	16,30%
Consumo Minorista	18,42%	21,24%
Microcrédito acumulación ampliada	22,58%	25,50%
Microcrédito acumulación simple	28,52%	33,30%
Microcrédito de subsistencia	31,62%	33,90%
Sobregiros		16,30%

TIPO DE CRÉDITO	PLAZOS	MONTO FINANCIADO	TASA EFECTIVA DE LA ENTIDAD	TASA EFECTIVA MÁXIMA BCE	VALOR TOTAL DE A PAGAR POR INTERESES	CUOTA MENSUAL	MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD
COMERCIAL							
Para la mediana empresa	36 meses	$ 50000,00	11,83%	11,83%	$ 9128,67	$ 1642,46	$ 59128,67

BANCO DEL PACÍFICO

TASAS DE INTERÉS PASIVAS

Para el periodo: DESDE: 2009-03-01 HASTA: 2009-03-31

TASAS DE INTERES MAXIMA A PAGAR POR MONTOS:

		CTA. DE AHORROS		CTA. CORRIENTE	
		CORP. Y EMP.	PERSONAL	CORP. Y EMP.	PERSONAL
NOMINAL	Entre $0.00 y $1499.99	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	De $1500.00 Hasta $1999.99	0,25%	0,25%	0,00%	0,00%
	De $2000.00 Hasta $4999.99	0,40%	0,40%	0,00%	0,00%
	De $5000.00 Hasta $9999.99	0,60%	0,60%	0,00%	0,00%
	De $10000.00 Hasta $49999.99	1,00%	1,00%	0,00%	0,00%
	De $50000.00 En adelante	1,50%	1,50%	0,00%	0,00%
EFECTIVA	Entre $0.00 y $1499.99	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	De $1500.00 Hasta $1999.99	0,25%	0,25%	0,00%	0,00%
	De $2000.00 Hasta $4999.99	0,40%	0,40%	0,00%	0,00%
	De $5000.00 Hasta $9999.99	0,60%	0,60%	0,00%	0,00%
	De $10000.00 Hasta $49999.99	1,01%	1,01%	0,00%	0,00%
	De $50000.00 En adelante	1,51%	1,51%	0,00%	0,00%

		CUENTA DE AHORROS EN EUROS
NOMINAL	Desde € 0.00 Hasta € 999.99	0,00%
	De € 1000.00 Hasta € 4999.99	0,50%
	De € 5000.00 En adelante	0,75%
EFECTIVA	Desde € 0.00 Hasta € 999.99	0,00%
	De € 1000.00 Hasta € 4999.99	0,50%
	De € 5000.00 En adelante	0,75%

		CERTIFICADOS DE AHORROS A PLAZO			
		De 1- 3 días	De 4-7 días	De 8-15 días	De 16 -29 días
NOMINAL	Desde $10000.00 Hasta $24999.99	0,75%	1,00%	1,50%	1,75%
	De $25000.00 Hasta $99999.99	1,50%	1,85%	2,00%	2,25%
	De $100000.00 En adelante	1,75%	2,25%	2,50%	2,75%
		3 días	7 días	15 días	29 días
EFECTIVA	Desde $10000.00 Hasta $24999.99	0,75%	1,00%	1,51%	1,76%
	De $25000.00 Hasta $99999.99	1,51%	1,87%	2,02%	2,27%
	De $100000.00 En adelante	1,77%	2,28%	2,53%	2,79%

		DEPÓSITOS A PLAZO						
		a 30 días	a 60 días	a 90 días	a 120 días	a 180 días	a 270 días	a 360 días
NOMINAL	Entre $1000.00 y $3999.99					3,25%	3,50%	4,00%
	De $4000.00 Hasta $19999.00	2,75%	3,00%	3,50%	3,75%	4,00%	4,25%	4,50%
	De $20000.00 Hasta $99999.00	3,00%	3,25%	3,75%	4,00%	4,25%	4,50%	4,75%
	De $100000.00 En adelante	3,25%	3,50%	4,00%	4,25%	4,50%	5,00%	5,25%
EFECTIVA	Entre $1000.00 y $3999.99					3,28%	3,52%	4,00%
	De $4000.00 Hasta $19999.00	2,78%	3,04%	3,55%	3,80%	4,04%	4,27%	4,50%
	De $20000.00 Hasta $99999.00	3,04%	3,29%	3,80%	4,05%	4,30%	4,53%	4,75%
	De $100000.00 En adelante	3,30%	3,55%	4,06%	4,31%	4,55%	5,03%	5,25%

:as de Pizarra :

›s depósitos a la vista o a plazo fijo efectuados por personas naturales, o jurídicas, bajo la forma de cuenta corriente, de ahorros u otras modalidades ılmente aceptadas, estarán protegidos por la **cobertura del seguro de depósito hasta Veinte mil dólares de los Estados Unidos de América ›D$20000.00)**, de acuerdo a lo establecido en la Ley de la Red de Seguridad Financiera.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR TASA DE INTERÉS VIGENTE SEMANA DEL: 2009-03-02 HASTA EL 2009-03-08	
›ICA DEL BANCO CENTRAL	0,20%
TASAS DE INTERÉS VIGENTES **Para el periodo: DESDE: 2009-02-01 HASTA: 2009-02-28**	
›IVA REFERENCIAL	5,31%
·IVA REFERENCIAL	9,24%
‹IMA CONVENCIONAL	9,33%
›AL	9,24%