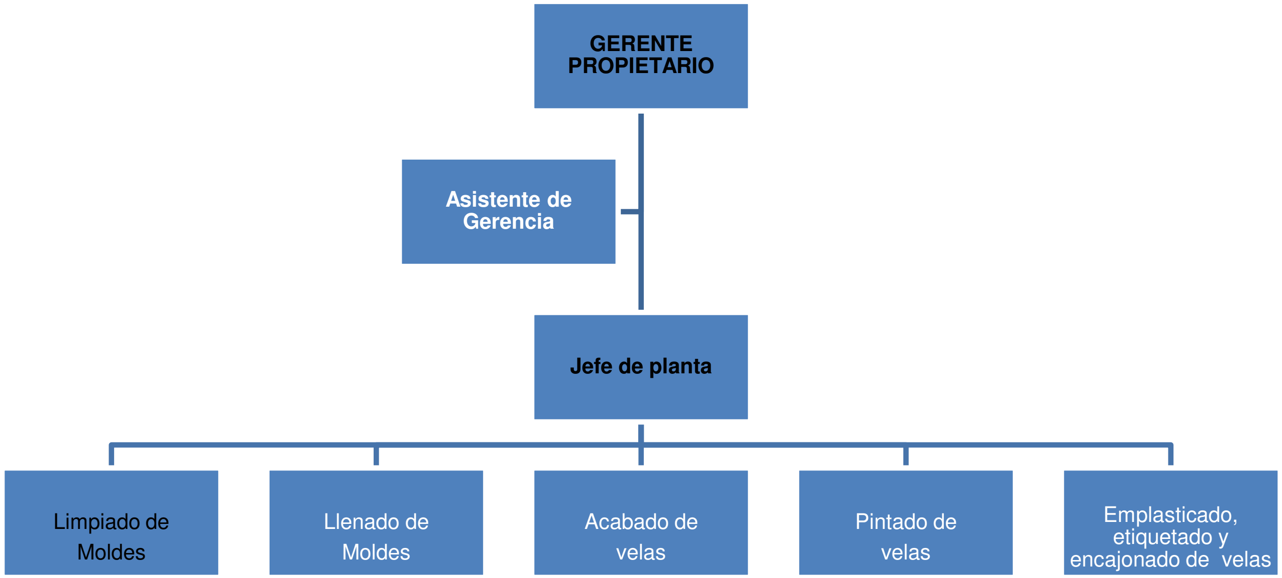
ANEXO 1.1

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



Elaborado por: Los autores

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

INSTITUTO DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y ECONÓMICAS

PROYECTO DE GRADO

Previo a la obtención del título de:

Economista con Mención en Gestión Empresarial, Especialización Finanzas

“ PROYECTO DE AMPLIACIÓN DE UNA PLANTA PRODUCTORA DE VELAS CON FINES DE EXPORTACIÓN ”

AUTORES

Jenniffer Mariuxi Chilán Joza
John Eduardo Molina Sarmiento

DIRECTOR
Dr. Hugo Arias Palacios

GUAYAQUIL
2003

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Ing. Omar Maluk
Presidente del Tribunal

Dr. Hugo Arias Palacios
Director de Tesis

MSC. Maria Elena Romero
Vocal Principal

MSC. Federico Bocca
Vocal Principal

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a nuestro Señor por estar en cada instante de nuestras vidas, iluminándonos y guiándonos hacia el bien; al Dr. Hugo Arias por orientarnos a cada momento; a la Econ. Maria Elena Romero por estar siempre dispuesta a responder nuestras inquietudes; a la Ing. Ivonne Moreno por brindarnos su asesoramiento; a la Fábrica de Velas Luz de América por habernos brindado todo su apoyo experimental y a todas instituciones, personas y amigos que de alguna manera colaboraron en la realización de este proyecto.

DEDICATORIAS

A mis padres, Agapito y Vicenta por ser la base fundamental de mi vida, a mis hermanos Priscila y Jorge Luis por sus sabios y alentadores consejos, a mi enamorado Christian por su apoyo incondicional, a mis abuelitos y familiares por estar dispuestos a ayudarme en todo momento. Creo que sin ustedes hubiera sido difícil lograr este triunfo. Muchas Gracias.

Jenniffer Chilán Joza

Esta satisfacción de mi vida se la dedico a Dios, a mis padres Teodoro y Lucía por ser la razón de mi vida, a mis abuelitos Jesús, Lía y Beatriz por brindarme siempre su cariño, a toda mi familia que se encuentra repartida en Italia, EEUU, Guayaquil y Chuquipata, a mi enamorada por su constante apoyo, a mis amigos de toda la vida y a todas las personas que me llevan y las llevo muy adentro de mi corazón, mil gracias, esto se los dedico a ustedes.

John Molina Sarmiento

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto nos corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma, a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”

Jenniffer Mariuxi Chilán Joza

John Eduardo Molina Sarmiento

INDICE GENERAL

CAPÍTULO 3: ASPECTOS TÉCNICOS

CAPÍTULO 4: ASPECTOS FINANCIEROS

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

ANEXOS

FUENTES DE INFORMACIÓN

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Para desarrollar este proyecto, hemos creído conveniente tomar en consideración una tasa de inflación anual del 10 % que fue consultada al BCE y que es lo más real para una economía como la nuestra en dolarización en la actualidad. Por otra parte, esta inflación la contrarrestaremos con un crecimiento anual en nuestra producción en el mismo porcentaje, de tal forma que no se le quita valor adquisitivo a ninguno de los factores de producción que intervienen en nuestro proyecto.

- Apenas con una utilidad neta sobre ingresos del 11 %, podemos tener flujos de efectivo anuales que variarán entre los $ 40,000 y $ 60,000 para los diferentes años. Por tal razón el inversionista recupera su capital de $ 25,306.60 en apenas los primeros 7 meses de producción constante, mientras el proyecto en sí recupera su inversión total de $ 60,306.60 en el primer año y medio de gestión.

- Un punto importante en nuestro proyecto evaluado es que podemos darnos cuenta que nuestra inversión hecha en el año 0 de $ 60,306.60, termina siendo triplicada en el año 3 según lo podemos observar en nuestro total de activos del mismo año con un valor de $ 175,758. Es decir, nuestro proyecto nos proporciona la posibilidad de tener un gran crecimiento en el negocio que nos permita hacer inversiones de ampliación del mismo en el futuro.

- Como beneficios del proyecto, no sólo se ha podido recuperar la inversión sino generar una tasa de retorno por encima del costo de oportunidad del capital, de esta manera la TIR es del 79,46 %.

- Además, con una tasa de descuento del 19.2% se obtiene un VAN de $ 65.117.53 lo que nos hace ver claramente que el proyecto es altamente viable desde el punto de vista financiero.

- La viabilidad del proyecto permite al inversionista estar seguro de que su capital está correctamente invertido y a los acreedores le da el respaldo de que la deuda será cancelada en el tiempo pactado siempre y cuando se cumplan con los objetivos propuestos en ventas, costos y gastos.

- Para el caso de nuestros ingresos, siendo el precio de venta nuestra variable más representativa, este valor puede llegar a sufrir un decremento de hasta el 11 % siempre y cuando se mantengan las otras variables constantes, por tal razón este porcentaje representa el punto más crítico al que puede disminuirse esta variable.

  Por otra parte por el lado de los egresos, siendo los costos de materiales directos la variable más representativa, la misma puede llegar a sufrir un incremento de hasta el 34 % manteniendo las otras variables constantes, siendo éste el punto más crítico al que puede incrementarse esta variable.

- Este proyecto deja importantes resultados para la sociedad y la nación en general, entre ellos podemos mencionar la generación de 10 nuevas fuentes de empleo, el ingreso de divisas para el país dado el proceso de exportación y el considerable aporte a la reactivación de la producción mediante (la compras hechas en el país, los pagos al estado y los consumos de servicios públicos) que anualmente superan los $ 300,000.

- Dado que nuestro proyecto es netamente artesanal industrial, el impacto ambiental que producirá el mismo es mínimo, sin embargo, se tomarán todas las medidas necesarias de seguridad y capacitación para los trabajadores para una correcta utilización de materiales, cocinas, etc.

- Como recomendación para las entidades del estado, dadas las experiencias personales adquiridas, podemos mencionar que en la actualidad la CORPEI no basta como institución de impulso a la exportación ya que se presentan muchas adversidades en el momento de conseguir información relevante, no existe la intermediación oportuna para con los contactos comerciales ni tampoco un apoyo económico considerable para el exportador.

ANEXOS

FUENTES DE INFORMACIÓN

BIBLIOGRAFÍA

- Donald A. Ball & Wendell H. Negocios Internacionales, Mc. Graw Hill, 5 ta edición.
- Nicholson Walter. Teoría Macroeconómica, Mc. Graw Hill, 6 ta edición.
- Brealy & Myers. Principios de Finanzas Corporativas, Mc. Graw Hill, 5 ta edición.
- Sapag, Nassir & Sapag, Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos, Mc. Graw Hill, 4 ta edición.
- Foster y Datar Horngren. Contabilidad de Costos, Prentice May, 8 va edición.
- Van Horne & Wachowich Jr, Fundamentos de Administración Financiera, Prentice Hall, 8 va edición.
- Welsch, Milton & Gordon. Presupuestos: Planificación y Control de Utilidades, Prentice Hall, 5 ta edición.

INTERNET

- Valores de importaciones de velas en América, www.aladi.org
- Aranceles a las importaciones de velas en América y la Unión Europea, www.aladi.org, www.europa.eu.int
- Velas de Finlandia, www.memoriesoffinland.com
- Velas de Grecia, www.candles-viocer.gr
- Velas de Irlanda, www.soapopera.ie
  www.somethingforthewickend.com
- Velas de Luxemburgo, www.4allhomedecor.com
- Velas de Portugal, www.all-candles.com
- Velas de Suecia, www.scandinavian-touch.com
  www.ljusgarden.com
- Velas de Dinamarca**,** www.ilmi-johanna.com
- Velas de Francia, www.amenwardy.com
- Velas de Italia, www.pure-light.com
  www.honeycandle.com
- Velas de España, www.geocities.com
  www.clar.net/asturvelas
- Velas de Inglaterra, www.gift-scented-candles.co.uk
- Velas de Holanda y Bélgica, www.bizrate.com/buy/products
  www.stylelighting.com
- Velas de Chile, www.geocities.com/SoHo

OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN

- Valores de importaciones de velas de la Unión Europea, Base de datos de la CORPEI.
- Consultas al Banco Central acerca de indicadores económicos del Ecuador.
- Consultas a la CORPEI y a la Cámara de Comercio de Guayaquil acerca de contactos comerciales, ferias internacionales y demás aspectos relevantes en la exportación.