CREACION DE UNA COMERCIALIZADORA DE COLCHONES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

César Morejón Núñez[1], Mariela Méndez Prado[2]

[1] Egresado de Economía con Mención en Gestión Empresarial especialización Finanzas, 2005.
[2]Director de Tópico, Economista, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 1999, Postgrado España; Diplomado de Evaluación de Proyectos Universitat Pompeu Fabra 2001; Diplomado EEUU, Chartered Finantial Analyst (level 1 y 3), Profesor de la ESPOL desde el 2002, e-mail: smendez@espol.edu.ec

RESUMEN

Este proyecto espera satisfacer las necesidades de las familias ecuatorianas al ofrecer productos de calidad a precios competitivos.

Se contara con el servicio de proveedores de productos de primera calidad entre los cuales está la empresa Chaide y Chaide; los mismos que cuentan con el respaldo de *Restonic Mattress Corporation*, organización especializada en la investigación, desarrollo de tecnología y control de estándares, para colchones a nivel internacional, Paraíso y Resiflex.

El cliente tendrá una nueva posibilidad de adquirir un producto con varias ventajas; como la presentación del mismo en su domicilio; una entrega rápida e inmediata, una atención personalizada entre vendedor y recaudador y lo más importante facilidades de pago.
La compañía al establecerse contará con una ambiciosa red de distribución local. El 90 por ciento de las ventas se realizaran a través de este canal, contando así para iniciar con más de 40 empleados entre vendedores; recaudadores, supervisores de venta personal directo de oficina y administrativo.

La política de venta será beneficiosa para el público por que al presentarle el producto el vendedor sabrá explicarle la calidad de producto que esta adquiriendo y la garantía que este tiene; además se le va ha detallar el valor del colchón y la forma de pago a crédito y al contado; al final quien tomará la decisión de cómo va ha pagar es el cliente; entonces los clientes podrán darse cuenta que hay muchas ventajas al adquirir un producto de nuestra empresa.

SUMMARY

This project hopes to satisfy the necessities from the Ecuadorian families offering products of quality with competitive prices.

It will have suppliers of products of first quality, such as: the company Chaide and Chaide; which have the back of Restonic Mattress Corporation, organization specialized in the investigation, technology development and control of standard, for mattresses at international level, Paraiso y Resiflex.

The client will have a new possibility to acquire a product with several advantages; as the presentation of the mattress in their home; a quick and immediate delivery, an attention personalized between salesperson and collector and payment facilities.
The company will have an ambitious net of local distribution. The 90 percent of the sales will be through this channel, counting with more than 40 employees among salespersons; collectors, supervisors, personal of office and administrative personal.

The sale politics will be beneficial for the public, the salespersons will explain the product quality and the guarantee that it has; he is going to detail the value of the mattress and the payment form, if it is to credit or cash; at the end who will make the decision of how to pay is the client; so the clients can see that there are many advantages when acquiring a product of our company.

INTRODUCCION

Pasamos más de la tercera parte de nuestra vida durmiendo o descansando sobre nuestro colchón. Su importancia es mucho mayor de lo que la mayoría de nosotros sospechamos.
El cliente sabe mejor que nadie lo que espera de su colchón por esto es necesario informarle con asesores, especialmente entrenados, sobre el colchón que se le ofrecerá.

Existen muchos locales que se dedican a trabajar exclusivamente con una marca, especialmente con Productos Paraíso.
Por el contrario en este proyecto se contará como principales proveedores a las fábricas de colchones más reconocidas del país como son Chaide y Chaide, Paraíso, Resiflex, Gerardo Ortiz y American. Lo que permitirá tener una extensa selección de modelos para garantizar la mejor inversión al cliente.

Los tiempos van cambiando y está claro que los grandes almacenes ofrecen créditos dando así la facilidad de llevarse el producto a casa, pero el interés que se suma a ese crédito es bastante elevado y el cliente se ve en la obligación de pagar casi el doble del valor inicial en el producto que adquiere.

Hay clientes que tienen dudas a la hora de comprar un colchón por los antecedentes que algunas distribuidoras del país han presentado al ofrecer un producto de dudosa calidad; muchos de ellos han quedado afectados por la falta de seriedad y de honestidad de estas personas.

En vista de lo antes señalados se planea montar una comercializadora que satisfaga las necesidades del consumidor.

CONTENIDO

Investigación de mercado

El proyecto se lleva a cabo en la ciudad de Guayaquil, su objetivo es establecer una comercializadora de colchones de las principales marcas que existen en el mercado ecuatoriano. Como primer paso se realizó una investigación de mercado que nos condujo a los siguientes resultados.
La investigación realizada determinó que el factor prioritario en el momento de comprar un colchón es la atención que un almacén puede brindarle al cliente. Sin embargo a la hora de escoger el colchón lo que buscan es la marca que más conocen debido a que en su gran mayoría la calidad es asociada con la marca del colchón.

Se estableció que las marcas que más conoce el mercado son Chaide y Chaide, Regina y Paraíso, y con un margen un poco mayor también se puede mencionar a Resiflex ya que en los últimos años gracias a su campaña de publicidad se ha dado a conocer un poco más. Gracias a esta información sabremos con que proveedores debemos trabajar para llegar al cliente.

Otro resultado que arroja nuestra encuesta es que la mayoría de personas cambian de colchón en un intervalo de tiempo de 1 año a 6 años. Lo que implica que la rotación de un colchón es constante.
Entre los colchones que más acogida tienen debido a su tamaño se encontró que el colchón de 2 plazas ocupa el primer lugar en ventas, dejando en segundo lugar al colchón de 1 ½ plazas. Conociendo esto se puede asegurar que las compras de nuestro producto serán en su mayoría de los tamaños antes mencionando, mientras que el resto será adquirido en menor proporción.

Es importante conocer el tipo de venta que prefieren los consumidores y así sustentar el sistema de venta que se desea implementar en este proyecto (venta de puerta en puerta). Se concluyó que la gente prefiere visitar un local comercial sin embargo la diferencia entre esto y que un vendedor visite su casa no es tan marcada.

Como ya se mencionó nuestro sistema de venta es puerta en puerta así que se pensó en determinar el lugar de compra de los colchones y también se encontró una poca diferencia entre que un vendedor lo visite en su casa o salir a comprar en un centro comercial.

A pesar de que en los últimos años han surgido nuevas tarjetas de créditos con cupos mínimos que tiene como finalidad inducir a que las personas compren con ellas, ósea que saquen productos financiados por una entidad financiera. Sin embargo los resultados obtenidos demuestran que contrario a esto las personas aun prefieren comprar sus artículos a través del financiamiento que otorga la propia casa comercial.

Para nuestro proyecto es fundamental conocer el medio que nos permita promover nuestros productos con mayor eficacia. Según los datos obtenidos se puede apreciar que los vendedores y los medios de prensa son las formas más comunes que inciden a la hora de comprar un colchón.

Marketing Operativo

Producto
Solo nos enfocaremos en la venta de colchones de resortes y colchones ortopédicos en las marcas Chaide y Chaide, Regina, Paraíso y Resiflex.

Precio
Se cuenta con una diversidad de modelos y tamaños de colchones por lo que sus precios variarán de acuerdo a sus características.

Plaza
Nuestro sistema de venta de puerta en puerta permite que la ubicación no resulte fundamental en nuestro producto porque nosotros somos quienes buscamos al cliente.

Promoción
Debido a que nuestros proveedores son empresas grandes y nosotros nos dedicamos a vender sus productos, serán ellos quienes los promocionen y nosotros nos beneficiaremos de eso. La forma de llegar al cliente para nosotros será a través de la visita de un vendedor en el domicilio del posible comprador.

Análisis de la Competencia

En la actualidad existen muchas distribuidoras de colchones pero la gran mayoría solo ofrecen sus productos en planta. Se sabe que hay alrededor de 200 comercializadoras, sin embargo de este gran total se tiene que solo 14 empresas emplean el sistema de puerta a puerta y que además manejan un volumen considerable de ventas.
Entre los principales competidores tenemos:

- Dormileon
- Comercial Gordillo (Sauces 6 mz. 259 F55 v. 1)
- Comercial Flor María (Cdla. Guayacanes mz. 127 sl. 12-13)
- Almacenes León S.A
- Importadora SANGOR (Cdla. Guayacanes)
- Comercial IVAN (Los Ríos y Letamendi)
- Almacenes de colchones Paraíso (Cdla. Guayacanes)
- Distribuidora de colchones Pérez (Alborada 2da etapa mz. AN v. 2)
- Bodega de colchones Pérez Cabrera (Urdenor 1 solar S mz 101)
- Almacén Las Orquideas

Análisis de Proveedores

Como ya se mencionó nuestra comercializadora tendrá las marcas más reconocidas en el mercado por lo tanto nuestros Proveedores serán Chaide y Chaide, Productos Paraíso y Resiflex-Duraflex, empresas que cuentan con años de experiencia en el mercado local.

Estudio Económico

Este proyecto requiere de una inversión de $309355,98 de los cuales el 50% se financiará a través de capital propio y el otro 50% con un préstamo otorgado por la banca privada a 5 años plazo.

Esta cantidad se ve reflejada en cada una de las cuentas del estado de situación inicial de la empresa.

CUADRO I
ESTADO DE SITUACION INICIAL

ACTIVO		PASIVO	
Activo Circulante		**Pasivo Circulante**	
Caja y Bancos	13709.98	Cuentas por Pagar	0.00
Inventario	50540.00	Total Pasivo Circulante	0.00
Cuentas por Cobrar	0.00	**Pasivo a Largo Plazo**	
Total Activo Circulante	64249.98	Documentos por Pagar	154677.99
Activo Fijo		**Total Pasivo a Largo Plazo**	154677.99
Local Comercial	30000.00	**TOTAL PASIVO**	154677.99
Bodega	30000.00		
Equipos y Muebles de Oficina	5540.00	**CAPITAL**	
Vehículos	174760.00	Capital Social - Participaciones	154677.99
Gastos de Constitución	538.00	Utilidad Acumulada	0.00
Imprevistos (1.78%)	4268.00	Utilidad Neta	0.00
Depreciaciones Acumuladas	0.00	**TOTAL CAPITAL**	154677.99
Total Activo Fijo	245106.00		
TOTAL ACTIVO	309355.98	**TOTAL PASIVO Y CAPITAL**	309355.98

Elaborado por: Autor

Una vez puesto en marcha el proyecto se empezará a realizar gastos que se necesitan para el funcionamiento normal de las actividades de la empresa.
Los gastos a cubrir son por concepto de administración y de comercialización, los cuales son detallados a continuación.

CUADRO II
GASTOS DE COMERCIALIZACION Y ADMINISTRACION

AÑO	1	2	3	4	5
GASTOS DE COMERCIALIZACION					
Material de Bodega	645.32	664.12	683.46	703.37	723.85
Gasto de Combustible	9600.00	9879.61	10167.37	10463.50	10768.27
Mantenimiento Vehículos	4454.80	4584.55	4718.08	4855.50	4996.92
Fletes	4300.00	4425.24	4554.13	4686.78	4823.29
Reparación de Mercadería	150.00	154.37	158.87	163.49	168.25
Uniformes	118.75	122.21	125.77	129.43	133.20
TOTAL GASTOS DE COMERCIALIZACION	19268.87	19830.0992	20407.6749	21002.0732	21613.7841
GASTOS DE ADMINISTRACION					
Sueldos y Salarios	**177360.00**	182525.83	187842.11	193313.24	198943.72
Administrador	12000.00	12349.51	12709.21	13079.38	13460.33
Personal de Oficina	12600.00	12966.99	13344.67	13733.35	14133.35
Personal de Cobranza	75600.00	77801.94	80068.02	82400.10	84800.10
Personal de Venta	57000.00	58660.19	60368.74	62127.06	63936.58
Choferes	16560.00	17042.33	17538.71	18049.54	18575.26

Abogado	1800.00	1852.43	1906.38	1961.91	2019.05
Contador	1800.00	1852.43	1906.38	1961.91	2019.05
Alimentación	2310.00	2377.28	2446.52	2517.78	2591.11
Suministros de Oficina	2487.00	2559.44	2633.98	2710.70	2789.65
Mantenimiento de Local	99.15	102.04	105.01	108.07	111.22
Teléfono	321.05	330.40	340.02	349.93	360.12
Luz	526.21	541.54	557.31	573.54	590.25
Agua	135.00	138.93	142.98	147.14	151.43
Internet	679.32	699.11	719.47	740.42	761.99
Recarga de Extintor	12.00	12.35	12.71	13.08	13.46
Seguro de Vehículos	1219.90	1255.43	1292.00	1329.63	1368.36
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	**185149.63**	**190542.34**	**196092.11**	**201803.54**	**207681.31**
TOTAL GASTOS	**204418.50**	**210372.44**	**216499.79**	**222805.61**	**229295.09**

Elaborado por: Autor

Una vez analizados los gastos que se van a tener se debió encontrar un volumen de ventas que me permitan tener los ingresos suficientes para poder generar utilidades. Para esto es necesario generar al menos un promedio de venta de 350 unidades por mes.

Cuadro III
INGRESOS POR COLCHON

COLCHÓN	PRECIOS	% VENTA	UNIDADES VENDIDAS	INGRESO MENSUAL	I. ANUAL
REGINA					
HOLLYDAY 1 plaza	128.00	0.11	0.39	49.28	591.36
HOLLYDAY plaza ½	154.40	1.87	6.55	1010.55	12126.58
HOLLYDAY 2 plazas	179.20	11.11	38.89	6968.19	83618.30
ORTOPEDICO 2 plazas	339.20	0.08	0.28	94.98	1139.71
CHAIDE & CHAIDE					
IMPERIAL plaza ¼	128.00	1.11	3.89	497.28	5967.36
IMPERIAL plaza ½	154.40	8.33	29.16	4501.53	54018.38
IMPERIAL 2 plazas	179.20	31.94	111.79	20032.77	240393.22
SUAVE BRISA plaza 1/2	179.20	2.20	7.70	1379.84	16558.08
SUAVE BRISA 2 plazas	203.20	17.92	62.72	12744.70	152936.45
SUAVE BRISA 2 plaz. 1/2	256.00	2.04	7.14	1827.84	21934.08
CONTINENTAL ½	203.20	0.1	0.35	71.12	853.44
CONTINENTAL 2 plazas	233.60	1.29	4.52	1054.70	12656.45
CONTINENTAL 2 plaz.1/2	278.40	1.44	5.04	1403.14	16837.63
CONTINENTAL 3 plaz.	339.20	0.23	0.81	273.06	3276.67
ORTOPEDICO plaza 1/2	225.60	0.11	0.39	86.86	1042.27
ORTOPEDICO 2 plazas	256.00	0.73	2.56	654.08	7848.96
RESIFLEX					
SUPERFLEX plaza 1/2	179.20	0.09	0.32	56.45	677.38
SUPERFLEX 2 plazas	203.20	7.93	27.76	5639.82	67677.79
PARAISO					
RENOVA plaza ½	150.40	0.39	1.37	205.30	2463.55
RENOVA 2 plazas.	179.20	0.67	2.35	420.22	5042.69
ANIVERSARIO plaza 1/2	150.40	8.25	28.88	4342.80	52113.60
ANIVERSARIO 2 plazas	179.20	2.06	7.21	1292.03	15504.38
TOTALES		100	350.00	64606.53	775278.34

Elaborado por: Autor

Habiendo establecido todo lo que se va ha emplear durante el desarrollo del negocio se puede elaborar nuestro estado de perdidas y ganancias para nuestro primer año de operaciones y así proyectar los valores para los siguientes años.

CUADRO IV
Estimación de Pérdidas y Ganacias

Ingresos	**1º AÑO**	**2º AÑO**	**3ºAÑO**	**4ºAÑO**	**5º AÑO**
Ventas	775278.34	797859.26	821097.88	845013.35	869625.39
Costos de Ventas	387639.17	398929.63	410548.94	422506.67	434812.69
Cuentas Incobrables (1%)	7752.78	7978.59	8210.98	8450.13	8696.25
Total Ingresos	**379886.38**	**390951.04**	**402337.96**	**414056.54**	**426116.44**
Gastos					
Gastos de Administración	185149.63	190542.34	196092.11	201803.54	207681.31
Gastos de Comercialización	19268.87	19830.10	20407.67	21002.07	21613.78
Depreciación	39126.67	39126.67	39126.67	39040.00	39040.00
Pago de Intereses	20324.26	17187.93	13643.88	9639.10	5113.70
Total Gastos	**263869.42**	**266687.03**	**269270.33**	**271484.71**	**273448.79**
Utilidad antes participación	116016.96	124264.00	133067.63	142571.83	152667.65
Participación Laboral (15%)	17402.54	18639.60	19960.14	21385.77	22900.15
Utilidad Antes de Impuesto	98614.42	105624.40	113107.48	121186.06	129767.50
Impuesto a la Renta (25%)	24653.60	26406.10	28276.87	30296.51	32441.88
Utilidad Neta	**73960.81**	**79218.30**	**84830.61**	**90889.54**	**97325.63**
Utilidad Acumulada	73960.81	153179.12	238009.73	328899.27	426224.90

Elaborado por: Autor

Como paso final queda establecer si estamos frente a un proyecto rentable por consiguiente es necesario la evaluación a través del cálculo del VAN y de la TIR. Para nuestro proyecto se estableció que la tasa de retorno que exige un inversionista es del 15%.

En el siguiente cuadro se muestra que nuestro VAN es positivo y que la TIR es mayor que la TMAR con lo que se puede aseverar que este proyecto se lo puede llevar a cabo y obtener ganancias

Cuadro V
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA

AÑO	0	1	2	3	4	5
Ventas		775278.34	797859.26	821097.88	845013.35	869625.39
Costo de Ventas		387639.17	398929.63	410548.94	422506.67	434812.69
Gastos de Administración y Ventas		204418.50	210372.44	216499.79	222805.61	229295.09
Intereses Préstamo		20324.26	17187.93	13643.88	9639.10	5113.70
Depreciación		39126.67	39126.67	39126.67	39040.00	39040.00
Utilidad antes participaciones		123769.74	132242.60	141278.61	151021.97	161363.90
Participación 15%		18565.46	19836.39	21191.79	22653.30	24204.59
Utilidad antes de impuestos		105204.28	112406.21	120086.81	128368.67	137159.32
Impuestos a la renta 25%		26301.071	28101.552	30021.704	32092.168	34289.829
Utilidad Neta		78903.212	84304.656	90065.111	96276.504	102869.487
Depreciación		39126.67	39126.67	39126.67	39040.00	39040.00
Amortización deuda	0	24125.60	27261.93	30805.98	34810.76	39336.16
Inversión Inicial y valor salvamento	156340.44					44840.00
Cuentas Incobrables (13%)		100786.18	103721.70	106742.72	109851.74	113051.30
Flujo de Caja	**-156340.44**	**41369.30**	**46971.55**	**53255.04**	**60275.53**	**113034.35**

Elaborado por: Autor

Cuadro VI
CALCULO DEL VAN Y LA TIR

AÑO	0	1	2	3	4	5
Flujo de Caja Descontado		$35,890.31	$35,353.55	$34,774.27	$34,145.81	$55,552.79
Recuperación de inversión		$35,890.31	$71,243.87	$106,018.13	$140,163.94	$195,716.74

Elaborado por: Autor

VAN	$39,376.30
TIR	24%

CONCLUSIONES

- El proyecto será acogido por la población de la ciudad de Guayaquil.
- El estudio de mercado dieron a conocer que existe demanda del producto y del servicio que vamos a ofrecer al cliente en la venta.
- Para ejecutar el proyecto, se contará con un servicio de proveedores seguros.
- El sistema que nos permitirá obtener las ventas esperadas es el sistema de puerta a puerta
- No se necesita de mayor promoción para dar a conocer el producto debido a que los proveedores ya lo hacen.
- Se determinó los recursos que se necesitan para la creación de una comercializadora en la ciudad de Guayaquil.
- Al realizar la evaluación financiera del proyecto se obtuvo un VAN positivo, lo que indica que el proyecto es viable.

REFERENCIAS

a) Tesis

César Morejón, "Proyecto para crear una comercializadora de colchones en la ciudad de Guayaquil" (Proyecto, Facultad ICHE, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2006)

b) Libro con edición

Nassir Sapag Chain, Reinaldo Sapag Chain, Preparación y Evaluación de Proyectos (cuarta edición, Mc. Graw Hill) pp. 233-303

c) Empresas Fabricantes de Colchones

Empresa de Colchones Chaide y Chaide.
Av. Juan Tanca Marengo Km. 4.5, atrás de C.C La Rotonda.

Empresa de Colchones Paraíso S.A
Av. Juan Tanca Marengo Km. 4.5, entrando por la Coca-Cola.

Empresa de Colchones Resiflex-Duraflex
Rosendo Aviles 407 y San Salvador.

Motransa S.A
Av. Juan Tanca Marengo, vía principal.

d) Comercializadora de Colchones

Comercial IVAN
Los Ríos 2928 y Letamendi

Comercial Flor María
Cdla. Guayacanes mz. 127 sl. 12

Msc. Mariela Méndez P.

Directora de Tesis