PROYECTO DE INVERSIÓN: INCURSIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL MUEBLE DE HIERRO FORJADO DENTRO DEL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL

Presentada por:

Haidee Johanna Yazbek Serrano
Catalina Margarita Luna Álvarez

1. **Información General**
2. **Producto: MUEBLES DE HIERRO FORJADO**
3. **Investigación y Factibilidad de Mercado**
4. **Comercio Exterior**
5. **Factibilidad Financiera**
6. **Factibilidad Social**

Conclusiones y Recomendaciones

INFORMACIÓN GENERAL

<u>OBJETIVO GENERAL</u>

“DEMOSTRAR LA RENTABILIDAD ECONÓMICA - FINANCIERA EN LA CONFORMACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES DE HIERRO FORJADO”.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

-Determinar estructura que minimice costos

-Identificar nichos de mercados

-Definir proceso de exportación óptimo

-Identificar potenciales productores

-Determinación de estados financieros

-Cálculo de la rentabilidad del negocio

Investigación de Campo

Descripción del Mueble	**Precio**	
	Madera	**Hierro Forjado**
Juego de Sala	$ 950,00	$ 700,00
Juego de Dormitorio	1.430,00	400,00
Juego de Comedor	790,00	600,00

Estructura de Capital

INVERSIÓN FIJA	$ 66.414,33
CAPITAL DE TRABAJO	30.129,58
INTERESES PREOPERACIONALES	1.512,92
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	895,00
OTROS ACTIVOS	1.559,00
INVERSIÓN TOTAL	**$ 100.510,83**

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

TIPO	CAPITAL DE TRABAJO	INVERSIÓN FIJA	TOTAL DE FINANCIAMIENTO	%
Capital Propio:				
A		$ 14.611,15	$ 14.611,15	14.54 %
B		$ 14.611,15	$ 14.611,15	14.54 %
C		$ 14.611,15	$ 14.611,15	14.54 %
D	$ 17.048,25		$ 17.048,25	16.96 %
E	$ 17.048,25		$ 17.048,25	16.96%
Préstamo CFN		$ 22.580,87	$ 22.580,87	22.47 %
TOTAL	**$ 34.096,50**	**$ 66.414,13**	**$100.510,83**	**100%**

ORGANIGRAMA

PRODUCTO: MUEBLES DE HIERRO FORJADO

- Materia Prima e Insumos
  - Historia
  - Clases
- Características del Producto
  - Proceso de Elaboración
- Ciclo del Producto
  - Crecimiento

PRODUCTO: MUEBLES DE HIERRO FORJADO

Análisis FODA

Fortalezas

- Ser en un futuro pioneros en la comercialización
- Costos bajos de operación
- Generación de nuevas fuentes de ingresos

Oportunidades

- Recuperar en forma inmediata el capital invertido
- Generar un nueva necesidad en el mercado local
- Aceptación óptima del producto en el mercado local e internacional

PRODUCTO: MUEBLES DE HIERRO FORJADO

<u>Análisis FODA</u>

Debilidades

Falta de experiencia en el mercado internacional

Capacidad de Producción

Manipulación errónea de información

Dependencia de los Proveedores

Amenazas

Conflictos bélicos internacionales

Aumento de costos de los materiales del Producto

Entrada de la Competencia

Fenómenos Naturales

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Investigación Cuantitativa o Descriptiva

$$\eta = \frac{Z^2 * \rho * q}{e^2}$$

Encuesta Piloto o Pre-Test

Idea previa de parámetros para una población

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Resultado de las Encuestas

Edad de los Encuestados

21 a 30 años	16.75%
31 a 45 años	55.75%
45 años en adelante	27.50%

Sexo de los Encuestados

Masculino	21.50%
Femenino	78.50%

1. ¿Ha escuchado hablar sobre Muebles de Hierro Forjado?

Si	89.00%
No	11.00%

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2. ¿Posee en su hogar algún objeto o artículo de Hierro Forjado?

Si	84.00%
No	16.00%

3. ¿Le es complicado encontrar en el mercado local objetos de Hierro Forjado?

Si	67.50%
No	32.50%

4. ¿Qué tipo del mobiliario de su hogar le gustaría sea de Hierro Forjado?

Juego de Sala	27.75%
Juego de Dormitorio	12.25%
Juego de Comedor	18.50%
Pasamanos	21.50%
Objetos Decorativos	17.83%
Otros	2.25%

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

5. ¿Con qué elementos combinaría la decoración del Hierro Forjado?

No lo combinaría	4.50%
Tapicería	25.00%
Madera	48.75%
Otros	24.75%

6. ¿Cuál es el precio que usted estaría dispuesto a pagar por un mobiliario de Hierro Forjado?

$ 300 - $ 800	43.00%
$ 801 - $1.500	40.75%
$1.501 - $3.500	6.25%
Más de $3.500	10.00%

7. Cuándo le hablan de Muebles de Hierro Forjado ¿Qué tipo de decoración se le viene a la mente?

Elegante	6.00%
Antiguo	25.00%
Clásico	10.00%
Moderno	13.00%
Mezcla de todos	46.00%

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

<u>Comportamiento del Consumidor</u>

Estimación de la Demanda

<table>
<tr><th colspan="2" rowspan="2">Meses</th><th rowspan="2"># de datos</th><th colspan="3">Ventas Mensuales</th></tr>
<tr><th>Dormitorio</th><th>Sala</th><th>Comedor</th></tr>
<tr><td rowspan="12">2002 - 2003</td><td>Julio</td><td>1</td><td>5</td><td>1</td><td>1</td></tr>
<tr><td>Agosto</td><td>2</td><td>6</td><td>2</td><td>1</td></tr>
<tr><td>Septiembre</td><td>3</td><td>2</td><td>5</td><td>1</td></tr>
<tr><td>Octubre</td><td>4</td><td>3</td><td>1</td><td>4</td></tr>
<tr><td>Noviembre</td><td>5</td><td>3</td><td>2</td><td>5</td></tr>
<tr><td>Diciembre</td><td>6</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr>
<tr><td>Enero</td><td>7</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td></tr>
<tr><td>Febrero</td><td>8</td><td>1</td><td>1</td><td>0</td></tr>
<tr><td>Marzo</td><td>9</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td></tr>
<tr><td>Abril</td><td>10</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td></tr>
<tr><td>Mayo</td><td>11</td><td>5</td><td>1</td><td>0</td></tr>
<tr><td>Junio</td><td>12</td><td>10</td><td>1</td><td>1</td></tr>
<tr><td colspan="2">TOTAL</td><td>78</td><td>40</td><td>20</td><td>20</td></tr>
</table>

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

<u>Comportamiento del Consumidor</u>

Estimación de la Demanda

$$Y_{Dormitorio} = 1,2967e^{0.0997x}$$

$$Y_{Sala} = 0.7368e^{0.0995x}$$

$$Y_{Sala} = 0,7368e^{0.0995x}$$

$$Y_{Comedor} = 0,3566x - 0,6515$$

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Comportamiento del Consumidor

Estimación de la Demanda Futura

AÑO	Dormitorio		Sala		Comedor	
	Local	Export	Local	Export	Local	Export
2005	44	19	33	14	50	21
2006	60	26	52	22	86	37
2007	77	33	71	30	122	52
2008	93	40	90	39	158	68
2009	109	47	109	47	194	83
2010	125	54	128	55	230	98
2011	141	61	147	63	265	114
2012	158	68	166	71	302	129
2013	174	75	185	79	337	145
2014	190	81	204	88	374	160

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

<u>Estrategia de Posicionamiento</u>

Ventaja Competitiva

- Exclusividad
- Calidad
- Servicio

Estrategia de Posicionamiento

- Lider
- **“Calidad”**

Estrategías de Posicionamiento de Michael Porter

- Amenaza de los nuevos competidores
- Rivalidad entre competidores de la industria
- Amenaza de posibles sustitutos
- Poder negociador de proveedores
- Poder negociador de compradores

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Proceso de Venta

- Objetivo de venta
  - Satisfacer la demanda

- Estrategia de venta
  - Mercado Local: Cobertura rápida
  - Mercado Internacional: Máxima utilidad actual

COMERCIO EXTERIOR

Capacidad de Exportación

- Instrumento analítico que ayuda a tomar decisiones
- 70% Mercado Local
- 30% Mercado Internacional
- Barreras de salida: Arancelarias

Metodología de Exportación

- Trámite Institucional
  - FUE
  - Factura Comercial
  - Lista de bultos
  - Permiso de importador – exportador
  - Trámite bancario
  - Procedimiento aduanero
  - Exportaciones vía marítima o aérea

Metodología de Exportación

- Trámite de Cobro y Venta de divisas
  - Cobro documentario
  - Crédito documentario

COMERCIO EXTERIOR

Costos de Exportación

Detalle	Costo Unitario	Costo Total
Ocean Freight	$ 1.400,00	$ 4.200,00
Recargos		
Documentación BL	25,00	75,00
Manipuleo por Container	15,00	45,00
Manejo Gestión	35,00	105,00
Servicio de Despacho Aduanero		
Compra de FUE	1,68	5,04
Apertura del FUE	11,20	33,60
Trámite de Exportación	168,00	504,00
Transporte terrestre		
Perímetro urbano - puerto	130,00	390,00
COSTO ANUAL TOTAL		**$ 5.357,64**

FACTIBILIDAD FINANCIERA

Objetivo General

Políticas de Financiamiento

Aportación de accionistas	77,53%
Préstamo CFN	22,47%

Monto: US $22.580,87

Tasa Anual: 13,40%

Crédito FOPINAR

Período de Gracia: 2 semestres

Amortizable en 8 cuotas semestrales

FACTIBILIDAD FINANCIERA

Tabla de Amortización del Préstamo

Fecha de Pago	Saldo Inicial	Intereses	Amortización de Capital	Total Dividendo
Febrero 04	22.580,87	1.512,92	0,00	1.512,92
Agosto 04	22.580,87	1.512,92	0,00	1.512,92
Febrero 05	22.580,87	1.512,92	2.822,61	4.335,53
Agosto 05	19.758,26	1.323,80	2.822,61	4.146,41
Febrero 06	16.935,65	1.134,69	2.822,61	3.957,30
Agosto 06	14.113,04	945,57	2.822,61	3.768,18
Febrero 07	11.290,44	756,46	2.822,61	3.579,07
Agosto 07	8.467,83	567,34	2.822,61	3.389,95
Febrero 08	5.645,22	378,23	2.822,61	3.200,84
Agosto 08	2.822,61	189,11	2.822,61	3.011,72
TOTAL	**$ 146.775.66**	**$ 9.833,97**	**$ 22.580,87**	**$ 32.414,84**

FACTIBILIDAD FINANCIERA

Tasa de Descuento ó CPPC

TD = (% de deuda) (Costo de deuda) +
(% de aportes de accionistas) (Costo de Capital Propio)

Costo de Capital Propio = Rend. Libre de Riesgo + (Beta * Prima por riesgo esperada en el Mercado)

TD = (0.2247) (0.134) + (0.7753) (0.0935 + (0.95 * 0.085))

TD = 0.1652

TD = 16.52

FACTIBILIDAD FINANCIERA

Recuperación de la Inversión Total

$$\frac{FlujoNeto}{(1+TasaDescuento)^n}$$

Año 2005 = $ 9.118,37
Año 2006 = 51.899,44
Año 2007 = 118.773,68

Inversión Inicial Total US $100.510,83 recuperable al tercer año

FACTIBILIDAD FINANCIERA

Estimación de Costos Directos e Indirectos

Costos Directos		US $50.659,13
Materiales Directos: Hierro	$10.597,07	
Insumos	32.862,06	
Mano de Obra directa	7.200,00	
Costos Indirectos		US $28.208,25
Mano de Obra indirecta	$ 9.600,00	
Materiales Indirectos	3.105,36	
Costos de Exportación	5.319,00	
Seguros	1.062,97	
Depreciaciones	3.947,96	
Asist.Técnica y Mant.	2.640,00	
Imprevistos	2.532,96	

FACTIBILIDAD FINANCIERA

Estimación de Costos Directos e Indirectos

Detalle	Costo Unitario Local	Costo Unitario Exportación
Juego de Dormitorio	$ 199,97	$ 221,07
Juego de Sala	533,57	570,92
Juego de Comedor	505,25	536,71

Precio de Venta al Público

Detalle	Ganancia	Precio Local	Precio de Exportación
Juego de Dormitorio	90,00 %	$ 379,94	$ 420,04
Juego de Sala	28.50 %	685,64	733,63
Juego de Comedor	44.76 %	731,40	776,95

FACTIBILIDAD FINANCIERA

Resultados Financieros

Estado de Pérdidas y Ganancias

DETALLE	2005
Ventas Netas	$ 110.481
Costo de Producción	$ 78.867
UTILIDAD BRUTA	$ 31.613
Gastos Administrativos	$ 19.419
Gastos de Venta	$ 12.191
UTILIDAD / PÉRDIDA OPERACIONAL	$ 3
Gastos Financieros	$ 5.645
Otros Ingresos	$ 12.000
UTILIDAD / PÉRDIDA ANTES DE PARTICIPACIÓN EMPLEADOS	$ 6.358
15% Participación utilidades	$ 954
UTILIDAD / PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTOS	$ 5.404
25% Impuesto a la Renta	$ 1.351
UTILIDAD / PÉRDIDA NETA	$ 4.053
Reserva Legal	$ 405
UTILIDAD / PÉRDIDA NETA DISPONIBLE PARA REPARTO	**$ 3.648**

FACTIBILIDAD FINANCIERA

Resultados Financieros

Balance General

DETALLE	2004	2005
ACTIVOS		
Activos Corrientes		
Caja y Bancos	$ 31.642,50	$ 34.317,15
Cuentas por Cobrar	$ -	$ 11.048,06
(-) Provisional por Cuentas Incobrables	$ -	$ 110,48
Total Activos Corrientes	$ 31.642,50	$ 45.254,73
Activos Fijos		
Terreno	$ 10.000,00	$ 10.000,00
Edificación del Local	$ 23.327,67	$ 23.327,67
Vehículo	$ 9.560,00	$ 9.560,00
Maquinarias y Equipos	$ 12.752,00	$ 12.752,00
Equipos de Oficina	$ 4.949,00	$ 4.949,00
Instalaciones	$ 1.775,66	$ 1.775,66
Muebles de Oficina	$ 4.050,00	$ 4.050,00
(-) Depreciación Acumulada	$ -	$ 6.763,22
Total Activos Fijos	$ 66.414,33	$ 59.651,11
Activos Diferidos		
Gastos Legales	$ 895,00	$ 895,00
(-) Amortización de Gtos de Constitución	$ -	$ 179,00
Total Activos Diferidos	$ 895,00	$ 716,00
Otros Activos		
Gastos de Iniciación	$ 1.559,00	$ 1.559,00
(-) Amortización de Gtos Iniciación	$ -	$ 311,80
Total Otros Activos	$ 1.559,00	$ 1.247,20
TOTAL ACTIVOS	**$ 100.510,83**	**$ 106.869,04**
PASIVOS		
Pasivos Corrientes		
Obligaciones Bancarias	$ -	$ -
Porción Corriente a Largo Plazo	$ -	$ 5.645,22
Cuentas y Documentos por Pagar	$ -	$ 2.304,85
Total Pasivos Corrientes	$ -	$ 7.950,07
Pasivos a Largo Plazo	$ 22.580,87	$ 16.935,65
TOTAL PASIVOS	**$ 22.580,87**	**$ 24.885,72**
PATRIMONIO		
Capital Social Pagado	$ 77.929,96	$ 77.929,96
Reserva Legal	$ -	$ -
Otras Reservas	$ -	$ -
Crédito Accionistas	$ -	$ -
Utilidad (pérdida) Retenida	$ -	$ -
Utilidad (pérdida) Neta	$ -	$ 4.053,36
Total Patrimonio	$ 77.929,96	$ 81.983,32
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	**$ 100.510,83**	**$ 106.869,04**

FACTIBILIDAD FINANCIERA

Razones Financieras

DETALLE	2005
Razones de Balance General	
Indices de Liquidez	
Razón Circulante	5,69
Razones de Apalancamiento Financiero	
Razón de Pasivo a Capital Contable	31,93%
Razón de Deuda a Activos Totales	22,47%
Indices de Rentabilidad	
Margen Bruto de Utilidad	28,61%
Margen Neto de Utilidad	3,67%
Rendimiento sobre la Inversión (ROI)	3,79%
Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)	4,68%

FACTIBILIDAD FINANCIERA

Valor Actual Neto

$$VAN = \sum_{t=1}^{n} \frac{Y_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^{n} \frac{E_t}{(1+i)^t} - I_o$$

VAN = US $ 635.976,17

Tasa Interna de Retorno

$$\sum_{t=1}^{n} \frac{Y_t - E_t}{(1+r)^t} - I_o = 0$$

TIRF = 74,05%

FACTIBILIDAD FINANCIERA

Punto de Equilibrio

$$Equilibrio = \frac{CostosFijos}{\left(1 - \left(\frac{CV}{Ventas}\right)\right)}$$

Punto de Equilibrio en $ = 132.702,77

FACTIBILIDAD FINANCIERA

Análisis de Sensibilidad

Alternativas	TIRF	VAN
Incremento del 10% en Precio de Venta	87,98%	$ 809.427,51
Incremento del 10% en Precio de Insumos	69,45%	579.197,81
Disminución del 10% en Precio de Venta	60,49%	468.801,06
Disminución del 10% Precio de Insumos	96,49%	821.062,65
Incremento del 10% en precio de insumos y disminución del 10% en precio de venta del producto	72,33%	540.330,82

FACTIBILIDAD SOCIAL

Factores de Conversión para Precios Sombra

Concepto	Factor (%)	
Mano de Obra calificada	1,00	
Mano de Obra no calificada	0,15	
Electricidad	1,13	
Combustible	0,48	
Transporte y Estiba	0,48	
Imprevistos	0,95	
Tasa de Descuento Social		12,00

FACTIBILIDAD SOCIAL

Valor Actual Neto Social	**$ 913.121,45**
Tasa Interna de Económica de Retorno	**77,40%**

CONCLUSIONES

- Oportunidad de iniciar la producción y comercialización de bienes no tradicionales
- Explotar nichos de mercado innovadores
- Capacidad de satisfacer la demanda
- Costos bajos de producción en muebles (Local e internacional)
- Crear una necesidad al cliente
- Especialización en producción
- 70% producción local y 30% producción internacional
- TIR 74,05% y VAN $ 635.976,17, Evaluación financiera favorable
- Generar nuevas fuentes de empleo

RECOMENDACIONES

- Enfocar nuevas fuentes de producción
- Considerar especificaciones técnicas y financieras de nuestro proyecto
- Búsqueda de alternativas que reduzcan costos productivos
- Capacitación a nuestro personal
- Al inicio de la comercialización internacional, contrato contra – entrega
- Diseñar estrategias para cada mercado
- Poner énfasis en atención al cliente y servicio post venta

Gracias por su atención!!!