

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



ANA MARÍA PRIETO

ANEXOS PROYECTO *MARIA MARIA*

TRABAJO DE GRADO PLAN DE NEGOCIOS

Bogotá, 17 de Junio del 2014

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



ANA MARÍA PRIETO

ANEXOS PROYECTO *MARIA MARIA*

TRABAJO DE GRADO PLAN DE NEGOCIOS

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

ASESOR: JULIAN ARANGO

**PROGRAMAS DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Bogotá, 17 de Junio del 2014

INDICE

Anexo 1: Investigación de Mercados	4
Anexo 2: Investigación de Competencia.....	9
Anexo 3: Matriz de Competencia	12
Anexo 4: Análisis Financiero	13

ANEXO 1: Investigación de Mercados

ENCUESTA:

Tenga usted un cordial saludo, somos Estudiantes de la Facultad de Administración y Diseño de la Universidad del Rosario y Universidad Javeriana respectivamente. Estamos realizando una encuesta de investigación de mercados sobre Accesorios. La ejecución de esta encuesta le tomará entre 5 a 10 minutos. En la misma no se están evaluando conocimientos, por lo tanto no hay respuestas buenas ni malas. Le pedimos que por favor nos colabore, contestando de la manera más veraz y objetivamente posible.

Nombre:

Edad:

Ocupación:

Universidad:

Estrato:

Estado civil:

1. ¿Usa usted accesorios?

SI – No

¿Por qué no?

2. ¿Qué tanta importancia tienen los accesorios para usted?

a) Muy Importante

b) Importante

c) Poco importante

d) No es importante

3. ¿Cuál es mi lugar favorito a la hora de comprar accesorios?

a) En almacenes especializados

b) Mi marca favorita

c) Donde vea algo que me guste

d) Por catalogo

e) Por internet

4. ¿A qué accesorio le da más importancia?

a) Collares

b) Aretes

c) Pulseras

d) Accesorios para el pelo

e) Anillos

f) Otros. ¿Cuáles? _____

5. Suele comprar accesorios para:

- a) Usted misma
- b) Familia
- c) Amigas

6. ¿Qué busca a la hora de comprar accesorios:

- a) Exclusividad.
- b) Comodidad.
- c) Generar atención.
- d) Elegancia.
- e) Expresar una forma de pensar
- f) Identificación con un estilo.
- g) Otra _____

7. Enumere de 1 a 4 (teniendo en cuenta que 1 es el más importante) ¿Qué es lo más importante para usted a la hora de comprar accesorios?

_ Precio _ Marca _ Calidad _ Diseño _ otra ¿Cuál?

8. Coloque Si o No, como usted considere las siguientes preguntas

- a) ¿Le gustaría que el accesorio contara una historia?
- b) ¿Le gustaría escoger los materiales de los accesorios?
- c) ¿Pertenece a grupos que ofrezcan productos en redes sociales?
- d) ¿Ha comprado por internet?

Si su última respuesta es Si, continúe con la encuesta.

12. ¿Cómo fue su experiencia?

- a) Muy Buena
- b) Buena
- c) Mala
- d) Muy Mala

13. ¿Volvería a comprar por Internet?

Sí__ No__ ¿Por qué?

Agradecemos su valioso tiempo, esta información será de gran importancia para nuestra investigación.

ENTREVISTA:

Tenga usted un cordial saludo, nosotros somos Estudiantes de la Facultad de Administración y de la Facultad de Diseño de la Universidad del Rosario y Javeriana respectivamente. Estamos realizando una encuesta de investigación de mercados sobre Accesorios. Esta entrevista tendrá una duración aproximada de 45 minutos. En esta no se están evaluando conocimientos, por lo tanto no

hay respuestas buenas ni malas. Será grabada para su posterior estudio. Le pedimos que por favor nos colabore, contestando de la manera más veraz y objetivamente posible.

Nombre:

Edad:

Ocupación:

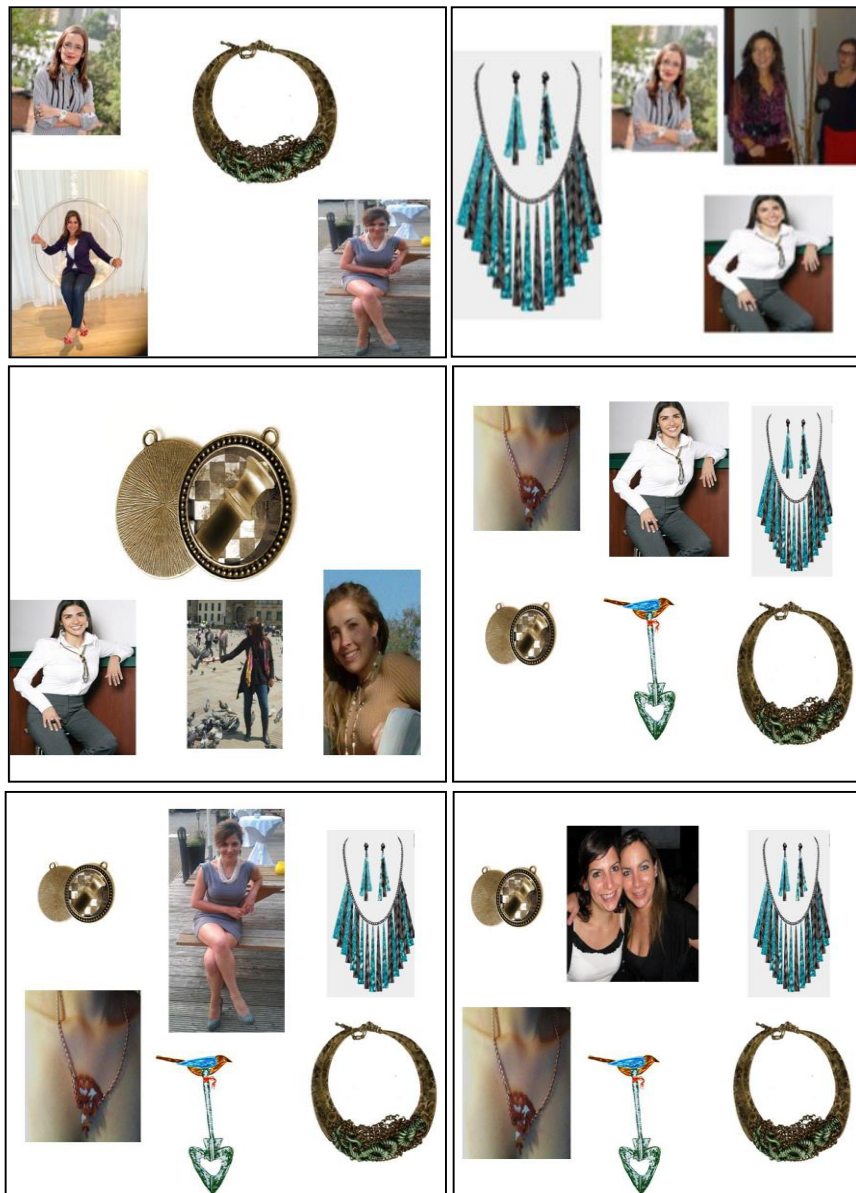
Estado civil:

1. ¿Qué clase de accesorios usas?
2. ¿Por qué los usas?
3. ¿Podrías explicar cómo los clasificas según la ocasión?
4. ¿Con quién usualmente vas a comprar a comprar accesorios?
5. ¿Quién influye en ti a la hora de comprar accesorios? ¿Por qué?
6. ¿Tienes una marca favorita de accesorios? Cuál? ¿Qué te ofrece esta marca que para ti la hace única?
7. ¿Cuáles son tus preferencias a la hora de comprar accesorios?
8. ¿Crees que los accesorios transmiten un mensaje acerca de quién eres o tus gustos...? ¿Por qué?
9. ¿Te gustaría que los accesorios que usas transmitieran un mensaje inspirado en gustos tuyos?
10. ¿Crees que un accesorio puede representar la personalidad o el pensamiento?
11. ¿Qué es lo que más te gusta leer?
12. ¿Te has identificado con algún escrito?
13. ¿Qué tanto lees al año?
14. ¿Qué pensarías de un accesorio si te das cuenta que transmite una historia que tú hayas conocido leyendo?
15. ¿Qué tanta importancia tiene la moda en tu vida?
16. ¿Te parece interesante la mezcla de la literatura y la moda?
17. ¿Si ves un accesorio en el cual está representada una obra literaria y el accesorio te gusta mucho, te interesarías por el libro?
18. ¿Has tenido algún accesorio que te haya impactado por su significado?
19. ¿Qué tipo de cosas hacen que le des significado a los accesorios?
20. ¿Tienes un accesorio favorito? ¿Hay alguna historia detrás de él?

Agradecemos su valioso tiempo, su información ha sido de gran importancia para nuestra investigación. Queremos agradecerle con un detalle.

SEGUNDA ENCUESTA

En esta entrevista se le pidió a los entrevistados que describiera el estilo de persona que usaría los accesorios mostrados y que relacionara estilos de personas con estilos de accesorios. Con este método logramos ver como las personas se sienten identificadas con los productos, si los usarían, donde les gustaría encontrarlos y las ocasiones en las cuales las utilizarían.



RESULTADOS ENTREVISTAS

- “Pueden generar un tema de conversación, y ayudar a una interacción” Laua torres
- “Si veo un accesorio con algo de lo que leí y me impacto mucho, crearia una conexión mas allá de lo vanal” Alejandra Plata
- Accesorios inspiran : Elegancia, Sobriedad, tranquilidad.
- La persona que los usa le gusta llamar la atencion, arriesgadas
- Accesorios son vistos más que como complementos de vestir, como forma de sentir y de expresarse y definen un estilo.

ANEXO 2: Investigación de Competencia

	MERCEDEZ SALAZAR	PEQUEÑAS INDULGENCIAS	NIDO DE PEZ	MAPACHE	FRASES	MALILITOYA	DO IT
Canales	Tiendas en Bogotá: Centro comercial El Retiro y Parque de la 93. Próximamente abrirá su primera tienda online.	Tienda propia ubicada en la Calle 69 # 9 – 44 y en el Centro Comercial El Retiro.	Tienda de Diseño Lila Morantes Calle 55 # 6-33 Local 3, Bogotá, Tienda virtual http://www.tienda-nidodepez.com Redes Sociales.	Calle 140 # 9- 53, Local M1, Local Propio Cedritos y Galería Artesanal Colombia na calle 16 # 5- 63 Local 14D.	Venta por redes sociales, Bogotá	Tienda Propia Centro Comercial El Retiro	Tiendas Propias en principales centros comerciales y Falabella
Productos	Aretes, collares, Pulseras, Anillos y llaveros	Aretes, collares, Pulseras, Anillos y llaveros. Materiales trabajados a mano de forma artesanal, bronce, plata, cuero, piedras, semipreciosas , mostacillas	Aretes, Collares, Pulseras, Anillos. Importador a de productos de México, en metales como bronce y cobre, Piedras semipreciosas, mostacilla, porcelana.	Aretes, Collares, Pulseras, Anillos. Los Materiales utilizados son Cueros y resinas.	Aretes, Collares, Pulseras, Anillos. Los Materiales utilizados son metales como bronce y cobre, Piedras semipreciosas, mostacilla, porcelana, cuero y resinas.	Aretes, Collares, Pulseras, Anillos. Materiales trabajados a mano de forma artesanal, predomin a la plata Turi, Mopa-Mopa, Piedras semipreciosas, mostacilla	Aretes, Collares , Pulseras , Anillos, sombreros, gafas, Pañuelos. No tienen límites en materiales, predominan Fantasía .

	MERCEDEZ SALAZAR	PEQUEÑAS INDULGENCIAS	NIDO DE PEZ	MAPACHE	FRASES	MALILITOYA	DO IT
Precios	Entre \$15.000 y \$900.000	Entre \$30.000 y \$350.000	Entre \$15.000 y \$60.000	Entre \$35.000 y \$55.000	Entre \$15.000 y \$100.000	Entre \$100.000 y \$250.000	Entre \$10.000 a \$100.000
Calidad	Media- Alta	Excelente	Media- Alta	Media- Alta	Media- Alta	Muy Alta	Media
Segmentos	Mujeres contemporáneas de todas las edades estratos 5 y 6.	Juvenil contemporáneo, estratos 5 y 6	Juvenil estratos 4, 5 y 6	Mujeres entre 20 y 45 años de estratos 4, 5 y 6	Juvenil estratos 4, 5 y 6	Señorial estratos 5 y 6	Mujeres entre 15 a 45 años estratos 3, 4, 5 y 6

	MERCEDEZ SALAZAR	PEQUEÑAS INDULGENCIAS	NIDO DE PEZ	MAPACHE	FRASES	MALILITOYA	DO IT
Claves de Éxito	“En que hay un ser humano contando historias en cada pieza, identificándose y conociéndose a sí mismo con su trabajo. La clave es que esa persona se levanta cada día siendo un ser humano diferente, por eso cada pieza es tan particular”. (Mercedes Salazar)	Todo está inspirado y hecho para jóvenes; desde el producto en sí, hasta el almacén y la forma de atención.	Accesorios hechos a mano con sumo cuidado, poniendo mucho amor en ellas. También se especializan en restauración de piezas vintage, combinándolas con elementos modernos, creando así una pieza única	Concepto diferente acerca del lucir de un accesorio. Además de la prenda de vestir como tal, lleva en sí una expresión de arte y cultura representada mediante replicas de obras de arte de diversos pintores reconocidos.		Creación de piezas únicas mezclando el estilo Europeo con el legado de los antepasados Colombianos, el cual sea fácilmente aceptado y admirado por mujeres de todo el mundo.	Se mantienen a la vanguardia con precios accesibles.

ANEXO 3: Matriz de Competencia:

		Mercedes Salazar		Pequeñas Indulgencias		Do it	
Factores Claves de Éxito	Peso	Calificación	Peso ponderado	Calificación	Peso ponderado	Calificación	Peso ponderado
Marca	25%	3	0,75	2	0,5	4	1
Diseño	35%	4	1,4	3	1,05	1	0,35
Precio	5%	1	0,05	2	0,1	3	0,15
Calidad	15%	3	0,45	4	0,6	1	0,15
Surtido	5%	3	0,15	1	0,05	4	0,25
Canales de Distribución	15%	4	0,6	3	0,45	2	0,3
Total	100%		3,4		2,75		2,35

Los valores de la calificación son:

1= Debilidad mayor

2= Debilidad menor

3= Fortaleza menor

4= Fortaleza mayor

ANEXO 4: Análisis Financiero:

Resumen de Inversión y financiación:

	RECURSOS PROPIOS		CREDITO		NO REEMBOLSABLES Y DONACIONES		TOTAL	
ACTIVOS FIJOS	\$ 4.400.000	47 %	\$ -	0%	\$ -	0 %	\$ 4.400.000	23 %
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 5.000.000	53 %	\$ 10.000.000	100 %	\$ -	0 %	\$ 15.000.000	77 %
TOTAL GENERAL	\$9.400.000		\$10.000.000		\$		\$19.400.000	
DISTRIBUCION INVERSION	48,45%		51,55%		0,00%			

Activos Fijos:

Periodo de inversión:	TOTAL		OTRAS FUENTES	TOTAL
	APORTES	CRÉDITO		
TERRENOS	0	0	0	0
EDIFICIOS	0	0	0	0
MAQUINAS	0	0	0	0
EQUIPOS	0	0	0	0
VEHICULOS	0	0	0	0
MUEBLES Y ENSERES	2.400.000	0	0	2.400.000
HERRAMIENTAS	0	0	0	0
COMPUTAD. PRODUC.	2.000.000	0	0	2.000.000
COMPUTAD. ADMON.	0	0	0	0
CAPITAL DE TRABAJO	5.000.000	10.000.000	0	15.000.000
TOTAL	9.400.000	10.000.000	0	19.400.000

La inversión total para a la realización del proyecto es de \$19.400.000. Se aporta el 48,45% con recursos propios. Se espera conseguir créditos por el 51,55%. De la inversión se destina para capital de trabajo el 77,32% y para activos fijos el 22,68%

Ventas Año 1:

PERIODO	\$	%
ene/2015	12.715.000	7,45%
feb/2015	14.475.000	8,48%
mar/2015	13.055.000	7,65%
abr/2015	13.220.000	7,75%
may/2015	15.825.000	9,27%
jun/2015	13.340.000	7,82%
jul/2015	16.200.000	9,49%
ago/2015	14.275.000	8,36%
sep/2015	14.340.000	8,40%
oct/2015	13.455.000	7,88%
nov/2015	13.355.000	7,82%
dic/2015	16.425.000	9,62%

Las ventas inician en el mes 1 del 2015. En el primer año se espera vender 170,68 millones de pesos. Se confía tener la mayor venta en el mes 12 de la proyección, por valor de 16,43 millones de pesos.

Ventas Proyectadas Años 2 y 3:

PERIODO	\$	PROM.MES	CRECIMIENTO ANUAL
AÑO 1	170.680.000	14.223.333	
AÑO 2	185.240.000	15.436.667	8,53%
AÑO 3	195.425.000	16.285.417	5,50%

En el segundo año se presupuesta incrementan las ventas en un 8,53% teniendo ventas promedio mensuales de 15,44 millones de pesos. Para el tercer año se espera tener ventas por 195,43 millones de pesos. Correspondiente a un crecimiento del 5,5% con respecto al año anterior.

Ventas Totales por Producto:

PRODUCTO	EN PESOS		EN UNIDADES	
	VENTAS AÑO	%	VENTAS AÑO	%
Joya en Plata 8gr	39.525.000	23,16%	527	16,24%
Accesorio en Cobre 8gr	32.340.000	18,95%	539	16,61%
Accesorio en Bronce 8gr	33.360.000	19,55%	556	17,13%
Accesorio en Acero 8gr	33.660.000	19,72%	561	17,28%
Accesorio en Acrílico y plásticos	18.270.000	10,70%	522	16,08%
Accesorio en Acrílico 8gr	13.525.000	7,92%	541	16,67%
	0	0,00%	0	0,00%
	0	0,00%	0	0,00%
	0	0,00%	0	0,00%
	0	0,00%	0	0,00%
	0	0,00%	0	0,00%
	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL	170.680.000	100,00%	3.246	100,00%

El producto de mayor venta en el año 1 es la joya en plata 8gr el cual participa con un 23,16%. El producto de menor participación en el portafolio es accesorio en acrílico 8gr con una contribución de solo el 7,92%.

En el segundo año se presupuesta incrementar las ventas en un 8,53% teniendo ventas promedio mensuales promedio de 15,44 millones de pesos. Para el tercer año se espera tener ventas por 195,43 millones de pesos, correspondiente a un crecimiento del 5,5% con respecto al año anterior.

Composición de los Costos Fijos:

TIPO DE COSTO	MENSUAL	ANUAL
MANO DE OBRA	\$ 2.280.000	\$ 27.360.000

COSTOS DE PRODUCCION	\$ 1.430.000	\$ 17.160.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 6.061.348	\$ 72.736.180
CREDITOS	\$ 190.957	\$ 2.314.275
DEPRECIACION	\$ 75.556	\$ 906.667
TOTAL	\$ 9.962.305	\$ 120.477.121

Los costos y gastos fijos del primer año ascienden a \$120.477.121, se destinan 27,36 millones de pesos para mano de obra, se establecen 17,16 millones de pesos en costos de producción, se calculan 72,73 millones de pesos para gastos administrativos, se determinan 2,31 millones de pesos para créditos que se refieren exclusivamente a los intereses de los créditos obtenidos; no se presupuesta la cuota de amortización. Se contabilizan 906 mil pesos para depreciación.

Margen de Contribución:

PRODUCTOS	PRECIO DE VENTA	MATERIA PRIMA	M.O. VARIABLE	GASTOS DE VENTA	TOTAL COSTOS VARIABLES	MARGEN DE CONTRIBUCION		CONTRIBUCION A VENTAS	TOTAL
Joya en Plata 8gr	75.000	9.528	13.500	2.100	25.128	49,87 2	66,50 %	23,16 %	15,40 %
Accesorio en Cobre 8gr	60.000	650	7.500	1.680	9.830	50,17 0	83,62 %	18,95 %	15,84 %
Accesorio en Bronce 8gr	60.000	650	7.500	1.680	9.830	50,17 0	83,62 %	19,55 %	16,34 %
Accesorio en Acero 8gr	60.000	1.100	7.500	1.680	10.280	49,72 0	82,87 %	19,72 %	16,34 %
Accesorio en Acrílico y plásticos	35.000	450	7.500	980	8.930	26,07 0	74,49 %	10,70 %	7,97%
Accesorio en Acrílico 8gr	25.000	339	4.000	700	5.039	19,96 1	79,84 %	7,92%	6,33%
			AÑO 2					100,00 %	78,23 %

El margen de contribución de la empresa es 78,23% lo cual se interpreta así: por cada peso que venda la empresa se obtienen 78 centavos para cubrir los costos y gastos fijos de la empresa y generar utilidad. El producto con mayor margen de contribución es: accesorio en cobre 8gr y joya en plata 8gr es el producto de menor margen de contribución.

Punto de Equilibrio:

PUNTO DE EQUILIBRIO		VENTAS TOTALES ANUALES:		\$ 154.008.243
PRODUCTOS	VENTAS ANUALES	UNIDADES ANUALES	VENTAS MENSUALES	UNIDADES MENSUALES
Joya en Plata 8gr	35.664.259	476	2.972.022	39,63
Accesorio en Cobre 8gr	29.181.079	486	2.431.757	40,53
Accesorio en Bronce 8gr	30.101.447	502	2.508.454	41,81
Accesorio en Acero 8gr	30.372.144	506	2.531.012	42,18
Accesorio en Acrílico y Metal	16.485.415	471	1.373.785	39,25
Accesorio en Acrílico 8gr	12.203.899	488	1.016.992	40,68
TOTAL VENTAS ANUALES	\$ 154.008.243	VENTAS MENSUALES	\$ 12.834.020	

Teniendo en cuenta la estructura de costos y gastos fijos y el margen de contribución de la empresa, se llega a la conclusión que la organización requiere vender \$154.008.243 al año para no perder ni ganar dinero. Se requieren ventas mensuales promedio de 12,8 millones de pesos. Al analizar las proyecciones de ventas se determina que la empresa, en el primer año, alcanza su punto de equilibrio.

Estado de Pérdidas y Ganancias Mensual (primer año):

	M.1	M.2	M.3	M.4	M.5	M.6	M.7	M.8	M.9	M.10	M.11	M.12
VENTAS	12.715 .000	14.4 75.0 00	13.0 55.0 00	13.2 20.0 00	15.82 5.000	13.3 40.0 00	16.20 0.000	14.2 75.0 00	14.3 40.0 00	13.4 55.0 00	13.3 55.0 00	16.42 5.000
COSTO DE VENTAS	6.205. 591	6.53 8.32 1	6.25 9.68 6	6.29 1.68 6	6.818 .491	6.33 1.69 7	6.834 .100	6.44 2.23 6	6.51 4.16 6	6.37 6.82 6	6.33 2.67 6	6.863 .101

UTILIDAD BRUTA	6.509.409	7.936.679	6.795.314	6.928.314	9.006.509	7.008.303	9.365.900	7.832.764	7.825.834	7.078.174	7.022.324	9.561.899
GASTOS ADMON.	6.061.348	6.061.348	6.061.348	6.061.348	6.061.348	6.061.348	6.061.348	6.061.348	6.061.348	6.061.348	6.061.348	6.061.348
GASTOS DE VENTAS	356.020	405.300	365.540	370.160	443.100	373.520	453.600	399.700	401.520	376.740	373.940	459.900
UTILIDAD OPERACIONAL	92.041	1.470.031	368.426	496.806	2.502.061	573.435	2.850.952	1.371.716	1.362.966	640.086	587.036	3.040.651
OTROS EGRESOS	199.167	199.167	199.167	199.167	199.167	199.167	199.167	194.251	189.237	184.123	178.908	173.589
PREOPERATIVOS	401.499	401.499	401.499	401.499	401.499	401.499	401.499	401.499	401.499	401.499	401.499	401.499
UTILIDAD A. DE IMP.	\$ - 508.624	\$ 869.366	\$ - 232.239	\$ - 103.859	\$ 1.901.396	\$ - 27.230	\$ 2.250.287	\$ 775.966	\$ 772.230	\$ 54.464	\$ 6.629	\$ 2.465.564

El estado de pérdidas y ganancias proyectado para el primer año, muestra que las metas de ventas son suficientes para cubrir los costos y gastos totales. La rentabilidad sobre ventas del proyecto es de 0,4% mensual.

Estado de Resultados Proyectado Anual:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	170.680.000	185.240.000	195.425.000
INV. INICIAL	22.035	22.035	22.035
+ COMPRAS	6.768.405	7.444.700	7.756.452
- INVENTARIO FINAL	22.035	22.035	22.035
= COSTO INVENTARIO UTILIZADO	6.768.405	7.444.700	7.756.452
+ MANO DE OBRA FIJA	27.360.000	27.360.000	27.360.000
+ MANO DE OBRA VARIABLE	25.613.500	27.867.000	29.387.000
+ COSTOS FIJOS DE PRODUCCION	17.160.000	17.160.000	17.160.000
+ DEPRECIACION Y DIFERIDOS	906.667	906.667	906.667
TOTAL COSTO DE VENTAS	77.808.572	80.738.367	82.570.119
UTILIDAD BRUTA (Ventas - costo de ventas)	92.871.428	104.501.633	112.854.881
GASTOS ADMINISTRATIVOS	72.736.180	72.736.180	72.736.180

GASTOS DE VENTAS	4.779.040	5.186.720	5.471.900
UTILIDAD OPERACIONAL (utilidad bruta-G.F.)	15.356.208	26.578.733	34.646.801
- OTROS EGRESOS			
- GASTOS FINANCIEROS	2.314.275	1.627.393	632.966
- GASTOS PREOPERATIVOS	4.817.987	4.817.987	4.817.987
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (U.O. - Otr G.)	8.223.947	20.133.354	29.195.849
IMPUESTOS	0	0	0
UTILIDAD NETA	\$ 8.223.947	\$ 20.133.354	\$ 29.195.849

El estado de resultados en el primer año muestra una utilidad por 8,22 millones de pesos. La rentabilidad bruta es del 54,41% anual. Se aconseja revisar con detenimiento los precios de venta, la proyección de venta y los costos variables. La rentabilidad operacional es del 9% anual. Se sugiere repasar la estructura de costos y gastos fijos. La rentabilidad sobre ventas es de 4,82% anual. Se propone revisar con detenimiento los costos financieros y la recuperación de capital de los costos pre-operativos.

Para el segundo año las ventas crecen un 8,53% y los costos de ventas suben un 3,77%, la empresa denota eficiencia operativa muy baja y los gastos administrativos se reducen un 0%.

En el tercer año los costos de ventas se incrementan en un 2,27%. Mientras que las ventas ascienden un 5,5%. La empresa denota eficiencia operativa baja.

Comportamiento de la Cartera y Pago a Proveedores:

TIEMPO	CARTERA	PROVEEDORES
CONTADO	100%	100,00%
30 DIAS	0%	0,00%
60 DIAS	0%	0,00%
90 DIAS	0%	0,00%
120 DIAS	0%	
150 DIAS	0,00%	

La empresa compra el 100% de contado y debe tener presente la cartera para que el flujo de efectivo no se afecte.

Flujo Mensual de Fondos:

CONCEPTO	PREO PER.	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
INGRESOS OPERATIVOS													
VENTAS DE CONTADO		12.71 5.000	14.47 5.000	13.05 5.000	13.22 0.000	15.82 5.000	13.34 0.000	16.20 0.000	14.27 5.000	14.34 0.000	13.455 .000	13.355 .000	16.425 .000
VENTAS A 30 DIAS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VENTAS A 60 DIAS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VENTAS A 90 DIAS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VENTAS A 120 DIAS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VENTAS A 150 DIAS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	0	12.71 5.000	14.47 5.000	13.05 5.000	13.22 0.000	15.82 5.000	13.34 0.000	16.20 0.000	14.27 5.000	14.34 0.000	13.455 .000	13.355 .000	16.425 .000
EGRESOS OPERATIVOS													
MATERIA PRIMA	22.035	510.0 35	577.7 65	514.1 30	516.1 30	635.4 35	534.1 41	625.5 44	531.6 80	578.6 10	563.77 0	536.12 0	645.04 5
GASTOS DE VENTA		356.0 20	405.3 00	365.5 40	370.1 60	443.1 00	373.5 20	453.6 00	399.7 00	401.5 20	376.74 0	373.94 0	459.90 0
MANO DE OBRA VARIABLE		1.910. 000	2.175. 000	1.960. 000	1.990. 000	2.397. 500	2.012. 000	2.423. 000	2.125. 000	2.150. 000	2.027. 500	2.011. 000	2.432. 500
MANO DE OBRA DIRECTA FIJA		2.280. 000	2.280. 000	2.280. 000	2.280. 000	2.280. 000	2.280. 000	2.280. 000	2.280. 000	2.280. 000	2.280. 000	2.280. 000	2.280. 000
OTROS COSTOS DE PRODUCCION		1.430. 000	1.430. 000	1.430. 000	1.430. 000	1.430. 000	1.430. 000	1.430. 000	1.430. 000	1.430. 000	1.430. 000	1.430. 000	1.430. 000
GASTOS ADMINISTRATIVOS		6.061. 348	6.061. 348	6.061. 348	6.061. 348	6.061. 348	6.061. 348	6.061. 348	6.061. 348	6.061. 348	6.061. 348	6.061. 348	6.061. 348

TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	22.035	12.54 7.403	12.92 9.413	12.61 1.018	12.64 7.638	13.24 7.383	12.69 1.009	13.27 3.492	12.82 7.728	12.90 1.478	12.739 .358	12.692 .408	13.308 .793
FLUJO NETO OPERATIVO	- 22.035	167.5 97	1.545. 587	443.9 82	572.3 62	2.577. 617	648.9 91	2.926. 508	1.447. 272	1.438. 522	715.64 2	662.59 2	3.116. 207

**INGRESOS NO
OPERATIVOS
APORTES**

ACTIVOS FIJOS	4.400. 000				0			0			0		
CAPITAL DE TRABAJO	5.000. 000				0			0			0		

FINANCIACION

ACTIVOS FIJOS	0				0			0			0		
CAPITAL DE TRABAJO	10.000 .000			0				0			0		
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	19.400 .000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

**EGRESOS NO
OPERATIVOS**

GASTOS PREOPERATIVOS	14.453 .960												
AMORTIZACIONES		0	0	0	0	0	0	246.8 21	251.7 37	256.7 51	261.86 4	267.08 0	272.39 9

GASTOS FINANCIEROS		199.1 67	199.1 67	199.1 67	199.1 67	199.1 67	199.1 67	199.1 67	194.2 51	189.2 37	184.12 3	178.90 8	173.58 9
IMPUESTOS													
ACTIVOS DIFERIDOS													
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	4.400. 000				0			0			0		
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	18.853 .960	199.1 67	199.1 67	199.1 67	199.1 67	199.1 67	199.1 67	445.9 88	445.9 88	445.9 88	445.98 8	445.98 8	445.98 8
FLUJO NETO NO OPERATIVO	546.04 0	- 199.1 67	- 199.1 67	- 199.1 67	- 199.1 67	- 199.1 67	- 199.1 67	- 445.9 88	- 445.9 88	- 445.9 88	- 445.98 8	- 445.98 8	- 445.98 8
FLUJO NETO	\$ 524.00 5	\$ - 31.57 0	\$ 1.346. 420	\$ 244.8 15	\$ 373.1 95	\$ 2.378. 450	\$ 449.8 24	\$ 2.480. 520	\$ 1.001. 284	\$ 992.5 34	\$ 269.65 4	\$ 216.60 4	\$ 2.670. 219
+ SALDO INICIAL		\$ 524.0 05	\$ 492.4 35	\$ 1.838. 855	\$ 2.083. 670	\$ 2.456. 865	\$ 4.835. 315	\$ 5.285. 139	\$ 7.765. 659	\$ 8.766. 943	\$ 9.759. 477	\$ 10.029 .131	\$ 10.245 .734
SALDO FINAL ACUMULADO	\$ 524.00 5	\$ 492.4 35	\$ 1.838. 855	\$ 2.083. 670	\$ 2.456. 865	\$ 4.835. 315	\$ 5.285. 139	\$ 7.765. 659	\$ 8.766. 943	\$ 9.759. 477	\$ 10.029 .131	\$ 10.245 .734	\$ 12.915 .953

El proyecto presenta su menor superávit en el mes 1 por valor de \$492.435, es necesario que se descuenta del valor de los inventarios en caso de ser requeridos. Con este valor el proyecto es viable.

Flujo de Fondos Anual:

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS OPERATIVOS			
VENTAS DE CONTADO	170.680.000	185.240.000	195.425.000
VENTAS A 30 DIAS	0	0	0
VENTAS A 60 DIAS	0	0	0
VENTAS A 90 DIAS	0	0	0
VENTAS A 120 DIAS	0	0	0
VENTAS A 150 DIAS	0	0	0
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	170.680.000	185.240.000	195.425.000
EGRESOS OPERATIVOS			
MATERIA PRIMA	6.790.440	7.444.700	7.756.452
GASTOS DE VENTA	4.779.040	5.186.720	5.471.900
MANO DE OBRA VARIABLE	25.613.500	27.867.000	29.387.000
MANO DE OBRA DIRECTA FIJA	27.360.000	27.360.000	27.360.000
OTROS COSTOS DE PRODUCCION	17.160.000	17.160.000	17.160.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	72.736.180	72.736.180	72.736.180
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	154.439.160	157.754.600	159.871.532
FLUJO NETO OPERATIVO	16.240.840	27.485.400	35.553.468
INGRESOS NO OPERATIVOS			
APORTES			
ACTIVOS FIJOS	4.400.000	0	0
CAPITAL DE TRABAJO	5.000.000	0	0
FINANCIACION			
ACTIVOS FIJOS	0	0	0
CAPITAL DE TRABAJO	10.000.000	0	0
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	19.400.000	0	0
EGRESOS NO OPERATIVOS			
GASTOS PREOPERATIVOS	14.453.960		
AMORTIZACIONES	1.556.652	3.724.460	4.718.888
GASTOS FINANCIEROS	2.314.275	1.627.393	632.966
IMPUESTOS	0	0	0
ACTIVOS DIFERIDOS	0		
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	4.400.000	0	0
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	\$ 22.724.887	\$ 5.351.853	\$ 5.351.853
FLUJO NETO NO OPERATIVO	\$ -3.324.887	\$ -5.351.853	\$ -5.351.853
FLUJO NETO	\$ 12.915.953	\$ 22.133.547	\$ 30.201.615

+ SALDO INICIAL	\$ 524.005	\$ 12.915.953	\$ 35.049.500
SALDO FINAL ACUMULADO	\$ 12.915.953	\$ 35.049.500	\$ 65.251.115

El proyecto posee una inversión de \$19.400.000. El primer año de operación arroja un flujo de efectivo de 12,92 millones; para el segundo año el valor es de 22,13 mm y para el tercero de 30,2 mm. La viabilidad financiera se determina a través de tres indicadores, el primero de ellos es la Tasa Interna de Retorno (TIR), la cual es de 78,95% y se interpreta como: el proyecto arroja una rentabilidad del 78,95% promedio anual. Se considera alta, es conveniente justificarla.

El segundo indicador es el Valor Presente Neto, para su cálculo es necesario la tasa de descuento o tasa de interés de oportunidad que se solicitó en la entrada de datos, (otros parámetros), donde se digitó 22,16% y el valor arrojado del cálculo es \$22.571.720 y se interpreta como: el proyecto arroja 23 millones adicionales al invertir los recursos en este proyecto y renta el 22,16% anual; por lo tanto se sugiere continuar con el proyecto.

El tercer indicador de viabilidad financiera es el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI). Se calcula con el estado de resultados, sumando las utilidades y restando la inversión hasta obtener cero. La inversión es de \$19.400.000. Como la suma de las utilidades del primer y segundo periodo es superior, se puede decir que la inversión se recupera en el segundo año.

Balance General Proyectado:

ACTIVO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
CAJA	524.005	12.915.953	35.049.500	65.251.115
CUENTAS POR COBRAR	0	0	0	0
INVENTARIOS	22.035	22.035	22.035	22.035
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	546.040	12.937.988	35.071.535	65.273.150
ACTIVOS SIN DEPRECIACION	4.400.000	4.400.000	4.400.000	4.400.000
DEPRECIACION		906.667	1.813.333	2.720.000
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	4.400.000	3.493.333	2.586.667	1.680.000
OTROS ACTIVOS	14.453.960	9.635.973	4.817.987	0
TOTAL ACTIVOS	19.400.000	26.067.295	42.476.189	66.953.150
PASIVO				
CUENTAS POR PAGAR		0	0	0
PRESTAMOS	10.000.000	8.443.348	4.718.888	0
IMPUESTOS POR PAGAR		0	0	0
PRESTACIONES SOCIALES				
TOTAL PASIVO	10.000.000	8.443.348	4.718.888	0
PATRIMONIO				

CAPITAL	9.400.000	9.400.000	9.400.000	9.400.000
UTILIDADES RETENIDAS		0	8.223.947	28.357.301
UTILIDADES DEL EJERCICIO		8.223.947	20.133.354	29.195.849
TOTAL PATRIMONIO	9.400.000	17.623.947	37.757.301	66.953.150
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	19.400.000	26.067.295	42.476.189	66.953.150

El balance general proyectado se analiza básicamente con dos indicadores, el primero de ellos es la razón de liquidez. Este indicador es una buena medida de la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo. Entre "más líquido" sea el activo corriente más significativo es su resultado. Para su análisis debe tenerse en cuenta la calidad y el carácter de los activos corrientes, en términos de su facilidad de conversión en dinero y las fechas de vencimiento de las obligaciones en el pasivo corriente.

Al terminar el primer año, para el proyecto se concluye que por cada peso de pasivo corriente que debe, la empresa tiene \$1,53 pesos de activo líquido corriente para cubrirlo. Se considera que una razón corriente ideal es superior a 2.5, es decir, que por cada peso que se adeuda en el corto plazo se tienen dos y medio pesos como respaldo.

El segundo indicador ayuda a determinar la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones con terceros a corto y largo plazo. Se le denomina nivel de endeudamiento. Es importante conocer la discriminación del pasivo total. Una empresa puede tener un endeudamiento alto, pero si la mayor parte de éste, es a largo plazo no tendrá dificultades que ha de suponer un indicador alto.

En el momento de arranque de la empresa se observa un nivel de endeudamiento aceptable, lo cual se considera favorable para su operación y viabilidad.

Al terminar el primer año, el 32,39% de los activos están respaldados con recursos de los acreedores, se considera que un nivel de endeudamiento del 60% es manejable, un endeudamiento menor muestra una empresa en capacidad de contraer más obligaciones, mientras que un endeudamiento mayor muestra una empresa a la que se le puede dificultar la consecución de más financiamiento.

En las gráficas se puede visualizar la evolución de los dos indicadores, lo ideal es que la razón corriente suba y el nivel de endeudamiento disminuya.

Costos de la Financiación:

	ACT.FIJOS	CAP.TRABAJO
MONTO: (cuota fija)	0	10.000.000
PLAZO:	36	36

PERIODO DE GRACIA:	6	6
INTERES T.A.	23,90%	23,90%
INTERES EFECTIVO:	26,70%	26,70%
INTERES MES VENCIDO:	1,99%	1,99%

Se adquieren créditos por valor de \$10.000.000, se destina el 100% de los recursos externos para financiar el capital de trabajo.

Resumen de la Financiación:

CREDITO: \$ 10.000.000

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
SALDO	8.443.348	4.718.888	0
AMORTIZACION	1.556.652	3.724.460	4.718.888
INTERES	2.314.275	1.627.393	632.966
TOTAL PAGO DEUDA	3.870.927	5.351.853	5.351.853

Tabla Resumen de Pagos de la Financiación:

PERIODO	CUOTA	AMORTIZACION	INTERES	SALDO
1	\$ 199.167	\$ 0	\$ 199.167	\$ 10.000.000
2	\$ 199.167	\$ 0	\$ 199.167	\$ 10.000.000
3	\$ 199.167	\$ 0	\$ 199.167	\$ 10.000.000
4	\$ 199.167	\$ 0	\$ 199.167	\$ 10.000.000
5	\$ 199.167	\$ 0	\$ 199.167	\$ 10.000.000
6	\$ 199.167	\$ 0	\$ 199.167	\$ 10.000.000
7	\$ 445.988	\$ 246.821	\$ 199.167	\$ 9.753.179
8	\$ 445.988	\$ 251.737	\$ 194.251	\$ 9.501.442
9	\$ 445.988	\$ 256.751	\$ 189.237	\$ 9.244.691
10	\$ 445.988	\$ 261.864	\$ 184.123	\$ 8.982.827
11	\$ 445.988	\$ 267.080	\$ 178.908	\$ 8.715.747
12	\$ 445.988	\$ 272.399	\$ 173.589	\$ 8.443.348
13	\$ 445.988	\$ 277.824	\$ 168.163	\$ 8.165.524
14	\$ 445.988	\$ 283.358	\$ 162.630	\$ 7.882.166
15	\$ 445.988	\$ 289.001	\$ 156.986	\$ 7.593.164
16	\$ 445.988	\$ 294.757	\$ 151.231	\$ 7.298.407
17	\$ 445.988	\$ 300.628	\$ 145.360	\$ 6.997.779
18	\$ 445.988	\$ 306.615	\$ 139.372	\$ 6.691.164

PERIODO	CUOTA	AMORTIZACION	INTERES	SALDO
19	\$ 445.988	\$ 312.722	\$ 133.266	\$ 6.378.442
20	\$ 445.988	\$ 318.950	\$ 127.037	\$ 6.059.492
21	\$ 445.988	\$ 325.303	\$ 120.685	\$ 5.734.189
22	\$ 445.988	\$ 331.782	\$ 114.206	\$ 5.402.407
23	\$ 445.988	\$ 338.390	\$ 107.598	\$ 5.064.017
24	\$ 445.988	\$ 345.129	\$ 100.858	\$ 4.718.888
25	\$ 445.988	\$ 352.003	\$ 93.985	\$ 4.366.884
26	\$ 445.988	\$ 359.014	\$ 86.974	\$ 4.007.870
27	\$ 445.988	\$ 366.164	\$ 79.823	\$ 3.641.706
28	\$ 445.988	\$ 373.457	\$ 72.531	\$ 3.268.249
29	\$ 445.988	\$ 380.895	\$ 65.093	\$ 2.887.354
30	\$ 445.988	\$ 388.481	\$ 57.506	\$ 2.498.872
31	\$ 445.988	\$ 396.219	\$ 49.769	\$ 2.102.654
32	\$ 445.988	\$ 404.110	\$ 41.878	\$ 1.698.544
33	\$ 445.988	\$ 412.158	\$ 33.829	\$ 1.286.385
34	\$ 445.988	\$ 420.367	\$ 25.621	\$ 866.018
35	\$ 445.988	\$ 428.740	\$ 17.248	\$ 437.279
36	\$ 445.988	\$ 437.279	\$ 8.709	\$ 0

