



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO

FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TÍTULO:

**PLAN PARA LA CREACIÓN DE LA UNIDAD DE NEGOCIOS DE
MANUFACTURACION Y COMERCIALIZACION DE INSUMOS MEDICOS
PARA LA EMPRESA BAQUE & ASOCIADOS EN LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL**

**TRABAJO DE TITULACION QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PREVIO A OPTAR EL GRADO DE CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

ALUMNA:

ALEXANDRA VERONICA BAQUE QUIMIS

SAMBORONDÓN, ABRIL 2015

Tabla de contenido

1. JUSTIFICACIÓN	4
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	7
3.1. Objetivo General	7
3.2. Objetivos Específicos	7
4. RESUMEN EJECUTIVO	8
5. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO	9
5.1. Misión y visión	9
5.2. Objetivos del negocio	9
5.3. Metas	9
6. VIABILIDAD LEGAL	10
6.1. Marco Legal y laboral	10
6.1.1. Marco Legal	10
6.1.2. Marco Laboral	10
7. ESTUDIO DE MERCADO	11
7.1. Mercado objetivo	11
7.1.1. Clientes	11
7.1.2. Tamaño del mercado	11
7.1.3. Segmentación del mercado	13
7.1.4. Tamaño de la muestra	13
7.2. Análisis político, económico, social y tecnológico (PEST)	13
7.2.1 Entorno Político	13
7.2.2. Entorno Económico	14
7.2.3. Entorno Socio - cultural	14
7.2.4. Entorno Tecnológico	15
7.3. Evaluación de mercados potenciales	15
7.4. Análisis de la oferta y análisis de la demanda	22
7.4.1. Análisis de la Oferta	22
7.4.2. Análisis de la demanda	25
7.5. Análisis de las 4P's	26
7.5.1. Producto	26
7.5.2. Precio	26
7.5.3. Plaza	27

7.5.4. Promoción	27
7.5.5. Análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA).....	27
7.6. Estrategia de diferenciación:.....	28
8. Análisis Operativo	29
8.1. Localización del Negocio.....	29
8.2. Tamaño del Negocio	29
8.3. Diseño o descripción del producto y/o servicio	29
8.4. Diagrama de procesos	33
8.5. Capacidad Instalada	38
8.6. Recursos Humanos.....	39
9. ANÁLISIS FINANCIERO	40
9.1. Plan de inversiones y fuentes de financiamiento	40
9.2. Ingresos proyectados.....	41
9.3. Estados de Resultados.....	42
9.4. Flujo de Caja Proyectado a 5 años.....	43
9.5. Análisis del Punto de Equilibrio	43
9.6. Análisis de sensibilidad	44
9.7. Análisis de índices financieros: TIR, VAN, PAY BACK e IR.....	44
10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	47
11. BIBLIOGRAFIA	49
12. ANEXOS	51

1. JUSTIFICACIÓN

Baque & Asociado es una pyme que no cuenta con un direccionamiento estratégico que oriente a alcanzar los objetivos propuestos a través de un estudio técnico, de mercado, financiero y legal y con este trabajo se puede aportar conocimiento para la creación de la unidad de negocios de producción y comercialización de ropa quirúrgica desechable.

Teniendo como objetivo satisfacer la demanda del mercado, en este caso los hospitales y centros médicos del sector público, quienes a su vez tienen la responsabilidad de garantizar una atención de calidad y respeto a los derechos de las y los usuarios sin correr el riesgo de contaminarlos con alguna enfermedad contagiosa y éste sería el aporte para servir a la comunidad por parte de la empresa.

Además es muy importante para Baque & Asociados continuar concursando en las compras públicas y para seguir compitiendo dentro de este mercado es necesario trabajar con productos nacionales debido a que existe preferencia por parte del gobierno a la producción Nacional; como lo menciona el reglamento de la Ley Orgánica Sistema Nacional Contratación Pública en el art. 16:

Las preferencias para las micro, pequeñas y medianas empresas se aplicarán en función de que su oferta se catalogue como de origen nacional, por el componente nacional que empleen, de tal manera que no se otorgarán estos beneficios a meros intermediarios (Reglamento a la Ley Orgánica Sistema Nacional Contratación Pública, 2015)

En esta investigación se pondrán en práctica todos los conocimientos teóricos en el área de mercado, financiera, administrativa, productiva y de recursos humanos que ayuden a lograr el cumplimiento de los objetivos de estudio.

Con este trabajo se espera asegurar la viabilidad de la puesta en marcha de la nueva unidad de negocios de producir y comercializar ropa quirúrgica desechable, demostrar con proyecciones de ingresos, egresos, estados e índices financieros que sí es una buena opción de ampliación del negocio.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Antecedentes

Baque & Asociados es una pyme familiar que comercializa insumos médicos. Inició sus actividades en el año 2001 y desde hace 6 años se inscribió en el RUP (Registro Único de Proveedor), cuya administración corresponde al Instituto Nacional de Contratación Pública (INCOP) en el año 2008, hoy SERCOP, para participar en los diferentes procesos de contratación pública.

El Reglamento a la Ley Orgánica Sistema Nacional de Contratación Pública define a la INCOP en el art. 5:

Art. 5.- Del Instituto Nacional de Contratación Pública (INCOP).- Es la entidad rectora del Sistema Nacional de Contratación Pública (SNCP), responsable de las políticas, gestión y administración desconcentrada. Para el cumplimiento de sus fines tiene autonomía administrativa, técnica, operativa, financiera y presupuestaria (Reglamento a la Ley Orgánica Sistema Nacional Contratación Pública, 2015).

Ha sido beneficioso para la compañía concursar en el Portal de Compras Públicas ya que se puede acceder a los diferentes procesos de contratación desde los lugares de trabajo y realizar todo el procedimiento subiendo la información necesaria para cada proceso.

Además la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública da prioridad a los pequeños empresarios sobre los medianos, y a estos sobre los grandes empresarios, dando así igualdad de oportunidades entre los diferentes proveedores para que puedan contratar con el Estado, privilegiando a la producción nacional.

La demanda de Baque & Asociados ha crecido significativamente desde sus inicios en el Registro de compras públicas, siendo así la mayoría de sus clientes hospitales y centros de salud del sector público.

Dentro de los productos que comercializa por medio de las contrataciones públicas está la ropa quirúrgica desechable (batas, sábanas, campos, mascarillas, zapatones y gorros), y debido a la demanda de ésta, y la preferencia por parte del Estado a la producción Nacional la compañía incursionará en la manufacturación de estos insumos.

Descripción del problema

Baque & Asociados a venido comercializando ropa quirúrgica desechable proveniente de China y en la actualidad el gobierno da prioridad a la producción nacional, Según el (Código de la Producción, 2010) este promueve e incentiva a las pequeñas y medianas empresas al desarrollo productivo, y al tener esta preferencia se dificulta la comercialización de los insumos quirúrgicos desechables provisto por importadores chinos.

También la LOSNCP en el artículo 25 hace mención al incentivo a la participación nacional:

Art. 25.1 Participación nacional.- Los Pliegos contendrán criterios de valoración que incentiven y promuevan la participación local y nacional, mediante un margen de preferencia para los proveedores de obras, bienes y servicios, incluidos la consultoría, de origen local y nacional, de acuerdo a los parámetros determinados por el Ministerio de Industrias y Competitividad (Ley Orgánica del Sistema Nacional de Compras Públicas R. O. 395, 2008).

Por otro lado, la demanda de lencería descartable quirúrgica por parte de los hospitales ha aumentado significativamente en estos últimos 3 años.

Por lo mencionado surge la necesidad de ser fabricantes directos de ropa quirúrgica desechable.

Adicional a lo anteriormente detallado para llevar a cabo el plan para la nueva unidad de negocios, se debe levantar lo siguiente:

- ✓ Direccionamiento Estratégico: Establecimiento de la visión, misión, análisis situacional externo, clientes, competencia y análisis FODA.

- ✓ Análisis operativo: Establecimiento del proceso operativo, cotizaciones, elección de proveedores de compra, puesta en vitrina y venta de los productos.
- ✓ Estudio del mercado: Analizar los competidores directos e indirectos del sector en lo referente a producto y precios.

Con la puesta en marcha de la nueva unidad de negocios se busca recuperar la inversión en 2 años y potencializar la marca y calidad de los productos de Baque & Asociados en la mente de los clientes.

Formulación del problema

¿Cómo elaborar un plan de negocios para la creación de una nueva unidad en la pyme Baque & Asociados para la manufacturación y comercialización de ropa quirúrgica desechable que satisfagan las necesidades de los hospitales y centros de salud del sector público?

3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Objetivo General

Determinar la factibilidad de realizar la inversión en la nueva unidad de negocio de confección y comercialización de ropa quirúrgica desechable para Baque & Asociados en la ciudad de Guayaquil.

3.2. Objetivos Específicos

- Analizar la oferta y demanda de ropa quirúrgica desechable mediante un estudio de mercado.
- Elaborar un esquema operativo que permita determinar procesos operacionales que optimicen los recursos.
- Determinar la rentabilidad y viabilidad del proyecto a través de estados e índices financieros.

4. RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo contiene el desarrollo de un plan de negocios para la creación de una nueva unidad de negocios de manufacturación de batas desechables para los hospitales del sector público a nivel nacional.

El objetivo de este estudio es determinar la factibilidad de realizar la inversión en este nuevo proyecto, para esto se realizó, en primer lugar un estudio de mercado en el cual se analizó la oferta y la demanda. Se pudo conocer acerca de los oferentes más relevantes del producto en mención y así mismo determinar la demanda estimada.

En segundo lugar se realizó el análisis operativo, en el que se describe el proceso de producción y comercialización, desde el momento en que se cotiza el material para la elaboración hasta que el producto es distribuido.

Y por último se elaboró el plan financiero proyectado a 5 años, en este se realizaron los cálculos de los indicadores económicos a una tasa de descuento referencial del 12%, que es la tasa de rentabilidad mínima requerida por parte de los inversionistas. Se utilizó la misma tasa para determinar el VAN en \$31.198,34 y una TIR de 60,28%, índices que muestran que la nueva unidad de negocios es conveniente.

5. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

5.1. Misión y visión

Misión

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes con productos de calidad, a un precio competitivo, y con excelencia en el servicio; Así mismo, generar bienestar y desarrollo personal y profesional a nuestros trabajadores.

Visión

Ser reconocida a nivel nacional como el mayor productor y distribuidor de insumos médicos, contribuyendo al plan del buen vivir en el que la salud pública se coloca como pilar fundamental.

5.2. Objetivos del negocio

- Alcanzar el primer lugar de preferencia de los clientes al momento de decidir en donde comprar los productos que Baque & Asociados oferta.
- Obtener una utilidad del 30% anual de la inversión.

5.3. Metas

Durante el proceso de implementación de la nueva unidad de negocio se plantearán las siguientes metas:

- Contratar al personal operativo para alcanzar la producción que demanda el mercado.
- Obtener ventas mensuales de aproximadamente \$9,000 a \$10.000 relacionadas a la nueva unidad de negocios.
- Mantener una buena relación con el personal de trabajo y con los clientes

6. VIABILIDAD LEGAL

6.1. Marco Legal y laboral

6.1.1. Marco Legal

Para que el Proyecto de la nueva unidad de negocio funcione correctamente es necesario que la compañía cumpla con todas las ordenanzas necesarias en el ámbito tributario, compras públicas y municipales.

Tributarios: Baque & Asociados realizará la modificación del RUC (Registro único de contribuyentes), especificando la nueva actividad económica; cumpliendo así con los lineamientos del ente Regulador del área tributaria (SRI, Servicio de Rentas Internas).

Inscripción en el Registro Único de Proveedores (RUP): Es obligación para las empresas que concursan en las compras públicas registrarse como proveedor. Así lo menciona la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública en el siguiente artículo:

Art.18.- Obligatoriedad de inscripción.- Para participar individualmente o en asociación en las contrataciones reguladas por esta Ley se requiere constar en el RUP como proveedor habilitado. Por excepción, los oferentes que intervengan en procesos de menor cuantía podrán no estar inscritos en el RUP; pero deberán inscribirse en el RUP previa a la suscripción de sus respectivos contratos (Ley Orgánica del Sistema Nacional de Compras Públicas R. O. 395, 2008)

Baque & Asociados no deberá volver a inscribirse porque ya consta en la base de datos del RUP.

6.1.2. Marco Laboral

Para la contratación del personal operativo se considerará lo dispuesto en el Código de trabajo, según su artículo 14 donde establece el tipo de contrato fijo, el cual contempla tres meses de prueba y un año de duración; pasado ese tiempo se convertirá en indefinido.

7. ESTUDIO DE MERCADO

7.1. Mercado objetivo

7.1.1. Clientes

El mercado objetivo para ofrecer los productos de Baque & Asociados son las entidades hospitalarias del sector público que realizan sus requerimientos a través del portal de compras públicas, en su mayoría mediante el proceso de subasta inversa electrónica.

El art. 47 de la LOSNCP hace referencia de la subasta inversa:

Artículo 47.- Subasta inversa.- Para la adquisición de bienes y servicios normalizados que no consten en el catálogo electrónico, las entidades contratantes deberán realizar subastas inversas en las cuales los proveedores de bienes y servicios equivalentes, pujan hacia la baja el precio ofertado, en acto público o por medios electrónicos a través del Portal de COMPRASPUBLICAS (Ley Orgánica del Sistema Nacional de Compras Públicas R. O. 395, 2008).

7.1.2. Tamaño del mercado

De acuerdo a los datos consultados en el Ministerio de Salud Pública, existen 201 hospitales a nivel nacional.

A continuación un detalle del número de hospitales por regiones del año 2013.

Tabla 1: Número de Hospitales del Ministerio de Salud Pública a nivel nacional

#		
REGION	ESTABLECIMIENTOS	%
SIERRA	101	50,25%
COSTA	77	38,31%
AMAZONICA	21	10,45%
INSULAR	2	1,00%
TOTALES	201	100%

Fuente: (Ministerio de Salud Pública, 2013)

Elaborado por: El autor

El cuadro refleja que el 38% de los hospitales se encuentran en las diferentes provincias de la Costa.

A continuación un detalle de los números de hospitales por provincias de la costa:

Tabla 2: Número de hospitales de la Región Costa por provincias

PROVINCIAS	# HOSPITALES	%
EL ORO	15	19,48%
ESMERALDAS	10	12,99%
GUAYAS	31	40,26%
LOS RIOS	6	7,79%
MANABI	10	12,99%
SANTA ELENA	5	6,49%
TOTALES	77	100%

Fuente: (Ministerio de Salud Pública, 2013)

Elaborado por: El autor

El cuadro refleja que el mayor porcentaje de hospitales se encuentran en la provincia del Guayas con el 40.26%, seguido de El Oro que tiene el 19,48%. Baque & Asociados tiene presencia en estas provincias, a continuación en la siguiente tabla la participación de la empresa.

Tabla 3: Participación de Baque & Asociados.

PROVINCIAS	# DE HOSPITALES	PARTICIPACION DE B&A
EL ORO	15	4
ESMERALDAS	10	0
GUAYAS	31	15
LOS RIOS	6	6
MANABI	10	8
SANTA ELENA	5	0
TOTALES	77	33

Fuente: Registros Contables 2015

Elaborado por: El autor

Baque & Asociados ha realizado ventas en 33 hospitales de las provincias de la costa, 15 en el Guayas, seguido de 8 en Manabí, en los Ríos la compañía ha realizado ventas en los 6 hospitales que tiene la provincia y por último en 4 de los 15 que tiene la provincial del Oro. En conclusión la compañía ya ha participado en los procesos de compras pública logrando 42.86% de participación en la región Costa, es necesario mencionar que no son clientes fijos porque la empresa debe participar en los diferentes procesos junto con otros proveedores.

7.1.3. Segmentación del mercado

El segmento de consumidores a los que está dirigido el proyecto es a las entidades hospitalarias del sector público a nivel nacional, esto es porque la empresa está registrada en el RUP del SERCOP y participa en los procesos de Compras Públicas.

7.1.4. Tamaño de la muestra

Para la presente investigación se considerará la población de los hospitales del sector público.

El tamaño de la población según la información del Ministerio de Salud Pública son 201 hospitales enlistados en el 2013, adicional aquellos que no se encuentran registrados. En vista de que la población es finita se considerará como tamaño muestral la población total.

7.2. Análisis político, económico, social y tecnológico (PEST)

7.2.1 Entorno Político

La constitución de la República del Ecuador se refiere a la salud como un derecho garantizado por el Estado en los artículos siguiente:

Art. 32.-La salud es un derecho que garantiza el Estado, cuya realización se vincula al ejercicio de otros derechos, entre ellos el derecho al agua, la alimentación, la educación, la cultura física, el trabajo, la seguridad social, los ambientes sanos y otros que sustentan el buen vivir (Constitución del Ecuador).

Art. 362.- La atención de salud como servicio público se prestará a través de las entidades estatales, privadas, autónomas, comunitarias y aquellas que ejerzan las medicinas ancestrales alternativas y complementarias. Los servicios de salud serán seguros, de calidad y calidez, y garantizarán el consentimiento informado, el acceso a la información y la confidencialidad de la información de los pacientes.

Los servicios públicos estatales de salud serán universales y gratuitos en todos los niveles de atención y comprenderán los procedimientos de diagnóstico, tratamiento, medicamentos y rehabilitación necesarios (Constitución del Ecuador)

Por otro lado la contratación pública en el Ecuador constituye un instrumento de fomento y desarrollo que mantiene cifras significativas en la economía nacional con una alta contribución por parte del sector público aportando al producto interno bruto con aproximadamente el 8,11% del PIB y el 23,90% del PGE en el año 2014. En este ámbito, la contratación pública ha servido como un instrumento dinamizador que permite apalancar las estrategias y objetivos gubernamentales.

El SERCOP mantiene una alineación directa con los objetivos y políticas gubernamentales que forman parte del Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017-PNBV, y en particular en el Objetivo No. 10: Impulsar la transformación de la matriz productiva. Bajo este objetivo el PNBV describe a la contratación pública como un elemento estratégico del Estado para dicha transformación.

7.2.2. Entorno Económico

Puesto que el mercado objetivo para este proyecto son las instituciones hospitalarias del sector público, es necesario mencionar que el sector salud es una prioridad para el estado, así lo muestran las partidas presupuestarias asignado a éste, que han venido en aumento en el gobierno de la revolución ciudadana. Siendo así que en el 2010 el porcentaje para la salud era el 5.8% del presupuesto general del estado, para este año es el 8%.

7.2.3. Entorno Socio - cultural

Con la nueva unidad de negocio Baque & Asociados generará fuente de empleo, inicialmente a pocas personas pero se espera en un futuro dar más oportunidades. Así mismo se busca brindar productos que aporten al bienestar de la sociedad.

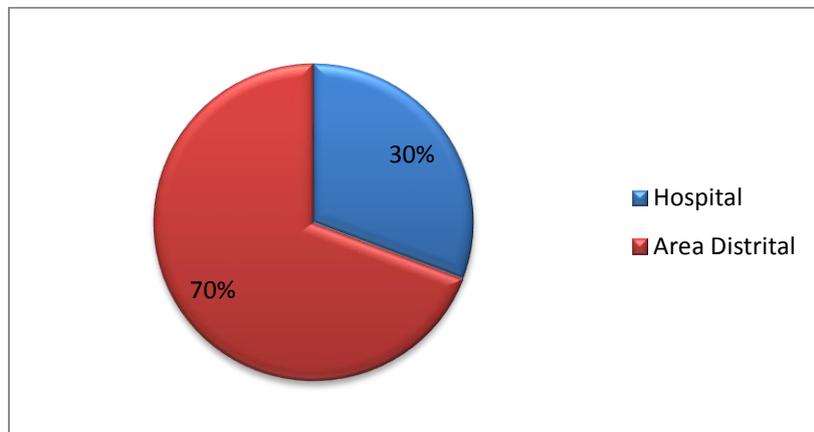
7.2.4. Entorno Tecnológico

La tecnología es una herramienta fundamental para la compañía, ya que al estar participando en las compras públicas necesita hacerlo por el sistema vía internet.

7.3. Evaluación de mercados potenciales

Para realizar la evaluación de mercados potenciales se efectuó un cuestionario tomando la población de 201 instituciones de salud. A continuación los resultados:

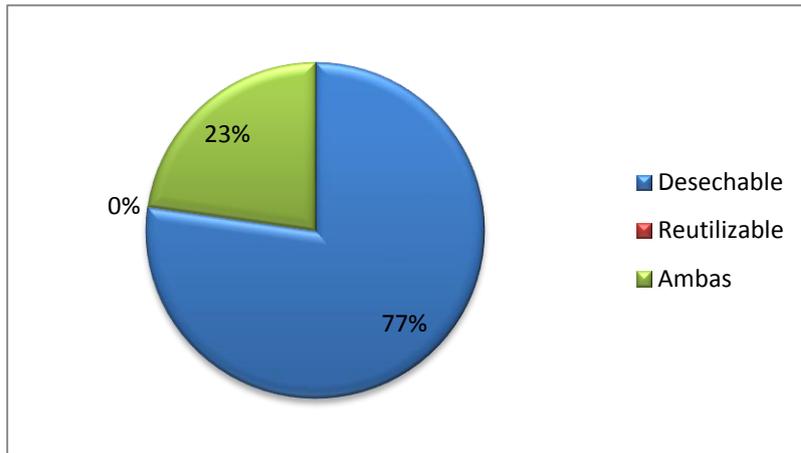
1. Su institución es:



Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

Gráfico 1: El 70% de los encuestados son Areas Distritales y el 30% Hospitales. Entiéndase por distrito una unidad básica de planificación y prestación de servicios públicos. Coincide con un canton o unión de cantones.

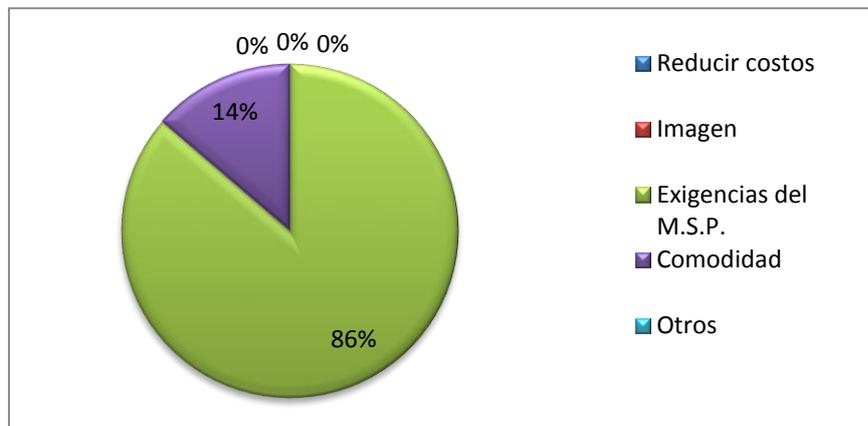
2. ¿Qué tipo de ropa para quirófano utilizan más en su institución?



Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

Gráfico 2: El 77% utilizan más ropa desechable, mientras que un 23% ambas (reutilizable y desechables)

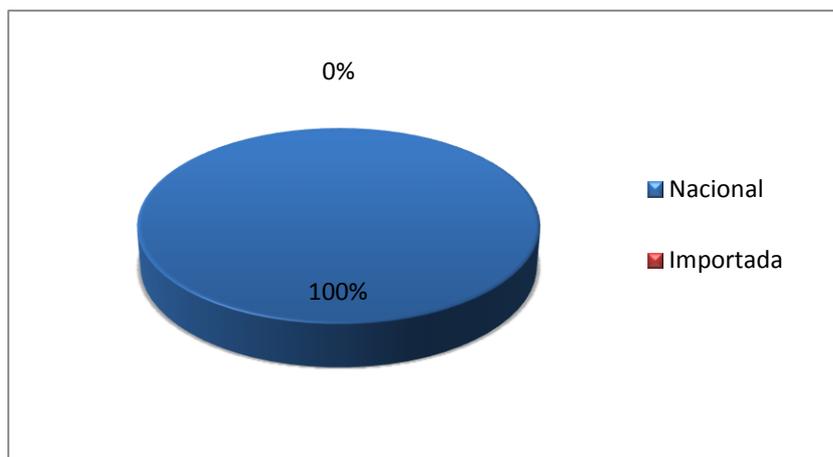
3. En caso de preferir ropa quirúrgica desechable ¿por qué causas lo haría?



Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

Gráfico 3: El 86% prefiere ropa quirúrgica por exigencias del Ministerio de Salud Pública, mientras que un 14% por comodidad.

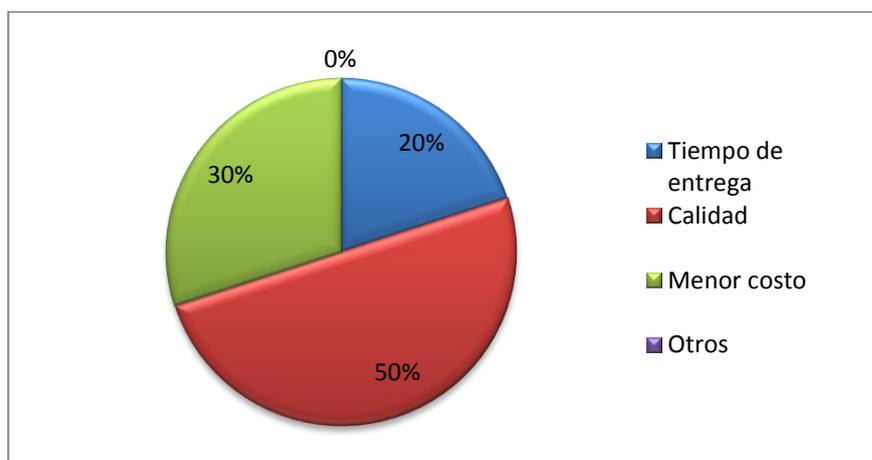
4. ¿De que procedencia Ud. prefiere su lencería quirúrgica descartable y por qué?



Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

Gráfico 4: El 100% de las instituciones prefiere ropa desechable nacional para fomentar la industria o por el agregado nacional.

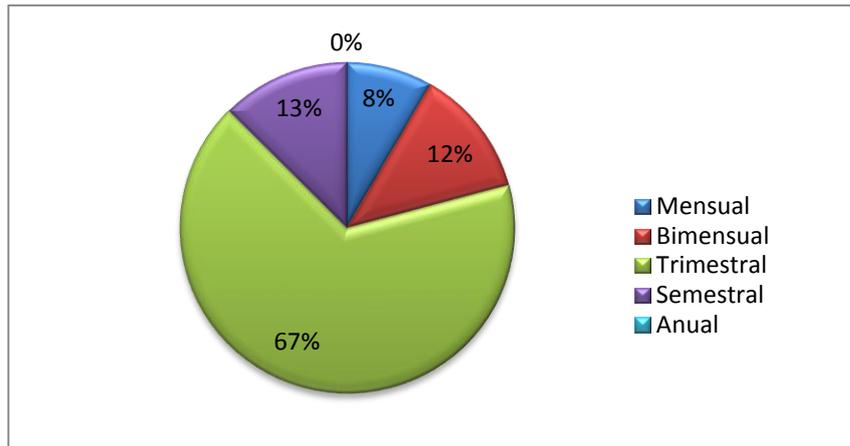
5. Al momento de escoger su producto, ¿que es lo más importante para Ud.?



Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

Gráfico 5: Para el 50% de los encuestados es más importante la calidad al momento de escoger el producto, para el 30% es el menor costo y para el 20% lo es el tiempo de entrega.

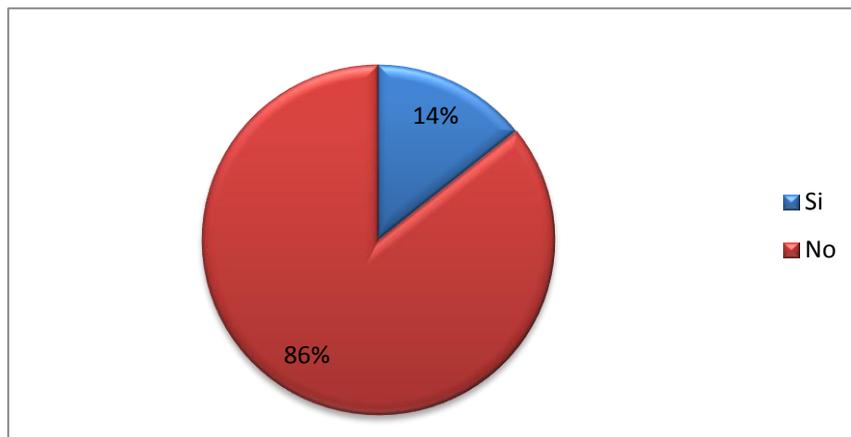
6. Con que frecuencia se abastece de ropa quirúrgica desechable



Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

Gráfico 6: El 67% de las instituciones se abastece de ropa quirúrgica cada tres meses, el 13%, y 12% semestral y bimensual respectivamente, mientras que solo el 8% lo hace mensualmente.

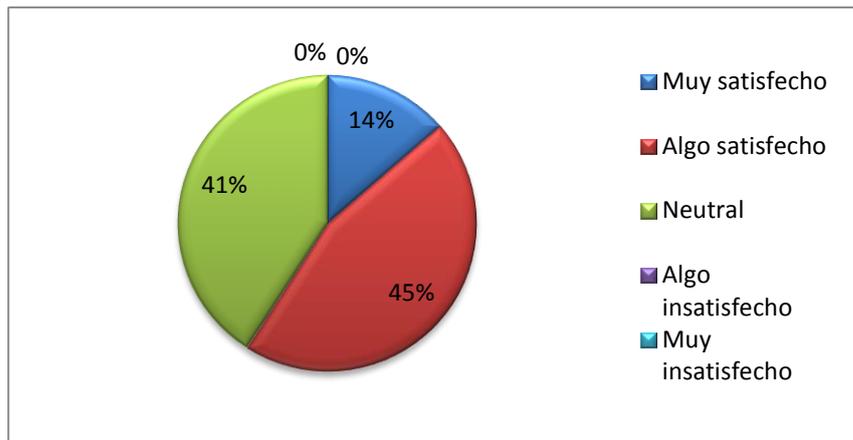
7. Cuenta su institución con un proveedor fijo de lencería descartable



Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

Gráfico 7: El 86% no cuenta con un proveedor fijo de lencería desechable, la diferencia sí.

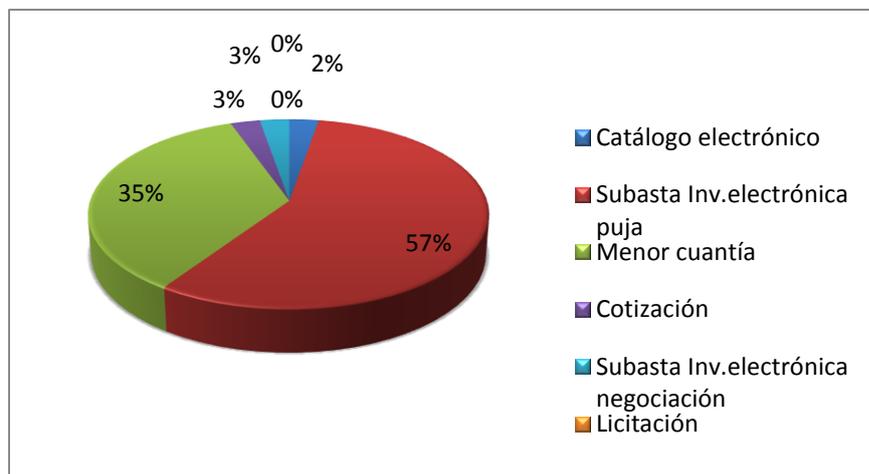
8. Qué grado de satisfacción generan las prendas desechable que utiliza actualmente y por qué?



Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

Gráfico 8: El 45% de los entrevistados está algo satisfecho con las prendas desechables que utilizan, el 41% es neutral, es decir no está satisfecho ni insatisfecho y sólo el 14% está muy satisfecho.

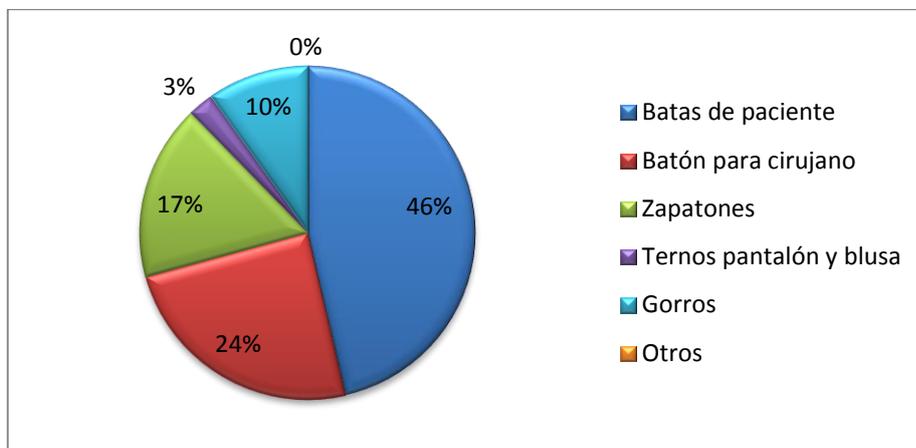
9. ¿Qué procesos utiliza para adquirir sus productos a través del portal de compras públicas? (marque una o más)



Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

Gráfico 9: El 57% de las instituciones encuestadas realizan sus compras utilizando el proceso subasta inversa electrónica puja, el 35% menor cuantía y un porcentaje no tan significativo subasta inversa electrónica negociación, cotización y catálogo electrónico.

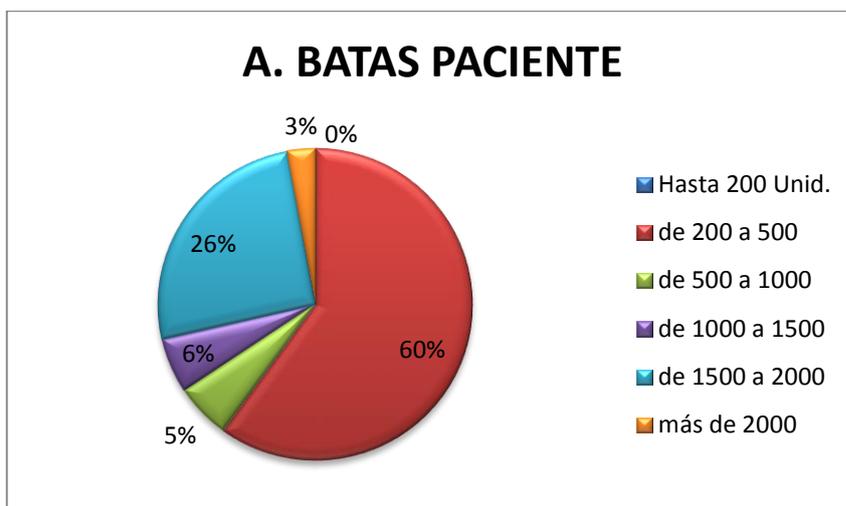
10. Que producto descartable adquiere con mayor frecuencia:



Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

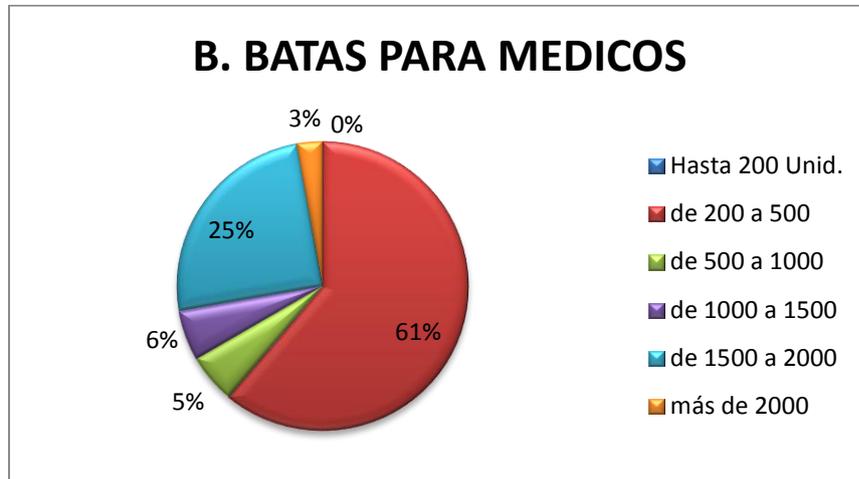
Gráfico 10: El 40% de los encuestados adquiere con mayor frecuencia las batas de pacientes, el 24% el batón para cirujano, el 17% zapatones, el 10% gorros y solo el 3% ternos pantalón y blusa.

11. En qué cantidades (en unidades) adquiere los siguientes productos:



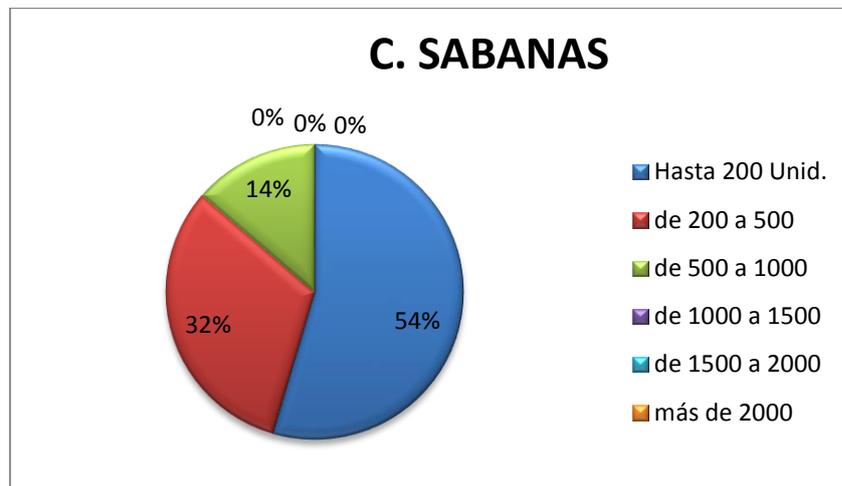
Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

Gráfico 11: El 60% de los encuestados adquiere de 200 a 500 batas para pacientes, el 26% de 21500 a 2000, el 6% de 1000 a 1500, el 5% de 500 a 1000 y el 3% más de 2000 batas.



Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

Gráfico 12: El 41% de los encuestados adquiere de 500 a 1000 batones para médicos, el 32% de 200 a 500, el 14% de 1000 a 1500, el 9% de 1500 de 2000 y el 4% más de 2000.



Fuente: Cuestionario
Realizado por: El autor

Gráfico 13: El 54% de los encuestados adquiere hasta 200 sábanas descartables, el 32% de 200 a 500 y el 14% de 500 a mil.

7.4. Análisis de la oferta y análisis de la demanda

7.4.1. Análisis de la Oferta

La compañía tiene dos tipos de competencia, el primer grupo son los proveedores inscritos en el Registro Único de Proveedores, según el informe del SERCOP en el 2014 el número de proveedores registrados al RUP alcanzó los 190.305 proveedores, de los cuales se encuentran habilitados 108.090 proveedores (Dirección de Estudios e Investigaciones, 2015).

Según datos históricos de Baque & Asociados, del total de 108,090, 1,463 proveedores reciben las invitaciones de los hospitales a participar en los procesos de contratación de insumos médicos, invitaciones que también recibe Baque & Asociados. Así mismo, según datos históricos de la empresa, de los 1,463 de 8 a 10 proveedores entregan sus ofertas técnicas, de estos, de 3 a 5 empresas califican para ingresar a la puja y sólo a una se le adjudicará el contrato, según información de la compañía, de los procesos en los que participan se le han adjudicado el 80%.

Las compañías con las que generalmente compite al final del concurso por la contratación de insumos médicos son las siguientes:

- ✓ Improhosfar de Guayaquil
- ✓ Prodimedia de Quito
- ✓ Ecuaquimica Guayaquil
- ✓ Importadora Boorquez Guayaquil
- ✓ Andino Quito
- ✓ Corned salud
- ✓ Dishospital de Guayaquil
- ✓ Insulider Guayaquil
- ✓ Bactobiology Cia Ltda. de Guayaquil
- ✓ Safery Medical Quito
- ✓ Medical Tecnology Quito

El segundo grupo de competencia son las compañías que se dedican exclusivamente a la confección de lencería para hospitales incluyendo la ropa quirúrgica descartable. De estas tenemos las siguientes:

- Imteplast Cia. Ltda. Empresa 100% ecuatoriana especializada en la producción y distribución de insumos médicos y quirúrgicos ubicada en Quito. Esta firma no sólo comercializa lencería quirúrgica en el portal de compras públicas sino a distribuidores privados a nivel nacional. Es una compañía con precios muy competitivos en el mercado.

Imteplast es una de las principales competencias de Baque & Asociados en cuanto a la confección de ropa descartable, sin embargo, para Baque & Asociados esto no es la principal actividad porque se dedica a la comercialización de insumos médicos, por esta razón generalmente no compete directamente en el portal de compras públicas, puesto que la mayoría de los hospitales realizan sus solicitudes por todas sus necesidades de insumos médicos en general y no exclusivamente por ropa quirúrgica descartable.

- Medylens, distribuye en Quito Ambato Riobamba y Guayaquil, también está ubicada en Quito y se dedica solo a la confección y comercialización de lencería hospitalaria, este es un caso parecido a Imteplast, con precios más parecidos a los de Baque & Asociados.
- Lencería Md, ubicada en Quito, confecciona varias líneas, entre ellas están: la odontológica, veterinaria, industrial, hotelera, pero su línea principal de producción es la lencería médica descartable.
- Publitela se encuentra en la ciudad de Guayaquil es un taller de confecciones especializados en uniformes de cocina, además confeccionan la línea de ropa quirúrgica descartable.

Con proformas solicitadas a la competencia se pudo obtener la siguiente información de los principales productos que comercializan y que Baque & Asociados producirá.

Tabla 4: Precios de la competencia

PRODUCTO	Imteplast Cia Ltda	Medylens	Md
Batas de cirujano con puño	0,99	1,408	1,180
Bata para paciente	0,67	0,780	0,678
Sábanas para camilla con elástico	0,69	1,064	0,655
Sábana plana (sin elástico)	0,79	1,008	1,200
Botas	0,24	0,248	0,260
Gorros	0,06	0,080	0,055

Fuente: Cuestionario

Realizado por: El autor

TABLA 5: Precios de Baque & Asociados.

PRODUCTO	PRECIO SIN IVA (\$)	OBSERVACIONES
Batas de cirujano con puño	1,361	Producción y comercialización
Bata para paciente	0,938	Producción y comercialización
Sábanas para camilla con elástico	0,966	Producción y comercialización
Sábana plana (sin elastico)	1,106	Producción y comercialización
Gorros	0.112	Comercialización
Botas	0.336	Comercialización

Fuente: Registros Contables

Realizado por: El autor

7.4.2. Análisis de la demanda

La demanda del producto estará establecida en las instituciones hospitalarias del Ministerio de Salud Pública que cuenta con 201 hospitales registrados hasta el año 2013 (Ministerio de Salud Pública, 2013).

Para una mejor administración y descentralización el estado creó 140 distritos (SENPLADES). Se puede deducir que de los 201 entidades hospitalarias el 70% son distritos. Según el estudio de mercado el 61% realiza compras de batas entre 200 a 500 unidades y por experiencia de ventas en la compañía son los distritos quienes realizan este tipo de demanda. También están los hospitales generales que representan un 30%, los datos históricos de la compañía muestran que estos realizan compras entre 1500 a 2000 unidades. De igual manera se observa que las batas para paciente y médicos tienen una rotación muy similar.

El 67% de las instituciones realizan sus compras trimestralmente. El 13% lo hacen semestral y el 12% bimensualmente.

Tabla 6: Cálculo de la demanda

	# Inst.Hosp.	Demanda trimestral Promedio de batas por Inst.	Demanda estimada de batas anual. Unidades
Distritos 70%	140	350	196.000
Hospitales 30%	61	1750	427.000
Totales	201		623,000

Realizado por: El autor

La empresa confeccionará batas para médico y paciente, si por cada producto se estima la misma cantidad, se tendrá un total de 1.246.000 batas demandadas. La compañía espera continuar con las ventas que ha estado realizando hasta el momento de 6700 batas mensuales promedio, esto significa el 6.45% de la demanda total, con una tasa de crecimiento del 10% anual.

7.5. Análisis de las 4P's

7.5.1. Producto

Definición del producto

Debido al incremento de diferentes enfermedades infectocontagiosa en los últimos años, los hospitales y clínicas han incrementado el número de pacientes en sus diferentes áreas, de ello también deriva la creciente utilización de ropa quirúrgica desechable tanto para médicos como para pacientes que es lo que este proyecto pretende atender, entre los principales están:

- Bata quirúrgica para médicos
- Bata de paciente
- Zapatones o botas descartables
- Sábanas descartables
- Gorros

Características Generales

Los productos que confeccionará la empresa son elaborados en tela sintética cambrela azul quirúrgica.

La ropa quirúrgica constituye una barrera estéril entre la herida quirúrgica y la probable fuente de contaminación, como podría ser la transmisión de microorganismos desde el equipo quirúrgico y el propio paciente hasta la herida quirúrgica abierta.

Beneficios – usos del producto

Los productos mencionados son de uso hospitalario que beneficiarán tanto a los médicos como a los pacientes cuidándolos de alguna enfermedad infectocontagiosa.

Como **producto extendido** tendremos el envío en el menor tiempo posible sin costo alguno.

7.5.2. Precio

La política del margen de rentabilidad que tiene Baque & Asociados para los productos que comercializa actualmente es del 30%, la empresa incrementará al 35% a los productos que se producirán y se comercializarán. Se incurre en costo de transporte alto porque se

distribuye a nivel de provincia, aun así no se cobra un precio adicional por el flete, puesto que la compañía distribuye una variedad de insumos médicos.

7.5.3. Plaza

El principal canal de distribución que se empleará es el medio electrónico, el Internet; participando mediante la página web del portal de compras públicas, atendiendo los requerimientos de los hospitales haciéndoles llegar en el menor tiempo posible la oferta y realizando entregas a domicilio con los vehículos que cuenta la empresa en el tiempo establecido por el hospital o antes.

7.5.4. Promoción

La compañía tiene cerca de 14 años en el mercado, logrando tener buenas relaciones con los clientes a los que ya se les ha realizado ventas de productos chinos, los mismos que se van a confeccionar y comercializar, por esta razón el producto es ya conocido pero ahora irá con el agregado nacional y se aprovechará para difundirlo personalmente por los vendedores además que en el momento de enviar la oferta se indica que es de origen nacional.

Crear una página web para dar a conocer el negocio y los productos que ofrece.

7.5.5. Análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA)

Fortalezas

- ✓ La empresa cuenta con personal capacitado en la contratación pública y en el área administrativa y ventas. La persona que se contratará en la dirección de la producción tiene una larga experiencia en su área.
- ✓ Además la compañía cuenta con el personal y vehículos para realizar las respectivas distribuciones del producto.
- ✓ Se dispone de stock para pedidos emergentes y servicio inmediato.
- ✓ Vasto conocimiento del negocio de insumos médicos.

Oportunidades

- ✓ El apoyo del gobierno a la producción nacional.
- ✓ Al tener la compañía algunos años en el mercado es reconocida por los clientes.

Debilidades

- ✓ Se contratará personal limitado en el área operativa, si uno de ellos falta se atarazaría la producción, no cumpliendo a tiempo con el pedido.

Amenazas

- ✓ Que en el presupuesto del estado se reduzca la partida al sector salud.
- ✓ Que suban los precios de la materia prima por incremento de aranceles.

7.6. Estrategia de diferenciación:

Para (Chandler, 1962) la estrategia se define como la determinación de los fines y objetivos básicos a largo plazo de una empresa, junto con la adopción de cursos de acción y la asignación de recursos necesarios para lograr estos.

A continuación la estrategia de diferenciación de Baque & Asociados:

La empresa confeccionará batas descartables, generalmente cuando se maquila se corre el riesgo de que el producto quede con fallas. La estrategia de diferenciación que se aplicará está en el buen acabado del producto, para esto el operario cuidará de hacer costuras rectas y no lastimar la tela en el momento de confeccionar y el empacador revisará minuciosamente cada prenda y cortará los hilos sueltos. Ofreciendo así un producto final de calidad al cliente.

Además se realizará la entrega del producto antes de la fecha mencionada en el contrato.

8. Análisis Operativo

8.1. Localización del Negocio

La empresa se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil en Cuenca 100 y Eloy Alfaro.

Gráfico 15: Mapa de ubicación de Baque & Asociados



Fuente: (Google Maps, s.f.)

8.2. Tamaño del Negocio

El tamaño total de las oficinas es de 50 m², cuenta con puestos de trabajo amueblados para el personal de: compras públicas, contable, administrativo; una oficina de gerencia, una bodega y un departamento a ser adecuado para el taller de confección que será habilitado con una mesa grande y 4 máquinas de coser, este tiene 4 x 15m².

8.3. Diseño o descripción del producto y/o servicio

La lencería quirúrgica corresponde a toda prenda que se usan en lugares exclusivos, donde se realizan procedimientos estériles, como batas, sábanas, gorros, etc. Este tipo de productos constituyen una barrera estéril entre la herida quirúrgica y la probable fuente de contaminación, como podría ser la transmisión de microorganismos desde el equipo quirúrgico y el propio paciente hasta la herida quirúrgica abierta; (Ministerio de Salud Pública, 2014).

Hay dos tipos de ropa quirúrgica, la reusable y descartable. La empresa confeccionará batas y sábanas tipo descartable.

Según el Ministerio de Salud Públicas la tela debe ser: no tejida, polipropileno al 100%, gramaje entre 45 y 55 g/cm², proceso de fabricación SMS, atóxico, hipoalergénico, antiestática, resistente a la tensión y desgarre, respirable, repelente a líquidos y/o fluidos, no traslúcido, no desprenda pelusa ni hilachas, textura suave al tacto; corresponden a batas quirúrgicas y campos quirúrgicos (Ministerio de Salud Pública, 2014).

El polipropileno es un material de fibras plásticas de textura suave las cuales están fundidas a base de ultrasonido y vapor de agua. La tela no tejida que se utilizará en los productos es 100% polipropileno (SMS).

Esta tela consta de tres capas: 1ra. y 3ra. capa (SPUNDBOND) son tiras únicas de polipropileno, las cuales ofrecen a la tela el mínimo desprendimiento de pelusas, durabilidad, permeabilidad y fuerza; y 2da capa o capa media (MELTBLOWN) es un tejido especial de fibras de polipropileno entrelazadas formando un laberinto que atrapa las bacterias y partículas de polvo en el interior de la misma, permitiendo la transpiración y actuando como una barrera bacteriana (Tecnología Regia en Equipo Médico e Industrial S.A. DE C.V, s.f.).

Además del polipropileno, se utilizará la tela RIP para los puños e hilos de lana y poliéster.

Baque y Asociados comercializará batas, gorros, sábanas y zapatones pero solo confeccionará batas y sábanas. A continuación las características de cada uno de los productos de la línea de lencería descartable que Baque & Asociados confeccionará y comercializará, indicadas por el Ministerio de Salud Pública en el Manual de lencería sanitaria para los establecimientos de salud pertenecientes al Ministerio de Salud Pública:

Ropa que se confeccionará

Bata quirúrgica descartable

Color: verde o azul.

Aplicación: para ser utilizada por miembros del equipo quirúrgico para impedir la transferencia de agentes infecciosos

Especificaciones : tela no tejida, SMS, polipropileno 100%, resistente a fluidos corporales, gramaje mínimo 45 g/m², mangas con puños reforzados elastizados de 5-10 cm de ancho, refuerzo impermeable en delantero y mangas, con/sin toalla absorbente, cinta de amarre en cuello y cinturones para sujeción, estéril

Dimensiones: largo 120 a 160 cm, largo manga 55 a 60 cm, ancho de pecho 65 a 75 cm (Ministerio de Salud Pública, 2014).

Imagen 1: Bata descartable para médico



Fuente: (Ministerio de Salud Pública, 2014).

Bata paciente descartable.

Color: verde o azul.

Aplicación: para ser usada utilizada por el paciente para evitar riesgo de contaminación cruzada.

Especificaciones técnicas: tela no tejida, SMS, polipropileno 100%, resistente a fluidos corporales, gramaje mínimo 35 g/m², manga corta o sin manga, cinta de amarre en cuello y cinturones para sujeción, estéril.

Dimensiones: talla grande, mediano, pequeña. Adulto y Pediátrico (Ministerio de Salud Pública, 2014).

Imagen 2: Bata descartable para paciente



Fuente: (Ministerio de Salud Pública, 2014)

Sábanas quirúrgicas Descartable

Color: verde o azul

Aplicación: cubrir la superficie de la colchoneta para evitar contaminación cruzada.

Especificaciones técnicas: tela no tejida, SMS, polipropileno 100%, SMS, gramaje mínimo 35 g/cm², hidrofóbica, antiestática, ajuste resortado en las esquinas, resistente a la tracción, medidas aproximadas 100 x 75 cm, descartable Pediátrico (Ministerio de Salud Pública, 2014).

Imagen 3: Sábanas quirúrgicas descartable



Fuente: (Ministerio de Salud Pública, 2014).

Ropa que comercializará

Zapatones o botas quirúrgicas descartables

Color: verde o azul.

Aplicación: proporciona una barrera que evita la diseminación de microorganismos hacia el paciente.

Especificaciones Técnicas: Tela no tejida unidireccional, gramaje mínimo 40 g/cm², 100% de polipropileno SMS, impermeable a la penetración de líquidos y fluidos, antiestática, con cinta elástica, con lámina antideslizante, largo aproximado mínimo 38 cm de punta a talón, descartables (Ministerio de Salud Pública, 2014).

Gorra quirúrgica descartable Mujer

Color: verde o azul

Aplicación: Utilizado en toda técnica y/o procedimiento que requiera ausencia de partículas ajenas al campo de trabajo.

Especificaciones técnicas: de tela no tejida, SMS, polipropileno 100%, mínimo 35 gm/cm², con elástico en los bordes, plegable, resistente a fluidos, antiestática, tamaño estándar, no estéril, descartable (Ministerio de Salud Pública, 2014).

Gorro quirúrgico descartable Hombre

Color: verde o azul

Aplicación: utilizado en toda técnica y/o procedimiento que requiera ausencia de partículas ajenas al campo de trabajo.

Especificaciones Técnicas: de tela no tejida, SMS, polipropileno 100%, con filtro de papel absorbente en la frente, tiras para amarre, resistente a fluidos, antiestática, tamaño estándar, no estéril, descartable (Ministerio de Salud Pública, 2014).

8.4. Diagrama de procesos

A continuación la explicación del proceso de producción y comercialización de los productos quirúrgicos descartables.

8.4.1. Cotización del material.- El encargado de compras deberá cotizar entre los diferentes proveedores las telas e hilos para confeccionar las batas y sábanas, buscando por lo menos dos cotizaciones.

8.4.2. Compra del material.- Una vez obtenida las cotizaciones la persona encargada de compras deberá decidir la mejor propuesto, buscando siempre las alternativas de menor costo que estén dentro del presupuesto.

8.4.3. Traslado y almacenamiento del material.- El material será adquirido en la ciudad de Guayaquil, luego ingresarán al inventario y serán almacenadas en el taller de confección.

8.4.4. Elaboración de moldes.- La persona encarga de cortar el material deberá primero elaborar los moldes de las batas, estos se harán en cartón de 350g. de acuerdo a las medidas dadas en el manual de lencerías del Ministerio de Salud Pública.

8.4.5. Preparación del material y corte.- Se colocan 20 capas de tela sobre la mesa de corte, luego se procede a ubicar los moldes y se cortan las piezas de la prenda a confeccionar.

8.4.6. Confección.- Una vez realizado el procedimiento anterior, los operarios ensamblan las piezas, empezando por unir los hombros delantero y posterior, luego colocan la cinta en escote, cosen las mangas, colocan cinta en el posterior, cierran costados y finalmente sulfilan.

8.4.7. Revisión de acabados de la prenda.- Las prendas confeccionadas serán revisadas, si estas están de acuerdo a las especificaciones que exigidas pasaran al siguiente paso, caso contrario regresaran al paso anterior para ser corregidas.

8.4.8. Doblado y empaçado.- Listas las prendas se procede a doblar y empaçar

8.4.9. Conteo, registro y almacenamiento.- Se cuentan e inventarían y se entregan a bodega para ser almacenadas.

8.4.10. Recepción de la invitación.- El gerente propietario ingresa a la página del portal de compras públicas y recepta las invitaciones de parte de los hospitales a concursar en los procesos de compras.

8.4.11. Evaluación del requerimiento.- El gerente evalúa las invitaciones con los requerimientos solicitados por parte de los hospitales. Si el requerimiento está dentro del presupuesto de la empresa se continúa al siguiente paso; caso contrario se regresa al paso anterior.

8.4.12. Elaboración y entrega de la oferta.- El personal de compras públicas procede a elaborar la oferta, con todos los requerimientos solicitados en el proceso, estos son:

- ✓ Adjuntar de 3 a 5 contratos realizados anteriormente.
- ✓ Adjuntar formulario de pago de Impto. a la Renta.
- ✓ Datos generales del oferente: (RUP, RUC, Permiso de funcionamiento, copia de cédula)
- ✓ Certificado de no ser proveedor incumplido (Impreso desde el portal)
- ✓ Registro Sanitario de los insumos
- ✓ Certificado de ser distribuidor autorizado
- ✓ Catálogo de todos los insumos a ofertar.
- ✓ Ficha técnica de todos los insumos (solicitado por algunas instituciones)
- ✓ Muestras (solicitado por algunas instituciones)
- ✓ Garantía técnica del producto de 12 o 24 meses.

Una vez armada la carpeta tanto física como en el módulo facilitador (Ushay) se procede a enviar directamente al hospital el físico y se sube el archivo digital a la página del portal de compras públicas.

8.4.13. Errores.- Si en el archivo subido al portal de compras públicas hay errores, el personal de compras pública procede a convalidarlos directamente en la página; caso contrario se procede al siguiente paso.

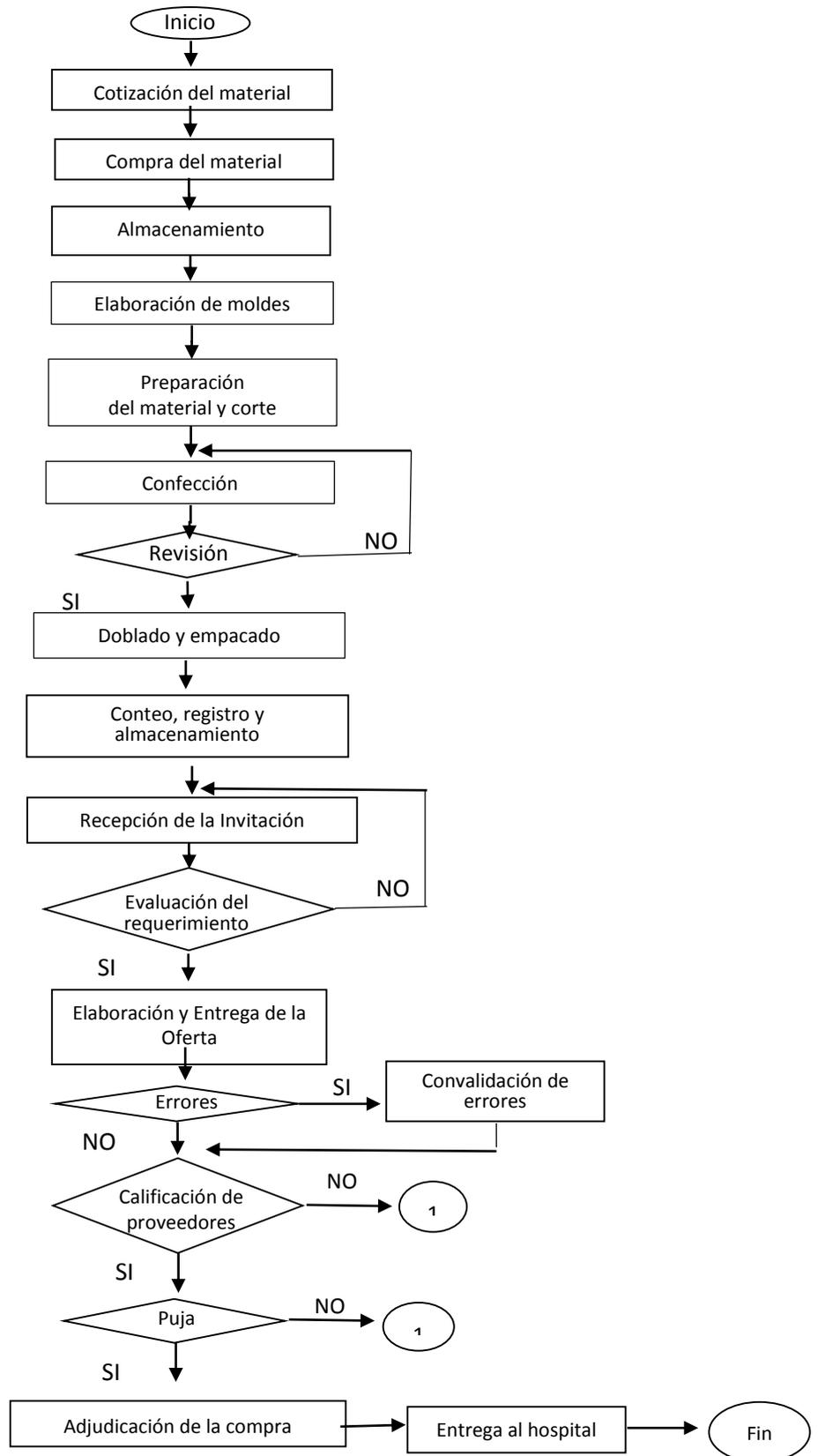
8.4.14. Calificación de proveedores.- En la fecha indicada en el proceso, el hospital envía la notificación a la empresa haciendo conocer si la empresa ha sido calificada como proveedor. El personal de compras pública revisa, si la propuesta entregada al cliente no es aprobada, no se califica como proveedor de esa venta y el proceso vuelve a iniciar a la recepción de la invitación; caso contrario se debe esperar el tiempo de la puja.

8.4.15. Puja.- Una vez que la oferta ha sido calificada el personal de compras pública debe enviar la oferta inicial al portal. En el día y hora señalados en la convocatoria, se realizará la puja hacia la baja a través del Portal Institucional del SERCOP, en la cual participarán únicamente los proveedores que hayan enviado su oferta económica inicial, a cuyas ofertas se aplicarán los márgenes de preferencia, según corresponda. Si la empresa gana la subasta continúa el proceso, caso contrario regresa a evaluar otra invitación.

8.4.15. Adjudicación.- Según el art. 24 de la Ley, la máxima autoridad de la Entidad Contratante o su delegado, adjudicará el contrato mediante resolución motivada. El gerente de la empresa firmará el contrato otorgado por la institución contratante.

8.4.16. Entrega al Hospital.- En la fecha estipulada en el contrato, el personal de despacho realiza la entrega al hospital.

Gráfico 2: Flujograma de proceso de producción y comercialización de Baque& Asociados.



Realizado por: El autor

Para controlar el proceso de producción y distribución Baque & Asociados contará con los siguientes registros:

- **Archivos de contratos.-** En este fichero se guardarán los contratos de compras públicas que se reciben por parte de los clientes, quedarán como respaldo de la negociación, además que servirán como experiencia solicitadas en procesos futuros.
- **Archivos de procesos.-** En esta carpeta se almacenarán copia de todos los procesos de ventas como certificados, fichas técnicas, garantía, oferta, etc.
- **Módulo de inventarios.-** La persona encargada de bodega mantendrá los registro de todos los productos terminados que pasan del departamento de producción a bodega, así mismo la salida de mercadería al realizar las ventas, estos registros deberán estar al día. También pasará un informe mensual del stock de mercadería a su jefatura inmediata.

8.5. Capacidad Instalada

La maquinaria que se utilizará es procedente de China, son 2 máquinas de coser rectas, éstas tienen como función unir dos o más piezas de un material textil, por medio de una sucesión de puntadas dobles. La puntada de esta máquina está formada por dos hilos, uno superior y otro inferior. Es de una aguja, marca jontex, para todo tipo de telas, lubricación automática, 3400 rpm, palanca de remate, motor de 1 2hp 110v regulador de puntada.

2 máquinas de coser overlock, de 3 hilos, que tiene como función sobre hilar los hilos para evitar que se deshilachen, marca siruba, corta y cose los bordes, con regulador de puntada, velocidad máxima 5000 rpm, lubricación automática.

Cada máquina será utilizada por un operario que maquilarán 335 prendas al día, al mes se obtendrán 6700 que es la cantidad que se entregarán a las instituciones de salud del sector público. Un operario hará las veces de empaquetador después del mediodía.

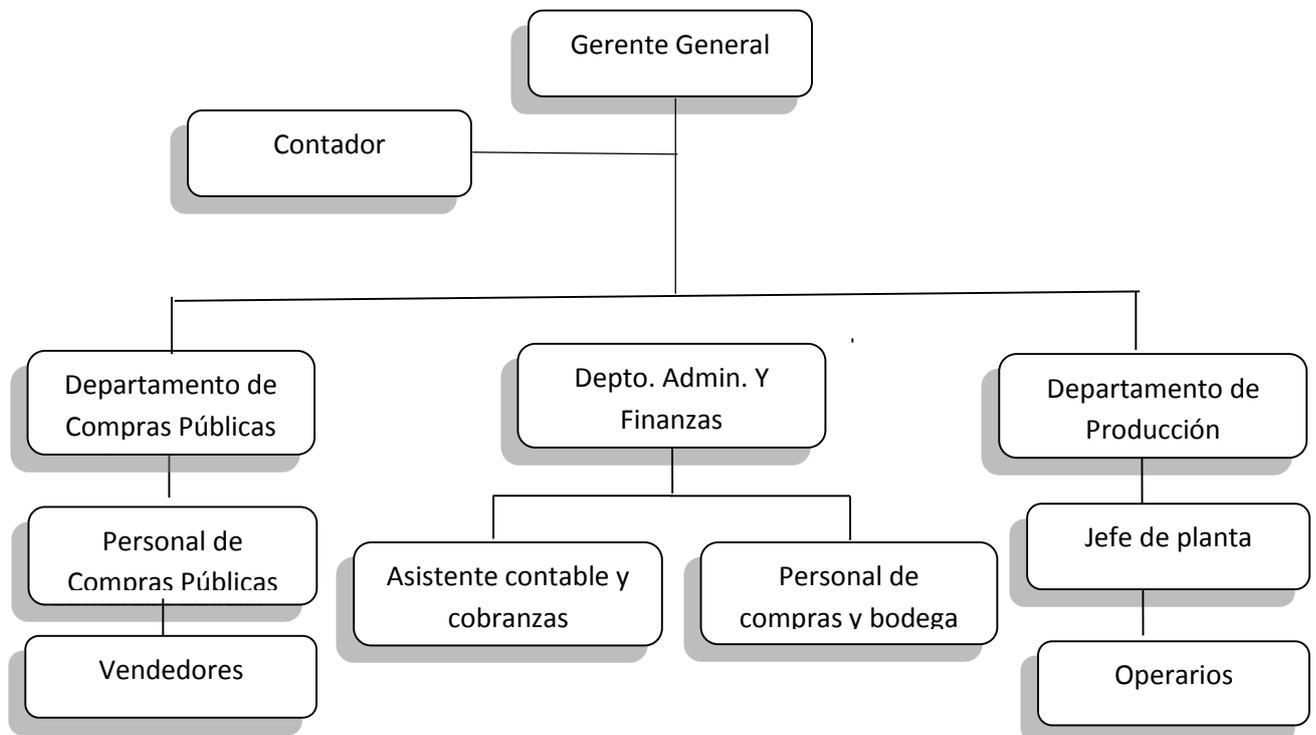
La cortadora es procedente de China, con corte manual, equipada con cuchillo de 70 mm. y tiene la capacidad de cortar las 335 batas diarias, el jefe de planta será el encargado de la manipulación de la cortadora.

8.6. Recursos Humanos

Puesto que Baque & Asociados es una empresa que ya está en funcionamiento la estructura de su organigrama será ligeramente modificada y se incluirá el departamento de producción. Actualmente cuenta con 20 trabajadores, para iniciar con la nueva unidad de negocio será necesario contratar un asistente de compras públicas y 5 trabajadores adicionales para el área de producción.

A continuación el organigrama de la empresa, incluyendo a la nueva unidad de negocios.

Gráfico 3: Organigrama de Baque & Asociados



Realizado por: El autor

9. ANÁLISIS FINANCIERO

9.1. Plan de inversiones y fuentes de financiamiento

9.1.1. Gastos Pre-Operativos.- Dentro de este rubro se ha considerado los gastos para poner en marcha la nueva unidad de negocio, estos son: los gastos de investigación, registro sanitario, registro de marcas más gastos legales. A continuación el detalle de los valores:

GASTOS PRE-OPERATIVOS	Valor Total
Gastos de investigación	\$ 300,00
Registro sanitario	\$ 1.500,00
Registro de marcas más gastos legales	\$ 1.500,00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 3.300,00

Realizado por: El autor

9.1.2. Inversión en activos.- Dentro de este rubro se han considerado los activos que se emplearán en el área de producción de las batas, y en el área administrativa, cabe recalcar que como es una nueva unidad de negocio que se implementará en la empresa ya existente, no es necesario realizar otras inversiones. A continuación el detalle:

ACTIVO NO CORRIENTE	Cantidad	Valor con IVA Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación mensual
ÁREA DE PRODUCCIÓN					
Máquina de coser Overlock	2	\$ 2.688,00	10	\$ 268,80	\$ 22,40
Máquinas de coser rectas	2	\$ 1.008,00	10	\$ 100,80	\$ 8,40
Cortadora	1	\$ 336,00	10	\$ 33,60	\$ 2,80
Mesa trabajo	1	\$ 560,00	10	\$ 56,00	\$ 4,67
Sillas	5	\$ 252,00	10	\$ 25,20	\$ 2,10
Tijeras	6	\$ 100,80	10	\$ 10,08	\$ 0,84
TOTAL		\$ 4.944,80		\$ 494,48	\$ 41,21
ÁREA ADMINISTRATIVA					
Archivadores	1	\$ 140,00	10	\$ 14,00	\$ 1,17
Vitrina	2	\$ 560,00	10	\$ 56,00	\$ 4,67
TOTAL		\$ 700,00		\$ 70,00	\$ 5,83
TOTAL INVERSIÓN FIJA		\$ 5.644,80		\$ 564,48	\$ 47,04

Realizado por: El autor

9.1.3. Inversión Inicial.- Este rubro es la sumatoria del total de la inversión fija, los gastos pre operacionales y el capital de trabajo.

INVERSIÓN INICIAL	Valor Total
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 5.644,80
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 3.300,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 8.293,64
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 17.238,44

Realizado por: El autor

9.2. Ingresos proyectados

Para realizar la proyección de ingresos se han considerado dos factores, el primero, las unidades de batas para la venta y el segundo el precio de las mismas. Para proyectar el número de las batas, se consideró el promedio de batas solicitadas a través del portal compras públicas por los hospitales y distritos del sector público. Del total de la demanda se utilizó una tasa del 6,45%. Para Baque & Asociados es posible vender esta cantidad puesto que ya ha realizado ventas similares en el año anterior. Se espera una tasa de crecimientos del 10% para los siguientes 5 años, basándose en los datos históricos de crecimiento de la compañía.

Para el precio de venta se estimó una tasa de ganancia del 35% del costo de producción.

A continuación la proyección del ingreso por la venta de las batas para 5 años:

INGRESO POR VENTA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades Vendidas al Mes	6.700	7.370	8.107	8.918	9.809
Precio de Venta	\$1,361	\$1,360	\$1,362	\$1,367	\$1,374
Ingresos Mensuales	\$9.119,04	\$10.023,74	\$11.041,94	\$12.189,09	\$ 13.482,77
INGRESOS ANUALES	\$109.428,45	\$120.284,86	\$132.503,33	\$146.269,11	\$161.793,23

Realizado por: El autor

9.3. Estados de Resultados

Según (Calderón, 2011) es un estado financiero dinámico que muestra el acumulado por un periodo de tiempo de cómo se dio la operación de la empresa a nivel de ventas, gastos, costos, etc. Por ejemplo, el dueño podría ver cómo va la compañía en el primer trimestre del año.

En el cuadro financiero se puede observar el ingreso que Baque & Asociados obtendrá por las ventas que se proyecta para el primer año con 80.400 unidades. Se estima una tasa de crecimiento en las ventas del 10% para los siguientes 4 años. El costo de la producción se lo puede ver reflejado en el costo de venta, este rubro se lo resta de las ventas y se obtiene la utilidad bruta que en el primer año es \$28.370,34. A este último se le restan los gastos administrativos y de ventas y se consigue la utilidad operacional de \$9.904,73, al restar los gastos financieros da como resultado la utilidad antes de impuesto y participación a trabajadores, que en el año 1 es \$9.346,51 y por último para obtener la utilidad neta de \$6.196,74 se resta el 15% de participación a trabajadores y el 22% de Impuesto a la renta para el año 2015.

BAQUE & ASOCIADOS

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	\$109.428,45	\$120.284,86	\$132.503,33	\$146.269,11	\$161.793,23
(-) Costo de Venta	\$(81.058,11)	\$(89.099,90)	\$(98.150,62)	\$(108.347,49)	\$(119.846,84)
(=) Utilidad Bruta	\$28.370,34	\$31.184,96	\$34.352,72	\$37.921,62	\$41.946,39
(-) Gastos Administrativos	\$(12.917,04)	\$(10.488,56)	\$(10.980,35)	\$(11.551,50)	\$(12.227,42)
(-) Gastos de Ventas	\$(5.548,57)	\$(5.889,01)	\$(6.261,22)	\$(6.669,06)	\$(7.116,94)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$9.904,73	\$14.807,40	\$17.111,15	\$19.701,06	\$22.602,04
(-) Gastos Financieros	\$(558,22)	\$(459,74)	\$(348,78)	\$(223,74)	\$(82,85)
(=) UAIT	\$9.346,51	\$14.347,66	\$16.762,37	\$19.477,32	\$22.519,18
(-) Participación Trabajadores 15%	\$(1.401,98)	\$(2.152,15)	\$(2.514,36)	\$(2.921,60)	\$(3.377,88)
(-) Impuesto a la Renta 22%	\$(1.747,80)	\$(2.683,01)	\$(3.134,56)	\$(3.642,26)	\$(4.211,09)
UTILIDAD NETA	\$ 6.196,74	\$9.512,50	\$11.113,45	\$12.913,46	\$14.930,22

Realizado por: El autor

9.4. Flujo de Caja Proyectado a 5 años

El flujo de efectivo permite saber cuánto dinero realmente le está entrando al negocio (cashflow). No es lo mismo generar utilidades a generar dinero. Este estado financiero permite evaluar los movimientos que se están haciendo a nivel flujo (Calderón, 2011).

Por medio del flujo Baque & Asociados sabrá cuánto dinero en efectivo ingresará y cuanto egresará en las operaciones proyectadas a 5 años. La compañía iniciará la nueva unidad de negocios con un flujo neto de \$9.355,20 y a finales de la proyección tendrá un flujo acumulado de \$69.432,94.

BAQUE & ASOCIADOS FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	\$(5.644,80)					
UAIT		\$9.346,51	\$14.347,66	\$16.762,37	\$19.477,32	\$22.519,18
Pago Part. Trab.		\$ -	\$(1.401,98)	\$(2.152,15)	\$(2.514,36)	\$(2.921,60)
Pago de IR		\$ -	\$(1.747,80)	\$(2.683,01)	\$(3.134,56)	\$(3.642,26)
EFFECTIVO NETO		\$9.346,51	\$11.197,88	\$11.927,21	\$13.828,40	\$15.955,33
(+) Deprec. Área Prod.		\$494,48	\$494,48	\$494,48	\$494,48	\$494,48
(+) Deprec. Área Adm.		\$70,00	\$70,00	\$70,00	\$70,00	\$70,00
(+) Aporte Accionistas	\$10.000,00					
(+) Préstamo concedido	\$5.000,00	\$(776,45)	\$(874,92)	\$(985,89)	\$(1.110,92)	\$(1.251,81)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 9.355,20	\$9.134,54	\$10.887,44	\$11.505,81	\$13.281,96	\$15.267,99
(+) Saldo Inicial	\$ -	\$9.355,20	\$18.489,74	\$29.377,18	\$40.882,99	\$54.164,94
(=) FLUJO ACUMULADO	\$9.355,20	\$18.489,74	\$29.377,18	\$40.882,99	\$54.164,94	\$69.432,94

Realizado por: El autor

9.5. Análisis del Punto de Equilibrio

Según (Ross, Westerfield & Jaffe, 2012) indica que éste método determina las ventas necesarias para alcanzar el punto de equilibrio.

El punto de equilibrio que refleja el cuadro es de 66.872 unidades al año, con un ingreso de \$91.016,34. Las ventas proyectadas para Baque & Asociados en el primer año son 80.400 unidades, cantidad que sobrepasa el punto de equilibrio, esto significa que la compañía obtendrá ganancias.

PE =	66.872	unidades al año, o	\$ 91.016,34
PE =	5.573	unidades al mes, o	\$ 7.584,69

Realizado por: El autor

9.6. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad examina el nivel de sensibilidad de un cálculo particular del VPN a los cambios en los supuestos fundamentales (Ross, Westerfield & Jaffe, 2012).

Según el estudio de sensibilidad del presente Proyecto, refleja que el precio del producto frente a los costos representan un riesgo no tan significativo a la inversión dada inicialmente. Se puede concluir que el Proyecto no es extremadamente sensible.

9.7. Análisis de índices financieros: TIR, VAN, PAY BACK e IR

TIR

La tasa interna de rendimiento se define como la tasa de descuento a la cual VPN = 0 (Brealey, Myers & Allen, 2010).

La nueva unidad de negocio presenta una tasa interna de retorno de 60,28%, esto indica que el proyecto si es rentable, porque está por encima de la tasa de descuento (12%). La TIR indica que el proyecto es viable.

VAN

El Proyecto presenta un valor actual neto de \$31.198,34, esto indica que el proyecto obtendrá un VAN mayor a cero, esto significa que sí se acepta el proyecto porque es rentable con un valor positivo.

PAY BACK

El proyecto tendrá un pay Back de 1,74 años, es decir se tomará éste tiempo para recuperar la inversión del negocio.

BAQUE & ASOCIADOS

CÁLCULO DE TIR Y VAN

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$(17.238,44)					
UAIT		\$ 9.346,51	\$ 14.347,66	\$ 16.762,37	\$ 19.477,32	\$ 22.519,18
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (1.401,98)	\$ (2.152,15)	\$ (2.514,36)	\$ (2.921,60)
Pago de IR		\$ -	\$ (1.747,80)	\$ (2.683,01)	\$ (3.134,56)	\$ (3.642,26)
EFFECTIVO NETO		\$9.346,51	\$ 11.197,88	\$ 11.927,21	\$ 13.828,40	\$ 15.955,33
(+) Deprec. Área Prod.		\$494,48	\$ 494,48	\$ 494,48	\$ 494,48	\$ 494,48
(+) Deprec. Área Adm.		\$70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 2.822,40
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 8.293,64
(+) Préstamo concedido		\$(776,45)	\$ (874,92)	\$ (985,89)	\$ (1.110,92)	\$ (1.251,81)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$(17.238,44)	\$9.134,54	\$ 10.887,44	\$ 11.505,81	\$ 13.281,96	\$ 26.384,04

TIR	60,28%
VAN	\$31.198,34
Pay Back	1,74 años

Realizado por: El autor

INDICES DE RENTABILIDAD

Los índices de rentabilidad que muestra el cuadro son positivos, por tanto se concluye que el proyecto es viable.

INDICES DE RENTABILIDAD

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROS	5,66%	7,91%	8,39%	8,83%	9,23%
ROA	41,31%	40,36%	32,79%	28,80%	25,94%
ROE	38,26%	37,00%	30,18%	25,96%	23,09%

Realizado por: El autor

10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- ✓ Se concluye que en el sector público existe gran demanda de lencería desechable debido a que el gobierno está comprometido con la salud, dando a este sector prioridad en el presupuesto general del estado. Así mismo el Ministerio de Salud Pública exige el uso de lencería descartable a los miembros del equipo quirúrgico y pacientes para impedir la transferencia de agentes infecciosos. Por otro lado están las preferencias por parte del gobierno a la producción nacional, lo cual permite, con todo esto que haya mercado para la compañía. De esta manera Baque & Asociados contribuye al plan nacional del buen vivir en el que la salud pública se coloca como pilar fundamental.
- ✓ La propuesta de Baque & Asociados de confeccionar batas quirúrgicas descartables son de fácil elaboración que van de acorde a las características mencionadas en el manual de lencería para hospitales del Ministerio de Salud Pública, para lo cual el personal tiene conocimientos y se hará un control estricto de calidad en el proceso.
- ✓ Y por último el estudio financiero arroja resultados e índices favorables en cuanto a la viabilidad del proyecto.

Recomendaciones

- ✓ Se recomienda a la empresa elaborar toda la línea de lencería descartable quirúrgica para ofrecer paquetes completos con el agregado nacional y promociones para que puedan expandirse al sector privado.
- ✓ Se recomienda capacitar e incentivar al personal de producción para que puedan realizar los procesos de confección de una forma más eficiente e incrementar la producción.

- ✓ Y por último se recomienda poner en marcha el proyecto que cuenta con buenos índices de rentabilidad.

11. BIBLIOGRAFIA

Brealey, Myers & Allen. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas* (Novena ed.). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Recuperado el Abril de 2015, de https://www.u-cursos.cl/usuario/b8c892c6139f1d5b9af125a5c6dff4a6/mi_blog/r/Principios_de_Finanzas_Corporativas_9Ed__Myers.pdf

Calderón, V. (2011). El ABC de las finanzas pra pymes. *Entrepreneur México*, 1.

Chandler, A. D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of Industrial Enterprise*. Cambridge: MIT Press.

Código de la Producción. (29 de Diciembre de 2010). Quito.

Constitución del Ecuador. (s.f.). Ecuador. Recuperado el febrero de 2015

Dirección de Estudios e Investigaciones. (2015). Informe anual estadístico de la contratación pública 2014. Ecuador. Obtenido de <http://portal.compraspublicas.gob.ec/compraspublicas/sites/default/files/estadistica/infa/INFORME%20CONTRATACION%20PUBLICA%202014.pdf>

Google Maps. (s.f.). Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/place/Cuenca+100,+Guayaquil+090314/@-2.2034934,-79.8835554,19z/data=!3m1!4b1!4m2!3m1!1s0x902d6e65d9e5d267:0x2108d7d03d9b79f9>

Ley de Compañías. (1999). Quito, Ecuador. Recuperado el 2015

Ley Orgánica del Sistema Nacional de Compras Públicas R. O. 395. (2008). Quito, Pichincha, Ecuador. Recuperado el febrero de 2015

Ministerio de Finanzas. (s.f.). *Evolución del presupuesto general del estado 2007 al 2015*. Recuperado el Abril de 2015, de <http://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/11/Proforma-del-PGE-2015.pdf>

Ministerio de Salud Pública. (2012). Obtenido de <http://www.salud.gob.ec/gobierno-nacional-invierte-6-8-del-presupuesto-del-estado-en-salud/>

Ministerio de Salud Pública. (2013). Hospitales a nivel Nacional. Ecuador. Recuperado el Abril de 2015, de [:http://www.salud.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2013/07/HOSPITALES-A-NIVEL-NACIONAL.pdf](http://www.salud.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2013/07/HOSPITALES-A-NIVEL-NACIONAL.pdf)

Ministerio de Salud Pública. (2014). Manual de Lencería Sanitaria para los establecimientos de salud pertenecientes al Ministerio de Salud Pública. Quito, Ecuador. Recuperado el Marzo de 2015, de <https://aplicaciones.msp.gob.ec/salud/archivosdigitales/documentosDirecciones/dnn/archivos/Manual%20tecnico%20Lencer%C3%ADa.pdf>

Ministerio de Salud Pública. (2014). Manual de Lencería Sanitaria para los establecimientos de salud pertenecientes al Ministerio de Salud Pública. Quito, Ecuador. Recuperado el Marzo de 2015, de <https://aplicaciones.msp.gob.ec/salud/archivosdigitales/documentosDirecciones/dnn/archivos/Manual%20tecnico%20Lencer%C3%ADa.pdf>

Reglamento a la Ley Orgánica Sistema Nacional Contratación Pública. (2015). Ecuador. Obtenido de http://www.seguridad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/reglamento_a_la_ley_organica_del_sistema_nacional_de_contratacion_publica.pdf

Ross, Westerfield & Jaffe. (2012). *Finanzas Corporativa* (Novena ed.). Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Recuperado el Abril de 2015, de <https://rosirismendoza.files.wordpress.com/2014/04/libro-finanzasross.pdf>

SENPLADES. (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/557-2012.-Conformaci%C3%B3n-districtos-y-circuitos-administrativos-de-planificaci%C3%B3n-a-nivel-nacional..pdf>

SRI. (s.f.). Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/31>

Tecnología Regia en Equipo Médico e Industrial S.A. DE C.V. (s.f.). Obtenido de <http://www.tecnologiaregia.com/polipropileno.asp>

Investigación de campo, encuesta

12.2. Maquinarias

Máquina de coser recta



Fuente: <http://www.productobuscado.com.co/-maquina-industrial-jontex-serie-20u-414346881.html>

Máquina de coser Overlock



Fuente: <http://www.mic-coser.com.mx/p/486/maquina-de-coser-overlock-3-hilos>

Cortadora de tela



Fuente: <http://www.cortadoras.net/cortadoras/fx800/subem-rds-100.jpg>

12.3. Evolución del presupuesto general del estado y participación del sector salud En millones de dólares.

AÑO	PRESUPUESTO INICIAL	SECTOR SALUD	
2010	21,282	1,244.5	5.84%
2011	23,950	1,414.67	5.9%
2012	26,109	1,775.83	6.8%
2013	32,366	1,775.83	5.48%
2014	34,300	2,962.39	8.63%
2015	36,317	2,912.51	8.0%

Fuente: (Ministerio de Finanzas)

12.3. Financiero

Cantidad	Descripción	P. Unitario	P. Sub-Total
2	Máquina de coser Overlock	1200	2400
2	Máquinas de coser rectas	450	900
1	Cortadora	300	300
1	Mesa trabajo	500	500
5	Sillas	\$45	225
6	Tijeras	15	90
Subtotal			4415,00
IVA		12%	529,80
Total			4.944,80

ACTIVO NO CORRIENTE	Cantidad	Valor con IVA Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación mensual
ÁREA DE PRODUCCIÓN					
Máquina de coser Overlock	2	\$ 2.688,00	10	\$ 268,80	\$ 22,40
Máquinas de coser rectas	2	\$ 1.008,00	10	\$ 100,80	\$ 8,40
Cortadora	1	\$ 336,00	10	\$ 33,60	\$ 2,80
Mesa trabajo	1	\$ 560,00	10	\$ 56,00	\$ 4,67
Sillas	5	\$ 252,00	10	\$ 25,20	\$ 2,10
Tijeras	6	\$ 100,80	10	\$ 10,08	\$ 0,84
TOTAL		\$ 4.944,80		\$ 494,48	\$ 41,21
ÁREA ADMINISTRATIVA					
Archivadores	1	\$ 140,00	10	\$ 14,00	\$ 1,17
Vitrina	2	\$ 560,00	10	\$ 56,00	\$ 4,67
TOTAL		\$ 700,00		\$ 70,00	\$ 5,83
TOTAL INVERSIÓN FIJA		\$ 5.644,80		\$ 64,48	\$ 47,04

GASTOS PRE-OPERATIVOS	Valor Total
Gastos de investigación	\$ 300,00
Registro sanitario	\$ 1.500,00
Registro de marcas mas gastos legales	\$ 1.500,00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 3.300,00

INVERSIÓN INICIAL	Valor Total
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 5.644,80
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 3.300,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 8.293,64
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 17.238,44

INGRESO POR VENTA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades Vendidas al Mes	6.700	7.370	8.107	8.918	9.809
Precio de Venta	\$ 1,361	\$ 1,360	\$ 1,362	\$ 1,367	\$ 1,374
Ingresos Mensuales	\$ 9.119,04	\$ 10.023,74	\$ 11.041,94	\$ 12.189,09	\$ 13.482,77
INGRESOS ANUALES	\$ 109.428,45	\$ 120.284,86	\$ 132.503,33	\$ 146.269,11	\$ 161.793,23

MATERIAL DIRECTO DE BATAS	COSTO TOTAL POR ROLLO	COSTO POR UNIDAD
1 rollo de tela de 500 mts.	\$ 190,00	\$ 0,559
hilos de lana para overlock	\$ 7,00	\$ 0,007
hilos poliester 10000 yardas	\$ 4,50	\$ 0,005
mt de tela rip para puño	\$ 2,50	\$ 0,030
Funda sellada para empaque por 5 unidades	\$ -	\$ -
TOTAL MATERIALES DIRECTOS	\$	0,610

COSTO TOTAL MATERIALES DIRECTOS DE BATAS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Material Directo por unidad	\$ 0,61	\$ 0,63	\$ 0,66	\$ 0,68	\$ 0,70
Unidades al mes	6.700,00	7.370,00	8.107,00	8.917,70	9.809,47
Costo Material Directo / Mes	\$ 4.087,57	\$ 4.661,34	\$ 5.315,66	\$ 6.061,82	\$ 6.912,71
Costo Material Directo / Año	\$ 49.050,87	\$ 55.936,14	\$ 63.787,90	\$ 72.741,80	\$ 82.952,57

MANO DE OBRA DIRECTA (FIJA)	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Remuneración mensual	Beneficios sociales	Costo MOD mensual
Obreros	4	\$ 354,00	\$ 1.416,00	\$ 496,50	1.912,50
Supervisor de Planta	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 173,57	673,57
TOTAL	5		1.916,00		2.586,06

Beneficios Sociales	13 sueldo	14 sueldo	fondos de reserva	aporte al iess	costo total mes
Obreros	\$ 118,00	\$88,5	\$ 117,95	\$ 172,04	\$ 496,50
Supervisor de Planta	\$ 41,67	\$29,5	\$ 41,65	\$ 60,75	\$ 173,57
TOTAL mensual	\$ 159,67	\$ 118,00	\$ 159,60	\$ 232,79	\$ 670,06

COSTO TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo MOD / mes	\$ 2.586,06	\$ 2.680,97	\$ 2.779,36	\$ 2.881,37	\$ 2.987,11
Costo MOD / Año	\$ 31.032,76	\$ 32.171,66	\$ 33.352,36	\$ 34.576,40	\$35.845,35

PRESUPUESTO EN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energía Eléctrica para Prod.	\$ 20,00	\$ 20,73	\$ 21,49	\$ 22,28	\$ 23,10
Mantenimiento Equipos	\$ 20,00	\$ 20,73	\$ 21,49	\$ 22,28	\$ 23,10
Depreciación PP&E	\$ 41,21	\$ 41,21	\$ 41,21	\$ 41,21	\$ 41,21
CIF Mensuales	\$ 81,21	\$ 82,67	\$ 84,20	\$ 85,77	\$ 87,41
CIF ANUALES	\$ 974,48	\$ 992,10	\$ 1.010,36	\$ 1.029,29	\$ 1.048,92

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Material Directo / Año	\$ 49.050,87	\$ 55.936,14	\$ 63.787,90	\$ 72.741,80	\$ 82.952,57
Costo MOD / Año	\$ 31.032,76	\$ 32.171,66	\$ 33.352,36	\$ 34.576,40	\$ 35.845,35
	\$	\$	\$		
CIF ANUALES	974,48	992,10	1.010,36	\$ 1.029,29	\$ 1.048,92
COSTO PRODUCCIÓN TOTAL	\$ 81.058,11	\$ 89.099,90	\$ 98.150,62	\$ 108.347,49	\$ 119.846,84

COSTO UNITARIO	\$ 1,008
GANANCIA	35%
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO	1,361

Sueldos y Salarios	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Remuneración mensual	Beneficios sociales	Gasto Total Sueldos y Salarios
Asistente de Compras Pública	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 144,75	544,75
TOTAL	1		\$ 400,00		\$ 544,75

Presupuesto de SUELDOS y SALARIOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios / mes	\$ 544,75	\$ 564,75	\$ 585,47	\$ 606,96	\$ 629,23
Sueldos y Salarios / año	\$ 6.537,04	\$ 6.776,95	\$ 7.025,66	\$ 7.283,51	\$ 7.550,81

Beneficios Sociales	13 sueldo	14 sueldo	fondos de reserva	aporte al iess	costo total mes
Asistente Compras Públicas	\$ 33,33	\$ 29,5	\$ 33,32	\$ 48,60	\$ 144,75
TOTAL mensual	\$ 33,33	\$ 29,50	\$ 33,32	\$ 48,60	\$ 144,75

Presupuesto de Servicios Básicos para la Administración					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Serv. Básicos / mes	\$ 10,00	\$ 10,37	\$ 10,75	\$ 11,14	\$ 11,55
Serv. Básicos / año	\$ 120,00	\$ 124,40	\$ 128,97	\$ 133,70	\$ 138,61

Presupuesto de Suministros de Oficina					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros al mes	\$ 15,00	\$ 15,55	\$ 16,12	\$ 16,71	\$ 17,33
Suministros al año	\$ 180,00	\$ 186,61	\$ 193,45	\$ 200,55	\$ 207,91

Presupuesto de Asesorías Contables y Legales					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesoría / mes	\$ 100,00	\$ 136,70	\$ 136,70	\$ 136,70	\$ 136,70
Asesoría / año	\$ 1.200,00	\$ 1.640,40	\$ 1.640,40	\$ 1.640,40	\$ 1.640,40

Presupuesto de Internet y Celular					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Internet y Celular / mes	\$ 45,00	\$ 46,65	\$ 48,36	\$ 50,14	\$ 51,98
Internet y Celular	\$ 540,00	\$ 559,82	\$ 580,36	\$ 601,66	\$ 623,74

Presupuesto de Permisos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Permisos / año	\$ 370,00	\$ 505,79	\$ 691,41	\$ 945,16	\$ 1.292,04

Presupuesto de Depreciación Área Administrativa

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Deprec. Área Adm. / mes	\$ 5,83	\$ 6,05	\$ 6,27	\$ 6,50	\$ 6,74
Deprec. Área Adm. / año	\$ 70,00	\$ 72,57	\$ 75,23	\$ 77,99	\$ 80,86

Presupuesto de Mantenimiento del Vehículo

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mant. Vehículo / mes	\$ 50,00	\$ 51,84	\$ 53,74	\$ 55,71	\$ 57,75
Mant. Vehículo / año	\$ 600,00	\$ 622,02	\$ 644,85	\$ 668,51	\$ 693,05

"Amortización" de Gastos de Pre-Operacionales

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Pre-operacionales	\$ 3.300,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

GASTOS ADMINISTRATIVOS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios / año	\$ 6.537,04	\$ 6.776,95	\$ 7.025,66	\$ 7.283,51	\$ 7.550,81
Serv. Básicos / año	\$ 120,00	\$ 124,40	\$ 128,97	\$ 133,70	\$ 138,61
Suministros al año	\$ 180,00	\$ 186,61	\$ 193,45	\$ 200,55	\$ 207,91
Asesoría / año	\$ 1.200,00	\$ 1.640,40	\$ 1.640,40	\$ 1.640,40	\$ 1.640,40
Internet y Celular	\$ 540,00	\$ 559,82	\$ 580,36	\$ 601,66	\$ 623,74
Permisos / año	\$ 370,00	\$ 505,79	\$ 691,41	\$ 945,16	\$ 1.292,04
Deprec. Área Adm. / año	\$ 70,00	\$ 72,57	\$ 75,23	\$ 77,99	\$ 80,86
Mant. Vehículo / año	\$ 600,00	\$ 622,02	\$ 644,85	\$ 668,51	\$ 693,05
Gastos Pre-operacionales	\$ 3.300,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS ADM.	\$ 12.917,04	\$ 10.488,56	\$ 10.980,35	\$ 11.551,50	\$ 12.227,42

Presupuesto de Transporte para Comercialización

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transp. - Com. / mes	\$ 180,00	\$ 186,61	\$ 193,45	\$ 200,55	\$ 207,91
Transp. - Com. / año	\$ 2.160,00	\$ 2.239,27	\$ 2.321,45	\$ 2.406,65	\$ 2.494,97

Presupuesto de Comisión en Ventas

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	% Comisión
Comisiones anuales	\$ 2.188,57	\$ 2.405,70	\$ 2.650,07	\$ 2.925,38	\$ 3.235,86	2,0%

Presupuesto de Publicidad

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad / mes	\$ 100,00	\$ 103,67	\$ 107,47	\$ 111,42	\$ 115,51
Publicidad anual	\$ 1.200,00	\$ 1.244,04	\$ 1.289,70	\$ 1.337,03	\$ 1.386,10

GASTOS DE VENTAS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transp. - Com. / año	\$ 2.160,00	\$ 2.239,27	\$ 2.321,45	\$ 2.406,65	\$ 2.494,97
Comisiones anuales	\$ 2.188,57	\$ 2.405,70	\$ 2.650,07	\$ 2.925,38	\$ 3.235,86
Publicidad anual	\$ 1.200,00	\$ 1.244,04	\$ 1.289,70	\$ 1.337,03	\$ 1.386,10
TOTAL G. VENTAS	\$ 5.548,57	\$ 5.889,01	\$ 6.261,22	\$ 6.669,06	\$ 7.116,94

CAPITAL DE TRABAJO

	Año 1
COSTO DE VENTA	\$ 81.058,11
GASTOS ADM.	\$12.917,04
GASTOS VENTA	\$ 5.548,57
CAO	\$99.523,72

CAPITAL DE TRABAJO	\$ 8.293,64
---------------------------	--------------------

CICLO DE EFECTIVO

Días de Adquisición y Producción	5
Días de Venta	5
Días de Cobro	20
(-) Días de Pago	0
CICLO EFECTIVO EN DÍAS	30

Inversión**Total**

INVERSIÓN FIJA	\$	5.644,80	
GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$	3.300,00	
CAPITAL DE TRABAJO	\$	8.293,64	
			\$ 17.238,44

Capital Propio **\$ 10.000,00**

CAPITAL REQUERIDO **\$ 7.238,44**

Condiciones del Crédito

Valor del Préstamo	\$	5.000,00
Periodos de pago		60
Tasa de interés		12%
Forma de capitalización		mensual a 3 años

PAGO **\$ 111,22**

No.	Principal	Intereses	Pago	Amort. Prést.
0			\$ 111,22	\$ 5.000,00
1	\$ 61,22	\$ 50,00	\$ 111,22	\$ 4.938,78
2	\$ 61,83	\$ 49,39	\$ 111,22	\$ 4.876,94
3	\$ 62,45	\$ 48,77	\$ 111,22	\$ 4.814,49
4	\$ 63,08	\$ 48,14	\$ 111,22	\$ 4.751,41
5	\$ 63,71	\$ 47,51	\$ 111,22	\$ 4.687,71
6	\$ 64,35	\$ 46,88	\$ 111,22	\$ 4.623,36
7	\$ 64,99	\$ 46,23	\$ 111,22	\$ 4.558,37
8	\$ 65,64	\$ 45,58	\$ 111,22	\$ 4.492,73
9	\$ 66,29	\$ 44,93	\$ 111,22	\$ 4.426,44
10	\$ 66,96	\$ 44,26	\$ 111,22	\$ 4.359,48
11	\$ 67,63	\$ 43,59	\$ 111,22	\$ 4.291,85
12	\$ 68,30	\$ 42,92	\$ 111,22	\$ 4.223,55
13	\$ 68,99	\$ 42,24	\$ 111,22	\$ 4.154,56
14	\$ 69,68	\$ 41,55	\$ 111,22	\$ 4.084,89
15	\$ 70,37	\$ 40,85	\$ 111,22	\$ 4.014,51
16	\$ 71,08	\$ 40,15	\$ 111,22	\$ 3.943,43
17	\$ 71,79	\$ 39,43	\$ 111,22	\$ 3.871,65
18	\$ 72,51	\$ 38,72	\$ 111,22	\$ 3.799,14
19	\$ 73,23	\$ 37,99	\$ 111,22	\$ 3.725,91
20	\$ 73,96	\$ 37,26	\$ 111,22	\$ 3.651,95
21	\$ 74,70	\$ 36,52	\$ 111,22	\$ 3.577,24
22	\$ 75,45	\$ 35,77	\$ 111,22	\$ 3.501,79
23	\$ 76,20	\$ 35,02	\$ 111,22	\$ 3.425,59
24	\$ 76,97	\$ 34,26	\$ 111,22	\$ 3.348,62
25	\$ 77,74	\$ 33,49	\$ 111,22	\$ 3.270,89

26	\$ 78,51	\$ 32,71	\$ 111,22	\$ 3.192,37
27	\$ 79,30	\$ 31,92	\$ 111,22	\$ 3.113,08
28	\$ 80,09	\$ 31,13	\$ 111,22	\$ 3.032,98
29	\$ 80,89	\$ 30,33	\$ 111,22	\$ 2.952,09
30	\$ 81,70	\$ 29,52	\$ 111,22	\$ 2.870,39
31	\$ 82,52	\$ 28,70	\$ 111,22	\$ 2.787,87
32	\$ 83,34	\$ 27,88	\$ 111,22	\$ 2.704,53
33	\$ 84,18	\$ 27,05	\$ 111,22	\$ 2.620,35
34	\$ 85,02	\$ 26,20	\$ 111,22	\$ 2.535,33
35	\$ 85,87	\$ 25,35	\$ 111,22	\$ 2.449,46
36	\$ 86,73	\$ 24,49	\$ 111,22	\$ 2.362,74
37	\$ 87,59	\$ 23,63	\$ 111,22	\$ 2.275,14
38	\$ 88,47	\$ 22,75	\$ 111,22	\$ 2.186,67
39	\$ 89,36	\$ 21,87	\$ 111,22	\$ 2.097,32
40	\$ 90,25	\$ 20,97	\$ 111,22	\$ 2.007,07
41	\$ 91,15	\$ 20,07	\$ 111,22	\$ 1.915,92
42	\$ 92,06	\$ 19,16	\$ 111,22	\$ 1.823,85
43	\$ 92,98	\$ 18,24	\$ 111,22	\$ 1.730,87
44	\$ 93,91	\$ 17,31	\$ 111,22	\$ 1.636,95
45	\$ 94,85	\$ 16,37	\$ 111,22	\$ 1.542,10
46	\$ 95,80	\$ 15,42	\$ 111,22	\$ 1.446,30
47	\$ 96,76	\$ 14,46	\$ 111,22	\$ 1.349,54
48	\$ 97,73	\$ 13,50	\$ 111,22	\$ 1.251,81
49	\$ 98,70	\$ 12,52	\$ 111,22	\$ 1.153,11
50	\$ 99,69	\$ 11,53	\$ 111,22	\$ 1.053,42
51	\$ 100,69	\$ 10,53	\$ 111,22	\$ 952,73
52	\$ 101,69	\$ 9,53	\$ 111,22	\$ 851,04
53	\$ 102,71	\$ 8,51	\$ 111,22	\$ 748,32
54	\$ 103,74	\$ 7,48	\$ 111,22	\$ 644,59
55	\$ 104,78	\$ 6,45	\$ 111,22	\$ 539,81
56	\$ 105,82	\$ 5,40	\$ 111,22	\$ 433,99
57	\$ 106,88	\$ 4,34	\$ 111,22	\$ 327,10
58	\$ 107,95	\$ 3,27	\$ 111,22	\$ 219,15
59	\$ 109,03	\$ 2,19	\$ 111,22	\$ 110,12
60	\$ 110,12	\$ 1,10	\$ 111,22	\$ 0,00

Años	Principal	Intereses
1er.	\$ 776,45	\$ 558,22
2do.	\$ 874,92	\$ 459,74
3er.	\$ 985,89	\$ 348,78
4to.	\$ 1.110,92	\$ 223,74
5to.	\$ 1.251,81	\$ 82,85
TOTAL	\$ 5.000,00	\$ 1.673,33

BAQUE & ASOCIADOS

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		\$109.428,45	\$ 120.284,86	\$ 132.503,33	\$ 146.269,11	\$ 161.793,23
(-) Costo de Venta		\$(81.058,11)	\$(89.099,90)	\$(98.150,62)	\$(108.347,49)	\$(119.846,84)
(=) Utilidad Bruta		\$ 28.370,34	\$ 31.184,96	\$ 34.352,72	\$ 37.921,62	\$ 41.946,39
(-) Gastos Administrativos		\$(12.917,04)	\$(10.488,56)	\$(10.980,35)	\$(11.551,50)	\$(12.227,42)
(-) Gastos de Ventas		\$(5.548,57)	\$(5.889,01)	\$(6.261,22)	\$(6.669,06)	\$(7.116,94)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 9.904,73	\$ 14.807,40	\$ 17.111,15	\$ 19.701,06	\$ 22.602,04
(-) Gastos Financieros		\$(558,22)	\$(459,74)	\$(348,78)	\$(223,74)	\$(82,85)
(=) UAIT		\$ 9.346,51	\$ 14.347,66	\$ 16.762,37	\$ 19.477,32	\$ 22.519,18
(-) Participación Trabajadores	15%	\$(1.401,98)	\$(2.152,15)	\$(2.514,36)	\$(2.921,60)	\$(3.377,88)
(-) Impuesto a la Renta	22%	\$(1.747,80)	\$(2.683,01)	\$(3.134,56)	\$(3.642,26)	\$(4.211,09)
UTILIDAD NETA		\$ 6.196,74	\$ 9.512,50	\$ 11.113,45	\$ 12.913,46	\$ 14.930,22

BAQUE & ASOCIADOS

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	\$ (5.644,80)					
UAIT		\$ 9.346,51	\$ 14.347,66	\$ 16.762,37	\$ 19.477,32	\$ 22.519,18
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (1.401,98)	\$ (2.152,15)	\$ (2.514,36)	\$ (2.921,60)
Pago de IR		\$ -	\$ (1.747,80)	\$ (2.683,01)	\$ (3.134,56)	\$ (3.642,26)
EFFECTIVO NETO		\$ 9.346,51	\$ 11.197,88	\$ 11.927,21	\$ 13.828,40	\$ 15.955,33
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 494,48	\$ 494,48	\$ 494,48	\$ 494,48	\$ 494,48
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00
(+) Aporte Accionistas	\$ 10.000,00					
(+) Préstamo concedido	\$ 5.000,00	\$ (776,45)	\$ (874,92)	\$ (985,89)	\$ (1.110,92)	\$ (1.251,81)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 9.355,20	\$ 9.134,54	\$ 10.887,44	\$ 11.505,81	\$ 13.281,96	\$ 15.267,99
(+) Saldo Inicial	\$ -	\$ 9.355,20	\$ 18.489,74	\$ 29.377,18	\$ 40.882,99	\$ 54.164,94
(=) FLUJO ACUMULADO	\$ 9.355,20	\$18.489,74	\$ 29.377,18	\$ 40.882,99	\$ 54.164,94	\$ 69.432,94

BAQUE & ASOCIADOS

CÁLCULO DE TIR Y VAN

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$(17.238,44)					
UAIT		\$9.346,51	\$14.347,66	\$16.762,37	\$19.477,32	\$22.519,18
Pago Part. Trab.		\$ -	\$(1.401,98)	\$(2.152,15)	\$(2.514,36)	\$(2.921,60)
Pago de IR		\$ -	\$(1.747,80)	\$(2.683,01)	\$(3.134,56)	\$(3.642,26)
EFFECTIVO NETO		\$9.346,51	\$11.197,88	\$11.927,21	\$13.828,40	\$15.955,33
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 494,48	\$ 494,48	\$ 494,48	\$ 494,48	\$ 494,48
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 2.822,40
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 8.293,64
(+) Préstamo concedido		\$ (776,45)	\$ (874,92)	\$ (985,89)	\$(1.110,92)	\$(1.251,81)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$(17.238,44)	\$9.134,54	\$10.887,44	\$11.505,81	\$13.281,96	\$26.384,04

TIR	60,28%
VAN	\$31.198,34
Pay Back	1,74 años

BAQUE & ASOCIADOS

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
A. CORRIENTE						
Efectivo	\$9.355,20	\$18.489,74	\$29.377,18	\$40.882,99	\$ 54.164,94	\$69.432,94
Total Activo Corriente	\$9.355,20	\$18.489,74	\$29.377,18	\$40.882,99	\$ 54.164,94	\$69.432,94
A. NO CORRIENTE						
Máquina de coser Overlock	\$2.688,00	\$2.688,00	\$2.688,00	\$2.688,00	\$2.688,00	\$2.688,00
Máquinas de coser rectas	\$1.008,00	\$1.008,00	\$1.008,00	\$1.008,00	\$1.008,00	\$1.008,00
Cortadora	\$336,00	\$336,00	\$336,00	\$336,00	\$336,00	\$336,00
Mesa trabajo	\$560,00	\$560,00	\$560,00	\$560,00	\$560,00	\$560,00
Sillas	\$252,00	\$252,00	\$252,00	\$252,00	\$252,00	\$252,00
Tijeras	\$100,80	\$100,80	\$100,80	\$100,80	\$100,80	\$ 100,80
(-) Deprec. Acum. Área Prod.	\$ -	\$(494,48)	\$(988,96)	\$(1.483,44)	\$(1.977,92)	\$(2.472,40)
Archivadores	\$140,00	\$140,00	\$140,00	\$140,00	\$140,00	\$140,00
Vitrina	\$560,00	\$560,00	\$560,00	\$560,00	\$560,00	\$560,00
(-) Deprec. Acum. Área Adm.	\$ -	\$(70,00)	\$(140,00)	\$(210,00)	\$(280,00)	\$(350,00)
Total Activo NO Corriente	\$5.644,80	\$5.080,32	\$4.515,84	\$3.951,36	\$ 3.386,88	\$2.822,40
TOTAL ACTIVOS	\$15.000,00	\$23.570,06	\$33.893,02	\$44.834,35	\$57.551,82	\$72.255,34
PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE						
Porción Corriente de la Deuda	\$776,45	\$ 874,92	\$ 985,89	\$1.110,92	\$1.251,81	\$ -
Particip. De Trab. Por Pagar	\$ -	\$1.401,98	\$ 2.152,15	\$2.514,36	\$ 2.921,60	\$3.377,88
Imp. A la Renta por Pagar	\$ -	\$1.747,80	\$2.683,01	\$3.134,56	\$ 3.642,26	\$ 4.211,09
Total Pasivo Corriente	\$ 776,45	\$4.024,70	\$ 5.821,05	\$6.759,84	\$7.815,67	\$7.588,96
PASIVO NO CORRIENTE						
Deuda a Largo Plazo	\$4.223,55	\$3.348,62	\$2.362,74	\$1.251,81	\$ -	\$ -
Total Pasivo NO Corriente	\$4.223,55	\$3.348,62	\$2.362,74	\$1.251,81	\$ -	\$ -
Total PASIVO	\$5.000,00	\$7.373,32	\$8.183,78	\$8.011,66	\$7.815,67	\$7.588,96
PATRIMONIO						
Capital	\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00
Utilidad Retenidas	\$ -	\$6.196,74	\$15.709,24	\$26.822,69	\$39.736,15	\$54.666,37
Total PATRIMONIO	\$10.000,00	\$16.196,74	\$25.709,24	\$36.822,69	\$49.736,15	\$64.666,37
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$15.000,00	\$23.570,06	\$33.893,02	\$44.834,35	\$57.551,82	\$72.255,34

<i>Diferencia A - PyP</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
---------------------------	------	------	------	------	------	------

COSTOS FIJOS	
MOD (fija)	\$ 31.032,76
Deprec. Planta	\$ 494,48
Sueldos y Salarios / año	\$ 6.537,04
Serv. Básicos / año	\$ 120,00
Suministros al año	\$ 180,00
Asesoría / año	\$ 1.200,00
Internet y Celular	\$ 540,00
Permisos / año	\$ 370,00
Deprec. Área Adm. / año	\$ 70,00
Mant. Vehículo / año	\$ 600,00
Gastos Pre-operacionales	\$ 3.300,00
Publicidad anual	\$ 1.200,00
Gastos financieros	\$ 558,22
COSTO FIJO TOTAL	\$ 46.202,50

COSTOS VARIABLES	
MD	\$ 49.050,87
Energía Eléctrica para Prod.	\$ 240,00
Agua para limpieza de área de trabajo	\$ -
	0 \$ -
Mantenimiento Equipos	\$ 240,00
Transp. - Com. / año	\$ 2.160,00
Comisiones anuales	\$ 2.188,57
TOTAL	\$ 53.879,44

Unidades Prod. / Año 80.400

Costo Variable Unitario \$ 0,67

Precio de Venta Unitario \$ 1,36

$$PE = CF / (P - CVU)$$

PE = 66.872	unidades al año, o	\$ 91.016,34
--------------------	--------------------	---------------------

PE = 5.573	unidades al mes, o	\$ 7.584,69
-------------------	--------------------	--------------------

BAQUE & ASOCIADOS

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$(17.238,44)					
VENTAS		\$ 113.444,47	\$ 124.699,32	\$ 137.366,21	\$ 151.637,19	\$ 167.731,04
(-) Costo de Venta		\$(84.032,94)	\$(92.369,87)	\$(101.752,75)	\$(112.323,84)	\$(124.245,22)
(=) Utilidad Bruta		\$ 29.411,53	\$ 32.329,45	\$ 35.613,46	\$ 39.313,34	\$ 43.485,83
(-) Gastos Administrativos		\$(12.917,04)	\$(10.488,56)	\$(10.980,35)	\$(11.551,50)	\$(12.227,42)
(-) Gastos de Ventas		\$(5.548,57)	\$(5.889,01)	\$(6.261,22)	\$(6.669,06)	\$(7.116,94)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 10.945,92	\$ 15.951,89	\$ 18.371,90	\$ 21.092,79	\$ 24.141,47
(-) Gastos Financieros		\$(558,22)	\$(459,74)	\$(348,78)	\$(223,74)	\$(82,85)
(=) UAIT		\$ 10.387,71	\$ 15.492,15	\$ 18.023,12	\$ 20.869,04	\$ 24.058,62
Pago Part. Trab.		\$ -	\$(1.558,16)	\$(2.323,82)	\$(2.703,47)	\$(3.130,36)
Pago de IR		\$ -	\$(1.942,50)	\$(2.897,03)	\$(3.370,32)	\$(3.902,51)
EFFECTIVO NETO		\$ 10.387,71	\$ 11.991,49	\$ 12.802,27	\$ 14.795,25	\$ 17.025,75
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 494,48	\$ 494,48	\$ 494,48	\$ 494,48	\$ 494,48
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00
(+) Amortizac. G. Pre-Operac.		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 2.822,40
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 8.293,64
(+) Préstamo concedido		\$(776,45)	\$(874,92)	\$(985,89)	\$(1.110,92)	\$(1.251,81)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$(17.238,44)	\$ 10.175,73	\$ 11.681,04	\$ 12.380,86	\$ 14.248,81	\$ 27.454,46

TIR	65,57%
VAN	\$ 34.605,31
Pay Back	1,60 años

VARIACIÓN

3,67%	Inflación
3,67%	Inflación

INDICES DE RENTABILIDAD					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROS	5,66%	7,91%	8,39%	8,83%	9,23%
ROA	41,31%	40,36%	32,79%	28,80%	25,94%
ROE	38,26%	37,00%	30,18%	25,96%	23,09%