**TRANSPORTES GIRON (1)**

El señor Gustavo Girón es un conocido comerciante de abarrotes. En este último año , ha observado que el negocio ha venido a menos y ha decidido cambiar de giro. Después de varias noches de insomnio, ha pensado que sería bueno constituir una empresa de transportes y trabajar con la empresa Cervezas del Perú S.A. en la distribución de cerveza de la planta a los puntos de venta aledaños.

A continuación, se especifican los detalles relacionados con el negocio de transporte de cerveza del señor Girón. Desarrolle usted el flujo de caja y la proyección del Estado de Resultados. El proyecto tiene una vida útil de 4 años.

**Tarifas:**

Las tarifas de transporte de cerveza, sin IGV, son las siguientes:

Caja de botella de 620 ml US$ 0.10

Caja de botella de 1,100 ml US$ 0.15

**Inversión:**

Cervezas del Perú S.A. tiene como política usar el servicio de transportes de empresas con flota propia, debido a las malas experiencias que ha enfrentado anteriormente con aquellas que alquilaban sus vehículos. Asimismo, la empresa requiere trabajar con dos camiones que tengan una capacidad mínima de 160 cajas de 620 ml.

El señor Girón tiene el problema parcialmente resuelto. Sabe que puede pedirle un camión a su padre Carlos (camión A), sin ningún inconveniente y condición, el que esta valorizado en US$ 30,000. El otro camión que necesita piensa comprarlo y ha conseguido un precio de US$ 28,000 sin IGV. Se sabe que rematando los inventarios de su negocio de abarrotes puede conseguir US$ 33,320. Asimismo, puede conseguir US$ 10,000 con un préstamo de una entidad financiera.

**Aspectos Técnicos:**

El señor Girón puede contar entonces con 2 camiones. Cada camión tiene una capacidad de 200 cajas de 620 ml. Para efectos de control, el señor Girón decidió dedicar el camión A al transporte de cajas de 620 ml. El camión B se dedicará al transporte de cajas de 1,100 ml. La equivalencia volumétrica de 200 cajas de 620 ml es de 113 cajas de 1,100 ml. Se estima que por mes se puede realizar 100 viajes por camión. Cada viaje contempla el despacho de las botellas de cerveza y el transporte de los envases vacíos a la planta.

**Costos de Operación:**

El principal costo es el combustible. Se proyecta que se requiere US$ 1,600 sin IGV al año.

El señor Girón sería el chofer de un camión. Requeriría entonces contratar a un chofer para el otro camión, con un sueldo similar al que él recibiría (US$ 3,840 al año). Asimismo, cada camión cuenta con dos tripulantes más: Un ayudante para la manipulación de cajas, cuyo sueldo se estima en US$ 1,200 al año, y un vendedor de la cervecería, cuyo sueldo es de US$ 6,000 al año.

Para la operación normal del negocio, se requiere comprar repuestos y servicios de taller por US$ 1,600 al año.

**Financiamiento:**

Se tiene la posibilidad de conseguir financiamiento de US$ 10,000 a una tasa de interés de 12% (al rebatir) con el método de amortización de capital constante y se pagan anualmente.

**Liquidación de Activos:**

El señor Girón proyecta que después de 4 años de operación del negocio, podría vender el camión B en su valor en libros, que al final del cuarto año sería de US$ 16,000.

**Aspectos Tributarios:**

El impuesto general a las ventas (IGV) es de 18%, y grava a los servicios que brinda el señor Girón y a las compras de combustibles y repuestos. El impuesto a la renta es de 30%

Algunos supuestos es que la depreciación es de línea recta. Se estima un aumento de capital de trabajo igual a 10% del incremento de las ventas.

1. *Adaptado del libro Ejercicios de Evaluación de Proyectos ( 2012) de Arlette Beltrán y Hanny Cueva. Cuarta Edición. Universidad del Pacífico. Lima Perú.*