



UDB LEGISLACIÓN Y ECONOMÍA

Economía

Plan de Negocios

*Apellido y Nombres:**Número de Legajo:*

AYZENBERG, EZEQUIEL TOMÁS	147.067-0
BREY, ROSA FERNANDA	121.401-9
HRYNIEWICZ, ALAN FRANK	141.934-1
LACHOWICZ, ALEJANDRO GABRIEL	103.764-0
MARTINEZ RODRIGUEZ, JORGE	140.831-8
MILD, JONATAN BRIAN	140.543-3
PEREYRA MOLINA, PABLO JOAQUIN	140.887-2
ROBLES, IGNACIO GABRIEL	128.284-0
PARDO, MANUEL GUSTAVO	102.752-9

Grupo N°: 3

Docente: Ing. Horacio Disciascio

JTP: Rolando Galloni Guillén

Curso: Z3074

Año: 2014

En el mercado existe una gran variedad de palillos de distintos materiales, como bambú, metal, hueso, marfil, plástico y madera. Nuestra empresa Kuaizi S.A comenzará con la producción de palillos de madera de pino.

Su uso principal será como utensilio para comer, aunque también tiene utilidad como sujetador en peinados. Hay varios tipos principales de palillos:

- **Chinos:** palillos largos de madera que se estrechan en una punta redonda.
- **Japoneses:** palillos largos de madera que se estrechan en un extremo puntiagudo.
- **Coreanos:** palillos cortos de metal que se estrechan en un extremo romo, aunque también los hay de madera.
- **Vietnamitas:** palillos medianos, normalmente planos que se estrechan en un extremo romo, tradicionalmente de madera pero actualmente también de plástico.

3. Proceso de visualización de una empresa

Misión

Nuestra empresa se enfoca en la fabricación de palillos para degustar comida oriental. Estamos dirigidos a satisfacer la demanda de palillos tanto a los restaurantes del país, como a personas individuales, buscando expandirnos al mercado asiático dada la creciente demanda y disminución de la oferta, en ese sector geográfico.

Nuestro producto se diferencia del resto en su diseño, que es más tendiente a ser rectangular y menos ovalado lo que permite un agarre más efectivo de los alimentos. A su vez que facilita el agarre por el usuario.

Valores

- **Liderazgo:** Alcanzar prestigio internacional y ser referencia ante la competencia.
- **Sustentabilidad:** Nuestro compromiso ante la sociedad y el ambiente.
- **Calidad:** La excelencia en los procesos de producción y en el producto terminado.
- **Responsabilidad social:** Reutilización de los desperdicios producidos como parte de la protección ambiental.

Visión

Ser una empresa de producción de palillos líder en Argentina, consolidar nuestra participación en el mercado nacional, tanto a nivel mayorista como minorista. Expandirnos a nivel internacional y ser la preferencia de utensilios de alimentos del mundo asiático.

4. Tipo de sociedad:

Elegimos como tipo de sociedad a la Sociedad Anónima (S.A) por encima de otras sociedades como la Sociedad de Responsabilidad Limitada S.R.L y la Sociedad de Hecho entre otras. Dado que este tipo de sociedad nos permite lograr una mayor y rápida expansión del capital que facilita grandes inversiones lo que va acorde con los objetivos de nuestra empresa de insertarse a largo plazo en el mercado internacional.

En este tipo de sociedad el capital se divide en acciones y al igual que la S.R.L permite que los socios limiten su responsabilidad a las acciones suscriptas. Por lo que los socios serán responsables con su patrimonio sólo hasta el monto del aporte realizado, brindándoles una seguridad financiera y siendo menores sus riesgos de coparticipación. Se tiene como beneficio tributario la posibilidad de deducir primas de seguros de salud. Las acciones pueden adquirirse por transferencia o herencia, de forma rápida y flexible fomentando el aumento de la sociedad.

En el peor de los casos, si la empresa enfrenta dificultades de distinta índole, la separación de los accionistas con la administración de la misma resulta beneficiosa ya que los socios capitalistas responden limitadamente a la integración de las acciones suscriptas.

El costo de constitución e inscripción de la S.A. es de un capital mínimo de \$100.000. Se debe pagar una tasa anual de mantenimiento a la Inspección General de Justicia (IGJ) que se calcula sobre el patrimonio neto. Se deben presentar balances una vez al año en la IGJ.

Al momento de la constitución los pasos son:

- Se reserva el nombre que haya elegido para su sociedad. Nuestros profesionales redactan el contrato, los estatutos y demás escritos.
- Se firma el contrato y el estatuto ante Escribano Público.
- Se ordena la Publicación del edicto en el Boletín Oficial (pública a las 72 hs).
- Se diligencian y tramitan los restantes escritos, seguro de caución, dictámenes y demás formularios.
- Publica el edicto en el Boletín Oficial.
- Presentación de todo el expediente ante la IGJ.

Nota: Dependiendo del tiempo que lleve en concretarse el proyecto, podría suceder la actualización del nuevo Código Civil de la República Argentina, por lo que en dicho caso, se recomienda volver a analizar las diferentes posibilidades existentes en cuanto a la elección del tipo de sociedad comercial.

5. Mercadotecnia

Producto.

La empresa fabricará palillos para comida oriental que serán utilizados como utensilios para comer. Los palillos son de diseño sencillo: dos varas delgadas, siendo las áreas de los extremos inferiores a un centímetro cuadrado. Tienen una forma ovalada que permite un mejor agarre tanto de la comida como al manipularlos. Se utiliza el árbol de pino por sus características que facilitan trabajarlo. Por cada árbol de pino se obtienen 4 mil pares de palillos.

El objetivo es satisfacer la alta demanda de este producto asociado a la prestación de servicios gastronómicos orientales de los restaurantes de todo el país. La presentación del mismo serán bolsas de 100 unidades, o sea 100 pares de palillos. Siendo dicha presentación la más aceptada en el mercado actualmente. Se tomará como unidad al par de palillos.

Precio.

Al analizar el precio actual en el mercado; se estima que el precio al minorista sea de 80 pesos por la unidad de una bolsa de 100 palillos y para los mayoristas a 70 pesos en la misma forma de presentación. Teniendo un precio menor que el del mercado con el objeto de lograr una más rápida inserción en el mismo.

Plaza.

Nuestro mercado inmediato es el nacional, con miras a expandirnos al mercado asiático. Específicamente nuestros clientes serán el sector gastronómico de comida oriental asiática. Que se encuentra con mayor número en las ciudades capital de las provincias del país, habiendo una demanda nacional actual de aproximadamente treinta y un millones doscientos mil pares de palillos. Actualmente no hay ninguna empresa que fabrique nuestro producto, sin embargo el mercado está siendo satisfecho por algunas empresas importadoras de palillos, las cuales dada la situación actual tienen ciertas dificultades con importación. Constituyendo una oportunidad para insertarnos en el mercado. Los canales de distribución usados serán la vía fluvial y terrestre, dada la ubicación de la fábrica en Gualaguaychú, Entre Ríos. Pues cuenta de importantes conexiones viales, ferroviarias y portuarias que la comunican con los grandes centros de consumo de la región, del país y del mundo. La fábrica debe estar a las afueras de las poblaciones por el fuerte sonido, y porque se busca la cercanía a la materia prima para abaratar costos de transporte.

En el sector internacional hay una fuerte demanda no satisfecha en su totalidad siendo China el principal demandante, con un consumo anual de 80 billones de pares de palillos descartables de pino, con una producción anual de 80 mil millones de palillos, consumiendo 20 millones de árboles, por lo que enfrenta problemas ambientales por la deforestación que ha tenido durante milenios. Lo que ha provocado que se eleven los impuestos a la fabricación de palillos en ese país, favoreciendo la importación de este producto.

Promoción.

Para dar a conocer el producto al sector consumidor se usará la televisión principalmente para dar a conocer nuestro producto y relacionarla positivamente al consumo gastronómico asiático, destacando las actividades ambientales que realiza nuestra empresa y logrando llegar a toda la sociedad generando una conciencia respecto a nuestra marca, garantizando marcar una diferencia con las empresas importadoras de palillos chinos.

Se contactará directamente vía mail, reuniones, telefónicamente, etc. con los grandes restaurantes en todo el país que tienen un mayor consumo, para presentarles nuestro producto y convertirnos en sus preferencias.

Se buscarán en un futuro inversores chinos, mediante video conferencias y reuniones comerciales a fin de aumentar la producción y dar el salto al mercado internacional, que presenta grandes oportunidades.

Personal.

Se aplicarán técnicas de motivación basadas en las teorías de Maslow y Hersberg. Respecto a los operadores se les permitirá hacer rotación en la empresa a otra área operativa, previa capacitación de la nueva área. Para evitar la monotonía en las actividades desarrolladas por los mismos.

Salarios justos y acordes a las labores realizadas. Se concederá un plus por presentismo, por excedente de producción, por lograr objetivos de la empresa. Turnos rotativos para los operarios con la adecuada planificación de horas de descanso. Recesos en el día de 10 minutos cada 1 hora y media, para evitar agotamiento, y mantener el rendimiento del trabajador. Se realizará una fiesta anual para fomentar las relaciones interpersonales.

Cursos de capacitación al personal con oportunidad de crecimiento en la empresa. Un día al año se harán actividades comunitarias, con participación voluntaria de los empleados.

Posicionamiento.

La meta final de nuestra organización es ser la marca de preferencia para el sector gastronómico de comida oriental en el país, destacándonos por nuestra calidad y precios accesibles; ocupando la totalidad del mercado nacional y ser reconocidos internacionalmente en el mercado asiático.

6. Análisis FODA:

Fortalezas

- Al ser una empresa que inicia de cero, contaremos con maquinarias de mayor tecnología que nuestros competidores. (3 puntos)
- El personal de la empresa no son simples empleados, somos una gran familia que apuesta a la empresa y la sienten como propia. (2 puntos)
- Los empleados serán continuamente motivados, mediante salarios acordes a su actividad; turnos rotativos pertinentes para garantizar su descanso y eficiencia en el trabajo; etc. (3 puntos).
- Recursos humanos altamente capacitados en todas las áreas.(2 puntos)

Oportunidades

- Posibilidad de trabajar con grandes empresas gastronómicas nacionales. (4 puntos)
- Posibilidad de expandirnos al mercado asiático, por la gran demanda existente y la poca oferta, en especial en países como China y Japón. (3 puntos)
- Posibilidad de utilizar nuevas tecnologías. (3 puntos)
- Utilización de herramientas tecnológicas por parte de la empresa para agilizar la performance de la gestión administrativa.(3 puntos)
- Dificultad en las importaciones de palillos chinos por empresas importadoras que son nuestra única competencia. (2 puntos)
- Ser la única empresa fabricante de palillos para comer comida asiática en el país.(4 puntos)

Debilidades

- Se necesita acaparar clientes que actualmente compran a empresas importadoras. (2 puntos)
- El costo inicial del producto que la empresa dispone por el producto puede ser más elevado a lo que esperan los mercados que recién empiezan. (2 puntos)
- Falta de conocimiento por parte del sector de nuestra marca.(3 puntos)

Amenazas

- Dificultades nacionales económicas: superinflación, inestabilidad económica, entre otros. (3 puntos)
- Dificultades nacionales políticas: cambios en la legislación, en políticas de derecho ambiental, en el código civil, inestabilidad política nacional e internacional, entre otros. (1 puntos)
- Pérdida de mercado debido a la creación de nuevas empresas. (1 puntos)

-
- Dificultad de importación de insumos y/o maquinarias. (2 puntos)

DEBILIDADES	FORTALEZAS	AMENAZAS	OPORTUNIDADES	TOTAL
9	10	7	19	45
20%	22,22%	15,56%	42,22%	100%

7. Ventas

Estacionalidad.

Las ventas de nuestro producto se realizarán durante todo el año, siendo la temporada de invierno cuando se experimenta a una mayor demanda, según los estudios realizados. Existen dos grupos los restaurantes pequeños, y los medianos y grandes. Para el primer grupo un consumo promedio mensual es de 300 palillos y en temporada alta asciende hasta 600 palillos. Para el segundo grupo es de 8,000 palillos mensuales y en temporada alta asciende a 10,000 palillos.

El mercado nacional aproximadamente está conformado por unos 300 comercios en el país, con un consumo anual de 31,200,000 unidades. En el primer año se espera que para la primera parte de la temporada baja ocupar el 35% del mercado nacional, posteriormente para la temporada alta llegar a abastecer al 45% y mantenernos en el 45% para el final de año.

Durante el primer año de operación se prevé la producción siguiente:

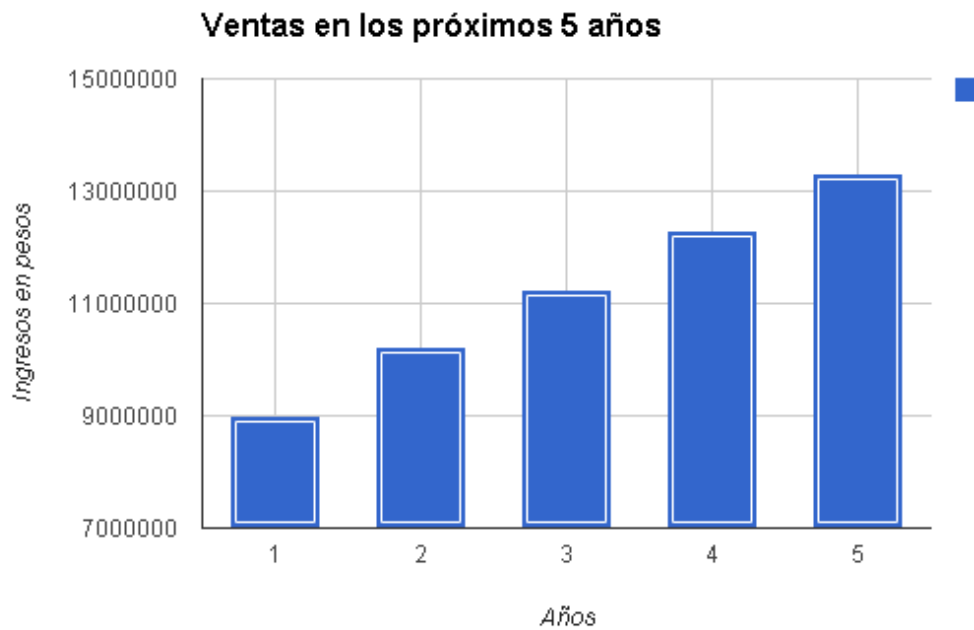
- Temporada baja: enero - mayo. Cubriremos un 35% del mercado. Ventas de 840.000 unidades por mes.
- Temporada alta: junio -septiembre. Incrementaremos nuestra participación en un 10%. Ventas de 1.350.000 unidades por mes.
- Temporada baja: octubre- diciembre. mantendremos nuestra presencia en el mercado. Ventas de 1.080.000 unidades por mes.

Tendencia.

Dado nuestros bajos precios y nuestra excelente calidad esperamos tener un incremento anual del 20% en el mercado, durante los próximos 5 años. Empezando inicialmente el primer año con el 45% del mercado, luego estimamos tener un incremento sostenido del 5% anual. Según el detalle:

Año	Ingresos (pesos)	Unidades ventas	Porcentaje de participación en el mercado
1	\$8.988.000,00	12.840.000,00	45
2	\$10.236.800,00	14.596.000,00	50

3	\$11.260.480,00	16.055.600,00	55
4	\$12.284.160,00	17.515.200,00	60
5	\$13.307.840,00	18.974.800,00	65



Logrando un crecimiento de ventas incremental y sostenible a lo largo del tiempo. A medida que nos damos más a conocer y se va afianzando nuestra marca en el mercado. Lo que posteriormente nos permitirá introducirnos en el mercado internacional.

8. Inversión en:

Capital Fijo	Detalle	Cant.	Precio unitario (pesos)	Total
Terreno	Terreno, superficie 11700 m2 en Entre Ríos Partido de Colon San Salvador Ruta 38 al 2000. Servicios de agua pozo, electricidad Arboleda, Forestación, vivienda.	1	\$350.000,00	\$350.000,00
SW-656	Maquinaria de corte de madera	1	\$15.156,00	\$15.156,00
SW-105	3. Wood set-size machine** maquinaria para madera tamaño ajustado.	1	\$10.104,00	\$10.104,00
SW-218	2.wood chopsticks shaping machine** máquina de conformación palillos de madera.	1	\$16.840,00	\$16.840,00
SW-107	4. chopsticks sharpen machine** máquina para afilar palillos.	1	\$67.360,00	\$67.360,00
SW-106	5. polishing machine** máquina pulidora	1	\$16.840,00	\$16.840,00
SW-109	6. knife sharpening machine** máquina cuchillo afiladora.	1	\$25.260,00	\$25.260,00
SW-112	Maquinaria empacadora de palillos.	1	\$19.366,00	\$19.366,00
Montacarga	Montacarga móvil.	1	\$1.649,00	\$1.649,00

Cinta de transporte	Cinta para trasladar los palillos de maquina en maquina.	3	\$13.500,00	\$40.500,00
Camara de gases	Camara para limpieza de la madera.	1	\$39.500,00	\$39.500,00
Rodado: Camión	Ford 600 Perkins 6 Cilindros Modelo 63	2	\$560.000	\$1.120.000,00
Rodado: Sprinter	Mercedes Benz Sprinter 310 diesel	1	\$110.000,00	\$110.000,00
Rodado: Minicargador	Minicargadora Xcmg Xt740.	1	\$310.698,00	\$310.698,00
Escritorio gerencial		2	\$3.000,00	\$6.000,00
Sillones ejecutivos		10	\$630,00	\$6.300,00
Mesa de reunión		1	\$1.800,00	\$1.800,00
Sillas de oficina	Silla PVC alto impacto giratoria Regulable	14	\$428,00	\$5.992,00
Puestos trabajo en 'L'		14	\$1.399,00	\$19.586,00
Equipos informáticos	Computadoras y accesorios(monitor, teclado,bocinas, mouse, pad)	15	\$3.900,00	\$58.500,00
Aire acondicionado	Equipo de climatización:para oficina	2	\$4.000,00	\$8.000,00

Construcción Galpón y oficinas.				\$2.000.000,00
Total				\$4.249.451,00

Capital de trabajo	Detalle	Cant.	Precio unitario	Total
Materia prima	Troncos de pino	960	\$40,00	\$38.400,00
Experto en maquinaria	Para capacitacion de los operarios	1	\$12.000,00	\$12.000,00
Combustible	Para camiones y camioneta	12	\$8.000,00	\$96.000,00
Sueldos	Sueldos para el personal de la empresa durante el primer año			\$4.525.699,2
Pago servicios	Pagos durante el primer año, ABL, gas, luz, agua.			\$27.000,00
Seguridad	Servicio terciarizado			\$30.000,00
Limpieza	Servicio terciarizado			\$25.000,00
Caja chica	Insumos varios, vestuario, útiles de oficina, legales, etc. Para el primer año.			\$500.000,00
Total				\$5.236.099,20

Suma una inversión total de \$9.485.550,20 pesos para poner en marcha la empresa.

9. Amortización de los Activos Fijos:

Amortización
(Sistema de amortización precio promedio ponderado)

Montacargas:

Precio de compra (inicial): 1649\$.
Precio final: 329.8\$ (20%valor de compra)
Valor amortizable: 1319.2 \$
Periodo de amortización: 5 años
Cuota a finalizar el año: 263.84 \$

Cinta de transporte:

Precio de compra: 67500 \$
Precio de instalación: 1500 \$
Precio de flete: 1500 \$
Precio inicial: 70500 \$
Precio final: 21150 \$ (30%valor inicial)
Valor amortizable: 49350 \$
Periodo de amortización: 15 años
Cuota a finalizar el año: 3290 \$

Minicargadora Xcmg XT 740:

Precio de compra: 310698 \$
Precio de instalación: 5000\$
Precio de flete: 1500 \$
Precio inicial: 317198 \$
Precio final: 95159.4 \$ (30%valor inicial)
Valor amortizable: 222038.6 \$
Periodo de amortización: 15 años
Cuota a finalizar el año: 14802.57\$

Camara de gases:

Precio de compra: 39500 \$
Precio de instalación: 2500 \$
Precio de flete: 1500 \$
Precio inicial: 43500 \$
Precio final: 13050 \$ (30%valor inicial)
Monto a amortizar: 30450 \$
Periodo de amortización: 15 años
Cuota a finalizar el año: 2030 \$

Maquinaria amortización total

Precio de compra total maquinaria: 170926\$
Precio de instalación y capacitación operarios : 5000\$
Precio de flete total : 4000 \$

Precio inicial total : 179926\$
Precio final total : 35985.2 \$ (20% valor inicial)
Valor amortizable: 143940.8 \$
Periodo de amortización: 15 años
Cuota a finalizar el año: 9596.05 \$.

Camión Ford 600 Perkins 6 cilindros Modelo 6:

Precio de compra (inicial): 560000 \$
Precio final: 56000 \$ (10 % valor inicial)
Valor amortizable: 504000 \$
Periodo de amortización: 10 años
Cuota a finalizar el año: 50400 \$.
La amortización se le hizo a una unidad. La empresa adquirirá 2 unidades por lo tanto la cuota anual de amortización de camiones será 100800 \$

Camioneta Mercedes Benz Sprinter 310 diesel:

Precio compra (inicial): 110000 \$
Precio final: 11000 \$ (10 % valor inicial)
Valor amortizable: 99000 \$
Periodo de amortización: 10 años
Cuota a finalizar el año: 9900 \$.

Pañol de herramientas:

Para el análisis de amortización de herramientas (llaves, taladros, martillos, amoladoras, pinzas, etc.) se considera que el tiempo obsoleto será cuando la máquina se rompa o en el caso de las llaves se extravíen según lo que suceda primero. Por lo tanto en precio de recupero es cero. Se tomó un tiempo promedio de 5 años.
Valor de herramientas: 5000 \$
Periodo de amortización: 5 años
Cuota a finalizar el año: 1000 \$

Computadora:

Precio de compra: 3900 \$
Precio final: 390 (20 % valor inicial)
Valor amortizable: 3510\$
Periodo de amortización: 3 años
Cuota al finalizar el año: 1170 \$ al ser 15 computadoras la cuota total será de 17550\$

Muebles de oficinas (total):

Precio de compra: 39638 \$
Precio final: 3963.8 (10 % valor inicial)
Valor amortizable: 35634.2\$
Periodo de amortización: 5 años
Cuota al finalizar el año: 7126.84 \$

Construcción de galpón y oficinas:

Precio de compra: 2000000\$
Valor de recupero: 1400000\$
Monto a amortizar: 60000\$
Periodo de amortización: 50 años
Cuota a finalizar el año: 12000\$.

Sistema de climatización de oficinas Surrey:

Precio de compra: 4000 \$
Precio final: 400 (10 % valor inicial)
Valor amortizable: 3600 \$
Periodo de amortización: 5 años
Cuota al finalizar el año: 720 \$ al ser 2 sistemas de climatización la cuota total será de 1440 \$

Amortización Anual (total): 177.849,3 \$

9. Capacidad instalada:

Contamos con un excelente conjunto de máquinas que tienen una producción de 40,000 unidades cada 8 horas, se calcula un desperdicio promedio del 2 % de la producción. En la siguiente tabla se muestra la producción efectiva, lista para vender, y en otra columna el desperdicio que se generó.

Turno	Horas	Prodc. día efectiva	Prodc. mes(20 días hábiles), efectiva.	Prodc anual, efectiva.	Desperdicio anual.(unidades)	Mat Prima troncos
1	8	39.200	784.000	9.408.000	192.000	2400
2	16	78.400	1.568.000	18.816.000	384.000	4800
3	24	117.600	2.352.000	28.224.000	576.000	7200

Dadas las proyecciones de ventas esperadas para el primer año, se decide tener dos turnos y la producción sería la siguiente.

Primer año

Producción máxima mensual: 1.600.000 unidades de las cuales 1.568.000 sería producción de unidades efectiva.

Temporada	Mes	Capacidad Instalada	%
Baja	Enero	1.568.000	98%
Baja	Febrero	1.568.000	98%
Baja	Marzo	1.568.000	98%
Baja	Abril	1.568.000	98%
Baja	Mayo	1.568.000	98%
Alta	Junio	1.568.000	98%
Alta	Julio	1.568.000	98%
Alta	Agosto	1.568.000	98%
Alta	Septiembre	1.568.000	98%
Baja	Octubre	1.568.000	98%

Baja	Noviembre	1.568.000	98%
Baja	Diciembre	1.568.000	98%
	Total Anual	18.816.000	

Detalle de producción efectiva del proyecto

Años	Ventas previstas	Cantidad producida efectiva	Stock	Turno elegido	% mercado ocupado	Mat prima
1	12.840.000,00	18.816.000,00	5.976.000,00	2	45	4800
2	14.596.000,00	18.816.000,00	10.196.000,00	2	49	4800
3	16.055.600,00	18.816.000,00	12.956.400,00	2	52	4800
4	17.515.200,00	18.816.000,00	14.257.200,00	2	56	4800
5	18.974.800,00	9.408.000,00	4.690.400,00	1	65	2400

Para toda la vida útil del proyecto la cantidad máxima anual producida (efectiva) en toda la vida útil es de 18.816.000 unidades con un desperdicio de 384.000 unidades, haciendo un total de producción de 19.200.000,00 unidades anuales.

10. Cuadro de Fuentes y Usos:

	Fuentes		Usos		Saldo	Saldo Acum.
	Concepto	\$	Concepto	\$		
0	Aporte socio	\$3.969.986,36	Inversión Activo	\$3.280.980,46		
			IVA	\$689.005,90		
		\$3.969.986,36		\$3.969.986,36	\$0,00	\$0,00
1	Aporte socio	\$185.277,75	Inversión Capital Trabajo	\$1.276.007,59		
	Rec. Crédito Fiscal	\$689.005,90	Imp. Ganancias	\$285.663,18		
	Fondo autogenerado	\$787.387,12	Honorarios	\$100.000,00		
		\$1.661.670,77		\$1.661.670,77	\$0,00	\$0,00
2	Fondo autogenerado	\$2.527.616,21	Imp. Ganancias	\$869.821,05		
			Honorarios	\$100.000,00		
		\$2.527.616,21		\$969.821,05	\$1.557.795,16	\$1.557.795,16
3	Fondo autogenerado	\$4.525.337,40	Imp. Ganancias	\$1.544.101,15		
			Honorarios	\$100.000,00		
		\$4.525.337,40		\$1.644.101,15	\$2.881.236,25	\$4.439.031,41
4	Fondo autogenerado	\$6.894.736,71	Imp. Ganancias	\$2.349.833,60		
			Honorarios	\$100.000,00		
		\$6.894.736,71		\$2.449.833,60	\$4.444.903,11	\$8.883.934,52
5	Fondo autogenerado	\$10.022.117,94	Imp. Ganancias	\$3.419.835,96		

	Rec. Valor final	\$2.325.336,84	Honorarios	\$100.000,00		
	Rec.Capital de Trabajo	\$1.276.007,59				
		\$13.623.462,37		\$3.519.835,96	\$10.103.626,41	\$18.987.560,93

Se pedirá un crédito de 2.000.000 pesos al banco.

12. Cálculo de costos de producto:

COSTO TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA			\$ 1.666.583,04
----------------------------------	--	--	-----------------

Costo Variable Total de Fabricación			\$ 1.828.583,04
Costo Variable Unitario de Fabricación			\$ 0,11

Consumo de Energia Total Anual:			\$ 95.692,80
---------------------------------	--	--	--------------

Costo Total Mano de Obra indirecta			\$ 1.051.690,00
------------------------------------	--	--	-----------------

Otros Gastos de Fabricación			\$ 4.534,00
-----------------------------	--	--	-------------

Costo Fabricación Fijos			\$ 1.151.916,80
-------------------------	--	--	-----------------

Costo Total de Fabricación
\$ 2.980.499,84

Gastos Comercialización Fijos			\$ 520.999,60
-------------------------------	--	--	---------------

Gastos Administrativos Fijos			\$ 2.784.790,00
------------------------------	--	--	-----------------

Amortización			\$ 1.074.532,44
--------------	--	--	-----------------

Todos los Gastos tomados en cuenta son erogables excepto las Amortizaciones.

Costo Total
\$ 7.360.821,88

13. Análisis de beneficio y punto de equilibrio de la empresa:

Para la venta de palillos se obtienen los siguientes datos:

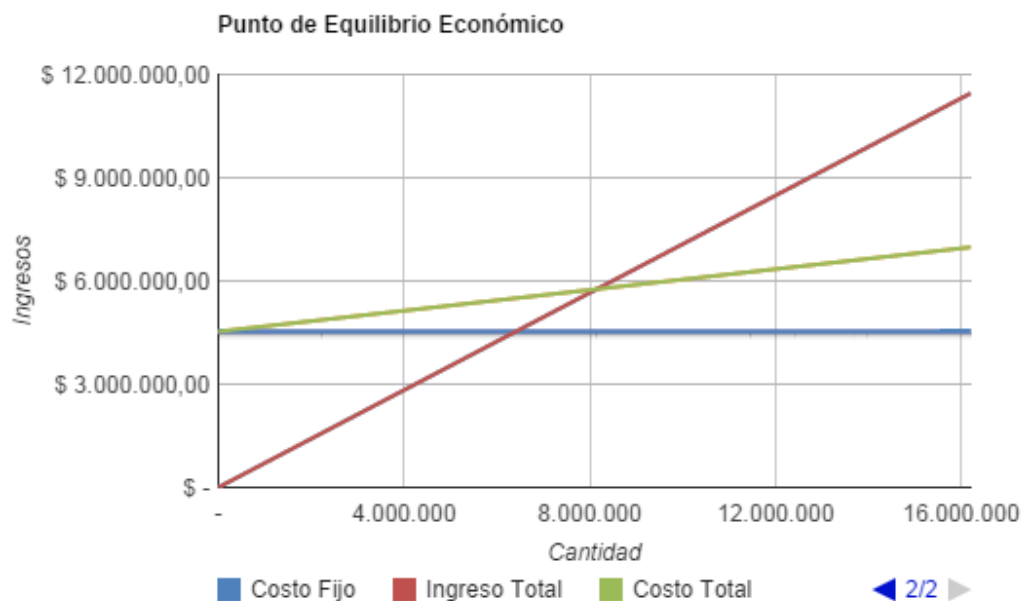
Punto de Equilibrio Económico

Cf	\$ 4.530.511,90
Pu	\$ 0,71
Cvu fab.	\$ 0,11
GCVu	\$ 0,04

Cvu TOTAL=	0,15	\$/u
------------	------	------

Qo=	8.150.774,17	UNIDADES	Io=	\$ 5.762.597,34	PESOS
-----	--------------	----------	-----	-----------------	-------

Qo/Qmáx.=	0,50	AÑO	6,04	MESES	183,64	DÍAS
-----------	------	-----	------	-------	--------	------



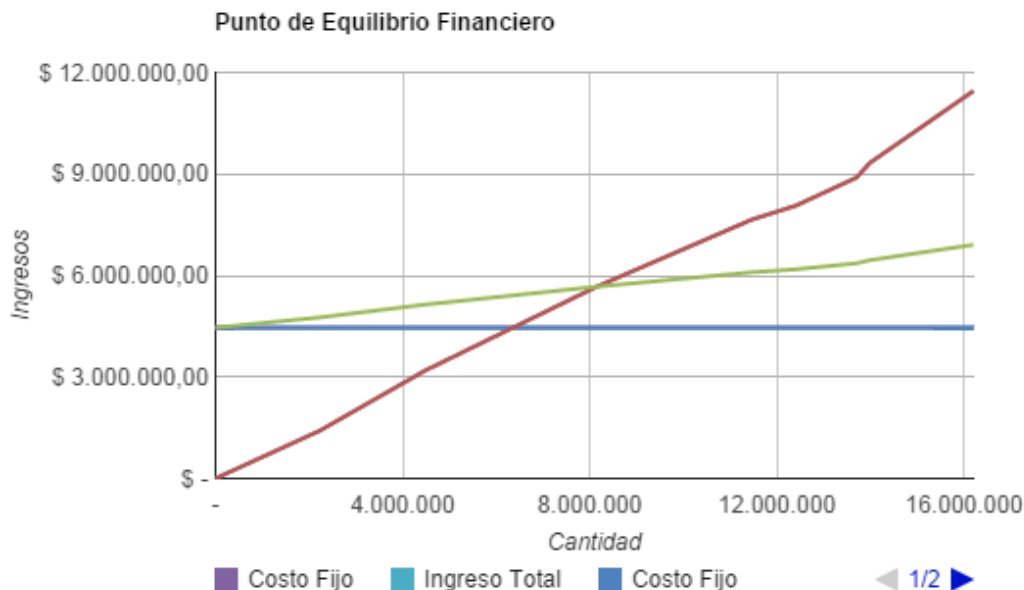
Punto de Equilibrio Financiero

Cf Erogable	\$ 4.457.706,40
Pu=	\$ 0,71
Cvu fab.	\$ 0,11
GCVu	\$ 0,04

Cvu TOTAL=	0,15	\$/u
------------	------	------

Qof=	8.019.790,92	UNIDADES	Io=	\$ 5.669.992,18	PESOS
------	--------------	----------	-----	-----------------	-------

Qof/Qmáx.=	0,50	AÑO	5,94	MESES	180,69	DÍAS
------------	------	-----	------	-------	--------	------



Como se observa según los cálculos se llega al punto de equilibrio a mitad del primer año, por lo que no es necesario realizar correcciones.

14. Cuadro de Resultados Proyectados:

Deben realizar la determinación del cuadro de resultados proyectados para los próximos 5(cinco) años, con el nivel actividad elegido y siguiendo el criterio utilizado en la teoría de evaluación de proyectos de inversión.

	Unid ades	\$ uni tari o	Total Año 1	Unid ades	\$ uni tari o	Total Año 2	Unid ades	\$ uni tari o	Total Año 3	Unid ades	\$ uni tari o	Total Año 4	Unid ades	\$ uni tari o	Total Año 5
Ingresos por ventas	12.7 98.0 00	\$ 0,7 1	\$ 9.048.1 86,00	13.4 46.0 00	\$ 0,8 7	\$ 11.692. 776,06	13.7 70.0 00	\$ 1,0 7	\$ 14.728. 671,53	13.9 32.0 00	\$ 1,3 2	\$ 18.329. 398,52	14.0 94.0 00	\$ 1,6 2	\$ 22.807. 313,21
Costo de ventas	12.7 98.0 00	\$ 0,1 1	\$ 1.444.5 80,60	13.4 46.0 00	\$ 0,1 4	\$ 1.866.8 00,43	13.7 70.0 00	\$ 0,1 7	\$ 2.351.4 93,79	13.9 32.0 00	\$ 0,2 1	\$ 2.926.3 64,86	14.0 94.0 00	\$ 0,2 6	\$ 3.641.2 82,60
Costos variables comercialización	12.7 98.0 00	\$ 0,0 3	\$ 431.44 6,18	13.4 46.0 00	\$ 0,0 4	\$ 557.54 8,61	13.7 70.0 00	\$ 0,0 5	\$ 702.30 9,72	13.9 32.0 00	\$ 0,0 6	\$ 874.00 3,79	14.0 94.0 00	\$ 0,0 6	\$ 884.16 6,63
Contribución Marginal			\$ 7.172.1 59,22			\$ 9.268.4 27,03			\$ 11.674. 868,02			\$ 14.529. 029,87			\$ 18.281. 863,98

Gastos de fabricación (fijos)			\$ - 1.151.9 16,80			\$ - 1.151.9 16,80			\$ - 1.151.9 16,80			\$ - 1.151.9 16,80			\$ - 1.151.9 16,80
Gastos de comercialización (fijos)			\$ - 520.99 9,60			\$ - 520.99 9,60			\$ - 520.99 9,60			\$ - 520.99 9,60			\$ - 520.99 9,60
Gastos administrativos (fijos)			\$ - 2.784.7 90,00			\$ - 2.784.7 90,00			\$ - 2.784.7 90,00			\$ - 2.784.7 90,00			\$ - 2.784.7 90,00
Utilidades antes de amortizaciones, honorarios intereses e impuesto a las ganancias (EBITDA)			\$ 2.714.4 52,82			\$ 4.810.7 20,63			\$ 7.217.1 61,62			\$ 10.071. 323,47			\$ 13.824. 157,58

Cuota de amortización			\$ - 72.805, 50			\$ - 145.61 0,99			\$ - 218.41 6,49			\$ - 283.42 1,99			\$ - 354.27 7,48
Utilidad antes de honorarios, intereses e impuesto a las ganancias			\$ 2.641.6 47,33			\$ 4.665.1 09,63			\$ 6.998.7 45,13			\$ 9.787.9 01,49			\$ 13.469. 880,10
Honorarios			\$ 100.00 0,00			\$ 100.00 0,00			\$ 100.00 0,00			\$ 100.00 0,00			\$ 100.00 0,00
Utilidad antes de intereses (BAII o EBIT)			\$ 2.741.6 47,33			\$ 4.765.1 09,63			\$ 7.098.7 45,13			\$ 9.887.9 01,49			\$ 13.569. 880,10

			\$ -			\$ -			\$ -			\$ -			\$ -
Intereses perdidos			400.00			320.00			240.00			160.00			80.000,00
Intereses ganados			\$ -			\$ -			\$ -			\$ -			\$ -
Resultado antes de impuestos (BAI)			\$ 2.341.647,33			\$ 4.445.109,63			\$ 6.858.745,13			\$ 9.727.901,49			\$ 13.489.880,10
Impuesto a las ganancias			\$ -			\$ -			\$ -			\$ -			\$ -
			819.576,56			1.555.788,37			2.400.560,80			3.404.765,52			4.721.458,03
Resultado operativo (BN)			\$ 1.522.070,76			\$ 2.889.321,26			\$ 4.458.184,33			\$ 6.323.135,97			\$ 8.768.422,06