

**Universidad Tecnológica Nacional**

Facultad Regional Buenos Aires

UDB LEGISLACIÓN Y ECONOMÍA

Cátedra: Economía (95-0309)

TRABAJO PRÁCTICO

Plan de Negocios

------------------------------------------------------

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *A* | *Apellido y Nombres:* | *Número de Legajo:* |
| 1 | Basteiro, Tobias | 123461-4 |
| 2 | Brancatisano, Mariano | 122776-2 |
| 3 | Guarasci, Paula Ayelen | 140641-3 |
| 4 | Pigliapoco, Ariel | 137827-2 |
| 5 | Varela, Ignacio Guido | 140898-7 |
| 6 | Yave, Rose | 141609-1 |

Grupo N°: 7

Docente: Jorge Osvaldo Ottaviano

Auxiliar Docente: Rolando Galloni

Curso: Z3075

Régimen: 2° Cuatrimestre

Año: 2013

# *Resumen ejecutivo*

El siguiente trabajo describe el estudio de mercado realizado para conocer la factibilidad de desarrollo exitoso de la empresa de servicios web Deltaware SRL. Se seleccionó una organización de estas características dado que en la actualidad es un sector en pleno auge y sus servicios son requeridos con mucha frecuencia por una amplia gama de clientes. Para el estudio de esta empresa se analizaron variables como lo concerniente al marketing, un análisis FODA, las ventas y los costos, los diferentes tipos de capital y se realizó una proyección de resultados teniendo en cuenta las herramientas VAN y TIR.

En relación al aspecto cuantitativo del estudio cabe destacar que se prevé un aumento constante de las ventas acompañado de un crecimiento en los activos. A su vez se puede determinar un plazo de recupero de la inversión menor a tres años ubicando a la empresa dentro de parámetros aceptables en este rubro. Dado que los valores obtenidos del VAN son elevados y el TIR es favorable es posible afirmar que el negocio será rentable.

En cuanto a los aspectos cualitativos, del análisis FODA surgen debilidades y amenazas posibles de evitar o minimizar y fortalezas intrínsecas de la empresa junto a oportunidades bien definidas, alentando de esa manera la creación de un negocio con estas características.

**INDICE**

[*Resumen ejecutivo* 2](#_Toc373693588)

[*Visualización de la Empresa* 4](#_Toc373693589)

[*Tipo de Sociedad* 4](#_Toc373693590)

[*Mercadotecnia* 5](#_Toc373693591)

[*Análisis FODA* 6](#_Toc373693592)

[*Ventas* 6](#_Toc373693593)

[*Cadena de Valor* 8](#_Toc373693594)

[*Inversión* 9](#_Toc373693595)

[*Amortización del Capital Fijo* 9](#_Toc373693596)

[*Capacidad Instalada* 10](#_Toc373693597)

[*Cuadro de fuentes y usos* 10](#_Toc373693598)

[*Calculo de costos de producción* 11](#_Toc373693599)

[*Análisis de beneficio y punto de equilibrio* 12](#_Toc373693600)

[*Cuadro de resultados proyectados:* 13](#_Toc373693601)

[*Balance General Pro- forma* 14](#_Toc373693602)

[*Análisis de balance* 16](#_Toc373693603)

[*Cash Flow* 17](#_Toc373693604)

[*Evaluación del proyecto:* 18](#_Toc373693605)

[*Escenario macroeconómico:* 19](#_Toc373693606)

[*Programa de reciclado de residuos* 21](#_Toc373693607)

[*Programa de responsabilidad social empresarial* 21](#_Toc373693608)

[*Conclusiones* 21](#_Toc373693609)

# *Visualización de la Empresa*

**Empresa**

Deltaware SRL será una empresa que desarrollara aplicaciones web a pedido, relacionadas con la facturación, manejo de clientes, control de stock, basándose en el modelo de patrón orientado a web services (Cliente-Servidor). El servicio incluye un exhaustivo relevamiento, para obtener todos los requerimientos necesarios para realizar en óptimas condiciones el producto y luego su posterior mantenimiento.

**Misión**

Nuestra misión es enfocarnos en empresas pymes, ofreciendo toda nuestra capacidad, experiencia y seriedad en el proyecto, trasmitiendo la seguridad y la confianza necesaria para lograr hacer sentir cómodo al cliente y lograr aumentar la calidad de sus negocios.

**Valores**

Nos concentramos en la transparencia de cada contrato realizado, la administración cooperativa de todos los integrantes de la empresa y por sobre todas las cosas, en formar dentro de la empresa un ambiente confortable y familiar, brindando una imagen que transmita confiabilidad y profesionalismo hacia el cliente.

**Visión**

Destacarnos como una empresa de servicios confiable tanto para empresas pequeñas como grandes. Lograr ser referentes en la industria de aplicaciones web y ser reconocidos a nivel mundial por la calidad de nuestros productos.

# *Tipo de Sociedad*

Elegimos crear una sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L) porque no poseemos una gran cantidad de socios( protege mas a los socios que los integran, ejemplo, se pueden limitar el ingreso de nuevos socios, permite la incorporación de herederos, etc..) y tenemos requisitos formales bastantes simples. Además, el costo a la hora de crear este tipo de sociedad es bajo ( es mucho mas onerosa en su constitución y funcionamiento, ejemplo, esta extensa de pagar la tasa de fiscalización), y nos permite poseer una versatilidad legal que permite adaptarla a los que los emprendedores buscan.

# *Mercadotecnia*

**Producto**

La empresa desarrollara aplicaciones web a pedido, relacionadas con la facturación, manejo de clientes, control de stock, basándose en el modelo de patrón orientado a web services ( Cliente-Servidor).

**Precio**

El precio de las aplicaciones web, varia según la magnitud de la empresa y el tamaño del sistema a diseñar. El mismo se calculara a la hora de realizar el relevamiento del cliente y obtener los requerimientos, tantos funcionales como no funcionales de la pyme. No será posible preestablecer un precio de un producto que va a variar según cada cliente.

**Plaza**

Las aplicaciones web, estarán disponibles a organizaciones pequeñas y medianas, tanto en nuestro país como en otros países, teniendo la empresa un mercado mundial a la hora de ofrecer sus servicios. El producto no se va a entregar físicamente, sino que va a ser colocado en un servidor de la propia empresa, donde los clientes podrán acceder a ellos via web a través de una ip y un puerto, que será informado de forma privada y personal, junto con un manual de usuario y un curso de capacitación sobre la aplicación.

**Promoción**

La empresa contara con un sitio web, donde publicara las ofertas y oportunidades. Hará uso de servicios de publicidad online, para aumentar la cantidad de visitas a la página web. Utilizaremos también, las redes sociales, ya sea Facebook, Twitter, etc., que son un medio masivo para la comunicación de nuestras actividades. Además, tendremos un departamento de marketing, que nos permitirá estudiar concretamente cada mercado en particular, para saber cual es la mejor estrategia para posicionarnos y lograr abarcar una clientela que cumpla con nuestras expectativas de negocio.

**Personal**

Se buscara que dentro de la empresa todos se sientan conformes y en un ambiente de trabajo seguro y amigable, donde todos puedan participar y aportar sus ideas, ya que creemos que la innovación no tiene que estar centralizada en un departamento en particular, sino que las mejores ideas surgen de la participación de todos. Las posibilidades de crecimiento, indefectiblemente estarán ligadas al crecimiento de la empresa. Se brindaran capacitaciones para el personal que lo desee sobre las tecnologías que la empresa utiliza. De forma trimestral, organizaremos eventos donde el personal de la empresa se concentre para compartir ideas, conocer gente y familiarizarse con el resto de la gente que trabaja en su misma organización.

**Posicionamiento**

La empresa buscara posicionarse dentro de las 5 primeras empresas en desarrollo web a nivel mundial, destacándose por la calidad de sus productos y por el soporte de postventa del mismo.

# *Análisis FODA*

**Fortalezas**

* Vision, Mision y objetivos bien definidos.
* Un grupo experimentado en el negocio
* Un mercado bien definido al cual va a apuntar la empresa
* Capacitaciones constantes del personal

**Oportunidades**

* Un número de pymes muy grandes en aparición
* Las pymes necesitan informatizar sus procesos
* Poseemos una regulación favorable
* Precio acorde a la calidad del producto
* Búsqueda de excelencia en el trabajo a realizar

**Amenazas**

* Mucha competencia en el rubro, tanto a nivel productos como a nivel personal capacitado
* Inestabilidad económica nacional

**Debilidades**

* Salarios bajos
* Ofrecimiento de puestos laborales únicamente en modalidad full-time
* Mayor cantidad de personal no recibido.
* Pago de aguinaldo proporcional en cada mes.
* Poca capacidad de acceso a créditos
* Equipamiento Viejo

# *Ventas*

**Estacionalidad**

Es difícil establecer una proyección en los tiempos de cambios que se viven, y sin poseer datos históricos propios de ventas. Sin embargo , es importante para este análisis tener en cuenta los datos de la competencia, ya que analizar el contexto pasado puede ayudar a estimar las ventas en un futuro.

Es importante distinguir entre la demanda potencial (el universo de personas que podría comprar mis productos), la demanda objetivo (a cuántos de ellos queremos llegar) y la demanda efectiva (qué porcentaje de la demanda objetivo creemos que podrás convertir en clientes).

Tenemos que analizar también cuál es la cantidad máxima que podríamos llegar a vender, si los clientes aparecen. La infraestructura actual y la competencia, nos ayudará a establecer este máximo. Para crecer más allá de ese punto, será necesario invertir en ampliar nuestra capacidad o asociarnos con terceros.

Estimamos que durante el primer año de producción, la empresa va a lograr estabilizarse en el mercado, logrando tener una cartelera de clientes amplia. En general, esperamos que la estacionalidad no aplique a nuestra empresa, ya que nuetro producto será necesario durante todas las épocas del año. Si las ventas disminuyen, entendemos que no será por un inconveniente propio del producto, sino por la situación del mercado y la necesidad de los clientes.

Como cada uno de nuestros productos conllevan un tiempo suficiente de análisis y ejecución de los mismos, y como ya se mencionó, varían en tamaño, es difícil establecer las ventas a nivel mensual. Es necesario fijar un tiempo mayor para su estimación. Creemos que en los primeros 6 meses ya vamos a tener nuestro primer proyecto encaminado y esperamos contar para la segunda parte del año con otro proyecto comenzando.

**Tendencia**

La tendencia que podemos establecer es la esperada por nosotros a lo largo de los primeros 6 años de la empresa. Cabe tener en cuenta que nuestros productos, luego de ser entregados, son también mantenidos por la empresa, por lo cuál el trabajo al pasar los años es acumulativo. Si en el primer año tuvimos una venta, y en el segundo año, dos, al final este año, estaremos manteniendo 3 sistemas vendidos.

Primer año: 2 ventas

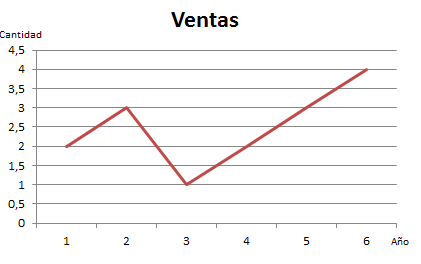
Segundo año: 3 ventas

Tercer año: 1 venta

Cuarto año: 2 ventas

Quinto año: 3 ventas

Sexto año: 4 ventas



# *Cadena de Valor*

**Actividades Principales**

* **Logistica Interna:** Reconocimiento, Relevamiento, Planeamiento, Diagnóstico y Estudio de factibilidad. También se evaluara la base de datos a utilizar y la seguridad a implementar en el web service.
* **Operaciones de Producción:** Desarrollo, Implementación y Pruebas
* **Logica Externa:** Configuración de equipos, Capacitación, base de datos
* **Marketing y Ventas:** Desarrollo sitio web, estudio del mercado a través del departamento de marketing, Redes Sociales
* **Servicio post-venta:** Visita de profesionales de la empresa para mantener el sistema, posibles ampliaciones sobre el mismo o modificaciones pedidas por el Cliente, consideradas como mantenimiento o como una nueva venta.

**Actividades Secundarias**

* **Infraestructura de la empresa:** La planificación, contabilidad y finanzas de la empresa estarán a cargo de los directivos de la misma.
* **Dirección de recursos humanos:** La búsqueda de personal estará a cargo de los jefes, como así también todo lo relacionado con mantenerlos contentos y motivados. Se postularán avisos de búsqueda laboral en páginas web donde se ofrecen empleos (Zonajobs, Bumeran, Linkedin, etc)
* **Desarrollo de tecnología, investigación y desarrollo*:*** Todo lo relacionado con la tecnología será decidido por los directivos de la empresa, como así las mejoras en las mismas.
* **Abastecimiento*:*** Habrá un departamento de soporte técnico destinado a realizar todas las compras que la empresa necesite para poder llevar a cabo el correcto funcionamiento de la misma.

# *Inversión*

**Capital Fijo**

|  |  |
| --- | --- |
| Inmuebles | $70000 |
| Muebles | $30000 |
| Equipos de Computación | $400000 |

**Capital Circulante**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1º Turno | 2º Turno | 3º Turno |
| Electricidad | $500 | $700 | $900 |
| Gas | $400 | $600 | $700 |
| Internet | $400 | $400 | $400 |
| Sueldos | $50000 | $100000 | $130000 |
| Cuentas Corrientes | $20000 | $30000 | $40000 |
| Efectivo | $60000 | $100000 | $120000 |
| Gastos de Librería | $400 | $500 | $600 |

# *Amortización del Capital Fijo*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | *Inmuebles*  *(70%)* | *Equipos*  *(20%)* | *Muebles*  *(10%)* |
| **Sistema** | Amortización  Constante | Amortización  Constante | Amortización  Constante |
| ***Duración del bien*** | *10 años* | *5 años* | *10 años* |
| ***Valor Inicial*** | *$70000* | *$400000* | *$30000* |
| ***Valor Final*** | *$49000* | *$80000* | *$3000* |
| ***Valor amortizable*** | *$21000* | *$320000* | *$27000* |
| ***Cuota 1*** | *$2100* | *$64000* | *$2700* |
| ***Cuota 2*** | *$2100* | *$64000* | *$2700* |
| ***Cuota 3*** | *$2100* | *$64000* | *$2700* |
| ***Cuota 4*** | *$2100* | *$64000* | *$2700* |
| ***Cuota 5*** | *$2100* | *$64000* | *$2700* |
| ***Cuota 6*** | *$2100* | *Año de*  *Renovación* | *$2700* |
| ***Cuota 7*** | *$2100* | *$64000* | *$2700* |
| ***Cuota 8*** | *$2100* | *$64000* | *$2700* |
| ***Cuota 9*** | *$2100* | *$64000* | *$2700* |
| ***Cuota 10*** | *$2100* | *$64000* | *$2700* |

La amortización total por cuota va a ser de $88420, exceptuando la cuota 6, donde la amortización total será de $660.

# *Capacidad Instalada*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Un turno | 2 sistemas por año | $1000000 |
| Dos turnos | 4 sistemas por año | $2000000 |
| Tres Turnos | 6 sistemas por año | $3000000 |

Inicialmente, la empresa arrancará ejecutando un turno de 8 horas, obteniendo una producción media de 2 sistemas por año.

# *Cuadro de fuentes y usos*

Las fuentes de financiamiento que se adoptaron para la ejecución del proyecto de inversión se reducen a:

1. $800.000- Fondos Propios (Capital de Riesgo).
2. $140.000- Fondos de Terceros (Créditos Bancarios).

La financiación externa será mediante un préstamo bancario a cinco años con una tasa de interés(compuesto)del 15% anual.

**Interés total  *=***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Mes** | **Capital** | **Interés** | **Saldo** |
| 1 | 140000 | 21.000 | 161000 |
| 2 | 161000 | 24150 | 185150 |
| 3 | 185150 | 27772.5 | 212922.5 |
| 4 | 212922.5 | 31938.4 | 244860.9 |
| 5 | 244860.9 | 36729.1 | 281590 |

El uso del capital comprende las siguientes inversiones:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Fuentes* | *En $* | *En US$* | *Usos* | *En $* | *En US$* |
| *Crédito Bancario* | $140000 | $25000 | ***Electricidad*** | $500 | $89,28 |
| ***Gas*** | $400 | $71,42 |
| ***Internet*** | $400 | $71,42 |
| ***Sueldos*** | $50000 | $8928,71 |
| ***Cuent.Corr.*** | $328300 | $3571,42 |
| ***Gastos Lib.*** | $400 | $71,42 |
| ***Efectivo*** | $60000 | $10714,28 |
| *Capital Propio* | $800000 | $142857 | ***Inmuebles*** | $70000 | $12500 |
| ***Muebles*** | $30000 | $535,71 |
| ***Equipos De Computación*** | $400000 | $42857,71 |

# *Calculo de costos de producción*

***Costos de fabricación***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Costo Fijo* | *Costo Variable* | | | |
|  |  | ***2 sistemas x año ( 1 turno )*** | ***4 sistemas x año ( 2 turnos)*** | ***6 sistemas x año ( tres turnos)*** |
|  | ***Gastos de Librería(E)*** | $4800 | $9600 | $14400 |
|  | ***Sueldos(E)*** | $600000 | $1200000 | $1800000 |

***Costos de Estructuras***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Costo Fijo* | | *Costo Variable* |
| *Electricidad(E)* | $6000 |  |
| *Gas(E)* | $4800 |  |
| *Internet(E)* | $4800 |  |
| *Amortizaciones(NE)* | $68800 |  |
| *Intereses(E)* | $21000 |  |

***(E): erogable***

***(NE): no erogable***

**Costo variable unitario de fabricación:**

*Hasta 2 sistemas por año:*

# *Análisis de beneficio y punto de equilibrio*

**Punto de Equilibro Económico**

**Punto de Equilibrio Financiero**

# *Cuadro de resultados proyectados:*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1° año | 2° año | 3° año | 4° año | 5° año |
| Ingreso por ventas | **$1000000** | **1500000** | **500000** | **1000000** | **1500000** |
| Costos Variables | $604800 | 907200 | 302400 | 604800 | 907200 |
| Contribución Marginal | **$395200** | **592800** | **197600** | **395200** | **592800** |
| Costos Fijos | $15600 | $15600 | $15600 | $15600 | $15600 |
| Amortizaciones | $68800 | $68800 | $68800 | $68800 | $68800 |
| Utilidad operativa | **$310800** | **508400** | **155400** | **310800** | **508400** |
| Intereses | $21000 | $24150 | $27772.5 | $31938.4 | $36729.1 |
| Utilidad neta antes de impuestos | **$289800** | **484250** | **127627.5** | **278861.6** | **472670.9** |
| Impuestos a las ganancias(0,35) | $101430 | 169487.5 | 44669.6 | 97601.6 | 165434.8 |
| Utilidad Neta | **$188370** | **314762.5** | **82957.4** | **190260** | **307236.1** |

# 

# *Balance General Pro- forma*

***Balance General Pro- forma del 1° año de la empresa***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Activo |  | Pasivo |  |
| Activo corriente |  | **Pasivo corriente** |  |
| Caja | $ 219160.00 | Proveedores | $ 574732,.00 |
| Banco | $ 437634.00 | Bancos | $ 28,000.00 |
| Deudores por ventas | $ 45,069.00 | Empleados | $ 124,400.00 |
|  |  |  |  |
| Total activo corriente | $ 701,863.00 | **Total pasivo corriente** | $ 207,425.00 |
|  |  |  |  |
| Activo no corriente |  | **Pasivo no corriente** |  |
| Muebles y útiles | $ 27,300.00 | Deudas a largo plazo | $ 112,000.00 |
| Equipos | $ 336,000.00 | **Total pasivo no corriente** | $ 112,000.00 |
| Inmuebles | $ 67,900.00 |  |  |
|  |  | **Patrimonio** |  |
| Total activo no corriente | $ 1,431,200.00 | Capital | $ 940,000.00 |
|  |  | Utilidades acumuladas | $ 448,370.00 |
|  |  | **Total patrimonio** | $ 1,388,370.00 |
|  |  |  |  |
| Total Activo | $ 1,133,063.00 | **Total pasivo + Patrimonio** | $ 1,133,063.00 |

***Balance General Pro- forma del 2° año de la empresa***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Activo |  | Pasivo |  |
| Activo corriente |  | **Pasivo corriente** |  |
| Caja | $ 7,500.00 | Proveedores | $ 45,230.00 |
| Banco | $ 62,530.00 | Bancos | $ 28,000.00 |
| Deudores por ventas | $ 120,000.00 | Empleados | $ 253,000.00 |
|  |  |  |  |
| Total activo corriente | $ 190,030.00 | **Total pasivo corriente** | $ 326,230.00 |
|  |  |  |  |
| Activo no corriente |  | **Pasivo no corriente** |  |
| Muebles y útiles | $ 24,600.00 | Deudas a largo plazo | $ 84,000.00 |
| Equipos | $272,000.00 | **Total pasivo no corriente** | $ 84,000.00 |
| Inmuebles | $ 65,800.00 |  |  |
|  |  | **Patrimonio** |  |
|  |  | Capital | $ 940,000.00 |
| Total activo no corriente | $ 1,362,400.00 | Utilidades acumuladas | $ 202,200.00 |
|  |  | **Total patrimonio** | $ 1,142,200.00 |
|  |  |  |  |
| Total Activo | $ 1,552,430.00 | **Total pasivo + Patrimonio** | $ 1,552,430.00 |

***Balance General Pro- forma del 3° año de la empresa***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Activo |  | Pasivo |  |
| Activo corriente |  | **Pasivo corriente** |  |
| Caja | $ 26,000.00 | Proveedores | $ 25,980.00 |
| Banco | $ 125,360.00 | Bancos | $ 28,000.00 |
| Deudores por ventas | $ 22,000.00 | Empleados | $ 230,560.00 |
|  |  |  |  |
| Total activo corriente | $ 173,360.00 | **Total pasivo corriente** | $ 284,540.00 |
|  |  |  |  |
| Activo no corriente |  | **Pasivo no corriente** |  |
| Muebles y útiles | $ 21,900.00 | Deudas a largo plazo | $ 56,000.00 |
| Equipos | $ 208,000.00 | **Total pasivo no corriente** | $ 56,000.00 |
| Inmuebles | $63,700.00 |  |  |
|  |  | **Patrimonio** |  |
|  |  | Capital | $ 940,000.00 |
| Total activo no corriente | $ 1,293,600.00 | Utilidades acumuladas | $ 186,420.00 |
|  |  | **Total patrimonio** | $ 1,126,420.00 |
|  |  |  |  |
| Total Activo | $ 1,466,960.00 | **Total pasivo + Patrimonio** | $ 1,466,960.00 |

***Balance General Pro- forma del 4° año de la empresa***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Activo |  | Pasivo |  |
| Activo corriente |  | **Pasivo corriente** |  |
| Caja | $ 25,648.00 | Proveedores | $ 231,536.00 |
| Banco | $ 256,433.00 | Bancos | $ 28,000.00 |
| Deudores por ventas | $ 213,655.00 | Empleados | $ 254,866.00 |
|  |  |  |  |
| Total activo corriente | $ 495,736.00 | **Total pasivo corriente** | $ 514,402.00 |
|  |  |  |  |
| Activo no corriente |  | **Pasivo no corriente** |  |
| Muebles y útiles | $ 19,200.00 | Deudas a largo plazo | $ 28,000.00 |
| Equipos | $ 144,000.00 | **Total pasivo no corriente** | $ 28,000.00 |
| Inmuebles | $ 61,600.00 |  |  |
|  |  | **Patrimonio** |  |
|  |  | Capital | $ 940,000.00 |
| Total activo no corriente | $ 1,224,800.00 | Utilidades acumuladas | $ 238,134.00 |
|  |  | **Total patrimonio** | $ 1,178,134.00 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Total Activo | $ 1,720,536.00 | **Total pasivo + Patrimonio** | $ 1,720,536.00 |

***Balance General Pro- forma del 5° año de la empresa***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Activo |  | Pasivo |  |
| Activo corriente |  | **Pasivo corriente** |  |
| Caja | $ 12,533.00 | Proveedores | $ 54,683.00 |
| Banco | $ 178,632.00 | Bancos | $ 28,000.00 |
| Deudores por ventas | $ 12,068.00 | Empleados | $ 125,455.00 |
|  |  |  |  |
| Total activo corriente | $ 203,233.00 | **Total pasivo corriente** | $ 208,138.00 |
|  |  |  |  |
| Activo no corriente |  | **Pasivo no corriente** |  |
| Muebles y útiles | $ 16,500.00 |  |  |
| Equipos | $ 80,000.00 | **Total pasivo no corriente** | $ 0.00 |
| Inmuebles | $ 59,500.00 |  |  |
|  |  | **Patrimonio** |  |
|  |  | Capital | $ 940,000.00 |
| Total activo no corriente | $ 1,156,000.00 | Utilidades acumuladas | $ 211,095.00 |
|  |  | **Total patrimonio** | $ 1,151,095.00 |
|  |  |  |  |
| Total Activo | $ 1,359,233.00 | **Total pasivo + Patrimonio** | $ 1,359,233.00 |

# *Análisis de balance*

En el análisis del balance general y del cuadro de resultados se emplean distintos índices o indicadores, para medir la performance de determinadas variables relacionadas con los objetivos financieros y económicos que persigue la empresa, algunos de estos son:

En nuestro caso se realiza el análisis del primer balance proyectado.

Índice de solvencia: =

Índice de liquidez absoluta:

Índice de endeudamiento:

Rotación del activo corriente:

Rotación del patrimonio Neto:

Plazo de créditos concedidos a clientes:

Plazo de créditos concedidos de proveedores:

Margen sobre ventas:

Rentabilidad del patrimonio neto:

Rentabilidad del Activo: 11 %

# *Cash Flow*

El cash-flow mide los recursos generados por la empresa, concepto que no coincide con el de beneficio neto. Es decir mide los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | *AÑO 0* | *AÑO 1* | *AÑO 2* | *AÑO 3* | *AÑO 4* | *AÑO 5* |
| *Inversión de capital fijo* | ($500000) |  |  |  |  |  |
| *Crédito*  *fiscal* | ($105000) |  |  |  |  |  |
| *Amortizaciones del capital fijo* |  | $68800 | $68800 | $68800 | $68800 | $68800 |
| *Recupero de amortización de ACF* |  |  |  |  |  | $93000 |
| *Inversión de Activo de trabajo* |  | ($131700) |  |  |  |  |
| *Recupero de activo de trabajo* |  |  |  |  |  | $131700 |
| *Recupero de crédito fiscal* |  | $315000 |  |  |  |  |
| *Utilidad*  *neta* |  | $289800 | $484250 | $127627.5 | $278861.6 | $472670.9 |
| *Impuesto a las ganancias (35%)* |  | ($101430) | ($169487.5) | ($44669.6) | ($97601.6) | ($165434.8) |
| *Saldo* | -$605000 | $156970 | $383562.5 | $151757.9 | $250060 | $600736.1 |

# *Evaluación del proyecto:*

* **Primera evaluación de proyecto (filtros):**

**Método de la rentabilidad marginal:**

**Período de repago simple:**

**Punto de equilibrio:**

**Relación beneficio/costo:**

**Rendimiento sobre la inversión:**

=

* **Evaluación final, flujo de fondos descontados:**

**Valor actual neto (VAN):**

**Tasa interna de retorno (TIR):**

**Costo equivalente anual (CEA):**

# *Escenario macroeconómico:*

**Se proponen las siguientes condiciones macroeconómicas**

**Tasa de interés bancario 20%**

**Caída de ventas 30%**

**Tasa de inversores 30%**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Mes** | **Capital** | **Interés** | **Saldo** |
| 1 | 140000 | 28000 | 168000 |
| 2 | 168000 | 33600 | 201600 |
| 3 | 201600 | 40320 | 241920 |
| 4 | 241920 | 48384 | 290304 |
| 5 | 290304 | 58060.8 | 348364.8 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1° año | 2° año | 3° año | 4° año | 5° año |
| Ingreso por ventas | **$700000** | **$1050000** | **350000** | **$700000** | **$1050000** |
| Costos Variables | $604800 | $907200 | 302400 | $604800 | $907200 |
| Contribución Marginal | **$95200** | **$142800** | **47600** | **$95200** | **$142800** |
| Costos Fijos | $15600 | $15600 | $15600 | $15600 | $15600 |
| Amortizaciones | $68800 | $68800 | $68800 | $68800 | $68800 |
| Utilidad operativa | **$10800** | **$58400** | **-$36800** | **$10800** | **$58400** |
| Intereses | $28000 | $33600 | $40320 | $48384 | $58060.8 |
| Utilidad neta antes de Imp | **-$17200** | **$24800** | **-$77120** | **-$37584** | **$339.2** |
| Impuestos a las ganancias(0,35) | $0 | $8680 | $0 | $0 | $118.72 |
| Utilidad Neta | **-$17200** | **$16120** | **$77120** | **-$37584** | **$220.48** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | *AÑO 0* | *AÑO 1* | *AÑO 2* | *AÑO 3* | *AÑO 4* | *AÑO 5* |
| *Inversión de CF* | ($500000) |  |  |  |  |  |
| *Crédito fiscal* | ($105000) |  |  |  |  |  |
| *Amort. Del CF* |  | $68800 | $68800 | $68800 | $68800 | $68800 |
| *Recup Amort de ACF* |  |  |  |  |  | $93000 |
| *Inversión de AT* |  | ($131700) |  |  |  |  |
| *Recupero de AT* |  |  |  |  |  | $131700 |
| *Recup. Cred Fiscal* |  | $315000 |  |  |  |  |
| *Utilidad neta* |  | -$17200 | $16120 | $77120 | 190260 | $220.48 |
| *Imp. Gcias (35%)* |  | ($0) | ($8680) | ($0) | ($0) | ($118.72) |
| *Saldo* | -$605000 | $234900 | $84920 | -$8320 | $31216 | $293726 |

**Período de repago simple: 4 años y 325 días**

**Punto de equilibrio: 0.53**

**Relación beneficio/costo: 1.04**

**Rendimiento sobre la inversión: 0.01%**

**Valor actual neto (VAN): -$287040**

**Costo equivalente anual (CEA):** **$248401,83**

# *Programa de reciclado de residuos*

La empresa va a utilizar las siguientes metodologías a la hora de realizar el reciclado de residuos:

* Clasificar los diferentes residuos de acuerdo a su composición y características de uso.
* Reutilizar materiales considerados basura como fuente de materia primas mas económicas en la elaboración de nuevos productos.

Aunque no se duda de sus beneficios, el reciclaje tiene algunos obstáculos a superar. El principal problema es la falta de educación de la sociedad que no entiende lo que le esta pasando al planeta, especialmente en lo que se refiere a los recursos naturales. Por lo tanto, también la empresa va a promover medidas de educación para el fortalecimiento de los diferentes sistemas de reciclaje, promoviendo cambios de habitos y costumbres frente al actual manejo del reciclaje de los hogares, intentando concientizar a la población, en cuanto al perjuicio que significa para la comunidad, el medio ambiente y el país, la falta de control y aprovechamiento de los residuos solidos generados en los hogares.

# *Programa de responsabilidad social empresarial*

Nuestra empresa es una compañía comprometida activamente con el desarrollo económico social y medio ambiental que promueve una política de responsabilidad social corporativa caracterizada por la transparencia de sus sistemas de gestión y por la exitosa implantación de sus programas sociales. El plan de responsabilidad social empresarial emprende acciones de colaboración con asociaciones, fundaciones y ONG´S para impulsar iniciativas sociales en el ámbito comercial y de marketing, diferenciando la inversión ética de los fondos solidarios.

Entre algunas medidas que vamos a tomar, están las siguientes:

* Ayudas con fines beneficiaros
* Becas estudiantiles.
* Donaciones
* Recoletas

# *Conclusiones*

Con la elaboración de este proyecto, llegamos a la conclusión de que le negocio es rentable económicamente debido a que el valor del van es elevado ($143029 aprox. A tasa de oportunidad del 25%) y la TIR es muy favorable.

La recuperación de la inversión se realiza al segundo año y medio aproximadamente de creada la sociedad, lo cual es un plazo razonable debido a la inversión inicial.

Por lo tanto, teniendo en cuenta todos los resultados obtenidos a lo largo de todo el análisis empresarial realizado, llegamos a la conclusión de que realizar la inversión en este proyecto es claramente favorable y se recomienda realizarla, para poder iniciar el proyecto.