



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Tesis de Grado



Presentado por:

**Lilibeth Mejillones Naranjo
Ma. Fernanda Maldonado Ullauri
Roxana Zambrano Navarrete**



Director:

Ec. Pedro Gando Cañarte, MBF



TEMA

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DEDICADA A LA FABRICACION DE EXHIBIDORES
DE PRODUCTOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.**

INDICE

1. Introducción
2. Investigación de Mercados
3. Marketing
4. Estudio Organizacional
5. Estudio Técnico
6. Estudio Financiero
7. Conclusiones
8. Recomendaciones

INDICE

1. Introducción

2. Investigación de Mercados

3. Marketing

4. Estudio Organizacional

5. Estudio Técnico

6. Estudio Financiero

7. Conclusiones

8. Recomendaciones



- El emprendimiento de la investigación acerca de esta industria y la idea de crear una compañía dedicada a la fabricación de Equipos Exhibidores de Productos, se inicia por el deseo de satisfacer una demanda que no está siendo satisfactoriamente cubierta.
- Este tipo de equipos son básicamente creados para la conservación de productos, por lo cual su Target tiene un amplio segmento, en lo que respecta a negocios, tanto grandes y pequeños, dedicados a actividades que requieran nuestro producto, es decir incluye bares de colegios, estantes ubicados en eventos tanto formales como informales, panaderías, restaurantes, mini tiendas, y demás negocios.



INDICE

1. Introducción

2. Investigación de Mercados

3. Marketing

4. Estudio Organizacional

5. Estudio Técnico

6. Estudio Financiero

7. Conclusiones

8. Recomendaciones

2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

A continuación detallamos como se estimo el número de personas en todo el sector de Guayaquil que se pretende encuestar:

Año	Población de Guayaquil
2001	2.086.123
2002	2.118.195
2003	2.138.517
2004	2.158.787
2005	2.181.510
2006	2.206.213
2007	2.228.343
2008	2.252.727
2009	2.278.738
2010	2.306.479

La fórmula para calcular el tamaño de la muestra es:

$$n = \frac{z^2 * p * q}{error^2}$$

La población de Guayaquil en este año es de 2.278.738

El nivel de confianza que se escogerá es del 95%

El error establecido para la muestra es del 5%

Con un p= 50% reemplazamos la fórmula:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2}$$

n= 384 → 400

2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

DISEÑO DE LA ENCUESTA

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Esta encuesta tiene fines académicos que nos permiten con su colaboración analizar la industria de Equipos Exhibidores de Productos en la ciudad de Guayaquil.

1. ¿A qué negocio se dedica?

- | | | | |
|--------------|-------|--------------|-------|
| Pastelería | | Panaderías | |
| Carnicería | | Restaurantes | |
| Mini- Market | | Islas | |
| Bares | | Otros | |

2. ¿Cuánto tiempo tiene su negocio en el mercado?

- 0 - 3 años
- 4 - 7 años
- 8 - 11 años
- 12 - 15 años
- 16 en adelante

3. ¿A qué almacén recurrió para adquirir los equipos que utiliza para exhibir sus productos?

.....

4. ¿Cuál de las siguientes características usted valora al momento de comprar los equipos?

- Calidad
- Precio
- Marca
- Durabilidad

5. ¿De los siguientes equipos cuales usted tiene en su local?

Exhibidores Térmicos:

- | | | | |
|------------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|
| Acero inoxidable | <input type="checkbox"/> | Acero brillante | <input type="checkbox"/> |
|------------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|

Exhibidores Verticales:

- | | | | |
|------------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|
| Acero inoxidable | <input type="checkbox"/> | Acero brillante | <input type="checkbox"/> |
|------------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|

Exhibidores Refrigerantes (tortas y postres)

- | | | | |
|------------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|
| Acero inoxidable | <input type="checkbox"/> | Acero brillante | <input type="checkbox"/> |
|------------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|

Frigoríficos Mixtos de 4 bandejas:

- | | | | |
|------------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|
| Acero inoxidable | <input type="checkbox"/> | Acero brillante | <input type="checkbox"/> |
|------------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|

1. ¿Cada cuanto tiempo usted reemplaza sus equipos?

Cada..... años

2. ¿Con qué frecuencia le da mantenimiento a su equipo?

- | | | | | | |
|-------|--------------------------|--------------|--------------------------|------------|--------------------------|
| Nunca | <input type="checkbox"/> | Mensualmente | <input type="checkbox"/> | Anualmente | <input type="checkbox"/> |
|-------|--------------------------|--------------|--------------------------|------------|--------------------------|

3. ¿Cree conveniente solicitar mantenimiento para sus equipos en la actualidad?

- | | | | |
|----|--------------------------|----|--------------------------|
| SI | <input type="checkbox"/> | NO | <input type="checkbox"/> |
|----|--------------------------|----|--------------------------|

4. ¿A qué o a quiénes recurre usted para darle mantenimiento a sus equipos?

- A nadie (lo hago personalmente)
- Contrata a un técnico
- Contrata a una Empresa
- Mi proveedor me ofrece el servicio

5. ¿Si entrara una nueva empresa al mercado que le pueda ofrecer los equipos que se necesita para su negocio, lo tomaría en cuenta para realizar la compra?

- | | | | |
|----|--------------------------|----|--------------------------|
| SI | <input type="checkbox"/> | NO | <input type="checkbox"/> |
|----|--------------------------|----|--------------------------|

2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

	Años para reemplazar los equipos	% de aquellos que tienen el equipo
Exhibidor Refrigerante en acero inoxidable	13	0,125
Exhibidor Refrigerante en acero brillante	9	0,055
Frigorífico Mixto en acero inoxidable	12	0,160
Frigorífico Mixto en acero brillante	8	0,058
Exhibidores Térmicos en acero inoxidable	6	0,238
Exhibidores Térmicos en acero brillante	4	0,125
Exhibidores Verticales en acero inoxidable	10	0,385
Exhibidores Verticales en acero brillante	8	0,328
Góndolas en acero inoxidable	15	0,090
Góndolas en acero brillante	12	0,045
Exhibidores giratorios en acero brillante	12	0,093
Exhibidores giratorios en acero inoxidable	10	0,028

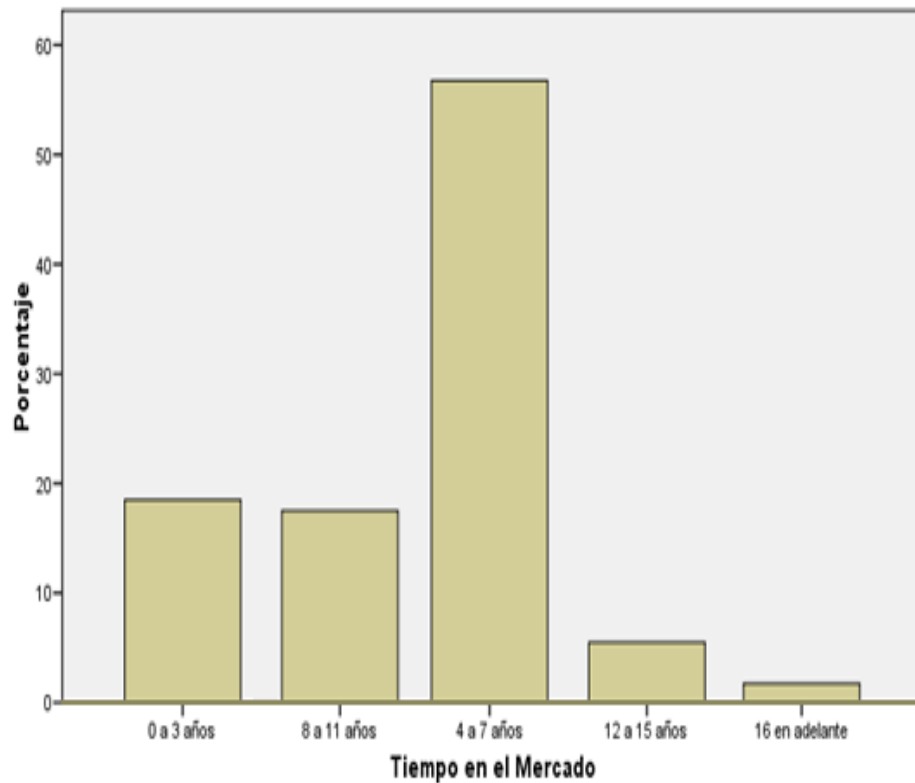
ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA

AÑO	CRECIMIENTO	ESTIMACION \$	MIX DE EQUIPOS
2010	-	\$ 366.780,00	271
2011	2,02%	\$ 374.203,63	276
2012	2,02%	\$ 381.777,51	282
2013	2,02%	\$ 389.504,69	288
2014	2,02%	\$ 397.388,26	294

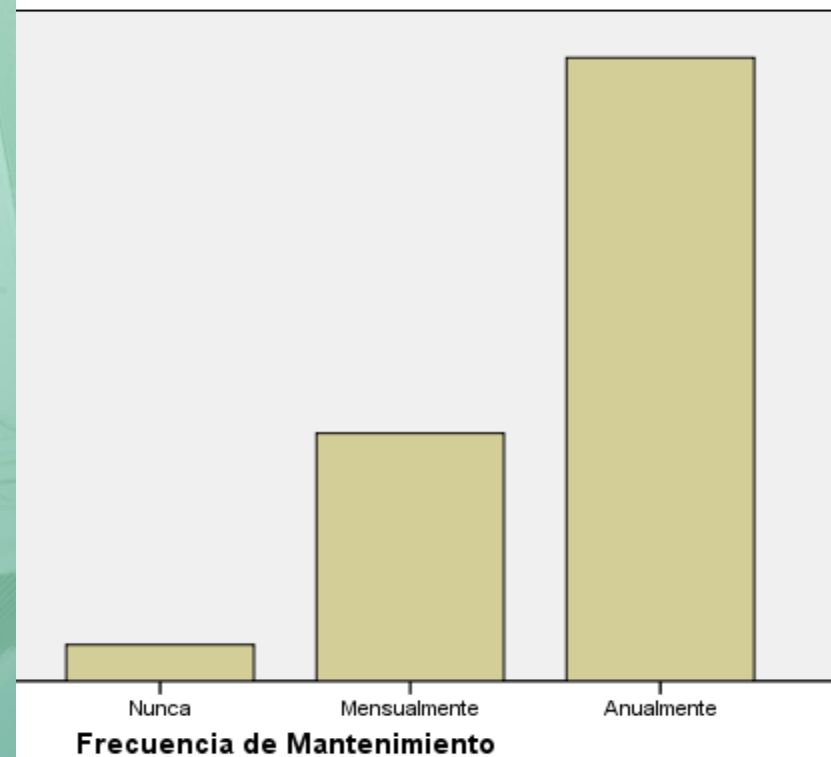
2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

RESULTADOS

Tiempo en el Mercado



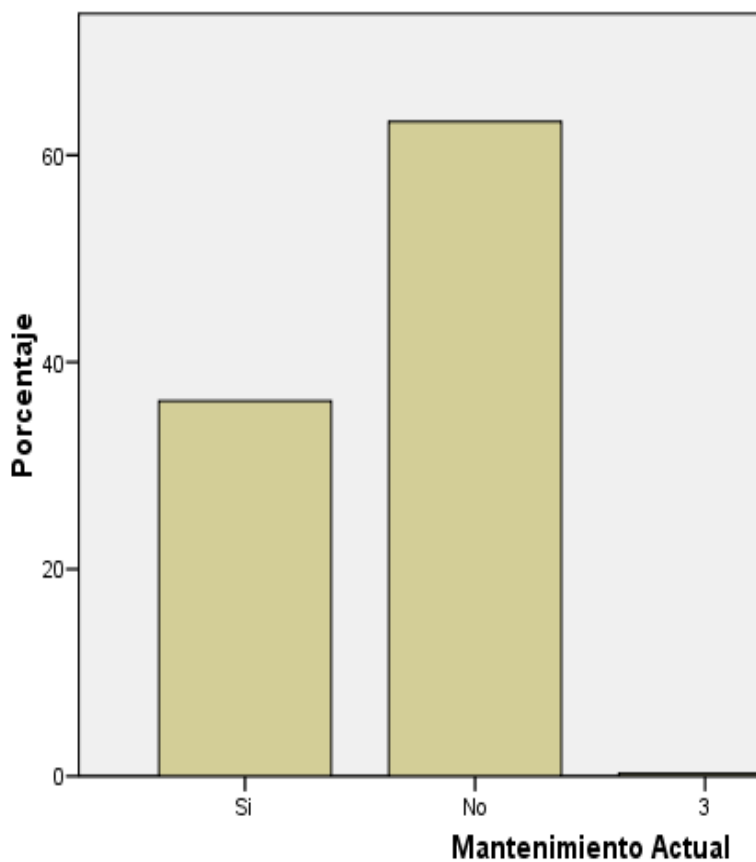
Frecuencia de Mantenimiento



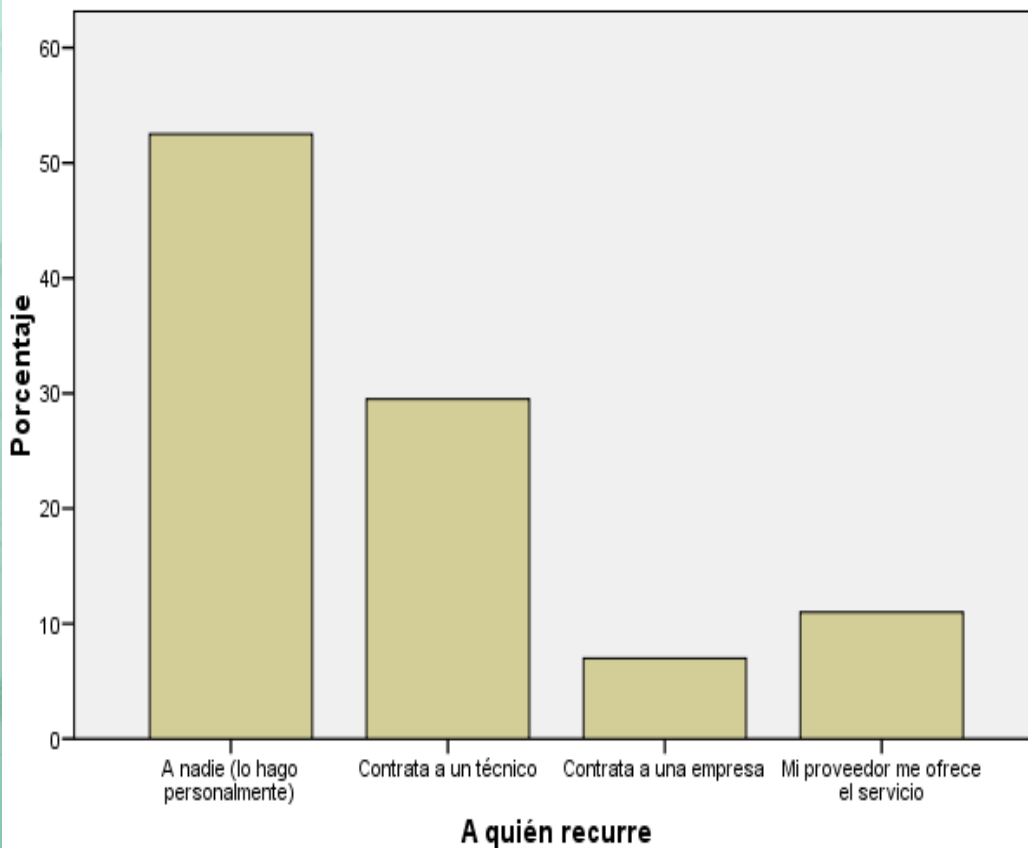
2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

RESULTADOS

Mantenimiento Actual

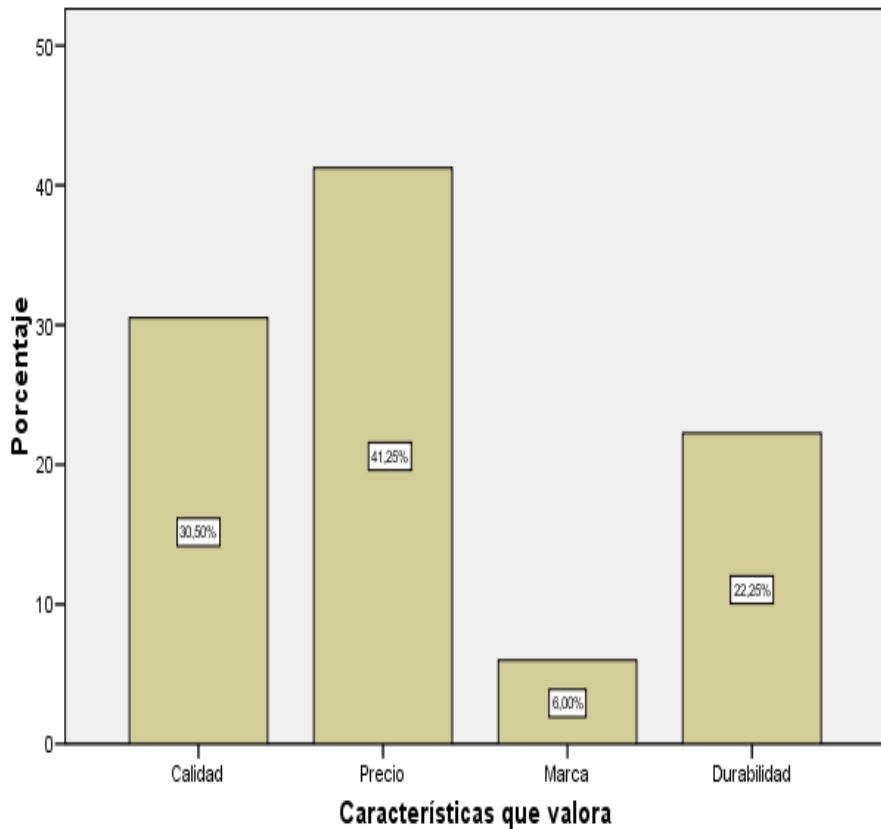


A quién recurre

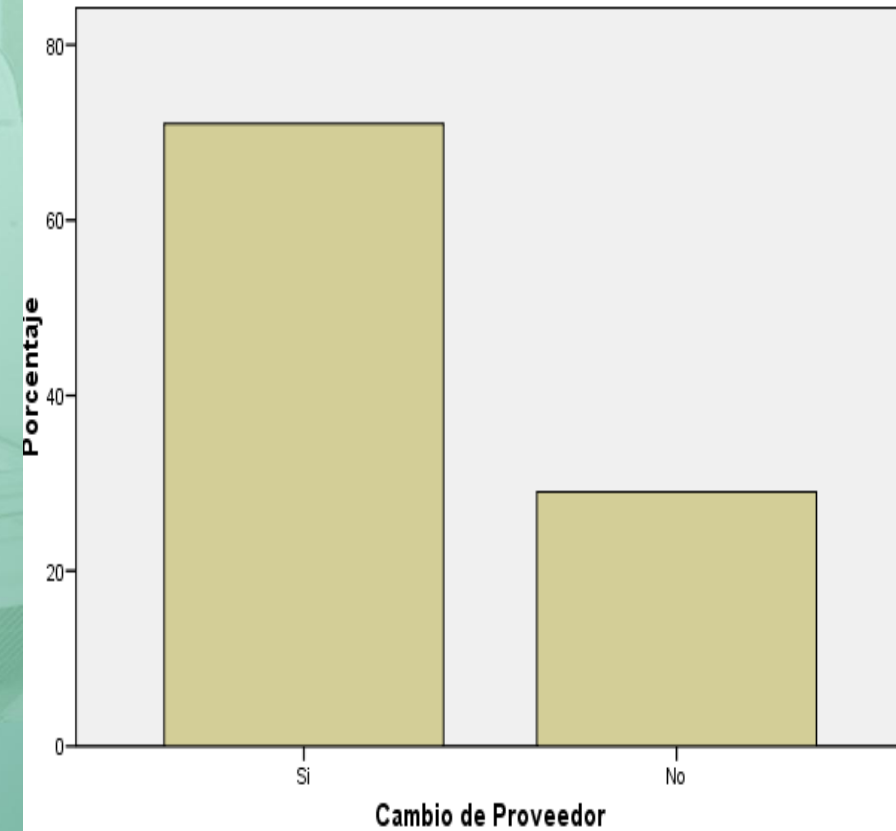


2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS RESULTADOS

Características que valora



Cambio de Proveedor



Clasificación de la Demanda

Gracias a la encuesta q decidimos hacer, pudimos notar la gran cantidad de restaurantes, pastelería, bares, discotecas, stand y carnicerías que hay en la ciudad de Guayaquil, lo que muestra la existencia de un sector por explotar, hemos clasificado a la demanda de la siguiente manera.

A

Son un segmento cubierto sin cumplir con sus expectativas.

B

Aquellos que su decisión de compra se basan más por el precio que por la calidad.

C

Aquellos que su decisión de compra se basan por el reconocimiento de la marca, que además incluye calidad del equipo.

INDICE

1. Introducción
2. Investigación de Mercados
- 3. Marketing**
4. Estudio Organizacional
5. Estudio Técnico
6. Estudio Financiero
7. Conclusiones
8. Recomendaciones

3. Marketing



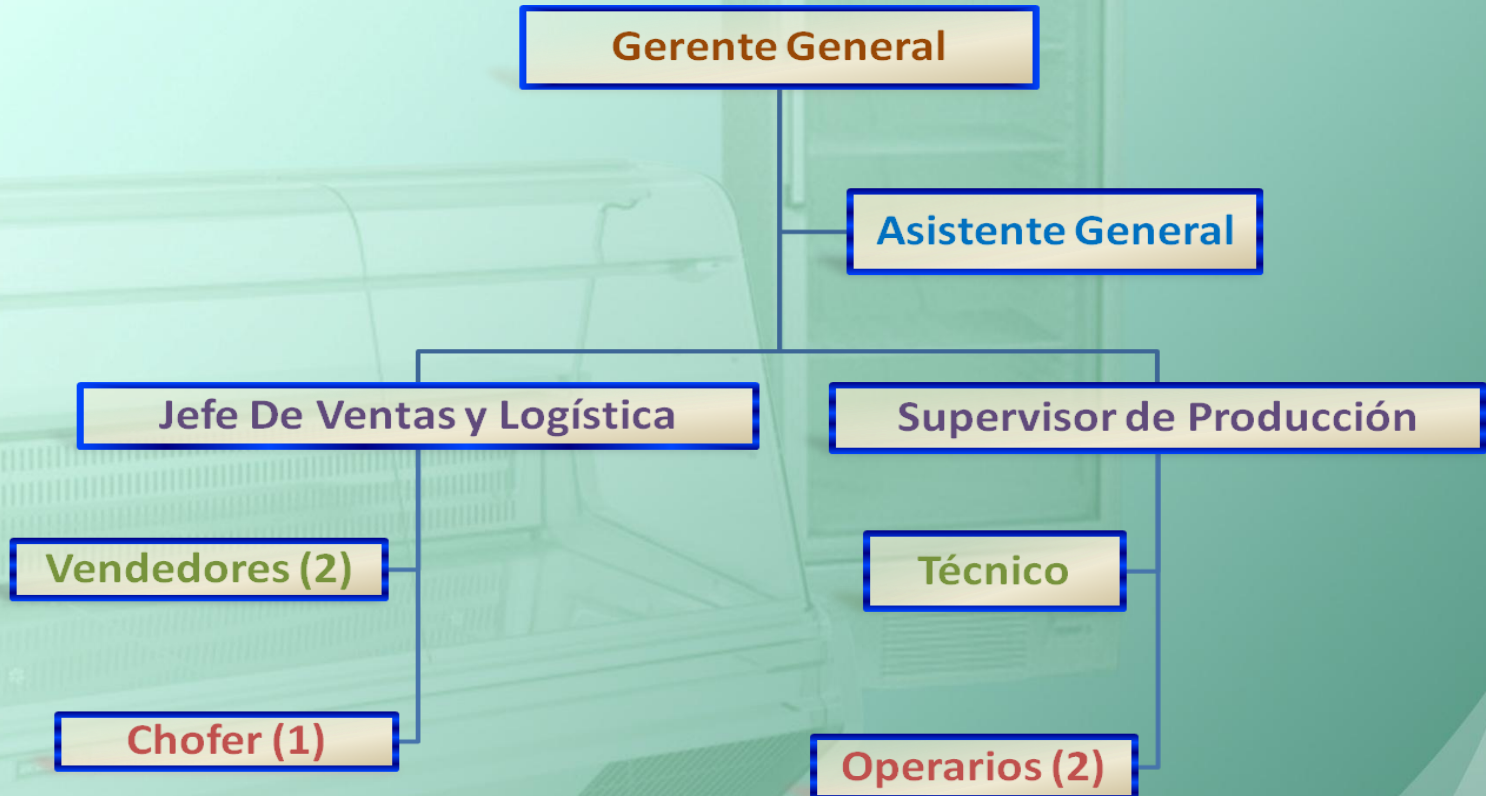
FODA

	<u>FORTALEZAS</u>	<u>DEBILIDADES</u>
<p><u>OPORTUNIDADES</u></p> <p>Falta de competencia directa Incremento de proyectos en ciudad (centro comerciales) Extender nuestros productos intentándonos hacia otras ciudades, creando más cursosales y captando más clientes Actualmente las personas buscan tener su propio negocio entre los más comunes tenemos los restaurantes, minimarket, etc.</p>	<p><u>Estrategias FO</u></p> <p>Aprovechar la falta de competencia para entrar al mercado.</p> <p>Incentivar a las personas a tener un negocio propio</p> <p>Aprovechar el personal capacitado para fabricar equipos de calidad</p>	<p><u>Estrategias DO</u></p> <p>Poder conseguir un medio de financiamiento mostrando la rentabilidad del proyecto.</p> <p>Darnos a conocer a las personas por algunos medios de comunicación.</p>
<p><u>AMENAZAS</u></p> <p>Inestabilidad económica del país Aumento de la competencia posesionada en el mercado Poca confianza o poca acogida por parte de los consumidores Competencia posesionada en el mercado Variabilidad de precios de materia prima que utilizaremos en la fabricación de equipos</p>	<p><u>Estrategias FA</u></p> <p>Dar empleo a algunas personas.</p> <p>Brindar confianza a las personas ofreciéndole equipos de calidad y dándoles garantía de un año.</p>	<p><u>Estrategias DA</u></p>

INDICE

1. Introducción
2. Investigación de Mercados
3. Marketing
- 4. Estudio Organizacional**
5. Estudio Técnico
6. Estudio Financiero
7. Conclusiones
8. Recomendaciones

ORGANIGRAMA



RECEPCION DEL MATERIAL
SEGÚN EL EQUIPO A REALIZAR

TOMAR MEDIDAS PARA SACAR
LOS MOLDES

CORTE

DOBLADO

SOLADADURA

ESMERILADO

RELLENO DE ESTRUCTURA

SISTEMA ELÉCTRICO

PULIDA Y
ABRILLANTAMIENTO

PRUEBA DEL EQUIPO

EMPAQUE

PROCESO DE FABRICACION

INDICE

1. Introducción
2. Investigación de Mercados
3. Marketing
4. Estudio Organizacional
- 5. Estudio Técnico**
6. Estudio Financiero
7. Conclusiones
8. Recomendaciones

BALANCE DE PERSONAL TÉCNICO (US \$)

CARGO	NÚMERO DE EMPLEADO	REMUNERACIÓN UNITARIA		REMUNERACIÓN TOTAL	
		REMUNERACIÓN MENSUAL	REMUNERACIÓN ANUAL	REMUNERACIÓN MENSUAL	REMUNERACIÓN ANUAL
Supervisor	1	400	4800	400	4800
Técnico	1	300	3600	300	3600
Obreros	2	280	3360	560	6720
	4	\$ 980	\$ 11.760	\$ 1.260	\$ 15.120

RUBRO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Instalaciones Eléctricas		1	1000	1000
Terreno	M2	400	50	20000
Línea telefónica		1	100	100
Oficina	M2	80	5	400
INVERSIÓN TOTAL DE OBRAS FÍSICAS				21500

FACTOR	COMPARACIONES PAREADAS			SUMA DE PREFERENCIAS	ÍNDICE
	CENTRO	VÍA A DAULE	DURÁN		
NO VIVIENDAS	0	1		1	0,2
DISTANCIA		1	1	2	0,4
ESPACIO SUFICIENTE		1	1	2	0,4
				5	

FACTOR	CENTRO	VÍA A DAULE	DURÁN
NO VIVIENDAS	0,2	0,4	0,4
DISTANCIA	0,25	0,5	0,25
ESPACIO SUFICIENTE	0,33	0,33	0,33

CENTRO	0,292228364
VÍA A DAULE	0,370673926
DURÁN	0,347931043

INDICE

1. Introducción
2. Investigación de Mercados
3. Marketing
4. Estudio Organizacional
5. Estudio Técnico
- 6. Estudio Financiero**
7. Conclusiones
8. Recomendaciones

CAPITAL DE TRABAJO

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Exhibidores Térm. en ac. inoxidable		260	390	650	650	390	650	520	260	650	520	520
Exhibidores Térm. en ac. Brillante		220	330	330	330	330	330	440	440	440	440	440
Exhibidores Vert. en ac. brillante		950	1900	1900	1900	1900	1900	2850	2850	2850	2850	2850
Exhibidores Vert. en ac. inoxidable		0	4300	4300	4300	4300	4300	6450	6450	6450	6450	6450
Góndolas en acero inoxidable		2750	0	2750	0	0	2750	2750	0	2750	2750	2750
Góndolas en acero brillante		0	0	2250	0	0	2250	2250	0	2250	2250	2250
Exhibidores Girat. en ac. Inoxidable		2850	0	0	0	0	2650	2650	0	2650	0	2650
Exhibidores Girat. en ac. Brillante		0	0	0	2600	0	2600	2600	0	2600	0	2600
Exhibidor Refrig. en ac. Inoxidable		2250	4500	4500	4500	6750	6750	6750	6750	6750	6750	6750
Exhibidor Refrig. en ac. brillante		3900	3900	3900	3900	5850	5850	5850	5850	5850	5850	5850
Frigorífico Mixt en ac. inoxidable		1850	3700	3700	5550	5550	5550	5550	5550	5550	5550	5550
Frigorífico Mixto en acero brillante		2900	2900	2900	4350	25070	4350	4350	4350	4350	5800	5800
INGRESOS POR VENTAS	\$ -	\$ 17.930,00	\$ 21.920,00	\$ 27.180,00	\$ 28.080,00	\$ 50.140,00	39980	43010	32500	43140	39210	44460
60% CONTADO		10758	13152	16308	16848	30084	23958	25806	19500	25884	23526	26676
20% 30 DÍAS			3586	4384	5436	5616	10028	7986	8602	6500	8628	7842
20% 60 DÍAS				3586	4384	5436	5616	10028	7986	8602	6500	8628
INGRESOS MENSUALES	\$ -	\$ 10.758,00	\$ 16.738,00	\$ 24.278,00	\$ 26.668,00	\$ 41.136,00	\$ 39.602,00	\$ 43.820,00	\$ 36.088,00	\$ 40.986,00	\$ 38.654,00	\$ 43.146,00
COSTO DE PRODUCCION MENSUAL	\$	\$ 10.441,04	\$ 11.746,08	\$ 14.788,08	\$ 15.607,08	\$ 15.844,62	\$ 22.536,62	\$ 24.111,12	\$ 17.419,12	\$ 24.181,12	\$ 21.407,12	\$ 25.057,12
Alquiler	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00
Gastos Varios	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Publicidad y Marketing	700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	120,00	0,00	0,00
Sueldos y Salarios	3140,00	3140,00	3140,00	3140,00	3140,00	3140,00	3140,00	3140,00	3140,00	3140,00	3140,00	3140,00
Servicios Básicos	435,00	435,00	435,00	435,00	435,00	435,00	435,00	435,00	435,00	435,00	435,00	435,00
EGRESOS MENSUALES	\$ 5.425,00	\$ 15.166,04	\$ 16.471,08	\$ 19.513,08	\$ 20.332,08	\$ 20.569,62	\$ 27.261,62	\$ 28.836,12	\$ 22.144,12	\$ 29.026,12	\$ 26.132,12	\$ 29.782,12
SALDO MENSUAL	\$ -5.425,00	\$ -4.408,04	\$ 266,92	\$ 4.764,92	\$ 6.335,92	\$ 20.566,38	\$ 12.340,38	\$ 14.983,88	\$ 13.943,88	\$ 11.959,88	\$ 12.521,88	\$ 13.363,88
SALDO ACUMULADO	\$ -5.425,00	\$ -9.833,04	\$ -9.566,12	\$ -4.801,20	\$ 1.534,72	\$ 22.101,10	\$ 34.441,48	\$ 49.425,36	\$ 63.369,24	\$ 75.329,12	\$ 87.851,00	\$ 101.214,88



FLUJO DE EFECTIVO

INGRESOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS		366780	374203,6272	381777,5086	389504,6854	397388,2602
COSTOS DE VENTAS		203139,12	207250,6558	211445,4091	215725,0641	220091,3394
UTILIDAD BRUTA		163640,88	166952,9714	170332,0996	173779,6212	177296,9208
EGRESOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Alquiler		12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Gastos Varios		1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Publicidad y Marketing		820,00	820,00	820,00	820,00	820,00
Sueldos y Salarios		37.680,00	43.080,00	48.480,00	53.880,00	59.280,00
Servicios Básicos		5.220,00	5.220,00	5.220,00	5.220,00	5.220,00
Total Gastos Administrador		57.520,00	62.920,00	68.320,00	73.720,00	79.120,00
Total Gastos De Depreciacion		10.765,00	10.765,00	10.765,00	10.765,00	10.765,00
Gastos Financieros		2.866,50	2.388,48	1.866,97	1.297,99	677,24
TOTAL EGRESOS		71.151,50	76.073,48	80.951,97	85.782,99	90.562,24
Utilidad antes de Participación de Trabajadores		92.489,38	90.879,49	89.380,13	87.996,63	86.734,68
15% Participación de Trabajadores		13.873,41	13.631,92	13.407,02	13.199,49	13.010,20
Utilidad antes IR		78.615,97	77.247,57	75.973,11	74.797,14	73.724,48
25% IR		19.653,99	19.311,89	18.993,28	18.699,28	18.431,12
Utilidad neta		58.961,98	57.935,67	56.979,84	56.097,85	55.293,36
(+)Depreciación		10.765,00	21.530,00	32.295,00	42.393,33	52.991,67
Inversion Inicial	-	73.025,00				
Valor de Desecho						9.533,33
Capital de trabajo	-	9.833,04				9.833,04
PRESTAMO		31500				
Amortización de Capital		5.252,94	5.730,95	6.252,47	6.821,44	7.442,20
Flujo Efectivo Neto		-51358,04	64.474,04	73.734,72	83.022,37	91.669,74
TIR			136%			
VAN	\$	144.128,32				
TASA DE DESCUENTO			30%			

PRESTAMO

Periodo	Cuota	Interes	Amortizacion	Saldo
0	-	-	-	31.500
1	8.119	2.867	5.253	26.247
2	8.119	2.388	5.731	20.516
3	8.119	1.867	6.252	14.264
4	8.119	1.298	6.821	7.442
5	8.119	677	7.442	- 0

PAYBACK

Periodos (años)	saldo Inversión	Flujo de Caja	Rentabilidad Exigida	Recuperacion Inversion
1	51358,04	64.474,04	15407,412	49.066,63
2	2.291,41	73.734,72	687,4224794	73.047,30
3	- 70.755,89	83.022,37	-21226,76701	104.249,13
4	- 175.005,02	91.669,74	-52501,50666	144.171,25
5	- 319.176,27	120.209,20	-95752,88073	215.962,08



ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

INGRESOS vs. VAN

INGRESOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS		366780	77267,7557	78831,65508	80427,20778	82055,05446
COSTOS DE VENTAS		203139,12	42794,32875	43660,48596	44544,1742	45445,74828
UTILIDAD BRUTA		163640,88	34473,42696	35171,16912	35883,03358	36609,30618
EGRESOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Alquiler		12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Gastos Varios		1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Publicidad y Marketing		820,00	820,00	820,00	820,00	820,00
Sueldos y Salarios		37.680,00	43.080,00	48.480,00	53.880,00	59.280,00
Servicios Básicos		5.220,00	5.220,00	5.220,00	5.220,00	5.220,00
Total Gastos Administrador		57.520,00	62.920,00	68.320,00	73.720,00	79.120,00
Total Gastos De Depreciacion		10.765,00	10.765,00	10.765,00	10.765,00	10.765,00
Gastos Financieros		2.866,50	2.388,48	1.866,97	1.297,99	677,24
TOTAL EGRESOS		71.151,50	76.073,48	80.951,97	85.782,99	90.562,24
Utilidad antes de Participación de Trabajadores		92.489,38	- 41.600,06	- 45.780,80	- 49.899,96	- 53.952,93
15% Participación de Trabajadores		13.873,41	- 6.240,01	- 6.867,12	- 7.484,99	- 8.092,94
Utilidad antes IR		78.615,97	- 35.360,05	- 38.913,68	- 42.414,96	- 45.859,99
25% IR		19.653,99	- 8.840,01	- 9.728,42	- 10.603,74	- 11.465,00
Utilidad neta		58.961,98	- 26.520,04	- 29.185,26	- 31.811,22	- 34.395,00
(+) Depreciación		10.765,00	21.530,00	32.295,00	42.393,33	52.991,67
Inversion Inicial	-	73.025,00				
Valor de Desecho						9.533,33
Capital de trabajo	-	9.833,04				9.833,04
PRESTAMO	31500					
Amortización de Capital		5.252,94	5.730,95	6.252,47	6.821,44	7.442,20
Flujo Efectivo Neto	-51358,04	64.474,04	- 10.720,99	- 3.142,73	3.760,67	30.520,85

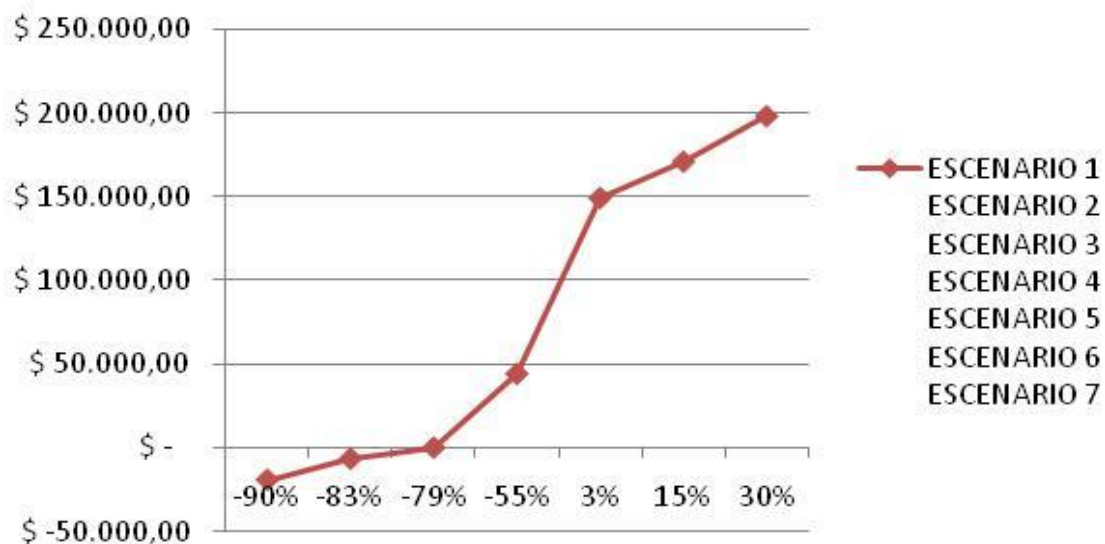
Esenario 1
Esenario 2
Esenario 3
Esenario 4
Esenario 5
Esenario 6
Esenario 7

TIR 30%
VAN \$ 0,00
TASA DE DESCUENTO 30%

RESUMEN DE ESCENARIOS

Resumen de escenario	Valores actuales:	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2	ESCENARIO 3	ESCENARIO 4	ESCENARIO 5	ESCENARIO 6	ESCENARIO 7
Celdas cambiantes:								
PORCENTAJE DE VARIACION	30%	-90%	-83%	-79%	-55%	3%	15%	30%
Celdas de resultado:								
TIR	159%	-18%	18%	30%	78%	139%	148%	159%
VAN	\$ 198.618,20	\$ -19.341,34	\$ -6.627,03	\$ 0,00	\$ 44.230,19	\$ 149.577,31	\$ 171.373,26	\$ 198.618,20

INGRESOS Vs. VAN



INDICE

1. Introducción

2. Investigación de Mercados

3. Marketing

4. Estudio Organizacional

5. Estudio Técnico

6. Estudio Financiero

7. Conclusiones

8. Recomendaciones



Terminando la evaluación general de los estudios complementarios como: de mercado, técnico, organizacional y administrativo, podemos decir que el proyecto resulta tener grandes expectativas y oportunidades, reflejándose en las proyecciones de ingresos derivados de las ventas con respecto al VAN de flujo de efectivo mayor a cero. Por otro lado la TIR (tasa interna de retornos) es de 136% mayor a la a TMAR 30% con ello concluimos que el negocio es rentable bajo las condiciones del mercado actual.

Además con los estudios previamente realizados se puede observar que existe la necesidad por parte del consumidor como la disposición de poder realizar el proyecto, entregando un valor agregado de confianza, seguridad y profesionalismo.

Existen varios aspectos negativos, entre ellos, la falta de experiencia, por lo cual se necesita mayor capacitación para poder desenvolver este proyecto de la mejor manera posible.

Así mismo, en caso de que la demanda supere la proyectada, no se estaría preparados para suplirla y viceversa, por lo que existe un riesgo inevitable.

INDICE

1. Introducción
2. Investigación de Mercados
3. Marketing
4. Estudio Organizacional
5. Estudio Técnico
6. Estudio Financiero
7. Conclusiones
- 8. Recomendaciones**

RECOMENDACIONES

se recomienda ser perseverante sobre la eficiencia de la producción, atención al cliente, y plantearse varias vías de solución a los posibles problemas, de esta manera una compañía



MUCHAS GRACIAS!!