

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS  
INGENIERÍA COMERCIAL Y EMPRESARIAL**



**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA  
DISTRIBUIDORA DE INSUMOS DE PALETIZADO DE BANANO”**

*Previa a la obtención del Título de:*

***Ingeniería Comercial y Empresarial,***

**Especialización Comercio Exterior / Finanzas**

**Presentado por:**

**Jose Luis Rodriguez Garcia**

**Jimmy Salas Bohórquez.**

**Directora: Ec. Elma Ramirez.**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**2008**

## **DEDICATORIAS.**

A Dios quien me permitió culminar mi carrera, al apoyo de mi querida madre, Sra. Patricia García Adriance, de mi querida abuela Sra. Norma Adriance Isman, a mis hermanos en especial al Sr. Frowen A. Rodríguez de quien tuve todo el apoyo y en unión de mi novia Ana Ma. Celi, quienes en momentos difíciles nunca dejaron de ayudarme por el contrario fueron el aliciente para poder llegar a culminar una etapa de mi vida.

José Luis Rodríguez García.

Este trabajo está dedicado a Dios que nos permitió culminarlo. A mis queridos padres, Sra. Carmen Bohórquez y Sr. Rufo Gonzalo salas que han sido mi apoyo durante el camino que he empezado a recorrer. A mis hermanos y a su ayuda incondicional para llegar a cumplir esta meta.

Jimmy salas Bohórquez.

## **AGRADECIMIENTOS.**

Agradecemos en primer lugar a Dios por habernos permitido alcanzar una meta más en nuestras vidas.

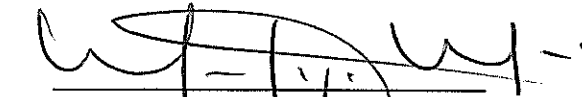
A nuestros padres y hermanos quienes nos brindaron todo su amor, su ayuda y esfuerzo incondicional para poder culminar a lo largo de toda nuestra carrera.

A la Eco. Elma Ramírez por brindarnos sus conocimientos, y toda su disposición y paciencia a lo largo de este proyecto de graduación.

A nuestros profesores por los conocimientos y consejos impartidos a lo largo de nuestra vida estudiantil.

Y a cada una de las personas que nos permitieron llevar a cabo el proyecto.

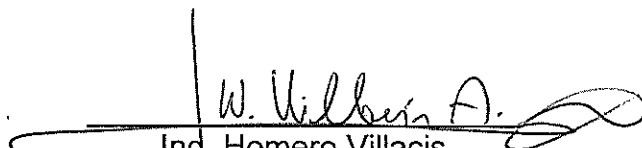
TRIBUNAL DE GRADO.



Ing. Oscar Mendoza Macías.  
Decano, Presidente.



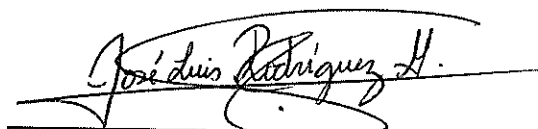
Ec. Elma Ramírez  
Directora de Tesis.



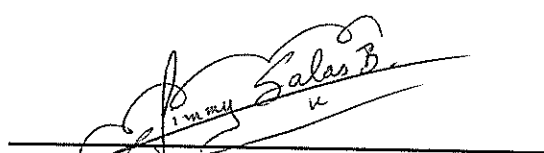
Ing. Homero Villacis  
Vocal Principal.

## DECLARACIÓN EXPRESA.

“la responsabilidad del contenido e ideas y doctrinas expuestas en este proyecto de grado corresponde exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del litoral.



**José Luis Rodríguez García.**



**Jimmy Oswaldo Salas Bohórquez**

## ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	I
Tribunal de graduación.....	III
DECLARACIÓN EXPRESA.....	IV
INDICE GENERAL.....	V
INDICE DE ANEXOS.....	VIII
INDICE DE TABLAS.....	IX
INDICE DE GRAFICOS.....	X
INDICE DE FIGURAS.....	XI
Resumen ejecutivo.....	12
Justificación.....	13
Objetivo General.....	14
Objetivos Específicos.....	14
<b>CAPÍTULO I: GENERALIDADES</b>	
1.1. Antecedentes.....	15
1.2. Definición del problema.....	17
1.3. Situación de mercado de insumos paletizados.....	18
1.4. Análisis Macroambiente.....	19
1.4.1. Análisis del sector de la compañía.....	19
1.4.2. Fuerzas Políticas.....	20
1.4.3. Fuerzas Económicas.....	20
1.5. Análisis Microambiente.....	21
1.5.1. Localización.....	21
1.6. Estudio organizacional y administrativo.....	22
Organigrama.....	23

## **CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO**

### **2.1. PLAN DE MERCADEO**

<b>2.1.1. Misión.....</b>	<b>31</b>
<b>2.1.2. Visión.....</b>	<b>31</b>
<b>2.2. Análisis de Mercado.....</b>	<b>31</b>
<b>2.2.1. Metodología de la investigación.....</b>	<b>31</b>
<b>2.2.2. Objetivo de la investigación.....</b>	<b>32</b>
<b>2.2.3. Demanda actual de Mercado. ....</b>	<b>33</b>
<b>2.2.4. Mercado Meta.....</b>	<b>33</b>
<b>2.2.5. Entrevista .....</b>	<b>33</b>
<b>2.2.5.1. Resultados de la entrevista.....</b>	<b>34</b>
<b>2.2.6. Descripción del problema / oportunidades.....</b>	<b>35</b>
<b>2.2.6.1. Análisis FODA.....</b>	<b>35</b>
<b>2.2.6.1.1. Fortalezas.....</b>	<b>35</b>
<b>2.2.6.1.2. Oportunidades.....</b>	<b>36</b>
<b>2.2.6.1.3. Debilidades.....</b>	<b>36</b>
<b>2.2.6.1.4. Amenazas.....</b>	<b>36</b>
<b>2.2.6.2. Matriz Boston Consulting Group (Matriz BCG).....</b>	<b>37</b>
<b>2.2.6.3. Plan Operativo (Marketing Mix).....</b>	<b>39</b>
<b>2.2.6.3.1. Producto.....</b>	<b>39</b>
<b>2.2.6.3.2. Precio.....</b>	<b>41</b>
<b>2.2.6.3.3. Plaza.....</b>	<b>41</b>
<b>2.2.6.3.4. Promoción.....</b>	<b>42</b>

## **CAPITULO III: ESTUDIO FINANCIERO**

<b>3.1. Inversión Inicial.....</b>	<b>43</b>
<b>3.1.1. Compras.....</b>	<b>44</b>
<b>3.1.2. Activos Fijos.....</b>	<b>45</b>
<b>3.1.2.1. Edificio.....</b>	<b>45</b>
<b>3.1.2.2. Vehículos.....</b>	<b>45</b>
<b>3.1.2.3. Equipos de computación.....</b>	<b>46</b>
<b>3.1.2.4. Instalación de local.....</b>	<b>46</b>
<b>3.1.2.5. Equipos de oficina y de comunicación.....</b>	<b>47</b>
<b>3.1.3. Gastos de Constitución.....</b>	<b>48</b>
<b>3.1.4. Capital de Trabajo.....</b>	<b>48</b>
<b>3.1.4.1. Sueldos.....</b>	<b>48</b>

3.1.4.2. Publicidad.....	49
3.1.4.3. Útiles de oficina.....	50
3.1.4.4. Útiles de aseo.....	51
<b>3.2. DETERMINACIÓN DEL INGRESO</b>	
3.2.1. Demanda de Mercado.....	52
3.2.2. Pronósticos de ventas.....	54
<b>3.3. DETERMINACIÓN DE COSTOS</b>	
3.3.1. Costos Directos.....	54
3.3.2. Costos Indirectos.....	56
3.3.3. Determinación de los Gastos del proyecto.....	57
3.3.3.1. Gastos Administrativos.....	57
3.3.3.2. Gastos Financieros.....	58
3.3.3.3. Depreciación.....	58
<b>3.3.4. EVALUACION FINANCIERA</b>	
3.3.4.1. Proyección del Estado de Resultados.....	61
3.3.4.2. Flujo de Caja.....	61
3.3.4.3. Valor Actual Neto.....	62
3.3.4.4. Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR).....	62
<b>CAPITULO IV:</b>	
4.1. ANALISIS DE SENSIBILIDAD.....	64
4.1.1. Escenario Optimista.....	65
4.1.2. Escenario Conservador.....	65
4.1.3. Escenario Pesimista.....	65
4.2. Recuperación de la Inversión.....	66
<b>CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>67</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>68</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>69</b>



## **INDICE DE ANEXOS**

Anexo 1: Proyección de ingresos mensuales y anuales

Anexo 2: Proyección de los costos directos de los años posteriores

Anexo 3: Costos indirectos mensuales y anuales

Anexo 4: Estado de resultados

Anexo 5: Flujo de caja

Anexo 6: Flujo de caja optimista

Anexo 7: Flujo de caja pesimista

Anexo 8: Punto de equilibrio año 1

Anexo 9: Punto de equilibrio año 2

Anexo 10: Punto de equilibrio año 3

Anexo 11: Punto de equilibrio año 4

Anexo 12: Punto de equilibrio año 5

Anexo 13: Resultados de las entrevistas

## **INDICE DE TABLAS**

Tabla 1.1 Compañías bananeras Ecuatorianas	16
Tabla 1.2 Personal administrativo y operativo	22
Tabla 1.3 Personal administrativo y operativo	22
Tabla 2.1 Precios de insumos para paletizado	41
Tabla 2.3 Promoción	42
Tabla 3.1 Inversión inicial	44
Tabla 3.2 Compras	44
Tabla 3.3 Vehículos	45
Tabla 3.4 Equipos de computación	46
Tabla 3.5 instalación de local (adecuación)	47
Tabla 3.6 Equipos de oficina y comunicación	47
Tabla 3.7 Sueldos	49
Tabla 3.8 Publicidad	50
Tabla 3.9 Útiles de oficina	51
Tabla 3.10 Útiles de aseo	52
Tabla 3.11 Demanda del mercado	53
Tabla 3.12 Proyección de ventas (ingresos)	54
Tabla 3.13 Costos directos anuales	55
Tabla 3.14 Costos indirectos anuales	56
Tabla 3.15 Gastos administrativos	57
Tabla 3.16 Gastos financieros	58
Tabla 3.17 Depreciación	60
Tabla 4.1 recuperación de inversión	66

## **INDICE DE GRAFICOS**

Grafico 1.1 Organigrama de la distribuidora "Banaexport s.a"	23
Grafico 2.1 Matriz Boston consulting Group (matriz BCG)	37

## **INDICE DE FIGURAS**

Figura 1.1 Insumos para paletizado de banano	19
Figura 2.1 Zuncho	39
Figura 2.2 Grapas	40
Figura 2.3 Esquineros	40

## RESUMEN

El Ecuador es un país con una gran capacidad de producción agrícola, ya que el clima es muy favorable y nos permite explotar la tierra con la finalidad de obtener ingresos por el rubro de las exportaciones.

Existe una demanda no cubierta totalmente en cuanto a insumos de paletizado se refiere.

En el 2008 se exportaron 237.525.037 cajas de banano hacia diferentes partes del mundo.

Los exportadores necesariamente deben buscar a los productores de insumos en sus respectivas fabricas lo que genera problemas de logística y en ciertas ocasiones que producto perezca lo que impide su exportación y provoca pérdidas en los exportadores.

Los productores nacionales de insumos (especialmente los de grapas) presentan deficiencias en sus producciones y no logran abastecer el mercado, obligando a los exportadores a importar los mismos lo que representa un mayor gasto en tiempo y dinero.

Los productores de insumos nacionales son compañías pymes por lo que su producción no es suficiente para cubrir el mercado nacional.

## JUSTIFICACIÓN

Soporte para los exportadores de banano en su parte logística ya que tendrían la capacidad de cubrir su demanda de insumos reduciendo sus costos por transporte, trámite de importación, para poder obtener los insumos requeridos, para el embalaje de su producto.

Este proyecto sería muy útil para los exportadores pequeños los cuales dependen de los productores nacionales, ya que tendrían la opción de adquirir sus insumos de manera rápida sin tener peligro de que sus productos se maduren en sus bodegas por falta de insumos paletizado de los mismos.

Los exportadores invierten mucho dinero en la importación de insumos que no pueden ser cubiertos por productores nacionales, tales importaciones suelen ser de emergencia y se corre el riesgo de perder la mercadería, la distribuidora debería ser capaz de cubrir el mercado solucionando así los problemas de falta de insumos de los exportadores.

## **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una distribuidora De insumos de paletizado en el mercado bananero Ecuatoriano y que ofrecerá los siguientes productos:

- Grapas
- Zunchos
- Esquineros

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Determinar la factibilidad del proyecto mediante análisis de mercado, económico y financiero con el fin de verificar si el proyecto es viable o no.
- Establecer los canales de distribución apropiados que permitan entregas eficientes y eficaces a sus clientes.
- Posicionar la distribuidora de insumos paletizados para el mercado bananero.
- Buscar futuros proveedores internacionales analizando la calidad de productos, capacidad de producción, precios, tiempo de entrega y demás detalles.

# **CAPÍTULO I**

## **GENERALIDADES**

### **1.1. Antecedentes**

El mercado ecuatoriano de insumos para el paletizado de las cajas de banano Ecuador se ha desarrollado ineficientemente debido a que existen muchos inconvenientes respecto a la falta de los productos (zunchos, grapas y esquineros) pues muchas veces los productores no alcanzan a cubrir las necesidades de sus clientes siendo Ecuador un gran país exportador de banano, teniendo capacidad de producción agrícola, ya que el clima es muy favorable en el Ecuador donde los exportadores requieren de los insumos antes mencionados para el paletizado de las cajas de banano que son de vital importancia para la exportación, y hacer poder cubrir su demanda internacional.

A continuación se detallan las exportaciones anuales de las compañías durante el año 2008 en cajas:



**Compañías Bananeras ecuatorianas.**

**Tabla # 1.1**

<b>N.</b>	<b>COMPAÑÍAS</b>	<b>N. DE CAJAS EXPORTADAS</b>	<b>% CAJAS EXPORTADAS</b>
1	Ubesa	31.618.444	13,31
2	Bananera Noboa	28.315.536	11,92
3	Reybanpac	18.705.485	7,88
4	Bonanza Fruit	18.186.101	7,66
5	Kimtech	15.633.521	6,58
6	Cipal	12.508.192	5,27
7	SWT Traders	12.448.380	5,24
8	Forzafrut	8.759.101	3,69
9	Banafresh	8.636.666	3,64
10	Brundicorpi	7.980.955	3,36
11	Sertecban	7.523.548	3,17
12	Banana Exchange	7.359.963	3,1
13	Isbelni	6.902.837	2,91
14	Oro Banana	6.664.902	2,81
15	Nelfrance	5.688.617	2,39
16	Exp. Machala	3.646.269	1,54
17	Galbusera	3.309.368	1,39
18	Fruta Rica	2.963.807	1,25
19	Yudafin	2.627.563	1,11
20	Delindecsa	2.454.844	1,03
21	Ribaki	2.414.741	1,02
22	Bandecua	2.398.908	1,01
23	Probana Export	2.360.543	0,99
24	Jorcorp	2.299.008	0,97
25	Ban. El Guabo	2.067.498	0,87
26	Agropromo	1.594.429	0,67
27	Exp. Soprisa	1.185.344	0,5
28	Silver Fruit	1.045.454	0,44
29	Sub Banano	1.003.731	0,42
30	Otras	9.221.282	3,88
<b>TOTAL</b>		<b>237.525.037</b>	<b>100%</b>

## **1.2. Definición del problema.**

El Ecuador es un país con una gran capacidad de producción de diversos productos agrícolas gracias al clima, el cual está considerado como uno de los mejores climas del mundo y por el hecho de solo tener dos estaciones ayuda mucho en la siembra y cosecha de tales productos, entre los cuales uno de los principales es el banano.

En el Ecuador existen aproximadamente 33 exportadores bananeros los cuales necesitan cubrir sus necesidades de insumos en los tiempos planificados ya que un atraso provoca pérdidas por ventas y por maduración del banano lo que impide su exportación.

Los productores de insumos de paletizado por ejemplo la grapa, el zuncho, esquinero plástico, etc. Son empresas pymes, las cuales por su naturaleza son de inversiones pequeñas y producen menos de lo requerido por el mercado lo que obliga a las exportadoras a importar insumos para cubrir sus necesidades.

Los productores de insumos suelen tener producciones irregulares por diferentes factores pero uno de los principales sería la materia prima ya que trabajan con dos tipos de materia prima material virgen el cual lo compran en almacén, y por el hecho de ser virgen es materia prima más costosa pero hace que la compañía sea más productiva, además trabajan con material de reciclaje,

el cual es el residuo en la producción de otros artículos los cuales son útiles para estas compañías, lo negativo de esto es que hacen que las compañías sean menos productivas y no logren satisfacer el mercado.

Los principales afectados de la ineficiencia de los productores de insumos son los exportadores pequeños ya que se les dificulta la importación y por tal motivo dependen de los productores nacionales y es ahí cuando el mercado existente se aprovecha de esto respecto al precio de los insumos.

### **1.3. Situación de mercado de insumos paletizados**

Actualmente el mercado bananero ecuatoriano posee una cadena de abastecimiento no integrada, los proveedores se encuentran enfocados en objetivos específicos por lo que el presente proyecto busca acoger en una distribuidora llamada Insumos Banaexport s.a. Los principales insumos para paletizados para el mercado bananero:

1. Grapas
2. Zunchos
3. Esquineros

## 1.4. Análisis Macroambiente

### 1.4.1. Análisis del sector de la compañía.

El mercado objetivo serian los miembros de AEBE (asociación de exportadores bananeros del ecuador) de las cuales en el 2008 se exportaron 237.525.037 cajas de banano hacia diferentes partes del mundo. Los insumos que son necesarios para el paletizado (embalaje) del banano son muchos, pero nuestra distribuidora **Insumos Banaexport s.a.** Se enfocara en los siguientes:

1. Grapas
2. Zunchos
3. Esquineros

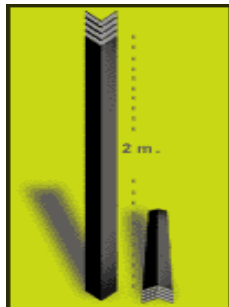
**Figura 1.1**  
**Insumos para paletizado de banano**



Grapas



Zunchos



Esquineros

#### **1.4.2. Fuerzas Políticas.**

Estas están dadas por tendencias de leyes, regulaciones, disposiciones gubernamentales, entre otras. El incremento de los aranceles no afectaría mayormente a la distribuidora debida a que gran parte de los productos ofertados son nacionales y esto crea una traba para el exportador en el momento de vender su producto ya que la menor parte de ellos es extranjera; es el caso de las grapas. Esto provocará que existan mayores y mejores ofertas por parte de las empresas extranjeras para acaparar la mayor aceptación de parte de la distribuidora.

#### **1.4.3. Fuerzas Económicas.**

El Producto interno bruto: la producción que tenga el país se ve reflejada en la venta de la empresa, los ingresos de la compañía provienen del 10% del mercado de las exportadoras bananeras del Ecuador (Miembros de AEBE).

Cuando hay un crecimiento saludable de la economía, el negocio se encuentra ante una demanda creciente con ventas crecientes que es el escenario que presenta el sector bananero.

## **1.5. Análisis Microambiente.**

Para realizar el análisis de microambiente, se diferenciarán varias fuerzas que rodean la empresa. Si la organización puede llegar a una posición estratégica donde pueda influir en estas fuerzas se llegaría a estar en una posición competitiva efectiva y se logrará una posición estable en el mercado.

Para lograr esto la empresa debe aprovechar plenamente sus oportunidades y aprender a defenderse de sus amenazas. Se necesita conocer y analizar las fuerzas de mercado para poder formular estrategias adecuadas para la organización.

### **1.5.1. Localización**

La distribuidora de insumos de paletizado es una empresa que se formará en la ciudad de Guayaquil en la estará ubicada en el Km 14.5 vía Daule frente a Big Cola, con un espacio de 72x30 metros cuadrados, inicialmente se formará bajo un recurso humano de 23 personas distribuidas de la siguiente manera:

## **Personal Administrativo y operativo**

**Tabla # 1.2**

Gerencia	1
Asistente de gerencia	1
Dpto. Importación	2
Dpto. Ventas	3
Dpto. Administrativos	3
Recepción	1
Choferes	5
Mensajero	1
Jefe de Bodega	1
Auxiliar de bodega	4
Personal de limpieza	1

Elaborado por: Autores

### **1.6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO**

#### **1.6.1. Estructura Organizacional**

#### **1.6.2.Efectos Económicos de las variables organizacionales**

La estructura organizacional de este proyecto, está basada cada uno de los puestos necesarios para su correcto funcionamiento.

Cada cargo requiere ciertas características de trabajo y habilidades diferentes para el buen desempeño del empleado y una mayor productividad de la empresa.

La distribuidora contará inicialmente con 23 personas laborando en ella, las cuales serán distribuidas de la siguiente forma:

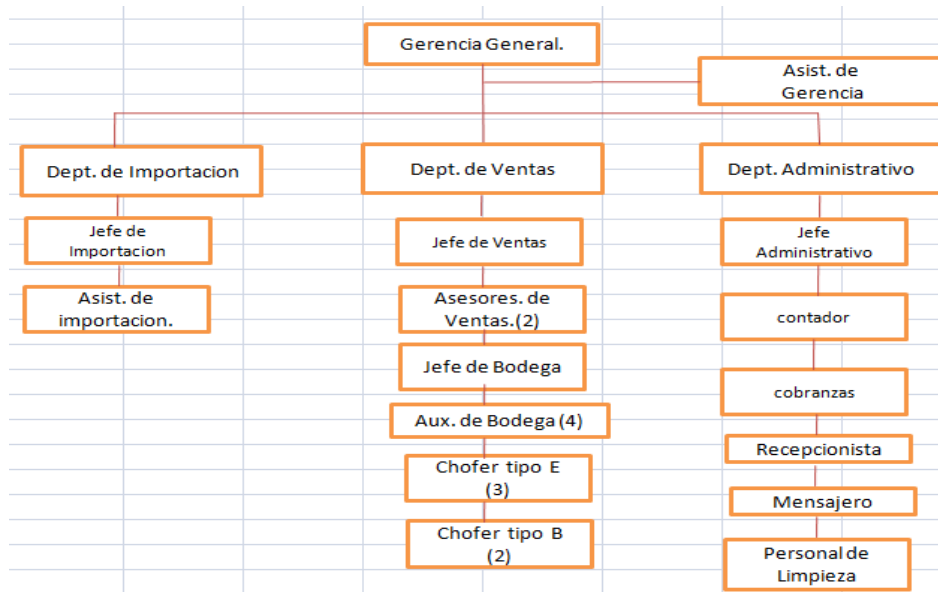
## Personal Administrativo y operativo

Tabla # 1.3

Gerencia	1
Asistente de Gerencia	1
Dpto. Importación	2
Dpto. Ventas	3
Dpto. Administrativos	3
Recepción	1
Choferes	5
Mensajero	1
Jefe de Bodega	1
Auxiliar de bodega	4
Personal de limpieza	1

Elaborado por: Autores

Grafico N°. 1.1 Organigrama de la Distribuidora  
“Insumos Banaexport s.a.”





## **Responsabilidades del Personal**

A continuación se va a mencionar cada cargo del proyecto con sus respectivas responsabilidades.

### **Responsabilidad del Gerente:**

1. Velar porque todas las comunicaciones, respecto a la compañía sean contestadas en forma adecuada y oportuna, (Superintendencia de Compañía).
2. Elaboración de presupuestos y efectúa seguimiento para que se cumplan las metas de captación de mercado y la rentabilidad que estos deben generar.
3. Coordinar actividades relacionadas a los trámites legales que se deben cumplir con la superintendencia de Compañías y otros entes reguladores para la elaboración de Balances e informes.
4. Velar para que las operaciones y procedimientos de la compañía se ajustan a la ley y a los estatutos, reglamentos internos, y las disposiciones de la superintendencia de compañías.
5. Es el encargado de las promociones y planes de publicidad que se llevaran a cabo para mantener y mejorar el posicionamiento de la compañía.
6. Realizar reuniones periódicas con el personal a su cargo a fin de evaluar y analizar su gestión y resultados.
7. Planificar y controlar el presupuesto de gastos operativos y de personal, con el fin de que estos se

encuentren alineados con los objetivos de crecimiento y rentabilidad de la compañía.

**Responsabilidad Asistente de Gerencia:**

1. Responsable de la coordinación de las reuniones con la Gerencia.
2. Programar de agenda de la Gerencia.
3. Responsable de ver la liquidez de las cuentas personales del Gerente, ya sea por operaciones financiera con bancos.

**Responsabilidad del jefe de importación:**

1. Planificar y controlar el requerimiento de las compras de mercadería en el exterior.
2. Responsables de las negociaciones y créditos internacionales.
3. Autorizar cancelación de pago de cuentas de importación.
4. Es responsable de que lo importe y que tenga los diferentes permisos y que incluyan los costos, costos de transporte.
5. Estar al día con las leyes aduaneras.
6. Autorizar el desembarque de la Importaciones en curso.

### **Responsabilidad del asistente de importación:**

1. Estar al día con las leyes aduaneras
2. Es responsable una vez cerrada la negociación también deberá saber cuándo saldrá el buque o el avión según sea el medio de transporte que la compañía requiera traer sus insumos para el paletizados de banano: grapas, e ir controlando cada parada y saber las fechas que llegara en cada puerto y nacionalizar la mercadería.

### **Responsabilidad del jefe de ventas:**

1. Responsable de un adecuado costeo de los insumos de paletizados de banano:  
Grapas, zunchos, esquineros, en función de los precios del mercado, en coordinación con el gerente.
2. Coordinar la solución de problemas con los clientes externos e internos, en conjunto con la gerencia.
3. Controlar y verificar las ventas diarias con los asesores de ventas asignados a su cargo.
4. Participar en las visitas potenciales a los clientes, prestando soportes técnicos a la compañía.
5. Plantear propuestas de publicidad y marketing para la compañía.

### **Responsabilidad de los asesores de ventas:**

1. Responsable de tener una buena relación y comunicación con los clientes.
2. Responsable de llegar a comercializar el producto final con el cliente.
3. Planificación de productos a ofertar hacia los clientes, de los insumos para el paletizados de banano: grapas, zunchos, esquineros.
4. Tener conocimiento de los precios que hay en el mercado.
5. Tener conocimiento del stock existente de la mercadería.

### **Responsabilidad del jefe de Bodega:**

1. Canalizar el producto que abría que adquirir dentro del mes o de forma planificada anualmente.
2. Controlar que los insumos se despachen de una manera correcta y precisa.

### **Responsabilidad del Auxiliar de Bodega:**

1. Auxiliar de bodegas se encargara de tener el control diario de la entrada y salida de insumos para paletizados de banano: grapas, zunchos, esquineros.
2. Informar los desperfectos de los siguientes insumos adquiridos.

3. Proporcionar la información adecuada para realizar las compras requeridas de insumos: grapas, zunchos, esquineros.

#### **Responsabilidades de los Choferes:**

1. Responsabilidad de distribuir las diferentes cajas a los puntos de bodegas establecidos por los clientes.
2. Traer de regreso los diferentes documentos legales de la constancia por la recepción de la mercadería (guía de remisión).
3. Informar inmediatamente al departamento de venta, cuando la mercadería no está siendo receptada.

#### **Responsabilidad del jefe Administrativo:**

1. Es responsable de los diferentes pagos tanto: nomina, pago a proveedores, y obligaciones bancarias y legales.
2. Es encargado de realizar el control diario de los movimientos bancarios.

### **Responsabilidad del Contador:**

1. Responsable de revisar diferentes informes para los organismos de control, de acuerdo a plazos establecidos.
2. Verificar, controlar y analizar el uso correcto de las cuentas contables de acuerdo a principios de contabilidad y dinámicas de las cuentas definidos en el catalogo único de cuentas.
3. Analizar, elaborar y actualizar los estados financieros aplicando principios de contabilidad y conforme a lo dispuesto por la superintendencia de compañía.
4. Responsable del envió oportuno de los estados financieros en los periodos establecidos de la compañía.

### **Responsabilidad de las cobranzas:**

1. responsable de confirmar la recepción de la facturas
2. responsable de realizar notas de créditos o débitos.
3. Informar a los asesores de ventas, inconvenientes que se tengan con los clientes
4. Responsable de bloquear y desbloquear según el comportamiento crediticio del cliente.

**Responsabilidad de la Recepcionista:**

1. Responsable de enviar las llamadas a los diferentes departamentos.
2. Receptar las comunicaciones externas tanto para el personal y la empresa.
3. Controlar el ingreso y salida del personal.
4. Dirigir a los ejecutivos externos donde se vayan a realizar las reuniones.

**Responsabilidad del Mensajero:**

1. Responsabilidad de entrega inmediata de valija.
2. Realizar pagos de servicios varios.
3. Realizar depósitos a bancos e comunicaciones bancarias.

**Responsabilidad del personal de Limpieza:**

1. Mantener las oficinas con sus respectivos accesorios para la buena imagen.

## **CAPÍTULO II**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1. PLAN DE MERCADEO**

##### **2.1.1. Misión**

Brindar un servicio de distribución integral de Grapas, Zunchos, Esquineros que permita las entregas en el tiempo y cantidades requeridas.

##### **2.1.2. Visión**

Posicionar a la distribuidora de insumos de paletizado en el mercado bananero.

#### **2.2. Análisis de Mercado**

##### **2.2.1. Metodología de la investigación**

Con el objeto de obtener conocimientos y entendimiento del problema que posee la distribuidora de insumos para el paletizado se ha decidido utilizar entrevistas a personas involucradas en el mercado, se obtiene información útil principalmente de los compradores de las empresas bananeras tales como:

- Bananera Noboa.
- Reybanpac
- Banana Exchange.



La información obtenida a partir de las entrevistas es más confiable que si se realizarán encuesta a los clientes ya que muchas veces el cliente no sabe lo que realmente quiere o no muestra interés en contestar sinceramente la encuesta. A partir de la experiencia de los entrevistados se obtiene una idea clara de la dirección que tiene el mercado y las necesidades del mismo. La finalidad de la entrevista es obtener información de los futuros clientes.

Mediante los comentarios realizados por los entrevistados se puede concluir que los proveedores existentes no cumplen eficientemente con la entrega de los productos (zunchos, grapas y esquineros) hacia las bananeras, puesto que según sus opiniones muchas veces no poseen el debido stock de insumos y por lo tanto no pueden abastecer los pedidos; de ésta forma quedan mal con los clientes retrasando sus actividades debidamente planificadas y esto provoca la pérdida de una gran cantidad de dinero ya que la debida colocación de éstos productos en cada una de las cajas hace posible la rápida entrega de las mismas y si esto no sucede el banano se daña .

### **2.2.2. Objetivo de la investigación**

El principal objetivo de la investigación es conocer a fondo las necesidades de nuestro mercado meta y también aquellas debilidades de los actuales ofertantes de insumos (zunchos, grapas y esquineros) para poder cumplir debidamente con nuestros futuros clientes ingresando

competitivamente en el mercado y manteniéndonos fuertemente en él.

### **2.2.3. Demanda actual de Mercado.**

En el 2008 se exportaron 237.525.037 cajas de banano hacia diferentes partes del mundo. Donde se estima la captación de un 10% del mercado existente (inicialmente) que es de 23.752.503,70 cajas de banano anuales es decir 1.979.375,31 mensualmente.

### **2.2.4. Mercado Meta**

El mercado objetivo serian los miembros de la AEBE (asociación de exportadores bananeros del ecuador) pues son ellos los que requerirán de los insumos para el debido embalaje de las cajas de banano.

### **2.2.5. Entrevista**

Se entrevistó a tres jefes de compras y dos jefes de importaciones de las 3 principales exportadoras bananeras del Ecuador. A todos se les preguntó dos preguntas que son las siguientes.

- ¿Qué piensan respecto a la forma en que actualmente las productoras - distribuidoras ofrecen los insumos para la paletización de las cajas de banano?
  - ¿Qué piensan sobre la posibilidad de que exista una distribuidora que se dedique a la venta directa de los insumos importados?
- Anexo 13.

### **2.2.5.1. Resultados de la entrevista**

Mediante las entrevistas realizadas se pudo llegar a la conclusión de que el mercado ofertante de los insumos no se abastece para cubrir las necesidades de sus clientes y esto provoca altas pérdidas económicas y así también la poca credibilidad por parte de los clientes hacia las exportadoras pues quedan mal respecto a sus pedidos.

Las compañías exportadoras de banano creen que sería muy factible la creación de una distribuidora que se dedique exclusivamente a la venta de éstos insumos debidamente ya importados pues las actuales productoras y a la vez distribuidoras del país no alcanzan a cubrir con el pedido requerido y por ende deben recurrir muchas veces a las importaciones urgentes; donde gran parte de ellas no llega a tiempo la mercadería y por obvias razones el producto no puede esperar ese tiempo adicional que no está estipulado dentro de la planificación de las exportadoras de banano.

## **2.2.6. Descripción del problema / oportunidades.**

Para analizar los problemas y oportunidades, se utilizarán modelos de marketing comunes en la actualidad como por ejemplo, un análisis FODA, la matriz BCG, cada uno de estos modelos sirve para analizar la situación de la compañía, los factores que afectan, los problemas a los que se enfrentaría y a las oportunidades de mercado.

### **2.2.6.1. Análisis FODA.**

Este análisis identifica y juzga las más importantes fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas que puede afrontar la distribuidora puesta en marcha, de aquí el nombre FODA.

#### **2.2.6.1.1. Fortalezas.**

- Se contará para la distribución con vehículos totalmente nuevos.
- Se invertirá en publicidad para competir con el precio de la competencia local.
- Personal altamente capacitado para todos los niveles de servicio.
- El precio de mercado será acorde a nuestra competencia para poder posicionar los productos.

#### **2.2.6.1.2. Oportunidades.**

- El mercado actual es un mercado desintegrado por ende nuestro objetivo será integrar los implementos requeridos por nuestro cliente.
- El mercado existente no es muy amplio.
- Crecimiento por parte del mercado bananero ecuatoriano.
- Los Objetivos serán realistas y se invertirá lo suficiente para lograrlo.

#### **2.2.6.1.3. Debilidades**

- Es una empresa nueva sin experiencia y de nombre no conocido por los demandantes.
- Bajo nivel de rendimiento sobre la inversión en los primeros semestres.

#### **2.2.6.1.4. Amenazas**

- Es un mercado que podría convertirse en atractivo para nuevos inversionistas.
- Los competidores de mercado se encuentran en expansión de sus capacidades.

### 2.2.6.2. Matriz Boston Consulting Group (Matriz BCG)

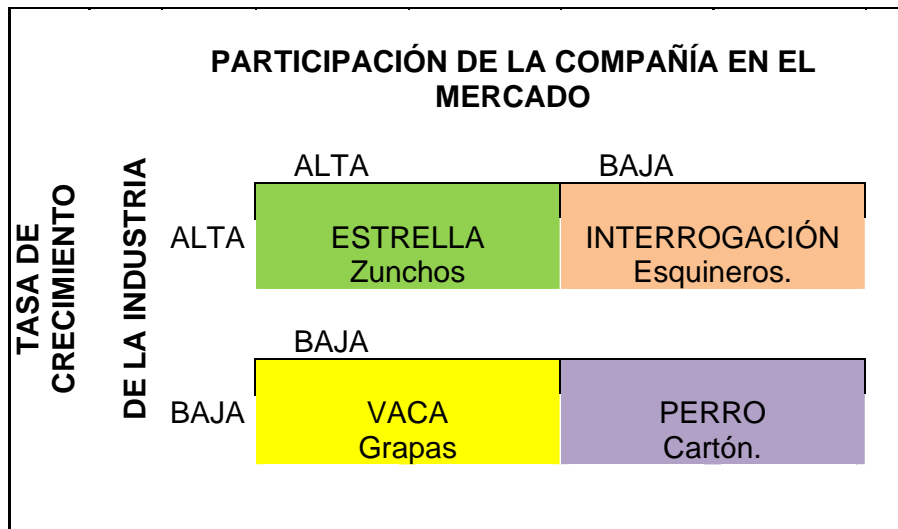
Por medio de esta matriz una empresa clasifica sus unidades estratégicas de negocio (UEN), sus principales servicios conforme a dos factores:

1. La participación en el mercado de los productos UEN o servicios con relación a sus competidores.
  2. Tasa de crecimiento de mercado en el que están.
- Acorde donde se encuentre, se lo puede clasificar como:

- Interrogación.
- Perro.
- Estrella.
- Vaca.

**Grafico # 2.1.**

**Matriz Boston Consulting Group (Matriz BCG)**



**Interrogación:**

Tiene baja participación en el mercado y alto crecimiento de la industria, si es posible ganar una buena participación y ser rentable, se debe invertir en la empresa para lograrlo de lo contrario se debe reducirla o bien cancelarla.

**Perro:**

Se está operando en un mercado con bajo crecimiento y se mantiene una baja participación de mercado. No es conveniente invertir mucho tiempo ni recurso si se encuentra una compañía en esta categoría. Una buena opción es reducir los gastos al mínimo para maximizar la ganancia o bien cancelar la empresa.

**Estrella:**

Se tiene una alta participación en un mercado con una alta tasa de crecimiento. Requieren mucho efectivo para mantenerse competitivas en un mercado en crecimiento. Se deben implementar estrategias de marketing muy agresivas para conservar u obtener participación en el mercado.

**Vaca:**

En esta categoría se tiene una alta participación del mercado en una industria madura, es decir que tiene una baja tasa de crecimiento. Cuando disminuye el crecimiento

de una industria, las estrellas se convierten en vacas de dinero y por lo general sus clientes llevan tiempo con ellas y son fieles por lo que la inversión en marketing no es tan elevada. Generan más efectivo del que pueden reinvertir en la empresa efectivamente.

### **2.2.6.3. Plan Operativo (Marketing Mix)**

#### **2.2.6.3.1. Producto**

Varios son los insumos utilizados para la paletización de las cajas de banano pero los productos a ser ofertados por la distribuidora serán los siguientes:

##### **2.2.6.3.1.1. Zunchos.**

Son hechos de material de polipropileno 100%, contiene protector U.V. solar y su espesor depende de la exigencia del cliente.

**Figura 2.1 zuncho**

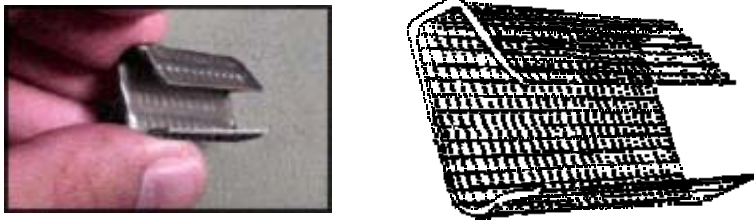




#### 2.2.6.3.1.1. Grapas.

Son hechas de material de hierro negro recubierto con baños de galvanizado, para evitar la corrosión. Internamente tiene muescas o pupos, que dan mayor seguridad al adherirse al zuncho y posee un espesor de 0,70 mm.

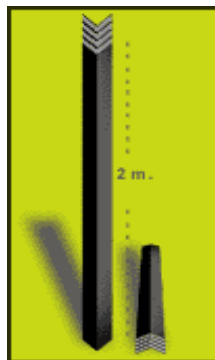
**Figura 2.2** grapas



#### 2.2.6.3.1.1. Esquineros.

Su material de fabricación es polietileno reciclado, existen dos tipos él A (con estrías y el B (sin estrías). Éste producto se usa en las esquinas de los pallets, como seguridad de las cajas. También se lo utiliza como recubridor en las bocas de escotilla de los barcos, cuando se está cargando el producto ya paletizado.

**Figura 2.3** esquineros



Los productos antes mencionados son utilizados para la paletización (embalaje) de las cajas que contiene banano.

#### **2.2.6.3.2. Precio.**

El precio se estableció mediante las debidas comparaciones realizadas con empresas existentes que comercializan los productos que serán ofertados a los clientes, los mismos que se detallan a continuación en la tabla # 2.1.

### **PRECIOS INSUMOS PARA PALETIZADOS.**

**Tabla # 2.1.**

Productos	Unidad de medida	Precios
Grapas (por millar)	Cajas	\$11.50
Sunchos (C/rollo 2500 mt)	Rollos	\$25.50
Esquineros (juego de 4 piezas)	Unidad	\$0.45

#### **2.2.6.3.3. Plaza**

La distribuidora de insumos de paletizado se ubicará en un sector estratégico para la distribución de sus camiones y entrega de materiales a sus clientes que será en la vía Km 14.5 vía Daule frente a Big Cola.

#### 2.2.6.3.4. Promoción

A fin de dar a conocer la empresa y posicionar a la misma en el mercado se realizarán 6 anuncios mensuales por medio de los diarios de la localidad (expreso), así también se enviarán a hacer afiches informativos ubicándolos en lugares cercanos a las bananeras, se creará también una página web donde se publicará la debida información perteneciente a la distribuidora proporcionando la debida información a las empresas que requieren de los insumos de paletizado.

El costo de los medios publicitarios utilizados para promocionar los productos a ser ofertados son los establecidos en la siguiente tabla:

En nuestra tabla muestra un total de \$3411,00 dicha cantidad esta multiplicada por tres debido a los 3 meses, que pronosticamos las ventas que serán cero.

**Tabla # 2.3.**

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO</b>
Diario (periódico) 1/4 pág. Color	6	\$512,00
Diario (periódico) 1/4 B y N	6	\$305,00
Página de internet creación	1	\$320,00
	<b>Total</b>	<b>\$3411,00</b>

**Elaborado por: Autores**

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO FINANCIERO**

#### **3.1. Inversión Inicial**

Para poner en funcionamiento la distribuidora de insumos de paletizado de banano se estimó una inversión inicial total de \$ 432.200,15 de los cuales el 23,10% será invertido en los productos a ser ofertados (sunchos, grapas, esquineros) que pertenecen al \$ 99.859,48, por otra parte el 67,39% corresponden a la inversión en activos fijos, el 0,40% en gastos de constitución y el 9,10% invertido en capital de trabajo distribuidos de la forma en que se detalla en la siguiente tabla

**Tabla #3.1. Inversión Inicial.**

INVERSION INICIAL			
COMPRAS	VALOR	TOTAL	% Porcentaje
Mercadería (Productos)	99.859,48	99.859,48	23,10%
<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
Edificio(bodega & oficina)	150.000,00		
Vehículos	122.770,00		
Equipos de computación	8.410,00		
Instalación del local (Adecuación)	4.500,00		
Equipos de oficinas y de comunicación	5.583,94		
<b>Total activos fijos</b>		<b>291.263,94</b>	<b>67,39%</b>
<b>GASTO DE CONSTITUCION</b>			
Gastos legales (Constitución de la sociedad)	1.200,00		
Honorarios Profesionales (Abogado)	500,00		
Documentación Tributaria	50,00		
<b>Total gasto de constitución</b>		<b>1.750,00</b>	<b>0,40%</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			
Sueldos	33.924,00		
Publicidad	3.411,00		
Utiles de Oficina	1.034,52		
Utiles de Aseo	282,21		
Costos Fijos mensuales (servicios básicos)	675,00		
<b>Total Capital de trabajo</b>		<b>39.326,73</b>	<b>9,10%</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN GENERAL</b>		<b>432.200,15</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

### 3.1.1. Compras

Las compras ocupan el 23,10% de la inversión inicial será invertido en los productos a ser ofertados (sunchos, grapas, esquineros) que pertenecen a un valor \$ 99.859,48

**Tabla # 3.2.**

<u>Mercadería (Productos)</u>	Cantidad	P. Unit.	Valor Total
Sunchos (C/rollo 2500 mts)	1.583,50	21,50	34.045,26
Grapas (por millar)	2.969,06	10,50	31.175,16
Esquineros (juego de 4 piezas)	98.968,77	0,35	34.639,07
<b>TOTAL</b>			<b>99.859,48</b>

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

### 3.1.2. Activos Fijos

Se requiere invertir \$291.263,94 en activos fijos cubriendo estos el 67,39% de la inversión inicial cuyos ítems son los siguientes:

#### 3.1.2.1. Edificio

La distribuidora desarrollará sus funciones en un edificio ubicado en la vía Daule km 14.5 frente a Big Cola, cuyo valor es de \$150.000,00

#### 3.1.2.2. Vehículos

En la tabla # 3.3 se muestra los valores y número de vehículos a utilizar para la transportación de los productos a ofertar.

**Tabla # 3.3**

<b><u>VEHICULOS</u></b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unit.</b>	<b>Valor Total</b>
Camionetas	2	18.500,00	37.000,00
Furgón	3	28.590,00	85.770,00
<b>TOTAL</b>			<b>122.770,00</b>

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

### 3.1.2.3. Equipos de computación

Los costos y cantidades de equipos de computación utilizados para las diferentes áreas se detallan en la tabla # 3.4 mostrada a continuación, mientras que su valor inicial total de inversión es de \$8.410,00

**Tabla # 3.4**

<b><u>Equipos de computación</u></b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unit.</b>	<b>Valor Total</b>
<b><i>Computadores</i></b>			
Gerencia	1	1.200,00	1.200,00
Dpto. Importación	2	650,00	1.300,00
Dpto. Ventas	3	650,00	1.950,00
Dpto. Administrativos	3	650,00	1.950,00
Recepción	1	650,00	650,00
Bodega	1	650,00	650,00
<b>Impresora Laser</b>	1	480,00	480,00
<b>Impresora Matricial</b>	1	230,00	230,00
<b>SUB-TOTAL</b>			<b>8.410,00</b>

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas

### 3.1.2.4. Instalación del local (adecuación)

La instalación adecuada para el funcionamiento de la distribuidora requiere de una inversión inicial de \$4500,00 este resultado es la suma de los costos mensuales, donde hemos procedido a la multiplicación por tres, debido a los 3 primeros meses, que pronosticamos las ventas que serán cero.

**Tabla # 3.5**

<b>DETALLE</b>	<b>Costo</b>
Decoración (Pintura/Iluminación)	\$350,00
Divisiones de oficinas	\$800,00
Instalación eléctrica (servicios básicos)	\$250,00
Instalación de redes (sistema)	\$100,00
<b>Total</b>	<b>\$4.500,00</b>

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

### 3.1.2.5. Equipos de oficina y de comunicación

Los equipos de oficina y de comunicación empleados para la puesta en marcha de la distribuidora de insumos de paletizado de banano tienen un valor total de \$5.583,94 y sus valores individuales son los mostrados en la siguiente tabla:

**Tabla # 3.6**

<b><u>Equipos de Oficina y comunicación</u></b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unit.</b>	<b>Valor Total</b>
Escritorio en L de 150*150	3	\$190,00	\$570,00
Escritorio Sencillo	2	\$150,00	\$300,00
Escritorio – Recepción	1	\$186,00	\$186,00
Escritorio Gerencial	1	\$230,00	\$230,00
Sillas con brazos	10	\$65,00	\$650,00
Extintor de incendio de 15 libras	4	\$80,00	\$80,00
Aire Acondicionado Central	1	\$2.500,00	\$2.500,00
Tele-fax	1	\$154,00	\$154,00
Tacho de Basura Máster	7	\$17,92	\$125,44
Dispensador de AGUA	2	\$150,00	\$300,00
Radios	5	82,70	413,50
Teléfonos	5	15,00	75,00
<b>SUB-TOTAL</b>			<b>5.583,94</b>

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.



### **3.1.3. Gastos de constitución**

La inversión en la que se incurre para la constitución legal de la distribuidora de insumos de paletizados de banano ocupa el 0,40% de la inversión inicial y su valor monetario es de \$ 1.750,00.

### **3.1.4. Capital de Trabajo**

El capital de trabajo ocupa el 9,10% de la inversión inicial siendo su valor total \$39.326,73

#### **3.1.4.1. Sueldos**

En la tabla # 3.7 se detallan los valores a cancelar por los sueldos de las diferentes áreas de la distribuidora cuyo total es de \$33.924,00 este valor es el resultado de la suma total de todos los sueldos administrativos donde también se ha procedido a la multiplicación por tres debido a los 3 primeros meses, que pronosticamos las ventas que serán cero.

**Sueldos**  
**Tabla # 3.7**

<b>Sueldo</b>	<b>Personal</b>	<b>Salario</b>	<b>Salario total</b>
<b>Sueldo Administrativo</b>			
<b>Dpto. Gerencial</b>			
Gerente	1	1.800,00	1.800,00
asistente de gerencia	1	600,00	600,00
<b>Dpto. Importación</b>			
Jefe de Importación	1	900,00	900,00
Asistente de Importación	1	350,00	350,00
<b>Dpto. Ventas</b>			
Jefe de Ventas	1	900,00	900,00
Asesores de Ventas	2	450,00	900,00
<b>Dpto. Administrativos</b>			
Jefe de Administrativo	1	900,00	900,00
Contador	1	700,00	700,00
Cobranzas	1	350,00	350,00
Mensajero	1	250,00	250,00
<b>Recepción</b>	1	250,00	250,00
<b>Sueldo Operativo</b>			
Personal de limpieza	1	218,00	218,00
Jefe de bodega	1	350,00	350,00
Aux. bodega	4	250,00	1.000,00
Chofer Tipo B	2	320,00	640,00
Chofer Tipo E	3	400,00	1.200,00
<b>TOTAL</b>			<b>33.924,00</b>

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

#### 3.1.4.2. Publicidad

La publicidad a emplear inicialmente para dar a conocer al mercado la distribuidora es de \$3.411,00 mensual cuyo detalle se muestra en la siguiente tabla:

Este valor de \$3411,00 da como resultado debido a la suma de los costos mensuales de la tabla de publicidad donde hemos procedido a la multiplicación por tres debido a los 3 primeros meses, que pronosticamos las ventas que serán cero.

**Tabla # 3.8  
Publicidad**

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO M.</b>
Diario (periódico) 1/4 pág. Color	6	\$512,00
Diario (periódico) 1/4 B y N	6	\$305,00
Página de internet creación	1	\$320,00
	<b>Total</b>	<b>\$3.411,00</b>

**Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.**

### **3.1.4.3. Útiles de oficina**

La tabla # 3.9 mostrada a continuación detalla la inversión inicial en útiles de oficina

Que se debe realizar inicialmente para el funcionamiento del negocio; siendo su valor

Total \$1.034,32 como podrán observar este valor es el resultado de la tabla donde se multiplica por tres, debido a los 3 primeros meses, que pronosticamos las ventas que serán cero.

**Tabla # 3.9  
UTILES DE OFICINA**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Paquete de 500 hojas A4 75 gr.	5	\$4,00	\$20,00
Cartuchos de tintas	4	\$40,00	\$160,00
Bolígrafo Bic: azul y negras puntas finas(caja/24unid)	1	\$2,40	\$2,40
Lápiz Bic evolution (caja/24unid)	2	\$1,50	\$3,00
Borradores	10	\$0,25	\$2,50
Clip en cajas	6	\$0,54	\$3,24
Goma Ega 250 gr.	20	\$1,50	\$30,00
Saca grapa	10	\$0,90	\$9,00
Notas (cinta autoadhesivas 40 m)	10	\$2,47	\$24,70
Saca punta metal	10	\$0,25	\$2,50
Perforadora	10	\$3,00	\$30,00
Grapas	3	\$2,50	\$7,50
Grapadora	10	\$5,00	\$50,00
		<b>Total</b>	<b>\$1.034,52</b>

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

#### 3.1.4.4. Útiles de aseo

En la tabla # 3.10 se puede observar el detalle de la inversión referente a los útiles de aseo requeridos para la puesta en marcha de la distribuidora y cuyo valor total es de \$282,21. Da como resultado debido a la suma de los costos mensuales de la tabla de útiles de aseo donde hemos procedido a la multiplicación por tres debido a los 3 primeros meses, que pronosticamos las ventas que serán cero.

**Tabla # 3.10**  
**Útiles de aseo**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Escobas	2	\$2,33	\$4,66
Recogedor	1	\$1,00	\$1,00
Desinfectante	2	\$2,18	\$4,36
Detergente 1000 Gramos	1	\$3,85	\$3,85
Trapeador	3	\$1,20	\$3,60
Jabón Líquido	2	\$1,50	\$3,00
Dispensador de Jabón Líquido	2	\$15,00	\$30,00
Dispensador de Papel Higiénico	2	\$18,00	\$36,00
Papel Higiénico	4	\$1,90	\$7,60
		<b>Total</b>	<b>\$282,21</b>

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

### 3.2. DETERMINACION DE INGRESO.

#### 3.2.1. DEMANDA DEL MERCADO

Los ingresos de la distribuidora de paletizado de banano están determinados por los siguientes rubros:

- Grapas
- Zunchos
- Esquineros

Los mismos se verán afectados por las exportaciones de banano del ecuador, tales Ingresos fueron estimados en base a las exportaciones del año 2008, por parte de los miembros de la AEBE (asociación de exportadores de banano del ecuador).

Por motivos del clima en el Ecuador la producción del banano aumenta y disminuye dependiendo de la temporada las cuales se dividen en dos:

➤ **Temporada alta.**

Esta temporada la producción del banano se incrementa y va de los meses de octubre, noviembre, diciembre, y enero cada año, aumentando de tal manera la demanda de insumos para el paletizado las mismas.

➤ **Temporada baja.**

Esta temporada la producción del banano disminuye y va de los meses de febrero a septiembre de cada año, reduciendo de tal manera la demanda de insumos para el paletizado las mismas. (Ver anexo 1)

En el siguiente cuadro mostramos las demandas estimadas para las distintas temporadas:

**Tabla # 3.11**  
**DEMANDA DEL MERCADO**

<b>PRODUCTO</b>	<b>C. Demandada temporada baja</b>	<b>C. Demandada temporada alta</b>	<b>P. Venta</b>
Sunchos (C/rollo 2500 mts.)	3.167,00	3.800,40	25,50
Grapas (por millar)	5.938,13	7.125,75	11,50
Esquineros (juego de 4 piezas)	197.937,53	237.525,04	0,45
<b>TOTAL</b>			

**Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.**

### 3.2.2. PRONÓSTICOS DE VENTAS.

El pronóstico de ventas es calculado de acuerdo al crecimiento del mercado, ya que estimamos que el mismo tendrá un incremento del 2% anual durante los 5 años, y puesto que se inicio con una participación del mercado del 10% en el cual se estima un incremento del 1% anual en este mercado creciente, en el siguiente cuadro se detalla la proyección de ventas anuales, además de nuestra participación del mercado y crecimiento de ventas anuales.

**Tabla # 3.12**

PROYECCION DE VENTAS INGRESOS				
AÑOS	DEMANDA ANUAL DE MERCADO	PARTICIPACION DE MERCADO (%)	VENTAS ANUALES (\$)	crecimiento anual ventas (%)
0				
1	32.151.389,01	10,00%	2.285.940,96	
2	32.794.416,79	11,00%	3.607.385,85	57,81%
3	33.450.305,12	12,00%	4.014.036,61	11,27%
4	34.119.311,23	13,00%	4.435.510,46	10,50%
5	34.801.697,45	14,00%	4.872.237,64	9,85%

por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

### 3.3. DETERMINACIÓN DE COSTOS

#### 3.3.1. COSTOS DIRECTOS

Para este proyecto se determinó que nuestros costos principales serian las compras de mercaderías las cuales las calculamos de manera mensual con respecto a nuestra demanda estimada mensual, (depende de la

E  
l  
a  
b  
o  
r  
a  
d  
o

temporada de producción de banano) además de la mano de obra para la distribución de la misma, para los cuales estimamos un incremento anual en sus salarios de 2% para cada uno de los niveles operativos. (Ver anexo 2)

**Tabla # 3.13  
COSTOS DIRECTOS ANUALES.**

COSTOS DIRECTOS	C. Demandada	C. Demandada	P. Compra	Total D.	Total D.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	temporada constante									
<b>Productos</b>										
Zunchos	3.167,00	3.800,40	21,50	68.090,51	81.708,61	653.668,90	1031538,43	1147820,944	1268342,143	1393225,062
Grapas	5.938,13	7.125,75	10,50	62.350,32	74.820,39	598.563,09	944577,3414	1051056,969	1161417,951	1275772,949
Esquimeros	197.937,53	237.525,04	0,35	69.278,14	83.133,76	665.070,10	1049530,379	1167841,077	1290464,39	1417525,499
<b>Sueldo Operativo</b>			<b>Salario</b>							
Personal de limpieza	1		218,00	218,00		2.616,00	2.668,32	2.721,69	2.776,12	2.831,64
Jefe de bodega	1		350,00	350,00		4.200,00	4.284,00	4.369,68	4.457,07	4.546,22
aux. bodega	4		250,00	1.000,00		12.000,00	12.240,00	12.484,80	12.734,50	12.989,19
Chofer Tipo B	2		320,00	640,00		7.680,00	7.833,60	7.990,27	8.150,08	8.313,08
Chofer Tipo E	3		400,00	1.200,00		14.400,00	14.688,00	14.981,76	15.281,40	15.587,02
<b>TOTAL</b>						1.958.198,10	3.067.360,07	3.409.267,19	3.763.623,65	4.130.790,66

**Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.**



### 3.3.2. COSTOS INDIRECTOS

Consideramos a los costos indirectos a los mantenimientos periódicos de activo fijo los cuales nos servirán para la entrega de mercadería, además del personal administrativo que laborara en la misma, para los cuales estimamos un incremento anual en sus salarios de 2% para cada uno de los niveles administrativo. (Ver anexo 3)

tabla# 3.14  
COSTOS INDIRECTOS ANUALES

COSTOS INDIRECTOS	Cantidad	Precio	Total	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Mantenimiento camionetas (mensual)</b>								
Cambio/aceite	2	13,00	26,00	312,00	312,00	312,00	312,00	312,00
Cambio/filtros	2	23,75	47,50	570,00	570,00	570,00	570,00	570,00
Combustible (diesel)	2	150,00	300,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Lavada y engrasada	2	8,00	16,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00
<b>Mantenimiento/furgones (mensual)</b>								
Cambio/aceite	3	15,00	45,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
Cambio/filtros	3	31,63	94,89	1.138,68	1.138,68	1.138,68	1.138,68	1.138,68
Combustible (diesel)	3	210,00	630,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00
Lavada y engrasada	3	12,00	36,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00
<b>Sueldos Administrativos</b>								
<b>Dpto. Gerencial</b>								
Gerente	1	1.800,00	1.800,00	21.600,00	22032	22.472,64	22.922,09	23.380,53
asistente de gerencia	1	600,00	600,00	7.200,00	7344	7490,88	7.640,70	7.793,51
<b>Dpto. Importación</b>								
Jefe de Importación	1	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Asistente de Importación	1	350,00	350,00	4.200,00	4284	4369,68	4.457,07	4.546,22
<b>Dpto. Ventas</b>								
Jefe de Ventas	1	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Asesores de Ventas	2	450,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
<b>Dpto. Administrativos</b>								
Jefe de Administrativo	1	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Contador	1	700,00	700,00	8.400,00	8568	8739,36	8.914,15	9.092,43
Cobranzas	1	350,00	350,00	4.200,00	4284	4369,68	4.457,07	4.546,22
Mensajero	1	250,00	250,00	3.000,00	3060	3121,2	3.183,62	3.247,30
Recepción	1	250,00	250,00	3.000,00	3060	3121,2	3.183,62	3.247,30
TOTAL				109.144,68	111.040,68	112.974,60	114.947,20	116.959,25

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

### 3.3.3. DETERMINACION DE LOS GASTOS DEL PROYECTO

Los gastos de operación sumaron \$188.691,29 distribuido de la siguiente forma:

#### 3.3.3.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS.

Se refiere a los gastos que se incurre con la implementación del proyecto como son: suministros de oficina, útiles de aseo, gastos de servicio básicos, gastos de publicidad, gastos de transportes, los mismos que se detallan en la tabla # 3,15.

**Tabla # 3.15 GASTOS ADMINISTRATIVOS**

GASTOS OPERACIONALES	Cantidad	Precio	Total	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Gastos administrativos</b>				\$ 476,45	\$ 5.717,40	\$ 6.131,31	\$ 6.575,19	\$ 7.051,21	\$ 7.561,68
<b>Suministros de oficina</b>				232,64	2.791,68	2993,78	3210,52	3442,95	3692,20
Paquete de 500 hojas A4 75 gr.	5	4	20,00						
Cartuchos de tintas	4	40	160,00						
Bolígrafo Bic: azul y negras puntas finas(caja/24unid)	1	2,4	2,40						
Lápiz Bic evolution (caja/24unid)	2	1,5	3,00						
Borradores	10	0,25	2,50						
Clip en cajas	6	0,54	3,24						
Goma Ega 250 gr.	20	1,5	30,00						
Notas (cinta autodhasivas 40 m)	10	0,9	9,00						
Grapas	10	0,25	2,50						
<b>Útiles de aseo</b>				18,81	225,72	242,06	259,59	278,38	298,53
Desinfectante	2	2,18	4,36						
Detergente 1000 Gramos	1	3,85	3,85						
Jabón Líquido	2	1,50	3,00						
Papel Higienico	4	1,90	7,60						
<b>Gasto de servicios básicos</b>				225,00	2.700,00	2895,47	3105,09	3329,88	3570,95
Energía Eléctrica			120,00						
Agua			20,00						
Telefono			85,00						
<b>Gastos de ventas</b>				\$ 1.647,00	\$ 19.764,00	\$ 21.194,82	\$ 22.729,23	\$ 24.374,73	\$ 26.139,35
<b>Gasto de publicidad</b>				837,00	10.044,00	10771,14	11550,92	12387,16	13283,93
Diario (periódico) 1/4 pag. Color	6		512,00						
Diario (periódico) 1/4 B y N	6		305,00						
Tarjeta para asesores de ventas	100	0,15	15,00						
Página de internet	1		5,00						
<b>Gasto de transporte</b>				810,00	9.720,00	10423,68	11178,31	11987,57	12855,42
Envío de mercadería			400,00						
Viáticos			240,00						
Gastos en planificación			50,00						
Comunicación (plan de celular)			120,00						

Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.

### 3.3.3.2. GASTOS FINANCIEROS.

El financiamiento es de 60% de la inversión, será a través del banco pacifico por el monto de \$259.320,09 a 5 años plazos a una tasa de interés del 11.38%, los periodos de pagos serán anuales.

En la tabla mostrada a continuación se detalla los dividendos e interés que le corresponden por año:

**Tabla # 3.16**

PERIODO	PAGOS	i 11,83%	AMORTIZACIÓN	SALDO
0	0,00	0,00	0,00	259.320,09
1	71.635,20	30.677,57	40.957,63	218.362,46
2	71.635,20	25.832,28	45.802,92	172.559,54
3	71.635,20	20.413,79	51.221,41	121.338,13
4	71.635,20	14.354,30	57.280,90	64.057,23
5	71.635,20	7.577,97	64.057,23	0,00

F  
u  
e  
n  
t  
e  
:

**banco del pacifico.**

**Elaborado por: José Luis Rodríguez – Jimmy Salas.**

### 3.3.3.3. DEPRECIACION.

En cuando a la depreciación tenemos dos factores importantes de análisis, primero, los diferentes porcentajes de depreciación a aplicar a cada uno de los activos que dependen de los años de vida útil de cada uno. Para dicho cálculo utilizamos el método de línea recta.

El segundo factor de análisis es el valor de desecho de cada uno de los activos al final del proyecto.

En la tabla siguiente mostramos el valor de los activos fijos con sus respectivas depreciaciones y su valor de desecho el cual será incluido en el flujo de efectivo.

Tabla # 3.17  
DEPRECIACIÓN

	Valor	Depreciación	Vida útil	DEPRECIACIÓN					valor de salvamento
				1	2	3	4	5	
Edificio(bodega & oficina)	150.000,00	5,00%	20	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00	112.500,00
Vehículos	122.770,00	20,00%	5	24.554,00	24.554,00	24.554,00	24.554,00	24.554,00	0,00
Equipos de computación	8.410,00	33,33%	3	2.803,33	2.803,33	2.803,33	0,00	0,00	0,00
Equipos de oficinas y de cd	5.583,94	10,00%	10	558,39	558,39	558,39	558,39	558,39	2.791,97
<b>TOTAL</b>	<b>286.763,94</b>			<b>35.415,73</b>	<b>35.415,73</b>	<b>35.415,73</b>	<b>32.612,39</b>	<b>32.612,39</b>	<b>115.291,97</b>
DEPRECIACIÓN ANUAL				35.415,73	35.415,73	35.415,73	32.612,39	32.612,39	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA				35.415,73	70.831,45	106.247,18	138.859,58	171.471,97	

### **3.3.4. EVALUACIÓN FINANCIERA**

#### **3.3.4.1. PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADO**

Después de establecida la inversión, costos, gastos e ingresos, se procedió a pronosticar los estados de resultados; el mismo que refleja los ingresos y e egreso en que se incurrirá durante el periodo de 5 años. (ver anexo 4)

#### **3.3.4.2. FLUJO DE CAJA**

El flujo de caja se ha proyectado a 5 años, refleja los ingresos proyectados para la distribuidora de insumo para paletizado traídos a valor presente. Lo optimo es que el resultado del VAN sea mayor a cero, al mismo tiempo el flujo de caja permitirá estimar la tasa interna de retorno TIR, la cual representa la tasa de rentabilidad del proyecto que el inversionista recibirá; la misma que será comparada con la tasa mínima atractiva de retorno TMAR, donde la TIR debe ser mayor a la TMAR para que el proyecto sea rentable.

El flujo de caja y sus respectivos valores para la distribuidora de insumos para paletizado de banano se muestran en el anexo 5. La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio del proyecto; ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ellos se determinen.

### **3.3.4.3. VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

El valor actual neto (VAN) indica, que es conveniente la realización de un proyecto siempre y cuando el VAN sea mayor o igual a cero. En los cálculos realizados se obtuvo un valor actual neto de \$244.558,13.

### **3.3.4.4. TASA MINIMA ATRACTIVA DE RETORNO (TMAR).**

La tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) indica que un proyecto debe implementarse siempre y cuando su valor sea menor que la tasa interna de retorno (TIR), que para el caso es de la distribuidora es del 13.24%, valor que fue estimado a través del método costo de capital promedio ponderado (CCPP) que se muestra a continuación:

D = porcentaje de financiamiento vía deuda

(1-D) = porcentaje de capital propio que requiere el proyecto

Tc = tasa impositiva (impuesto fiscal)

Rd = tasa que el proyecto debe pagar a sus acreedores por el financiamiento

Re = tasa de rentabilidad de los accionistas, por capital propio

Rk = tasa mínima atractiva de retorno del proyecto

D = 60% (1-D)= 40%

Tc = 25% rd= 11,83%

Re = 18%

Calculo de TMAR

$TMAR = 0,6(1-0,25)(0,1183) + (0,4)(0,18)$

TMAR= 12,5235%



## **CAPÍTULO IV**

### **4.1 ANALISIS DE SENSIBILIDAD**

La TIR y el VAN del proyecto pueden sufrir variaciones, siendo estas positivas o negativas, en este análisis de sensibilidad se estudio las distintas eventualidades que pueden ocurrir una vez que se haya puesto en marcha el proyecto.

Este análisis es realizado para obtener lo mas posibles escenarios , los mismos que pueden perjudicar o beneficiar a la rentabilidad de la distribuidora de insumos de paletizado de banano; siendo la parte influyente los cambios o variaciones que tenga el país o algún factor externo de la economía del mismo como pueden ser: el alza de los costos anuales ya sea por inflación o falta de los recursos que afectan a los costos directos, un buen ejemplo puede ser en el caso de las grapas una elevación en el precio del hierro lo que elevaría el costo de las grapas.

Para el análisis de sensibilidad de este proyecto analizamos tres escenarios probables los cuales son:

#### **4.1.1. OPTIMISTA:**

En este escenario estimamos una elevación del 10% en la demanda y el los costos directos lo cual nos da como resultado un VAN \$135.524,05 con una TIR 38,96%, lo que nos muestra que a este nivel el proyecto es muy rentable (ver anexo 6)

#### **4.1.2. CONSERVADOR:**

En este escenario mostramos el resultado de nuestro flujo esperado (el más probable) y nos da como resultado un VAN \$ 18.402,86 y una TIR 29% la cual es mayor que la tasa de retorno lo que nos indica que el proyecto es rentable.

#### **4.1.3. PESIMISTA:**

En este escenario consideramos una disminución del 10% en los ingresos y un 10% en los costos directos lo que nos da un VAN (\$ 234.023,20)

y una TIR 4,68% lo que nos indica que a este nivel el proyecto no es nada rentable y no sería viable invertir en ello. (ver anexo 7)

## 4.2 Recuperación de inversión

La recuperación de la inversión la realizamos por el método PAYBACK, la cual nos dio como resultado que vamos a recuperar nuestra inversión en el año 4, haciendo de nuestro proyecto una buena inversión.

En el cuadro siguiente mostramos el detalle de los resultados:

PERIODO (RECUPERACION DE PAYBACK)				
PERIODO	AÑOS	FLUJO DE	RENTABILIDAD	
AÑOS	INVERSION	CAJA	EXIGIDA	INVERSION
0	432.200,15			
1	372124,97	67598,6969	\$ 7.523,52	\$ 60.075,18
2	216787,46	196681,178	\$ 41.343,67	\$ 155.337,51
3	54773,61	230824,469	\$ 68.810,62	\$ 162.013,85
4	-117861,67	276759,466	\$ 104.124,19	\$ 172.635,28
5	-231335,46	204697,112	\$ 91.223,32	\$ 113.473,79

## **Conclusiones y recomendaciones**

Mediante La investigación de mercado se determino que la distribuidora tiene una Gran aceptación entre los miembros de exportadores bananeros del ecuador, los insumos para paletizado son muy importante para el paletizado de banano ya que de ello depende la calidad en la que el producto llegas al consumidor final, y esto es muy importante ya que al competir con otros países es esencial que el producto llegue optimas condiciones.

Cabe recalcar que al momento de exportar banano, los insumos es el rubro más económico, puesto que son insumos de bajo costo y esencial exportación ya que los clientes exigen control de calidad al producto (banano).

Para llevar a cabo este proyecto es de vital importancia tener inventario de la mercadería disponible de tal motivo tener que se pueda cubrir el mercado objetivo en tiempos planificados con la finalidad de mantener a los clientes satisfechos.

Los precios de las mercaderías no deberán serán cambiados sin un previo análisis y con mutuo acuerdo proveedor – cliente ya que un desacuerdo en ello podría romper la relación comercial entre los mismos.

## BIBLIOGRAFÍA

La bibliografía a utilizar para el desarrollo del proyecto en cuestión es la siguiente:

- Kotler, Philip. Dirección del Marketing. Mexico: Prentice Hall, edición del milenio.
- SAPAG, Nassir C. Preparación y evaluación de Proyectos. Mexico: Mc. Graw Hill, 3era. Edición.
- Stanton William J., Etzel, Michael J., Walter, Bruce J. Fundamentos de Marketing. México: Mc Graw Hill, 1996.
- Hormgreen, Charles t. Sundem, Gary L. Elliot, John a. Introducción a la contabilidad financiera. México: Pearson Education, séptima edición.
- **Páginas web:**  
  
[http:// www.aebe.com.ec](http://www.aebe.com.ec)  
  
[http:// www.sugrapa.com](http://www.sugrapa.com)  
  
[http:// www.bce.gov.ec](http://www.bce.gov.ec)

# ANEXOS

## ANEXO 1

### PROYECCION DE LOS INGRESOS MENSUALES Y ANUALES

PRODUCTO	C. Demandada temporada constante	C. Demandada temporada alta	P. Venta	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sunchos (C/rollo 2500 mts)	3.167,00	3.800,40	25,50	96.910,22	80.758,51	80.758,51	80.758,51	80.758,51	80.758,51	80.758,51	80.758,51	80.758,51	96.910,22	96.910,22	96.910,22	775.281,72	1.223.452,56	1.361.369,03	1.504.312,77	1.652.429,72
Grapas (por millar)	5.938,13	7.125,75	11,50	81.946,14	68.288,45	68.288,45	68.288,45	68.288,45	68.288,45	68.288,45	68.288,45	68.288,45	81.946,14	81.946,14	81.946,14	655.569,10	1.034.537,09	1.151.157,63	1.272.029,18	1.397.275,13
Esquineros (juego de 4 piezas)	197.937,53	237.525,04	0,45	106.886,27	89.071,89	89.071,89	89.071,89	89.071,89	89.071,89	89.071,89	89.071,89	89.071,89	106.886,27	106.886,27	106.886,27	855.090,13	1.349.396,20	1.501.509,96	1.659.168,50	1.822.532,78
<b>TOTAL</b>				285.742,62	238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	238.118,85	285.742,62	285.742,62	285.742,62	2.285.940,96	3.607.385,85	4.014.036,61	4.435.510,46	4.872.237,64

## ANEXO 2

### PROYECCION DE COSTOS DIRECTOS DE LOS AÑOS POSTERIORES

COSTOS DIRECTOS	C.	C.	P. Compra	Total D.	Total D.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Demanda temporad a constante	Demanda temporad a alta																				
<b>Productos</b>						239.662,76	199.718,97	199.718,97	199.718,97	199.718,97	199.718,97	199.718,97	199.718,97	199.718,97	239.662,76	239.662,76	239.662,76	1.917.302,10	3.025.646,15	3.366.718,99	3.720.224,48	4.086.523,51
Zunchos	3.167,00	3.800,40	21,50	68.090,51	81.708,61	81.708,61	68.090,51	68.090,51	68.090,51	68.090,51	68.090,51	68.090,51	68.090,51	68.090,51	81.708,61	81.708,61	81.708,61	653.668,90	1031538,43	1147820,944	1268342,143	1393225,062
Grapas	5.938,13	7.125,75	10,50	62.350,32	74.820,39	74.820,39	62.350,32	62.350,32	62.350,32	62.350,32	62.350,32	62.350,32	62.350,32	62.350,32	74.820,39	74.820,39	74.820,39	598.563,09	944577,3414	1051056,969	1161417,951	1275772,949
Esquineros	197.937,53	237.525,04	0,35	69.278,14	83.133,76	83.133,76	69.278,14	69.278,14	69.278,14	69.278,14	69.278,14	69.278,14	69.278,14	69.278,14	83.133,76	83.133,76	83.133,76	665.070,10	1049530,379	1167841,077	1290464,39	1417525,499
<b>Sueldo Operativo</b>			<b>Salario</b>			3.408,00	3.408,00	3.408,00	3.408,00	3.408,00	3.408,00	3.408,00	3.408,00	3.408,00	3.408,00	3.408,00	3.408,00	40.896,00	41.713,92	42.548,20	43.399,16	44.267,15
Personal de limpieza	1		218,00	218,00		218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	2.616,00	2.668,32	2.721,69	2.776,12	2.831,64
Jefe de bodega	1		350,00	350,00		350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	4.284,00	4.369,68	4.457,07	4.546,22
aux. bodega	4		250,00	1.000,00		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00	12.240,00	12.484,80	12.734,50	12.989,19
Chofer Tipo B	2		320,00	640,00		640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	7.680,00	7.833,60	7.990,27	8.150,08	8.313,08
Chofer Tipo E	3		400,00	1.200,00		1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	14.400,00	14.688,00	14.981,76	15.281,40	15.587,02
<b>TOTAL</b>						243.070,76	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	203.126,97	243.070,76	243.070,76	243.070,76	1.958.198,10	3.067.360,07	3.409.267,19	3.763.623,65	4.130.790,66



ANEXO 3

COSTOS INDIRECTOS MENSUALES Y ANUALES

COSTOS INDIRECTOS	Cantidad	Precio	Total	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Mantenimiento camionetas (mensual)</b>																				
Cambio/aceite	2	13,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	312,00	312,00	312,00	312,00	312,00
Cambio/filtros	2	23,75	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	570,00	570,00	570,00	570,00	570,00
Combustible (diesel)	2	150,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Lavada y engrasada	2	8,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00
<b>Mantenimiento furgones (mensual)</b>																				
Cambio/aceite	3	15,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
Cambio/filtros	3	31,63	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	94,89	1.138,68	1.138,68	1.138,68	1.138,68	1.138,68
Combustible (diesel)	3	210,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00
Lavada y engrasada	3	12,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00
<b>Sueldos Administrativos</b>																				
<b>Dpto. Gerencial</b>																				
Gerente	1	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	21.600,00	22032	22.472,64	22.922,09	23.380,53
asistente de gerencia	1	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00	7344	7490,88	7.640,70	7.793,51
<b>Dpto. Importación</b>																				
Jefe de Importación	1	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Asistente de Importación	1	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	4284	4369,68	4.457,07	4.546,22
<b>Dpto. Ventas</b>																				
Jefe de Ventas	1	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Asesores de Ventas	2	450,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
<b>Dpto. Administrativos</b>																				
Jefe de Administrativo	1	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00	11016	11236,32	11.461,05	11.690,27
Contador	1	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	8.400,00	8568	8739,36	8.914,15	9.092,43
Cobranzas	1	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	4284	4369,68	4.457,07	4.546,22
Mensajero	1	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00	3060	3121,2	3.183,62	3.247,30
Recepción	1	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00	3060	3121,2	3.183,62	3.247,30
<b>TOTAL</b>				9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	9.095,39	109.144,68	111.040,68	112.974,60	114.947,20	116.959,25

## ANEXO 4

## ESTADO DE RESULTADOS

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>+ INGRESOS</b>						
+ Sunchos (C/rollo 2500 mts)		775.281,72	1.223.452,56	1.361.369,03	1.504.312,77	1.652.429,72
+ Grapas (por millar)		655.569,10	1.034.537,09	1.151.157,63	1.272.029,18	1.397.275,13
+ Esquineros (juego de 4 piezas)		855.090,13	1.349.396,20	1.501.509,96	1.659.168,50	1.822.532,78
<b>+ TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>2.285.940,96</b>	<b>3.607.385,85</b>	<b>4.014.036,61</b>	<b>4.435.510,46</b>	<b>4.872.237,64</b>
<b><u>COSTOS DE VENTAS</u></b>						
- Costos Directos		1.958.198,10	3.067.360,07	3.409.267,19	3.763.623,65	4.130.790,66
- Costos Indirectos		109.144,68	109.144,68	109.144,68	109.144,68	109.144,68
<b>- TOTAL COSTOS</b>		<b>2.067.342,78</b>	<b>3.176.504,75</b>	<b>3.518.411,87</b>	<b>3.872.768,33</b>	<b>4.239.935,34</b>
<b>= UTILIDAD BRUTA</b>		<b>218.598,18</b>	<b>430.881,10</b>	<b>495.624,75</b>	<b>562.742,13</b>	<b>632.302,31</b>
<b><u>GASTOS OPERACIONALES</u></b>						
- Gastos Administrativos		5.717,40	6.131,31	6.575,19	7.051,21	7.561,68
- Gastos financieros		102.312,77	97.467,48	92.048,99	85.989,50	79.213,17
- Gastos de ventas		19.764,00	21.194,82	22.729,23	24.374,73	26.139,35
- Gastos de depreciación		35.415,73	35.415,73	35.415,73	32.612,39	32.612,39
<b>- TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>163.209,89</b>	<b>160.209,34</b>	<b>156.769,15</b>	<b>150.027,83</b>	<b>145.526,59</b>
<b>= UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>55.388,28</b>	<b>270.671,75</b>	<b>338.855,60</b>	<b>412.714,31</b>	<b>486.775,72</b>
- Participación empleados 15%		8.308,24	40.600,76	50.828,34	61.907,15	73.016,36
- 25% Impuesto a la renta		13.847,07	67.667,94	84.713,90	103.178,58	121.693,93
<b>= UTILIDAD NETA</b>		<b>33.232,97</b>	<b>162.403,05</b>	<b>203.313,36</b>	<b>247.628,58</b>	<b>292.065,43</b>



**ANEXO 6  
FLUJO DE CAJA OPTIMISTA**

<u>INGRESOS</u>	inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		2.514.535,05	3.968.124,43	4.415.440,28	4.879.061,51	5.359.461,41
<b><u>COSTOS</u></b>						
Costos Directos		2.154.017,91	3.374.096,08	3.750.193,91	4.139.986,01	4.543.869,72
Costos Indirectos		120.059,15	122.144,75	124.272,06	126.441,92	128.655,17
Gastos Administrativos		6.289,14	6.744,45	7.232,71	7.756,33	8.317,85
Gastos financieros		112.544,04	107.214,23	101.253,89	94.588,45	87.134,49
Gastos de ventas		21.740,40	23.314,31	25.002,16	26.812,20	28.753,28
Gastos de depreciación		38.957,30	38.957,30	38.957,30	35.873,63	35.873,63
Gastos de constitución		1.925,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>2.455.532,94</b>	<b>3.672.471,10</b>	<b>4.046.912,03</b>	<b>4.431.458,54</b>	<b>4.832.604,15</b>
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS		59.002,11	295.653,33	368.528,25	447.602,97	526.857,26
Participación empleados 15%		8.850,32	44.348,00	55.279,24	67.140,44	79.028,59
25% Impuesto a la renta		14.750,53	73.913,33	92.132,06	111.900,74	131.714,32
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>35.401,27</b>	<b>177.392,00</b>	<b>221.116,95</b>	<b>268.561,78</b>	<b>316.114,36</b>
gastos de depreciacion		38.957,30	38.957,30	38.957,30	35.873,63	35.873,63
Inversion inicial	(172.880,06)					
prestamo	(259.320,09)					
Reinversión				5.606,67		
Valor de salvamento						115.291,97
Flujo de caja mensual	-432.200,15	74.358,57	216.349,30	254.467,58	304.435,41	467.279,96
Flujo de caja anual	-432.200,15	74.358,57	216.349,30	254.467,58	304.435,41	467.279,96
VAN	\$ 135.524,05					
TIR	38,96%					
TMAR	12,52%					
TASA DE DESCUENTO	27,52%					

**ANEXO 7  
FLUJO DE CAJA PESIMISTA**

<b>INGRESOS</b>	inicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		1.943.049,81	3.066.277,97	3.411.931,12	3.770.183,89	4.141.402,00
<b>COSTOS</b>						
Costos Directos		1.762.378,29	2.760.624,06	3.068.340,47	3.387.261,28	3.717.711,59
Costos Indirectos		98.230,21	99.936,61	101.677,14	103.452,48	105.263,32
Gastos Administrativos		5.145,66	5.518,18	5.917,67	6.346,09	6.805,51
Gastos financieros		92.081,49	87.720,73	82.844,09	77.390,55	71.291,85
Gastos de ventas		17.787,60	19.075,34	20.456,31	21.937,25	23.525,41
Gastos de depreciación		31.874,15	31.874,15	31.874,15	29.351,15	29.351,15
Gastos de constitución		1.575,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>2.009.072,41</b>	<b>3.004.749,09</b>	<b>3.311.109,84</b>	<b>3.625.738,81</b>	<b>3.953.948,85</b>
<b>UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS</b>		-66.022,59	61.528,88	100.821,28	144.445,09	187.453,15
Participación empleados 15%		-9.903,39	9.229,33	15.123,19	21.666,76	28.117,97
25% Impuesto a la renta		-16.505,65	15.382,22	25.205,32	36.111,27	46.863,29
<b>UTILIDAD NETA</b>		-39.613,56	36.917,33	60.492,77	86.667,05	112.471,89
gastos de depreciacion		31.874,15	31.874,15	31.874,15	29.351,15	29.351,15
Inversion inicial	(172.880,06)					
prestamo	(259.320,09)					
Reinversión				5.606,67		
Valor de salvamento						115.291,97
Flujo de caja mensual	-432.200,15	-7.739,40	68.791,49	86.760,26	116.018,21	257.115,01
Flujo de caja anual	-432.200,15	-7.739,40	68.791,49	86.760,26	116.018,21	257.115,01
VAN	(\$ 234.023,20)					
TIR	4,68%					
TMAR	12,52%					
TASA DE DESCUENTO	27,52%					

## ANEXO 8 PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

### margen de contribución

precio de venta por producto	
suncho	25,50
grapa	11,50
esquinero	0,45

precio de compra por producto	
suncho	21,50
grapa	10,50
esquinero	0,35

ventas	
suncho	627.429,70
grapa	282.958,49
esquinero	11.072,29
ingresos	921.460,48

costos	
suncho	529009,35
grapa	258353,41
esquinero	8611,78
suma	795.974,54

<b>gastos</b>	125.485,94
---------------	------------

utilidad                      0,00

### margen de contribución por producto

suncho	4,00	78,43%	98420	24605
grapa	1,00	19,61%	24605	24605
esquinero	0,10	1,96%	2461	24605
margen de contribución	5,10		125.485,94	73815,2588
costos fijos totales				
	125.485,94		24605,0863	

## ANEXO 9 PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2

**margen de contribución**

<b>precio de venta por producto</b>	
suncho	25,50
grapa	11,50
esquinero	0,45

<b>precio de compra por producto</b>	
suncho	21,72
grapa	10,61
esquinero	0,35

<b>ventas</b>	
suncho	1.710.599,09
grapa	771.446,65
esquinero	30.187,04
ingresos	2.512.232,78

<b>costos</b>	
suncho	1456692,52
grapa	711407,98
esquinero	23713,60
suma	2.191.814,09

<b>gastos</b>	320.418,69
---------------	------------

*utilidad* 0,00

**margen de contribución por producto**

suncho	3,79	79,24%	253907	67082
grapa	0,90	18,74%	60039	67082
esquinero	0,10	2,02%	6473	67082
margen de contribución	4,78		320.418,69	201246,952
costos fijos totales				
	320.418,69		67082,3173	

**ANEXO 10  
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3**

**margen de contribución**

<b>precio de venta por producto</b>	
suncho	25,76
grapa	11,62
esquinero	0,45

<b>precio de compra por producto</b>	
suncho	22,15
grapa	10,82
esquinero	0,36

<b>ventas</b>	
suncho	1.795.469,68
grapa	809.721,62
esquinero	31.684,76
ingresos	2.636.876,06

<b>costos</b>	
suncho	1544103,93
grapa	754097,27
esquinero	25136,58
suma	2.323.337,77

<b>gastos</b>	313.538,29
---------------	------------

utilidad 0,00

**margen de contribución por producto**

suncho	3,61	80,17%	251366	69713
grapa	0,80	17,74%	55624	69713
esquinero	0,09	2,09%	6548	69713
margen de contribución	4,50		313.538,29	209140,324
costos fijos totales				
	313.538,29		69713,4413	



## ANEXO 11 PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 4

suma	2.423.229,71
------	--------------

### margen de contribución

<b>gastos</b>	300.055,66
---------------	------------

<b>precio de venta por producto</b>	
suncho	20,00
grapa	11,73
esquinero	0,46

<b>precio de compra por producto</b>	
suncho	22,59
grapa	11,03
esquinero	0,37

<b>ventas</b>	
suncho	1.854.306,46
grapa	836.255,85
esquinero	32.723,06
ingresos	2.723.285,37

<b>costos</b>	
suncho	1610492,70
grapa	786519,69
esquinero	26217,32

### margen de contribución por producto

suncho	3,42	81,26%	243814	71285
grapa	0,70	16,58%	49736	71285
esquinero	0,09	2,17%	6506	71285
margen de contribución	4,21		300.055,66	213855,211
costos fijos totales				
	300.055,66		71285,0705	

## ANEXO 12 PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

### margen de contribución

precio de venta por producto	
suncho	26,27
grapa	11,85
suncho	1714751,80
esquinero	0,76
grapa	837438,92
esquinero	27914,56
suma	2.580.103,28
precio de compra por producto	
gastos	
291.053,18	
suncho	23,04
grapa	11,25
utilidad	0,00
esquinero	0,38

ventas	
suncho	1.954.993,06
grapa	881.663,53
esquinero	34.499,88
ingresos	2.871.156,47

costos	
--------	--

### margen de contribución por producto

suncho	3,23	82,54%	240241	74412
grapa	0,59	15,20%	44227	74412
esquinero	0,09	2,26%	6585	74412
margen de contribución	3,91		291.053,18	223234,941
costos fijos totales				
	291.053,18		74411,647	

**ANEX  
O. 13**

**Entrev  
istas**

Las  
respec  
tivas  
respue

stas a las entrevistas realizadas a los empleados de las exportadoras son las siguientes:

- **Entrevista al Ing. Pedro huerta.**

## **ANEXO. 13**

### **Entrevistas**

Las respectivas respuestas a las entrevistas realizadas a los empleados de las exportadoras son las siguientes:

#### **Entrevista al Ing. Pedro Huerta.**

Cargo: Jefe de compras locales, Bananera Noboa.

Existe una amplia cartera de proveedores que día a día luchan por ingresar al mercado comercial, sin embargo al departamento de compras le interesaría trabajar bajo un esquema integrado de abastecimiento que le permita obtener resultados eficientes y tiempos de entregas que reflejen la necesidad del cliente pues las distribuidoras existentes muchas veces no cumplen con lo estipulado y se queda mal con el cliente.

#### **Entrevista al Ing. Rocío Pacheco.**

Cargo: Jefe de compras locales, Bananera Reybanpac.

Uno de los principales problemas que refleja su departamento es la falta de entregas oportunas, es decir órdenes colocadas y entregadas en el tiempo requerido por su representada, esto se debe a los pobres canales de distribución que limitan a una programación radical de entregas.

- **Entrevista al Eco. Mauricio Pérez.**

Cargo: Jefe de importaciones, Bananera Banana Exchange

La situación política que atraviesa el estado ecuatoriano nos limita compras radicales y específicas debido al cierre de créditos internacionales y enfoque a contratos bajo cartas de créditos que generan mayores costos internos que afectan el precio final de los productos. Los lead time por parte de los proveedores del exterior y los altos fletes para tener nuestro producto en bodega nos ocasionan dinero muerto para la empresa, nos gustaría tener un sistema con nuestro proveedor local donde ellos se encarguen del inventario fijo para nuestra institución pues actualmente pienso que el sistema que se lleva no es completamente eficiente.

COTIZACIONES



# Banco Amazonas

Parte de ti

## AutoPlan

### PLAN DE FINANCIAMIENTO TRADICIONAL

Pague a partir de Mar del 2009

Tasa Fija del 15.00%



Entrada desde 25.00%

Plazo de 12 hasta 48 Meses

Valor del Vehículo	\$28,590.00	25.36%	Plazo en Meses	48	Dividendo Mensual
Porcentaje de Entrada	30.00%		Financiar Gastos	SI	
Equivalente a:	\$7,250.00	Financiar Dispositivo	SI	Valor del Dispositivo	\$732.86
Plan	Tradicional				
Tipo Cliente	Persona Natural				

#### Datos del Financiamiento

Subtotal del Vehículo a Financiar	\$21,340.00
Dispositivo de Seguridad	\$536.70
Reserva de Dominio	\$250.00
<b>Monto Total Financiado</b>	<b>\$22,126.70</b>

#### Datos del Seguro Financiado por Plazo del crédito

Valor Seguro del Vehículo	\$5,187.55
<b>Porción del seguro a financiar cada año :</b>	<b>\$1,296.89</b>

#### Desglose de la Cuota Mensual a Pagar

Dividendo del Vehículo y Gastos	\$615.80	
Dividendo del Seguro	\$117.05	
<b>Dividendo Total Fijo Mensual</b>	<b>\$732.86</b>	

#### Desglose de la Entrada a Pagar al Concesionario

Porcentaje de Entrada del Vehículo	\$7,250.00	
Reserva de Dominio	\$0.00	
<b>Total Entrada a Pagar al Concesionario</b>	<b>\$7,250.00</b>	

#### BENEFICIOS DE NUESTRO FINANCIAMIENTO

Tasas Fija		
Entrada Mínima desde el 20%		
Plazo de 12 a 48 Meses - Opción de 1 mes de Gracia		Guayaquil
Financiamiento de Gastos y Dispositivo		PBX: 2683600 -ext.:2133-2137
Seguro Financiado por Todo el Plazo del Crédito		Fax Ext. 2515-2542
Opción de Abonos a Capital y Precancelación Total de la Deuda		Quito
		PBX: 2260400 -ext.:3050-3051
		Fax Ext. 2253171

NKR - 3.5 Ton

## Información sobre el Financiamiento

Favor llenar solo los espacios con fondo azul oscuro

Ciudad:

GUAYAQUIL

Tipo de Programa: Normal (N), Balloon (B), o Corto Plazo(CP)

N

No Aplica

No Aplica

VERSION AGOSTO 2008

Seguro 1 año (S1), Seguro 2 año (S2), o Seguro Todo el Plazo (STP)

S2

Correcto

Persona Natural (1), o Empresa(2)

2

# de días Extras

0

Financiado?

Tasa Nominal

15.20%

Tasa Efectiva Anual

16.30%

Plazo (meses)

36

Tasa Total Seguro

5.84%

Tasa Neta Seguro

5.01%

Correcto

Financiado

Para STP solamente

**3,046.31** Total

1,669.66 1er año

1,376.65 2do año

No Aplica 3er año

No Aplica 4to año

No Aplica 5to año

Precio de venta o valor del vehículo en factura (con IVA)

28,590.00

Seguro Vehículo

3,046.31

Financiado

Gastos Legales

137.76

Financiado

Accesorios

No Financiado

Dispositivo de seguridad financiado(Hunter, Carlink, otros)

537.80

Financiado

Garantía Extendida

No Financiado

Soat

69.50

Financiado

Seguro Deducibles

0.00

No Financiado

Mantenimiento Preventivo Prepagado

No Financiado

Seguro de Vida Básico

0.00

0.000%

No Financiado

0.00

0.000% No Financiado

0.00

0.597% No Financiado

menos: cuota entrada

1,435.00

35.00%

ok

35%

**SALDO A FINANCIAR**

**21,046.17**

% de Entrada S2

**11,333.41**

**SUBTOTAL**

**32,381.17**

% Referencia Entrada solicitada por GMAC

## Seguro Primer Año (S1)

Cuota Mensual - Seg 1er año

No Aplica	No Aplica	No Aplica
<del>Normal</del>	<del>Balloon</del>	<del>Corto Plazo</del>
No Aplica	No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica	No Aplica

Monto a financiar

Intereses ((C + I) - Monto a financiar)

Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)

## Seguro Dos Años (S2)

Cuota Mensual - Seg dos años

\$ 731.64	No Aplica
<del>Normal</del>	<del>Balloon</del>
21,046.17	No Aplica
5,292.87	No Aplica
26,339.04	No Aplica

Monto a financiar

Intereses ((C + I) - Monto a financiar)

Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)

## Seguro por todo el plazo STP

Cuotas STP

Normal	Balloon
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica

Cuota mensual - 1er año

Cuota mensual - 2do año

Cuota mensual - 3er año

Cuota mensual - 4to año

Cuota mensual - 5to año

Ultima Cuota/Cuota Final

Monto a financiar

Intereses ((C + I) - Monto a financiar)

Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)

Versión Final 14/08/2008

Información sobre el Financiamiento

Favor llenar solo los espacios con fondo azul obscuro

VERSION AGOSTO 2008

Ciudad: **BOGOTÁ**  
 Tipo de Programa: Normal (N), Balloon (B), o Corto Plazo(CP)  
 Seguro 1 año (S1), Seguro 2 año (S2), o Seguro Todo el Plazo (STP)  
 Persona Natural (1), o Empresa(2)  
 # de días Extras: 0

**BOGOTÁ**  
**N**  
**S2**  
**1**  
**0**

No Aplica  
**Correcto**

No Aplica

Tasa Nominal  
 Tasa Efectiva Anual  
 Plazo (meses)  
 Tasa Total Seguro  
 Tasa Neta Seguro

**15.20%**

**15.20%**  
**36**  
**5.21%**

Financiado?

Correcto  
 Financiado

Para STP solamente

**2,280.42** **Total**

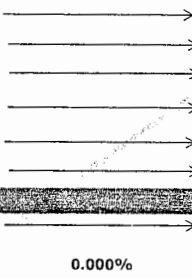
1,249.88	1er año
1,030.54	2do año
No Aplica	3er año
No Aplica	4to año
No Aplica	5to año

Precio de venta o valor del vehículo en factura (con IVA)

**23,990.00**

Seguro Vehículo  
 Gastos Legales  
 Accesorios  
 Dispositivo de seguridad financiado(Hunter, Carlink, otros)  
 Garantía Extendida  
 Soat  
**Seguro Deducibles**  
 Mantenimiento Preventivo Prepagado  
 Seguro de Vida Básico

2,280.42  
 137.76  
 59.50  
 0.00  
 0.00  
 0.00  
 0.00  
 0.00



Financiado  
 Financiado  
 No Financiado  
 No Financiado  
 No Financiado  
 Financiado  
 No Financiado

No Financiado  
 No Financiado

**0.000%** → No Financiado  
**0.597%** → No Financiado

menos: cuota entrada

**2,453.18**

**30.01%**

ok

**30%**  
**7,943.30**

**SALDO A FINANCIAR**

**18,532.68**

% de Entrada S2

**SUBTOTAL**

**26,477.68**

% Referencia Entrada solicitada por GMAC

**Seguro Primer Año (S1)**

Cuota Mensual - Seq 1er año

No Aplica	No Aplica	No Aplica
Normal	Balloon	Corto Plazo
No Aplica	No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica	No Aplica

Monto a financiar

Intereses ((C + I) - Monto a financiar)  
 Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)

**Seguro Dos Años (S2)**

Cuota Mensual - Seq dos años

\$ 644.26	No Aplica
Normal	Balloon
18,532.68	No Aplica
4,660.68	No Aplica
23,193.36	No Aplica

Monto a financiar

Intereses ((C + I) - Monto a financiar)  
 Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)

**Seguro por todo el plazo STP**

Cuotas STP

Normal	Balloon
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica
No Aplica	No Aplica

Cuota mensual - 1er año  
 Cuota mensual - 2do año  
 Cuota mensual - 3er año  
 Cuota mensual - 4to año  
 Cuota mensual - 5to año  
 Última Cuota/Cuota Final  
 Monto a financiar  
 Intereses ((C + I) - Monto a financiar)  
 Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)

Versión Final 14/08/2008





# Banco Amazonas

## AutoPlan

Parte de ti

### PLAN DE FINANCIAMIENTO TRADICIONAL

Pague a partir de Mar del 2009

Tasa Fija del 15.00%



Entrada desde 25.00%

Plazo de 12 hasta 48 Meses

Valor del Vehículo	\$24,190.00	29.97%	Plazo en Meses	48	Dividendo Mensual \$592.39
Porcentaje de Entrada	30.00%		Financiar Gastos	SI	
Equivalente a:	\$7,250.00		Financiar Dispositivo	SI	
Plan	Tradicional		Valor del Dispositivo	\$536.70	
Tipo Cliente	Persona Natural				

#### Datos del Financiamiento

<b>Subtotal del Vehículo a Financiar</b>	<b>\$16,940.00</b>
Dispositivo de Seguridad	\$536.70
Reserva de Dominio	\$250.00
<b>Monto Total Financiado</b>	<b>\$17,726.70</b>

#### Datos del Seguro Financiado por Plazo del crédito

Valor Seguro del Vehículo	\$4,389.19
<b>Porción del seguro a financiar cada año :</b>	<b>\$1,097.30</b>

#### Desglose de la Cuota Mensual a Pagar

Dividendo del Vehículo y Gastos	\$493.35	
Dividendo del Seguro	\$99.04	
<b>Dividendo Total Fijo Mensual</b>	<b>\$592.39</b>	

#### Desglose de la Entrada a Pagar al Concesionario

Porcentaje de Entrada del Vehículo	\$7,250.00	
Reserva de Dominio	\$0.00	
<b>Total Entrada a Pagar al Concesionario</b>	<b>\$7,250.00</b>	

#### BENEFICIOS DE NUESTRO FINANCIAMIENTO

Tasas Fija	<b>Banco Amazonas</b> Parte de ti Guayaquil PBX: 2683600 -ext.:2133-2137 Fax Ext. 2515-2542 Quito PBX: 2260400 -ext.:3050-3051 Fax Ext. 2253171
Entrada Mínima desde el 20%	
Plazo de 12 a 48 Meses - Opción de 1 mes de Gracia	
Financiamiento de Gastos y Dispositivo	
Seguro Financiado por Todo el Plazo del Crédito	
Opción de Abonos a Capital y Precancelación Total de la Deuda	

NH12 - 2 Ton

### Información sobre el Financiamiento

Favor llenar solo los espacios con fondo azul oscuro

VERSION AGOSTO 2008

Ciudad:  
 Tipo de Programa: Normal (N), Balloon (B), o Corto Plazo(CP)  
 Seguro 1 año (S1), Seguro 2 año (S2), o Seguro Todo el Plazo (STP)  
 Persona Natural (1), o Empresa(2)  
 # de días Extras

CIUDAD	N
Tipo de Programa	N
Seguro	S2
Persona	2
# de días Extras	0

No Aplica  
**Correcto**

No Aplica

Tasa Nominal  
 Tasa Efectiva Anual  
 Plazo (meses)  
 Tasa Total Seguro  
 Tasa Neta Seguro

15.20%  
 16.30%  
 36  
 5.94%  
**5.01%**

Financiado?

Correcto  
 Financiado

Para STP solamente

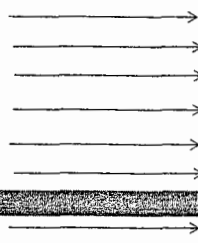
Financiado	Total
1,208.30	1er año
996.26	2do año
No Aplica	3er año
No Aplica	4to año
No Aplica	5to año

Precio de venta o valor del vehículo en factura (con IVA)

20,690.00

Seguro Vehículo  
 Gastos Legales  
 Accesorios  
 Dispositivo de seguridad financiado(Hunter, Carlink, otros)  
 Garantía Extendida  
 Soat  
 Seguro Deducibles  
 Mantenimiento Preventivo Prepagado

Seguro Vehículo	2,204.56
Gastos Legales	137.76
Accesorios	3,500.00
Dispositivo de seguridad financiado(Hunter, Carlink, otros)	537.60
Garantía Extendida	
Soat	69.50
Seguro Deducibles	0.00
Mantenimiento Preventivo Prepagado	
Seguro de Vida Básico	0.00
	0.00
	0.00



Financiado  
 Financiado  
 Financiado  
 Financiado  
 No Financiado  
 Financiado  
 No Financiado

No Financiado

No Financiado

menos: cuota entrada  
**SALDO A FINANCIAR**

menos: cuota entrada	6,115.00	30.01%
<b>SALDO A FINANCIAR</b>	<b>18,994.42</b>	% de Entrada S2

0.000% → No Financiado

0.597% → No Financiado

ok

30%
<b>8,141.83</b>

SUBTOTAL

27,139.42

% Referencia Entrada solicitada por GMAC

### Seguro Primer Año (S1)

Cuota Mensual - Seq 1er año  
 Monto a financiar  
 Intereses ((C + I) - Monto a financiar)  
 Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)

	No Aplica	No Aplica	No Aplica
	Normal	Balloon	Corto Plazo
Cuota Mensual - Seq 1er año	No Aplica	No Aplica	No Aplica
Monto a financiar	No Aplica	No Aplica	No Aplica
Intereses ((C + I) - Monto a financiar)	No Aplica	No Aplica	No Aplica
Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)	No Aplica	No Aplica	No Aplica

### Seguro Dos Años (S2)

Cuota Mensual - Seq dos años  
 Monto a financiar  
 Intereses ((C + I) - Monto a financiar)  
 Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)

	\$ 660.31	No Aplica
	Normal	Balloon
Cuota Mensual - Seq dos años	\$ 660.31	No Aplica
Monto a financiar	18,994.42	No Aplica
Intereses ((C + I) - Monto a financiar)	4,776.74	No Aplica
Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)	23,771.16	No Aplica

### Seguro por todo el plazo STP

Cuotas STP  
 Cuota mensual - 1er año  
 Cuota mensual - 2do año  
 Cuota mensual - 3er año  
 Cuota mensual - 4to año  
 Cuota mensual - 5to año  
 Ultima Cuota/Cuota Final  
 Monto a financiar  
 Intereses ((C + I) - Monto a financiar)  
 Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)

	Normal	Balloon
Cuota mensual - 1er año	No Aplica	No Aplica
Cuota mensual - 2do año	No Aplica	No Aplica
Cuota mensual - 3er año	No Aplica	No Aplica
Cuota mensual - 4to año	No Aplica	No Aplica
Cuota mensual - 5to año	No Aplica	No Aplica
Ultima Cuota/Cuota Final	No Aplica	No Aplica
Monto a financiar	No Aplica	No Aplica
Intereses ((C + I) - Monto a financiar)	No Aplica	No Aplica
Capital + Intereses (Pago mensual x N° de cuotas)	No Aplica	No Aplica

Versión Final 14/08/2008



**TASAS DE INTERÉS ACTIVAS**  
CARGOS ASOCIADOS Y OTROS SERVICIOS POR TIPO DE CRÉDITO

TIPO DE CRÉDITO	TIPO DE SUJETO	COMERCIAL				PERSONAL		PERSONAL		PERSONAL	
		CORPORAT.		PYMES		PEQUEÑA EMPRESA		PERSONAL		PERSONAL	
TASAS DE INTERÉS		Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva
		9,33%	11,83%	11,2332%	11,83%	15,1956%	16,30%	10,7816%	11,33%		
		15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%		
SOBREGROSOS CONTRACTADOS		15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%	15,1034%	16,30%		
TASA EN MORSA	Base de aplicación:										
	Fecha de aplicación:										
	% ADICIONAL DE INTERÉS										
	GASTOS DE COBRANZA: (Mínimo \$15,00)										
		1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%		
		Sobre Cuota de capital vencido									

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
SISTEMA DE TASAS DE INTERÉS			
Para el período: DESDE: 2009-03-01 HASTA: 2009-03-31			
Segmento de Crédito	Activa Referencial	Activa Maxima	
Comercial Corporativo	9,24%	9,33%	
Comercial PYMES	10,86%	11,83%	
Vivienda	10,86%	11,33%	
Consumo	15,71%	16,30%	
Consumo Minorista	18,42%	21,24%	
Microcrédito acumulación ampliada	22,58%	25,50%	
Microcrédito acumulación simple	28,52%	33,30%	
Microcrédito de subsistencia	31,62%	33,90%	
Sobregrosos		16,30%	

TIPO DE CRÉDITO	PLAZOS	MONTO FINANCIADO	VALOR TOTAL DE LA ENTIDAD	TASA EFECTIVA DE LA ENTIDAD	MAXIMA BCE	VALOR TOTAL DE LA ENTIDAD	CUOTA PAGAR POR INTERESES	MONTO TOTAL A PAGAR POR LA ENTIDAD
COMERCIAL	36 meses	\$ 50000,00	11,83%	11,83%		\$ 9128,67	\$ 1642,46	\$ 59128,67
Para la mediana empresa								



**TASAS DE INTERÉS PASIVAS**

Para el periodo: DESDE: 2009-03-01 HASTA: 2009-03-31

TASAS DE INTERÉS MÁXIMA A PAGAR POR MONTOS:

CTA. DE AHORROS		CTA. CORRIENTE	
CORP. Y EMP.	PERSONA L	CORP. Y EMP.	PERSONAL

NOMINAL	Entre \$0.00 y \$1499.99		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
		De \$1500.00 Hasta \$1999.99	0,25%	0,25%	0,00%	0,00%
	De \$2000.00 Hasta \$4999.99	0,40%	0,40%	0,00%	0,00%	
	De \$5000.00 Hasta \$9999.99	0,60%	0,60%	0,00%	0,00%	
	De \$10000.00 Hasta \$49999.99	1,00%	1,00%	0,00%	0,00%	
	De \$50000.00 En adelante	1,50%	1,50%	0,00%	0,00%	

EFECTIVA	Entre \$0.00 y \$1499.99		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
		De \$1500.00 Hasta \$1999.99	0,25%	0,25%	0,00%	0,00%
	De \$2000.00 Hasta \$4999.99	0,40%	0,40%	0,00%	0,00%	
	De \$5000.00 Hasta \$9999.99	0,60%	0,60%	0,00%	0,00%	
	De \$10000.00 Hasta \$49999.99	1,01%	1,01%	0,00%	0,00%	
	De \$50000.00 En adelante	1,51%	1,51%	0,00%	0,00%	

**CUENTA DE AHORROS EN EUROS**

NOMINAL	Desde € 0.00 Hasta € 999.99		0,00%
		De € 1000.00 Hasta € 4999.99	0,50%
	De € 5000.00 En adelante	0,75%	

EFECTIVA	Desde € 0.00 Hasta € 999.99		0,00%
		De € 1000.00 Hasta € 4999.99	0,50%
	De € 5000.00 En adelante	0,75%	

**CERTIFICADOS DE AHORROS A PLAZO**

NOMINAL		De 1- 3 días	De 4-7 días	De 8-15 días	De 16 -29 días
		Desde \$10000.00 Hasta \$24999.99	0,75%	1,00%	1,50%
	De \$25000.00 Hasta \$99999.99	1,50%	1,85%	2,00%	2,25%
	De \$100000.00 En adelante	1,75%	2,25%	2,50%	2,75%
EFECTIVA		3 días	7 días	15 días	29 días
		Desde \$10000.00 Hasta \$24999.99	0,75%	1,00%	1,51%
	De \$25000.00 Hasta \$99999.99	1,51%	1,87%	2,02%	2,27%
	De \$100000.00 En adelante	1,77%	2,28%	2,53%	2,79%

**DEPÓSITOS A PLAZO**

NOMINAL		a 30 días	a 60 días	a 90 días	a 120 días	a 180 días	a 270 días	a 360 días
		Entre \$1000.00 y \$3999.99					3,25%	3,50%
	De \$4000.00 Hasta \$19999.00	2,75%	3,00%	3,50%	3,75%	4,00%	4,25%	4,50%
	De \$20000.00 Hasta \$99999.00	3,00%	3,25%	3,75%	4,00%	4,25%	4,50%	4,75%
	De \$100000.00 En adelante	3,25%	3,50%	4,00%	4,25%	4,50%	5,00%	5,25%
EFECTIVA		Entre \$1000.00 y \$3999.99				3,28%	3,52%	4,00%
		De \$4000.00 Hasta \$19999.00	2,78%	3,04%	3,55%	3,80%	4,04%	4,27%
	De \$20000.00 Hasta \$99999.00	3,04%	3,29%	3,80%	4,05%	4,30%	4,53%	4,75%
	De \$100000.00 En adelante	3,30%	3,55%	4,06%	4,31%	4,55%	5,03%	5,25%

tas de Pizarra :

os depósitos a la vista o a plazo fijo efectuados por personas naturales o jurídicas, bajo la forma de cuenta corriente, de ahorros u otras modalidades almente aceptadas, estarán protegidos por la cobertura del seguro de depósito hasta Veinte mil dólares de los Estados Unidos de América (D\$20000.00), de acuerdo a lo establecido en la Ley de la Red de Seguridad Financiera.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	
TASA DE INTERÉS VIGENTE	
SEMANA DEL: 2009-03-02 HASTA EL 2009-03-08	
SICA DEL BANCO CENTRAL	0,20%
TASAS DE INTERÉS VIGENTES	
Para el periodo: DESDE: 2009-02-01 HASTA: 2009-02-28	
SIVA REFERENCIAL	5,31%
SIVA REFERENCIAL	9,24%
SIMA CONVENCIONAL	9,33%
SIAL	9,24%