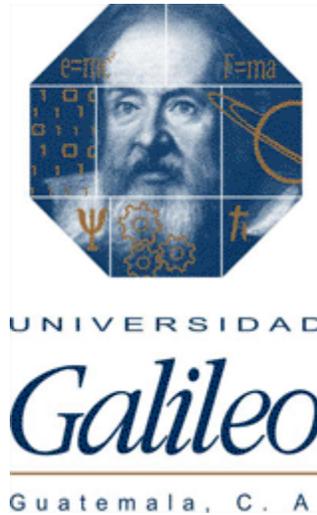


Escuela CC de la Salud
Seminario
GESTIÓN EMPRESARIAL
Lic. Francisco Sandoval



**Reingeniería financiera y procesos
a través de la cultura O**

Luis Fernando del Cid Morales 10003662

Sección A

Guatemala, 12 de Diciembre de 2013



SHAKTA

OZ

DO+MORE

INTRODUCCIÓN	5
IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	6
POSIBLE SOLUCION ADMINISTRATIVA	6
POSIBLE SOLUCION DE INFORMATICA-TECNOLOGICA	6
DESCRIPCION DE LA EMPRESA	6
PERFIL DE LA EMPRESA	7
Actividad Principal	7
Misión	7
Visión	7
Productos o servicios	7
Recurso Humano	7
Tecnología	8
Antecedentes	8
Cobertura o Servicio	8
Situación Mercadológica de la empresa	8
Situación Financiera de la empresa	11
Competencia	12
Mercado	13
Metas y objetivos de la empresa en el futuro	13
Mediano Plazo	13
Largo Plazo	13
FODA	14
IDENTIFICACION DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD	15
Posibles Causas, Herramientas de Diagnostico	15
Diagrama de Relaciones	15
Evidencias	15
Hallazgos	16
Identificación de Problema	18
Consecuencias de no resolverlo a:	20
Corto Plazo	20
Mediano Plazo	20

Largo Plazo	20
PROPUESTA DE SOLUCIÓN	21
Requerimientos técnicos.....	23
Ventajas.....	25
Corto Plazo	25
Mediana Plazo	25
Largo Plazo	25
Ventajas estratégicas	25
Costos preliminares.....	26
Factibilidad	27
Operativa.....	27
Técnica	27
Legal / Ambiental	27
Estudio Económico y Evaluación Financiera	27
Tipo de Organización y Régimen Impositivo de la misma.....	27
Inversión total	28
Análisis Solución Financiero	29
Pago Préstamo	31
Flujos de Efectivo	35
2009-2013	35
2014-2018	36
Proyección Ingresos y Egresos	38
Ingresos y Egresos	39
Análisis Costo Beneficio	40
Sostenibilidad del proyecto.....	41
Corporativo	41
Técnico	41
Operativo.....	41
Financiero.....	41
Punto de Equilibrio.....	42
Sin Proyecto	42
Con Proyecto	43

Análisis de Sensibilidad / Riesgo	45
Solución Corporativa	46
NUEVO MANUAL	46
Impacto en la Productividad	47
Conclusiones	48

INTRODUCCIÓN

No podemos resolver los problemas pensando de la misma manera que cuando se crearon. Albert Einstein

En Grupo Superior, sabemos que es el momento de realizar cambios, en nuestra forma de pensar y actuar, por lo que decidimos desarrollar un nuevo plan para reestructurar la empresa y poder competir y alcanzar los objetivos trazados desde la creación de la empresa.

¿Cuál es el plan perfecto para realizar? No existe, no hay una receta perfecta, pero sí contamos con las herramientas, acciones y estrategias necesarias, las cuales aplicamos en el proyecto que se plantea a continuación.



SHAKTA

OZ

DOTMORE

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

La falta de una sólida estructuración corporativa, planificación estratégica y de una falta de cultura de trabajo, han llevado a la empresa a tomar decisiones erróneas en el pasado. En el año 2004 se realiza una inversión en la compra de una empresa la cual no fructificó y generó una deuda económica de Q. 810,550.00 que genera como consecuencia la falta de liquidez e inversión en la empresa, poco personal y problemas de ventas, lo que es igual a pérdida de clientes debido a los siguientes datos:

Inversión para mantener clientes: 0%
Inversión para nuevos clientes: 2%
1 cliente nuevo – 3 clientes se pierden

El 30% de la producción se debe de repetir debido a la falta de información o a la pérdida de ella durante el proceso
En 40% de las producciones se generan pérdidas de materia prima

POSIBLE SOLUCION ADMINISTRATIVA

Reingeniería financiera y procesos de la empresa Grupo Superior, S.A. A través de la cultura O

POSIBLE SOLUCION DE INFORMATICA-TECNOLOGICA

Implementación de un proceso de automatización de procesos e información, en el cual toda la información este en un mismo programa al alcance de todos los empleados

DESCRIPCION DE LA EMPRESA

Grupo Superior es un concepto empresarial en el cual diseñamos y creamos conceptos/marcas innovadoras y vanguardistas especializadas en el campo para el que fueron creadas.

La empresa basa su conceptualización en la mezcla del concepto corporativo, con el deportivo, creando un nuevo concepto empresarial, con la idea de lograr la mezcla perfecta entre la mente y el corazón de nuestros clientes internos y externos.

Sabemos que cada cliente es diferente y único, por lo que nos especializamos en un servicio radical y extraordinario, un concepto único, el cual nos lleva de manera innovadora, creativa y vanguardista a diseñar y proporcionar servicios y productos



adecuados con un performance extraordinario que se adapta de forma inigualable a las necesidades de cada cliente, proporcionándoles de manera inmediata calidad total.

Grupo Superior ha diseñado su estrategia de productos y servicios para penetrar en tres campos a través de sus marcas; Textil, Consultoría, Deportes

PERFIL DE LA EMPRESA

Actividad Principal

Venta de ropa deportiva, corporativa, industrial, escolar, artículos promocionales y productos y servicios deportivos

Misión

Una empresa competitiva que destaque por medio de sus productos innovadores; dirigidos hacia aquellos que se quieran expresar a través de la moda

Visión

Buscamos estar dentro del marco competitivo; así como adquiriendo mayores niveles de calidad, proporcionando un servicio de excelencia al cliente.

Productos o servicios

Ropa Deportiva
Ropa Corporativa
Ropa Escolar
Ropa Industrial

Producto Deportivos
Servicios deportivos

Recurso Humano

Grupo Superior actualmente cuenta con 8 personas distribuidas de la siguiente forma:

Personal Administrativo: 3
Personal Operativo: 5



SHAKTA

OZ

DO+MORE

Tecnología

Grupo Superior cuenta con la tecnología básica para poder producir, algunas maquinas ya pasaron su etapa útil, pero por falta de liquidez no se han podido cambiar, al contrario de eso, cuenta con una impresora digital de sublimación, la cual ha logrado mantener en el mercado a la empresa y sus productos

No cuenta con tecnología para el control, administración y evaluación de los procesos administrativos y productivos.

Antecedentes

Cobertura o Servicio

Actualmente Grupo Superior tiene una cobertura en el área deportiva, colegios, empresas, y organizaciones

Situación Mercadológica de la empresa

¿Quiénes son nuestros clientes?

Actualmente Grupo Superior, S.A. cuenta con una cartera amplia de clientes pero inestables

Clientes:

Banco Industrial

Banco GyT Continental

Colegio Liceo Javier

Amicelco

Compañía Petrolera del Atlántico

Banguat

Bleiser

La Rocalla

Asociación Baloncesto Cobán

Club Deportivo Aguas Negras

Asociación Nacional de Raquetball

Comité Olímpico Guatemalteco

Federación Nacional de Ciclismo

Tigo



SHAKTA

OZ

DO+MORE

Colegio Belga
 Colegio Teresa de Ávila
 Combex
 Compro Barato
 Equipo Deportivo Centro Medico
 Medios Masivos Centro América
 Folio
 Hacienda San Ángel
 Herbalife
 Ministerio de Cultura y Deporte
 Partido Patriota
 Promax
 Puerta de Hierro
 USAC
 Universidad del Valle
 Federación Nacional de Waterpolo
 Jóvenes x Jesús
 Kreaz
 Colegio Santa Sofía de Jesús
 Equipo deportivo Michigan
 Equipo Deportivo Ingenieros
 Colegio Mi Parquecito
 Colegio Austriaco

¿En qué mercados encontramos a nuestros clientes?

DEPORTIVO	EDUCATIVO	CORPORATIVO	INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES	MODA
Equipos deportivos escolares, empresariales y de ocio	Educación Media	Empresas	Ministerios del Gobierno	
Federaciones y asociaciones deportivas	Educación universitaria	Organizaciones	Alcaldías	
Ligas deportivas				
Carreras deportivas				
Empresas, colegios, universidades, organizaciones, Clubes, instituciones deportivas				

¿Cómo están distribuidos geográficamente nuestros clientes?

- Ciudad Capital
- Municipios Ciudad Capital:
 - Mixco
 - Santa Catarina Pínula
 - San José Pínula
 - Fraijanes
 - Amatitlán
 - San Miguel Petapa
 - Villa Nueva
- Quetzaltenango
- Izabal
- Alta Verapaz
- Jalapa

¿Cómo están clasificados los clientes en términos de volumen?

- No se cuenta con una clasificación específica para ello

¿Cuántos clientes compran más de una vez?

1 vez	2 veces	3 veces	4 veces	5 a 7 veces	8 a 10 veces	10 en adelante
45%	27%	16%	6%	4%	1%	1%

¿En qué posición nos encontramos comparado con el promedio de la industria en cuanto a ventas duplicadas, concentración de volumen de clientes, distribución geográfica, etc.?

- 15

¿Cómo nos consideran nuestros clientes en términos de calidad de producto, servicio, precio?

- No se ha realizado nunca una encuesta de servicio al cliente para poder determinar estos campos

¿Podría uno de nuestros clientes decidir producir un producto nuestro para su uso propio?

- SI

¿Nuestro mercado está empezando, creciendo, madurando o declinando?



- Nuestro mercado, crece por el crecimiento poblacional y por la apertura de nuevas empresas cada año, madura constantemente porque desean productos innovadores y creativos.

¿Es la tecnología en el mercado dinámica o estática?

- Dinámica

¿Cuál es el potencial del mercado para nuestros productos?

-

¿Qué participación en el mercado tenemos actualmente?

- No se cuenta con índices reales que señalen esto, pero según datos de Grupo Superior; 3%

¿Depende el mercado de temporadas o ciclos?

- Depende de temporadas

Situación Financiera de la empresa

Activos: Q. 2, 588,942.00

Pasivos: Q. 810,550.00



SHAKTA

OZ

DO+MORE

Competencia

PARAMETROS

	Volumen Ventas	Precios	Crecimiento	Cuota Mercado	Posicionamiento	Líneas de Producto	Segmentación de clientes	Canales de distribución	Servicio de clientes	
COMERCIALIZADORA OZ	Spaad	2	3	=	21%	2	Deportivos / Escolares	Equipos deportivos, federaciones, colegios	Tienda deportiva / Empresa / Ventas puerta a puerta / Redes Sociales	-
	MR	1	1	=	32%	1	Deportivos / Escolares	Equipos deportivos, federaciones, colegios	Tienda deportiva / Empresa / Ventas puerta a puerta / Redes Sociales	-
	Demos	3	4	+	5%	4	Deportivos / Escolares	Equipos deportivos, colegios	Tienda deportiva / Empresa / Redes Sociales	-
	Milan	6	5	-	1%	7	Deportivos	Equipos deportivos	Empresa	-
	Vicgar	5	6	-	1%	6	Deportivos / Escolares	Equipos deportivos, colegios	Tienda deportiva / Empresa	-
	Nevimar	4	2	+	10%	3	Deportivos / Escolares	Equipos deportivos, federaciones, colegios	Tienda deportiva / Empresa / Ventas puerta a puerta / Redes Sociales	-
	Otros	7	7	- / +	30%	5	Deportivos / Escolares	Equipos deportivos, federaciones, colegios	Empresa / Ventas puerta a puerta / Redes Sociales	-

PARAMETROS

	Volumen Ventas	Precios	Crecimiento	Cuota Mercado	Posicionamiento	Líneas de Producto	Segmentación de clientes	Canales de distribución	Servicio de clientes	
COMERCIALIZADORA OZ	Uniformes de Guatemala	1	3	=	21%	2	Corporativos / Escolares / Industriales	Empresas, Universidades, Colegios	Tienda, Redes Sociales, Vendedores, Pág. Web	-
	Imágenes y Textiles	2	1	=	32%	1	Corporativos / Escolares / Industriales	Empresas, Universidades, Colegios	Tienda, Redes Sociales, Vendedores, Pág. Web	-
	Bleiser	5	4	+	5%	4	Corporativos / Escolares / Industriales	Empresas, Universidades, Colegios	Tienda, Redes Sociales, Vendedores, Pág. Web	-
	Saúl E Mendez	3	5	-	1%	7	Corporativos / Escolares / Industriales	Empresas, Universidades, Colegios	Tienda, Redes Sociales, Vendedores, Pág. Web	-
	El Rodeo	4	6	-	1%	6	Corporativos / Escolares / Industriales	Empresas, Universidades, Colegios	Tienda, Redes Sociales, Vendedores, Pág. Web	-
		4	2	+	10%	3	Corporativos / Escolares / Industriales	Empresas, Universidades, Colegios	Tienda, Redes Sociales, Vendedores, Pág. Web	-
		7	7	- / +	30%	5	Corporativos / Escolares / Industriales	Empresas, Universidades, Colegios	Tienda, Redes Sociales, Vendedores, Pág. Web	-

Mercado

TEXTIL	Ropa deportiva, corporativa, industrial, escolar y tendencias de moda
Deportivo	Organización de eventos deportivos, asesoría deportiva

Metas y objetivos de la empresa en el futuro

Mediano Plazo

1. Introducir al mercado las marcas de Grupo Superior, S.A. y posicionarlas como marcas innovadoras, creativas y de calidad
2. Obtener un 35% más de clientes por cada una de las 4 marcas
3. Lograr una participación de mercado del 30% para el segundo semestre de 2014
4. Reestructurar Grupo Superior
5. Que cada empleado cuente con una adecuada estación de trabajo y con las herramientas necesarias para poder realizar eficientemente su trabajo
6. Que cada estación de trabajo de la línea de producción cuente con las herramientas y características necesarias, espacio, orden, limpieza, herramientas de trabajo
7. Aumentar de 0% a 12% la inversión en la cartera de clientes
8. Aumentar en 10% la inversión para atraer nuevos clientes
9. Diseñar un plan estratégico para reducir a 1 cliente nuevo por 0 perdidos

Largo Plazo

1. Aumentar anualmente el 35% sobre las ventas
2. Invertir en nueva tecnología y maquinaria para reducir las fallas de producción de 36% a 1%
3. En 3 años trasladarnos a nuevas oficinas, más amplias e innovadoras
4. Abrir 1 tienda para vender nuestros productos
5. Expandirse y posicionarse en el mercado internacional, empezando por Centro América
6. 1% de pérdidas de materia prima, crear programas de reciclaje



FODA

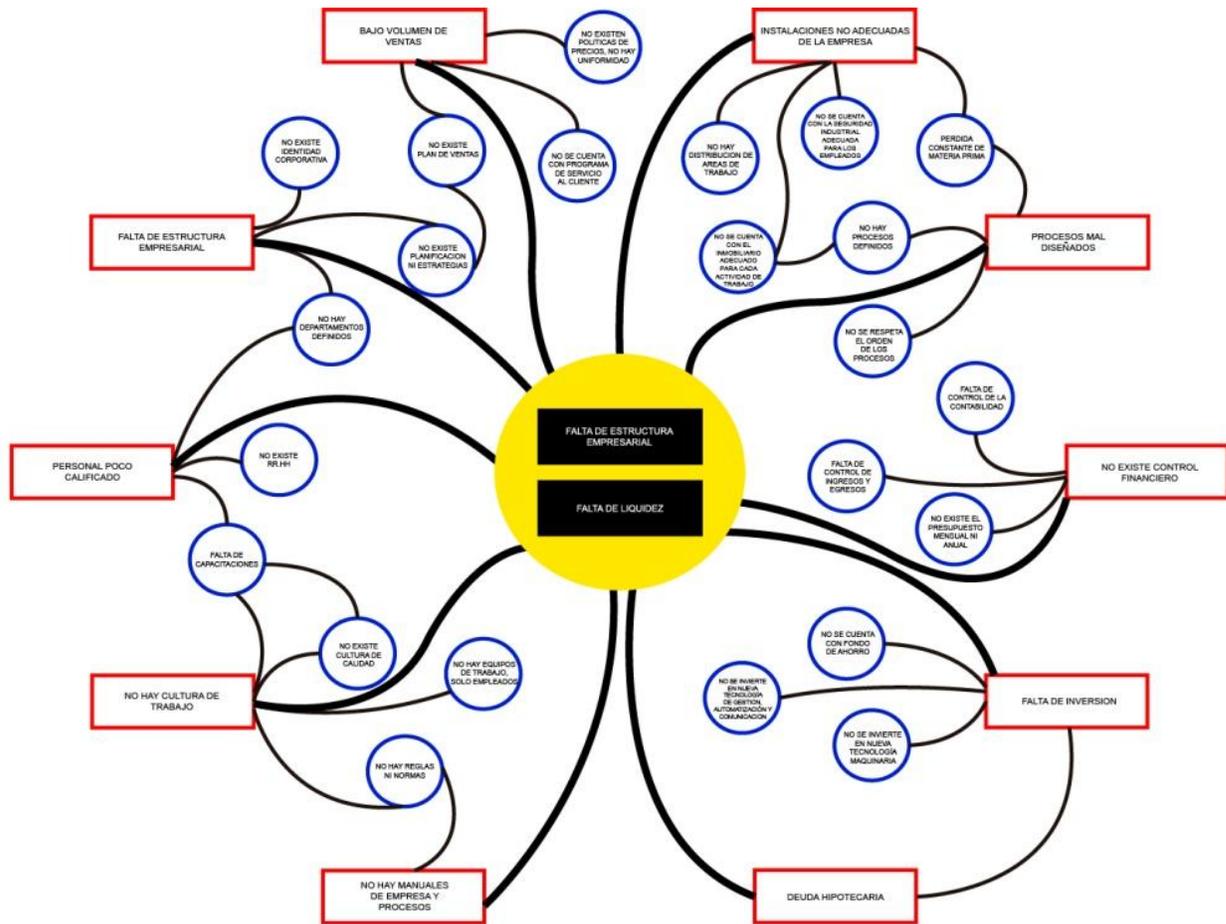
<p>FORTALEZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Maquinaria de Trabajo 2. Marca reconocida en el mercado 3. Buena calidad de ropa 4. Precios para todos los mercados 5. Tecnología de Impresión Digital 6. Cartera de Clientes 7. Equipo de impresión digital y confección 8. Experiencia 9. Originalidad y autenticidad 10. Creatividad 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penetración en diferentes segmentos de mercados 2. Tecnología 3. Crecimiento del mercado 4. Innovación 5. Canales de Distribución 6. Diversificación de productos y servicios en diferentes mercados 7. Implantación de un nuevo concepto organizacional 8. Sistematización de Procesos 9. Cartera de Clientes
<p>DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicio al cliente 2. Tiempos de entrega 3. Innovación 4. Cultura Corporativa 5. Canales de Distribución 6. Canales de Ventas 7. Falta de procesos en toda la empresa 8. Falta de identidad corporativa 9. Bajo presupuesto económico 10. Deficientes puestos de trabajo 11. No hay estructura organizacional 	<p>AMENAZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Surgimiento cada día de más competencia 2. Situación económica del país 3. Cambio constante en tecnología 4. Mercado informal (mercado negro) 5. Imitaciones 6. Violencia, robos de furgones con telas 7. Influencia de la moda por parte extranjera 8. No conocer la opinión de los clientes sobre nuestra empresa y productos. 9. Falta de confianza en los productos nacionales 10. Nueva tecnología 11. Inversión fuerte de la competencia

IDENTIFICACION DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD

Esquema de proceso Actual

Posibles Causas, Herramientas de Diagnostico

Diagrama de Relaciones



Evidencias

Durante el Diagnostico realizado se encontró la falta de papelería o archivos electrónicos donde este descrito la empresa Grupo Superior

Hallazgos

No hay Cultura de Trabajo	<p>No hay reglas ni normas, no hay filosofía o identidad por parte de la empresa que haga que los empleados se identifiquen con ella.</p> <p>No existe cultura de calidad No existe trabajo en equipo, solo empleados que laboran</p>
No hay manuales de la empresa	No existe por escrito la forma de trabajar en la empresa, reglas, normas, procedimientos, emergencias, etc.
Falta de Inversión	<p>No hay inversión en la empresa, ni en los empleados por falta de orden financiero, y por la deuda hipotecaria que se tiene. No se cuenta con fondo de ahorro para emergencias, ni para inversión</p> <p>No se invierte en tecnología maquinaria para poder competir ante las nuevas tendencias y ofrecer productos innovadores Tampoco se invierte en tecnología para la gestión, automatización y comunicación en la empresa, para el control general de todas las actividades que se realizan</p>
Instalaciones no adecuadas de la empresa	<p>La empresa no cuenta con las instalaciones adecuadas y necesarias para producir. Falta de distribución de las áreas de trabajo No se cuenta con el inmobiliario adecuado para que el personal realice su trabajo y para cada actividad que se realiza para producir No se cuenta con la seguridad industrial necesaria para evitar accidentes y emergencias</p>
No hay personal Calificado	Debido a que no existe el departamento de RR.HH y estructura empresarial no se cuenta con un manual y procedimiento adecuado y estándar para poder contratar al personal mas calificado para la empresa Por la falta de un orden financiero y la falta de inversión no se planifica la capacitación de los empleados.
Bajo volumen de Venta	Debido a la falta de procesos, y desorden en la empresa, no se cuenta con un plan de ventas y de marketing, para poder llevar los productos y servicios al mercado meta. Se vende como se puede, y debido a la falta de personal, no se vende todos los

	<p>días.</p> <p>No existe control sobre los precios, no hay uniformidad, muchas veces, los precios varían aun siendo el mismo producto. No existen reglas sobre descuentos.</p> <p>No se cuenta con un programa de servicio al cliente</p>
Procesos mal diseñados	<p>Los procesos generales de actuar en la empresa, están diseñados para realizarlos día a día y adecuados para la persona que está en el puesto, no se cuenta con una estructura definida que este sobre la misma línea de los objetivos y filosofía de la empresa.</p> <p>Por la falta de procesos, no se respeta el orden de actuar, se actúa conforme pasa el día, y sobre el producto que se vendió. No se planifica para el futuro y emergencias</p>
Falta de Estructura Empresarial	<p>Al no contar la debida estructura, no existe una identidad corporativa, no existe organigrama, manuales.</p> <p>No existe una planificación general de la empresa. No tiene objetivos ni metas, por lo que no sabe hacia dónde se dirige No existen estrategias para el crecimiento de la misma</p>
No existe Control Financiero	<p>Debido a que no existe un control financiero y contable, los ingresos y egresos de la empresa no cumplen con los objetivos de la empresa. No existe control sobre los pagos y cobros sobre los productos que se venden. Muchas veces no se cumplen con las reglas de cobro de la empresa, se dejan pasar cobros por ventas por meses, debido a que no se tiene reglas para cobrar a clientes morosos.</p> <p>No existe un presupuesto mensual ni anual, ni planificación para el futuro.</p> <p>Al no contar con el debido control financiero, al no se cuenta con el control sobre los costos de los productos, no se sabe realmente cuanto cuenta el producto, ni cuánto es el porcentaje que se quiere ganar.</p>
Pérdida Control de materia prima	Debido a la falta de control de compras de

	materia prima, almacenaje y espacios de trabajo en la empresa se pierde materia prima. A esto se le añade que debido a que la empresa está en un lugar compartido no se tiene la seguridad necesaria para controlar que otras personas no accedan al área de bodega
--	---

Identificación de Problema

Al realizar el Diagnostico de la empresa se encontraron 2 problemas:

Problema Principal: Falta de Liquidez

Efectos:





Consecuencias de no resolverlo a:

Corto Plazo

1. No poder realizar los pagos de la hipoteca a tiempo
2. Generación de mas deuda por intereses
3. Falta de mantenimiento de la maquinaria
4. No poder retener clientes por falta de estrategias de mercadeo y por falta de liquidez para poder realizar trabajos

Mediana Plazo

1. Deterioro de las áreas de trabajo de la empresa
2. Rotación de personal elevada
3. Perdida mayor de cliente
4. No poder generar ventas para sostener la empresa

Largo Plazo

1. Quiebra de la empresa

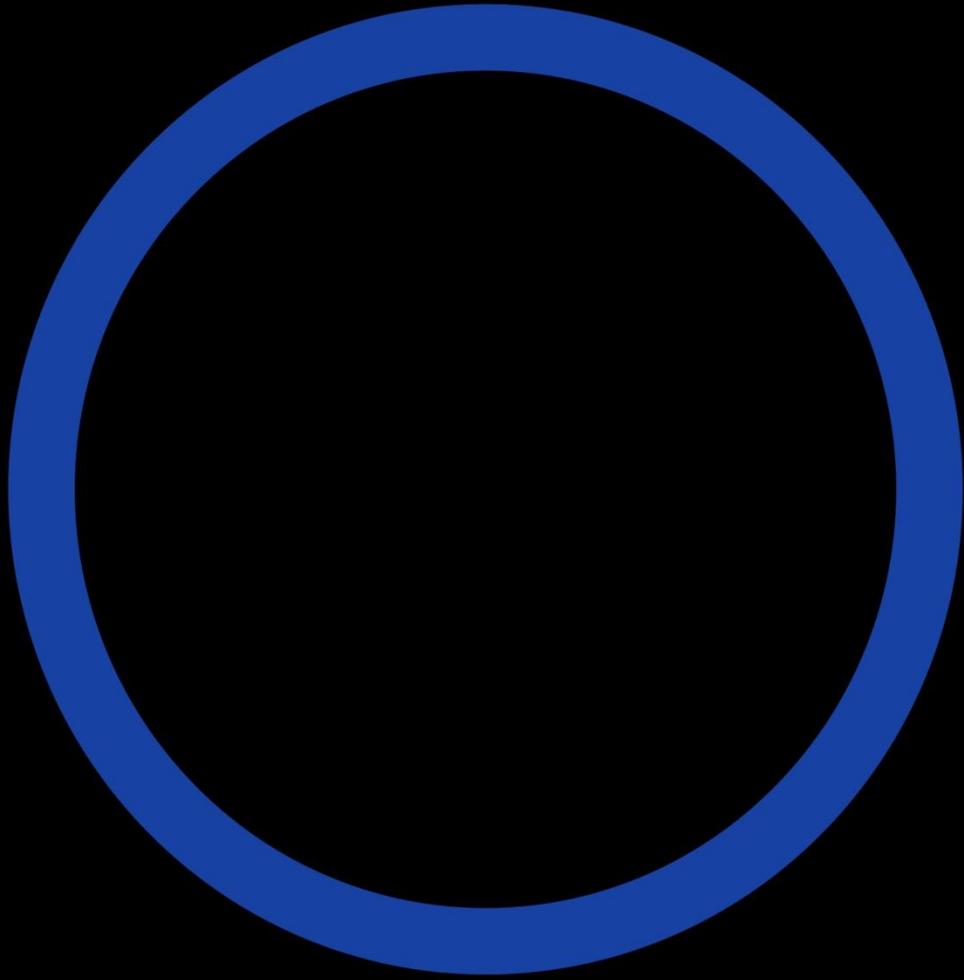
PROPUESTA DE SOLUCIÓN



SHAKTA

OZ

DO+MORE



PROYECTO

Reingeniería financiera y de procesos a través de la cultura O

La estrategia que se plantea es la de diseñar e implementar la cultura de trabajo O, enfocándose en los procesos financieros y los procesos de trabajo, para poder crear una estructura más sólida en la empresa que ayude a crear un mejor clima organizacional para poder cumplir con los objetivos y metas que se tracen en la nueva reingeniería.

Requerimientos técnicos

<p>Software para control de la empresa</p>	<p>PRODUCCION: Orden de Trabajo, Recetarios o Formulación, Planificación de la Producción, Requerimiento de Materiales, Registro de Tareo, Parte de Producción, Costo Producción, etc. ALMACEN: Control de stock, Kardex unidades, Kardex valorizado, control de inventarios, transferencia entre almacenes, Costo de Ventas, Saldos Valorizados, etc. COMPRAS: Orden de Compra, Cuentas por Pagar, Registro de Compras, DAOT, Control de Gastos, Gastos por Centro de Costo, Letras por Pagar, PBD – SUNAT, etc. VENTAS: Facturación, Cuentas por cobrar, Registro de Ventas, Control de Cobranzas, Letras por Cobrar, Ventas por Cliente, DAOT, etc. TESORERIA: Libro Bancos, Pago proveedores, Flujo Caja, Caja Chica, Rendición de Cuenta, etc. CONTABILIDAD: Balance General, Libro Diario, Libro Mayor, Libro Diario Simplificado, PDT – SUNAT, etc. PLANILLAS: Boleta Pago, Quinta Categoría, Planilla Electrónica, AFP.NET, CTS, Liquidación Beneficios Sociales, distribución de utilidades, etc.</p>
<p>1 Tablets</p>	<p>Xperia Tablet Z</p> <p>Peso: 495 gramos - 17,46 onzas Dimensiones: 172 x 266 x 6,9 mm / 6,8 x 10,47 x 0,24 pulgadas Interior: Google Android 4.2 (Jelly Bean) / Procesador de cuatro núcleos Qualcomm APQ8064+MDM9215M de 1,5 GHz / Adreno 320 Cámara: 8,1 megapíxeles / Zoom digital de 16 aumentos / Cámara frontal (2,2 megapíxeles y 1080p) Pantalla: TFT de 10,1 pulgadas /</p>

	<p>16.777.216 colores y 1920 x 1200 píxeles</p> <p>Durability: IPX5/7 (resistente al agua) e IP5X (resistente al polvo)</p>
1 Televisores LED (Smart TV) Touch Screen	<p>Tamaño: 42"</p> <p>Resolución de la pantalla: Full HD</p> <p>Wi-Fi® Directo: SI</p> <p>Wi-Fi® Certified: SI</p> <p>TV SideView™: SI</p> <p>Internet Browser: SI</p> <p>USB: SI</p> <p>Conexiones Ethernet: SI</p> <p>Conexiones HDMI: SI</p> <p>Requisitos de energía (voltaje): AC 110-240V</p>
Camara Fotográfica Profesional digital	<p>Nikon Cámara D-SLR D5200 de 24.1 MP con lente VR 18-55mm</p> <p>Lentes VR AF-S DX 18-55mm f/3.5-5.6G</p> <p>Sensor CMOS DX de 24.1 MP</p> <p>Motor de procesamiento de imagen EXPEED 3</p> <p>Pantalla LCD de 3.0" 921k-puntos y ángulo variable</p> <p>Sistema de enfoque automático de 39 puntos con 9 tipo cruzado</p> <p>Video de alta definición total con auto enfoque servo permanente</p> <p>ISO expansible de 100 a 25600</p> <p>Velocidad de tomas continuas de 5 cuadros por segundo</p> <p>Sistema de reconocimiento de escena</p> <p>Compatible con el adaptador inalámbrico WU-1a</p> <p>Compresión de película de video: codificador avanzado de video H.264/MPEG-4</p> <p>Velocidad de obturación: 1/4000 a 30 segundos en pasos de 1/3 o 1/2 EVBulb</p>

Ventajas

Corto Plazo

1. Unificación de la información de la empresa
2. Gestión más eficiente, produciendo una mejora en la información. Proveer de mejores recursos al personal para la toma de decisiones.
3. Inyectar un soporte mas solido en la estructura organizacional, para crear una cultura más disciplinada dentro de la empresa.
- 4.

Mediana Plazo

1. Automatización de las operaciones repetitivas, aumentando la velocidad de los procesos. Incrementando el volumen de operaciones.
2. Mayor desarrollo Humano
3. Fortalecer la organización con operaciones más eficientes y con procesos de negocio orientados a las necesidades de los cliente

Largo Plazo

1. Mejorar el servicio al cliente
2. Hacer la producción más dinámica y eficiente, reduciendo los costos y tiempos de fabricación
3. A través de obtener mejor información, poder desarrollar alianza externas
4. Mejoras en la toma de decisiones y en la planificación
5. Desarrollo de mejores productos, más innovadores y creativos

Ventajas estratégicas

Tiempo y Operativa: Administrar de forma eficiente y creativa la información y los procesos de producción, nos llevan a mejorar los tiempos de entrega, y sobre todo de respuesta a las necesidades de los clientes, aumentando la satisfacción de los trabajadores y clientes, calidad y productividad.

Innovación
Calidad Total
Performance
Personalización



SHAKTA

OZ

DO+MORE

Costos preliminares

CANTIDAD	DESCRIPCION	PROVEEDOR	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL.	Formas de Pago
1	Software Gestión	iSystems	Q 8,000.00	Q 8,000.00	4 cuotas de Q. 2,000
1	Tablet Sony	Sony Guatemala	Q 5,500.00	Q 5,500.00	6 pagos precio de contado de Q. 833.17
1	Televisores Led 32" Touch Screen	Sony Guatemala	Q 4,999.00	Q 4,999.00	
1	Cámara Profesional de Fotos	Nikon Guatemala	Q 4,575.00	Q 4,575.00	6 pagos precio de contado de Q. 762.50
1	Manual corporativo y de procesos de la empresa	Luis Fernando del Cid	Inversión	Inversión	Inversión
TOTAL				Q 23,074.00	Q 3,595.67

Esquema de proceso con proyecto



Factibilidad

Operativa

Software

- Complejidad: El software está siendo desarrollado de forma que sea muy amigable para utilizar, además con un manual de uso para que todos los empleados puedan estudiarlo. Además se les estará capacitando a todos 3 días a cada uno + 1 mes después los empleados obtendrán otros 3 días de capacitación ya habiendo usado el nuevo sistema

Nueva Cultura de trabajo:

- Complejidad: El manual está diseñado para una fácil comprensión de la empresa, el cual se enfoca para que la gente lo utilice como una herramienta diaria de vida, no para que lo estudie y lo memorice

Se cuenta con un programa de capacitaciones y actividades de trabajo en equipo para una mayor integración y sobre todo para que la transición sea más fácil y eficiente.

Técnica

Legal / Ambiental

No existe ningún impedimento o peligro de violar leyes o reglamentos.

Estudio Económico y Evaluación Financiera

Tipo de Organización y Régimen Impositivo de la misma

Sociedad Anónima, con 2 accionistas
Régimen 6%



Inversión total

CANTIDAD	DESCRIPCION	PROVEEDOR	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL.	Formas de Pago
1	Software Gestión	iSistems	Q 8,000.00	Q 8,000.00	4 cuotas de Q. 2,000
1	Tablet Sony	Sony Guatemala	Q 5,500.00	Q 5,500.00	6 pagos precio de contado de Q. 833.17
1	Televisores Led 32" Touch Screen	Sony Guatemala	Q 4,999.00	Q 4,999.00	
1	Cámara Profesional de Fotos	Nikon Guatemala	Q 4,575.00	Q 4,575.00	6 pagos precio de contado de Q. 762.50
1	Manual corporativo y de procesos de la empresa	Luis Fernando del Cid	Inversión	Inversión	Inversión
TOTAL				Q 23,074.00	Q 3,595.67

Análisis Solución Financiero

Ventas Promedio Anuales	Q	900,000.00
Ventas Promedio mensuales	Q	75,000.00
Costos de produccion sin sueldos mensuales	Q	48,950.00
Costo de Produccion por Producto sin sueldos		66%
Costo de Produccion por Producto con sueldos		96%
Promedio de venta por Producto	Q	3,000.00
Costo produccion por Producto	Q	1,980.00
Costo Materia Prima por Producto	Q	1,821.00

30% de la producción se debe de repetir debido a la falta de información o a la perdida de ella durante el proceso

	Ordenes de Producción Promedio	Ordenes de Producción Repetidas	Costo Promedio en Q.	Costo Promedio Repeticion en Q.	
Mensual	25	7.5	Q 75,000.00	Q 13,657.50	Margen de error del 10 %
Anual	300	90	Q 900,000.00	Q 163,890.00	Margen de error del 10 %

40% de las producciones se generan perdidas de materia prima

	Ordenes de Producción Promedio	Ordenes de Producción con perdida de Materia Prima	Costo Promedio Mensual Q.	Costo Promedio en Q. de Materia Prima Perdida 16%	
Mensual	25	10	Q 75,000.00	Q 2,913.60	Margen de error del 10 %
Anual	300	120	Q 900,000.00	Q 34,963.20	Margen de error del 10 %

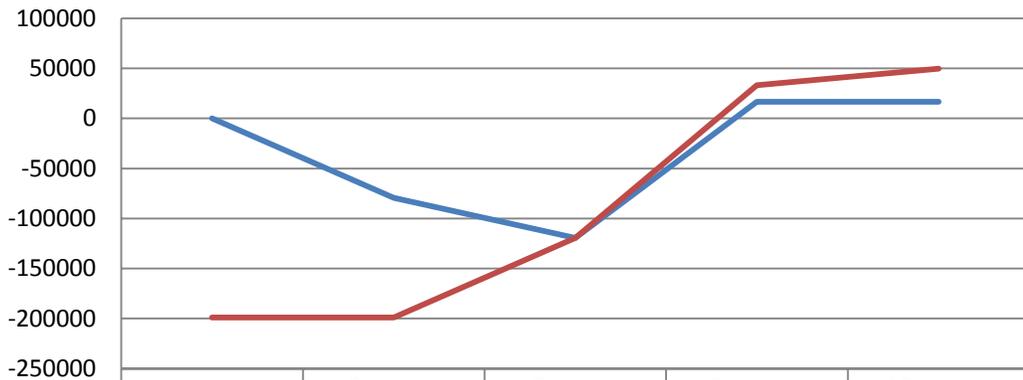
TOTAL PERDIDA

Mensual	Q 16,571.10	34%
Anual	Q 198,853.20	34%

	Tiempo	Costo
Software Gestion Empresarial	1 semana	Q 8,000.00
Capacitacion Todo el personal	1 semana	GRATIS

% Ahorro	Tiempo	Proyección	Total
			Q (198,853.20)
40%	2 Meses	Q (79,541.28)	Q (119,311.92)
60%	6 Meses	Q (119,311.92)	Q -
	9 Meses	Q 16,571.10	Q 16,571.10
	12 Meses	Q 16,571.10	Q 33,142.20

AHORRO IMPLEMENTACION SOFTWARE



		2 Meses	6 Meses	9 Meses	12 Meses
— Total	Q(198,853.20)	Q(119,311.92)	Q-	Q16,571.10	Q33,142.20
— Proyección		Q(79,541.28)	Q(119,311.92)	Q16,571.10	Q16,571.10

INVERSION DINERO AHORRADO

		Q	16,571.10
Abono capital	Q	7,050.93	Q 9,520.17
Vendedor	Q	3,000.00	Q 6,520.17
Pago Inversión	Q	3,595.67	Q 2,924.50
Inversión Clientes	Q	2,000.00	Q 924.50
Cuenta	Q	924.50	Q (0.00)

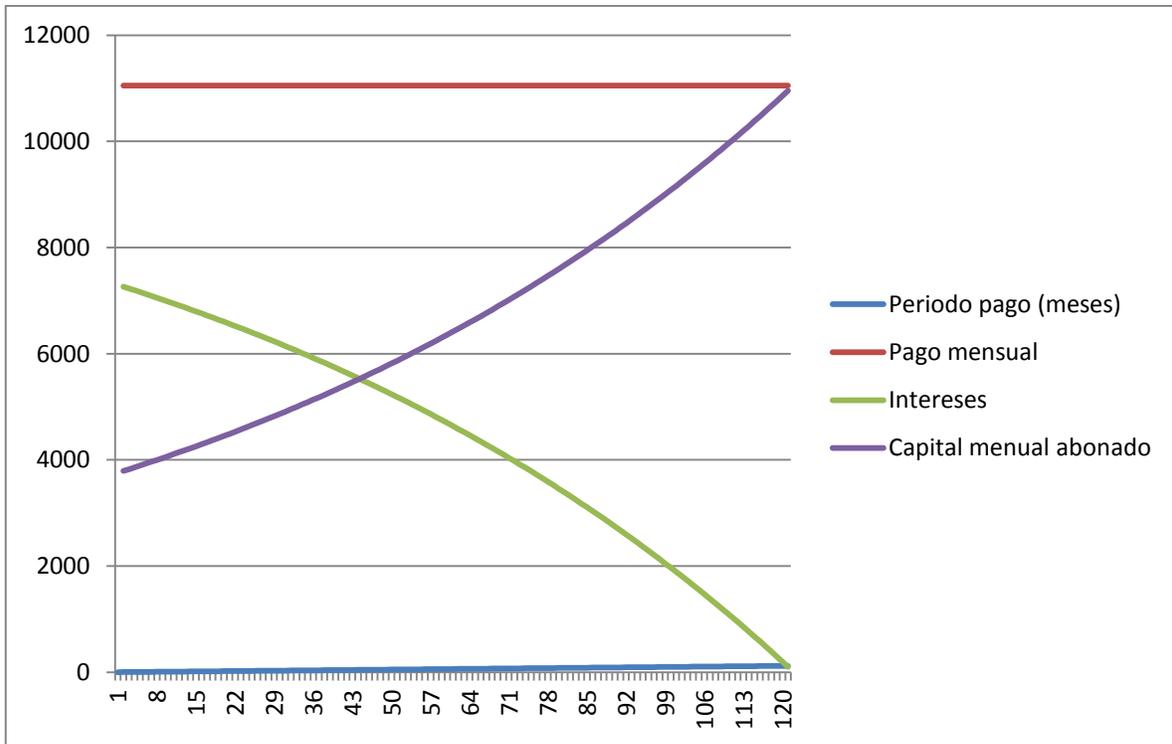
Pago Préstamo

Capital solicitado	810,550
Tipo de interés nominal:	10.75%
Plazo en años	10
Cuota a pagar mensualmente	11,050.93
Total intereses pagados	515,561.81
Total pagado al final del préstamo	1,326,111.81

Totales:	Q1,326,111.81	Q515,561.81	Q810,550.00		
Periodo pago (meses)	Pago mensual	Intereses	Capital mensual abonado	Capital amortizado	Capital pendiente
0				0.00	810,550.00
1	11,050.93	7,261.18	3,789.75	3,789.75	806,760.25
2	11,050.93	7,227.23	3,823.70	7,613.46	802,936.54
3	11,050.93	7,192.97	3,857.96	11,471.42	799,078.58
4	11,050.93	7,158.41	3,892.52	15,363.94	795,186.06
5	11,050.93	7,123.54	3,927.39	19,291.33	791,258.67
6	11,050.93	7,088.36	3,962.57	23,253.90	787,296.10
7	11,050.93	7,052.86	3,998.07	27,251.97	783,298.03
8	11,050.93	7,017.04	4,033.89	31,285.86	779,264.14
9	11,050.93	6,980.91	4,070.02	35,355.88	775,194.12
10	11,050.93	6,944.45	4,106.48	39,462.37	771,087.63
11	11,050.93	6,907.66	4,143.27	43,605.64	766,944.36
12	11,050.93	6,870.54	4,180.39	47,786.03	762,763.97
13	11,050.93	6,833.09	4,217.84	52,003.86	758,546.14
14	11,050.93	6,795.31	4,255.62	56,259.49	754,290.51
15	11,050.93	6,757.19	4,293.75	60,553.23	749,996.77
16	11,050.93	6,718.72	4,332.21	64,885.44	745,664.56
17	11,050.93	6,679.91	4,371.02	69,256.46	741,293.54
18	11,050.93	6,640.75	4,410.18	73,666.64	736,883.36
19	11,050.93	6,601.25	4,449.68	78,116.33	732,433.67
20	11,050.93	6,561.39	4,489.55	82,605.87	727,944.13
21	11,050.93	6,521.17	4,529.77	87,135.64	723,414.36
22	11,050.93	6,480.59	4,570.34	91,705.98	718,844.02
23	11,050.93	6,439.64	4,611.29	96,317.27	714,232.73
24	11,050.93	6,398.33	4,652.60	100,969.87	709,580.13
25	11,050.93	6,356.66	4,694.28	105,664.14	704,885.86
26	11,050.93	6,314.60	4,736.33	110,400.47	700,149.53
27	11,050.93	6,272.17	4,778.76	115,179.23	695,370.77
28	11,050.93	6,229.36	4,821.57	120,000.80	690,549.20

29	11,050.93	6,186.17	4,864.76	124,865.56	685,684.44
30	11,050.93	6,142.59	4,908.34	129,773.90	680,776.10
31	11,050.93	6,098.62	4,952.31	134,726.22	675,823.78
32	11,050.93	6,054.25	4,996.68	139,722.89	670,827.11
33	11,050.93	6,009.49	5,041.44	144,764.33	665,785.67
34	11,050.93	5,964.33	5,086.60	149,850.93	660,699.07
35	11,050.93	5,918.76	5,132.17	154,983.10	655,566.90
36	11,050.93	5,872.79	5,178.14	160,161.25	650,388.75
37	11,050.93	5,826.40	5,224.53	165,385.78	645,164.22
38	11,050.93	5,779.60	5,271.34	170,657.12	639,892.88
39	11,050.93	5,732.37	5,318.56	175,975.67	634,574.33
40	11,050.93	5,684.73	5,366.20	181,341.88	629,208.12
41	11,050.93	5,636.66	5,414.28	186,756.15	623,793.85
42	11,050.93	5,588.15	5,462.78	192,218.93	618,331.07
43	11,050.93	5,539.22	5,511.72	197,730.65	612,819.35
44	11,050.93	5,489.84	5,561.09	203,291.74	607,258.26
45	11,050.93	5,440.02	5,610.91	208,902.65	601,647.35
46	11,050.93	5,389.76	5,661.17	214,563.82	595,986.18
47	11,050.93	5,339.04	5,711.89	220,275.71	590,274.29
48	11,050.93	5,287.87	5,763.06	226,038.77	584,511.23
49	11,050.93	5,236.25	5,814.69	231,853.46	578,696.54
50	11,050.93	5,184.16	5,866.78	237,720.23	572,829.77
51	11,050.93	5,131.60	5,919.33	243,639.56	566,910.44
52	11,050.93	5,078.57	5,972.36	249,611.92	560,938.08
53	11,050.93	5,025.07	6,025.86	255,637.78	554,912.22
54	11,050.93	4,971.09	6,079.84	261,717.63	548,832.37
55	11,050.93	4,916.62	6,134.31	267,851.94	542,698.06
56	11,050.93	4,861.67	6,189.26	274,041.20	536,508.80
57	11,050.93	4,806.22	6,244.71	280,285.90	530,264.10
58	11,050.93	4,750.28	6,300.65	286,586.55	523,963.45
59	11,050.93	4,693.84	6,357.09	292,943.65	517,606.35
60	11,050.93	4,636.89	6,414.04	299,357.69	511,192.31
61	11,050.93	4,579.43	6,471.50	305,829.19	504,720.81
62	11,050.93	4,521.46	6,529.47	312,358.66	498,191.34
63	11,050.93	4,462.96	6,587.97	318,946.63	491,603.37
64	11,050.93	4,403.95	6,646.98	325,593.61	484,956.39
65	11,050.93	4,344.40	6,706.53	332,300.15	478,249.85
66	11,050.93	4,284.32	6,766.61	339,066.76	471,483.24
67	11,050.93	4,223.70	6,827.23	345,893.98	464,656.02
68	11,050.93	4,162.54	6,888.39	352,782.37	457,767.63
69	11,050.93	4,100.84	6,950.10	359,732.47	450,817.53
70	11,050.93	4,038.57	7,012.36	366,744.83	443,805.17
71	11,050.93	3,975.75	7,075.18	373,820.00	436,730.00
72	11,050.93	3,912.37	7,138.56	380,958.56	429,591.44
73	11,050.93	3,848.42	7,202.51	388,161.07	422,388.93
74	11,050.93	3,783.90	7,267.03	395,428.10	415,121.90
75	11,050.93	3,718.80	7,332.13	402,760.23	407,789.77
76	11,050.93	3,653.12	7,397.82	410,158.05	400,391.95
77	11,050.93	3,586.84	7,464.09	417,622.14	392,927.86

78	11,050.93	3,519.98	7,530.95	425,153.09	385,396.91
79	11,050.93	3,452.51	7,598.42	432,751.51	377,798.49
80	11,050.93	3,384.44	7,666.49	440,417.99	370,132.01
81	11,050.93	3,315.77	7,735.17	448,153.16	362,396.84
82	11,050.93	3,246.47	7,804.46	455,957.62	354,592.38
83	11,050.93	3,176.56	7,874.37	463,831.99	346,718.01
84	11,050.93	3,106.02	7,944.92	471,776.91	338,773.09
85	11,050.93	3,034.84	8,016.09	479,793.00	330,757.00
86	11,050.93	2,963.03	8,087.90	487,880.90	322,669.10
87	11,050.93	2,890.58	8,160.35	496,041.25	314,508.75
88	11,050.93	2,817.47	8,233.46	504,274.71	306,275.29
89	11,050.93	2,743.72	8,307.22	512,581.93	297,968.07
90	11,050.93	2,669.30	8,381.63	520,963.56	289,586.44
91	11,050.93	2,594.21	8,456.72	529,420.28	281,129.72
92	11,050.93	2,518.45	8,532.48	537,952.76	272,597.24
93	11,050.93	2,442.02	8,608.91	546,561.67	263,988.33
94	11,050.93	2,364.90	8,686.04	555,247.71	255,302.29
95	11,050.93	2,287.08	8,763.85	564,011.56	246,538.44
96	11,050.93	2,208.57	8,842.36	572,853.92	237,696.08
97	11,050.93	2,129.36	8,921.57	581,775.49	228,774.51
98	11,050.93	2,049.44	9,001.49	590,776.98	219,773.02
99	11,050.93	1,968.80	9,082.13	599,859.11	210,690.89
100	11,050.93	1,887.44	9,163.49	609,022.61	201,527.39
101	11,050.93	1,805.35	9,245.58	618,268.19	192,281.81
102	11,050.93	1,722.52	9,328.41	627,596.60	182,953.40
103	11,050.93	1,638.96	9,411.97	637,008.57	173,541.43
104	11,050.93	1,554.64	9,496.29	646,504.86	164,045.14
105	11,050.93	1,469.57	9,581.36	656,086.22	154,463.78
106	11,050.93	1,383.74	9,667.19	665,753.41	144,796.59
107	11,050.93	1,297.14	9,753.80	675,507.21	135,042.79
108	11,050.93	1,209.76	9,841.17	685,348.38	125,201.62
109	11,050.93	1,121.60	9,929.33	695,277.72	115,272.28
110	11,050.93	1,032.65	10,018.28	705,296.00	105,254.00
111	11,050.93	942.90	10,108.03	715,404.03	95,145.97
112	11,050.93	852.35	10,198.58	725,602.62	84,947.38
113	11,050.93	760.99	10,289.94	735,892.56	74,657.44
114	11,050.93	668.81	10,382.13	746,274.69	64,275.31
115	11,050.93	575.80	10,475.13	756,749.82	53,800.18
116	11,050.93	481.96	10,568.97	767,318.79	43,231.21
117	11,050.93	387.28	10,663.65	777,982.44	32,567.56
118	11,050.93	291.75	10,759.18	788,741.62	21,808.38
119	11,050.93	195.37	10,855.57	799,597.19	10,952.81
120	11,050.93	98.12	10,952.81	810,550.00	0.00



Flujos de Efectivo

Los flujos de efectivo se efectuaron en 2 partes 5 años para atrás a partir de este año y 5 años en adelante con el nuevo proyecto:

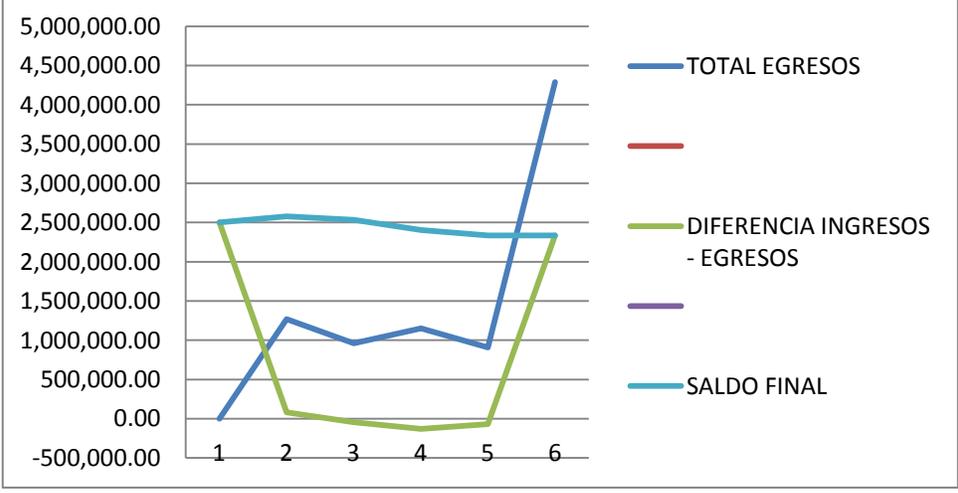
2009-2013

DESCRIPCION / AÑO	2009	2010	2011	2012	2013	Totales
	Del: 1 Enero Al: 31 Dic	Del: Al:				
SALDO INICIAL	0.00	2,500,000.00	2,580,036.20	2,535,528.20	2,405,220.20	
INGRESOS						
Ventas -al contado-	2,500,000.00	1,350,000.00	915,000.00	1,020,000.00	700,000.00	6,485,000.00
Servicios -al contado-					100,000.00	100,000.00
Prestamos						0.00
Cobros a clientes					40,000.00	40,000.00
Otros ingresos						0.00
TOTAL INGRESOS	2,500,000.00	1,350,000.00	915,000.00	1,020,000.00	840,000.00	6,625,000.00
EGRESOS						
Compras al contado						0.00
Gastos de administracion		596,455.80	360,000.00	540,000.00	276,000.00	1,772,455.80
Gastos de ventas		8,000.00	12,000.00	26,400.00	26,400.00	72,800.00
Pagos a proveedores		534,000.00	456,000.00	506,400.00	530,400.00	2,026,800.00
Compras de Activos fijos						0.00
Gastos financieros						0.00
-Intereses financieros		71,508.00	71,508.00	71,508.00	71,508.00	286,032.00
-Otras aplicaciones						0.00
Otros gastos						0.00
Amortizacion a capital Prestamo/Hipoteca G&T Continental		60,000.00	60,000.00	6,000.00	6,000.00	132,000.00
Amortizacion a capital prestamos otros bancos						0.00
Subtotal	0.00	1,269,963.80	959,508.00	1,150,308.00	910,308.00	4,290,087.80
Impuestos -ISR-						0.00
Subtotal	0.00	1,269,963.80	959,508.00	1,150,308.00	910,308.00	4,290,087.80
Pago de dividendos						0.00
TOTAL EGRESOS	0.00	1,269,963.80	959,508.00	1,150,308.00	910,308.00	4,290,087.80
DIFERENCIA INGRESOS - EGRESOS	2,500,000.00	80,036.20	-44,508.00	-130,308.00	-70,308.00	2,334,912.20
SALDO FINAL	2,500,000.00	2,580,036.20	2,535,528.20	2,405,220.20	2,334,912.20	2,334,912.20

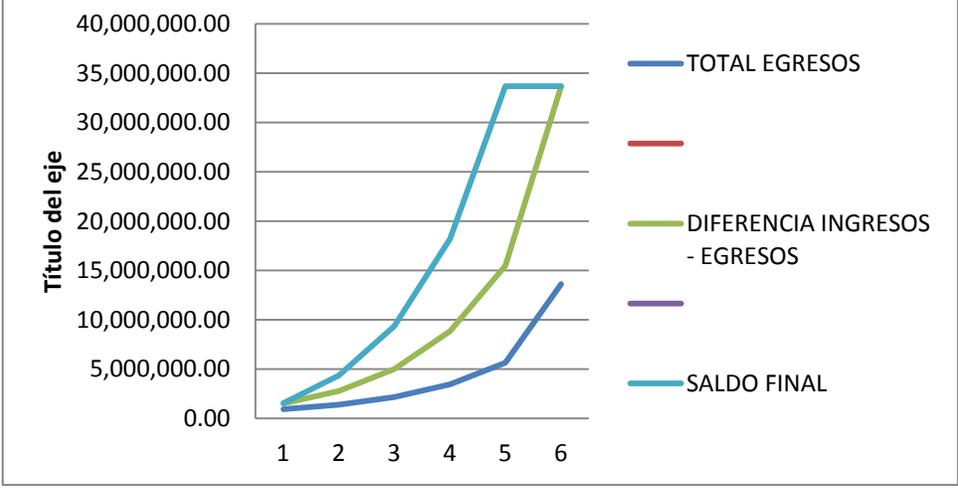
2014-2018

DESCRIPCION / AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	Totales
	Del: 1 Enero	Del: 1 Enero	Del: 1 Enero	Del: 1 Enero	Del: 1 Enero	Del:
	Al: 31 Dic	Al: 31 Dic	Al: 31 Dic	Al: 31 Dic	Al: 31 Dic	Al:
SALDO INICIAL	25,000.00	1,553,430.38	4,348,311.28	9,351,266.86	18,189,235.14	
INGRESOS						
Ventas -al contado-	1,576,024.53	2,710,762.19	4,662,510.97	8,019,518.87	13,793,572.45	30,762,389.01
Servicios -al contado-	832,274.37	1,431,511.92	2,462,200.50	4,234,984.85	7,284,173.95	16,245,145.58
Arrendamiento Casa Hipotecada	48,000.00	50,400.00	52,920.00	55,566.00	58,344.30	265,230.30
Otros ingresos						0.00
TOTAL INGRESOS	2,456,298.90	4,192,674.11	7,177,631.47	12,310,069.72	21,136,090.70	47,272,764.90
EGRESOS						
Compras al contado						0.00
Gastos de administracion	246,000.00	307,500.00	384,375.00	480,468.75	600,585.94	2,018,929.69
Gastos de ventas	63,000.00	108,360.00	186,379.20	320,572.22	551,384.23	1,229,695.65
Pagos a proveedores	388,546.80	668,300.50	1,149,476.85	1,977,100.19	3,400,612.32	7,584,036.66
Compras de Activos fijos		0.00				0.00
Gastos financieros						0.00
-Intereses financieros	71,508.00	71,508.00	71,508.00	71,508.00	71,508.00	357,540.00
-Otras aplicaciones						0.00
Otros gastos						0.00
Amortizacion a capital Prestamo/Hipoteca G&T Continental	48,492.00	52,371.36	56,561.07	61,085.95	65,972.83	284,483.21
Amortizacion a capital prestamos otros bancos						0.00
Subtotal	817,546.80	1,208,039.86	1,848,300.12	2,910,735.12	4,690,063.32	11,474,685.21
Impuestos -ISR-	110,321.72	189,753.35	326,375.77	561,366.32	965,550.07	2,153,367.23
Subtotal	927,868.52	1,397,793.21	2,174,675.89	3,472,101.44	5,655,613.39	13,628,052.44
Pago de dividendos						0.00
TOTAL EGRESOS	927,868.52	1,397,793.21	2,174,675.89	3,472,101.44	5,655,613.39	13,628,052.44
DIFERENCIA INGRESOS - EGRESOS	1,528,430.38	2,794,880.90	5,002,955.58	8,837,968.28	15,480,477.31	33,644,712.46
SALDO FINAL	1,553,430.38	4,348,311.28	9,351,266.86	18,189,235.14	33,669,712.46	33,669,712.46

Flujo Caja 2009-2013



Flujo Caja Proyectado 2014-2018



Proyección Ingresos y Egresos



INGRESOS Y EGRESOS MENSUAL SIN PROYECTO

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS												
Saldo Inicial	Q. 25,000.00	Q. (13,918.00)	Q. (17,936.00)	Q. (20,172.00)	Q. (20,587.84)	Q. (19,144.52)	Q. (15,802.19)	Q. (10,520.10)	Q. (3,256.64)	Q. 6,030.76	Q. 17,385.57	Q. 30,852.24
Ingreso por venta de productos	Q. 75,000.00	Q. 76,500.00	Q. 78,030.00	Q. 79,590.60	Q. 81,182.41	Q. 82,806.06	Q. 84,462.18	Q. 86,151.43	Q. 87,874.45	Q. 89,631.94	Q. 91,424.58	Q. 93,253.07
Ingreso por venta de servicios		Q. 8,400.00	Q. 8,652.00	Q. 8,911.56	Q. 9,178.91	Q. 9,454.27	Q. 9,737.90	Q. 10,030.04	Q. 10,330.94	Q. 10,640.87	Q. 10,960.09	Q. 11,288.90
TOTAL INGRESOS	Q. 75,000.00	Q. 70,982.00	Q. 68,746.00	Q. 68,330.16	Q. 69,773.48	Q. 73,115.81	Q. 78,397.90	Q. 85,661.36	Q. 94,948.76	Q. 106,303.57	Q. 119,770.24	Q. 135,394.21
EGRESOS												
Sueldos	Q. 23,000.00	Q. 23,000.00	Q. 23,000.00	Q. 23,000.00	Q. 23,000.00	Q. 23,000.00						
Gastos Fijos	Q. 10,509.00	Q. 10,509.00	Q. 10,509.00	Q. 10,509.00	Q. 10,509.00	Q. 10,509.00						
Gastos Variables	Q. 48,950.00	Q. 48,950.00	Q. 48,950.00	Q. 48,950.00	Q. 48,950.00	Q. 48,950.00						
Pago Deuda	Q. 6,459.00	Q. 6,459.00	Q. 6,459.00	Q. 6,459.00	Q. 6,459.00	Q. 6,459.00						
TOTAL EGRESOS	Q. 88,918.00	Q. 88,918.00	Q. 88,918.00	Q. 88,918.00	Q. 88,918.00	Q. 88,918.00						
% DE CRECIMIENTO		95%	97%	99%	102%	105%	107%	109%	111%	112%	113%	113%
SALDO	Q. (13,918.00)	Q. (17,936.00)	Q. (20,172.00)	Q. (20,587.84)	Q. (19,144.52)	Q. (15,802.19)	Q. (10,520.10)	Q. (3,256.64)	Q. 6,030.76	Q. 17,385.57	Q. 30,852.24	Q. 46,476.21

INGRESOS Y EGRESOS MENSUAL CON PROYECTO

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS												
Saldo Inicial	Q. 25,000.00	Q. 6,412.10	Q. 67,324.20	Q. 130,541.03	Q. 199,380.86	Q. 274,181.09	Q. 355,299.33	Q. 443,114.66	Q. 528,028.91	Q. 620,468.02	Q. 720,883.48	Q. 829,753.86
Ingreso por venta de productos	Q. 75,000.00	Q. 79,500.00	Q. 84,270.00	Q. 89,326.20	Q. 94,685.77	Q. 100,366.92	Q. 106,388.93	Q. 112,772.27	Q. 119,538.61	Q. 126,710.92	Q. 134,313.58	Q. 142,372.39
Ingreso por venta de servicios	Q. 4,000.00	Q. 50,000.00	Q. 53,000.00	Q. 56,180.00	Q. 59,550.80	Q. 63,123.85	Q. 66,911.28	Q. 70,925.96	Q. 75,181.51	Q. 79,692.40	Q. 84,473.95	Q. 89,542.38
Ingreso por arrendamiento de la casa	Q. 4,000.00	Q. 4,000.00	Q. 4,000.00	Q. 4,000.00	Q. 4,000.00	Q. 4,000.00	Q. 4,000.00	Q. 4,000.00	Q. 4,000.00	Q. 4,000.00	Q. 4,000.00	Q. 4,000.00
TOTAL INGRESOS	Q. 79,000.00	Q. 139,912.10	Q. 208,594.20	Q. 280,047.23	Q. 357,617.43	Q. 441,671.85	Q. 532,599.54	Q. 630,812.89	Q. 726,749.03	Q. 830,871.35	Q. 943,671.00	Q. 1,065,668.64
EGRESOS												
Sueldos	Q. 17,500.00	Q. 17,500.00	Q. 20,500.00									
Gastos Fijos	Q. 10,509.00	Q. 10,509.00	Q. 11,139.54	Q. 11,807.91	Q. 12,516.39	Q. 13,267.37	Q. 14,063.41	Q. 14,907.22	Q. 15,801.65	Q. 16,749.75	Q. 17,754.73	Q. 18,820.02
Gastos Variables	Q. 30,578.90	Q. 30,578.90	Q. 32,413.63	Q. 34,358.45	Q. 36,419.96	Q. 38,605.16	Q. 40,921.47	Q. 43,376.75	Q. 45,979.36	Q. 48,738.12	Q. 51,662.41	Q. 54,762.15
Pago Deuda	Q. 14,000.00	Q. 14,000.00	Q. 14,000.00	Q. 14,000.00	Q. 14,000.00	Q. 14,000.00	Q. 14,000.00	Q. 14,000.00	Q. 14,000.00	Q. 14,000.00	Q. 14,000.00	Q. 14,000.00
TOTAL EGRESOS	Q. 72,587.90	Q. 72,587.90	Q. 78,053.17	Q. 80,666.36	Q. 83,436.35	Q. 86,372.53	Q. 89,484.88	Q. 92,783.97	Q. 96,281.01	Q. 100,987.87	Q. 104,917.14	Q. 108,082.17
% DE CRECIMIENTO		177%	149%	134%	128%	124%	121%	118%	115%	114%	114%	113%
SALDO	Q. 6,412.10	Q. 67,324.20	Q. 130,541.03	Q. 199,380.86	Q. 274,181.09	Q. 355,299.33	Q. 443,114.66	Q. 528,028.91	Q. 620,468.02	Q. 720,883.48	Q. 829,753.86	Q. 947,586.47

Ingresos y Egresos

INGRESOS Y EGRESOS ANUAL SIN PROYECTO

	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS					
Saldo Inicial	Q 25,000.00	Q 1,533,040.86	Q 1,643,301.18	Q 1,792,470.45	Q 1,941,761.71
Ingreso por venta de productos	Q 1,005,906.73	Q 1,146,733.67	Q 1,307,276.39	Q 1,490,295.08	Q 1,698,936.39
Ingreso por venta de servicios	Q 107,585.48	Q 122,647.45	Q 139,818.09	Q 159,392.62	Q 181,707.59
TOTAL INGRESOS	Q 1,113,492.21	Q 2,802,421.98	Q 3,090,395.66	Q 3,442,158.15	Q 3,822,405.69
EGRESOS					
Sueldos	Q 276,000.00	Q 289,800.00	Q 310,086.00	Q 337,993.74	Q 375,173.05
Gastos Fijos	Q 126,108.00	Q 132,413.40	Q 141,682.34	Q 154,433.75	Q 171,421.46
Gastos Variables	Q 587,400.00	Q 616,770.00	Q 659,943.90	Q 719,338.85	Q 798,466.12
Pago Deuda	Q 77,508.00	Q 120,137.40	Q 186,212.97	Q 288,630.10	Q 447,376.66
TOTAL EGRESOS	Q 1,067,016.00	Q 1,159,120.80	Q 1,297,925.21	Q 1,500,396.44	Q 1,792,437.30
% DE CRECIMIENTO		252%	110%	111%	111%
SALDO	Q 46,476.21	Q 1,643,301.18	Q 1,792,470.45	Q 1,941,761.71	Q 2,029,968.39

INGRESOS Y EGRESOS ANUAL CON PROYECTO

	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS					
Saldo Inicial	Q 25,000.00	Q 1,533,040.86	Q 4,254,760.71	Q 9,116,993.86	Q 17,726,162.62
Ingreso por venta de productos	Q 1,576,024.53	Q 2,710,762.19	Q 4,662,510.97	Q 8,019,518.87	Q 13,793,572.45
Ingreso por venta de servicios	Q 832,274.37	Q 1,431,511.92	Q 2,462,200.50	Q 4,234,984.85	Q 7,284,173.95
Ingreso por arrendamiento de la casa	Q 48,000.00	Q 50,400.00	Q 52,920.00	Q 55,566.00	Q 58,344.30
TOTAL INGRESOS	Q 2,456,298.90	Q 5,725,714.97	Q 11,432,392.18	Q 21,427,063.58	Q 38,862,253.32
EGRESOS					
Sueldos	Q 290,000.00	Q 362,500.00	Q 453,125.00	Q 566,406.25	Q 708,007.81
Gastos Fijos	Q 126,108.00	Q 216,905.76	Q 373,077.91	Q 641,694.00	Q 1,103,713.68
Gastos Variables	Q 366,946.80	Q 631,148.50	Q 1,085,575.41	Q 1,867,189.71	Q 3,211,566.30
Pago Deuda	Q 168,000.00	Q 260,400.00	Q 403,620.00	Q 625,611.00	Q 969,697.05
TOTAL EGRESOS	Q 951,054.80	Q 1,470,954.26	Q 2,315,398.32	Q 3,700,900.96	Q 5,992,984.85
% DE CRECIMIENTO		233%	200%	187%	181%
SALDO	Q 1,505,244.10	Q 4,254,760.71	Q 9,116,993.86	Q 17,726,162.62	Q 32,869,268.47

Análisis Costo Beneficio

INDICADORES FINANCIEROS

FLUJO NETO DE EFECTIVO

Año de operación	Ingresos totales*	Inversiones para el proyecto			Valor de Rescate		Flujo Neto de Efectivo
		Egresos totales	Fija	Diferida	Cap de trab.	Valor Residual	
0			23,074.00	10,000.00	15,000.00		-48,074.00
1	2,412,298.90	951,054.80					1,461,244.10
2	5,430,543.79	1,416,134.94					4,014,408.85
3	10,679,032.23	2,077,615.68					8,601,416.55
4	20,484,425.31	2,061,823.10					18,402,602.21
5	39,078,673.60	4,531,876.19			100,000	15,000	34,661,797.41

CALCULO DEL VAN, R/B/C Y TIR CON UNA TASA DE DESCUENTO DEL 10%

Año de operación	Costos totales (\$)	Beneficios totales (\$)	Factor de actualización 10.0%	Costos actualizados (\$)	Beneficios actualizados (\$)	Flujo neto de efectivo act. (\$)
0	48,074	0	1.000	48,074.00	0.00	-48,074.00
1	951,055	2,412,299	0.909	864,595.27	2,192,999.00	1,328,403.73
2	1,416,135	5,430,544	0.826	1,170,359.45	4,488,052.72	3,317,693.26
3	2,077,616	10,679,032	0.751	1,560,943.41	8,023,314.97	6,462,371.56
4	2,061,823	20,464,425	0.683	1,408,252.92	13,977,477.84	12,569,224.92
5	4,531,876	39,193,674	0.621	2,813,938.56	24,336,187.67	21,522,249.11
Total	6,554,703	78,179,974		7,866,163.62	53,018,032.20	45,151,868.59

Los indicadores financieros que arroja el proyecto son:

VAN=	45,151,868.59	Se acepta
TIR =	3209.36%	Se acepta
B/C =	6.74	Se acepta

Sostenibilidad del proyecto

Corporativo

- Capacitaciones, para poder guiar a los empleados de una mejor forma
- Nuevo contrato desarrollado entre el Presidente y Gerente General de la empresa para la implementación y continuidad de este proyecto
- Nueva norma, se quitaran todas las oficinas, se diseñara un espacio abierto de trabajo para que todas las personas estén al mismo nivel y trabajando juntas.

Técnico

- Software cuenta con respaldo las 24 horas al día
- Se entregara un manual con la nueva metodología de trabajo, procesos y uso del software.
- La implementación de los nuevos cambios se hará en equipo, no individualmente.
- Grupo Superior, cuenta con la características necesarias; luz, equipo de protección para darle soporte al 100% al nuevo software

Operativo

- El espacio físico para instalar el software y la nueva estrategia corporativa está en lo mínimo de requerimientos, pero es funcional para iniciar este nuevo proyecto
- Grupo Superior, cuenta con la tecnología en equipo para poder instalar y hacer funcionar el software nuevo.
- El software y los manuales están diseñados para que sean de fácil acceso, información rápida
- Con la nueva línea de producción + el software los empleados, encontraran mucha integración de lo viejo con lo nuevo.
- El proyecto está integrado en todas las partes de la institución, se cuenta con la aprobación total de la junta directiva para que los empleados obtengan las herramientas necesarias para su adaptación.
- El proyecto debe estar integrado en todas sus partes con la operación de la Institución

Financiero

- Se cuenta con el plan de pagos para implementar este proyecto, y además se cuenta con un plan B, el cual se está desarrollando un convenio de alianzas estratégicas, entre los proveedores y Grupo Superior, el cual se firmara en la entrega de los productos y en el cual se plasma la opción de aumentar a 12 y 18 pagos la forma de cancelación del producto.



Punto de Equilibrio

Sin Proyecto

MARGEN DE CONTRIBUCION			
MONTO DE LAS VENTAS (-)	Q	75,000.00	
TOTAL COSTO VARIABLE	Q	47,150.00	
RESULTADO	Q	27,850.00	
RESULTADO (/) VENTAS DEL MES	Q	0.37	
MARGEN DE DISTRIBUCIÓN			37

PUNTO DE EQUILIBRIO			
COSTOS FIJOS (/)	Q	33,509.00	
MARGEN DE DISTRIBUCION			37
RESULTADO			902.40
PUNTO DE EQUILIBRIO	Q	90,239.68	

GANANCIA O UTILIDAD			
COSTOS FIJOS (+)	Q	33,509.00	
COSTOS VARIABLES	Q	47,150.00	
RESULTADO	Q	80,659.00	
(-) TOTAL VENTAS DEL MES	Q	75,000.00	
UTILIDAD	Q	(5,659.00)	

RENTABILIDAD			
UTILIDAD MENSUAL (/)	Q	(5,659.00)	
VENTAS DEL MES	Q	75,000.00	
RENTABILIDAD			-0.08

ROTACION DE CAPITAL			
VENTAS MENSUALES (*)	Q	75,000.00	
MESES DEL AÑO			12
RESULTADO	Q	900,000.00	
MONTO DE INVERSION	Q	80,887.29	
ROTACION DE CAPITAL			11

RECUPERACION DE CAPITAL			
UTILIDAD MENSUAL (*)	Q	(5,659.00)	
MESES DEL AÑO			12
UTILIDAD ANUAL	Q	(67,908.00)	
CAPITAL INVERTIDO (/)	Q	80,887.29	
UTILIDAD ANUAL	Q	(67,908.00)	
RESULTADO			-1.19
(*) 12 MESES			
RECUPERACION DE CAPITAL			-14.29

Con Proyecto

MARGEN DE CONTRIBUCION			
MONTO DE LAS VENTAS (-)	Q	75,000.00	
TOTAL COSTO VARIABLE	Q	30,578.90	
RESULTADO	Q	44,421.10	
RESULTADO (/) VENTAS DEL MES	Q	0.59	
MARGEN DE DISTRIBUCIÓN			59

PUNTO DE EQUILIBRIO			
COSTOS FIJOS (/)	Q	28,009.00	
MARGEN DE DISTRIBUCION			59
RESULTADO			472.90
PUNTO DE EQUILIBRIO	Q	47,290.03	

GANANCIA O UTILIDAD	
COSTOS FIJOS (+)	Q 28,009.00
COSTOS VARIABLES	Q 30,578.90
RESULTADO	Q 58,587.90
(-) TOTAL VENTAS DEL MES	Q 75,000.00
UTILIDAD	Q 16,412.10

RENTABILIDAD	
UTILIDAD MENSUAL (/)	Q 16,412.10
VENTAS DEL MES	Q 75,000.00
RENTABILIDAD	0.22

ROTACION DE CAPITAL	
VENTAS MENSUALES (*)	Q 75,000.00
MESES DEL AÑO	12
RESULTADO	Q 900,000.00
MONTO DE INVERSION	Q 80,887.29
ROTACION DE CAPITAL	11

UTILIDAD MENSUAL (*)	Q 16,412.10	
MESES DEL AÑO		12
UTILIDAD ANUAL	Q 196,945.20	
CAPITAL INVERTIDO (/)	Q 80,887.29	
UTILIDAD ANUAL	Q 196,945.20	
RESULTADO		0.41
(*) 12 MESES		
RECUPERACION DE CAPITAL		4.93

Solución Corporativa

NUEVO MANUAL

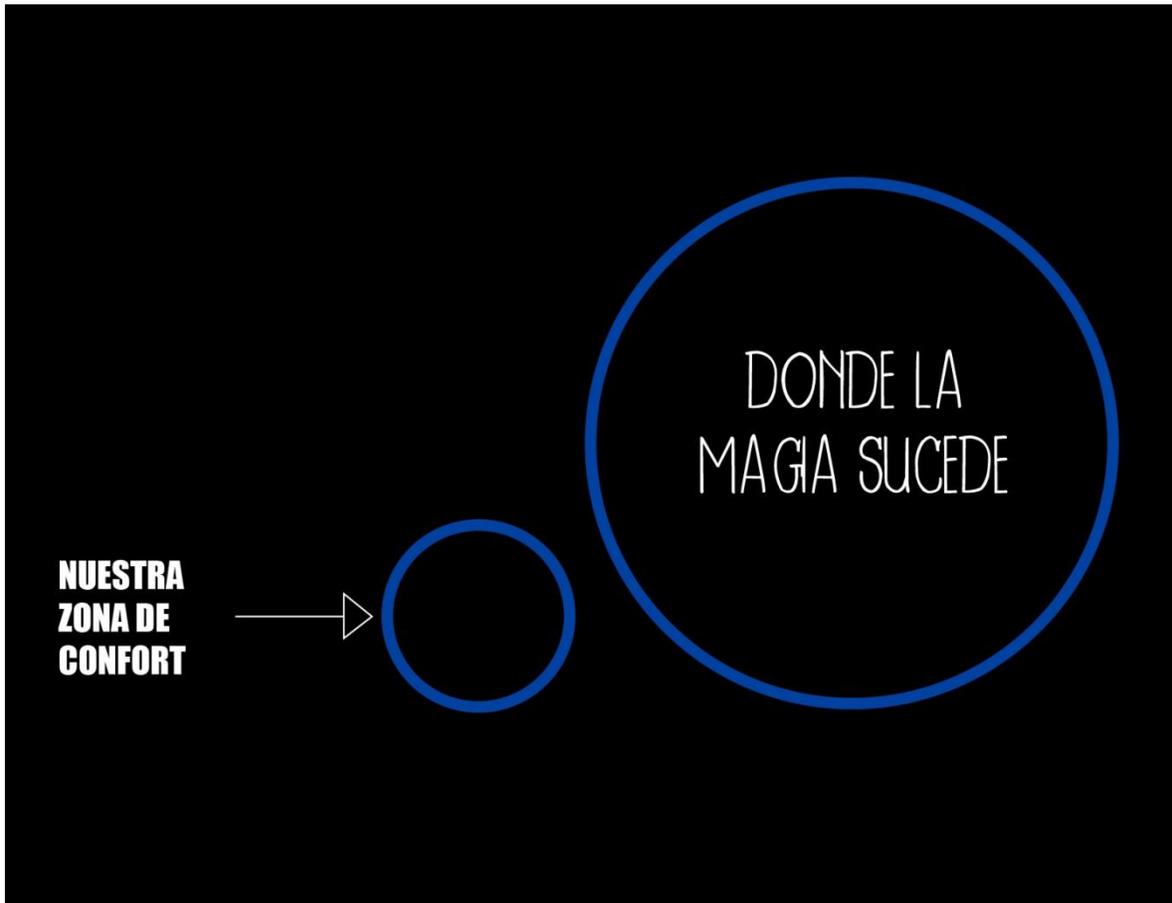


SHAKTA

OZ

DOTMORE

Impacto en la Productividad



Conclusiones

“Si piensas que eres demasiado pequeño como para hacer una diferencia, es que no has dormido nunca con un mosquito en la habitación”

Definitivamente es un proyecto muy difícil de implementar, por la falta de liquidez, pero no imposible, requiere de mucha disciplina, orden y sobre todo gestión.

Los números que se presentaron son ejemplo de que hay una estrategia que bien implementada puede hacer que la empresa regrese flote y vuelva a ganar.

“No nos falta valor para emprender ciertas cosas porque son difíciles, sino que son difíciles porque nos falta valor para emprenderlas”

El proyecto realizado ha contribuido a identificar problemas que jamás se habían visto, y que plantean una nueva solución estratégica para la empresa, además no han guiado para poder implementar de forma exitosa.

Este proyecto nos deja muchos puntos importantes que reflexionar, pero nos deja con más puntos donde poder trabajar.

Este proyecto me ha dejado un punto muy valioso, la información, si ella se puede llegar a puntos muertos, que pueden ocasionar graves problemas en una empresa, diseñar falsas estrategias y cumplir objetivos irreales, pero un buen sistema de información, que se puede diseñar desde lo más sencillo a lo más complejo, y cumple igual su función, hace de una empresa, un equipo.