



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DISEÑO DE UN PLÁN DE NEGOCIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN Y
VENTA DE HARINA DE PLÁTANO EN LA CIUDAD DE MACHALA

PACHAR SANCHEZ MAYRA ORFELINA
INGENIERA COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MACHALA
2018



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DISEÑO DE UN PLÁN DE NEGOCIO PARA LA
COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DE HARINA DE PLÁTANO EN
LA CIUDAD DE MACHALA

PACHAR SANCHEZ MAYRA ORFELINA
INGENIERA COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

MACHALA
2018



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

EXAMEN COMPLEXIVO

DISEÑO DE UN PLÁN DE NEGOCIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN Y VENTA
DE HARINA DE PLÁTANO EN LA CIUDAD DE MACHALA

PACHAR SANCHEZ MAYRA ORFELINA
INGENIERA COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

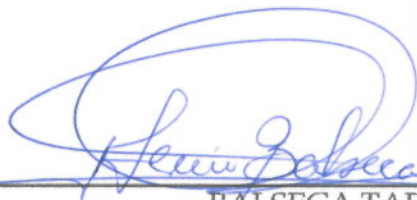
BALSECA TAPIA LENIN

MACHALA, 10 DE JULIO DE 2018

MACHALA
10 de julio de 2018

Nota de aceptación:

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado DISEÑO DE UN PLÁN DE NEGOCIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DE HARINA DE PLÁTANO EN LA CIUDAD DE MACHALA, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



BALSECA TAPIA LENIN
1708037377
TUTOR - ESPECIALISTA 1



TINOCO EGAS RAQUEL MIROSLAVA
0703523761
ESPECIALISTA 2



TELLO MENDOZA MARIO DAVID
0702174806
ESPECIALISTA 3

Urkund Analysis Result

Analysed Document: PACHAR SANCHEZ MAYRA ORFELINA_PT-010518.pdf (D40251673)
Submitted: 6/18/2018 11:30:00 PM
Submitted By: titulacion_sv1@utmachala.edu.ec
Significance: 1 %

Sources included in the report:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/29310/1/Tesis%20Harina%20de%20PI%C3%A1tano%20Guilcapi%2526Salazar.pdf>

Instances where selected sources appear:

1

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, PACHAR SANCHEZ MAYRA ORFELINA, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado DISEÑO DE UN PLÁN DE NEGOCIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DE HARINA DE PLÁTANO EN LA CIUDAD DE MACHALA, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 10 de julio de 2018



PACHAR SANCHEZ MAYRA ORFELINA
0705070498

DEDICATORIA

El siguiente trabajo dedico a Dios por sus inmensas bendiciones que me regala a diario a mi padre que desde el cielo es el ángel que me guía, a mi madre, esposo, hijos, hermanos y amigos por su apoyo infinito, a pesar de las circunstancias me dieron ánimo y pude concluir con mi etapa profesional.

Mayra Pachar Sánchez.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por ser mi guía desde el inicio hasta el final de mi carrera profesional, a mi familia por la ayuda económica y moral.

A mis compañeros de trabajo, por brindarme siempre su apoyo y las facilidades, a mis docentes de la UACE mil gracias por compartir sus conocimientos.

Mayra Pachar Sánchez.

RESUMEN

La presente investigación nace de la necesidad a la hora de hablar de una buena alimentación más aún si se trata de la utilización de productos provenientes del Plátano, este producto salió al mercado con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes, el cual no es fácil pero tampoco difícil, este producto tiene una gran variedad de beneficios como Vitamina A y C, proteínas, carbohidratos, fósforo un alto contenido de potasio y fibra que ayuda al organismo de forma eficiente hecho pensando en la salud de los consumidores para ello se toma como referencia la Ciudad de Machala Provincia de El Oro por ser una ciudad de emprendimiento, esta actividad genera grandes beneficios para las empresas dedicadas a este negocio, el presente trabajo buscó como objetivo principal realizar un Diseño de Plan de Negocios para la comercialización y venta de harina de plátano para lo cual se utilizó varias estrategias necesarias para cumplir con el objetivo principal. La Asociación de Plataneros San Ramón de Tigrillo es la encargada de abastecer a la empresa con el producto, está ubicada en el Carmen Provincia de Manabí cuenta con una planta industrial, para el procesamiento de harina de plátano de calidad, eficacia en su infraestructura, innovadora en tareas agrícolas la cual permite producir una fruta de buena aceptación y rendimiento, la empresa cuenta con un conjunto de personas altamente capacitado conservando un riguroso examen de calidad de la fruta en el cultivo.

Palabras claves: comercialización, consumidores, derivados, beneficios, estrategias.

ABSTRACT

This research arises from the need to talk about a good diet even more if it is the use of products from Banana, this product went on the market in order to meet the needs of customers, which is not easy but not difficult, this product has a wide variety of benefits such as Vitamin A and C, proteins, carbohydrates, phosphorus a high content of potassium and fiber that helps the body efficiently done thinking about the health of consumers for it is taken As a reference the City of Machala Province of El Oro for being a city of entrepreneurship, this activity generates great benefits for the companies dedicated to this business, the present work I seek as main objective to realize a Business Plan Design for the commercialization and sale of banana flour for which several strategies necessary to meet the main objective were used. The San Ramón de Tigrillo Silverners Association is in charge of supplying the company with the product, it is located in the Carmen Province of Manabí has an industrial plant, for the processing of quality banana flour, efficiency in its infrastructure, innovative in agricultural tasks which allows the production of a fruit of good acceptance and yield, the company has a highly trained group of people, preserving a rigorous examination of the quality of the fruit in the crop.

Keywords: marketing, consumers, derivatives, benefits, strategies.

ÍNDICE

DEDICATORIA	1
AGRADECIMIENTO	2
RESUMEN	3
ABSTRACT	4
ÍNDICE	5
ÍNDICE DE TABLAS	6
INDICE DE GRAFICOS	6
INTRODUCCIÓN	7
DESARROLLO	8
Modelo de Simulación	9
Plan de negocio	10
Inversión	10
Marketing	10
Modelo de Negocios	11
Estudio de Mercado	11
Flujo de caja	12
Competencia	12
Producto	13
Marca y Precio	13
Diferenciación del Producto	15
Inversión	17
Financiamiento	17
CONCLUSIONES	24
BIBLIOGRAFÍA	25

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla Nro. 1: Competencia	12
Tabla Nro. 2 Composición Nutricional del Plátano	14
Tabla Nro. 3: Cálculo de Inversiones Fijas	17
Tabla Nro. 4: Precio por Compra del Producto elaborado	20
Tabla Nro. 5: Valor del producto en el Mercado	20
Tabla Nro. 6: Niveles de Inflación Estipulado	20
Tabla Nro. 7: Flujo de Caja	21
Tabla Nro. 8: Valor Presente Neto	22
Tabla Nro.9: Cálculo del Punto de Equilibrio	23

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico Nro. 1: Canales de distribución	13
Gráfico Nro. 2 Presentación del Producto	13
Gráfico Nro. 3: Localización de la Planta Procesadora	15
Gráfico Nro. 4: Ubicación Geográfica de la Empresa	15
Gráfico Nro. 5: Organigrama	16
Gráfico Nro. 6: Punto de Equilibrio	23

INTRODUCCIÓN

A nivel mundial las empresas tienen problemas y regresiones trascendentales del cual sobresalen a raíz de la superación financiera, descubrimiento, juicio, procesos o productos nuevos, así como la utilización de nuevas destrezas a nivel Internacional las naciones cuentan con muchas riquezas, patrimonios naturales etc, el cual les permite ingresar en el mercado comercial nacional e internacional (León Valbuena, 2013, pág. 3).

La Asociación de Plataneros de San Ramón de Tigrillo Ubicada en El Carmen Manabí produce Harina de plátano de calidad por estar 100% libre de químicos, es un alimento rico en vitaminas y minerales que favorece al cuerpo humano, además de regular los niveles de azúcar y prevenir la diabetes, para lo cual se utiliza estrategias que ayuden a conseguir el objetivo principal.

Según el criterio de (Leon Valbuena, 2013, pág. 380) la realización de tácticas se debe realizar dentro del campo competidor, se tiene que observar a la competencia más cercana para saber qué estrategias debe elegir, toda organización parte de la manejo de las correctas decisiones que tome, pero antes de ello debe realizar un estudio de mercado si desea obtener buenos resultados a la hora de conseguir los objetivos planeados, se debe brindar al consumidor un producto de calidad, precios cómodo esto ayuda a favorecer y alcanzar la excelencia competitiva.

La investigación a ejecutar tiene como objetivo general la elaboración de un Modelo de simulación para realizar la comercialización y venta de harina de plátano en la Ciudad de Machala Provincia de El Oro, el producto será elaborado por la Asociación de plataneros de El Carmen Manabí, la empresa JanCar se encargará de la compra, venta y comercialización del producto, como objetivos específicos se tiene satisfacer las necesidades del mercado exigente con un producto elaborado sin productos químicos, establecer la rentabilidad de la empresa para la solución del caso se utilizó una simulación de valores financieros los mismos que refleja si el negocio es viable o no.

DESARROLLO

La calidad de las empresas pequeñas y medianas es muy registrada a nivel del capital financiero existente, así como su eficiencia en el crecimiento económico, en fuentes de trabajo como el aporte a la comercialización y en el valor a combatir la necesidad, las ilustraciones sobre microempresas cambia dependiendo de qué tipo de institución u organización es, según el total de colaboradores que tiene dentro de ella, y sobre todo si el producto que brinda tiene buena acogida (Avalos, Lorena, Méndez, & Vivian, 2013, pág. 57).

En las empresas se utiliza un modelo de proceso que rige desde la comprensión de las ciencias obtenida en el departamento de gestión Humana, el objetivo de este proceso es que no solo sirva para la civilización emprendedora en los procesos de ayuda, si no para que apoye en procesos que se dan a diario en las empresas, además se lo utilice como un simulador de proceso, que el sistema sirva en la realización de tareas para que el resultado sea más eficiente y así obtener un mejor rendimiento que favorezca a la organización. (Giraldo & Pinilla, 2016, pág. 101).

Las empresas no se crean de la noche a la mañana, se necesita de bienes materiales, una infraestructura adecuada, financiamiento económico, presupuesto, personal y mucho más, para que un negocio obtenga buenos resultados se debe realizar una buena planificación, utilizar estrategias favorables que ayuden a su crecimiento tanto económico como productivo.

Un negocio no siempre tiene éxito, hay tiempos buenos y malos es decir no siempre se puede satisfacer las necesidades de los clientes ya que ellos se vuelven más exigentes cada día, la organización debe utilizar métodos que le permitan visualizar si tiene alguna anomalía en el producto o servicio que recibe, varias de ellas cierran al momento de que las ventas bajan y no obtienen el resultado esperado el cual debe ser todo lo contrario buscar otro producto o servicio que impacte nuevamente en el mercado (Contreras Sierra, 2013).

Todas las empresas deben saber a dónde quieren ir tener normas o estrategias que las ayuden y faciliten un análisis interno y externo así lo expresa Contreras Sierra 2013, pág. 154 que cualquier tipo de empresa requiere una guía, para tener claro cuáles son sus objetivos a cumplir qué resultados obtendrá después, tener claro a dónde quiere ir, qué productos o servicios va a brindar en el mercado, esto le permite ejecutar la planificación estratégica quién favorece de forma progresiva para cumplir con la meta deseada, todos los colaboradores de la empresa deben trabajar de una manera acoplada realizar las actividades sinérgicamente.

A la hora de emprender un negocio, el Talento Humano cuenta un papel primordial, en todas las empresas al momento de iniciar su operación comercial son rígidos porque requieren contratar personal capacitado o con mucha experiencia en el área o funciones que va a realizar, estar alineados a los objetivos y metas que requiera cumplir la organización, pues son el pilar fundamental o la propia habilidad, de ellos depende el buen funcionamiento y desempeño así como la obtención de buenos resultados (Martínez Garcés, 2016, pág. 643).

Modelo de Simulación

Un modelo de Simulación es un instrumento importante y necesario para realizar un estudio de métodos complicados que ha progresado por medio de sistemas informáticos, este simulador es muy manipulado en la técnica magistral ya que permite a los alumnos mostrar sus aptitudes y destrezas en diferentes ramas (León Parra & Cañas Coto, 2014, pág. 87). Es un sistema que va implementado en un ordenador permitiendo la realización de tareas o acciones reales y la obtención de resultados favorables.

Plan de negocio

El autor Andía Valencia & Paucara Pinto 2013, pág. 80, refleja que un plan de negocio es un elemento de proyección que favorece en las labores al administrador al momento de querer emprender un trabajo se lo considera como una herramienta de programación que favorece en la elección de un objetivo y a su vez facilita la obtención de solvencias para la organización. Para realizar un plan de negocio se debe realizar una proyección, tener claro cuáles son sus objetivos y que tiene que hacer para conseguirlo.

Toda empresa ya sea pequeña, mediana o grande debe tener un plan de negocio, como punto principal alguien que la financie económicamente debe renovar todo lo relacionado a la productividad y mejorar el producto para que cada consumidor se sienta satisfecho del producto que recibe. La capacidad de ajuste que tenga la empresa en el mercado es fundamental para ganar a los competidores, a su vez obtener mejores ingresos y harán de ella una empresa de calidad (Salinas Cruz, Cadena Iñiguez, Rodríguez Hernández, & Rendon Medel, 2016, pág. 3130). Para disputar en el mercado la empresa tiene que buscar ser competitiva sólo así encontrará la superación anhelada.

Inversión

Las organizaciones creadas o por crearse ya sean estas públicas o privadas y necesite realizar un crédito en una empresa bancaria o empresas del estado necesita realizar un proyecto de inversión este le permitirá saber si es factible invertir en el proyecto o no, de igual manera para las empresas o instituciones bancarias necesitan fidelidad y la presentación del proyecto es como una certificación de que su dinero será invertido y obtendrán buenos resultados, (Castro & Zenia, 2017, pág. 16).

Marketing

Hay varias maneras de realizar marketing, eso depende de las empresas, si no desean gastar mucho dinero lo pueden hacer vía internet es decir facebook, twitter, es una herramienta segura y fácil de utilizar y llega más rápida a cualquier lugar .

Desde hace varios años apareció la herramienta llamada internet el cual ayuda de una manera más rápida y eficiente en el cumplimiento de las tareas diarias, muchas empresas sin importar su razón social se adaptaron a ella y obtienen grandes beneficios de este método y desde entonces hacen de ella una instrumento emergente de comunicación (Rodríguez Vásquez, Martínez Fernandez, Juanatey Boga, & Rodríguez Fernández, 2014, pág. 60).

Hay varias empresas que cuentan con carteras de servicios con periodos de duración dispares frente a los compradores y al ciclo de vida de lapso deseado, es decir que tienen variedad de productos para dar a conocer a los clientes, según sus procesos de control interno o inventario varias empresas cuentan con sistemas que les permite tener una observación apropiada que le facilite el resultado de los productos que tiene en stock (Taquia Gutierrez, 2015, pág. 137).

Modelo de Negocios

Las empresas a partir de su creación deben saber que es de gran importancia tener una buena relación con distribuidores, asociados, compradores ya que crea una cadena de importe para su rendimiento. Dentro del modelo de negocio existe el ofrecimiento y la demanda y que tipos de actividades va a realizar para llegar al consumidor, se debe hacer un estudio de mercado para saber cuál es el producto adecuado, realizar cambios que le permitan crecer en el mercado y establecer mejoras en el proceso productivo (Cervilla & Puente, 2013, pág. 292).

Estudio de Mercado

Según la información proporcionada del INEC hay un total de 245.972 habitantes en la Ciudad de Machala, para efectuar el estudio de mercado se realiza encuestas a las amas de casa de las cuales el promedio de 70% desean comprar el producto para sus niños mayores a 6 meses, por contener varias propiedades nutritivas.

Flujo de caja

El flujo de caja proyectado es un informe financiero necesario para cada organización sin importar los productos o servicios que va a brindar al mercado por tanto este método muestra de donde provienen los flujos de ingreso y egreso en efectivo y cuál es su utilización, es el pilar principal para establecer la fluidez e incremento de la organización las decisiones que se tome a corto y largo plazo servirán para tener resultados buenos o malos económicamente (Eduardo, 2014, pág. 143).

Competencia

La competencia, los precios altos, la exigencia de los mercados son los puntos claves para que las empresas sin importar el tipo de actividad social que tenga elijan hacer un estudio de mercado que favorecerá al momento de elegir su idea de negocios, facilita en la obtención de estrategias que permiten tomar la mejor decisión (Morejón Bravo, 2016, pág. 146).

La Ciudad de Machala cuenta con una gran variedad de empresas que venden y comercializan harina de plátano, el producto se lo encuentra en diferentes centros comerciales las cuales describo a continuación:

Tabla Nro. 1: Competencia

Empresa	Detalle Del Producto	Peso	Valor
Tía	Harina de plátano Gladiador	200g	0.89
		400 g	1.95
Mi Comisariato	Harina de plátano Oriental	400g	1.76
Empresa Darpa	Harina Vida Soya	200g	1.20
		400g	1.76
Aki	Vita Soya	200g	1.19
		400g	1.63

Gráfico Nro. 1: Canales de distribución

Para empezar el producto se lo distribuirá de manera indirecta.



Elaboración: autora

Producto

El producto busca satisfacer las necesidades de los clientes, La Harina de Plátano es un producto rico en vitaminas A y C, fósforo, calcio, favorece al cuerpo humano, además regula el azúcar en la sangre, lo pueden tomar los niños de 6 meses en adelante, jóvenes, ancianos etc.

Marca y Precio

Gráfico Nro. 2 Presentación del producto



Fotografía: El diario la Hora, (Santo Domingo, 25-07-2013).

Su marca es Harina de plátano El Carmen, será comercializada a un costo de 1.50 dólares, el cual está acorde al bolsillo de los consumidores, se estima que la obtengan en una presentación de 500g. (medio Kilo).

Tabla Nro. 2 Composición Nutricional del Plátano

Agua	(g)	65.28
Calorías	(kcal)	122
Proteínas	(g)	1.30
Grasa	(mg)	0.37
Hidratos de carbono	(g)	31.89
Calcio	(mg)	3
Hierro	(mg.)	0.60
Potasio	(mg.)	499
Sodio	(mg.)	4
Vitamina C	(mg.)	18.4
Vitamina B1	(mg.)	0.052
Roboflavina	(mg.)	0.054
Niacina	(mg.)	0.686
Vitamina A	(UI)	1127
Grasa Saturadas	(g)	0.143
Grasas Monosaturadas	(g)	0.032
Grasas Polin-saturadas	(g)	0.069

Fuente: Revista RECITEIA: SSN 2027-6850, Editorial Lab MSD, <http://revistareciteia.es.tl> , reciteia@gmail.com , Colombia.

Diferenciación del Producto

La Harina de plátano que produce la Asociación de Plataneros de San Ramón de Tigrillo ubicado en El Carmen Manabí es un producto 100% natural, no contiene productos químicos pensando en la salud de las familias.

Gráfico Nro. 3: Localización de la Planta Procesadora El Carmen Provincia de Manabí

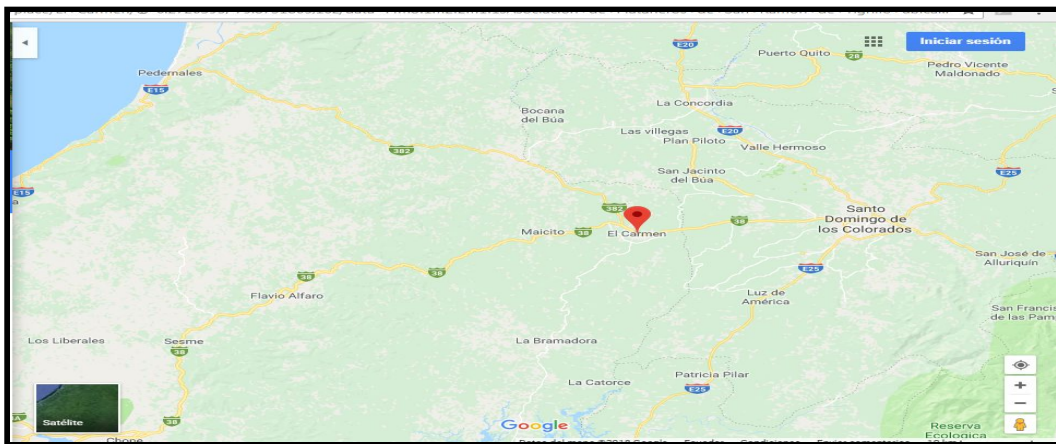


Gráfico Nro. 4: Ubicación Geográfica de la Empresa

La comercialización y venta de Harina de plátano se lo iniciará en la Ciudad de Machala por ser el Cantón con la mayor cantidad de habitantes en la Provincia de El Oro

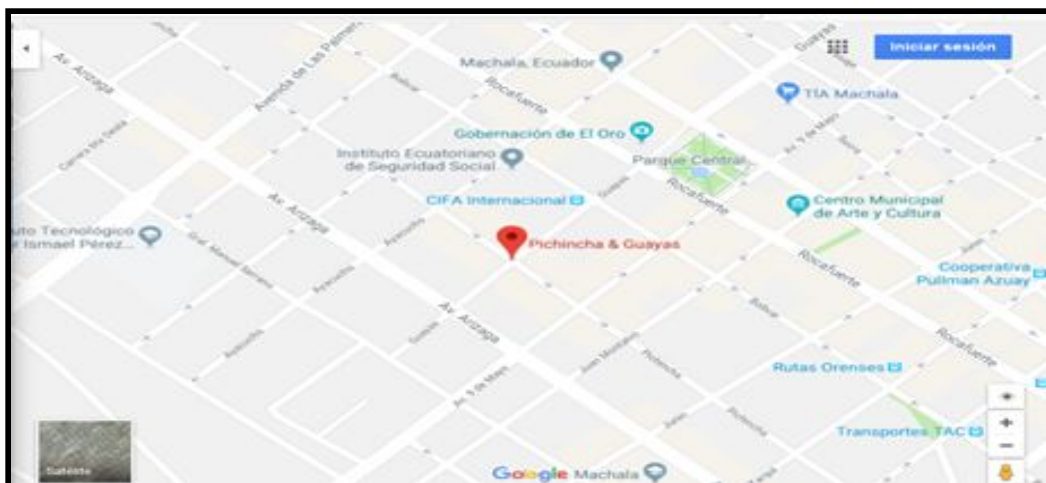
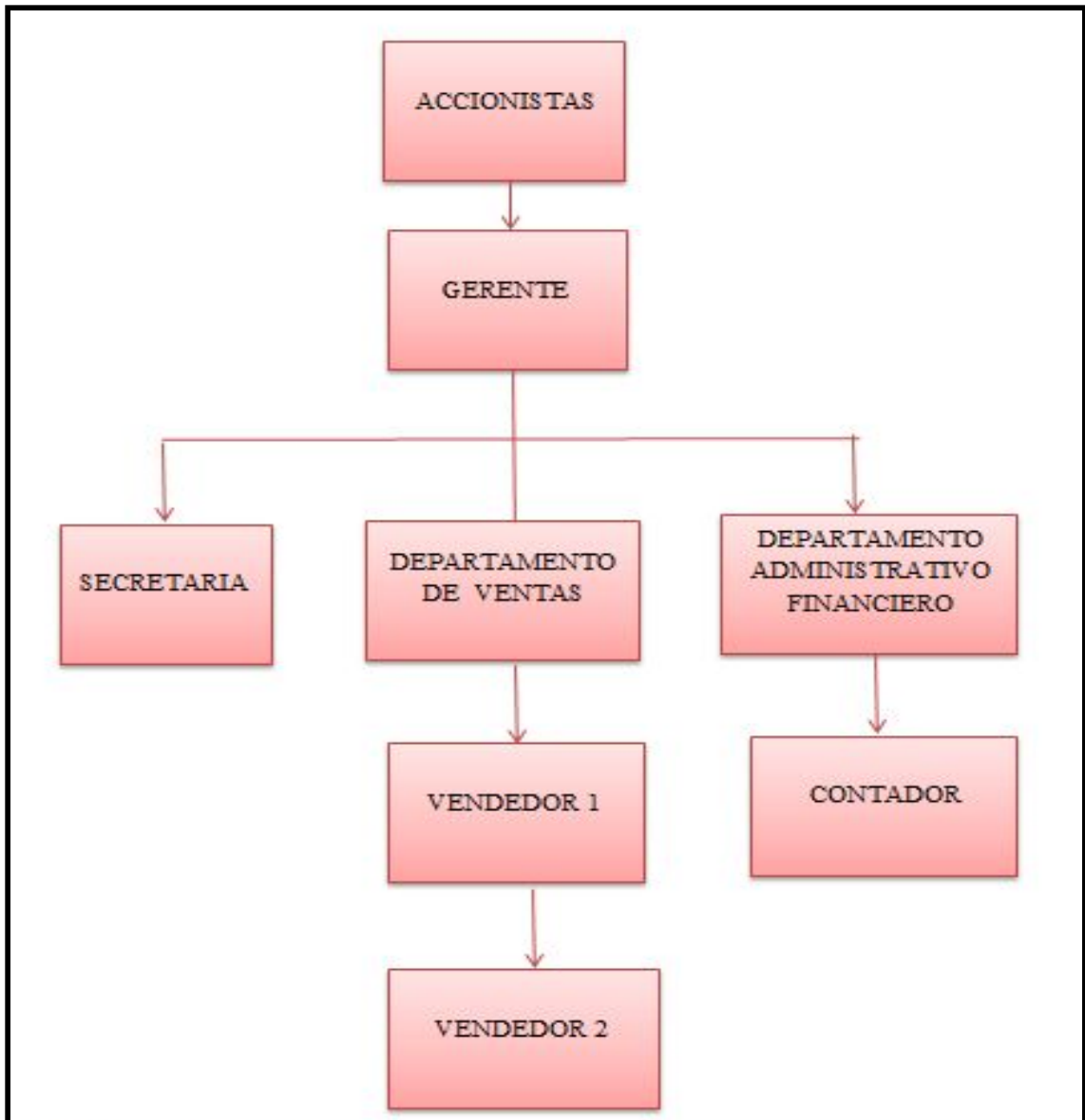


Gráfico Nro.5: Organigrama

En este punto se detalla las personas que trabajan dentro de la empresa.



Inversión

La empresa para realizar su Plan de negocio tiene la cantidad de \$ 30.000 los cuales se utilizarán en infraestructura, compra de activos fijos, etc.

Financiamiento

La empresa obtiene un crédito de 30.000 en una empresa bancaria de la localidad al 10 %.

Tabla Nro. 3: Cálculo de Inversiones Fijas

Construcciones y/o adecuaciones

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación 5%
1	Relleno Terreno	2000	2000	
1	Cerramiento de Terreno	700	700	
1	Oficina	1000	1.000	
1	Mano de Obra	3.000	3.000	
Total			6.700	335.00

Terreno

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	Terreno	7000	7000
Total			7000

Equipos de Oficina

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación 10%
1	Teléfono	25.00	25.00	
1	Sumadora	50.00	50.00	
Total			75.00	7.50

Equipos de Computación

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación 20%
1	Computadora	200	200	
1	Impresora	250	250	
Total			450	90.00

Muebles y enseres de Oficina

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación 10%
1	Escritorios	120.00	120.00	
1	Silla secretaria	40.00	40.00	
3	Silla visita	25.00	75.00	
Total			235.00	23.50

Vehículo

Cantidad	Descripción	valor unitario	Valor Total	Depreciación 20%
1	Camioneta	8.000	8.000	
Total			8.000	1.600

Instalaciones

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación 10%
1	Oficinas	500.00	500	
Total			500	50.00

Honorarios

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total	Amortización
1	Trámites Municipio	80.00	80.00	80.00

SUB TOTAL DE INVERSIÓN FIJA		23.040.00
IMPREVISTOS DE LA INVERSIÓN FIJA APROXIMADAMENTE	3%	691.20.0
TOTAL INVERSIÓN FIJA		23.731.20
TOTAL DE DEPRECIACIÓN ANUAL		4.276.00
AMORTIZACIÓN ANUAL		80.00.00

Elaboración: La Autora

Tabla Nro. 4: precio por compra del producto elaborado

Descripción	Valor
Harina de Plátano “El Carmen”.	1.00

Tabla Nro. 5: Valor del producto en el Mercado

Descripción	Valor
Harina de Plátano “El Carmen”.	1.50

Tabla Nro. 6: Niveles de Inflación Estipulado

AÑOS	%
Año 1	0%
Año 2	3%
Año 3	3%
Año 4	4.5%
Año 5	5%

Tabla Nro. 7: Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS						
(+) INGRESOS SUJETOS A IMPUESTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
VENTAS DE LOS PRODUCTOS	30000	30900	31827.00	33259.22	34922.18	
TOTAL, INGRESOS	30000	30900	31827.00	33259.22	34922.18	
(-) EGRESOS DEDUCIBLES DE IMPUESTOS						
COSTO DE VENTAS						
COSTOS DIRECTOS	300.00	309.00	318.27	332.59	349.22	
COSTOS INDIRECTOS	1000	1,030	1,061	1108.64	1164.07	
OTROS COSTOS	2000	2060	2121.8	2217.28	2328.15	
TOTAL, COSTOS DE VENTA	3300	3,399	3,501	3658.51	3841.44	
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	3000	3090	3182.7	3325.92	3492.22	

GASTOS DE VENTA	432	444.96	458.31	478.93	502.88
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	3432	3534.96	3641.01	3804.85	3995.10
(-) COSTOS NO DESEMBOLSABLES					
GASTOS DE DEPRECIACIÓN	4276	4276	4276	4276	4276
GASTOS AMORTIZACIÓN	80	80	80	80	80
TOTAL EGRESOS Y GASTOS	11932	6,934	7,141.98	7463.37	7836.54
FLUJO DE CAJA	18068	23,966	24,685.02	25795.85	27085.64

Tabla Nro. 8: Valor presente Neto

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE INGRESOS	30000	30900	31827.00	33259.22	34922.18
FLUJO DE EGRESOS	11932	6,934	7,141.98	7463.37	7836.54
FLUJO NETO EN EFECTIVO	18068	23,966	24,685.02	25795.85	27085.64

VAN = 43358.41

TIR= 8%

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es un modelo de situación en el cual muestra que la empresa no gana ni pierde, se realiza para determinar los niveles más bajos de producción o venta a los cuales puede funcionar un proyecto sin poner en peligro las variables financieras.

Tabla Nro.9: Cálculo del Punto de Equilibrio

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Fijo	3432	3534,96	3641,01	3804,85	3995,10
Costo Variable	4200	4.326	4.456	4656,29	4889,10
Precio	1.50	1.50	1.50	1.50	1.50

VENTAS TOTALES	7633.50	7862.46	8098.51	8462.64	8885.70
-------------------	---------	---------	---------	---------	---------

Gráfico Nro. 6: Punto de Equilibrio



CONCLUSIONES

Un modelo de Simulación permite conocer el mercado competitivo, tener una idea clara de qué producto se va a lanzar al mercado.

La Harina de Plátano que produce la Asociación de plataneros de El Carmen Manabí es un producto 100% libre de químicos, ya que cuenta con abono orgánico que es utilizado solamente de la materia prima.

Un modelo de Simulación es una herramienta necesaria que nos ayuda a crear un negocio, permite tener una idea clara sobre el presupuesto, personal etc, puntos primordiales para su implementación.

BIBLIOGRAFÍA

- Andía Valencia, W., & Paucara Pinto, E. (1 de enero-junio de 2013). Los Planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. *Industria Data*, 80-84.
- Avalos, M., Lorena, A., Méndez, M., & Vivian, M. (29 de julio de julio- Diciembre de 2013). Las Necesidades de Capacitación en Planes de negocio en las microempresas de la zona de occidentes de costa Rica. *Revista de las Sedes Regionales volumen, XIX*, 56-80.
- Castro , B., & Zenia, I. (julio- diciembre de 2017). Evaluación de Proyectos de Inversión para pequeñas y medianas empresas con una estrategia de proyección financiera. *Ra Ximhai*, 13(3), 15-40.
- Cervilla, M. A., & Puente, R. (abril- junio de 2013). Modelos de Negocio de emprendimientos por y para la base de la pirámide. *Revista de Ciencias Sociales*, 2, 289-308.
- Contreras Sierra, E. R. (julio- diciembre de 2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Pensamiento & Gestión*(35), 152-181.
- Eduardo, E. A. (enero- junio de 2014). Flujos de Efectivo y entorno económico en las empresas de servicios de Risaralda. *Revista Finanzas y Política Económica*, 6(1), 141-158.
- Giraldo, J. A., & Pinilla, J. (2016). Simulación de Procesos de Negocios (BPSIM) como Soporte Didáctico en el Aprendizaje de la Gestión de Procesos de Servicios. *Formación Universitaria*, 9(1), 99-108.
- León Parra, E., & Cañas Coto, F. (2014). Modelos de Simulación en la Escuela de Administración de Negocios, UCR. *InterSedes: Revista de las Sedes Regionales*, XV(31), 86-98.
- León Valbuena, N. I. (2 de abril - junio de 2013). Fuerza de ventas determinante de la competitividad empresarial. *Revista de Ciencias Sociales*, 379-389.
- Martínez Garcés, J. (Octubre - diciembre de 2016). Inversión para la formación del talento humano en empresas farmacéuticas del estado Zulia - Venezuela. *Revista Venezolana de Gerencia*, 21(76), 642-652.
- Morejon Bravo, Y. (junio de 2016). Los Estudios de Mercado y perfiles de sector como herramienta útiles para la toma decisiones. 143-151.

Rodríguez Vasquez, C., Martínez Fernández, V. A., Juanatey Boga, O., & Rodríguez Fernández, M. (enero de 2014). El marketing de Afiliación como herramienta de comunicación y Gestión de las agencias de viaje en el mercado virtual Estudio del caso español. *Estudios y perspectivas en Turismo*, 23(1), 60-80.

Salinas Cruz, E., Cadena Iñiguez, P., Rodríguez Hernández, R. F., & Rendón Medel, R. (15 de junio - agosto de 2016). El Uso de planes de negocio para la relación entre el mercado y productores de alta y muy alta marginación. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*(15), 3129-3142.

Taquia Gutierrez, J. A. (enero- diciembre de 2015). Retail Marketing para desarrollar mercados emergentes. *Ingeniería Industrial*, 133-155.