

VIABILIDAD FINANCIERA GARCÍA & LONDOÑO

**ANDRÉS LONDOÑO ROJAS
FRANCISCO GARCÍA**

**UNIVERSIDAD POLITECNICO GRANCOLOMBIANO
ESPECIALIZACION GERENCIA FINANCIERA
BOGOTÁ D.C. JUNIO
2007**

VIABILIDAD FINANCIERA GARCÍA & LONDOÑO

**ANDRÉS LONDOÑO ROJAS
FRANCISCO GARCÍA**

Tesis para obtener el título de Especialistas en Gerencia Financiera

**Asesor
Hernando Rodríguez Figueroa**

**UNIVERSIDAD POLITECNICO GRANCOLOMBIANO
ESPECIALIZACION GERENCIA FINANCIERA
BOGOTÁ D.C., JUNIO
2007**

TABLA DE CONTENIDO

1.1. MISION.....	10
1.2. VISION	10
2. ANTECEDENTES	<u>11</u>
2.1. DISEÑO DEL PRODUCTO	11
3. JUSTIFICACIÓN	12
4. OBJETIVOS	12
4.1 OBJETIVO GENERAL.....	12
4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	12
5. MARCO DEL DESARROLLO.....	<u>13</u>
5.1.FABRICACIÓN DEL PRODUCTO.....	15
6. ESTUDIO DEL MERCADO	16
6.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO	16
6.2. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO.....	16
6.3. NECESIDADES QUE CUBRE.....	17
6.4. VENTAJAS COMPARATIVAS.....	17
7. ANALISIS DE LA DEMANDA	18
8. ANALISIS DE PRECIOS	18
8.1. ANALISIS DE COSTO DEL PRODUCTO	19
9. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y PROYECCIÓN PRODUCTO	20
9.1. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO.....	21
10. ANALISIS Y CONCLUSIONES DEL MERCADO.....	21
11. LOCALIZACIÓN OPTIMA DE PROYECTO.....	22
11.1. MACRO LOCALIZACIÓN.....	22
11.1. MICRO LOCALIZACIÓN.....	22
12. INGENIERIA DEL PROYECTO.....	23

12.1. DESCRIPCIÓN DE PROCESOS.....	24
14. ASPECTOS ORGANIZACIONALES.....	25
15. ESTUDIO TECNICO.....	25
16. ANALISIS DOFA	26
17. ANALISIS FINANCIERO.....	28
18. CONCLUSIONES.....	59
BIBLIOGRAFÍA	60

INTRODUCCIÓN

Desde sus inicios la humanidad ha necesitado sistemas sanitarios. Se tienen incluso indicios que desde el periodo comprendido entre 2000-2500 AC. Los Cretenses e indios desarrollaron baños con inodoros y drenajes.

...Mientras el hombre fue nómada la naturaleza fue su inodoro.

Sus necesidades las satisfacía donde y cuando ellas se lo exigieran. Pero una vez que se volvió sedentario, se le planteó una necesidad nueva: la de deshacerse de sus desperdicios tan lejos como le pidiera su nariz pero tan cerca como exigiera su sistema digestivo.

He aquí el por qué el inodoro, o retrete, aparece temprano en la historia.

El "Libro de los primeros" y otras fuentes señalan que la historia del inodoro comenzó en Creta, en tiempos de la civilización Minoica.

Los cretenses tuvieron inodoros, completos con cisternas alimentadas por corrientes de agua, palancas que controlaban el flujo del líquido y bajantes alrededor del año 2000 AC.

Pero la paternidad del invento es disputada.

Según el doctor Bindeswar Pathak, la civilización Harappa, en India, tenía retretes y un complejo sistema de drenaje al menos 500 años antes, alrededor de 2500 AC.

Pathak menciona evidencia encontrada en el sitio arqueológico de Lothal, en el oeste de India, que muestra que los pobladores contaban con servicios de baños surtidos de agua y conectados con drenajes cubiertos de ladrillos.

El inodoro tampoco le fue desconocido a los egipcios y romanos, a estos últimos en la forma de sistemas de letrinas regadas por agua corriente.

”””” Todo lo que avanzaron los cretenses, indios, egipcios y romanos en materia de inodoros parece haberse ido por el desagüe con cada una de estas civilizaciones.

Oscurantismo higiénico

Pero todo lo que avanzaron los cretenses, indios, egipcios y romanos en materia de inodoros parece haberse ido por el desagüe con cada una de estas civilizaciones.

El período comprendido entre los siglos V y XV DC fue oscuro para la higiene. Las calles estaban llenas de excrementos por todas partes. Como el cavernario, el hombre daba alivio al cuerpo en esquinas, ríos y árboles.

En el mejor de los casos tenía una bacinilla, chata o taza de noche, cuyo contenido iba a parar a la calle. O a la cabeza del transeúnte desprevenido. A menos que se hubiera apartado a tiempo, al grito de "¡Agua va!".

En castillos y fortalezas se gozaba del privilegio de asientos especialmente contruidos...Sobre agujeros que desembocaban en el río o el jardín.

””””Algunas fuentes señalan que Harrington fue ridiculizado por su estrafalaria invención y al cabo la abandonó.

La invención del retrete, *water-closet* o *water-clo* data de 1589 y es obra del inglés John Harrington. El diseño incluía una cisterna que también podía servir de pecera -según la descripción-, una reserva de agua en la taza y una manija para activar el mecanismo.

Como que la reina Isabel I de Inglaterra en persona era madrina de Sir Harrington, un retrete fue instalado en su palacio de Richmond. Harrington se haría con un "trono" propio en su casa la localidad de Somerset. Y pare allí de contar.

Cosa indecorosa

Por una parte, el ahijado de Isabel I no fabricó más inodoros porque la reina le negó la patente, por una cuestión de "decoro", aunque entendidos señalan que el verdadero problema era la falta de un sistema de drenaje.

Por otro lado, algunas fuentes señalan que Harrington fue ridiculizado por su estrafalaria invención y, al cabo, la abandonó.

Cuando en 1596 Harrington publicó una sátira en la que describía con detalle su inodoro, la reina lo expulsó de la Corte.

Al parecer, los franceses fueron más entusiastas acerca del *water-closet* que los ingleses.

En 1668 el comisionado de policía de París emitió un edicto ordenando la construcción o instalación de inodoros en todas las casas. En Inglaterra no se tomaría una medida similar hasta 1848.

También fue en París donde por primera vez se separaron los baños de damas de los de caballeros, en un baile de 1739.

La era del inodoro

El siglo XVIII fue, por fin, el de la masificación del inodoro. Para algunos Alexander Cummings debe recibir crédito por la invención del artefacto.

Atribuirlo a Harrington "es como reconocerle a Leonardo da Vinci la paternidad del helicóptero", dice un artículo de una página titulada "Victorian crapper", especializada en inodoros.

Según este sitio de Internet, "conceptualmente (la de Harrington) puede haber sido una buena idea, pero hacerlos funcionar era una cosa totalmente diferente".

Cronología en una sentada **2000-2500 AC.** Cretenses e indios tienen baños con inodoros y drenajes.

S. V al XV DC. Vacinillas o chatas, en el mejor de los casos. Tiempos "oscuros" para la higiene humana

1589 DC. Sir John Harrington fabrica dos inodoros: uno para la reina y otro para él.

1775 DC. Alexander Cummings recibe la primera patente por el inodoro. Comienza la comercialización en masa.

1883 DC. Tomas Turifed fabricó el primer retrete de porcelana.

Alexander Cummings registró la primera patente de un inodoro, a cuyo diseño hizo importantes aportes, en Inglaterra, en 1775.

La comercialización comenzó en 1778, gracias a ciertas mejoras introducidas por el carpintero Joseph Bramah.

La primera generación de inodoros estaba cargada de decoraciones. En 1883 Tomas Turifed vendió el retrete de porcelana, que se convirtió en el material más popular. Los adornos eran parecidos a los de las vajillas, lo que hacían del retrete una pieza de auténtico lujo.



Esta costumbre se abandonó entrada el siglo XX. En contraste no se han agotado los esfuerzos por hacer del inodoro una pieza de alta tecnología, con Algunos inodoros son innovaciones que van desde los asientos verdaderos "tronos" de lujo. precalentados hasta los "asistidos", que ayudan a separar las partes traseras del usuario (como consta en registros de patentes de Francia y Alemania, según el sitio de Internet de lo "patentemente absurdo").

Nota al pie: con frecuencia se asocia la invención del inodoro con el inglés Thomas Crapper. Crapper se dedicó, en efecto, al negocio, entre 1861 y su retiro en 1904. El comerciante registró también nueve patentes relacionadas con el artefacto. Pero no fue quien lo inventó.



Washlet S300 shown on Pacific One Piece Toilet (M5904114)

El inodoro (Washlet) es quizás el elemento esencial del hogar que menos ha avanzado en occidente desde un punto de vista tecnológico. Sin embargo, en Japón, desde los años 80, los avances en este producto han sido considerables, dando lugar a una gama de wc's con funciones adicionales. Aparte de su *función principal*, estos productos disponen de secador, opciones

de masaje, calentador de asiento, varilla de chorro de agua con control de temperatura, apertura automatizada de la tapa, activación de cisternas tras el uso, panel de control inalámbrico, calefacción, aire acondicionado, sensores en la tapa que detectan el uso...

Recientemente, se han incorporado sensores médicos que analizan el azúcar o el nivel de grasa, con la posibilidad de enviar los datos del análisis al médico, mediante telefonía móvil o Internet.

Además, es muy común encontrar un reproductor que simula el sonido de la cisterna, evitando así que la persona que está haciendo uso del inodoro no se avergüence de los "ruidos" que su cuerpo emite. Su uso queda justificado como una medida de ahorro de agua, pues antes de su existencia, los más vergonzosos pulsaban constantemente el vaciado de la cisterna, despilfarrando una gran cantidad de agua. El nombre más común de este accesorio es *Otohime*, que significa *Princesa del sonido*.

Como se observa, no obstante el esfuerzo de muchos para hacer del inodoro un artículo más cómodo para el ser humano, ha tenido en realidad pocas modificaciones significativas a través de su historia si lo comparamos con el acelerado avance que han tenido otros artículos como automóviles, computadores personales y tecnologías de comunicación. Todos estos últimos alcanzando un elevado nivel de desarrollo en un periodo de tiempo, por lejos, mucho mas corto, se puede hablar incluso de un siglo en particular, el siglo XX.

Hemos decidido por lo tanto exponer la idea en la que hemos venido trabajando desde hace algún tiempo y que estamos seguros encontrarán interesante.

La exposición se va a centrar, en el desarrollo y fabricación de un producto de aseo que nos permita limpiar el aire del inodoro incluso antes que este ocupe el volumen de aire contenido en el baño.

Y aunque se han elaborado infinidad de sistemas para tratar de eliminar o neutralizar uno de los mayores inconvenientes (el olor), no se ha llegado a una solución definitiva, sencilla y económica.

El análisis de la viabilidad del proyecto comprende en su etapa inicial un estudio general de los productos ofrecidos hoy en día, buscando elementos similares dentro del mercado que nos permitirá determinar la aceptación del producto y su posible acceso. En nuestro estudio se tendrá en cuenta lo referente al

análisis de la demanda, la oferta, el análisis de precios y los canales de distribución.

Posteriormente abordaremos el estudio técnico que es todo lo referente a la localización y recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, luego tendremos la descripción de los procesos de fabricación de nuestro producto para el sanitario.

La estructura organizacional abarca la inversión en organización, los costos de operación así como la manera en que se maneje las responsabilidades de cada puesto de trabajo.

Por último procederemos a realizar el estudio económico, los análisis de sensibilidad, financiero y de impacto ambiental.

1.1. MISION

Garantizar la calidad e innovación, nuestros productos de higiene para el baño. Fabricados con materias primas de excelente calidad y comercializados a través de grandes superficies en Colombia, generando valor a los accionistas y desarrollando nuestro talento humano.

1.2. VISION

Para el 2009 ser una empresa líder a nivel local, que crece de manera sostenida, rentable e integral, destacándonos por la innovación, exclusividad y servicio en nuestros productos.

2. ANTECEDENTES

Es un producto nuevo, desarrollado y diseñado por colombianos a partir de una necesidad no atendida plenamente.

Producto de fácil elaboración, con materias primas abundantes y de bajo costo que no requiere importación de materiales foráneos para su fabricación en Colombia.

Es un producto que esta orientado a la tendencia medioambientalita de nuestros días por estar fabricado en más de un 92% con material reciclado y reciclable, como el Polipropileno y materiales completamente biodegradables como el carbón y el latón o aluminio.

No obstante sus características, nuestro producto tendrá un precio cómodo que lo hará accesible a cualquier persona o empresa.

Acorde al concepto de *“hágalo usted mismo”*, su instalación será tan sencilla que cualquier ama de casa alrededor del mundo estará en capacidad de instalarlo en su hogar, condición que resultará en ahorro para el hogar.

2.1 DISEÑO DEL PRODUCTO

En el diseño del producto se tuvieron en cuenta diversos factores e hipótesis, así:

- Investigación de productos con similares características.
- Que su diseño permitiera a cualquier ama de casa una instalación sencilla y rápida, sin incurrir en costos extras.
- Que su diseño fuese atractivo y a su vez permitiera una fabricación simple.
- Teniendo en cuenta la sostenibilidad financiera a largo plazo del proyecto, se incluyeron en el diseño, repuestos como el filtro de olor y el ambientador, que serán reemplazados a lo largo del año según su vida útil.

Luego de atender a estas presunciones, se trabajó con un equipo de diseñadores para obtener gráficos en 3D (s), obteniendo como resultado un diseño inicial al que se le practicarán las modificaciones necesarias para ajustarlo a la producción final en serie.

3. JUSTIFICACION

A pesar de ser el inodoro un artículo de *primera necesidad*, para el observador avezado será sencillo advertir que este elemento ha tenido pocos cambios a través de su historia y que no tiene todo el confort que deseáramos; y aquellos sistemas que lo tienen, pues sencillamente están desbordados en sus precios y así, fuera del alcance del bolsillo de la mayoría de personas.

Es por esto que el presente proyecto, presenta una solución alternativa, fácil de instalar, estéticamente agradable y de bajo costo, para resolver un eterno problema que aunque muchos se niegan a reconocer como tal, si lo es para muchos de nosotros. El mal olor producido por nuestros desechos es un elemento molesto para la mayoría, especialmente en nuestro entorno social y comunitario y aunque se han elaborado infinidad de sistemas para tratar de eliminar o neutralizar este inconveniente, no se ha llegado a una solución definitiva, sencilla y económica. Siendo éste en esencia el objetivo de nuestra investigación.

4. OBJETIVOS

4.1 GENERAL.

Elaborar un plan de negocio que incluya el plan Financiero y de Costos para el desarrollo y fabricación del producto y que muestre su viabilidad desde el punto de vista financiero.

4.2 ESPECIFICOS.

- Definir un diseño básico del cual se pueda esbozar un costo aproximado del producto y a partir de estos elaborar su estudio financiero.
- Definir claramente el o los mercados objetivos del producto, a través de una investigación de mercados.
- Identificar y conocer el mercado Internacional a través de un estudio de benchmarking para productos similares.

- Identificar canales de distribución adecuados para su comercialización.
- Realizar Proyección de Costos.
- Aprovechar algunos conceptos de *océano azul* para definir estrategias de comunicación que nos lleven a un posicionamiento exitoso de la marca y del producto.
- Realizar Análisis Financiero que nos permita evaluar la viabilidad del negocio e identificar un crecimiento.
- Hallar el Punto de Equilibrio para su producción.

5. MARCO DE DESARROLLO

GARCIA & LONDOÑO LTDA, es una sociedad Colombiana, planteada inicialmente para el desarrollo y fabricación de productos de aseo para el sanitario.

Dentro de este marco el producto será desarrollado como una unidad de negocios dependiente financiera y administrativamente de la sociedad **GARCIA & LONDOÑO LTDA**.

Para desarrollar nuestro proyecto tuvimos en cuenta aspectos derivados de la necesidad anteriormente mencionada, entre los cuáles se tuvieron en cuenta una selección e identificación de productos con similares características; su precio, tamaño y facilidad de instalación.

Luego de un sondeo previo se llegó a la conclusión que este producto no existe tal como fue planteado por nosotros. Desde esto se propuso un diseño que a su vez fuese estéticamente aceptable, fácil de fabricar, fácil de instalar, resistente a la humedad y abrasión y de bajo costo.

A partir de allí se definieron los materiales a utilizar en su elaboración para que cumpliera con las características mencionadas anteriormente.

En conjunto con empresas del sector de plásticos se logro establecer unos costos básicos para su elaboración. Se indagó acerca de la calidad de los

materiales y se definieron cuales son los mejores de acuerdo a su relación costo beneficio.

Se plantearon pasos para el proceso de fabricación en serie. Que exige entre otros la elaboración de un prototipo básico para poder realizar todos los cambios y las pruebas posibles antes de pasar a un molde definitivo.

Luego de esto determinaremos la cantidad de materia prima y maquinaria que necesitaremos para atender la demanda teniendo en cuenta las encuestas que realizaremos a personas de diferentes estratos sociales, sitios donde se tengan manejos de baños públicos, además determinaremos a través de estas encuesta y el estudio de factibilidad ,las instalaciones, equipos de oficinas, horas requeridas, mano de obra, muebles y enseres y todo aquello que podamos necesitar para a tender la demanda y para que este proyecto pueda funcionar.

Entonces se determinará la responsabilidad por cargo mediante el manual de funciones, de las diferentes personas que van a laborar en nuestra empresa. Se le harán los procesos legales para que nuestra empresa pueda tener personalidad y ordenamiento jurídico y legal.

Nuestro grupo esta conformado por personas capacitadas en diferentes áreas lo que nos permite tener diferentes puntos de vista del desarrollo del producto de acuerdo a la perspectiva de cada profesional, que a su vez nos permite identificar ventajas y desventajas y hacer cambios fundamentales en el diseño del producto que redundará en un óptimo control de las materias primas y procesos de fabricación del mismo.

Además de recursos propios, **GARCIA & LONDOÑO LTDA**, tiene establecida una red de colaboración con diversas empresas especializadas en el desarrollo de moldes o adecuaciones propias del extractor en diferentes ámbitos de intervención, como el diseño grafico entre otros. Paralelo a esto, se pretende usar este trabajo de tesis como plataforma para el plan de negocio definitivo a ser presentado a Bancoldex y otras instituciones de fomento, con el fin de obtener un estudio de mercadeo más amplio y apalancamiento financiero ya por ser éste un producto pensado para ser comercializado en el mercado nacional pero también en mercados extranjeros de primera línea, como Estados Unidos, CEE y Japón.

5.1 FABRICACIÓN DEL PRODUCTO.

Para su fabricación, se parte de las siguientes conjeturas:

- Cuales son los materiales idóneos para su construcción o de uso más generalizado en la industria de sanitarios.
- Que las materias primas para su elaboración fuesen abundantes, de fácil consecución y de bajo precio.
- Que sus materiales de construcción fuesen reciclables en más de un 80%.
- Analizar y escoger el método de fabricación de objetos en plástico, que tenga una mejor relación, precio-calidad.

También se ha planteado la producción en varias etapas de acuerdo al crecimiento y posicionamiento del producto en mercados nacionales e internacionales.

El proceso de diseño y fabricación del producto se encuentra definido con las etapas que se exponen a continuación:

1. Selección de los modelos sanitarios estándar más vendidos en el mercado nacional y en EEUU. Esto con el objetivo de obtener las medidas de sanitarios mas populares del mercado y ajustar el diseño a medidas estandarizadas.
2. Elaboración de los diseños preliminares en 3D del asiento y tapa para estos modelos.
3. Ajustes al diseño preliminar.
4. Elaboración de un molde en resina previo al prototipo definitivo.
5. Ajustes al molde preliminar.
6. Prueba de termo formado con Polipropileno para elaborar el primer producto, del cual se eliminarán errores del molde preliminar y se ensayarán diferentes espesores y calidades de materiales.
7. Diseño y ajustes del molde definitivo teniendo como base el molde preliminar.
8. Elaboración del molde definitivo. En el material y condiciones previamente escogidos según la relación costo de fabricación versus calidad de producto final.
9. Tiraje de preproducción. Alrededor de 40 productos serán elaborados para constatar su calidad y durabilidad en condiciones de uso normales. Este tiraje será distribuido sin costo algunos entre 40 familias y empresas escogidas de diferentes sectores que

a su vez ensayarán el producto por alrededor de 3 meses, al cabo del cual se recolectará la información que estos generen y será utilizada para los ajustes definitivos del producto.

10. Primer tiraje de producción en serie, alrededor de 2000 productos terminados, para ser distribuidos a almacenes por departamentos y dejados en consignación.

6. ESTUDIO DE MERCADO

6.1 DEFINICION DEL PRODUCTO

El producto que presentamos a continuación es un extractor de aire para el asiento del sanitario que en su misma estructura tenga incorporado un filtro de olores compuesto de carbón activo y un aromatizante, que le permita al consumidor gozar de un ambiente saludable y estético, que le de un buen aspecto al baño y que sobretodo elimine el mal olor.

Se incluye una lista de posibles nombres para el producto:

- Toilet air cleaner
- Fresh toilet
- Pure toilet
- Odorless toilet
- OT...ODORLESS TOILET
- Mr. O.T., ODORLESS TOILET

Mr. OT, se define como un extractor y purificador de aire para el sanitario o inodoro.

6.2 CARACTERISTICAS TECNICAS

Es un producto fabricado principalmente en Polipropileno, contiene un filtro de carbón activo, y un filtro aromatizante. Tendrá unas dimensiones específicas que le permitirán ser adaptado a cualquier asiento de sanitario estándar del mercado, de acuerdo a la región o país ofrecido.

6.3 NECESIDADES QUE CUBRE.

Mr. OT (extractor de Olores y Ambientador) resuelve eficientemente el tema de los olores indeseados de inmediato, puesto que su creación ha sido explícitamente para atender esta necesidad. Eliminar el mal olor directamente en el asiento sanitario antes de que este ocupe el volumen de aire del cuarto de baño.

6.4 VENTAJAS COMPARATIVAS

Si bien se consiguen productos cercanos con algunas características similares, las ventajas de nuestro producto frente a los otros saltan de inmediato a la vista. Lo primero que se identifica es el precio, los otros productos son por lo lejos mucho más costosos. Otro aspecto importante que resalta es el hecho que la instalación en el caso de los otros productos requieren una modificación de las instalaciones sanitarias, por consiguiente requieren una inversión extra de tiempo y dinero, en contratación de mano de obra calificada pues no están diseñados bajo el concepto de "hágalo Usted mismo". Su aspecto exterior es estéticamente agradable y puede combinar con su decoración pues se ha sugerido establecer una línea de producción de extractores en diferentes colores pastel.

Véase la siguiente página en la que encontrarán una tabla de cuantificación de las ventajas comparativas.

En conclusión las ventajas comparativas las podemos resumir en el siguiente cuadro.

MARCA DEL PRODUCTO	ESTETICA/DISEÑO	FACILIDAD DE INSTALACION	AÑOS EN EL MERCADO	CALIDAD	NECESIDAD CUBIERTA	PRECIO VENTA EN USD	de
MR OT	4	4	0	4	SI	\$85.00 - \$95.00	
KIRBY	2	2	1	2	SI	\$789.00	
ASPIDOR	4	3	1	4	SI	\$410.00	
JON AIR	3	2	2	3	SI	\$95.00	
INTI	5	3	15	5	NO	\$449,95	

MIST						
-------------	--	--	--	--	--	--

ESCALA DE VALORACION:

0 Hasta 5, Siendo 0 La Menor Calificación Posible y 5 La Máxima Posible.

7. ANALISIS DE LA DEMANDA

Teniendo en cuenta que nuestro mercado objetivo esta dirijo especialmente a los estratos 4,5 y 6

Nuestros 2000 clientes son basadas el estudio de mercado realizado el las l

CLIENTES AÑOS SIGUIENTES

AÑO	% PARTICI. EN M/CDO.	CLIENTES PROYECTADOS	ANUALES
1	100%	2000	
2	100%	3000	
3	100%	6000	
4	100%	8000	
5	100%	10000	

8. ANALISIS DE LOS PRECIOS

El precio se determina de acuerdo a los costos y gastos incurridos en el periodo, más el estimado de la utilidad, teniendo en cuenta también el precio de la competencia.

Basadas en las encuestas e investigaciones sobre los precios de las competencias, nuestro precio varía según la labor realizada e irían desde USD \$65 hasta USD \$85.

8.1 ANALISIS DEL COSTO DEL PRODUCTO

A continuación se observa una tabla básica que nos permite generar el costo de producción del producto en sus primeras etapas.

APROXIMACION COSTOS EXTRACTOR DE BANO							
NOTAS	ITEM	MATERIA PRIMA	ETAPA	CALIDAD Y TERMINADO DEL PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	1	POLIPROPILENO en Kg.	PRODUCCION	BUENA	1,2	\$ 10.000,00	\$ 12.000,00
	2	FILTRO DE CARBON ACTIVO en unidades de producto terminado	PRODUCCION	BUENA	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
1	3	FILTRO DE CARBON ACTIVO en unidades de producto terminado	PRODUCCION	BUENA	1000	\$ 2.000,00	\$ 2.000.000,00
	4	FILTRO DE OLOR en unidades de producto terminado	PRODUCCION	BUENA	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
2	5	FILTRO DE OLOR en unidades de producto terminado	PRODUCCION	BUENA	1000	\$ 400,00	\$ 400.000,00
3	6	RESINA POLIESTER (MOLDE)	DISEÑO / PROTOTIPO	ACEPTABLE	1	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00
4	7	LAMINA DE POLIPROPILENO	DISEÑO / PROTOTIPO	BUENA	1	\$ 65.000,00	\$ 65.000,00
	8	MOLDE EN ALUMINIO PARA TERMOFORMADO	PRODUCCION	BUENA/MUY BUENA	5	\$ 1.000.000,00	\$ 5.000.000,00
5	9	MOLDE EN MADERA PARA TERMOFORMADO	DISEÑO / PROTOTIPO / PRE-PRODUCCION	ACEPTABLE	5	\$ 450.000,00	\$ 2.250.000,00
	10	MOLDE PARA INYECCION	PRODUCCION	SOBRESALIENTE	4	\$ 70.000.000,00	\$ 280.000.000,00
6	11	INYECTADO DE PLASTICO POR PIEZA	PRODUCCION	MUY BUENA	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00

1	PARA UNA PRODUCCION DE 1000 UNIDADES, EL COSTO UNITARIO SE REDUCE CONSIDERABLEMENTE.
2	PARA UNA PRODUCCION DE 1000 UNIDADES, EL COSTO UNITARIO SE REDUCE CONSIDERABLEMENTE.
3	MOLDE PARA EL PROTOTIPO DE LA ETAPA DE DISEÑO
4	MATERIA PRIMA PARA LA ETAPA DE DISEÑO
5	MOLDE PARA ETAPA DE DISEÑO FINAL Y PRUEBAS PRE-PRODUCCION
6	SOBRECOSTO OCASIONADO UNICAMENTE POR EL PROCESO DE INYECCION.

9. CANALES DE DISTRIBUCION Y PROYECCION DEL PRODUCTO.

9.1 COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO.

Del primer tiraje de producción se reservarán alrededor de 500 elementos de producto terminado para ser distribuidos gratuitamente entre familias y empresas escogidas estratégicamente de acuerdo a su posicionamiento en diferentes sectores de la industria.

Se planea participar en ferias industriales nacionales e internacionales.

Del primer tiraje de producción los restantes 1500 productos serán distribuidos en almacenes de cadena estratégicamente escogidos de acuerdo a su localización en las ciudades escogidas en el territorio nacional para su lanzamiento en Colombia y que son: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla. Estos almacenes han sido determinados por factores como su localización, volumen de ventas y que se especialicen o tengan departamentos en productos para el hogar.

También durante el primer año de lanzamiento y de acuerdo a los recursos de apalancamiento conseguidos, se planea acudir a programas de tele ventas.

Se propone además de promocionar el artículo en la página Web de los grandes fabricantes y distribuidores de materiales para el baño. Previa negociación con estos.

10. ANALISIS Y CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Inicialmente nuestro mercado objetivo se cubrirá los estratos 4,5 y 6 de cuatro de las ciudades más importantes del país como son: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla.

Después de haber realizado el estudio de mercado hemos llegado a la conclusión, que aunque nuestro producto no es un bien, ni un servicio de primera necesidad, si es necesario para generar un ambiente mas agradable; en hogares, oficinas, centros comerciales, hoteles y en otros sitios de asistencia masiva y demás.

Nuestros clientes van a conocer nuestro producto mediante una página de Internet diseñada especialmente para ellos, por la inclusión de nuestra empresa en las páginas blancas y amarillas, por medio de visitas que harán nuestros representantes a las diferentes empresas presentando las propuestas que tenemos sobre este producto y a través de una valla publicitaria el cual dará el nombre de nuestra empresa y todas las especificaciones que permitan contactarnos.

11. LOCALIZACION ÓPTIMA DEL PROYECTO

Nuestro proyecto se puede ver desde dos formas:

1- Planta de producción localizada en el centro del país que nos permita su distribución hacia las ciudades marcadas como mercado objetivo. También nos permitirá fácil acceso a materias primas cuyo precio sea bajo. Además que el transporte internacional sea adecuado y cuyos costos no excedan un monto considerable del total de los costos del proyecto.

2- Puntos de venta, localizados en las principales ciudades objetivo de mercado del país.

11.1 MACRO LOCALIZACION

Se establecerá inicialmente establecerá su planta de producción en la ciudad de Bogotá y además será la ciudad en la que se realizará el lanzamiento inicial del producto.

Extenderá su cobertura en el primer semestre a las siguientes ciudades:

Medellín
Cali
Barranquilla.

11.2 MICRO LOCALIZACION

Los sitios puntuales comprenden:

- Oficina principal de GARCIA & LONDOÑO LTDA, ubicada en la calle 37 N° 22-31, barrio la Soledad. Bogotá DC.
- Almacenes HOMECENTER, CARREFOUR Y CARULLA-VIVERO en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla.

11.3 ANALISIS CUALITATIVO DE LA UBICACIÓN DEL PROYECTO

DESCRIPCION	CALIFI. GLOBAL %	CALIFICACION		CALIFICACION	
		A	%	B	%
ARRIENDO	20	5	1,00	2	0,40
ESTRATO	20	4	0,80	2	0,40
VIAS DE ACCESO	15	5	0,75	5	0,75
SEGURIDAD	15	4	0,60	4	0,60
CLIENTES	10	4	0,40	5	0,50
PROVEEDORES	10	2	0,20	2	0,20
TAMAÑO	5	4	0,20	1	0,05
FACIL ADECUACION	5	5	0,25	2	0,10
TOTALES	100	33	4,20	23	3,00

5 = Es igual a optima

1 = Sin condiciones

11.4 ANALISIS CUANTITATIVO DE LA UBICACIÓN DEL PROYECTO

DESCRIPCION	LOCALIZACION	
ARRIENDO	720.000,00	
Luz	90.000,00	
Teléfono	90.000,00	
TOTAL	900,000	

Después de escoger dos lugares para posible ubicación del proyecto hemos seleccionado la localización A por tener mayor puntuación en todos los aspectos evaluados como cuantitativamente o cualitativamente, consideramos que el lugar seleccionado es de fácil acceso, es central tanto a clientes como a proveedores, los servicios públicos son económicos así como el arriendo, estando por ende al alcance de nuestros presupuestos.

12. INGENIERIA DEL PROYECTO

12.1 DESCRIPCION DE PROCESOS

La descripción de los procesos corresponde a los pasos lógicos y ordenados necesarios para desarrollar el producto desde su misma concepción como idea hasta el producto para el cliente final.

La enumeración de dichas etapas se definió como se expone a continuación:

ETAPA A- *PREPRODUCCION*

I. DISEÑO:

1. Selección de los modelos sanitarios estándar más vendidos en el mercado nacional y en EEUU.
2. Elaboración de los diseños preliminares en 3D del extractor para estos modelos.
3. Ajustes al diseño preliminar.

II. PROTOTIPO

4. Elaboración de un molde en resina previo al prototipo definitivo.
5. Ajustes al molde preliminar.
6. Prueba de termo formado con Polipropileno para elaborar el primer producto, del cual se eliminarán errores del molde preliminar y se ensayarán diferentes espesores y calidades de materiales.

III. ELABORACION DEL MOLDE

7. Diseño y ajustes del molde definitivo teniendo como base el molde preliminar.
8. Elaboración del molde definitivo. En el material y condiciones previamente escogidos según la relación costo de fabricación versus calidad de producto final.

IV. TIRAJE DE PRUEBA

9. Tiraje de preproducción. Alrededor de 40 productos serán elaborados para constatar su calidad y durabilidad en condiciones de uso normales. Este tiraje será distribuido sin costo algunos entre 40 familias y empresas escogidas de diferentes sectores que a su vez ensayarán el producto por alrededor de 3 meses, al cabo del cual se recolectará la información que estos generen y será utilizada para los ajustes definitivos del producto.

ETAPA B. PRODUCCION PRIMERA FASE

V. TIRAJE PRODUCCION PRIMERA FASE.

10. Primer tiraje de producción en serie, alrededor de 10643 productos terminados.
11. Los productos terminados son sometidos a pruebas de funcionamiento y control de calidad.
12. Finalmente los productos son desinfectados, secados y empacados para su distribución.

13. ADQUISICION DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Se requiere para la fabricación del producto, la elaboración de tres tipos de molde para las diferentes etapas del proceso y de acuerdo al tipo de moldeado del plástico: moldes en madera, en resina y metálicos.

En la tabla siguiente se describen los costos de los diferentes moldes:

14. ASPECTOS ORGANIZACIONALES

14.1 POLITICA SALARIAL

En cuanto a la política salarial está basada en los salarios fijos con todas las prestaciones de ley pagaderos mensualmente acogidos a la ley 50 de 1990. Correspondiente a la afiliación de EPS se realizará de acuerdo a la escogencia del trabajador así como la de AFP, en cuanto a caja de compensación estaremos afiliados a CAFAM por ser una caja que ofrece grandes ventajas a los empleados, en cuanto a servicios, educación y diversión, en riesgos profesionales estaremos afiliados a la ARP LIBERTY.

14.2 NUMERO DE EMPLEADOS

Se deduce del organigrama el número de empleados que laborarán en nuestra proyecto, para iniciar serán 8 personas con sus cargos y funciones específicas como vimos anteriormente.

14.3 CARGOS EXISTENTES.

Los diferentes cargos que existen en nuestros proyectos estarán dados por la experiencia y preparación de cada persona, los cargos son los siguientes.

- 1 Gerente general
- 1 Secretaria o recepcionista
- 1 Tesorero
- 1 Jefe Logística y Calidad

TABLA DE DESCUENTOS

CONCEPTO	% DE APORTES
SENA	2%
ICBF	3%
CAJA DE COMPENSACION	4%
SALUD	8%
PENSION	11,25%
CESANTIAS	8,33%
INTERESES DE CESANTIAS	1%
PRIMA	8,33%
VACACIONES	4,16%
TOTAL DESCUENTOS	49,645%

Se estima que la mano de obra aumente por la capacidad de obtención de clientes por parte de nuestra empresa.

Se estipula incremento de 2 personas por año devengando un salario de \$ 750.000.00. Cada uno más los aporte de ley más índice inflacionario estipulado en este proyecto del 7% anual.

16. ANALISIS DOFA.

FORTALEZAS		DEBILIDADES	
1	Diseño innovador	1	Inversión inicial alta.
2	Fácil de instalar por la persona promedio	2	No publicidad masiva para dar a conocer la marca y el producto
3	Materias primas de calidad	3	Tener un único maquilador
4	Bajo costo de materias primas.	4	Empresa aún no constituida
5	Ahorro en gastos de instalación por contrato	6	
6	Diseño agradable y compatible con la decoración del baño.	7	
7	Precios altamente competitivos como referencia precios internacionales.	8	
8	Poca o ninguna competencia en la mayoría de países.		
9	Ninguna competencia a nivel Nacional.	9	

OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
1	Desarrollo de una pagina Web interactiva, para difundir el producto.	1	Que el producto sea imitado en china.
2	Venta de los Filtros de Olor y ambientador que nos permite generar un ingreso adicional al objeto social principal.	2	Que los TLC traigan consigo productos que generen competencia.
3	Abrir mercado a nivel nacional e internacional	3	En la etapa de exportación que la tasa fluctué pronunciadamente y el dólar caiga abruptamente.
4	A mayor producción reducción de los costos en materias primas por cantidad y abaratamiento de los procesos productivos.	4	No cumplir con las expectativas de nuestros clientes.
5	Mercado por desarrollar.		
6	Los nuevos mercados por explotar con la firma de varios tratados de libre comercio entre Colombia y otros países.		

17. ANALISIS FINANCIERO.

Desde su inicio García Londoño Ltda. Busca una identidad basada en una serie de conceptos, ideologías y principios que se muestran en su misión, visión, políticas y en su imagen corporativa, lo que es importante porque indica que la compañía tiene una razón de ser, una proyección y unas metas claras.

Se hace uso de la investigación continua y tecnología, para optimizar recursos y brindar a los clientes productos de alta calidad para dar un valor agregado del producto.

Para iniciar a operar la compañía necesita de una inversión inicial de \$557.480MM, el cual está conformado en Moldes por valor de \$ 200.000MM y equipos \$8.000MM y unos Costos Preoperativos por un valor de \$355.320MM, publicidad \$9.515MM

Y se generarán unas utilidades de \$749.914MM (2008) \$827.529MM (2009), \$916.052MM (2010) \$1.012.028MM (2011), 1.114.801MM (2012) respectivamente para cada uno de los cinco años, proyectando la maximización de ganancias y un bienestar económico y social.

La evaluación económica demuestra que el proyecto es rentable principalmente porque la TIR 147,8%, el RAN de 126.20 % es positivo, los costos de inversión se recuperaran en los dos primeros años.

Flujo de Caja Libre Proyecto positivo para el año 1 de \$524.399MM año 2 \$837.269MM, año 3 \$935.278MM, año 4 \$1.041.283MM y año 5 \$1.152.541MM.

Igualmente una TIR positiva para el inversionista de 162.11% y valor Presente Neto de 9.016.

En general es un proyecto atractivo esto a razón de su TIR, Flujo de caja libre tanto para el proyecto y el inversionista, debido a que es un extractor de olores y ambientado; con muy buena penetración al ser novedoso y generar un buen aspecto, el producto en Colombia no tiene competencia con relación al producto en otros países se tiene un precio de mercado muy favorable, esto por el costo que tiene la materia prima en nuestro país. Actualmente estamos en busca de inversionista que permita sacar el proyecto adelante debido que no contamos con el capital inicial suficiente, adicional en el momento de la obtención de punto de equilibrio se obtiene a corto tiempo debido a que el segmento de nuestros clientes esta basado en estrato 4, 5 y 6 con una participación en el mercado del 2% anual y un crecimiento moderado basado en el PIB anual, lo que nos muestra ante cualquier inversionista la viabilidad y aterrizado del proyecto

Basados en la información financiera, procesos, analizando el mercado potencial y las proyecciones económicas realizadas a corto, mediano y largo plazo vemos el proyecto de (Extractor de Olores y Ambientador) García & Londoño Ltda., viable.

- Mostrar una TIR financieramente atractiva al inversionista.
- Demostrar que el proyecto genere FCL para inversionistas.
- Demostrar que el proyecto genere Flujo de Efectivo suficiente para cubrir la operación de la compañía (ego).
- el crecimiento en ventas, no estará por debajo del crecimiento anual del PIB.
- inicialmente el mercado objetivo pasara del 2% del porcentaje de estratos 4,5 y 6 a un crecimiento estimado del 17%.
- el flujo de caja libre nos permitirá cancelar la deuda con la entidad financiera antes del plazo inicial, permitiendo reducir nuestro costo financiero.
- si el crecimiento esta por encima del planeado asociado con el PIB, entonces nuestro aumento en el flujo de caja nos permitirá ampliar operaciones fuera del territorio nacional.

García & Londoño Ltda.

Inversión Escenario_A

Elaboración 40 Extractores (Obsequio Prueba)	14,515,000
Elaboración Extractores (3 Meses)	220,337,854
Impulsadotas (3 Meses)	38,880,000
Stand	18,000,000
CD Promocionales	7,200,000
Nomina Calidad (3 Meses)	6,325,393
Nomina Admón. y Finanzas (3 Meses)	18,524,366
Arriendo Oficina (3 Meses)	2,160,000
Muebles	8,000,000
Energía (3 Meses)	90,000
Teléfono (3 Meses)	90,000
Vigilancia (3 Meses)	130,000
Inversión Total Escenario_A	334,252,613
Inversión Socios (García & Londoño Ltda.)	-16,000,000
Emprender	-98,000,000
K a Financiar Terceros	-220,252,613

Inversión Escenario_B

Elaboración 40 Extractores (Obsequio Prueba)	9,515,000
Elaboración Extractores (3 Meses)	216,265,562
Molde (5)	200,000,000
Impulsadotas (3 Meses)	38,880,000
Stand	38,880,000
CD Promocionales	18,000,000
Nomina Calidad (3 Meses)	6,325,393
Nomina Admón. y Finanzas (3 Meses)	18,524,366
Arriendo Oficina (3 Meses)	2,160,000
Muebles	8,000,000
Energía (3 Meses)	270,000
Teléfono (3 Meses)	270,000
Vigilancia (3 Meses)	390,000
Inversión Total Escenario_B	557,480,321
Inversión Socios (García & Londoño Ltda.)	-16,000,000
Emprender	-98,000,000
K a Financiar Terceros	-443,480,321

Personas en Estratos % de
Medio Alto Participación Numero de Extractores

Jefe de Hogar Estrato 4,5 y 6 (Fuente_EGMEstudioGeneralMedios2006_2_Colombia)

Bogotá	276,711	2%	5,534
Medellín	111,355	2%	2,227
Cali	77,807	2%	1,556
Barranquilla	54,436	2%	1,089

Ventas Anuales Nacionales **10,406**

MES	2008 Nal
Enero	867

Febrero	867
Marzo	867
Abril	867
Mayo	867
Junio	867
Julio	867
Agosto	867
Sept.	867
Oct.	867
Nov.	867
Dic.	867

CARTERA
NACIONAL

	PORCENTAJE DESCUENTO	
Contado	0%	0%
30 Días	45%	2%
60 Días	35%	1%
90 Días	15%	

PROVEEDORES
NACIONAL

	PORCENTAJE DESCUENTO	
Contado	25%	5%
30 Días	45%	3%
60 Días	30%	0%

Política	Cantidades	Vender	Mes
Siguiente			20%
Política	I.F.M.P.D.		
(Días)			10
Q.U.M.P.			100%

Polipropileno	1
Filtro de Carbón	
Activo	1
Filtro de Olor	1

Resina Poliéster	1
Lamina de	
Polipropileno	1
Molde Aluminio	1
Molde Madera	1

S:M.L.V.M. (2007)	433,700
Subsidio Transporte (2007)	50,800

S:M.L.V.M. (2008) 7%	464,000
Subsidio Transporte (2008) 7%	54,000

Secretaria	1	
Gerente	1	
Tesorero	1	
Jefe Calidad y Logística	1	
Dotación Operario A-B	1	
Dotación Operario A-B	1	Veces Año
Meses Dotación	1	Meses

Secretaria	700,000
------------	---------

Gerente General	2,300,000
-----------------	-----------

Tesorero	1,100,000
----------	-----------

Jefe Calidad y Logística	1,400,000
Factor Prestacional	0.00%

Factor Prestacional

Cesantía	8.333%
Interés Cesantía	1%
Prima	8.333%
Vacaciones	4.167%

Parafiscales	9%
Pensión	11.25%
E.P.S.	8%
A.R.P.	0.522%

Factor Prestacional 50.60%

Arrendamiento Oficina

Contrato Anual 8,640,000
Vida Meses 12

Amortización Mensual 720,000

Logística	468,000	65%
Administración- Finanzas	252,000	35%
Ventas	-	0%

Amortización de Molde

Costo Histórico 200,000,000
Vida Meses 36

Amortización Mensual 5,555,556

Producción	5,555,556	100%
Administración- Finanzas	-	0%
Ventas	-	0%

Depreciación Muebles y Enseres

Costo Histórico 8,000,000
Vida Meses 120
Depreciación Mensual

	66,667		
Producción	43,333	65%	
Administración-			
Finanzas	23,333	35%	
Ventas	-	0%	

Vigilancia 130,000

Producción	84,500	65%	
Administración-			
Finanzas	45,500	35%	
Ventas	-	0%	

Energía Básico 90,000

Producción	58,500	65%	
Administración-			
Finanzas	31,500	35%	
Ventas	-	0%	

Teléfono 90,000

Producción	58,500	65%	
Administración-			
Finanzas	31,500	35%	
Ventas	-	0%	

Costos Etapa A

Elaboración 40 Extractores de Prueba

	Cantidad	Costos Und	Costo Total
--	----------	------------	-------------

Elaboración Diseño 3D

	1	800,000	800,000
RESINA POLI (MOLDE)	1	100,000	100,000
Lamina de Polipropileno para Prototipo Preliminar	1	65,000	65,000
Ajustes al Prototipo Preliminar	1	230,000	230,000
Elaboración Molde Preliminar Madera	5	450,000	2,250,000
Ajuste Molde Preliminar Madera	1	450,000	450,000
Elaboración Molde Definitivo Aluminio	5	1,000,000	5,000,000
Filtro de Carbono Activo	50	2,000	100,000
Ambientador	50	400	20,000
Lamina de Polipropileno para Preproducción	50	100,000	5,000,000
Maquila de Termo formado	50	10,000	500,000
Costo Total			14,515,000
Costos Promedio Unitario Etapa A			290,300

Costos Etapa B Mensual

	Cantidad	Costos Und	Costo Total
Filtro de Carbono Activo	10,406	1,720	17,898,630
Ambientador	10,406	345	3,590,132
Lamina de Polipropileno para Fase 1	10,406	76,400	795,032,152
Maquila de Termo formado	10,406	6,230	64,830,501
Costo Total			

Costos Promedio Unitario Fase 1		881,351,415
	10,406	84,695

Gastos y Costos de Distribución y Marketing Nivel Grandes Superficies

	Cantidad	Costos Und	Costo Total
Impulsadotas			
	24	18,000	12,960,000
Stand			
	24	250,000	6,000,000
CD Promocionales			
	4,800	500	2,400,000
Costo Total			21,360,000
Gastos Ventas y Publicidad			
	10,406		2,053
Costo Total Unitario			86,748
Precio Internacional Promedio			856,020
Precio Venta (García & Londoño Ltda.)			165,000
Precio Venta Publico Detal (Grandes Superficies)			215,000
Utilidad Unidad			78,252
Local		MCU=PVU-CUP-GUV	78,252

Costos Etapa A

Elaboración 40 Extractores de Prueba

	Cantidad	Costos Und.	Costo Total
--	-----------------	--------------------	--------------------

Elaboración Diseño 3D	1	800,000	800,000
RESINA POLIESTER (MOLDE)	1	100,000	100,000
Lamina de Polipropileno para Prototipo Preliminar	1	65,000	65,000
Ajustes al Prototipo Preliminar	1	230,000	230,000
Elaboración Molde Preliminar Madera	5	450,000	2,250,000
Ajuste Molde Preliminar Madera	1	450,000	450,000
Filtro de Carbono Activo	50	2,000	100,000
Ambientador	50	400	20,000
Lamina de Polipropileno para Preproducción	50	100,000	5,000,000
Maquila de Termo formado	50	10,000	500,000
Costo Total			9,515,000
Costos Promedio Unitario Etapa A	50		190,300
Compra de Molde Inyección (Portugal) 5 Moldes \$40.MM			200,000,000
Costos Etapa B Mensual			
	Cantidad	Costos Und	Costo Total
Filtro de Carbono Activo	10,406	1,720	17,898,630
Ambientador	10,406	345	3,590,132
Kilo de Polipropileno para Fase 1	10,406	12,487	129,946,299
Maquila de Termo formado	10,406	6,230	64,830,501

Costo Total		216,265,562
Costos Promedio Unitario Fase 1	10,406	20,782

Gastos y Costos de Distribución y Marketing Nivel Grandes Superficies

	Cantidad	Costos Und	Costo Total
Impulsadotas	24	18,000	12,960,000
Stand	24	250,000	6,000,000
CD Promocionales	4,800	500	2,400,000
Costo Total			21,360,000
Gastos Ventas y Publicidad	10,406		2,053
Costo Total Unitario			22,835
Precio Internacional Promedio			856,020
Precio Venta (García & Londoño Ltda.)			165,000
Precio Venta Publico Detal (Grandes Superficies)			215,000
Utilidad Unidad			142,165
Local		MCU=PVU-CUP-GUV	142,165

Nomina Logistica-Calidad

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Jefe Logistica	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	16,800,000	17,556,000	18,346,020	19,171,591	20,034,312
Subtotal	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	1,400,000	16,800,000	17,556,000	18,346,020	19,171,591	20,034,312
Factor Prestacional	708,464	708,464	708,464	708,464	708,464	708,464	708,464	708,464	708,464	708,464	708,464	708,464	8,501,573	8,884,144	9,283,930	9,701,707	10,138,284
Nomina	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	25,301,573	26,440,144	27,629,950	28,873,298	30,172,596

Nomina Finanzas

Secretaria	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	8,400,000	8,778,000	9,173,010	9,585,795	10,017,156
Gerente General	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	27,600,000	28,842,000	30,139,890	31,496,185	32,913,513
Tesorero	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	1,100,000	13,200,000	13,794,000	14,414,730	15,063,393	15,741,246
Subtotal	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	49,200,000	51,414,000	53,727,630	56,145,373	58,671,915
Factor Prestacional	2,074,789	2,074,789	2,074,789	2,074,789	2,074,789	2,074,789	2,074,789	2,074,789	2,074,789	2,074,789	2,074,789	2,074,789	24,897,463	26,017,849	27,188,652	28,412,142	29,690,688
Nomina	6,174,789	6,174,789	6,174,789	6,174,789	6,174,789	6,174,789	6,174,789	6,174,789	6,174,789	6,174,789	6,174,789	6,174,789	74,097,463	77,431,849	80,916,282	84,557,515	88,362,603

Presupuesto Ventas_Escenario A

Nacionales

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Cantidades Ventas	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	10,406	10,739	11,083	11,437	11,803
Precio Ventas	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	1,989,000	172,425	189,184	189,292	196,766
Total Ventas	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	1,717,019,700	1,851,702,725	1,996,950,287	2,153,591,068	2,322,518,751
TOTAL	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	1,717,019,700	1,851,702,725	1,996,950,287	2,153,591,068	2,322,518,751

Presupuesto Ventas_Escenario B

Nacionales

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Cantidades Ventas	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	10,406	10,739	11,083	11,437	11,803
Precio Ventas	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	1,989,000	172,425	189,184	189,292	196,766
Total Ventas	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	1,717,019,700	1,851,702,725	1,996,950,287	2,153,591,068	2,322,518,751
TOTAL	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	1,717,019,700	1,851,702,725	1,996,950,287	2,153,591,068	2,322,518,751

Presupuesto Recaudos_Escenario A

Nacionales

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Total Ventas	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	1,717,019,700	1,851,702,725	1,996,950,287	2,153,591,068	2,322,518,751
Cuentado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	757,205,688	816,600,902	880,655,077	949,733,661	1,024,230,769
30 Dias	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	594,947,326	641,614,994	691,943,274	746,219,305	796,542,543
60 Dias	-	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	645,368,382	686,382,382	727,382,382	768,382,382	809,382,382
90 Dias	-	-	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	214,627,463	214,627,463	214,627,463	214,627,463	214,627,463
Total Recaudo	63,100,474	112,679,418	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	1,517,201,532	1,433,010,974	1,779,823,026	1,919,432,344	2,069,992,617

Presupuesto Recaudos_Escenario B

Nacionales

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Total Ventas	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	1,717,019,700	1,851,702,725	1,996,950,287	2,153,591,068	2,322,518,751
Cuentado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	757,205,688	816,600,902	880,655,077	949,733,661	1,024,230,769
30 Dias	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	63,100,474	594,947,326	641,614,994	691,943,274	746,219,305	796,542,543
60 Dias	-	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	49,578,944	645,368,382	686,382,382	727,382,382	768,382,382	809,382,382
90 Dias	-	-	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	21,462,746	214,627,463	214,627,463	214,627,463	214,627,463	214,627,463
Total Recaudo	63,100,474	112,679,418	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	1,517,201,532	1,433,010,974	1,779,823,026	1,919,432,344	2,069,992,617

Plan de Producción_Escenario A

Nacionales

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Cantidades Vend	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	10,406	10,739	11,083	11,437	11,803
+ I.P.T.	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	65	1,973	2,036	2,101	2,168
- I.P.T.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	65	1,908	1,973	2,036	2,101
Cantidades Prod	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505
Producción Ajust	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505

Plan de Producción_Escenario B

Nacionales

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Cantidades Vend	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	10,406	10,739	11,083	11,437	11,803
+ I.P.T.	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	65	1,973	2,036	2,101	2,168
- I.P.T.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	65	1,908	1,973	2,036	2,101
Cantidades Prod	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505
Producción Ajust	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505

Nacionales_Filtro de Carbono

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Producción Ajust	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505
Cantidades Estándar Material	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505
Cantidad Uso	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505
Precio Unitario A	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	20,640	1,720	1,720	1,720	1,720
Costo Total	1,789,863	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	15,608,438	18,579,969	19,174,528	19,788,113	20,421,332
TOTAL COSTO	1,789,863	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	18,016,438	18,579,969	19,174,528	19,788,113	20,421,332

Nacionales_Ambientador

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	Dic-08	Dic-08	Dic-08	Dic-08
Producción Ajust	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505
Cantidades Estándar Material	1,041	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Cantidad Uso	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505
Precio Unitario	345	345	345	345	345	345	345	345	345	345	345	345	4,140	345	345	345	345
Costo Total	359,013	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	261,767	3,612,557	3,726,796	3,846,054	3,969,127
TOTAL COSTO	359,013	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	261,767	3,612,557	3,726,796	3,846,054	3,969,127

Nacionales_Lamina Polipropileno

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	Dic-08	Dic-08	Dic-08	Dic-08
Producción Ajust	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505
Cantidades Estándar Material	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Cantidad Uso	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505
Precio Unitario	76,400	76,400	76,400	76,400	76,400	76,400	76,400	76,400	76,400	76,400	76,400	76,400	918,800	76,400	76,400	76,400	76,400
Costo Total	79,503,215	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	57,968,143	799,998,152	825,296,281	851,705,762	878,960,347
TOTAL COSTO	79,503,215	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	57,968,143	799,998,152	825,296,281	851,705,762	878,960,347

Nacionales_Maquilla Termoformado

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	Dic-08	Dic-08	Dic-08	Dic-08
Producción Ajust	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505
Cantidades Estándar Material	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Cantidad Uso	1,041	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867	759	10,471	10,802	11,148	11,505
Precio Unitario	6,230	6,230	6,230	6,230	6,230	6,230	6,230	6,230	6,230	6,230	6,230	6,230	14,760	6,230	6,230	6,230	6,230
Costo Total	6,483,050	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	4,726,883	65,235,451	67,298,375	69,451,923	71,674,384
TOTAL COSTO	6,483,050	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	4,726,883	65,235,451	67,298,375	69,451,923	71,674,384

Total Materia Prima

Filtro de Carbono Activo	1,789,863	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	1,491,552	18,016,438	18,579,969	19,174,528	19,788,113	20,421,332
Ambientador	359,013	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	299,178	261,767	3,612,557	3,726,796	3,846,054	3,969,127
Lamina de Polipropileno para Maquila de Termoformado	79,503,215	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	66,252,679	57,968,143	799,998,152	825,296,281	851,705,762	878,960,347
Maquila de Termoformado	6,483,050	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	5,402,542	4,726,883	65,235,451	67,298,375	69,451,923	71,674,384
88,135,142	73,445,951	73,445,951	73,445,951	73,445,951	73,445,951	73,445,951	73,445,951	73,445,951	73,445,951	73,445,951	73,445,951	73,445,951	64,261,936	886,856,590	914,901,421	944,178,266	974,391,971

Presupuesto C.I.F. Escenario A																	
	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Nomina Ventas_Logistica	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	25,301,573	26,440,144	27,629,950	28,873,298	30,172,596
Teléfono	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	702,000	724,464	747,647	771,572	796,262
Publicidad (Artículos Prueba)	14,515,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papelaria	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	1,170,000	1,207,440	1,246,078	1,285,963	1,327,103
Publicidad	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	8,400,000	8,668,800	8,946,202	9,232,400	9,527,919
Vigilancia	84,500	84,500	84,500	84,500	84,500	84,500	84,500	84,500	84,500	84,500	84,500	84,500	1,014,000	1,046,448	1,079,934	1,114,492	1,150,156
Energía	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	702,000	724,464	747,647	771,572	796,262
Amortización Molds	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortización Muebles	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	520,000	536,640	553,812	571,534	589,824
Total	17,665,798	17,665,798	17,665,798	17,665,798	17,665,798	17,665,798	17,665,798	17,665,798	17,665,798	17,665,798	17,665,798	17,665,798	37,809,573	39,348,400	40,951,270	42,620,900	44,360,122
Total Sin depreciación_Am	17,622,464	17,622,464	17,622,464	17,622,464	17,622,464	17,622,464	17,622,464	17,622,464	17,622,464	17,622,464	17,622,464	17,622,464	37,289,573	38,811,760	40,397,458	42,049,366	43,770,228

Presupuesto C.I.F. Escenario B																	
	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Nomina Ventas_Logistica	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	2,108,464	25,301,573	26,440,144	27,629,950	28,873,298	30,172,596
Teléfono	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	702,000	733,596	766,002	801,099	837,148
Publicidad (Artículos Prueba)	9,515,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papelaria	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	97,500	1,170,000	1,207,440	1,246,078	1,285,963	1,327,103
Publicidad	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	8,400,000	8,668,800	8,946,202	9,232,400	9,527,919
Vigilancia	45,500	45,500	45,500	45,500	45,500	45,500	45,500	45,500	45,500	45,500	45,500	45,500	546,000	563,472	581,003	600,111	619,315
Energía	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	58,500	702,000	724,464	747,647	771,572	796,262
Amortización Molds	5,555,556	5,555,556	5,555,556	5,555,556	5,555,556	5,555,556	5,555,556	5,555,556	5,555,556	5,555,556	5,555,556	5,555,556	66,800,000	71,001,600	73,273,651	75,619,480	
Amortización Muebles	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	43,333	520,000	536,640	553,812	571,534	589,824
Total	18,182,353	18,182,353	18,182,353	18,182,353	18,182,353	18,182,353	18,182,353	18,182,353	18,182,353	18,182,353	18,182,353	18,182,353	104,808,239	107,674,550	111,473,204	115,809,507	119,488,575
Total Sin depreciación_Am	18,139,020	18,139,020	18,139,020	18,139,020	18,139,020	18,139,020	18,139,020	18,139,020	18,139,020	18,139,020	18,139,020	18,139,020	103,488,239	107,137,912	110,919,581	114,838,163	118,898,751

Estado Costos de Producción Escenario A																		
	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012	
+ M.P.D (Utilizada)	176,185,588	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	128,439,177	1,772,696,840	1,829,718,147	1,888,271,838	1,948,699,247	2,011,060,333
+ M.O.D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
+ C.I.F.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Costo de Producción	176,185,588	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	128,439,177	1,772,696,840	1,829,718,147	1,888,271,838	1,948,699,247	2,011,060,333
-/-: Productos Proceso	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Costo de Terminados	176,185,588	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	128,439,177	1,772,696,840	1,829,718,147	1,888,271,838	1,948,699,247	2,011,060,333
+ I.I.P.T.	-	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	65	1,973	2,036	2,101	2,168	2,238
- I.F.P.T.	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	65	1,973	2,036	2,101	2,168	2,238
Costo Ventas	176,185,415	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	128,439,285	1,829,718,084	1,888,271,773	1,948,699,180	2,011,060,264	

Estado Costos de Producción Escenario B																		
	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012	
+ M.P.D (Utilizada)	13,981,376	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	10,192,161	140,672,246	145,207,765	149,854,659	154,650,253	159,599,306
+ M.O.D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
+ C.I.F.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Costo de Producción	13,981,376	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	10,192,161	140,672,246	145,207,765	149,854,659	154,650,253	159,599,306
-/-: Productos Proceso	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Costo de Terminados	13,981,376	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	10,192,161	140,672,246	145,207,765	149,854,659	154,650,253	159,599,306
+ I.I.P.T.	-	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	65	1,973	2,036	2,101	2,168	2,238
- I.F.P.T.	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	65	1,973	2,036	2,101	2,168	2,238
Costo Ventas	13,981,202	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	10,192,270	140,676,339	145,207,702	149,854,594	154,650,186	159,599,236

Estado Resultados_Escenario A

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	1,717,019,700	1,851,702,725	1,996,956,287	2,153,591,068	2,322,518,751
- Costos Ventas	176,185,415	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	146,807,208	128,439,285	1,772,034,932	1,829,718,084	1,889,271,773	1,948,699,180	2,011,060,264
Utilidad Bruta	-33,100,440	-3,722,233	-3,722,233	-3,722,233	-3,722,233	-3,722,233	-3,722,233	-3,722,233	-3,722,233	-3,722,233	-3,722,233	-3,722,233	14,645,690	55,675,232	21,984,641	204,891,888	311,458,487
Gastos Administración	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	76,309,463	79,714,633	83,272,115	86,988,735	90,871,622
Gastos Ventas	17,665,798	3,150,798	3,150,798	3,150,798	3,150,798	3,150,798	3,150,798	3,150,798	3,150,798	3,150,798	3,150,798	3,150,798	37,809,573	39,348,400	40,951,270	42,620,900	44,360,122
Utilidad Operacional	-57,125,359	-13,232,152	-13,232,152	-13,232,152	-13,232,152	-13,232,152	-13,232,152	-13,232,152	-13,232,152	-13,232,152	-13,232,152	5,135,770	-169,794,268	-97,878,391	-15,444,871	75,282,253	176,226,743
+ Otros Ingresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Otros egresos (crédito)	4,037,965	3,970,665	3,903,366	3,836,066	3,768,767	3,701,468	3,634,168	3,566,869	3,499,569	3,432,270	3,364,970	3,297,671	44,913,814	34,322,699	24,631,584	14,940,469	5,249,354
- Otros egresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Depreciaciones y Amortización	66,667	66,667	66,667	66,667	66,667	66,667	66,667	66,667	66,667	66,667	66,667	66,667	800,000	825,600	852,019	879,284	907,421
Utilidad Antes de Impuestos	-61,229,900	-17,202,155	-17,202,155	-17,134,885	-17,067,586	-17,000,286	-16,932,987	-16,865,588	-16,798,388	-16,731,089	-16,663,789	1,771,432	-214,608,082	-132,226,690	-41,028,474	59,862,500	170,689,969
Impuestos (34%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	602,287	-	-	-	20,217,250	57,823,789
Utilidad Neta	-61,229,900	-17,202,155	-17,202,155	-17,134,885	-17,067,586	-17,000,286	-16,932,987	-16,865,588	-16,798,388	-16,731,089	-16,663,789	1,169,145	-214,608,082	-132,226,690	-41,028,474	59,862,500	170,689,969

Estado Resultados_Escenario B

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	143,084,975	1,717,019,700	1,851,702,725	1,996,956,287	2,153,591,068	2,322,518,751
- Costos Ventas	13,981,202	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	11,649,871	10,192,270	140,670,339	145,207,702	149,854,594	154,650,186	159,599,236
Utilidad Bruta	129,103,773	131,435,104	131,435,104	131,435,104	131,435,104	131,435,104	131,435,104	131,435,104	131,435,104	131,435,104	131,435,104	131,435,104	1,576,349,361	1,706,495,023	1,847,095,693	1,998,940,882	2,162,919,515
Gastos Administración	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	6,359,122	76,309,463	79,714,633	83,272,115	86,988,735	90,871,622
Gastos Ventas	18,182,353	8,667,353	8,667,353	8,667,353	8,667,353	8,667,353	8,667,353	8,667,353	8,667,353	8,667,353	8,667,353	8,667,353	104,008,239	107,674,550	111,473,394	115,409,697	119,488,575
Utilidad Operacional	104,562,298	116,400,629	116,400,629	116,400,629	116,400,629	116,400,629	116,400,629	116,400,629	116,400,629	116,400,629	116,400,629	116,400,629	1,396,031,590	1,515,105,840	1,652,358,184	1,796,542,450	1,952,559,318
+ Otros Ingresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Otros egresos (crédito)	8,130,473	8,063,173	7,995,874	7,928,574	7,861,275	7,793,976	7,726,676	7,659,377	7,587,077	7,514,778	7,447,479	7,375,179	93,123,910	83,432,796	73,741,680	64,050,565	54,851,908
- Otros egresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Depreciaciones y Amortización	5,622,222	5,622,222	5,622,222	5,622,222	5,622,222	5,622,222	5,622,222	5,622,222	5,622,222	5,622,222	5,622,222	5,622,222	67,486,667	67,486,667	67,486,667	67,486,667	67,486,667
Utilidad Antes de Impuestos	90,699,603	102,723,233	102,723,233	102,657,832	102,657,832	102,657,832	102,657,832	102,657,832	102,657,832	102,657,832	102,657,832	102,657,832	1,235,441,083	1,366,947,446	1,506,754,885	1,658,338,950	1,817,501,531
Impuestos (34%)	30,875,265	34,925,899	34,948,781	34,971,663	34,994,545	35,017,427	35,040,308	35,063,190	35,086,072	35,108,954	35,131,836	35,154,718	420,049,968	464,456,132	512,296,611	563,835,243	617,977,721
Utilidad Neta	59,824,338	67,797,334	67,841,752	67,886,169	67,830,887	67,875,005	68,015,422	68,063,840	68,108,257	68,152,675	68,197,093	68,203,527	815,391,115	901,591,314	994,458,274	1,094,503,707	1,199,603,810

Flujo Efectivo_Escenario A

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	2008	2009	2010	2011	2012
Ingresos	63,100,474	112,679,418	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	1,517,201,532	1,433,010,974	1,779,823,026	1,919,432,344	2,069,992,617
Recaudo Efectivo	220,252,813	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	220,252,813	-	-	-	-
Préstamos Bancarios	16,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16,000,000	-	-	-	-
Redemptions Financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportes Socios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Redención Inv. Corto Plazo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ingresos	299,353,087	112,679,418	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	134,142,164	1,793,654,145	1,433,010,974	1,779,823,026	1,919,432,344	2,069,992,617
Egresos	119,748,088	151,803,374	142,990,220	142,990,220	142,990,220	142,990,220	142,990,220	142,990,220	142,990,220	142,990,220	142,990,220	142,990,220	1,888,074,809	1,763,000,083	1,821,018,683	1,879,904,844	1,940,864,439
Pago M.P.D.	6,335,789	6,335,789	6,335,789	6,335,789	6,335,789	6,335,789	6,335,789	6,335,789	6,335,789	6,335,789	6,335,789	6,335,789	78,029,483	79,714,633	83,272,115	86,988,735	90,871,622
G. Admon. Finanzas (Sin Depreciaciones, A)	17,622,464	3,107,464	3,107,464	3,107,464	3,107,464	3,107,464	3,107,464	3,107,464	3,107,464	3,107,464	3,107,464	3,107,464	51,804,573	38,811,769	40,397,458	42,049,366	43,770,798
G. Ventas (Sin Depreciaciones, Amortización)	7,708,841	7,641,542	7,574,243	7,506,943	7,439,644	7,372,344	7,305,045	7,237,746	7,170,446	7,103,147	7,035,847	6,968,548	88,064,336	78,373,221	68,682,106	58,990,991	52,970,753
Impuestos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impartación Móvil (Portugal)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversiones C.P.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversiones C.P.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Egresos	150,416,181	168,888,529	160,007,716	159,940,416	159,871,117	159,805,818	159,738,518	159,671,219	159,603,919	159,536,620	159,469,320	147,021,969	1,863,973,342	1,961,038,697	2,013,962,342	2,067,833,936	2,127,677,112
Flujo Neto de Caja	148,936,906	-56,209,111	25,865,552	25,798,252	25,730,953	25,663,653	25,596,354	25,529,055	25,461,755	25,394,456	25,327,156	-12,879,804	-158,519,196	528,972,273	254,139,316	148,591,902	57,684,895
+ Saldo Anterior	148,936,906	148,936,906	92,227,794	66,862,243	41,063,991	15,213,038	-10,328,616	-35,926,509	-61,456,024	-86,917,780	-112,332,236	-137,639,392	-79,659,846	230,178,242	750,105,965	993,245,282	1,141,746,873
Flujo Efectivo	148,936,906	92,727,794	66,862,243	41,063,991	15,213,038	-10,328,616	-35,926,509	-61,456,024	-86,917								

INDICADORES FINANCIEROS

RAZON DE LIQUIDEZ				
RAZON DE LIQUIDEZ	ACTIVO CORRIENTE	57,298,971	0.22	
	PASIVO CORRIENTE	264,494,838		
<p>POR CADA PESO QUE TIENE LA COMPAÑIA EN SU PASIVO CORRIENTE TIENE 14.24 PESOS PARA RESPALDAR SUS OBLIGACIONES CORRIENTES CON SU ACTIVO CORRIENTE</p>				

PRUEBA ACIDA				
PRUEBA ACIDA	ACT. CORRIENTE- INVENTARIOS	49,298,971	0.19	
	PASIVO CORRIENTE	264,494,838		
<p>LA COMPAÑIA SE ENCUENTRA EN UN BUEN MOMENTO DE LIQUIDEZ DEBIDO A QUE CUENTA CON 12.53 PESOS EN SU ACTIVO CORRIENTE DESCONTANDO SUS INVENTARIOS PARA RESPALDAR CADA PESO QUE DEBE</p>				

ROTACION DE CAPITAL DE TRABAJO				
R. CAPITAL	VENTAS	1,717,019,700	-8.29	
	CAPITAL DE TRABAJO NETO	-207,195,867		
<p>ES OTRO INDICADOR QUE NOS DEMUESTRA QUE LA COMPAÑIA VA POR MUY BUENOS PASOS PUES LAS VENTAS TRIPlicAN EL CAPITAL DE TRABAJO NETO</p>				

MARGEN BRUTO DE UTILIDAD				
M.B. DE UTILIDAD	UTILIDAD BRUTA	1,576,349,361	91.81%	
	VENTAS NETAS	1,717,019,700		
<p>EN NUESTRO CONCEPTO LA COMPAÑIA ESTA MANEJANDO UN MARGEN DE UTILIDAD BRUTO MUY BUENO PUES SE ACERCA AL 80% QUE ES UN INDICADOR FENOMENAL PARA UN EQUIPO DE VENTAS</p>				

MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL				
M.U. OPERACIONAL	UTILIDAD NETA	815,391,115	47.48875	
	VENTAS NETAS	1,717,019,700		
<p>REITERA LA POSICION ANTERIOR DEL BUEN MOMENTO POR EL QUE ATRAVIEZA LA COMPAÑIA PUES SU UTILIDAD CON RESPECTO A LAS VENTAS ES BUENA</p>				

RENDIMIENTO SOBRE PATRIMONIO				
R. PATRIMONIO	UTILIDAD NETA	815,391,115	-381.51020	
	PATRIMONIO	-213,727,212		
<p>ESTAMOS TENIENDO UN NIVEL DE UTILIDAD DEL 14.70% SOBRE EL CAPITAL INVERTIDO POR LOS SOCIOS QUE ES UN NIVEL DE UTILIDADES BUENO QUE PRESENTA UNA TRANQUILIDAD A SUS SOCIOS POR LO TANTO Y DEBIDO A LOS RESULTADOS QUE ARROJAN LAS PROYECCIONES DE LO</p>				

CAPITAL DE TRABAJO NETO				
		2008	2008	2009
ACTIVO CORRIENTE		57,298,971	57,298,971	57,298,971
PASIVO CORRIENTE		264,494,838	264,494,838	264,494,838
DE TRABAJO NETO		-207,195,867	-207,195,867	-207,195,867
<p>Las expectativas para este proyecto son muy promisorias pues a pesar de tener un endeudamiento a largo plazo no vamos a tener problemas de liquidez en esta compañía que nos permitira maniobrar con la competencia y poder afrontar posibles</p>				

INVERSIONES

ACTIVOS FIJOS

Muebles y Enseres	8,000,000
	1
Total Activos fijos	8,000,000

COSTOS PREOPERATIVOS

Estudio de mercados	
Estudio de reforzamiento estructural	
Total Costos Preoperativos	

Total Inversión en Activos Fijos	8,000,000
Total costos preoperativos	456,965,011
Inversión en capital de trabajo	92,515,310
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	557,480,321
Amortización de Preoperativos (Años)	66,666,667
Depreciación Activos fijos (Años)	800,000

Capacidad Instalada	
No de Extractores Año	10,471
Capacidad Instalada	

Tasa de impuesto a la renta	34%
-----------------------------	-----

Días laborales/Año	360
--------------------	-----

INVERSION EN KTNO

Inventario(insumos)	30
---------------------	----

% ventas a crédito	100.0%
días recuperación cartera	60

% pagos a crédito	100.0%
Plazo Pago (días)	60

Política de endeudamiento	37%
Política de reparto de utilidades	30%
Reserva Legal	10%
Reserva Estatutaria	

Precio de venta	165,000
-----------------	---------

Costo Variablede ventas	
Costo fijo	1,772,694,932

Gasto de operación variable	
Gasto de operacion fijo	14,959,809

Costo variable por Extractor	
Gasto variable por Extractor	

Total costos y gastos fijos	1,787,654,741
Total Costo y gastos variables	

Margen de contribucion	165,000
-------------------------------	----------------

Punto de equilibrio operativo	10834.27
--------------------------------------	-----------------

Inversión Escenario_A

Inversión inicial	334,252,613					
Política de endeudamiento	66%					
Valor aporte de socios	114,000,000					
Financiación con Acreedores	220,252,613					
Plazo en años	5					
Tasa de interés (DTF)	7.05%	6.20%	6.08%	5.10%	4.90%	4.85%
Tasa de interés - Spread	14.00%	14.00%	14.00%	14.00%	14.00%	14.00%
Tasa de interés combinada	21.05%	20.20%	20.08%	19.10%	18.90%	18.85%

La deuda se cancela con cuotas iguales a capital e interés sobre saldos

TABLA DE AMORTIZACION

AÑO	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CUOTA	90,413,697.5	79,643,344.8	70,586,557.3	60,877,822.2	52,376,071.3	
INTERESES	46,363,175.0	35,592,822.2	26,536,034.8	16,827,299.6	8,325,548.8	
CAPITAL	44,050,522.6	44,050,522.6	44,050,522.6	44,050,522.6	44,050,522.6	
SALDO	176,202,090.2	132,151,567.7	88,101,045.1	44,050,522.6	-	
Patrimonio	-45,229,990.5	-62,499,474.5	-79,701,659.1	-96,836,544.3	-113,904,130.1	-130,904,416.4
Apalancamiento financiero	-3.9	-2.1	-1.1	-0.5	-	-

Inversión Escenario_B

Inversión inicial	557,480,321					
Política de endeudamiento	80%					
Valor aporte de socios	114,000,000					
Financiación con Acreedores	443,480,321					
Plazo en años	5					
Tasa de interés (DTF)	7.05%	6.20%	6.08%	5.10%	4.90%	4.85%
Tasa de interés - Spread	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%
Tasa de interés combinada	19.05%	18.20%	18.08%	17.10%	16.90%	16.85%

La deuda se cancela con cuotas iguales a capital e interés sobre saldos

TABLA DE AMORTIZACION

AÑO	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CUOTA	128,533,524	116,746,746	108,303,096	97,287,739	89,220,544	
INTERESES	84,483,001	72,696,223	64,252,573	53,237,217	45,170,021	
CAPITAL	44,050,523	44,050,523	44,050,523	44,050,523	44,050,523	
SALDO	399,429,798	355,379,276	311,328,753	267,278,231	223,227,708	
Patrimonio	75,934,338	143,731,672	211,573,424	279,459,593	347,390,180	415,365,184

ESTADO DE RESULTADOS

	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas	1,717,019,700.000	1,851,702,725.268	1,996,950,287.038	2,153,591,067.553	2,322,518,750.892
(-)COSTO Y GASTO VARIABLE					
Inventario inicial		8,624,019.956	8,928,159.131	9,243,298.435	9,569,846.916
(+) Costo variable del periodo	140,670,338.540	145,207,702.367	149,854,593.714	154,650,185.583	159,599,236.392
(-)Inventario final		8,624,019.956	8,928,159.131	9,243,298.435	9,569,846.916
(=)Total costo variable	132,046,318.585	144,903,563.192	149,539,454.410	154,323,637.102	159,260,854.028
(+) Gastos variables	76,029,463.200	79,425,673.044	82,973,908.619	86,680,985.364	90,554,024.590
(=)Total costos y gastos variables	208,075,781.785	224,329,236.236	232,513,363.029	241,004,622.466	249,814,878.618
(=) Margen de contribucion	1,508,943,918.215	1,627,373,489.032	1,764,436,924.009	1,912,586,445.087	2,072,703,872.274
- Depreciaciones y Amortizaciones	5,878,888.889	5,887,848.889	5,897,095.609	5,906,638.224	5,916,486.203
(-) Costos fijos	140,670,338.540	145,207,702.367	149,854,593.714	154,650,185.583	159,599,236.392
(-) Gastos fijos	179,797,702.667	186,852,542.620	194,191,696.558	201,826,897.688	209,770,373.261
(=) Utilidad operacional	1,182,596,988.119	1,289,425,395.156	1,414,493,538.129	1,550,202,723.593	1,697,417,776.418
(-) Gastos financieros	46,363,174.989	35,592,822.224	26,536,034.787	16,827,299.616	8,325,548.763
Utilidad Antes de Impuestos	1,136,233,813.130	1,253,832,572.931	1,387,957,503.341	1,533,375,423.977	1,689,092,227.655
-Impuestos	386,319,496.464	426,303,074.797	471,905,551.136	521,347,644.152	574,291,357.403
Utilidad Neta	749,914,316.666	827,529,498.135	916,051,952.205	1,012,027,779.825	1,114,800,870.253

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

	Año 0	2008	2009	2010	2011	2012
Inversión Inicial del proyecto	557,480,321					
Utilidad antes de impuestos e intereses		1,089,870,638	1,218,239,751	1,361,421,469	1,516,548,124	1,680,766,679
-Impuestos aplicados		386,319,496	426,303,075	471,905,551	521,347,644	574,291,357
=UODI		703,551,142	791,936,676	889,515,917	995,200,480	1,106,475,321
+Depreciaciones y Amortizaciones		5,878,889	67,475,627	69,634,847	71,863,162	74,162,783
Flujo de caja bruto		709,430,031	859,412,303	959,150,764	1,067,063,642	1,180,638,104
-Inversión en KTNO		185,030,620	22,143,032	23,892,788	25,780,248	27,816,232
-Reposicion de Activos fijos						
Flujo de Caja Libre del Proyecto		524,399,411	837,269,271	935,257,976	1,041,283,394	1,152,821,873
Valor de continuidad						10,093,251,648
F.C.L. NETO	-557,480,321	524,399,411	837,269,271	935,257,976	1,041,283,394	11,246,073,521
Costo de Capital promedio ponderado		11.97%	11.49%	10.80%	10.17%	13.28%
Factor de descuento		1.1197	1.2483	1.3832	1.5238	1.7262
Vr de los FCL en el periodo inicial	-557,480,321	468,343,710	670,704,151	676,153,629	683,325,340	667,836,691
TIR		147.8%				
Valor presente de los flujos de caja libre		3,166,363,522				
(Mas) Valor presente del valor de continuidad		5,847,081,793				
(Menos) Inversión Inicial		-557,480,321				
(=)Valor Presente Neto		8,455,964,994				
INVERSION NETA		179,151,731				
RAN		126.202%				
TASA DE REINVERSION		25.464%				
G		32.136%				

FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA

	Año 0	2008	2009	2010	2011	2012
Inversión Inicial del inversionista	443,480,321					
=Flujo de Caja Libre del Proyecto		524,399,410.5	837,269,270.9	935,257,976.5	1,041,283,393.8	1,152,821,873.0
-Abono a intereses despues de impuestos		30,599,695.5	23,491,262.7	17,513,783.0	11,106,017.7	5,494,862.2
-Abono a capital		44,050,522.6	44,050,522.6	44,050,522.6	44,050,522.6	44,050,522.6
=Flujo de caja libre del inversionista		449,749,192.5	769,727,485.7	873,693,671.0	986,126,853.5	1,103,276,488.2
+Valor de continuidad						10,087,090,568
=F.C.L. NETO DEL INVERSIONISTA	-443,480,321	449,749,192	769,727,486	873,693,671	986,126,853	11,190,367,056
Costo de Capital del inversionista		4.35%	11.21%	10.64%	10.10%	13.29%
Factor de descuento		1.0435	1.1605	1.2839	1.4136	1.6014
Vr de los FCL en el periodo inicial		431005204.64	663,291,515.5	680,487,706.1	697,607,444.8	688,939,481.5
TIR		162.11%				
Valor presente de los flujos de caja libre		3,161,331,353				
(Mas) Valor presente del valor de continuidad		6,298,869,794				
(Menos) Inversion Inicial		-443,480,321				
Valor Presente Neto		9,016,720,825				

**García & Londoño Ltda
ESTADO DE UTILIDADES RETENIDAS**

	2008	2009	2010	2011	2012
Utilidades al inicio del año	-	59,934,338	67,797,334	67,841,752	67,886,169
Más: Utilidades del Presente Ejercicio	59,934,338	67,797,334	67,841,752	67,886,169	67,930,587
= Utilidades disponibles para reparto	59,934,338	127,731,672	135,639,086	135,727,921	135,816,756
(-) Reservas Legal	5,993,434	6,779,733	6,784,175	6,788,617	6,793,059
(-) Dividendos decretados	17,980,301	20,339,200	20,352,526	20,365,851	20,379,176
Total Utilidades Retenidas	35,960,603	100,612,738	108,502,385	108,573,453	108,644,521

(cifras en millones de pesos)
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Efectivo generado por la operación						
Año 0	2008	2009	2010	2011	2012	
Recaudo de Cartera	1,517,201,532	1,433,010,974	1,779,823,026	1,919,432,344	2,069,992,617	
Menos:						
Pagos a proveedores	133,957,120	140,071,708	144,564,370	149,190,668	153,965,008	
Gastos variables	76,029,463	79,425,673	82,973,909	86,680,985	90,554,025	
Costos fijos	140,670,339	145,207,702	149,854,594	154,660,186	159,599,236	
Gastos fijos	179,517,703	186,563,583	193,893,490	201,519,148	209,452,776	
Pago de Impuestos	-	-	-	-	-	
Total egresos operativos	530,174,624	551,268,666	571,286,362	592,040,987	613,571,045	
TOTAL EGO	987,026,908	881,742,308	1,208,536,664	1,327,391,357	1,456,421,572	

MAS: EFECTIVO QUE PROVEERAN LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACION						
Año 0	2008	2009	2010	2011	2012	
Aportes de socios	114,000,000	-	17,980,301	20,339,200	20,352,526	20,365,851
menos pago de dividendos	-	-	-	-	-	-
Más: Préstamos bancarios	443,480,321	-	-	-	-	-
Menos: abono a prestamo	-	44,050,523	44,050,523	44,050,523	44,050,523	44,050,523
Menos: intereses	-	46,363,175	35,592,822	26,536,035	16,827,300	8,325,549
Total efectivo de la financiacion	557,480,321	-90,413,698	-97,623,646	-90,925,758	-81,230,348	-72,741,922

MENOS: EFECTIVO QUE DEMANDARAN LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN						
Año 0	2008	2009	2010	2011	2012	
Compra de Activos fijos	-	-	-	-	-	-
Estudio de factibilidad	-	-	-	-	-	-
Total efectivo destinado a inversión	-	-	-	-	-	-
AUMENTO DEL EFECTIVO	557,480,321	896,613,211	784,118,662	1,117,610,906	1,246,161,009	1,383,679,650
Más: efectivo inicial	-	557,480,321	1,454,093,532	2,238,212,194	3,355,823,100	4,601,984,109
Efectivo final	557,480,321	1,454,093,532	2,238,212,194	3,355,823,100	4,601,984,109	5,985,663,759

ESTADO DE BALANCE GENERAL						
Año 0	2008	2009	2010	2011	2012	
ACTIVOS						
Efectivo	557,480,321	1,454,093,532	2,238,212,194	3,355,823,100	4,601,984,109	5,985,663,759
Cuentas por cobrar	-	286,169,950	308,617,121	332,825,048	358,931,845	387,086,458
Inventario(medicamentos e insumos)	-	8,624,020	8,928,159	9,243,298	9,569,847	9,908,229
Gasto preoperativo	0	0	0	0	0	0
Activos fijos	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
Menos depreciación acumulada	-	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS	565,480,321	1,756,887,502	2,563,757,474	3,705,891,446	4,978,485,801	6,390,658,447
PASIVOS						
Proveedores	-	17,248,040	17,856,318	18,486,597	19,139,694	19,816,459
Préstamos Bancarios	451,480,321	176,202,090	132,151,568	88,101,045	44,050,523	0
Impuestos por pagar	-	386,319,496	426,303,075	471,905,551	521,347,644	574,291,357
dividendos por pagar	-	17,980,301	20,339,200	20,352,526	20,365,851	20,379,176
TOTAL PASIVOS	451,480,321	597,749,928	596,650,161	598,845,719	604,903,711	614,486,992
PATRIMONIO						
Capital	114,000,000	114,000,000	114,000,000	114,000,000	114,000,000	114,000,000
Reservas	-	5,993,434	12,773,167	19,557,342	26,345,959	33,139,018
Utilidades	-	1,003,183,537	1,739,721,407	2,864,986,000	4,124,662,677	5,520,387,916
Utilidades Retenidas	-	35,960,603	100,612,738	108,502,385	108,573,453	108,644,521
TOTAL PATRIMONIO	114,000,000	1,159,137,574	1,967,107,313	3,107,045,728	4,373,582,089	5,776,171,455
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	565,480,321	1,756,887,502	2,563,757,474	3,705,891,446	4,978,485,801	6,390,658,447

ANALISIS DE ENDEUDAMIENTO

	2008	2009	2010	2011	2012
Utilidad neta	749,914,316.67	827,529,498.13	916,051,952.21	1,012,027,779.82	1,114,800,870.25
(+) Depreciaciones y amortizaciones	67,466,666.67	69,625,600.00	71,853,619.20	74,152,935.01	76,525,828.93
(+) Gastos financieros	46,363,174.99	35,592,822.22	26,536,034.79	16,827,299.62	8,325,548.76
(=) Flujo de caja bruto	863,744,158.32	932,747,920.36	1,014,441,606.19	1,103,008,014.46	1,199,652,247.95
(-) Inversión en capital de trabajo	185,030,620.03	22,143,031.70	23,892,787.66	25,780,248.27	27,816,231.53
(-) Inversión en Activos fijos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) Flujo de caja libre	678,713,538.29	910,604,888.66	990,548,818.53	1,077,227,766.18	1,171,836,016.42
(-) Abono a intereses	84,483,001.10	72,696,223.27	64,252,573.03	53,237,216.77	45,170,020.96
(-) Abono a capital	44,050,522.56	44,050,522.56	44,050,522.56	44,050,522.56	44,050,522.56
(-) Pago de utilidades	0.00	17,980,301.37	20,339,200.23	20,352,525.51	20,365,850.79
(=) F.C.L. para inversiones Estratégicas	550,180,014.64	775,877,841.47	861,906,522.72	959,587,501.34	1,062,249,622.12
Porcentaje de reparto de utilidades		103.46%	104.15%	104.75%	104.96%

ANALISIS DE RENTABILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS

	2008	2009	2010	2011	2012
Pasivo financiero	399,429,798	355,379,276	311,328,753	267,278,231	223,227,708
Patrimonio	1,159,137,574	1,967,107,313	3,107,045,728	4,373,582,089	5,776,171,455
Total Activos Financiados	\$ 1,558,567,372	\$ 2,322,486,588	\$ 3,418,374,481	\$ 4,640,860,320	\$ 5,999,399,163
Apalancamiento financiero	34.46%	18.07%	10.02%	6.11%	3.86%
UAll	\$ 1,089,870,638	\$ 1,218,239,751	\$ 1,361,421,469	\$ 1,516,548,124	\$ 1,680,766,679
UODI	\$ -	\$ 791,855,838	\$ 884,923,955	\$ 985,756,281	\$ 1,092,498,341
RAN	0%	50.81%	38.10%	28.84%	23.54%
Costo de la deuda		19.05%	18.20%	18.08%	17.10%
Costo de la deuda despues de Imp		19.05%	18.20%	18.08%	17.10%
CONTRIBUCION FINANCIERA		10.94%	3.60%	1.08%	0.39%
U.NETA/PATRIMONIO		64.70%	42.07%	29.48%	23.14%

INGRESOS COSTOS Y GASTOS

	2008	2009	2010	2011	2012
No Extractores					
Precio Extractor	165,000	172,425	180,184	188,292	196,766
Ventas Totales	1,717,019,700	1,851,702,725	1,996,950,287	2,153,591,068	2,322,518,751
Ventas Totales	1,717,019,700.00	1,851,702,725.27	1,996,950,287.04	2,153,591,067.55	2,322,518,750.89

Costos y Gastos	2008	2009	2010	2011	2012
Costo variable de ventas	627	621	616	610	604
Número de Extractores	165,000	172,425	180,184	188,292	196,766
Costo variable total	103,488,239	107,137,910	110,919,581	114,838,163	118,898,751
Inventario final	8,624,020	8,928,159	9,243,298	9,569,847	9,908,229
Costos fijos	140,670,339	145,207,702	149,854,594	154,650,186	159,599,236
Costos fijos y costos variables	244,158,578	252,345,612	260,774,175	269,488,349	278,497,988
Gastos de Operación variable	461	461	460	460	460
Gastos de Operación variable total	76,029,463	79,425,673	82,973,909	86,680,985	90,554,025
Gastos de Operación fijo	14,959,809	15,630,008	16,275,527	16,845,171	17,367,371
Gastos de Operación total	90,989,272	95,055,681	99,249,436	103,526,156	107,921,396

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

Valor Activos	2008	2009	2010	2011	2012
Costos Preoperativos		-66,666,667	-133,333,333	-200,000,000	-200,000,000
Amortización de preoperativos	66,666,667	66,666,667	66,666,667		
Costos preoperativos neto	-66,666,667	-133,333,333	-200,000,000	-200,000,000	-200,000,000
Maquinaria y Equipo	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
Gasto depreciación anual	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000
Depreciación Acumulada	800,000	1,600,000	2,400,000	3,200,000	4,000,000
Maquinaria y Equipo Neto	7,200,000	6,400,000	5,600,000	4,800,000	4,000,000

Resumen Costos y Gastos

	2008	2009	2010	2011	2012
Costo Total	244,158,578	252,345,612	260,774,175	269,488,349	278,497,988
Gastos de operación	90,989,272	95,055,681	99,249,436	103,526,156	107,921,396
Costos y gastos en efectivo	335,147,850	347,401,293	360,023,611	373,014,505	386,419,383
Depreciaciones y Amortizaciones	67,466,667	67,466,667	67,466,667	800,000	800,000
Costos y gastos total	402,614,516	414,867,960	427,490,278	373,814,505	387,219,383

INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO Y REPOSICION DE ACTIVOS FIJOS

	2008	2009	2010	2011	2012
Inventario	8,624,020	8,928,159	9,243,298	9,569,847	9,908,229
(+) Cuentas x Cobrar	286,169,950	308,617,121	332,825,048	358,931,845	387,086,458
(=) Capital de Trabajo Operativo	294,793,970	317,545,280	342,068,346	368,501,692	396,994,688
(-) Cuentas x Pagar a proveedores	17,248,040	17,856,318	18,486,597	19,139,694	19,816,459
(=) Capital de Trabajo Neto Operativo	277,545,930	299,688,962	323,581,749	349,361,998	377,178,229
Inversión neta en Capital de Trabajo	92,515,310	185,030,620	22,143,032	25,780,248	27,816,232
Recaudos de cartera	1,430,849,750	1,829,255,554	1,972,742,360	2,127,484,271	2,294,364,137
Pagos a proveedores	86,240,200	106,529,631	110,289,303	114,185,066	118,221,987
Reposicion de activos fijos	838,800	835,840	833,040	828,000	824,800

CALCULO DEL COSTO DE CAPITAL PROMEDIO PONDERADO

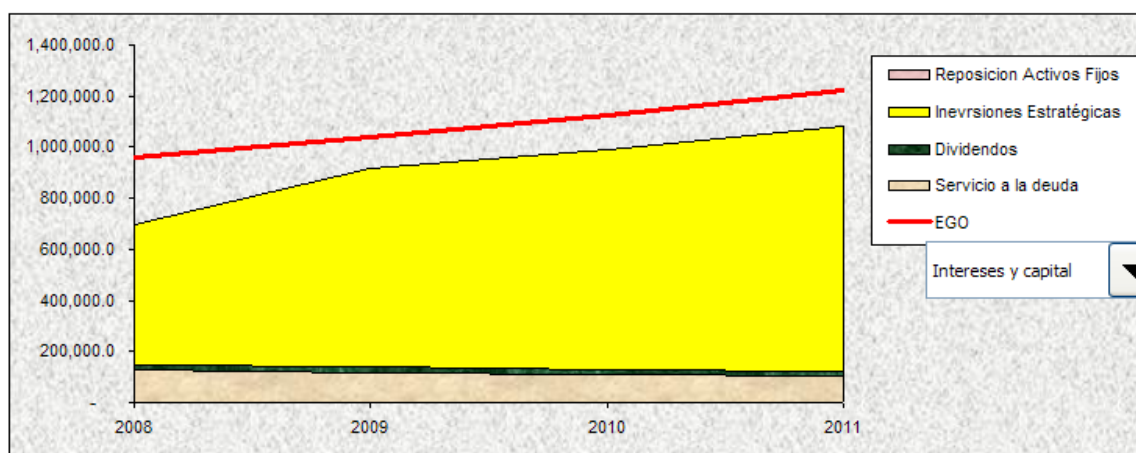
	2008	2009	2010	2011	2012
Prima de Riesgo país (En dolares)	3.60%	3.60%	3.60%	3.60%	3.60%
Retorno Treasury Bonds 30 años (en Dolares) KL	5.43%	5.37%	5.30%	5.27%	5.27%
Prima por riesgo de mercado (Rm)	4.50%	4.50%	4.50%	4.50%	4.50%
Beta	0.573	0.573	0.573	0.573	0.573
Apalancamiento Financiero	-389.57%	-211.44%	-110.54%	-45.49%	
Beta Apalancado	(0.90027)	(0.22664)	0.15497	0.40097	0.57300
Ke en Dolares	4.98%	7.95%	9.60%	10.67%	11.45%
Ke en Pesos Nominales	4.35%	11.21%	10.64%	10.10%	13.29%
DTF (E.A.)	7.05%	6.20%	6.08%	5.10%	4.90%
tasa de financiancion (DTF mas 14)	21.05%	20.20%	20.08%	19.10%	18.90%
Kd despues de impuestos	13.89%	13.33%	13.25%	12.61%	12.47%
Pasivo Financiero	451,480,321	176,202,090	132,151,568	88,101,045	44,050,523
Patrimonio	114,000,000	1,159,137,574	1,967,107,313	3,107,045,728	4,373,582,089
Total Activos financiados	565,480,321	1,335,339,664	2,099,258,880	3,195,146,773	4,417,632,612
WACC en términos corrientes	11.97%	11.49%	10.80%	10.17%	13.28%

Análisis del Movimiento de Recursos

	2008	2009	2010	2011	2012
UTILIDAD NETA	749,914.3	827,529.5	916,052.0	1,012,027.8	1,114,800.9
- Efecto ajustes por inflación	-	-	-	-	-
+ Depreciaciones y Amortizaciones	67,466.7	69,625.6	71,853.6	74,152.9	76,525.8
= GIF, generacion interna de fondos	817,381.0	897,155.1	987,905.6	1,086,180.7	1,191,326.7
+ Intereses	93,123.9	83,432.8	73,741.7	64,050.6	58,452.0
= FLUJO DE CAJA BRUTO	910,504.9	980,587.9	1,061,647.3	1,150,231.3	1,249,778.7
- Incremento KTNO	-	22,143.0	23,892.8	25,780.2	27,816.2
= Efectivo Generado por la Operación (EGO)	-	958,444.9	1,037,754.5	1,124,451.0	1,221,962.4

Análisis del Destino del EGO

	2008	2009	2010	2011
EGO	958,444.9	1,037,754.5	1,124,451.0	1,221,962.4
Servicio a la deuda	127,483.3	117,792.2	108,101.1	102,502.5
Dividendos	17,980.3	20,339.2	20,352.5	20,365.9
Ineovrsiones Estratégicas	550,180.0	775,877.8	861,906.5	959,587.5
Reposicion Activos Fijos	-	-	-	-



Intereses
Intereses y capital

2

CALCULO DE LA INVERSION EN KTNO

	2008	2009	2010	2011	2012
Cartera	286,170.0	308,617.1	332,825.0	358,931.8	387,086.5
Inventarios	8,624.0	8,928.2	9,243.3	9,569.8	9,908.2
KTO Capital de trabajo Operativo	294,794.0	317,545.3	342,068.3	368,501.7	396,994.7
Proveedores solo coemrciales	17,248.0	17,856.3	18,486.6	19,139.7	19,816.5
KTNO	277,545.9	299,689.0	323,581.7	349,362.0	377,178.2
INVERSION EN KTNO	-	22,143.0	23,892.8	25,780.2	27,816.2

CALCULO DEL SERVICIO A LA DEUDA

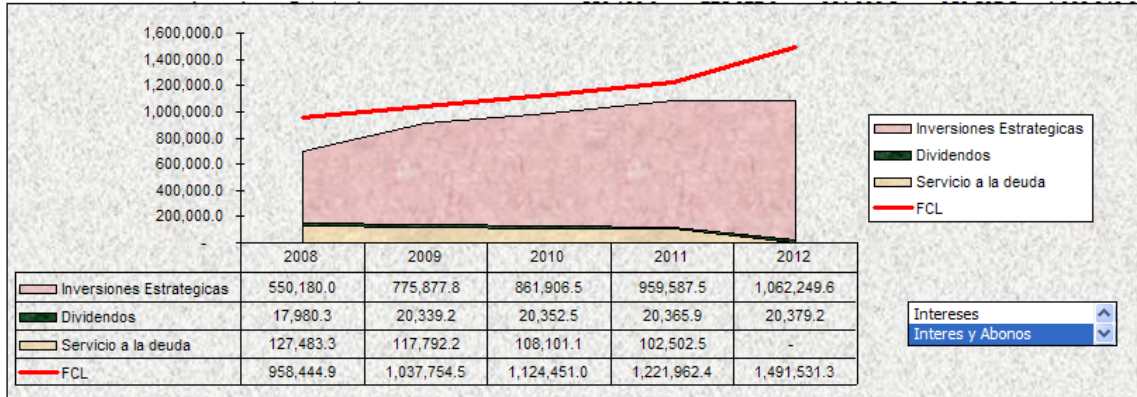
Obligacion financiera C.P.	-	-	-	-	-
Obligacion financiera L.P.	176,202.1	132,151.6	88,101.0	44,050.5	-
TOTAL PASIVO FINANCIERO	176,202.1	132,151.6	88,101.0	44,050.5	-
VARIACION PASIVO FINANCIERO	-	-44,050.5	-44,050.5	-44,050.5	-44,050.5
PAGO DE DEUDA	-	44,050.5	44,050.5	44,050.5	44,050.5
PAGO DE INTERESES	-	83,432.8	73,741.7	64,050.6	58,452.0
SERVICIO A LA DEUDA	-	127,483.3	117,792.2	108,101.1	102,502.5

Análisis del Movimiento de Recursos

	2008	2009	2010	2011	2012	
UTILIDAD NETA	749,914.3	827,529.5	916,052.0	1,012,027.8	1,114,800.9	1,114,353.0
- Efecto ajustes por inflación	-	-	-	-	-	-
+ Depreciaciones y Amortizaciones	67,466.7	69,625.6	71,853.6	74,152.9	76,525.8	-
= GIF	817,381.0	897,155.1	987,905.6	1,086,180.7	1,191,326.7	1,114,353.0
+ Intereses	93,123.9	83,432.8	73,741.7	64,050.6	58,452.0	-
= FLUJO DE CAJA BRUTO	910,504.9	980,587.9	1,061,647.3	1,150,231.3	1,249,778.7	1,114,353.0
- Incremento KTNO	-	22,143.0	23,892.8	25,780.2	27,816.2	(377,178.2)
= Efectivo Generado por la Operación (EGO)	910,504.9	958,444.9	1,037,754.5	1,124,451.0	1,221,962.4	1,491,531.3
- Reposición de Activos Fijos	-	-	-	-	-	-
= Flujo de Caja Libre	-	958,444.9	1,037,754.5	1,124,451.0	1,221,962.4	1,491,531.3

Análisis del Destino del F.C.L.

	2008	2009	2010	2011	2012
FCL	958,444.9	1,037,754.5	1,124,451.0	1,221,962.4	1,491,531.3
Servicio a la deuda	127,483.3	117,792.2	108,101.1	102,502.5	-
Dividendos	17,980.3	20,339.2	20,352.5	20,365.9	20,379.2

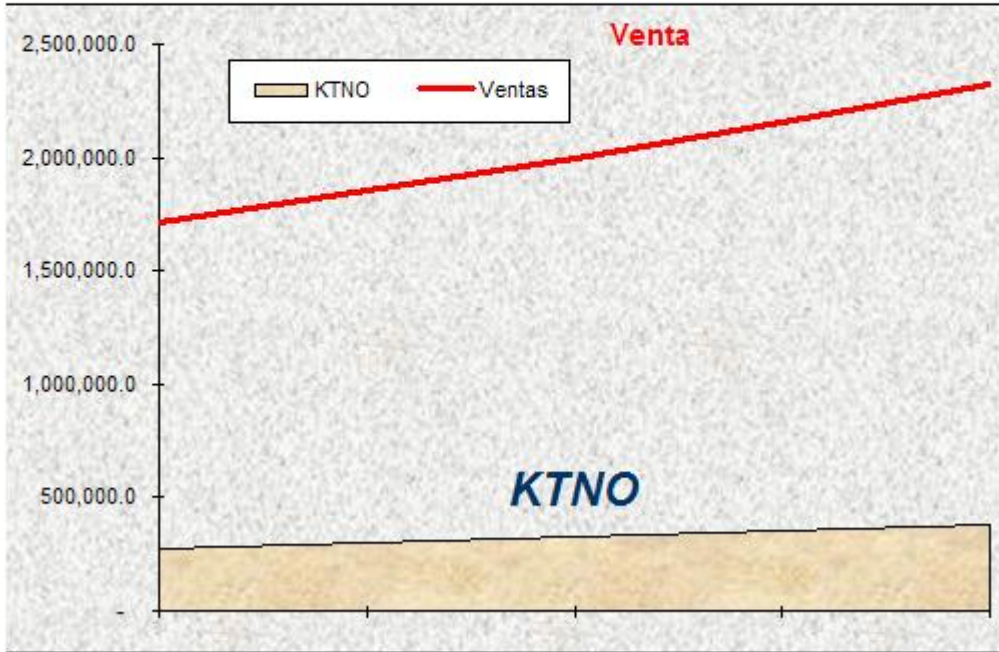


Indicadores Financieros

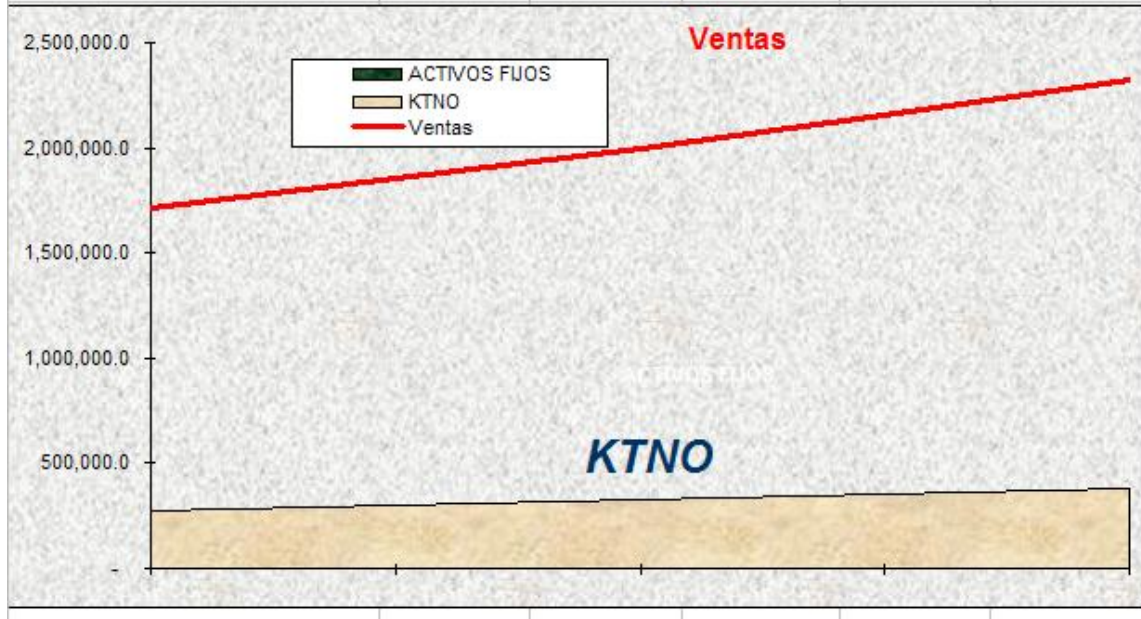
	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS	1,717,020	1,851,703	1,996,950	2,153,591	2,322,519
KTNO	277,545.9	299,689.0	323,581.7	349,362.0	377,178.2
Variación del KTNO		22,143.03	23,892.79	25,780.25	27,816.23
EBITDA	1,576,410.58	1,696,999.09	1,836,290.54	1,986,739.38	2,149,229.70
Margen EBITDA (EBITDA/VENTAS)	91.81%	91.65%	91.95%	92.25%	92.54%
Promedio margen EBITDA				91.92%	
$\frac{KTNO}{VENTAS}$	16.16%	16.18%	16.20%	16.22%	16.24%
Productividad del Capital de trabajo Neto Operativo				16.19%	
Promedio PKT				75.72%	
Deficit de caja					
Palanca de crecimiento $\frac{MargenEBITDA}{PKT}$	5.68	5.66	5.67	5.69	5.70
Promedio de la PDC				5.68	
EGO	0	958444.861	1037754.463	1124451.031	1221962.425
EGO / VTAS		51.76%	51.97%	52.21%	52.61%
Promedio EGO / VTAS				51.98%	
UODI					
UODI / VENTAS					
Activos financiados	1,159,313,775.73	1,967,239,464.39	3,107,133,828.89	4,373,626,139.89	5,776,171,455.04
Pasivo Financiero total	176,202.09	132,151.57	88,101.05	44,050.52	-
Patrimonio	1,159,137,573.64	1,967,107,312.83	3,107,045,727.84	4,373,582,089.37	5,776,171,455.04
Indice de endeudamiento	0.02%	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%
Rotación Activos Netos de Operación(A $\frac{A.N.O.}{VENTAS}$)	675.2	1,062.4	1,555.9	2,030.9	2,487.0

Análisis Productividad del Capital de Trabajo

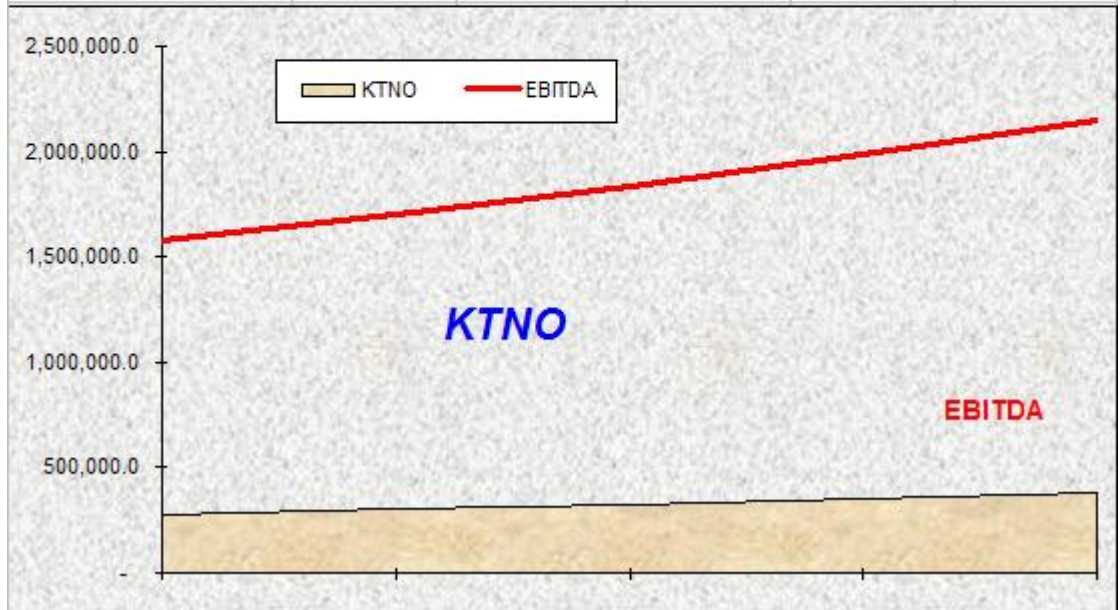
Ventas	1,717,019.7	1,851,702.7	1,996,950.3	2,153,591.1	2,322,518.8
KTNO	277,545.9	299,689.0	323,581.7	349,362.0	377,178.2
KTNO/VENTAS	16.2%	16.2%	16.2%	16.2%	16.2%



Análisis Productividad del Capital de Trabajo					
Ventas	1,717,019.7	1,851,702.7	1,996,950.3	2,153,591.1	2,322,518.8
KTNO	277,545.9	299,689.0	323,581.7	349,362.0	377,178.2
ACTIVOS FIJOS	-	0.4	0.5	0.6	1.8
KTNO + ACTIVO FIJO/VENTAS	16%	16%	16%	16%	16%



Análisis Productividad del Capital de Trabajo					
EBITDA	1,576,410.6	1,696,999.1	1,836,290.5	1,986,739.4	2,149,229.7
KTNO	277,545.9	299,689.0	323,581.7	349,362.0	377,178.2
KTNO/EBITDA	18%	18%	18%	18%	18%
EBITDA/KTNO	567.98%	566.25%	567.49%	568.68%	569.82%



18. CONCLUSIONES.

- Introducimos un producto novedoso que resuelve definitivamente un necesidad no solucionada efectivamente.
- La Innovación de un producto para el baño no conocido en Colombia, para penetrar en los estratos 4,5 y 6, generará un mejor nivel de vida.
- Efectuado el análisis financiero y la viabilidad del negocio, se observa en la proyección de los próximo 5 años, que el proyecto es decididamente atractivo para inversionistas ya que muestra una TIR mucho mayor a nuestro WACC. Generando valor a los accionistas.
- Buscar viabilidad en la venta del 70% del proyecto, debido a que es atractivo pero no se cuenta con los recursos suficientes que nos permita posicionarnos en el mercado.
- Analizando los dos escenarios donde podemos comparar la producción adquiriendo moldes en Colombia o importándolos de Portugal; vemos que con la última opción tenemos mayor calidad y garantizamos.
- La venta del mayor numero de extractores que nos permita posteriormente, ofrecer el mantenimiento de los filtros de olor y ambientador.
- Participar de nuestro proyecto a personas inversionistas que nos permita financiarlo en su primera etapa.
- Realizar los estudios necesarios, con el propósito de participar en proceso de asignación de recursos en Banco de Segundo Piso.

BIBLIOGRAFÍA

RIGGS, L. (1998). Sistemas de Producción. Planeación, Análisis y Control. Limusa Noriega Editores. Colombia

BACA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Editorial Mc Graw Hill. Tercera Edición. México. 1995.

ANAYA, Hector Ortiz. Análisis Financiero Aplicado. Universidad Externado de Colombia. 1996

MENDEZ, Carlos E. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas. Editorial MAC GRAW HILL. Bogotá 1996.

Oriol Amat, Análisis Económico Financiero, 16 Edición en Abril 1997.

SAPAG, Chain. Preparación y Evaluación de Proyectos cuarta edición 2003.