



**UNCUYO**  
UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE CUYO

**FCE**  
FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONÓMICAS

Carrera: Licenciatura en Economía

# **ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE LA INTRODUCCIÓN DE UNA NUEVA LÍNEA DE NEGOCIOS**

POR

**Sebastián Barón**

Profesor Tutor

**Lorenzo Nieva**

M e n d o z a - 2019

## **RESÚMEN**

El tema de investigación es el análisis de rentabilidad de la introducción de una nueva línea de trabajo. Este análisis se realizó en una empresa chilena que actualmente se dedica a la distribución de productos de entretenimiento en el retail. El objetivo de este análisis, es determinar la posibilidad económica y financiera del proyecto. Para poder cumplir con dicho objetivo se va a determinar el valor de los indicadores de relevantes para dicho análisis (VAN, TIR y PRI). La metodología de la investigación utilizada está basada en el análisis de los costos e ingresos necesarios para la implementación de la nueva línea de negocio en la distribución de la empresa. Luego de obtener los montos de gastos necesarios para la implementación del proyecto, inversión, ventas e impuestos; se procede a armar el flujo de fondos para poder obtener los valores de los indicadores. El tiempo de ejecución del proyecto en análisis es de 2 años. El resultado de los tres indicadores antes mencionados son buenos. Luego del análisis podemos concluir que es viable el proyecto dado que genera un valor actual neto de USD 71.006 y tiene una tasa interna de retorno del 4,36% mensual, la cual es muy superior a la tasa de descuento (0,247% mensual). Sumado a esto tenemos que considerar que en el período número 20 del proyecto se recupera el total de la inversión realizada lo cual es otro indicador que refleja la viabilidad del proyecto.

Palabras claves: Licencias Infantiles, libros colorear, set de actividades, retail.

## INDICE

INTRODUCCIÓN.....	4
CAPÍTULO I: CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO .....	6
1. OBJETIVO DEL ANÁLISIS .....	6
2. METODOLOGÍA.....	6
3. TIEMPO DE EJECUCIÓN .....	7
4. INDICADORES DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO.....	8
CAPITULO II: COSTOS ASOCIADOS AL PROYECTO .....	9
1. INVERSIÓN EN EQUIPOS E INSTALACIONES .....	9
2. COSTO DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN.....	11
a. Costos indirectos .....	11
b. Costos Directos.....	12
3. INVERSIÓN EN CONTRATOS DE LICENCIAS .....	15
4. GASTOS EN COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS.....	17
CAPITULO III: IDENTIFICACIÓN Y VALUACIÓN DE BENEFICIOS EXPLÍCITOS .....	19
1. VENTAS DE LIBROS Y SET DE ACTIVIDADES.....	19
CAPITULO IV: IMPUESTOS .....	23
1. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA).....	23
2. IMPUESTO A LA RENTA DE PRIMERA CATEGORÍA .....	25
CAPITULO V: FLUJO DE FONDOS .....	27
CAPITULO VI: RENTABILIDAD DEL PROYECTO .....	30
1. VALOR ACTUAL NETO (VAN): .....	30
2. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR): .....	31
3. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI) .....	32
BIBLIOGRAFÍA.....	35
ANEXO: FLUJO DE FONDOS .....	36

## INTRODUCCIÓN

El análisis se va a realizar sobre una empresa familiar dedicada a la distribución de productos (impulsivos en su gran mayoría) en todo el territorio de Chile, su gran fuerte es la distribución en el retail, supermercados principalmente. Es una compañía que está ubicada en Santiago de Chile, ésta misma también tiene sede en Argentina, Perú y Uruguay. En el caso puntual del análisis nos vamos a centrar en la sede que opera en el país de Chile.

La empresa comenzó a operar hace aproximadamente 20 años. En sus inicios comenzó con la venta de productos de cuidado personal, como son los alicates, limas para uñas, alfileres, colines, etc. Después de unos 10 años en el rubro de cuidado personal se introdujo en el mercado de la música y las películas (CD's y DVD's), negocio que originó un gran crecimiento y desarrollo a lo largo de todo el país. Hace aproximadamente 5 años esta categoría comenzó a descender debido a las nuevas tecnologías que empezaron a surgir en el mercado como Spotify en el caso de la música y Netflix en el caso de las películas. En el 2016 la empresa decidió terminar definitivamente con esta unidad de negocio, dado que había llegado a un volumen de venta muy bajo y dejó de ser rentable para la misma.

Actualmente cuenta con 3 unidades de negocios. La primera es la distribución de libros adultos. La segunda son todos los artículos de perfumería en licencias infantiles como Disney (Mickey, Minnie, Frozen, Cars, etc.), Mattel (Barbie, Hot Wheels, etc.), Hasbro (My Little Pony), LOL, Universal Studios (Minions, Trolls, Pets, etc.), Peppa Pig, etc, en esta categoría se encuentran productos como los cepillos, peines, set de belleza, Neceser, Joyas, etc. La tercera, es la categoría de electrónica, la cual consiste en productos tales como auriculares, soportes para TV, controles remotos, accesorios de computación, antenas de TV, etc.

Luego de un extenso período de crecimiento del retail en Chile, conocido como el súper ciclo del consumo, el sector del comercio entró en una desaceleración a partir del 2014 hasta el 2016, el cual afectó el empleo, los ingresos de las familias y las expectativas de consumo. En los últimos tres años comenzó una recuperación de la economía muy lenta y la realidad que muy poco se ve trasladado al consumo.

Dada la crisis y la caída del formato principal de facturación de la empresa, CD's y DVD's, esto produjo una gran baja en la facturación de la compañía. Como consecuencia de esta baja, se busca ver la viabilidad económica y financiera de implementar una nueva línea de negocio para recuperar parte de la caída en la facturación. La línea que se desea sumar son los libros y set de actividades infantiles con Licencias.

Para analizar dicho proyecto se investigó primero en las licencias disponibles del en el mercado para desarrollo de los productos y sus costos. Luego se cotizaron los productos tanto en las distintas fábricas y cuál era su potencial venta a lo largo de dos años. Para poder llevarlo a cabo es necesaria la compra de insumos como celulares, maquinaria y adaptación del depósito para poder sumar esta nueva línea a la operación actual de la empresa. Sumado a eso hay que hacer contrataciones de personal y varios otros gastos que se desarrollarán en el trabajo.

El trabajo de investigación está estructurado de la siguiente forma.

En el capítulo I se realiza una identificación del proyecto a evaluar, caracterizando las variables que se tienen en cuenta y definiendo el criterio que se seguirá para definir la viabilidad del proyecto. El capítulo II realiza un detalle de todos los costos asociados al proyecto, los cuales consisten en inversión en equipos, costos de producción, costos de distribución, inversión en los contratos de licencias para el desarrollo de los productos y los gastos en comercialización. Luego se proyectan e identifican las ventas para el período de dos años, tiempo que durará el proyecto, junto con las condiciones de ventas de los clientes (descuento, precios de venta, etc). En el capítulo IV se detallan los impuestos a tener en cuenta para el análisis con su respectiva influencia en dicha evaluación. Luego se detalla el flujo de fondos, el cual es clave para la determinación de los indicadores. En el siguiente capítulo se analizan los indicadores que determinan la rentabilidad y viabilidad del proyecto. Finalmente se detalla la conclusión luego de todos los análisis y estudios realizados.

## CAPÍTULO I: CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO

### 1. OBJETIVO DEL ANÁLISIS

El objetivo general de este análisis, es determinar la posibilidad económica y financiera del proyecto. Dicho proyecto consiste en implementar una nueva línea de negocio a la distribución que actualmente tiene la empresa. Esta nueva línea es la categoría de libros y set de actividades infantiles con licencias. Es una línea bastante completa desde lo editorial dado que comprende desde libros para colorear hasta set de actividades con adicionales como lápices de colores, masas, sacapuntas, regla, etc.

Los objetivos específicos de dicho análisis son: fortalecer a la compañía como uno de los principales proveedores del sector de non food del retail, determinar el valor de indicadores relevantes para dicho análisis (VAN, TIR y PRI) y acercar a las familias una opción de un regalo económico para los niños el cual motiva el desarrollo de la motricidad de éstos.

### 2. METODOLOGÍA

Se trata de un estudio mixto que combina aspectos cualitativos y cuantitativos.

Se realizan entrevistas semiestructuradas con profesionales y empleados de la empresa en estudio. También se realizaron entrevistas con los potenciales clientes (cadenas de supermercado) y con los ejecutivos de cuenta de los estudios de licencias.

A los efectos de determinar el costo de oportunidad de utilizar del dinero se evaluaron las opciones y se determinó que la mejor alternativa es un plazo fijo en dólares en el banco Santander.

Para analizar los costos e ingresos necesarios para la implementación de la nueva línea de negocio en la distribución de la empresa, los componentes a tener en cuenta son los siguientes:

- Inversión en equipos e instalaciones
- Inversión en contratos de licencias
- Costos de producción y distribución

- Gastos en comercialización y ventas
- Ingresos por la venta de los productos
- Impuesto al Valor Agregado
- Impuesto a las ganancias

La información contenida en el flujo de fondos conformados se resumirá en indicadores de rentabilidad, los cuales permitirán concluir respecto de la conveniencia de llevar el siguiente proyecto. Es necesario aclarar que para obtener dichos indicadores.

El análisis se va a desarrollar en la unidad de medida dólares (USD), por lo cual no va a haber inflación.

### **3. TIEMPO DE EJECUCIÓN**

“Los proyectos normalmente pasan, a lo largo de su vida, por una serie de fases y etapas. En ellas se transforman las ideas de inversión en inversiones concretas que luego permiten producir bienes o servicios. Por supuesto, muchos proyectos se quedan en el camino, es decir que su ejecución se posterga o incluso nunca llegan a ejecutarse” (Coloma Ferrá y Claudia Botteon, 2007).

Un proyecto consta y atraviesa por tres fases. Estas fases son la pre inversión, inversión y operación.

Dados los ciclos del proyecto que estamos evaluando vamos a tomar un lapso de 2 años para ver la viabilidad del mismo. Se decidió evaluar un período pequeño dado que es un mercado muy dinámico y hay que evaluar ser rentables y financieramente viables en un período corto de tiempo antes de que cambien las condiciones del mercado. Nos referimos al mercado dinámico tanto en el caso del retail, el cual fluctúa muy rápido, como el caso de las licencias y productos dado que los niños cada vez cambian de gustos y preferencias con mayor velocidad.

Últimamente con el crecimiento de la venta on-line está generando una gran incertidumbre tanto en el sector de non food como en las grandes superficies en general. Se teme por la disminución del tránsito en shopping y supermercados lo cual incide mucho dicha variable en este análisis. Es por eso que tomamos dos años lo cual se estima que no pasará ningún cambio significativo.

La periodicidad que se va a utilizar en los flujos es mensual y es muy importante tener en cuenta que es un proyecto repetible.

#### **4. INDICADORES DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO**

“Para poder evaluar un proyecto, una tarea fundamental es armar correctamente el flujo de beneficios y costos del proyecto. Pero ese flujo no basta para tomar decisiones respecto de la conveniencia de ejecutar un proyecto, puesto que en general contiene cifras positivas como negativas distribuidas a lo largo de del tiempo y por lo tanto no se conoce a priori el signo resultante. La información que contiene debe procesarse con el objeto de determinar si la ejecución del proyecto es o no conveniente, en caso afirmativo, elegir la mejor alternativa y/o elegir los mejores, de entre varios proyectos (Coloma Ferrá y Claudia Botteon, 2007)”.

Este procesamiento de la información no es otra cosa que el cálculo de indicadores de rentabilidad. A continuación se enumeran los indicadores que se analizarán:

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa interna de Retorno (TIR)
- Período de recuperación de la inversión (PRI).

## **CAPITULO II: COSTOS ASOCIADOS AL PROYECTO**

“Uno de los aspectos fundamentales a tener en cuenta al formular y evaluar un proyecto es la correcta identificación, cuantificación y valoración de los costos. Esta tarea constituye uno de los pasos previos esenciales para armar el flujo de beneficios y costos atribuibles al proyecto” (Coloma Ferrá y Claudia Botteon, 2007).

Para la evaluación económica de la viabilidad del proyecto se tuvieron en cuenta las siguientes tres fases. En la primera se identifica y cuantifica la inversión equipos e instalaciones, luego los gastos en producción y distribución, inversión en contratos de licencias y por último los gastos en comercialización y ventas.

Con respecto a los valores residuales de equipos e instalaciones los vamos a considerar cero, dado que la tecnología al cabo del período de transcurrido el proyecto van a ser obsoletos y en el caso de las instalaciones lo vamos a tomar como un costo hundido.

### **1. INVERSIÓN EN EQUIPOS E INSTALACIONES**

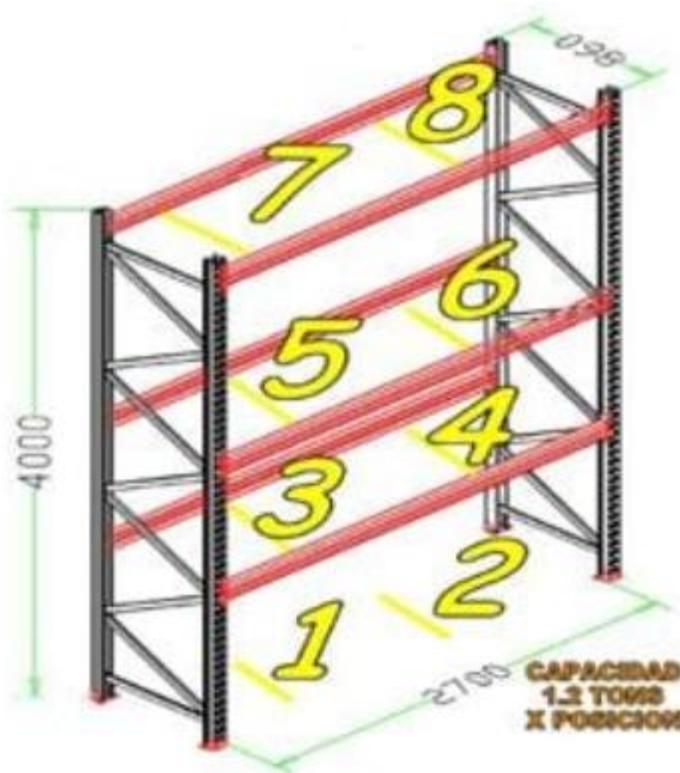
Este es el detalle de los costos en equipos e instalaciones:

- Se necesita realizar la compra de netbooks y celulares para las personas que se adicionarán al staff de repositores, Con dichos instrumentos se realiza la toma de inventario. Con la realización de los inventarios se saca la información de ventas con los cuales se toma las decisiones de reposición. Se necesitarían 6 netbooks y 6 celulares para llevar a cabo este proyecto, dado que es necesario incorporar 6 trabajadores adicionales al staff actual para abastecer la nueva línea de negocio. Cabe aclarar que los trabajadores que se sumarán al staff son part-time, esto quiere decir que son trabajadores que su jornada laboral es de 4 horas diarias. El costo de estas netbooks es de USD 222 y de los celulares de USD 74 cada uno.
- Equipos bodega: se tienen que adquirir dos transpaletas manuales para el movimiento de los pallet dentro de la bodega. Esto es producto a que se necesitará un mayor movimiento de pallets y cajas con la incorporación de esta nueva línea de negocio. El costo de cada traspalleta es de USD 407.
- Es necesario incorporar dos computadoras fijas, dos etiquetadoras y dos scanners fijos para la línea de proceso y etiquetado del pedido antes de ser despachado. Cabe mencionar que todos los productos

se etiquetan con una franja de precio, la cual ya está dada de alta en la cadena y por el cual el cuál se realizará la venta. Este proceso se debe a que la empresa trabaja a través del método de la consignación. El costo de cada una de las computadoras es de USD 370, costo de cada etiquetadora USD 741 y por último el costo de cada uno de los scanners fijos es de USD 59.

- Se deben instalar en la bodega dos rack de 4 alturas para poder generar más espacio dentro de la bodega que actualmente se trabaja y de esta manera no tener la necesidad de arrendar un nuevo espacio. Cada rack de 4 alturas es para 32 posiciones y el costo es de cada uno es de USD 1333. Se deben instalar dos racks de estas características, lo cual generará 64 nuevas posiciones en el depósito. El costo de la instalación son USD 296 por cada rack de 32 posiciones.

*Ilustración 1: Cuerpo de rack de 4 alturas (8 posiciones)*



Fuente: <https://www.google.com>

En la *tabla 1*, se hace un resumen de la inversión en equipos e instalaciones en dólares.

**Tabla 1: Detalle Inversión en Equipos e Instalaciones**

Detalle	Unidades	Costo USD	Total
Netbooks	6	USD 222	USD 1.333
Celulares	6	USD 74	USD 444
Transpaleta Manual	2	USD 407	USD 815
Computadora Bodega	2	USD 370	USD 741
Etiquetadora Zebra	2	USD 741	USD 1.481
Sacanner fijo	2	USD 59	USD 119
Rack 32 posiciones	2	USD 1.333	USD 2.667
Instalación rack	2	USD 296	USD 593
			USD 8.193

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos en Mercado Libre Chile

## 2. COSTO DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Estos costos se refieren a los costos necesarios para poder llevar a cabo operacionalmente el proyecto. Esto consiste en los costos asociados al armado de los pedidos en bodega, el etiquetado para que éstos puedan ser comercializados y todos los gastos asociados para poder lograr que la mercadería llegue a la góndola de nuestros clientes. Hay dos tipos de costos de producción los cuales se van a analizar a continuación.

### a. Costos indirectos

En la *tabla 2*, se detallan los costos anuales de producción indirectos

**Tabla 2: Costos de producción indirectos anuales**

Detalle	Unidades	Costo USD	Total	Total Mensuales
Sueldo bodega	12,5	USD 622	USD 7.778	USD 648
Gasto combustible	500	USD 0,8	USD 415	USD 35
Gastos Servicios	12	USD 74	USD 889	USD 74
			USD 9.081	USD 757

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la empresa en estudio

- **Sueldo de bodega:** se considera que, con una persona adicional a la planta actualmente operativa, puede realizar el total del trabajo adicional. Este trabajo consiste en armar el pedido, etiquetar y despachar el mismo. Se consideró un sueldo un promedio que actualmente se paga en la empresa USD 622<sup>1</sup>. Con respecto al aguinaldo, en Chile no es obligatorio y por lo general no supera el 20% del sueldo. Nosotros vamos a considerar en este análisis el 50% del sueldo, dado que la empresa paga por encima de la media en este ítem. Dicha remuneración se paga en dos veces, principios de septiembre (fecha patria) y mediados de diciembre.

- **Gasto Combustible:** debido a que la entrega de esta nueva categoría se va a sumar a los pedidos que actualmente hoy se entregan en sucursal, esto implica que no vamos a necesitar más horas de chofer dado que va a ir la misma cantidad de veces a los locales que antes. Lo que sí, se va a gastar más combustible debido al aumento de peso de los pedidos por la incorporación de esta nueva línea. Consideramos que vamos a tener un aumento de 42 litros adicionales por mes en las camionetas. Actualmente hay dos camionetas realizando las entregas.

- **Gastos Servicios:** se aumentó en forma proporcional en el caso de los gastos de servicios variables como el caso de la luz, dado que se suma una máquina fija a la línea de producción junto con la etiquetadora y el scanner.

**b. Costos Directos**

En la *tabla 3* y *4*, se detallan los costos anuales de producción directos

***Tabla 3: Gastos anuales necesarios para el despacho***

<b>Detalle</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo USD</b>	<b>Total</b>	<b>Total Mensuales</b>
Gastos etiquetas	250000	USD 0,002	USD 556	USD 46
Gastos cajas	1200	USD 0,3	USD 356	USD 30
Cinta y Film Embalaje	1	USD 3.570	USD 3.570	USD 298
			USD 4.481	USD 373

Fuente: Elaboración propia, dato obtenidos de proveedores de la empresa en estudio

<sup>1</sup> Este valor incluye las impositiciones pagadas por el empleador, éstas son del 20% en Chile.

**Tabla 4: Detalle por período del costo de mercadería**

<b>Tiempo</b>	<b>Mercadería China</b>	<b>Mercadería Chile</b>
0	USD 524	
1	USD 698	
2	USD 524	
3	USD 916	USD 1.309
4	USD 1.222	USD 1.309
5	USD 916	USD 1.309
6	USD 1.833	USD 2.291
7	USD 2.444	USD 2.291
8	USD 1.833	USD 2.291
9	USD 1.833	USD 4.582
10	USD 2.444	USD 4.582
11	USD 1.833	USD 4.582
12	USD 2.095	USD 4.582
13	USD 2.793	USD 4.582
14	USD 2.095	USD 4.582
15	USD 3.076	USD 5.236
16	USD 4.102	USD 5.236
17	USD 3.076	USD 5.236
18	USD 5.498	USD 7.691
19	USD 7.331	USD 7.691
20	USD 5.498	USD 7.691
21	USD 5.498	USD 13.746
22	USD 7.331	USD 13.746
23	USD 5.498	USD 13.746
24		USD 13.746
25		USD 13.746
26		USD 13.746
	<b>USD 70.910</b>	<b>USD 159.547</b>

Fuente: Elaboración propia, información obtenida de proveedores de la empresa en estudio

- Gastos en etiquetas: Esto se debe a que todas las unidades se etiquetan con una franja de precio (como se nombró anteriormente) para que puedan ser comercializadas en el cliente y pasen por caja. Este mismo se saca por la cantidad de etiquetas que se van a utilizar a lo largo del año. Si bien la cantidad de unidades vendida por año promedio son 243.750, se van a considerar 250.000 unidades por año considerando las probables fallas y errores que se puedan cometer.

- **Gastos Cajas:** Se calcula en base a lo que cubica cada tipo de producto en la caja estándar que actualmente trabaja la empresa. Este gasto se produce al final de la línea cuando se encaja para terminar de armar el pedido. No se consideran todas las cajas utilizadas al finalizar la línea como un costo dado que se re- utilizan muchas de las cajas que viene el producto original.
- **Cintas y embalajes:** los gastos de estos insumos para el cierre de las cajas y el film necesario para los envíos a regiones lo cual es una condición necesaria para que el seguro de la carga tenga validez en caso de pérdida o daño de la misma.
- **Mercadería:** Es muy importante que nos detengamos un poco en este inciso dado que vamos a tener dos tipos de productos, los cuales tienen distintas condiciones. Esta diferencia se origina debido que se fabrican en lugares distintos. La venta que se proyectó es un 70% en libros y un 30% de set de actividades. A continuación detallaremos los dos tipos de productos.

En el caso de los libros de actividades con adicionales (Lápices, masas, rompecabezas, reglas, sacapuntas, gomas, vinchas, etc.), es un producto desarrollado en fábricas de China. Esto se debe a que son productos que necesitan mano de obra intensiva y hasta el momento es el país más competitivo en dicho ítem. Sumado a esto, es uno de los países con mayor calidad en las terminaciones en este tipo de procesos. Hay que tener en cuenta que son procesos de fabricación que constan de 1 mes, sumados 30 días de viaje y 10 días promedio que se pierden entre coordinación de la salida del buque y días que se tardan en liberación de la misma. La financiación en dicho tipo de producto es 30% de la operación contra la orden de compra, a 30 días (fecha de despacho de la misma) se abona un 40% adicional y a los 60 días de la Orden de compra se gira el 30% restante.

*Ilustración 2: Foto de referencia set de actividades*



Fuente: Catálogo de venta de la competencia

El segundo tipo de producto, son los libros para colorear y de actividades de alto impulso (primer precio). Estos libros se fabrican en imprentas locales de Chile dado que son productos que no llevan mucha mano de obra y su principal costo es el papel el cual es un commodity. Chile es muy competitivo en este tipo de productos. Al ser producto de fabricación local se conseguirá buena financiación y rápidos tiempos de reacción. Se logró conseguir una financiación de 60 días desde el momento de entrega y una entrega de 15 días desde que se pasen los artes finales de los libros. Este tipo de producto se utiliza principalmente para exhibiciones en el check out de los supermercados. Son productos de altísima rotación dado que su precio ronda los USD 1,50 promedio.

*Ilustración 3: Foto de referencia Libros para colorear*



Fuente: Catálogo de venta de la competencia

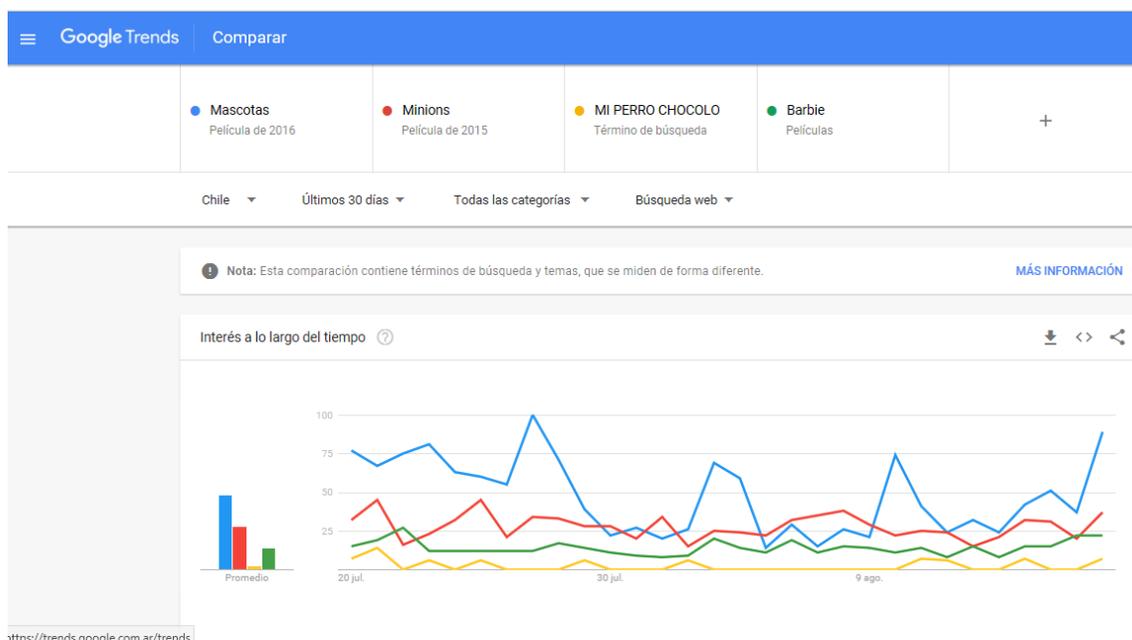
### 3. INVERSIÓN EN CONTRATOS DE LICENCIAS

Para poder llevar a cabo el desarrollo de los libros, es muy importante la toma de los contratos de licencias. Dicha importancia se debe a que es fundamental que tengamos el ochenta por ciento del mercado de las licencias para entrar con facilidad a las cadenas y lograr ventas en los primeros meses de la inclusión de esta línea de negocios.

Para comenzar con el análisis se averiguó cuál de todas las licencias del mercado estaban disponibles para la toma en dichas categorías (libros y set de actividades). Las licencias disponibles que se consiguieron fueron las siguientes: Disney (Mickey, Minnie, Frozen, Cars, etc.), Mattel (Barbie, Hot Wheels, etc.), Hasbro (My Little Pony), LOL, Universal Studios (Minions, Trolls, Pets, etc.), Peppa Pig, Mi Perro Chocolo, Canciones de la Granja, etc.

Para poder tomar la decisión de que licencias tomar, se revisaron las ventas de las licencias de la categoría que actualmente trabaja la empresa (perfumería infantil con licencias). También se investigó información tanto de googletrends como en youtube (cantidad de visitas que contienen los videos de las licencias). A continuación se ve un ejemplo de cómo se utiliza la herramienta de googletrends para obtener cierta información sobre búsqueda de Licencias.

**Ilustración 4: Análisis de licencias**



Fuente: Datos obtenidos de googletrends

Para la toma de decisión de los contratos no solo se tuvo en cuenta la potencia de las licencias sino también el costo de cada uno de ellos con su forma de pago. Como resultado del análisis, estos fueron los contratos que se decidieron seleccionar.

**Tabla 5: Análisis de contratos de licencias**

Contrato de Licencias	Período 0	Período 4/5	Período 7/8	Período 9	Total
Universal Studios	USD 10.000	USD 5.000	USD 5.000	USD 5.000	USD 25.000
Disney	USD 10.000	USD 10.000	USD 10.000		USD 30.000
Mi Perro Chocolo	USD 10.000				USD 10.000
					USD 65.000

Fuente: Elaboración propia, información obtenida de los estudios de licencias

#### 4. GASTOS EN COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

En la *tabla 6*, se detallan los gastos en Comercialización y Ventas

**Tabla 6: Gastos de comercialización**

Detalle	Unidades	Costo USD	Total Mensuales
Sueldo Repositores	6	USD 296	USD 1.778
Exhibidores	1	USD 2.963	USD 2.963
			USD 4.741

Fuente: Elaboración propia, información obtenida de la empresa en estudio

- **Sueldos Repositores:** Para poder comercializar estos productos hay que sumar 6 personas que reponen a lo largo de las tiendas de todo Chile. Cabe aclarar que los trabajadores que se sumarán al staff son part-time, esto quiere decir que son trabajadores que su jornada laboral es de 4 horas diarias. Gracias a la estructura de repositores que la empresa tiene actualmente, se puede optimizar más el tiempo de la gente en el local. Un factor de mucha importancia en este negocio, es la pérdida de tiempo en transporte de los repositores que van de local a local. En el caso de la gestión comercial no se incurre en un gasto adicional dado que el producto se vende en las mismas cadenas que actualmente se trabaja.

- **Gastos en Exhibidores:** Hay que considerar un gasto mensual de USD 2963 en muebles para la exhibición en los locales. Actualmente el total de los gastos de exhibición se realiza en exhibidores de cartón. Si bien es un número elevado, es una de las principales herramientas de venta de la compañía. En su mayoría se despacha la mercadería precargada desde la bodega hacia las tiendas. A continuación, vemos un ejemplo de los exhibidores a utilizar.

*Ilustración 5: Exhibidores a utilizar*



Fuente: Elaboración propia, fotomontaje

## **CAPITULO III: IDENTIFICACIÓN Y VALUACIÓN DE BENEFICIOS EXPLÍCITOS**

### **1. VENTAS DE LIBROS Y SET DE ACTIVIDADES**

Los beneficios de la empresa dependen de las unidades vendidas, de los precios de los distintos tipos de productos y la cadena en la cual se venda. Hay que diferenciar muy bien la cadena en la cual se pretende vender dado que todas tienen distintas condiciones y afecta de manera significativa los precios de facturación de cada uno.

*Tabla 7: Ventas de los 24 períodos*

PVP USD	USD 1,43	USD 4,33	
<b>Tiempo</b>	Libros	Set de Actividades	Total Costo
t1	2000	1000	USD 1.412
t2	2000	1000	USD 1.412
t3	4000	2000	USD 2.825
t4	4000	2000	USD 2.825
t5	5000	2500	USD 3.531
t6	5000	2500	USD 3.531
t7	10000	5000	USD 7.062
t8	10000	5000	USD 7.062
t9	8000	4000	USD 5.649
t10	8000	4000	USD 5.649
t11	10000	5000	USD 7.062
t12	10000	5000	USD 7.062
t13	10000	5000	USD 7.062
t14	10000	5000	USD 7.062
t15	12000	6000	USD 8.474
t16	12000	6000	USD 8.474
t17	15000	7500	USD 10.592
t18	20000	10000	USD 14.123

<b>t19</b>	30000	15000	USD 21.185
<b>t20</b>	30000	15000	USD 21.185
<b>t21</b>	24000	12000	USD 16.948
<b>t22</b>	24000	12000	USD 16.948
<b>t23</b>	30000	15000	USD 21.185
<b>t24</b>	30000	15000	USD 21.185
			USD 229.504

Fuente: Elaboración propia, proyección de ventas

Este es el resumen de las ventas a precio público IVA incluido (expresado en dólares) en un período de 24 meses, como se ha mencionado anteriormente.

Es importante que observemos como en el período 7 y 8 (julio/agosto) se produce un gran incremento debido al día del niño. Pasa lo mismo en el mes 11, 12 y 13 (noviembre/diciembre y enero) dado que se dan las dos fechas más fuertes de este negocio que son el día del niño y fin de año.

Tenemos que desglosar la venta por cada cadena, dado que cada una tiene distintos descuentos. La propuesta es trabajar en Líder (Walmart), Cencosud, Unimarc y Tottus. Dentro de los descuentos está el margen (porcentaje que se queda la cadena por la venta), logro automático (porcentaje de la facturación que se otorga por llegar a determinado número de ventas) y brecha (porcentaje que se otorga por robo).

**Tabla 8: Descuentos según cadena de comercialización**

Cadena	Participación en la Venta	Margen	Logro automático	Brecha
Lider	25%	35%	5%	5%
Cencosud	40%	35%	6%	4%
Tottus	20%	35%	3%	5%
Unimarc	15%	30%	0%	5%
	100%			

Fuente: Elaboración propia, información obtenida de los clientes

La participación de las cadenas se tomó en base a la que tiene en el resto de las categorías. Cencosud 40%, Lider 25%, Tottus 20% y Unimarc 15%.

En la próxima tabla, se reflejará el ingreso real compañía luego de todos los descuentos de las cadenas y dado el peso de venta de cada una.

**Tabla 9. Facturación por cadena**

Participación en la Venta		40%	25%	20%	15%	
Tiempo	Total Facturación Final	Cencosud	Líder	Tottus	Unimarc	Total Facturación compañía
t1	USD 7.203	USD 1.416	USD 885	USD 728	USD 607	USD 3.636
t2	USD 7.203	USD 1.416	USD 885	USD 728	USD 607	USD 3.636
t3	USD 14.406	USD 2.833	USD 1.770	USD 1.456	USD 1.214	USD 7.273
t4	USD 14.406	USD 2.833	USD 1.770	USD 1.456	USD 1.214	USD 7.273
t5	USD 18.007	USD 3.541	USD 2.213	USD 1.820	USD 1.517	USD 9.091
t6	USD 18.007	USD 3.541	USD 2.213	USD 1.820	USD 1.517	USD 9.091
t7	USD 36.014	USD 7.082	USD 4.426	USD 3.639	USD 3.035	USD 18.182
t8	USD 36.014	USD 7.082	USD 4.426	USD 3.639	USD 3.035	USD 18.182
t9	USD 28.812	USD 5.665	USD 3.541	USD 2.911	USD 2.428	USD 14.546
t10	USD 28.812	USD 5.665	USD 3.541	USD 2.911	USD 2.428	USD 14.546
t11	USD 36.014	USD 7.082	USD 4.426	USD 3.639	USD 3.035	USD 18.182
t12	USD 36.014	USD 7.082	USD 4.426	USD 3.639	USD 3.035	USD 18.182
t13	USD 36.014	USD 7.082	USD 4.426	USD 3.639	USD 3.035	USD 18.182
t14	USD 36.014	USD 7.082	USD 4.426	USD 3.639	USD 3.035	USD 18.182
t15	USD 43.217	USD 8.498	USD 5.311	USD 4.367	USD 3.642	USD 21.818
t16	USD 43.217	USD 8.498	USD 5.311	USD 4.367	USD 3.642	USD 21.818
t17	USD 54.022	USD 10.623	USD 6.639	USD 5.459	USD 4.552	USD 27.273
t18	USD 72.029	USD 14.164	USD 8.852	USD 7.279	USD 6.070	USD 36.364
t19	USD 108.043	USD 21.246	USD 13.278	USD 10.918	USD 9.104	USD 54.546
t20	USD 108.043	USD 21.246	USD 13.278	USD 10.918	USD 9.104	USD 54.546
t21	USD 86.435	USD 16.996	USD 10.623	USD 8.734	USD 7.283	USD 43.637
t22	USD 86.435	USD 16.996	USD 10.623	USD 8.734	USD 7.283	USD 43.637
t23	USD 108.043	USD 21.246	USD 13.278	USD 10.918	USD 9.104	USD 54.546
t24	USD 108.043	USD 21.246	USD 13.278	USD 10.918	USD 9.104	USD 54.546
						<b>USD 590.916</b>

Fuente: Elaboración propia, proyección de ventas

Es necesario aclarar que en la primera columna (Total facturación Final), es el precio al cual venden las cadenas al consumidor final con IVA incluido. A diferencia de otros países, en el caso de Chile, los libros pagan IVA 19% como cualquier otro producto.

En las siguientes columnas se refleja el monto de facturación de la empresa sin IVA. Es decir, el total de la facturación final por la participación de la cadena correspondiente descontado el IVA y los descuentos correspondientes a cada una de las cadenas.

## **CAPITULO IV: IMPUESTOS**

El impuesto es una clase de tributo (obligaciones generalmente pecuniarias en favor del acreedor tributario) regido por derecho público. Se caracteriza por no requerir una contraprestación directa o determinada por parte de la administración hacendaria (acreedor tributario).

### **1. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)**

El Impuesto a las ventas y servicios grava la venta de bienes y prestaciones de servicios que define la ley del ramo, efectuadas entre otras, por las empresas comerciales, industriales, mineras, y de servicios, con una tasa vigente a contar del 1 de enero de 1998 del 18%. A partir del 1 de octubre de 2003 dicho tributo se aplica con una tasa del 19%. Este impuesto se aplica sobre la base imponible de ventas y servicios que establece la ley respectiva.

El Impuesto a las ventas y servicios afecta al consumidor final, pero se genera en cada etapa de la comercialización del bien. El monto a pagar surge de la diferencia entre el débito fiscal, que es la suma de los impuestos recargados en las ventas y servicios efectuados en el período de un mes, y el crédito fiscal. El crédito fiscal equivale al impuesto recargado en las facturas por la adquisición de bienes o utilización de servicios y en el caso de importaciones el tributo pagado por la importación de especies.

Si de la imputación al débito fiscal del crédito fiscal del período resulta un remanente, éste se acumulará al período tributario siguiente y así sucesivamente hasta su extinción, ello con un sistema de reajustabilidad hasta la época de su imputación efectiva.

A continuación se va a detallar el pago de IVA que se realizará en el período de los 24 meses que dura el proyecto.

**Tabla 10: Detalle pago de IVA**

Descripción	IVA Débito	IVA Crédito	IVA Mes	Saldo	Pago de IVA
<b>0</b>	USD 0	USD 1.656	-USD 1.656	-USD 1.656	USD 0
<b>1</b>	USD 691	USD 787	-USD 96	-USD 1.752	USD 0
<b>2</b>	USD 691	USD 1.003	-USD 312	-USD 2.064	USD 0
<b>3</b>	USD 1.382	USD 1.077	USD 304	-USD 1.760	USD 0
<b>4</b>	USD 1.382	USD 1.135	USD 246	-USD 1.514	USD 0
<b>5</b>	USD 1.727	USD 1.264	USD 463	-USD 1.050	USD 0
<b>6</b>	USD 1.727	USD 1.438	USD 289	-USD 761	USD 0
<b>7</b>	USD 3.455	USD 1.554	USD 1.900	USD 1.139	USD 1.139
<b>8</b>	USD 3.455	USD 1.873	USD 1.581	USD 1.581	USD 1.581
<b>9</b>	USD 2.764	USD 1.873	USD 890	USD 890	USD 890
<b>10</b>	USD 2.764	USD 1.989	USD 774	USD 774	USD 774
<b>11</b>	USD 3.455	USD 1.873	USD 1.581	USD 1.581	USD 1.581
<b>12</b>	USD 3.455	USD 1.923	USD 1.531	USD 1.531	USD 1.531
<b>13</b>	USD 3.455	USD 2.056	USD 1.399	USD 1.399	USD 1.399
<b>14</b>	USD 3.455	USD 2.047	USD 1.407	USD 1.407	USD 1.407
<b>15</b>	USD 4.146	USD 2.234	USD 1.911	USD 1.911	USD 1.911
<b>16</b>	USD 4.146	USD 2.429	USD 1.717	USD 1.717	USD 1.717
<b>17</b>	USD 5.182	USD 2.700	USD 2.482	USD 2.482	USD 2.482
<b>18</b>	USD 6.909	USD 3.161	USD 3.749	USD 3.749	USD 3.749
<b>19</b>	USD 10.364	USD 3.509	USD 6.855	USD 6.855	USD 6.855
<b>20</b>	USD 10.364	USD 4.311	USD 6.053	USD 6.053	USD 6.053
<b>21</b>	USD 8.291	USD 4.311	USD 3.980	USD 3.980	USD 3.980
<b>22</b>	USD 8.291	USD 4.659	USD 3.632	USD 3.632	USD 3.632
<b>23</b>	USD 10.364	USD 4.311	USD 6.053	USD 6.053	USD 6.053
<b>24</b>	USD 10.364	USD 3.266	USD 7.098	USD 7.098	USD 7.098
					<b>USD 53.833</b>

Fuente: Elaboración propia, información obtenida del flujo de fondos

## 2. IMPUESTO A LA RENTA DE PRIMERA CATEGORÍA

El Impuesto de primera categoría grava las rentas provenientes del capital, entre otras, por las empresas comerciales, industriales, mineras, servicios, etc. Se hace presente que a contar del año tributario 2018, año comercial 2017, la tasa general del Impuesto de primera categoría a aplicar a cualquiera renta clasificada en dicha categoría, será de un 25%.

Dicho impuesto de categoría se aplica sobre la base de las utilidades percibidas o devengadas en el caso de empresas que declaren su renta efectiva determinada mediante contabilidad completa, simplificada, planillas o contratos.

En el caso de la empresa en la cual se va a incorporar la línea de negocios, paga un arancel del 27% en concepto de impuesto a la renta. Dichos aranceles varían según la facturación anual. Cabe aclarar que todos los meses se anticipa un 1,4% del total de las ventas. A continuación veremos el detalle tanto de los anticipos mes a mes como del pago al cierre del año.

*Tabla 11: Detalle pago de impuesto a la renta*

Momento	Total Ingresos	Total Egresos	Pago de IVA	Resultado del Período	Resultado Acumulado	Impuesto a la Renta
0	USD 0	USD 38.717	USD 0	-USD 38.717	-USD 38.717	USD 0
1	USD 3.636	USD 6.569	USD 0	-USD 2.933	-USD 41.650	USD 51
2	USD 3.636	USD 7.704	USD 0	-USD 4.067	-USD 45.717	USD 51
3	USD 7.273	USD 8.097	USD 0	-USD 824	-USD 46.541	USD 102
4	USD 7.273	USD 13.402	USD 0	-USD 6.129	-USD 52.670	USD 102
5	USD 9.091	USD 19.078	USD 0	-USD 9.987	-USD 62.657	USD 127
6	USD 9.091	USD 9.995	USD 0	-USD 904	-USD 63.561	USD 127
7	USD 18.182	USD 20.606	USD 1.139	-USD 3.563	-USD 67.124	USD 255
8	USD 18.182	USD 17.286	USD 1.581	-USD 685	-USD 67.809	USD 255
9	USD 14.546	USD 17.286	USD 890	-USD 3.630	-USD 71.440	USD 204
10	USD 14.546	USD 12.897	USD 774	USD 875	-USD 70.565	USD 204
11	USD 18.182	USD 12.286	USD 1.581	USD 4.315	-USD 66.250	USD 255
12	USD 18.182	USD 12.548	USD 1.531	USD 4.103	-USD 62.147	USD 255
13	USD 18.182	USD 13.246	USD 1.399	USD 3.537	-USD 58.609	USD 255
14	USD 18.182	USD 13.202	USD 1.407	USD 3.573	-USD 55.036	USD 255
15	USD 21.818	USD 14.184	USD 1.911	USD 5.723	-USD 49.313	USD 305
16	USD 21.818	USD 15.209	USD 1.717	USD 4.892	-USD 44.421	USD 305
17	USD 27.273	USD 16.638	USD 2.482	USD 8.153	-USD 36.268	USD 382
18	USD 36.364	USD 19.060	USD 3.749	USD 13.555	-USD 22.713	USD 509

<b>19</b>	USD 54.546	USD 20.893	USD 6.855	USD 26.798	USD 4.085	USD 764
<b>20</b>	USD 54.546	USD 25.115	USD 6.053	USD 23.378	USD 27.463	USD 764
<b>21</b>	USD 43.637	USD 25.115	USD 3.980	USD 14.542	USD 42.005	USD 611
<b>22</b>	USD 43.637	USD 26.948	USD 3.632	USD 13.057	USD 55.063	USD 611
<b>23</b>	USD 54.546	USD 25.115	USD 6.053	USD 23.378	USD 78.441	USD 764
<b>24</b>	USD 54.546	USD 19.617	USD 7.098	USD 27.832	USD 106.273	USD 21.184
						<b>USD 28.694</b>

Fuente: Elaboración propia, información obtenida del flujo de fondos

## CAPITULO V: FLUJO DE FONDOS

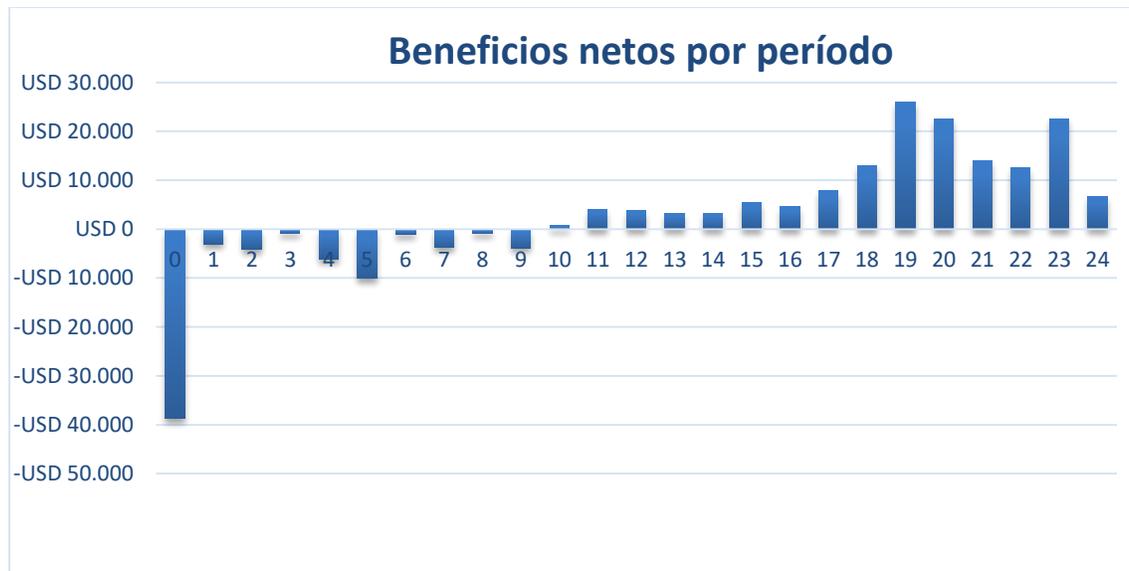
El flujo de fondos es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de fondos dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del valor actual neto y de la tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

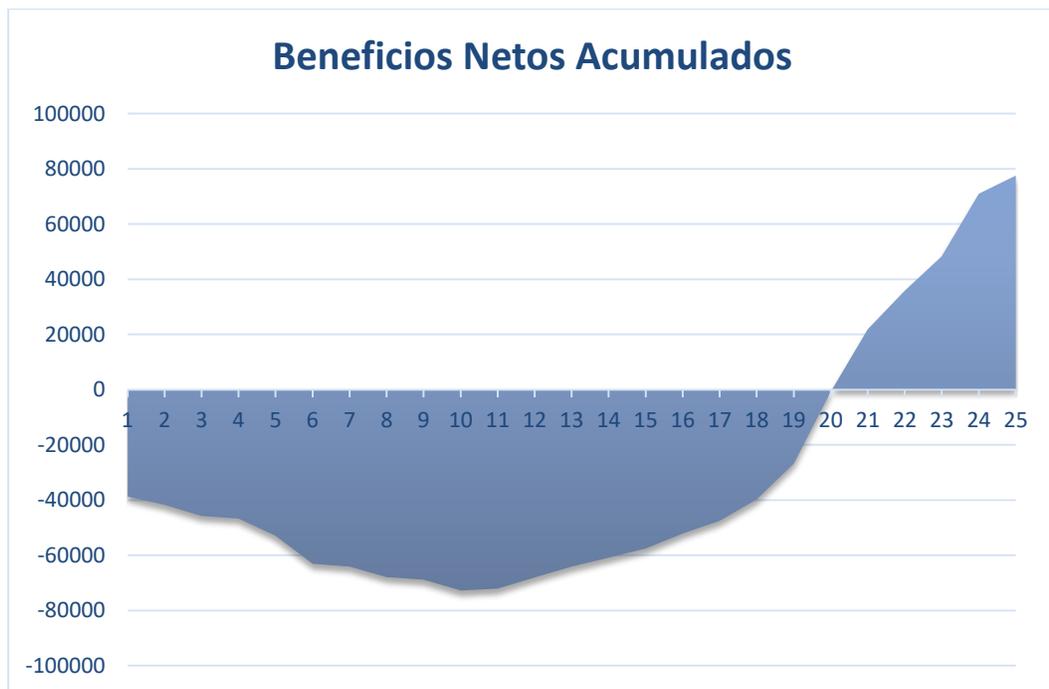
En el siguiente gráfico observaremos el flujo de fondos período a período. En este podemos observar cómo recién a partir del período diez comienza a ser positivo. Esto es producto que en los primeros meses se realiza la inversión inicial y el desembolso de los pagos hasta el mes nueve de los contratos de licencias como vimos anteriormente. A esto se le suma que las ventas van creciendo mes a mes y, en el caso de los productos de China, se financian casi con tres meses de anticipación con los cual complica el saldo de los primeros meses del flujo de fondos. Luego cuando desaparecen estos costos de inversión, pago de contratos y estabilización de las ventas, el flujo comienza a ser positivo mes a mes.

**Gráfico 1: Beneficios netos por período en dólares**



Fuente: Elaboración propia, información obtenida del flujo de fondos

**Gráfico 2: Beneficios netos acumulados en dólares**



Fuente: Elaboración propia, información obtenida del flujo de fondos

En el Gráfico 2 podemos observar cómo recién en el mes 20 tenemos el primer resultado acumulado positivo.

## **CAPITULO VI: RENTABILIDAD DEL PROYECTO**

“Para poder evaluar un proyecto, una tarea fundamental es armar correctamente el flujo de beneficios y costos del proyecto junto con el flujo de beneficios netos. Pero ese flujo no basta para tomar decisiones respecto de la conveniencia de ejecutar el proyecto, puesto que en general contiene cifras positivas y negativas distribuidas a lo largo del tiempo, y por lo tanto no se conoce a priori el signo resultante. La información que contiene deber procesarse con el objeto de determinar si la ejecución del proyecto es o no conveniente y, en caso afirmativo, elegir la mejor alternativa y/o elegir los mejores, de entre varios proyectos.

Este procesamiento de la información no es otra cosa que el cálculo de indicadores de rentabilidad. Algunos indicadores se calculan a partir del flujo de beneficios netos, mientras que otros requieren conocer los beneficios y costos que dan lugar a esos beneficios netos” (Coloma Ferrá y Claudia Botteon, 2007).

Como mencionamos en la primera etapa del trabajo, vamos a hacer un análisis de los siguientes indicadores de rentabilidad para poder determinar la viabilidad del proyecto.

### **1. VALOR ACTUAL NETO (VAN):**

“El Valor Actual Neto (VAN) consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión y calcular su diferencia. Para ello trae todos los flujos de caja al momento presente descontándolos a un tipo de interés determinado. El VAN va a expresar una medida de rentabilidad del proyecto en términos absolutos netos, es decir, en n° de unidades monetarias.

Teniendo en cuenta el significado del VAN, se puede presentar la regla de decisión correspondiente a este indicador cuando se evalúa un determinado proyecto:

- Si su VAN es positivo, es mejor ejecutarlo que no ejecutarlo. Al ser el VAN mayor que cero, se puede afirmar que la riqueza del inversionista será mayor en caso de ejecutarlo que la que tendrá en la situación sin proyecto.
- Si su VAN es igual a 0, es indiferente ejecutarlo o no ejecutarlo.

- Si su VAN es negativo, es mejor no ejecutarlo que ejecutarlo.

El Valor Actual Neto del proyecto tomando una tasa de descuento del 3% anual (0,247% mensual) da USD 71.006, lo cual nos indica que el proyecto es viable en el transcurso de 24 meses.

Se tomó dicha tasa dado que es la tasa del 3% anual dado que es la tasa de la mejor alternativa descartada. Es la tasa de un plazo fijo en dólares en el Banco Santander de Chile.

## 2. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR):

La Tasa Interna de Retorno, es la tasa de descuento a la cual el VAN se hace cero.

$$VAN = \sum_{t=0}^n \frac{BN_t}{(1 + \rho)^t} = 0.$$

donde  $\rho$  es la TIR.

Teniendo en cuenta la forma de cálculo de la TIR, se puede determinar la regla de decisión cuando se evalúa un determinado proyecto:

- Si su TIR es mayor que la tasa de descuento, conviene ejecutarlo.
- Si esas tasas son iguales, es indiferente ejecutarlo o no ejecutarlo.
- Si su TIR es menor que la tasa de descuento, lo mejor no ejecutar el proyecto.

La TIR del proyecto es del 4,369% mensual la cual es muy superior a la tasa de descuento del proyecto, esto implica que el mismo es rentable y hay que proceder a ejecutarlo.

### 3. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

“Período de recuperación se define como la cantidad de períodos requeridos para recuperar la inversión del proyecto. Es importante aclarar que solamente se considera la inversión correspondiente a la fase de inversión de proyecto y no las reinversiones (Coloma Ferrá y Claudia Botteon, 2007)”.

El resultado que obtenemos son la cantidad de períodos necesarios para el recupero de la inversión. Esto quiere decir que si el proyecto dura por lo menos el PRI, se podrá recuperar el monto invertido.

En el proyecto que estamos analizando actualmente el período de recuperación de la inversión se da luego de 20 meses transcurrido el mismo.

*Tabla 12: Detalle beneficio neto acumulado por período*

Descripción	Beneficio Neto por período	Beneficio Acumulado
<b>0</b>	-USD 38.717	-USD 38.717
<b>1</b>	-USD 2.984	-USD 41.700
<b>2</b>	-USD 4.118	-USD 45.819
<b>3</b>	-USD 926	-USD 46.744
<b>4</b>	-USD 6.231	-USD 52.975
<b>5</b>	-USD 10.115	-USD 63.090
<b>6</b>	-USD 1.031	-USD 64.121
<b>7</b>	-USD 3.818	-USD 67.939
<b>8</b>	-USD 939	-USD 68.878
<b>9</b>	-USD 3.834	-USD 72.712
<b>10</b>	USD 671	-USD 72.041
<b>11</b>	USD 4.061	-USD 67.981
<b>12</b>	USD 3.848	-USD 64.132
<b>13</b>	USD 3.283	-USD 60.849
<b>14</b>	USD 3.318	-USD 57.531
<b>15</b>	USD 5.418	-USD 52.113
<b>16</b>	USD 4.587	-USD 47.526
<b>17</b>	USD 7.771	-USD 39.755

<b>18</b>	USD 13.046	-USD 26.709
<b>19</b>	USD 26.034	-USD 675
<b>20</b>	USD 22.615	USD 21.940
<b>21</b>	USD 13.931	USD 35.871
<b>22</b>	USD 12.446	USD 48.317
<b>23</b>	USD 22.615	USD 70.932
<b>24</b>	USD 6.647	USD 77.579

Fuente: Elaboración propia

## CONCLUSIÓN

Luego del estudio del proyecto y análisis del flujo de fondos teniendo en cuenta los ingresos por la venta de los productos, la inversión en equipos e instalaciones, costos de producción/despacho, gastos en comercialización, costos impositivos y valores de los indicadores de rentabilidad del mismo. Podemos concluir que es viable el proyecto dado que genera un valor actual neto de USD 71.006 y tiene una tasa interna de retorno del 4,36% mensual, la cual es muy superior a la tasa de descuento (0,247% mensual). Sumado a esto tenemos que considerar que en el período número 20 del proyecto se recupera el total de la inversión realizada lo cual es otro indicador que refleja la viabilidad del proyecto.

Con el objeto de llevar a cabo el proyecto es necesario hacer una inversión inicial de USD38.717. Al margen de la inversión necesaria en el momento cero, es muy importante tener en cuenta que en el período 9 se genera el mayor resultado acumulado negativo, llegando a los USD72.712. Esto quiere decir que tenemos que disponer ese monto para hacer frente a las obligaciones.

Dados todos estos datos y análisis podemos concluir que es viable dicho proyecto por los buenos valores en los indicadores y porque también va a generar una gran fortaleza de la compañía en el sector del non food por su incremento en la facturación con dicha implementación de esta nueva línea de negocio. Otro tema a tener en cuenta es que es un proyecto repetible por lo cual en los años siguientes sigue habiendo negocio y dado que en estos dos primeros años se realiza la inversión en equipos e instalaciones la cual sirve para cuando se repite el proyecto. También hay que considerar que en el caso que se repita el proyecto se arranca con un nivel de ventas elevado, lo cual no sucedió en el primer año de este proyecto debido a que se tuvo que iniciar de cero este proyecto.

## BIBLIOGRAFÍA

- Coloma, F y Botteon, C. (2005) Indicadores de rentabilidad. Mendoza Serie Estudios Sección Economía N° 49, Facultad de Ciencias Económicas, U.N.Cuyo.
- Coloma, F y Botteon, C. (2007). *Evaluación privada de proyectos*. Mendoza: Facultad de Ciencias Económicas, UNCuyo.
- Sapag Chain, N y Sapag Chain, R. (2000). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Santiago: McGraw-Hill.

### **Páginas WEB consultada**

<https://trends.google.es/trends>

<https://www.youtube.com/>

<http://economipedia.com>

[http://www.sii.cl/impuestos/imp\\_directos.htm](http://www.sii.cl/impuestos/imp_directos.htm)

<https://es.wikipedia.org/wiki/Impuestos>

[http://www.sii.cl/impuestos/impuestos\\_indirectos.htm](http://www.sii.cl/impuestos/impuestos_indirectos.htm)

[http://www.sii.cl/impuestos/imp\\_directos.htm](http://www.sii.cl/impuestos/imp_directos.htm)

[https://es.wikipedia.org/wiki/Flujo\\_de\\_caja](https://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja)

[https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa\\_de\\_Chile#D%C3%A9cada\\_de\\_2010](https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Chile#D%C3%A9cada_de_2010)

## ANEXO: FLUJO DE FONDOS

A continuación se detalla el flujo de fondos del proyecto abierto por ítem que afecta al mismo.

Descripción	0	1	2	3
Ingreso Cencosud		USD 1.416	USD 1.416	USD 2.833
Ingreso Lider		USD 885	USD 885	USD 1.770
Ingreso Tottus		USD 728	USD 728	USD 1.456
Ingreso Unimarc		USD 607	USD 607	USD 1.214
<b>Total Ingresos</b>	<b>USD 0</b>	<b>USD 3.636</b>	<b>USD 3.636</b>	<b>USD 7.273</b>
Inversion	USD 8.193			
Sueldos Bodega		USD 648	USD 648	USD 648
Sueldos Repo		USD 1.778	USD 1.778	USD 1.778
Gasto Combustible		USD 35	USD 35	USD 35
Gastos Servicios		USD 74	USD 74	USD 74
Gastos insumos		USD 373	USD 373	USD 373
Contratos Licencias	USD 30.000			
Mercadería China	USD 524	USD 698	USD 524	USD 916
Mercadería Chile			USD 1.309	USD 1.309
Exhibidores		USD 2.963	USD 2.963	USD 2.963
<b>Total Egresos</b>	<b>USD 38.717</b>	<b>USD 6.569</b>	<b>USD 7.704</b>	<b>USD 8.097</b>
IVA Débito	USD 0	USD 691	USD 691	USD 1.382
IVA Crédito	USD 1.656	USD 787	USD 1.003	USD 1.077
IVA Mes	-USD 1.656	-USD 96	-USD 312	USD 304
Saldo	-USD 1.656	-USD 1.752	-USD 2.064	-USD 1.760
<b>Pago de IVA</b>	<b>USD 0</b>	<b>USD 0</b>	<b>USD 0</b>	<b>USD 0</b>
Beneficios Netos Periodo Antes de Imp	-USD 38.717	-USD 2.933	-USD 4.067	-USD 824
Beneficios Netos Acumulados Antes Imp	-USD 38.717	-USD 41.650	-USD 45.717	-USD 46.541
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>USD 0</b>	<b>USD 51</b>	<b>USD 51</b>	<b>USD 102</b>
<b>Beneficio Neto por período</b>	<b>-USD 38.717</b>	<b>-USD 2.984</b>	<b>-USD 4.118</b>	<b>-USD 926</b>
<b>Beneficio Acumulado</b>	<b>-USD 38.717</b>	<b>-USD 41.700</b>	<b>-USD 45.819</b>	<b>-USD 46.744</b>

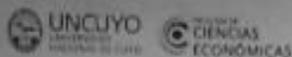
<b>Descripción</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
Ingreso Cencosud	USD 2.833	USD 3.541	USD 3.541	USD 7.082	USD 7.082
Ingreso Lider	USD 1.770	USD 2.213	USD 2.213	USD 4.426	USD 4.426
Ingreso Tottus	USD 1.456	USD 1.820	USD 1.820	USD 3.639	USD 3.639
Ingreso Unimarc	USD 1.214	USD 1.517	USD 1.517	USD 3.035	USD 3.035
<b>Total Ingresos</b>	<b>USD 7.273</b>	<b>USD 9.091</b>	<b>USD 9.091</b>	<b>USD 18.182</b>	<b>USD 18.182</b>
Inversion					
Sueldos Bodega	USD 648				
Sueldos Repo	USD 1.778				
Gasto Combustible	USD 35				
Gastos Servicios	USD 74				
Gastos insumos	USD 373				
Contratos Licencias	USD 5.000	USD 10.000		USD 10.000	USD 5.000
Mercadería China	USD 1.222	USD 916	USD 1.833	USD 2.444	USD 1.833
Mercadería Chile	USD 1.309	USD 2.291	USD 2.291	USD 2.291	USD 4.582
Exhibidores	USD 2.963				
<b>Total Egresos</b>	<b>USD 13.402</b>	<b>USD 19.078</b>	<b>USD 9.995</b>	<b>USD 20.606</b>	<b>USD 17.286</b>
IVA Débito	USD 1.382	USD 1.727	USD 1.727	USD 3.455	USD 3.455
IVA Crédito	USD 1.135	USD 1.264	USD 1.438	USD 1.554	USD 1.873
IVA Mes	USD 246	USD 463	USD 289	USD 1.900	USD 1.581
Saldo	-USD 1.514	-USD 1.050	-USD 761	USD 1.139	USD 1.581
<b>Pago de IVA</b>	<b>USD 0</b>	<b>USD 0</b>	<b>USD 0</b>	<b>USD 1.139</b>	<b>USD 1.581</b>
Beneficios Netos Periodo Antes de Imp	-USD 6.129	-USD 9.987	-USD 904	-USD 3.563	-USD 685
Beneficios Netos Acumulados Antes Imp	-USD 52.670	-USD 62.657	-USD 63.561	-USD 67.124	-USD 67.809
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>USD 102</b>	<b>USD 127</b>	<b>USD 127</b>	<b>USD 255</b>	<b>USD 255</b>
<b>Beneficio Neto por período</b>	<b>-USD 6.231</b>	<b>-USD 10.115</b>	<b>-USD 1.031</b>	<b>-USD 3.818</b>	<b>-USD 939</b>
<b>Beneficio Acumulado</b>	<b>-USD 52.975</b>	<b>-USD 63.090</b>	<b>-USD 64.121</b>	<b>-USD 67.939</b>	<b>-USD 68.878</b>

<b>Descripción</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>
Ingreso Cencosud	USD 5.665	USD 5.665	USD 7.082	USD 7.082	USD 7.082
Ingreso Lider	USD 3.541	USD 3.541	USD 4.426	USD 4.426	USD 4.426
Ingreso Tottus	USD 2.911	USD 2.911	USD 3.639	USD 3.639	USD 3.639
Ingreso Unimarc	USD 2.428	USD 2.428	USD 3.035	USD 3.035	USD 3.035
<b>Total Ingresos</b>	<b>USD 14.546</b>	<b>USD 14.546</b>	<b>USD 18.182</b>	<b>USD 18.182</b>	<b>USD 18.182</b>
Inversión					
Sueldos Bodega	USD 648				
Sueldos Repo	USD 1.778				
Gasto Combustible	USD 35				
Gastos Servicios	USD 74				
Gastos insumos	USD 373				
Contratos Licencias	USD 5.000				
Mercadería China	USD 1.833	USD 2.444	USD 1.833	USD 2.095	USD 2.793
Mercadería Chile	USD 4.582				
Exhibidores	USD 2.963				
<b>Total Egresos</b>	<b>USD 17.286</b>	<b>USD 12.897</b>	<b>USD 12.286</b>	<b>USD 12.548</b>	<b>USD 13.246</b>
IVA Débito	USD 2.764	USD 2.764	USD 3.455	USD 3.455	USD 3.455
IVA Crédito	USD 1.873	USD 1.989	USD 1.873	USD 1.923	USD 2.056
IVA Mes	USD 890	USD 774	USD 1.581	USD 1.531	USD 1.399
Saldo	USD 890	USD 774	USD 1.581	USD 1.531	USD 1.399
<b>Pago de IVA</b>	<b>USD 890</b>	<b>USD 774</b>	<b>USD 1.581</b>	<b>USD 1.531</b>	<b>USD 1.399</b>
Beneficios Netos Periodo Antes de Imp	-USD 3.630	USD 875	USD 4.315	USD 4.103	USD 3.537
Beneficios Netos Acumulados Antes Imp	-USD 71.440	-USD 70.565	-USD 66.250	-USD 62.147	-USD 58.609
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>USD 204</b>	<b>USD 204</b>	<b>USD 255</b>	<b>USD 255</b>	<b>USD 255</b>
<b>Beneficio Neto por período</b>	<b>-USD 3.834</b>	<b>USD 671</b>	<b>USD 4.061</b>	<b>USD 3.848</b>	<b>USD 3.283</b>
<b>Beneficio Acumulado</b>	<b>-USD 72.712</b>	<b>-USD 72.041</b>	<b>-USD 67.981</b>	<b>-USD 64.132</b>	<b>-USD 60.849</b>

Descripción	14	15	16	17	18
Ingreso Cencosud	USD 7.082	USD 8.498	USD 8.498	USD 10.623	USD 14.164
Ingreso Lider	USD 4.426	USD 5.311	USD 5.311	USD 6.639	USD 8.852
Ingreso Tottus	USD 3.639	USD 4.367	USD 4.367	USD 5.459	USD 7.279
Ingreso Unimarc	USD 3.035	USD 3.642	USD 3.642	USD 4.552	USD 6.070
<b>Total Ingresos</b>	<b>USD 18.182</b>	<b>USD 21.818</b>	<b>USD 21.818</b>	<b>USD 27.273</b>	<b>USD 36.364</b>
Inversion					
Sueldos Bodega	USD 648				
Sueldos Repo	USD 1.778				
Gasto Combustible	USD 35				
Gastos Servicios	USD 74				
Gastos insumos	USD 373				
Contratos Licencias					
Mercadería China	USD 2.095	USD 3.076	USD 4.102	USD 3.076	USD 5.498
Mercadería Chile	USD 5.236	USD 5.236	USD 5.236	USD 7.691	USD 7.691
Exhibidores	USD 2.963				
<b>Total Egresos</b>	<b>USD 13.202</b>	<b>USD 14.184</b>	<b>USD 15.209</b>	<b>USD 16.638</b>	<b>USD 19.060</b>
IVA Débito	USD 3.455	USD 4.146	USD 4.146	USD 5.182	USD 6.909
IVA Crédito	USD 2.047	USD 2.234	USD 2.429	USD 2.700	USD 3.161
IVA Mes	USD 1.407	USD 1.911	USD 1.717	USD 2.482	USD 3.749
Saldo	USD 1.407	USD 1.911	USD 1.717	USD 2.482	USD 3.749
<b>Pago de IVA</b>	<b>USD 1.407</b>	<b>USD 1.911</b>	<b>USD 1.717</b>	<b>USD 2.482</b>	<b>USD 3.749</b>
Beneficios Netos Periodo Antes de Imp	USD 3.573	USD 5.723	USD 4.892	USD 8.153	USD 13.555
Beneficios Netos Acumulados Antes Imp	-USD 55.036	-USD 49.313	-USD 44.421	-USD 36.268	-USD 22.713
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>USD 255</b>	<b>USD 305</b>	<b>USD 305</b>	<b>USD 382</b>	<b>USD 509</b>
<b>Beneficio Neto por período</b>	<b>USD 3.318</b>	<b>USD 5.418</b>	<b>USD 4.587</b>	<b>USD 7.771</b>	<b>USD 13.046</b>
<b>Beneficio Acumulado</b>	<b>-USD 57.531</b>	<b>-USD 52.113</b>	<b>-USD 47.526</b>	<b>-USD 39.755</b>	<b>-USD 26.709</b>

<b>Descripción</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>
Ingreso Cencosud	USD 21.246	USD 21.246	USD 16.996	USD 16.996	USD 21.246
Ingreso Lider	USD 13.278	USD 13.278	USD 10.623	USD 10.623	USD 13.278
Ingreso Tottus	USD 10.918	USD 10.918	USD 8.734	USD 8.734	USD 10.918
Ingreso Unimarc	USD 9.104	USD 9.104	USD 7.283	USD 7.283	USD 9.104
<b>Total Ingresos</b>	<b>USD 54.546</b>	<b>USD 54.546</b>	<b>USD 43.637</b>	<b>USD 43.637</b>	<b>USD 54.546</b>
Inversion					
Sueldos Bodega	USD 648				
Sueldos Repo	USD 1.778				
Gasto Combustible	USD 35				
Gastos Servicios	USD 74				
Gastos insumos	USD 373				
Contratos Licencias					
Mercadería China	USD 7.331	USD 5.498	USD 5.498	USD 7.331	USD 5.498
Mercadería Chile	USD 7.691	USD 13.746	USD 13.746	USD 13.746	USD 13.746
Exhibidores	USD 2.963				
<b>Total Egresos</b>	<b>USD 20.893</b>	<b>USD 25.115</b>	<b>USD 25.115</b>	<b>USD 26.948</b>	<b>USD 25.115</b>
IVA Débito	USD 10.364	USD 10.364	USD 8.291	USD 8.291	USD 10.364
IVA Crédito	USD 3.509	USD 4.311	USD 4.311	USD 4.659	USD 4.311
IVA Mes	USD 6.855	USD 6.053	USD 3.980	USD 3.632	USD 6.053
Saldo	USD 6.855	USD 6.053	USD 3.980	USD 3.632	USD 6.053
<b>Pago de IVA</b>	<b>USD 6.855</b>	<b>USD 6.053</b>	<b>USD 3.980</b>	<b>USD 3.632</b>	<b>USD 6.053</b>
Beneficios Netos Periodo Antes de Imp	USD 26.798	USD 23.378	USD 14.542	USD 13.057	USD 23.378
Beneficios Netos Acumulados Antes Imp	USD 4.085	USD 27.463	USD 42.005	USD 55.063	USD 78.441
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>USD 764</b>	<b>USD 764</b>	<b>USD 611</b>	<b>USD 611</b>	<b>USD 764</b>
<b>Beneficio Neto por período</b>	<b>USD 26.034</b>	<b>USD 22.615</b>	<b>USD 13.931</b>	<b>USD 12.446</b>	<b>USD 22.615</b>
<b>Beneficio Acumulado</b>	<b>-USD 675</b>	<b>USD 21.940</b>	<b>USD 35.871</b>	<b>USD 48.317</b>	<b>USD 70.932</b>

<b>Descripción</b>	<b>24</b>
Ingreso Cencosud	USD 21.246
Ingreso Lider	USD 13.278
Ingreso Tottus	USD 10.918
Ingreso Unimarc	USD 9.104
<b>Total Ingresos</b>	<b>USD 54.546</b>
Inversion	
Sueldos Bodega	USD 648
Sueldos Repo	USD 1.778
Gasto Combustible	USD 35
Gastos Servicios	USD 74
Gastos insumos	USD 373
Contratos Licencias	
Mercadería China	
Mercadería Chile	USD 13.746
Exhibidores	USD 2.963
<b>Total Egresos</b>	<b>USD 19.617</b>
IVA Débito	USD 10.364
IVA Crédito	USD 3.266
IVA Mes	USD 7.098
Saldo	USD 7.098
<b>Pago de IVA</b>	<b>USD 7.098</b>
Beneficios Netos Periodo Antes de Imp	USD 27.832
Beneficios Netos Acumulados Antes Imp	USD 106.273
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>USD 21.184</b>
<b>Beneficio Neto por período</b>	<b>USD 6.647</b>
<b>Beneficio Acumulado</b>	<b>USD 77.579</b>



### DECLARACIÓN JURADA RESOLUCIÓN 212/99 CD

El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta los derechos de terceros.

Mendoza, 16/09/2019

  
Pazini Sebastián  
Firma y aclaración

24605  
Número de registro

32.891.943  
DNI