

EVALUACIÓN DE PROYECTOS

EVALUACION DEL PROYECTO DISTRIBUIDORA LOS PIJAOS

GAF-49

**INGRID LILIANA PICO ROJAS
JOSE EDGAR LOZADA MENESES**

**Dr. FERNEY LUENGAS BAYONA
ASESOR TRABAJO DE GRADO**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
FACULTAD DE INGENIERÍA FINANCIERA
BOGOTÁ D.C
2016**

CONTENIDO

	Pág.
1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	6
2.1 DESCRIPCIÓN GENERAL	6
2.2 OBJETIVOS.....	6
2.2.1 Objeto del Proyecto.....	7
2.3 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS.....	7
3. ESTUDIOS	9
3.1 ESTUDIO DE MERCADO	9
3.1 ESTUDIO TÉCNICO	9
3.2 ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO	10
3.3 ESTUDIO SOCIAL Y AMBIENTAL.....	10
3.4. ESTUDIO FINANCIERO	11
3.5 PUNTO DE EQUILIBRIO	17
4. CONCLUSIONES.....	18
5. RECOMENENDACIONES.....	19

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Balance general.....	12
Tabla 2. Estados de resultados por año.....	13
Tabla 3. Flujo de efectivo proyectado por año.	15
Tabla 4. Indicadores financieros por año.	16

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Balance general.	13
Gráfico 2. Ventas VS Total costo de ventas.....	14
Gráfico 3. Utilidad por año.	14
Gráfico 4. Indicadores principales.....	16

1. INTRODUCCIÓN

La evaluación de un proyecto nos permite enfrentarnos a la realidad del mercado, ya que permite compararse con empresas del sector y de una u otra forma analizar los diferenciales de rentabilidad que inciden en su valor, lleva a un análisis a fondo de sus puntos débiles, lo que permite tomar decisiones en marcha de la operación y así poder diagnosticar los resultados bajo unos supuestos económicos.

La evaluación de un proyecto es factor fundamental dentro de la planeación, especialmente cuando se enfoca a iniciativa de emprendimiento del sector privado minimizando riesgos en su ejecución, el cual debe atender políticas y directrices generales tales como entorno económico, condiciones de mercado, seguridad jurídica, niveles de tributación, entre otras.

2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

2.1 DESCRIPCIÓN GENERAL

La idea de crear una distribuidora de Pollo en canal, nace como iniciativa de emprendimiento del Sr. Ramiro Núñez Vega, quien ha trabajado durante varios años en áreas comerciales de empresas avícolas tales como: MacPollo, Bucanero, Pollo Andino, quien en su paso por esta industria ha logrado determinar gustos y tendencias de los clientes, al igual que las características y variables en las negociaciones con los proveedores.

Distribuidora de pollos los Pijaos S.A., brinda a sus clientes productos saludables y de buena calidad para consumo alimenticio permitiéndoles disfrutar siempre del mejor sabor del pollo.

La compañía por tener buena comunicación con sus clientes, está al tanto de las necesidades y requerimientos de cada una de sus necesidades para así poder atender cada uno de sus requerimientos.

Cabe resaltar que el pollo por ser de alto valor nutricional, es un alimento fundamental dentro de la canasta familiar que puede consumirse en cualquier momento del año.

2.2 OBJETIVOS

- Contar con un estudio técnico que brinde la confiabilidad necesaria, para determinar la viabilidad o no de esta unidad de negocio.
- Aplicar las herramientas de evaluación de proyectos para establecer las proyecciones de índole financiero.
- Permitir al inversionista realizar los diferentes escenarios posibles a partir de datos de entrada que son susceptibles de modificarse e impactar el proyecto.

2.2.1 Objeto del Proyecto

Incursionar y consolidarse en la industria avícola como una empresa interesante y viable para clientes que requieran productos de nuestro portafolio.

Ubicación: Barrio El Muelle – Engativá Bogotá D.C.

2.3 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Distribuidora de Pollo Los Pijaos, tendrá en su portafolio de productos, pollo por presas (Pechuga y pierna Pernil) y pollo entero.

Clientes Potenciales:

- Restaurantes
- Comidas Rápidas
- Restaurantes Escolares
- Casinos Institucionales
- Restaurantes de comida Oriental

4.1 MATRIZ DOFA

DEBILIDADES

Falta de recursos para realizar las estrategias de publicidad e infraestructura.
Competencia.

OPORTUNIDADES

- Llegar al mercado con nuevas estrategias publicitarias.
- Llegar a ser líder en el mercado ofreciendo un producto garantizado con precios competitivos.
- Cubrir la demanda con un producto de buena calidad.
- Aportar con el desarrollo del mercado ofreciendo un producto innovador

- Nuevas necesidades de los clientes.
- Fidelización de proveedores y clientes.

FORTALEZAS

- Sacar al mercado un producto de excelente calidad a un precio competitivo.
- La empresa estará fija en un punto de venta.
- Se cuenta con estrategias de publicidad para posesionar la empresa en el mercado.
- Excelencia y compromiso con los clientes.

AMENAZAS

- Poca aceptación del producto en el mercado por escasa publicidad.
- Creación de nuevas empresas que ofrezcan un precio más competitivo.
- Desarrollo de las pequeñas empresa organizadas, brindando una mayor cantidad del producto.

3. ESTUDIOS

3.1 ESTUDIO DE MERCADO

Más que un estudio teórico del comportamiento del mercado, contamos con la experiencia en el sector de nuestro inversionista (emprendedor), quien durante los últimos 5 años de actividad laboral los ha dedicado a la industria avícola.

Lo anterior le ha permitido contar de primera mano con el aprendizaje, manejo y vivencias de la relación con clientes y proveedores que conforman la cadena productiva del sector.

Con el Estudio de Mercado se pretende conocer el producto, como también las características del Consumidor, las Estrategias de Comercialización, a su vez aspectos relevantes para la implementación de una buena producción y comercialización de carne de pollo en canal.

Respecto del entorno económico, está dado por todos los aspectos que afectan en corto y largo plazo la evolución de la empresa, ya que van de la mano variables macroeconómicas como el Producto Interno Bruto (PIB), Política Fiscal, Política Económica, monetaria, inflación, que pueden provocar sobresaltos positivos y negativos en una compañía. Por lo tanto se debe analizar y conocer el grado de concentración del sector en el cual se ubica, Distribuidora de pollos Los Pijaos, de tal manera que se pueda identificar la evolución en el mercado y las diferentes variables que tienen relación directa con los consumidores del producto final.

3.1 ESTUDIO TÉCNICO

Por tratarse del sector alimenticio se deben atender ciertos requerimientos en materia de salubridad tales como: Conservación de la cadena de frío, autorización de plantas de sacrificio (proveedores), adecuaciones a la infraestructura física, condiciones de transporte, etc, las cuales están previstas y se aseguraran dentro del proyecto.

Se debe analizar el adecuado proceso que se deben llevar a cabo para el buen funcionamiento y control de la distribución del pollo. Se debe contar con unos buenos recursos como son las bodegas para los alimentos, cuartos fríos, neveras, congeladores, con todos los requerimientos sanitarios exigidos, para la conservación del producto y así poder llegar al consumidor final.

Es indispensable y obligatoria la realización del Estudio Técnico, como parte fundamental para la composición de la infraestructura logística de la producción y la comercialización, determinando el Tamaño del Plan de Negocio, localización y Aspectos Organizacionales.

3.2 ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO

Empresa legalmente constituida ante Cámara de Comercio de Bogotá, requerimiento de vital importancia para poder darle una mejor posición en el mercado.

En términos de ley constituir este tipo de empresas no presentan inconvenientes en la medida que se atiendan los aspectos mencionados en el ítem anterior.

En cuanto a la parte organizacional permite identificar los diferentes puestos de trabajo y las diferentes funciones que cada una de las personas realizaran para que la empresa funcione de acuerdo a los parámetros establecidos por los entes gubernamentales.

Debe existir una clara interpretación a la implementación a la reforma tributaria, para poder identificar los riesgos que tendríamos y así minimizarlos.

3.3 ESTUDIO SOCIAL Y AMBIENTAL

El estudio socio-ambiental, nos direcciona hacia la responsabilidad social que debemos tener, debido a que este tipo de empresas producen muchos desechos.

Se deben contar con mecanismos que permitan minimizar este tipo de problemáticas y se hace necesario contar con una entidad que nos proporcionen actividades que nos permitan desarrollar mejor nuestro trabajo y la transmisión de dicha información.

Por lo tanto se hace necesario contar con una capacitación de manipulación de alimentos y que todo el personal cuente con las prendas adecuadas para este tipo de labor.

3.4. ESTUDIO FINANCIERO

Con este se pretende determinar la viabilidad o no del proyecto desde el punto de vista financiero, para ello se realizaran las proyecciones correspondientes a los primeros 5 años del proyecto, permitiendo visualizar como se impacta el proyecto por cambios en variables estructurales tales como precio de venta, costos de venta, cantidades vendidas, costos fijos, costos variables, etc.

La viabilidad o no de este proyecto se establecerá a través de la aplicación de herramientas de evaluación de proyectos como los son:

VAN ó VPN

B/C

CAUE

TIR

TIRM

Por el tipo de negocio de comercialización y venta de pollo, se tiene la ventaja de trabajar con el dinero del producto, lo que conlleva a una reducción de gastos.

Para la empresa es muy importante medir la viabilidad de la inversión, utilizando las variables VPN y TIR, así como el punto de equilibrio y determinar si la empresa está funcionando a pérdida o ganancia y a su vez aportando al costo del producto y al precio de venta.

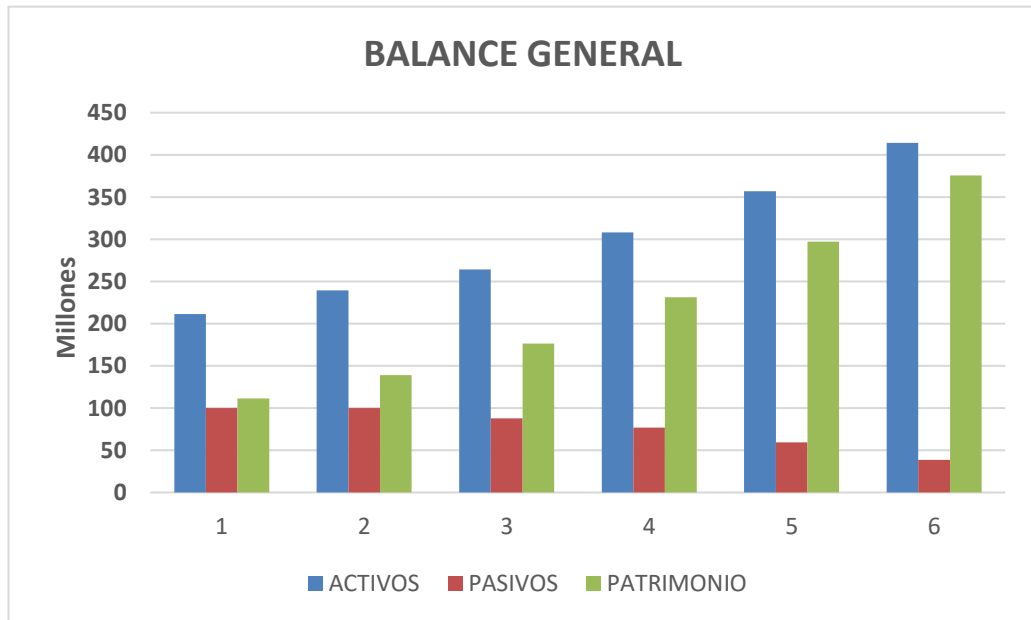
Tabla 1. Balance general.

BALANCE GENERAL						
Cuentas	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Disponible	122.546.503	162.410.686	199.474.459	255.487.393	315.930.532	385.331.023
Total Activo Corriente	122.546.503	162.410.686	199.474.459	255.487.393	315.930.532	385.331.023
Activos Diferidos	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Maquinaria y Equipo	22.000.000	22.000.000	22.000.000	22.000.000	22.000.000	22.000.000
Muebles y Enseres	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Equipo de computo & comun.	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Equipo de transporte	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000	40.000.000
-Depreciación acumulada		-12.000.000	-24.000.000	-36.000.000	-48.000.000	-60.000.000
Total No corriente	89.000.000	77.000.000	65.000.000	53.000.000	41.000.000	29.000.000
TOTAL ACTIVOS	211.546.503	239.410.686	264.474.459	308.487.393	356.930.532	414.331.023
PASIVOS						
Crédito Nacional	100.000.000	\$ 86.022.216	\$ 69.528.430	\$ 50.065.764	\$ 27.099.817	\$ (0)
Impuestos Por pagar		14.226.269	18.408.663	27.021.807	32.482.195	38.604.226
TOTAL PASIVOS	100.000.000	100.248.485	87.937.093	77.087.571	59.582.012	38.604.226
PATRIMONIO						
Capital Pagado	111.546.503	111.546.503	111.546.503	111.546.503	111.546.503	111.546.503
Reservas			2.761.570	6.499.086	11.985.332	18.580.202
Utilidades retenidas			24.854.129	58.491.776	107.867.987	167.221.816
Utilidad del ejercicio		27.615.699	37.375.164	54.862.457	65.948.698	78.378.277
TOTAL PATRIMONIO	111.546.503	139.162.201	176.537.365	231.399.822	297.348.520	375.726.797
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	211.546.503	239.410.686	264.474.459	308.487.393	356.930.532	414.331.023

Fuente: elaboración propia.

En la tabla N° 1 se observa la proyección por año del total de activos y pasivos derivados de la inversión y la utilidad total.

Gráfico 1. Balance general.



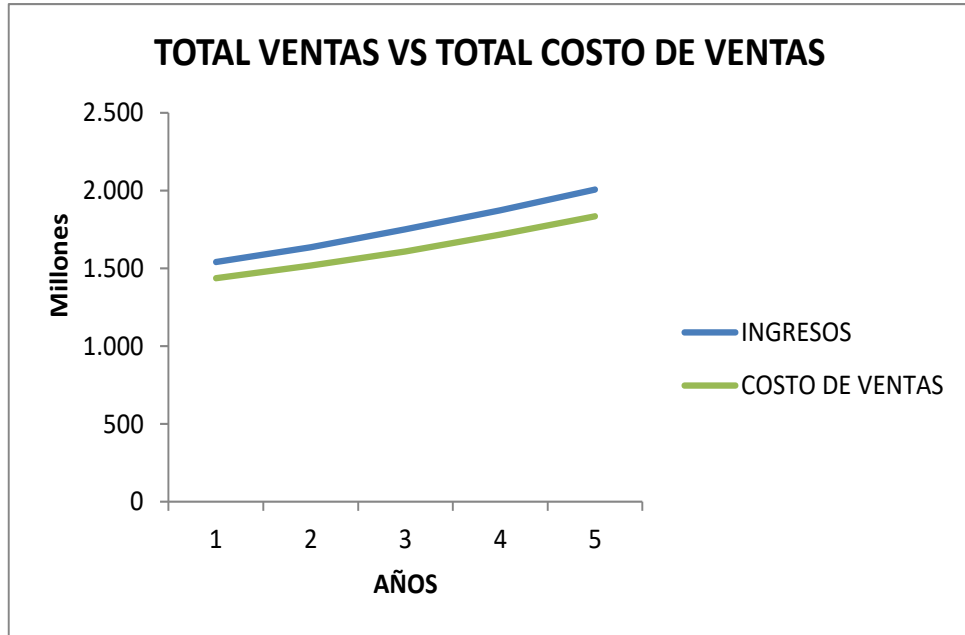
Fuente: elaboración propia.

Tabla 2. Estados de resultados por año.

ESTADO DE RESULTADOS						
Cuentas	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	0	1.542.400.000	1.636.330.618	1.751.165.028	1.874.044.278	2.007.476.230
Costo de ventas		-1.436.418.029	-1.517.864.448	-1.608.476.154	-1.717.223.370	-1.835.116.238
UTILIDAD BRUTA		105.981.971	118.466.169	142.688.874	156.820.908	172.359.992
Gastos Administrativos y de ventas		-34.140.004	-35.198.344	-36.289.492	-37.378.177	-38.499.522
Depreciaciones y Amortizaciones		-12.000.000	-12.000.000	-12.000.000	-12.000.000	-12.000.000
UTILIDAD OPERATIVA	0	59.841.968	71.267.825	94.399.381	107.442.731	121.860.470
No operacionales		-18.000.000	-15.483.999	-12.515.117	-9.011.837	-4.877.967
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		41.841.968	55.783.827	81.884.264	98.430.893	116.982.503
Impuesto de Renta		-14.226.269	-18.408.663	-27.021.807	-32.482.195	-38.604.226
UTILIDAD NETA	0	27.615.699	37.375.164	54.862.457	65.948.698	78.378.277
Margen Neto		1,79%	2,28%	3,13%	3,52%	3,90%

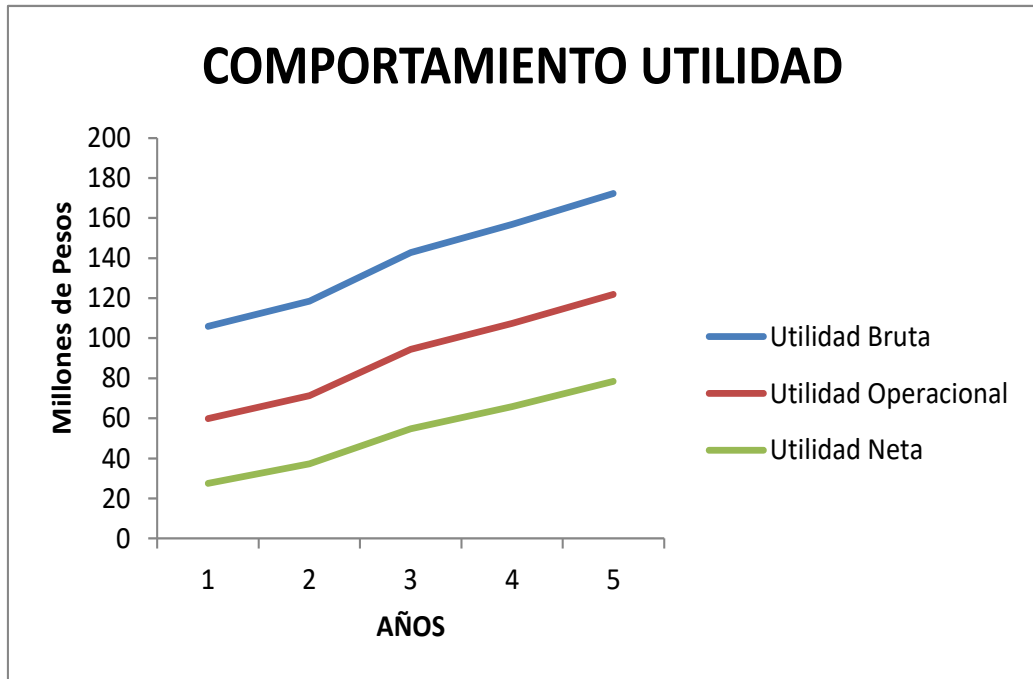
Fuente: elaboración propia

Gráfico 2. Ventas Vs Total costo de ventas.



Fuente: elaboración propia.

Gráfico 3. Utilidad por año.



Fuente: elaboración propia.

Tabla 3. Flujo de efectivo proyectado por año.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
Cuentas	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. ENTRADAS						
TOTAL INGRESO OPERATIVO	0	1.542.400.000	1.636.330.618	1.751.165.028	1.874.044.278	2.007.476.230
Capital pagado	111.546.503	0	0	0	0	0
Inversiones	0	0	0	0	0	0
Credito nacional	100.000.000	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESO EXTRAORDINARIO	211.546.503	0	0	0	0	0
TOTAL ENTRADAS	211.546.503	1.542.400.000	1.636.330.618	1.751.165.028	1.874.044.278	2.007.476.230
2. SALIDAS						
A. ORDINARIAS						
Costo ventas	0	1.436.418.029	1.517.864.448	1.608.476.154	1.717.223.370	1.835.116.238
Gastos Administrativos	0	34.140.004	35.198.344	36.289.492	37.378.177	38.499.522
Impuestos	0	0	14.226.269	18.408.663	27.021.807	32.482.195
TOTAL SALIDAS OPERACIONALES	0	1.470.558.032	1.567.289.061	1.663.174.309	1.781.623.354	1.906.097.955
B. EXTRAORDINARIAS						
Vehiculo	40.000.000	0	0	0	0	0
Muebles y enseres	12.000.000	0	0	0	0	0
Software y hardware	3.000.000	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo	22.000.000	0	0	0	0	0
Diferidos	12.000.000	0	0	0	0	0
Pago Intereses Crédito Nacional	0	18.000.000	15.483.999	12.515.117	9.011.837	4.877.967
Amortización Credito nacional	0	13.977.784	16.493.785	19.462.667	22.965.947	27.099.817
Distribución de Utilidades	0	0	0	0	0	0
TOTAL SALIDAS EXTRAORDINARIAS	89.000.000	31.977.784	31.977.784	31.977.784	31.977.784	31.977.784
TOTAL SALIDAS	89.000.000	1.502.535.816	1.599.266.845	1.695.152.093	1.813.601.139	1.938.075.739
FLUJO DE CAJA ANUAL	122.546.503	39.864.184	37.063.772	56.012.934	60.443.139	69.400.491
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	122.546.503	162.410.686	199.474.459	255.487.393	315.930.532	385.331.023

Fuente: elaboración propia.

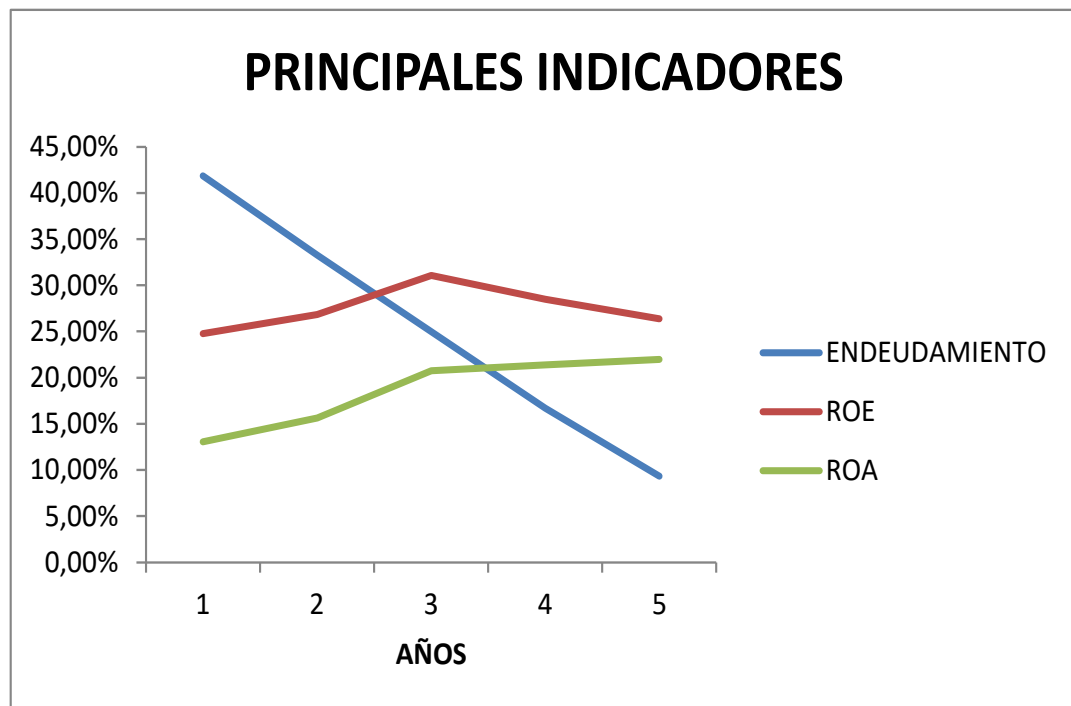
Tabla 4. Indicadores financieros por año.

INDICADORES FINANCIEROS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Liquidez (Razón Corriente)	1,62	2,27	3,31	5,30	9,98
Nivel de Endeudamiento	41,87%	33,25%	24,99%	16,69%	9,32%
Capital de Trabajo	62.162.201	111.537.365	178.399.822	256.348.520	346.726.797
Margen Bruto	6,87%	7,24%	8,15%	8,37%	8,59%
Margen Operacional	3,88%	4,36%	5,39%	5,73%	6,07%
ROE (Rendimiento del Patrimonio)	24,76%	26,86%	31,08%	28,50%	26,36%
ROA (Rendimiento del Activo)	13,05%	15,61%	20,74%	21,38%	21,96%
FLUJOS ANUALES	-111.546.503	39.864.184	37.063.772	56.012.934	60.443.139

VPN	20.242.943
CAUE	7.527.273
B/C	1,18
TIR	32,64%
TIRM	26,19%

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 4. Indicadores principales.



Fuente: elaboración propia.

3.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Estableceremos el número mínimo de unidades que debemos comercializar para que nuestro proyecto de utilidad igual a cero.

$$it = p \cdot q = CFT + CVU \cdot q$$

$$p \cdot q - cvu = CFT$$

$$q (p - cvu) = CFT$$

$$Q = CFT / P - CVU$$

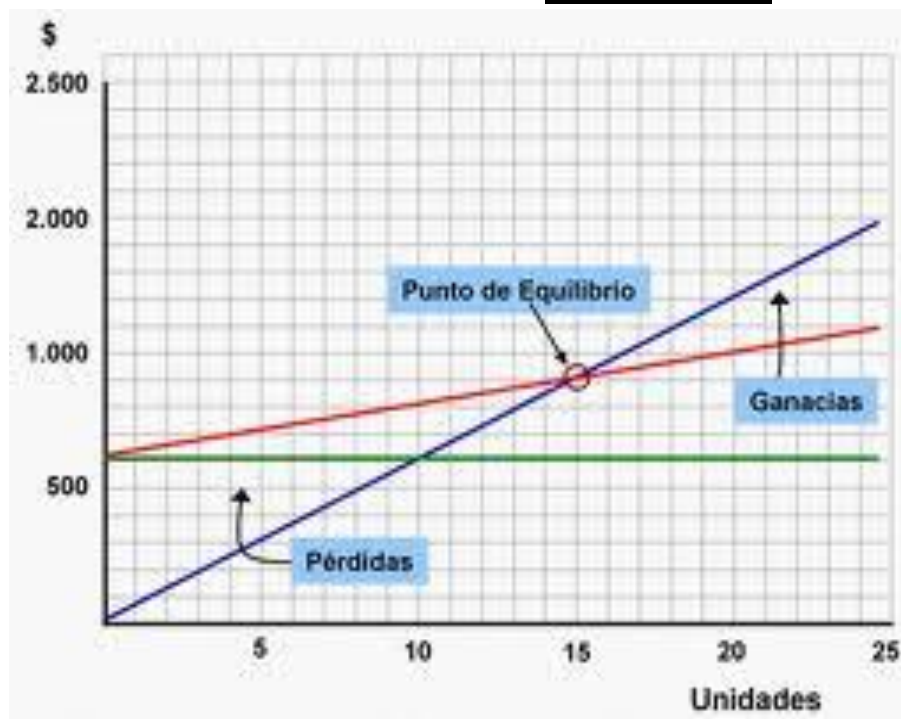
q = Cantidades vendidas

CFT = Costos Fijos Totales

p = precio de venta

CVU = Costo de Venta Unitario

Punto de Equilibrio **174.815**



CONCLUSIONES

- De acuerdo con lo que reflejan las herramientas de evaluación de proyectos, es **VIABLE** la implementación del proyecto Distribuidora LOS PIJAOS, toda vez que se cumple con la expectativa mínima del inversionista.
- La creciente población de la capital del país nos permite contar con un mercado potencial en pleno crecimiento lo cual permite a la industria avícola expandirse tanto como el mercado lo requiera, es por eso que se cuenta con certeza de la continuidad del negocio bajo las actuales condiciones contempladas al momento de realizar la presente consultoría.
- Es importante tener en cuenta el punto de equilibrio en el número de kilos de pollo vendido, lo cual también cambiaría si existe alguna modificación en las demás variables del negocio.

RECOMENDACIONES

1. En la medida en la cual se incrementen las ventas y la penetración en el mercado, se debe contemplar la posibilidad de crecer en infraestructura y capacidad instalada.
2. No realizar pago de dividendos durante el periodo objeto de proyección, toda vez que la empresa en este lapso está realizando esfuerzos importantes con el fin de mejorar todos sus indicadores, es por eso que si se decreta distribución de utilidades sería contraproducente.
3. Realizar un riguroso seguimiento a los costos y gastos, de manera que solo se incurra en aquellos que han sido previamente presupuestados, de lo contrario corre riesgos el cumplimiento de las metas establecidas en el presente modelo financiero.