



Atlantic International University



AIU se une a la Iniciativa de "Acceso Abierto" A través de la iniciativa de Acceso Abierto, AIU y otras instituciones a nivel mundial, planean derrumbar los muros que existen actualmente en el acceso a la información y a trabajos de Investigación.

AIU esta interesado en la diseminación de avances realizados en la investigación científica, lo cual es de suma importancia para la operación efectiva de una sociedad moderna. La Visión y Misión de AIU, son consistentes con la visión expresada en la Iniciativa de Acceso Abierto de Budapest y con la Declaración de Berlín en Acceso Abierto al conocimiento en las Ciencias y Humanidades Estamos verdaderamente complacidos, de pode hacer esta contribución a la comunidad global.

AIU sabe el valor que el conocimiento y el entendimiento, y espera que esta nueva iniciativa, pueda tener una gran repercusión en las vidas de nuestros estudiantes, y noestudiantes alrededor del mundo, quienes tienen la inclinación natural hacia la búsqueda de nuevo conocimiento.

Para ver más información acerca de esta Iniciativa, por favor sírvase a seguir el siguiente link:
<http://www.aiu.edu/spanish/StudentPublications.html>.

Student Publications



Atlantic International University
www.aiu.edu

**ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY GUATEMALA
SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS**



**Empresa de servicios logísticos de transporte
para importadores y exportadores
que operan en Guatemala.**

Evelyn Daveyba Vega Aragón de García

Guatemala, 15 de junio de 2009

ABSTRACT

Ante los constantes cambios que se presentan en el mundo de los negocios ningún país puede quedarse como observador en las diarias actividades de comercio que nos han llevado a la globalización. No podemos solamente observar como otros países realizan adecuaciones y cambios estructurales en sus organizaciones que les permiten adaptarse de mejor forma a las exigencias actuales del mercado nacional e internacional, debemos estar a la expectativa y generando las estrategias empresariales y nacionales que nos permitan mejor participación y supervivencia en el mercado mundial.

Obedeciendo a este importante tema, esta investigación propone que los importadores y exportadores guatemaltecos deben estar acompañados de socios comerciales como un operador logístico, agregados comerciales, cámaras, gremiales y entidades que les permitan desarrollar sus actividades de producción y comercialización unidos como sectores para enfrentar los retos internacionales necesarios y cumplir con los requisitos para ser competitivos a nivel internacional.

La investigación muestra con claridad la necesidad de los importadores y exportadores guatemaltecos de tener alternativas que les permitan contar con la logística óptima para tener sus productos en mercado nacional o internacional en el momento justo, a precios competitivos. El usuario de las empresas de logística de transporte está dispuesto a sumar a sus operaciones el costo que una buena asesoría en logística puede implicar siempre que no altere considerablemente su costo.

Debe considerarse que por la forma que operan en su mayoría las empresas de logística el recurso financiero para inicio de operaciones es alto, debe identificarse la forma eficiente de lograr el retorno de dinero por los servicios prestados por medio de una eficaz facturación y cobro, de lo contrario aunque existe demanda puede no ser una atractiva inversión para el empresario.

CONTENIDO

CONTENIDO	i
AGRADECIMIENTOS	iv
ABSTRACT	v
CAPITULO 1: INTRODUCCION GENERAL	1
CAPITULO 2: INFORMACION DEL PROYECTO	
2.1 Antecedentes	2
2.2 Descripción del problema	5
2.2.1 Árbol de Problemas	7
2.2.2 Árbol de Objetivos	7
2.3 Objetivos	
2.3.1 Objetivo General	8
2.3.2 Objetivos Específicos	8
2.4 Justificación	9
2.5 Marco Teórico Conceptual	10
2.6 Resumen del Capítulo	11
CAPITULO 3: ESTUDIO DE MERCADO	
El producto o servicio en el mercado	
3.1.1 Definición del servicio	12
3.1.2 Servicio principal y sub-productos	12
3.1.3 Servicios sustitutos o similares	12
3.1.4 Servicios Complementarios	12
3.2 El Área de mercado	13
3.2.1 Población consumidora actual y futura	13
3.2.2 Estructura de la población	14
3.2.3 Tasa de crecimiento de la población	15
3.2.4 Ingresos de la población, nivel actual y tasa De crecimiento	16
3.2.5 Estratos actuales y cambios de la distribución del ingreso	17
3.3 Investigación de Mercados	
3.3.1 La investigación de campo	17
3.3.2 Comportamiento de la demanda	22
3.3.2.1 Situación actual	22
3.3.2.2 Situación Futura	23
3.3.3 Comportamiento de la oferta	24
3.3.4 Comportamiento de los precio	24
3.3.5 Márgenes de comercialización	25
3.3.6 Análisis de comercialización	26
3.4 Resumen del capítulo	26

CAPITULO 4: ESTUDIO TECNICO

4.1	Tamaño	28
4.1.1	Capacidad del proyecto	
4.1.2	Factores condicionantes del tamaño	
4.1.3	Justificación del tamaño en relación con el proceso y la localización	
4.2	Localización	29
4.2.1	Macro localización	29
4.2.2	Micro localización	29
4.2.3	Integración en el medio	30
4.2.4	Con relación a las características geográficas del terreno	30
4.2.5	Distancias y costos de transporte	31
4.3	Proceso principal del proyecto	
4.3.1	Descripción general del proceso	31
4.3.2	Insumos principales, secundarios y alternativos	31
4.3.3	Residuos generados en el proceso	31
4.3.4	Identificación y descripción de las etapas del proceso	31
4.3.5	Flujo grama del proceso total	32
4.3.6	Descripción de las instalaciones, equipos y personal	32
4.3.7	Análisis de la escala de producción	33
4.3.8	Capacidad Ociosa	33
4.3.9	Instalaciones con capacidad de expansión	33
4.3.10	Expansión por cambios tecnológicos	33
4.4	Obras Físicas	
4.4.1	Inventario y especificaciones de las obras	34
4.4.2	Dimensiones de las obras, exigencias en terrenos, dimensiones físicas	34
4.4.3	Requisitos de las obras	34
4.4.4	Costos unitarios de los elementos de la obra	34
4.4.5	Costos totales de la obra	34
4.5	Organización	
4.5.1	Para la ejecución de la obra	35
4.6	Calendario	
4.6.1	Fase de pre-inversión revisión del estudio de factibilidad	35
4.6.2	Negociación del proyecto	36
4.6.3	Financiamiento, obtención de autorizaciones Legales, contratación de firmas ejecutoras	36
4.6.4	Ejecución del proyecto	37
4.6.5	Operación del proyecto, operación experimental Y puesta en marcha para llegar a operación normal	37
4.6.6	Resumen	38

CAPITULO 5: ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	
5.1 Estructura Administrativo legal	39
5.1.1 Marco legal del proyecto	39
5.1.2 Régimen tributario	41
5.2 Planteamiento de la organización técnico funcional	41
5.3 Estructura administrativa	43
5.3.1 Descripción y perfil de puestos	44
5.3.2 Organigrama	50
5.4 Planteamiento del sistema general de control	50
5.5 Resumen	51
CAPITULO 6: ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL	52
CAPITULO 7: ESTUDIO FINANCIERO	
7.1 Análisis de costos	53
7.1.1 Costo total de la inversión	53
7.1.2 Costo total de la operación	54
7.2 Análisis de ingresos	55
7.2.1 Venta de productos y sub productos	55
7.3 Recursos financieros para la inversión	56
7.3.1 Programa de financiamiento externo requerido	56
7.4 Punto de equilibrio	57
7.5 Estados financieros proyectados	58
7.5.1 Flujo de efectivo proyectados	58
7.5.2 Estado de resultados (pérdidas y ganancias)	59
7.5.3 Balance general proyectado	60
7.7 Evaluación Económica	61
7.7.1 Flujo neto de fondos proyectado	61
7.7.2 Valor actual neto	62
7.7.3 Tasa interna de retorno (TIR)	62
7.7.4 Relación beneficio /costo (RBC)	63
7.8 Resumen	62
CAPITULO 8: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
8.1 Conclusiones	64
8.2 Recomendaciones	65
Glosario	66
Bibliografía	67
Anexo 01, Cálculo de la muestra	68
Anexo 02, Encuesta	69
Lista de cumplimiento de requisitos	70



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Las empresas y los países deben entrar al mercado internacional conociendo y haciéndose acompañar de socios comerciales que les permitan estar en el lugar preciso, al momento oportuno con precios competitivos.

Años atrás, han surgido diversas posturas económicas, cuyo enfoque se ha centrado en reestructurar viejos procesos ligados a la economía y al comercio global, pudiendo nombrar entre otros: globalización, libre comercio, neoliberalismo, modernización tecnológica entre otros.

Hoy las Tecnologías de la Información y los Sistemas Logísticos modernos, han pasado a formar parte de los instrumentos preferidos por el sector empresarial y la sociedad en su conjunto, para formar parte de la rutina diaria con el propósito de mejorar la calidad de vida de las personas y aumentar tanto la productividad como la competitividad en la empresa.

Ante los constantes cambios que se presentan en el mundo de los negocios, actualmente, el error más grande que pudieran cometer los empresarios sería observar como sus competidores, realizan adecuaciones y cambios estructurales en sus organizaciones, permitiéndoles adaptarse de mejor forma a las exigencias actuales del mercado nacional e internacional, y que ellos no lo hicieran, poniendo en grave peligro su supervivencia en el mercado mundial.

El contenido de este estudio tiene como objetivo considerar la creación de una empresa de servicios logísticos que asesore en transporte y servicios complementarios que permita cumplir la necesidad de los importadores y exportadores de obtener una mejor y valiosa participación en el mercado mundial. Pues se considera que la actual oferta carece en su mayoría de la parte de asesoría.

Se busca confirmar si las empresas guatemaltecas que tienen negocios internacionales buscan y obtienen apoyo de empresas de logística que facilitan y contribuyen a su participación exitosa en el mercado internacional. Actualmente el comercio internacional está siendo afectado y teniendo muchas variantes considerables por la situación económica mundial y las importaciones y exportaciones de Guatemala si están siendo considerablemente afectadas, no obstante; difícilmente detenidas pues son parte importante del desarrollo económico de un país, por lo que vemos la necesidad de apoyar al sector empresarial que mantiene su actividad con el mercado internacional.

Este estudio además de reflejar la importancia que una empresa de logística ofrece a sus usuarios, busca hacer notar que puede ser una empresa atractiva para un emprendedor empresario que además de contribuir con esa parte de la economía del país busca con interés personal trabajar e invertir en una empresa atractivamente rentable.

CAPÍTULO II

INFORMACION PROYECTO

1 Antecedentes del Proyecto

En un mundo globalizado, gran parte del consumo económico está marcado por la disponibilidad de los productos, más que su origen, haciéndose vital para los productores y comerciantes poder contar con los bienes requeridos, en el momento y lugar adecuados. Por esta razón, el transporte de bienes ha dado paso al nacimiento del freight forwarder, un actor clave dentro de las economías modernas, marcadas cada día más por este ir y venir de mercaderías.

Según la Revista Logística Internacional en su Edición del mes de febrero 2008, un Freight Forwarder (FF o embarcador) es un agente que les presta sus servicios expertos a los exportadores e importadores, gracias a su conocimiento y experiencia sobre las reglas y regulaciones en esta materia, tanto del país de origen como de los países de destino, así como de los métodos de envío y los documentos relacionados con el comercio exterior. Además, pueden impulsar el intercambio comercial entre economías en etapas muy diferentes de desarrollo, ya que pueden evitar barreras artificiales que retrasan la entrega y aumentan el costo para el cliente final.

¿Cuál es la labor de un Agente Embarcador o Freight Forwarder?

El rol del embarcador también ha evolucionado para enfrentar los requerimientos del mercado. Por lo general, las cadenas de transporte son complejas, por lo que la labor de los embarcadores se asemeja a la de un verdadero "arquitecto del transporte", rara vez actuando como meros transportistas. Hoy en día, también pueden asistir en la preparación del embarque, precios sugeridos sobre los costos de las cargas aéreas o portuarias, honorarios consulares, costos de documentación especial y de seguro, entre otras variables.

Asimismo, pueden recomendar los métodos del embalaje que protegerán la mercancía durante tránsito, y si el exportador así lo solicita, pueden reservar el

espacio necesario en un barco, avión, tren o camión. Una vez que la mercancía está lista para ser enviada, los embarcadores deben realizar la revisión de todos los documentos para asegurarse de que todo esté en orden. (Fuente www.terracargo.com , Autora María Sanderson)

La responsabilidad de los Freight Forwarders

La responsabilidad de los Freight Forwarders varía según la modalidad contratada. Al actuar como agente para la carga (contratando en nombre de ésta), la responsabilidad del FF se limita a la correcta ejecución de las tareas solicitadas, sin responder por daños o pérdidas ocasionadas durante el transporte.

Al ser contratado como transportista contractual, emite su propio conocimiento de embarque o su propia guía aérea, siendo responsable por daños, pérdidas o demora de la mercadería ante el cargador o consignatario, pese a que tendrá que contratar a un transportista efectivo (marítimo o aéreo) para la realización efectiva del transporte. Si se desempeña como operador de transporte multimodal (OTM), asumirá responsabilidad ante la carga por todo el período en que la mercadería se encuentre bajo su custodia -habitualmente, desde que la retira del ámbito del cargador hasta que la entrega al consignatario.

¿Cuál es la labor de un Operador Logístico?

Al entrar al concepto del operador logístico desde el punto de vista de qué es lo que espera un cliente cuando se plantea subcontratar estos servicios:

Los clientes al contratar los servicios de un operador logístico buscan alcanzar algunas de las siguientes ventajas:

- Reducción de costos directos.
- Mejorar la flexibilidad (capacidad adaptación al cliente, eliminar inversiones no estratégicas).
- Mayor control del acuerdo logístico sobre costos, plazos, calidades, etc.
- Reducción del "time to market".

- Eliminar los costos por distribución.
- Mejorar la rentabilidad de los activos.

También si analizamos al operador logístico, vemos que se trata de "un especialista" que ofrece sus servicios a sus clientes, consistentes en controlar el almacenaje, la distribución y el transporte a través de medios técnicos, tecnológicos y sistemas que integran los flujos de productos.

Lo que quiere decir que está especializado en la gestión de aprovisionamiento, almacenamiento, transporte y distribución final al cliente.

Para lo cual pone a disposición de estos lo siguiente:

- Medios de transporte.
- Alquiler de espacios de almacenamiento.
- Medios de Manipulación estiba y desestiba de los productos.
- Control de la información. Albaranes, avisos de expedición, facturas, notificación del estado de stocks, etc.
- Expedición transporte y distribución de los productos a sus destinatarios.
- Gestión aduanera para Importación y Exportación

Al cumplir con alguna o ninguna de esas características se puede considerar que se cumple con el concepto general de operador logístico. Independientemente de los sectores de mercado a los cuales estén enfocados los servicios.

Con esto se puede observar que si existe diferencia entre un Embarcador y un Operador Logístico.

2.2 Descripción del Problema

Pocas empresas en Guatemala que operan como agentes embarcadores proveen a los importadores y exportadores asesoría, seguimiento y comunicación sobre la operación logística necesaria para lograr la comercialización eficiente de productos de importación y exportación, se considera que la falta de empresas

que provean asesoría y logística de transporte es un elemento que debe cubrirse para contribuir a resolver los problemas que los que actualmente comercializan, producen, importan y exportan sufren actualmente y no se limite el servicio a la venta de transporte. Las actuales empresas deben dar un giro a su negocio y alinearse con las necesidades que el mercado mundial requiere.

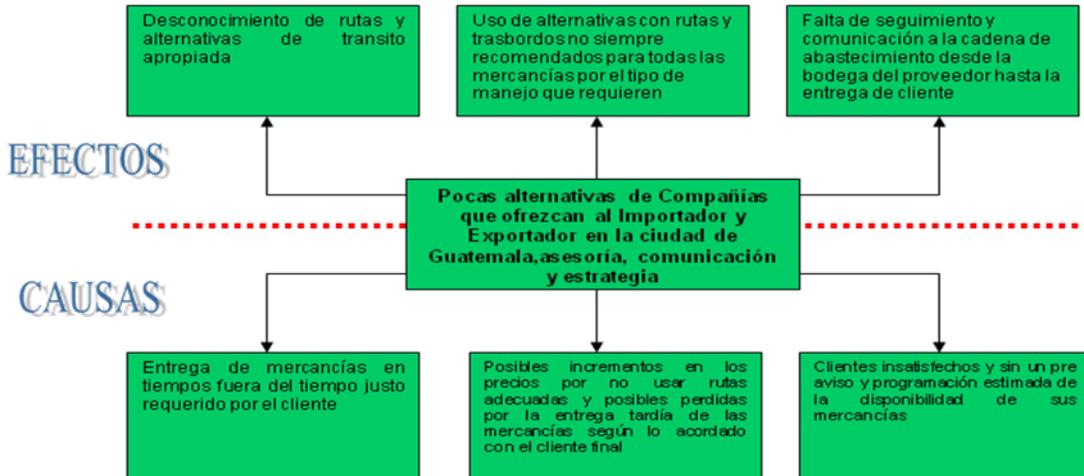
Causas Principales

- Falta concientización en el personal sobre lo que la falta de un buen servicio, asesoría y comunicación provoca en el cumplimiento de una entrega de importación o exportación
- Desconocimiento del proceso completo desde el lugar de producción hasta el consumidor final

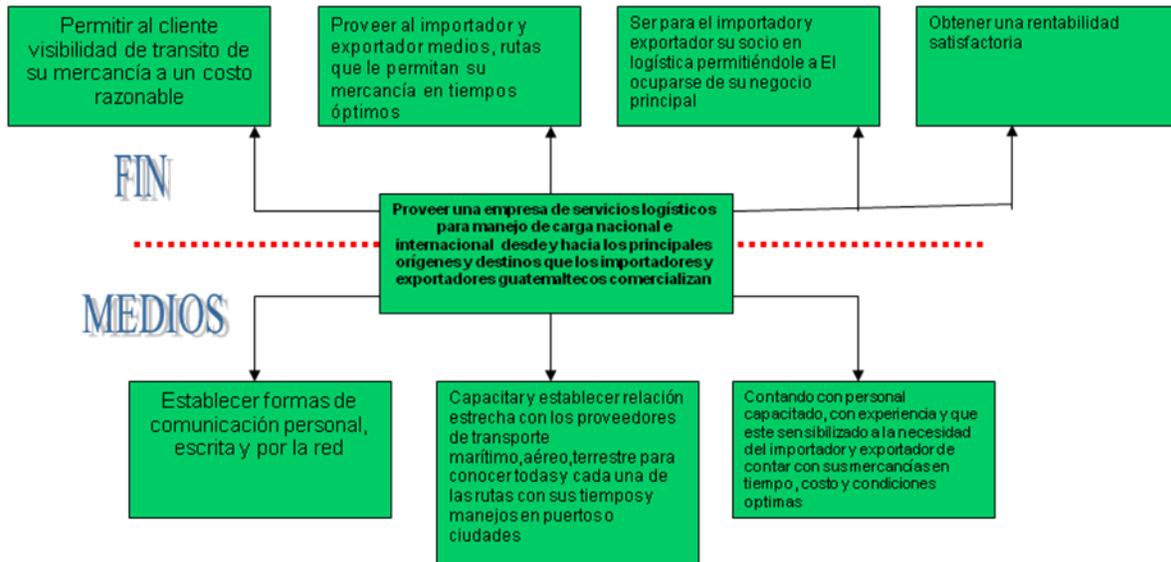
Otras Causas

- Competencia desleal
- Venta directa por parte de los proveedores de transporte
- Buscar bajar costos ante el encarecimiento de los transportes terrestres, aéreos y marítimos.

2.2.1 Árbol de Problemas



2.2.2 Árbol de Objetivos



2.3 Objetivos

2.3.1 Objetivo General:

Establecer una empresa lucrativa de servicios logísticos para transporte de carga nacional e internacional desde y hacia los principales orígenes y destinos que los importadores y exportadores guatemaltecos comercializa, siendo una opción sensibilizada de las necesidades de tiempo, costo y manejo de las mercancías.

2.3.2 Objetivos Específicos

- Permitir al cliente visibilidad del status de su mercancía a un costo razonable.
- Proveer rutas, tiempo y costo sobre el transito internacional para colocar su mercancía en tiempos y lugares óptimos.
- Crear una estructura administrativa calificada para atender a los usuarios de nuestros servicios en un ambiente físico óptimo para desarrollar las actividades diarias de trabajo para que el cliente se ocupe de su principal negocio.
- Obtener rentabilidad satisfactoria
- Contribuir a que Guatemala tenga una mejor participación en el mercado mundial

2.4 Justificación

Este trabajo es impulsado por la necesidad de dar a conocer de manera clara y concisa que los importadores y exportadores de Guatemala, utilizan y pagan por los servicios de una empresa que les provea las herramientas y servicios necesarios que les permitan tener y colocar sus productos en tiempos y costos que les para poder competir internacionalmente lo cual requiere considerar dos temas importantes: La logística y el Comercio Internacional, buscando formar una empresa que provea esas necesidades al usuario y genere rentabilidad al empresario que de su confianza a este proyecto.

Así mismo, busca confirmar la necesidad que el importador y exportador tiene de contar con un socio comercial que le provea conocimiento de los avances de los sistemas logísticos modernos para realizar gestiones efectivas y óptimas de la cadena de suministros, la cual resulta ser indispensable para incrementar los beneficios de las empresas, ya que con ello se podrán reducir costos, tiempos inventarios y lograr satisfacer a sus clientes con información y entregas en las condiciones estipuladas.

2.5 Marco Teórico Conceptual

El medio de transporte que será utilizado para el manejo de mercancías influye considerablemente en el costo de las mismas en el mercado destino final. Este costo debe ser considerado como un rubro de importancia pues puede ser un costo variable que con facilidad puede ser alterado a lo previamente considerado por situaciones macro y micro del mercado nacional y mundial.

Debemos considerar que el traslado de mercancía en territorios nacionales o internacionales puede ser afectado por situaciones políticas, económicas y sociales a nivel global, pues una guerra o una huelga, cambios de leyes o alteraciones en los precios de mercado local o mundial como es el caso del petróleo afectan directamente a los medios nacionales o internacionales de transporte. Esto nos hace considerar la importancia de tener una proyección y un análisis a corto y mediano plazo de la forma en que estaremos transportando nuestras mercancías y que estrategias o apoyo utilizaremos para conocer el comportamiento de este importante servicio que es básico para el proceso importador y exportador de un país. Instituciones como las Cámaras o Asociaciones de exportadores o importadores de nuestro país puede ser entidades que proveen información importante y valiosa para establecer contactos, de compradores, proveedores, exigencias y mercados que estén interesados en comprar nuestros productos o en proveer nuestra región con precios competitivos y las compañías de servicios logísticos juegan el importante papel de proveer,

asesorar y establecer estrategias que nos permitan el movimiento nacional o internacional.

Importación

Consiste en participar e incursionar en el comercio exterior negociando y obteniendo de otros proveedores internacionales productos, bienes y servicios que cubren las necesidades de ese bien a otro país, puede ser por precio o falta de producción local.

Deben establecerse los términos de negociación de la compra-venta entre proveedor y comprador y considerarse todas las especificaciones del productos que se desea importar, así como lineamientos globales y los procedimientos internos del país exportador e importador, para este proceso se sugiere al empresario importador que estudie especialmente los términos de negociación de compra y pago y que obtenga constante actualización de leyes o requerimientos que las mercancías que importa deban cumplir tanto del país de origen como del país destino. Esto permitirá que la incursión de sus mercancías al mercado le permita una competitiva participación.

Exportación

Consiste en participar e incursionar en el comercio exterior negociando para proveer a otros países productos, bienes y servicios nacionales que se producen o transforman en Guatemala y que cubren las necesidades de ese bien a otro país, puede ser por precio o falta de producción en ese destino.

Deben establecerse lineamientos básicos y detallados de todo proceso de exportar, así como conocer y entender lineamientos globales sobre la organización y los procedimientos internos y externos que permitirán la aceptación de un producto extranjero en el país de destino. Para este proceso se sugiere al empresario exportador, se prepare y capacite constantemente para que su empresa logre efectivas ventajas económicas y posicionamiento en el mercado internacional.

2.6 Resumen del Capítulo

El capítulo enfoca el importante aporte que una compañía de servicios logísticos de transporte es para los importadores y exportadores guatemaltecos, mostrando las áreas donde puede contribuir a que la comercialización de productos que ingresan o egresan de Guatemala, sean colocados en sus mercados destino en tiempos justos, en condiciones óptimas y con los mejores costos. Considerando que el costo de transportación de mercancías hace que el costo se incremente considerablemente según el tipo de mercancía, la distancia y las rutas que permitan la colocación de las mismas en los mercados deseados.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 El producto o servicio en el mercado

3.1.1 Definición del servicio

Servicios logísticos para carga, asesoría profesional, creada y establecida a la medida de la necesidad del importador y exportador guatemalteco proveyendo medios, herramientas, estrategias para que obtenga la logística de transporte nacional e internacional terrestre, aéreo, marítimo o combinado, basado en experiencias, tipo de producto, mercado internacional objetivo, temporadas y otros factores que afecten directa o indirectamente a cada negocio.

3.1.2 Producto o servicio principal

El producto o servicio, consiste en ofrecer la logística de medios de transporte para el manejo de mercancías y otros servicios propios o adquiridos de terceros proveedores que complementen la colocación de los productos en su destino final.

3.1.3 Productos o servicios sustitutos o similares

Encontramos entre los servicios similares o sustitutos, los que ofrecen las navieras, líneas aéreas y transportistas independientes directamente al usuario, es decir sin la intervención de un agente embarcador o freight forwarder, los cuales cumplen con la transportación de mercancías sin mayores atenciones y servicios complementarios.

3.1.4 Sub productos

Los servicios complementarios que permiten que una mercancía llegue a su destino final:

Gestiones aduaneras de importación y exportación: consiste en proveer la asesoría y emisión de documentos para establecer y dar a conocer al usuario de los servicios las regulaciones de cada país para ingreso o salida de sus productos,

cumpliendo con la ley y requerimientos necesarios según el tipo de producto y uso que tendrá el mismo.

Seguros de mercancías: Consiste en proveer al importador o exportador la adquisición de un seguro que cubra los riesgos que su mercancía puede sufrir durante su manejo local de transporte, almacenaje o entrega.

Seguridad: proveer formas efectivas de control y ubicación de mercancías por medio de sistemas tecnológicos como GPS. Custodios o patrullas que resguardan la seguridad de los equipos y las mercancías

Cuadrillas: personal capacitado para el manejo, estiba, carga y descarga de mercancías.

3.2 El área de mercado

3.2.1 Población consumidora, actual y futura

El mercado objetivo se enfoca en importadores y exportadores industriales guatemaltecos de diferentes industrias. El Universo se estima en 4007 exportadores de diferentes Industrias registrados según el Banco de Guatemala en el 2007. Veintiún mil (21,000) empresas promedio se encuentran registradas con código de importador en el sistema de la SAT (de este último no se tiene fuente escrita sólo dato de entrevista a personero de la SAT), quien indica que no se tiene con exactitud en una fuente al público, cuantas de las empresas registradas con código de importador están importando actualmente.

El Banco de Guatemala hasta octubre de 2008, estimaba crecimiento de las exportaciones e importaciones para el año 2009 y el año 2010, esto convierte a los importadores y exportadores en general, en potenciales clientes para este proyecto. La tendencia cambió considerablemente a partir de finales del año 2008, como se detalla en el punto de situación futura, aún así importadores y

exportadores en actividad, son potenciales usuarios de estos servicios de logística de transporte internacional.

3.2.1.1 Estructura de la población

Importadores y exportadores

Para ambas actividades de comercio internacional contamos con diversidad de sectores que promueven el ingreso y egreso de variedad de mercancías, algunas terminadas, para procesar y para ensamblar. Los importadores guatemaltecos están constantemente conociendo y buscando mercados y proveedores en diferentes países del mundo que puedan proveer los bienes que los guatemaltecos desean obtener según tendencia, modas, avances tecnológicos, avances médicos, etc., con el beneficio que la demanda de estas mercancías importadas puede cubrir mercados de todos los estratos sociales pues las compras y ventas se ofertan al mercado según producto, origen, beneficios arancelarios y necesidades del comprador.

Los exportadores guatemaltecos, en la búsqueda de colocar productos de calidad en mercados internacionales, investigan, buscan y participan en Misiones, Ferias y otras formas de promoción que permita que los productos competitivos entren a esos mercados y logren posicionamiento para obtener mejores beneficios por competir con precios y calidad internacional, en esta actividad la estructura del consumidor es muy variable según el país, producto, necesidad y calidad.

El registro en Guatemala del total exacto de empresas exportadoras y empresas Importadoras que mantienen movimiento, es un dato que no fue posible confirmar ni en VUPE, Cámaras o Superintendencia de Administración tributaria.

3.2.1 Tasas de crecimiento de la población

Actualmente el comportamiento de las importaciones y exportaciones de Guatemala, ha mostrado crecimiento constante año con año, según lo muestra la gráfica, según la Asociación Guatemalteca de Exportadores en el 2008 las exportaciones presentaron un crecimiento del 13.3%. En el punto 3.3.2, Situación Futura, ampliaremos información importante de factores que inevitablemente afectan las condiciones económicas no solo guatemaltecas sino que mundiales.

GUATEMALA: COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES (CIF) COMERCIO TERRITORIO ADUANERO AÑOS: 2006 - 2008 -En millones de US dólares-							
MES	IMPORTACIONES			VARIACIONES RELATIVAS 2006/2005		VARIACIONES RELATIVAS 2007/2006	
	2006	2007	2008	MENSUALES	ACUMULADAS*	MENSUALES	ACUMULADAS*
TOTAL ANUAL	9,417.5	11,027.9	11,894.8				
ENERO	727.7	864.7	932.9	18.8	18.8	7.9	7.9
FEBRERO	647.8	762.2	958.9	17.7	18.3	25.8	16.3
MARZO	783.8	902.7	972.1	15.2	17.1	7.7	13.2
ABRIL	682.6	743.5	1,147.4	8.9	15.2	54.3	22.6
MAYO	877.3	942.1	1,092.3	7.4	13.3	15.9	21.1
JUNIO	766.0	905.1	1,045.8	18.2	14.2	15.5	20.1
JULIO	788.2	989.8	1,104.4	25.6	15.9	11.6	18.7
AGOSTO	834.2	1,026.4	1,013.4	23.0	16.8	-1.3	15.8
SEPTIEMBRE	793.3	886.3	978.5	11.7	16.3	10.4	15.2
OCTUBRE	870.6	1,047.7	1,048.5	20.3	16.7	0.1	13.5
NOVIEMBRE	865.2	979.6	815.0	13.2	16.4	-16.8	10.5
DICIEMBRE	780.8	977.8	785.6	25.2	17.1	-19.7	7.9

*/ Se refiere a las variaciones de las cifras acumuladas a cada mes del año respectivo.
Fuente: Declaraciones de mercancías y formularios aduaneros únicos centroamericanos de importación.

Fuente: Banco de Guatemala

GUATEMALA: COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES (FOB) COMERCIO DE TERRITORIO ADUANERO AÑOS: 2006 - 2008 -En millones de US dólares-							
MES	EXPORTACIONES			RIACIONES RELATIVAS 2007/2006		VARIACIONES RELATIVAS 2008/2007	
	2006	2007	2008	MENSUALES	ACUMULADAS*	MENSUALES	ACUMULADAS*
TOTAL ANUAL	3,423.6	4,202.6	5,046.7				
ENERO	255.5	321.9	364.4	26.0	26.0	13.2	13.2
FEBRERO	242.2	351.2	390.9	45.0	35.2	11.3	12.2
MARZO	274.9	354.7	400.9	29.0	33.0	13.0	12.5
ABRIL	227.1	347.1	477.1	52.8	37.5	37.5	18.8
MAYO	275.7	446.3	423.0	61.9	42.8	-5.2	12.9
JUNIO	359.7	389.9	528.4	8.4	35.2	35.5	16.9
JULIO	354.5	365.1	538.0	3.0	29.5	47.4	21.2
AGOSTO	303.3	352.6	442.7	16.3	27.7	25.6	21.7
SEPTIEMBRE	330.6	305.0	398.2	-7.7	23.3	30.6	22.6
OCTUBRE	265.7	329.9	395.0	24.2	23.3	19.7	22.3
NOVIEMBRE	276.0	315.5	338.7	14.3	22.6	7.4	21.1
DICIEMBRE	258.4	323.4	349.4	25.2	22.8	8.0	20.1

*/ Se refiere a las variaciones de las cifras acumuladas a cada mes del año respectivo.
Fuente: Declaraciones de mercancías y formularios aduaneros únicos centroamericanos de exportación.

Fuente: Banco de Guatemala

3.2.2 Ingresos de la Población, nivel actual y tasa de crecimiento

Según el Banco de Guatemala, el valor Fob de las exportaciones en el 2008 tuvo un crecimiento relativo del 14%, y el valor CIF de las importaciones tuvo un crecimiento del 9.5%.

Mostrando como socios comerciales más importantes en el caso de las exportaciones:

- Los países Centroamericanos
- Estados Unidos
- México
- Y algunos países del Caribe

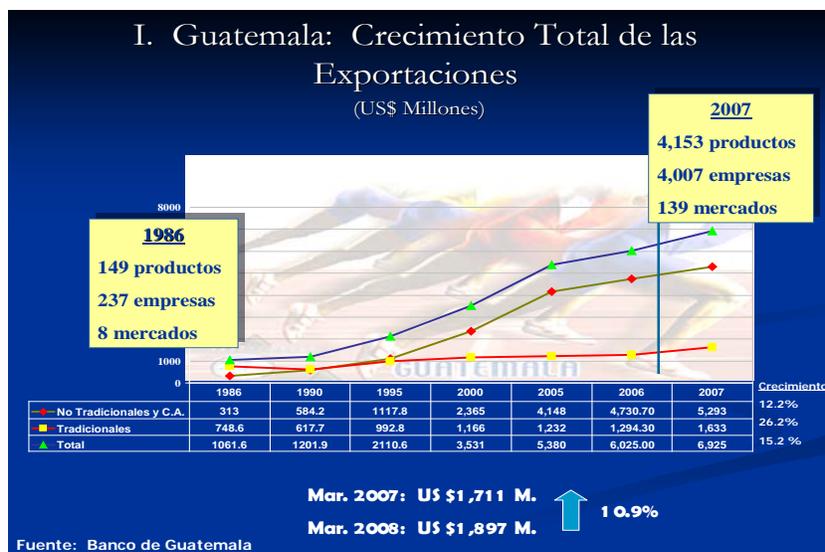


En el caso de las importaciones a:

- México
- China
- El Salvador
- Corea

3.2.3 Estratos Actuales y cambios en la distribución del ingreso

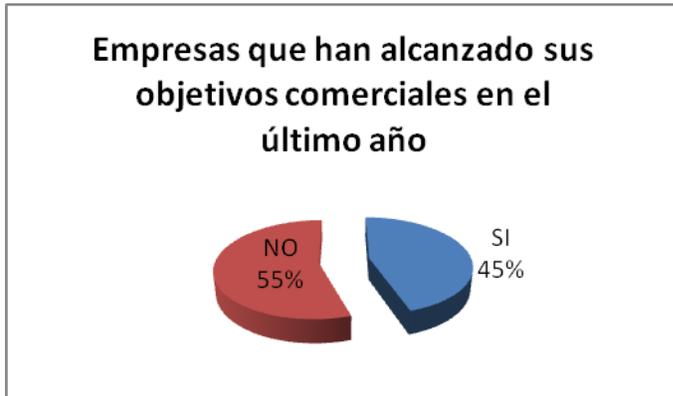
Según el Banco de Guatemala se proyecta un crecimiento de las exportaciones en un 9.1% y las importaciones en 9.2%.



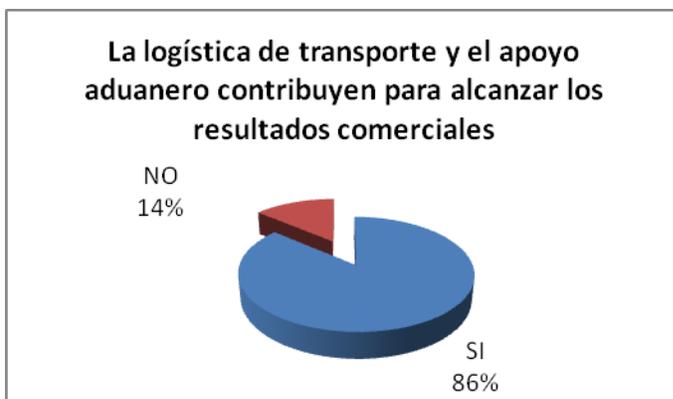
3.3 Investigación de Mercados

3.3.1 La investigación de campo

Se ha realizado personalmente y vía correo electrónico por medio de una encuesta de 10 preguntas a empresas importadoras y exportadoras guatemaltecas, quienes respondieron sobre las necesidades que enfrentan al comercializar sus productos fuera de Guatemala y las acciones que están tomando para hacer más competitiva su participación en el mercado internacional. La muestra estará formada por 80 empresas en las cuales aportaron sus respuestas Encargados de Importaciones; Encargados de Exportaciones, Gerentes de Comercialización, Gerentes de Logística y algunos Gerentes Generales. A continuación se presentan los resultados obtenidos en el trabajo de campo (ver anexo 1). Resultados de la encuesta aplicada a encargados de logística de las 80 empresas investigadas. Anexo 01 (Cálculo de la muestra) Anexo 02 (encuesta)

GRÁFICA 1

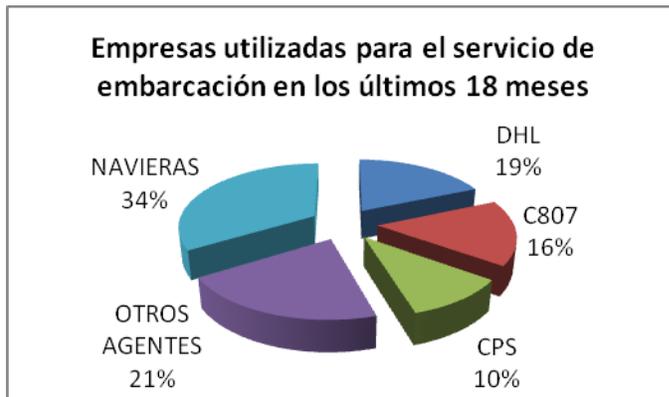
Permite observar al proyecto que las empresas tienen establecido un objetivo comercial medible que desean alcanzar, para el cual deben buscar e implementar medios, socios comerciales y estrategias que les permitan alcanzarlos.

GRÁFICA 2

Esta información nos permite observar que los servicios que se desean ofrecer son importantes para el cumplimiento de los resultados de las empresas encuestadas.

GRÁFICA 3

Actualmente las empresas encuestadas confirman que tienen un proveedor que es competencia e indican que sí existe la necesidad de contratar una compañía como la que se propone en este proyecto.

GRÁFICA 4

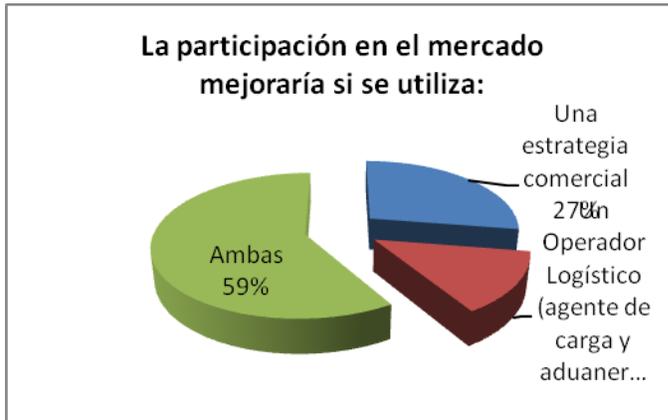
Podemos observar que hay dos tipos de competencia los transportista directos y los otros agentes embarcadores que pueden observarse según orígenes o destinos de las mercancías.

GRÁFICA 5

Vemos que 23 empresas manifestaron que con sus recursos internos coordinan la logística de transporte internacional. Estas empresas pueden ser clientes potenciales ofreciéndoles las ventajas de usar un agente embarcador.

GRÁFICA 6

Estas empresas tienen una estrategia para el mercado internacional, nos confirma que ese mercado es importante y que los servicios ofrecidos pueden ser considerados parte de esa estrategia.

GRÁFICA 7

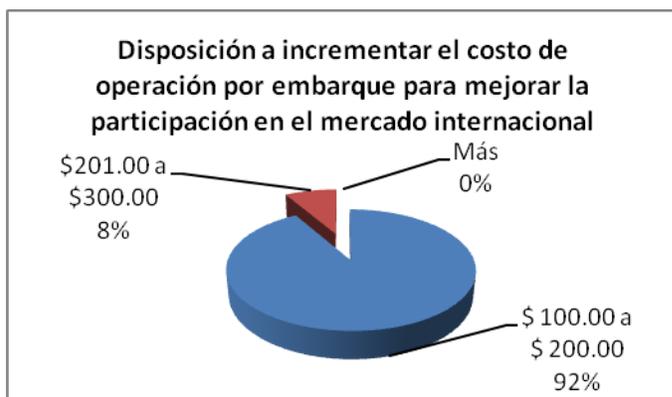
La participación en el mercado es importante para el éxito de las empresas, mientras consideren que utilizar un operador logístico es importante para esa participación, el proyecto cuenta con la posibilidad de ser utilizado por estos empresarios.

GRÁFICA 8

Si los encuestados han indicado varias veces que los servicios que este proyecto le son útiles, la adquisición de estos podría contribuir a cubrir de una mejor forma las necesidades de sus clientes.

GRÁFICA 9

Todas las empresas encuestadas se dedican al comercio internacional, por lo que necesitan que cada factor indicado sea cubierto. Este proyecto ofrece soluciones para cubrir esos factores.

GRÁFICA 10

Los encuestados pagan o pagarían los servicios que ofrecemos, todos están dispuestos en menos o mayor valor pero reconocen que el servicio les da un valor a su operación.

3.3.2 Comportamiento de la demanda

Situación Actual

Las empresas en Guatemala muestran tres sectores activos importantes:

- Las empresas que comercializan y distribuyen, usualmente estas empresas compran, importan y distribuyen al mercado nacional e internacional.
- Las empresas industriales que producen y comercializan, dentro de su proceso importan materias primas e insumos para producir productos terminados o ensamblar productos para luego distribuir al mercado nacional e internacional.
- Los productores agrícolas que distribuyen local e internacional, el productor guatemalteco se provee de insumos, produce y distribuye localmente y exporta.

Para suplir las necesidades de estas empresas, Guatemala cuenta actualmente con 22 líneas navieras, y un número de agentes de carga no registrados como tales y agentes de aduana registrados 161 de los cuales reportan actividad. (Estos datos proporcionados por la Corporación de Agentes Navieros y la Gremial de Agencias de Carga)

Se pudo observar durante 2007 y 2008 que a pesar de variaciones importantes en la economía mundial, las actividades comerciales de importación y exportación en Guatemala, mantuvieron crecimiento. Las exportaciones según Agexport en su publicación Data Export del mes de Enero 2009, no indica que basados en Estadísticas del Banco de Guatemala al mes de septiembre del 2008, las exportaciones del país fueron de US\$ 7,847.6 millones representando un incremento de US\$ 921.9 millones en comparación al año anterior, mostrando una descomposición en dos mercados Región Centroamericana un crecimiento del 24.9% y al resto del mundo un crecimiento del 6.7%. El crecimiento es positivo para casi todos los rubros, pero el sector textil que por años fue de mucha importancia para el país mostró decrecimiento del 7.7%.

Situación Futura

Aunque las exportaciones crecieron un 13.3 % el 2008, según la publicación Data Export del mes de enero 2009, el inevitable contorno económico mundial, la caída de la bolsa de valores, la burbuja inmobiliaria, variación en precios de petróleo y la desaceleración económica en Estados Unidos y Europa son factores que definitivamente tendrán impacto en nuestra actividades de compra y venta internacional. A partir de finales de 2008 el comportamiento de las actividad comercial de importación y exportación ha sido afectada especialmente por ser Estados Unidos de nuestro principal socio comercial, aún cuando la Asociación Guatemalteca de Exportadores y el Banco de Guatemala habían proyectado crecimiento, se ha experimentado para las importaciones, un retroceso del 10.8% o sea 1.2 millones de toneladas métricas especialmente en el rubro de combustible y otros rubros importantes. La caída del movimiento de carga marítima es reflejo de comportamiento comercial como consecuencia de la crisis económica, así como los altos precios en el mercado mundial de algunos productos según el artículo de Pulso Económico de Siglo XXI , de fecha 09 de marzo 2009. Esto nos demuestra que la actividad de comercio internacional se ha reducido tanto en importaciones como exportaciones no obstante en entrevista al Sr. Carlos Amador, Presidente de la Agexport indica que se están haciendo y

redoblando esfuerzos en todos los sectores para lograr la proyección de duplicar las exportaciones para el año 2,012, viendo esto como una necesidad imperativa para el país. Para el caso del azúcar los azucareros esperan no decrecer según declaraciones en el suplemento (Negocios de Prensa Libre de fecha 12 de mayo 2009).

Reducción de manejo de carga marítima (fuente Comisión portuaria Nacional)
Pulso de Siglo XXI de mayo 11, 2009

Considerando las adversidades por factores macros, se considera que el apoyo de un socio comercial que provea servicios y asesoría en Logística de transportes internacionales es de importancia para la mayor participación en el comercio internacional de los actuales importadores y exportadores guatemaltecos y vemos usuarios de estos servicios están en la disponibilidad de sumar un costo a sus actividades de importación y exportación para garantizar negocios eficientes.

3.3.3 Comportamiento de la oferta

La Corporación de Agentes Aduaneros, registra y apoya asuntos generales del gremio entre Instituciones gubernamentales, SAT y otros y reporta según el Sistema de SAT 161 Agentes Aduaneros y reportan actividad 69. y confirman que existen en el país un número de pequeñas empresas (no medible) que realizan gestiones aduaneras usando la firma de algunos de los Agentes de Aduana autorizados, siendo empresas que operan de manera informal y ofreciendo el servicio de emitir y gestionar una póliza muchas veces sin ofrecer asesoría.

Las Líneas Navieras forman parte importante en la oferta de transporte internacional, pues ellos también ofrecen el servicio de forma directa al cliente final la Gremial de Agencias Navieras de Guatemala registra actualmente que operan en Guatemala a la fecha 22 Líneas a diferentes destinos y de diferentes tamaños.

Se ha observado e investigado que según mercado de origen y destino, aún productos los usuarios utilizan diversidad de empresas que les proveen el servicio de logística y transporte y podemos mencionar DHL, CPS y Navieras directamente como competencia importante, según la Gráfica 3 y 4, de la investigación de campo vemos que la mayoría ya tiene contratado un proveedor que puede ser sustituido con el agregado de asesoría que este proyecto promueve.

3.3.4 Comportamiento de los precios

Los precios para este servicio Transporte internacional, son establecidos a nivel global por las Líneas Navieras, Líneas aérea en su mayoría fuera de nuestro país y considerando políticas de precios mundiales y por demanda. Son ellos quienes según tamaño de los contratos negociados con los Agentes embarcadores (Freight Fowarders) van listando sus precios para luego ser vendidos al cliente final.

Específicamente para los precios de transporte marítimo la demanda del servicio y temporada del año marca significativamente el precio para todos los usuarios, el precio mundial del combustible es un factor importante para precio del transporte.

Para el caso de las Líneas Aéreas de Pasajeros, las temporadas y demanda del espacio juegan un factor importante en la oferta y precio, mientras que las Líneas Aéreas Cargueras tienen precios más estables conforme a volumen de compra, (más compra de espacio o peso, menos precio).

CUADRO DE COMPORTAMIENTO DEMANDA/PRECIO			
Movimiento por meses	Origen	Demanda	Precio
Enero, febrero	China y USA	baja	baja
marzo, abril y mayo	China, USA y America del Sur	se reactivan compras	baja
junio, julio, agosto y septiembre	China, USA y America del Sur	Mayores compras	sube
octubre y noviembre	China y America del Sur	Bajan	se mantiene
	USA	se mantiene	
Diciembre			
	China, USA y America del Sur	Bajan	baja
Nota			
Todos los meses sujetos al comportamiento del precio del petroleo y sujeto a contratos por volumen			

3.3.5 Márgenes de Comercialización

Para el caso de este proyecto, los servicios principales como secundarios serán sub contratados, por ejemplo, el transporte marítimo y aéreo a navieras y líneas aéreas y el transporte terrestre pueden o no ser propios. El servicio para la gestión y documentación de aduana de importación y exportación es comprado a un tercero para obtener los servicios de un agente registrado, calificado y confiable.

A la compra de servicios a terceros se ha considerado establecer un margen sobre el costo real del servicio más el costo administrativo, y servicio de asesoría y gestión de logística. Se ha considerado que el margen quede integrado de esta forma

ESTRUCTURA DE PRECIO DE VENTAS

Descripción del Servicio a Vender	Costo Neto Compra de Servicio	Costo Administrativo	Servicio de Asesoría	Total Margen
Servicios Primarios				
Flete transportes marítimos	05 a 10%	10%	15%	30 a 35%
Flete transportes aéreos	05 a 10%	10%	15%	30 a 35%
Flete transportes terrestres	5%	10%	15%	30%
Servicios Complementarios				
gestiones de aduana, seguros, seguridad y otros	10 a 15%	10%	15%	30 a 35%

3.3.6 Análisis de comercialización

Considerando que Guatemala es un país que muestra en la balanza comercial ser importador. Existe la necesidad y esfuerzos por promover las exportaciones del país. Las proyecciones de ambas actividades indican crecimiento, lo que representa una amplia oportunidad de desarrollar estrategias de venta a este proyecto que permitan llegar a los usuarios que están y estarán participando en ese crecimiento que el mercado internacional ofrece y requiere.

Comercialización

Principalmente la venta directa y enfocada a importadores y exportadores, apoyados por Gremiales, Cámaras guatemaltecas que actualmente promueven la participación de Guatemala en el mercado internacional participando en ferias, misiones comerciales y ruedas de negocios.

La venta por medio de socios comerciales o representantes en otros países que tengan clientes que estén realizando comercio con empresas importadoras y exportadoras guatemaltecas.

Personas de venta directa con experiencia en procesos de importación y exportación serán quienes visiten a los actuales importadores y exportadores del país, considerando que para la venta de este servicio se requiere más que una persona que venda, es necesario un asesor que conozca el proceso, las ventajas, desventajas, rutas, negociaciones comerciales, situación actual económica y política con los principales países con quienes Guatemala tiene o esta por establecer relaciones comerciales. Apoyados por material promocional, regalos promocionales, (carpetas de presentación, calendarios, volantes y anuncios en directorios específicos).

3.4 Resumen del Capítulo

Este estudio nos permite observar el interés de los importadores y exportadores guatemaltecos en incrementar y mejorar su participación en el mercado internacional.

Que los importadores y exportadores guatemaltecos utilizan y están buscando estrategias y socios comerciales en logística que les permitan su mejor participación en el mercado internacional logrando productos competitivos en precio y cumpliendo con el abastecimiento en tiempos justos.

La mayoría de importadores y exportadores reconoce que para obtener mejor participación debe considerarse un costo adicional específico para lograr la eficiencia en rutas, precios, tiempos de la logística utilizada en el transporte y servicios complementarios de los embarques internacionales.

Los importadores y exportadores de Guatemala reconocen que el lograr mejores resultados en la comercialización de sus productos internacionalmente pueden requerir de un costo adicional que se convertirá en la oportunidad de nuevos negocios al cumplir con las expectativas y ventajas competitivas que el mercado internacional requiere.

Nos muestra que las importaciones y exportaciones en Guatemala han decrecido y muestran proyecciones de seguir bajando aunque sin llegar a detenerse por los esfuerzos que los sectores involucrados incentivan a nivel nacional y mundial por reactivar la economía.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Tamaño

4.1.1 Capacidad del Proyecto

Para determinar las características del alcance del proyecto, debe considerarse que es un proyecto de mediana empresa, que considera crecer paulatinamente, por lo que su participación para satisfacer la demanda, se irá observando conforme al incremento en ventas. En inicio la empresa está proyectada en recurso financiero, humano e infraestructura para atender la coordinación de 50 a 75 embarques de importación o exportación con sus gestiones aduaneras y servicios complementarios al mes.

4.1.2 Factores condicionantes del tamaño

Se consideran factores importantes, la diversidad de las operaciones en el comercio internacional, la disponibilidad financiera del proyecto, el recurso humano y material y se ha considerado un proceso que permita unidades de producción o atención de embarques por mes partiendo del recurso humano disponible (ventas y logística).

4.1.3 Justificación del tamaño en relación con el proceso y la localización

El tamaño que se ha considerado en relación a la atención de 50 a 75 embarques mensuales en rotación y diferentes estados de coordinación, lo cual permite que el número de personas consideradas para atender esta producción de servicios sea suficiente en inicio. La venta de estos servicios ingresa una independiente de la otra los que permite diferentes tiempos de cumplimiento, diferentes rutas y orígenes/destinos para cada embarque.

4.2 Localización

Considerando las características del mercado objetivo, la localización de este proyecto no requiere de un lugar exclusivamente comercial o industrial, requiere de un lugar accesible.

4.2.1 Macro localización

Se ha elegido la Ciudad de Guatemala, por considerarse el lugar donde se encuentran operando la mayoría de empresas exportadoras e importadoras de Guatemala. Y considerando que en la Ciudad e Guatemala se encuentran la mayoría de las oficinas centrales de las empresas proveedoras de servicios de transporte internacional como navieras, líneas aéreas y transportistas terrestres.

4.2.2 Micro localización

Se han considerado como posibles instalaciones una casa mediana con varios ambientes o una oficina de edificio en las zonas comerciales y de fácil acceso.

Y se evaluarán los siguientes factores: accesibilidad, precio, espacio, estacionamiento, y seguridad. Se han considerado y evaluado cuatro posibles puntos para la instalación de las oficinas:

Edificio Lumina, Calzada Roosevelt, Zona 07

Espacio 203 metros cuadrados
Renta Mensual US\$ 6.00 mtr. 2 más IVA
Mantenimiento Q. 1100.00

Edificio Tikal Futura, Calzada Roosevelt, Zona 07

Espacio 100 metros
Renta mensual Q. 3,600.00
Mantenimiento Q. 900.00

Edificio Plaza Buró, 20 Calle, Zona 10

Espacio	150 metros cuadrados
Renta mensual	Q. 4,800.00
Mantenimiento	Q. 990.00

Casa Avenida Las Américas

Espacio	4 habitaciones y 2 espacios abiertos
Renta mensual	Q. 6,000.00
Mantenimiento,	Q. 900.00

Considerando finalmente por cumplir con las necesidades previstas para las instalaciones y por asuntos de contratación y precio la oficina del Tikal Futura.

4.2.3 Integración en el medio; condiciones naturales, geográficas físicas, economías externas que influyen en el proyecto y condiciones institucionales.

Este proyecto por ser una oficina de servicios que no produce productos tangibles, tiene como único efecto considerable la afluencia de personas, tráfico o utilización de estacionamiento en el área donde será establecida. Establecer las instalaciones del proyecto en un lugar como el que se ha elegido representa para el proyecto que las personas que visiten las oficinas contarán con comodidades que provoquen buena impresión del servicio.

4.2.4 Con relación a las características geográficas del terreno, del proceso productivo y del programa de expansión.

Como se menciona anteriormente por ser una empresa de servicios se busca que la ubicación sea accesible a personas que llegan en vehículo o sin vehículo pues por el servicio vendido la afluencia de personas puede darse de las dos formas. El espacio rentado está considerado desde ya para un crecimiento moderado a mediano plazo.

4.2.5 Distancias y costos de transporte

La zona elegida para la instalación de las oficinas es un lugar accesible tanto para que el personal, los proveedores y los clientes puedan llegar e ingresar con facilidad sin ningún o a muy bajo costo tanto de transporte como de servicios de estacionamiento.

4.3 Proceso principal del Proyecto

4.3.1 Descripción general del proceso

Crear y coordinar la logística de transporte internacional para importaciones y exportaciones.

4.3.2 Insumos principales, secundarios y alternativos

- Proveedores de transporte aéreo, marítimo y terrestre.
- Agentes embarcador en origen o destino.
- Coordinadores de logística.
- Telecomunicaciones.

4.3.3 Residuos generados en el proceso

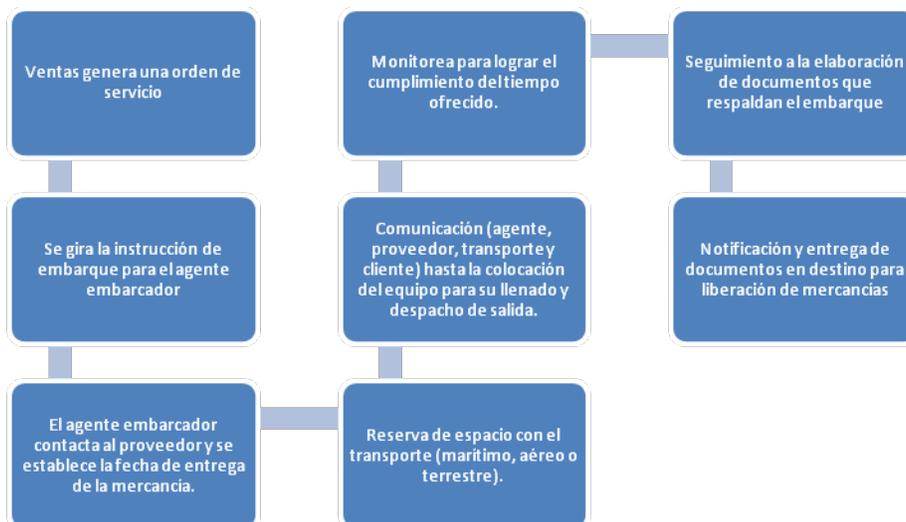
Los residuos que el servicio puede generar durante el proceso es papel impreso.

4.3.4 Identificación y descripción de las etapas del proceso

- a. El departamento de ventas genera una orden de servicio de importación o exportación previo conocimiento del requerimiento, asesoría, negociación y cierre de la venta
- b. La orden es revisada y se gira la instrucción de embarque para el agente embarcador en origen o destino.
- c. El agente embarcador contacta al proveedor y se establece la fecha de entrega de la mercancía.
- d. Se reserva de espacio con el transporte (marítimo, aéreo o terrestre).

- e. Se mantiene la comunicación (agente, proveedor, transporte y cliente) hasta la colocación del equipo para su llenado y despacho de salida.
- f. En el trayecto de tránsito se monitorea para lograr el cumplimiento del tiempo ofrecido.
- g. Se da seguimiento a la elaboración de documentos que respaldan el embarque, hasta obtener anticipadamente una copia para su revisión antes de la emisión de originales.
- h. Notificación y entrega de documentos en destino para liberación de mercancías.

4.3.5 Flujograma del proceso total



En este ilustrado observamos los pasos importante que se ofrecen durante una gestión de embarque, siendo cada parte involucrada de importancia para lograr el éxito del proceso. No dejando afuera como pasos posteriores la labor de facturación y cobro a la que se hace referencia en las recomendaciones y la evaluación de servicio post venta que para este proyecto es de total importancia.

4.3.6 Descripción de las instalaciones, equipos y personal

Para atender la parte operativa se ha considerado

02 Personas de Logística para Importaciones y Exportaciones	
Total Planilla sin prestaciones	Q.8,000.00
Igss	Q.1,040.00
Prestaciones	Q.2,400.00

Mobiliario y Equipo

2 Escritorios	Q. 2,000.00
2 Teléfonos de escritorio	Q. 500.00
2 Teléfonos celulares	Q. 600.00
Total	Q. 3,100.00

Equipo de Cómputo

2 Computadoras de escritorio	Q. 12,000.00
------------------------------	--------------

4.3.7 Análisis de la escala de producción (NO aplica)

4.3.8 Capacidad Ociosa (NO aplica)

4.3.9 Instalaciones con capacidad de expansión

En relación a espacio de oficina, si se ha considerado que en el mismo espacio a corto plazo según la proyección de ventas se puedan ubicar hasta cuatro personas.

4.3.10 Expansión por cambios tecnológicos

No se considera que existan cambios tecnológicos significativos que puedan incidir drásticamente en los equipos o sistemas que se utilicen actualmente o a futuro.

4.4 Obras Físicas

4.4.1 Inventario y especificación de las obras

La elaboración de las separaciones de oficina será realizada de una forma funcional y sencilla con un valor de Q. 12,000.00, incluyendo instalaciones de electricidad.

4.4.2 Dimensiones de las obras, exigencias en terrenos, dimensiones físicas

No se realizaran obras físicas como construcciones solamente remodelación de oficinas por acomodamiento de espacios, no se considera la necesidad de adquirir como propiedad terrenos, pues solo se requiere de espacio físico de oficinas en edificio o instalaciones de alquiler.

4.4.3 **Requisitos de las obras;** materiales, mano de obra, equipos, maquinarias, herramientas e instalaciones para construcción. (No aplica)

4.4.4 Costos unitarios de los elementos de la obra

Elaboración de separaciones de oficina de Gerencia General y Gerencia Administrativa (Incluye pintura)	Q. 5,200.00
Tabique de separación oficinas con recepción	Q.3,000.00
Con puerta (incluye pintura)	
Tabique de separación Área de servicio y cocina	Q.1,000.00
Instalaciones Eléctricas	Q. 2,800.00

4.4.5 Costos totales de las obras

Total de remodelación de oficina

Q. 12,000.00

4.5 Organización

4.5.1 Para la ejecución de la obra; entidades ejecutoras, tipos de contratos, administración y control de la ejecución.

La remodelación será realizada por la empresa de Servicios Equipos Eficientes.

Tiempo de entrega: dos semanas para las separaciones de oficina.

Tiempo de entrega para instalaciones eléctricas: una semana.

No existe contrato solamente aceptación del presupuesto que fue presentado en el detalle por trabajo a realizarse.

4.6 Calendario

Semana Inicial	Fecha entrega de Oficina
Semana 01	Trabajos de remodelación
Semana 02	Trabajos de remodelación
Semana 03	Trabajos de remodelación
Semana 04	Instalaciones de Electricidad
Semana 05	Instalación de escritorios y Equipo de Computo, Internet y teléfonos
Semana 06	Inicio de Operaciones

4.6.1 Fase de Pre-inversión revisión del estudio de factibilidad, contactos finales con proveedores, diseño definitivo y detalle

Como parte del estudio de factibilidad es importante contactar a los principales proveedores de servicios tanto en Guatemala como en el extranjero. Conocer sus procedimientos y establecer los términos generales de negociación.

Los contactos principales a establecer son los siguientes:

- Contacto con agentes embarcadores en los diferentes países con los que comercializa Guatemala. Diseño de negociación, acuerdos de beneficio mutuo y selección de principales opciones.
- Contactos con navieras, líneas aéreas, empresas de transporte terrestre, agencias de aduana y agencias de seguros, todos localizados en Guatemala. Diseño de negociación, acuerdos de beneficio mutuo y selección de principales opciones.

4.6.2 Negociación del proyecto

Por la naturaleza del proyecto, antes de iniciar operaciones las negociaciones principales deben haberse concretado, siendo estas:

- **Negociaciones con agentes embarcadores** en los diferentes países con los que comercializa Guatemala.
 - Determinando términos generales sobre servicios de coordinación, manejo de embarques, desconsolidación, manejo de documentos, formas de pago y utilidades.
 - Definiendo límites de responsabilidades.
- Negociaciones con navieras, líneas aéreas, empresas de transporte terrestre, agencias de aduana y agencias de seguros, todos localizados en Guatemala.
 - Determinando términos generales sobre servicios de coordinación, manejo de embarques, desconsolidación, manejo de documentos, formas de pago y utilidades.
 - Definiendo límites de responsabilidades.
 - Contratos por volumen de carga.

4.6.3 Financiamiento, obtención de autorizaciones legales, contratación de firmas ejecutoras.

El proceso de operación de este proyecto no necesita autorizaciones legales que apliquen al proceso técnico, ni contratación de firmas ejecutoras solo proveedores y Agentes Embarcadores representantes y de constitución administrativa.

4.6.4 Ejecución del proyecto:

La contratación de personal será iniciada durante el mes de marzo 2009, por el Gerente General, algunas personas por referencias y otras por resultado de anuncio en prensa libre de los días jueves 05 de marzo y lunes 09 de marzo 2009.

Semana 01	Para revisión de historiales
Semana 02	Citas para primera entrevista.
Semana 03	Cita para contratación
Semana 04	Inicio e Inducción general del personal
Semana 04 y 05	Inducción y Capacitación Ejecutivas de Logística de Importación y Exportación

Según Calendario en el punto 4.6, durante el mes de inicio, se estarán realizando los trabajos de remodelación e instalación de electricidad y equipo, así como ingreso de mobiliario.

4.6.5 Operación del proyecto; plazo para la operación experimental y puesta en marcha, período para llegar a la operación normal prevista.

La Gerencia ha establecido como plazo de operación experimental los meses Mayo y Junio 2009.

Julio, agosto, septiembre y octubre 2009, período para llegar porcentualmente a la operación completa normal prevista.

4.6.6 Resumen

Cada una de las consideraciones ejecutadas y evaluadas en el Estudio Técnico han permitido confirmar que el proyecto de empresa Servicios Logísticos de Transporte para Importadores y Exportadores, cumple los objetivos de localización, instalación, infraestructura, mobiliario, equipo y recursos de operación que le permitirán iniciar operaciones. Durante los procesos de este Capítulo se han considerado puntos importantes que pueden permitir que al llevar el proyecto a su desarrollo el mismo logre sus objetivos.

CAPÍTULO V

ESTUDIO ADMINISTRATIVO - LEGAL

5.1 Estructura Administrativo - Legal

5.1.1 Marco Legal del Proyecto

Inscripción de la Empresa

Las empresas en Guatemala deben cumplir requisitos específicos para estar inscrita y operar legalmente según su actividad, se constituirá como una sociedad anónima. Es necesario realizar las gestiones y trámites para la inscripción de la empresa como sociedad mercantil, asesorándose por un profesional del derecho, quien realizará los trámites.

Los pasos a seguir en el Marco Legal son los siguientes:

- Escritura de Constitución de la Sociedad.
- Acta y Nombramiento de Representante Legal.
- Patente de Comercio de Sociedad.
- Patente de Comercio de Empresa.
- Autorización para operar como Agente Embarcador, Consolidador y Desconsolidador de mercancías internacionales.

Esta última gestión de realizarse previo al inicio de operaciones, solicitando al agente embarcador que representa, una carta formal con membrete que confirme que es quien representa en ese origen y con el sello del Consulado de Guatemala que garantice la existencia legal de esa empresa y confirme las actividades de la misma.

Este documento será presentado a la sección comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores donde será autorizada la empresa para ejecutar este tipo de actividades en Guatemala.

Al concluir este proceso, deberá inscribirse a los empleados en el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social -IGSS-, presentando la documentación completa, que es solicitada en el formulario FORM. DRPT.-001.170. También deberá dirigirse a las oficinas del DIACO para la solicitud del Libro de Quejas

Marco Legal Laboral

Los empleados en la planilla serán contratados para trabajar no más de 44 horas a la semana con derecho a un séptimo día de descanso por trabajo continuo. Siendo una empresa con más de tres trabajadores está sujeta al pago de la cuota del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (4.83% sobre sueldo base), sujeta a la inscripción al IRTRA, al pago de aguinaldo y bono 14 (14 sueldos al año) como ya se estipuló anteriormente en la proyección de sueldos de mano de obra en el estudio técnico y administrativo.

Costos del Marco Legal

Abogado:

Trámites y solicitudes constitución de la sociedad y constitución de la empresa	Q. 3,000.00
Honorarios	Q. 3,000.00
Subtotal	Q.6, 000.00

Contador:

Trámites y Solicitudes en el Registro Mercantil	Q.1, 200.00
Honorarios	Q 350.00
Subtotal	Q. 1,550.00

Otros

Autorización de Licencias de Agente Consolidador	Q. 2,500.00
Total	Q.10, 000.00

5.1.2. Régimen Tributario

La empresa será inscrita bajo el régimen del 31% de Impuesto Sobre la Renta. Deberán realizar las gestiones pertinentes en la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT- :

- Inscripción en el Registro Tributario Unificado (RTU) para que le extiendan el número de identificación tributaria (NIT).
- En el régimen del IVA, se registrará como contribuyente normal.
- Registro de los propietarios y representantes legales ante la SAT.
- Autorización y habilitación de libros.
- Autorización de impresión y uso de documentos y formularios.
- Continuar el trámite de la inscripción e ir nuevamente al Registro Mercantil para que sean habilitados los libros contables.

5.2 Planteamiento de la organización técnico funcional

La organización ha planteado su funcionamiento considerando en inicio los servicios que ofrece a sus usuarios y el personal con el que cuenta para ejecutar las operaciones.

Para atender la parte administrativa se ha considerado:

01 Gerente General	Q. 10,000.00
Total Planilla sin prestaciones	Q. 10,000.00
Igss	Q. 1,300.00
Prestaciones	Q. 3,000.00
Total	Q. 14,300.00

01 Jefe Administrativo Contable	Q. 5,000.00
Total Planilla sin prestaciones	Q. 5,000.00
IGSS	Q. 650.00
Prestaciones	Q. 1,500.00
Total	Q. 7,150.00
01 Secretaria Recepcionista	Q. 2,300.00
Total Planilla sin prestaciones	Q. 2,300.00
Igss	Q. 350.00
Prestaciones	Q. 750.00
Total	Q. 3,575.00

01 Ejecutivo de Ventas	Q. 5,000.00
Total Planilla sin prestaciones	Q. 5,000.00
Igss	Q. 650.00
Prestaciones	Q. 1,500.00
Total	Q. 7,150.00

01 Mensajero	Q. 2,000.00
Total Planilla sin prestaciones	Q. 2,000.00
Igss	Q. 260.00
Prestaciones	Q. 600.00
Total	Q. 2,860.00

Renta Oficina, Edificio Tikal Futura, Calzada Roosevelt, Zona 07

Espacio 100 metros	
Renta mensual	Q. 3,600.00
Mantenimiento	Q. 900.00

Mobiliario y Equipo

1 Escritorio Master	Q. 2,000.00
3 Escritorios ejecutivos	Q. 3,000.00
1 Teléfonos multilíneas de atención 3 líneas	Q. 1,300.00
2 Teléfonos celulares Plan Mensual 800.00	Q.
Total	Q. 7,100.00

Equipo de Cómputo

3 Computadoras de escritorio	Q. 18,000.00
1 Computadora Lap Top	Q. 8,000.00

5.3 Estructura Administrativa

La organización de la empresa de logística para transporte de importadores y exportadores, plantea procesos internos que trabajan relacionados para proveer a sus usuarios, soluciones de transporte para sus mercancías.

- Proceso de Mercadeo y Ventas
- Proceso de Administración
- Proceso de Importaciones , incluyendo servicios complementarios
- Proceso de exportaciones, incluyendo servicios complementarios

La estructura considerada para el desarrollo de las actividades de este proyecto esta determinada e impulsada de la siguiente forma:

La Gerencia General

Promueve la empresa a jefes, personal, proveedores y clientes como una empresa de servicios lucrativa que tiene como

Visión, Somos su opción Directa, rápida y segura.

Misión, Buscamos por usted las mejores opciones en precio y rutas.

Política

- Buscamos socios comerciales (proveedores y clientes) que unan sus esfuerzos para ganar / ganar.
- Contratamos personas que tengan conocimientos para atender su área y tengan actitud de servicio.
- Dirigimos los esfuerzos hacia el cumplimiento de nuestra Visión y Misión.
- Hacemos de su experiencia comercial una experiencia que se repite y satisface.

El Área contable – administrativa

Enfoca sus esfuerzos en la organización, coordinación y creación de procesos que permitan optimizar las actividades de cada departamento, busca la atención de proveedores y el retorno del dinero por servicios facturados.

El Área Comercial

Gerencia General junto con ventas esta como responsable de buscar los medios necesarios para promover la empresa, conocer la competencia y tendencias de mercados, mantener a los clientes y buscar nuevos clientes ofreciendo opciones para la logística de transporte para sus importaciones y exportaciones.

El Área de Operaciones

Quien trabaja en conjunto con Gerencia y Ventas tiene como principal objetivo el servicio al cliente, velar por el cumplimiento de la logística, coordinar, dar seguimiento, opciones alternativas e información al cliente.

5.3.1 Descripción y Perfil de Puestos.

Descripción del Puesto: Gerente General

Información general

Nombre del puesto Gerente General

Supervisa a	Gerente Administrativo/Contable, Ejecutivo de Ventas.
Reporta a	Consejo
Función Principal	Administrar el funcionamiento de la empresa, organizar, coordinar y medir los resultados administrativos y de ventas
Horario de trabajo	08:00 a 17:00 hrs.
Salario mensual	Q. 10,000.00

Deberes y responsabilidades

- Planificar, coordinar y controlar las actividades administrativas
- Atención y búsqueda de proyectos y clientes mayores
- Elaboración de Plan y estrategias de Ventas
- Dirigir y evaluar el comportamiento económico de la empresa
- Velar porque las políticas, objetivo y Visión de la empresa sean conocidas y cumplidas por el personal
- Negociar con proveedores opciones de tarifas y servicios

Requisitos

- Grado de Licenciado en Administrador de Empresas
- Experiencia de 3 años como Gerente General
- Dominio de Idioma Inglés
- Habilidades: Relaciones Interpersonales, liderazgo, negociador, creativo, innovador.

Descripción del Puesto: Gerente Administrativo / Contable

Información general

Nombre del puesto	Gerente Administrativo/Contable
Supervisa a	Recepcionista, Mensajero y Coordinadores de Logística
Reporta a	Gerente General

Función Principal	Realizar las operaciones contables, revisar y ajustar el comportamiento económico de la empresa, atender y negociar con proveedores
Horario de trabajo	08:00 a 17:00 hrs.
Salario mensual	Q. 5,000.00

Deberes y responsabilidades

- Planificar, coordinar y controlar las actividades administrativas, junto con Gerencia General
- Elaboración de Balances, estados financieros que son requeridos por la ley
- Cálculo y pago de impuestos
- Realizar el proceso de selección y contratación de personal
- Atención de pagos, prestaciones a empleados
- Establecer y velar porque las políticas, objetivo y Visión de la empresa sean conocidas y cumplidas por el personal
- Supervisar y revisar que los resultados contables de la empresa estén al día y cumplan con la información necesaria para la dirección de la empresa

Requisitos

- Grado de Licenciatura en Administración de Empresas o Contador Público con 4to. Año en Administración de Empresas
- Experiencia de tres años como Contador General o tres años como Gerente Administrativo
- Edad de 30 a 45 años
- Habilidades: Negociador, Relaciones Interpersonales, organizado, honesto, estable emocionalmente

Descripción del puesto: Ejecutivo de Ventas

Información general

Nombre del puesto	Ejecutivo de Ventas
Supervisa a	Coordinadores de Logística

Reporta a	Gerente General
Función Principal	Dar atención a clientes y buscar nuevos clientes
Horario de trabajo	08:00 a 17:00 hrs.
Salario mensual	Q. 5,000.00

Deberes y responsabilidades

- Dar cumplimiento al plan de ventas
- Visita y seguimiento a clientes para atender las necesidades de servicios que los clientes actuales requieran
- Buscar nuevos clientes
- Negociar con proveedores opciones de tarifas y servicios
- Cotizar y dar seguimiento a cotizaciones en tiempo
- Captar información del comportamiento de mercado y competencia
- Generar las instrucciones a los Coordinadores de Logística de los nuevos servicios vendidos

Requisitos

- Estudiante de Administración de empresas o Mercadeo en 4to año
- Experiencia de tres años en Ventas de Agencias de Carga
- Edad de 25 a 40 años
- Habilidades: Negociador, Relaciones Interpersonales, organizado,

Descripción del puesto: Coordinador de Logística

Información general

Nombre del puesto	Coordinador de Logística
Reporta a	Gerente Administrativo/Contable Ejecutivo de Ventas
Función Principal	Servicio al Cliente y seguimiento de la logística
Horario de trabajo	08:00 a 17:00 hrs.
Salario mensual	Q. 4,000.00

Deberes y responsabilidades

- Servicio al cliente
- Comunicación y notificación de estado de embarques al cliente
- Coordinación y seguimiento con los agentes y proveedores de servicio
- Elaboración de la orden de facturación al cliente
- Elaboración de la orden de compra para pago de los servicios a los proveedores y agentes

Requisitos

- Estudiante de Administración de empresas, Mercadeo, Publicidad en 3er año
- Experiencia de tres años en Ventas de Agencias de Carga
- Edad de 25 a 40 años
- Habilidades: Negociador, Relaciones Interpersonales, organizado, determinado

Descripción del puesto: Secretaria Recepcionista

Información general

Nombre del puesto	Secretaria Recepcionista
Supervisa a	Mensajero
Reporta a	Gerente Administrativo/Contable
Función Principal	Atención a personas, apoyo secretarial
Horario de trabajo	08:00 a 17:00 hrs.
Salario mensual	Q. 2,300.00

Deberes y responsabilidades

- Servicio al cliente
- Elaborar cartas, reportes
- Apoyo a Coordinadores de Logística
- Comunicación con clientes, proveedores y agentes
- Aviso y entrega de cheques a proveedores

- Coordinar ruta y trabajo de mensajero

Requisitos

- Secretaria Bilingüe
- Experiencia de 01 año
- Edad de 20 a 30 años
- Habilidades: Relaciones Interpersonales, organizada

Descripción del puesto: Mensajero

Información general

Nombre del puesto	Mensajero
Reporta a	Secretaria Recepcionista
Función Principal	Recoger y llevar documentos, gestiones en bancos y proveedores
Horario de trabajo	08:00 a 17:00 hrs.
Salario mensual	Q. 2,000.00

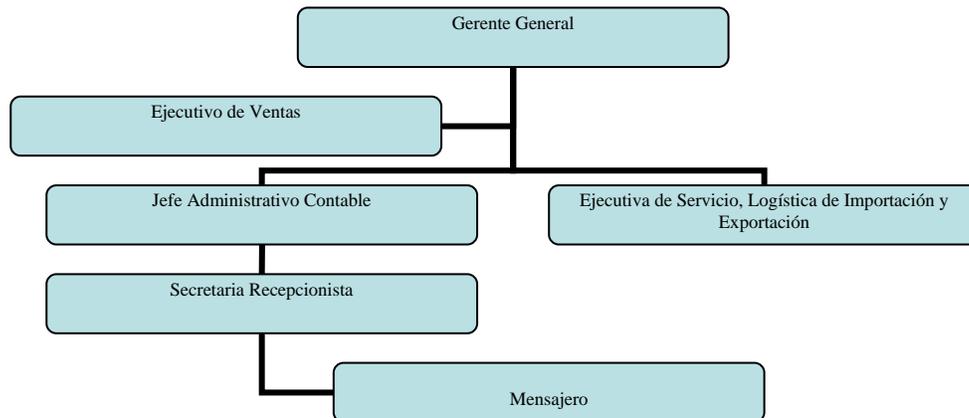
Deberes y responsabilidades

- Optimizar la entrega y recepción de documentos, cobros y pagos
- Cuidar el estado físico de los documentos
- Optimizar el tiempo

Requisitos

- Estudios Mínimos hasta 3ero. básico
- Experiencia de 01 año
- Edad de 20 a 30 años
- Habilidades: Relaciones Interpersonales, organizado, licencia de conducir para moto

5.3.2 Organigrama general



5.4 Planteamiento del Sistema General de Control

Los principales controles establecidos son para:

- Evaluar el cumplimiento a los clientes basados en las instrucciones de servicio generadas por ventas a logística, las cuáles deben coincidir con el cumplimiento de tiempo, precio y rutas ofrecidas al finalizar el servicio.
- Para esta medición, Logística genera un reporte que indica paso a paso el proceso del embarque indicando tiempo de tránsito, ruta y precio facturado al cliente hasta finalizar con un cierre que indica el porcentaje del cumplimiento del servicio.
 - Considerado como medidas:
 - Tiempo de Tránsito 30%
 - Precio facturado 30%
 - Ruta 20%
 - Comunicación 20%
- Evaluar el cumplimiento del plan de ventas, para esta medición Gerencia General tiene establecido una meta de ventas mensual que se evaluará porcentualmente conforme al número de servicios vendidos y a la utilidad generada por la venta de estos servicios.

Incluyendo dentro de las mediciones clientes nuevos:

- 01 cliente nuevo mensual de facturación por servicios primarios.
- 02 clientes nuevos mensuales de facturación por servicios secundarios.
- 04 Proyectos anuales donde cada cliente facture (clientes mayores a quienes se les vendan todos los servicios).

5.5 Resumen

En este capítulo se han considerado todos los detalles y gestiones necesarias para la inscripción de la empresa, se ha confirmado que los requisitos legales de inscripción para iniciar el funcionamiento tanto legal como fiscal pueden ser cumplidos sin complicaciones. Se determina que por ser una empresa de servicios comerciales los requerimientos son muy generales y no es necesario gestiones específicas en Instituciones gubernamentales, no requiere de previas autorizaciones profesionales, observaciones de laboratorio u otros requerimientos especiales.

CAPÍTULO VI

ESTUDIO IMPACTO AMBIENTAL

No se considera el Estudio de Impacto Ambiental pues como se indica en el punto 4.2.3, las actividades que se realizan en este proceso son comerciales y no generan un impacto considerable en el ambiente que pueda provocar incidencias significativas en el impacto visual, auditivo, ecológico u otros. Y se entiende que como responsabilidad social, la empresa debe velar por el adecuado consumo de electricidad, agua, papel y para eso se considera tener una constante promoción interna del cuidado de esos recursos con avisos y reconocimiento a personas o departamentos que mejor optimicen el papel.

CAPÍTULO VII

ESTUDIO FINANCIERO

7.1 Análisis de Costos

El estudio financiero tiene como objetivo analizar financieramente la factibilidad del proyecto, específicamente permitirá evaluar si el proyecto es rentable en su realización, si vale la pena efectuar esta inversión.

7.1.1 Costo total de la inversión

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS				
COSTO DE INVERSIÓN				
(Valores en Quetzales)				
Rubros de Inversión	Cantidad	Unidad	Año 1	Costo Total
ACTIVO FIJO	0		-	0.00
Remodelación oficinas				12,600.00
Mejoras a propiedad arrendada	1	Und	12,000.00	12,000.00
Imprevistos	5%			600.00
Mobiliario y equipo				61,110.00
Mobiliario y equipo administración			7,100.00	7,100.00
Mobiliario y equipo operaciones			3,100.00	3,100.00
Equipo de cómputo administración			26,000.00	26,000.00
Equipo de cómputo operaciones			12,000.00	12,000.00
Otras inversiones			10,000.00	10,000.00
Imprevistos	5%			2,910.00
Total de Activos Fijos				73,710.00
ACTIVOS NOMINALES				
Gastos legales (Constitución de la sociedad)	1	Und	7,550.00	7,550.00
Trámite de licencias	1	Und	2,500.00	2,500.00
Capacitación del personal				6,000.00
Imprevistos	5%			802.50
Total de Activos Nominales				16,852.50
CAPITAL DE TRABAJO				
Costo de Venta y Gastos Administrativos (2 meses)			705,809.27	705,809.27
Imprevistos	3%		21,174.28	21,174.28
Total de Capital de Trabajo				726,983.54
TOTAL				817,546.04

Fuente: elaboración propia, 2009

7.1.2 Costo total de la operación

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS				
PLANILLA DEL PERSONAL				
(Valores en Quetzales)				
Personal	No. de Empleados	Mensual	Sueldo Total	Annual
Sueldos			32,300.00	387,600.00
Gerente General	1	10,000.00	10,000.00	120,000.00
Jefe administrativo - contable	1	5,000.00	5,000.00	60,000.00
Encargadas de logística	2	4,000.00	8,000.00	96,000.00
Ejecutivo de ventas	1	5,000.00	5,000.00	60,000.00
Secretaria recepcionista	1	2,300.00	2,300.00	27,600.00
Mensajero	1	2,000.00	2,000.00	24,000.00
Prestaciones sociales (41.83)			10,868.95	130,427.40
TOTAL	7		43,168.95	518,027.40

Fuente: elaboración propia, 2009

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS										
COSTO TOTAL DE OPERACIÓN										
(Valores en Quetzales)										
Cuentas	Años de operaciones									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO VARIABLE	3,473,750.00	3,709,965.00	3,962,242.62	4,231,675.12	4,519,429.03	4,826,750.20	5,154,969.21	5,505,507.12	5,879,881.60	6,279,713.55
COSTOS FIJOS	761,105.60	787,265.98	814,734.39	843,576.21	858,267.62	889,909.81	923,297.82	958,355.24	995,165.53	1,033,816.33
Sueldos y Prestaciones	518,027.40	543,928.77	571,125.21	599,681.47	629,665.54	661,148.82	694,206.26	728,916.57	765,362.40	803,630.52
Electricidad, Telecomunicaciones y Agua	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00
Alquileres	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00
Utiles de oficina y Aseo	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00
Publicidad, Promoción e Investigación	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00
Seguros	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00
Mantenimiento y Reparación	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00
Imprevistos	7,535.70	7,794.71	8,066.68	8,352.24	8,652.08	8,810.99	9,141.56	9,488.67	9,853.12	10,235.81
Depreciaciones	12,222.00	12,222.00	12,222.00	12,222.00	12,222.00	-	-	-	-	-
Amortizaciones	3,370.50	3,370.50	3,370.50	3,370.50	3,370.50	-	-	-	-	-
TOTAL	4,234,855.60	4,497,230.98	4,776,977.01	5,075,251.33	5,377,696.65	5,716,660.01	6,078,267.04	6,463,862.36	6,875,047.13	7,313,529.88

Fuente: elaboración propia, 2009

7.2 Análisis de Ingresos

7.2.1 Venta de Productos y Subproductos

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS											
CALCULO DEL INGRESOS											
(Valores en Quetzales)											
INGRESO POR SERVICIOS PRIMARIOS											
Detalle	Costo de servicio	#serv	mes1	#serv	mes 2	#serv	mes 3	#serv	mes4	#serv	mes 5
Transporte marítimo	24,000.00	6.00	144,000.00	6.00	144,000.00	12.00	288,000.00	12.00	288,000.00	12.00	288,000.00
Transporte aéreo	5,000.00	3.00	15,000.00	3.00	15,000.00	6.00	30,000.00	6.00	30,000.00	6.00	30,000.00
Transporte terrestre	2,500.00	8.00	20,000.00	8.00	20,000.00	16.00	40,000.00	16.00	40,000.00	16.00	40,000.00
TOTAL	31,500.00		179,000.00		179,000.00		358,000.00		358,000.00		358,000.00
INGRESO POR SERVICIOS COMPLEMENTARIOS											
Detalle	ingresos mensual										
Servicios de aduana	500.00	20.00	10,000.00	20.00	10,000.00	25.00	12,500.00	35.00	17,500.00	35.00	17,500.00
Seguros	5,000.00	5.00	25,000.00	5.00	25,000.00	5.00	25,000.00	8.00	40,000.00	8.00	40,000.00
Transporte local	500.00	10.00	5,000.00	10.00	5,000.00	15.00	7,500.00	25.00	12,500.00	25.00	12,500.00
TOTAL	6,000.00		40,000.00		40,000.00		45,000.00		70,000.00		70,000.00

Fuente: elaboración propia, 2009

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS														
CALCULO DE INGRESOS														
(Valores en Quetzales)														
#serv	mes6	#serv	mes 7	#serv	mes 8	#serv	mes 9	#serv	mes 10	#serv	mes11	#serv	mes 12	Ingreso Anual
15.00	360,000.00	15.00	360,000.00	15.00	360,000.00	15.00	360,000.00	12.00	288,000.00	12.00	288,000.00	8.00	192,000.00	3,360,000.00
8.00	40,000.00	8.00	40,000.00	8.00	40,000.00	8.00	40,000.00	6.00	30,000.00	6.00	30,000.00	5.00	25,000.00	365,000.00
16.00	40,000.00	16.00	40,000.00	16.00	40,000.00	16.00	40,000.00	16.00	40,000.00	16.00	40,000.00	10.00	25,000.00	425,000.00
	440,000.00		440,000.00		440,000.00		440,000.00		358,000.00		358,000.00		242,000.00	4,150,000.00
#serv	mes1	#serv	mes 2	#serv	mes 3	#serv	mes 4	#serv	mes 5	#serv	mes 6	#serv	mes 7	Ingreso Anual
35.00	17,500.00	35.00	17,500.00	40.00	20,000.00	40.00	20,000.00	40.00	20,000.00	35.00	17,500.00	25.00	12,500.00	192,500.00
8.00	40,000.00	10.00	50,000.00	10.00	50,000.00	10.00	50,000.00	10.00	50,000.00	10.00	50,000.00	8.00	40,000.00	485,000.00
30.00	15,000.00	30.00	15,000.00	30.00	15,000.00	30.00	15,000.00	30.00	15,000.00	20.00	10,000.00	15.00	7,500.00	135,000.00
	72,500.00		82,500.00		85,000.00		85,000.00		85,000.00		77,500.00		60,000.00	612,500.00

Fuente: elaboración propia, 2009

7.3 Recursos financieros para la inversión

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS ORIGEN DE FINANCIAMIENTO (Valores en Quetzales)	
Aporte de accionistas	267,546.04
Préstamo bancario	550,000.00
Total	817,546.04

Fuente: elaboración propia, 2009

7.3.1 Programa de financiamiento externo requerido

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS SERVICIO DE LA DEUDA (Valores en Quetzales)					
Condiciones de Financiamiento					
Tasa de Interés del Banco:		15%			
Periodo de Recuperación (Años)		10			
Años	Saldo de la Deuda al Inicio de Año	Amortización del Préstamo	Pago de los intereses del Préstamo	Total Pagado Amortización más Interés	Saldo de la Deuda al Final de Año
1	550,000.00	27,636.22	80,245.00	107,881.22	522,363.78
2	522,363.78	31,668.35	76,212.88	107,881.22	490,695.43
3	490,695.43	36,288.76	71,592.46	107,881.22	454,406.68
4	454,406.68	41,583.29	66,297.93	107,881.22	412,823.39
5	412,823.39	47,650.29	60,230.93	107,881.22	365,173.10
6	365,173.10	54,602.47	53,278.76	107,881.22	310,570.63
7	310,570.63	62,568.97	45,312.26	107,881.22	248,001.67
8	248,001.67	71,697.78	36,183.44	107,881.22	176,303.89
9	176,303.89	82,158.48	25,722.74	107,881.22	94,145.41
10	94,145.41	94,145.41	13,735.81	107,881.22	(0.00)

Fuente: elaboración propia, 2009

7.4 Punto de equilibrio

Está dado por: $\text{Costo Fijo} / (1 - (\text{Costo Variable} / \text{Ingresos}))$

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS										
PUNTO DE EQUILIBRIO										
(Valores en Quetzales)										
Cuentas	Años de operaciones									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos en Operaciones	4,962,500.00	5,309,875.00	5,681,566.25	6,079,275.89	6,504,825.20	6,960,162.96	7,447,374.37	7,968,690.58	8,526,498.92	9,123,353.84
Servicios primarios	4,150,000.00	4,440,500.00	4,751,335.00	5,083,928.45	5,439,803.44	5,820,589.68	6,228,030.96	6,663,993.13	7,130,472.65	7,629,605.73
Servicios complementarios	812,500.00	869,375.00	930,231.25	995,347.44	1,065,021.76	1,139,573.28	1,219,343.41	1,304,697.45	1,396,026.27	1,493,748.11
COSTOS VARIABLES	3,473,750.00	3,709,965.00	3,962,242.62	4,231,675.12	4,519,429.03	4,826,750.20	5,154,969.21	5,505,507.12	5,879,881.60	6,279,713.55
Costos por Servicios primarios	2,905,000.00	3,102,540.00	3,313,512.72	3,538,831.58	3,779,472.13	4,036,476.24	4,310,956.62	4,604,101.67	4,917,180.59	5,251,548.87
Costos por Servicios complementarios	568,750.00	607,425.00	648,729.90	692,843.53	739,956.89	790,273.96	844,012.59	901,405.45	962,701.02	1,028,164.69
COSTOS FIJOS	761,105.60	787,265.98	814,734.39	843,576.21	858,267.62	889,909.81	923,297.82	958,355.24	995,165.53	1,033,816.33
PUNTO DE EQUILIBRIO	2,537,018.66	2,612,824.45	2,692,318.83	2,775,671.34	2,811,973.21	2,903,290.63	2,999,532.84	3,100,392.84	3,206,084.14	3,316,830.26

Fuente: elaboración propia, 2009

7.5 Estados financieros proyectados

7.5.1 Flujo de efectivo proyectados

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS											
FLUJO DE CAJA O EFECTIVO											
(Valores en Quetzales)											
Cuentas	Inversión										
	Año 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Años de Operaciones											
FUENTE DE EFECTIVO											
Saldo Inicial		726,983.54	1,362,339.22	1,882,000.71	2,466,007.58	3,119,514.41	3,848,066.49	4,657,783.64	5,550,040.25	6,536,610.77	7,624,901.46
Ingresos de capital	817,546.04	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aporte de los socios	267,546.04	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamo bancario	550,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos corrientes	-	4,962,500.00	5,309,875.00	5,681,566.25	6,079,275.89	6,504,825.20	6,960,162.96	7,447,374.37	7,968,690.58	8,526,498.92	9,123,353.84
Servicios primarios	-	4,150,000.00	4,440,500.00	4,751,335.00	5,083,928.45	5,439,803.44	5,820,589.68	6,228,030.96	6,663,993.13	7,130,472.65	7,629,605.73
Servicios complementarios	-	812,500.00	869,375.00	930,231.25	995,347.44	1,065,021.76	1,139,573.28	1,219,343.41	1,304,697.45	1,396,026.27	1,493,748.11
TOTAL DE FUENTE	817,546.04	4,962,500.00	5,309,875.00	5,681,566.25	6,079,275.89	6,504,825.20	6,960,162.96	7,447,374.37	7,968,690.58	8,526,498.92	9,123,353.84
USO DE EFECTIVO											
Desembolsos de capital	90,562.50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Activos Fijos	73,710.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Activos Nominales	16,852.50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Desembolsos de operaciones 1/	-	4,219,263.10	4,682,332.30	4,989,678.16	5,317,887.83	5,668,391.90	6,042,564.59	6,447,236.54	6,874,238.83	7,330,327.01	7,817,505.89
Costos de ventas	-	3,473,750.00	3,709,965.00	3,962,242.62	4,231,675.12	4,519,429.03	4,826,750.20	5,154,969.21	5,505,507.12	5,879,891.60	6,279,713.55
Gastos administrativos y generales	-	745,513.10	771,673.48	799,141.89	827,983.71	858,267.62	889,909.81	923,297.82	958,355.24	995,165.53	1,033,816.33
Impuesto sobre la renta	-	-	200,693.81	228,293.65	258,229.00	290,695.25	325,904.59	368,969.50	410,376.47	455,279.68	503,976.01
Servicio de la deuda	-	107,881.22	107,881.22	107,881.22	107,881.22	107,881.22	107,881.22	107,881.22	107,881.22	107,881.22	107,881.22
Amortización del préstamo bancario	-	27,636.22	31,668.35	36,288.76	41,583.29	47,650.29	54,602.47	62,568.97	71,697.78	82,158.48	94,145.41
Intereses sobre préstamo bancario	-	80,245.00	76,212.88	71,592.46	66,297.93	60,230.93	53,278.76	45,312.26	36,183.44	25,722.74	13,735.81
TOTAL DE USOS	90,562.50	4,327,144.32	4,790,213.52	5,097,559.38	5,425,769.05	5,776,273.12	6,150,445.82	6,555,117.76	6,982,120.05	7,438,208.23	7,925,387.11
CAMBIO EN CAJA	726,983.54	639,355.68	519,861.49	384,006.87	659,506.84	728,552.08	809,719.15	899,256.61	986,570.32	1,088,290.69	1,199,966.73
SALDO EN CAJA	726,983.54	1,362,339.22	1,882,000.71	2,466,007.58	3,119,514.41	3,848,066.49	4,657,783.64	5,550,040.25	6,536,610.77	7,624,901.46	8,822,868.19

Fuente: elaboración propia, 2009

7.5.2 Estado de resultados (pérdidas y ganancias)

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS											
ESTADO DE RESULTADOS											
(Valores en Quetzales)											
Cuentas	Fuente	Años de Operaciones									
		05	06	07	08	09	10	11	12	13	14
INGRESOS EN OPERACIONES		4,962,500.00	5,309,875.00	5,681,566.25	6,079,275.89	6,504,825.20	6,960,162.96	7,447,374.37	7,968,690.58	8,526,498.92	9,123,353.84
Servicios primarios	C2	4,150,000.00	4,440,500.00	4,751,335.00	5,083,928.45	5,439,803.44	5,820,589.68	6,228,030.96	6,663,993.13	7,130,472.65	7,629,605.73
Servicios complementarios	C2	812,500.00	869,375.00	930,231.25	995,347.44	1,065,021.76	1,139,573.28	1,219,343.41	1,304,697.45	1,396,026.27	1,493,748.11
COSTOS VARIABLES		3,473,750.00	3,709,965.00	3,962,242.62	4,231,675.12	4,519,429.03	4,826,750.20	5,154,969.21	5,505,507.12	5,879,881.60	6,279,713.55
Costos por Servicios primarios	70%	2,905,000.00	3,102,540.00	3,313,512.72	3,538,831.58	3,779,472.13	4,036,476.24	4,310,956.62	4,604,101.67	4,917,180.59	5,251,548.87
Costos por Servicios complementarios	70%	568,750.00	607,425.00	648,729.90	692,843.53	739,956.89	790,273.96	844,012.59	901,405.45	962,701.02	1,028,164.69
Comisiones		74,437.50	79,648.13	85,223.49	91,189.14	97,572.38	104,402.44	111,710.62	119,530.36	127,897.48	136,850.31
UTILIDAD BRUTA		1,488,750.00	1,599,910.00	1,719,323.63	1,847,600.77	1,985,396.17	2,133,412.76	2,292,405.16	2,463,183.46	2,646,617.31	2,843,640.29
COSTOS DE OPERACIÓN		761,105.60	787,265.98	814,734.39	843,576.21	873,860.12	889,909.81	923,297.82	958,355.24	995,165.53	1,033,816.33
Sueldos y Prestaciones	C3	518,027.40	543,928.77	571,125.21	599,681.47	629,665.54	661,148.82	694,206.26	728,916.57	765,362.40	803,630.52
Electricidad, Telecomunicaciones y Agua	2.0%	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00	83,000.00
Alquileres	1.0%	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00
Utiles de oficina y Aseo	0.5%	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00
Publicidad, Promoción e Investigación	1.0%	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00	41,500.00
Seguros	0.6%	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00	24,900.00
Mantenimiento y Reparación	0.2%	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00	8,300.00
Depreciación de Equipo y Mobiliario		12,222.00	12,222.00	12,222.00	12,222.00	12,222.00					
Amortización de Activos Nominales		3,370.50	3,370.50	3,370.50	3,370.50	3,370.50					
Otros Gastos (Imprevistos)	1.0%	7,535.70	7,794.71	8,066.68	8,352.24	8,652.08	8,810.99	9,141.56	9,488.67	9,853.12	10,235.81
UTILIDAD EN OPERACIÓN		727,644.40	812,644.02	904,589.24	1,004,024.56	1,111,536.05	1,243,502.96	1,369,107.33	1,504,828.22	1,651,451.79	1,809,823.96
Gastos financieros	C4	80,245.00	76,212.88	71,592.46	66,297.93	60,230.93	53,278.76	45,312.26	36,183.44	25,722.74	13,735.61
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		647,399.40	736,431.14	832,996.78	937,726.63	1,051,305.12	1,190,224.20	1,323,795.08	1,468,644.77	1,625,729.05	1,796,088.15
Impuesto Sobre la Renta	31%	200,693.81	228,293.65	258,229.00	290,685.25	325,904.59	368,969.50	410,376.47	455,279.88	503,976.01	556,787.33
UTILIDAD NETA		446,705.59	508,137.49	574,767.78	647,041.37	725,400.53	821,254.70	913,418.60	1,013,364.89	1,121,753.04	1,239,300.82

Fuente: elaboración propia, 2009

7.5.3 Balance General proyectado

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS											
BALANCE GENERAL											
(Valores en Quetzales)											
Cuentas	Año de Operación										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ACTIVO											
Activos Corrientes											
Caja o banco	726,983.54	1,362,339.22	1,882,000.71	2,466,007.58	3,119,514.41	3,848,066.49	4,657,783.64	5,550,040.25	6,536,610.77	7,624,901.46	8,822,868.19
Total de Activos Corrientes		1,362,339.22	1,882,000.71	2,466,007.58	3,119,514.41	3,848,066.49	4,657,783.64	5,550,040.25	6,536,610.77	7,624,901.46	8,822,868.19
Activos Fijos (Propiedad, Planta y Eq.)											
Mejoras a propiedad arrendada	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00
Menos: Depreciación Acumulada		(2,520.00)	(5,040.00)	(7,560.00)	(10,080.00)	(12,600.00)					
Mobiliario y equipo	61,110.00	61,110.00	61,110.00	61,110.00	61,110.00	61,110.00	61,110.00	61,110.00	61,110.00	61,110.00	61,110.00
Menos: Depreciación Acumulada		(12,222.00)	(24,444.00)	(36,666.00)	(48,888.00)	(61,110.00)					
Total de Activos Fijos	73,710.00	58,968.00	44,226.00	29,484.00	14,742.00						
Activos Nominales (Activos intangibles)											
Activos Nominales	16,852.50	16,852.50	16,852.50	16,852.50	16,852.50	16,852.50	16,852.50	16,852.50	16,852.50	16,852.50	16,852.50
Menos: Amortización Acumulada		(3,370.50)	(6,741.00)	(10,111.50)	(13,482.00)	(16,852.50)					
Total de Activos Nominales	16,852.50	13,482.00	10,111.50	6,741.00	3,370.50						
TOTAL DE ACTIVOS	817,546.04	1,444,789.22	1,936,338.21	2,502,232.58	3,137,626.91	3,848,066.49	4,657,783.64	5,550,040.25	6,536,610.77	7,624,901.46	8,822,868.19
PASIVO Y CAPITAL											
Pasivos Corrientes											
Préstamo por pagar (porción corriente)		31,668.35	36,288.76	41,583.29	47,650.29	54,602.47	62,568.97	71,697.78	82,158.48	94,145.41	
Impuesto sobre la renta por pagar		200,693.81	228,293.65	258,229.00	290,696.25	325,904.59	368,969.50	410,376.47	455,279.88	503,976.01	556,787.33
Total de pasivos		232,362.16	264,582.41	299,812.29	338,346.54	380,507.06	431,538.47	482,074.25	537,438.36	598,121.42	653,574.66
Pasivos de largo plazo											
Prést. por pagar (porción a largo plazo)	550,000.00	490,695.43	454,406.68	412,823.39	365,173.10	310,570.63	248,001.67	176,303.89	94,145.41		
Total de pasivos	550,000.00	723,057.59	718,989.09	712,635.68	703,518.64	691,077.69	679,540.14	658,378.14	631,583.77	598,121.41	556,787.33
Capital											
Aporte socios	267,546.04	267,546.04	267,546.04	267,546.04	267,546.04	267,546.04	267,546.04	267,546.04	267,546.04	267,546.04	267,546.04
Utilidades retenidas		446,705.59	954,843.07	1,529,610.85	2,176,642.23	2,902,042.76	3,723,297.46	4,636,716.06	5,650,080.95	6,771,834.00	8,011,134.82
Total de capital	267,546.04	714,251.63	1,222,389.12	1,797,156.90	2,444,188.27	3,169,588.80	3,990,843.50	4,904,262.10	5,917,627.00	7,039,380.04	8,278,680.86
TOTAL DE PASIVOS Y CAPITAL	817,546.04	1,444,789.22	1,936,338.21	2,502,232.58	3,137,626.91	3,848,066.49	4,657,783.64	5,550,040.25	6,536,610.77	7,624,901.46	8,822,868.19

Fuente: elaboración propia, 2009

7.7 Evaluación Económica

Cálculo de TREMA

TREMA = tasa inflación + tasa activa promedio + tasa libre de riesgo

TREMA = 8.5 % + 14.59 % + 20 %

TREMA = 43.09%

7.7.1 Flujo neto de fondos proyectado

EMPRESA DE SERVICIOS LOGÍSTICOS												
FLUJO DE FONDOS NETOS PARA LA EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO												
(Valores en Quetzales)												
Cuentas	Inversión	Horizonte del Proyecto										Liquidación
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
FUENTES DE FONDOS												
Ingresos por servicios primarios	4,150,000.00	4,440,500.00	4,751,335.00	5,083,928.45	5,438,803.44	5,820,589.68	6,228,030.96	6,663,993.13	7,130,472.65	7,629,605.73		
Ingresos por servicios complementarios	812,500.00	888,375.00	930,231.25	995,347.44	1,065,021.76	1,139,573.28	1,219,343.41	1,304,697.45	1,396,026.27	1,493,748.11		
Valor de rescate												726,983.54
Total de Fuentes	4,962,500.00	5,309,875.00	5,681,566.25	6,079,275.89	6,503,825.20	6,960,162.96	7,447,374.37	7,968,690.58	8,526,498.92	9,123,353.84		726,983.54
USOS DE FONDOS												
Inversiones	817,546.04											
Activos fijos	73,710.00											
Activos nominales	16,852.50											
Capital de trabajo	726,983.54											
Costo de Operaciones	4,527,838.13	4,817,813.36	5,127,494.73	5,458,235.30	5,811,482.46	6,193,510.73	6,596,524.73	7,027,023.46	7,486,904.36	7,978,198.43		
Costos de venta	3,473,750.00	3,709,965.00	3,962,242.62	4,231,675.12	4,519,429.03	4,826,750.20	5,154,969.21	5,505,507.12	5,879,681.60	6,279,713.55		
Gastos administrativos y generales	745,513.10	771,673.48	799,141.89	827,983.71	858,267.62	889,909.81	923,297.82	958,355.24	995,165.53	1,033,816.33		
Intereses bancarios	80,245.00	76,212.88	71,592.46	66,297.93	60,230.93	53,278.78	45,312.26	36,183.44	25,722.74	13,735.61		
Amortización préstamo	27,636.22	31,668.35	36,288.76	41,583.29	47,650.29	54,602.47	62,568.97	71,697.78	82,158.48	94,145.41		
Impuesto sobre la renta	200,693.81	228,293.65	258,223.00	290,695.25	325,904.59	368,989.50	410,376.47	455,279.88	503,976.01	556,787.33		
Total de Usos	817,546.04	4,627,898.13	4,887,818.36	5,127,494.73	5,458,235.30	5,811,482.46	6,193,510.73	6,596,524.73	7,027,023.46	7,486,904.36		7,978,198.43
FLUJO DE FONDOS NETOS	817,546.04	-34,023.13	492,067.64	554,771.16	621,040.59	693,342.74	766,852.23	850,848.64	941,697.12	1,039,599.56	1,143,155.81	726,983.54
FLUJO ACUMULADO	817,546.04	(32,884.18)	109,174.46	663,245.98	1,284,286.57	1,977,629.31	2,744,281.54	3,595,130.18	4,536,827.30	5,576,426.86	6,724,582.67	7,448,534.92

Fuente: elaboración propia, 2009

7.7.2 Valor actual neto

De la proyección de flujo de fondos netos se obtiene el **Valor actual neto**, que es el valor monetario que resulta de resta la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. El cual para este proyecto es de Q 467,679.51.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGISTICOS													
VALOR PRESENTE NETO													
(Valores en Quetzales)													
	Horizonte del Proyecto												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
	Quetzales	Inversión				Años de Operaciones							
FLUJO DE FONDOS NETO	(817,546.04)	434,661.87	492,061.64	554,071.52	621,040.59	693,342.74	766,652.23	850,849.64	941,667.12	1,039,594.56	1,145,155.41	726,983.54	
FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 43%	1.0000	0.69930	0.48902	0.34197	0.23914	0.16723	0.11695	0.08178	0.05719	0.03999	0.02797		
FLUJO DE FONDOS NETO ACTUALIZADO	(Q817,546.04)	Q303,959.35	Q240,628.71	Q189,477.53	Q148,516.89	Q115,949.21	Q89,656.58	Q69,582.58	Q53,852.90	Q41,575.71	Q32,026.10	Q467,679.51	

Fuente: elaboración propia, 2009

7.7.3 Tasa interna de retorno (TIR)

De la proyección de flujo de fondos netos se obtiene la **Tasa interna de retorno**, que es la tasa de descuento que hace el VAN de la inversión sea igual a cero. En el presenta proyecto el TIR es igual a 65%.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGISTICOS													
TASA INTERNA DE RETORNO													
(Valores en Quetzales)													
	Horizonte del Proyecto												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
	Quetzales	Inversión				Años de Operaciones							
FLUJO NETO DE FONDOS	(817,546.04)	434,661.87	492,061.64	554,071.52	621,040.59	693,342.74	766,652.23	850,849.64	941,667.12	1,039,594.56	1,145,155.41	726,983.54	
TIR	65%												

Fuente: elaboración propia, 2009

.7.4 Relación beneficio / costo (RBC)

Tiene como objetivo fundamental proporcionar una medida de la rentabilidad del proyecto, mediante la comparación de los costos previstos con los beneficios esperados en la realización del mismo. En este caso la RBC es 1.03.

EMPRESA DE SERVICIOS LOGISTICOS												
RELACIÓN COSTO BENEFICIO												
(Valores en Quetzales)												
Cuentas	Inversión	Horizonte del Proyecto										
		Años de Operaciones										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
INGRESOS		4,962,500.00	5,309,875.00	5,681,566.25	6,079,275.89	6,504,825.20	6,960,162.96	7,447,374.37	7,968,690.58	8,526,498.92	9,123,353.84	68,564,123.01
EGRESOS	817,546.04	4,527,838.13	4,817,813.36	5,127,494.73	5,458,235.30	5,811,482.46	6,193,510.73	6,596,524.73	7,027,023.46	7,486,904.36	7,978,198.43	61,842,571.73
FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 45 %	1.0000	0.6993	0.4890	0.3420	0.2391	0.1672	0.1169	0.0818	0.0572	0.0400	0.0280	
Ingresos actualizados	-	3,470,279.72	2,596,642.87	1,942,942.57	1,453,810.17	1,087,816.00	813,960.23	609,047.16	455,720.60	340,993.74	255,149.16	13,026,362.22
Egresos actualizados	817,546.04	3,166,320.37	2,356,014.16	1,753,465.03	1,305,293.29	971,866.79	724,303.64	539,464.58	401,867.70	299,418.03	223,123.06	12,558,682.71
R. C/B =		<u>Ingresos actualizados</u>		<u>13,026,362.22 =</u>		<u>1.037239535</u>						
		<u>Egresos actualizados</u>		<u>12,558,682.71</u>								

Fuente: elaboración propia, 2009

7.8 Resumen

Este capítulo detalla la inversión, la proyección de los ingresos y de los gastos. Se evaluaron las fuentes de financiamiento que pueden obtenerse para el proyecto. Se realizaron los estados financieros proyectados con los supuestos desarrollados y se analizaron los criterios de evaluación financiera para determinar la rentabilidad del proyecto.

Los resultados obtenidos en la evaluación financiera confirman que el presente proyecto es viable y rentable por las siguientes razones:

- El proyecto de inversión tiene un VAN positivo (mayor que cero)
- La TIR resultante es mayor a la tasa exigida por los inversionistas.
- La RCB es mayor que 1.

CONCLUSIONES

- a. Financieramente el proyecto es financieramente factible, cumple con las estimaciones que le permitan ser una empresa que satisface las necesidades de los socios de invertir en una empresa rentable en tiempo y estimaciones atractivas y oportunas.
- b. Los estudios realizados confirman que la Empresa de Servicios Logísticos de transporte para Importadores y Exportadores, puede ser establecida en Guatemala y operar cumpliendo con el valor agregado de asesoría al servicio como se propone en los objetivos. Ofreciendo crecimiento a mediano plazo.
- c. Se concluye que los importadores y exportadores en Guatemala requieren de servicios primarios y complementarios de una empresa de logística que se una a ellos como socio comercial y provea coordinación, seguimiento, comunicación y cumpla con soporte, asesoría, personal calificado a precio razonable.
- d. En la investigación se observa que los importadores y exportadores de Guatemala están interesados en tener mayor participación en el comercio internacional. Que las instituciones públicas y privadas promueven el desarrollo de las exportaciones y el comercio global promueve las importaciones, lo cual permite al país participar de una forma más activa, pero aún no significativa en el mercado mundial.

RECOMENDACIONES

- a. Que estén establecidas con claridad las políticas de crédito para los clientes. Que facturación y cobros sean dos operaciones efectivas en tiempo para evitar que el flujo de caja sea afectado por el retorno tardío del dinero.
- b. Que las empresas de logística ofrezcan constante capacitación al personal que gestiona la logística de transporte y al personal de ventas, para que sean fuentes de información que permitan al importador y exportador guatemalteco, conocer opciones de transporte, rutas, y requerimientos que permitan entrar al mercado internacional e una forma competitiva en tiempo, calidad y precio.
- c. Que las empresas de servicios de logística en Guatemala en apoyo con navieras, líneas aéreas, líneas aéreas de carga, transportistas terrestres y agentes embarcadores en otros países mantengan relación comercial comprometida en beneficio de cliente final.
- d. A los importadores y exportadores guatemaltecos que se asocien y apoyen con las instituciones que existen en Guatemala que promueven el comercio internacional, para capacitarse, actualizarse y obtener oportunidades de mercado a nivel de sectores y no como empresas independientes.

GLOSARIO

Comercio Internacional

Consiste en transacciones de comercio entre países.

Logística

Diseño preciso para una operación o actividad, donde están considerados todos los pasos y recursos de un proceso para lograr eficiencia.

Freight Forwarder

Encargado de asistir y crear la logística del embarque, precios sugeridos sobre los costos de las cargas aéreas o portuarias, honorarios consulares, costos de documentación especial y de seguro, entre otras variables.

Asimismo, pueden recomendar los métodos del embalaje que protegerán la mercancía durante tránsito, y si el exportador así lo solicita, pueden reservar el espacio necesario en un barco, avión, tren o camión.

Tercerizar

Este término es usado para identificar servicios que son comprados a una parte ajena al proceso general o principal de la empresa.

BIBLIOGRAFIA

Revista Data Export del mes de Octubre 2008,
Artículo Optimismo en el comportamiento de las exportaciones
Autor Licda. Fanny de Estrada

Revista Data Export
Febrero 2009, Abril 2009.
Artículo Comportamiento de las exportaciones en Guatemala.
Autores varios

Fuente Prensa Libre
Titulo Guatemala: Disminuyen Importaciones y Exportaciones
Autor Leonel Díaz
Martes 21 de abril 2009

Fuente Prensa Libre
Titulo Guatemala: Caen Exportaciones a Principales Mercados
Autor Leonel Díaz
Martes 17 de marzo 2009

Dirección de Análisis Económico
Ministerio de Economía
Título Guatemala Exterior
Guatemala 31 de Marzo 2009

Título Negocios Globales
www.terracargo.com
Autor María Luz Sanderson

Título Caída del movimiento de carga marítima
Siglo XXI
Suplemento Pulso Económico
Guatemala 09 de marzo 2009
Fuente Comisión Portuaria Nacional

ANEXO 01
CÁLCULO DE LA MUESTRA

SUSTITUYENDO

$$n = \frac{2.7225 \times (0.50) \times (0.50) \times 25400}{0.0086(25,400-1) \times (1.65^2) \times (0.50) \times 0.50}$$

$$n = \frac{17287.875}{218.0008188}$$

$$n = 79.30188$$

Anexo 2

ENCUESTA

Buenos días, estoy realizando una encuesta a las personas encargadas de gestionar las actividades de comercialización de la empresa (compras, logística, importación y exportación), el objetivo es identificar cuáles son los factores que influyen en el óptimo desarrollo de las transacciones comerciales, desde el origen hasta el destino final de sus mercancías. Agradeceré cinco minutos de su tiempo.

1. ¿Considera que ha alcanzado sus objetivos comerciales en el último año?
 - a. Si b. No
 2. ¿La logística utilizada de transporte y apoyo aduanero para sus importaciones o exportaciones ha contribuido para lograr este resultado?
 - a. Si b. No
 3. ¿Usa este servicio actualmente (servicio de un Embarcador para la coordinación de su logística de transporte internacional)?
 - a. Si b. No
 4. ¿Si respondió SI, qué empresa utiliza actualmente o utilizó en los últimos 18 meses?
 - a. _____ b. _____ c. _____
 5. ¿Si respondió NO, cómo cubre actualmente la operación de la contratación, coordinación y seguimiento de sus embarques de importación o exportación?
-
6. ¿De acuerdo a su criterio que podría mejorar su participación en el mercado internacional de importación o exportación?
 - a. La elaboración e implementación de una estrategia comercial.
 - b. Contratar un Operador Logístico (Agente de Carga y aduanero)
 - c. Ambas
 7. ¿Considera que está cubriendo todas las necesidades de sus clientes y todas las oportunidades de crecimiento en su negocio?
 - a. Si b. No
 8. Si respondió NO, favor indicar cuál de estos factores del proceso pudiera estar ocasionando su menor participación?
 - a. Proceso de compra a proveedores internacionales y/o producción
 - b. Proceso de coordinación de logística y transporte.
 - c. Ambas
 9. Si respondió SI, desde un punto de vista estratégico escoja la opción que considere mas importante en este momento para impulsar crecimiento?
 - a. Establecer un Departamento interno que atienda las gestiones de logística (transporte, aduana, almacén propio)
 - b. Contratar los servicios de un Operador Logístico que provea y facilite las opciones para su operación de logística y transporte
 10. Si hubiese una mejor manera de ejecutar su proceso de importación y exportación para alcanzar su metas y objetivos de negocio, mejorar sus tiempos de abastecimiento y obtener información actualizada sobre sus embarques, en qué rango esta dispuesto a incrementar su operación por embarque?
 - a. \$ 100.00 a \$200.00
 - b. \$ 201.00 y \$ 300.00
 - c. Más

LISTA DE CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS EJECUTADOS EN EL PROYECTO DE GRADUACIÓN

- X Yo tengo una página de portada exterior e interior en el proyecto.
- X Yo incluí un índice que indica los contenidos con el número de página correspondiente.
Yo incluí un resumen ejecutivo del documento exclusivamente para el proyecto.
- X Yo seguí las recomendaciones del instructivo para la elaboración y presentación de proyecto.
- X Yo usé referencias bibliográficas y las cité conforme el instructivo.
- X Yo incluí en la bibliografía, cada referencia que mencioné en el texto.
- X Yo utilicé al final tablas y figuras y otro tipo de documentos de soporte.
- X Yo utilicé estadísticas para respaldar mi investigación.
- X Yo tengo 60 páginas de texto en promedio.
- X Yo redacté mi proyecto con una secuencia y orden lógico de presentación.
- X Yo no utilicé otras formas diferentes de presentación a la aprobada por AIU.
- X Yo utilicé un lenguaje sencillo, claro y accesible para todos.
- X Yo utilicé un revisor de redacción y estilo para la presentación de mi proyecto.
- X Yo no violé ninguna ley de propiedad intelectual o de derechos de autor al copiar materiales que pertenecen a otra persona.
- X Yo afirmo por este medio que el proyecto es totalmente mi propia investigación.

Nombre del estudiante:

Evelyn Daveyba Vega Aragón de García Firma _____

Fecha 01 de julio 2009