

75353

UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR

Sede Ambato

ESCUELA DE GERENCIA DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Tema

**ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UN COMISARIATO PARA LOS
TRABAJADORES DE PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. Y LAS
EMPRESAS VINCULADAS**

Previa a la obtención del título de:

**TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS**

PRESENTADO POR:

**CLARA ELENA GONZALEZ PAREDES
DOLORES DEL ROCIO VELA LLAMUCA
AMBATO – ECUADOR**

2001



01-04-04.

AGRADECIMIENTO

A los Ejecutivos de Plasticaucho Industrial S.A.
por su noble esfuerzo en la formación de nuevos
y mejores profesionales.

Director
Ing. Pablo Cuevas.

DEDICATORIA

El trabajo que estamos presentando no compensa el esfuerzo y el tiempo que nuestra familia puso a nuestra disposición. Decir **GRACIAS** es poco, respecto al cariño y entendimiento que recibimos de su parte.

Si a alguien dedicamos este esfuerzo y los que vendrán, es justamente a ellos, porque son y serán los beneficiarios de los mismos.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Declaramos que la investigación enmarcada en el diseño de la investigación que presentamos como tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En tal virtud, declaramos que el contenido, las conclusiones y los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto de investigación y luego de la redacción de tesis, son y serán de nuestra exclusiva responsabilidad legal y académica.

INDICE

	Pág.
RESUMEN EJECUTIVO	1
1. RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA	6
1.1. Visión de la Empresa	10
1.2. Misión de la Empresa	10
1.3. Principios, políticas y valores	11
2. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO	12
2.1. Objetivo	12
2.2. Necesidad del servicio	12
2.2.1 Delimitación	12
2.2.2 Limitaciones	13
2.3 Conclusiones de la encuesta	29
Distribución de trabajadores	52
3. EL CONSUMIDOR DEL SERVICIO	54
3.1 Conclusiones generales	54
4. DEMANDA ACTUAL O HISTORICA	56
5. DEMANDA FUTURA.	62
6. LA OFERTA.	64
6.1 Cuantificación de la oferta total existente.	64
6.2 Determinación de los principales proveedores.	66
6.3 Participación en el mercado.	66
6.4 Calidad y presentación de los productos.	66
6.5. análisis de la competencia local	67
7. POLÍTICA DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN.	69
7.1 Descripción del método a emplear en el cálculo del precio.	69
7.2 Condiciones de venta, crédito.	69
7.3 Publicidad.	69

8. ESTUDIO TÉCNICO PARA LA CREACIÓN DEL COMISARIATO	70
8.1 Objetivos	70
8.2 Localización	70
8.3 Estructura Impositiva Legal	71
8.4 Infraestructura física y disposición del local	71
Ubicación y distribución física	72
8.5 Descripción de puestos del Personal	74
Análisis y Descripción de puestos	74
8.6 Organigrama	83
9. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	85
9.1 Objetivo	85
9.2 Antecedentes	85
9.3 Inversiones en activos fijos	85
9.3.1 Adecuación del local	85
9.3.2 Bienes muebles	85
9.3.3 Maquinaria y equipo	86
9.3.4 Materiales de oficina	87
9.4 Inversiones diferidas	88
9.4.1 Arriendos	88
9.4.2 Gastos de Constitución	88
9.4.3 Gastos administrativos y de ventas	88
Proforma Rol de pagos	89
9.4.4 Gastos generales	90
9.4.5 Gastos Depreciación y amortización	90
9.4.6 Gastos financieros	90
9.5 Fuentes de recursos financieros	90
10. FLUJO DE CAJA PROYECTADO	91
10.1 Objetivo	91
10.2 Flujo de Caja	92

FLUJO DE CAJA	93
11. EVALUACION DEL PROYECTO	94
11.1 Balance General Inicial	94
11.2 Capital de trabajo	95
11.2.1 Inventario de Mercaderías	95
11.2.2 Caja – Bancos	95
11.3 Valor residual	95
11.4 Estado de resultados	96
11.5 Período de Retorno de Capital	97
11.6 TIR	97
11.7 VAN	98
12. ENTIDAD CORPORATIVA DEL COMISARIATO VENUS	100
12.1 Nombre del Comisariato	100
12.2 Visión	100
12.3 Misión	100
12.4 Políticas y valores de la empresa	100
12.5 Logotipo	101
12.6 Formulación de estrategias	101
Anexos	102

RESUMEN EJECUTIVO

RESEÑA HISTORICA DE LA EMPRESA

Plasticaucho Industrial S.A. es una empresa de transformación, cuya actividad industrial se encuentra vinculada con la fabricación y comercialización de zapatos y productos de caucho.

En la actualidad tenemos 1010 colaboradores distribuidos en las siguientes oficinas: Mano de obra, Administración Fábrica, Administración General y Comercialización.

Su capacidad instalada es sustancialmente grande, a tal punto que, podemos decir que actualmente produce mas o menos 60 000 pares diarios de zapatos, sin contar con otros productos de caucho y microporoso, quedando reserva en su capacidad actual.

El desarrollo alcanzado por PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. se debe fundamentalmente a la atención que los ejecutivos han puesto para introducir beneficios de toda índole a favor de sus trabajadores, aparte de su salario justo y que sobrepasa en gran medida al salario mínimo vital general, los mismos que ocupan uno de los primeros puestos dentro del contexto industrial del país. La Empresa considera que su fundamental haber es el factor humano y por lo tanto han implementado dos dispensarios médicos para la atención de sus trabajadores y familiares, extendiéndolo al servicio médico, odontológico ginecológico y pediátrico.

IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

La elaboración de un proyecto que sea aplicable en la empresa, es un requisito previo para la culminación de nuestra carrera en la Escuela de Formación Dual de Gerencia de Pequeñas y Medianas Empresas. Considerando que trabajamos en un departamento relacionado directamente con el personal de la empresa, y que contamos con la información primaria y el recurso humano necesario para llevar a cabo el proyecto, hemos decidido aportar con éste para recuperar el valor adquisitivo del sueldo de los trabajadores, mediante la creación de un comisariato que les proporcione productos de primera necesidad de mejor calidad y a un precio más bajo que el mercado.

NECESIDAD DEL SERVICIO.

Para los Ejecutivos de la Empresa velar por el bienestar del trabajador y su familia, es indispensable por lo tanto brinda varios servicios a sus colaboradores, entre ellos, el servicio de Comisariato, mediante la venta de productos a crédito en el Almacén Laboral. Sin embargo, hay un alto porcentaje de colaboradores que no hacen uso de este servicio, porque los productos son de un precio más alto que el del mercado o por que no son productos de alta calidad y variedad.

Se elaboró una encuesta sobre el servicio que estaba prestando el Almacén laboral para determinar las necesidades y conocer las preferencias, y de esta manera justificar la creación de un Comisariato para la Empresa, cuyos resultados demostraron la inconformidad de los Colaboradores de Plasticaucho Industrial S.A. con este servicio y la justificación para la formación de un comisariato propio, el cual les ofrecerá un excelente servicio, variedad y calidad de los productos, horario y ubicación acorde con sus requerimientos y un precio competitivo.

En base a los resultados de la investigación de mercado realizada, los Ejecutivos de la empresa tomaron la decisión de concluir el contrato de prestación de servicios con el Almacén Laboral y suscribir uno nuevo con los Supermercados La Favorita S.A. "Supermaxi".

Los principales clientes serán los trabajadores de Plasticaucho Industrial S.A. y de las empresas vinculadas a la misma y a los Ejecutivos de la Compañía.

El comisariato deberá ubicarse en el centro de la ciudad, por la facilidad que existe en el transporte hacia diferentes lugares de la ciudad.

El horario de atención del comisariato será de 09h00 a 12h00 y de 14h00 a 19h00, si bien es cierto que en las encuestas aplicadas al personal de Plasticaucho Industrial S.A. se indica la preferencia de 08h00 a 12h00 y de 14h00 a 18h00, se realiza este cambio por la solicitud de otro grupo de trabajadores tanto de la Empresa como de las Maquilas que prefieren que la atención sea hasta las 19h00.

Los días de atención serán de martes a sábado, quedando abierta la posibilidad de modificar el horario a fin de poder ofrecer servicio los domingos por la mañana.

Los productos a expendirse serán los de la canasta básica: productos de primera necesidad, de aseo personal, de limpieza, lácteos, cárnicos, y otros.



El personal administrativo que se requerirá para la atención será: un Administrador, un Asistente Administrativo Financiero, una Cajera y dos Ayudantes de Bodega, que desempeñarán además las tareas de Percheros.

DEMANDA ACTUAL Y FUTURA.

Los consumos mensuales que se realizaban en el Almacén Laboral fluctúan entre \$ 4.200 y \$ 6.400, mientras que en el Supermaxi van de \$ 12.000 a \$ 15.000. Tomando como base estos datos y el hecho de que se incrementarán como consumidores los Colaboradores de las empresas vinculadas a Plasticaucho Industrial S.A., totalizando 1.766 personas, se realizó la proyección de las ventas que tendría el comisariato, cuyo monto mensual inicial asciende a \$ 23.000.

Los principales competidores del servicio que ofrecerá este proyecto son los siguientes: en primer lugar y como el más fuerte tenemos al Supermaxi, pues ofrece un excelente servicio, productos de calidad, variedad y precios muy competitivos. Luego tenemos en este orden a los comisaratos AKI, TIA, Almacén Laboral, Oscus, entre otros.

OFERTA.

Con la finalidad de obtener precios bajos, hemos acudido a comerciantes mayoristas y/o distribuidores exclusivos de las diferentes líneas de los productos a comercializarse; en otros casos hemos acudido a productores y fabricantes.

El método a aplicarse para determinar el precio de venta de los productos será con base en los costos incurridos, es decir que el precio de venta viene dado por la suma de los costos de operación (costo de la mercadería, gastos administrativos y de ventas, gastos generales, etc.) más el 15% de utilidad esperada, el cual es un buen margen de utilidad que nos permitirá contar con precios competitivos.

Las ventas se realizarán al personal de Plasticaucho Industrial, empresas vinculadas a Plasticaucho, mediante la presentación de su carné de identificación y sobre la base de listados de personal activo en cada una de las empresas.

ESTUDIO TÉCNICO

Se ha pensado que el comisariato esté ubicado en uno de los almacenes del Centro Comercial Venus situado en las calles Cevallos y Abdón Calderón, por ser propiedad de la compañía Venus S.A., también vinculada a Plasticaucho Industrial S.A. El espacio físico del local sería de 300 metros cuadrados.

El comisariato legalmente se constituirá como una Persona Jurídica en la modalidad de Sociedad Anónima, por considerarse la opción más adecuada a los fines del proyecto, pues no se tendría los limitantes existentes como Compañía Limitada. Otra de las razones, es debido a que el monto inicial de inversión es alto, y es mucho más factible reunir el capital necesario asociando varias personas a que una sola pueda aportar el total de la inversión.

Para reducir el monto de la inversión, se ha creído conveniente adoptar el mismo tipo de presentación física del local que mantienen los Almacenes AKI, que sin descuidar la higiene e imagen es popular y económica.

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.

La inversión necesaria para poner en marcha el proyecto asciende a \$ 131.204,00 de los cuales el egreso más fuerte corresponde a la adecuación del local, además tenemos maquinaria y equipo, muebles y enseres ,y el inventario inicial de mercadería.

El financiamiento del proyecto se basa en capital propio, que se constituye en el capital social de la empresa, el cual podría ser aportado por uno o varios accionistas puesto que el monto es elevado. Los aportes pueden ser en dinero en efectivo, mercadería o bienes.

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La tasa interna de retorno obtenida es del 39,43%, la misma que es superior a la tasa referencial del mercado que al momento no va más allá del 11% anual, por lo que es recomendable para los futuros accionistas del proyecto invertir en su ejecución.

El valor actual neto obtenido para el comisariato es de \$ 122.074,87, valor que nos permite cubrir los costos y no tener pérdidas, por lo tanto, se deberá procurar vender sobre esta cifra para empezar a tener rentabilidad, lo cual de acuerdo con el proyecto va a lograrse.

El período de retorno del capital será de seis años, el mismo que es aceptable ya que estamos dando valor al tiempo de vida útil del proyecto, que en este caso es larga, lo que nos permite reducir el margen de utilidad.

Tomando en cuenta los resultados obtenidos de los análisis realizados mediante los indicadores económicos que hemos mencionado, se concluye que el proyecto es rentable, por lo tanto viable, por lo que se recomienda su ejecución.

1. RESEÑA HISTORICA DE LA EMPRESA

Plasticaucho Industrial S.A. es una empresa de transformación, cuya actividad industrial se encuentra vinculada con la fabricación y comercialización de zapatos y productos de caucho. Su producción abarca cuatro líneas diferentes, siendo éstas: zapato de lona, cuero, plástico y productos de caucho para la industria del calzado.

El inicio de sus actividades se remonta al año 1931, fecha en la cual su fundador Don José Filometor Cuesta Tapia, determina la orientación de la compañía y delinea su trayectoria para las próximas décadas, es así que a lo largo de los años su obra se ha mantenido en constante evolución y crecimiento, expendiendo sus productos bajo la marca VENUS.

En un inicio, su producción se encamina a la fabricación de tacos y plantas de caucho, las mismas que las realiza en su local ubicado en la calle Cevallos y Mera. Entre 1940 y 1942 debido a la Segunda Guerra Mundial, escasean en el país llantas y tubos para vehículos, por lo que se incorpora una nueva línea de producción, el reencauche de llantas y producción de tubos para neumáticos, para lo cual se importa maquinaria desde Estados Unidos y se hace necesario reubicar la planta en las calles Lalama y Bolívar, en poco tiempo más fue necesario arrendar las casas que fueron de las familias Naranjo y del Doctor Julio Castillo, en el año de 1942 inaugura su propio local ubicado en la avenida Cevallos y Abdón Calderón, local en el cual mantiene un área aproximada de 10.000 metros cuadrados

Correlativamente con la bonanza de la Empresa viene también la bonanza para los trabajadores, puesto que siempre constituyó para el señor Cuesta el principal motivo de su atención.

En la década de 1950-1960 la industria ambateña sufre el impacto de la postguerra por la rivalidad de las dos potencias mundiales: Estados Unidos y la Unión Soviética. Estas dos fuerzas pugnaban por su hegemonía, y es así como en la ciudad de Ambato comienza el proselitismo en el campo industrial y se producen huelgas y paros que cerraron las fábricas Europea, Industrial Algodonera, El Peral y otras que cayeron en su primera arremetida. La Fábrica Venus resistió a estos embates debido al celo organizativo de su fundador, así como al buen trato personal y económico a sus trabajadores.

En el año de 1957 fallece Don José Filometor Cuesta Tapia y a los pocos meses de su deceso se produce la liquidación de la Empresa.

Después de casi 10 años de este acontecimiento se abre PLASTICAUCHO INDUSTRIAL SOCIEDAD ANONIMA, como heredera de la extinta VENUS. Recoge toda la visión humana, organizativa y de prestigio que tuvo la empresa antecesora. Inició su producción el uno de diciembre de 1967 con 15 trabajadores y con una capacidad instalada muy limitada.

En el año de 1972, la Planta Industrial se traslada a 2,5 km de la ciudad de Ambato, en el sector de Catiglata, en donde inicia una nueva etapa en la creciente expansión de la Compañía; actualmente ocupa una superficie de 22.464 m², se debe señalar que la Bodega de Producto terminado se encuentra ubicada Izamba.

La Planta Industrial mantiene una infraestructura, con construcciones de primera que copan toda su área, la misma que se encuentra saturada, por lo que se han adquirido nuevas áreas que serán ocupadas en un futuro cercano.

Al momento de iniciar el proyecto la empresa tenía 814 colaboradores, en la actualidad existen 1010 trabajadores distribuidos en las siguientes oficinas:

Mano de obra directa:

- Prefabricados,
- Elaboración de PVC,
- Calzado de Lona,
- Calzado Plástico,
- Calzado de Cuero,
- Productos de Caucho

Administración Fábrica:

- Administración Planta,
- Mantenimiento,
- Planeación,
- Desarrollo y Procesos,
- Ingeniería Industrial,
- Producción,
- Control de Calidad,
- Bodega Materia Prima,

Administración General

- Administración General,
- Control y Sistemas,
- Relaciones Industriales,
- Contabilidad,
- Compras e Importaciones,
- Ventas,
- Servicios Generales

Comercialización:

Oficina Comercial Guayaquil,

Oficina Comercial Quito

Oficina Comercial Ambato

Oficina Comercial Cuenca

Su capacidad instalada es sustancialmente grande, a tal punto que, podemos decir que actualmente produce mas o menos 60 000 pares diarios de zapatos, sin contar con otros productos de caucho y microporoso, quedando reserva en su capacidad actual.

Dispone de almacenamiento de combustibles, producción de vapor, enfriamiento de agua, bodegas para materia prima, producto terminado y secciones, transporte y tratamiento de agua potable.

El desarrollo alcanzado por PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. se debe fundamentalmente a la atención que los ejecutivos han puesto para introducir beneficios de toda índole a favor de sus trabajadores, aparte de su salario justo y que sobrepasa en gran medida al salario mínimo vital general, los mismos que ocupan uno de los primeros puestos dentro del contexto industrial del país. La Empresa considera que su fundamental haber es el factor humano y por lo tanto han implementado dos dispensarios médicos para la atención de sus trabajadores y familiares, extendiéndolo al servicio médico, odontológico ginecológico y pediátrico.

También se ha dado mucha importancia a la capacitación del colaborador como un medio para forjar mayor tecnología en las especializaciones, considerando que la instrucción no es un gasto sino una inversión.

El sitio en el cual ha logrado ubicarse la compañía se debe además a la utilización de materias primas óptimas, tecnología de punta y la constante innovación en sus procesos que le han permitido ser una

empresa competitiva a niveles nacional e internacional, pues sus productos son reconocidos por su gran calidad, gracias a un permanente control que se efectúa durante todo el proceso, para lo cual cuenta con un laboratorio especializado.

1.1 VISION DE LA EMPRESA

- Ser reconocida globalmente como una Empresa líder en su actividad, teniendo como respaldo su permanente preparación por mantenerse actualizada en tecnología, entrenamiento y capacitación de su personal, utilizando sistemas modernos de información para la oportuna toma de decisiones.
- Perseguir el desarrollo, la perfección de sus diseños y procesos productivos aplicando modelos administrativos, eficientes, y eficaces que permitan elevar la productividad y optimizar sus recursos.
- Enfrentar a un mercado abierto y altamente competitivo, adoptando una administración ágil y moderna; fortalecida en la voluntad, lealtad y afán de colaboración de sus trabajadores, a quienes respeta, cumple y reconoce como su principal activo.
- Estar comprometida a brindar un excelente servicio a sus clientes, reforzar la relación con sus proveedores; cuidar el medio ambiente; fomentar el desarrollo de la comunidad; respetar y cumplir con las disposiciones legales, manteniendo la imagen y tradición de sus fundadores y el prestigio de las marcas que comercializa.

1.2 MISIÓN

- Desarrollar, fabricar y comercializar calzado de lona, calzado de cuero, calzado plástico y otros productos de caucho, para deportistas, estudiantes, trabajadores, campesinos, la artesanía e industria en general dentro del mercado latinoamericano.
- Utilizar las mejores materias primas y tecnología para obtener productos de gran calidad, presentación, comodidad y durabilidad; optimizando los recursos para lograr precios competitivos.

Respaldados en la capacitación continua de todo el personal, en una estable relación con sus colaboradores y proveedores, en un profundo conocimiento del mercado meta y una ágil comunicación interdepartamental.

1.3 PRINCIPIOS, POLÍTICAS Y VALORES

- Creación de fuentes de trabajo y respeto al trabajador.
- Reconoce y cumple con los derechos del trabajador.
- Exige el cumplimiento de los deberes y obligaciones a sus trabajadores.
- Capacitación y motivación permanentes.
- Preocupación por la seguridad e higiene industrial, el orden y la limpieza.
- Involucrar a la familia del trabajador para la obtención de las metas propuestas, brindándole servicios de salud, e incentivando actividades sociales, culturales y deportivas.
- Cumplimiento irrestricto de las obligaciones legales, fiscales, laborales, financieras.
- Apoyo a la comunidad a través de aportes a fundaciones o entidades de desarrollo.
- Justipreciar a la competencia.
- La calidad como una prioridad en la fabricación de sus productos.
- Búsqueda permanente de la satisfacción del cliente.
- Buscar la preservación y mantenimiento del medio ambiente.
- La innovación, creatividad y búsqueda de nuevos sistemas productivos, son inherentes de su cultura organizacional.
- Apego a la tradición y respeto a los ideales de los fundadores.
- Justicia, honestidad, honorabilidad y ética en todos sus actos.
- Respeto, cumplimiento y ejecución del Estatuto Social, de las resoluciones de la Junta General y del Directorio de la Compañía.
- Velar por el prestigio de la marca VENUS.
- Respetar a sus colaboradores internos y externos, y valorizar sus opiniones.
- Incentivar los principios de lealtad en sus colaboradores.
- Prudencia en el manejo de los negocios de la compañía.

2. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

2.1 OBJETIVO.

La elaboración de un proyecto que sea aplicable en la empresa, es un requisito previo para la culminación de nuestra carrera en la Escuela de Formación Dual de Gerencia de Pequeñas y Medianas Empresas. Considerando que trabajamos en un departamento relacionado directamente con el personal de la empresa, y que contamos con la información primaria y el recurso humano necesario para llevar a cabo el proyecto, hemos decidido aportar con éste para recuperar el valor adquisitivo del sueldo de los trabajadores, mediante la creación de un comisariato que les proporcione productos de primera necesidad de mejor calidad y a un precio más bajo que el mercado.

2.2 NECESIDAD DEL SERVICIO.

Para los Ejecutivos de la Empresa velar por el bienestar del trabajador y su familia, es indispensable por lo tanto brinda varios servicios a sus colaboradores, entre ellos, el servicio de Comisariato, mediante la venta de productos a crédito en el Almacén Laboral. Sin embargo, hay un alto porcentaje de colaboradores que no hacen uso de este servicio, porque los productos son de un precio más alto que el del mercado o por que no son productos de alta calidad y variedad.

2.2.1 Delimitación.-

La investigación se realizó entre los 814 empleados, distribuidos en la Planta Industrial, ubicada en la ciudad de Ambato, y las oficinas comerciales de Quito, Guayaquil, Cuenca y Ambato. La idea de los ejecutivos de la Empresa es realizar un estudio de factibilidad para la creación de un comisariato que

preste servicio a los trabajadores de Plasticaucho Industrial S.A. y las Empresas relacionadas como las maquilas, proveedores, etc. Estas empresas aproximadamente totalizarían 20, con un total de 550 trabajadores.

2.2.2 Limitaciones

- El trabajo del personal de mano de obra directa en turnos rotativos.
- La información proporcionada puede no ser real.
- La distancia de las oficinas comerciales no permitirá una entrevista directa.

La elaboración de la encuesta sobre el servicio actual de comisariato que tenemos los empleados es necesaria para determinar las necesidades y conocer sus preferencias y de esta manera justificar la creación de un Comisariato para la Empresa.

Para el efecto se ha diseñado la encuesta que se adjunta, la misma que se aplicará de acuerdo al siguiente cálculo para la determinación del tamaño de la muestra:

$$n = \frac{\sigma^2 Npq}{e^2 (N-1) + 2pq}$$

$$n = \frac{1.96(2) * 814 * 0.5 * 0.5}{0.05(2) (814-1) + 1.96(2) * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{7.817.656}{2.325 + 0.9604}$$

$$n = \frac{7.817.656}{2.9929}$$

$$n = 261.2$$

En donde:

n = Tamaño de la muestra

α = Nivel de confianza

N = Universo

p = Probabilidad a favor

q = Probabilidad en contra

e = error de estimación

La población total en el momento de aplicación de la encuesta fue de 814 colaboradores, la muestra fue tomada a 261 personas, distribuidos de la siguiente manera:

- 172 personas de Mano de obra directa, es decir al personal involucrado directamente en la operación de maquinaria industrial, Obreros de la Planta Industrial.
- 89 personas de mano de obra indirecta, personal que labora en las Oficinas de Administración Matriz, Administración Fábrica y Oficina Comercial Ambato.

Al personal de mano de obra directa se aplicó la encuesta indistintamente en los tres turnos rotativos que mantiene la empresa. (Anexo 1).

Se obtuvieron los siguientes resultados:

RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Términos a utilizarse en el presente informe:

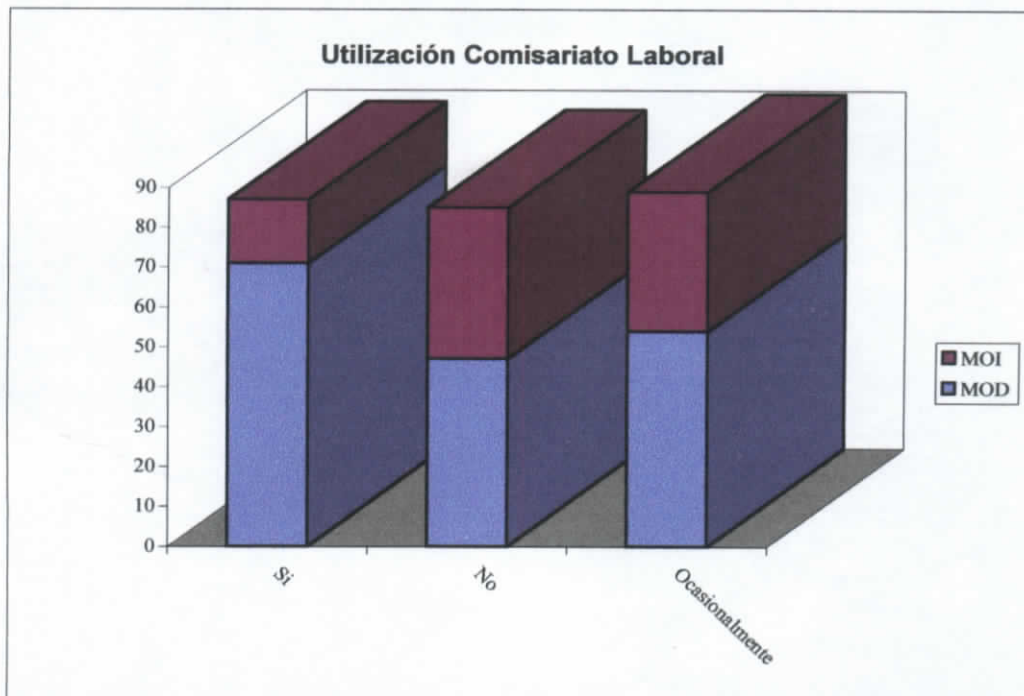
MOD Mano de Obra Directa, personal involucrado directamente en la operación de maquinaria industrial

MOI Mano de Obra Indirecta, personal administrativo que no interviene directamente en la producción

TURNOS: Jornadas de trabajo

1. ¿Utiliza el servicio de Comisariato en el Almacén Laboral?

Respuesta	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
Si	71	16	87	33,33
No	47	38	85	32,57
Ocasionalmente	54	35	89	34,10
Total	172	89	261	



De la totalidad de encuestados, apenas una tercera parte, es decir el 33.33% utiliza el servicio de comisariato, mientras que las dos terceras partes restantes lo hacen ocasionalmente (34.11%) o no lo utilizan (32.56%).

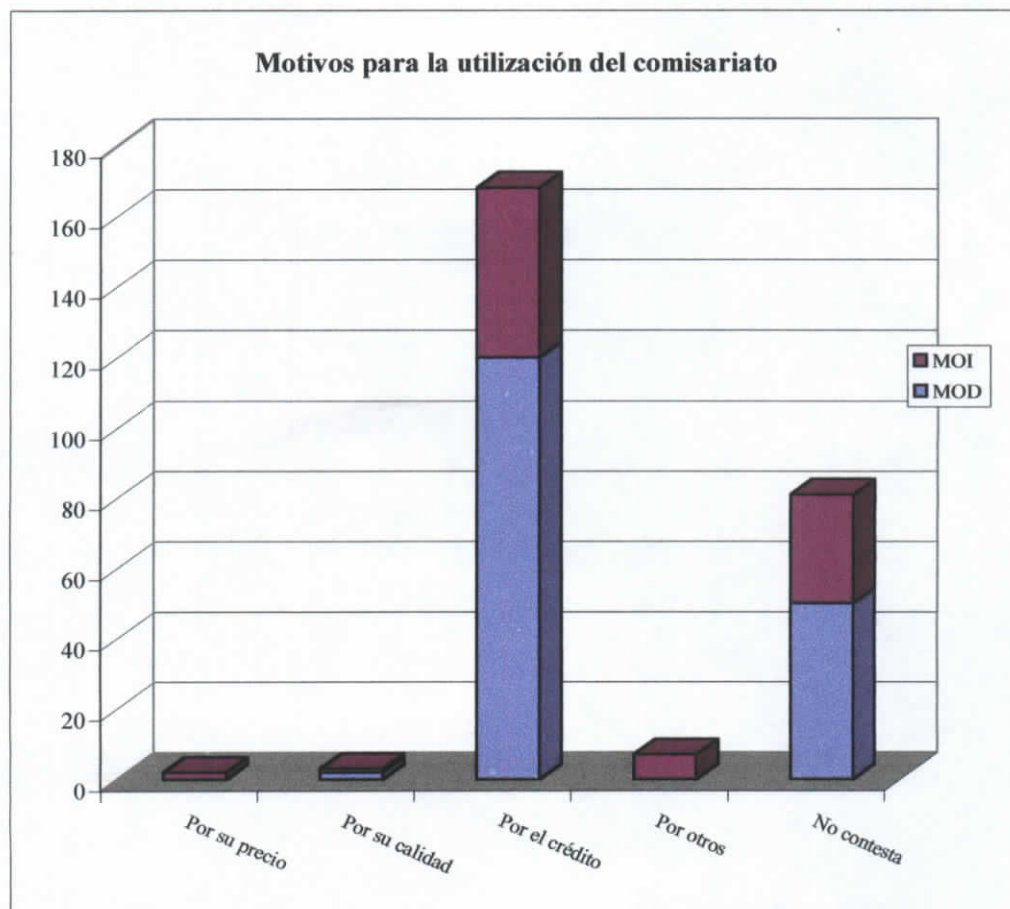
El personal que hace uso de este servicio es en su mayoría de Mano de Obra Directa, mientras que en Mano de Obra Indirecta vemos que más bien hay un mayor porcentaje que definitivamente no hace uso.

Fuente: Encuesta realizada a trabajadores de PISA

Fecha: Jun-00

2. ¿Porqué compra en el Almacén Laboral

Respuesta	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
Por su precio	0	2	2	0,77
Por su calidad	2	1	3	1,15
Por el crédito	120	48	168	64,37
Por otros	0	7	7	2,68
No contesta	50	31	81	31,03
Total	172	89	261	

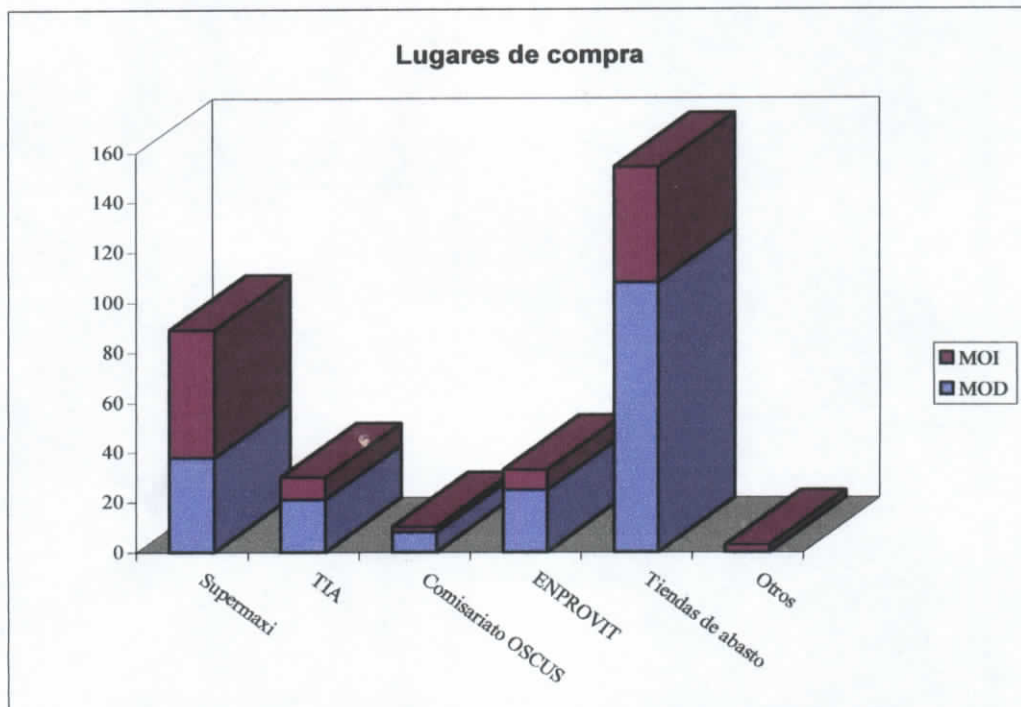


El personal que utiliza el comisariato, sea en forma regular u ocasional, se distribuye de la siguiente manera: el 64% lo hace únicamente por la facilidad que se les brinda con el crédito. El 31% que no contesta esta pregunta es porque no realiza compras en el lugar, el 2% corresponde a usuarios que consideran al comisario bueno por sus precios y la calidad de sus productos, el 3% restante no acceden a este servicio por otras razones.

Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores de PISA
 Fecha: Jun-00

3. ¿En qué otros lugares realiza sus compras?

Respuesta	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
Supermaxi	38	51	89	27,90
TIA	21	9	30	9,40
Comisariato OSCUS	8	2	10	3,13
ENPROVIT	25	8	33	10,34
Tiendas de abasto	108	46	154	48,28
Otros	0	3	3	0,94
Total	200	119	319	



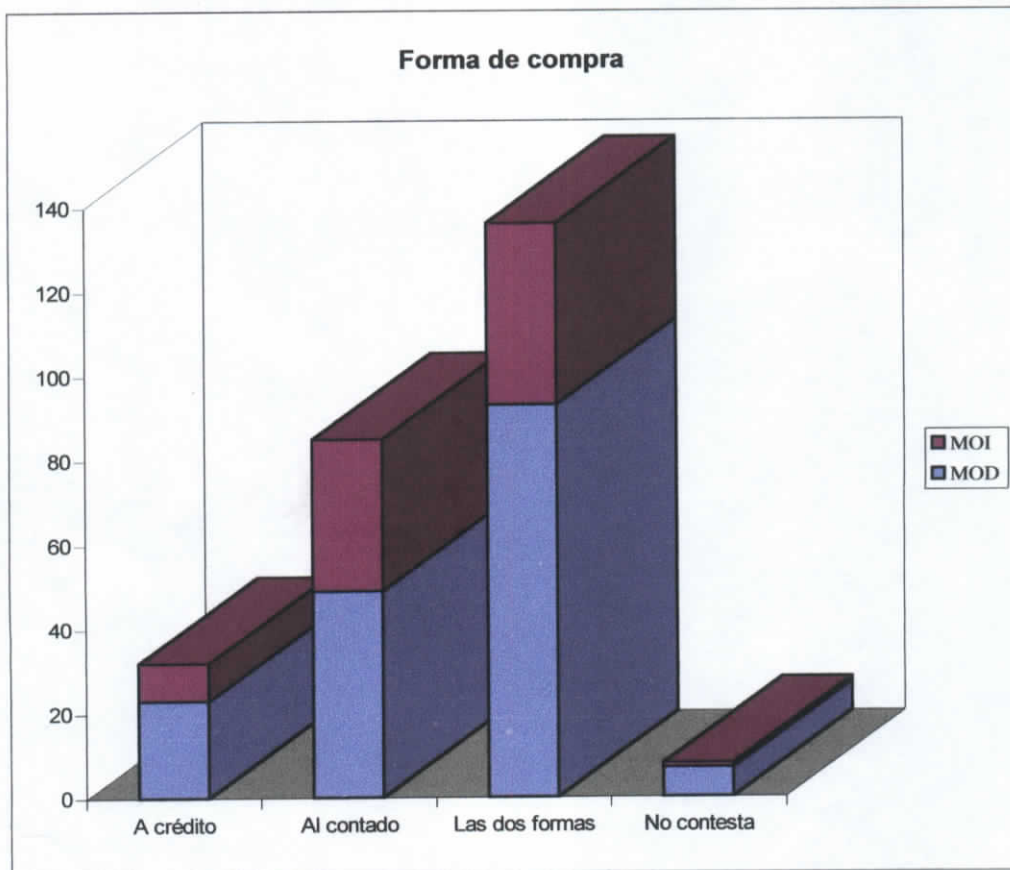
La mayor parte de los encuestados realiza sus compras en dos o más lugares, siendo los de su preferencia, como se puede observar, las tiendas de abasto, luego le sigue en preferencia el Supermaxi, Enprovit, Almacenes TIA, Comisariato Oscus, en ese orden.

Consideramos que el hecho de que la mayor parte realice sus compras en dos o más lugares se debe al hecho de que, por un lado los usuarios del actual comisariato deben adquirir en otros lugares lo que por limitación de cupo del crédito no pueden hacerlo en el mismo local, por otro lado, si bien es cierto todos o casi todos realizamos compras en las tiendas de abasto, por comodidad y porque las mismas necesidades diarias del hogar o personales nos obligan, sin que tenga que ver nada con el comisariato o lugar en el cual hacemos usualmente nuestras compras.

Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores de PISA
 Fecha: junio 2000

4. Compra usted:

Respuesta	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
A crédito	23	9	32	12,26
Al contado	49	36	85	32,57
Las dos formas	93	43	136	52,11
No contesta	7	1	8	3,07
Total	172	89	261	



El 12% de los encuestados realizan sus compras a crédito, el 33% al contado y el 52% en las dos formas, es decir a crédito y al contado.

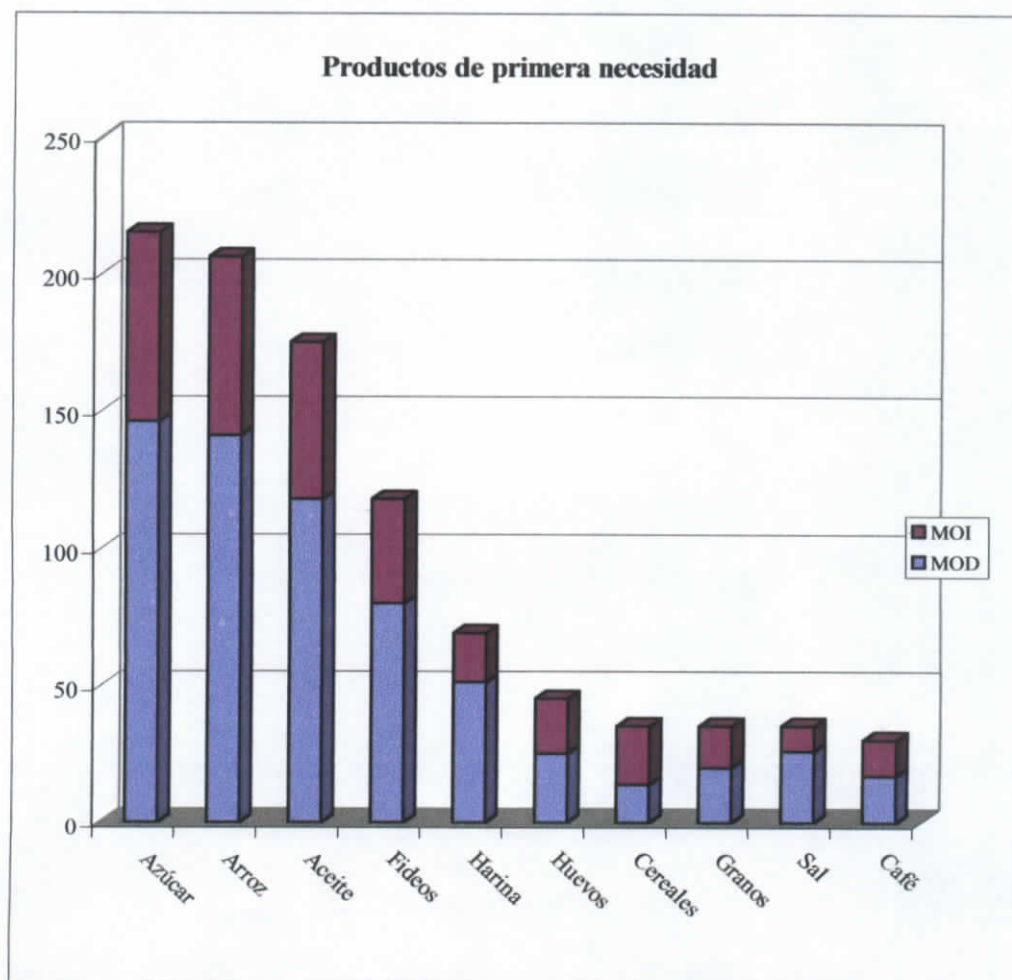
Dentro del porcentaje de personas que pagan sus consumos de las dos formas, o a crédito se debería tomar en cuenta que muchas de estas personas realizan sus compras en el Supermaxi con tarjetas de crédito, sean propias o de sus cónyuges, y mediante la tarjeta de crédito que actualmente ofrece Almacenes TIA sin costo alguno.

Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores de PISA
 Fecha: junio 2000

5. Enumere los productos que más adquiere en orden de importancia

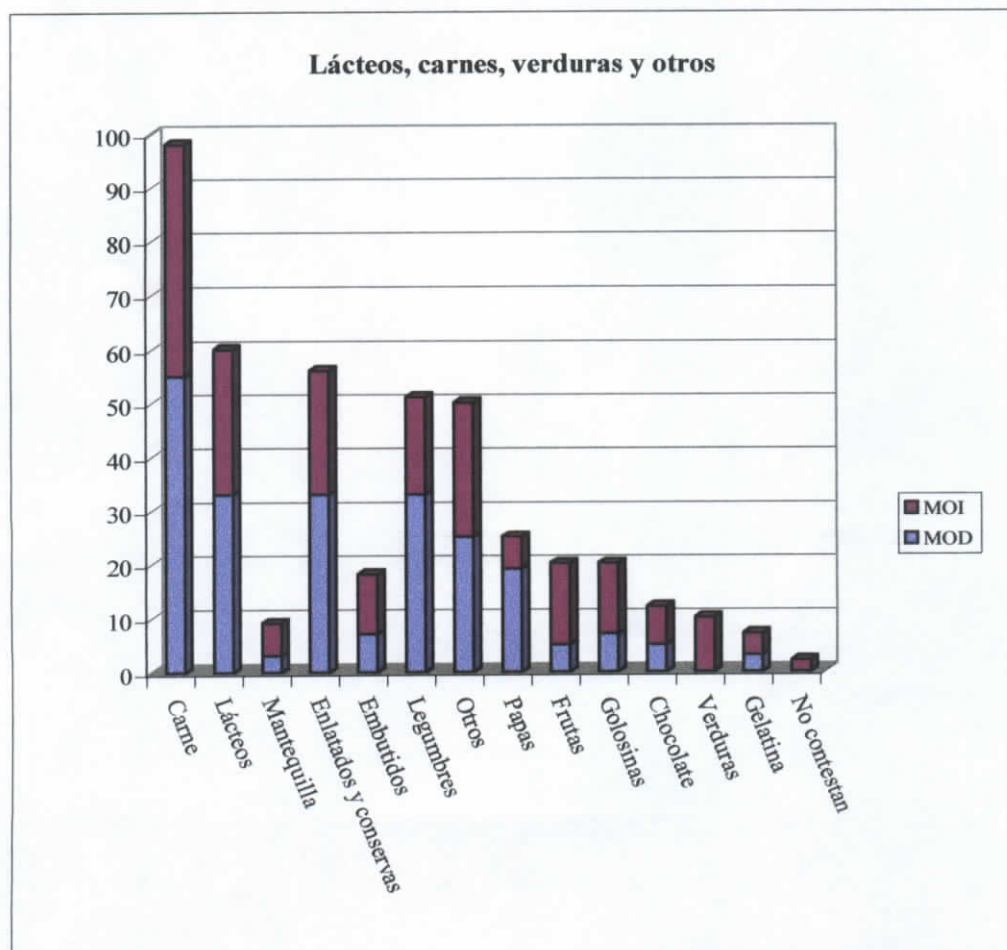
Productos de primera necesidad

ARTICULO	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
Azúcar	146	69	215	22,33
Arroz	141	65	206	21,39
Aceite	118	57	175	18,17
Fideos	80	38	118	12,25
Harina	51	18	69	7,17
Huevos	25	20	45	4,67
Cereales	14	21	35	3,63
Granos	20	15	35	3,63
Sal	26	9	35	3,63
Café	17	13	30	3,12
Total	638	325	963	



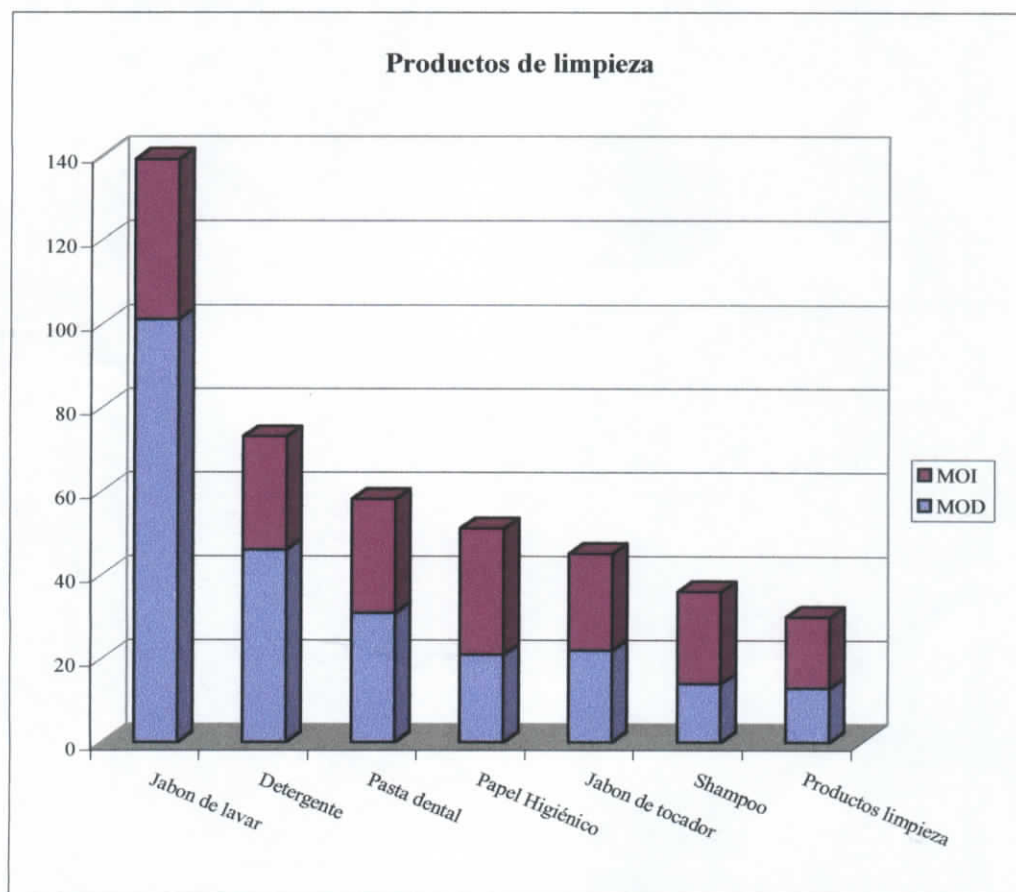
Lácteos, carnes, verduras y otros

ARTICULO	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
Carne	55	43	98	22,37
Lácteos	33	27	60	13,70
Mantequilla	3	6	9	2,05
Enlatados y conservas	33	23	56	12,79
Embutidos	7	11	18	4,11
Legumbres	33	18	51	11,64
Otros	25	25	50	11,42
Papas	19	6	25	5,71
Frutas	5	15	20	4,57
Golosinas	7	13	20	4,57
Chocolate	5	7	12	2,74
Verduras	0	10	10	2,28
Gelatina	3	4	7	1,60
No contestan	0	2	2	0,46
Total	228	210	438	



Productos de limpieza

ARTICULO	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
Jabon de lavar	101	38	139	32,18
Detergente	46	27	73	16,90
Pasta dental	31	27	58	13,43
Papel Higiénico	21	30	51	11,81
Jabon de tocador	22	23	45	10,42
Shampoo	14	22	36	8,33
Productos limpieza	13	17	30	6,94
Total	248	184	432	

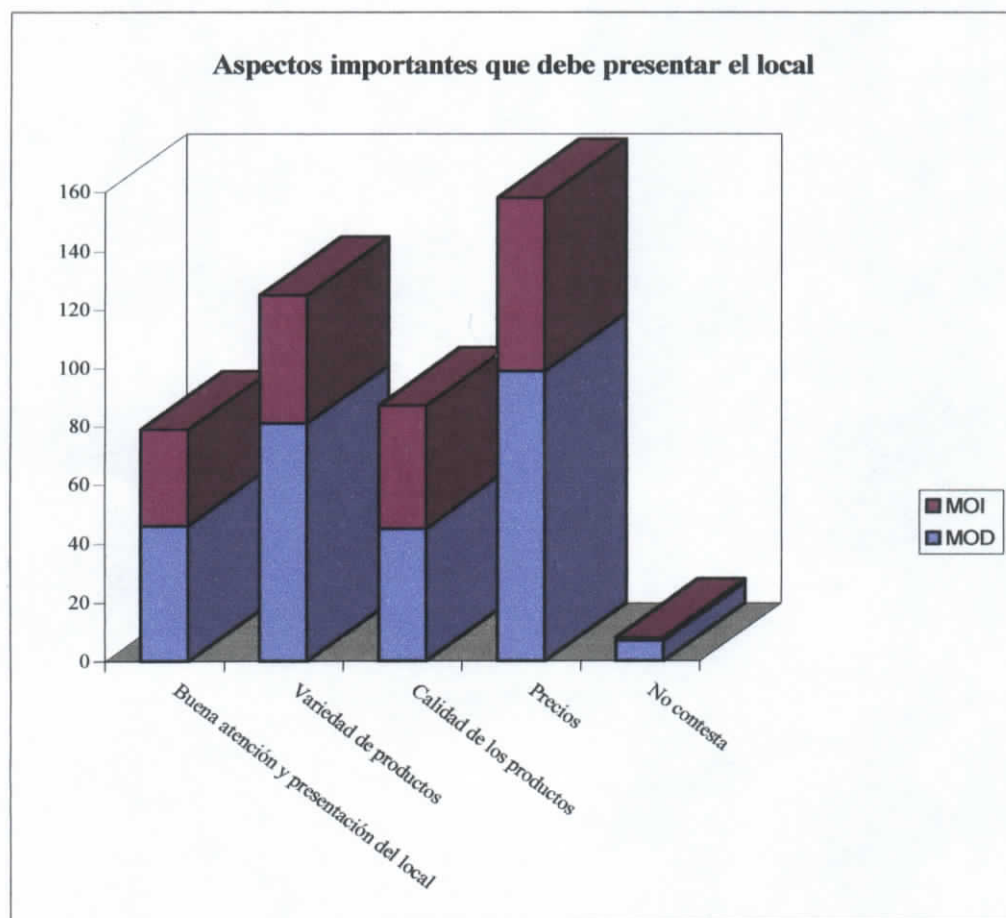


Como se puede observar, los artículos con mayor demanda son los de primera necesidad, es decir los componentes de la canasta básica. Se nota también que hay una alta demanda de artículos para el aseo personal y del hogar.

Estos resultados demuestran que determina mucho el sitio donde se realicen las compras sobre los artículos que se adquieren, ya que podemos observar que el personal de Mano de Obra Indirecta da mayor importancia a las frutas, verduras, embutidos, golosinas, etc, más que el personal de Mano de Obra Directa, creemos que es debido a que los primeros realizan sus compras en el Supermaxi, mientras que los segundos lo hacen en el actual comisariato.

6. ¿Qué aspecto le parece más importante, que le brinde el lugar en donde usted realiza sus compras.?

Respuesta	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
Buena atención y presentación del local	46	33	79	17,29
Variedad de productos	81	44	125	27,35
Calidad de los productos	45	42	87	19,04
Precios	99	59	158	34,57
No contesta	7	1	8	1,75
Total	278	179	457	



Los datos demuestran que son los precios la razón más importante que incide en la decisión de los usuarios; luego tenemos la variedad y la calidad de los productos que pueda encontrar en los locales, y por último la atención y presentación del local.

Fuente:

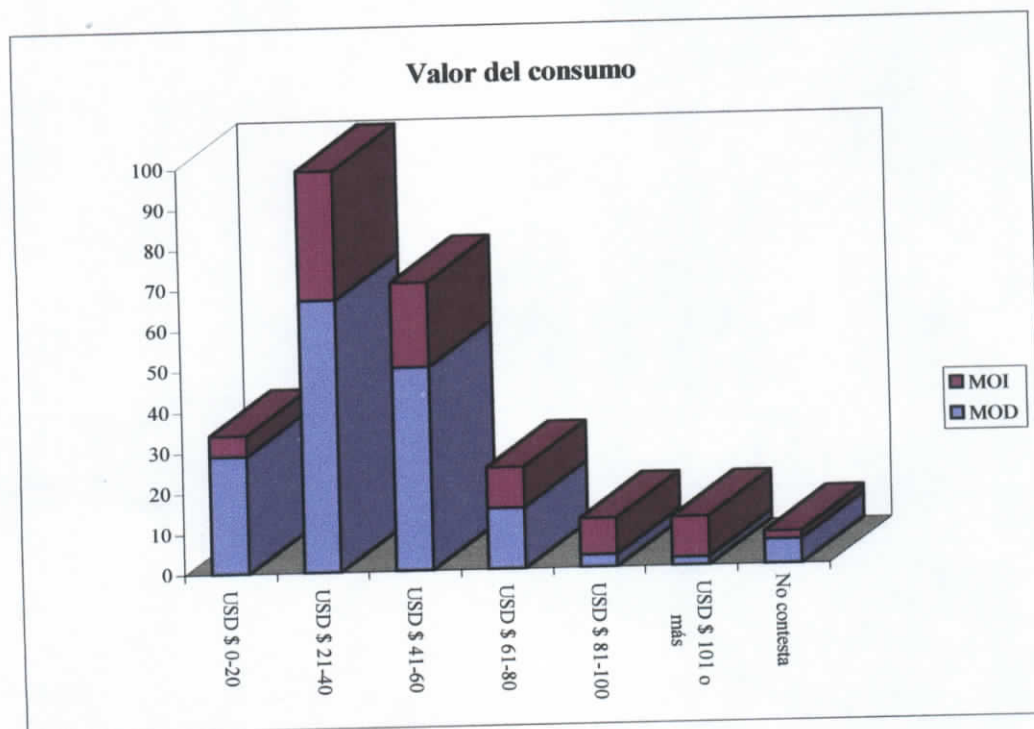
Encuesta realizada a los trabajadores de PISA

Fecha:

junio 2000

7. ¿Que cantidad de sus ingresos mensuales lo destina a la compra de víveres?

Respuesta	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
USD \$ 0-20	29	5	34	13,03
USD \$ 21-40	67	32	99	37,93
USD \$ 41-60	50	21	71	27,20
USD \$ 61-80	15	10	25	9,58
USD \$ 81-100	3	9	12	4,60
USD \$ 101 o más	2	10	12	4,60
No contesta	6	2	8	3,07
Total	172	89	261	



El 65% del total de encuestados invierten un monto de USD 20 a USD 60 (38% de USD 20 a USD 40 y el 27% de USD40 a USD 60) para sus compras en los comisariatos. El personal de Mano de Obra Indirecta en el que destina mayores montos para este rubro, seguramente ligado a que sus ingresos son más altos y la mayor parte de sus cónyuges trabajan y aportan económicamente en el hogar.

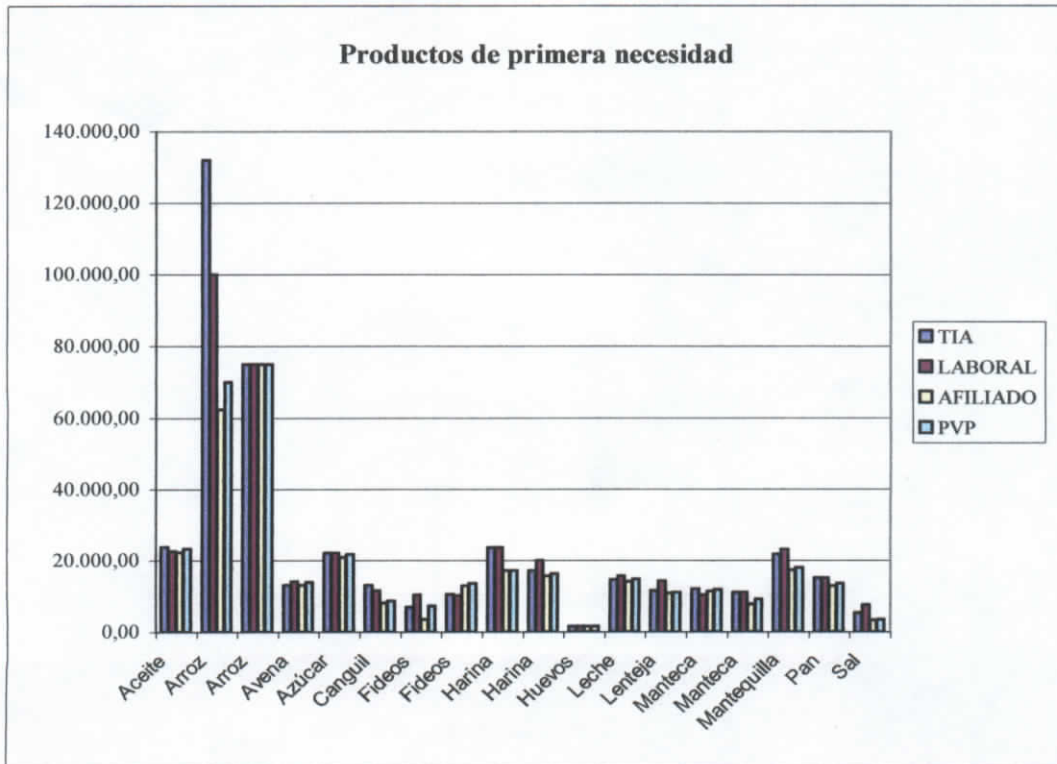
Estos datos podrían servir de guía a la Administración de Plástica Industrial S.A. para revisar el cupo fijado para el uso del comisariato, ya que el actual que es de USD 24 no es suficiente para cubrir las necesidades de los colaboradores.

Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores de PISA
 Fecha: junio 2000

INVESTIGACION DE MERCADO

VIVERES

PRODUCTO	MARCA	DETALLE	ALMACENES		SUPERMAXI	
			TIA	LABORAL	AFILIADO	PVP
Aceite	La Favorita	un litro	0,95	0,90	0,89	0,93
Arroz	Puro	20 libras	5,28	4,00	2,49	2,80
Arroz	Super extra	5 kilos	3,00	3,00	3,00	3,00
Avena	Quaker	funda 500 gramos	0,52	0,56	0,52	0,55
Azúcar	San Carlos	funda 2 kilos	0,88	0,88	0,83	0,87
Canguil	Americano	funda 500 gramos	0,52	0,46	0,32	0,34
Fideos	La Universal	funda, 250 gramos, lac	0,27	0,41	0,14	0,29
Fideos	Oriental	funda, 400 gramos, tal	0,42	0,40	0,51	0,54
Harina	Ya	Funda 1 kilo	0,94	0,94	0,68	0,68
Harina	Estrella de Octubre	funda 1 kilo	0,68	0,80	0,62	0,65
Huevos			0,06	0,06	0,06	0,06
Leche	La Lechera	cartón 1 litro, entera	0,58	0,62	0,56	0,59
Lenteja	El Sabor	Funda, 500 gramos	0,46	0,57	0,43	0,44
Manteca	La Reina	tarrina 500 gramos	0,48	0,41	0,45	0,47
Manteca	Tres Canchitos	funda 500 gramos	0,44	0,44	0,31	0,36
Mantequilla	Bonella	tarrina 500 gramos	0,87	0,92	0,69	0,72
Pan	Supan	Molde familiar grande	0,60	0,60	0,51	0,54
Sal	Pacífico	funda 2 kilos	0,21	0,30	0,13	0,14



Fuente:

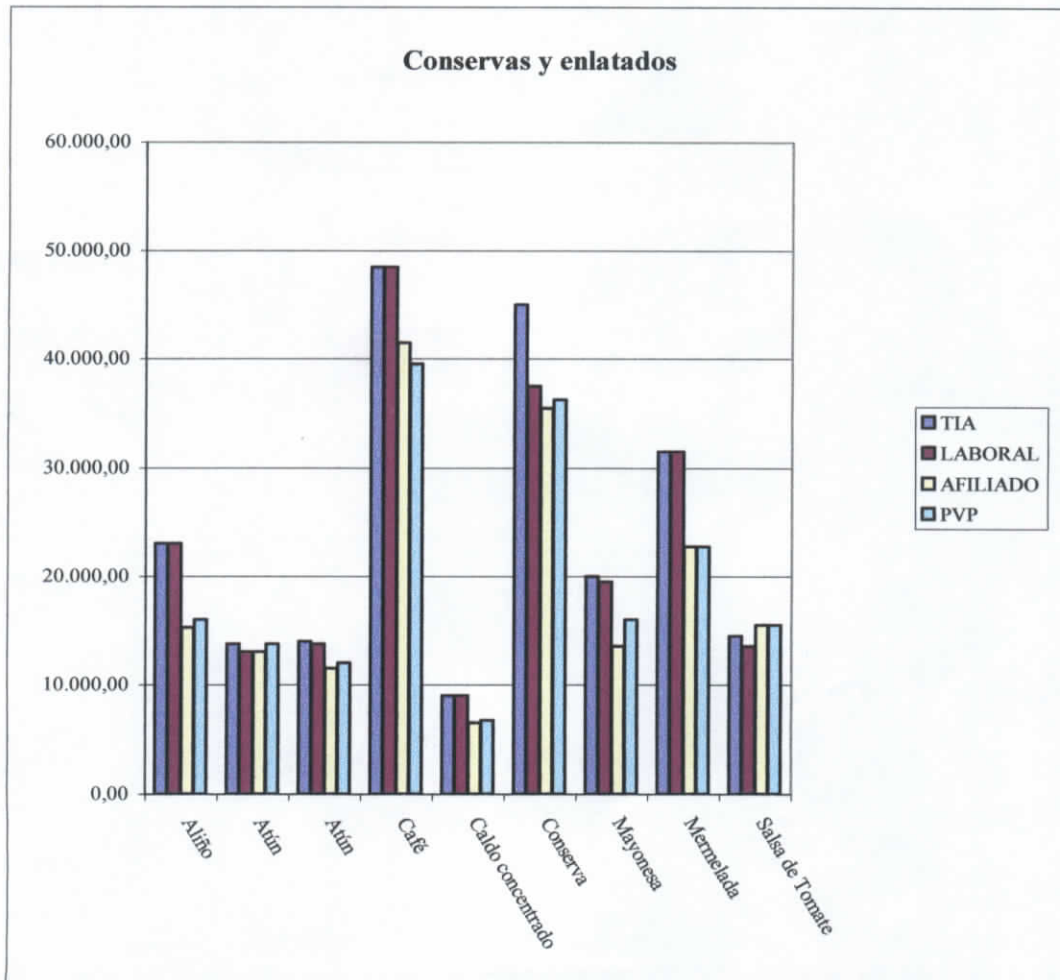
Encuesta realiza en los Supermercados mencionados

Fecha:

Datos tomados del 28 de agosto al 3 de septiembre de 2000

Conservas y enlatados

PRODUCTO	MARCA	DETALLE	ALMACENES		SUPERMAXI	
			TIA	LABORAL	AFILIADO	PVP
Aliño	Aliño preparado	frasco 250 gramos	0,92	0,92	0,61	0,64
Atún	Van Camps	Aceite, lomitos 180 gra	0,55	0,52	0,52	0,55
Atún	Real	Aceite, lomitos 180 gra	0,56	0,55	0,46	0,48
Café	Nescafé	frasco tradicional, 100	1,94	1,94	1,66	1,58
Caldo concentrado	Maggi	caja 8 unidades	0,36	0,36	0,26	0,27
Conserva	Snob	lata de duraznos 820 g	1,80	1,50	1,42	1,45
Mayonesa	Maggi	frasco 220 gramos	0,80	0,78	0,54	0,64
Mermelada	Snob	frasco 600 gramos	1,26	1,26	0,91	0,91
Salsa de Tomate	Maggi	frasco 395 gramos	0,58	0,54	0,62	0,62



Fuente:

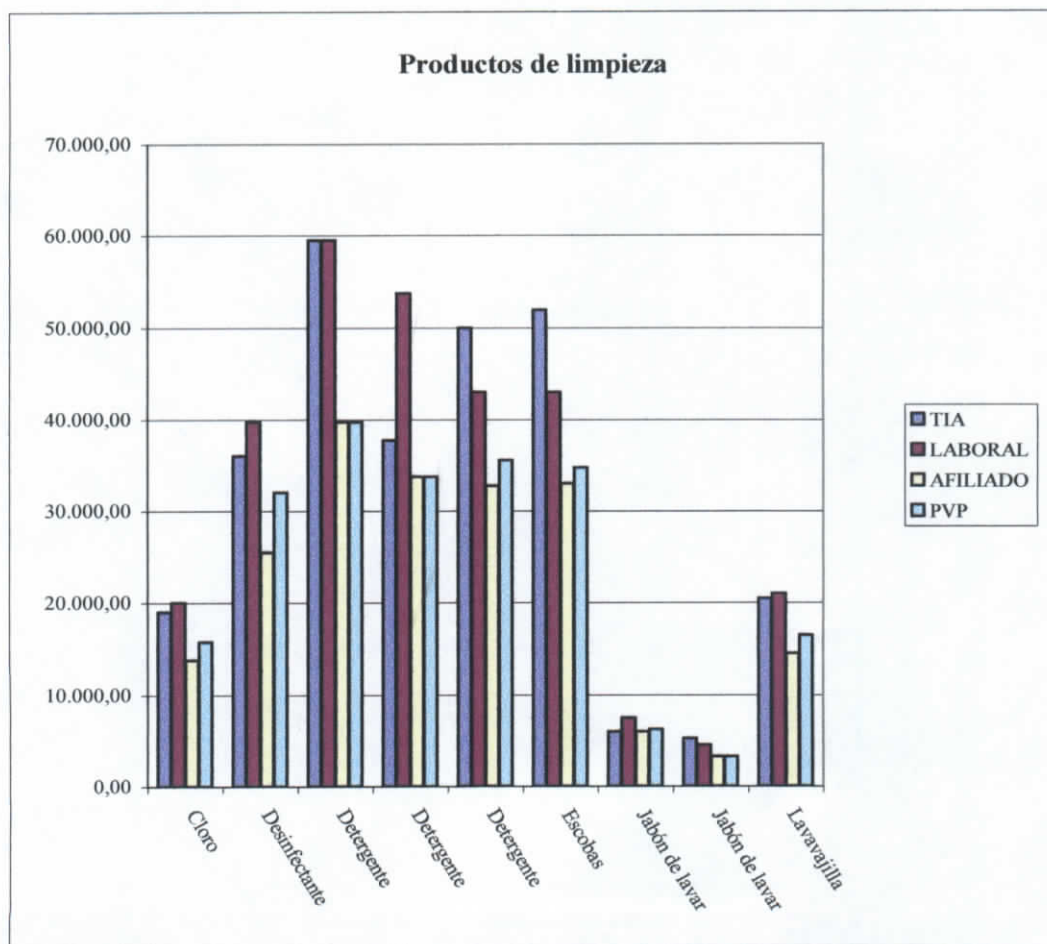
Encuesta realiza en los Supermercados mencionados

Fecha:

Datos tomados del 28 de agosto al 3 de septiembre de 2000

Productos de limpieza

PRODUCTO	MARCA	DETALLE	ALMACENES		SUPERMAXI	
			TIA	LABORAL	AFILIADO	PVP
Cloro	Ajax	frasco 1000 cc	0,76	0,80	0,55	0,63
Desinfectante	Pinoklin	frasco 1000 cc	1,44	1,59	1,02	1,28
Detergente	Omo	funda 1000 gramos	2,38	2,38	1,59	1,59
Detergente	Deja	funda 1000 gramos	1,51	2,15	1,35	1,35
Detergente	Fab	funda 1000 gramos	2,00	1,72	1,31	1,42
Escobas	La Brujita	puntas blandas	2,08	1,72	1,32	1,39
Jabón de lavar	Ales	paquete 2 x 200 gramo	0,24	0,3	0,24	0,25
Jabón de lavar	Lagarto	paquete 300 gramos, a	0,21	0,18	0,13	0,13
Lavavajilla	Axión	500 gramos	0,82	0,84	0,58	0,66



Fuente:

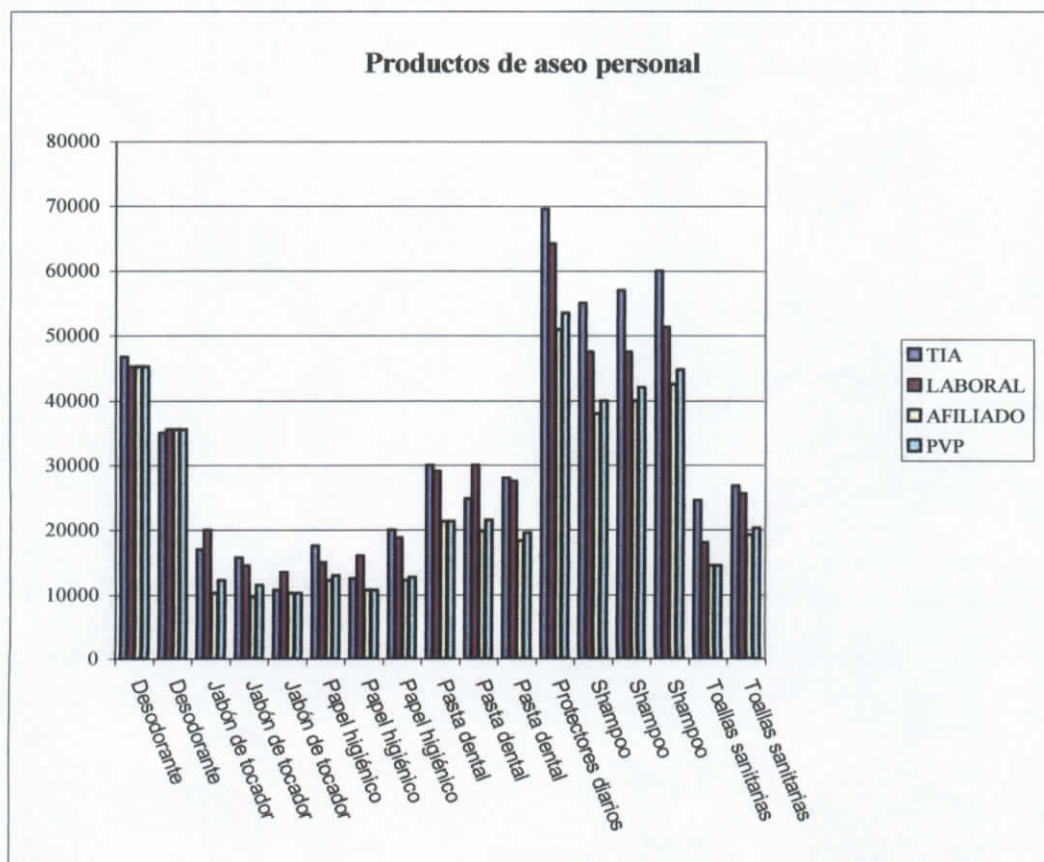
Encuesta realiza en los Supermercados mencionados

Fecha:

Datos tomados del 28 de agosto al 3 de septiembre de 2000

Productos de aseo personal

PRODUCTO	MARCA	DETALLE	ALMACENES		SUPERMAXI	
			TIA	LABORAL	AFILIADO	PVP
Desodorante	Speed Stick	Hombre, 50 gramos	1,87	1,81	1,81	1,81
Desodorante	Speed Stick	Lady, 50 gramos	1,4	1,42	1,42	1,42
Jabón de tocador	Protex	150 gramos	0,68	0,8	0,41	0,49
Jabón de tocador	Palmolive	150 gramos	0,628	0,58	0,39	0,46
Jabón de tocador	Crema 12	175 gramos	0,43	0,54	0,41	0,41
Papel higiénico	Top	Normal, 4 unidades	0,7	0,6	0,49	0,52
Papel higiénico	Más	Doble hoja, 4 unidades	0,5	0,64	0,43	0,43
Papel higiénico	Sutil	una hoja, 4 unidades	0,8	0,75	0,49	0,51
Pañales desechables	Picolín	fase 4, paquete 24 unid	5,68	5,03	4,17	4,38
Pañales desechables	Panolini	Grande, paquete 24 un	4,4	4,4	2,73	3,22
Pasta dental	Close up	blanca, 75 gramos	1,2	1,16	0,85	0,85
Pasta dental	Colgate	75 gramos	0,99	1,2	0,79	0,86
Pasta dental	Kolinos	75 gramos	1,12	1,1	0,73	0,78
Protectores diarios	Carefree	Regular, 80 unidades	2,78	2,57	2,04	2,14
Shampoo	Wellapon	500 cm3, sábila o papa	2,2	1,9	1,52	1,6
Shampoo	Glemo	400 cm3	2,28	1,9	1,6	1,68
Shampoo	Johnson & Johnson		2,4	2,056	1,7	1,79
Toallas sanitarias	Serena	Normal alas, paquete 1	0,98	0,72	0,58	0,58
Toallas sanitarias	Nosotras	Plus rapisecc, paquete 1	1,07	1,02	0,77	0,81

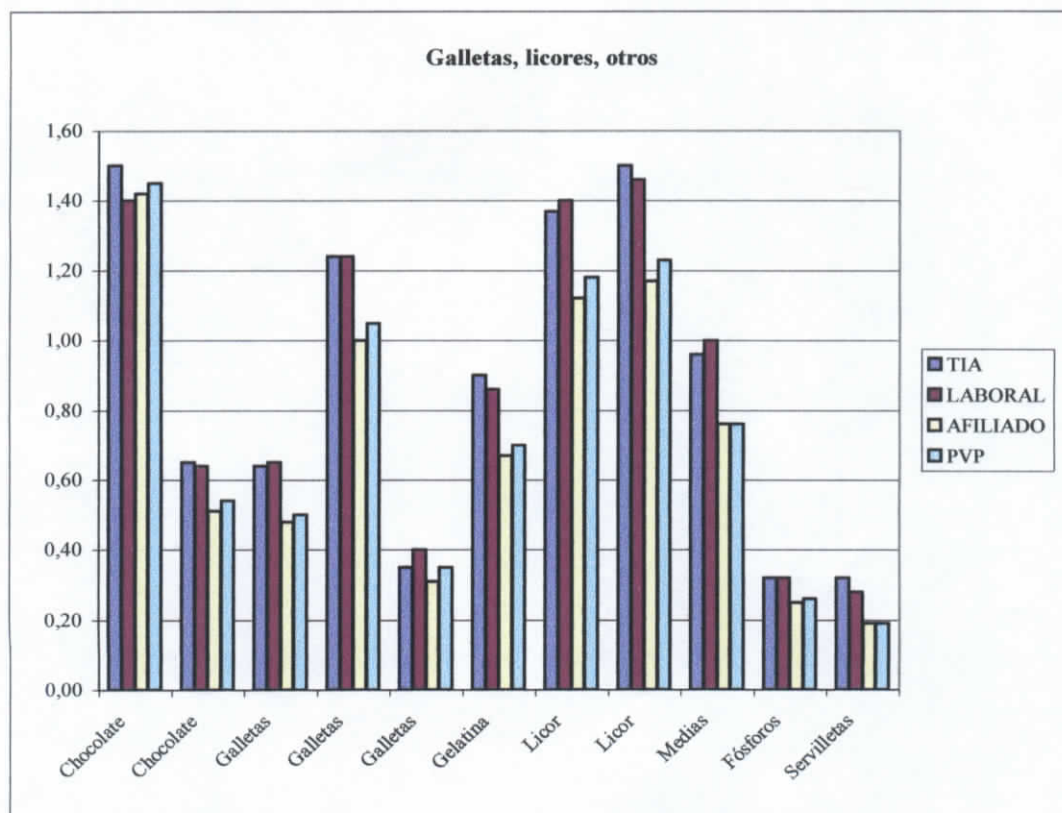


Fuente:
Fecha:

Encuesta realiza en los Supermercados mencionados
Datos tomados del 28 de agosto al 3 de septiembre de 2000

Galletas, licores y otros

PRODUCTO	MARCA	DETALLE	ALMACENES		SUPERMAXI	
			TIA	LABORAL	AFILIADO	PVP
Chocolate	Noggi	Caja 165 gramos	1,50	1,40	1,42	1,45
Chocolate	Ricacao	funda 500 gramos	0,65	0,64	0,51	0,54
Galletas	La Rosa	Funda de vainilla, 450	0,64	0,65	0,48	0,50
Galletas	Konitos	paquete 10 unidades	1,24	1,24	1,00	1,05
Galletas	Amor	paquete 175 gramos	0,35	0,40	0,31	0,35
Gelatina	Royal	funda 500 gramos	0,90	0,86	0,67	0,70
Licor	San Miguel	Ron ORO 750 gramos	1,37	1,40	1,12	1,18
Licor	Grand Duval	Champagne 750 gramo	1,50	1,46	1,17	1,23
Medias	Ingesa	20	0,96	1,00	0,76	0,76
Fósforos	El Gallo	paquete 10 unidades	0,32	0,32	0,25	0,26
Servilletas	Mas	100 unidades	0,32	0,28	0,19	0,19
Total			21,46	19,816	16,09	16,81



Fuente:

Encuesta realiza en los Supermercados mencionados

Fecha:

Datos tomados del 28 de agosto al 3 de septiembre de 2000

2.3 CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA

La aplicación de la encuesta entre los Colaboradores de Plasticaucho Industrial S.A. fue aceptada de muy buen agrado por los Ejecutivos de la compañía, ya que les interesaba mucho conocer la opinión y el grado de satisfacción de la gente en cuanto al servicio que estaban recibiendo del comisariato.

Consideramos que es un hecho muy positivo e importante el que la Empresa brinde a sus colaboradores la facilidad de acceder a los productos de primera necesidad mediante el crédito en un comisariato.

Los resultados de la encuesta demuestran que los Colaboradores no se encuentran satisfechos en el Comisariato Laboral, ya que su opinión es que los precios son demasiados altos, la calidad y variedad de sus productos no son buenas y la atención deja mucho que desear, como nos manifestaron informalmente los encuestados el momento de entregarles el formulario. Manifiestan que hacen uso de dicho comisariato únicamente por el crédito.

El crédito es un factor elemental entre los encuestados para decidir en donde realizan sus compras, esto lo demuestra el hecho de que muchos trabajadores han accedido a la nueva tarjeta de crédito que ofrece Almacenes TIA, sin mayores trámites ni costo y no han dudado en cambiarse de Comisariato.

Una vez obtenidos los resultados de la encuesta, así como el cuadro comparativo de precios de los comisaratos más populares de la ciudad, se los puso a disposición de los Ejecutivos, quienes luego de un análisis de éstos, tomaron la decisión de cancelar el contrato de servicios que mantenían con el Almacén Laboral y afiliarnos al Supermaxi, a partir del mes de Octubre del año 2000, debido a que mantiene los precios más bajos del mercado.

ENCUESTA REALIZADA EN MARZO DE 2001

Términos a utilizarse en el presente informe:

MOD Mano de Obra Directa, personal involucrado directamente en la operación de maquinaria industrial

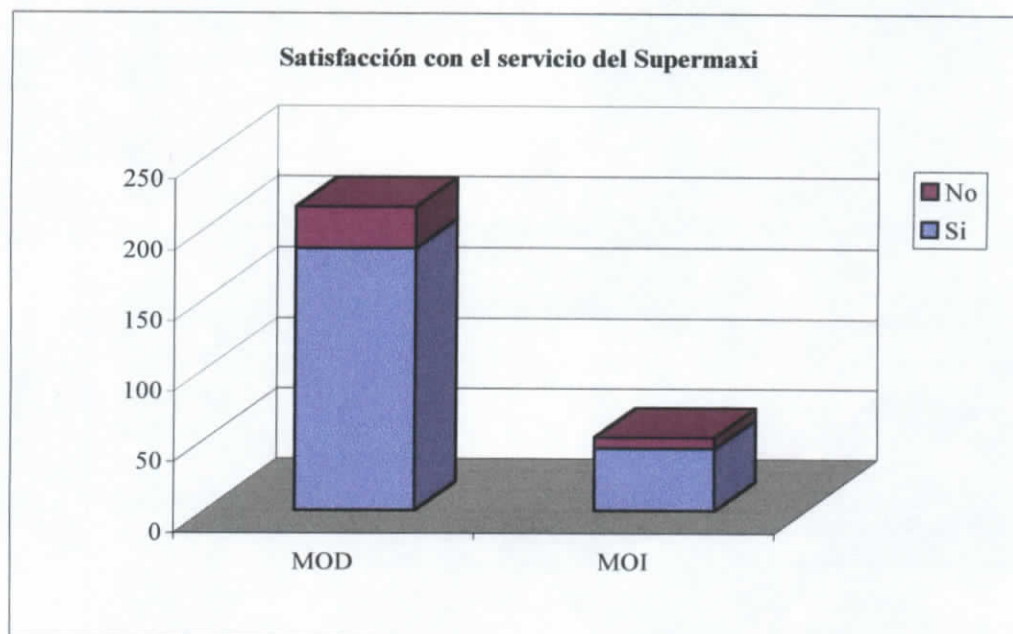
MOI Mano de Obra Indirecta, personal administrativo que no interviene directamente en la producción

TURNOS: Jornadas de trabajo

Una vez que han transcurrido seis meses desde que los Ejecutivos de la Empresa nos afiliaran al Supermaxi, aplicamos una nueva encuesta para conocer el grado de satisfacción que tienen los colaboradores con el servicio de este Comisariato de igual manera conocer algunas inquietudes que tuvieran al respecto.

1. El servicio del Supermaxi cubre sus expectativas

Respuesta	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
Si	186	44	230	86,14
No	29	8	37	13,86
Total	215	52	267	



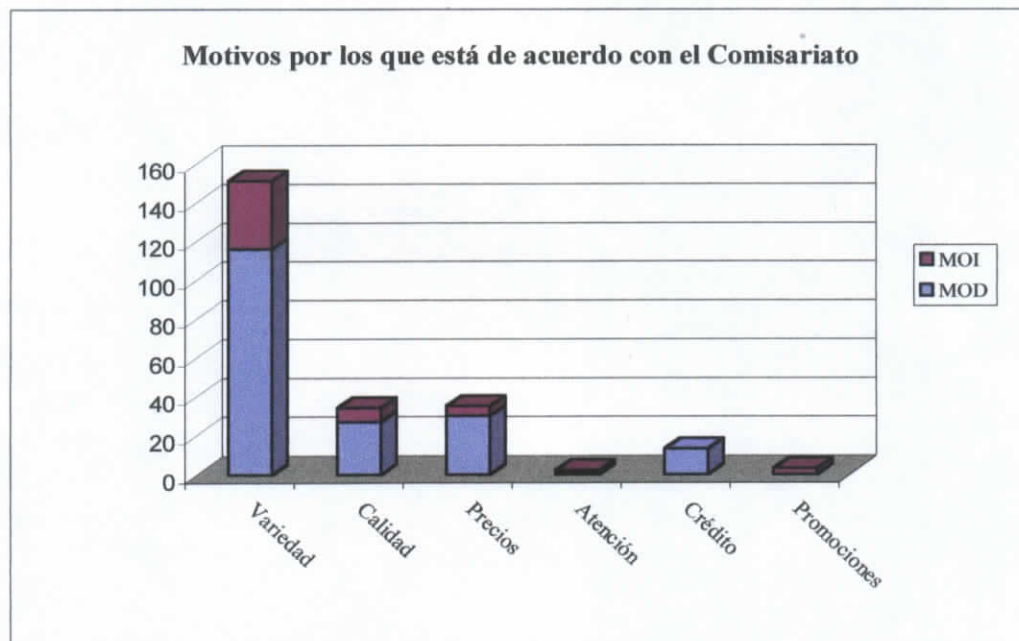
Podemos ver que el 86.14% de los encuestados se encuentran satisfechos con el servicio del Supermaxi, mientras que el 13.86% de los encuestados no lo están en el gráfico siguiente se demuestran los pro y los contra de decisión.

Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores de PISA

Fecha: Mar-01

Porque está de acuerdo con el Comisariato

COLABORADORES				
Respuesta	MOD	MOI	Total	Porcentaje
Variedad	116	35	151	63,45
Calidad	27	7	34	14,29
Precios	30	5	35	14,71
Atención	1	1	2	0,84
Crédito	13		13	5,46
Promociones		3	3	1,26
Total	187	51	238	



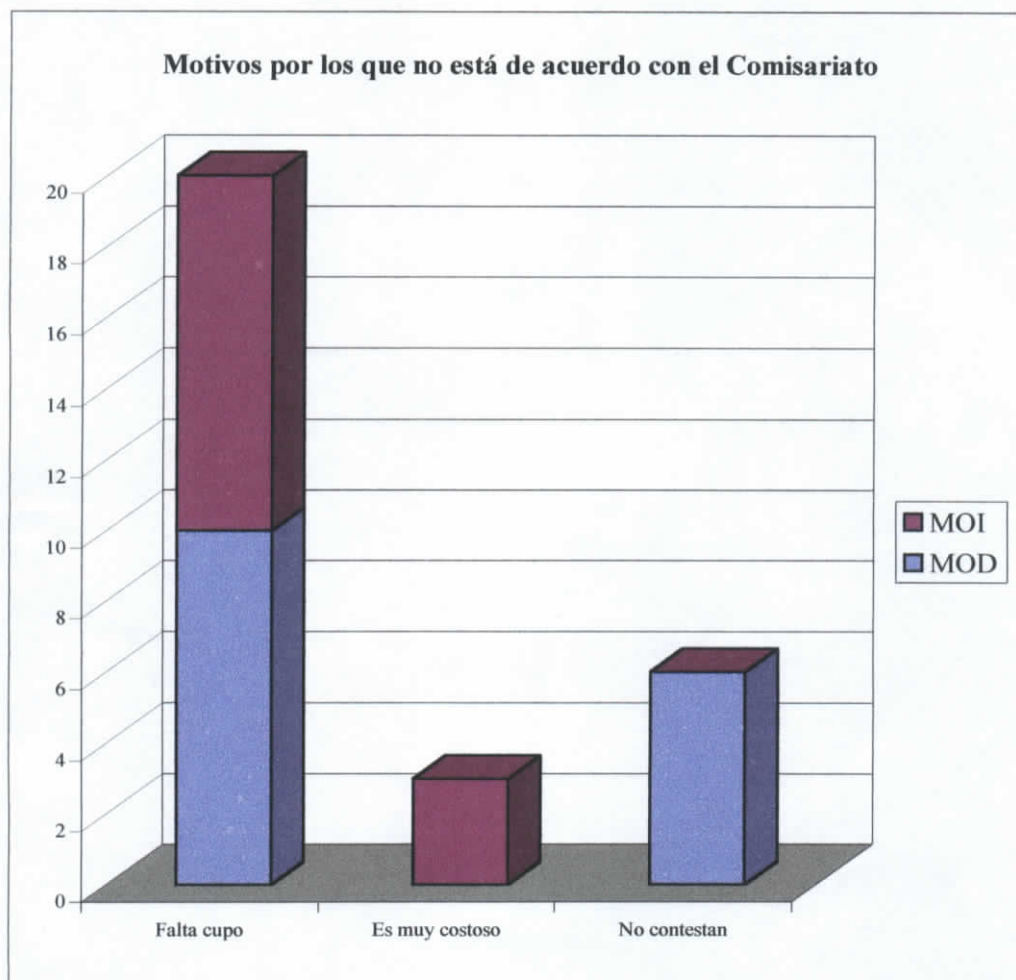
El 63% de la población encuestada se encuentra satisfecha con el servicio del Supermaxi por la variedad de productos que encuentra en el comisariato, el 14.29% por la calidad de los productos, el 14.71% considera que los precios son competitivos, mientras que apenas el 0,84% le da más importancia a la atención que recibe. el 1,25% (que corresponde sólo a mano de obra indirecta) lo hace por las promociones.

Del total de encuestados el 5,46%, que corresponde en su totalidad a mano de obra directa, acude únicamente por el crédito. Este grupo se encuentra tal vez predispuesto en contra del Supermaxi porque erróneamente cree que la infraestructura, tamaño y prestigio de la empresa a nivel nacional, ubicación del local, la presencia de clientes de un nivel socio-económico medio y alto, y la presentación de sus productos y personal conlleva necesariamente un precio superior de dichos productos, en relación a los comisariatos populares que existen en la ciudad, y no toman en cuenta que como se demostró anteriormente en las encuestas, esto no es verdad, pues los precios del Supermaxi son más convenientes debido al poder de negociación que tiene en el mercado.

Fuente: Encuesta realizada a trabajadores de PISA
 Fecha: Mar-01

Porque no está de acuerdo con el Comisariato

Respuesta	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
Falta cupo	10	10	20	68,97
Es muy costoso	0	3	3	10,34
No contestan	6	0	6	20,69
Total	16	13	29	



Del total de encuestados que no están conformes con el servicio de comisariato (29), observamos que 20 es debido a que consideran que el cupo asignado de \$ 40 mensuales no es suficiente para sus necesidades y no porque estén inconformes con el servicio; 3 creen que los precios son demasiado altos, como habíamos dicho en el cuadro anterior, corresponde a mano de obra indirecta; 6 no contestan a esta pregunta.

Fuente:

Encuesta realizada a los trabajadores de PISA

Fecha:

Mar-01

2. Que persona de su familia es la encargada de realizar las compras

Respuesta	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
Usted	74	23	97	36,33
Usted y Cónyuge	119	19	138	51,69
Cónyuge e hijos	8	3	11	4,12
Hijos	1	0	1	0,37
Otro	11	7	18	6,74
No contesta	2	0	2	0,75
Total	215	52	267	



El 36.33% de los encuestados realizan sus compras sólo, el 51.69% lo realiza en compañía de su cónyuge, el 4.12% con el cónyuge e hijos, el 0.37% acude al comisariato con sus hijos, el 6.74% con otro miembro de la familia y el 0.75% no contesta.

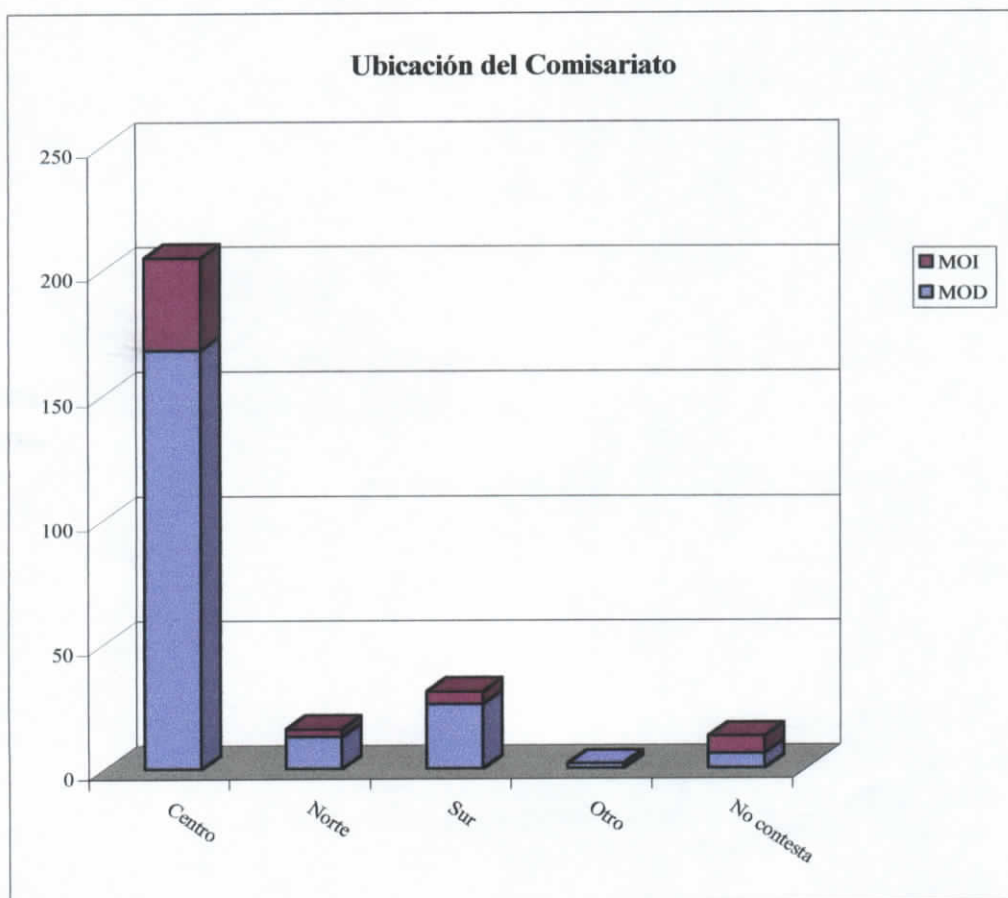
El motivo por el que el trabajador se ve obligado a acudir a realizar las compras obedece a que la tarjeta de afiliación al Supermaxi es personal e intrasferible, por lo que se requiere la presencia del beneficiario para acceder al crédito, es decir a firmar el comprobante de compra, caso contrario no nos otorgan el mismo.

Por este motivo algunos de las personas encuestadas nos han manifestado su deseo de que se extienda una tarjeta adicional a su cónyuge o su madre, en el caso de trabajadores solteros, a fin de que puedan acudir sólo ellas, deseando incluso cubrir el costo de la misma.

Fuente: Encuesta realizada trabajadores PISA
 Fecha: Mar-01

3. En que sector de la ciudad le gustaría que se encuentre ubicado el comisariato

Respuesta	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
Centro	168	37	205	76,78
Norte	13	3	16	5,99
Sur	26	5	31	11,61
Otro	2		2	0,75
No contesta	6	7	13	4,87
Total	215	52	267	



Como se puede observar, la gran mayoría, 76,78% de los encuestados consideran que la ubicación ideal del comisariato es el centro de la ciudad, debido a que estaría en un lugar estratégico ya que existe la facilidad de transporte urbano y particular hacia cualquier otro sector de la ciudad. El 5,99% cree que debería ubicarse en el norte, el 11,61% en el sur, el 0,75% en otros sectores, y el 4,87% no contesta.

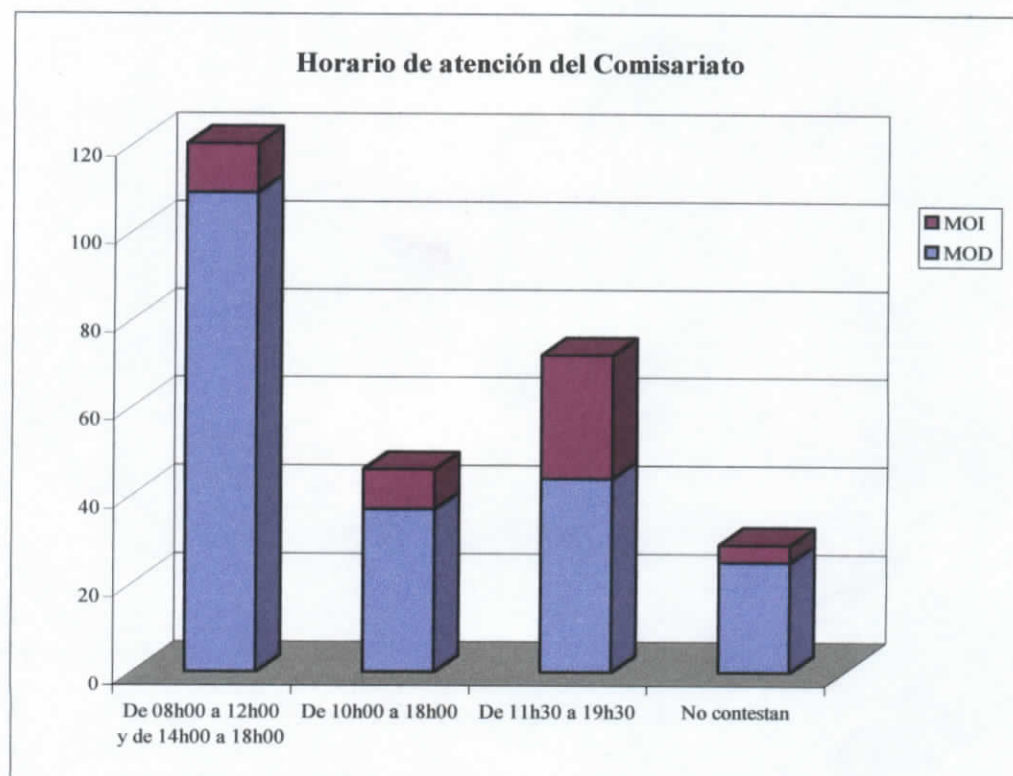
Fuente:
Fecha:

Encuesta realizada a los trabajadores de PISA
Mar-01

4. Cual cree usted que sería el horario más cómodo de atención del comisariato

Horario

Respuesta	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
De 08h00 a 12h00 y de 14h00 a 18h00	109	11	120	44,94
De 10h00 a 18h00	37	9	46	17,23
De 11h30 a 19h30	44	28	72	26,97
No contestan	25	4	29	10,86
Total	215	52	267	

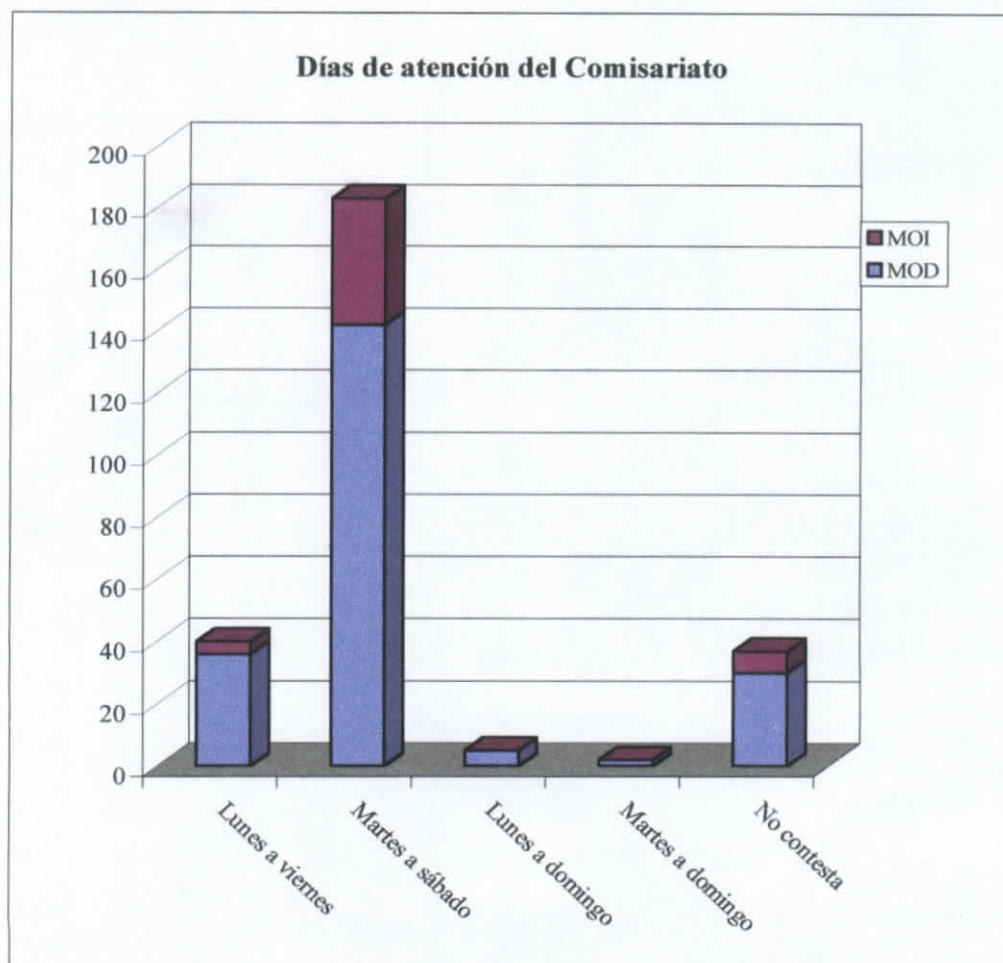


Al 44,94% de los entrevistados le gustaría que el horario de atención del comisariato sea en doble jornada, de 08h00 12h00 y de 14h00 a 18h00. Como podemos ver casi la totalidad de quienes eligen esta opción son de mano de obra directa, esto se debe seguramente a que como ellos trabajan en turnos rotativos es mucho más cómodo ya que si están en el segundo turno (de 06h00 a 14h00) pueden acudir al comisariato en la tarde, y si están en el tercero (14h00 a 22h00) pueden hacerlo en la mañana. Mientras tanto los colaboradores de mano de obra indirecta prefieren el horario en una sola jornada, de 11h30 a 19h30, porque pueden realizar sus compras después de la jornada de trabajo.

Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores
 Fecha: Mar-01

Días de atención

COLABORADORES				
Respuesta	MOD	MOI	Total	Porcentaje
Lunes a viernes	36	4	40	14,98
Martes a sábado	142	41	183	68,54
Lunes a domingo	5	0	5	1,87
Martes a domingo	2	0	2	0,75
No contesta	30	7	37	13,86
Total	215	45	267	



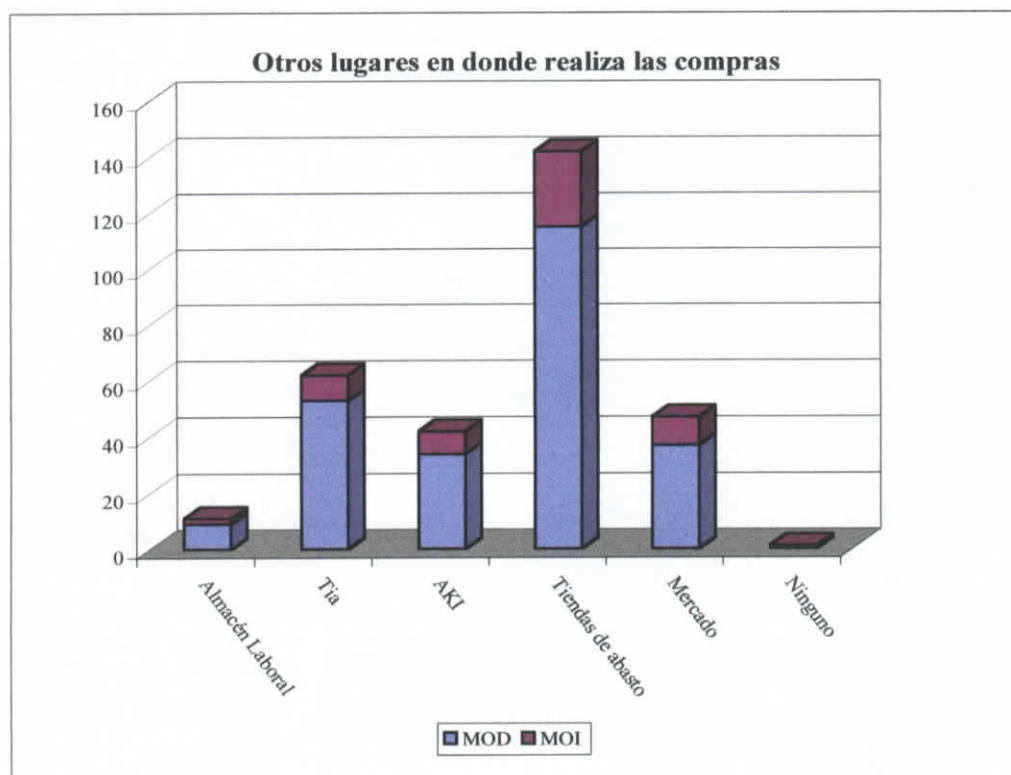
La mayor parte de los encuestados (68,54%) considera que el comisariato debería atender de martes a sábado, debido a que es más cómodo realizar las compras el fin de semana, sin tener las presiones que implica el factor tiempo. El 14,98% prefiere de lunes a viernes, mientras que el 1,87% de lunes a domingo, y el 0,75% de martes a domingo; el 13,86% no contesta.

Fuente:
Fecha:

Encuesta realizada a los trabajadores de PISA
Mar-01

5. En que otros lugares realiza sus compras

Respuesta	COLABORADORES		Total	Porcentaje
	MOD	MOI		
Almacén Laboral	9	2	11	3,61
Tia	53	9	62	20,33
AKI	34	8	42	13,77
Tiendas de abasto	115	27	142	46,56
Mercado	37	10	47	15,41
Ninguno	1	0	1	0,33
Total	249	56	305	



El 46.56% de los encuestados realizan las compras en las tiendas de abasto, esto obedece seguramente a la cercanía a sus domicilios y la facilidad de realizar compras emergentes y en muchos casos a que la tienda de barrio, generalmente ofrece crédito a sus conocidos. El 20.33% realiza compra en Almacenes TIA, como lo habíamos indicado anteriormente algunos de los trabajadores han accedido a la tarjeta de crédito que sin costo alguno ofrece este almacén. El 15.41% realiza sus compras en el mercado, generalmente de productos como legumbres, carnes, frutas entre otras.

El 13.77% realiza sus compras en el AKI, estas personas son en su mayoría, aquellas que viven en la parte sur de la ciudad y tienen un acceso más fácil a este comisariato.

El 3.61% efectúa sus compras en el Almacén Laboral y el 0.33% en ningún otro lugar.

Fuente:

Encuesta realizada a los trabajadores de PISA

Fecha:

Mar-01

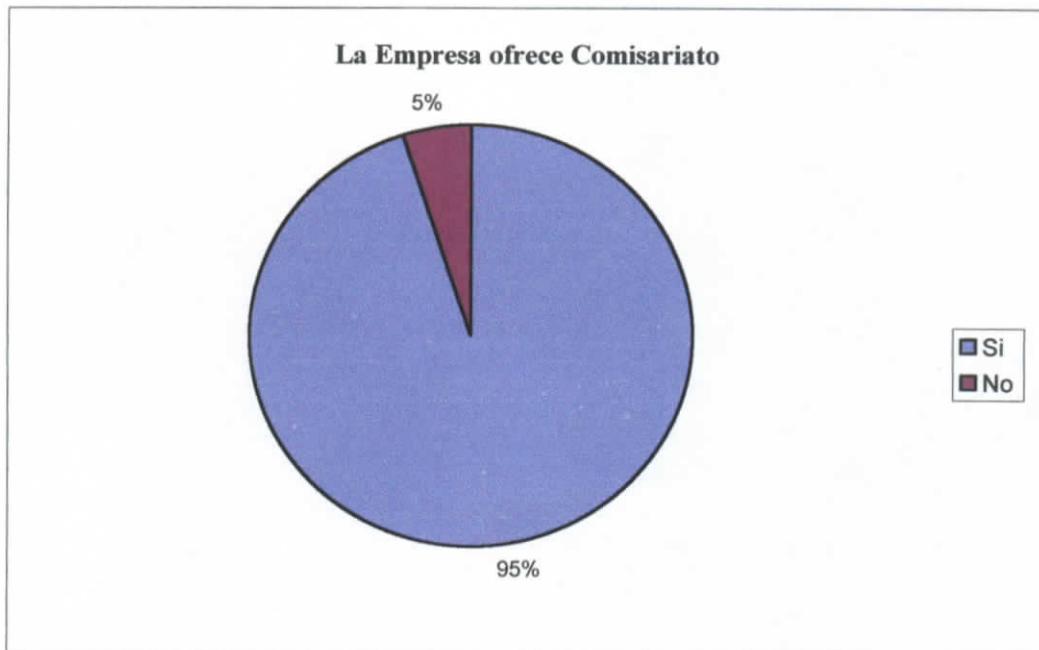
ENCUESTA REALIZADA A LAS MAQUILAS VINCULADAS A PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.

Con el objeto de conocer si el personal que presta sus servicios en las Empresas Maquiladoras que se encuentran vinculadas a Plasticaucho Industrial S.A. , aplicamos una encuesta similar a la efectuada al personal de la Empresa.

Se tomó una muestra y se realizan las encuestas en las Maquilas de Vestetexsa y Camobo, la primera pregunta se refiere a conocer el nombre de la Maquila en la que presta los servicios el encuestado.

2 ¿La Empresa a la que usted pertenece le proporciona servicio de comisariato?

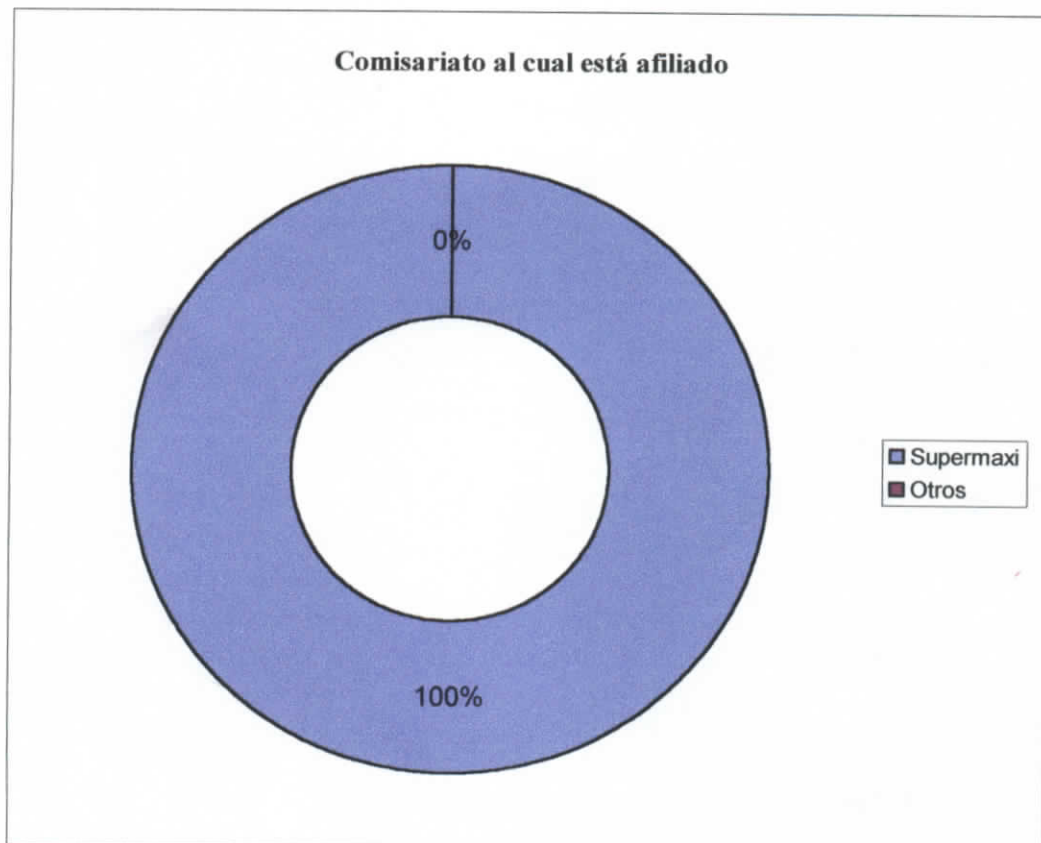
Respuesta	Número
Si	38
No	2
Total	40



Como podemos observar el 95% de los encuestados se encuentran afiliados al Comisariato, las personas que no se encuentran afiliadas al comisariato (5%) son trabajadores nuevos en la empresa que aún no cumplen el período de prueba y por lo tanto no se acogen a los beneficios que les brinda la compañía.

3 ¿En que Comisariato tienen la Afiliación?

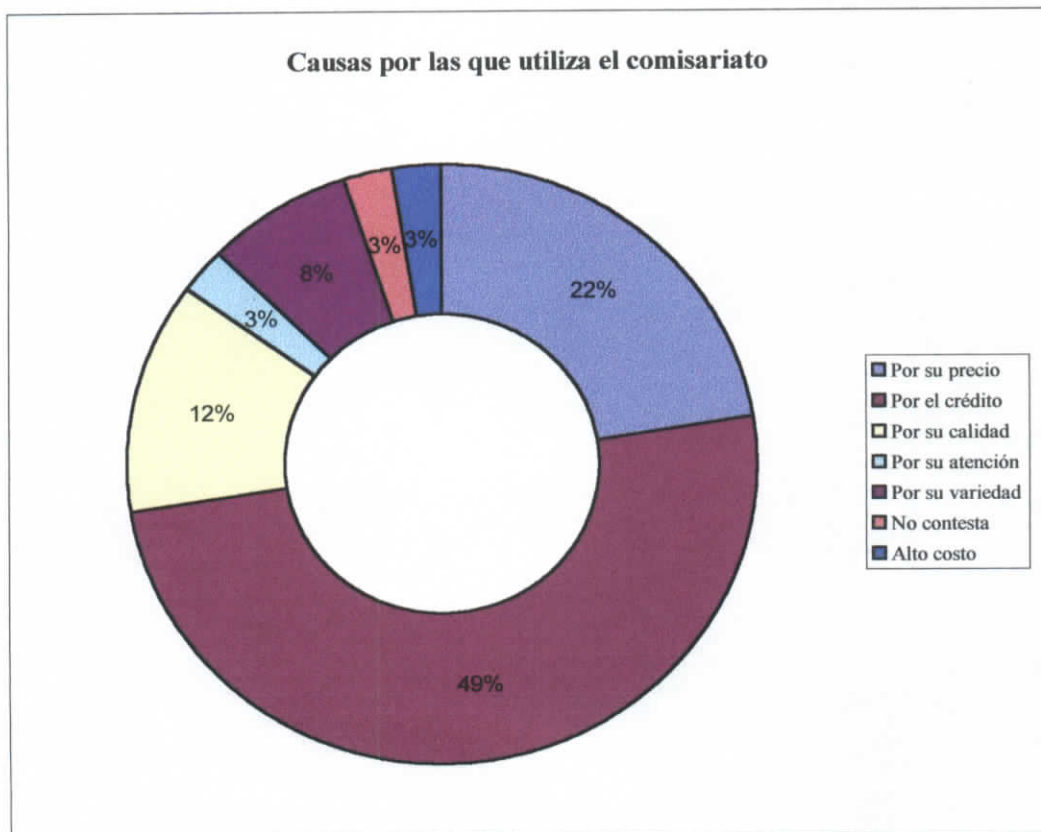
Respuesta	Número
Supermaxi	40
Otros	0
Total	40



El 100% de los trabajadores encuestados han sido afiliados al Supermaxi. Nos indicaron que hasta hace poco tiempo también las Maquilas estaban afiliadas al Comisariato Laboral.

4 ¿Porqué compra en el Comisariato en el que está afiliado?

Respuesta	Número
Por su precio	9
Por el crédito	20
Por su calidad	5
Por su atención	1
Por su variedad	3
No contesta	1
Alto costo	1
Total	40



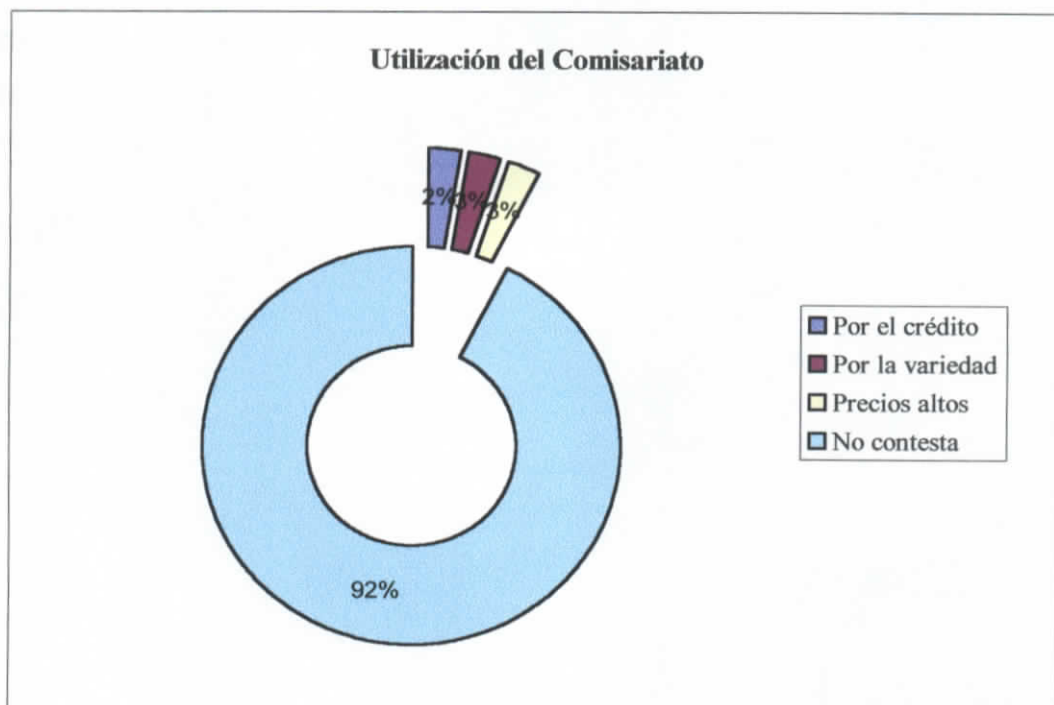
El 49% de las personas encuestas nos manifiestan que ellos acuden al Supermaxi por la variedad de sus productos, el 22% por su precio, el 12% por la calidad de sus productos, el 8% por el crédito que les ofrece la Empresa, el 3% por su atención, el otro 3% no contesta y un 3%, cree que los precios del Supermaxi son más elevados que los de otros comisariatos que existen en la ciudad.

5 ¿En el caso de que la Empresa le afiliara, utilizaría usted el comisariato?

Respuesta	Número
Si	2
No	1

Porqué?

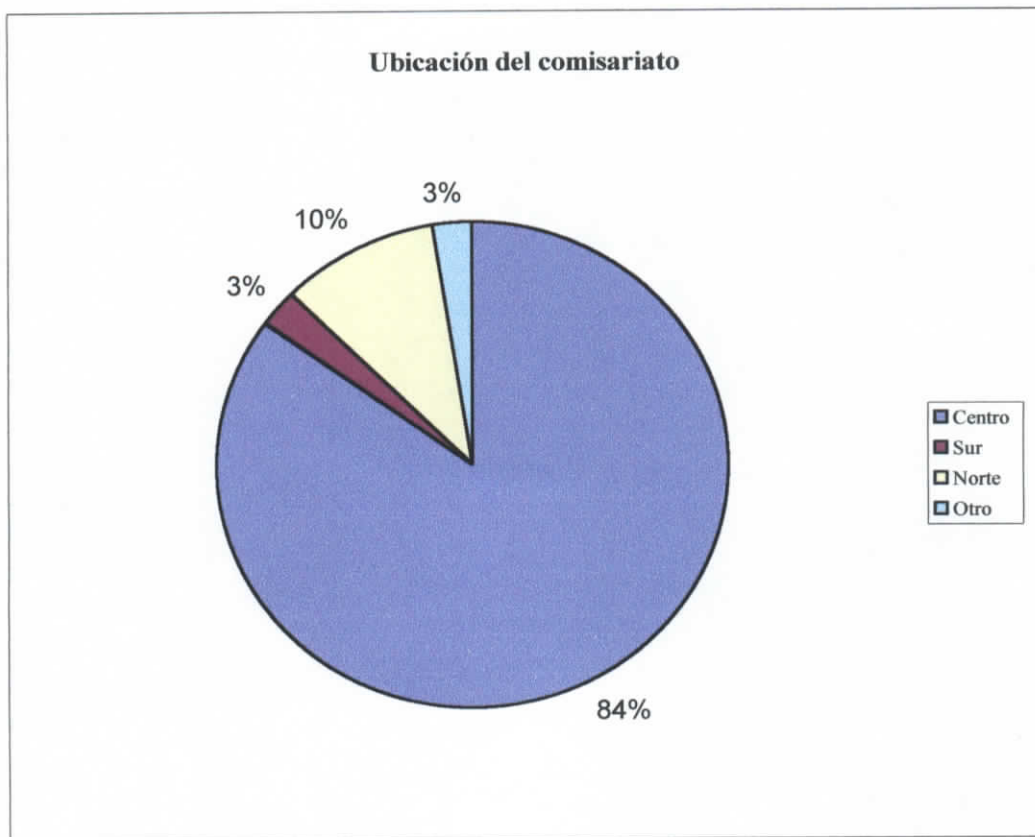
Respuesta	Número
Por el crédito	1
Por la variedad	1
Precios altos	1
No contesta	37
Total	40



El alto porcentaje (92%) de encuestados que no contestan esta pregunta es debido a que ya se encuentran afiliados al Supermaxi. De las personas que aún no lo están (por ser trabajadores nuevos) el 2% si lo utilizaría en caso de ser afiliado por el crédito, el 3% por la variedad y el 3% restante no lo utilizaría porque considera que los precios son muy altos.

6 ¿En qué sector de la ciudad le gustaría que se encuentre ubicado el comisariato?

Respuesta	Número
Centro	34
Sur	1
Norte	4
Otro	1
Total	40

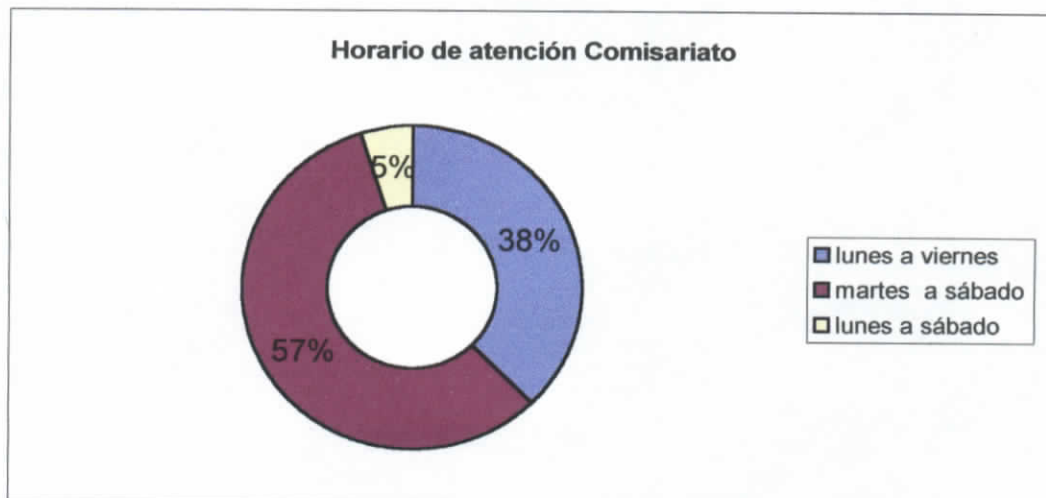
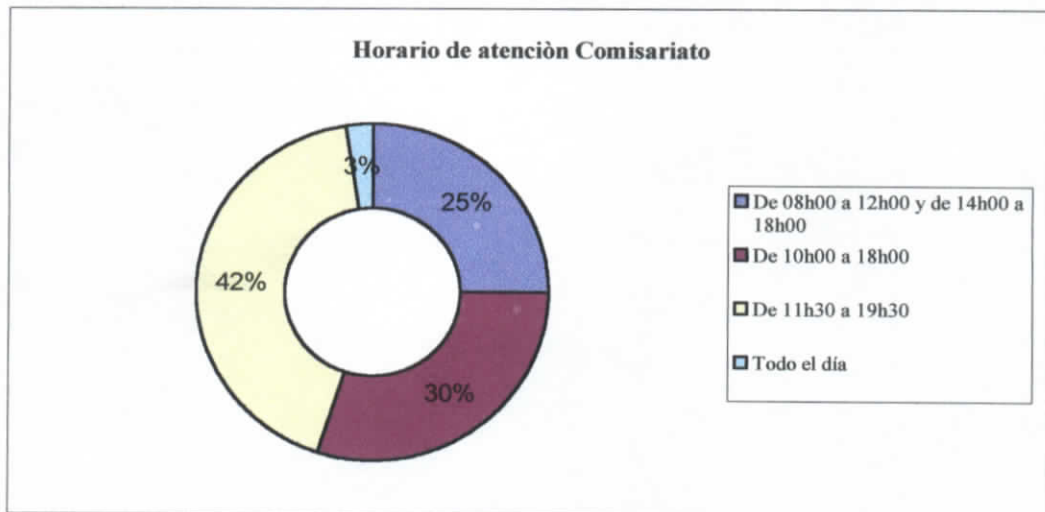


Al 84% de las personas encuestadas le agrada que el Comisariato estuviera ubicado en el centro de la ciudad, esta preferencia se justifica porque en este sector encuentran una mayor afluencia de buses, con recorridos hacia los distintos lugares de Ambato. El 10% cree que debería estar ubicado en el sector norte de la ciudad, esto ayudaría a las personas domiciliadas en el sector de la Merced, Ingahurco, Cashapamba, entre otros. El 3% en el sector sur, beneficiando a aquellos que viven en los sectores de Miñarica, La Pradera, Huachi Chico, entre otros. El 3% no contesta esta pregunta.

7 ¿Cuál cree usted que sería el horario más cómodo de atención del comisariato?

Respuesta	N.
De 08h00 a 12h00 y de 14h00 a 18h00	10
De 10h00 a 18h00	12
De 11h30 a 19h30	17
Todo el día	1
Total	40

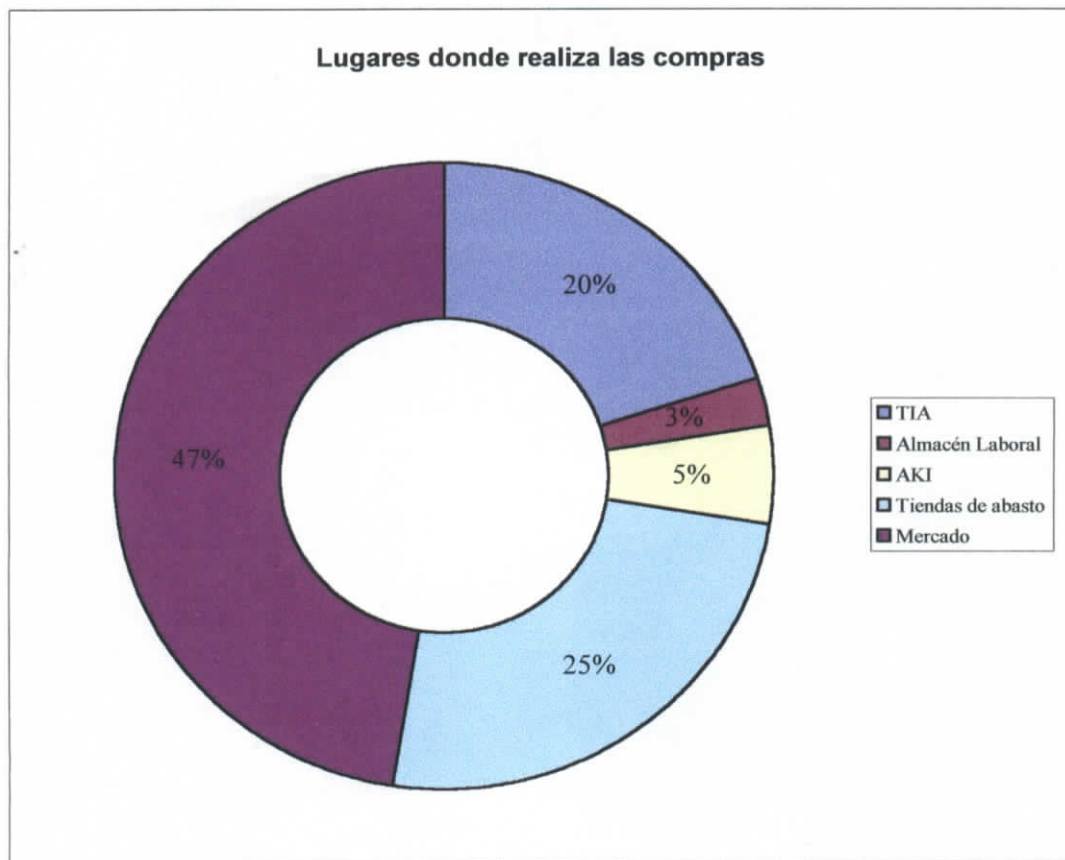
Respuesta	Número
lunes a viernes	15
martes a sábado	23
lunes a sábado	2
Total	40



Se puede apreciar una mayoría que considera que el horario ideal para la atención del comisariato es de martes a sábado, de 11h30 a 19h30. Esta preferencia se debe a la facilidad de realizar las compras sin interferir con las jornadas laborales.

8 ¿En qué otros lugares realiza sus compras? Numérelos en orden de importancia

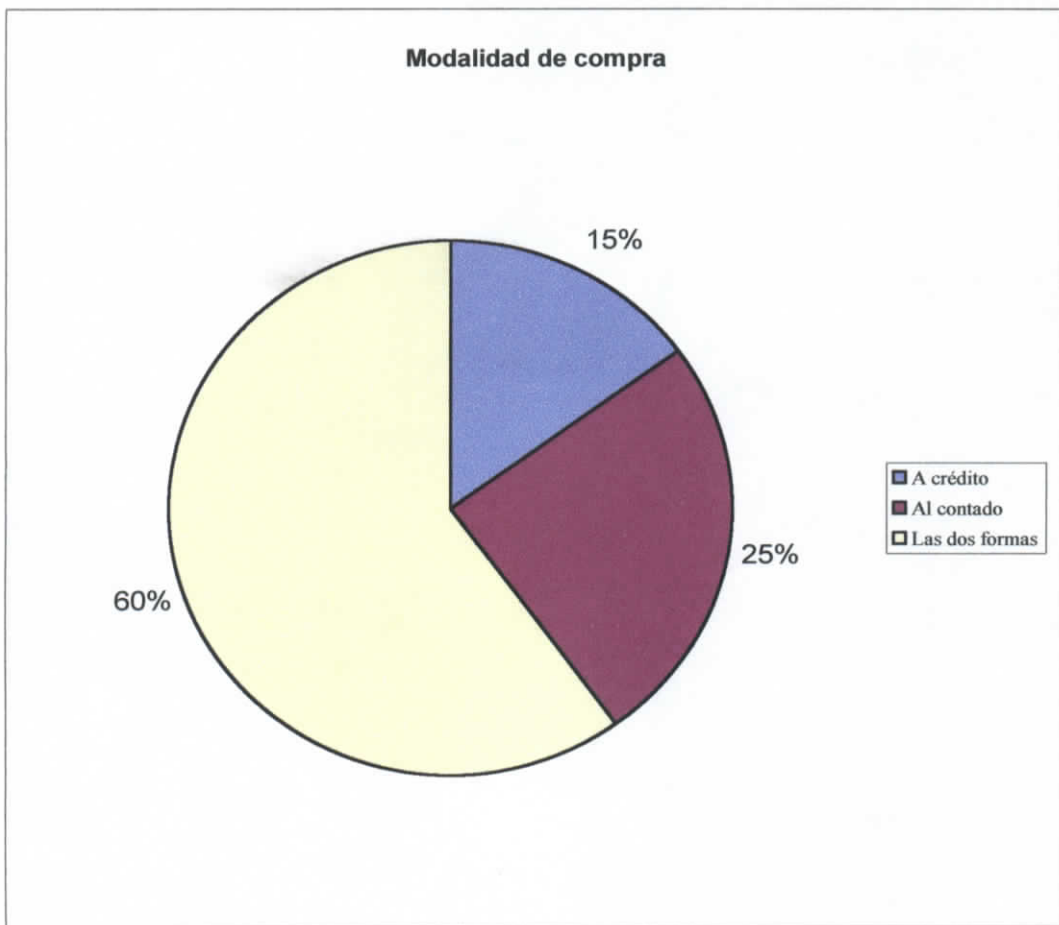
Respuesta	Número
TIA	8
Almacén Laboral	1
AKI	2
Tiendas de abasto	10
Mercado	19
Total	40



El 72% de los encuestados realiza sus compras en el mercado (47%) y en las tiendas de abasto (25%), lugares donde encuentran los productos necesarios para la vida diaria, como por ejemplo: legumbres, hortalizas, frutas, pan, etc., y que no los consiguen en el comisariato o no les alcanza el cupo. Encontramos también que el 20% compra en Almacenes TIA, 5% en AKI y el 3% en el Almacén Laboral, puede ser por la creencia de que los precios de los artículos son más bajos debido a que son comisariatos populares, o simplemente por la costumbre.

9 Compra usted:

Respuesta	Número
A crédito	6
Al contado	10
Las dos formas	24
Total	40

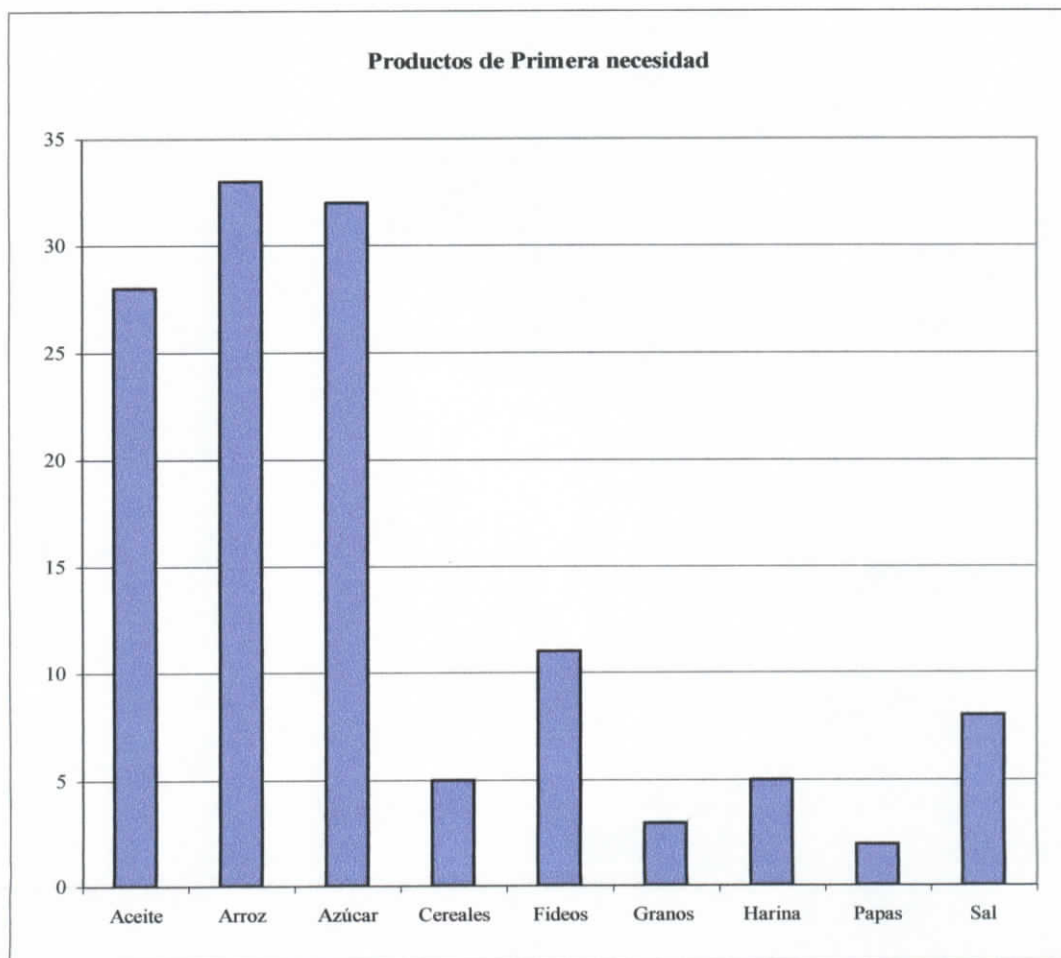


El 15% de las personas realizan sus compras a crédito, el 25% al contado y el 60% de las dos formas. Este porcentaje mayoritario se debe a que utilizan su cupo de crédito en el comisariato y los artículos que les falta los compran al contado, sea en el mercado o en las tiendas de abasto.

10 Enumere los productos que más adquiere en orden de importancia

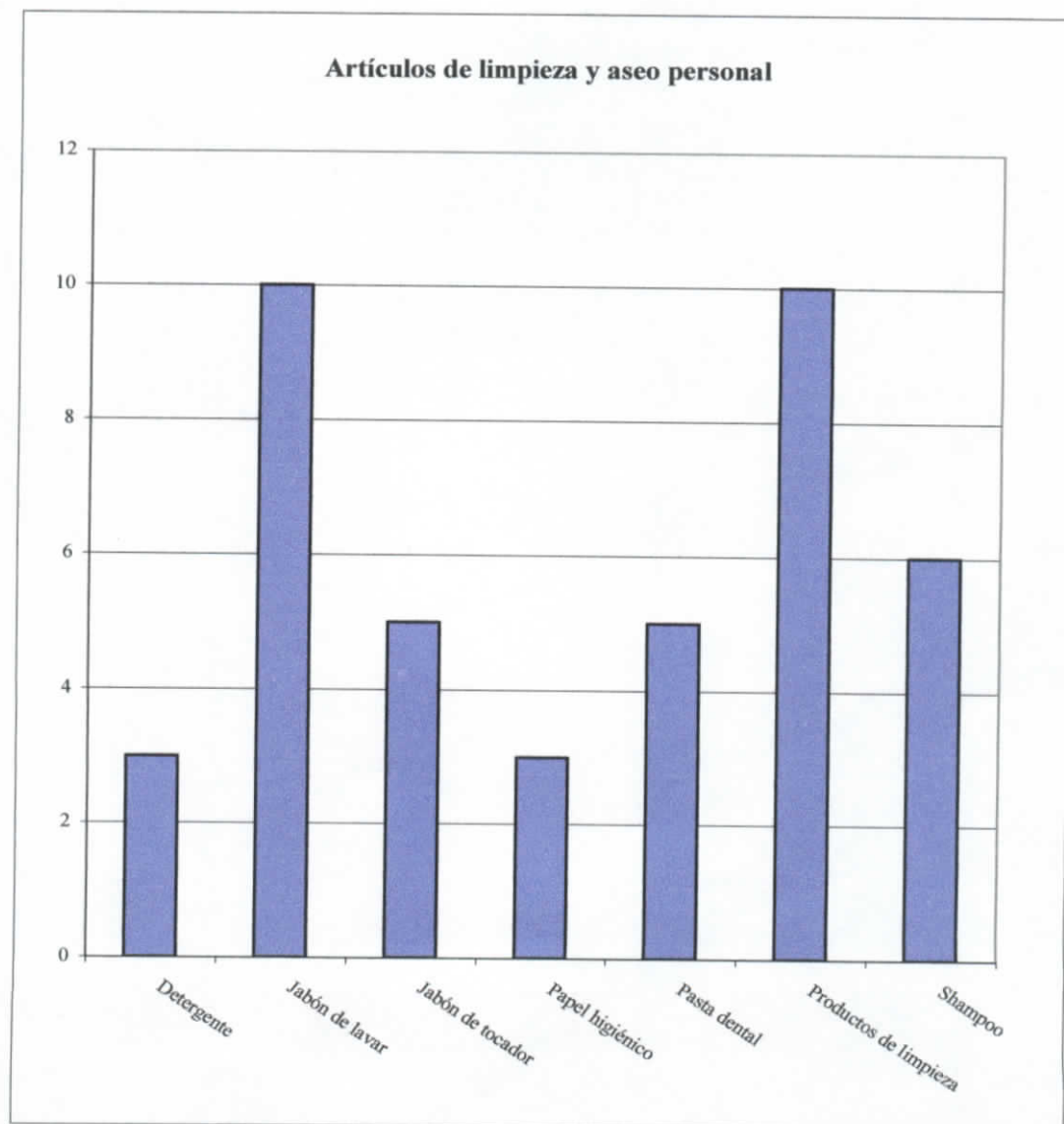
Productos de primera necesidad

Producto	No.
Aceite	28
Arroz	33
Azúcar	32
Cereales	5
Fideos	11
Granos	3
Harina	5
Papas	2
Sal	8



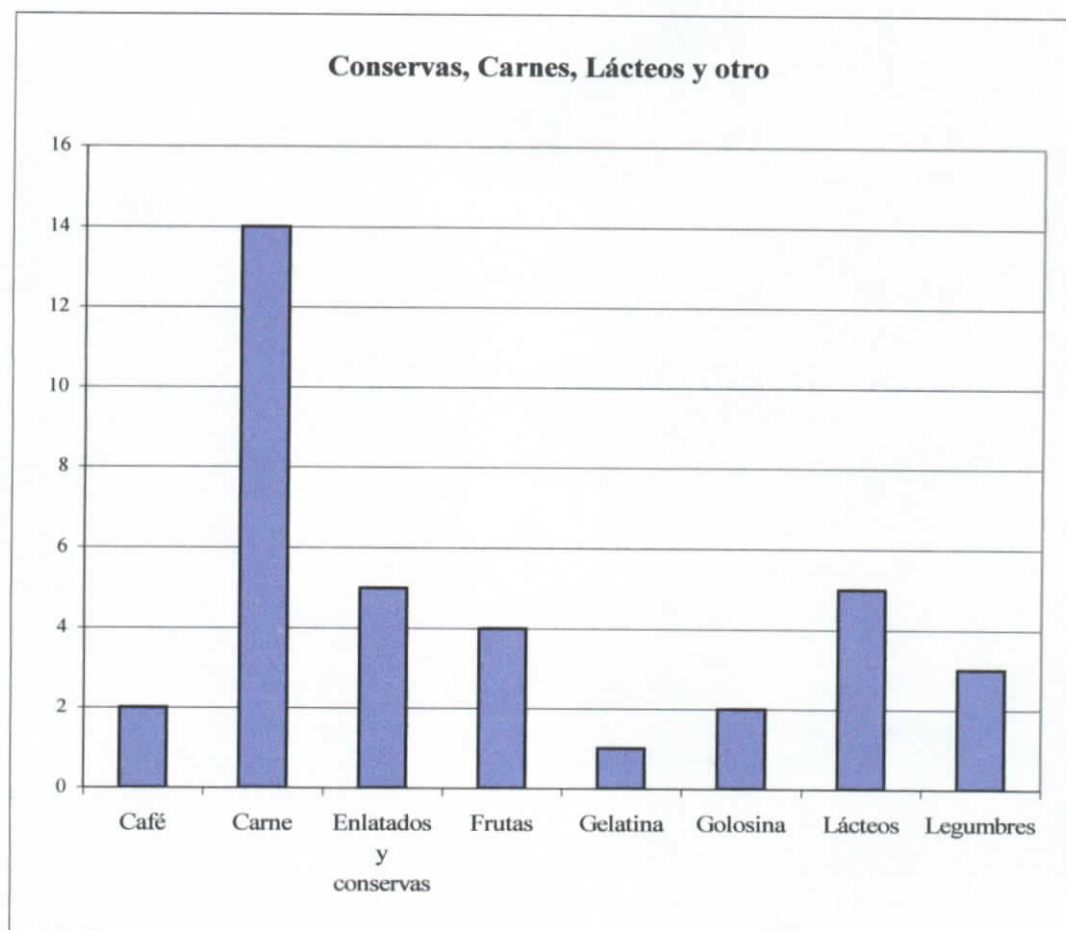
Productos de Limpieza

Producto	No.
Detergente	3
Jabón de lavar	10
Jabón de tocador	5
Papel higiénico	3
Pasta dental	5
Productos de limpieza	10
Shampoo	6



Conservas, frutas, lácteos y otros

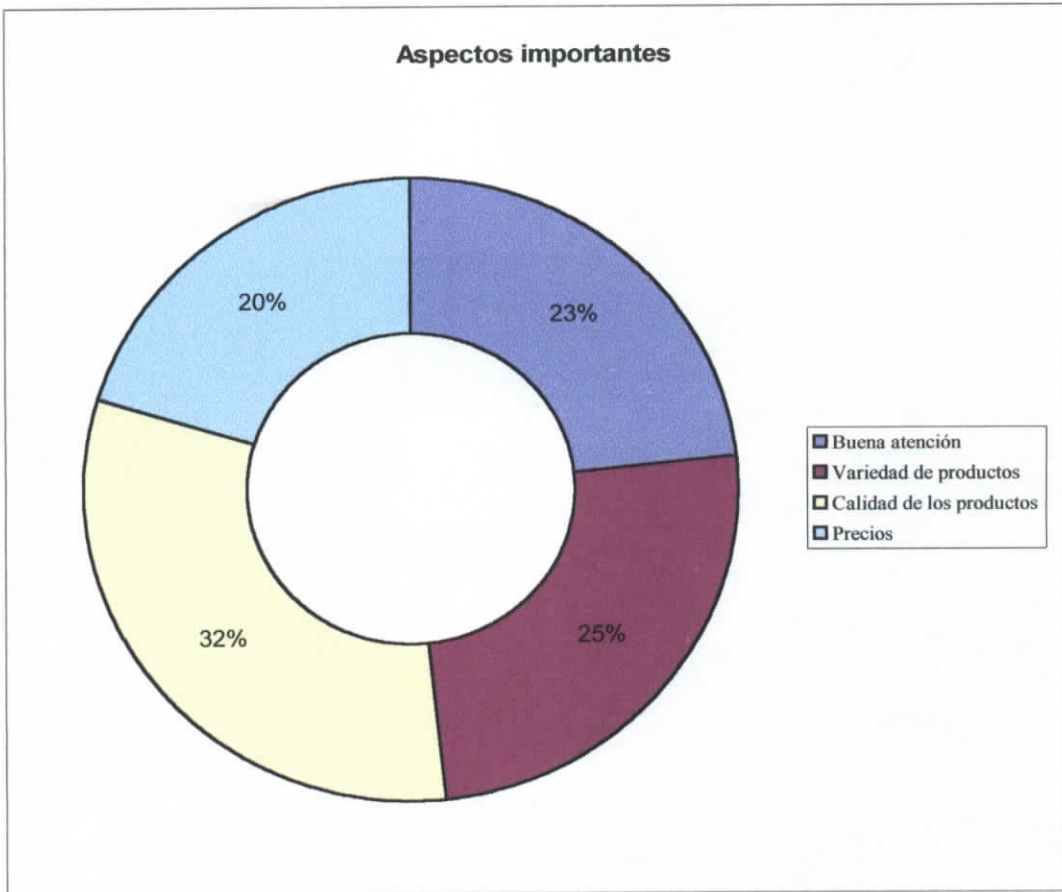
Producto	No.
Café	2
Carne	14
Enlatados y conservas	5
Frutas	4
Gelatina	1
Golosina	2
Lácteos	5
Legumbres	3



Vemos que los productos que más consumo tienen son los de primera necesidad, es decir los que forman parte de la canasta familiar, como el arroz, azúcar, aceite, carne, lácteos, frutas, entre otros. También tiene mucha importancia los productos para limpieza, tanto personal como productos de aseo en general.

11 ¿Qué aspecto le parece más importante que le brinde el lugar en donde usted realiza sus compras.?

Respuesta	Número
Buena atención	15
Variedad de productos	16
Calidad de los productos	20
Precios	13
	64

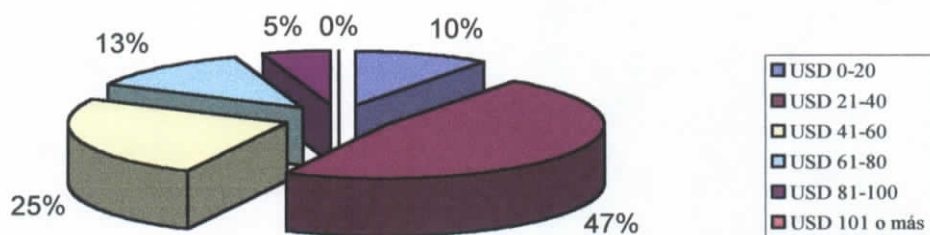


Los encuestados dan prioridad a los siguientes aspectos al momento de realizar sus compras: en primer lugar la calidad de los productos con un 32%, luego tenemos a la variedad de los mismos con un 25%, después se encuentra a quienes esperan recibir una buena atención 23%, y por último están quienes dar mayor importancia a los precios de los artículos.

12 ¿Que cantidad de sus ingresos mensuales lo destina a la compra de víveres?

Respuesta	Número
USD 0-20	4
USD 21-40	19
USD 41-60	10
USD 61-80	5
USD 81-100	2
USD 101 o más	0
Total	40

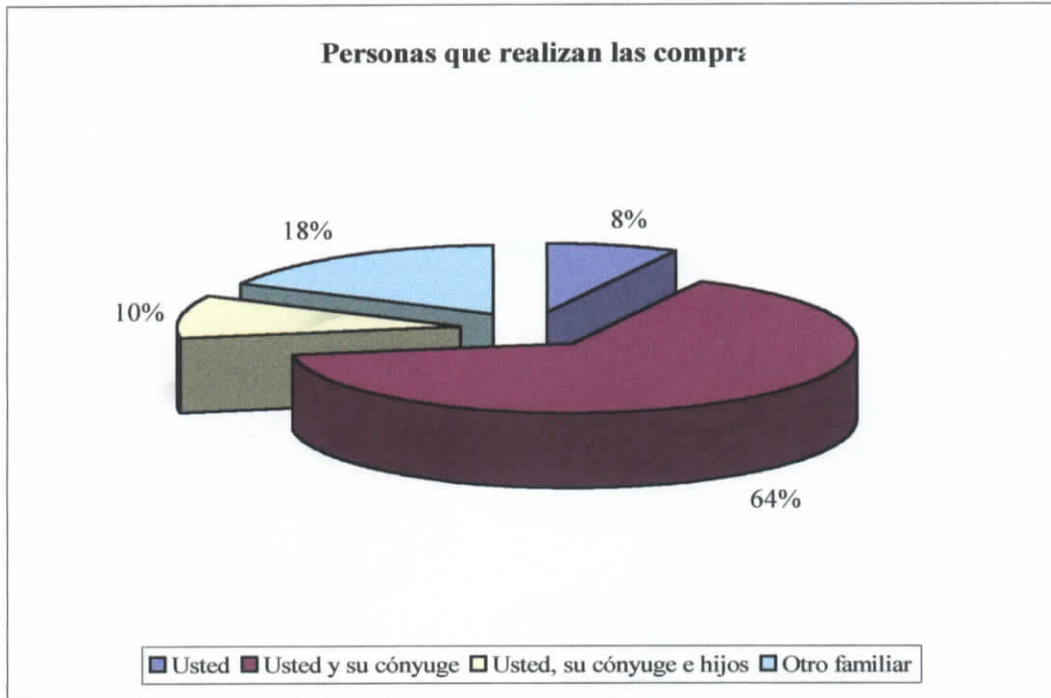
Monto destinado a compras



El 47% de los encuestados destina un monto de 21 a 40 dólares para realizar sus compras, representando la mayoría; luego tenemos a quienes gastan de 41 a 60 dólares (25%), después están los de 61 a 80 (13%), de 0 a 20 (10%), y por último los de 81 a 100 dólares (5%). Observamos que no hay ninguna persona que destine más de 100 dólares para realizar sus compras.

13 ¿Qué persona de su familia es la encargada de realizar las compras?

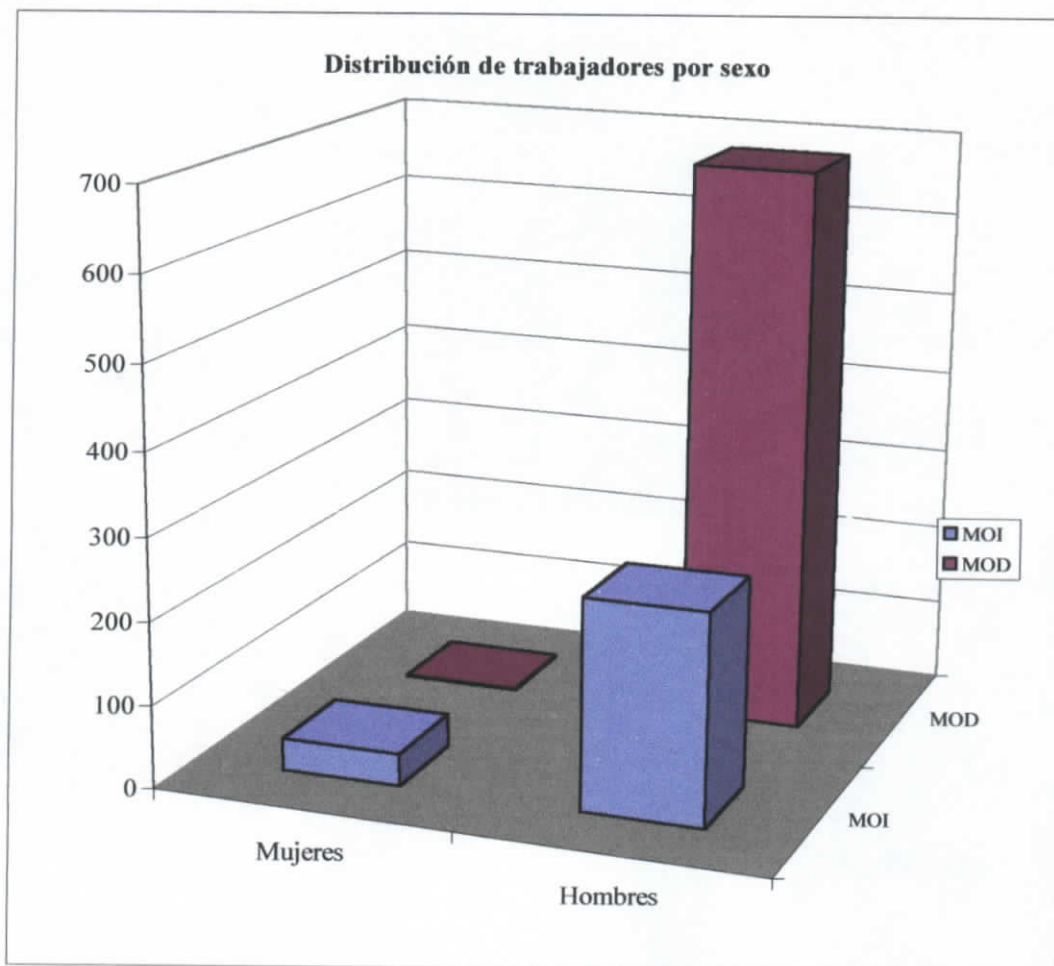
Respuesta	Número
Usted	3
Usted y su cónyuge	26
Usted, su cónyuge e hijos	4
Otro familiar	7
Total	40



El 64% de los encuestados realizan sus compras en compañía de su cónyuge, el 18% acude al comisariato con otro familiar, el 10% con el cónyuge e hijos y el 8% acude sólo, es necesario recalcar que por tratarse de la tarjeta personal e intransferible es necesaria la presencia del titular para la firma del crédito.

**DISTRIBUCION DE TRABAJADORES DE LA EMPRESA
14 DE JUNIO DE 2001**

	Mujeres	Hombres	Total	Porcentaje		
				Mujeres	Hombres	Total
MOI	39	253	292	13,36	86,64	29,95
MOD	2	681	683	0,29	99,71	70,05
Total	41	934	975	4,21	95,79	100,00

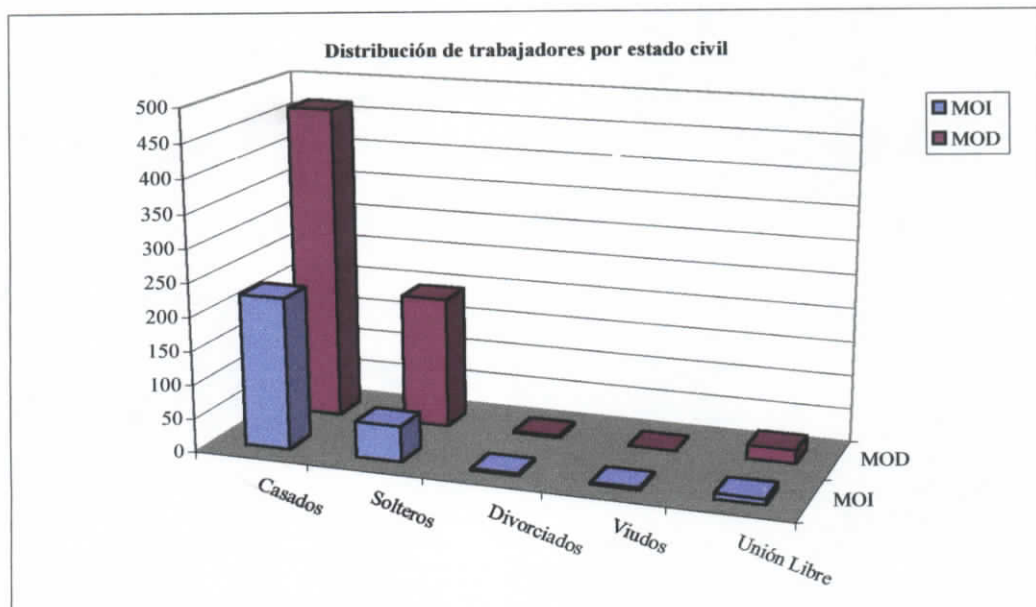


Como podemos observar el total de los trabajadores de la empresa, asciende a 975 colaboradores, de éstos el 29.95% pertenecen a personal de mano de obra indirecta, mientras que el 70.05%, corresponde a personal de mano de obra directa.

El personal de femenino tanto de mano de obra indirecta como de directa, alcanza el 4.21% del total de empleados, mientras que el personal de sexo masculino llega al 95.29%.

DISTRIBUCION DE TRABAJADORES, POR ESTADO CIVIL

	Casados	Solteros	Divorciados	Viudos	Unión Libre	Total
MOI	225	53	3	3	8	292
MOD	466	194	3	0	20	683
Total	691	247	6	3	28	975
Porcentajes						
Cas.	Sol.	Div.	Viu.	U. L.		
23	5	0,31	0,31	1		
48	20	0,31	0	2		
71	25	0,62	0,31	3		



El 71% de los colaboradores de la empresa son de estado civil casado, distribuyéndose en el 23% de mano de obra indirecta y el 48% de mano de obra directa, el 25% son solteros, el 0.62% son divorciados, el 0.31% son viudos y el 3% mantienen una relación de unión libre.

CONCLUSION.

El 95.21% de trabajadores es personal masculino y el 71% del total de trabajadores son casados.

El hecho de que la tarjeta del comisariato sea personal e intransferible y que requiere la firma de la persona beneficiaria para el uso del crédito, ha llevado a que los colaboradores de la Empresa, se vean obligados a acudir al comisariato acompañando a sus cónyuges a realizar las compras, esto explica la solicitud de algunos trabajadores para que la Empresa entregue una tarjeta adicional a su cónyuge, incluso están dispuestos a cubrir el valor que este servicio implique. Consideramos que esta petición podría ser atendida favorablemente ya que tanto el porcentaje de personal masculino (95,21%), así como el de casados (71%) así lo justifica.

3. EL CONSUMIDOR DEL SERVICIO

Al haber transcurrido ya algunos meses desde la afiliación al nuevo comisariato, creímos conveniente aplicar una nueva encuesta para medir el grado de satisfacción de la gente, habiéndose obtenido los siguientes resultados:

La mayoría de encuestados están satisfechos con el servicio del nuevo comisariato ya que manifiestan que encuentran una mejor atención, mayor variedad de productos, mejor calidad de los mismos, y precios más bajos. Existe una minoría que no está conforme con el comisariato y es debido a que consideran que el cupo es muy bajo y que debería incrementarse.

Otra de las razones por las cuales los empleados se encuentran desconformes es porque la tarjeta de afiliación es personal e intransferible, por lo tanto se exige la presencia del afiliado, quien en muchas de las ocasiones no puede o simplemente no le gusta ir a realizar las compras, no pudiendo ir sola su cónyuge o algún otro familiar. Basados en este particular, muchos de los colaboradores expresaron su deseo de solicitar la emisión de una tarjeta adicional para su cónyuge. (Anexos 2 y 3).

Para analizar este pedido, realizamos un estudio de la distribución de los trabajadores de la compañía, distribuyéndolos por sexo, estado civil y centro de trabajo, habiendo concluido que se justifica la solicitud ya que el 95,79% corresponde a personal de sexo masculino, y el 74% a personas casadas y de estado civil unión libre.

3.1 CONCLUSIONES GENERALES

Con la aplicación de las encuestas nos pudimos dar cuenta de la inconformidad que existía entre los trabajadores con el servicio que venían recibiendo del comisariato, por lo tanto se justifica plenamente el objetivo del presente proyecto que es la formación de un comisariato propio, el cual les ofrezca un excelente servicio, variedad y calidad de los productos, horario y ubicación acorde con sus requerimientos, y a un precio competitivo. A todo lo anterior debemos agregarle además

la satisfacción que sentirían los trabajadores de saber que están consumiendo en su propio comisariato.

Lo anotado lo concluimos luego de observar los cuadros comparativos de consumos tanto en el Almacén Laboral como en el nuevo comisariato Supermaxi, pues el incremento de consumidores es alto, del 50,78% pasa al 90,26%, consecuentemente los montos de compras se incrementaron.

De las preferencias anotadas en las encuestas, concluimos que:

- Los principales clientes serán los trabajadores de Plasticaucho Industrial S.A. y de las empresas vinculadas a la misma y a los Ejecutivos de la Compañía (Anexo 4).
- El comisariato deberá ubicarse en el centro de la ciudad, por la facilidad que existe en el transporte hacia diferentes lugares de la ciudad.
- El horario de atención del comisariato será de 09h00 a 12h00 y de 14h00 a 19h00, si bien es cierto que en las encuestas aplicadas al personal de Plasticaucho Industrial S.A. se indica la preferencia de 08h00 a 12h00 y de 14h00 a 18h00, se realiza este cambio por la solicitud de otro grupo de trabajadores tanto de la Empresa como de las Maquilas que prefieren que la atención sea hasta las 19h00.
- Los días de atención serán de martes a sábado, quedando abierta la posibilidad de modificar el horario a fin de poder ofrecer servicio los domingos por la mañana.
- Los productos a expendirse serán los de la canasta básica: productos de primera necesidad, de aseo personal, de limpieza, lácteos, cárnicos, y otros.
- El personal administrativo que se requerirá para la atención será: un Administrador, un Asistente Administrativo Financiero, una Cajera y dos Ayudantes de Bodega, que desempeñarán además las tareas de Percheros.

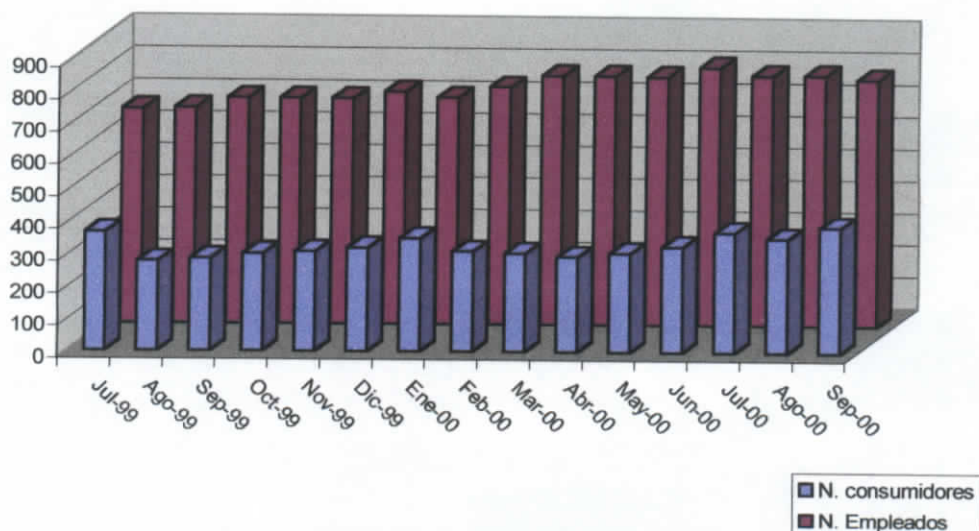
4. DEMANDA ACTUAL O HISTORICA.

El Personal que labora en la compañía ha venido usando los servicios de diferentes comisariatos de la ciudad, como el Almacén Laboral hasta septiembre del año 2000 y el Supermaxi desde Octubre del mismo año hasta la actualidad, los descuentos de estos se lo hace por intermedio del Departamento de Recursos Humanos quienes se encargan de realizar los descuentos correspondientes mediante el rol de pagos.

CUADRO COMPARATIVO CONSUMOS EN EL ALMACEN LABORAL

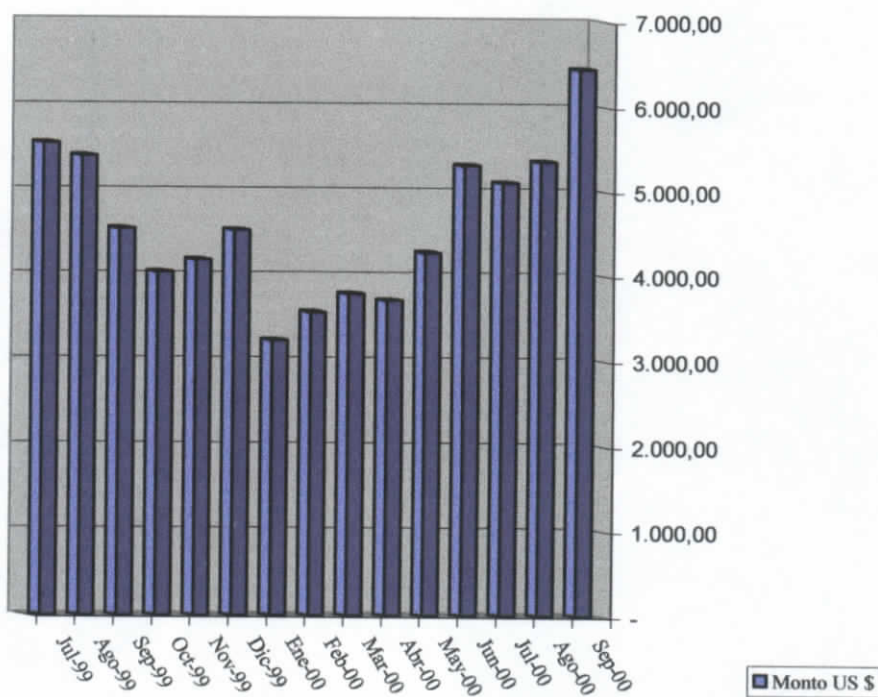
Meses	N. consumidores	Valores en sucres	Valor del dólar	Monto US \$	N. Empleados	Porcentajes	Cupo Crédito en Dolares
Jul-99	368	64.748.760	11.650	5.557,83	667	55	12
Ago-99	278	58.162.900	10.760	5.405,47	670	41	12
Sep-99	287	63.290.230	13.925	4.545,08	701	41	12
Oct-99	302	67.011.800	16.600	4.036,86	701	43	12
Nov-99	309	71.001.700	17.000	4.176,57	701	44	12
Dic-99	321	81.083.600	17.900	4.529,81	723	44	16
Ene-00	350	80.827.250	25.000	3.233,09	705	50	16
Feb-00	310	89.109.400	25.000	3.564,38	739	42	16
Mar-00	306	94.636.800	25.000	3.785,47	775	39	16
Abr-00	295	92.621.800	25.000	3.704,87	775	38	16
May-00	308	106.696.600	25.000	4.267,86	773	40	24
Jun-00	328	132.631.500	25.000	5.305,26	804	41	24
Jul-00	373	127.375.000	25.000	5.095,00	780	48	24
Ago-00	354	133.750.000	25.000	5.350,00	781	45	24
Sep-00	391	160.975.000	25.000	6.439,00	770	51	24
Promedios	325,33	94.928.156,00	20.855,67	4.599,77	737,67	44,19	

Consumos Almacén Laboral Julio de 1999 a Septiembre de 2000



Como podemos observar, el porcentaje de consumidores en relación al número de trabajadores existente mes a mes, no alcanza ni siquiera al 50%, a excepción de Julio de 1999, enero y septiembre de 2000, obteniendo un promedio de 44,19%. Este parámetro nos indica el grado de inconformidad de los usuarios con el servicio que reciben del Almacén Laboral y podríamos ratificar el criterio de que acuden a él solamente por el crédito que ofrece.

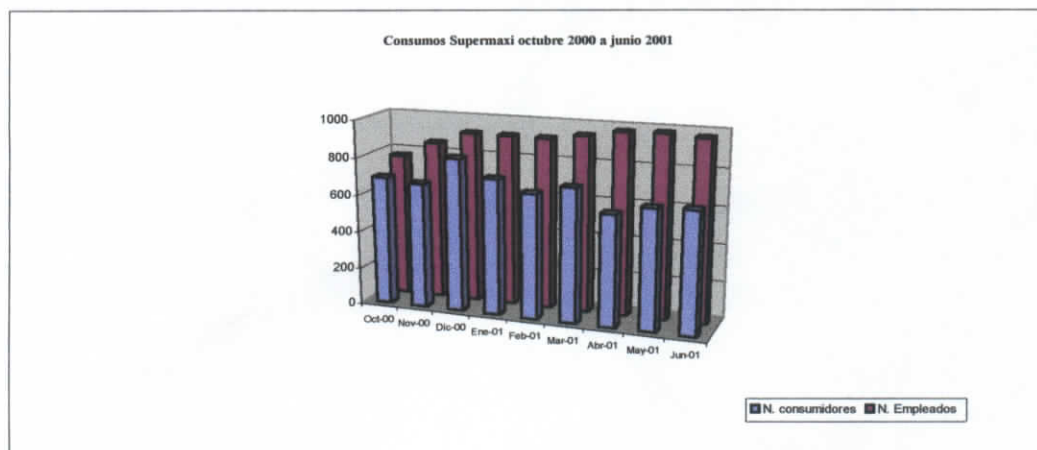
Consumos Almacén Laboral



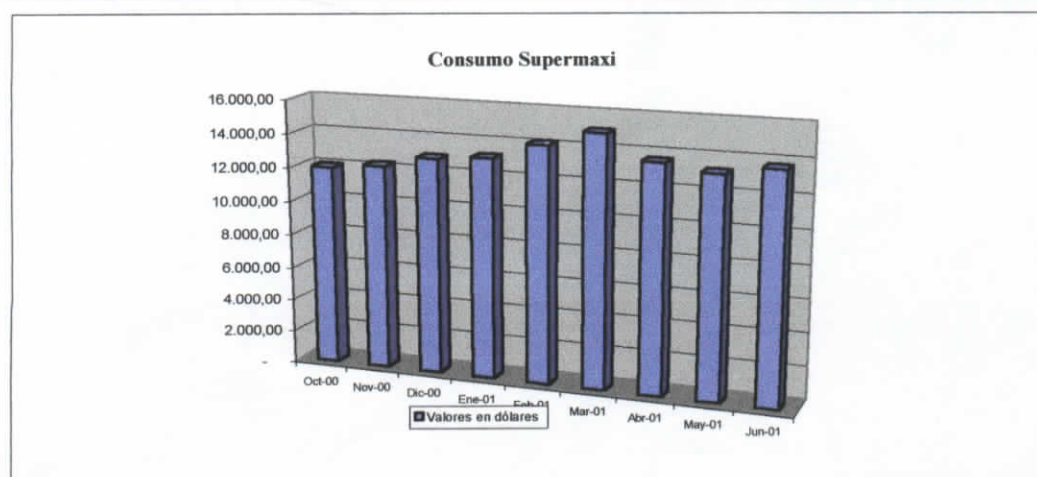
Los montos consumidos están comprendidos entre los \$ 3.200 y los \$ 6.400, observándose una considerable disminución en los meses de enero a marzo, debido a que los Trabajadores hacen uso de sus Bonos en el Supermaxi, que entrega la compañía a sus Colaboradores como agasajo navideño.

CUADRO COMPARATIVO CONSUMOS EN EL SUPERMAXI

Meses	N. consumi	Valores en dólares	N. Empleados	Porcentajes	Cupo de compra US \$
Oct-00	695	11.998,00	770	90,26	40,00
Nov-00	674	12.275,00	853	79,02	40,00
Dic-00	822	12.930,00	917	89,64	40,00
Ene-01	731	13.174,00	915	79,89	40,00
Feb-01	670	14.127,00	915	73,22	40,00
Mar-01	719	15.019,00	942	76,33	40,00
Abr-01	597	13.605,00	974	61,29	40,00
May-01	646	13.218,00	979	65,99	40,00
Jun-01	653	13.690,00	968	67,46	40,00
Promedio	690	13.337,33		75,90	



Podemos darnos cuenta claramente del incremento en el porcentaje de consumidores, cuyo promedio asciende a 78,52%. Hay que anotar que si bien a partir de enero el porcentaje decrece se debe a que el número de trabajadores de la compañía se incrementó y todos los nuevos trabajadores están bajo la modalidad de contrato eventua, no teniendo acceso al consumo en el comisariato; sinembargo el porcentaje de consumidores es mucho mayor que en el anterior comisariato.

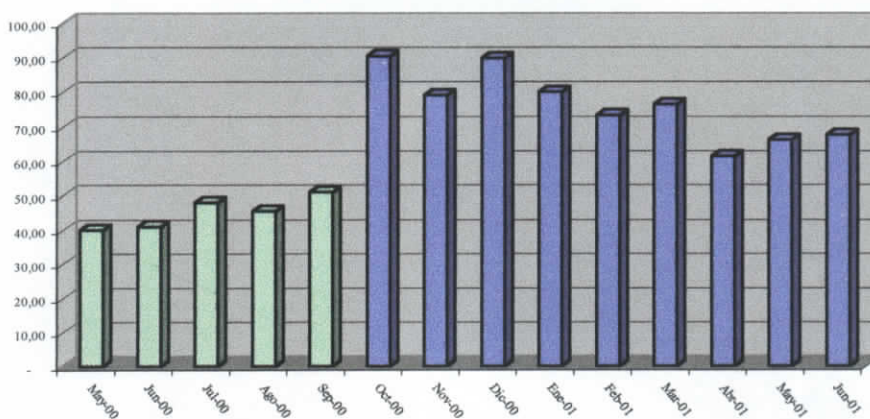


Notamos un incremento significativo en los montos consumidos, ya que de un máximo de \$ 6.400 que teníamos en el Almacén Laboral, ascendemos a un mínimo de \$12.000 y un máximo de \$ 15.000 en el Supermaxi.

COMPARACION DE CONSUMIDORES ALMACEN LABORAL Y SUPERMAXI

Meses	N. consumi	Monto US \$	N. Empleados	Porcentajes	Cupo de compra US \$	Comisariato
Mayo-00	308	4.267,86	773	39,84	24,00	Laboral
Junio-00	328	5.305,26	804	40,80	24,00	Laboral
Julio-00	373	5.095,00	780	47,82	24,00	Laboral
Agosto-00	354	5.350,00	781	45,33	24,00	Laboral
Sep-00	391	6.439,00	770	50,78	24,00	Laboral
Oct-00	695	11.998,00	770	90,26	40,00	Supermaxi
Nov-00	674	12.275,00	853	79,02	40,00	Supermaxi
Dic-00	822	12.930,00	917	89,64	40,00	Supermaxi
Ene-01	731	13.174,00	915	79,89	40,00	Supermaxi
Feb-01	670	14.127,00	915	73,22	40,00	Supermaxi
Mar-01	719	15.019,00	942	76,33	40,00	Supermaxi
Abr-01	597	13.605,00	974	61,29	40,00	Supermaxi
May-01	646	13.218,00	979	65,99	40,00	Supermaxi
Jun-01	653	13.690,00	968	67,46	40,00	Supermaxi

Porcentajes de colaboradores que hacen uso del comisariato



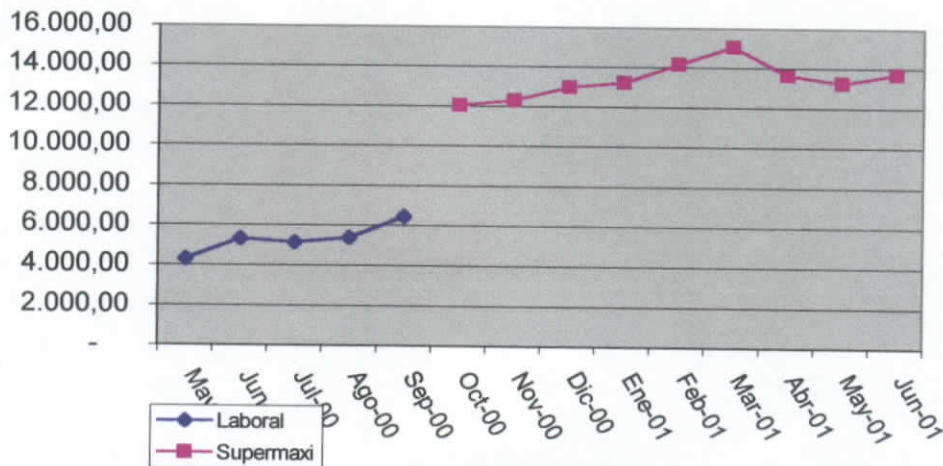
En el gráfico anterior podemos notar que los meses de mayo a septiembre de 2000, el porcentaje de trabajadores que hace uso del servicio del comisariato Laboral se encuentra entre el 39.84 % y el 50.78%. A partir de octubre del mismo año hasta abril de 2001, se nota un incremento en el porcentaje de consumidores que acuden al Supermaxi, como resultado de las encuestas se puede deducir que éste fenómeno se debe a que los colaboradores se encuentran satisfechos con el servicio del nuevo comisariato, ya sea por la calidad y la variedad de los productos, así como por el servicio que ofrece éste, además el incremento del cupo de crédito de 24 a 40 dólares mensuales.

Se observa que de septiembre (50.78%) a octubre (90.26%) de 2000, hay un incremento del 39,52%, puesto que en este mes la asistencia del comisariato asciende de 391 personas a 695, considerando además en esos dos meses el número de trabajadores es de 770 personas. Si bien es cierto el porcentaje de usuarios disminuye en los siguientes meses, debido al incremento aproximado del 20% del personal, el mismo que por ser eventual no tiene derecho a los beneficios que brinda la empresa, como lo es la afiliación al comisariato.

COMPARACION DE CONSUMIDORES ALMACEN LABORAL Y SUPERMAXI

Meses	Laboral	Supermaxi
Mayo-00	4.267,86	
Junio-00	5.305,26	
Julio-00	5.095,00	
Agosto-00	5.350,00	
Sep-00	6.439,00	
Oct-00		11.998,00
Nov-00		12.275,00
Dic-00		12.930,00
Ene-01		13.174,00
Feb-01		14.127,00
Mar-01		15.019,00
Abr-01		13.605,00
May-01		13.218,00
Jun-01		13.690,00

COMPARACION MONTOS CONSUMIDOS ALMACEN LABORAL Y SUPERMAXI



Podemos notar grandes diferencias en los montos de consumo en el Supermaxi en relación al Almacén Laboral, pues el incremento va del 100% en adelante. El promedio de monto consumidos en el Supermaxi es de \$ 13.304, mientras que en el Almacén Laboral es de \$ 4.599.

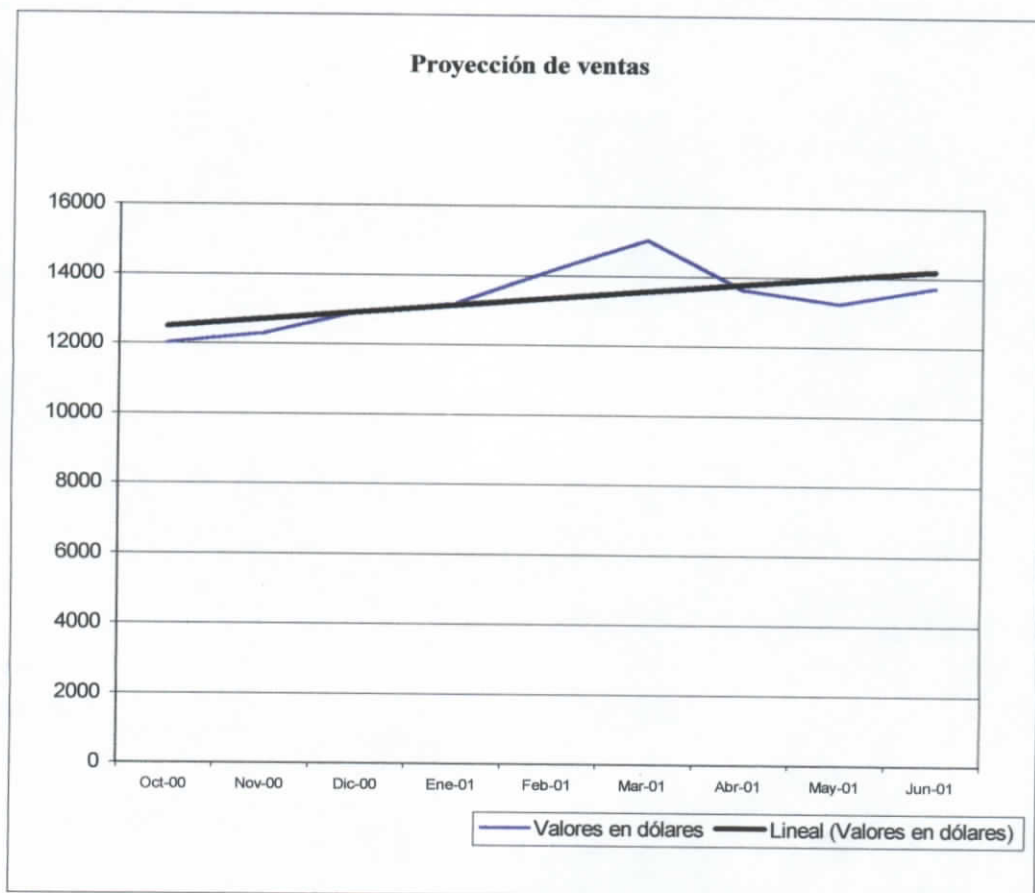
5. DEMANDA FUTURA.

Tomando como base los datos históricos de las compras realizadas por los Colaboradores de Plasticaucho Industrial S.A., se ha realizado la proyección de las ventas que tendría el comisariato.

De acuerdo con el gráfico adjunto, la proyección de las ventas indica que éstas ascenderían a aproximadamente \$ 15.000 mensuales, sin embargo para los cálculos de flujo de caja y demás estados financieros, se ha proyectado un monto de ventas de \$ 23.000 mensuales, el mismo que estaría conformado por las ventas a los Colaboradores de Plasticaucho Industrial S.A. más los Trabajadores de las empresas vinculadas.

PROYECCION DE VENTAS

Meses	N. consumidores	Valores en dólares	N. Empleados	Porcentaje	Cupo de compra US \$
Oct-00	695	11.998,00	770	90,26	40,00
Nov-00	674	12.275,00	853	79,02	40,00
Dic-00	822	12.930,00	917	89,64	40,00
Ene-01	731	13.174,00	915	79,89	40,00
Feb-01	670	14.127,00	915	73,22	40,00
Mar-01	719	15.019,00	942	76,33	40,00
Abr-01	597	13.605,00	974	61,29	40,00
May-01	646	13.218,00	979	65,99	40,00
Jun-01	653	13.690,00	968	67,46	40,00
Promedio	690	13.337,33		75,90	



Como podemos observar la tendencia de las ventas es al alza con un monto de aproximadamente \$ 15.000 mensuales. Es necesario indicar que este valor corresponde únicamente a los consumos de Plasticaucho Industrial S.A., por lo que se agregará el consumo de las empresas vinculadas, que para efectos de cálculo hemos determinado en \$23.000 mensuales.

6. LA OFERTA.

6.1 Cuantificación de la oferta total existente.

Nuestro servicio estará compitiendo con todos los comisariatos existentes en la ciudad, además de los supermercados y tiendas de abasto del barrio en el cual viven nuestros potenciales clientes.

Los principales ofertantes del servicio son los siguientes: en primer lugar y como el más fuerte tenemos al Supermaxi, pues ofrece un excelente servicio, productos de calidad, variedad y precios muy competitivos. Luego tenemos en este orden a los comisariatos AKI, TIA, Almacén Laboral, Oscus, entre otros.

A continuación se presenta el cuadro de la investigación de mercado realizada sobre los precios de la competencia, y el posible precio de venta al público que tendrá comisariato, luego de haber sumado al costo del producto el 12% que representan los gastos y el 15% de rentabilidad esperada.

Como se podrá observar, los precios de venta del Supermaxi son los más bajos del mercado, esto se debe al poder de negociación con que cuenta esta cadena nacional, ya que por los montos de sus compras pueden conseguir precios bajos. Sin embargo vemos que los precios de venta del Comisariato Venus estarían a la par con los restantes ofertantes, lo cual nos permitirá competir con ellos.

Cabe mencionar que los precios que nos ofrecen nuestros proveedores pueden variar el momento de la negociación, ya que se podría conseguir descuentos o promociones de acuerdo al monto de compra, y una vez que se haya formalizado el negocio; este procedimiento nos permitirá bajar nuestros precios y obviamente ser más competitivos.

PRODUCTO	MARCA	DETALLE	SUPERMAXI		TIA	COMISARIATO VENUS		
			AFILIADO	PVP		Precio Proveedor	Gasto + Utilidad	Precio de Venta
Aceite	Dos Coronas	un litro	0.90	0.98	1.00	0.95	0.26	1.21
Atún	Real	Aceite, lomitos 180 gramos	0.47	0.49	0.63	0.55	0.15	0.70
Café	Nescafé	frasco tradicional, 100 gramos	1.53	1.66	1.99	1.83	0.49	2.32
Canguil	Americano	funda 500 gramos	0.37	0.39	0.47	0.35	0.09	0.44
Caramelo	Toffee	450 g.	0.88	1.09	1.49	1.06	0.29	1.35
Cloro	Ajax	frasco 1000 cc	0.60	0.63	1.05	0.91	0.25	1.16
Desinfectante	Pinoklin	frasco 1000 cc	1.37	1.61	1.99	1.72	0.46	2.18
Desodorante	Speed Stick	Hombre, 50 gramos			2.35	1.58	0.43	2.01
Desodorante	Speed Stick	Lady, 50 gramos			1.79	1.69	0.46	2.15
Detergente	Fab	funda 1000 gramos	1.55	1.83	2.49	2.33	0.63	2.96
Flan	Royal	Caja 88 gramos	0.48	0.48	0.60	0.28	0.08	0.36
Galletas	Konitos	paquete 12 unidades	1.41	1.48	1.75	1.33	0.36	1.69
Galletas	Ritz	Caja 300 gramos	0.59	0.62	0.80	0.56	0.15	0.71
Gelatina	Royal	funda 500 gramos	1.09	1.14	1.56	1.10	0.30	1.40
Harina	Ya	Funda 1 kilo	0.92	0.97	1.14	0.95	0.26	1.21
Jabón de lavar	Ales	paquete 2 x 200 gramos	0.36	0.39	0.46	0.34	0.09	0.43
Jabón de tocador	Protex	150 gramos	0.53	0.62	0.85	0.69	0.19	0.88
Jabón de tocador	Palmolive	150 gramos	0.56	0.58	0.79	0.63	0.17	0.80
Lavavajilla	Axión	500 gramos	0.70	0.82	1.05	0.90	0.24	1.14
Maicena	Iris	Funda 400 gramos	0.60	0.63	0.70	0.60	0.16	0.76
Maicena	Royal	funda 500 gramos	0.73	0.78	0.96	0.70	0.19	0.89
Manteca	La Reina	tarrina 500 gramos	0.42	0.44		0.47	0.13	0.60
Mayonesa	Maggi	frasco 220 gramos	0.69	0.71	0.95	0.84	0.23	1.07
Pañales desechables	Winner	Mediano, paquete 8 unidades	1.15	1.21		1.08	0.29	1.37
Pañales desechables	Luggis	Grande, paquete 10 unidades	1.94	2.11		2.34	0.63	2.97
Papel higiénico	Top	Normal, 4 unidades	0.45	0.47	0.68	0.60	0.16	0.76
Papel higiénico	Flor	Doble hoja, 4 unidades			1.23	1.05	0.28	1.33
Papel higiénico	Kleenex	Normal, 4 unidades	1.01	1.1		2.00	0.54	2.54
Pasta dental	Colgate	75 gramos	1.35	1.42	1.52	0.85	0.23	1.08
Salsa de Tomate	Maggi	frasco 395 gramos	0.60	0.63	0.69	0.66	0.18	0.84
Servilletas	Suave	100 unidades	0.3	0.33	0.59	0.38	0.10	0.48
Shampoo	Palmolive Botanicals	400 ml.	2.49	2.61	3.55	2.95	0.80	3.75
Toallas sanitarias	Mimex	Gelsec, paquete 10 unidades	0.72	0.78		0.67	0.18	0.85

Fuente: Investigación en Supermercados y proveedores de la ciudad
 Fecha: Del 22 al 29 de agosto de 2000

6.2 Determinación de los principales proveedores.

Con la finalidad de obtener precios bajos, hemos acudido a comerciantes mayoristas y/o distribuidores exclusivos de las diferentes líneas de los productos a comercializarse; en otros casos hemos acudidos a productores y fabricantes.

Entre otros los potenciales proveedores tenemos:

PROVEEDOR	PRODUCTOS	CONDICIONES DE PAGO
DISAMA CIA. LTDA.	Primera necesidad y útiles de aseo	Crédito 30 días
FREDDY MONTENEGRO	Nabisco y Royal	Crédito 30 días
LEONARDO SORIA L. C.A.	La Universal, Nestlé y La Fabril	Crédito 30 días
RICHARD O CUSTER	Línea de aseo personal	Crédito 30 días
ALES	Aceites y Jabones	Crédito 30 días

6.3 Participación en el mercado.

Nuestro segmento de mercado está predeterminado, ya que seremos un comisariato de uso exclusivo para los colaboradores de Plasticaucho Industrial S.A. y sus empresas vinculadas, que totalizan 1.766 futuros clientes, por lo tanto no tendremos que disputarnos clientes con los otros comisariatos.

6.4 Calidad y presentación de los productos.

Los productos a comercializarse serán de óptima calidad, para lo cual se escogerá de entre los potenciales proveedores los artículos que cumplan con las condiciones requeridas; es necesario

explicar, que de las perchas se retirarán los productos cuyas fechas de caducidad hayan vencido. La presentación será al estilo con que operan los almacenes AKI, es decir, una presentación popular, sin que esto signifique una calidad inferior. Este método permitirá abaratar costos.

6.5. Análisis de la competencia local

En la ciudad de Ambato existen varios comisariatos que ofrecen artículos de primera necesidad, productos de limpieza, entre otros, algunos de ellos ponen a disposición del cliente, artículos para el hogar, electrodomésticos y hasta vestuario. Entre los principales almacenes que pueden convertirse en potenciales competidores tenemos:

Supermaxi, forma parte de la cadena nacional de supermercados La Favorita S.A., conformada por más de 50 locales, cuyo segmento de mercado se orienta a la clase media y alta. Se ofrecen productos con precios de afiliado a la persona que mantiene una tarjeta de afiliación, puede ser empresarial o personal; la tarjeta empresarial tiene un cupo establecido por la empresa y puede ser para compras crédito o al contado, la tarjeta personal es ilimitada. Caso contrario expende sus productos con un precio de venta al público, que es ligeramente superior al precio de afiliado, expende productos de primera necesidad, verduras, frutas, cárnicos, productos lácteos, productos de limpieza y aseo personal, utensilios de cocina, libros y artículos de perfumería. Se encuentra situado en el sector de Ficoa. Acepta tarjetas de crédito y cheques personales.

Almacenes AKI, también forma parte de la cadena de supermercados La Favorita S.A. y está dirigido a la clase media y media baja; no tiene tarjeta de afiliación, su presentación es más bien popular, expende productos de primera necesidad, verduras, frutas cárnicos, productos lácteos, productos de limpieza y aseo personal, aquí las compras son sólo al contado, no acepta tarjetas de crédito ni cheques personales. Se encuentra ubicado en la Avda. Atahualpa.

Almacenes TIA, pertenecen a la cadena nacional de Tiendas Industrias Asociadas y su segmento de mercado es la clase media y media baja; no tienen tarjeta de afiliación, expende productos de primera necesidad, productos de limpieza y aseo personal, útiles escolares, juguetes, ropa, utensilios de cocina.

Mantiene una tarjeta de crédito sin costo de operación; las compras son solamente al contado y en efectivo. Está ubicado en la calle Tomás Sevilla, entre la Avda. Cevallos y Juan Benigno Vela.

Almacén LABORAL, comisariato cuyos accionistas son empresas de la ciudad de Ambato, su segmento de mercado es la clase media y media baja. En él se venden artículos de aseo personal, utensilios de cocina, electrodomésticos, productos de primera necesidad, lácteos, cárnicos, calzado, ropa y perfumería. Tiene tarjeta de crédito empresarial con un cupo establecido por la empresa afiliada.

Aquí también se ofrece atención al público sin recargos adicionales y, sus compras son en efectivo. Este almacén está ubicado en el centro de la ciudad, Avda. Bolívar y Cinco de Junio.

Comisariato OSCUS, perteneciente a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Oscus Ltda., su segmento de mercado lo conforman las personas de la clase media y media baja; aquí se expenden productos de primera necesidad, lácteos, embutidos, productos de aseo personal, utensilios de cocina, electrodomésticos. Para ser atendido se tiene que ser socio de la Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS; o pertenecer a las instituciones con las cuales tienen convenios empresariales, las compras son al contado y en efectivo, las personas particulares son atendidas únicamente en ventas al contado. Este Comisariato está ubicado en la calle Lalama, entre Sucre y Avda. Bolívar.

Es necesario aclarar que los principales competidores son las tiendas de abarrotes ubicadas en los diferentes sectores y barrios de la ciudad de Ambato, cercanos a su domicilio. En estos locales, en un gran número, sus propietarios ofrecen crédito a los clientes más conocidos.

Entre otros competidores también se pueden anotar locales que no tienen una infraestructura ni variedad de productos como los anteriormente nombrados; pero que, compiten entre ellos. Como por ejemplo: Enprovit, Comisariatos populares, Frigorífico El Escandinavo, Supermercado El Álamo, Supermercado El Gato, entre otros.

7. POLÍTICA DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN.

7.1 Descripción del método a emplear en el cálculo del precio.

El método a aplicarse para determinar el precio de venta de los productos será con base en los costos incurridos, es decir que el precio de venta viene dado por la suma de los costos de operación (costo de la mercadería, gastos administrativos y de ventas, gastos generales, etc.) más el 15% de utilidad esperada, el cual es un buen margen de utilidad que nos permitirá contar con precios competitivos. Debemos enfatizar en el incremento del monto de ventas a fin de compensar una utilidad menor con el volumen de ventas.

7.2 Condiciones de venta, crédito.

El sistema que se adoptará para la comercialización de los productos será ventas a crédito y al contado. En las ventas a crédito, se realizarán al personal de Plasticaucho Industrial, empresas vinculadas a Plasticaucho, mediante la presentación de su carné de identificación y, sobre la base de listados de personal activo en cada una de las empresas. Los descuentos se los realizará enviando las planillas de consumo para ser canceladas vía rol de pagos el 25 de cada mes.

7.3 Publicidad.

Se la realizará mediante comunicaciones informativas de los productos y beneficios que se tienen al comprar; las mismas que serán enviadas a las diferentes empresas filiales y a Plasticaucho Industrial S.A.

8. ESTUDIO TÉCNICO PARA LA CREACIÓN DEL COMISARIATO

8.1 Objetivo

Analizar los medios y recursos que se requieren para la implementación del Comisariato para los Colaboradores de Plasticaucho Industrial S.A. y sus empresas vinculadas.

8.2 Localización.

- Se ha pensado que el comisariato esté ubicado en uno de los almacenes del Centro Comercial Venus situado en las calles Cevallos y Abdón Calderón, este es un local de propiedad de la compañía Venus S.A., también vinculada a Plasticaucho Industrial S.A., por el cual se deberá cancelar un arriendo cuyo valor se determina en el presupuesto de inversión. El espacio físico del local sería de 300 metros cuadrados.
- Este es un lugar estratégico pues está en el centro de la ciudad, las líneas de buses hacia la mayor parte de los barrios de Ambato pasan muy cerca de este sector y es una zona comercial por excelencia.
- La cercanía del Dispensario Médico de la Empresa lo vuelve más cómodo, pues quienes asisten a este lugar pueden también aprovechar para hacer sus compras sin tener que tomar un nuevo bus o regresar otro día para hacerlo.
- Tiene suficientes bodegas para almacenar productos y su acceso no presenta mayores dificultades.
- Aunque la construcción es antigua se puede adecuar el lugar sin mayor inconveniente, la inversión no resultará elevada como se demostrará más adelante.
- Cuenta con todos los servicios básicos, agua, luz, teléfono y brinda los beneficios de seguridad e higiene necesarios para el tipo de negocio.

8.3 Estructura impositiva legal.

El comisariato legalmente se constituirá como una Persona Jurídica en la modalidad de Sociedad Anónima, por considerarse la opción más adecuada a los fines del proyecto, pues no se tendría los limitantes existentes como Compañía Limitada.

Otra de las razones por las cuales debería ser una Sociedad, es debido a que el monto inicial de inversión es alto, y es mucho más factible reunir el capital necesario asociando varias personas a que una sola pueda aportar el total de la inversión.

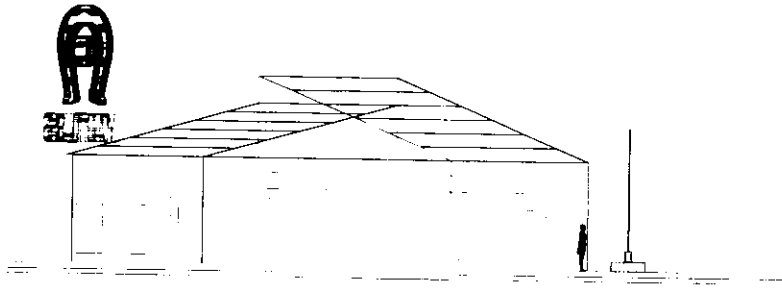
Al elegir esta opción se piensa en el futuro, pues al tener la perspectiva de crecimiento, se puede asegurar el incremento de socios y por ende del capital social. Los accionistas podrían fácilmente superar el número de 15 si tomamos en cuenta que cada una de las empresas a la que se dará servicio tendrá la posibilidad de integrar el comisariato como Accionista, que como ya hemos dicho al momento suman alrededor de 20.

8.4 Infraestructura física y disposición del local.

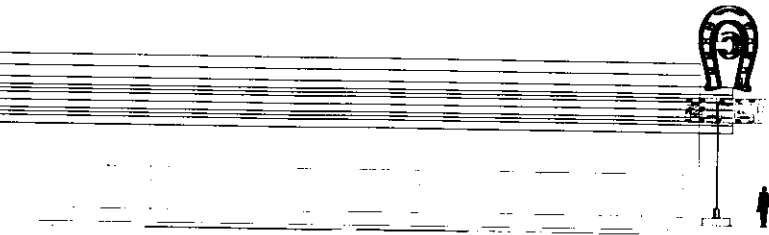
El local contará con 300 metros cuadrados, de los cuales se destinarán 100 metros cuadrados al área de bodegas y los 200 metros cuadrados a oficinas y planta.

Para reducir el monto de la inversión, se ha creído conveniente adoptar el mismo tipo de presentación física del local que mantienen los Almacenes AKI, que sin descuidar la higiene e imagen es popular y económica.

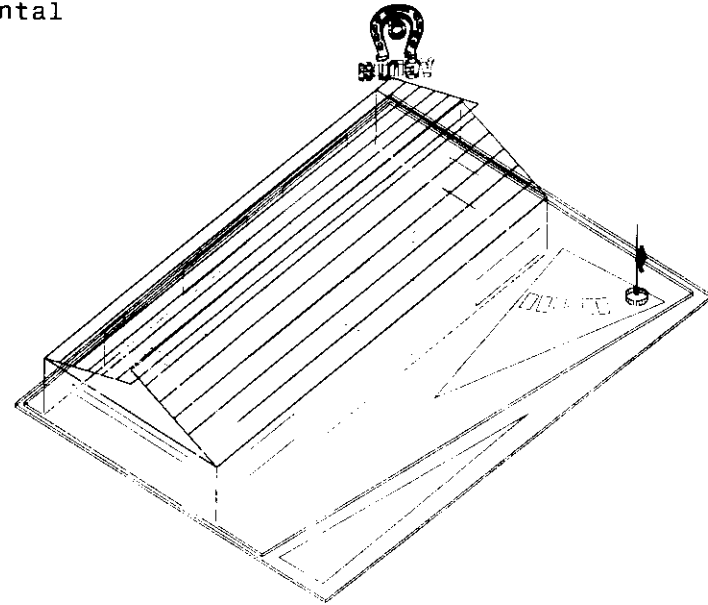
En los anexos se presenta el plano de la distribución física del comisariato.



fachada frontal

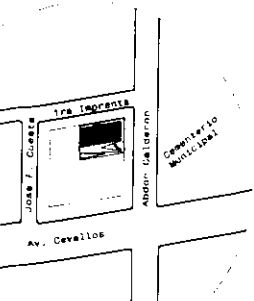


fachada lateral



vista aerea

Proyecto:	
Comisariato Venus	
responsable:	
Clara Gonzalez	Rocio Vela
fecha:	planteamiento y construcción:
28/ago/2001	Ing. Jaime Molina
escalas:	area cubierta:
indicadas	300 m2
sello:	
certificado por:	
Rauhaue Akademy GBR.	



Proyecto:	
Planta Comisariato Venus	
responsable:	
Clara Gonzalez	Rocio Vela
fecha:	planificación y construcción:
28/ago/2001	Ing. Jaime Molina
vacías:	área cubierta:
indicadas	300 m2
sellos:	
certificado por:	
Bauhaus Akademie GmbH.	

frigoríficos

perchas

cajas

bodega

oficina

8.5 Descripción de Puestos del Personal.

Con el objeto de definir y especificar las funciones que cumplirá el personal que laborará en el Comisariato, se ha realizado un análisis y descripción de las funciones de cada puesto de trabajo, los mismos que servirán como guía, pudiendo ser modificados de acuerdo a las necesidades reales que se presenten. Los puestos que se crearán son los siguientes:

Administrador de local, Asistente Administrativo Financiero, Asistente de administración, Cajera (1), Ayudantes de Bodega-Percheros (2).

Se ha considerado la contratación de una sola Cajera, puesto que la afluencia del público la mayor parte del tiempo no lo amerita, en los días y horas pico como a principio de mes o fines de semana, uno de los Ayudantes de Bodega-Perchero colaborará en estas funciones; para lo cual se capacitará a todo el personal de apoyo en todas las labores a fin de que puedan ser polifuncionales.

ANALISIS Y DESCRIPCION DE PUESTOS

IDENTIFICACION DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO: ADMINISTRADOR DE COMISARIATO
DEPARTAMENTO: ADMINISTRACION
JEFE INMEDIATO SUPERIOR: DIRECTORIO DE PLASTICAUCHO.
PERSONAL A CARGO: ASISTENTE ADMINISTRATIVO FINANCIERO,
CAJERAS, AYUDANTES DE BODEGA.
HORARIO DE TRABAJO: 09H00 A 12H00 – 14H00 A 19H00

DESCRIPCION DEL PUESTO

OBJETIVO O FINALIDAD DEL PUESTO:

- Buscar un liderazgo en el servicio al cliente, manteniendo el adecuado stock de mercaderías para su correcta y oportuna comercialización.
- Administrar los recursos humanos, muebles e inmuebles del Comisariato.

ACTIVIDADES RUTINARIAS:

- Mantener un control de existencias (stock de mercadería).
- Manejar el personal a cargo.
- Suscribir todos aquellos documentos relacionados con la administración del Comisariato.
- Generar una cultura de servicio al cliente; el trabajo de equipo con todos los empleados del Comisariato.
- Planificar las actividades diarias del personal: facturación, ingresos a caja.
- Controlar el cumplimiento de actividades planificadas.
- Controlar la asistencia y puntualidad del personal, brindar instrucciones sobre las actividades.
- Atender al cliente externo o interno, vía telefónica o personalmente.
- Autorizar gastos de caja chica.
- Mantener un contacto permanente con proveedores.
- Negociar con proveedores los pagos respectivos.

ACTIVIDADES PERIODICAS:

- Evaluar periódicamente las ventas, cada semana, frente a los programas, por líneas de productos.
- Investigar el mercado (sondeo), dependiendo de la demanda del producto y estudiando las políticas de la competencia.
- Evaluar resultados semanales y mensuales de ventas a través de los cierres de mes.
- Evaluar administrativamente el personal a cargo.
- Supervisar ventas, ya sea de forma eventual o periódica, dependiendo de la situación.
- Tomar inventarios físicos de mercaderías, por muestreo, mensualmente.
- Elaborar estadísticas de ventas, mensualmente.
- Controlar pagos de impuestos anuales a: Municipio, Cuerpo de Bomberos, etc.
- Formular calendario de pagos, luz, agua, teléfono.
- Controlar mantenimiento de inmuebles, muebles y enseres, equipos, vehículos.

ACTIVIDADES EVENTUALES

- Realizar visitas personales a proveedores.
- Controlar stock de formularios y útiles de oficina.
- Organizar y controlar la afiliación de clientes (control de cupos y créditos).
- Controlar y organizar archivos.
- Presentar informes administrativos y financieros al Directorio.
- Analizar métodos de trabajo para simplificar procedimientos.
- Participar en inventario de cartera (documentos por cobrar), muebles y enseres, arqueo de caja chica.

REQUISITOS DEL PUESTO

EXPERIENCIA REQUERIDA: 2 años de experiencia en el área.

FORMACION ACADEMICA REQUERIDA:

SUPERIOR: Ingeniería Comercial, Economía, Administración de Empresas, Licenciatura en Mercadotecnia.

OTROS CURSOS: Contabilidad, manejo de utilitarios de computador, Administración de Personal, Estadística.

AMBIENTE Y RIESGO

NIVEL DE ESFUERZO

MENTAL: Intenso

RIESGOS DE ENFERMEDADES: Estrés, problemas de la visión.

AMBIENTE DE TRABAJO: Normal.

RESPONSABILIDADES DEL PUESTO:

EQUIPO: Computadora, impresora, calculadora.

PRODUCTOS TERMINADOS: Toda la mercadería.

MATERIAL DE OFICINA: Lo indispensable.

EQUIPO DE OFICINA: Todas las instalaciones.

DOCUMENTOS: Cartera de clientes (cheques, documentos por cobrar).

INFORMACION CONFIDENCIAL: Sobre mercadeo, estrategias y tácticas de ventas, políticas de precios y descuentos, listas de clientes, movimientos de clientes y mercaderías, código de caja fuerte.

DECISIONES

NIVEL DE RESPONSABILIDAD EN DECISIONES:

ADMINISTRATIVAS, MANEJO DE PERSONAL Y TECNICAS: Estas decisiones las toma por si mismo. Frecuentemente.

REPORTES

REPORTES QUE EMITE:

- Reporte de alerta, para pedido de mercaderías, semanalmente.
- Datos de ventas, detalles y evaluación del cumplimiento de presupuestos, quincenalmente.
- Cierres de fin de mes, para balances de la Compañía, mensualmente.
- Presupuestos de ventas, para planificación de adquisiciones y evaluación mensual; anualmente.
- Evaluación del desempeño, reportes disciplinarios. Cuando se requieran.

REPORTES QUE RECIBE

- Reportes de movimiento de mercaderías y clientes, de Secretarías, para revisión y control, diariamente.
- Reportes de cajas y caja chica para control, diariamente.
- Retenciones en la fuente, recibe de Secretaría para revisión; cada fin de mes.

RELACIONES INTERNAS/EXTERNAS

INTERNAS Con:

- Directorio: para informar sobre resultados del Comisariato, novedades de mercado, (Competencia), ocasionalmente.
- Asistente Administrativo Financiero: para dar sugerencias sobre mejoras o fallas, frecuentemente.

EXTERNAS Con:

- Proveedores para solicitar mercadería, frecuentemente.
- Clientes, para comercialización de productos, diariamente.
- Municipio, etc. sobre impuestos, permisos, etc.
- Banca y Comercio para tratar sobre negocios, eventualmente.
- Inspectoría del trabajo, eventualmente.
- Casas comerciales, por efectos de compra o adquisiciones, ocasionalmente.
- Servicio de Rentas Internas, debido a trámites que se realizan con relativa frecuencia.

ANALISIS Y DESCRIPCION DE PUESTOS

IDENTIFICACION DEL PUESTO: Asistente Administrativo Financiero
DEPARTAMENTO: Contabilidad
JEFE INMEDIATO SUPERIOR: Administrador del Comisariato
HORARIO DE TRABAJO: 09h00 a 12h00 y 14h00 a 19h00

DESCRIPCION DEL PUESTO

OBJETIVO O FINALIDAD DEL PUESTO:

- Generar toda la información contable del Comisariato, en ingresos y egresos, detallando las compras y ventas. Emitir información sobre el estado financiero de la institución.

ACTIVIDADES RUTINARIAS:

- Elaborar los comprobantes de diario.
- Digitar el comprobante de diario, ingresos de caja, egresos de banco, facturas, liquidación de compras en el sistema contable.
- Archivar los documentos contables del Comisariato.
- Preparar depósitos.
- Realizar comunicaciones internas o externas.
- Elaborar memorandos internos.
- Receptar y enviar documentos diversos.
- Atender llamadas telefónicas externas.

- Manejar caja chica, para gastos varios.
- Actualizar reportes de ventas, sumar y chequear pedidos.
- Hacer la valorización de pedidos.
- Realizar atención de fax.
- Efectuar el pago a proveedores.
- Mantener el espacio destinado para sus actividades en orden y limpio.
- Realizar todas aquellas actividades inherentes a su cargo y que sean de importancia para el Departamento y la Compañía.

ACTIVIDADES PERIODICAS:

- Llevar el cálculo de rentabilidad.
- Llevar un control de la información tributaria.
- Revisar, chequear y realizar cierres de fin de mes del Comisariato, chequear, cuadrar y preparar los comprobantes de diario, actualización, mayorizar.
- Preparar la declaración mensual del Impuesto al valor agregado.
- Controlar tarjetas de depreciación y amortización, mensualmente.
- Elaborar comprobantes de ajuste por regulaciones de costo, mensualmente.
- Elaborar planillas de aportes al IESS, mensualmente.
- Elaborar el rol de pagos, cada mes.
- Realizar los cierres de fin de mes (materias primas, proveedores).
- Controlar liquidación y pago de retenciones en la fuente.
- Participar en inventarios físicos de procesos.
- Pedir reposición de caja chica, al Administrador del local.
- Verificar que se haya realizado la limpieza.
- Pagar planillas de teléfono, luz, agua, planillas del IESS, mensualmente.
- Enviar planillas de descuento del seguro, mensualmente.

ACTIVIDADES EVENTUALES

- Llenar tarjetas de filiación de clientes nuevos y permanentes.
- Verificar cuentas y referencias de clientes nuevos.
- Enviar cotizaciones.
- Elaborar detalle de horas extras de personal previamente sumillado por el Administrador.
- Participar en todas las actividades que se le requiera.
- Reemplazar al Administrador cuando esté ausente.

REQUISITOS DEL PUESTO

EXPERIENCIA REQUERIDA: 1 año en actividades similares.

FORMACION ACADEMICA REQUERIDA:

SUPERIOR: Contador Público Autorizado, Contador de costos.
OTROS CURSOS: Impuesto a la renta, análisis financiero, valorización de activos fijos, manejo de utilitarios de computadora, TMAX, Conocimientos básicos de secretariado, Atención al público y clientes.

AMBIENTE Y RIESGO

NIVEL DE ESFUERZO:

MENTAL: Intenso
FISICO: Mediano

RESPONSABILIDADES DEL PUESTO

MATERIAL DE OFICINA: Lo necesario.
EQUIPO DE OFICINA: Calculadora, máquina de escribir, computadora.
DOCUMENTOS: Contables, comprobantes de pago, de diario.
INFORMACION CONFIDENCIAL: Todo lo relacionado a información contable del Comisariato.
DINERO: Valores de caja chica.

DECISIONES

NIVEL DE RESPONSABILIDAD EN DECISIONES:
OPERATIVAS: Puede consultar para decidir, periódicamente.

REPORTES

REPORTES QUE EMITE:

- Resumen de ventas, de compras, de descuentos.
- Balance General, para Contador General, para análisis financieros o de costos, mensualmente.
- Reportes de venta de oficina para Administrador para conocer los resultados de ventas, mensualmente.
- Manejo de caja chica para Administrador para revisión y autorización.
- Reporte de retención en la fuente, es elaborado una vez al mes y es entregado al Administrador.

REPORTES QUE RECIBE:

- Movimientos de cajas.
- Documentos fuentes, caja, compra, para comprobación de las transacciones, diariamente.
- Reportes de ventas de oficina para entrega al Administrador para revisión y sumilla (firma corta), semanalmente.
- Reportes de caja chica para Administrador para revisión y autorización.

RELACIONES INTERNAS/EXTERNAS

INTERNAS Con:

- Todo el personal del Comisariato, para recibir y dar información necesaria, frecuentemente.

EXTERNAS con:

- Proveedores, para pedidos de mercadería, cotizaciones, efectuar pagos, frecuentemente.
- Digitadora de nómina de Plasticaucho Industrial, para informar de planillas de descuentos en rol de pagos, cuando sea necesario.
- Empresas vinculadas a Plasticaucho Industrial, para recibir y proporcionar información necesaria, cuando sea necesario.
- Referencias de proveedores, eventualmente.
- Clientes en general (Ventas), frecuentemente.
- Otras, asuntos varios, frecuentemente.

ANALISIS Y DESCRIPCION DE PUESTOS

IDENTIFICACION DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO:

CAJERA

DEPARTAMENTO:

ADMINISTRACION

NUMERO DE PERSONAS:

UNA

JEFE INMEDIATO SUPERIOR: ADMINISTRADOR DE COMISARIATO

HORARIO DE TRABAJO:

09H00 A 12H00 – 14H00 A 19H00

DESCRIPCION DEL PUESTO

OBJETIVO O FINALIDAD DEL PUESTO:

- Administrar y registrar el movimiento económico de caja.

ACTIVIDADES RUTINARIAS:

- Realizar el cobro de los productos adquiridos por los clientes.
- Realizar caja diariamente.
- Realizar el ingreso de dinero y cheques provenientes de las ventas, y sacar un informe en el computador (Caja).
- Realizar todas aquellas actividades inherentes a su cargo y que sean de importancia para el Departamento y la Compañía.

ACTIVIDADES PERIODICAS:

- Participar en inventarios de mercadería, mensualmente.

- Colaborar en la recepción de la mercadería entregada por los proveedores, el viernes de cada semana.

ACTIVIDADES EVENTUALES

- Reemplazar a la secretaria en ausencia temporal de la titular.

REQUISITOS DEL PUESTO

EXPERIENCIA REQUERIDA: Experiencia en actividades afines. Habilidad con los números, agradable trato con el cliente, buena presencia física.

FORMACION ACADEMICA REQUERIDA:

BACHILLERATO: Ciencias administrativas, especialidad Contabilidad.

OTROS CURSOS: Relaciones humanas, Conocimiento de paquetes de Computación: Word, Excel, reconocimiento de monedas falsas.

AMBIENTE Y RIESGO

NIVEL DE ESFUERZO

FISICO: Medio.

MENTAL: Medio, y en ocasiones intenso

AMBIENTE DE TRABAJO: Normal.

RESPONSABILIDADES DEL PUESTO

EQUIPO: Máquina para verificar dinero falso. Caja registradora.

MATERIAL DE OFICINA: Lo básico.

DOCUMENTOS: Cheques (de clientes), dinero en efectivo.

INFORMACION CONFIDENCIAL: Tablas de precios de los productos.

DECISIONES

NIVEL DE RESPONSABILIDAD EN DECISIONES

OPERATIVAS: Puede consultar para decidir, repetidamente.

REPORTES

REPORTES QUE EMITE:

- Reporte consolidados de ventas diarias, para informar cobranzas, diariamente.

REPORTES QUE RECIBE:

- Listado de clientes autorizados para compras a crédito, mensualmente.
- Listado de precios de los productos, cada mes.

RELACIONES INTERNAS Y EXTERNAS

INTERNAS: Con:

- Todo el personal del comisariato.

EXTERNAS: Con:

- Clientes que compran en el Comisariato.
- Proveedores, para la recepción y control de mercadería recibida, el viernes de cada semana.

ANALISIS Y DESCRIPCION DE PUESTOS

IDENTIFICACION DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO: AYUDANTE DE BODEGA - PERCHERO.
DEPARTAMENTO: ADMINISTRACION
JEFE INMEDIATO SUPERIOR: ADMINISTRADOR DE LOCAL
REPORTA ADEMÁS A: ASISTENTE ADMINISTRATIVO FINANCIERO
NUMERO DE PERSONAS: DOS
HORARIO DE TRABAJO: 08H00 A 12H00 · 14H00 A 19H00

DESCRIPCION DEL PUESTO

OBJETIVO O FINALIDAD DEL PUESTO:

- Brindar apoyo en la bodega e instalaciones en general del Comisariato.

ACTIVIDADES RUTINARIAS:

- Despachar, clasear, contar y ubicar la mercadería en las perchas.
- Mantener la limpieza de oficinas y bodega.
- Retirar mercadería de vehículos de proveedores, estibaje.

ACTIVIDADES PERIODICAS:

- Realizar inventarios de la mercadería encomendada, mensualmente.
- Ingresar la mercadería proveniente de proveedores, el viernes de cada semana.

ACTIVIDADES EVENTUALES

- Colaborar en la toma de inventarios, mensualmente.
- Colaborar en caja en los días de mucha afluencia de público.

REQUISITOS DEL PUESTO

EXPERIENCIA REQUERIDA: 3 meses en actividades similares.

FORMACION ACADEMICA REQUERIDA:

SECUNDARIA: Bachiller en Ciencias Administrativas.

OTROS CURSOS: Conocimiento de movimiento de bodegas, inventarios, relaciones humanas.

AMBIENTE Y RIESGO

NIVEL DE ESFUERZO:

FISICO: Medio, con tendencia a intenso.

MENTAL: Medio..

RIESGOS DE ENFERMEDADES: Problemas de columna y respiratorios.

AMBIENTE DE TRABAJO: Polvoriento.

RESPONSABILIDADES DEL PUESTO

EQUIPO: Manejo de coche manual (burra).

HERRAMIENTA: Balanza.

PRODUCTOS TERMINADOS: Cuidado y buen manejo de los productos encomendados.

DECISIONES

NIVEL DE RESPONSABILIDAD EN DECISIONES

OPERATIVAS: Luego de recibir órdenes decide por si mismo, repetidamente, en ocasiones debe consultar para decidir.

RELACIONES INTERNAS/EXTERNAS

INTERNAS Con:

- Todo el personal del Comisariato.

EXTERNAS Con:

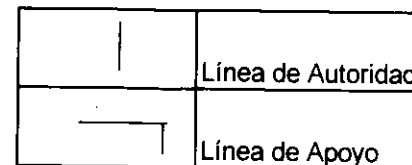
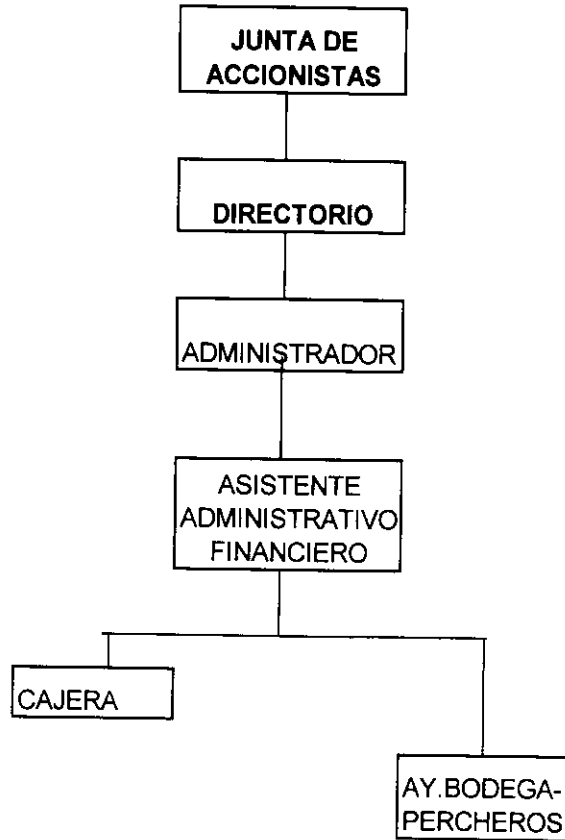
- Clientes, para atender sus requerimientos.
- Proveedores, para recepción de mercadería.

8.6 Organigrama

Tomando como referencia el punto anteriormente analizado, se ha elaborado el organigrama estructural del comisariato, el mismo que consta en la siguiente página:

COMISARIATO "VENUS"

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



9. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

9.1 Objetivo

Conocer el valor aproximado para el desarrollo y funcionamiento del proyecto para la creación de un comisariato que brinde servicio exclusivo a los Colaboradores de Plasticaucho Industrial S.A. y sus empresas vinculadas.

9.2 Antecedentes

Las inversiones en el proyecto se clasifican en:

9.3 Inversiones en activos fijos

Las inversiones necesarias para poner en marcha este proyecto se detallan a continuación:

9.3.1 Adecuación del local.

El local en el cual se ubicará el comisariato es una construcción antigua, un tanto deteriorada, que actualmente se la utiliza como bodegas, por lo que para el funcionamiento del proyecto es necesario realizar una adecuación y remodelación del mismo. Entre otros trabajos se realizarán los siguientes: derrocamiento de la estructura existente, limpieza y desalojo de escombros, construcción y adecentamiento. Se anexa el estudio de precios de los trabajos a realizarse, detallado por metro cuadrado, cuyo costo es de \$ 272,15.

9.3.2 Bienes muebles.

El equipamiento del comisariato en cuanto a muebles de oficinas, contempla los siguientes bienes:

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO
			UNITARIO	TOTAL
Escritorios	c/u	3	90	270
Silla giratoria	c/u	5	100	500
Sillas	c/u	6	70	420
Cajonera para escritorio	c/u	3	100	300
Archivadores 3 gavetas	c/u	2	150	300
Muebles de caja	c/u	2	100	200
Papelera	c/u	3	10	30
Cafetera	c/u	1	30	30
Vajilla	c/u	1	10	10
Suman				\$ 2.060

9.3.3 Maquinaria y Equipo.

La maquinaria y equipos necesarios para el funcionamiento del comisariato, se detallan a continuación:

	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Carritos internos	c/u	20	200	4000
Canastas metálicas	c/u	20	20	400
Perchas	m2.	50	50	2500
Cajas registradoras	c/u	2	377	754
Cortadora fiambre	c/u	1	300	300

Balanza marca precios	c/u	1	200	200
Marcador de precios	c/u	2	50	100
Congeladores	c/u	2	600	1200
Frigorífico horizontal	c/u	1	2000	2000
Computadora	c/u	2	1000	2000
Impresora	c/u	1	150	150
Fax	c/u	1	185	185
Sumadora	c/u	2	50	100
Teléfono Línea y central	c/u	1	100	100
Equipo de Seguridad Industrial	c/u	1	850	850
Equipo de monitoreo	c/u	1	500	500
Suman				\$ 15.339

9.3.4 Materiales de oficina.

Para el adecuado desarrollo de las actividades administrativas, será necesario contar con los siguientes suministros y materiales de oficina: Papel bond, papel para cajas registradoras, biblioratos, esferos, lápices, marcadores, tinta para sellos, papel para calculadora, sobres, cuadernos, carpetas de cartulina, fólder colgantes, borrador, clips, tinta correctora, grapadora, perforadora, sacagrapas, dispensador, entre otros. Todos estos suministros ascienden a un monto aproximado de \$ 80,00 mensuales.

9.4 Inversiones Diferidas.

Las inversiones diferidas que requiere el presente proyecto son las siguientes:

9.4.1 Arriendos

Como se había mencionado anteriormente, el local estará ubicado en el Centro Comercial Venus, propiedad de la compañía Venus S.A., quienes nos arrendarán el espacio necesario que es de 300 metros cuadrados, debiendo pagar por concepto de arriendo el valor de \$ 2,00 por metro cuadrado, es decir que tendrá un costo de \$ 600,00 mensuales.

9.4.2 Gastos de constitución.

Entre los gastos de constitución exigibles encontramos:

- Gastos de constitución como persona jurídica (honorarios Abogado, Notario, Registrador Mercantil, publicaciones en le prensa, inscripción de nombramientos y gastos varios)
- Permiso de funcionamiento ambiental.
- Patente municipal.
- Registro Único de Contribuyentes, RUC.
- Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

La afiliación a la Cámara de Comercio no es una exigencia pero se la puede efectuar por conveniencia.

Todos los gastos mencionados ascienden a un monto aproximado de \$ 1.200,00.

9.4.3 Gastos Administrativos y de Ventas

Los gastos administrativos y de ventas corresponde al pago de sueldos a los empleados, tanto de oficina: Administrador, Asistente Administrativo Financiero, así como del Personal de Apoyo: Cajera, Ayudantes de Bodega-Percheros.

Se incluirán además los gastos que signifique la contratación de una póliza de seguro cuya cobertura será: incendio, robo y asalto, cuya prima anual sería de aproximadamente \$ 700,00. Asimismo se contratará el servicio de vigilancia privada para las noches y fines de semana, siendo el costo de \$150,00.

PROFORMA ROL DE PAGOS

CARGO	SUELDO	COSPIR	APORTE PATRONAL IESS	PROVISIONES				TOTAL
				BONO EDUCACIONAL	BONO NAVIDEÑO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	
Administrador	350,00	32,00	42,53	0,67	29,17	29,17	14,58	498,11
Asistente Administrativo Financiero	250,00	32,00	30,38	0,67	20,83	20,83	10,42	365,13
Cajera	150,00	32,00	18,23	0,67	12,50	12,50	6,25	232,14
Ayudante de Bodega-Perchero	120,00	32,00	14,58	0,67	10,00	10,00	5,00	192,25
Ayudante de Bodega-Perchero	120,00	32,00	14,58	0,67	10,00	10,00	5,00	192,25
	990,00	160,00	120,29	3,33	82,50	82,50	41,25	1.479,87

9.4.4 Gastos Generales.

Los gastos generales lo conforman los desembolsos que se deberán realizar por uniformes, publicidad, energía eléctrica, agua potable, teléfono y material de aseo.

9.4.5 Gastos de Depreciación y Amortización.

Los gastos por depreciaciones y amortizaciones se operarán sobre los activos sujetos de ello, maquinaria y equipo, muebles y enseres, gastos de constitución, seguros e imprevistos.

9.4.6 Gastos Financieros.

Los gastos financieros son mínimos y corresponden exclusivamente a débitos por emisión de chequeras, manejo de la cuenta, entre otros.

9.5 Fuentes de recursos financieros

El financiamiento del proyecto se basa en capital propio, que se constituye en el capital social de la empresa, el cual podría ser aportado por uno o varios accionistas puesto que el monto es elevado. Los aportes pueden ser en dinero en efectivo, mercadería o bienes.

Puestas así las cosas, el cuadro de resumen de la inversión anual con el respectivo porcentaje para cada uno de los componentes con respecto al total quedarían de la siguiente manera:

INVERSIÓN DEL PROYECTO PRIMER AÑO

INVERSIÓN FIJA	MONTO	PORCENTAJE
Adecuaciones	\$ 81.645,00	49,93
Maquinaria y Equipo	\$ 15.339,00	9,39
Muebles y Enseres	\$ 2.060,00	1,26
Materiales de Oficina	\$ 960,00	0,59
Suman	\$ 100.004,00	
INVERSIÓN DIFERIDA		
Arriendos	\$ 7.200,00	4,41
Gastos de Constitución	\$ 1.200,00	0,73
Gastos Administrativos y de Ventas	\$ 20.258,44	12,39
Gastos Generales	\$ 4.800,00	2,93
Gastos Financieros	\$ 60,00	0,03
Suman	\$ 33.518,44	
CAPITAL DE TRABAJO		
Inventario de Mercaderías	\$ 20.000,00	12,23
Caja . Bancos	\$ 10.000,00	6,11
Suman	\$ 30.000,00	
COSTO TOTAL DEL	\$ 163.522,44	100
PROYECTO		

10 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

10.1 Objetivo

Demostrar la existencia de recursos necesarios y suficientes para que la empresa cumpla con sus obligaciones crediticias y atienda la actividad productiva.

10.2 Flujo de caja

El flujo de caja fue elaborado tomando en consideración los siguientes parámetros:

- **Recuperación por ventas:** Los montos de las ventas se calcularon de acuerdo a lo especificado en el capítulo 5 para el primer año, y para los siguientes periodos se incrementó un 20% anual, de acuerdo a las aspiraciones de crecimiento.
- **Egresos Operaciones:** Constituyen los egresos que debemos efectuar y se consideró un incremento anual del 10% en todos los gastos.

El esquema del flujo de caja proyectado para los primeros cinco años de funcionamiento del proyecto, se presenta a continuación.

FLUJO DE CAJA

	DETALLE	AÑOS					
		-	1	2	3	4	5
A	INGRESOS OPERACIONALES						
	Recuperación por ventas		276,000.00	331,200.00	397,440.00	476,928.00	572,313.60
	Subtotal		276,000.00	331,200.00	397,440.00	476,928.00	572,313.60
B	EGRESOS OPERACIONALES						
	Pago a proveedores		228,000.00	273,600.00	328,320.00	393,984.00	472,780.80
	Mercaderías	20,000.00					
	Caja - Bancos	10,000.00					
	Arriendos		7,200.00	7,920.00	8,712.00	9,583.20	10,541.52
	Gastos de constitución	1,200.00					
	Gastos administrativos y de ventas		20,258.44	22,284.28	24,512.71	26,963.98	29,660.38
	Gastos generales		4,800.00	5,280.00	5,808.00	6,388.80	7,027.68
	Gastos financieros		60.00	66.00	72.60	79.86	87.85
	Subtotal		260,318.44	309,150.28	367,425.31	436,999.84	520,098.23
C	FLUJO OPERACIONAL		15,681.56	22,049.72	30,014.69	39,928.16	52,215.37
D	INGRESOS NO OPERACIONALES						
	Aportes para futura capitalización						
	Subtotal	-		-	-	-	-
E	EGRESOS NO OPERACIONALES						
	Adecuaciones	81,645.00					
	Maquinaria y equipo	15,339.00					
	Muebles y enseres	2,060.00					
	Materiales de oficina	960.00		1,152.00	1,382.40	1,658.88	1,990.66
	Subtotal	131,204.00		1,152.00	1,382.40	1,658.88	1,990.66
F	FLUJO NO OPERACIONAL	- 131,204.00		- 1,152.00	- 1,382.40	- 1,658.88	- 1,990.66
G	FLUJO NETO GENERADO		15,681.56	20,897.72	28,632.29	38,269.28	50,224.72
H	SALDO INICIAL DE CAJA		10,000.00	25,681.56	46,579.28	75,211.56	113,480.84
I	SALDO DE CAJA ANTES DE FINANCIAMIENTO		25,681.56	46,579.28	75,211.56	113,480.84	163,705.56
	Financiamiento						
	SALDO FINAL DE CAJA		25,681.56	46,579.28	75,211.56	113,480.84	163,705.56

11. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

11.1 Balance General Inicial

COMISARIATO VENUS S.A.

BALANCE GENERAL INICIAL

Al 28 de agosto de 2001

ACTIVO		PASIVO	\$	0,00
CORRIENTE				
Caja – Bancos	\$ 10.000,00	PATRIMONIO		
Mercaderías	\$ 20.000,00	Capital	\$ 131.204,00	
Materiales de oficina	\$ 960,00			
FIJO				
Adecuaciones	\$ 81.645,00			
Maquinaria y Equipos	\$ 15.339,00			
Muebles y Enseres	\$ 2.060,00			
INTANGIBLE				
Gastos de constitución	\$ 1.200,00			
TOTAL ACTIVOS:	\$ 131.204,00	TOTAL PASIVO + PATRIM.	\$ 131.204,00	

11.2 Capital de Trabajo

El capital de trabajo lo integran el inventario de mercaderías y la cuenta Caja - Bancos.

11.2.1 Inventario de Mercaderías.

Se calcula un capital inicial para un mes de actividad comercial de \$ 20.000,00 con los cuales se hará la adquisición del inventario total de productos a expendirse en el comisariato, incluido el stock de reposición, considerando que casi la totalidad de los mismos se comprarán a crédito.

11.2.2. Caja – Bancos.

La cuenta Caja – Bancos estará provisto de \$ 10.000,00 para solventar las necesidades que se presenten al poner en marcha el comisariato, hasta cuando se inicie el ingreso de efectivo por la venta del inventario.

11.3 Valor residual

Es el valor que esperamos obtener al finalizar la vida útil del negocio, sea por la venta del mismo o por haber resuelto su liquidación. El presente proyecto no se enmarca en este caso, ya que ha sido diseñado para tener una larga vida útil , siempre y cuando las circunstancias no sean adversas y lo permitan.

11.4 Estado de resultados

COMISARIATO VENUS S.A.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2001

Ventas Brutas:		\$ 276.000,00
Menos devolución de Ventas:		\$ 0,00
Ventas Netas:		\$ 276.000,00

Gastos de Operación:

Pago a proveedores	\$ 228.000,00	
Arriendos	\$ 7.200,00	
Gastos de constitución	\$ 1.200,00	
Gastos adminis. y de Ventas	\$ 20.258,44	
Gastos generales	\$ 4.800,00	
Gastos financieros	\$ 60,00	\$ 261.518,44

Utilidad de operación:	\$ 14.481,56
Menos gastos no operacionales:	\$ 0,00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES:	\$ 14.481,56
15% Trabajadores:	\$ 2.172,23
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS:	\$ 12.309,32
25% Impuestos	\$ 3.077,33
UTILIDAD NETA:	\$ 9.231,99

11.5 PERIODO DE RETORNO DEL CAPITAL

Consiste en determinar el tiempo que es necesario para que la empresa permita a los inversionistas recuperar su inversión. A continuación se presenta el cálculo de la recuperación del capital:

UTILIDAD NETA

INVERSION	1	2	3	4	5	6	TOTAL
\$131.204,00	\$ 9.231,99	\$ 14.056,69	\$ 19.134,36	\$ 25.454,20	\$ 33.287,30	\$42.961,25	\$ 144.125,79

De acuerdo con este gráfico, el capital se recupera en el sexto año de funcionamiento del establecimiento, lo cual es aceptable ya que estamos dando valor al tiempo de vida útil del proyecto, que en este caso es larga, lo que nos permite reducir el margen de utilidad.

11.6 TIR

La tasa interna de retorno es la tasa de interés de equilibrio que iguala el valor actual de los flujos de efectivo de inversión de un proyecto con el valor actual de los flujos de entrada.

Para el presente proyecto la tasa interna de retorno es del 39,43%, como se demuestra en los anexos, el cual fue calculado en el programa informático **Cash**, en base a los datos obtenidos del Flujo de Caja.

El TIR obtenido es superior a la tasa referencial del mercado que al momento no va más allá del 11% anual, considerando el monto de la inversión y colocado a un año plazo en una institución financiera, por lo que desde cualquier punto de vista es recomendable para los futuros accionistas del proyecto invertir en su ejecución.

11.7 VAN

El valor actual neto obtenido para el comisariato es de \$ 122.074,87 que al igual que el TIR fue calculado en el mismo programa informático y tomando los mismos datos. Este valor corresponde a la diferencia que existe entre la inversión realizada y el costo de la inversión, para poder obtener una rentabilidad.

Exponiéndolo de una manera más sencilla, el comisariato debe facturar mensualmente \$ 122.074,87 para cubrir sus costos y no tener pérdidas, pero tampoco tendrá ganancias, por lo tanto, se deberá procurar vender sobre esta cifra para empezar a tener rentabilidad.

De acuerdo con las proyecciones de ventas realizadas, el monto estimado es superior al VAN, lo cual nos indica que la empresa será rentable.

11.8 Costo/Beneficio

El cálculo del costo / beneficio no indica el índice de rentabilidad del negocio, y su forma de cálculo no difiere mucho del VAN, ya que se utiliza los mismo flujos de caja, así como la inversión inicial.

El costo/beneficio para el presente proyecto sería el siguiente:

PERIODO	FLUJO DE CAJA	VALOR ACTUAL
1	\$ 25.681,56	\$ 23.113,40
2	\$ 46.579,28	\$ 41.921,35
3	\$ 75.211,56	\$ 67.690,40
4	\$ 113.480,84	\$ 102.132,76
5	\$ 163.705,56	\$ 147.335,00

TOTAL VALOR ACTUAL

\$ 382.192,92

VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS NETOS DE CAJA

INVERSION

$$C/B = \frac{382.192,92}{131.204,00} = 2,91$$

131.204,00

Como podemos observar el C/B es mayor que 1, es decir es un resultado que indica que el proyecto se debe aceptar, ya que se debería haber rechazado si el C/B hubiese sido menor que 1.

12. IDENTIDAD CORPORATIVA DEL COMISARIATO VENUS

12.1 Nombre del Comisariato

El comisariato se denominará “VENUS”, por considerarlo el nombre más adecuado, ya que las empresas a las cuales dará servicio están vinculadas directamente con la fabricación y comercialización de los productos marca “VENUS”.

12.2 Visión

- Basada en la tecnología, entrenamiento y capacitación del personal, mediante la utilización de sistemas modernos para la información y el progreso sostenido, lograr ser una empresa reconocida en el ámbito local.
- Perseguir su constante desarrollo, su perfección mediante la comercialización de productos de óptima calidad, indispensables para cubrir las necesidades de los actuales y futuros socios.
- Enfrentar un mercado abierto y competitivo, adoptando una administración ágil y moderna, fortalecida en la voluntad , lealtad y colaboración de sus afiliados a quienes respeta, cumple y reconoce como su principal cliente.

12.3 Misión

Obtener rentabilidad mediante la Comercialización de productos de primera necesidad dirigidos al consumo de los colaboradores de Plasticaucho Industrial S.A. y las empresas vinculadas, para lograr el sustento diario de su familia, ofreciendo condiciones favorables y un excelente servicio.

12.4 Políticas y Valores de la Empresa

Siendo las empresas vinculadas aliados estratégicos en el cumplimiento de los objetivos de la compañía, y al ser Plasticaucho Industrial S.A. la empresa matriz, esta alianza tiene que estar enmarcada en las mismas políticas y valores ya que estamos persiguiendo objetivos comunes.

12.5 Logotipo

Tomando como fundamento los elementos del logotipo de Plasticaucho Industrial S.A., se ha diseñado el logotipo del comisariato, el cual se presenta en los anexos.

12.6 Formulación de estrategias

Crear una empresa rentable

- Minimizar costos de ventas
- Maximizar el rendimiento del personal
- Reinvertir inmediatamente los ingresos

Minimizar costos de ventas

- Realizar pedidos de mercaderías completos y directos
- Tomar las precauciones necesarias a fin de que los productos no cumplan sus fechas de vencimiento, para de esta forma evitar darlas de baja.
- Utilizar normas de reciclaje

Maximizar el rendimiento del personal

- Aplicar manual de procedimientos
- Capacitar y rotar al personal en los puestos de apoyo, incluyendo técnicas de mercadeo
- Implementación de medicina preventiva

Reinvertir los ingresos

- Adquirir mercadería de precios muy variables en tiempos oportunos
- Ampliar stock en función del mercado



COMISARIATO

venus

ANEXOS

PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.

Como requisito previo a la obtención de nuestro título, debemos realizar un trabajo de investigación, por lo que solicitamos a ustedes se sirvan contestar el siguiente cuestionario, que será aplicado únicamente con fines didácticos.

Agradecemos la veracidad de su información, la misma que será confidencial.

Gracias.

En las preguntas con varias opciones, **seleccione solo una y márkela con una X**

1 ¿Utiliza el servicio de Comisariato en el Almacén Laboral.?

Si

No

Ocasionalmente

2 ¿Porqué compra en el Almacén Laboral?

Por su precio

Por su calidad

Por el crédito

Por otros (explique) _____

3 ¿En qué otros lugares realiza sus compras?

Supermaxi

Comisariato OSCUS

TIA

Tiendas de abasto

EMPROVIT

Otros (explique) _____

4 Compra usted:

A crédito

Al contado

Las dos formas

5 Enumere los productos que más adquiere en orden de importancia

1 _____

6 _____

2 _____

7 _____

3 _____

8 _____

4 _____

9 _____

5 _____

10 _____

6 ¿Qué aspecto le parece más importante, que le brinde el lugar en donde usted realiza sus compras.?

Atención

Variedad de productos

Calidad de los productos

Precios

7 ¿Que cantidad de sus ingresos mensuales lo destina a la compra de víveres?

PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.

Como requisito previo a la obtención de nuestro título, debemos realizar un trabajo de investigación, por lo que solicitamos a ustedes se sirvan contestar el siguiente cuestionario, que será aplicado únicamente con fines didácticos

Agradecemos la veracidad de la información, la misma que será confidencial.

Gracias.

En las preguntas con varias opciones, **seleccione solo una y márkela con una X**

1 ¿Usted presta sus servicios en

2 ¿La Empresa a la que usted pertenece le proporciona servicio de comisariato?

Si

No Si la respuesta es NO, pase a la pregunta 5

3 ¿En que Comisariato tienen la Afiliación?

4 ¿Porqué compra en el Comisariato en el que está afiliado?

Por su precio

Por su calidad

Por el crédito

Por su atención

Por la variedad de productos

Por otros (explique) _____

5 ¿En el caso de que la Empresa le afiliara, utilizaría usted el comisariato?

Si

No

Porqué? _____

6 ¿En qué sector de la ciudad le gustaría que se encuentre ubicado el comisariato?

Centro

Norte

Sur

Otro _____

7 ¿Cuál cree usted que sería el horario más cómodo de atención del comisariato?

De 08h00 a 12h00 y de 14h00 a 18h00

De 10h00 a 18h00

De 11h30 a 19h30

lunes a viernes

martes a sábado

8 ¿En qué otros lugares realiza sus compras? Numérelos en orden de importancia

Supermaxi

AKI

TIA

Tiendas de abasto

Almacén Laboral

Otros (explique) _____

9 Compra usted:

A crédito

Al contado

Las dos formas

10 Enumere los productos que más adquiere en orden de importancia

1 _____

6 _____

2 _____

7 _____

3 _____

8 _____

4 _____

9 _____

5 _____

10 _____

11 ¿Qué aspecto le parece más importante que le brinde el lugar en donde usted realiza sus compras.?

Atención

Calidad de los productos

Variedad de productos

Precios

Otros _____

12 ¿Que cantidad de sus ingresos mensuales lo destina a la compra de víveres?

USD 0-20

USD 21-40

USD 41-60

USD 61-80

USD 81-100

USD 101 o más

13 ¿Qué persona de su familia es la encargada de realizar las compras?

Usted

Hijos

Su cónyuge

Otro familiar

Ambato, de marzo de 2001

EMPRESAS VINCULADAS CON PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.

NOMBRE	REPRESENTANTE	TELEFONO		NUMERO TRABAJADORES	SERVICIO DE COMISARIATO	CUPO
		CELULAR	TRABAJO			
RICARDO HOLGUIN MIÑO	Ricardo Holguín Miño	09707517	850924	30	No	
MARIA FERNANDA BRIZ	Camilo Holguín Miño	09946906	823928	27	No	
CARLOTA MIÑO	Oswaldo Holguín Miño	09731752		31	No	
VESTETEXSA C.A.	Fernando Miño	09731421	848275	100	Supermaxi	30 efectivo 30 crédito
CAMOBO S.A.	Patricio Barreno		824778	22	Supermaxi	30 crédito
ARQ. HERNAN DARQUEA	Arq. Hernán Darquea		411376	24	No	
MUSEYCA CIA. LTDA.	Diego Callejas		846289	26	Laboral	20 crédito
MAQUINAVA	Arq. Roberto Naranjo		847343	25	Laboral	30 crédito
ALVARO NARANJO	Alvaro Naranjo	09710088	824462	21	No	
INCALZA S.A.	Rodrigo Toro		410420	70	No	
NANCY LOPEZ RIOS	Ing. Freddy García			5	No	
EDUARDO SANCHEZ AVILES	Eduardo Sánchez Avilés	09731772	855205	30	Laboral	40 crédito
HERNAN DARQUEA HOLGUIN	Hernán Darquea Holguín		411376	30	No	
KUMARA S.A.	Héctor Naranjo		855300	24	Supermaxi	40 crédito
MERLOMAR	Marco Mera		829035	23	No	
UNIFINSA	Ing. Alvaro Darquea		851335	22	Supermaxi	20 a 50
ECUATRAN	Ing. Alfredo Petruska		411002	96	Laboral	20 crédito
TEIMSA	Ing. Fernando Naranjo		410988	70	Laboral	20 crédito
COLEGIO ATENAS			854281	80	Laboral	40 crédito
PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.				1010	Supermaxi	40 crédito

1766

PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.

Como requisito previo a la obtención de nuestro título, debemos realizar un trabajo de investigación, por lo que solicitamos a ustedes se sirvan contestar el siguiente cuestionario, que será aplicado únicamente con fines didácticos

Agradecemos la veracidad de la información, la misma que será confidencial.

Gracias.

En las preguntas con varias opciones, **seleccione solo una y márkela con una X**

1 El servicio del Supermaxi cubre sus expectativas

SI NO

Porqué _____

2 ¿Qué persona de su familia es la encargada de realizar las compras?

Usted Hijos

Su cónyuge Otro familiar

3 En que sector de la ciudad le gustaría que se encuentre ubicado el comisariato

Centro Norte

Sur Otro _____

4 ¿Cual cree usted sería el horario más cómodo de atención del comisariato?

De 08h00 a 12h00 y de 14h00 a 18h00

De 10h00 a 18h00

De 11h30 a 19h30

lunes a viernes martes a sábado

5 ¿En qué otros lugares realiza sus compras? Numérelos en orden de importancia

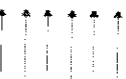
Almacén Laboral AKI

TIA Tiendas de abasto

Otros (explique) _____

Ambato, marzo de 2001

↑
single



uniform



gradient



geometric

Base Period : 0
Interest (%) : 15

Present Worth : \$ 122074.87
Future Worth : \$ 245536.18
Annual Worth : \$ 36416.83



Inflow

0.00

Net flow

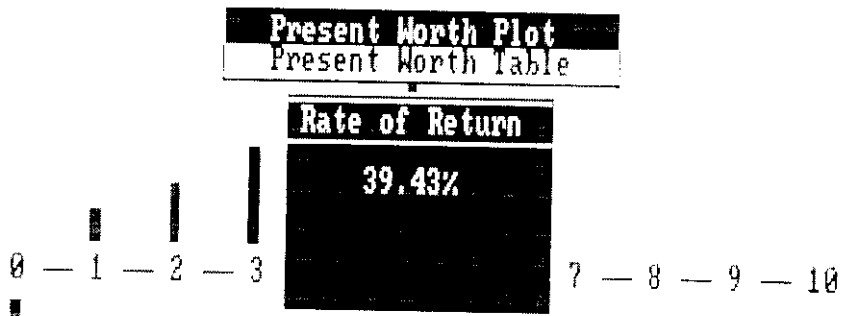
-131204.00

Outflow

-131204.00

Press [Esc] to return to main menu

- single
- uniform
- gradient
- geometric

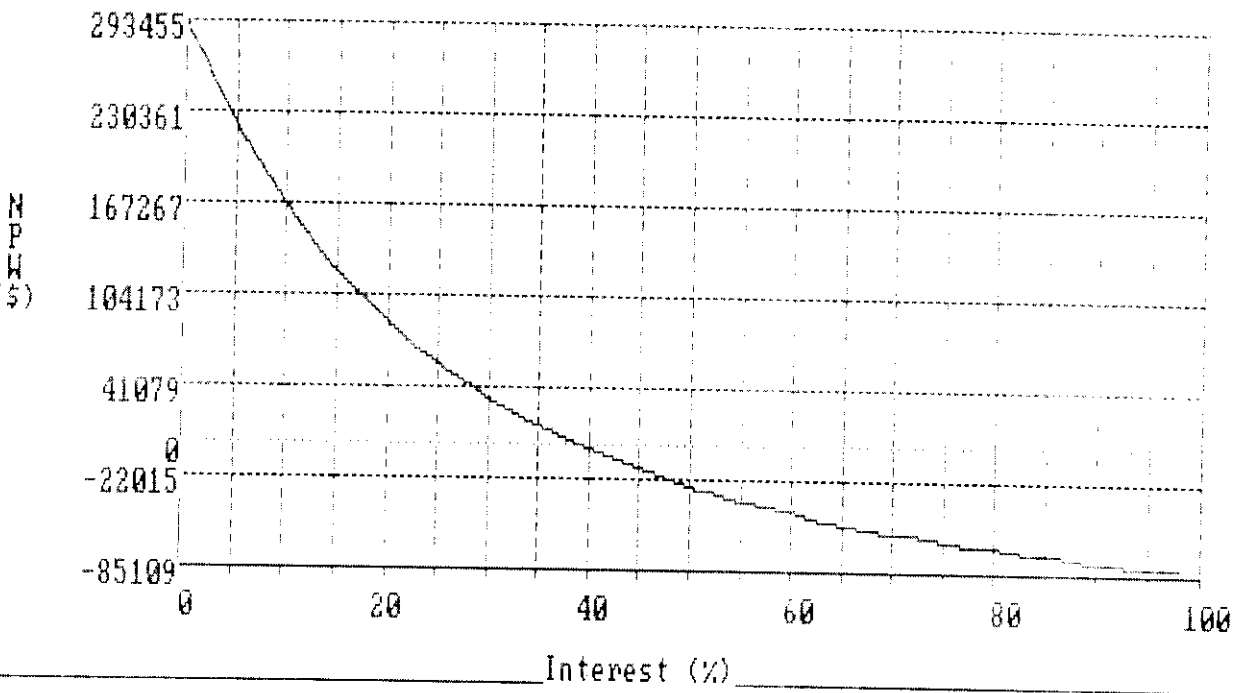


Inflow
Net flow
Outflow

Select an option by using arrow keys and pressing [Return]

[Esc] to Quit

[Return] to Table



[Esc] to Quit

[Return] to Plot

#	Interest	NPW(i)	#	Interest	NPW(i)
1	0.00%	293454.80	11	52.63%	-32559.91
2	5.26%	218818.89	12	57.89%	-42209.96
3	10.53%	161159.47	13	63.16%	-50477.33
4	15.79%	115950.69	14	68.42%	-57607.03
5	21.05%	80023.56	15	73.68%	-63793.67
6	26.32%	51119.37	16	78.95%	-69193.05
7	31.58%	27601.89	17	84.21%	-73930.91
8	36.84%	8268.03	18	89.47%	-78109.48
9	42.11%	-7778.95	19	94.74%	-81812.40
10	47.37%	-21215.94	20	100.00%	-85108.60

Rate of
Return

1. 39.43%

