

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA EMPRESA “TRATAMIENTOS CAPILARES
CECIL LTDA”**

**ANDRÉS AUGUSTO BURBANO SANDOVAL
JOSÉ ORLANDO MARTÍNEZ DÍAZ**

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
INSTITUTO DE POSTGRADOS
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
POPAYÁN
2009**

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA EMPRESA “TRATAMIENTOS CAPILARES
CECIL LTDA”**

**ANDRÉS AUGUSTO BURBANO SANDOVAL
JOSÉ ORLANDO MARTÍNEZ DÍAZ**

**Trabajo final para optar al título de
Especialista en Gerencia de Proyectos**

Director de Tesis:

Germán Arboleda Vélez

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
INSTITUTO DE POSTGRADOS
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
POPAYÁN
2009**

CONTENIDO

	Pag.
RESUMEN EJECUTIVO	1
INTRODUCCIÓN	19
1 ESTUDIO DEL MERCADO	22
1.1 PRODUCTO	22
1.2 DEMANDA	23
1.2.1 Mercado objetivo	23
1.2.2 Justificación del mercado objetivo	23
1.2.3 Estimación del mercado potencial	24
1.2.4 Consumo percapita anual	24
1.2.5 Perfil del consumidor	25
1.3 OFERTA	26
1.3.1 Principales participantes y competidores	26
1.3.2 Análisis de las empresas competidoras	26
1.3.3 Imagen de la competencia frente a los clientes	27
1.3.4 Análisis del costo del producto	28
1.4 PRECIO	29
1.4.1 Análisis del precio de venta del producto	29
1.4.2 Precio o tarifa	30
1.4.3 Calculo del precio del producto	30
1.5 Comercialización o canales de distribución	30
1.6 Estrategia publicitaria	32
1.6.1 Publicidad o propaganda	32
1.7 Proyecciones en ventas	36
1.7.1 Políticas de ventas	36
2 TAMAÑO DEL PROYECTO	37
2.1 Tamaño del proyecto, dimensión y características del mercado	37
2.2 Tamaño del proyecto, tecnología del proceso productivo	37
2.3 Tamaño del proyecto, costo y disponibilidad de materias primas e insumos	38
2.4 Tamaño del proyecto y localización	39
2.5 Tamaño del proyecto y costo de inversión y de operación	39
2.6 Tamaño del proyecto y facilidades de financiamiento	40
2.7 Ingresos por concepto de ventas	40
3 LOCALIZACIÓN	41
3.1 Macro localización	41
3.2 Micro localización	41
4 INGENIERÍA DEL PROYECTO	42
4.1 Descripción del producto	42
4.2 Ámbito y tamaño del proyecto	44
4.3 Diagramas y planes funcionales	46
4.4 Tecnología	47
4.5 Maquinaria y equipos	48
4.6 Materia prima e insumos	48
4.7 Personal técnico requerido	49
4.8 Instalaciones requeridas e inversiones totales	50

5	PROGRAMA PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	51
5.1	Lista de actividades	51
6	ORGANIZACIÓN	54
6.1	Constitución de la empresa y disposiciones legales	54
6.2	Organización para la ejecución del proyecto	55
7	INVERSIONES EN EL PROYECTO	57
7.1	Inversiones fijas	58
7.2	Gastos pre operativos	58
7.3	Capital de trabajo	59
8	COSTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIACIÓN	60
8.1	Costo de ventas	60
8.1.1	Materias primas e insumos	60
8.1.2	Mano de obra directa	60
8.1.3	Gastos generales de fabricación	61
8.1.4	Depreciación	61
8.2	Gastos operativos	62
8.3	Costos de financiación	63
9	FINANCIACIÓN DEL PROYECTO	64
9.1	Activos totales	64
9.2	Recursos financieros	64
9.3	Tabla de amortización	65
10	PROYECCIONES FINANCIERAS	66
10.1	Estado de resultados o estado de perdidas o ganancias	66
10.2	Flujo de caja del proyecto	67
10.3	Balance proyectado	68
10.4	Análisis del punto de equilibrio	69
10.5	Indicadores para el análisis financiero	69
11	EVALUACIÓN FINANCIERA	70
11.1	Cuadro de flujo de efectivo neto	70
11.2	Diagrama de flujo	71
11.3	Tasa de interés para la evaluación	71
11.4	Valor presente neto	71
11.5	Tasa interna de retorno	72
11.6	Indicadores financieros	73
12	EVALUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL	74
13	EVALUACIÓN AMBIENTAL	75
13.1	Descripción del área de influencia	75
13.2	Medio ambiente natural	75
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	76
	BIBLIOGRAFÍA	77
	ANEXOS	78

LISTA DE CUADROS

	Pág.	
1.1	Precios de la competencia	28
1.2	Costo unitario de producción cristal de sábila	28
1.3	Costo unitario de producción crema de aguacate	29
1.4	Costo de publicidad el primer año	35
1.5	Proyecciones en ventas	36
2.1	Ingreso por concepto de ventas	40
4.1	Formulación del producto cristal de sábila	43
4.2	Formulación del producto crema de aguacate	44
4.3	Costo de maquinaria y equipos	48
4.4	Costo unitario por producto	49
4.5	Costo de personal requerido	49
4.6	Inversiones totales	50
5.1	Lista de actividades	51
6.1	Descripción de cargos	55
6.2	Costos de personal	56
7.1	Inversiones fijas	58
7.2	Gastos pre operativos	58
7.3	Capital de trabajo	59
8.1	Costo de materia prima de las unidades vendidas	60
8.2	Costo de mano de obra de las unidades vendidas	61
8.3	Gastos generales de fabricación	61
8.4	Depreciación de inversiones fijas	62
8.5	Costos de operación	62
8.6	Costos de operación y financiación	63
9.1	Activos totales	64
9.2	recursos financieros	65
9.3	Amortización de crédito	65
10.1	Estado de resultados	66
10.2	Flujo de caja	67
10.3	Balance proyectado	68
10.4	Indicadores financieros	69
11.1	Flujo de efectivo neto	70
11.2	Criterios de decisión	72
11.3	Indicadores financieros	73

LISTA DE GRÁFICOS

	Pag.
1.1 Frecuencia de compra de productos capilares	24
1.2 Presentación en la cual se prefiere el producto	25
1.3 Edad promedio en la que las personas utilizan tratamientos capilares	26
1.4 Preferencia en marca de productos capilares	27
1.5 Precio que estaría dispuesto a pagar por un tratamiento capilar	29
1.6 Canal de distribución productos Cecil	31
3.1 Mapa área urbana del municipio de Popayán por comunas	41
4.2 Plano de distribución de planta primer piso	45
4.3 Plano de distribución de planta segundo piso	46
4.4 Diagrama de flujo del proceso de producción	47
5.1 Cronograma para la ejecución del proyecto Ms Project	52
5.2 Diagrama de Gantt	53
6.1 Organización para la ejecución del proyecto organigrama	55
11.1 Diagrama de flujo	71

TRATAMIENTOS CAPILARES CECIL

RESUMEN EJECUTIVO

1. ESTUDIO DE MERCADO

La empresa **Tratamientos Capilares Cecil Ltda.** Lanza al mercado dos productos capilares.

1.1 Productos

a) Cristal de Sábila Es una combinación de extractos y nutrientes para hidratar y restaurar la fibra capilar se han incluido sustancias que participan en la protección y rehabilitación del cabello seco o poroso. En presentación de 300ml

b) Crema capilar de aguacate Es una composición de nutrientes y principios activos para hidratar y nutrir el cuero cabelludo reseco, hay sustancias que participan en la protección y rehabilitación del cabello de tal manera que al masajearlo se dilate el poro y el folículo piloso y absorba los nutrientes. En presentación de 300ml.

1.2 Demanda

El mercado objetivo para nuestros productos tratamientos capilares de cristal de sábila y aguacate CECIL Son las personas hombres y mujeres que habitan el municipio de Popayán departamento del Cauca, de los estratos sociales 3,4,5, en edad promedio de 16 años en adelante. Donde hay una demanda aproximada de 22.310 personas que utilizan frecuentemente tratamientos capilares.

1.3 Oferta

De acuerdo con el estudio de mercado realizado las marcas que se destacan en la comercialización de productos capilares son: Saloon 15% María Salome 30%, pantene 20%, Vitan 20%. Marcel France 12% otras 3%. Estas empresas tienen su canal de distribución a través de almacenes de cadena como Carrefour, olímpica, éxito, Carulla entre otros y las tiendas especializadas como Surtí Belleza, Señor Belleza, tiendas naturistas y algunas peluquerías.

1.4 Precio

Se presenta una ponderación del precio, entre los costos de producción y los precios de venta de la competencia, además de la cantidad de dinero que las personas están dispuestas a invertir en un tratamiento capilar. De acuerdo a la política de la empresa el precio de lanzamiento para cada uno de los productos se estima en 12.000 pesos el cual equivale a obtener un 40% sobre el costo de producción. (Ver cuadro anexo de costos de unitarios de producción).

1.5 Comercialización o canales de distribución

Los canales de distribución para la comercialización de este producto se han considerado de la siguiente manera:

- Venta directa a través de la fuerza de ventas
- Distribución a través de almacenes especializados en productos de belleza
- Salones de belleza y peluquerías
- Centros de estética y belleza (spa)

1.6 Publicidad o propaganda

La estrategia publicitaria esta orientada directamente en los lugares donde las personas recurren a comprar este tipo de productos, como lo son tiendas o lo lugares especializados, en estos lugares se presentara el producto y se invitara a las personas a probarlo con muestras gratis para evidenciar su desempeño. En estos lugares de igual manera estará presente la publicidad en pendones, y volantes que se les entregaran a cada una de las personas que visiten estos lugares, los cuales contienen toda la información de los productos. Para lo que se ha destinado \$2.660725 pesos.

2. TAMAÑO DEL PROYECTO

Popayán cuenta con una población de 258.653 habitantes de los cuales 227840 viven en el área urbana, y cerca del 30% pertenecen a los estratos 3, 4, 5, que representan 77466 según datos de plantación municipal. De los cuales el 90% utilizan o ha utilizado productos para el cuidado de su cabello según el estudio de mercado realizado, de igual manera La Cámara de comercio del Cauca muestra un índice de crecimiento de 35% de empresas dedicadas a prestar servicios de belleza en la ciudad en los últimos 10 años lo que evidencia un mercado creciente para los productos que la empresa ofrece. La población de Popayán está en constante crecimiento, lo cual

favorece al objetivo de nuestra empresa, ya que se ha determinado a través del estudio de mercado que las personas comienzan a utilizar productos capilares a partir de los 16 años de edad tanto en hombres como mujeres.

Popayán es una ciudad que cuenta con excelentes servicios públicos, bancarios, de telecomunicación, transporte terrestre y aérea, vías primarias con otros departamentos, a demás cuenta con una ubicación geográfica favorable que conecta con otras capitales de departamento del sur occidente Colombiano, en donde se comercializan gran parte de los insumos y materias primas que se requieren para la fabricación y maquila de los productos. Para lo que determinamos una proyección de ventas de la siguiente manera.

Cuadro1
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
INGRESO POR CONCEPTO DE VENTAS

Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año5
Cristal de sábila	54.882.846	60.508.338	66.710.442	73.548.263	81.086.960
Crema de Aguacate	54.882.846	60.508.338	66.710.442	73.548.263	81.086.960
Total	109.765.692	121.016.676	133.420.884	147.096.526	162.173.920

Fuente: elaboración propia noviembre 2008

3. LOCALIZACION

3.1 Macro localización

Por la naturaleza de este proyecto se necesita que este ubicado en zona urbana del municipio de Popayán, especialmente una zona comercial de la ciudad donde haya disponibilidad de servicios públicos y acceso a los canales de comercialización con el fin de disminuir los costos de operación. Para determinar el punto exacto se estudiaron lugares que cumplieran con los siguientes requisitos:

- costos de arrendamiento
- costo de servicios públicos
- acceso al transporte público y recolección de residuos sólidos.
- Facilidad para la comercialización y distribución.

3.2 Micro localización

Después de analizar todas las variables se decidió que la localización mas favorable y que cumple con los requerimientos de la empresa, es en el barrio Bolívar en el Centro Comercial El Ferrocarril, ubicado sobre la carrera 6 con carrera 2 donde existen locales con facilidad de parqueo, servicios públicos y fácil acceso a todos los servicios que requiere la empresa.

4. INGENIERIA DEL PROYECTO

4.1 Ámbito y tamaño del proyecto

El ámbito del proyecto corresponde a una empresa de tipo industrial, que operara con una infraestructura apta para transformar materias primas e insumos, almacenamiento y comercialización de productos capilares, la cual requiere para su montaje un área de 50m² distribuidos en; 20m² para el área de ventas, 30m² para las áreas de producción y almacenamiento.

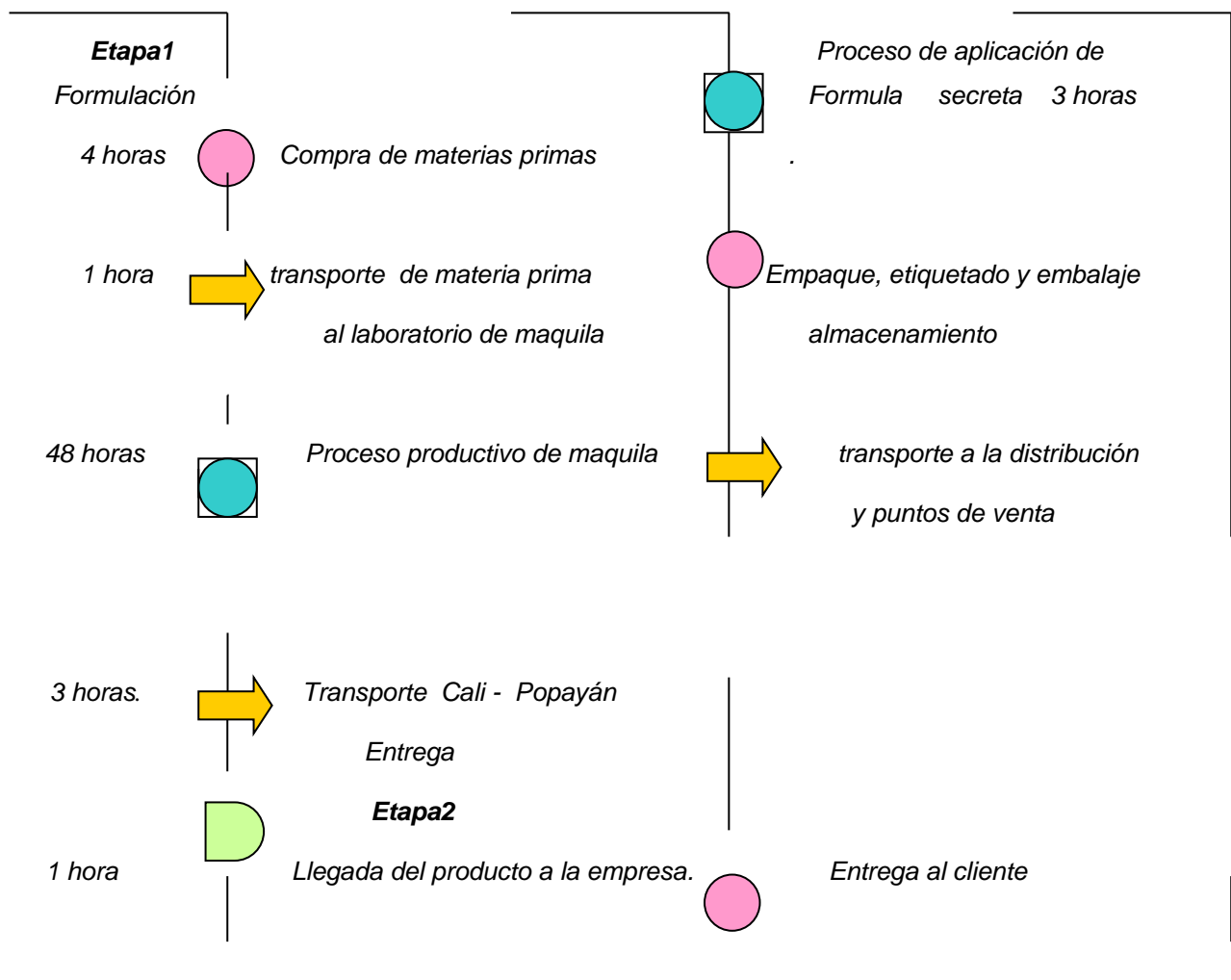
La elaboración de los tratamientos capilares Cristal de Sábila y Crema de Aguacate se obtienen a partir de una composición de nutrientes y principios activos para hidratar y nutrir el cabello y el cuero cabelludo reseco, hay sustancias que participan en la protección y rehabilitación del cabello de tal manera que al masajearlo se dilate el poro y el folículo piloso mejorando la apariencia del cabello. El proceso de elaboración se realiza en un laboratorio certificado, donde se efectúa la pre mezcla de materias primas esta tiene un costo mensual de \$300.000 pesos. Posteriormente en las instalaciones de la empresa se realiza el proceso de adicción de la formula o componente activo, en un proceso de elevación de temperatura a 35° que se realiza en auto clave de 50lt. Al mismo tiempo que se mezcla hasta llegar a temperatura ambiente, posteriormente se envasa en recipientes de 300ml, etiqueta, embala y almacena listo para ser comercializado.

4.2 Diagrama de planes funcionales

Se presenta a continuación un diagrama de flujo del proceso productivo que se realiza para la obtención de los tratamientos capilares, el cristal de sábila y la crema de aguacate. En la etapa uno el proceso se realiza por el laboratorio al cual se le paga la maquila, en la etapa dos el proceso se realiza en las instalaciones de la empresa Tratamientos Capilares Cecil siguiendo los pasos que se describen a continuación y así lograr obtener un producto terminado.

Grafico1

PROYECTO "TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA" DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN CRISTAL DE SÁBILA Y CREMA DE AGUACATE



Fuente: elaboración propia noviembre 2008

4.3 La tecnología del proceso productivo

Para obtener un producto terminado se requieren de dos etapas, la primera es realizada por un laboratorio certificado en BPM y que cumpla con todas normas que el ministerio exige, al cual se le paga la maquila para que realice el proceso de pre mezcla de materias primas. Posteriormente entregara a la empresa Tratamientos Capilares Cecil un producto premezclado en recipientes de cinco galones, en la segunda etapa se realiza un proceso adicional donde se incorpora el ingrediente o formula secreta a 35 grados centígrados y a continuación se mezcla hasta que este a temperatura ambiente, a continuación se envasa etiqueta, embala y almacena. Por lo anterior la empresa contara con un equipo básico para la segunda etapa como una olla auto clave de 50lt, un mezclador de aspas industrial de un hp, un dosificador y una estufa industrial convencional a gas.

4.4 Equipos

Los equipos necesarios para el funcionamiento de la empresa Productos Capilares Cecil constan de: a) equipo de oficina; computador, impresora, escritorio, sillas, archivador, estantes y vitrinas, con un costo de \$5.140.000 pesos, b) equipo de producción; estufa industria a gas, autoclave de 50lt, mezclador industrial de aspas de un hp con un costo de \$2.450.000 pesos, c) equipo de seguridad; guates, gorros, tapa bocas, gafas, overol, botas, con un costo de \$180.000 pesos.

4.5 Materiales e insumos

Los materiales e insumos que se requieren para la elaboración de los tratamientos capilares son de fácil consecución en sitios de distribución de productos químicos existente en el mercado de excelente calidad y disponibilidad, a precios que son competitivos por la oferta que existe de estos, de igual manera los empaques y etiquetas. Las materias primas e insumos necesarios para la elaboración de cada uno de los productos están compuestas por: Agente formador e ingrediente ativos, compuesto avivante acondicionador, Agente acondicionador, Nivelador de P.H, humectante, Preservante, Diluyente, Proteína acondicionadora, Emulsificante, Fragrância. Las que junto con El resto de insumos tienen un costo por unidad producida de 300ml de \$7.310.87 pesos.

4.6 Personal técnico requerido

En área comercial El personal requerido para esta empresa, tiene mayor importancia en la fuerza de ventas. Personas con experiencia en la venta de productos o de servicios los cuales tendrán un salario básico de \$265.000 pesos más el 10% de comisiones en ventas.

En el área operativa una vez entregado el producto premezclado por parte del laboratorio que hace la maquila, un operario realizara un proceso de mezcla de la formula, envasa y etiqueta, este operario tiene un salario mensual integral de \$701.480 pesos.

Personal administrativo Se requiere de una persona con conocimientos en administración de empresas y afines. El cual tiene un salario mensual integral de \$1.216.000 pesos.

4.7 Edificios estructuras y obras de ingeniería civil

Las obras de ingeniería civil necesarias para las adecuaciones locativas aparecen relacionadas en el cuadro 2

Cuadro 2
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
COSTOS INSTALACIONES REQUERIDAS

Ítem	Unidad	Cantidad	Costo	
			Unitario	Total
Edificio 1				
Adecuación locativa	Adecuación	1	2.000.000	2.000.000
Costo total edificios				2.000.000

Fuente: Elaboración propia, noviembre 2008

5. ORGANIZACIÓN

5.1 constitución de la empresa y aspectos legales

La empresa se constituirá como una sociedad de responsabilidad limitada, dedicada a la producción y comercialización de tratamientos capilares, la razón social será **Tratamientos Capilares Cecil Ltda.** Domiciliada en el municipio de Popayán departamento del cauca.

5.2 Organización en la fase de inversión

En esta fase la responsabilidad de cada una de las actividades es delegada por el socio nombrado como gerente quien debe contratar el personal idóneo para cada una de las actividades que se describen a continuación.

Cuadro 3

PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA” INVERSIÓN EN EL PROYECTO

ACTIVIDAD	Persona encargada	Costo mensual	Costo anual
Estudio de mercado(encuestas)	Encuestadores	300.000	300.000
Constitución legal de la empresa	Socios	680.000	680.000
Adecuación del local	Maestro de obra	2.000.000	2.000.000
Compra de maquinaria y equipos	Socios		7.750.000
Contratación de Maquila	Socios	300.000	3.600.000
Total			14.330.000

Fuente: elaboración propia, Noviembre de 2008

5.3 Organización en la fase de operación

Una vez listas las anteriores actividades se debe conformar el equipo de trabajo para iniciar operaciones, este debe esta compuesto del siguiente personal un gerente, una secretaria, un operario, y la fuerza de ventas, esta son las personas encargadas de poner en marcha las estrategias de mercadeo y hacer cumplir las proyecciones en ventas.

Cuadro 4

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
INVERSIÓN EN EL PROYECTO FASE DE OPERACIÓN**

Cargo	No. de personas	Costo mensual	Costo anual
Gerente	1	1.216.000	14.592.000
Secretaria	1	701.480	8.417.760
Vendedores	2	530.000	6.360.000
Total		3.148.930	29.369.760

Fuente: elaboración propia noviembre 2008

6. PROGRAMA PARA LA EJECUCION DEL PROYECTO

Cuadro 5

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
PROGRAMA PARA EJECUCIÓN DE PROYECTO MS PROJECT**

Id	Nombre de tarea	Trabajo	Previsto	Variación	Real	Restante	% trabajo compl.
0	TRATAMIENTOS CAPILARES CECIL	337 horas	0 horas	337 horas	0 horas	337 horas	0%
1	FASE 1	100 horas	0 horas	100 horas	0 horas	100 horas	0%
2	ESTUDIO DE MERCADO	0 horas	0 horas	0 horas	0 horas	0 horas	0%
3	ANALISIS DE RESULTADOS	48 horas	0 horas	48 horas	0 horas	48 horas	0%
4	CONTRATACION DE PLUBLICIDAD	8 horas	0 horas	8 horas	0 horas	8 horas	0%
5	IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIA PUBLISITARIA	44 horas	0 horas	44 horas	0 horas	44 horas	0%
6	FASE 2	108 horas	0 horas	108 horas	0 horas	108 horas	0%
7	CONSTITUCION LEGAL DE LA EMPRESA	12 horas	0 horas	12 horas	0 horas	12 horas	0%
8	ANALISIS DE POSIBLES PUNTOS DE VENTA	88 horas	0 horas	88 horas	0 horas	88 horas	0%
9	SELECCIÓN DEL PUNTO DE VENTA	0 horas	0 horas	0 horas	0 horas	0 horas	0%
10	CONTRATOS DE ARRENDAMIENTOS	8 horas	0 horas	8 horas	0 horas	8 horas	0%
11	ADECUACION DEL LOCAL	0 horas	0 horas	0 horas	0 horas	0 horas	0%
12	FASE 3	48 horas	0 horas	48 horas	0 horas	48 horas	0%
13	ENTREVISTA Y CONTRATACION DE LA FUERZA DE VENTAS	32 horas	0 horas	32 horas	0 horas	32 horas	0%
14	CAPACITACION DE FUERZA DE VENTAS	16 horas	0 horas	16 horas	0 horas	16 horas	0%
15	FASE 4	81 horas	0 horas	81 horas	0 horas	81 horas	0%
16	COMPRA DE EQUIPOS	16 horas	0 horas	16 horas	0 horas	16 horas	0%
17	CONTRATACION DE MAQUILA	16 horas	0 horas	16 horas	0 horas	16 horas	0%
18	COMPRA DE INSUMOS Y MP.	8 horas	0 horas	8 horas	0 horas	8 horas	0%
19	INICIO DE OPERACIONES	16 horas	0 horas	16 horas	0 horas	16 horas	0%
20	REUNION DE INFORME	25 horas	0 horas	25 horas	0 horas	25 horas	0%

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008

7. INVERSIONES DEL PROYECTO

Maquinarias y equipos \$2'610.000 pesos, equipo de oficina \$5'140.000 millones, construcciones y adecuaciones \$2'000.000 millones, capital de trabajo \$18'424.007 millones, para un total de \$28'174.007 millones de pesos.

Cuadro 5
PROYECTO "TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA"
INVERSIONES TOTALES

DESCRIPCION	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNIT.	VR. TOTAL
INVERSIONES FIJAS				
MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS				
Estufa industrial de dos bocas autoclave	300.000	1	300.000	300.000
Mezclador industrial de aspás	800.000	1	800.000	800.000
Dosificador de 50 litros	600.000	1	600.000	600.000
kit de seguridad	750.000	1	750.000	750.000
	160.000	2	80.000	160.000
Subtotal Maquinaria y Equipo	2.610.000			2.610.000
EQUIPOS DE OFICINA				
equipo de computo	4.240.000	2	2.120.000	4.240.000
Mueble de Computo	250.000	1	250.000	250.000
Escritorio con silla	290.000	1	290.000	290.000
sillas de espera	200.000	4	50.000	200.000
estantes	160.000	2	80.000	160.000
Subtotal Equipos de Oficina	5.140.000			5.140.000
CONSTRUCCIONES/ADECUACIONES				
adecuación locativa	2.000.000	1	2.000.000	2.000.000
Subtotal Construcciones	2.000.000			2.000.000
CAPITAL DE TRABAJO				
Legalización empresa	680.000			680.000
Materia prima e insumos	8.647.707			8.647.707
Mano de obra directa	2.497.886			2.497.886
Personal administrativo	4.894.960			4.894.960
Gastos administrativos	1.703.454			1.703.454
Subtotal Capital de Trabajo	18.424.007			18.424.007
TOTAL INVERSIONES	28.174.007			28.174.007

Fuente: Elaboración propia, noviembre 2008.

8. COSTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIACION

8.1 Costo de venta

En relación con los materiales necesarios para inicio de operaciones de la empresa, se establece para el primer trimestre; el costo de materias primas es de \$8.647.707 pesos, gastos de personal \$4.894.960, y los gastos administrativos \$1.703.454.

8.2 Depreciación

Se refiere al desgaste, deterioro, envejecimiento y la falta de adecuación que sufren los bienes tangibles a medida que pasa el tiempo, para el proyecto valor de la depreciación para cada año es de \$2.074.333 millones.

9. FUENTES DE FINANCIACIÓN

Los recursos utilizados para el montaje y operación de la empresa provienen de dos fuentes de financiación:

Recursos propios de los dos socios, aportes iguales equivalentes a 13.174.000.

Crédito bancario por 15.000.000 de pesos a un plazo de 36 meses a una tasa de interés del 30% E.A

Cuadro 6

PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO
Millones de pesos

Momento	Valor del pago	Intereses	Abono capital	Valor deuda
0				15,00
1	9,50	4,50	5,00	10,00
2	8,00	3,00	5,00	5,00
3	6,50	1,50	5,00	0,00

Fuente: elaboración propia noviembre 2008

10. PROYECCIONES FINANCIERAS

10.1 Estado de pérdidas y ganancias.

Cuadro 7
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
ESTADO DE RESULTADOS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	109.776.000	121.008.000	133.416.000	147.096.000	162.168.000
Materia Prima, Mano de Obra	66.879.839	73.722.813	81.282.253	89.616.644	98.799.097
Depreciación	2.074.333	2.074.333	2.074.333	361.000	361.000
Utilidad Bruta	40.821.828	45.210.854	50.059.414	57.118.356	63.007.903
Gasto de Ventas	10.220.724	10.220.724	10.220.724	10.220.724	10.220.724
Gastos de Administración	29.369.760	29.369.760	29.369.760	29.369.760	29.369.760
Utilidad Operativa	1.231.344	5.620.370	10.468.930	17.527.872	23.417.419
Intereses	3.153.485	2.417.634	1.716.973	1.088.687	517.052
Otros ingresos y egresos	-3.153.485	-2.417.634	-1.716.973	-1.088.687	-517.052
Utilidad antes de impuestos	-1.922.141	3.202.736	8.751.957	16.439.185	22.900.367
Impuestos (35%)	130.423	1.056.903	2.888.146	5.424.931	7.557.121
Utilidad Neta Final	-2.052.564	2.145.833	5.863.811	11.014.254	15.343.246

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008

10.2 Flujo de caja

Cuadro 8
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
FLUJO DE CAJA

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Operacional		1.231.344	5.620.370	10.468.930	17.527.872	23.417.419
Depreciaciones		2.074.333	2.074.333	2.074.333	361.000	361.000
Impuestos		0	-130.423	-1.056.903	-2.888.146	-5.424.931
Neto Flujo de Caja Operativo		3.305.677	7.564.280	11.486.361	15.000.726	18.353.488
Variación Cuentas por Cobrar		-2.439.467	-249.600	-275.733	-304.000	-334.933
Variación Inv. Materias Primas e insumos		-144.142	-14.748	-16.292	-17.963	-19.790
Variación Inv. Prod. En Proceso		-191.539	-19.008	-20.998	-18.392	-25.507
Variación Inv. Prod. Terminados		-957.697	-95.041	-104.992	-91.959	-127.534
Variación Cuentas por Pagar		2.786.660	285.124	314.977	347.266	382.602
Variación del Capital de Trabajo		-946.185	-93.274	-103.040	-85.047	-125.162
Neto Flujo de Caja Inversión		-946.185	-93.274	-103.040	-85.047	-125.162
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	15.000.000	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-3.000.000	-3.000.000	-3.000.000	-3.000.000	-3.000.000
Intereses Pagados		-3.153.485	-2.417.634	-1.716.973	-1.088.687	-517.052
Dividendos Pagados		0	410.513	-429.167	-1.172.762	-2.202.851
Capital	13.174.007	0	0	0	0	0
Flujo de Caja Financiamiento	28.174.007	-6.153.485	-5.007.121	-5.146.139	-5.261.449	-5.719.902
Neto Periodo	18.424.007	-3.793.993	2.463.885	6.237.182	9.654.229	12.508.423
Saldo anterior		18.424.007	14.630.014	17.093.899	23.331.081	32.985.310
Saldo siguiente	18.424.007	14.630.014	17.093.899	23.331.081	32.985.310	45.493.733

Fuente: elaboración propia noviembre 2008.

10.3 Balance Projectado

Cuadro 9

PROYECTO "TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA" BALANCE PROYECTADO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Efectivo	18.424.007	14.630.014	17.093.899	23.331.081	32.985.310	45.493.733
Cuentas X Cobrar	0	2.439.467	2.689.067	2.964.800	3.268.800	3.603.733
Inventarios	0	144.142	158.890	175.183	193.145	212.936
Materias Primas e Insumos						
Inventarios de Producto en Proceso	0	191.539	210.548	231.546	249.938	275.445
Inventarios de Producto Terminado	0	957.697	1.052.738	1.157.730	1.249.690	1.377.224
Total Activo	18.424.007	18.362.859	21.205.142	27.860.340	37.946.883	50.963.071
Corriente:						
Construcciones y Edificios	2.000.000	1.900.000	1.800.000	1.700.000	1.600.000	1.500.000
Maquinaria y Equipo de Operación	2.610.000	2.349.000	2.088.000	1.827.000	1.566.000	1.305.000
Equipo de Oficina	5.140.000	3.426.667	1.713.333	0	0	0
Total Activos Fijo	9.750.000	7.675.667	5.601.333	3.527.000	3.166.000	2.805.000
ACTIVO	28.174.007	26.038.526	26.806.475	31.387.340	41.112.883	53.768.071
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	2.786.660	3.071.784	3.386.761	3.734.027	4.116.629
Impuestos X Pagar	0	130.423	1.056.903	2.888.146	5.424.931	7.557.121
Obligaciones Financieras	15.000.000	12.000.000	9.000.000	6.000.000	3.000.000	0
PASIVO	15.000.000	14.917.083	13.128.687	12.274.906	12.158.958	11.673.750
Patrimonio						
Capital Social	13.174.007	13.174.007	13.174.007	13.174.007	13.174.007	13.174.007
Reserva Legal Acumulada	0	0	0	214.583	800.964	1.902.390
Utilidades Retenidas	0	0	-1.642.051	-139.968	3.964.700	11.674.677
Utilidades del Ejercicio	0	-2.052.564	2.145.833	5.863.811	11.014.254	15.343.246
PATRIMONIO	13.174.007	11.121.443	13.677.789	19.112.433	28.953.925	42.094.320
PASIVO + PATRIMONIO	28.174.007	26.038.526	26.806.475	31.387.340	41.112.883	53.768.071

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008

10.4 Indicadores para análisis financiero.

Cuadro 10
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
INDICADORES FINANCIEROS

AÑOS	1	2	3	4	5
Liquidez - Razón Corriente	6,29	17,16	8,47	6,31	6,20
Prueba Acida	6	16	8	6	6
Rotación cartera (días),	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Rotación Inventarios (días)	4,2	4,2	4,2	4,1	4,1
Rotación Proveedores (días)	14,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Nivel de Endeudamiento Total	57,3%	42,4%	31,7%	22,5%	15,2%
Concentración Corto Plazo	0	0	0	1	1
Ebitda / Gastos Financieros	104,8%	318,3%	730,5%	1643,2%	4598,8%
Ebitda / Servicio de Deuda	53,7%	142,0%	265,9%	437,5%	676,1%
Rentabilidad Operacional	1,1%	4,6%	7,8%	11,9%	14,4%
Rentabilidad Neta	-1,9%	1,8%	4,4%	7,5%	9,5%
Rentabilidad Patrimonio	-18,5%	15,7%	30,7%	38,0%	36,4%
Rentabilidad del Activo	-7,9%	9,0%	20,9%	29,5%	30,9%

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008

10.5 Punto de equilibrio.

Los ingresos provenientes de las ventas son iguales a los costos de operación y financiación, para la empresa el punto de equilibrio se lograra cuando se vendan 8.874 unidades que equivalen a \$106.483.281 millones en el primer año de operaciones.

11. EVALUACION ECONOMICA

Cuadro 11

PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA” CRITERIOS DE DECISIÓN

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento esperado	18%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	20,11%
VPN(Valor Presente neto)	1.780.474
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,59

Fuente: elaboración propia noviembre 2008

Tasa de interés para la evaluación

También denominada Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), se utiliza en términos constantes o reales, tal como se han tratado a lo largo de este estudio, de tal manera que no esté afectada por la inflación.

Para efectos del presente proyecto, se ha escogido una TIO del 18% en términos reales y asumiendo una inflación del 6% anual.

Valor presente neto, VPN

Este método, al igual que los siguientes, tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo y proporciona una visión de la rentabilidad del proyecto, pues se considera que es la *ganancia extraordinaria* que se genera, medida en unidades monetaria actuales.

Los criterios de decisión son:

Si $VPN(i) < 0$, el proyecto no se justifica desde el punto de vista financiero.

Si $VPN(i) = 0$, el proyecto es indiferente.

Si $VPN(i) > 0$, el proyecto se justifica desde el punto de vista financiero

Como el proyecto analizado genera un VPN positivo de 1.780.474 millones de pesos, se puede asegurar que su rentabilidad es superior a la tasa de interés de oportunidad del inversionista y por lo tanto se justifica su viabilidad financiera.

Tasa interna de retorno, TIR

La Tasa Interna de Retorno (TIR) de un proyecto es la tasa de interés que hace que el Valor Presente Neto sea igual a cero. La TIR, también denominada tasa interna de rendimiento, es la medida más adecuada de la rentabilidad de un proyecto.

La TIR calculada es del 20.11%, lo cual permite deducir que la inversión es conveniente desde el punto de vista financiero

11.1. Evaluación económica y social del proyecto

Con el montaje de la empresa Tratamientos Capilares Cecil, se generará un impacto económico y social positivo a nivel regional, a través de la generación de empleo tanto en la fase de implementación como operativa del proyecto, El proyecto busca contribuir con la generación de cuatro empleos directos y diez indirectos, en la ciudad de Popayán de igual manera busca dar solución a una demanda de productos para el mejoramiento de la apariencia persona dirigido tanto a hombres como mujeres de todas las edades.

En el aspecto social, se aportará al mejoramiento de la calidad de vida de los empleados, ofreciendo reconocimiento salarial, prestaciones y capacitación. Por otra parte se aporta indirectamente al mejoramiento de la calidad de vida de los consumidores al ofrecer productos de calidad a excelentes precio.

11.2. Evaluación ambiental

Descripción del área de influencia

- Ubicación. El proyecto estará ubicado en el barrio La Bolívar, comuna tres de la ciudad de Popayán, departamento del Cauca, por facilidades de transporte publico, vías de acceso y al mercado.
- Paisaje Natural. Su paisaje natural se encuentra enriquecido por la cercanía a la cordillera occidental y la afluencia del río Cauca, río Molino que la atraviesan de lado a lado la ciudad. El sector donde se ubicará el proyecto es una zona urbana.
- Usos del Suelo. El sector donde se ubicará el proyecto posee un espacio dedicado a la comercialización de bienes, y servicios en una zona que tiene el nombre de Centro Comercial Ferrocarril.

El proyecto no generará un impacto significativo en el medio ambiente, pues el proceso de pre mezcla lo realizara un laboratorio certificado en BPM el cual garantiza que los insumos utilizados en la elaboración del producto no tiene impacto negativo en el medio ambiente, el segundo proceso que se realizara en la empresa no genera ningún tipo de contaminación pues los insumos que se utilizan son reutilizables. La contaminación que podría generar el proyecto es con uso final que le de el cliente al empaque después de utilizado el producto. Para contrarrestar esto la empresa diseño en empaque que pueda ser reutilizado dándole otro tipo de uso. La empresa no genera un impacto ambiental significativo, ya que estará ubicada en la zona urbana, sin afectar la flora y la fauna, tampoco acarreará o generará residuos tóxicos o contaminantes. Los residuos sólidos, se empacarán en bolsas plásticas y se pondrá a disposición de los camiones recolectores de basuras del municipio, Los equipos están diseñados para funcionar con gas y con electricidad, y no generan altos decibeles en proceso de funcionamiento por lo tanto no se generará contaminación auditiva. Los materiales o residuos reciclables se pondrán a disposición de personas o empresas recicladoras. No se verterán residuos líquidos producto del proceso de transformación por los sifones alcantarillas. Por otro lado se realizarán los trámites respectivos de licencias sanitarias, certificado de uso del suelo, entre otros.

12. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Finalmente después de realizar un estudio de mercado que nos permitió formalizar unas proyecciones en ventas y analizar financieramente el proyecto podemos afirmar que el montaje de la empresa Productos Capilares Cecil es viable en la ciudad de Popayán departamento del cauca. Y se recomienda lo siguiente para la ejecución del proyecto:

- a. Es importante como recomendación principal que para el cumplimiento de las metas en ventas y proyecciones financieras se cumplan a cabalidad con las estrategias de mercadeo planteadas en el proyecto.
- b. El proceso de maquila que se realiza en un laboratorio que no pertenece a la empresa debe cumplir con las exigencias del Invima y el Ministerio de Protección Social y maneja BPM, de esta manera se podrá garantizar la calidad de los productos.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto es formulado por José Orlando Martínez Díaz y Andrés Augusto Burbano Sandoval, con el fin de crear una empresa dedicada a la producción y comercialización de tratamientos capilares en la ciudad de Popayán, Departamento del Cauca. En esta ciudad se realizó un estudio de mercado para el que se tuvieron en cuenta fuentes de información primaria y secundaria. Como herramienta para la formulación se aplicó la metodología del sistema de marco lógico (ver anexo), para la formulación de este proyecto partimos de los siguientes hechos:

a) La humanidad siempre se ha caracterizado por la búsqueda de la belleza corporal. Esta obsesión es la que ha dado cuerpo a una industria global de US\$ 160 mil millones de dólares anuales, dedicada a la belleza, maquillaje, cuidado de la piel y cabello. Algunos analistas estiman que este negocio crecerá entre un 6 a 7% en los próximos años. A esto se agrega que a un mercado netamente femenino, poco a poco se está añadiendo uno masculino.

b) En los últimos cinco años, la demanda de productos de belleza se disparó en el país al punto que la industria cosmética mueve al menos \$300.000 millones de pesos anuales. Según la Asociación colombiana de Productores y Comercializadores de Cosméticos, Perfumes y Productos de Cuidado Personal cada colombiano gasta en promedio \$100.000 pesos al año en productos de belleza y cuidado personal. Lo anterior sin contar las visitas a los Spa, los tratamientos de adelgazamiento, las cirugías, el odontólogo, los masajes y el gimnasio etc.

c) De acuerdo con la información consultada en la Cámara de Comercio del Cauca en Popayán en los últimos 10 años los establecimientos dedicados a este sector han aumentado en un 35%.

Las anteriores razones abren una oportunidad para crear una empresa en la ciudad de Popayán dedicada a la producción y comercialización de productos para el cuidado del cabello, a base de materia primas naturales, lanzado al mercado dos productos: a. el Cristal de Sábila y b. la Crema de Aguacate, productos que sin lugar a duda contribuirán a satisfacer la creciente demanda de productos para la belleza y el cuidado personal.

A continuación se presenta el estudio completo del proyecto en trece capítulos que comprenden:

Estudio del Mercado, a través de este estudio de mercado se pretende demostrar que existe un conjunto de personas/ hogares y empresas que presentan una demanda que justifica el montaje de una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos capilares, el estudio incluye también, las estrategias que se deben utilizar para llegar a los posibles consumidores, para lo cual se analizarán los siguientes aspectos, el producto, La demanda, la oferta, el precio, el canal de comercialización y la publicidad.

Tamaño del Proyecto, en este capítulo se describen aspectos como dimensión y características del mercado, la tecnología del proceso productivo, el costo y la disponibilidad de mano de obra, insumos y materia prima, localización, costo de inversión y de operación, facilidades de financiamiento e ingreso por concepto de ventas.

Localización, en este capítulo se analizan todas las variables necesarias para definir la zona general en donde se instalará la empresa, es decir su macro localización, posteriormente se define una ubicación específica, o micro localización. En términos generales se tienen en cuenta aspectos como la disponibilidad de mano de obra, materia prima, servicios públicos, mercado, comunicaciones y facilidades de distribución. También se estima en la localización urbana, el transporte del personal, costo de arrendamientos, cercanía a vías de acceso, restricciones locales e impuestos.

La Ingeniería del Proyecto se trata en el capítulo 4, aquí se estudia sobre aspectos como el producto, el ámbito y tamaño del proyecto, diagramas y planes funcionales, tecnología, maquinaria y equipos, materia prima e insumos, personal técnico requerido, edificios estructuras y adecuaciones necesarias para el montaje de la empresa.

Ejecución del Proyecto, aquí se detallan las actividades para la puesta en marcha del proyecto y se estructura desde la legalización hasta el inicio de las operaciones de la empresa con el cálculo de red que resulta de la aplicación del programa MS-Project, así mismo, se detalla la lista de actividades, duración de cada una, la matriz de predecesoras y cronograma de actividades o diagrama de *Gantt*.

Organización. En este capítulo se explica la importancia del tema, desarrollando la organización para la ejecución del proyecto y una descripción clara acerca de las características de la empresa como de las disposiciones legales y el tipo de empresa a constituir. Se presenta el organigrama de la empresa y la descripción de cargos, funciones y requisitos de cada uno, también se incluye los costos de personal.

Inversiones en el Proyecto, muestra el total de capital requerido para la constitución de la empresa. Se estiman las inversiones fijas, capital de trabajo y gastos pre operativos necesarios para poner en marcha la empresa.

Costos de Operación y de Financiación se evalúan en el capítulo 8, donde se muestra en detalle el costo de ventas, los gastos operativos y los costos de financiación del proyecto.

Financiación del Proyecto, en este capítulo se detallan los activos totales, recursos financieros y tabla de amortización del crédito que se requiere para financiar el proyecto.

Proyecciones Financieras se calculan en el capítulo 10, y los aspectos considerados son: estado de resultados, flujo de caja del proyecto, balance proyectado, análisis del punto de equilibrio e indicadores para el análisis financiero.

Evaluación Financiera del proyecto, a partir del cuadro de flujo de efectivo neto. Se presenta el diagrama de flujo y se escoge la tasa de interés de oportunidad del inversionista. Posteriormente se aplican los diferentes métodos para evaluar financieramente el proyecto, tales como: el valor presente neto VPN (i), la tasa interna de retorno TIR.

La *Evaluación Económica y Social,* se analiza en el capítulo 12, se establece el impacto del proyecto frente a los beneficios que prestara a la sociedad, tanto en la generación de empleo como la satisfacción de la demanda en productos para el cuidado personal.

Evaluación del Impacto Ambiental, se hace una descripción del área de influencia y el medio ambiente natural del proyecto, demuestra que su implementación y operación, no supone riesgos de contaminación, ni destrucción de recursos naturales o amenazas contra la salud de la población.

ESTUDIO DEL MERCADO

A través de este estudio de mercado se pretende demostrar que existe un conjunto de personas/ hogares y empresas que presentan una demanda que justifica el montaje de una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos capilares, el estudio incluye también, las estrategias que se deben utilizar para llegar a los posibles consumidores, para lo cual se analizarán los siguientes aspectos, el producto, La demanda, la oferta, el precio, el canal de comercialización y la publicidad

1.1 PRODUCTO

El producto se considera como el resultado natural del proceso productivo. En este caso un bien y para su análisis se tienen en cuenta todas las especificaciones, características y atributos del mismo al cual se le da el nombre de: **Tratamientos capilares Cecil Ltda.**

Productos del proyecto Como productos de este proyecto se tienen dos tratamientos capilares que contienen como ingrediente básico el cristal de sábila, y el aguacate.

Tratamiento capilar de cristal de sábila: Es una combinación de extractos y nutrientes para hidratar y restaurar la fibra capilar se han incluido sustancias que participan en la protección y rehabilitación del cabello seco o poroso, que está mal tratado por los efectos del sol, químicos, agua de mar o resequeidad natural. Restaura el cabello seco y poroso dándole suavidad y excelente brillo al cepillar y/o apluchar.

Crema capilar de aguacate: Es una composición de nutrientes y principios activos para hidratar y nutrir el cuero cabelludo reseco, hay sustancias que participan en la protección y rehabilitación del cabello de tal manera que al masajearlo se dilate el poro y el folículo piloso y absorba los nutrientes. La Crema Capilar de Aguacate tiene un notable poder nutritivo y emoliente, que mejora la elasticidad y la firmeza de su cabello, es excelente para personas con cabellos sensibles, secos, deshidratados y mal tratados por agentes externos La Crema Capilar de Aguacate lubrica, hidrata y nutre en profundidad, su valor se deriva fundamentalmente de su gran poder antioxidante y reparador Capilar, que confiere las propiedades del aguacate.

1.2 DEMANDA

1.2.1 Mercado objetivo

El mercado objetivo para nuestros productos tratamientos capilares de cristal de sábila y aguacate CECIL Son las personas hombres y mujeres que habitan el municipio de Popayán departamento del Cauca, de los estratos sociales 3,4,5.

1.2.2 Justificación del mercado objetivo

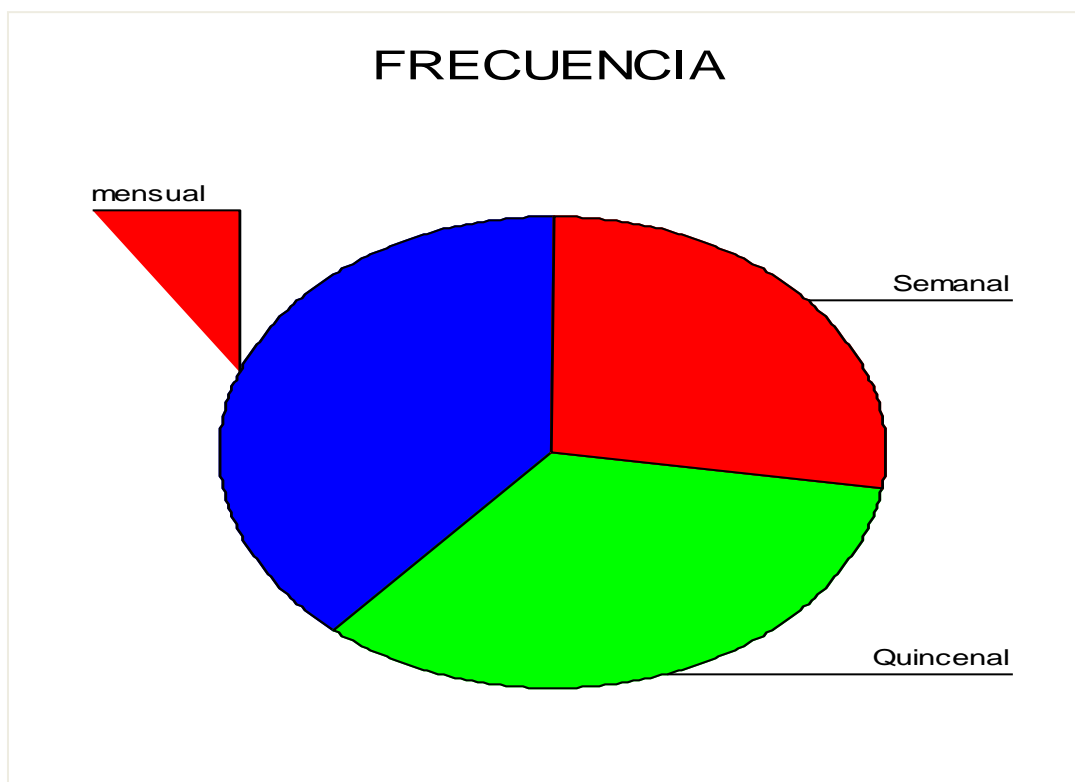
La característica de los tratamientos capilares, es que por su similitud con los Productos de consumo masivo como champo y jabones y por ser utilizados tanto por hombres como por mujeres, su frecuencia de compra es quincenal o mensual y en Presentaciones familiares, los lugares habituales de compra son las tiendas especializadas, los supermercados o autoservicios.

La demanda de productos cosméticos varía principalmente según el Nivel Socio Económico al cual pertenezca la persona, y su ubicación regional. En Popayán, los niveles socioeconómicos medio altos demuestran gran inclinación, tanto por los tratamientos como por el cambio color en el cabello, de esta forma su demanda es bastante activa tanto en la categoría de cremas, como en la de tratamientos faciales y capilares; son personas con alto grado de preocupación por su aspecto personal, que les agrada estar siempre bien presentadas, cuidar su piel y su cabello.

Estimamos este segmento del mercado debido a que esta población cuenta con poder adquisitivo que le permite adquirir productos para el cuidado de su cabello, también en estos estratos existe la necesidad de tener una imagen y apariencia la cual se refleja en el manejo de su cabello y cada día se demandan nuevos productos que les hagan lucir este de forma atractiva y reluciente.

Grafico1.1

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
FRECUENCIA DE COMPRA DE PRODUCTOS CAPILARES**



Fuente: Estudio de mercado, elaboración propia noviembre2008.

1.2.3 Estimación del mercado potencial

El mercado potencial del municipio de Popayán esta compuesto por los estratos 3, 4 ,5 que representan el 34% de la población de hombres y mujeres del área urbana que equivalen a 74.367 personas, de esta población cerca del 30% utilizan tratamientos capilares para el cuidado de su cabello. De acuerdo con la información recolectada en el estudio de mercado realizado a través de encuestas. Para el proyecto se pretende en el primer año penetrar al 3% de esta población.

1.2.4 Consumo per cápita anual

De acuerdo con los datos recolectados en el estudio de mercado se estima que en la ciudad de Popayán las personas de los estratos 3, 4, 5 tienen un consumo per cápita de tratamientos capilares de 2 unidades de 300 ml. por año. Y obteniendo así un consumo aparente de 44.620 unidades por año en los estratos anteriormente mencionados.

Grafico1.2

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
PRESENTACIÓN EN LA CUAL PREFIEREN EL PRODUCTO**

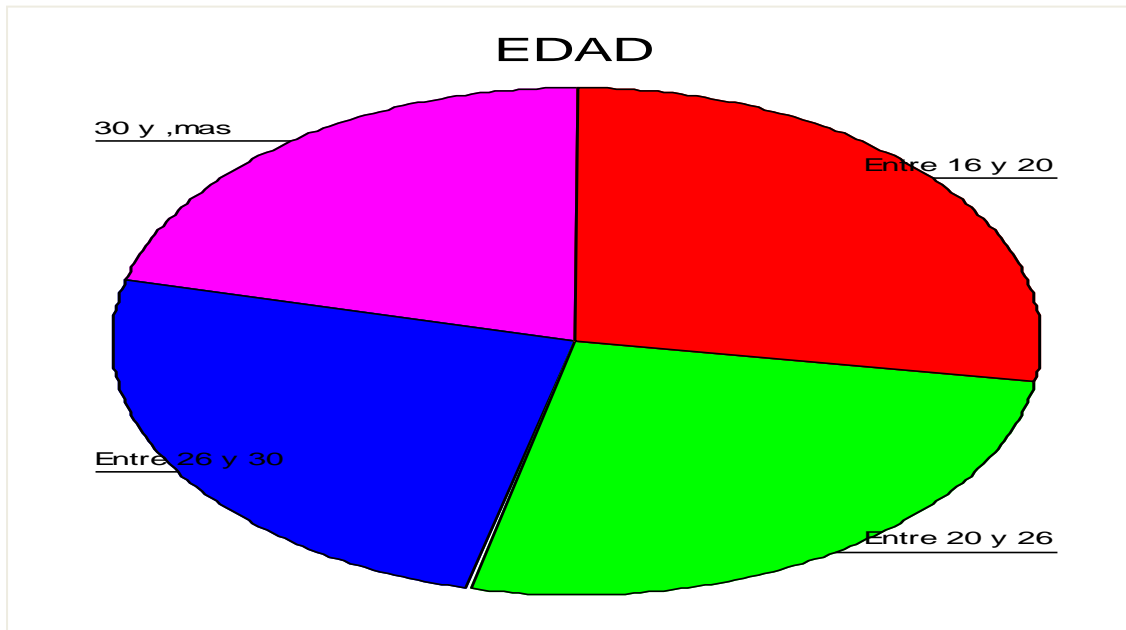


Fuente: Estudio de mercado, elaboración propia noviembre2008.

1.2.5 Perfil del consumidor

Para este tipo de productos hemos identificado como consumidores a las personas mayores de 16 años hombres y mujeres con poder adquisitivo que hayan tenido o no trastornos de tipo capilar de los estratos 3, 4, 5 a las cuales les gusta llevar un cabello limpio, sedoso, manejable y brillante.

Grafico1.3
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
EDAD PROMEDIO EN LAS QUE LAS PERSONAS UTILIZAN TRATAMIENTOS



Fuente: Estudio de mercado, elaboración propia noviembre2008.

1.3 OFERTA

1.3.1 Principales participantes y competidores

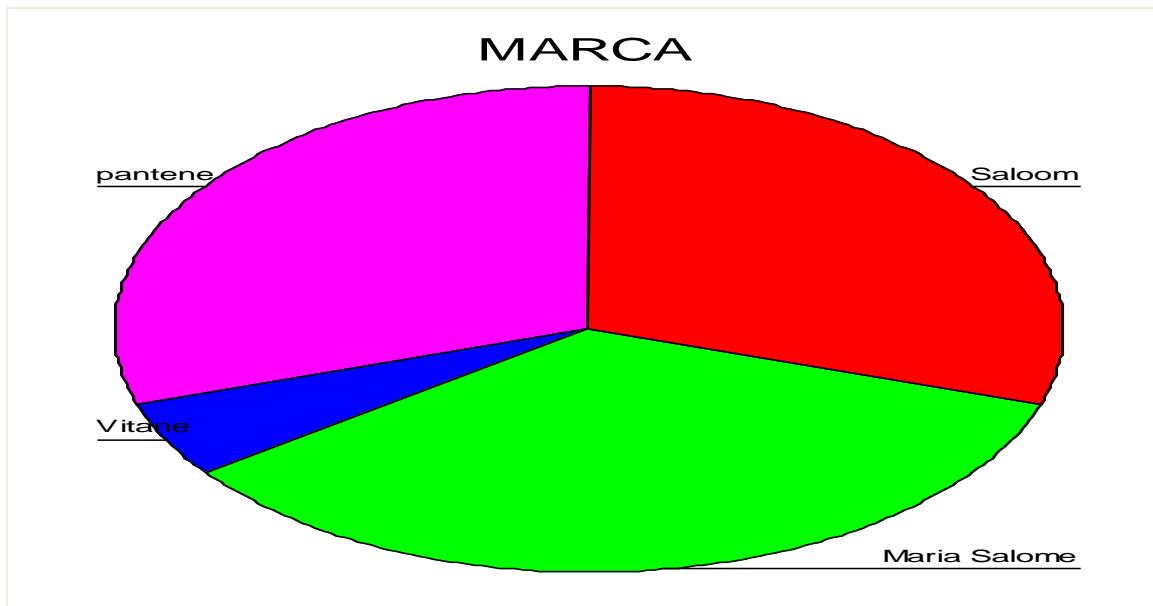
De acuerdo con el estudio de mercado realizado, las marcas posicionadas en el mercado con productos similares a los que la empresa ofrece son: Saloom, María Salome, Vitan, Pantene Pro V y Marcel France.

1.3.2 Análisis de las empresas competidoras

De acuerdo con el estudio de mercado realizado las marcas que se destacan en la comercialización de productos capilares son: Saloon 15% María Salome 30%, Pantene pro V 20%, Vitan 20%. Marcel France 12% otras 3%.

Estas empresas tienen su canal de distribución a través de almacenes de cadena Carrefour, olímpica, éxito, carulla entre otros y las tiendas especializadas como surtí belleza, seño belleza, tiendas naturistas y algunas peluquerías. Sus estrategias de mercadeo son principalmente a través de pendones, catálogos y publicidad en revistas especializadas en los puntos de venta.

Grafico1.4
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
PREFERENCIA EN MARCAS DE PRODUCTOS CAPILARES



Fuente: Estudio de mercado, elaboración propia noviembre2008.

1.3.3 Imagen de la competencia frente a los clientes

Como se menciona anteriormente, los participantes más importantes del mercado son grandes empresas reconocidas en el sector; este hecho marca la tendencia del consumo en el sector. El 80% de la población esta conforme con el producto que actualmente utiliza y el 20% estarían dispuestos a utilizar un nuevo tratamiento a base de cristal de sábila o de aguacate de acuerdo a la encuesta realizada.

Cuadro 1.1

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
PRECIOS DE LA COMPETENCIA**

PRODUCTO	% PARTICIPACION	TAMAÑO	V/UNIDAD
María salome	30%	270ml	13.000
Pantene	20%	300ml	12.500
Vitan	20%	300ml	13.000
Saloon	15%	270ml	11.500
Marcel France	12%	270ml	12.000

Fuente: Estudio de mercado, elaboración propia noviembre2008.

1.3.4 análisis del costo del producto

El costo del producto esta determinado por el valor de la mano de obra utilizado en el proceso productivo, la maquila realizada en el laboratorio, transporte, etiquetas empaque y embalaje. Comisiones en ventas. Además de la publicidad, mercadeo y costos administrativos.

Cuadro 1.2

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN
CRISTAL DE SÁBILA**

COMPONENTE	Unidad	Cantidad	Unitario	IVA (%)	Total	Total + IVA
Materia Prima e Insumos					4.890,00	5.672,40
empaque *300ml	unidad	1	490,00	0,16	490,00	568,40
etiquetas	unidad	2	150,00	0,16	300,00	348,00
Materia Prima e Insumos	unidad	1	3.600,00	0,16	3.600,00	4.176,00
transporte	unidad	1	500,00	0,16	500,00	580,00
Mano de Obra					1.638,47	1.638,47
operario	unidad	1	200,00		200,00	200,00
maquila	unidad	1	238,47		238,47	238,47
comisiones * venta	unidad	1	1.200,00		1.200,00	1.200,00
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION					6.528,47	7.310,87

Fuente: Estudio de mercado, elaboración propia noviembre 2008.

Cuadro 1.3

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN
CREMA DE AGUACATE**

COMPONENTE	Unidad	Cantidad	Unitario	IVA (%)	Total	Total + IVA
Materia Prima e Insumos					4.890,00	5.672,40
empaque *300ml	unidad	1	490,00	0,16	490,00	568,40
etiquetas	unidad	2	150,00	0,16	300,00	348,00
Materia Prima e Insumos	unidad	1	3.600,00	0,16	3.600,00	4.176,00
transporte	unidad	1	500,00	0,16	500,00	580,00
Mano de Obra					1.638,47	1.638,47
operario	unidad	1	200,00		200,00	200,00
maquila	unidad	1	238,47		238,47	238,47
comisiones * venta	unidad	1	1.200,00		1.200,00	1.200,00
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION					6.528,47	7.310,87

Fuente: Estudio de mercado, elaboración propia noviembre 2008.

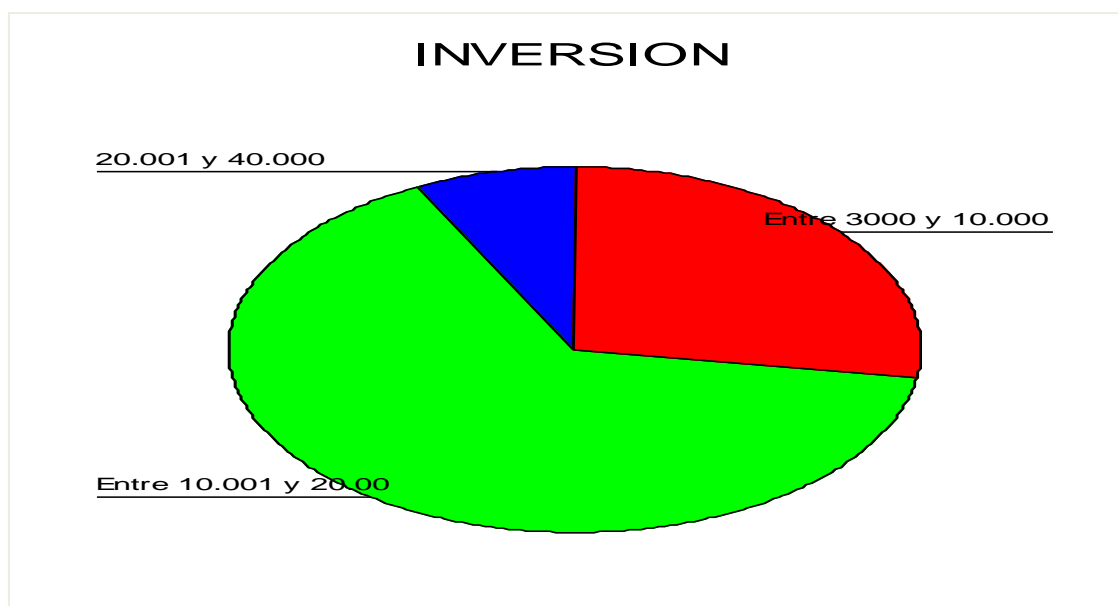
1.4 PRECIO

1.4.1 Análisis del precio de venta del producto

Se presenta una ponderación del precio, entre los costos de producción y los precios de venta de la competencia, además de la cantidad de dinero que las personas están dispuestas a invertir en un tratamiento capilar.

Grafico1.5

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
PRECIO QUE ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR UN TRATAMIENTO CAPILAR**



Fuente: Estudio de mercado, elaboración propia noviembre 2008.

1.4.2 Precio o tarifa

Los precios están determinados por el mercado existente es decir que la competencia estima el mercado de acuerdo a la estandarización que exista y a lo que cubren por el producto y sus competidores cercanos, de acuerdo a la política de la empresa el precio de lanzamiento para el producto se estima en 12.000 pesos el cual equivale a obtener un 60% sobre el costo de producción.

1.4.3 Calculo del precio del producto

Método de Cálculo. El método de cálculo a utilizar manejará específicamente los costos tanto fijos como variables por unidad. Utilizaremos la fórmula de precios:

$P = C + (1 + m)$ P: precio, C: costos de elaboración, M: margen de utilidad sobre el costo.

CRISTAL DE SABILA

$$P = 7.310.87 (1 + 0.60)$$

$$P = \$12.000$$

CREMA DE AGUACATE

$$P = 7.310.87 (1 + 0.60)$$

$$P = \$12.000$$

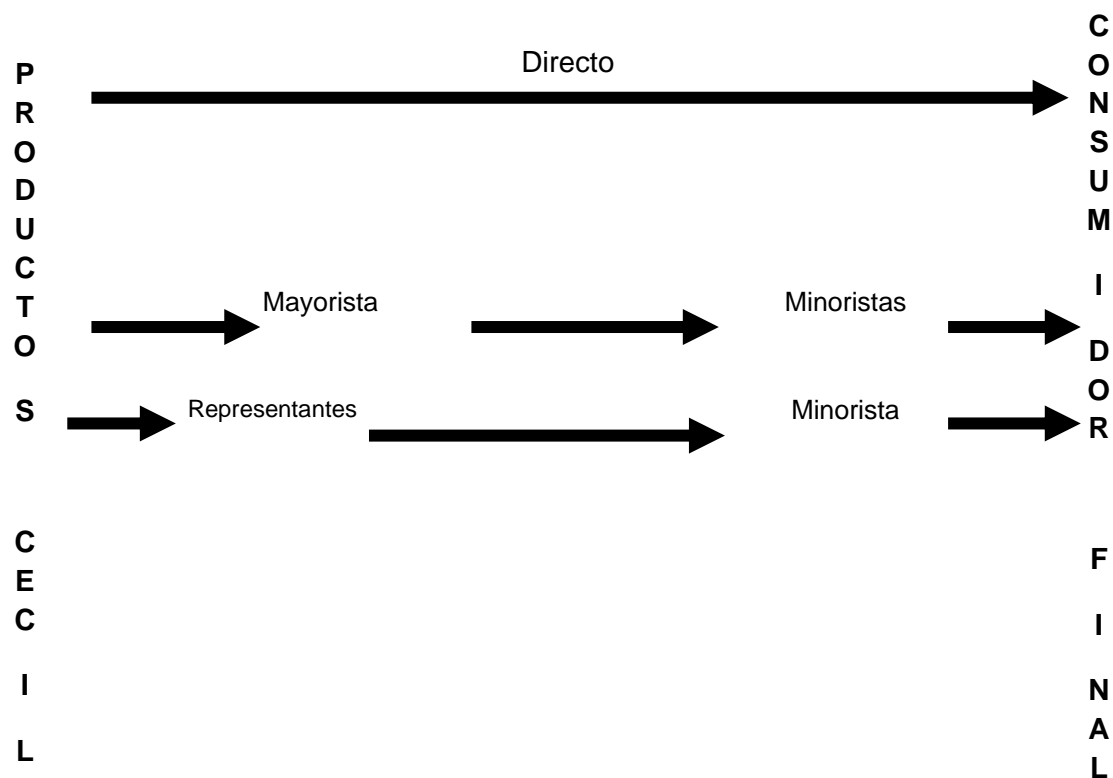
1.5 Comercialización o canales de distribución

Los canales de distribución para la comercialización de este producto se han considerado de la siguiente manera:

- Venta directa a través de la fuerza de ventas
- Distribución a través de almacenes especializados en productos de belleza
- Salones de belleza y peluquerías
- Centros de estética y belleza (spa).

Grafico 1.6

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
CANAL DE DISTRIBUCIÓN PRODUCTOS CECIL**



Fuente: Estudio de mercado, elaboración propia noviembre2008

1. En el primer canal de comercialización directo los productos Cecil se venderán en eventos y ferias relacionados con artículos de belleza. Y en el punto de venta de la empresa.
2. en el segundo canal de distribución los productos serán distribuidos por los mayoristas o centros de distribución de productos relacionados con peluquería y estética en la ciudad de Popayán.
3. en el tercer canal los productos serán distribuidos por los salones y centros de belleza ubicados en la ciudad de Popayán, impulsados por la fuerza de ventas.

1.6 ESTRATEGIA PUBLICITARIA

Debido a la situación económica y a las características de la demanda, el sector de productos cosméticos debe ofrecer soluciones cómodas a sus compradores y llenar sus expectativas con el fin de captar su atención. Por otra parte, por tratarse de productos de consumo masivo, semi-selectivo y selectivo, debe atacar fuertemente al público con publicidad que permita que sus productos sean reconocidos por su calidad, y hacer la planeación de su distribución de la mejor manera para poder cubrir todos los puntos de comercialización eficaces y garantizar disponibilidad del producto a la hora de comprar.

1. Publicidad directa a través de materiales impresos los cuales ya están diseñados, entre estos tenemos pendones, volantes y folletos distribuidos en los salones de belleza, centros de estética y tiendas especializadas.
2. la estrategia para dar a conocer el producto es a través de una impulsadora que estará en el centro de distribución mayorista y minorista, haciendo demostraciones de los productos y obsequiando muestras gratis.
3. la fuerza de ventas de igual manera visitara salones de belleza y centros de estética promocionando y haciendo demostraciones de las bondades del producto.

1.6.1 publicidad o propaganda

La estrategia publicitaria esta orientada directamente en los lugares donde las personas recurren a comprar este tipo de productos, como lo son tiendas o lo lugares especializados, en estos lugares se presentara el producto y se invitara a las personas a probarlo con muestras gratis para evidenciar su desempeño. En estos lugares de igual manera estará presente la `publicidad` en pendones y volantes que se les entregaran a cada persona que visiten estos lugres, los cuales contienen toda la información de los productos.

LOGO TIPO DE LOS
PRODUCTOS



PENDONES

1.50 mt



Pendon opcion horizontal

DISEÑO DE VOLANTES



Cristal de Sábila

Es una combinación de extractos y nutrientes para hidratar y restaurar la fibra capilar. Hemos incluido sustancias que participan en la protección y rehabilitación del cabello seco ó poroso que ha sido maltratado por efectos del sol, químicos o agua de mar. Excelente para moldear o cepillar el cabello y a la vez nutrirlo repolarizandolo y evitando el frizz, aportandole suavidad y gran brillo.

Para un cabello sin frizz y con brillo!

Beneficios:

- Crema de afeitar, brinda suavidad y frescura al rostro.
- En caso de quemaduras solares, aplique el Cristal de Sábila con un ligero masaje después de tomar el sol. Su aplicación previene las quemaduras y resulta muy beneficioso para la piel ya que penetra y nutre la epidermis, dermis e hipodermis.
- Masaje capilar, es un excelente regenerador celular, cicatriza, hidrata y restaura el cuero cabelludo.
- En el capillado del cabello da un brillo espectacular, al activarse con el calor del secador dejandolo liso y sedoso al tiempo que lo nutre y revitaliza. Colocar una pequeña cantidad en la mano y aplicarlo en todo el cabello con un ligero masaje.

Adquierelo en Tiendas de Peluquería y salones de belleza

Cecil
Tratamientos capilares
"Lo mejor en Tratamientos Capilares"
Email: tratamientoscapirescecil@yahoo.com



Crema Capilar de Aguacate

Reparador Capilar

La Crema Capilar de Aguacate, es una composición de nutrientes y principios activos para hidratar y nutrir el cuero cabelludo reseco. Hay sustancias que participan en la protección y rehabilitación del cabello de tal manera que al masajearlo se dilata el poro y el folículo piloso absorba los nutrientes. La Crema Capilar de Aguacate tiene un notable poder nutritivo y emoliente que mejora la elasticidad y la firmeza de su cabello, es excelente para personas con cabello sensibles, secos, deshidratados y nutre en profundidad, su valor se deriva fundamentalmente de su gran poder antioxidante y reparador.

Para un cabello nutrido y fuerte!

**Adquierelo en:
Tiendas de peluquería
y salones de belleza**

Cecil
Tratamientos capilares
"Lo mejor en Tratamientos Capilares"
Email: productoscapilarescecil@yahoo.com

IMAGEN Y PRESENTACION DE LOS PRODUCTOS



Cuadro 1.4

PROYECTO "TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA" COSTO DE PUBLICIDAD PRIMER AÑO

ESTRATEGIA	UNIDADES	V/UNITARIO	V/TOTAL
Pendones grandes	10	25.000	250.000
Volantes	2000	340.000	680.000
Impulsadora	Una persona	288.437 mes/salario integral	1.730.625
TOTAL			2.660.725

Fuente: Estudio de mercado, elaboración propia noviembre 2008.

1.7 Proyecciones en ventas

Cuadro 1.5

PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA” PROYECCIÓN DE VENTAS

Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año5
Cristal de sábila	54.882.846	60.508.338	66.710.442	73.548.263	81.086.960
Crema de Aguacate	54.882.846	60.508.338	66.710.442	73.548.263	81.086.960
Total	109.765.692	121.016.676	133.420.884	147.096.526	162.173.920

Fuente: Estudio de mercado, elaboración propia, noviembre 2008

1.7.1 Política de ventas

Se ha estimado que la política de ventas de la empresa se maneja de la siguiente manera;

- Clientes directos de contado(ferias y eventos)
- Clientes mayoristas de contado y a crédito en un plazo no mayor a quince días.
- Clientes minoristas de contado y a crédito en un plazo no mayor a ocho días.

TAMAÑO DEL PROYECTO

De acuerdo con el la población de la ciudad de Popayán y la del mercado objetivo al cual se pretende llegar se han tenido en cuenta las siguientes variables para determinar el tamaño del proyecto.

- La dimensión y características del mercado.
- La tecnología del proceso productivo.
- La disponibilidad de insumos y materia prima.
- La localización del proyecto.
- Costos de inversión y de operación.
- Financiamiento del proyecto.

2.1 Tamaño del proyecto, dimensión y características del mercado

Teniendo en cuenta que la empresa pretende el primer año de operaciones llegar a un 3% de la población objetivo se estima que la capacidad de producción instalada para el primer año es de 10.062 unidades de producto al 70% de la capacidad instalada, 11.068 unidades de producto al 80% de la capacidad instalada en el segundo año, 12.175 unidades de producto al 90% de la capacidad instalada en el tercer año, 13.392 unidades de producto en el cuarto y quinto año del proyecto.

2.2 Tamaño del proyecto y tecnología del proceso productivo

En la elaboración y desarrollo de productos de belleza, en especial los que tiene referencia a cosméticos y tratamientos capilares son elaborados a partir de de procesos que se realizan en laboratorios químicos certificados y normalizados, donde se debe contar con la tecnología y mano de obra capacitada, a estos laboratorios llegan las materias primas para ser mezcladas en procesos de elevación de temperatura siguiendo rigurosos estándares de calidad, ya que estos productos son destinados para uso humano, estos laboratorios deben estar debidamente autorizados y regulados por las autoridades correspondientes, en Colombia son regulados por el Ministerio de Protección Social, y los productos resultantes certificados por el Invima .

La empresa Tratamientos Capilares Cecil no cuenta con los equipos y la tecnología que se requiere para realizar este tipo de procesos ya que son costosos y no se

justificarían estas inversiones para los productos que inicialmente se comercializaran, por tal razón la empresa acude estratégicamente a contratar el proceso de maquila con un laboratorio que cumpla con las exigencias de las autoridades.

Luego del proceso de maquila el producto Base llega a la empresa Tratamientos Capilares Cecil donde se realiza un proceso mas sencillo para la incorporar la formula secreta de cada uno de los productos, para este proceso se requieren de los siguientes equipos:

- Estufa industrial a gas: se utiliza para subirla temperatura del producto base a 30°C, a esta temperatura se incorporar el ingrediente secreto.
- Autoclave: Un autoclave es un dispositivo que sirve para esterilizar los recipientes donde se empacara el producto con el fin de inactivar todos los virus y bacterias que puedan cambiar las propiedades del mismo
- Mezclador industrial de espas: se utiliza para obtener una mezcla homogénea en el momento de en que se agrega el ingrediente secreto y el producto base.
- Dosificador de 50lt.: es el equipo que permite depositar el producto ya mezclado en los recipientes de 300 ml. En un proceso limpio y aséptico dejándolos listos para el etiquetado final.

2.3 Tamaño del proyecto, costo y disponibilidad de materia prima e insumos

Para la ejecución y puesta en marcha del proyecto se debe mencionar que la materia prima e insumos son de fácil adquisición en el mercado, de igual manera la mano de obra que se requiere en el proceso productivo no requiere de un alto grado de especialización por tanto se obtiene con facilidad.

- La capacidad de producción de la empresa se toma sobre el 10% de la proyección en ventas, con una disponibilidad de mano de obra de 48 horas semanales por el operario.
- La disponibilidad de materias primas e insumos es constante, pues en el mercado de los productos químicos existe una gran oferta que permite a la empresa Acceder con facilidad a las materias primas para a elaboración de los productos.
- En cuanto a la disponibilidad del laboratorio para realizar la maquila se buscara firmar una alianza estratégica que le permita a la empresa Productos Capilares

Cecil contar con la maquila permanente sin que se presente ningún inconveniente.

2.4 Tamaño del proyecto y localización

Las relaciones fundamentales entre el tamaño del proyecto y la localización del proyecto surgen por una parte de la distribución geográfica del mercado y por otra del impacto que la localización tiene en los costos de operación y distribución.

En cuanto a la localización del proyecto se debe tener en cuenta otros costos que influirán en el proyecto en estudio. Como lo es la ubicación del laboratorio que debe realizar la mezcla inicial que necesitan los productos de esta empresa pues en Popayán ciudad donde se pretende establecer no cuenta con este tipo de empresas. En cuanto a los costos que se deberán tener en cuenta están los del transporte del laboratorio a la sede principal de la empresa. Que como se menciona anteriormente estará en Popayán departamento del Cauca

Los laboratorios que cuentan con la infraestructura y cumplen con la normatividad del ministerio de protección Social se encuentran ubicados en la ciudad de Cali departamento, del valle.

En cuanto a la situación anterior podemos mencionar que Popayán cuenta con un excelente servicio de transporte entre estas dos ciudades, y solamente están separadas por 114Km. dos horas en promedio, lo cual no se toma como un impedimento para la localización de la mencionada empresa en la ciudad de Popayán. Los costos de transporte Cali –Popayán se estiman según el estudio realizado en las empresas transportadoras en \$10.000 por recipiente de 5gl. Y en el mes según el plan de producción esta en alrededor de 15 recipientes de 5gl. Por mes lo que representa para la empresa un costo en transporte aproximado de \$150.000 mensuales. En cuanto al resto de insumos como empaque y etiquetas en la ciudad de Popayán se encuentra una buena oferta de estos productos.

2.5 Tamaño del proyecto y costo de inversión y de operación

Se estima que para llevar a cabo este proyecto hay que realizar una inversión inicial en:

1. gastos de constitución legal
2. maquinaria herramientas y equipos
3. muebles enseres y equipo de oficina
4. adecuación de local comercial

5. compra de insumos y materias primas
6. publicidad y mercadeo
7. capacitación a la fuerza de ventas

2.6 Tamaño del proyecto y facilidades de financiamiento

Los recursos que se utilizaran para la financiación del proyecto provienen de aporte de los socios y crédito bancario.

2.7 Ingresos por concepto de ventas

Los ingresos por concepto de ventas se obtienen por multiplicar las unidades vendidas por el precio o tarifa, estos se relacionan en el siguiente cuadro y se proyectan a cinco años.

Cuadro2.1

PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA” INGRESO POR CONCEPTO DE VENTAS

Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año5
Cristal de sábila	54.882.846	60.508.338	66.710.442	73.548.263	81.086.960
Crema de Aguacate	54.882.846	60.508.338	66.710.442	73.548.263	81.086.960
Total	109.765.692	121.016.676	133.420.884	147.096.526	162.173.920

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008

3.1 Macro localización

Por la naturaleza de este proyecto se necesita que este ubicado en zona urbana, del municipio de Popayán, especialmente zona comercial de la ciudad donde haya disponibilidad de servicios públicos, y acceso a los canales de comercialización con el fin de disminuir los costos de operación. Para determinar el punto exacto, se estudiaron los posibles lugares que cumplan con los siguientes requisitos:

- Costos de arrendamiento
- Costo de servicios públicos
- Acceso al transporte
- Acceso a recolección de residuos sólidos
- Facilidad para la comercialización y distribución

3.2 Micro localización

Después de analizar todas las variables se decidió que la localización mas favorable y que cumple con los requerimientos de la empresa esta ubicada en el barrio Bolívar en el centro comercial el ferrocarril ubicado sobre la carrera 6 con carrera 2 donde existe facilidad de parqueo, servicios públicos y fácil acceso a todos los servicio que requiere la empresa. Ubicación comuna 3 de acuerdo al P.O.T del Municipio de Popayán.

Grafico3.1

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
MAPA ÁREA URBANA DEL MUNICIPIO DE POPAYÁN**



Fuente: planeación Municipal P.O.T

INGENIERÍA DEL PROYECTO

En general, la ingeniería del proyecto se refiere a aquella parte del estudio que se relaciona con su etapa técnica; es decir, a la instalación, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto, teniendo en cuenta análisis hechos por profesionales en lo relacionado con las diferentes etapas del estudio.

4.1 Descripción del producto

Tratamiento capilar de cristal de sábila.

Es una combinación de extractos y nutrientes para hidratar y restaurar la fibra capilar, se han incluido sustancias que participan en la rehabilitación del cabello seco o poroso que está maltratado por los efectos del sol químicos secado y o/o aplanchado, el tratamiento capilar de sábila nutren el cabello quita el frizz dándole suavidad y excelente brillo.

Modo de empleo: Lave el cabello con champú y aplique sobre el cabello húmedo la cantidad moderada de acuerdo a la necesidad de su cabello masajee con la yema de los dedos y enjuague con abundante agua.

Cuadro4.1
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
FORMULACION DEL PRODUCTO CRISTAL DE SABILA

Ingredientes	Porcentaje %	Función
Fase I	0.50	Agente formador e ingrediente activo
Extrato de sábila.		
Dehyquart 04046 (steary alcohol – ceetyl alcohol)	0.80	Compuesto avivante acondicionador
Dehyquart a (centrimonium chloride)	0.50	Agente acondicionador
Fase II		
Acido lactico	0.10	Nivelador de P.H
Propilengicol	2.00 -3.00	Humectante
Germall plus	0.15	Preservante
Agua desmineralizada	Cps 100	Diluyente
Fase III	0.50	Proteína acondicionadora
Gluadinwq		
Aloe vera oli	0.10	Emulsificante
Fragancia	C	fragancia

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008

Tratamiento capilar de crema de aguacate

Es una composición de nutrientes y principios activos para hidratar y nutrir el cuero cabelludo reseco, hay sustancias que participan en la protección y rehabilitación del cabello de tal manera que al masajearlo se dilate el poro y el folículo piloso absorba los nutrientes, tiene un notable poder nutritivo y emoliente, que mejora la elasticidad y la firmeza de su cabello, es excelente para personas con cabellos sensibles, secos, deshidratados y mal tratados por agentes externos, lubrica, hidrata y nutre en profundidad.

Modo de empleo: Lave El cabello con champú y aplique sobre el cabello húmedo la cantidad moderada de acuerdo a la necesidad de su cabello masaje con la yema de los dedos y enjuague con abundante agua.

Cuadro4.2
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
FORMULACION DEL PRODUCTO CREMA CAPILAR DE AGUACATE

Ingredientes	Porcentaje %	Función
Fase I	0.50	Agente formador e ingrediente activo
Extracto de Aguacate.		
DEHYQUART 04046 (stearyl alcohol – celetyl alcohol)	0.80	Compuesto avivante acondicionador
DEHYQUQRT A (centrimonium chloride)	0.50	Agente acondicionador
Fase II		
Acido lactico	0.10	Nivelador de P.H
Propilengicol	2.00 -3.00	Humectante
Germall plus	0.15	Preservante
Agua desmineralizada	Cps 100	Diluyente
Fase III	0.50	Proteina acondicionadora
GLUADINWQ		
Aloe vera oli	0.10	Emulsificante
Fragancia	CN	Fragancia

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

Proceso: Calentar fase 1 de 70^o – 75^o grados centígrados y agregar fase 2 ya mezclada, lentamente bajo agitación a la misma temperatura continuar agitando hasta alcanzar disminuir la temperatura a los 30^o a 35^o grados centígrados agregar fase 3 y mezclar.

Observación

Este proceso lo hace el laboratorio certificado en BPM al cual se le paga la maquila para que realice el anterior proceso. Quien entregara a la empresa tratamientos capilares CECIL un producto premezclado en recipientes de cinco galones, luego se realiza un proceso adicional donde se incorpora el ingrediente secreto a 35^o grados de temperatura y posteriormente se envasa etiqueta, embala y comercializa.

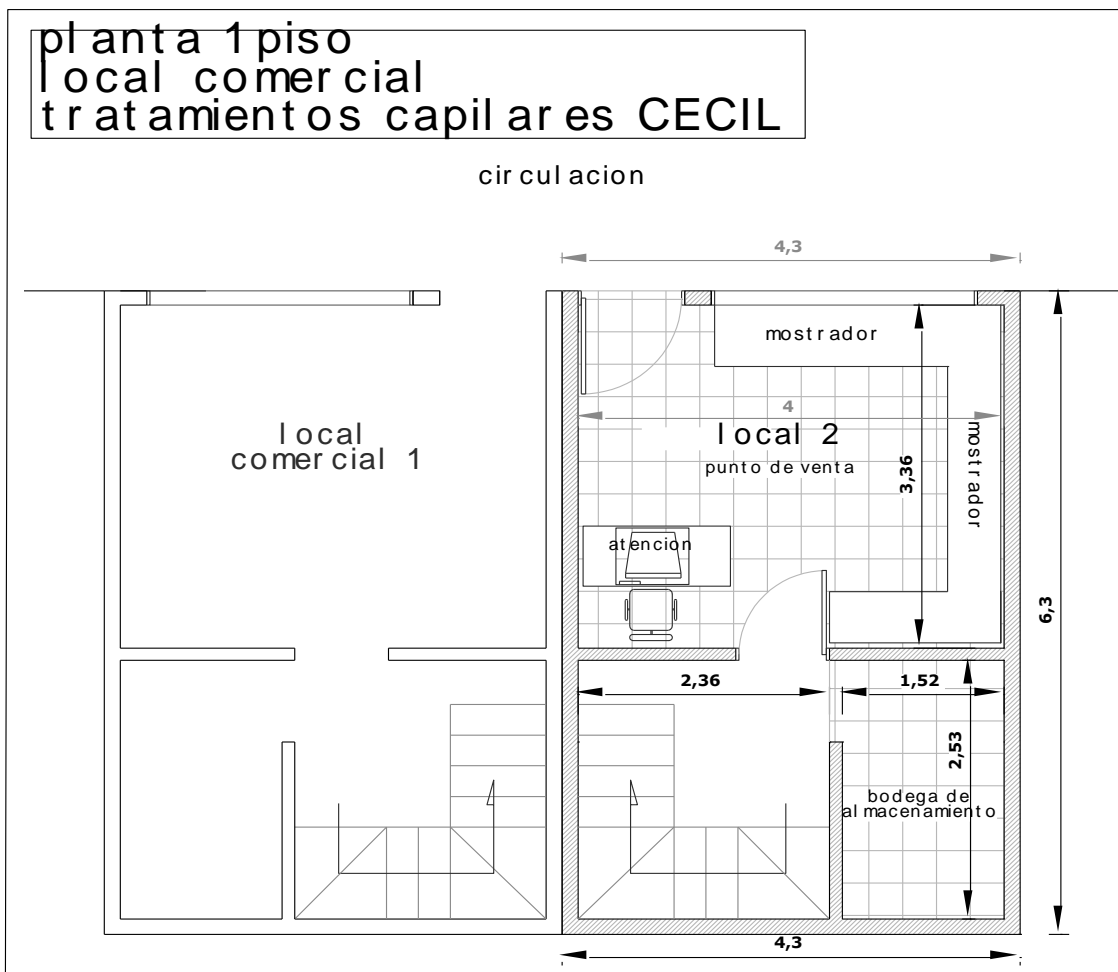
4.2 Ámbito y tamaño del proyecto

El ámbito del proyecto corresponde a una empresa de tipo industrial, que operara con una infraestructura apta para transformar materias primas e insumos, almacenamiento y comercialización de productos capilares, la cual requiere para su montaje un de 50m². distribuidos en; 20m² para el área de ventas, 30m² para las áreas de producción y almacenamiento.

La elaboración de los tratamientos capilares Cristal de Sábila y Crema de Aguacate se obtienen a partir de una composición de nutrientes y principios activos para hidratar y nutrir el cabello y el cuero cabelludo reseco, hay sustancias que participan en la protección y rehabilitación del cabello de tal manera que al masajearlo se dilate el poro y el folículo piloso mejorando la apariencia del cabello. El proceso de elaboración se realiza en un laboratorio certificado, donde se efectúa la pre mezcla de materias primas esta tiene un costo mensual de \$300.000 pesos. Posteriormente en las instalaciones de la empresa se realiza el proceso de adición de la fórmula o componente activo, en un proceso de elevación de temperatura a 35° que se realiza en auto clave de 50lt. Al mismo tiempo que se mezcla hasta llegar a temperatura ambiente, posteriormente se envasa en recipientes de 300ml, etiqueta, embala y almacena listo para ser comercializado.

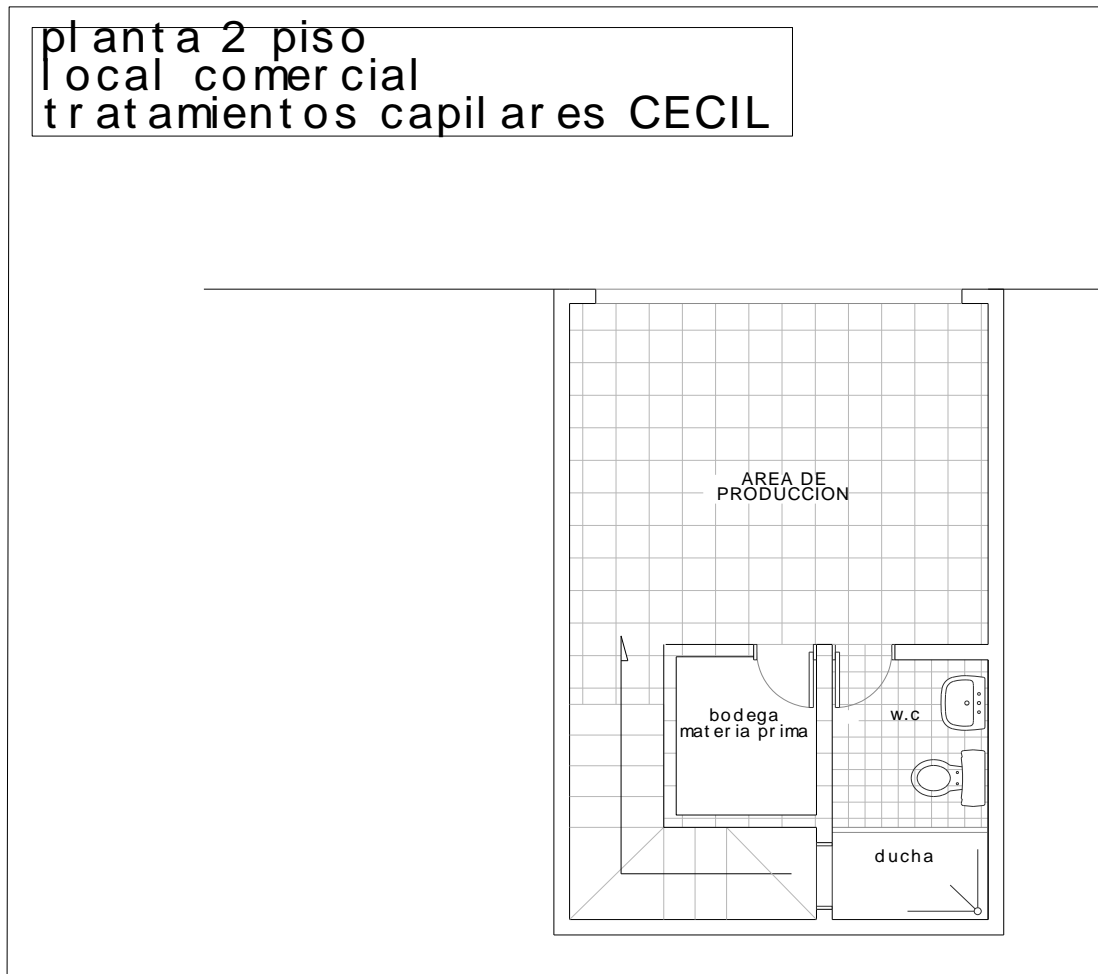
Grafica 4.2

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
PLANO DISTRIBUCIÓN DE PLANTA PRIMER PISO**



Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

Grafica 4.3
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
PLANO DISTRIBUCIÓN DE PLANTA SEGUNDO PISO

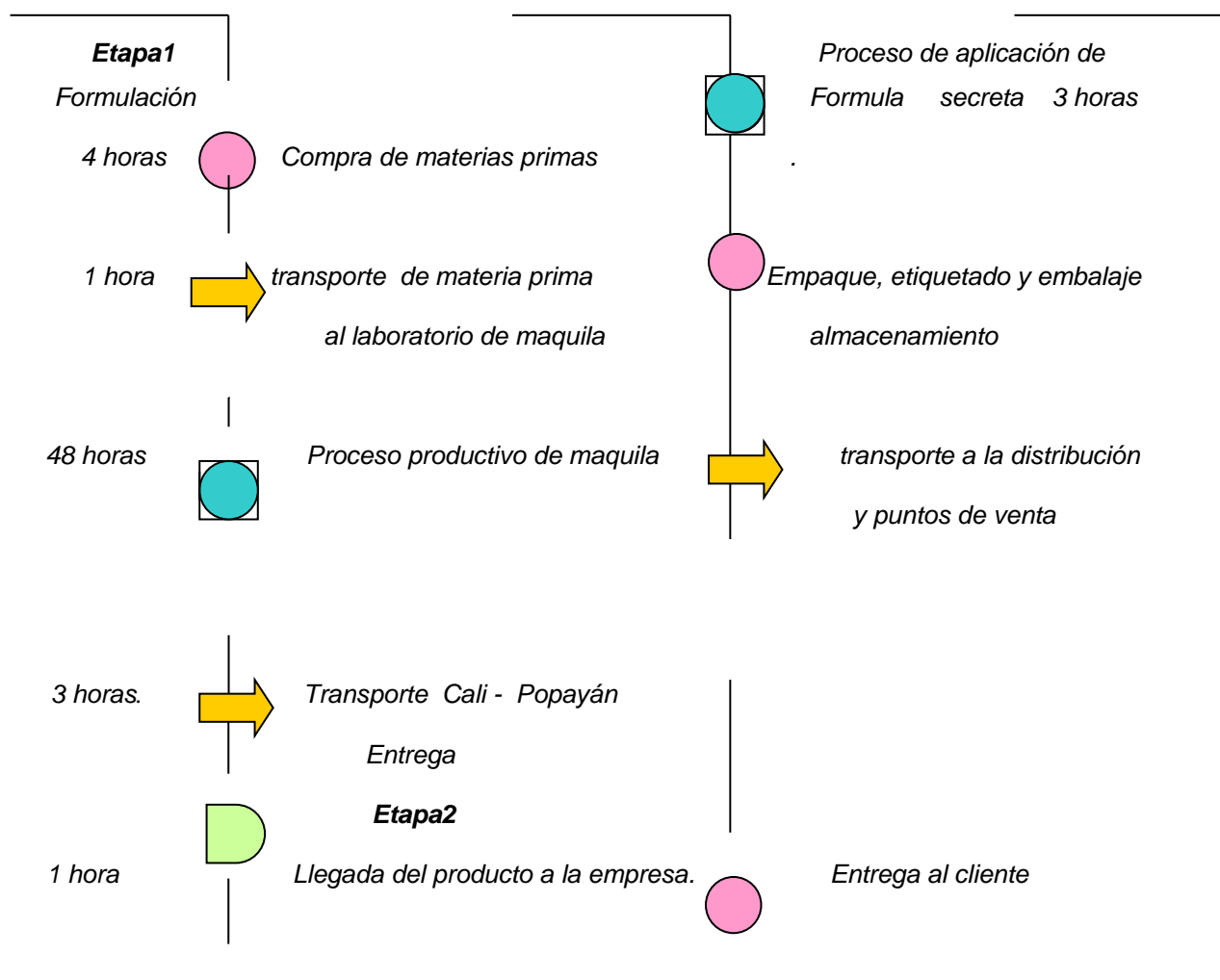


Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

4.3 Diagramas y planes funcionales

Se presenta a continuación un diagrama de flujo del proceso productivo que se realiza para la obtención de los tratamientos capilares, el cristal de sábila y la crema de aguacate. En la etapa uno el proceso se realiza por el laboratorio al cual se le paga la maquila, en la etapa dos el proceso se realiza en las instalaciones de la empresa Tratamientos Capilares Cecil siguiendo los pasos que se describen a continuación y así lograr obtener un producto terminado.

Grafico 4.4
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN
CRISTAL DE SÁBILA Y CREMA DE AGUACATE



Fuente: elaboración propia, noviembre 2008

4.4 Tecnología

Para el presente proyecto la tecnología, se determinó con base en la necesidad de la capacidad de producción de la empresa buscando la combinación óptima de diferentes componentes en los procesos de producción.

La tecnología utilizada en la empresa no involucra el empleo de mano de obra especializada, lo cual no afecta la calidad de los procesos, no se requiere servicios especiales en cuanto a mantenimiento, repuestos, mano de obra u otros recursos asociados al manejo de los equipos.

En términos legales, no existen limitaciones para la compra de la maquinaria y equipos necesarios para la producción.

4.5 Maquinaria y equipos

La maquinaria y equipo que requiere el montaje de la empresa esta dado de la siguiente manera.

Cuadro4.3
**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
COSTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS**

Descripción	Cantidad	Valor	
		Unitario	Total
Equipo de oficina			
Equipo de computo	2	2.120.000	4.240.000
Mueble de computo	1	250.000	250.000
Escritorio con silla	1	290.000	290.000
Sillas de espera	4	50.000	200.000
Estantes/ vitrinas	2	80.000	160.000
Equipo de producción			
Estufa industrial de dos bocas industria	1	300.000	300.000
Auto clave	1	800.000	800.000
Mezclador industrial de aspás	1	600.000	600.000
Dosificador de 50lt	1	750.000	750.000
Equipo de seguridad			
Kid	2	80.000	160.000
Total			7.750.000

Fuente: elaboración propia noviembre 2008

4.6 Materiales e insumos

Los materiales e insumos que se requieren para la elaboración de los tratamientos capilares son de fácil consecución en sitios de distribución de productos químicos existente en el mercado de excelente calidad y disponibilidad, a precios que son competitivos por la oferta que existe de estos, de igual manera los empaques y etiquetas. Las materias primas e insumos necesarios para la elaboración de cada uno de los productos están compuestas por: Agente formador e ingrediente ativos, compuesto avivante acondicionador, Agente acondicionador, Nivelador de P.H, humectante, Preservante, Diluyente, Proteína acondicionadora, Emulsificante, Fragrancia. Las que junto con El resto de insumos tienen un costo por unidad producida de 300ml de \$7.310.87 pesos.

Cuadro4.4

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
COSTO UNITARIO POR PRODUCTO
CREMA DE AGUACATE Y CRISTAL DE SABILA**

COMPONENTE	Unidad	Cantidad	Unitario	IVA (%)	Total	Total + IVA
Materia Prima e Insumos					4.890,00	5.672,40
empaques *300ml	unidad	1	490,00	0,16	490,00	568,40
etiquetas	unidad	2	150,00	0,16	300,00	348,00
Materia Prima e Insumos	unidad	1	3.600,00	0,16	3.600,00	4.176,00
transporte	unidad	1	500,00	0,16	500,00	580,00
Mano de Obra					1.638,47	1.638,47
operario	unidad	1	200,00		200,00	200,00
maquila	unidad	1	238,47		238,47	238,47
comisiones * venta	unidad	1	1.200,00		1.200,00	1.200,00
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION					6.528,47	7.310,87

Fuente: Estudio de mercado, elaboración propia, noviembre 2008.

4.7 Personal técnico requerido

Una vez entregado el producto premezclado por parte del laboratorio que hace la maquila, un operario realizara el proceso de mezcla de la formula, envasa y etiqueta los productos este operario tiene un salario mensual integral. No se requiere que se una persona especializada. En el capitulo de organización se describen las funciones de cada una de las personas que requiere la empresa a continuación se describe el personal requerido y el costo.

Cuadro4.5

**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
COSTO DE PERSONAL REQUERIDO**

Cargo	No. de personas	Costo mensual	Costo anual
Gerente	1	1.216.000	14.592.000
Secretaria	1	701.480	8.417.760
operario	1	701.480	8.417.760
Vendedores	2	530.000	6.360.000
Total		3.148.930	37.787.520

Fuente: elaboración propia noviembre 2008

4.8 Instalaciones requeridas e inversiones totales

Las obras de ingeniería civil necesarias para las adecuaciones locativas ascienden a \$2.000.000 pesos y aparecen relacionadas en el cuadro siguiente:

Cuadro 4.6
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
INVERSIONES TOTALES

DESCRIPCION	VR. TOTAL	CANTIDAD	VR. UNIT.	VR. TOTAL
INVERSIONES FIJAS				
MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS				
Estufa industrial de dos bocas	300.000	1	300.000	300.000
autoclave	800.000	1	800.000	800.000
Mezclador industrial de aspas	600.000	1	600.000	600.000
Dosificador de 50 litros	750.000	1	750.000	750.000
kit de seguridad	160.000	2	80.000	160.000
Subtotal Maquinaria y Equipo	2.610.000			2.610.000
EQUIPOS DE OFICINA				
equipo de computo	4.240.000	2	2.120.000	4.240.000
Mueble de Computo	250.000	1	250.000	250.000
Escritorio con silla	290.000	1	290.000	290.000
sillas de espera	200.000	4	50.000	200.000
estantes	160.000	2	80.000	160.000
Subtotal Equipos de Oficina	5.140.000			5.140.000
CONSTRUCCIONES/ADECUACIONES				
adecuación locativa	2.000.000	1	2.000.000	2.000.000
Subtotal Construcciones	2.000.000			2.000.000
CAPITAL DE TRABAJO				
Legalización empresa	680.000			680.000
Materia prima e insumos	8.647.707			8.647.707
Mano de obra directa	2.497.886			2.497.886
Personal administrativo	4.894.960			4.894.960
Gastos administrativos	1.703.454			1.703.454
Subtotal Capital de Trabajo	18.424.007			18.424.007
TOTAL INVERSIONES	28.174.007			28.174.007

Fuente: Elaboración propia, noviembre 2008.

PROGRAMA PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

5.1 lista de actividades

Cuadro 5.1
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
LISTA DE ACTIVIDADES PARA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

No.	Actividad	Duración	Predecesoras
1	Estudio de mercado	7 días	Estudios de población
2	Constitución legal de la empresa	3 días	Documentación legal
3	Adecuación del local	7 días	Cotizaciones
4	Compra de maquinaria y equipos	8 días	Cotizaciones
5	Contratación de Maquila	7 días	Cotizaciones
6	Compra de Materia Prima	3 días	Cotizaciones
7	Contratación de personal	8 días	Entrevistas

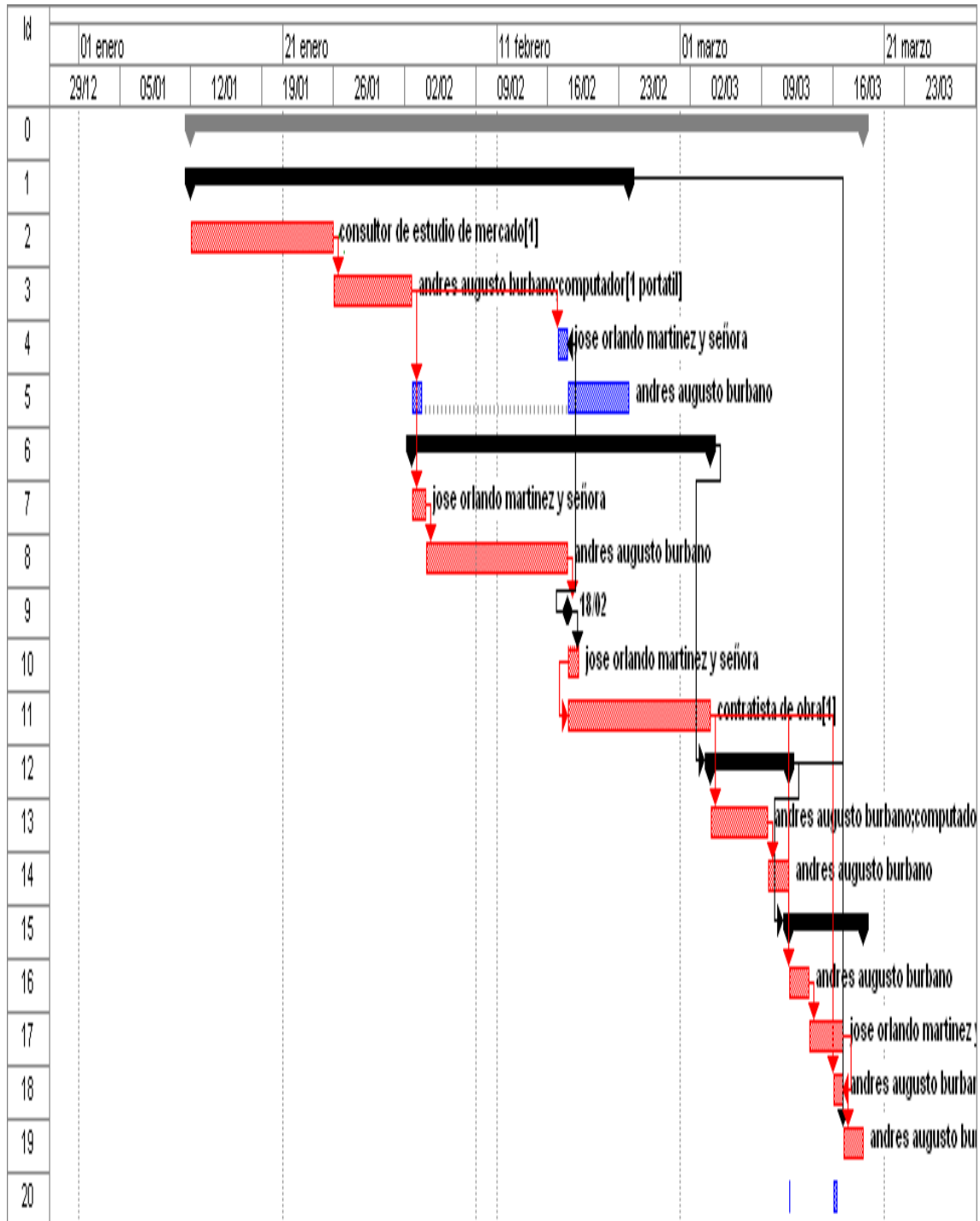
Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

Grafico 5.1
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
CRONOGRAMA PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO MS PROJECT

Id	Nombre de tarea	Duración	Predecesoras	Nombres de los recursos
0	 TRATAMIENTOS CAPILARES CECIL	52,5 días?		
1	FASE 1	34 días		
2	ESTUDIO DE MERCADO	2 sem.		consultor de estudio de mercado[1]
3	ANALISIS DE RESULTADOS	6 días	2	andres augusto burbano; computador[1 portatil]
4	 CONTRATACION DE PLUBLICIDAD	1 día	9CF;3	jose orlando martinez y señora
5	IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIA PUBLISITARIA	1 sem	3	andres augusto burbano
6	FASE 2	23,5 días		
7	 CONSTITUCION LEGAL DE LA EMPRESA	1,5 días	3	jose orlando martinez y señora
8	ANALISIS DE POSIBLES PUNTOS DE VENTA	2 sem.	7	andres augusto burbano
9	SELECCIÓN DEL PUNTO DE VENTA	0 días	8	jose orlando martinez y señora
10	CONTRATOS DE ARRENDAMIENTOS	1 día	9	jose orlando martinez y señora
11	 ADECUACION DEL LOCAL	2 sem.	10CC	contratista de obra[1]
12	FASE 3	6 días	6	
13	 ENTREVISTA Y CONTRATACION DE LA FUERZA DE VENTAS	4 días	11	andres augusto burbano; computador[1 portatil]
14	 CAPACITACION DE FUERZA DE VENTAS	2 días	13	andres augusto burbano
15	FASE 4	6 días?	12	
16	 COMPRA DE EQUIPOS	2 días	11	andres augusto burbano
17	 CONTRATACION DE MAGUILA	2 días	16	jose orlando martinez y señora
18	COMPRA DE INSUMOS Y MP.	1 día	17FF;11	andres augusto burbano
19	INICIO DE OPERACIONES	2 días?	18;1;12	andres augusto burbano
20	 REUNION DE INFORME	3,13 días		jose orlando martinez y señora

Fuente: elaboración propia, noviembre de 2008

Grafico 5.2
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
DIAGRAMA DE GANTT MS PROJECT



Fuente: elaboración propia, noviembre 2008

6.1 Constitución de la empresa y disposiciones legales

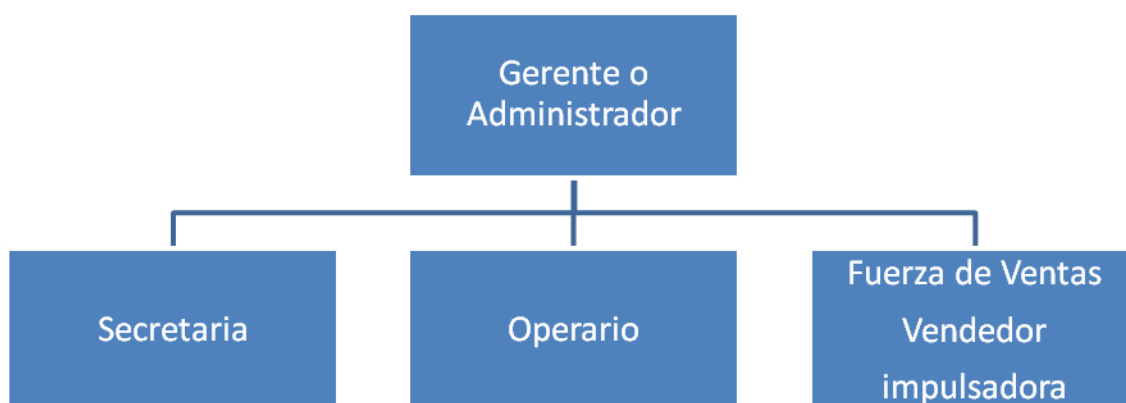
La empresa se constituirá como una sociedad limitada, dedicada a la producción y comercialización de tratamientos capilares, la razón social será TRATAMIENTOS CAPILARES CECIL LTADA domiciliada en el municipio de Popayán departamento del Cauca, se acoge a lo estipulado en el Código de Comercio.

- Los socios solo responden hasta el monto de sus aportes.
- Los derechos de los socios se dividen en cuotas de valor uniforme que no están representadas en títulos negociables, como las acciones, pero que sí pueden cederse, dando cumplimiento a los requisitos propios de las reformas estatutarias.
- Aún cuando la gestión y representación corresponda, en principio, a todos los asociados, éstos podrán delegar la gestión a una sola cuando su empresa o actividad alcance un grado representativo de amplitud e importancia.
- El régimen legal que se constituya una sociedad de responsabilidad limitada con un capital no muy cuantioso (no hay límite en la ley) y prever varios administradores que no tengan la calidad de socios, junta directiva, revisor fiscal y sin restricciones para la cesión de cuotas a terceros distinta de la aprobación por la Junta de Socios. Y también es posible constituir una sociedad de responsabilidad limitada con muy pocos socios, capital social modesto, administración a cargo de los socios y con cláusulas que hagan imposible el ingreso de un extraño a la sociedad, salvo que la unanimidad de los socios consienta.
- No se constituirá con más de 25 socios.
- La denominación o razón social estará seguida de la palabra limitada o de su abreviatura 'Ltda.', que de no aparecer en los estatutos, hará responsables a los asociados solidaria e ilimitadamente frente a terceros.

6.2 Organización para la ejecución del proyecto

La organización para la ejecución del proyecto se explica en el siguiente organigrama 6.1, la descripción de cargos establecidos a en el cuadro 6.1 y en el cuadro 6.2 se establecen los costo del personal.

Grafico 6.1
**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO
ORGANIGRAMA**



Fuente: Elaboración propia, noviembre 2008

Cuadro6.1
**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
DESCRIPCIÓN DE CARGOS**

Cargo	Funciones	Herramientas	Requisitos
Gerente	Administrativas y comerciales	Equipo de oficina	Profesional
secretaria	Documentación de la oficina	Equipo de oficina	Técnico
Vendedores e impulsadora	Venta de producto	Portafolio de productos	Experiencia
operario	Labores de producción	Equipo de producción	Técnico

Fuente: Elaboración propia, noviembre 2008

cuadro6.2
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA.”
ORGANIZACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO COSTOS DE
PERSONAL

Cargo	No. de personas	Costo mensual	Costo anual
Gerente	1	1.216.000	14.592.000
Secretaria	1	701.480	8.417.760
Vendedores	2	530.000	6.360.000
Total		3.148.930	29.369.760

Fuente: Elaboración propia, noviembre 2008.

INVERSIONES EN EL PROYECTO

La empresa Tratamientos Capilares Cecil, necesita de una serie de inversiones para poder realizar las actividades propias de su objeto social. Dichas inversiones deben ser cuantificadas monetariamente de tal manera que, más adelante, permitan realizar los cálculos pertinentes y así obtener la viabilidad financiera del proyecto.

Las inversiones se han dividido en tres grupos:

- **Inversiones fijas.** Están constituidas por maquinaria y equipos, muebles y enseres, como se puede apreciar en el Cuadro 7.1. Como la empresa operará en un local tomado en arriendo, no se tienen en cuenta las inversiones en terrenos o edificaciones.
- **Gastos pre operativos.** Estos gastos corresponden estudio de factibilidad, escrituras y gastos notariales, permisos y licencias se describen en el cuadro 7.2
- **Capital de trabajo.** Se presenta en los cuadros 7.3 y Corresponden a inversión inicial, necesidades y gastos para la puesta en marcha que requiere la empresa.

7.1 Inversiones fijas

Cuadro7.1
**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
INVERSIONES FIJAS**

Descripción	Cantidad	Valor	
		Unitario	Total
Equipo de oficina			
Equipo de computo	2	2.120.000	4.240.000
Mueble de computo	1	250.000	250.000
Escritorio con silla	1	290.000	290.000
Sillas de espera	4	50.000	200.000
Estantes/ vitrinas	2	80.000	160.000
Equipo de producción			
estufa industrial de dos bocas industria	1	300.000	300.000
Auto clave	1	800.000	800.000
Mezclador industrial de aspas	1	600.000	600.000
Dosificador de 50lt	1	750.000	750.000
Equipo de seguridad			
Kid	2	80.000	160.000
Total			7.750.000

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008

7.2 Gastos pre operativos

Cuadro7.2
**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
GASTOS PRE OPERATIVOS**

DETALLE	COSTO
Estudio de factibilidad	300.000
Escrituras y Gastos Notariales	100.000
Registro mercantil	200.000
Permisos y Licencias	80.000
Registros, marcas y patentes	
TOTAL COSTOS PREOPERATIVOS	680.000

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

7.3 Capital de trabajo

Cuadro 7.3
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
CAPITAL DE TRABAJO

Concepto	No. meses	Valor Total	Valor Mes
Legalización de la empresa		680.000	
Compra de materia prima e insumos		8.647.707	4.323.854
Pago de mano de obra directa	2	2.497.886	1.248.943
Pago de gastos de personal	2	4.894.960	2.447.480
Pago de gastos administrativos	2	1.703.454	851.727
Total		18.424.007	

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN

Al estudiar los diferentes aspectos que comprende el análisis del proyecto podemos identificar la totalidad de recursos humanos y materiales que exige la fase operacional del proyecto, tanto en unidades como en valor monetario. Los principales componentes de los costos de operación y financiación son: Costo de ventas, gastos operativos y costos de financiación.

8.1. Costo de ventas

El costo de ventas comprende los materiales e insumos, mano de obra directa, gastos generales de fabricación y depreciación.

8.1.1 Materia prima e insumos

Se refiere a todos los materiales necesarios para la operación de la empresa, es decir, para la elaboración y comercialización. En el Cuadro 8.1 se presenta, en detalle, el costo anual de la materia prima e insumos que requiere la empresa "Productos Capilares Cecil." en la fase operacional del proyecto.

Cuadro 8.1
PROYECTO "TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA"
COSTO DE MATERIA PRIMA DE LAS UNIDADES VENDIDAS

Costo de materia prima e insumos	1	2	3	4	5
Cristal de sábila	25.993.728	28.598.224	31.530.648	34.763.688	38.325.704
Crema de aguacate	25.993.728	28.598.224	31.530.648	34.763.688	38.325.704
Total costos	51.987.456	57.196.448	63.061.296	69.527.376	76.651.408

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

8.1.2 Mano de obra directa

La mano de obra corresponde al personal que tiene que ver directamente con el proceso de producción.

Cuadro 8.2
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
COSTO DE MANO DE OBRA DE LAS UNIDADES VENDIDAS

Mano de obra directa	1	2	3	4	5
Cristal de sábila	7.492.212	8.258.796	9.105.642	10.039.302	11.067.966
Crema de aguacate	7.492.212	8.258.796	9.105.642	10.039.302	11.067.966
Total costos	14.984.424	16.517.592	18.211.284	20.068.604	22.135.932

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

8.1.3 Gastos generales de fabricación

Se refiere a elementos como papelería, suministros de oficina, seguros, reparaciones y mantenimiento, etc.

Cuadro 8.3
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR MES	VALOR ANUAL
Publicidad	1	221.727	2.660.724
arrendamiento	1	350.000	4.200.000
Servicios públicos	1	150.000	1.800.000
suministros de oficina	1	100.000	1.200.000
Reparaciones y mantenimiento	1	30.000	360.000
TOTAL ADMINISTRACION	5	851.727	10.220.724

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

8.1.4 Depreciación

Se refiere al desgaste, el deterioro, el envejecimiento y la falta de adecuación u obsolescencia que sufren los bienes tangibles a medida que pasa el tiempo. Para el proyecto estudiado el valor de la depreciación para cada año se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro 8.4
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
DEPRECIACIÓN DE INVERSIONES FIJAS

ACTIVO	VIDA UTIL	VALOR	DEPR. ANUAL	1	2	3	4
Maquinaria, equipos y herramientas	10	2.610.000	261.000	2.349.000	2.088.000	1.827.000	1.305.000
Equipos de oficina	5	5.140.000	1.028.000	4.112.000	3.084.000	2.056.000	-
Construcciones/adecuaciones	20	2.000.000	100.000	1.900.000	1.800.000	1.700.000	1.500.000
TOTAL DEPRECIACION		28.174.007	1.389.000	8.361.000	6.972.000	5.583.000	2.805.000

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

8.2 Gastos operativos

Para este rubro se tienen en cuenta los gastos generales de administración y ventas.

Cuadro 8.5
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
COSTOS DE OPERACIÓN

CONCEPTO	CANTIDAD	SALARIO MES	VALOR MES	VALOR ANUAL
Gerente	1	1.216.000	1.216.000	14.592.000
vendedor	2	265.000	530.000	6.360.000
secretaria	1	701.480	701.480	8.417.760
TOTAL ADMINISTRACION			2.447.480	29.369.760

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

8.3 Costos de financiación

Los costos de operación y financiación se presentan en el siguiente Cuadro.

Cuadro 8.6
**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
COSTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIACIÓN**

Fase	Inversión		Operacional		
Año	1	2	3	4	5
Nivel de producción	70%	80%	90%	100%	100%
Materiales e insumos	51.987.456	57.196.448	63.061.296	69.527.376	76.651.408
Mano de obra directa	14.984.424	16.517.592	18.211.284	20.068.604	22.135.932
Depreciación	2.074.333	2.074.333	2.074.333	2.074.333	2.074.333
1. COSTOS DE VENTAS	69.046.213	75.788.373	83.346.913	91.670.313	100.861.673
Gastos generales de administración	29.369.760	29.369.760	29.369.760	29.369.760	29.369.760
Gastos generales de ventas	10.220.724	10.220.724	10.220.724	10.220.724	10.220.724
Gastos generales de distribución	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización de crédito	5.000.000	5.000.000	5.000.000		
2. GASTOS OPERATIVOS	44.590.484	44.590.484	44.590.484	39.590.484	39.590.484
COSTOS DE OPERACIÓN (1+2)	113.636.687	120.378.857	127.937.397	131.260.797	140.452.157
COSTOS DE FINANCIACIÓN (Intereses)	4.500.000	3.000.000	1.500.000	0	0
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIACION	118.136.687	123.378.857	129.437.397	131.260.797	140.452.157

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

Los recursos utilizados para el montaje y operación de la empresa provienen de dos fuentes de financiación:

Recursos propios de los dos socios, aportes iguales equivalentes a 13.174.000.

Crédito bancario por 15.000.000 de pesos a un plazo de 36 meses a una tasa de interés del 30% E.A

9.1 Activos totales

Cuadro 9.1
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
ACTIVOS TOTALES

Año	0	1	2	3	4	5
Nivel de producción		70%	80%	90%	100%	100%
Inversiones fijas	9.750.000	7.675.667	5.601.333	3.527.000	3.166.000	2.805.000
Gastos pre operativos	680.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Incremento del activo Corriente	000	3.305.677	7.123.360	9.935.411	13.031.288	15.645.687
TOTAL ACTIVOS	10.430.000	10.981.334	12.724.693	13.464.411	16.202.288	18.450.687

Fuente: Elaboración propia, noviembre 2008.

9.2 Recursos financieros

El capital que no puede financiarse con recursos propios (\$15.000.000), será solicitado a un banco establecido en la ciudad, a un plazo de 36 meses y a una tasa de interés del 30% efectivo anual.

Cuadro 9.2
**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
 RECURSOS FINANCIEROS**

Año	0	1	2	3	4	5
Nivel de Producción		70%	80%	90%	100%	100%
Aportes de capital o capital social	13.174.007	000	000	000	000	000
Préstamos bancarios	15.000.000	10.000.000	5.000.000	000	000	000
Incremento en el pasivo corrientes						
TOTAL RECURSOS FINANCIEROS	28.174.007	10.000.000	5000.000	000	000	000

Fuente: Elaboración propia, noviembre 2008.

9.3 Tabla de amortización

La información del crédito es la siguiente

Monto del crédito \$ 15.000.000 de pesos

Plazo 36 meses

Interés 30% E.A.

Cuadro 9.3
**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
 AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO
 (Millones de pesos)**

Momento	Valor del pago	Intereses	Abono capital	Valor deuda
0				15,00
1	9,50	4,50	5,00	10,00
2	8,00	3,00	5,00	5,00
3	6,50	1,50	5,00	0,00

Fuente: Elaboración propia, noviembre 2008

Proyecciones financieras

Para conocer la solidez y rentabilidad del proyecto es necesario elaborar un diseño detallado de los componentes financieros de la empresa.

Los aspectos financieros que se consideran son:

- Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias
- Flujo de caja del proyecto
- Balance proyectado
- Análisis del punto de equilibrio
- Indicadores para el análisis financiero

La información contenida en cada uno de los siguientes cuadros, permitirán conocer los componentes financieros enumerados anteriormente.

10.1 Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias

Con los datos obtenidos previamente, se elabora el Estado de Resultados para cada uno de los años de la fase operacional del proyecto. Este importante estado financiero nos permite establecer las utilidades de cada ejercicio.

Cuadro 10.1
**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
 ESTADO DE RESULTADOS**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	109.776.000	121.008.000	133.416.000	147.096.000	162.168.000
Materia Prima, Mano de Obra	66.879.839	73.722.813	81.282.253	89.616.644	98.799.097
Depreciación	2.074.333	2.074.333	2.074.333	361.000	361.000
Utilidad Bruta	40.821.828	45.210.854	50.059.414	57.118.356	63.007.903
Gasto de Ventas	10.220.724	10.220.724	10.220.724	10.220.724	10.220.724
Gastos de Administración	29.369.760	29.369.760	29.369.760	29.369.760	29.369.760
Utilidad Operativa	1.231.344	5.620.370	10.468.930	17.527.872	23.417.419
Intereses	3.153.485	2.417.634	1.716.973	1.088.687	517.052
Otros ingresos y egresos	-3.153.485	-2.417.634	-1.716.973	-1.088.687	-517.052
Utilidad antes de impuestos	-1.922.141	3.202.736	8.751.957	16.439.185	22.900.367
Impuestos (35%)	130.423	1.056.903	2.888.146	5.424.931	7.557.121
Utilidad Neta Final	-2.052.564	2.145.833	5.863.811	11.014.254	15.343.246

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

10.2 Flujo de caja del proyecto

El flujo de caja, o cuadro de fuentes y usos de fondo de efectivos permiten establecer la planificación financiera del proyecto o estado de origen y aplicación de fondos. Este cuadro, para su aplicación, requiere información relacionada con las entradas y salidas de efectivo, de tal manera que al final se pueda calcular el saldo acumulado de efectivo.

Cuadro 10.2
**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
FLUJO DE CAJA**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Operacional		1.231.344	5.620.370	10.468.930	17.527.872	23.417.419
Depreciaciones		2.074.333	2.074.333	2.074.333	361.000	361.000
Impuestos		0	-130.423	-1.056.903	-2.888.146	-5.424.931
Neto Flujo de Caja Operativo		3.305.677	7.564.280	11.486.361	15.000.726	18.353.488
Variación Cuentas por Cobrar		-2.439.467	-249.600	-275.733	-304.000	-334.933
Variación Inv. Materias Primas e insumos ³		-144.142	-14.748	-16.292	-17.963	-19.790
Variación Inv. Prod. En Proceso		-191.539	-19.008	-20.998	-18.392	-25.507
Variación Inv. Prod. Terminados		-957.697	-95.041	-104.992	-91.959	-127.534
Variación Cuentas por Pagar		2.786.660	285.124	314.977	347.266	382.602
Variación del Capital de Trabajo		-946.185	-93.274	-103.040	-85.047	-125.162
Neto Flujo de Caja Inversión		-946.185	-93.274	-103.040	-85.047	-125.162
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	15.000.000	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-3.000.000	-3.000.000	-3.000.000	-3.000.000	-3.000.000
Intereses Pagados		-3.153.485	-2.417.634	-1.716.973	-1.088.687	-517.052
Dividendos Pagados		0	410.513	-429.167	-1.172.762	-2.202.851
Capital	13.174.007	0	0	0	0	0
Flujo de Caja Financiamiento	28.174.007	-6.153.485	-5.007.121	-5.146.139	-5.261.449	-5.719.902
Neto Periodo	18.424.007	-3.793.993	2.463.885	6.237.182	9.654.229	12.508.423
Saldo anterior		18.424.007	14.630.014	17.093.899	23.331.081	32.985.310
Saldo siguiente	18.424.007	14.630.014	17.093.899	23.331.081	32.985.310	45.493.733

Fuente: elaboración propia noviembre 2008.

10.3 Balance proyectado

El balance es un reflejo de la situación financiera de la empresa. En este caso, se presenta dicho estado financiero para los cinco años de operación del proyecto, conteniendo las cuentas del activo, pasivo y patrimonio. Estos valores permiten establecer, en parte las bondades financieras del proyecto, como se verá más adelante cuando se analicen los indicadores.

Cuadro 10.3
**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
BALANCE PROYECTADO**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Efectivo	18.424.007	14.630.014	17.093.899	23.331.081	32.985.310	45.493.733
Cuentas X Cobrar	0	2.439.467	2.689.067	2.964.800	3.268.800	3.603.733
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	144.142	158.890	175.183	193.145	212.936
Inventarios de Producto en Proceso	0	191.539	210.548	231.546	249.938	275.445
Inventarios Producto Terminado	0	957.697	1.052.738	1.157.730	1.249.690	1.377.224
Total Activo	18.424.007	18.362.859	21.205.142	27.860.340	37.946.883	50.963.071
Corriente:						
Construcciones y Edificios	2.000.000	1.900.000	1.800.000	1.700.000	1.600.000	1.500.000
Maquinaria y Equipo de Operación	2.610.000	2.349.000	2.088.000	1.827.000	1.566.000	1.305.000
Equipo de Oficina	5.140.000	3.426.667	1.713.333	0	0	0
Total Activos Fijo	9.750.000	7.675.667	5.601.333	3.527.000	3.166.000	2.805.000
ACTIVO	28.174.007	26.038.526	26.806.475	31.387.340	41.112.883	53.768.071
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	2.786.660	3.071.784	3.386.761	3.734.027	4.116.629
Impuestos X Pagar	0	130.423	1.056.903	2.888.146	5.424.931	7.557.121
Obligaciones Financieras	15.000.000	12.000.000	9.000.000	6.000.000	3.000.000	0
PASIVO	15.000.000	14.917.083	13.128.687	12.274.906	12.158.958	11.673.750
Patrimonio						
Capital Social	13.174.007	13.174.007	13.174.007	13.174.007	13.174.007	13.174.007
Reserva Legal Acumulada	0	0	0	214.583	800.964	1.902.390
Utilidades Retenidas	0	0	-1.642.051	-139.968	3.964.700	11.674.677
Utilidades del Ejercicio	0	-2.052.564	2.145.833	5.863.811	11.014.254	15.343.246
PATRIMONIO	13.174.007	11.121.443	13.677.789	19.112.433	28.953.925	42.094.320
PASIVO + PATRIMONIO	28.174.007	26.038.526	26.806.475	31.387.340	41.112.883	53.768.071

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

10.4 Análisis del punto de equilibrio

El Punto de Equilibrio se encuentra cuando los ingresos provenientes de las ventas son iguales a los costos de operación y de financiación. Este *umbral de rentabilidad* se puede definir tanto en términos de unidades físicas producidas, como en el nivel de utilización de la capacidad y en valores monetarios por concepto de ingresos operacionales.

Los ingresos provenientes de las ventas son iguales a los costos de operación y financiación, para la empresa el punto de equilibrio se lograra cuando se vendan 8.874 unidades que equivalen a \$106.483.281 millones en el primer año de operaciones.

10.5 Indicadores para el análisis financiero

En el análisis financiero se consideran varias relaciones, las cuales se obtienen a partir de datos del balance proyectado, del estado de resultados y del cuadro de fuentes y usos de fondos de efectivo.

Cuadro 10.4

PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA” INDICADORES FINANCIEROS

AÑOS	1	2	3	4	5
Liquidez - Razón Corriente	6,29	17,16	8,47	6,31	6,20
Prueba Acida	6	16	8	6	6
Rotación cartera (días),	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Rotación Inventarios (días)	4,2	4,2	4,2	4,1	4,1
Rotación Proveedores (días)	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
Nivel de Endeudamiento Total	57,3%	42,4%	31,7%	22,5%	15,2%
Concentración Corto Plazo	0	0	0	1	1
Ebitda / Gastos Financieros	104,8%	318,3%	730,5%	1643,2%	4598,8%
Ebitda / Servicio de Deuda	53,7%	142,0%	265,9%	437,5%	676,1%
Rentabilidad Operacional	1,1%	4,6%	7,8%	11,9%	14,4%
Rentabilidad Neta	-1,9%	1,8%	4,4%	7,5%	9,5%
Rentabilidad Patrimonio	-18,5%	15,7%	30,7%	38,0%	36,4%
Rentabilidad del Activo	-7,9%	9,0%	20,9%	29,5%	30,9%

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

EVALUACIÓN FINANCIERA

El objetivo de la evaluación financiera de un proyecto es determinar la viabilidad del mismo, de tal manera que los ingresos recibidos por los inversionistas sean superiores a los recursos aportados. Para esto se requiere definir su flujo de efectivo, el cual resume la manera en que el dinero fluye hacia o desde el inversionista. Como se muestra en el Cuadro 11.1, la última fila corresponde al flujo de efectivo neto, que será el utilizado para realizar los diferentes métodos de la evaluación financiera.

11.1 Cuadro de flujo de efectivo neto

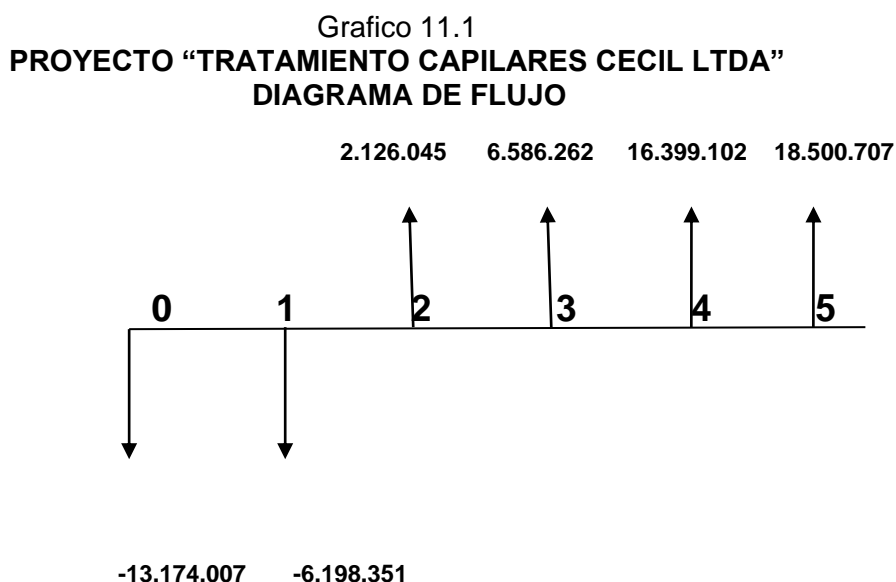
Cuadro 11.1
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
FLUJO DE EFECTIVO NETO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ingresos Operativos		109.765.692	121.016.675	133.420.885	147.096.525	162.173.919
Ingresos crédito	15.000.000					
TOTAL INGRESOS		109.765.692	121.016.675	133.420.885	147.096.525	162.173.919
EGRESOS						
Costos de Operación		66.873.559	73.728.098	81.285.229	89.616.965	98.802.703
Gastos de Administración (Gastos admón. sin depreciación)		40.979.484	40.979.484	40.979.484	40.979.484	40.979.484
Amortización crédito		5.000.000	5.000.000	5.000.000		
Intereses		4.500.000	3.000.000	1.500.000		
TOTAL EGRESOS		117.353.043	122.707.582	128.764.713	130.596.449	139.782.187
UTILIDAD OPERATIVA						
		-7.587.351	-1.690.907	4.656.172	16.500.077	22.391.732
Impuestos		-2.427.952	-541.090	1.489.975	5.280.025	7.165.354
Inversión	-28.174.007					2.805.000
SALDO	-13.174.007	-5.159.398	-1.149.817	3.166.197	11.220.052	18.031.378
Depreciaciones		1.389.000	1.389.000	1.389.000	1.389.000	1.389.000
Impuestos			-2.427.952	-541.090	1.489.975	5.280.025
FLUJO EFECTIVO NETO	-13.174.007	-6.198.351	2.126.045	6.586.262	16.399.102	18.500.707

Fuente: elaboración propia noviembre 2008.

11.2 Diagrama de flujo

En el gráfico 11.1 se muestra el Diagrama de Flujo, donde los flujos de efectivo neto negativo se representan con una flecha hacia abajo y los flujos de efectivo neto positivo con una flecha hacia arriba.



11.3 Tasa de interés para la evaluación

También denominada Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), se utiliza en términos constantes o reales, tal como se han tratado a lo largo de este estudio, de tal manera que no esté afectada por la inflación.

Para efectos del presente proyecto, se ha escogido una TIO del 18% en términos reales y asumiendo una inflación del 6% anual.

11.4 Valor presente neto, VPN

Este método, al igual que los siguientes, tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo y proporciona una visión de la rentabilidad del proyecto, pues se considera que es la *ganancia extraordinaria* que se genera, medida en unidades monetaria actuales.

Los criterios de decisión son:

Si $VPN(i) < 0$, el proyecto no se justifica desde el punto de vista financiero.

Si $VPN(i) = 0$, el proyecto es indiferente.

Si $VPN(i) > 0$, el proyecto se justifica desde el punto de vista financiero

Como el proyecto analizado genera un VPN positivo de 1.780.474 millones de pesos, se puede asegurar que su rentabilidad es superior a la tasa de interés de oportunidad del inversionista y por lo tanto se justifica su viabilidad financiera.

11.5 Tasa interna de retorno, TIR

La Tasa Interna de Retorno (TIR) de un proyecto es la tasa de interés que hace que el Valor Presente Neto sea igual a cero. La TIR, también denominada tasa interna de rendimiento, es la medida más adecuada de la rentabilidad de un proyecto.

La TIR calculada es del 20.11%, lo cual permite deducir que la inversión es conveniente desde el punto de vista financiero.

Cuadro 11.2
**PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
CRITERIOS DE DECISIÓN**

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento esperado	18%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	20,11%
VPN(Valor Presente neto)	1.780.474
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,59

Fuente: elaboración propia noviembre 2008

11.6 Indicadores financieros

Cuadro 11.3
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILARES CECIL LTDA”
INDICADORES FINANCIEROS

AÑOS	1	2	3	4	5
Liquidez - Razón Corriente	6,29	17,16	8,47	6,31	6,20
Prueba Acida	6	16	8	6	6
Rotación cartera (días),	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Rotación Inventarios (días)	4,2	4,2	4,2	4,1	4,1
Rotación Proveedores (días)	14,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Nivel de Endeudamiento Total	57,3%	42,4%	31,7%	22,5%	15,2%
Concentración Corto Plazo	0	0	0	1	1
Ebitda / Gastos Financieros	104,8%	318,3%	730,5%	1643,2%	4598,8%
Ebitda / Servicio de Deuda	53,7%	142,0%	265,9%	437,5%	676,1%
Rentabilidad Operacional	1,1%	4,6%	7,8%	11,9%	14,4%
Rentabilidad Neta	-1,9%	1,8%	4,4%	7,5%	9,5%
Rentabilidad Patrimonio	-18,5%	15,7%	30,7%	38,0%	36,4%
Rentabilidad del Activo	-7,9%	9,0%	20,9%	29,5%	30,9%

Fuente: elaboración propia, noviembre 2008.

EVALUACIÓN ECONOMICA Y SOCIAL

Con el montaje de la empresa se generará un impacto económico y social positivo a nivel regional, a través de la generación de empleo tanto en la fase de implementación como operativa del proyecto, El proyecto busca contribuir con la generación de cuatro empleos directos y dos indirectos, en la ciudad de Popayán de igual manera busca dar solución a un conjunto de trastornos de tipo capilar que aquejan tanto a hombres como mujeres de todas las edades.

En el aspecto social, se aportará al mejoramiento de la calidad de vida de los empleados, ofreciendo reconocimiento salarial, prestaciones salariales y capacitación. Por otra parte se aporta indirectamente al mejoramiento de la calidad de vida de los consumidores al ofrecer productos de calidad a excelentes precio.

EVALUACIÓN AMBIENTAL

13.1 Descripción del área de influencia

- **Ubicación.** El proyecto estará ubicado en el barrio La Bolívar, comuna tres de la ciudad de Popayán, departamento del Cauca, por facilidades de transporte publico, vías de acceso y al mercado.
- **Paisaje Natural.** Su paisaje natural se encuentra enriquecido por la cercanía a la cordillera occidental y la afluencia del río Cauca, río Molino que la atraviesan de lado a lado la ciudad. El sector donde se ubicará el proyecto es una zona urbana.
- **Usos del Suelo.** El sector donde se ubicará el proyecto posee un espacio dedicado a la comercialización de bienes, y servicios en una zona que tiene el nombre de Centro Comercial Ferrocarril.

13.2 Medio ambiente natural

El proyecto no generará un impacto significativo en el medio ambiente, pues el proceso de pre mezcla lo realizara un laboratorio certificado en BPM, el segundo proceso que se realizara en la empresa no genera ningún tipo de contaminación pues los materiales que se utilizan son reciclables. La contaminación que podría generar el proyecto es con uso final que le de el cliente al empaque después de utilizado el producto. Para contrarrestar esto la empresa diseño en empaque que pueda ser reutilizado dándole otro tipo de uso. La empresa no genera un impacto ambiental significativo, ya que estará ubicada en la zona urbana, sin afectar la flora y la fauna, tampoco acarreará o generará residuos tóxicos o contaminantes. Los desechos sólidos, se empacarán en bolsas plásticas y se pondrá a disposición de los camiones recolectores de basuras del municipio, Los equipos están diseñados para funcionar con gas y con electricidad, y no generan altos volúmenes en proceso de funcionamiento por lo tanto no se generará contaminación auditiva. Los materiales o desechos reciclables se pondrán a disposición de personas o empresas recicladoras. No se verterán desechos sólidos por las alcantarillas. Por otro lado se realizarán los trámites respectivos de licencias sanitarias, certificado de uso del suelo, entre otros.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el presente trabajo se estudió la factibilidad para establecer una empresa para la producción y comercialización de productos de belleza relacionados con el cuidado personal, los cuales podrán ser utilizados de forma directa.

Finalmente después de realizar un estudio de mercado que nos permitió formalizar unas proyecciones en ventas y analizar financieramente el proyecto podemos afirmar que el montaje de la empresa Productos Capilares Cecil es viable en la ciudad de Popayán departamento del cauca. Y se recomienda lo siguiente para la ejecución del proyecto:

- a. Es importante como recomendación principal que para el cumplimiento de las metas en ventas y proyecciones financieras se cumplan a cabalidad con las estrategias de mercadeo planteadas en el proyecto.
- b. El proceso de maquila que se realiza en un laboratorio que no pertenece a la empresa debe cumplir con las exigencias del Invima y el Ministerio de Protección Social y maneja BPM, de esta manera se podrá garantizar la calidad de los productos.

MARCO LOGICO
TRATAMIENTOS CAPILARES CECIL LTADA
ETAPAS DEL MARCO LOGICO

- *Analís de grupos de interés*
- *Análisis del problema*
- *Análisis de objetivos*
- *Análisis de alternativas de acción*
- *Formulación de los elementos claves del programa (Matriz del Marco Lógico)*

▪ **INVOLUCRADOS:**

1. ANALISIS DE LA PARTICIPACIÓN

El análisis de la participación, se fundamenta en el seguimiento de tres fases fundamentales según la metodología del marco lógico, estas corresponden a: elaboración de la tabla de participantes; valoración de la influencia e importancia de los implicados e identificación de riesgos e hipótesis que afectarán al diseño y al éxito del programa.

1.1 ELABORACION DE LA TABLA DE PARTICIPANTES

La tabla de participantes, se realiza con base en la identificación de los siguientes grupos de interesados:

GRUPO DE INTERESADOS INDIRECTOS

- La empresa pretende impactar a la comunidad de la ciudad de Popayán, identificando su nuestros productos al consumidor final.

GRUPO DE INTERESADOS DIRECTOS

- Hombres y mujeres de estrato 4 y 5 mayores de doce años, con necesidades en belleza y tratamiento capilar
- Salones de Belleza, Tiendas de Belleza, Supermercados, Almacenes de cadena y Distribuidores.

Cuadro A-1

PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILAR CECIL LTDA.”
CUADRO DE GRUPOS DE INTERESADOS O INVOLUCRADOS

GRUPOS	INTERESES	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS	CONFLICTO POTENCIALES
Hombres y mujeres residentes en Popayán	Mantener el cabello de una forma adecuada	Productos en el mercado que no satisfacen las necesidades de los consumidores	Salones de Belleza, productos naturales ,productos comerciales	Desconocimientos de las bondades del producto. Productos no satisfacen las necesidades reales de la población
Locales comerciales y almacenes de cadena	Comercializar y servir de intermediarios , para lograr cubrir la cuota de mercado que permita satisfacer las necesidades presentes	Falta de asesoría y capacitación en lo referente a productos capilares por parte de los productores	Puntos de venta, ferias, eventos y centros comerciales	Calidad de los productos que permita una buena comercialización

Fuente: Elaboración propia, diciembre 2008

1.2 VALORACION DE LA INFLUENCIA E IMPORTANCIA DE LOS IMPLICADOS

La influencia de los grupos implicados se identifica en la matriz del gráfico A-1, en el que se visualiza gráficamente el poder que cada implicado puede tener para controlar las decisiones que se relacionan con el proyecto.

La importancia también se refleja en la matriz, aquí se identifica la relación con la prioridad dada por el financiador a la satisfacción de necesidades e intereses de determinados implicados.

Gráfico A-1
PROYECTO “TRATAMIENTOS CAPILARES CECIL”
MATRIZ DE INFLUENCIA E IMPORTANCIA DE LOS GRUPOS DE
IMPLICADOS

IMPORTANCIA

Alta	<p>Potenciales beneficiarios</p> <p>Consumidores, hombres y mujeres residentes en Popayán</p>	<p>Posibles aliados y contrapartes</p> <p>Proveedores de materias primas e insumos para la producción de los productos</p>
Baja	<p>Pueden quedar por fuera</p> <p>Ninguno</p>	<p>Opositores</p> <p>Fuentes de riesgo</p> <p>Empresas competidoras grandes y marcas reconocidas en el mercado</p>
	Baja	Alta

INFLUENCIA

Fuente: Elaboración propia, diciembre 2008

1.3 IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS E HIPÓTESIS QUE AFECTARÁN AL DISEÑO Y AL ÉXITO DEL PROGRAMA

- La identificación de supuestos y riesgos, se han ubicado con relación a los opositores o fuentes de riesgo entre los que se ubicaron a las empresas competidoras grandes, las cuales pueden establecer barreras de entrada para nuevas empresas competidoras en el mercado de productos capilares .

2. ANALISIS DE PROBLEMAS

2.1 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA CENTRAL

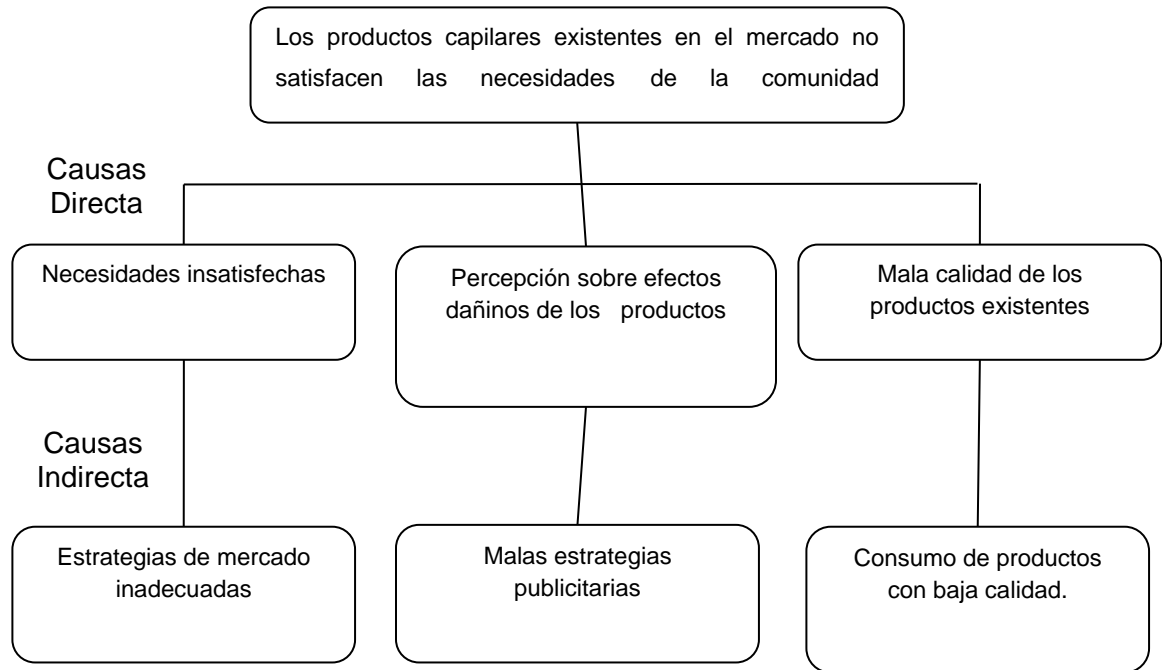
La situación económica actual genera incertidumbre en cuanto a la capacidad de generación de empleo en el país, por lo que se hace necesario buscar alternativas empresariales para mejorar el bienestar de los socios y de la comunidad en general.

Los productos capilares existentes en el mercado no satisfacen las necesidades de la comunidad.

CAUSAS DIRECTAS DEL PROBLEMA CENTRAL

En el gráfico A-2, aparece el árbol de causas directas, diseñado alrededor del problema central identificado, en él se visualizan las causas fundamentales del problema y las causas de segundo nivel siguiendo líneas paralelas en una figura jerárquica hacia abajo.

Gráfico 2
CAUSAS DIRECTAS DEL PROBLEMA CENTRAL

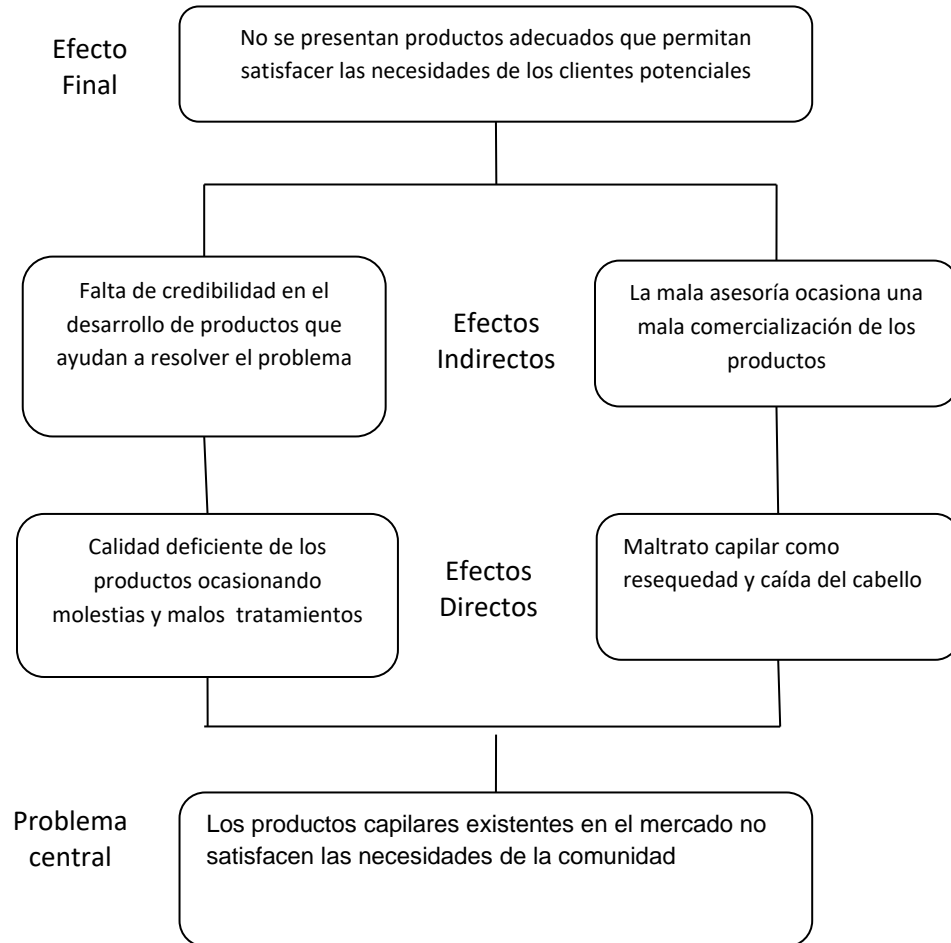


Fuente: Elaboración propia, diciembre 2008

2.2 ÁRBOL DE EFECTOS

En el gráfico- 3, se establece los efectos directos del problema central identificado, colocándolos de forma paralela por encima de este. Así mismo, se colocan los efectos asociados a cada efecto directo.

Gráfico A-3
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILAR CECIL LTDA.”
ÁRBOL DE EFECTOS DEL PROBLEMA CENTRAL

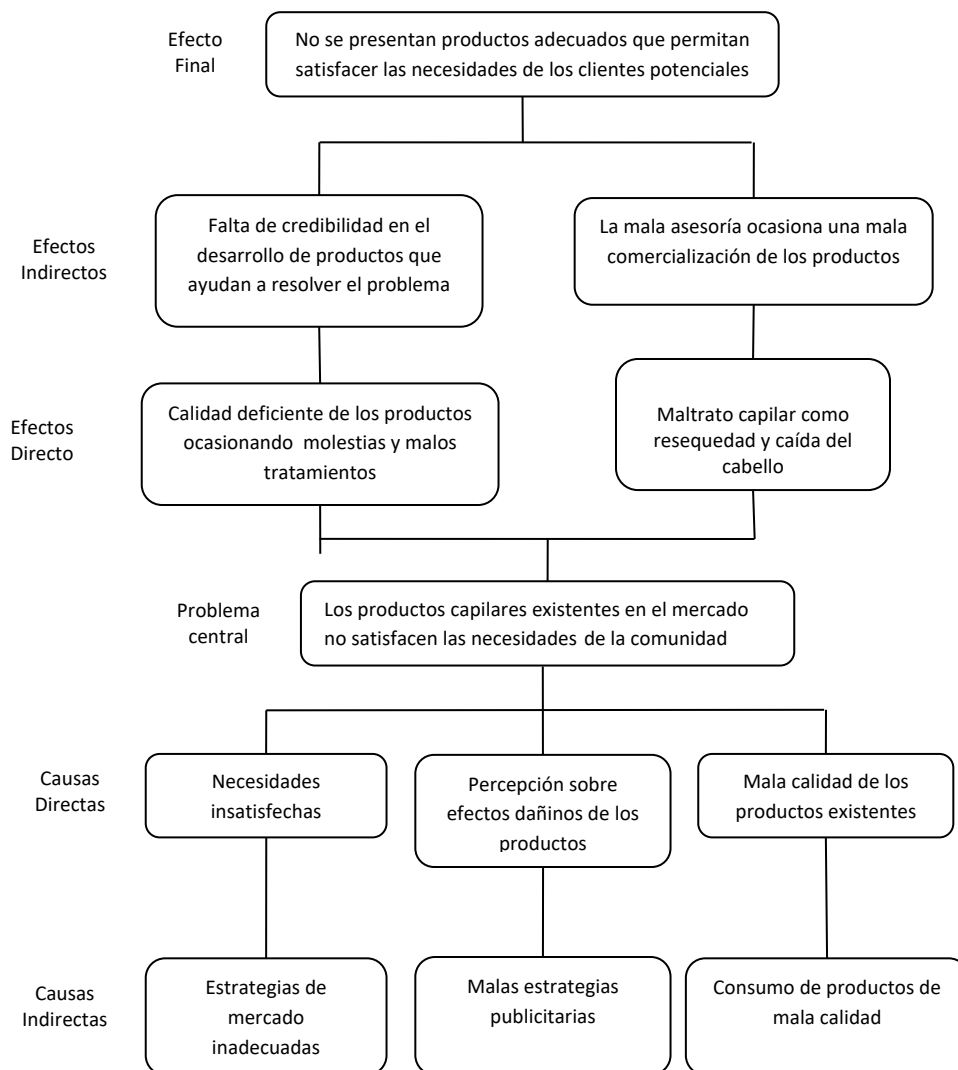


Fuente: elaboración propia, diciembre 2008

2.3 ÁRBOL DE PROBLEMAS

En el Gráfico A-4, se presenta el árbol de problemas, donde se muestra la comercialización de tratamientos capilares en los estratos 3,4 y 5 y se identifican las relaciones de causa/efecto entre los problemas principales.

Gráfico A-4
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILAR CECIL LTDA.”
ÁRBOL DE PROBLEMAS



Fuente: elaboración propia, diciembre 2008

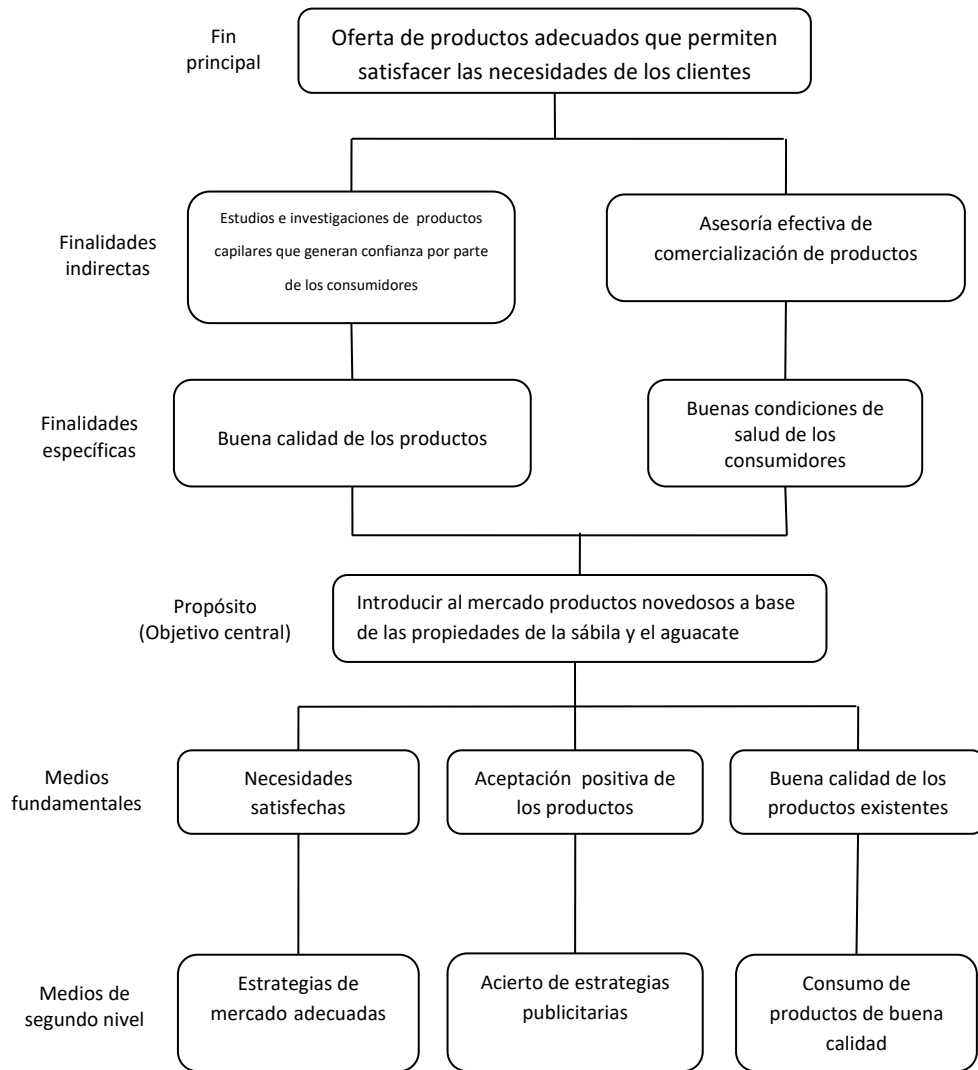
3. ANALISIS DE OBJETIVOS

Siguiendo la metodología del Marco Lógico, los problemas identificados en el árbol de problemas se convierten en objetivos, como parte de la etapa inicial de diseñar una respuesta.

Se reformulan todos los problemas en objetivos, de esta forma los problemas, formulados como una condición negativa, son reformulados en forma de una condición positiva en el futuro.

El análisis de objetivos, se resume en el árbol de objetivos, donde se establece el propósito general, y las causas del problema se hallan convertidas en medios del programa y elaboración del árbol de componentes y los efectos del problema se hallan convertidos en fines del programa y elaboración del árbol de fines.

Gráfico A-5
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILAR CECIL LTDA.”
ÁRBOL DE OBJETIVOS



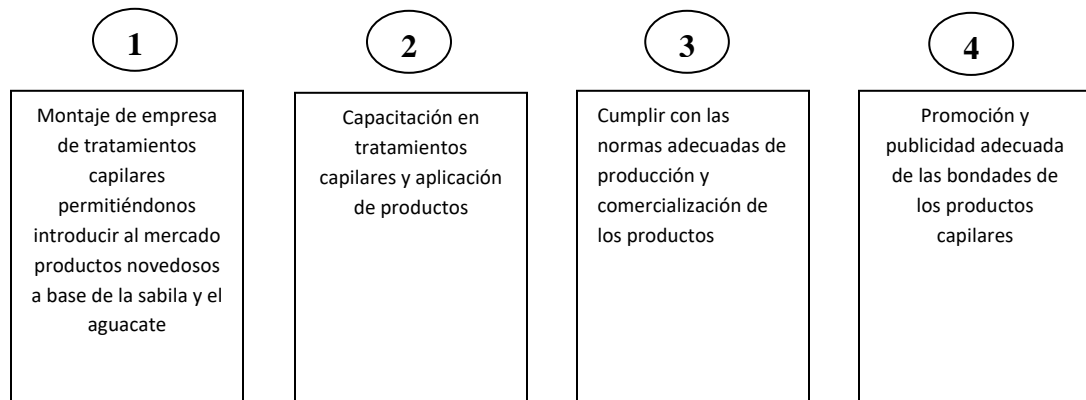
Fuente: elaboración propia, diciembre 2008

4. ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS

En esta etapa del Sistema de Marco Lógico (SML) se han identificado los proyectos, como expresión de las soluciones alternativas que puedan llegar a ser estrategias para alcanzar los objetivos deseados. En este análisis se deciden sobre los propósitos y objetivos generales.

En el gráfico A-6 se muestran las alternativas identificadas.

Gráfico A-6
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILAR CECIL LTDA.”
ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS



Fuente: elaboración propia, diciembre 2008

5. MATRIZ DE MARCO LOGICO

La matriz de marco lógico (MML) es la herramienta utilizada para fortalecer la conceptualización, el diseño, la ejecución y la evaluación del presente proyecto; está constituida por una matriz de 4x4, que es un sistema estructurado para:

- Planificar y comunicar, en un solo cuadro, la información más importante sobre el proyecto.
- Suministrar la base para la definición del sistema de seguimiento y evaluación.

La estructura de la 'matriz de marco lógico' se presenta en el cuadro A-2, el cual indica el contenido de cada fila y de cada columna, así:

Cuadro A-2
PROYECTO “TRATAMIENTO CAPILAR CECIL LTDA.”
MATRIZ DE MARCO LOGICO (MML)

Resumen narrativo de objetivos RNO	Indicadores Verificables Objetivamente IVO	Medios De verificación MV	Supuestos S
<p>FIN introducir al mercado productos novedosos a base de las propiedades de la sábila y el aguacate, que permita satisfacer las necesidades en el cuidado del cabello</p>	Lugares de comercialización de productos capilares Controles de calidad: contenidos	Estadísticas propias, seguimiento de entidades de control	Inviabilidad del producto en la demanda
<p>PROPOSITO Constituir una empresa de productos capilares, que permita satisfacer necesidades en el cuidado del cabello</p>	NIT, Certificado de existencia y representación legal, registros sanitarios	Consultas en cámara de comercio, DIAN, alcaldía e Invima	Actividad económica avalada por la normatividad legal
<p>COMPONENTES Tratamientos capilares a base de sábila y aguacate</p>	Materia prima e insumos de buena calidad	Confirmación de la materia prima	Carencia de materia prima
<p>ACTIVIDADES Estudio de factibilidad Legalización de la empresa Montaje infraestructura Adquisición elementos Operación de la empresa</p>	Documento estudios proyecto Certificado de existencia y representación legal Facturas de compra infraestructura	Archivo empresa NIT y personería jurídica Observación empresa Libros contables	Autorización inicio operaciones Invima Consecución recursos financieros

Fuente: elaboración propia, diciembre 2008