



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO**

---



**FACULTAD DE ECONOMÍA**  
**PROYECTO DE INVERSIÓN: EXPORTACIÓN DE AMARANTO A LAGOS,**  
**NIGERIA.**

## **TESIS**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE**

**LICENCIADA EN RELACIONES ECONÓMICAS**  
**INTERNACIONALES**

**PRESENTA**

**LOURDES DEL CARMEN GONZÁLEZ PEDROZA**

**ASESOR:**

**M. EN C. HÉCTOR RUIZ RAMÍREZ**

**REVISORES:**

**DRA. EN H. MARGARITA J. HOLGUÍN GARCÍA**

**DR. EN H. GERARDO E. DEL RIVERO MALDONADO**

**TOLUCA ESTADO DE MÉXICO**

**ENERO 2015**

## **DEDICATORIA.**

### **A DIOS**

Por brindarme la oportunidad de la vida.

### **A MIS PADRES**

J. CARMEN y Ma. DE LOURDES; quienes forjaron mi carácter y pilares de mi educación. Siempre les llevaré en el corazón por su eterno sacrificio y apoyo en todo momento de mi vida.

### **A MIS HERMANOS**

MARÍA GUADALUPE Y JOSÉ CARMELO; por su comprensión y dedicación, permaneciendo a mi lado en los momentos más difíciles, pero siempre con un buen consejo y una sonrisa motivadora.

### **A UN SER ESPECIAL**

DANIEL FUENTES ROGEL; por su apoyo incondicional para poder llevar a cabo la creación de este trabajo de investigación, mi más grato agradecimiento.

## **AGRADECIMIENTOS.**

### **A MI ASESOR**

M. en C. HÉCTOR RUIZ RAMÍREZ; por su comprensión, y por compartirme de su valioso tiempo y conocimiento.

### **A LA INSTITUCIÓN**

A la UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO; por abrirme sus puertas y empaparame de conocimientos enriquecedores para sobresalir en la vida.

**GRACIAS.**

## CONTENIDO

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I MARCO CONCEPTUAL.....</b>	<b>4</b>
1.1 ¿Qué es un proyecto de inversión? .....	4
1.2 La importancia de un proyecto de inversión.....	8
1.3 ¿Para qué sirve un proyecto de inversión? .....	12
1.4 ¿Qué es un proyecto de exportación? .....	14
1.5 Las etapas de un proyecto de exportación y su importancia. ....	17
<b>CAPÍTULO II ANÁLISIS DEL MERCADO .....</b>	<b>23</b>
2.1 Descripción del producto de exportación .....	23
2.2 Principales Características.....	24
2.3 Producción .....	25
2.4 Mercadotecnia internacional .....	26
2.5 Demanda internacional del producto.....	28
2.6 Análisis de la competencia.....	37
2.7 Precio de exportación .....	39
2.8 Estrategia de comercialización.....	41
<b>CAPÍTULO III ANÁLISIS TÉCNICO .....</b>	<b>45</b>
3.1 Materias primas e insumos .....	45
3.2 Localización .....	47
3.3 Tamaño del proyecto .....	50
3.4 Proceso productivo y tecnológico.....	51
3.5 Lay Out .....	56
3.6 Ciclo de vida del producto.....	61
<b>CAPÍTULO IV ANÁLISIS ORGANIZATIVO Y LEGAL .....</b>	<b>62</b>
1.1 Aspectos jurídicos .....	62
4.2 Organigrama .....	66
4.3 Funciones y obligaciones del personal .....	67

<b>CAPÍTULO V ANÁLISIS FINANCIERO Y EVALUACIÓN.....</b>	<b>76</b>
5.1 Inversiones.....	76
5.2 Financiamiento.....	77
5.3 Presupuesto de ingresos y egresos .....	83
5.4 Estados Financieros Proforma .....	84
5.4.1 Estado de resultados .....	84
5.4.2 Flujo de Efectivo.....	86
5.5 Evaluación .....	87
5.5.1 Flujo Neto de Efectivo .....	89
5.5.2 Costo de capital .....	90
5.5.3 VPN.....	93
5.5.4 TIR .....	95
5.5.5 Beneficio-costo.....	96
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>98</b>
<b>TRABAJOS CITADOS .....</b>	<b>100</b>
<b>ANEXO contrato de trabajo .....</b>	<b>103</b>
<b>ÍNDICE de cuadros, gráficas y figuras. ....</b>	<b>105</b>
Índice de cuadros.....	106
Índice de gráficas.....	107
Índice de figuras.....	107

## **INTRODUCCIÓN**

El sector agrícola en México se ha encontrado descuidado durante la última década, debido a que no se han destinado inversiones a este rubro. Por dichos motivos, se pretende reactivar a éste sector con la producción de alimentos destinados a la exportación.

México tiene que despertar a un mundo con niveles tecnológicos productivos de alto alcance, a través del mejoramiento del sector agrícola, invitando a la población que se dedica a este rubro y al gobierno a reestructurar e invertir en el sector agrícola.

Los diez países mayores productores de cereal en el mundo son China, Estados Unidos, India, Francia, Rusia, Canadá, Brasil, Alemania, Argentina y Bangladesh. Dentro de los principales países importadores de grandes cantidades de cereal se encuentran Oriente Medio, China, México, Japón y Norte de África (Maluenda, 2013).

Dentro de la línea de producción de los cereales el amaranto es considerado miembro del rango de los cereales de alta calidad, un alimento de tipo vegetal que tiene un contenido principal de proteínas, calcio, minerales, fibra, vitaminas y aminoácidos. Alimento recomendado ampliamente para pacientes con insuficiencia hepática, deformidades de huesos como la poliomielitis, osteoporosis, descalcificación ósea, atrofiamiento muscular entre otros.

El objetivo principal del estudio y recopilación de información de este proyecto de inversión se basa principalmente en involucrar los diferentes procesos de productividad desde la compra del producto hasta su venta, arrendamiento, producción, fabricación, exportación, consignación, almacenaje, maquilación y distribución de productos de amaranto a la población de Lagos, Nigeria.

La ciudad de Lagos es una ciudad portuaria de Nigeria, y que cuenta con un aeropuerto internacional, lo que genera un alto acceso a la población. Además es la mayor poblada del país y la segunda de África, la segunda de mayor crecimiento demográfico del continente y la séptima del mundo.

Es por ello que básicamente la misión de esta investigación y creación del proyecto de inversión es encontrar un producto mexicano que cumpla con las características necesarias para que los habitantes de Lagos, Nigeria cubran una necesidad, que en este caso será ayudar a combatir enfermedades que provocan graves deformidades de huesos como la poliomielitis, osteoporosis, descalcificación ósea, atrofiamiento muscular entre otras, en busca de un alto contenido de calcio, hierro, carbohidratos, fibra, vitaminas y minerales que contrarresten la generación dichas enfermedades.

La forma de evaluación de los proyectos de inversión consiste en la comprobación de una rentabilidad y utilidades futuras. Para esto se plantearon dos hipótesis, H1: Existe demanda de consumo de amaranto en la ciudad de Lagos, Nigeria, H2: Una empresa exportadora de amaranto a Lagos, Nigeria es viable técnicamente y financieramente rentable. Tratar de comprobar estas hipótesis es la finalidad de esta investigación.

En el capítulo uno “Marco teórico” de la presente investigación, se definen los conceptos básicos de un proyecto de inversión y exportación, así como sus características, etapas y procesos para poder entender perfectamente el contexto de los objetivos y maximizar los beneficios que se obtendrán en el futuro.

En el capítulo dos “Análisis del mercado” se explican a detalle las características del producto a exportar, así como su producción y proceso de etiquetación. Se analiza el mercado nacional e internacional a través de información sobre hábitos de consumo. La competencia será punto clave para poder tomar decisiones sobre la cantidad de producto a fabricar, precio y características del etiquetado.

En el capítulo tres “Análisis técnico” se abordan temas como la especificación de las materias primas o insumos que se necesitan para obtener el producto final. Análisis sobre la mejor ubicación estratégica para la empresa, la construcción de la misma por

medio de la ingeniería del proyecto, la maquinaria y equipo especializado, incluido el lay-out.

En el capítulo cuatro “Análisis organizativo y legal” se especifica de acuerdo a la ley y normatividades la constitución de la empresa así como sus obligaciones y responsabilidades. Para las contrataciones se toman como base las normatividades establecidas en la ley, reclutando al personal requerido en la organización de la empresa. El reclutamiento de personal se realizará por medio de especificaciones requisitadas en el manual de operaciones a seguir. Todo esto de acuerdo con la creación de la estructura y niveles organizacionales como primera instancia.

En el capítulo cinco “Análisis financiero y evaluación” se analizará de forma detallada desde el total de la inversión hasta gastos, costos, amortizaciones y depreciaciones, básicamente retomados de sistemas financieros y contables. Con los registros numéricos anteriores se proyectarán las utilidades futuras de la empresa y en base a estos resultados, se tomarán decisiones sobre el funcionamiento de la empresa, así también se abordará el tema de aceptación o rechazo del proyecto.

## **CAPÍTULO I MARCO CONCEPTUAL**

### **1.1 ¿Qué es un proyecto de inversión?**

Para poder comprender esta investigación es necesario conocer algunos de los conceptos básicos que caracterizan a diversas disciplinas en materia de comercio, administración, finanzas y economía internacional; uno de estos conceptos que dará un importante significado a este proyecto es la inversión.

*“A nuestros efectos, definiremos la inversión como el proceso por el cual un sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios, también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo que denominaremos vida útil” (Alcaide, 1992, pág. 1).*

Es por ello que un proyecto de inversión tiene como objetivo la administración óptima de los recursos económicos y humanos que aseguren la rentabilidad futura de la empresa (Alcaide, 1992).

Es así que por medio de lo que llamamos inversión, podemos financiar recursos para poder obtener a cambio una rentabilidad generada por dicha inversión, lo que en economía se conoce como beneficios o utilidades a través de una tasa de interés, eligiendo el mejor proyecto que retribuya la mayor ganancia posible en un momento determinado en el tiempo, más el valor económico de dicho bien al que hemos invertido, ya sea un bien inmueble tangible o no tangible.

En realidad lo que quiero expresar es que sin inversiones los bancos no existirían como ahora los conocemos y que la vida económica de las empresas no tendría ningún sentido, es por ello que considero que el concepto de inversión engloba toda la información para esta investigación.

Generalizando el concepto de proyecto es un término utilizado para la integración de información de un tema en específico que surge de una necesidad planteando un problema al cual se le dará solución.

Luego entonces, para la conceptualización completa de lo que es un proyecto de inversión, Chain (2011) nos dice que un **proyecto de inversión** se sintetiza en la obtención de información consistente y verídica que genera una conceptualización de negocios. Por medio de la información obtenida se pueden llevar registros numéricos que expresen relativamente costos, gastos y ventas. Estos proyectos se encuentran en función de su propio estudio por lo que se registra todo para un mejor entendimiento de su productividad e implementación de nuevas ideas, y de una definitiva refutación sobre posibles seguimientos de los errores presentados.

Un buen proyecto de inversión se basa prácticamente en el cumplimiento de los objetivos antes planteados. Para obtener el mejor beneficio se necesitará la combinación de diversas disciplinas como la economía, finanzas, contabilidad, administración, ingeniería y estudio de mercados, ya que sin alguna de ellas no podría hacerse posible la elaboración correcta de un proyecto de inversión debido a que éstas en conjunto son el complemento perfecto.

Núñez (2009) clasifica a los proyectos de inversión en tres sectores de actividad económica básicos:

1. Sector primario: actividades agropecuarias, piscícolas, silvícolas y extractivas.
2. Sector secundario: actividades de transformación.
3. Sector terciario: actividades de servicios como educación, transporte, salud, financiamiento y gobierno.

Por último, las inversiones aceptan otra forma de clasificación, se trata del tiempo en que se obtendrán los primeros rendimientos:

1. Inversiones a corto plazo: si sus resultados ocurren en un año o menos.
2. Inversiones a largo plazo: si sus resultados sucederán en más de un año.

Los componentes esenciales del proceso de evaluación de proyectos de inversión son según Núñez ( 2009):

1. Definición, en esta etapa se establece el objetivo u objetivos de la inversión.
2. Elaboración de los proyectos, o etapa donde se plasman las diferentes maneras de llevar acabo la inversión.
3. Evaluación de proyectos de inversión, se trata de la mejor respuesta para llevar a cabo la inversión, cumpliendo cada uno de los objetivos planteados con en el paso inicial.
4. Conclusión y decisión, se toma la mejor solución y en base a ésta se toman decisiones y control.

Para poder evaluar un proyecto de inversión debemos conocer sus diferentes etapas, que se clasifican según Chain (2011) en:

- i. El estudio del mercado. La palabra mercado se refiere al conjunto de las diferentes empresas que se dedican a las actividades de compra y venta en un espacio determinado. El estudio de los competidores, sus características de venta-compra y el comportamiento de consumo de los clientes son de suma importancia para la toma de sesiones sobre la asignación de recursos y producción de los mismos.
- ii. Técnicas de predicción. La intención de las predicciones es obtener respuestas sobre el futuro incierto que deparará el comportamiento actual de cifras numéricas que se obtienen de una recopilación de información sobre un ente económicamente activo.
- iii. Estudio técnico del proyecto. Con este estudio se pretende saber cómo y en qué forma se hará posible la realización del proyecto de manera tangible contando con la estructura y bienes muebles necesarios como maquinaria y equipo que formen parte de la nave industrial. Realmente pretende demostrar

con los registros planeados la viabilidad del proyecto físicamente, todo esto en conjunto logrará que un proyecto de inversión sea rentable.

- iv. Aspectos tributarios y administrativos. Se refiere a los aspectos legales que tendrá que enfrentar la empresa para su correcto funcionamiento, los procesos administrativos se refieren al seguimiento y asignación de manuales operacionales respecto de la estructura organizacional interna lo que también se conoce como organigrama institucional.
- v. Costos e inversiones. Son cifras numéricas que se registran en tablas contables sobre costos, gastos e ingresos que en general son elementos del estudio financiero. Procedimientos de contabilidad de los cuales financieramente se pueden tomar decisiones al final por medio de las interpretaciones que se les dan con anterioridad.
- vi. Cálculo de beneficios del proyecto. Respecto del punto anterior con los resultados contables que se podrán evaluar si resultara rentable el proyecto o se rechaza por pérdidas mayores, la inyección de inversión a un proyecto generalmente ayuda a la maximización de beneficios pero no es absoluto, porque algunos proyectos tal vez no son consistentes en los objetivos.

La fase del proceso de evaluación de proyectos de inversión se lleva a cabo para poder encontrar un proyecto de inversión adecuado que cumpla con el objetivo único de maximizar beneficios y así cumplir con objetivos generales al mismo tiempo.

En la actualidad las decisiones de inversión constituyen una de las actividades económicas más importantes a nivel empresarial, abarcan actividades de administración financiera dentro de las empresas. Se divide en presupuesto de capital que se refiere al presupuesto de las operaciones (ventas, producción, inventarios de productos terminados y en proceso, consumo y compra de insumos, mano de obra directa, gastos de fabricación y de operación), todo esto se registra a través de la

contabilidad financiera que proyecta la información por elementos que llamamos estado de resultados y balance general proforma.

Este tipo de proyectos no sirven sin una evaluación continua y detallada de la información tanto financiera como de operaciones internas. En finanzas, una inversión es la significativa aportación de recursos que se hace en el presente con el objetivo de obtener ganancias en el futuro (García, 1998).

## **1.2 La importancia de un proyecto de inversión**

Una de las razones de la existencia de la inversión es la fabricación, creación de nuevos productos y servicios, que surgen de una necesidad a satisfacer por nuestra propia población, teniendo como fin el objetivo de redituar ganancias (Núñez, 2009).

Un proyecto surge a través de la generación de un pensamiento, una ideología de conceptualización para alcanzar objetivos en un corto, mediano y largo plazo. Los objetivos se caracterizan también como metas planteadas en las diferentes áreas o departamentos que constituyen a una empresa pues cada uno de estos cumple con un manual operacional interno que le caracteriza y que de esta manera permiten llevar a cabo con acierto y veracidad cada uno de los objetivos internos, que a su vez llevan a obtener utilidades a nivel empresa.

Un proyecto de inversión tiene la función de obtener recursos por medio de apostarle a un producto financieramente rentable del cual se pueden obtener innovaciones, diversificaciones y diferentes líneas de producción.

Hoy en día, nuestro gobierno impulsa a la población para la creación de nuevas empresas Pymes dando como incentivos los mayores atractivos sobre apoyos financieros, préstamos y financiamiento económico para la activación de la economía. Las ganancias y utilidades a nivel empresa que acabo de mencionar en el párrafo anterior no se quedan solamente en este nivel estandarizado porque tienen

repercusiones en la economía nacional, ya que genera empleos, servicios, impuestos y estos contribuyen a nivel gobierno para generar infraestructura y tecnología de punta atrayendo Inversión Extranjera Directa, un tipo de inversión a través de terceros para impulsar los indicadores macroeconómicos.

La inversión se considera principalmente como el financiamiento económico a través del cual una institución da vida a un producto o servicio de diferente índole o giro, lo que refiere es que el hombre tiene la necesidad de producir, crear, innovar o modificar productos de acuerdo con cada década, región o temporada especial en el tiempo para hacer cada vez más fácil la existencia humana.

Para poder encontrar una razón de ser de un proyecto, simplemente es necesario analizar y observar el entorno en el que nos desenvolvemos cada día. Es así como podremos detectar necesidades, las necesidades surgen a través de ciertos problemas que se detectan analizando situaciones de la vida cotidiana que se presentan comúnmente. Por medio de este análisis podremos obtener alternativas y soluciones, que en un proceso de evaluación se encontrarán respuestas más adecuadas a dicho problema. También tendremos que analizar las oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas que satisfagan dichas necesidades a nivel interno y externo.

Un proyecto de inversión puede surgir de las diferentes áreas y departamentos de una empresa u organización por ejemplo en el departamento de recursos humanos se puede necesitar la capacitación de los empleados, en el departamento de mercadotecnia se pretende promocionar el producto por medios de las TIC; en el departamento de materiales se necesitan nuevas computadoras debido a que las actuales son obsoletas para el rendimiento productivo y así en cada departamento.

Para estar seguros de que el proyecto es el que mejor satisface los objetivos principales y que la maximización de beneficios es prioridad, tendremos que conceptualizar bien la idea del proyecto, realizar un análisis del estudio del mismo, establecer su evaluación y

por último, con respecto a la información evaluada, seleccionar las mejores opciones y tomar decisiones adecuadas.

Por medio de la clasificación de las inversiones según García (1998), podremos percatarnos de la importancia sobre la creación de proyectos de inversión que se generan dentro de este contenido de clasificación:

1. *Inversiones obligatorias.* Dentro de las empresas existe un compromiso vital con la naturaleza y uno de ellos es el mejoramiento e innovación del producto así como del proceso productivo para provocar el menor daño ambiental posible, así como también de prevención de riesgos tanto internos como externos.
2. *Inversiones no lucrativas.* Se refiere a la implantación de áreas recreativas que generen un plus empresarial, es la manera de incentivar a los trabajadores a realizar un trabajo de excelencia patrocinando equipos deportivos y obras teatrales entre otros, entretenimientos que liberen el estrés mejorando la calidad de vida de los empleados y la productividad de la empresa.
3. *Inversiones cuya rentabilidad resulta difícil de medir.* En estos casos se pretende mejorar la capacitación de los ejecutivos con programas educativos que cuenten a nivel profesional como posgrados o especializaciones, incrementando el puntaje en exámenes o evaluaciones internas.
4. *Proyectos de reemplazo.* Se refiere a la adquisición de equipo actualizado por equipo en malas condiciones o discontinuado, lo cual habrá de provocar una reducción en los costos de producción, o posiblemente un incremento en la capacidad productiva, también es posible que exista una reducción en el capital de trabajo y en la mano de obra.

5. *Proyecto de expansión.* Es básicamente la aceptación de los productos en el mercado dando por resultado un incremento en los ingresos totales, que hacen expandible física y productivamente a la empresa.
6. *Proyectos con flujos convencionales y no convencionales.* Son flujos contables externos que indican el avance o retroceso de la empresa y según el término pueden ser negativos o positivos.
7. *Proyectos rutinarios o tácticos y proyectos estratégicos.* Los proyectos rutinarios son los que se manejan al día pero tienden a ser riesgosos por mantenerse estáticos sin cambios ni movimientos y los tácticos pueden modificar lo del día anterior en cuanto a beneficios o pérdidas y los estratégicos son la alternativas que se pretenden realizar para mejorar lo de los días anteriores teniendo riesgos de mayor nivel por la inestabilidad y la creación de nuevos productos de los cuales no se tiene información en el mercado y que podría o no tener aceptación en el mercado.
8. *Proyecto para atacar nuevos mercados o productos novedoso* que por tener un nivel elevado de riesgo se pide un rendimiento mayor; esto refiere a la publicidad del producto para darlo a conocer a más gente por medio de la mercadotecnia y compitiendo con otros productos existentes en el mercado.
9. *Proyectos complementarios.* Son los que se llevan a cabo para reforzar el que ya se tiene modificando algunas cosas.
10. *Proyectos mutuamente excluyentes.* Son los que se apartan del proyecto original, pero que tienen alguna relación con el inicio de dicho proyecto.
11. *Desinversiones.* Se refiere a la no producción de innovaciones continuándose con lo que ha dado resultado hasta el momento.

El ciclo del proyecto se inicia con la identificación de las necesidades que cubriría, en este caso llamaremos a esta solución del problema “producto”. Entonces, continuando con la búsqueda de diferentes alternativas en el mercado, se elige la más viable de acuerdo con los recursos con los que se cuenta. Una vez elegida la alternativa a seguir se dará inicio al desarrollo de ésta, en donde a través de un diagrama de flujo se obtendrá el producto final y así se asignarán los recursos materiales, financieros y humanos. A partir de lo anterior se elaborará un esquema del producto donde se tomarán en cuenta los materiales y su costo así como las técnicas de fabricación que darán por resultado su terminado; una vez que se obtiene el producto se llevará a cabo la evaluación de éste para ver si cumple con los requisitos planeados, en el caso de no ser así se revisará minuciosamente paso a paso si es que hubo un error y si no, se comercializará inmediatamente (NAFIN, 1992).

La importancia de la toma de decisiones de un proyecto, generará un resultado que llevará al fracaso o hará que el negocio prospere. Es importante encontrar la información adecuada y evaluarla correctamente tomando en cuenta que la toma de decisiones será el punto clave, al tomar una mala decisión será difícil retroceder en el tiempo y cambiarla, solo algunas de las empresas han podido cambiar esas malas decisiones en un corto plazo tratando en la mayor parte posible de no generar tantos adeudos y rescatarlas de pérdidas totales.

### **1.3 ¿Para qué sirve un proyecto de inversión?**

Respondiendo a la pregunta anterior un proyecto de inversión sirve para que haya confianza en los productos de parte de los inversionistas nacionales y extranjeros, y así se puedan asociar para invertir en la producción de bienes o servicios; por medio del proyecto se busca la solución de problemas en determinada región, por ejemplo un abrigo en Canadá y Rusia es bien aceptado por dichos habitantes debido a que cumple con las características y estándares climáticos de las regiones, pero si no se invierte en

la producción de éstos los clientes se aburren de ver y usar siempre lo mismo, lo que generará como opción primordial la inversión.

La inversión en determinadas áreas o sectores genera empleos y un alza en los indicadores macroeconómicos. A la vez también genera mayor aceptación del producto o servicio en el mercado, garantizando el éxito con la inversión correcta en los recursos materiales, humanos, tecnológicos y financieros. Siempre y cuando los productos pasen los diferentes procesos de control de calidad, que difieren los rangos y especificaciones en cada país pero que no por esto dejan de ser importantes, sino todo lo contrario.

Existen diversas alternativas o formas de mejorar la institución o servicio a través de la inversión, como el número de empleados correcto, el tipo de capacitación y estudios adecuados de los empleados, los recursos materiales necesarios medidas, diseños, tipo de insumos, y la tecnología a emplear son necesarios para lograr la productividad correcta a través de la maquinaria y mano de obra, porque solo así se podrán reducir costos obteniendo mayor rentabilidad y posicionamiento. En resumen un proyecto de inversión genera viabilidad y ganancias dentro de una institución, debido a que la importancia de este se basa en la obtención de recursos.

La inversión pretende aceptar un proyecto de gastos que permita la reconstrucción, habilitación, innovación y reactivación de un ente económico, para que al inyectar dicho apoyo financiero genere el debido funcionamiento de éste.

El capital de inversión comprende la adquisición de activos fijos materiales e inmateriales, derechos y gastos de apertura lo que se conoce como inversiones antes del año cero, porque aún no se establece físicamente la institución ni se emplean los gastos de puesta en marcha de manera que esto se realizará después del año cero.

Los proyectos de inversión por lo general se evalúan en torno a su pronta recuperabilidad y también en cuanto al rendimiento. En general, son considerados para

un tiempo mínimo debido a la pronta recuperación de la inversión que se desea que se genere. Una vez establecido el tiempo límite de recuperabilidad de la inversión, si se rebasara éste tiempo se procederá a resolver si puede ser rentable o no. El objetivo de esta evaluación siempre será maximizar la tasa de rendimiento interno porque de esta manera será más pronta la recuperación de la inversión, ahora bien, la evaluación se basa principalmente en la comparación entre la tasa interna de retorno la cual debe ser mayor por las razones ya expuestas y la tasa de rendimiento mínima aceptable (García, 1998).

La toma de la decisión acerca de invertir en determinado proyecto siempre debe recaer no en una sola persona ni en el análisis de datos parciales, sino en grupos multidisciplinarios que cuenten con la mayor cantidad de información posible. A toda la actividad encaminada a tomar una decisión de inversión sobre un proyecto se le llama “evaluación de proyectos” (Baca, 2001).

#### **1.4 ¿Qué es un proyecto de exportación?**

Para poder comprender qué es una exportación, es indispensable conocer conceptos sobre el comercio exterior e internacional.

El comercio es una disciplina de la Economía, que estudia el comportamiento de la cuenta corriente componente esencial de la balanza de pagos, por medio de la relación que mantienen las naciones en cuanto a fluctuaciones económicas y comerciales.

El comercio exterior es el acto de intercambiar bienes o servicios entre los residentes de un país y extranjeros a éste siendo residentes en su propio país pero ajenos a los otros, para ello se utilizan los términos de exportador e importador. El comercio internacional es el conjunto de movimientos sobre bienes, servicios y unidades financieras, que se interactúa entre naciones (Márquez, 1997).

Las exportaciones son comparativamente lo contrario a las importaciones pero ambas son también elemento de la balanza de pagos, para mantener en equilibrio en dicha balanza se necesita el porcentaje en el mayor de los casos igualitario pero sólo se permite tener exceso de cifras numéricas en las exportaciones. Y sólo así se mantendrá un equilibrio en la economía nacional.

La **exportación** es la forma de vender bienes o mercancías que rebasarán los límites aduaneros territoriales nacionales, enviando éstos a las diferentes naciones, para sacar dichos bienes o mercancías se necesita del llenado de documentos oficiales necesarios para la identificación de la mercancía y pagos de impuestos entre otras cosas. Es la operación contraria a la importación (González, 2011).

Luego entonces, un **proyecto de exportación** es la respuesta que un ente económico obtiene cuando está haciendo los proceso de producción, mercadotecnia y ventas correctos porque satisface el objetivo u objetivos adecuados que maximizan a todo rango la optimización de los beneficios de dicho ente económico, objetivos éstos que pueden referirse a rentabilidad, crecimiento y/o diversificación (Colaiacovo, 1992).

Las diferencias existentes entre el comercio interno y el externo, son originadas por la diversificación de bienes de las naciones, su desarrollo y la competitividad que existe en cada uno de ellos; por lo que deben ser tomados en cuenta los puntos siguientes en el espacio en que se tome la decisión de entrar en mercados internacionales (Mercado, 2000):

- Situación geográfica

La ubicación de la región es determinante ya que nos predice sobre las temporadas estacionales de consumo, climáticas y rasgos culturales de los futuros clientes.

- Religión y tradición

El conocimiento acerca de las tradiciones y costumbres de la región es indispensable para reproducir los diseños adecuados así como la religión, se considera directamente relacionada con qué tipo de productos se podrían vender y cuáles están prohibidos por ésta.

- Raza

Es un tema importante hasta cierto punto puesto que hoy en día se aceptan los mismos gustos y diseños para diferentes tipos de razas, ya no se presentan tanto como una barrera.

- Circunstancias internacionales

La situación geográfica, religión, tradición y raza son rasgos que muchas naciones presentan en forma particular, ninguna nación se considera igualmente representativa que otra, es por ello que no deben ser tratadas de la misma manera ya que cada una de ellas necesita cumplir necesidades detalladas y distintas; algunas están en vías de desarrollo y otras están en desarrollo.

- Población

Dependiendo del número de habitantes que integran las diferentes naciones es como representaremos la oferta y demanda que constituye al estudio de mercado.

- Idioma

Entender perfectamente el lenguaje de la nación con la que se hace intercambio comercial de bienes o servicios es de vital importancia, debido a que desde la etiqueta, slogan, llenado de pedimentos y documentos oficiales en general serán descritos en dicho lenguaje, así como las entrevistas que se hagan durante la negociación. Es por ello que si no se entienden algunas palabras se complicará el significado final porque estará siendo modificado.

- Gustos

Cada ser humano posee características específicas que refieren a sus gustos, sin embargo, no se pueden hacer productos específicos para cada uno de ellos pero si se pueden reunir grupos con estas características en común, a quienes irán dirigidas las líneas de producción con el fin de cubrir sus necesidades, de aquí el origen de la diversificación en las líneas productivas.

- Medidas y monedas

En el sistema internacional de medidas existen reglas y normas para el uso adecuado de éste, es la base para las medidas de los productos y características acerca de su volumen y peso. En lo referente a la moneda es difícil establecer que el precio de una moneda no oscilará entre rangos de un tiempo determinado porque regularmente se encuentran en constante volatilidad incluso entre horas y minutos del día, pero tomando en cuenta estas contingencias podremos predecir el tipo de cambio para pagar o cobrar respecto al tipo de moneda establecido y pactado en la negociación.

La exportación es literalmente el incremento de ventas de producción de una empresa, es expandir física y corporativamente el proceso de producción. De este modo la empresa podrá adquirir mayor penetración en el mercado no tan solo nacional sino también internacionalmente, obteniendo grandes beneficios como una mayor estabilidad con lo cual no dependerá de un mercado, gobierno y economía en especial.

### **1.5 Las etapas de un proyecto de exportación y su importancia.**

El proceso de un proyecto de exportación se resume en las etapas de éste. Colaiácovo, Assefh, & Guadagna (1993) clasifican las principales:

### 1. Estimación de la demanda

Para dar inicio a todo proyecto de exportación se debe incluir debidamente el tema de la demanda, y aún más cuando se pretende entrar en mercados extranjeros se debe hacer un análisis completo y detallado sobre el comportamiento del consumo de los posibles clientes, así como una evaluación de encuestas a la población sobre la conceptualización del producto para obtener un análisis estadístico sobre las ventas futuras, de esta manera se asignan gastos y costos que producirán la cantidad exacta logrando la minimización de mermas. Con el diseño, volumen y envasado adecuado que cubran las necesidades de los habitantes de dicho país o nación.

### 2. Estimación de los costos e Inversión del proyecto

Para poder tener el conocimiento de los costos e inversión del proyecto se tienen que crear cuentas financieras y contables que permitan plasmar el resultado del ejercicio lo más exacto posible para lo cual es necesario contar con los registros de los siguientes indicadores: ingresos totales de ventas, costos de producción (directos e indirectos), gastos totales (gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros) entre otros. Implícitas dentro de las estimaciones existen políticas empresariales como: precios, tecnología, canales de producción y distribución.

### 3. Ingeniería del proyecto

En el proyecto se debe establecer como llevar éste a la realidad, crearlo físicamente desde la búsqueda del terreno hasta la construcción de la institución, incluir la maquinaria y equipo que le dará vida, esto lo podremos observar detalladamente en el apartado “lay-out” generado de la ingeniería del proyecto. Usualmente, se construye la institución pero también puede ser acoplada por un local en renta entre otras opciones, es importante mencionar que este apartado queda en manos de especialistas en el tema, como ingenieros y arquitectos.

### 4. Rentabilidad y evaluación

En base a las estimaciones operacionales, definidas en los capítulos anteriores, se pueden estimar los resultados del proyecto. Generalmente los resultados son proyectados durante varios años, dependiendo del horizonte del proyecto. En base a esas proyecciones, es posible usar diferentes técnicas analíticas y demostrar la rentabilidad. Los criterios de evaluación más usados utilizan el concepto de flujos de fondos descontados en base a una tasa de interés estimada como relevante, o bien se calcula la tasa interna de retorno. Si esta tasa es razonable en función del interés del propietario de proyecto, el mismo debería implementarse.

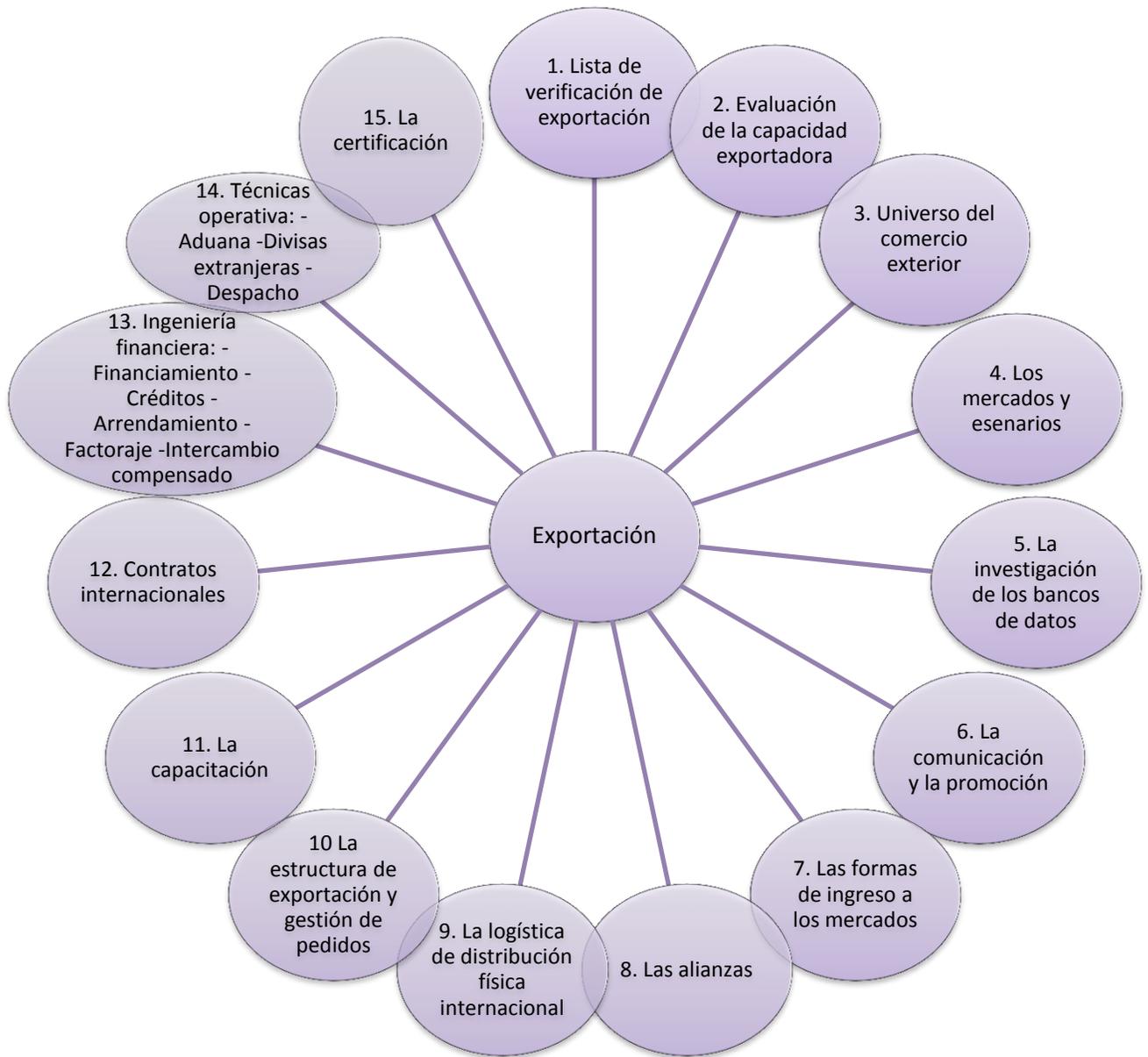
#### 5. Implementación del proyecto

Cuando el proyecto se haya considerado por los especialistas indicados aprobado, es entonces cuando se emprende una nueva etapa llamada implementación del proyecto y como la palabra lo dice explícitamente se pondrá en práctica todo lo antes visto, se comenzará con la construcción física de la idea sobre ingeniería del proyecto, así como la obtención de maquinaria y equipo siguiendo con la adquisición de insumos materiales, no sin antes olvidar la contratación del recurso humano y productivo, esto previsto en la estructura del organigrama institucional, tomando como base los objetivos establecidos; y es entonces, cuando se dice que comienza la vida productiva y comercial de la institución.

En la figura 1 se muestran las diferentes etapas y procesos a detalle para la exportación. Comenzando con la lista de verificación para implementar los objetivos y metas necesarios que optimicen la calidad y minimicen el costo de producción de los diferentes bienes y servicios ofrecidos. Siguiendo con la evaluación de la capacidad y maquinaria instalada en la nave industrial así también como la evaluación de los escenarios de los mercados globales a los que se pretende llegar, la comunicación y promoción llegando hasta el cliente con habilidades publicitarias, las alianzas entre las empresas para la obtención de un mayor posicionamiento en el mercado, la logística de distribución internacional contratando el más eficiente transporte que garantice la

llegada puntual de unidades físicas de los productos establecidos con anterioridad, la capacitación del personal y empleados tecnológicamente, revisar y analizar benéficamente los diferentes contratos internacionales, las técnicas operativas con respecto a las aduanas y divisas extranjeras entre otras. Y finalmente la obtención de certificación de la empresa para la funcionabilidad e incursionamiento en el mercado internacional requerido.

**Figura 1. Los pasos de la internacionalización. El sistema de exportación.**



**Fuente:** Minervini (2004, pág. 25)

El atributo más importante en esta fase sería la capacidad gerencial, porque es la etapa de definiciones básicas, de estos supuestos considerados, de flexibilidad para adaptarse a circunstancias y a un ambiente poco conocido. También es importante considerar que los primeros pasos son los más difíciles, se dice esto debido a la falta de experiencia de operación en mercados nuevos. Este se considera el momento

adecuado de aportar los recursos requeridos a cada actividad empresarial interna, y también de modificar los planes oportunamente en función de los resultados.

La importancia de un proyecto de exportación se resume en la complementación de los diferentes mercados y socios comerciales; las grandes empresas no dependen de una economía inestable sino le apuestan a diferentes mercados internacionales porque de ello depende la ampliación de su negocio y el posicionamiento en mercados globales. La competencia y calidad son de los temas de mayor importancia cuando los productos están destinados a la exportación.

Hoy en día las empresas se interesan cada vez más por la localización de mercados distintos inexplorados, utilizando diferentes métodos de mercado incluso las diferentes tecnologías que se han convertido en pieza clave para la localización de diferentes clientes en el extranjero.

## **CAPÍTULO II ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **2.1 Descripción del producto de exportación**

El proyecto de inversión contiene básicamente un estudio detallado sobre la exportación de Amaranto a la ciudad de Lagos, Nigeria.

El amaranto se ha venido cultivando en América desde hace 5,000 a 7,000 años. Los primeros en utilizarlo como un cultivo altamente productivo fueron muy probablemente los mayas. El consumo de amaranto era considerado un alimento ritual para los aztecas, que se utilizaba en la elaboración de diversos alimentos tales como atoles, tamales, pinole y tortillas, y sus hojas se consumían también como verdura (Tavitas & Hernández, 2012).

A través de esta investigación se encontró el potencial comercial en las barras de amaranto debido a su gran contenido nutrimental incluyendo en este calcio, hierro, proteínas, calorías y carbohidratos entre otros elementos químicos. Es por ello, que se creó este proyecto de inversión para la exportación de barras de amaranto. En la investigación encontré productores de esta planta en ciudades cercanas a la ciudad de Toluca, lo cual favoreció a la idea de crear una empresa comercializadora, por la factibilidad de distribución y transporte del producto.

La empresa comercializadora tiene como nombre comercial ROMEGOVI S.A. de C.V.; según las características del producto y la información obtenida sobre los principales países importadores de cereales, se encontró un atractivo mercado en el país de Nigeria, teniendo como punto principal de venta básicamente en la ciudad de Lagos.

El producto a exportar son barras de amaranto sabor natural de 100 gramos con envasado de material celofán y la etiqueta de la empresa.

## 2.2 Principales Características

- **Forma:** rectangular.
- **Tamaño y peso:** con tamaño de 15 cm. de largo x 10 cm. de ancho y 2 cm. de grosor. Y con un peso de 105 gr.
- **Color:** color natural del amaranto.
- **Sabor:** sabor natural.

**Cuadro 1. Información nutricional de la semilla de amaranto.**

Composición química de la semilla de Amaranto (por 100 g de parte comestible y en base seca)	
Característica	Contenido
Proteína (g)	12 - 19
Carbohidratos (g)	71,8
Lípidos (g)	6,1 - 8,1
Fibra (g)	3,5 - 5,0
Cenizas (g)	3,0 - 3,3
Energía (kcal)	391
Calcio (mg)	130 - 164
Fósforo (mg)	530
Potasio (mg)	800
Vitamina C (mg)	1,5

Contenido de proteína del Amaranto comparado con los principales cereales (g/100 g pasta comestible)	
Cultivo	Proteína
Amaranto	13,6 - 18,0
Cebada	9,5 - 17,0
Maíz	9,4 - 14,2
Arroz	7,5
Trigo	14,0 - 17,0
Centeno	9,4 - 14,0

Fuente: FAO, 1997

**Fuente:** (Amaranto, 2000).

Barra de amaranto sabor natural de 100g en empaque de bolsa celofán con etiqueta de la empresa, producto 100% natural libre de químicos.

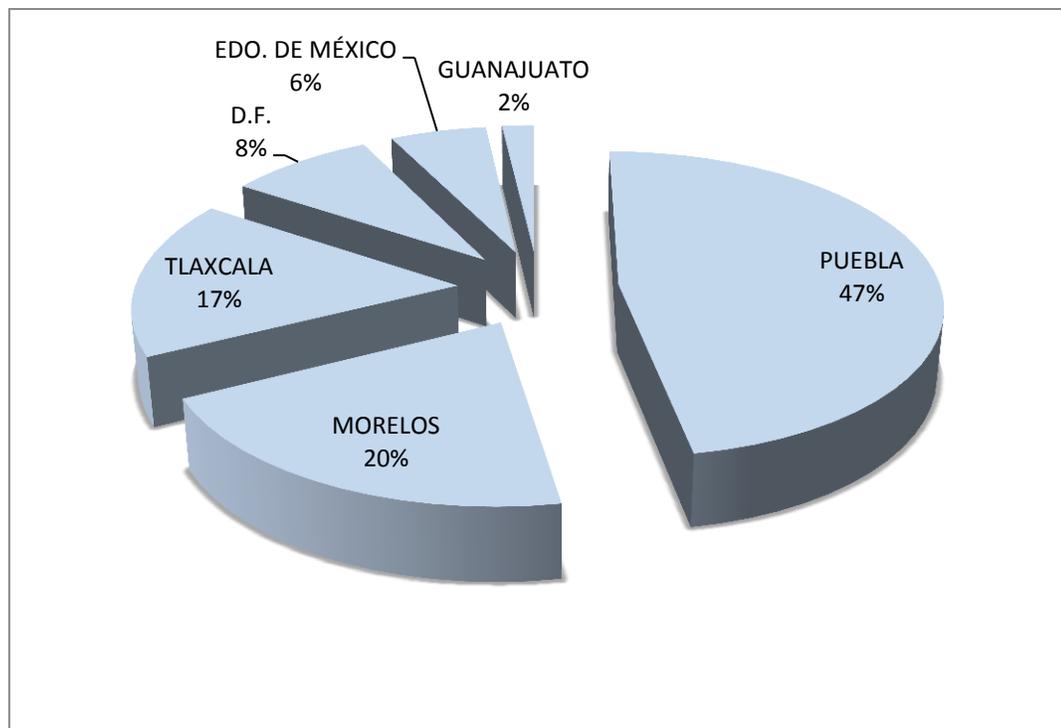
**Información nutrimental:**

Por sus características del amaranto es uno de los alimentos seleccionados por la Nasa para alimentar a los astronautas pues ellos necesitan alimentos que les nutran, que pesen poco y que se digieran fácilmente.

### 2.3 Producción

Las Zonas de producción y cultivo son las siguientes: Puebla con el 51% de la producción total nacional. Le sigue Morelos, Tlaxcala, el Distrito Federal, el estado de México y Guanajuato con el 22, 18, 9, 6 y 2 % respectivamente (Tavitas & Hernández, 2012). Lo que implica que posiblemente nuestra competencia futura podría llegar a estar en el Estado de Puebla.

**Gráfica 1. Zonas de producción y cultivo de amaranto en México, 2012.**



**Fuente:** (Tavitas & Hernández, 2012).

## 2.4 Mercadotecnia internacional

Actualmente vivimos en un mundo globalizado donde el diseño de los productos ofrecidos en los diferentes mercados internacionales es una prioridad. La técnica y el uso de colores específicos para cada sector y rubro son determinados por algunas de las habilidades, destrezas y creatividad, que son características de los mercadólogos utilizadas para posicionar el producto en el mercado en dirección al éxito de ventas.

Figura 2. Logo de la Empresa ROMEGOVI S.A. de C.V.



Fuente: elaboración propia.

**Logo:** ato

**Slogan:** “the food of the future”

**Asignación de los colores.**

El color verde es utilizado para producir la sensación de hambre en el cuerpo humano, y el rosa es más utilizado para la producción y diseño de los postres, es por ello que se han elegido ambos colores.

## Envase y embalaje.

Reguladas por la Directiva 94/042 y Nigeria por “Regulaciones sobre materiales del envase y sustancias que entran en contacto con los alimentos”

Utilizando bolsas de polipropileno de 5 g.

Figura 3. Etiqueta del producto.

NUTRITION FACTS	
Nutritional information per 100g	
	*Daily Value
Protein (g)	12 - 19
Carbohydrates (g)	71,8
Fats (g)	6,1 - 8,1
Fiber (g)	3,5 - 5,0
Ashes (g)	3,0 - 3,3
Energy (kcal)	391
Calcium (mg)	130 - 164
Phosphorus (mg)	530
Potassium (mg)	800
Vitamin C (mg)	1,5

This product can be consumed throughout the day.  
You can enjoy it at breakfast, lunch and dinner.

This product was produced and distributed by ROMEGOVI S.A. de C.V.  
Made in Mexico.

Reverso Delante



Fuente: elaboración propia.

El idioma oficial de Nigeria es el inglés, en cuanto a su religión el 50% son islámicos, el 41,1% cristianos y el 19,7% animistas. El índice de natalidad es del 2,4%, la esperanza de vida es de 50 años y la renta per cápita es de 320 dólares. Dentro de la Tradiciones, Nigeria ha desarrollado una tradición artística muy variada que cuenta con pintores, escultores y trabajadores del metal así como una fuerte industria de cine y televisión. En

cuanto a su cultura cabe mencionar que algunos de los rituales propios de las religiones tradicionales han llegado a ser tan populares que han terminado convirtiéndose en festivales de gran atracción turística como por ejemplo el Festival de Ousun- Osogbo. En el rubro de gastronomía existe también una amplia variedad de aperitivos como pueden ser papas fritas, pasteles de carne y plátano frito. El vino de palmera, un zumo natural extraído del árbol de la palmera, es la bebida favorita de todos los nigerianos, sobre todo de los del sur donde estos árboles crecen salvajemente (F.A. SUB en África, 1999).

### **Fracción arancelaria del producto**

La fracción arancelaria resulta de calcular las regulaciones y restricciones no arancelarias para un producto de exportación.

Tomando el nombre palanqueta de amaranto: 1904.90.99

- Capítulo 19: habla sobre la preparación a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería.
- Partida 1904: productos a base de cereales, obtenidos por inflado o tostado en forma de copos (como sucede con las alegrías)
- Subpartida 1904.90 y fracción arancelaria 1904.90.99: los demás.

**Fuente:** (DIEX).

## **2.5 Demanda internacional del producto**

Nuestro producto va dirigido al país de Nigeria, específicamente en la ciudad Lagos.

**Figura 4. Determinación del área geográfica.**



**Fuente:** (F.A. SUB en África, 1999).

Las razones principales de elegir el mercado nigeriano para ofrecer el producto, se deben a que no existe en dicho mercado, producto como tal de barras de amaranto.

En los países africanos se presentan una serie de enfermedades que no se han tratado correctamente y que responden a la consecuencia de que no poseen una alimentación adecuada; México cuenta con una variedad de productos vegetales que presentan información nutricional con alto contenido de hierro y calcio, entre ellos se encuentra el amaranto.

Sin embargo, como sabemos no todos los países africanos cuentan con una economía en crecimiento, el mayor número de pobladores y accesos rápidos de infraestructura internacional como los tiene Nigeria, luego entonces, se elige el país de Nigeria como base principal de distribución, ahora bien, la ciudad de Lagos es una de las más pobladas de Nigeria y con la infraestructura adecuada y tiendas departamentales necesarias para la distribución del producto a exportar. Finalmente por las razones expuestas se determina el área de Lagos, Nigeria como el lugar a exportar barras de amaranto.

**Figura 5. Infraestructura de la ciudad de Lagos, Nigeria.**

## Lagos, Nigeria

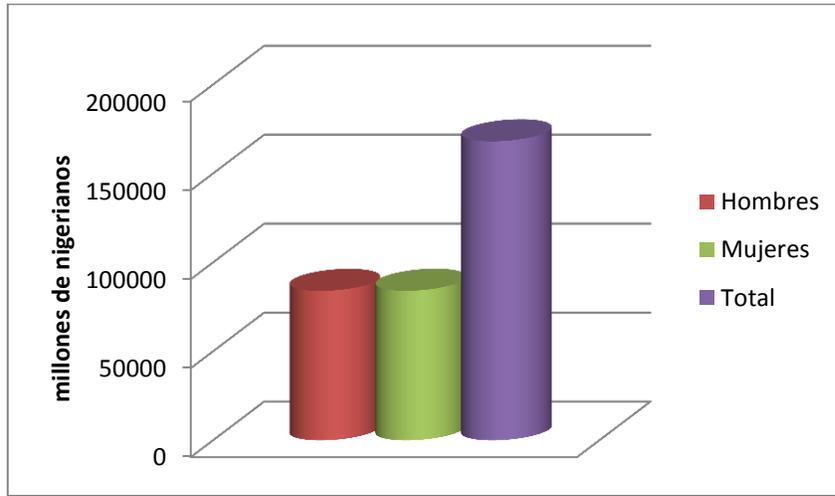


**Fuente:** (F.A. SUB en África, 1999).

Lagos es una ciudad portuaria de Nigeria, además es la más poblada del país y la segunda de África, la segunda de mayor crecimiento demográfico del continente y la séptima del mundo.

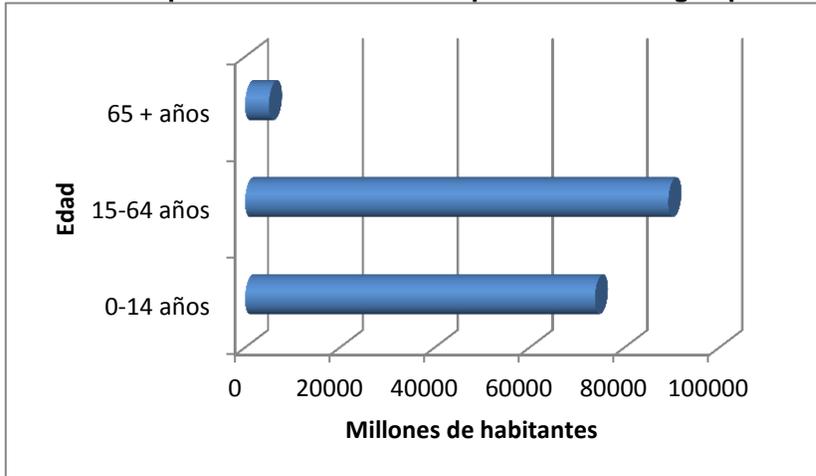
La población de Nigeria tiene una tasa anual de crecimiento del 2.55%, es decir un crecimiento anual de entre 4 y 4.5 millones de habitantes. Se calcula que habrá una población para el año 2025 de 203 millones y para el año 2050 de 278.8 millones de nigerianos. El próximo censo se realizará en el 2015. En las siguientes gráficas podemos observar que la población de la ciudad de Lagos está equilibrada entre hombres y mujeres, y la esperanza de vida en promedio es de 50 años información obtenida del último censo realizado en el 2006. (Oficina Económica y Comercial de España en Lagos, 2012).

**Gráfica 2. Gráfica representativa del total de la población de Lagos**



**Fuente:** (Oficina Económica y Comercial de España en Lagos, 2012).

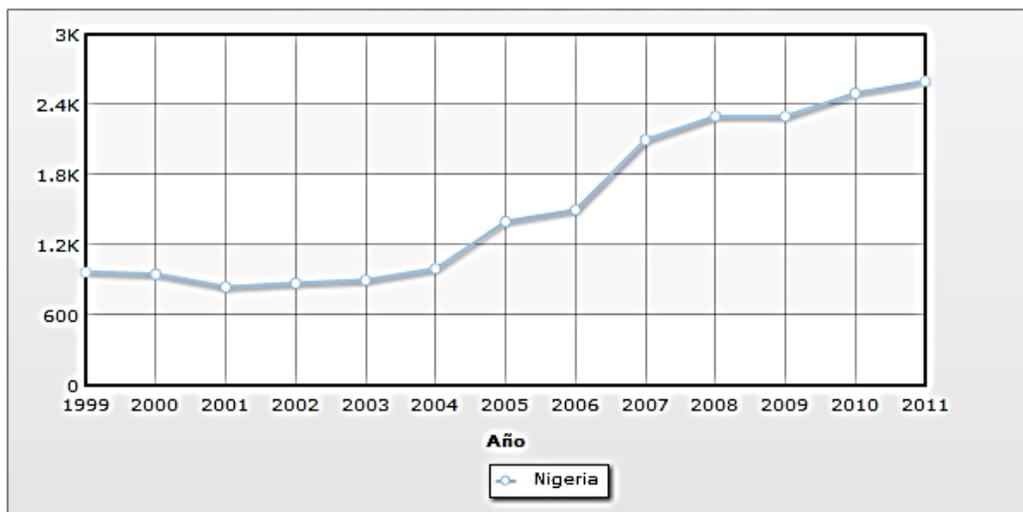
**Gráfica 3. Representación total de la población de Lagos por edades, 2006.**



**Fuente:** (Oficina Económica y Comercial de España en Lagos, 2012).

**Gráfica 4. Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de Nigeria en dólares, 2011.**

Country	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nigeria	970	950	840	875	900	1.000	1.400	1.500	2.100	2.300	2.300	2.500	2.600



**Fuente:** (Index mundi, 2011).

Como se observa en la gráfica anterior el PIB per cápita para el año 2011 es de 2.600 dólares por habitante.

### **Estimación de la demanda real y potencial.**

Nuestra demanda potencial será del país de Nigeria la ciudad de Lagos con total de la población de 17,553,000 habitantes (Oficina Económica y Comercial de España en Lagos, 2012).

### **Segmentación del mercado.**

El nivel de vida de las diferentes clases sociales hace que existan tres segmentos del mercado claramente diferenciados en Lagos (Oficina Económica y Comercial de España en Lagos, 2012);

-productos de gama alta: destinados a un 5% de la población.

-productos de gama media / marcas conocidas: clientela potencial de entre el 15 y el 25% de la población

-productos de gama baja: para la gran mayoría de la población más de un 75% de la población (13,164,750 habitantes)

Nuestra Industria está enfocada a la gama baja que son la mayoría de habitantes de los cuales serán nuestros futuros clientes de un rango de 15 a 64 años, 60% de la población (7,898,850 habitantes), pero nuestro producto será comprado principalmente por mujeres de la población total 55% (4,344,368 habitantes).

En resumen las estadísticas de preferencias indican que de un total de habitantes del 25 al 30% aproximadamente, conforman un sector dedicado a la compra de cereales y legumbres.

### **Perfil del consumidor de los habitantes de Lagos.**

**Cuadro 2. Características del consumidor en cuanto a vivienda, tecnología, nivel educativo y gasto destinado al consumo.**

<b>Características de la vivienda</b>	. Casas pequeñas con 3 o 4 habitaciones; un baño . Pisos en su minoría de cemento . La mitad son propias
<b>Tecnología</b>	. Dos terceras partes tienen teléfono . Sólo algunos cuentan con TV
<b>Escolaridad de jefe de familia</b>	. En promedio primaria o secundaria incompleta
<b>Gasto</b>	. La mayor parte de su gasto lo invierten en alimentos, en cereales y verduras

**Fuente:** (Oficina Económica y Comercial de España en Lagos, 2012).

## **Normas para las mercancías exportadas a Nigeria**

Las mercancías exportadas de ultramar a Nigeria deben satisfacer las normas impuestos por la Organización de Normas de Nigeria (SON).

SON administra también el Programa de evaluación de la conformidad de la Organización de Normas de Nigeria (SONCAP) y expide certificados con respecto a la importación de los productos regulados (Charles).

**Normas para las mercancías exportadas a Nigeria** (Organización Mundial de Comercio, 2011).

Las mercancías deben satisfacer las normas impuestos por la Organización de Normas de Nigeria (SON).

Todos los productos regulados importados en Nigeria deben tener:

1. Certificado de producto
2. Certificado de NAFDAC

Estos dos documentos son necesarios para el despacho aduanero de los productos regulados en los puertos nigerianos.

### **NAFDAC:**

Define alimentos como “cualquier producto manufacturado, procesado, empaquetado, vendido o presentado para consumo humano como comida o bebida, así como cualquier otro ingrediente que pudiese ser mezclado con los alimentos”

**Requerimientos** (Organización Mundial de Comercio, 2011).

- Marca del producto o su nombre común deben aparece de forma clara.
- Nombre y dirección del fabricante, detallando el país de origen.
- Número de lote, fecha de fabricación, así como la fecha de caducidad.

- Contenido Neto, especificando los ingredientes esenciales en peso métrico para productos sólidos y volumen métrico en caso de líquidos.
- Ingredientes, presentados por su nombre común y por orden de preeminencia en el peso del producto.
- Aditivos, colorantes y sabores artificiales.

**Normas ISO** (Organización Mundial de Comercio, 2011).

- ISO 67.060: Cereales, legumbres y derivados y dado que el amaranto es un cereal esta certificación será conveniente.
- ISO 1400: Referente a la gestión ambiental lo cual sería una garantía ante la certificación como Empresa Socialmente Responsable.
- ISO 9000: con esta certificación se asegura el cumplimiento de los requerimientos del cliente pues se asegura la calidad.

**Relación de declaraciones, tratados y acuerdos firmados** (Diplomática Oficina de Información, 2014).

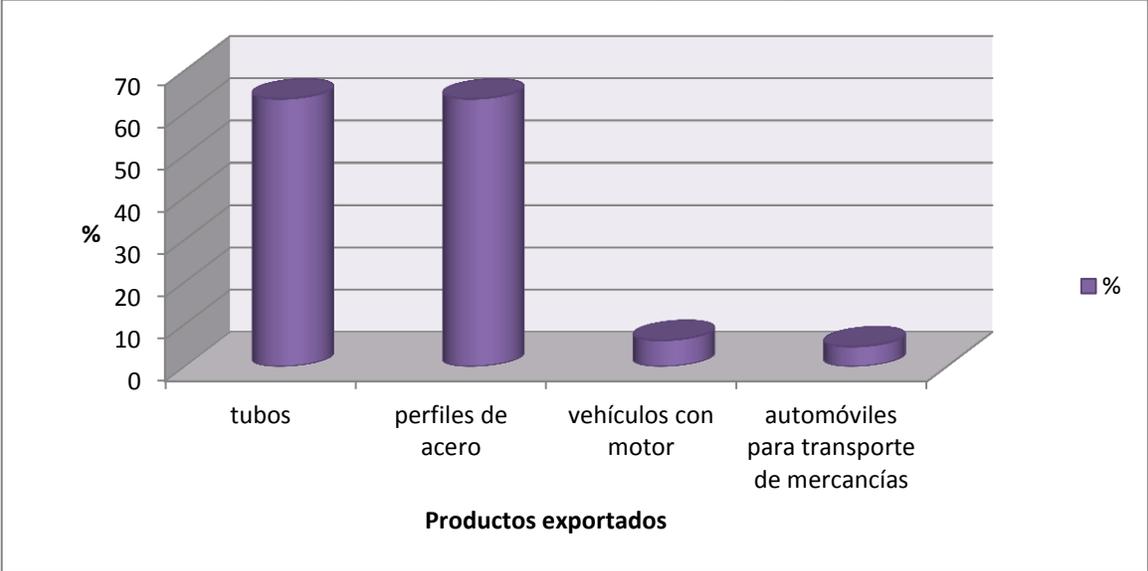
La serie de los tratados y acuerdos comerciales firmados por Nigeria nos permite la obtención de información estadística, que nos sirve para comparar y evaluar las operaciones numéricas y porcentuales de los productos a importar y exportar con las diferentes Naciones.

- Acuerdo de Promoción y Protección recíproca de Intereses (APPRI), firmado en 2002 y en vigor desde enero de 2006.
- Acuerdo Bilateral de Servicios Aéreos (BASA), firmado en 2004, y renegociado en 2011.
- Convenio para evitar la Doble Imposición, firmado en 2009.
- MOU de Cooperación Cultural, firmado en 2009.

- MOU para la constitución de una Comisión Mixta, firmado en 2009.
- MOU entre los Ministerios de Fomento de España y de Transportes de Nigeria, firmado en 2011.

El 14 de abril de 1976 México y Nigeria formalizaron relaciones diplomáticas. Tres meses más tarde México abrió su Embajada en Lagos, la cual se cerró en 1979 debido a restricciones presupuestales. En 2008 la Embajada se reabrió en Abuja, la nueva capital política de Nigeria. Mientras tanto, Nigeria mantuvo una misión diplomática en México y esta fue reabierta en febrero de 2000. Nigeria es el 55° socio comercial de México a nivel global 77° comprador y 47° abastecedor (Gaceta Parlamentaria, 2012).

**Gráfica 5. Los principales productos que México exporta a Nigeria.**



**Fuente:** (Gaceta Parlamentaria, 2012).

**Gráfica 6. Los principales productos que México importa de Nigeria.**



**Fuente:** (Gaceta Parlamentaria, 2012).

En los últimos diez años el comercio entre México y Nigeria aumentó, las exportaciones mexicanas crecieron 1,185.1% (29.1% de promedio anual), de 2.4 millones de dólares a 30.9 millones de dólares. Sin embargo, las importaciones procedentes de Nigeria aumentaron 1,282% (30% de promedio anual), de 24.2 millones de dólares a 334.1 millones de dólares (Gaceta Parlamentaria, 2012).

## **2.6 Análisis de la competencia**

### **Competencia a nivel internacional.**

En la actualidad existe una creciente demanda del amaranto y éste ha sido llevado a otros países en donde se empieza a desarrollar en pequeñas cantidades. Entre los países que han empezado a cultivar el amaranto se encuentran la India, China, Perú y Estados Unidos.

**Cuadro 3. Determinación del comercio por países para el año 2014.**

### **Principales clientes**

1. Estados Unidos	18,5%
2. India	13,3%
3. Países Bajos	9,5%
4. España	8,5%

### **Principales proveedores**

1. China.	18,2%
2. Estados Unidos	10,0%
3. India	5,5%
4. Reino Unido	3,6%

**Fuente:** (Diplomática Oficina de Información, 2014).

En los últimos datos del comercio bilateral entre España y Nigeria en 2012 se produjo un aumento (Diplomática Oficina de Información, 2014, pág. 3).

**Cuadro 4. Importaciones de Nigeria por capítulos arancelarios 2009-2011.**

#### **Importaciones por capítulos arancelarios (millones de dólares)**

CAP.	DESCRIPCIÓN	2009	2010	2011
84	Máquinas y aparatos mecánicos	5.783	7.264	7.241
87	Vehículos y tractores	6.560	9.116	6.891
27	Combustibles y aceites minerales	339	602	6.327
85	Aparatos y material eléctrico	3.938	5.584	5.202
10	Cereales	1.581	1.336	5.130
39	Manufacturas plásticas	1.963	1.878	2.113
73	Manufacturas de fundición	1.592	2.361	1.778

**Fuente:** (Diplomática Oficina de Información, 2014).

Como podemos observar en el cuadro 2.6.2 nos presenta los principales productos importados por Nigeria, y entre los primeros cinco productos principalmente se

encuentran los cereales. De acuerdo con esto podremos estar seguros que nuestro producto tendrá una buena aceptación en el mercado Nigeriano.

### 2.7 Precio de exportación

Para la determinación del precio comercial de cada barra de amaranto existen tres formas de determinación de precios: costos y gastos, mercado/demanda y competencia. En este caso utilizaremos la primera de costos y gastos.

La tonelada métrica de amaranto en grano puesto en el Puerto Veracruz, México tiene un costo aproximado de \$19,659.00 y \$52,424.00 para la exportación del producto desde el puerto de Veracruz hasta el puerto de Lagos. Además inicialmente se tiene que hacer un pago administrativo para la solicitud de la licencia automática con un costo de \$ 3,146.00.

Figura 6. Obtención del precio unitario.



Fuente: elaboración propia.

Obteniendo un Precio final para el consumidor de = **\$5.66**

### Tipo de divisa.

Figura 7. Tipo de cambio de peso mexicano a nairas nigerianas y viceversa en promedio de un mes.



Fuente: (Themoneyconverte).

El tipo de divisa varia de un día a otro incluso de una hora a otra, es por ello que se ha tomado el resultado del día 22 de Septiembre de 2014.

Precio final para el consumidor = **61.78 nairas nigerianas.**

Figura 8. Tipo de cambio al día 22 de septiembre de 2014.

Actualización automática 15x 0 : 05		USD	EUR	GBP	INR	ZAR	CAD	AED	XOF	MXN
	1 NGN	0.00610	0.00476	0.00373	0.37139	0.06805	0.00672	0.02240	3.12034	0.08093
	Inverso:	163.940	210.219	267.766	2.69258	14.6949	148.875	44.6332	0.32048	12.3560
	1 MXN	0.07537	0.05878	0.04614	4.58892	0.84084	0.08300	0.27684	38.5551	1.00000
	Inverso:	13.2679	17.0134	21.6708	0.21792	1.18929	12.0487	3.61226	0.02594	1.00000

Tipos de cambio intermedio: 2014-09-22 15:02 UTC

Fuente: (Themoneyconverte)

## 2.8 Estrategia de comercialización

La estrategia de comercialización es llegar a cada lugar de la Ciudad de Lagos por medio de tiendas grandes como los malls o tiendas pequeñas, de manera que abarcaremos los diferentes medios de comunicación como emisoras de radio, televisión, revistas y periódicos locales. De esta manera nuestro producto será conocido por los habitantes. Cabe mencionar que esto lo realizará el importador del país de Nigeria a quien se le venderá el producto, él se hará cargo de la distribución debido a que posee el conocimiento necesario para dar continuación a la logística del producto en su territorio.

Figura 9. Medios de comunicación y publicidad en la ciudad de Lagos, Nigeria.

El canal de comunicación de ROMEGOVI mas conveniente es por medio de:

- **Emisoras de radio y televisión, internet**



### PERIODICOS

- [Comet](#) (Lagos)
- [Daily Champion](#) (Lagos)
- [Guardian](#) (Lagos) (Inglés)
- [Vanguard](#) (Lagos) (Inglés)

### REVISTAS

- [Abuja Mirror](#) (Abuja) (Inglés)
- [The Champion](#) (Lagos) (Inglés)
- [Newswatch](#) (Lagos) (Inglés)

Fuente: (Mediatico.com, 1999-2014).

## **INCOTERMS.**

Los INCOTERMS según Areadepymes, (2014) son términos usados para delimitar la responsabilidad del comprador y el vendedor en tiempo y forma determinada, descrito en el contrato de negociación.

Para este proyecto de exportación se usará el término de **INCOTERMS CIF** - Cost, Insurance and Freight (Coste seguro y flete, puerto de destino convenido).

En este tipo de INCOTERM el vendedor tendrá que pagar los gastos y el flete necesario para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, sin embargo, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.

### **Obligaciones del comprador:**

- Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compra-venta.
- Aceptar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía cuando haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que haya sido entregada (a bordo del buque), los relacionados con la mercancía en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descarga.
- Pagar todos los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, como son los trámites aduaneros pagaderos por importación de mercancía.

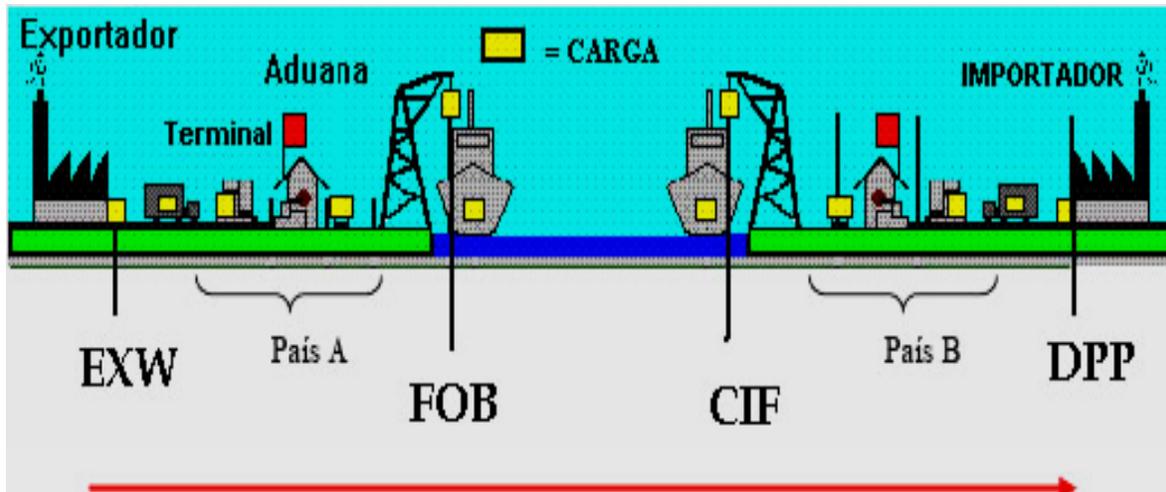
### **Obligaciones del vendedor:**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, así como obtener cualquier licencia de exportación y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
- Realizar el contrato de transporte hasta el puerto de destino convenido, así como obtener un seguro en que el comprador quede facultado para reclamar directamente del asegurador, y proporcionar al comprador la póliza del seguro y otra prueba de la cobertura de seguro.
- Entregar la mercancía a bordo del buque, en el puerto de embarque, en la fecha estipulada y asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.
- Pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada, incluidos los de cargar la mercancía a bordo y descargarla en el puerto de destino.
- Ayudar al comprador para obtener cualquier documento que pueda necesitar para la importación de la mercancía.

### **Documentación mínima a presentar por parte del vendedor**

1. Factura comercial.
2. Lista de contenido
3. Certificado Sanitario.
4. Certificado de origen.
5. Documento de transporte marítimo (Bill of Lading)
6. Póliza o certificado de seguro.
7. Para el despacho aduanero: Licencia de Exportación

**Figura 10. INCOTERM CIF.**



Fuente: (Areadepymes, 2014).

## **CAPÍTULO III ANÁLISIS TÉCNICO**

### **3.1 Materias primas e insumos**

La empresa ROMEGOVI S.A de C.V. será de tipo comercializadora, porque se comprará el amaranto a los diferentes productores de la planta y se comprará ya en barras, solo se realizará el proceso envasado y embalaje con bolsas de celofán y etiquetas referentes a ésta. Se buscaron proveedores de barras de amaranto y se obtuvieron los siguientes resultados:

#### **Proveedores.**

Incluyendo el transporte al almacén:

- Morelos, México/ Amayuca (01 73 13 51 23 88), el producto viene en barritas, con el sabor natural del amaranto, \$2.00 c/u.
- Ecatepec, Estado de México (55 57 70 23 12), el producto viene en barritas de 100 grms, con sabor natural y chocolate. Con envoltura de bolsas de celofán el precio por mayoreo es de \$3.00 c/u.
- Tonicco, Estado de México (01 721 14 3 25 29), el producto viene en barritas de 100 gms, sabor natural, con empaque celofán y con un precio de \$2.00 c/u.
- Chalma, \$.080 cada barrita, con bolsa de celofán (7224057675).

Se eligió como principal proveedor a los productores de Chalma por su bajo costo de producción y venta, desafortunadamente no se puede contar con un solo proveedor porque no llegan al número de unidades físicas totales requeridas, es por ello que se tomarán dos proveedores más para la compra.

**Cuadro 5. Proveedores y porcentaje adquirido en unidades y precios**

<b>Proveedor</b>	<b>Porcentaje aportado</b>	<b>Compra por cuatrimestre</b>	<b>Costo unitario (\$)</b>	<b>Costo total (\$)</b>
<b>Chalma</b>	66.67	100,000.00	0.8	80,000.00
<b>Tonatico</b>	13.33	20,000.00	2.0	40,000.00
<b>Morelos</b>	20.00	30,000.00	2.0	60,000.00
<b>Total</b>	100.00	150,000.00		180,000.00

Fuente: elaboración propia.

Los productores de amaranto siembran 3 veces al año lo que hace posible llegar a las cifras esperadas de barritas exportadas a Nigeria.

**Cuadro 6. Compra a proveedores de amaranto por cuatrimestre.**

<b>Por cuatrimestre</b>	<b>Enero-Abril</b>	<b>Mayo-Agosto</b>	<b>Septiembre-Diciembre</b>
<b>Cantidad de barras</b>	600,000.00	600,000.00	600,000.00
<b>Cantidad en dinero</b>	\$720,000.00	\$720,000.00	\$720,000.00
<b>Total anual</b>	\$		2,160,000.00

Fuente: elaboración propia.

Entre los meses de enero y abril se siembra y se obtendrá una cantidad de 600 mil barras de amaranto así sucesivamente de mayo hasta agosto y de septiembre a diciembre; con un total de 2 millones 160 mil barras de amaranto anuales, que serán guardadas para su distribución mensual.

**Cuadro 7. Compra a proveedores de amaranto por mes.**

<b>Proveedor</b>	<b>Compra mensual</b>	<b>Costo total (\$)</b>
<b>Chalma</b>	100,000.00	80,000.00
<b>Tonatico</b>	20,000.00	40,000.00

<b>Morelos</b>	30,000.00	60,000.00
<b>Total</b>	150,000.00	180,000.00

Fuente: elaboración propia.

Se compra a proveedores por cuatrimestre pero se guarda lo de los tres meses siguientes en el almacén y se distribuye mensualmente. Las cantidades a exportar mensuales son 150 mil barras de amaranto con un total de 180 mil pesos.

**Cuadro 8. Ventas anuales de amaranto y valor en precio.**

<b>Total anual en ventas por barras vendidas, precio de \$5,66 c/u</b>		
<b>Cantidad de barras</b>		1,800,000.00
<b>Cantidad en dinero</b>	\$	10,188,000.00

Fuente: elaboración propia.

El total de barras de amaranto a exportar anualmente será de 1 millón 800 mil barras obteniendo un total de ingresos por ventas de 10 millones 188 mil pesos.

### **3.2 Localización**

Para determinar el lugar geográfico adecuado del establecimiento de la empresa se presenta un cuadro donde se explican los elementos vitales para la correcta operación de ésta, luego entonces, se buscaron tres principales áreas geográficas representativamente factibles para la apertura y funcionamiento, evaluando y comparándolas para encontrar la mejor de estas.

**Cuadro 9. Localización de la empresa.**

Factores	Ponderación	Lugar "A" TONATICO		Lugar "B" IXTAPAN DE LA SAL		Lugar "C" TOLUCA		
		Calificación	Total	Calificación	Total	Calificación	Total	
Vitales	40%	8	320	8	320	8	320	-Entrada adecuada para el camión de descarga -Que el tipo de carretera sea apta para el transporte
	25%	6	150	6	150	7	175	
Importantes	20%	9	180	7	140	8	160	-Que el lugar de la comercializadora se encuentre cerca de un transporte inmediato para el puerto de Veracruz
Deseables	15%	4	60	5	75	6	90	-Que la comercializadora se encuentre en una zona no habitada
<b>Total</b>			<b>710</b>		<b>685</b>		<b>745</b>	

**Fuente:** elaboración propia.

Por medio de este análisis se llegó a la conclusión de que el lugar con mayor factibilidad para establecer la empresa comercializadora ROMEGOVI S.A. DE C.V., es en la ciudad de Toluca. Esto debido a que se le dio mayor valor a la entrada adecuada para el camión de carga y descarga, así como al tipo de carretera apta para el transportar camiones de carga pesada, ahora entonces, si la entrada es una prioridad primero se encontrará el lugar geográfico que quede en un punto de ubicación intermedio entre los 3 proveedores y relativamente cerca del siguiente transporte, para que no se incrementen demasiado los gastos en dicho transporte. La forma más barata y literalmente eficiente de transportar la mercancía hasta el puerto de Veracruz es vía férrea, por lo que será una prioridad consecuente de la principal elección, encontrar un lugar ubicado cerca de las vías férreas y que por ende se encontrará establecido en la ciudad de Toluca.

Tomando en cuenta lo planteado en el párrafo anterior será preciso construir la empresa comercializadora para poder obtener las medidas correctas en la puerta de entrada del almacén y de los demás departamentos en general, ahora por consiguiente se encontrará un terreno que sea apto para la construcción de ésta y que reúna las características específicas en cuanto a tamaño, servicios, una zona no habitada en su totalidad por los daños que se pudiesen ocasionar a los habitantes y una ubicación adecuada para el transporte de carga y descarga.

**Figura 11. Ubicación de la empresa comercializadora.**



**Fuente:** (Vivanuncios, 2014)

La ubicación de la empresa será; Toluca – Ixtlahuaca de Rayón, San Pablo Autopan S/N, frente a las vías ferroviarias. Lo que permitirá mayor acceso a la entrada del almacén y la carretera en general se encuentra apta para el transporte de carga pesada, zona no habitada por completo y de factible ubicación para la entrega de la mercancía por parte de los proveedores.

### **3.3 Tamaño del proyecto**

El tamaño de la empresa en lo que se refiere a la producción máxima no se podrá rebasar el monto de 375 mil unidades, sin embargo, la empresa tiene como objetivo crecer en el largo plazo, pero en lo referente a los primeros 5 años de vida de esta empresa se mantendrá el margen de producción menor a esta cantidad, debido a que los proveedores siembran solo 3 veces al año y la producción de la mercancía no puede llegar a más unidades porque se presentarían pérdidas.

La capacidad máxima de venta será de:

**Cuadro 10. Capacidad máxima de la empresa.**

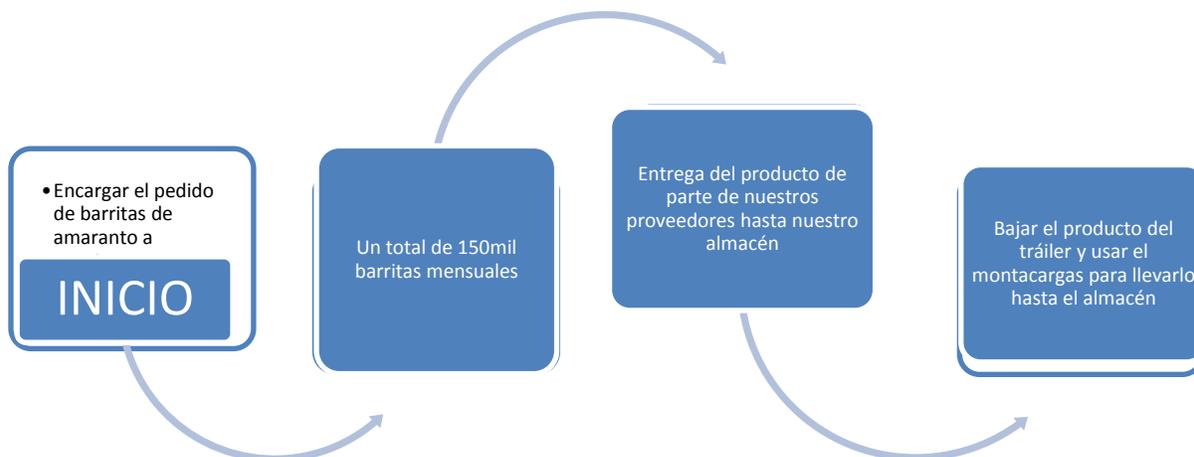
	Mensual	Anual
<b>Unidades físicas</b>	375,000.00	4,500,000.00
<b>Unidades monetarias</b>	2,122,500.00	25,470,000.00

**Fuente:** elaboración propia.

### 3.4 Proceso productivo y tecnológico

El proceso de producción de barras de amaranto tiene un seguimiento el cuál debe ser realizado con exactitud porque un error puede costarle demasiado a la empresa de manera productiva, monetaria y hasta llegar a perder al cliente.

**Figura 12. Proceso productivo.**





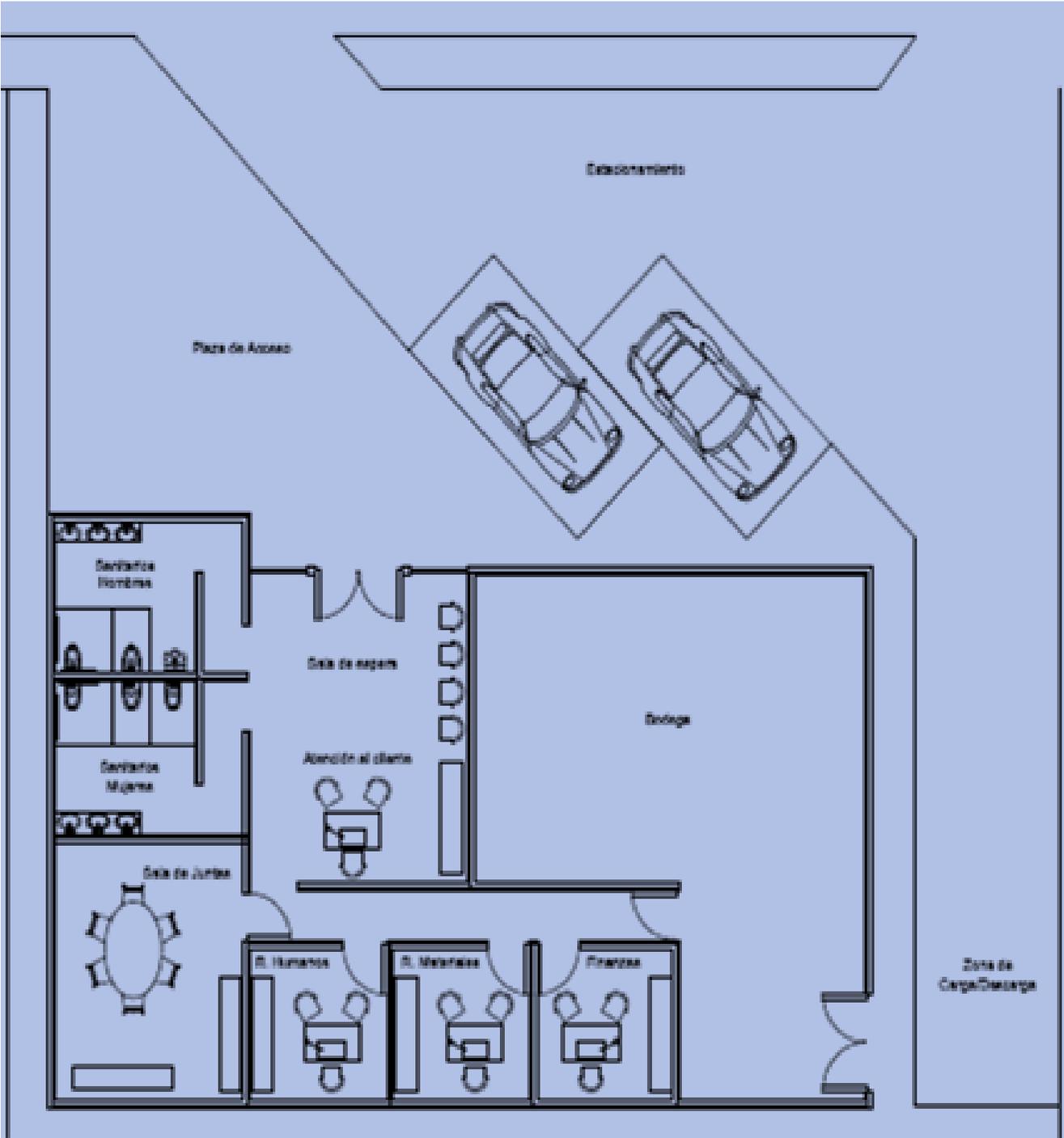
Fuente: elaboración propia.

Para comenzar con el proceso se explica desde el encargo del pedido a los proveedores en cantidades exactas por ejemplo para el primer año se piden 100 mil unidades a Chalma, 20 mil a Tonatico y 30 mil a Morelos. Los proveedores se encargarán de entregar la mercancía en tiempo y forma en la entrada del almacén, de ahí el obrero lo bajará del transporte y subirá al montacargas y así acomodará en los anaqueles de productos sin etiquetas, después el segundo obrero usará la máquina etiquetadora y pondrá las etiquetas a cada barra de amaranto, las barras de amaranto serán movidas a los anaqueles de productos terminados y en seguida el primer obrero moverá el producto en el montacargas para subirlo al transporte de la empresa para ser llevado al tren rumbo al Puerto de Veracruz, de ahí la mercancía será bajada y transportada hasta el barco que la llevará al Puerto de Lagos, será entregada al bajar de barco al importador y él se encargará de distribuirla en cada tienda de la ciudad de Lagos, Nigeria.

### **Ingeniería del proyecto.**

Para que el proyecto sea llevado a la realidad, se tendrá que crear físicamente el espacio donde será ubicado y para ello se necesita realizar un plano arquitectónico que en seguida conoceremos. Con el siguiente contenido se podrá construir ya como tal la empresa comercializadora desde el terreno, la construcción, la maquinaria y equipo necesario para dar vida a la nave comercial.

Figura 13. Plano arquitectónico de la empresa.



Fuente: elaboración propia.

En la figura 3.4.2 observamos la estructura de la empresa en un plano arquitectónico, donde existe un estacionamiento para los autos de los trabajadores, una plaza de acceso y entrada a la empresa, una entrada posterior en el costado de la empresa que es la entrada especial para la carga y descarga de la mercancía dentro del almacén o bodega. La empresa contará con tres departamentos y una oficina del director donde trabajará en conjunto con uno de los departamentos en atención a clientes y proveedores, una sala de espera, un baño para hombre y uno para mujeres, y una sala de reuniones.

### Construcción:

- Mano de obra y material \$3,500.00 por m<sup>2</sup>

**Cuadro 11. Construcción de la empresa.**

<b>Cotización</b>			
	m2	Especificaciones	Precio
<b>Terreno Total</b>	440 m2		\$792,000.00
<b>Construcción</b>	320 m2	almacén piso de madera, y estacionamiento	\$1,120,000.00
<b>Materiales</b>	320 m2		\$190,884.00
<b>Total</b>			\$2,102,884.00

**Fuente:** elaboración propia.

El área del terreno tendrá un costo de 792 mil pesos, la construcción basada en el área del terreno, cada metro cuadrado de construcción tendrá un costo de 3 mil quinientos pesos, incluyendo el piso de loseta y poner los accesorios de baños y almacén que en total nos da un precio de 1 millón 120 mil pesos. Los materiales se refiere a los bienes muebles, como las computadoras, sillas, mesas, proyector e impresoras, lo que lleva a un precio de 190 mil 884 pesos, y en total 2 millones 102 mil 884 pesos con 0 centavos.

### 3.5 Lay Out

En este apartado se proyectará los precios para la obtención de maquinaria y equipo necesario para poner en funcionamiento a la empresa comercializadora.

#### Cuadro 12. Estacionamiento.

Materiales para la construcción                      Precio

10 cajones para autos de 4m x 3m (12m <sup>2</sup> )	\$1,000.00
1 rampa de discapacitados 1m x 1m (1m <sup>2</sup> )	\$200

Se necesita solo la revoltura de cemento para poner los cajones que darán vida al estacionamiento y se construirá también una rampa para personas con discapacidad.

#### Cuadro 13. Atención a clientes y proveedores.

Equipamiento	Precio
1 sala	\$3,500.00
1 escritorio	\$2,000.00
3 sillas móviles (\$800)	\$2,400.00
1 computadora de escritorio	\$8,000.00
1 despachador de agua	\$80.00
1 teléfono	\$200.00
1 impresora multifuncional	\$1,500.00

1 cafetera	\$300.00
Total	\$17,980.00

Se pondrá una sala para atención a clientes y proveedores contando con una sala, escritorio, sillas movibles, una computadora e impresora multifuncional y teléfono. También contará con despachador de agua y cafetera.

**Cuadro 14. Baños.**

Equipamiento	Precio
2 baños normales completos	\$4,300.00
1 baño para discapacitados	\$2,400.00
1 jabonero	\$170.00
2 lavabos	\$3,000.00
1 espejo de 1.5m x 0.50m	\$500.00
Secador de manos	\$375.00
Total	\$10,745.00

Se construirán 2 baños, uno para mujeres y otro para hombres incluyendo uno para discapacitados con todos los accesorios necesarios.

**Cuadro 15. Sala de reuniones.**

Equipamiento	Precio
--------------	--------

1 mesa de 3m	\$2,200.00
10 sillas	\$6,000.00
1 cañón	\$11,000.00
Cafetera	\$550
Pizarrón	\$800
Total	\$20,550.00

La sala de reuniones contará con una mesa y sillas, así como también con una cafetera y un pizarrón.

**Cuadro 16. Departamento de Recursos Humanos.**

Equipamiento	Precio
2 escritorios	\$4,000.00
6 sillas	\$4,800.00
2 computadoras de escritorio	\$16,000.00
1 teléfono	\$200.00
1 impresora	\$1,000.00
Total	\$26,000.00

Para el departamento de recursos humanos se necesitarán escritorios y sillas, así como computadoras que permitan el rápido acceso al manual de operaciones o base de datos, una impresora y un teléfono para estar en comunicación constante para el funcionamiento correcto de la empresa.

**Cuadro 17. Departamento de Recursos Materiales y Ventas.**

<b>Equipamiento</b>	<b>Precio</b>
2 escritorios	\$4,000.00
6 sillas	\$4,800.00
2 computadoras de escritorio	\$16,000.00
1 teléfono	\$200.00
1 impresora	\$1,000.00
Total	\$26,000.00

Para el departamento de recursos materiales y ventas se necesitarán escritorios y sillas, así como computadoras que permitan el rápido acceso al manual de operaciones o base de datos y una impresora. También es necesario contar con un teléfono que permita la comunicación rápida y eficiente con el cliente, importador y proveedores.

**Cuadro 18. Departamento de Finanzas.**

<b>Equipamiento</b>	<b>Precio</b>
2 escritorios	\$4,000.00
6 sillas	\$4,800.00
2 computadoras de escritorio	\$16,000.00
1 teléfono	\$200.00
1 impresora	\$1,000.00

Total	\$26,000.00
-------	-------------

Para el departamento de recursos humanos se necesitarán escritorios y sillas, así como computadoras que permitan el rápido acceso al manual de operaciones o base de datos, una impresora y un teléfono para estar en comunicación constante para funcionamiento correcto de la empresa.

**Cuadro 19. Entrada y salida de la mercancía.**

Equipamiento	Precio
1 puerta de 4m de alto	\$4,000.00

La puerta de acceso a los camiones de mercancía debe de tener un alto de 4m y ancho específico para obtener un espacio de dos camiones uno de salida y otro de entrada.

**Cuadro 20. Almacén.**

Equipamiento	Precio
10 anaqueles	\$8,000.00
2 montacargas	\$46,000.00
Total	\$54,000.00

El almacén debe contar con 10 anaqueles grandes de madera, 5 para la mercancía no etiquetada y 5 para la mercancía ya etiquetada. Los montacargas se utilizarán para transportar la mercancía dentro del almacén.

**Cuadro 21. Maquina etiquetadora.**

<b>Equipamiento</b>	<b>Precio</b>
1 impresora de etiquetas	\$5,609.00

La máquina etiquetadora será utilizada para poner las etiquetas de la información nutricional y logo de la empresa.

### **3.6 Ciclo de vida del producto**

El ciclo de vida de producto es de 1 año aproximadamente, si este se conserva en la bolsa de empaque bien cerrada y en condiciones de clima y humedad normales.

## **CAPÍTULO IV ANÁLISIS ORGANIZATIVO Y LEGAL**

### **1.1 Aspectos jurídicos**

Lo que refiere a los aspectos tributarios y jurídicos dan pauta a los aspectos legales que tendrá que enfrentar la empresa para su correcto funcionamiento.

La denominación de la empresa: La sociedad se denominará "ROMEGOVI", seguida de las palabras SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE o de su abreviatura S.A. DE C.V.

La duración de la sociedad será de 45 años, que se contarán a partir de la fecha y firma de la escritura correspondiente. El costo notarial será de 12 mil pesos mexicanos.

#### **Capital social y acciones:**

El capital social es variable, el mínimo fijo es la suma de \$100,000.00 (cien mil pesos MxN), representado por acciones de valor nominal \$10.00 (diez pesos MxN), (acciones que tiene cada socio como parte de la inversión) dividido en series de 10,000 (diez mil) cada una.

El capital social es susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por admisión de nuevos socios, y de disminución por retiro de capital total o parcial de las aportaciones, siempre y cuando dicho retiro de capital no implique reducción de mínimo fijado en esta escritura. El aumento del capital social en la parte variable, así como la disminución del capital hasta el mínimo fijado, deberá ser acordado por la Asamblea Ordinaria de Accionistas. En caso de aumento, la asamblea fijará la forma y términos en que deberán hacerse las correspondientes emisiones de acciones.

La sociedad llevará un libro de registro de acciones, en el que deberán inscribirse dentro de los noventa días siguientes a la fecha en que se efectúen, todas las

operaciones de suscripción, adquisición o transmisión de que sean objeto las acciones que forman el capital social, con expresión del suscriptor o poseedor anterior y del cesionario o adquirente.

**Liquidación y disolución:**

Para todo lo relativo a la disolución y liquidación de la Compañía, en cuanto a sus causales y modalidades en su ejecución se regirá por todo lo dispuesto en el Código de Comercio.

En todo aquello que no haya sido previsto en estos estatutos, regirán todas las disposiciones relativas a cada situación contenidas en el Código de Comercio y leyes Especiales que regulen la materia.

₡  
10  
M/N

UNA  
ACCION

Las acciones confieren a sus dueños iguales derechos y obligaciones.

# ROMEGOVI S.A.

TITULO  
No. 0569

ACCION  
No. 0569

CAPITAL SOCIAL AUTORIZADO

**\$100,000.00**  
MONEDA NACIONAL

UNA  
ACCION

₡  
10  
M/N

**ROMEGOVI S.A.**  
TITULO No. **0569**  
AMPARA UNA ACCION CUPON No. 38

**ROMEGOVI S.A.**  
TITULO No. **0569**  
AMPARA UNA ACCION CUPON No. 38

**ROMEGOVI S.A.**  
TITULO No. **0569**  
AMPARA UNA ACCION CUPON No. 38

**ROMEGOVI S.A.**  
TITULO No. **0569**  
AMPARA UNA ACCION CUPON No. 38

**ROMEGOVI S.A.**  
TITULO No. **0569**  
AMPARA UNA ACCION CUPON No. 43

**ROMEGOVI S.A.**  
TITULO No. **0569**  
AMPARA UNA ACCION CUPON No. 38

**ROMEGOVI S.A.**  
TITULO No. **0569**  
AMPARA UNA ACCION CUPON No. 38

**ROMEGOVI S.A.**  
TITULO No. **0569**  
AMPARA UNA ACCION CUPON No. 38

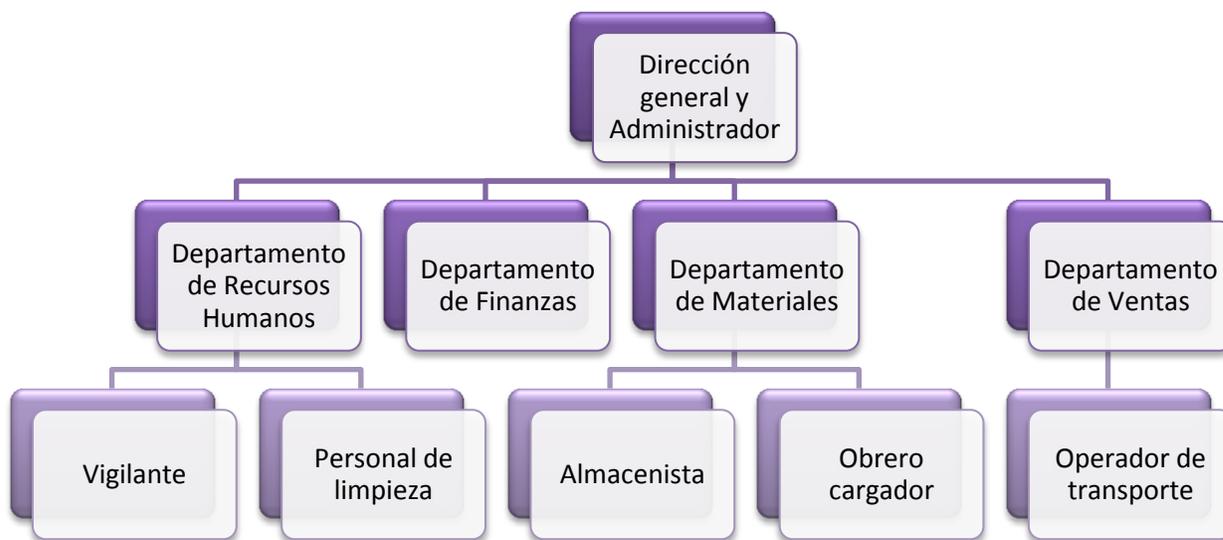
**ROMEGOVI S.A.**  
TITULO No. **0569**  
AMPARA UNA ACCION CUPON No. 38

**ROMEGOVI S.A.**  
TITULO No. **0569**  
AMPARA UNA ACCION CUPON No. 38

## 4.2 Organigrama

El organigrama es la estructura organizacional de cada empresa, cada línea posee un nivel diferente, los niveles implican una serie de responsabilidades y compromisos con la empresa de mayor a menor grado debido al nivel académico requerido para cada puesto. En el primer nivel tenemos al director de la empresa, en el segundo nivel cuatro departamentos vitales para la empresa como son Recursos Humanos, Finanzas, Materiales y Ventas. En el tercer nivel se encuentra el almacenista, obrero y operador del transporte en, seguida el personal de trabajo de limpieza, y vigilante.

Figura 14. Organigrama de la empresa.



Fuente: elaboración propia.

### **4.3 Funciones y obligaciones del personal**

De acuerdo con el organigrama institucional se determinan las funciones y obligaciones de cada uno de los trabajadores, esto se realiza para tener un mayor control y ejecución adecuada de cada puesto, basándolo principalmente en el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

#### **DIRECTOR GENERAL\_ADMINISTRADOR.**

Requisitos:

- Escolaridad: Licenciatura/ Ingeniería en el área administrativa, economía, actuaría, industrial o carreras a fin.
- Inglés: avanzado
- Experiencia: administración, investigación de mercados
- Género: indistinto
- Estado civil: indistinto
- Buen manejo de Excel.
- Alta capacidad analítica.
- Atención y servicio a clientes internos.
- Iniciativa y colaboración.

Actividades:

- Identificar las necesidades de información del cliente a través del análisis continuo del mercado/producto/servicio para ayudar a la empresa a crear mejores oportunidades que generen mayor venta de los productos
- Recabar, ordenar y sintetizar información de la competencia buscando información de la competencia en diferentes fuentes.

Ofrecemos:

- Sueldo \$ 15,000.00 mensuales
- Prestaciones superiores a las de la ley
- Excelente ambiente laboral
- Oportunidades de crecimiento

## **DEPARTAMENTO DE VENTAS.**

Requisitos:

- sexo indistinto
- Inglés avanzado
- Buen dominio de office, outlook, internet, facebook, twitter, add words google.
- Buena relación con atención al cliente.
- Carrera terminada o trunca en administración, mercadotecnia, comercio o afín.
- Excelente presentación.
- Responsable, comprometida(o) y organizada(o).

Actividades:

Labores administrativas en general, elaboración de facturas, trato con clientes, seguimiento a cotizaciones, manejo de agenda y asistente de dirección, elaboración y actualización de campañas de publicidad en internet.

Ofrecemos:

- Sueldo \$ 10,000.00 mensuales

- Prestaciones establecidas en la ley
- Excelente ambiente laboral
- Posibilidades de crecimiento

## **DEPARTAMENTO DE FINANZAS.**

### Requisitos:

- Licenciatura en contabilidad, finanzas o carreras a fin.
- Inglés avanzado
- Sexo: indistinto
- Edad: indistinta
- Escolaridad: licenciatura en contabilidad.
- Excelente manejo de office.
- Amplio conocimiento en plataformas del SAT, IMSS, y otras de carácter fiscal.
- Amplio conocimiento en ISR, IETU, DIOT, IVA, IDE y otras leyes fiscales.
- Atención a auditorias y requerimientos SHCP, IMSS, SAR, INFONAVIT, municipio, laborales.
- Experiencia en dictámenes, integración de devoluciones y compensaciones de impuestos.
- Amplio conocimiento en conciliaciones contables-fiscales.
- Trámite de licencias y permisos de carácter fiscal, laboral, mercantil actualizado en: legislación fiscal mexicana.

### Actividades

- Registro de facturación nacional y extranjera.
- Control de gastos.
- Realización de papeles de trabajo para realizar el correcto cálculo para el pago de impuestos.

- Presentación de pagos provisionales, declaraciones anuales y estatales
- Elaboración y presentación de estados financieros.
- Funciones y responsabilidades en nóminas
- Dominio en software de conocimientos liquidaciones / dictámenes del IMSS, INFONAVIT
- Dominio en cuotas IMSS E INFONAVIT ( SUA, IDSE ) indispensable
- Responsable de pagos mensuales IMSS y bimestrales de afore, INFONAVIT, etc.
- Cálculo y validación de cuotas obrero patronales en nóminas, apoyando a R.H.
- Supervisión y control de ISR respecto a los impuestos / retenciones.  
Revisión de nóminas

Ofrecemos:

- Sueldo \$ 10,000.00
- Prestaciones establecidas en la ley
- Excelente ambiente laboral
- Posibilidades de crecimiento

## **DEPARTAMENTO DE RECURSOS MATERIALES.**

Requisitos:

- Sexo indistinto
- Inglés avanzado
- Excelente presentación.
- Responsable, comprometido y organizado.
- Escolaridad: Lic. Relaciones internacionales, comercio internacional, negocios internacionales, afín.

- Experiencia en importaciones de maquinaria y trámite de beneficios ante gobierno
- Conocimiento de importación de materia prima, en materia arancelaria, logística de materia prima marítima y terrestre.

Ofrecemos:

- Sueldo \$ 10,000.00 mensuales
- Prestaciones establecidas en la ley
- Excelente ambiente laboral
- Posibilidades de crecimiento

## **DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS.**

Requisitos:

- Inglés: avanzado
- Género: indistinto
- Estado civil: indistinto
- Conocimiento en programas de inducción, capacitación, comunicación y evaluación en empresas
- Escolaridad: Licenciatura en administración, psicología, relaciones industriales
- Tolerancia a la frustración
- Actitud de servicio al cliente

Ofrecemos:

- Sueldo \$ 10,000.00 mensuales
- Prestaciones establecidas en la ley
- Excelente ambiente laboral

- Posibilidades de crecimiento

## **PUESTO: VIGILANTE.**

### Requisitos:

- 18 a 40 años
- Escolaridad: secundaria o preparatoria trunca
- Masculino únicamente
- Experiencia no necesaria
- Trabajo en equipo
- Dinamismo
- Proactivo
- Honesto
- Tolerancia al estrés
- Comunicación
- Actitud de servicio
- Puntualidad

### Actividades:

Rondines, revisar apagadores, vigilar incidencias internas y externas, realizar reportes diarios y por turno, seguimiento a limpieza y mantenimiento de instalaciones.

### Ofrecemos:

- Sueldo \$ 2,000.00 al mes
- Estabilidad
- Prestaciones establecidas en la ley

- Horarios: vespertino, nocturno

### **OBRERO-CARGADOR.**

Requisitos:

- De 20 a 50 años
- Primaria terminada
- Sexo masculino

Ofrecemos:

- Sueldo base mensual \$ 4,000.00 mensuales
- Prestaciones establecidas en la ley
- Estabilidad laboral

### **OPERADOR DE TRAILER PARA MOVIMIENTOS LOCALES E INTERNACIONALES.**

Requisitos:

- Licencia vigente
- Conocimiento de la ciudad de Toluca y sus alrededores
- Capacidad de concentración, buenos reflejos, tolerancia al estrés, buena vista
- Disponibilidad de horario

Ofrecemos:

- Sueldo mensual:\$ 4,500.00
- Prestación establecidas en la ley
- Estabilidad laboral

## **PERSONAL DE LIMPIEZA.**

Requisitos:

- Escolaridad: primaria, secundaria y/o preparatoria.
- Sexo: masculino-femenino
- edad: 25 años en adelante

Ofrecemos:

- Salario mensual: \$ 3,000.00
- Prestaciones establecidas en la ley

## **ALMACENISTA.**

Requisitos:

- Género: indistinto
- edad: 25 a 40 años
- Conocimientos en logística de almacén
- Disponibilidad de horario
- Liderazgo, responsable, honrado, actitud de servicio
- Acostumbrado al trabajo bajo presión

- Escolaridad: licenciatura en contaduría, administración o ing. industrial

Actividades:

- Garantiza la existencia de productos en bodega
- Dirige montacarguistas, obreros generales.
- Realiza el embarque de los productos asegurando la carga en cada unidad de reparto
- Realiza el inventario del almacén
- Garantizar las salidas de las rutas, descarga de productos y rotación del mismo.
- Elabora el pedido de producto faltante
- Es responsable de las entradas y salidas de los productos de almacén.

Ofrecemos:

- Sueldo mensual:\$ 4,000.00
- Prestaciones establecidas en la ley

## CAPÍTULO V ANÁLISIS FINANCIERO Y EVALUACIÓN

### 5.1 Inversiones

*“El análisis financiero podemos definirlo como un conjunto de principios y procedimientos que permiten que la información de la contabilidad, de la economía y de otras operaciones comerciales sea más útil para propósitos de la toma de sesiones. El análisis financiero por sí mismo no toma decisiones, son las personas quienes deciden.” (Hinojosa & Alfaro, 2000, pág. 14).*

El propósito del análisis financiero siempre será para ayudar con ello a tomar decisiones adecuadas para la empresa.

**Cuadro 22. Inversión.**

	<b>Miles de pesos</b>
<b>1. Inversión fija</b>	
<b>Terreno</b>	792,000.00
<b>Construcción</b>	1,120,000.00
<b>Maquinaria y equipo</b>	67,775.00
<b>Equipo de cómputo</b>	77,109.00
<b>Montacargas</b>	46,000.00
<b>Total</b>	2,102,884.00
<b>2. Inversión diferida</b>	
<b>Costo del proyecto</b>	30,299.94
<b>Costo Notarial</b>	12,000.00
<b>Gastos de instalación</b>	10,000.00
<b>Seguros</b>	15,300.00
<b>Contrato de luz</b>	1,600.00
<b>Contrato de agua</b>	3,700.00
<b>Licencias y patentes</b>	14,000.00
<b>Total</b>	86,889.99
<b>3. Capital de trabajo</b>	1,810,216.06

---

<b>4. Total de la inversión</b>	<b>4,000,000.00</b>
---------------------------------	---------------------

---

**Fuente:** elaboración propia.

La inversión inicial para el año cero antes de que comience el funcionamiento de la empresa será de un total de 4 millones de pesos, incluyendo inversión fija, diferida y capital de trabajo. Dentro de la inversión fija encontramos el precio del terreno, construcción, maquinaria y equipo, equipo de cómputo y montacargas. En la inversión diferida se encuentran el costo del proyecto, gastos de instalación, seguros, contrato de luz, contrato de agua, licencias y patentes. El capital de trabajo se refiere a lo que se pagará para el primer año aun cuando no haya ingresos por ventas como la luz, el agua, los salarios entre otros gastos.

## **5.2 Financiamiento**

Del total de la inversión solamente se cubrirá el 50% por parte de los socios y el otro 50% será financiado por un banco.

- Inversión: \$ 4,000,000.00
- Aportación de los socios (4): \$2,000,000.00
- Financiamiento: \$ 2,000,000.00
- Tipo de Crédito: Apertura de Crédito Simple.

## Financiamiento SANTANDER para PyMES.

Cuadro 23. Financiamiento por el Banco Santander.



Fuente: (Santander).

Cuadro 24. Especificaciones del crédito Santander.

<b>Crédito SANTANDER</b>	
valor de crédito	2,000,000.00
Plazo en meses	36.00
Tasa de interés anual	12.00%
Número de pagos	36.00
Comisión por apertura e IVA	0%
Comisión por disposición e IVA	0%
Importe neto del crédito	2,000,000.00
Pagos fijos mensuales	33,214.31

Fuente: (Santander).

A continuación se muestra en el siguiente cuadro el total de aportación de los socios en pesos y en porcentaje.

**Cuadro 25. Aportación de los socios en pesos y porcentaje.**

<b>Socios</b>	<b>Aportación de los socios (\$)</b>	<b>Aportación de los socios (%)</b>	<b>Aportación de los socios (%), inversión total</b>
<b>Daniel Roger Fuentes</b>	\$500,000.00	25%	13%
<b>Guadalupe Rodríguez Celis</b>	\$500,000.00	25%	13%
<b>Felipe Sánchez Pérez</b>	\$500,000.00	25%	13%
<b>Sonia Jiménez López</b>	\$500,000.00	25%	13%
<b>Total</b>	<b>\$2,000,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>50%</b>

**Fuente:** elaboración propia.

Pagos a realizar durante un plazo de 36 meses con una tasa anual del 12%, importe neto de financiamiento de 2 millones de pesos por el banco Santander.

**Cuadro 26. Plan de pagos para Crédito 36 mensualidades Efectivo Mercado Select.**

<b>Número de Pagos</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>IVA de los Intereses</b>	<b>Pago Total</b>	<b>Saldo de Capital</b>
					2,000,000.00
<b>1</b>	46,892.90	20,000.00	3,200.00	70,092.90	2,000,000.00
<b>2</b>	46,428.62	20,000.00	3,200.00	69,628.62	1,953,571.38
<b>3</b>	46,892.90	19,535.72	3,125.72	69,554.34	1,906,678.48

<b>4</b>	47,361.84	19,066.78	3,050.68	69,479.30	1,859,316.64	
<b>5</b>	47,835.46	18,593.16	2,974.90	69,403.52	1,811,409.18	
<b>6</b>	48,313.80	18,114.82	2,898.36	69,326.98	1,763,167.38	
<b>7</b>	48,796.94	17,631.68	2,821.06	69,249.68	1,714,370.44	
<b>8</b>	49,284.92	17,143.70	2,743.00	69,171.62	1,665,085.52	
<b>9</b>	49,777.76	16,650.86	2,664.14	69,092.76	1,615,307.76	
<b>10</b>	50,275.54	16,153.08	2,584.50	69,013.12	1,565,032.22	
<b>11</b>	50,778.30	15,650.32	2,504.06	68,932.68	1,514,253.92	Total de pago anual
<b>12</b>	51,286.08	15,142.54	2,422.80	68,851.42	1,462,967.84	831,796.94
<b>13</b>	51,798.94	14,629.68	2,340.74	68,769.36	1,411,168.90	
<b>14</b>	52,316.94	14,111.68	2,257.88	68,686.50	1,358,851.96	
<b>15</b>	52,840.10	13,588.52	2,174.16	68,602.78	1,306,011.86	
<b>16</b>	53,368.50	13,060.12	2,089.62	68,518.24	1,252,643.36	
<b>17</b>	53,902.18	12,526.44	2,004.22	68,432.84	1,198,741.18	
<b>18</b>	54,441.20	11,987.42	1,917.98	68,346.60	1,144,299.96	
<b>19</b>	54,985.62	11,443.00	1,830.88	68,259.50	1,089,314.34	
<b>20</b>	55,535.48	10,893.14	1,742.90	68,171.52	1,033,778.86	
<b>21</b>	56,090.84	10,337.78	1,654.04	68,082.66	977,688.04	
<b>22</b>	56,651.74	9,776.88	1,564.30	67,992.92	921,036.30	
<b>23</b>	57,218.26	9,210.36	1,473.66	67,902.28	863,818.04	Total de pago anual
<b>24</b>	57,790.44	8,638.18	1,382.10	67,810.72	806,027.60	819,575.92
<b>25</b>	58,368.34	8,060.28	1,289.64	67,718.26	747,659.26	
<b>26</b>	58,952.02	7,476.60	1,196.26	67,624.88	688,707.24	
<b>27</b>	59,541.54	6,887.08	1,101.94	67,530.56	629,165.68	
<b>28</b>	60,136.96	6,291.66	1,006.66	67,435.28	569,028.72	
<b>29</b>						

	60,738.34	5,690.28	910.44	67,339.06	508,290.40	
<b>30</b>	61,345.72	5,082.90	813.26	67,241.88	446,944.68	
<b>31</b>	61,959.18	4,469.44	715.12	67,143.74	384,985.50	
<b>32</b>	62,578.76	3,849.86	615.98	67,044.60	322,406.74	
<b>33</b>	63,204.56	3,224.06	515.86	66,944.48	259,202.18	
<b>34</b>	63,836.60	2,592.02	414.72	66,843.34	195,365.58	
<b>35</b>	64,474.96	1,953.66	312.58	66,741.20	130,890.62	Total de pago anual
<b>36</b>	65,119.72	1,308.90	209.42	66,638.04	65,770.92	806,245.32

**Fuente:** (Santander).

### **Depreciaciones y Amortizaciones.**

Cada elemento de las inversiones tiene depreciaciones y amortizaciones respectivamente debido a que pierden su valor con el paso del tiempo pero existe una única excepción que es el terreno ya que éste sufre una sobre valoración al contrario de los demás elementos.

**Cuadro 27. Depreciaciones y amortizaciones respecto de las inversiones antes registradas.**

Concepto	Valor original	tasa %	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	Valor residual
<b>1. DEPRECIACIONES</b>								<b>1,632,000.00</b>
obra civil	1,120,000.00	0.05	56000	56000	56000	56000	56000	840,000.00
Terreno	792,000.00	0	0	0	0	0	0	792,000.00
Equipo de cómputo	77,109.00	0.3	23132.7	23132.7	23132.7	7,710.90	0	0.00
Montacargas	46,000.00	0.25	11500	11500	11500	11500	0	0.00
<b>2. AMORTIZACIONES</b>								<b>43,449.97</b>
Costo del proyecto	30,299.94	0.1	3029.994	3029.994	3029.994	3029.994	3029.994	15,149.97
Costo Notarial	12,000.00	0.1	1200	1200	1200	1200	1200	6,000.00
Gastos de instalación	10,000.00	0.1	1000	1000	1000	1000	1000	5,000.00
Seguros	15,300.00	0.1	1530	1530	1530	1530	1530	7,650.00
Contrato de luz	1,600.00	0.1	160	160	160	160	160	800.00
Contrato de agua	3,700.00	0.1	370	370	370	370	370	1,850.00
Permisos y licencias	14,000.00	0.1	1400	1400	1400	1400	1400	7,000.00
<b>Total</b>	<b>2,122,008.94</b>		<b>99322.694</b>	<b>99322.694</b>	<b>99322.694</b>	<b>83900.894</b>	<b>64689.994</b>	<b>1,675,449.97</b>

Fuente: elaboración propia.

En la cuadro 5.2.5 podemos observar que a través de la depreciación se le resta valor monetario a la obra civil, equipo de cómputo y maquinaria. Las amortizaciones también restan valor monetario, pero amortizan en menor porcentaje el cual se mantiene constante para todos, esto se debe a que se van pagando cada uno de ellos con las utilidades en determinado tiempo, a todos los gastos y costos de contratos e infraestructura interna.

### 5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

En una proyección de cinco años, se presentan los ingresos totales referentes a los ingresos por la veta de cada barra de amaranto, a lo que se restará en el siguiente cuadro costos y gastos totales que son los egresos.

**Cuadro 28. Registro de ventas y total de costos y gastos.**

Concepto / año	1	2	3	4	5
<b>I. Ingresos por ventas</b>	10,188,000.00	11,546,400.00	12,904,800.00	14,263,200.00	15,621,600.00
<b>II. Costo de producción</b>	<b>2,305,572.00</b>	<b>2,662,368.00</b>	<b>3,024,968.96</b>	<b>3,400,552.00</b>	<b>3,781,280.00</b>
<b>a) Directos</b>	2,160,000.00	2,496,000.00	2,832,000.00	3,168,000.00	3,504,000.00
<b>Mano de obra</b>	120,000.00	137,142.86	157,314.28	188,714.28	228,571.43
<b>b) Indirectos</b>	18,900.00	21,600.00	26,352.00	32,400.00	36,000.00
<b>Electricidad</b>	5,496.00	6,281.14	7,662.99	9,421.71	10,468.57
<b>Agua</b>	1,176.00	1,344.00	1,639.68	2,016.00	2,240.00
<b>III. Gastos totales</b>	<b>3,528,932.66</b>	<b>3,864,744.78</b>	<b>4,501,946.60</b>	<b>4,625,965.28</b>	<b>5,577,201.23</b>
<b>a) Gastos administrativos</b>	627,600.00	691,028.57	829,590.86	1,076,934.86	1,499,983.09
<b>Sueldos y salarios</b>	612,000.00	673,200.00	807,840.00	1,050,192.00	1,470,268.80
<b>Papelería</b>	12,000.00	13,714.29	16,731.43	20,571.43	22,857.14
<b>Teléfono</b>	3,600.00	4,114.29	5,019.43	6,171.43	6,857.14
<b>b) Gastos de venta</b>	2,070,000.00	2,354,140.28	2,866,110.43	3,549,030.43	4,077,218.14
<b>Sueldos y salarios</b>	270,000.00	297,000.00	356,400.00	463,320.00	648,648.00
<b>Transporte</b>	1,800,000.00	2,057,140.28	2,509,710.43	3,085,710.43	3,428,570.14
<b>c) Gastos financieros</b>	831,332.66	819,575.92	806,245.32	0.00	0.00
<b>IV. Total de costos y gastos (II+III)</b>	<b>5,834,504.66</b>	<b>6,527,112.77</b>	<b>7,526,915.56</b>	<b>8,026,517.28</b>	<b>9,358,481.22</b>

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro 5.3 observamos cifras superiores en los ingresos por ventas que en los egresos, estos se han proyectado a cinco años bajo el supuesto de que los ingresos aumentarán cada año y los egresos deben ser menores a estos; lo que permitirá utilidades y rentabilidad. Dentro de los gastos administrativos y de venta, en lo que se refiere a sueldos y salarios se mantienen a la alza debido a que entre mayor producción de barras de amaranto se necesitará mayor personal de categoría obrero etiquetador, cargador y transportista.

## **5.4 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA**

Los estados financieros proforma son las proyecciones financieras de un proyecto de inversión. Estos estados financieros revelan el comportamiento que tendrá la empresa en el futuro que involucra a costos, gastos e ingresos, estos resultados determinan utilidades, generación de efectivo y obtención de dividendos.

Los estados financieros pro forma fundamentales son: el estado de resultados, el flujo de efectivo, el estado de origen y el balance general.

### **5.4.1 ESTADO DE RESULTADOS**

El estado de resultados involucra a ventas, costos y gastos para obtener resultados de utilidades o pérdidas en un seguimiento y tiempo determinado.

**Cuadro 29. Estado de Resultados.**

Concepto	1	2	3	4	5
<b>1. Ventas totales</b>	10,188,000.00	11,546,400.00	12,904,800.00	14,263,200.00	15,621,600.00
<b>2. Costo de lo vendido</b>	2,305,572.00	2,662,368.00	3,024,968.96	3,400,552.00	3,781,280.00
<b>3. Utilidad bruta</b>	7,882,428.00	8,884,032.00	9,879,831.04	10,862,648.00	11,840,320.00
<b>4. Gastos de administración</b>	627,600.00	691,028.57	829,590.86	1,076,934.86	1,499,983.09
<b>5. Gastos de venta</b>	2,070,000.00	2,354,140.28	2,866,110.43	3,549,030.43	4,077,218.14
<b>6. Gastos financieros</b>	831,332.66	819,575.92	806,245.32	-	-
<b>7. Depreciaciones y amortizaciones</b>	99,322.69	99,322.69	99,322.69	83,900.89	64,689.99
<b>8. Utilidad antes del ISR Y PTU</b>	4,254,172.65	4,919,964.53	5,278,561.75	6,152,781.83	6,198,428.78
<b>9. ISR</b>	1,276,251.79	1,475,989.36	1,583,568.52	1,845,834.55	1,859,528.64
<b>10. PTU (Participación a trabajadores de las utilidades)</b>	425,417.26	491,996.45	527,856.17	615,278.18	619,842.88
<b>11. Utilidad</b>	2,552,503.59	2,951,978.72	3,167,137.05	3,691,669.10	3,719,057.27

**Fuente:** elaboración propia.

Los registros numéricos representados en el cuadro 5.4.1 nos dan un resultado positivo y constante para los años próximos, es indispensable la proyección a cinco años porque así podremos conocer el comportamiento de las utilidades, con los resultados positivos y constantes a la alza después del costo de producción, gastos de operación, gastos financieros e impuestos, se considera una empresa con utilidades que generan la rentabilidad de la misma.

Como podemos observar los gastos financieros se terminan de pagar en el tercer año de productividad de la empresa, esta es la razón de que se presente en números cero para el cuarto y quinto año en gastos financieros.

## 5.4.2 FLUJO DE EFECTIVO

Tomando en cuenta las aportaciones de los socios y el financiamiento del banco Santander se consideran entradas de dinero, las ventas se considerarán únicamente del primer año en adelante. Las salidas se refieren a los costos y gastos que tendrá la empresa durante su funcionamiento.

**Cuadro 30. Flujo de efectivo.**

Operación	0	1	2	3	4	5
<b>1. Entradas</b>	4,000,000.00	11,998,216.06	16,008,442.34	20,418,143.75	25,043,003.50	30,176,973.49
<b>Aportaciones de socios</b>	2,000,000.00					
<b>Créditos bancarios</b>	2,000,000.00					
<b>Ventas al contado</b>		10,188,000.00	11,546,400.00	12,904,800.00	14,263,200.00	15,621,600.00
<b>Caja inicial</b>		1,810,216.06	4,462,042.34	7,513,343.75	10,779,803.50	14,555,373.49
<b>2. Salidas</b>	2,189,783.94	7,536,173.72	8,495,098.59	9,638,340.26	10,487,630.01	11,837,852.74
<b>Inversión diferida</b>	86,899.94					
<b>Inversión fija</b>	2,102,884.00					
<b>Costos de producción</b>		2,305,572.00	2,662,368.00	3,024,968.96	3,400,552.00	3,781,280.00
<b>Costos de administración</b>		627,600.00	691,028.57	829,590.86	1,076,934.86	1,499,983.09
<b>Gastos de ventas</b>		2,070,000.00	2,354,140.28	2,866,110.43	3,549,030.43	4,077,218.14
<b>Gastos financieros</b>		831,332.66	819,575.92	806,245.32	0.00	0.00
<b>ISR</b>		1,276,251.79	1,475,989.36	1,583,568.52	1,845,834.55	1,859,528.64
<b>PTU</b>		425,417.26	491,996.45	527,856.17	615,278.18	619,842.88
<b>3. Saldo</b>	1,810,216.06	4,462,042.34	7,513,343.75	10,779,803.50	14,555,373.49	18,339,120.75

**Fuente:** elaboración propia.

En el cuadro 5.4.1 se observa que la inversión se divide en dos secciones, la primera sección se encuentra en el año cero donde la empresa aun no inicia operaciones y la

segunda sección se presenta en el primer día de apertura de la empresa que se presenta en un rango de 5 años. Desde el primer año se presentan saldos positivos incrementables que se invierten al siguiente año en caja inicial.

## **5.5 Evaluación**

Existen dos tipos de procesos para evaluar los proyectos de inversión según García (1998):

Los métodos de evaluación de proyectos que no consideran el valor del dinero en el tiempo:

1. Método de recuperación.
2. Método de tasa de rendimiento contable.

Los métodos de evaluación de proyectos de inversión que si consideran el valor del dinero en el tiempo:

1. Método del valor presente neto (VPN).
2. Método de la tasa interna de rendimiento.

Generalmente los proyectos de inversión se evalúan en torno a su pronta recuperabilidad así también en cuanto al rendimiento. En esta investigación se consideró un tiempo de evaluación de cinco años, partiendo desde el año cero que es donde se toma la totalidad de la inversión para poder aperturar la vida productiva de la empresa y los siguientes cinco años de vida comercial y producción.

Considerando entonces, que un proyecto de inversión es financieramente rentable, lo podremos comprobar comparando la tasa de rendimiento interno (TIR) con la tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA). El objetivo de esta evaluación será maximizar la tasa de rendimiento interno para la pronta recuperación de la inversión.

Los métodos de valoración de las empresas sirven para analizar la realidad de las empresas en un tiempo determinado. La evolución de las finanzas comenzó a volverse de mayor alcance cuando se implementó la técnica de análisis, introduciendo elementos más exactos a la propia contabilidad y realizando proyecciones a futuro.

La optimización de la empresa implica una técnica gestionable donde la medición de esta incluye el factor riesgo, con el cual se obtienen resultados reales pero con un porcentaje de incertidumbre, debido a la inclusión de dicho factor pero necesario para obtener proyecciones o flujos futuros.

A través de la información y resultados de evaluación podemos tomar decisiones, podremos percatarnos de que una decisión es buena si y solo si aumenta el valor de la empresa (Pere, 2003).

Para entender que, es indispensable el análisis financiero en un proyecto es necesario establecer que una empresa será rentable bajo el supuesto de que, a través de la investigación y recopilación de información numérica y teórica podremos conocer el resultado que nos llevará a utilidades o pérdidas totales, basándonos en dicho resultado lograremos conocer si el proyecto será viable, ahora bien, este análisis e investigación nos ayuda a proyectar en un rango de años los resultados numéricos que obtendrá éste negocio ayudando a evitar futuras perdidas y gastos de empresas que no serán rentables.

El análisis financiero no solamente se utiliza para estudiar proyectos de inversión sino que también se encuentra implícito dentro del estudio del departamento de finanzas de una empresa, que ayudará a proyectar las futuras utilidades de la misma manera la administración surge como un complemento esencial que las empresas contienen en un área en específico, ya que para el alcance de objetivos proyecta en conjunto el trabajo de recursos humanos, materiales y técnicos a través de la planeación, dirección y control de los mismos. Así mismo, la ingeniería

financiera surge con el objetivo de incrementar la productividad financiera de la empresa a través de la planeación de maximización de recursos en materia económica para la obtención de óptimos beneficios generados de la búsqueda de unidades monetarias más económicas.

El planteamiento de metas y objetivos establecidos en un tiempo y orden determinado son los elementos influyentes de la etapa de planeación, porque de ello depende el resultado final. Esto nos permite obtener información sobre las posibles, debilidades - fortalezas internas y oportunidades – amenazas externas. En la actualidad la lucha por obtener unidades monetarias es impredecible pero las empresas que generan y obtienen con mayor facilidad este recurso es debido a su gran trayectoria de tecnología e innovaciones lo que les permite adquirir una gama de habilidades para poder competir en el mercado (Hinojosa & Alfaro, 2000).

### **5.5.1 FLUJO NETO DE EFECTIVO**

En una proyección de cinco años se evalúa el flujo neto de efectivo que se obtiene de restar a los ingresos costos y gastos, ISR, PTU, el total de las inversiones y los valores residuales de las amortizaciones y depreciaciones.

**Cuadro 31. Flujo neto de efectivo.**

Concepto / año	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos por ventas</b>		10,188,000.00	11,546,400.00	12,904,800.00	14,263,200.00	15,621,600.00
<b>Costos y gastos</b>		-5,834,504.66	-6,527,112.77	-7,526,915.56	-8,026,517.28	-9,358,481.22
<b>ISR y PTU</b>		-1,701,669.06	-1,967,985.81	-2,111,424.70	-2,461,112.73	-2,479,371.51
<b>Inversiones: fija y diferida</b>	-2,189,783.94					
<b>Capital de trabajo</b>	-1,810,216.06					
<b>Valores residuales y recuperaciones</b>						1,675,449.97
<b>FNE</b>	-4,000,000.00	2,651,826.28	3,051,301.41	3,266,459.74	3,775,569.99	5,459,197.23

**Fuente:** elaboración propia

En el cuadro 5.5.1 se registraron los ingresos por ventas, los costos y gastos se presentan con números negativos así como los impuestos, inversiones fija, diferida, y capital de trabajo. El capital de trabajo es considerado el valor monetario con lo que se pretende dar inicio a la productividad de la empresa cubrir pagos de salarios, insumos materiales y gastos financieros.

Los valores residuales y recuperaciones son resultado de las depreciaciones y amortizaciones, es por esto que la cifra es positiva y se proyecta para el último año. En el resultado del flujo neto para el año cero el resultado es negativo porque se considera solo la inversión, dado que la empresa aún no se encuentra operando y por lo tanto no existen ventas ni costos y gastos, para el rango del primer al quinto año se presentan cantidades incrementables y positivas.

## 5.5.2 COSTO DE CAPITAL

## TREMA o Costo de Capital Ponderado

Es la tasa de referencia base de comparación y de cálculo en las evaluaciones económicas que se hagan, está compuesto de la tasa de inflación más el premio al riesgo. Todo inversionista, antes de invertir debe pensar en cómo beneficiarse por el desembolso que va a hacer.

Por tanto, se debe partir del hecho de que todo inversionista deberá tener una tasa de referencia sobre la cual basarse para hacer sus inversiones.

Fórmula:

### TREMA = Tasa de Interés + Premio al Riesgo

**Cuadro 32. Flujo neto de efectivo.**

Concepto	% de aportación (a)	Tasa i (b)	Ponderación $c=(a)\times(b)$
Accionistas	0.5	0.25	0.125
Inst. Financieras	0.5	0.12	0.06
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>0.185</b>

**Fuente:** elaboración propia.

En el cuadro 5.5.2 el valor de la tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA) representa un porcentaje del 18.5, esto representado del valor de las aportaciones por los accionistas que será de \$2, 000,000.00 de pesos y de igual manera el financiamiento bancario será de \$2, 000,000.00 de pesos lo cual se representan en 50% cada uno.

Los accionistas desean obtener una tasa de rendimiento de inversión anual del 25% y el banco está cobrando una tasa anual del 12%, se multiplica la aportación de los socios por la tasa de interés anual, así mismo se multiplica el porcentaje de

aportación del banco multiplicado por la tasa anual de interés y se suman los resultados y esto es el valor del TREMA.

El valor de éste es bastante considerable porque se encuentra menor al 50% lo que representará una futura rentabilidad.

## **PUNTO DE EQUILIBRIO.**

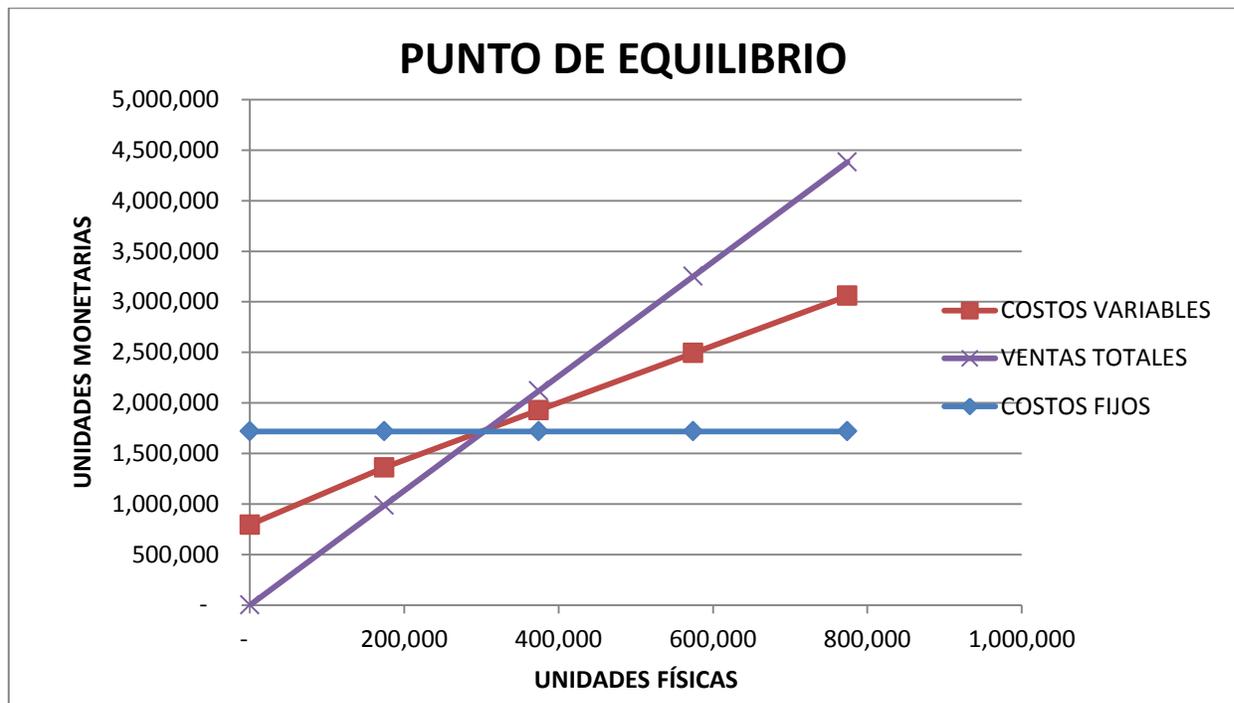
El punto de equilibrio es una proyección gráfica y numérica de unidades físicas y monetarias vendidas bajo supuestos de costos y gastos de producción y operación, considerados como costos fijos y variables, las unidades monetarias se muestran como ingresos que en este caso serán las ventas totales. En conjunto estos elementos pretenden obtener el punto que divide al término de pagar los costos de inversión lo que se representa como pérdidas y que de ahí en adelante se generará solo utilidades, se considera un punto donde el beneficio es igual a cero porque no se gana ni se pierden utilidades.

**Cuadro 33. Punto de equilibrio.**

<b>Precio de venta</b>	<b>5.66</b>
<b>Unidades vendidas</b>	1,800,000.00
<b>Ingreso total</b>	10,188,000.00
<b>Costo fijo</b>	1,717,396.94
<b>Costo variable</b>	1,926,672.00
<b>Costo variable unitario</b>	1.07
<b>Cantidad de equilibrio</b>	374,190.99
<b>Valor monetario de equilibrio</b>	2,117,921.00
<b>Punto de equilibrio</b>	2,117,921.00

**Fuente:** elaboración propia.

Gráfica 7. Punto de equilibrio.



Fuente: elaboración propia.

La gráfica anterior muestra una proyección para el primer año, donde se llegará al punto de equilibrio con beneficios igual a cero al vender 374,190.99 unidades físicas y 2,117,921.00 unidades monetarias. Con lo cual habremos cubierto todos los costos y de ahora en adelante se generarán solo utilidades, luego entonces, los costos totales serán cubiertos con los ingresos de las ventas.

### 5.5.3 VPN

El Valor Presente Neto es un método, que consiste en determinar la equivalencia en el tiempo cero de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con la inversión Inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que la inversión inicial; si este valor es positivo es recomendable que el proyecto sea aceptado.

Fórmula:

$$VPN = S_0 + \sum_{t=1}^n \frac{S_t}{(1+i)^t}$$

$S_0$  - Inversión Inicial.

$S_t$  - Flujo de neto de efectivo del período t.

n - Número de períodos de vida del proyecto.

i - Tasa de interés (TREMA).

**Cuadro 34. Valor Presente Neto.**

Año	FNE	VPN	Recuperación de la inversión
0	- 4,000,000.00		
1	2,651,826.28	\$2,164,473.44	
2	3,051,301.41	\$2,032,822.65	\$4,197,296.10
3	3,266,459.74	\$1,776,228.70	
4	3,775,569.99	\$1,820,901.67	
5	5,459,197.23	\$1,977,719.70	
<b>VPN</b>	<b>\$6,624,862.61</b>		

**Fuente:** elaboración propia.

Los resultados del valor del flujo neto de efectivo proyectados del año uno al cinco representado en la cuadro 5.5.1 son elementos necesarios para obtener el Valor Presente Neto. Como podemos observar la recuperación de la inversión en la tercera columna de la figura 5.5.3 comienza a disminuir del tercer hasta el quinto año, debido a se recupera la inversión en el segundo año del segundo mes lo cual es de gran significado para el óptimo funcionamiento de la empresa, porque el valor presente neto es positivo y cubre la inversión inicial, lo que genera la

aceptación del proyecto por medio de esta evaluación, por lo tanto una vez recuperada la inversión inicial comienza el desaceleramiento de éste porque ahora irá un poco más lento, sin embargo sigue existiendo el valor presente neto, que se generó del dinero de inversión a través del tiempo dentro de los siguientes años evaluados.

#### 5.5.4 TIR

En términos específicos la TIR es la tasa interna de retorno, de la cual la inversión es la tasa de interés a la que el valor actual del flujo neto de efectivo (negativo) de la inversión es igual al valor presente neto de los beneficios (flujos netos de efectivo positivos) de la inversión. Se utiliza una tasa de descuento que trae el valor del dinero del futuro al presente.

Fórmula:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} - I = 0$$

Dónde:

$F_t$  es el Flujo de Caja en el periodo  $t$ .

$n$  es el número de periodos.

$I$  es el valor de la inversión inicial.

**Cuadro 35. Tasa Interna de Retorno.**

<b>TREMA</b>	<b>0.1850</b>
<b>TIR</b>	<b>72.1736%</b>

**Fuente:** elaboración propia.

La tasa interna de retorno es mayor al 50% y en lo que concierne al proyecto se encuentra en un porcentaje relativamente bueno para una pronta recuperación de la inversión. Respecto a la TIR, como se observa es mayor que la TREMA por lo tanto, se acepta el proyecto de inversión bajo el supuesto de que si el TIR es mayor a TREMA el proyecto se aprueba y pero si el TIR es menor o igual a TREMA el proyecto se rechaza.

### 5.5.5 BENEFICIO-COSTO

La relación beneficio-costos (B/C), también conocida como índice neto de rentabilidad, es un cociente que se obtiene al dividir el Valor Presente Neto entre el Valor Actual de los Costos de inversión o costos totales de un proyecto.

En este caso se divide el valor del presente neto que son 6,624,862.61 entre el costo de la inversión para el funcionamiento de la empresa que son 4,000,000.00 y el resultado será el costo-beneficio.

**Cuadro 36. Beneficio - costo.**

<b>VPN</b>	<b>\$6,624,862.61</b>
<b>B/C</b>	<b>\$1.66</b>

**Fuente:** elaboración propia.

Relación Beneficio/Costo expresa que, por cada peso invertido el proyecto genera una rentabilidad de \$1.66 pesos, la relación costo-beneficio predice la rentabilidad de la empresa y acepta el proyecto, con el supuesto de que el resultado sea positivo y mayor a cero.

En conclusión del análisis financiero de este proyecto en todas las evaluaciones ha sido aceptado debido a que cumple con los requisitos en cuanto a indicadores, formulas y resultados necesarios para ser aprobado.

Los proyectos de inversión se evalúan en torno a su pronta recuperabilidad de inversión, la cual será cubierta en el segundo año, así también en cuanto las utilidades que son positivas y tienden a la alza.

Luego entonces, se considera que un proyecto de inversión es financieramente rentable cuando la Tasa de Rendimiento interno es mayor a la Tasa de rendimiento mínima aceptable, lo cual ha sido comprobado en este capítulo.

## CONCLUSIONES

En la actualidad la exigencia de mayor competitividad en empresas internacionales viene favoreciendo la introducción de estrategias de reducción de costos lo que se pretendió éste proyecto de inversión. Es importante considerar el fomento que se hace para el desarrollo de la producción para la exportación, pero también es necesaria una reflexión sobre las nuevas formas de producir, así como de las formas de relacionar el capital-trabajo dentro de una empresa nacional e internacional.

Considero a este proyecto rentable debido a que en el análisis financiero los resultados fueron positivos constantes e incrementables lo que lleva a utilidades y que éstas generan rentabilidad para la empresa, cabe mencionar que el éxito de este proyecto también depende del producto a exportar; barras de amaranto que son consideradas granos con nutritivos elementos de fácil digestión esenciales para al correcto funcionamiento metabólico. Incluyendo el bajo costo de producción agrícola. Además hay que reconocer como ventajas de envasado y embalaje el bajo peso del producto ya que será de fácil transportación y manejo de desplazamiento. En un futuro el producto se puede prestar a diferentes líneas de diversificación como amaranto con miel, chocolate y fresa incluyendo otros elementos nutrimentales especiales de cada línea que cubran diferentes necesidades.

Existen argumentos bastante aceptables para que este producto sea aprobado en el mercado comercial de Nigeria, uno de ellos es que los astronautas de la NASA lo han adoptado como uno de los alimentos del futuro, adquiriendo óptimos resultados lo que indica un potencial alimenticio verdaderamente alto. Lo mismo será para los países que lo importen sobre todo los países africanos donde su alimentación es deficiente y debido a la hambruna que padecen se ven en la necesidad de adquirir productos enriquecedores en hierro, carbohidratos y calcio principalmente, para la prevención y

recuperación de algunas enfermedades que presentan, como también para un sano crecimiento en niños y adultos.

Y por último, se comprueban las hipótesis planteadas tomando en cuenta que existe demanda del producto derivado del consumo y compra del mismo; la rentabilidad proviene de la capacidad de que un negocio produzca utilidades que suplan las expectativas del emprendedor y como observamos en el análisis financiero el resultado del valor presente neto es positivo así como la tasa interna de retorno es mayor a la tasa mínima aceptable, cabe mencionar que la recuperación de la inversión es bastante rápida ya que se cubren gastos de inversión en el segundo año de operación, en resumen la empresa tendrá grandes utilidades, lo que llevará a que ese flujo de efectivo que se generará (utilidades en aumento, en una proyección a 5 años) podrá ser reinvertido en la caja inicial en los siguientes años para la ampliación de la empresa en tamaño y producción por la demanda en ventas, siendo generadora de más capital.

## TRABAJOS CITADOS

- Minervini, N. (2004). *La ingeniería de la exportación*. Delegación Cuauhtémoc, México D.F.: Mc Graw Hill.
- Mediatico.com*. (1999-2014). Recuperado el 12 de Octubre de 2014, de <http://www.mediatico.com/es/periodicos/africa/nigeria/>
- Guía avanzada de orientación al exportador*. (2010). Recuperado el 20 de Mayo de 2014, de ProMéxico: <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/82/1/images/GuiaAvanzadaParaExportar.pdf>
- Alcaide, A. d. (1992). *Análisis y evaluación de Inversiones*. España: EADA GESTION.
- Amaranto. (2000). *Amaranto el alimento del futuro*. Recuperado el 1 de Octubre de 2014, de El valor nutritivo del amaranto: <http://www.amaranto.cl/informacion-nutricional.html>
- Aredepymes. (14 de Septiembre de 2014). *aredepymes.com*. Recuperado el 2014 de Octubre de 2014, de <http://www.aredepymes.com/?tit=cif-cost-insurance-and-freight-guia-de-incoterms-2010&name=Manuales&fid=em0bcag>
- Baca, U. G. (2001). *Evaluación de proyectos*. México D.F.: Mc Graw Hill.
- Campana, E. (2001). *El desafío de exportar*. Buenos Aires, Argentina: MACCHI.
- Colaiacovo, J. L. (1992). *Negociación y contratación internacional*. Argentina, Buenos Aires: EDICIONES MACCHI.
- Colaiácovo, J. L., A. Assefth, A., & Guadagna, G. (1993). *Proyectos de exportación y estrategias de marketing internacional*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones MACCHI.
- Chain, N. S. (2011). *Proyectos de inversión Formulación y evaluación*. Santiago de Chile: PEARSON.
- Charles, A. (s.f.). *Hacer negocio en Nigeria*. Recuperado el 13 de Octubre de 2014, de [https://www.google.com.mx/search?q=Normas+para+las+mercanc%C3%ADas+exportadas+a+Nigeria.&ie=utf-8&oe=utf-8&aq=t&rls=org.mozilla:es-MX:official&client=firefox-a&channel=nts&gfe\\_rd=cr&ei=wT48VMnFLcmR8QfQ7oH4BQ#rls=org.mozilla:es-MX:official&channel=nts&q=No](https://www.google.com.mx/search?q=Normas+para+las+mercanc%C3%ADas+exportadas+a+Nigeria.&ie=utf-8&oe=utf-8&aq=t&rls=org.mozilla:es-MX:official&client=firefox-a&channel=nts&gfe_rd=cr&ei=wT48VMnFLcmR8QfQ7oH4BQ#rls=org.mozilla:es-MX:official&channel=nts&q=No)

DIEX. (s.f.). *Directorio de Exportadores*. Recuperado el 20 de Febrero de 2014, de PRO MÉXICO:

<http://www3.promexico.gob.mx:8181/KBObjetosDeNegocioN.NetEnvironment/ser/vlet/wpconsultainicio?0,,4,,,0,,0,,0,0,3,0,0,,,0,0,0,SI>

Diplomática Oficina de Información. (Septiembre de 2014). *República Federal de Nigeria*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2014, de [http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Nigeria\\_FICHA%20PAIS.pdf](http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Nigeria_FICHA%20PAIS.pdf)

F.A. SUB en África. (28 de Diciembre de 1999). *Fundación Africana Subsahariana*. Recuperado el 2 de Octubre de 2014, de <http://www.fasub.org/nigeriainf.asp>

García, M. A. (1998). *Evaluación de proyectos de inversión*. México D.F.: Mc Graw Hill.

González, L. I. (2011). *Gestión del comercio exterior de la empresa, Manual teórico y práctico*. Madrid: ESIC.

Hinojosa , J. A., & Alfaro, H. (2000). *Evaluación económico-financiera de proyectos de Inversión*. Av. Río Churubusco, México: trillas.

Index mundi. (1 de Enero de 2011). Recuperado el 23 de Octubre de 2014, de <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=ni&v=67&l=es>

Leyva, G. (2007). *Importaciones y exportaciones*. México: ISEF empresa líder.

Maluenda, G. M. (Febrero de 2013). *Proyecciones en el comercio mundial de cereales 2013,2022*. Recuperado el 13 de Octubre de 2014, de <http://www.agrodigital.com/Documentos/cerealjn13.pdf>

Márquez, S. J. (1997). *Comercio Exterior*. Córdoba, Argentina: Ediciones Eudecor.

Mercado, H. S. (2000). *Comercio Internacional I Mercadotecnia Internacional: Importación-exportación*. México D.F.: LIMUSA.

Minervini, N. (1998). *Manual del exportador*. México: Mc Graw Hill.

Morales, J. A. (2009). *Proyectos de Inversión*. México, D.F.: McGraw-Hill.

NAFIN. (1992). *Diplomado en el Ciclo de Vida de los Proyectos de Inversión*. México D.F.: Nacional Financiera.

Núñez, Z. R. (2009). *Manual para la evaluación de proyectos de inversión*. México D.F.: trillas.

- Oficina Económica y Comercial de España en Lagos. (2012). *Guía país*. Recuperado el 18 de Septiembre de 2014, de Nigeria: <http://es.slideshare.net/Somozas/guapas-nigeria-2012>
- Organización Mundial de Comercio. (24 de Mayo de 2011). *Examen de las políticas comerciales, Informe de Nigeria*. Recuperado el 13 de Octubre de 2014, de [www.wto.org](http://www.wto.org):  
[http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CCMQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.wto.org%2Fspanish%2Ftratop\\_s%2Ftrpr\\_s%2Fg247\\_s.doc&ei=NT88VLyXCsma8QGruoGwCQ&usg=AFQjCNHRNzSZNIhjOqp17nQdmkNAriqcJg&sig2=cmvr7CMoeMN3m42wE\\_eLIQ&bvm=bv.7716](http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CCMQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.wto.org%2Fspanish%2Ftratop_s%2Ftrpr_s%2Fg247_s.doc&ei=NT88VLyXCsma8QGruoGwCQ&usg=AFQjCNHRNzSZNIhjOqp17nQdmkNAriqcJg&sig2=cmvr7CMoeMN3m42wE_eLIQ&bvm=bv.7716)
- Pavón, Á. R. (1996). *Prácticamente CÓMO EXPORTAR*. México: Plaza y Valdés y Mx: exporta.
- Pere, V. X. (2003). *Principios de valoración de Empresas*. Alameda de Recalde, España: Ediciones Deusto.
- Santander. (s.f.). Recuperado el Ooctubre de 10 de 2014, de <http://www.santander.com.mx/NuevaVersion/index.html>
- Santander. (s.f.). *Financiamiento Santander*. Recuperado el Ooctubre de 10 de 2014, de <http://www.santander.com.mx/NuevaVersion/index.html>
- Tavitas, F. L., & Hernández, A. L. (Junio de 2012). *Manual de la Producción química y orgánica del cultivo de amaranto en el Estado de Morelos*. Recuperado el 29 de Septiembre de 2014, de [http://www.cirpas-inifap.gob.mx/publi\\_cirps/mpqoamaranto.pdf](http://www.cirpas-inifap.gob.mx/publi_cirps/mpqoamaranto.pdf)
- Themoneyconverte. (s.f.). *Themoneyconverte.com*. Recuperado el 22 de Septiembre de 2014, de <http://themoneyconverter.com/ES/MXN/NGN.aspx>
- Vivanuncios. (2014). *Terrenos en venta*. Recuperado el 16 de Septiembre de 2014, de <http://venta-terrenos.vivanuncios.com.mx/venta-lotes+toluca>

## **ANEXO contrato de trabajo**

### **Organización tecno productiva.**

### **Contratos.**

#### **CONTRATO DE TRABAJO POR TIEMPO DETERMINADO**

Contrato individual de trabajo por tiempo determinado que celebran por una parte, \_\_\_\_\_ en representación de la empresa ROMEGOVI S.A de C.V, a quien en lo sucesivo se le designará el patrón y por otra parte \_\_\_\_\_, a quien en lo sucesivo se le designará el trabajador y que sujetan a las declaraciones y cláusulas siguientes:

#### **DECLARACIONES.**

##### **I. Del patrón**

1. Declara el patrón ser una sociedad mercantil ubicada en la ciudad de TOLUCÄ, constituida conforme a las leyes mexicanas, dedicada a la exportación.

##### **II. Del trabajador**

1. Declara el trabajador, bajo protesta de decir verdad, llamarse como queda escrito, ser de nacionalidad \_\_\_\_\_, de \_\_\_\_\_ edad y con domicilio en \_\_\_\_\_.

2. Que ha recibido una explicación completa de la naturaleza temporal del trabajo que va a desarrollar y que tiene los conocimientos y aptitudes para el desarrollo del mismo, por lo que está conforme en prestar los servicios temporales al patrón.

En virtud de lo declarado, y para el logro de las finalidades que las partes se proponen, sujetan el presente contrato al tenor de las siguientes:

## **CLÁUSULAS.**

PRIMERA. Los contratantes se reconocen la personalidad con la que se ostentan, para los efectos legales a que haya lugar.

SEGUNDA. El patrón contrata los servicios del trabajador por un periodo de \_\_\_\_\_, en los términos de las cláusulas que siguen.

TERCERA. El trabajador se obliga a prestar al patrón, bajo su dirección y vigilancia, sus servicios personales, debiendo dedicarse durante el tiempo de su contrato las labores de \_\_\_\_\_ en el área de \_\_\_\_\_ como \_\_\_\_\_, conviniendo el mismo en seguir las instrucciones que reciba del patrón, en relación con la forma, lugar y tiempo en que deba desarrollar su trabajo.

CUARTA. Este contrato se celebra en la inteligencia de que finalizado el término señalado en las cláusulas anteriores, el presente contrato se dará por terminado sin responsabilidad alguna para las partes.

No obstante lo anterior, este contrato podrá prorrogarse si la causa que lo origina se extiende por un periodo mayor.

QUINTA. Conviene a ambas partes que el patrón podrá, dentro de los primeros 30 días de prestación de los servicios, rescindir el presente contrato de trabajo sin ninguna responsabilidad de su parte, si el trabajador demuestra falta de capacidad, aptitudes o las facultades que dijo tener en las declaraciones que anteceden, o se demuestre engaño en los certificados y referencias presentados por éste.

SEXTA. La duración de la jornada será de 8 horas diarias, de lunes a viernes, con un horario de las 15 a las 16 horas, disponiendo de una hora para tomar los alimentos.

Conviene a ambas partes que el horario de trabajo podrá ser modificado en cualquier momento, de acuerdo con las necesidades del patrón.

SEPTIMA. El día de descanso semanal para el trabajador se fijará el día domingo, el cual podrá variar de acuerdo con las necesidades propias de la empresa.

También disfrutará de los días de descanso obligatorio con pago de salario íntegro, estipulados en el artículo 74 de la Ley Federal del Trabajo, que se presenten durante la vigencia de este contrato.

OCATAVA. El trabajador recibirá como remuneración por sus servicios la cantidad de \$ 10000.00 (cinco mil pesos 00/100 MN) quincenales, mismos que serán cubiertos los días 14 y 28 de cada mes y en moneda de curso legal.

De dicho salario, el patrón efectuará por cuenta del trabajador las deducciones legales que correspondan, particularmente las referentes al impuesto sobre la renta y el seguro social, cuota sindical, etcétera.

Por su parte, el trabajador, cada vez que le sea pagado su salario, firmará el recibo correspondiente a los salarios devengados, mismo que será expedido por el patrón para tales fines.

NOVENA. El trabajador no está autorizado para laborar más tiempo del señalado en la jornada, salvo que su jefe inmediato le dé orden expresa y por escrito, justificativa de las circunstancias que requieran el aumento de la jornada de trabajo. Sólo con este requisito se le cubrirá el importe de la jornada extraordinaria.

DECIMA. Los servicios contratados los prestará el trabajador en el domicilio de la empresa y cuando por razones de operación o del desarrollo de la actividad haya necesidad de removerlo, se trasladará a los lugares que el patrón le asigne.

## **ÍNDICE DE CUADROS, GRÁFICAS Y FIGURAS.**

## Índice de cuadros

Cuadro 1. Información nutricional de la semilla de amaranto.....	24
Cuadro 2. Características del consumidor en cuanto a vivienda, tecnología, nivel educativo y gasto destinado al consumo.....	33
Cuadro 3. Determinación del comercio por países para el año 2014.....	37
Cuadro 4. Importaciones de Nigeria por capítulos arancelarios 2009-2011.....	38
Cuadro 5. Proveedores y porcentaje adquirido en unidades y precios .....	45
Cuadro 6. Compra a proveedores de amaranto por cuatrimestre. ....	46
Cuadro 7. Compra a proveedores de amaranto por mes. ....	46
Cuadro 8. Ventas anuales de amaranto y valor en precio.....	47
Cuadro 9. Localización de la empresa. ....	48
Cuadro 10. Capacidad máxima de la empresa. ....	51
Cuadro 11. Construcción de la empresa. ....	55
Cuadro 12. Estacionamiento. ....	56
Cuadro 13. Atención a clientes y proveedores. ....	56
Cuadro 14. Baños. ....	57
Cuadro 15. Sala de reuniones.....	57
Cuadro 16. Departamento de Recursos Humanos.....	58
Cuadro 17. Departamento de Recursos Materiales y Ventas.....	59
Cuadro 18. Departamento de Finanzas. ....	59
Cuadro 19. Entrada y salida de la mercancía.....	60
Cuadro 20. Almacén.....	60
Cuadro 21. Maquina etiquetadora. ....	61
Cuadro 22. Inversión. ....	76
Cuadro 23. Financiamiento por el Banco Santander.....	78
Cuadro 24. Especificaciones del crédito Santander. ....	78
Cuadro 25. Aportación de los socios en pesos y porcentaje.....	79
Cuadro 26. Plan de pagos para Crédito 36 mensualidades Efectivo Mercado Select. ....	79
Cuadro 27. Depreciaciones y amortizaciones respecto de las inversiones antes registradas.....	82
Cuadro 28. Registro de ventas y total de costos y gastos.....	83
Cuadro 29. Estado de Resultados.....	85
Cuadro 30. Flujo de efectivo.....	86
Cuadro 31. Flujo neto de efectivo.....	90
Cuadro 32. Flujo neto de efectivo.....	91
Cuadro 33. Punto de equilibrio. ....	92
Cuadro 34. Valor Presente Neto. ....	94
Cuadro 35. Tasa Interna de Retorno.....	95

Cuadro 36. Beneficio - costo. ....	96
------------------------------------	----

## Índice de gráficas

Gráfica 1. Zonas de producción y cultivo de amaranto en México, 2012. ....	25
Gráfica 2. Gráfica representativa del total de la población de Lagos .....	31
Gráfica 3. Representación total de la población de Lagos por edades, 2006. ....	31
Gráfica 4. Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de Nigeria en dólares, 2011. ...	32
Gráfica 5. Los principales productos que México exporta a Nigeria.....	36
Gráfica 6. Los principales productos que México importa de Nigeria. ....	37
Gráfica 7. Punto de equilibrio. ....	93

## Índice de figuras

Figura 1. Los pasos de la internacionalización. El sistema de exportación. ....	20
Figura 2. Logo de la Empresa ROMEGOVI S.A. de C.V.....	26
Figura 3. Etiqueta del producto. ....	27
Figura 4. Determinación del área geográfica.....	29
Figura 5. Infraestructura de la ciudad de Lagos, Nigeria. ....	30
Figura 6. Obtención del precio unitario. Fuente: elaboración propia. ....	39
Figura 7. Tipo de cambio de peso mexicano a nairas nigerianas y viceversa en promedio de un mes.....	40
Figura 8. Tipo de cambio al día 22 de septiembre de 2014. ....	40
Figura 9. Medios de comunicación y publicidad en la ciudad de Lagos, Nigeria...	41
Figura 10. INCOTERM CIF. ....	43
Figura 11. Ubicación de la empresa comercializadora.....	50
Figura 12. Proceso productivo.....	51
Figura 13. Plano arquitectónico de la empresa. ....	54
Figura 14. Plano arquitectónico de la empresa. ....	66