

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
VICERRECTORADO ACADEMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE LOS ESTUDIOS DE POSTGRADO.
AREA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DE GESTIÓN.
POSTGRADO EN GERENCIA DE PROYECTOS



TRABAJO ESPECIAL DE GRADO
PROYECTO DE EXPANSION PARA EMPRESA VENEZOLANA:
UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Presentado por:

FLOR MARIA PEREZ-VERA LINARES

Para optar al título de
Especialista en Gerencia de Proyectos

Tutoría del profesor

GUSTAVO ROA

Caracas, Enero del 2007

Dedicatoria

A papá Dios por estar siempre presente en cada uno de las metas trazadas en mi vida, porque cada vez que me caigo me levanta y porque me ha dado la gracia de la vida.

A mi madre, a esa gran mujer exitosa y única quiero dedicar este trabajo, porque me inspira cada día.

A mi papá, porque con su inteligencia rebelde me conmueve e inspira ha esforzarme cada día más en mi vida profesional.

A mis hermanas, por existir, porque ellas siempre están allí, en las buenas y en las malas y siempre me acompañan.

Por último quiero dedicar este trabajo con especial gratitud, a cada una de las personas que me apoyaron directa e indirectamente, mis compañeros y amigos de estudio y a cada uno de los profesores que hicieron que este sueño fuera posible, con especial agrado al profesor Alberto Santana y Gustavo Roa.

INDICE

Dedicatoria.....	ii
Índice General.....	iii
Índice de Tablas.....	iv
Índice de Figuras	vi
Introducción.....	vii
CAPITULO I	
EL PROBLEMA	9
Contextualización y Delimitación del Problema.....	9
Interrogantes de la investigación.....	11
Objetivos de la Investigación.....	11
Objetivo General.....	11
Objetivos Específicos.....	11
Justificación de la Investigación.....	12
CAPITULO II	
MARCO TEORICO	13
Antecedentes de la Investigación	13
CAPITULO III	
MARCO METODOLOGICO	16
Tipo y Diseño de la Investigación	16
Unidades y Categorías de Análisis	18
Técnicas e Instrumentos de Recolección de la Información	19
Procedimientos	19
CAPITULO IV	
DESARROLLO	21
ESTUDIO DE MERCADO	21

Descripción del Producto, Características y Usos	21
Demanda del Producto	25
Oferta del Producto	29
ESTUDIO TECNICO	33
Cronograma de Proyección	33
Localización del Proyecto	34
Infraestructura de Servicio	35
Procesos de Producción	39
Control de Calidad	41
Volumen de Ocupación	41
Descripción de Cargos	42
Capacidad Instalada y Utilizada	45
ESTUDIO ECONOMICO	47
CAPITULO V	66
Conclusiones y Recomendaciones	66
Bibliografía	68

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Proyección año 2005 por Zona INDEC y Secretaria SS	29
Tabla 2 Distribución de la población	30
Tabla 3 Estructura poblacional Rep. de Argentina año 2005 INDEC	31
Tabla 4 Inmueble en Alquiler	36
Tabla 5 Compra del Inmueble	37
Tabla 6 Años de Operación (en pesos argentinos)	44
Tabla 7 Años de Operación (en dólares americanos)	44
Tabla 8 Capacidad Instalada y Utilizada	46
Tabla 9 Elementos de Infraestructura y Estructura	48
Tabla 10 Estudios y Proyectos	49
Tabla 11 Inversión Total	50
Tabla 12 Depreciación y Amortización	51
Tabla 13 Financiamiento de Terceros	52
Tabla 14 / 18 Nómina	54
Tabla 19 Costos por Servicio	58
Tabla 20 Ingresos	59
Tabla 21 Gastos de Fabricación	60
Tabla 22 Estado de Resultados	61
Tabla 23 Valor Agregado	62
Tabla 24 Punto de Equilibrio	63
Tabla 25 Flujo de Fondos	64
Tabla 26 Rentabilidad de la Inversión	65

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Niveles socioeconómicos en Argentina.	26
Figura 2: Nueva estructura social.	27
Figura 3: Cronograma de proyección	34
Figura 4: Proceso de producción.	36
Figura 5: Estructura Organizativa a desarrollar.	43

INTRODUCCION

El presente trabajo de grado se plantea como una investigación de tipo evaluativa, desarrollada dentro de un estudio de factibilidad el cual presenta como problema: Cual será la factibilidad de que una empresa Venezolana especialista en Planes de Retiro en dólares, extienda o amplíe su actividad económica hacia mercados foráneos?, para dar apoyo a la toma de decisión de la organización.

La Organización, en los últimos años ha venido consolidando la idea de expandir sus operaciones hacia otros mercados, dentro de la propia América Latina, es así como presenta la necesidad de investigar oportunidades en estos mercados, determinando para este año dentro de su planificación estratégica la expansión internacional de la empresa en Latinoamérica con aspiraciones a consolidar operaciones en Argentina. Por lo tanto, el objetivo a desarrollar dentro del presente trabajo será el de determinar la factibilidad de la creación de una oficina en Argentina, como parte del proyecto de expansión hacia mercados foráneos de una empresa venezolana, especialista en la administración de planes de retiro en dólares. Para llegar a esta determinación se deben identificar en términos estadísticos la población y el mercado potencial de la región, conocer el marco jurídico de la seguridad social del país en estudio, estudiar la competencia actual dentro de ese país y determinar todo lo referente a los requerimientos técnicos para la instalación, evaluando así requerimientos económicos y financieros necesarios para la expansión. Para ello se propone trabajar la investigación en tres etapas de estudio, la primera será el estudio del mercado, en la cual se realizará el análisis de la información documental y análisis estadístico de la población, obtenida de diferentes fuentes de información secundaria, como el Internet, revistas, periódicos. La segunda etapa, el estudio técnico en el cual se determinaran la capacidad instalada y los recursos técnicos requeridos para la instalación y como tercera etapa el estudio económico-financiero que nos dará a conocer el presupuesto y la proyección de la inversión

necesaria a realizar para la puesta en marcha del proyecto. Con el desarrollo de este proyecto se podrá obtener la recomendación fundamentada en el análisis sistemático del mercado la conveniencia o no de abrir la empresa a mercados internacionales como apoyo a la toma de decisión de la Directiva de la Organización.

ESTUDIO ECONOMICO-FINANCIERO

Lo primero que se debe hacer es la evaluación económico-financiera cuyo objetivo general es ordenar y sistematizar la información derivada de las etapas anteriores y elaborar los cuadros que servirán de base para la evaluación de resultados.

Evaluación Económico-Financiera:

Para realizar ésta evaluación es necesario analizar en detalle los siguientes puntos:

Tabla 9: Elementos de Infraestructura y Estructura

Tabla 10: Estudios y Proyectos

Tabla 11: Inversión Total

Tabla 12: Depreciación y Amortización

Tabla 13: Financiamiento de Terceros

Tabla 14/18: Nómina

Tabla 19: Costos por Servicio

Tabla 20: Ingresos

Tabla 21: Gastos de Fabricación

Tabla 22: Estado de Resultados

Tabla 23: Valor Agregado

Tabla 24: Punto de Equilibrio.

Tabla 25: Flujo de Fondos

Tabla 26: Punto de Equilibrio

En la Tabla 9, se expresa en forma detallada la composición de los costos de inversión que tienen que ver con la remodelación del local y distribución de espacios para la puesta en marcha de la oficina en Argentina. Para el funcionamiento de la oficina se alquilará un local de 100 m2 por un costo mensual de USD \$1.500 y para la realización de las remodelaciones a los espacios en lo que respecta a gastos de gestión legal, deposito de garantía se tiene contemplado un presupuesto que alcanzará un costo de USD \$4.500, por escoger un edificio de oficina moderno cuenta con la infraestructura instalada en lo referente a el aire acondicionado, instalaciones civiles, cableado entre otros. Con relación a la instalación de los equipos y mobiliario se tiene estimado USD \$ 4.000, y para la compra del mobiliario de oficina USD \$ 5.300 y equipos de computación se gastará USD \$. 6.300

TABLA 9				
ELEMENTOS DE INFRAESTRUCTURA Y ESTRUCTURA				
(Expresado en dólares americanos)				
	Unidad Utilizada	Unid Totales	Costo Unitario USD	Costo Total USD
Costo de Obras Civiles				
Remodelación oficina (instalación de equipos y acondicionamiento de la oficina)	c/u	1	4,000.00	4,000.00
				0.00
Costo de Obras Civiles				4,000
Costo de Mobiliario y Equipo de Oficina				
Computadoras	c/u	4	1,200.00	4,800.00
Impresora	c/u	1	800.00	800.00
Mobiliario de Oficina	c/u	4	500.00	2,000.00
Sillas	c/u	10	200.00	2,000.00
Mesa de Reunión	c/u	1	500.00	500.00
Varios			1,000	1,000.00
Costo de Mobiliario				11,100
Total Elementos de Infraestructura				15,100

La siguiente Tabla 10, refleja los detalles asociados a los costos de Ingeniería, costos del estudio de factibilidad que utilizaremos en la puesta en marcha de la oficina de Argentina que se reflejan en el siguiente cuadro:

TABLA 10				
ESTUDIOS Y PROYECTOS				
(Expresado en dólares)				
	Unidad Utilizada	Unidades Totales	Costo Unitario	Costo Total
Ingeniería de Diseño y Remodelación				
Remodelación	mts.	100	100	10,000
Costo de la ingeniería del proyecto				10,000
Costo del estudio de factibilidad	Estudio	1	4,500	4,500
Total				14,500

Se muestra como por concepto de Ingeniería de diseño y remodelación el proyecto demanda una inversión de \$14.500 USD los que comprenden \$10.000 por remodelación y un Estudio de Factibilidad \$ 4.500 USD.

TABLA 11										
INVERSIÓN TOTAL										
(Expresado en dólares)										
		PRIMER AÑO			SEGUNDO AÑO			INVERSIÓN TOTAL		
		Aporte Propio	Aporte de Terceros	Aporte Total	Aporte Propio	Aporte de Terceros	Aporte Total	Aporte Propio	Aporte de Terceros	Aporte Total
	Activos Fijos									
	Elementos de Infraestructura	11,100		11,100			0	11,100	0	11,100
	Instalaciones civiles	0		0			0	0	0	0
	Instalaciones eléctricas	0		0			0	0	0	0
	Maq. y equipos importados		1,961,114	1,961,114			0	0	1,961,114	1,961,114
	Maq. y equipos nacionales	0		0		0	0	0	0	0
	Mob. y equipos de oficina			0	0		0	0	0	0
A	Total Activos Fijos	11,100	1,961,114	1,972,214	0	0	0	11,100	1,961,114	1,972,214
	Otros Activos									
	Costo financiero de crédito	3,897		3,897			0	3,897	0	3,897
	Ingeniería de proyecto	10,000		10,000			0	10,000	0	10,000
	Estudio de factibilidad	4,500		4,500			0	4,500	0	4,500
B	Total Otros Activos	18,397	0	18,397	0	0	0	18,397	0	18,397
C	TOTAL ACTIVOS (A+B)	29,497	1,961,114	1,990,611	0	0	0	29,497	1,961,114	1,990,611
D	Capital de Trabajo				16,330		16,330	16,330	0	16,330
E	INVERSIÓN TOTAL (C+D)	29,497	1,961,114	1,990,611	16,330	0	16,330	45,827	1,961,114	2,006,941
F	Distribución porcentual	1.48%	98.52%	99.19%	100.00%	0.00%	0.81%	2.28%	97.72%	100.00%
OP	Parámetros									
Tec	Meses por año		12	meses						

TABLA 12									
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN									
(Expresado en dólares)									
		Valor de los activos	Años de Dep/Am	Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año	Sexto Año
	Depreciación								
	Obras civiles	11,100	5		2,220	2,220	2,220	2,220	2,220
	Maq. y equipos importados	1,961,114	7		280,159	280,159	280,159	280,159	280,159
	Maq. y equipos nacionales	0	7		0	0	0	0	0
	Mob. y equipos de oficina	0	5		0	0	0	0	0
	Total Depreciación	1,972,214			282,379	282,379	282,379	282,379	282,379
	Amortización								
	Costo financiero de crédito	3,897	5		779	779	779	779	779
	Ingeniería de proyecto	10,000	5		2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
	Estudio de factibilidad	4,500	5		900	900	900	900	900
	Total Amortización	18,397			3,679	3,679	3,679	3,679	3,679
	TOTAL DEPREC. Y AMORTIZACIÓN	1,990,611			286,059	286,059	286,059	286,059	286,059
OP	Parámetros								
Efi	Método de cálculo utilizado	Línea recta							
Efi	Valor de salmento	Ninguno							
Efi	Años de depreciación	Rango D6:D12 del cuadro							
Efi	Años de amortización	Rango D15:D20 del cuadro							

En Tabla No 13, Financiamiento a Terceros, el cual viene a continuación, se especifica el monto total del crédito que se va a solicitar para financiar la inversión a realizar en el proyecto, se decidió solicitar \$ 50.000 USD, a un plazo de 5 años, con condiciones de pago en forma trimestral. La tasas que se emplearon para el cálculo fueron de 7,5% sobre saldo para la tasa de interés anual nominal, y de 3,68% sobre el monto del crédito como tasa de interés semestral efectiva. Se contemplaron los primeros 7 trimestres del año como periodo de elaboración y de gracias, y los 16 trimestres del año restantes para el pago del crédito. Finalmente se pagará de intereses por el monto solicitado la suma de \$ 12.316 USD.

TABLA 13								
FINANCIAMIENTO DE TERCEROS								
(Expresado en dolares)								
FASE 1: CONSTRUCCIÓN E INSTALACIÓN DE LA PLANTA - PERÍODO DE RECEPCIÓN DEL CRÉDITO								
Desembolso del Banco			Saldo de la Cuenta Capital		Costo Financiero del Crédito			
Semestre	Porcentaje Semestral	Montos Entregados	Balance Inicial	Balance Final	Costo por Comisiones		Costo por Intereses	
					Apertura	Compromiso		
1	55%	27,500	0	27,500	481	169	1,013	
2	45%	22,500	27,500	50,000	394	0	1,841	
Totales	100%	50,000			875	169	2,854	
						Costo Financiero del Crédito		3,897
FASE 2: OPERACIÓN DE LA PLANTA - PERÍODO DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO								
			Saldo de la Cuenta Capital		Pagos semestrales de amortización			
Semestre			Balance Inicial	Balance Final	Pagos totales	Pagos de capital	Pagos de interés	
3	Semestre de gracia		50,000	50,000	1,841	0	1,841	
4	Semestre de gracia		50,000	50,000	1,841	0	1,841	
5	Pago semestral 1		50,000	44,512	7,329	5,488	1,841	
6	Pago semestral 2		44,512	38,822	7,329	5,690	1,639	
7	Pago semestral 3		38,822	32,922	7,329	5,900	1,429	
8	Pago semestral 4		32,922	26,805	7,329	6,117	1,212	
9	Pago semestral 5		26,805	20,463	7,329	6,342	987	
10	Pago semestral 6		20,463	13,887	7,329	6,576	753	
11	Pago semestral 7		13,887	7,069	7,329	6,818	511	
12	Pago semestral 8		7,069	0	7,329	7,069	260	
Totales					62,316	50,000	12,316	
Anualización de los pagos semestrales de amortización								
Año						Pagos de capital	Pagos de interés	
1	Semestre 1 y 2		período de recepción del crédito					
2	Semestre 3 y 4		período de amortización del crédito			0	3,682	
3	Semestre 5 y 6		período de amortización del crédito			11,178	3,480	
4	Semestre 7 y 8		período de amortización del crédito			12,017	2,642	
5	Semestre 9 y 10		período de amortización del crédito			12,918	1,740	
6	Semestre 11 y 12		período de amortización del crédito			13,887	772	
Totales						50,000	12,316	
OP	Parámetros							
Efi	Monto del crédito		50,000	dolares				
Efi	Tasa de interés anual nominal		7.50%	sobre saldo				
Efi	Tasa de interés semestral efectiva		3.68%	sobre saldo				
Efi	Comisión de apertura		1.75%	sobre el monto del crédito				
Efi	Comisión de compromiso		0.75%	sobre el saldo pendiente de retiro del banco				
Efi	Entrega primer semestre		55.00%	del monto total de crédito				
Efi	Entrega segundo semestre		45.00%	del monto total de crédito				
Efi	Período de vigencia del crédito		12	semestre				
Efi	Período de construcción		2	semestre				
Efi	Período de gracia		2	semestre				
Efi	Período de amortización		8	semestre				
Efi	Pago periódico de amortización		7,329	dolares por semestre				

En las tablas que se muestran a continuación (14-15-16-17-18) se muestran los costos del Recurso humano contratado para el funcionamiento de la oficina en Argentina.

Estos cálculos se mostrarán de acuerdo a las tablas según las condiciones que actualmente maneja el contrato colectivo en casa matriz, para el manejo de los sueldos y salarios en Argentina estos son muy variados en cuanto a sus beneficios y la competencia del mercado radica en los beneficios del Contrato Colectivo que presente el empresario.

En los cuadros se observa los cargos y tipos de empleados que trabajarán en el negocio así como se observa el salario básico mensual, lo que percibirán por concepto de prestaciones sociales y el costo total anual de las personas que ocuparán los siguientes cargos en la oficina de Argentina.

Para las personas y cargos que se van a contratar, se decide contratar una persona encargada de cada área encargados para cubrir cada una las actividades de la misma.

Casi todos los parámetros provienen del estudio técnico a excepción de los relativos a las categorías del personal que se incorporan en el estudio económico-financiero.

El costo total de la nómina para el segundo año es de 118.462 pesos Argentinos lo que equivale a \$ 38.462 USD hasta llegar al sexto año que asciende a 173.441 pesos argentinos lo que equivale a \$56.312 USD.

TABLA 14							
Nómina año 2							
NÓMINA							
(Expresado en dólares)							
SEGUNDO AÑO							
Costo Mensual							
Código	Descripción del Cargo	F/V	No.	Salario Básico USD	Nómina USD	Prestaciones Sociales USD	Costo Anual Total USD
1	Coordinador de RRHH	F	1	897	897	224	13.462
1	Atencion al Cliente	F	1	897	897	224	13.462
1	Especialista Administracion	F	1	769	769	192	11.538
TOTALES			3		2.564	641	38.462
Costo Anual							
Clasificación por Categoría					Nómina	Prestaciones Sociales	Total
1	Especialistas		3		30.769	7.692	38.462
TOTALES			3		30.769	7.692	38.462
	Empleados Fijos	F	3		30.769	7.692	38.462
	Empleados Variables	V	0		0	0	0
TOTALES			3		30.769	7.692	38.462
OP	Parámetros						
Tec	Prestaciones Sociales			25%	meses de trabajo		
Tec	Meses por año			12	meses por año		
Tec	Inc. Anual por productividad			10,00%	sobre el sueldo básico del año anterior		
Tec	Cargos			Rango B7:B14 del cuadro			
Tec	Fijo o Variable			Rango D7:D14 del cuadro			
Tec	Personas por cargo			Rango E7:E14 del cuadro			
Tec	Salario Básico			Rango F7:F14 del cuadro			
Tec	Código de categorías			Rango A19:B23 del cuadro			
Tec	Categorías			Rango B19:B23 del cuadro			

TABLA 15							
Nómina año 3							
NÓMINA							
(Expresado en dólares)							
TERCER AÑO							
Costo Mensual							
Código	Descripción del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestaciones Sociales	Costo Anual Total
1	Coordinador de RRHH	F	1	987	987	247	14.808
1	Atencion al Cliente	F	1	987	987	247	14.808
1	Especialista Administracion	F	1	846	846	212	12.692
TOTALES			3		2.821	705	42.308
Costo Anual							
Clasificación por Categoría					Nómina	Prestaciones Sociales	Total
1	Especialistas		3		33.846	8.462	42.308
TOTALES			3		33.846	8.462	42.308
	Empleados Fijos	F	3		33.846	8.462	42.308
	Empleados Variables	V	0		0	0	0
TOTALES			3		33.846	8.462	42.308
TABLA 16							
Nómina año 4							
NÓMINA							
(Expresado en dólares)							
CUARTO AÑO							
Costo Mensual							
Código	Descripción del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestaciones Sociales	Costo Anual Total
1	Coordinador de RRHH	F	1	1.086	1.086	271	16.288
1	Atencion al Cliente	F	1	1.086	1.086	271	16.288
1	Especialista Administracion	F	1	931	931	233	13.962
TOTALES			3		3.103	776	46.538
Costo Anual							
Clasificación por Categoría					Nómina	Prestaciones Sociales	Total
1	Especialista		3		37.231	9.308	46.538
TOTALES			3		37.231	9.308	46.538
	Empleados Fijos	F	3		37.231	9.308	46.538
	Empleados Variables	V	0		0	0	0
TOTALES			3		37.231	9.308	46.538

TABLA 17							
Nómina año 5							
NÓMINA							
(Expresado en dólares)							
QUINTO AÑO							
Costo Mensual							
Código	Descripción del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestaciones Sociales	Costo Anual Total
1	Coordinador de RRHH	F	1	1.194	1.194	299	17.917
1	Atencion al Cliente	F	1	1.194	1.194	299	17.917
1	Especialista Administracion	F	1	1.024	1.024	256	15.358
TOTALES			3		3.413	853	51.192
Costo Anual							
Clasificación por Categoría					Nómina	Prestaciones Sociales	Total
1	Especialista		3		40.954	10.238	51.192
TOTALES			3		40.954	10.238	51.192
	Empleados Fijos	F	3		40.954	10.238	51.192
	Empleados Variables	V	0		0	0	0
TOTALES			3		40.954	10.238	51.192

TABLA 18							
Nómina año 6							
NÓMINA							
(Expresado en dólares)							
SEXTO AÑO							
Costo Mensual							
Código	Descripción del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestaciones Sociales	Costo Anual Total
1	Coordinador de RRHH	F	1	1.314	1.314	328	19.709
1	Atencion al Cliente	F	1	1.314	1.314	328	19.709
1	Especialista Administracion	F	1	1.126	1.126	282	16.893
TOTALES			3		3.754	939	56.312
Costo Anual							
Clasificación por Categoría					Nómina	Prestaciones Sociales	Total
1	Gerentes y Directores		3		45.049	11.262	56.312
TOTALES			3		45.049	11.262	56.312
	Empleados Fijos	F	3		45.049	11.262	56.312
	Empleados Variables	V	0		0	0	0
TOTALES			3		45.049	11.262	56.312

Nota: Datos B7:B14 a F7:F14 son: Información tomada de la pág 262 del libro de Blanco

TABLA 19								
COSTO POR SERVICIO								
(Expresado en dólares)								
		Base de Cálculos	Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año	Sexto Año
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN								
Capacidad instalada								
en porcentaje		100.00%		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
venta por día		0		0	0	0	0	0
venta por año		48		48	48	48	48	48
Capacidad utilizada								
en porcentaje		60.00%		60.00%	70.00%	80.00%	90.00%	100.00%
venta por día				0	0	0	0	0
venta por año				29	34	38	43	48
Capacidad utilizada neta								
				29	34	38	43	48
Productos para la venta								
Plan de Jubilaciones		80.00%		23	27	31	35	38
Constructor de Capital		20.00%		6	7	8	9	10
PRODUCCIÓN TOTAL								
				29	34	38	43	48
Costo de la operacion								
Alquiler del terreno		1500		1500	1575.00	1653.75	1736.44	1823.26
Costo Total del Servicio								
Alquiler de oficina				43,200	52,920	63,504	75,014	87,516
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA								
				43,200	52,920	63,504	75,014	87,516
OP Parámetros								
Tec	Costo de alquiler de terreno			1500	dolares mensuales			
Tec	Incremento anual del alquiler del inmueble			5.00%	sobre el costo anual			

TABLA 20								
INGRESOS								
	(Expresado en miles de dólares)							
		Base de Cálculos	Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año	Sexto Año
	VOLUMEN DE PRODUCCIÓN							
	Capacidad instalada							
	en porcentaje	100.00%		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	venta por día	0		0	0	0	0	0
	ventas por año	48		48	48	48	48	48
	Capacidad utilizada							
	en porcentaje	60.00%		60.00%	70.00%	80.00%	90.00%	100.00%
	venta por día			0	0	0	0	0
	ventas por año			29	34	38	43	48
	Capacidad utilizada neta			29	34	38	43	48
	Productos para la venta							
	Plan de Jubilación	80.00%		23	27	31	35	38
	Constructor de Capital	20.00%		6	7	8	9	10
	PRODUCCIÓN TOTAL			29	34	38	43	48
	Ingresos por ventas							
	Plan de Jubilación	10,000		230,400	268,800	307,200	345,600	384,000
	Constructor de Capital	50,000		288,000	336,000	384,000	432,000	480,000
				518,400	604,800	691,200	777,600	864,000
OP	Parámetros							
Mer	Precio de venta							
Mer	Plan de Jubilación	10,000	dólares por plan					
Mer	Constructor de Capital	50,000	dólares por Plan					

TABLA 21								
GASTOS DE FABRICACIÓN								
(Expresado en dolares)								
	Base de Cálculos	F/V	Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año	Sexto Año
PRODUCCIÓN TOTAL								
Gastos Fijos								
Seguro Social Obligatorio	7.00%	F/V		2,153	2,368	2,606	3,868	4,255
Ley de política habitacional	5.00%	F/V		1,538	1,692	1,862	2,763	3,039
Ley de paro forzoso	1.00%	F/V		308	338	372	553	608
Comunicaciones	6,000	F/V		1,200	1,260	1,323	1,389	1,459
Artículos de oficina	3,600	F/V		720	756	794	833	875
Energía Eléctrica	600	F/V		72	88	101	113	126
Varios	1.50%	F/V		1,555	1,814	2,074	2,333	2,592
TOTAL GASTOS FIJOS				7,545	8,317	9,131	11,853	12,954
Gastos Variables								
Seguro Social Obligatorio	7.00%	F/V		0	0	0	0	0
Ley de política habitacional	5.00%	F/V		0	0	0	0	0
Ley de paro forzoso	1.00%	F/V		0	0	0	0	0
Comunicaciones	6,000	F/V		4,800	5,040	5,292	5,557	5,834
Artículos de oficina	3,600	F/V		2,880	3,024	3,175	3,334	3,501
Energía Eléctrica	600	F/V		288	353	403	454	504
Gastos Varios	1.50%	F/V		6,221	7,258	8,294	9,331	10,368
TOTAL GASTOS VARIABLES				14,189	15,674	17,165	18,675	20,207
GASTOS TOTALES (F+V)				21,734	23,991	26,296	30,528	33,161
OP	Parámetros							
Tec	Meses por año	12	meses por año					
Tec	Días laborables por mes	20	días laborables por mes					
Efi	Seguro Social Publica	7.00%	del costo anual de la nómina					
Efi	Política Habitacional	5.00%	del costo anual de la nómina					
Efi	Ley de Paro Forzoso	1.00%	del costo anual de la nómina					
Efi	Comunicaciones	500	dolares mensuales					
Efi	Artículos de oficina	300	dolares mensuales					
Efi	Repuestos de mantenimiento	0.00%	del total de equipo auxiliar y maquinaria y equipo de producción					
Efi	Energía eléctrica	50	dolares mensuales de consumo					
Efi	Seguros mercantiles	0.00%	del total de activos fijos					
Efi	Impuestos y patentes	0.00%	de los ingresos totales					
Efi	gastos varios	1.50%	de los ingresos totales					
Efi	Incremento anual	5.00%	sobre el costo del año anterior (todas las cuentas menos las relacionadas con el volumen de ocupación y los ingresos totales)					
Efi	Porcentaje de gastos fijos	20.00%	del total de gastos por renglón					
Efi	Porcentaje de gastos variables	80.00%	del total de gastos por renglón					
Tec	Capacidad utilizada neta			60.00%	70.00%	80.00%	90.00%	100.00%

TABLA 22						
ESTADO DE RESULTADO						
Valores Totales						
(Expresado en dolares)						
	Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año	Sexto Año
PRODUCCIÓN TOTAL		29	34	38	43	48
A INGRESOS POR VENTAS		518,400	604,800	691,200	777,600	864,000
Costos x Servicio		43,200	52,920	63,504	75,014	87,516
Nómina		38,445	42,290	46,538	69,079	75,987
Gastos de fabricación		21,734	23,991	26,296	30,528	33,161
B Costo de ventas		103,379	119,201	136,338	174,621	196,665
C Utilidad de producción (A-B)		415,021	485,599	554,862	602,979	667,335
D Depreciación y Amortización		286,059	286,059	286,059	286,059	286,059
E Utilidad antes de int/imp (C-D)		128,962	199,541	268,803	316,920	381,277
F Intereses crediticios		3,682	3,480	2,642	1,740	772
G Utilidad antes de impuestos (E-F)		125,280	196,061	266,161	315,179	380,505
H Impuesto sobre la renta		0	0	0	0	0
I UTILIDAD NETA (G+H)		125,280	196,061	266,161	315,179	380,505
Valores Unitarios						
	Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año	Sexto Año
PRODUCCIÓN TOTAL		1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
A INGRESOS POR VENTAS		18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Costos x Servicio		1,500.00	1,575.00	1,653.75	1,736.44	1,823.26
Nómina		1,334.90	1,258.62	1,211.94	1,599.05	1,583.06
Gastos de fabricación		754.66	714.02	684.79	706.68	690.86
B Costos de ventas		3,590	3,548	3,550	4,042	4,097
C Utilidad de producción (A-B)		14,410.44	14,452.36	14,449.52	13,957.84	13,902.82
D Depreciación y Amortización		9,932.59	8,513.65	7,449.44	6,621.73	5,959.55
E Utilidad de int/imp (C-D)		4,477.85	5,938.71	7,000.08	7,336.11	7,943.26
F Intereses crediticios		127.85	103.58	68.80	40.29	16.08
G Utilidad antes de impuestos (E-F)		4,350.00	5,835.14	6,931.28	7,295.82	7,927.19
I UTILIDAD NETA (G+H)		4,350.00	5,835.14	6,931.28	7,295.82	7,927.19

TABLA 24							
PUNTO DE EQUILIBRIO							
(Expresión en dólares)							
	Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año	Sexto Año	
PRODUCCIÓN TOTAL		29	34	38	43	48	
Costos fijos							
Nómina		38,445	42,290	46,538	69,079	75,987	
Gastos de fabricación		7,545	8,317	9,131	11,853	12,954	
Intereses crediticios		3,682	3,480	2,642	1,740	772	
Depreciación y amortización		286,059	286,059	286,059	286,059	286,059	
TOTAL COSTOS FIJOS		335,731	340,145	344,370	368,731	375,771	
Costos Variables							
Costo por Servicio		43,200	52,920	63,504	75,014	87,516	
Nómina		0	0	0	0	0	
Gastos de fabricación		14,189	15,674	17,165	18,675	20,207	
TOTAL COSTOS VARIABLES		57,389	68,594	80,669	93,689	107,724	
COSTOS TOTALES (F+V)		393,120	408,739	425,039	462,421	483,495	
Impuestos sobre la renta		0	0	0	0	0	
Utilidad neta		125,280	196,061	266,161	315,179	380,505	
INGRESOS POR VENTAS		518,400	604,800	691,200	777,600	864,000	
Punto de equilibrio por año							
Expresado en:							
Porcentaje		72.82%	63.44%	56.40%	53.92%	49.69%	
Unidades de producción		21	21	22	23	24	
Ingresos por venta		377,525	383,658	389,871	419,244	429,296	
Meses por año		8.74	7.61	6.77	6.47	5.96	
Días laborables por año		174.78	152.25	135.37	129.40	119.25	
Punto de Equilibrio promedio							
Expresado en:							
Porcentaje		59.25%	del 100% de cualquier variable				
Unidades de producción		22	planes colocados productos vendidos				
Ingresos por venta		399,919	dolares ingresados por venta				
Meses por año		7.11	meses de producción y venta en el año				
Días laborables por año		142.21	días laborables de producción y venta en el año				
OP Parámetros							
Efi Ingresos por venta		0	518,400	604,800	691,200	777,600	864,000
Tec Meses por año		12	meses por año				
Tec Días laborables por año		240	días laborables por año				

TABLA 25						
FLUJO DE FONDOS						
(Expresión en dólares)						
	Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año	Sexto Año
PRODUCCIÓN TOTAL (m3)	0	29	34	38	43	48
ORIGEN DE FONDOS						
Ingresos por inversión						
Aporte propio en activos	29,497	0				
Aporte de terceros en activos	1,961,114	0				
Capital de trabajo		16,834				
Ingresos opcionales						
Ventas del producto		518,400	604,800	691,200	777,600	864,000
Ingresos fiscales						
Reintegros y subsidios						
INGRESOS TOTALES	1,990,611	535,234	604,800	691,200	777,600	864,000
APLICACIÓN DE FONDOS						
Egresos por inversión						
Inversión total en activos	1,990,611	0				
Egresos por costos de ventas						
Materia prima		43,200	52,920	63,504	75,014	87,516
Nómina		38,445	42,290	46,538	69,079	75,987
Gastos de fabricación		21,734	23,991	26,296	30,528	33,161
Egresos por gastos financieros						
Amortización de intereses		3,682	3,480	2,642	1,740	772
Egresos por pasivos por pagar						
Amortización de capital			11,178	12,017	12,918	13,887
EGRESOS TOTALES	1,990,611	107,061	133,859	150,997	189,280	211,323
SALDO DE CAJA	0	428,172	470,941	540,203	588,320	652,677
OP Parámetros						
No tiene parámetros propios pues toda la información le viene de cuadros anteriores						

TABLA 26								
RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN								
(Expresión en dólares)								
		Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año	Sexto Año	
	PRODUCCIÓN TOTAL	0	29	34	38	43	48	
	Tasa de Costo de Capital	7.50%						
	RENTABILIDAD DEL PROMOTOR							
	Inversión Realizada							
A	Inversión Propia	-29,497	-16,834					
B	Saldo de Caja	0	428,172	470,941	540,203	588,320	652,677	
	Flujo Neto de Fondos							
C	Inversión Propia (A+B)	-29,497	411,339	470,941	540,203	588,320	652,677	
	INVERSIÓN PROPIA							
	Valor Presente Neto	1,944,807						
	Tasa Interna de Retorno	1408.96%						
	RENTABILIDAD DEL NEGOCIO							
	Inversión Realizada							
A	Inversión Total	-1,990,611	-16,834					
B	Saldo de Caja	0	428,172	470,941	540,203	588,320	652,677	
	Flujo Neto de Fondos							
C	Inversión Total (A+B)	-1,990,611	411,339	470,941	540,203	588,320	652,677	
	INVERSIÓN TOTAL							
	Valor Presente Neto	120,515						
	Tasa Interna de Retorno	9.74%						
OP	Parámetros							
	No tiene parámetros propios pues toda la información le viene de cuadros anteriores							

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Contextualización y Delimitación del Problema

En los últimos tiempos la tendencia mundial de las organizaciones ha sido el salir de sus fronteras naturales, para competir en los mercados internacionales, y así globalizarse. Los sistemas de jubilaciones y pensiones no escapan de este comportamiento, ya que los países en la búsqueda de satisfacer una necesidad ciudadana de carácter individual se ven en la necesidad de abrir camino en forma legislativa a los entes privados con la finalidad de contribuir a los beneficios de la población, permitiendo así la inversión al ahorro de carácter privado para la edad de retiro en forma voluntaria, como un beneficio complementario a la inversión pública de carácter obligatorio ya existente. Por lo tanto, una empresa venezolana especialista en la comercialización de Planes de Retiro en dólares, desea evaluar la factibilidad económica hacia otros mercados latinoamericanos, como Argentina.

Para el año 2002 en el período del gobierno de Fernando de la Rúa, el FMI impuso condiciones que exigían restricciones de austeridad presupuestaria las cuales llevaron a la Rúa a tomar decisiones que atentaban contra la administración del sistema de seguridad social público del momento. “En un intento desesperado de aplicar los recortes del gasto, el gobierno aumento la edad de jubilación de las mujeres y redujo la pensión mínima del Estado” David Rock, *Arruinar Argentina* Pág. 83, para esa misma fecha otorga y aprueba una Ley en la cual promueve la inversión privada para tal fin. En un Artículo de la revista: *Perspectiva Mundial*, por Brian Williams y Martin Koppel señala:

“El 10 de Noviembre del 2002 el gobierno de la Rúa proyecta congelar por cinco años los gastos federales, municipales y provinciales, a tiempo que recorta los impuestos para los capitalistas nacionales e inversionistas imperialistas, medidas orientadas a dismantelar el sistema de pensiones manejado por el estado, forzando a los trabajadores a buscar planes de jubilación individual de compañías privadas, a aumentar la edad de jubilación para las mujeres trabajadoras de 60 a 65 años y permitir que las empresas privadas compitan con el sistema estatal de salud que actualmente es administrados por el sindicato”

Medidas que para la época desataron una huelga y desestabilización para la sociedad por un lado y por el otro abriendo la posibilidad al inversionista extranjero de operar en el país, brindando así la oportunidad a la población de optar a la planificación de su inversión al ahorro para la edad de jubilación a través del ente privado. Para la época la propuesta de la Rúa fue respuesta a una serie de imposiciones y exigencia por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para el otorgamiento de créditos y así poder cubrir con las deudas del país. Ya para esa fecha, el Presidente Fernando de La Rúa, abandona el país quedando un gobierno de transición y llamando a elecciones democráticas las cuales fueron efectuadas en el 2003, cuando fue electo el actual Presidente de Argentina, Nestor Kirchner quien a mantenido la decisión en relación a la apertura de la empresa privada en materia de Administración de Planes de Jubilación hasta la fecha.

Interrogantes de la Investigación

¿Cuál será la factibilidad de que una Empresa Venezolana especialista en Planes de Retiro en dólares, extienda o amplíe su actividad económica hacia mercados foráneos?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

- ✓ Determinar la factibilidad de la creación de una oficina en Argentina, como parte del Proyecto de expansión hacia mercados foráneos de una Empresa Venezolana, especialista en la comercialización de Planes de retiro en dólares

Objetivos Específicos

- ✓ Conocer el Marco Jurídico de la Seguridad Social de Argentina.
- ✓ Reconocer o Identificar el Mercado competitivo actual en la región.
- ✓ Determinar el mercado potencial, identificando la población adscrita y beneficiada con planes de retiro.
- ✓ Determinar los recursos técnicos requeridos para la instalación y funcionamiento de la oficina.
- ✓ Evaluar los requerimientos económicos y financieros necesarios para la expansión.

Justificación de la Investigación.

Hoy en día cobra cada vez más importancia la preocupación de la población suramericana por la planificación y estabilidad financiera futura, economías caracterizadas por la devaluación y la inflación condenan a sus habitantes a sufrir constantemente de inestabilidad financiera, países de Latinoamérica como Colombia, Venezuela, México y Argentina no escapa a este tipo de comportamiento económico. Es por ello la oportunidad imperativa que observamos de insertar un producto como el Plan de Jubilación en el mercado desde la empresa privada.

Actualmente una Empresa Venezolana especialista en la comercialización de Planes de Retiro en dólares en el sector privado, tiene contemplado dentro de su planificación estratégica la expansión internacional hacia Latinoamérica, evaluando la misma en Argentina. Para ello se requiere desarrollar un Estudio de Factibilidad que nos permita determinar la viabilidad del Proyecto para la toma de decisión.

Esto representaría un crecimiento importante para la empresa en materia de clientes, inversiones y estructura que soporte la prestación del servicio, así mismo la razón de ser del negocio responde a una necesidad mundial de los pueblos, regiones y sus habitantes, ya que todos estamos destinados al retiro lo que se denomina las vacaciones mas largas de la vida del ser humano y que mejor forma de disfrutarlas que planificando y previniendo desde temprana edad la etapa de jubilación.

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

Antecedentes de la investigación

Baca (1990), refiere que un estudio de factibilidad y análisis de un proyecto conlleva tres fases que son:

Estudio de Mercado: así denomina a la primera parte formal del estudio. Consta básicamente de la determinación y la cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis del precio y el estudio de la cuantificación. Aunque la cuantificación de la oferta y la demanda puede obtenerse fácilmente de fuentes de información secundaria en algunos productos.

Estudio Técnico: esta fase se subdivide en cuatro fases que son:

- *La determinación del tamaño óptimo de la planta:* para esta determinación no existe un método preciso y directo de hacer el cálculo por lo que se considera difícil y son utilizadas técnicas interactivas para su facilitación.
- *La determinación de la localización óptima de la planta:* en esta división el autor recomienda que se consideran factores cuantitativos, como pueden ser los costos de diferente índole y los factores cualitativos, tales como apoyos fiscales, clima u apoyo de la comunidad.
- *La ingeniería de proyecto:* se refiere a la tecnología seleccionada, la distribución física de los mismos.

Estudio Económico: El objetivo de este estudio es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

Blanco (2005), en el estudio de mercado, propone que previamente es necesario determinar la población a ser analizada, así como los sectores sociales implicados en la investigación, lo que va a hacer posible detectar científicamente una muestra representativa del universo estudiado. Sugiere que no es lo mismo cuando la investigación de mercado se dirige a productos de consumo restringido, o de cobertura limitada a nivel regional, urbano o incluso, a espacios físicos más limitados, todos ellos producidos por pequeñas y medianas empresas, que serían las que conforman el conglomerado productivo más amplio en las economías desarrolladas. En este caso hay que dejar un tanto al lado la teoría existente y tratar de construir, con las herramientas científicas disponibles un análisis que convenza al investigador y luego a los evaluadores de los resultados obtenidos en dicha investigación, de que existe un mercado determinado para determinado producto.

En el **Estudio Técnico**, Blanco (2005), señala que este persigue determinar las capacidades instaladas y utilizadas de la empresa, así como la de todos los costos de inversión y/o de operación involucrados en el proceso de producción y para lograrlo debe cubrir por lo menos los nueve pasos que son el cronograma de la proyección, la localización del proyecto, la infraestructura de servicios, la tecnología utilizada, el proceso de producción, los desechos y pérdidas del proceso, el control de calidad, el volumen de ocupación y el cálculo de la capacidad instalada y utilizada.

En el **Estudio Económico**, Blanco (2005), sugiere que el estudio económico recoge toda la información elaborada en los estudios de mercado y técnico, la cual permitirá identificar los costos de inversión y los costos e ingresos de operación. En este estudio se analiza con todo tipo de detalle los cuadros que conforman el estudio.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Tipo y Diseño de la Investigación

De acuerdo con Yaber (2005), define los tipos de investigación como: Científica, Evaluativa, de Desarrollo, y de Acción. La presente investigación se realizó bajo el esquema de investigación evaluativa. Sin embargo, Balestrini (2006), cita los tipos de investigación en: Formulativo o Exploratorio, Descriptivo, Diagnóstico, Evaluativo, Comprobación de hipótesis causales o experimentales y Proyectos Factibles. El diseño de la presente investigación se enmarca dentro del desarrollo de un Estudio de Proyecto Factible o Investigación Evaluativa ya que está orientada a analizar, determinar, evaluar, justipreciar, programas, proyectos, planes e intervenciones para así decidir, si una acción es llevada a cabo o no.

La misma se desarrolló en un Estudio o Proyecto de Factibilidad, enmarcado en la teoría de Blanco (2005), la cual contempla las tres fases mencionadas en los antecedentes y que a continuación se detallan las características que se desarrollar para el presente estudio:

- **Estudio de Mercado:** persigue verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado, para así poder medir el riesgo de su colocación y sus posibilidades de éxito. La investigación del presente estudio de mercado, fue fundamentada en la información documental, es decir, a través de distintas fuentes de información como: el Internet, artículos de periódicos, revistas, cálculo de la demanda a través del análisis estadístico de la población y otras publicaciones de actualidad. Consistirá en el análisis de información de fuentes de recopilación secundarias.

- **Estudio Técnico:** persigue determinar la capacidad instalada y utilizada de la empresa, así como la de incluir todos los costos de inversión y operación a involucrar en el proceso de producción. Para ello se cubrieron los siguientes pasos: cronograma de proyección, localización, tamaño, tecnología utilizada, volumen de ocupación, capacidad instalada y utilizada. Para el presente trabajo la información será obtenida a través de la investigación de fuentes secundarias y primarias, para la asignación de precio-valor, costo de la inversión.
- **Estudio Económico y/o Financiero:** recoge la información obtenida de los dos anteriores, la cual permite identificar los costos de inversión y los costos de ingreso de operación de la planta. En este estudio se analiza todo lo referente a: presupuesto de inversión, costo de producción, ingresos, proyección de flujo de caja, análisis de sensibilidad, cada uno de los cuadros de análisis que apliquen al presente estudio.

Resultados esperados e implicaciones.

Una vez completada la investigación, dentro de los resultados e implicaciones esperadas tenemos las siguientes:

- Estudio que determine la factibilidad o no de implementar la oficina en Argentina como estrategia de ampliación de la organización.
- La recomendación fundamentada en el análisis sistemático del mercado a la conveniencia o no de abrir la empresa a mercados internacionales.
- Estudio que muestre la factibilidad o no de ampliar sus horizontes hacia mercados foráneos como parte de su estrategia de expansión.

Unidades y Categorías de Análisis

El estudio y análisis de la presente investigación estará fundamentada en información documental, es decir, a través de distintas fuentes de información como el Internet, revistas, artículos de periódico, libros, información estadística, lo que denominamos fuentes de información secundarias.

Hernández, e tal. (2006), hace referencia a la detección o consulta de las fuentes de información citando a Danhke (1989) quien distingue tres tipos básicos de fuentes de información para llevar a cabo la revisión de la literatura:

Fuentes Primarias (directas): son los que se estudian proporcionado por datos de primera mano, pues se trata de documentos que contienen los resultados de los estudios correspondientes. Ejemplo: libros, antologías, artículos de publicaciones periódicas, monografías, testimonios.

Fuentes Secundarias: se trata de listas compilaciones y resúmenes de referencias o fuentes primarias publicadas, en un área del conocimiento en particular. Es decir, reprocessan información de primera mano. Comentan brevemente artículos, libros, tesis, disertaciones. Algunas fuentes secundarias incluyen los datos de las referencias y un breve resumen de cada una de estas.

Fuentes Terciarias: se trata de documentos donde se encuentra registradas las referencias a otros documentos de características diversas (León y Montero, 2003) y que compendian nombres y títulos de revistas y otras publicaciones periódicas, así como nombres de boletines, conferencias y simposios, sitios Web, empresas, asociaciones.

La diferencia entre fuentes secundarias y terciarias estriba en que una fuente secundaria compendia fuentes de primera mano y una fuente terciaria reúne fuentes de segunda mano.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de la Información

Haciendo referencia a Balestrini (2006), partiendo de la naturaleza de la investigación del presente trabajo y en función de los datos que se requieren, se sitúan las denominadas técnicas y protocolos instrumentales de la investigación documental. Basándose de ellas fundamentalmente para establecer una análisis de las fuentes documentales que nos permitirán abordar y desarrollar la teoría de la investigación a través de la observación documental, de presentación resumida, resumen analítico, y análisis crítico, también serán utilizadas una serie de técnicas operacionales para el manejo de fuentes documentales como la consulta bibliográficas, de citas, notas, construcción y presentación de gráficos, tablas, cuadros, ilustraciones. Sin embargo, Baca (1989) indica que las fuentes secundarias se refieren a toda la información escrita existente sobre el tema, ya sea estadística gubernamentales o no.

Procedimientos

El procedimiento dentro del cual se enmarca el presente estudio de investigación, dará inicio con el estudio y análisis documental de la información estadística relacionada con la población del país en estudio, la cual debe contener la población actual del país, población activa y cesante laboralmente por edades, el porcentaje y número de personas que gozan del servicio de seguridad social pública, acompañado del estudio y análisis referencial de los contenidos de interés relacionados al tema en desarrollo dentro del Marco Jurídico de la Seguridad Social de Argentina.

Para la completación y desarrollo de la información técnica se realizará el análisis de la información recopilada relacionada con la teoría en estudio y las proyecciones necesarias a realizar para así determinar la inversión. Luego se realizará una recopilación y combinación de la información estudiada para así alimentar el análisis económico el cual estará basado en la elaboración de tablas financieras.

Por último el análisis de los resultados de la información obtenida en estudio.

CAPITULO IV

DESARROLLO

ESTUDIO DE MERCADO

Descripción del Producto, Características y Usos

La empresa ofrece fundamentalmente dos productos destinados al ahorro a largo plazo y la planificación para la edad de jubilación, los cuales a continuación se detallan:

1. Programa de Retiro en dólares, para la promoción, asesoría y comercialización.
2. Programa de Constructor de Capital, para la promoción, asesoría y comercialización.

Programa de Retiro: va dirigido a satisfacer las necesidades de aquellas personas que estén en la búsqueda de planificar su edad de retiro. Es un contrato de seguro de vida enlazado a través de unidades de fondos de inversión de aportaciones periódicas, diseñado para la planificación de su jubilación a través de la inversión a largo plazo.

Constructor de Capital: va dirigido a aquellos clientes o personas inversionistas que estén en la búsqueda de un instrumento de inversión que les permita un crecimiento de esta en un mediano plazo. Es un contrato de seguro de vida vinculado a fondos de inversión.

Estos productos van dirigidos a satisfacer las necesidades de bienestar y planificación oportuna para garantizar una jubilación satisfactoria. La estrategia de la empresa, está dirigida hacia la diferenciación en el servicio y los beneficios que ofrece los productos que se ofrecen.

Estos productos van dirigido a un sector específico de la población, quienes se preocupan por su futuro y el bienestar de este y cumplen con los requisitos financieros necesarios para poder optar al producto, personas del sector A-B, por considerar que ese segmento posee el poder adquisitivo acorde con los parámetros exigidos para dicha planificación.

A pesar de que no se trata de un bien tangible, también se trata de un servicio integral, en el cual el cliente recibe un servicio personalizado de calidad durante la vida de madurez del producto hasta la terminación del contrato, lo podemos llamar un producto de inversión o producto combinado ya que se trata de otorgar un producto y servicio requerido por la sociedad en general para satisfacer las necesidades humanas conociendo que los recursos que tiene cualquier economía a su disposición siempre son escasos.

Para un claro entendimiento del producto y su penetración en el mercado es necesario analizar y mencionar algunas leyes que afectan en forma directa o indirecta, positiva o negativa la inserción del producto al mercado Argentino.

Actualmente la población Argentina se rige por el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP) de condición Pública, como lo señala el artículo 1 de esa Ley:

“Institúyase con alcance nacional y con sujeción a las normas de esta Ley, el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP), que cubrirá las contingencias de vejez,

invalidez y muerte y se integrará al Sistema Único de Seguridad Social (SUSS).”

Existen dos modalidades la incorporación obligatoria léase artículo 2 de esta Ley y de incorporación voluntaria Artículo 3, quedan exceptuados del SIJP los profesionales, investigadores, científicos y técnicos contratados en el extranjero para prestar servicios en el país por un plazo no mayor de dos (2) años y por una sola vez, a condición que no tengan residencia permanente en la República y estén amparados contra las contingencias de vejez, invalidez y muerte por las leyes del país de su nacionalidad o residencia permanente.

En el caso de la oferta de nuestros productos, se trata de un producto de administración privado, el cual viene a complementar como beneficio adicional al ya establecido por el régimen publico obligatorio pudiendo optar al mismo todas las personas naturales, mayores de edad que gocen de la capacidad financiera necesaria para la adquisición y mantenimiento, adscritos o no al SIJP, es decir, no lo sustituye se trata de una inversión opcional y adicional al que ya establece la seguridad pública del estado argentino.

En lo referente a los aportes y sus condiciones, el SIJP, establece, en el artículo 11, en la sección Porcentajes de Aportes y Contribuciones de esta Ley “el aporte personal de los trabajadores en relación de dependencia será el siete por ciento (7%) y la contribución a cargo de los empleadores del dieciséis por ciento (16%). El aporte personal de los trabajadores autónomos será del veintisiete por ciento (27%).” Estos son los porcentajes establecidos por la Ley para la seguridad social obligatoria establecida por el estado.

En el caso de la empresa y el producto de retiro, este es de carácter individual y optativo, es decir, el cliente lo adquiere en forma voluntaria y su aporte viene dado por el cálculo y análisis de los ingresos fijos, percibidos por el mismo y su capacidad de aporte. La Capacidad máxima recomendada de aportación para los clientes viene determinada por expertos a nivel internacional los cuales establecen que la misma no debe exceder del 10% del ingreso anual de la persona, esta aportación también es calculada anualmente, aplicando modalidades de financiamiento para la comodidad del contribuyente.

Las jubilaciones y pensiones están regidas por el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP - Ley N° 24.241) que se encarga de la cobertura de los riesgos de vejez, invalidez y muerte, integrando el Sistema Único de la Seguridad Social.

El mismo está compuesto por dos regímenes: un régimen público de reparto (RPR) y un régimen basado en la capitalización de cuentas individuales (RCI), que cubren a la totalidad de los trabajadores en relación de dependencia o autónomos del país, con excepción de aquellos que pertenecen a la plantilla de los Estados provinciales o municipales, y los profesionales afiliados a cajas provisionales específicas de la actividad en las provincias. Este sería el régimen voluntario, ya que deben registrarse voluntariamente para poder optar al beneficio de la jubilación.

Los planes de jubilación privado, son administrados por la empresa privada y una vez cumplido el vencimiento del contrato se establecen acuerdos con el cliente-beneficiario para su rescate total o parcial de acuerdo a su conveniencia. Los trabajadores pueden optar libremente a un sistema de ahorro privado, otra de las ventajas de esta opción es que el individuo puede optar por varios planes de jubilación en el sector privado a diferencia del público que es de carácter obligatorio y único.

Demanda del Producto

Encontramos que la demanda del producto responde a una necesidad de toda la población Argentina ya que el producto por ser un Programa de Jubilación viene a complementar como beneficio el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones público ya existente.

“Actualmente no alcanza con la seguridad social y jubilación, para cubrir las necesidades económicas de quienes se retiran, por lo de que no realizar un planeamiento responsable de su retiro, esa realidad de 20 o mas años que le tocara vivir, si bien hoy, solo la ven en otras personas, cuando llegue el momento, deberá sufrirla.

Un plan de retiro es en definitiva un plan de ahorro: Dejo de consumir una parte ahora con vistas, al momento en que no pueda generar los mismos ingresos que en mi etapa activa” por: www.danielvilella.com

Para hallar el cálculo de la demanda se realizó un análisis y estudio de la población y sus niveles socioeconómicos a fin de determinar qué porcentaje de la población, cuenta con las condiciones socio-económicos para adquirir un producto como beneficio y complemento del que ofrece el sector público de carácter obligatorio ya existente.

Cálculo de la Demanda.

Para determinar la demanda del producto se realizó una investigación de los estratos sociales del país en estudio dentro de la información encontrada tenemos:

Niveles Socioeconómicos en Argentina.

La estratificación propuesta -de acuerdo a la tradición del Marketing se basa en 6 estratos. Los "cortes" y designaciones de tales estratos derivan del análisis de la proporción de la riqueza que cada segmento de población concentra. Algunos de los aspectos más relevantes de los resultados del estudio son:

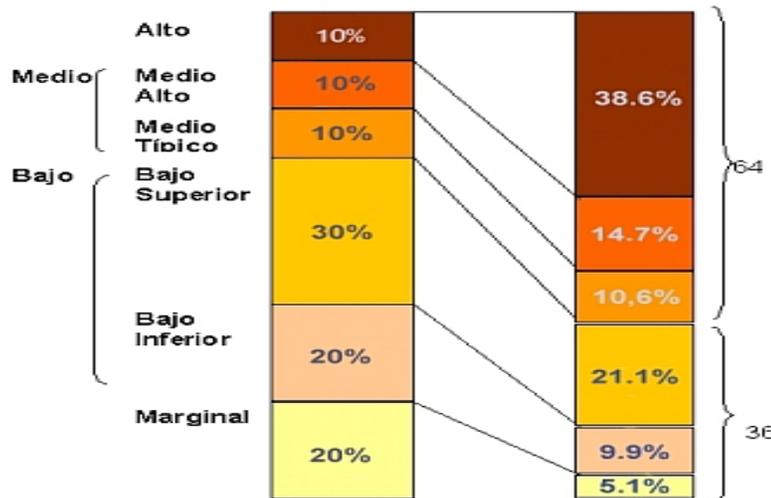


Figura 1. Niveles socioeconómicos en Argentina.

Fuente: Secretaria de seguridad social, en BD suministrada por el IDEC.

El 10% designado como Medio Típico es el que tiene el 10% de la riqueza. Por encima de él hay un 20% de los hogares y, por debajo, un 70%.

De acuerdo a los niveles socioeconómicos el 30% de la población pertenecen el sector potencial para la inversión en este tipo de productos.

Otro estilo de gráfica para mostrar dicha distribución tenemos que:

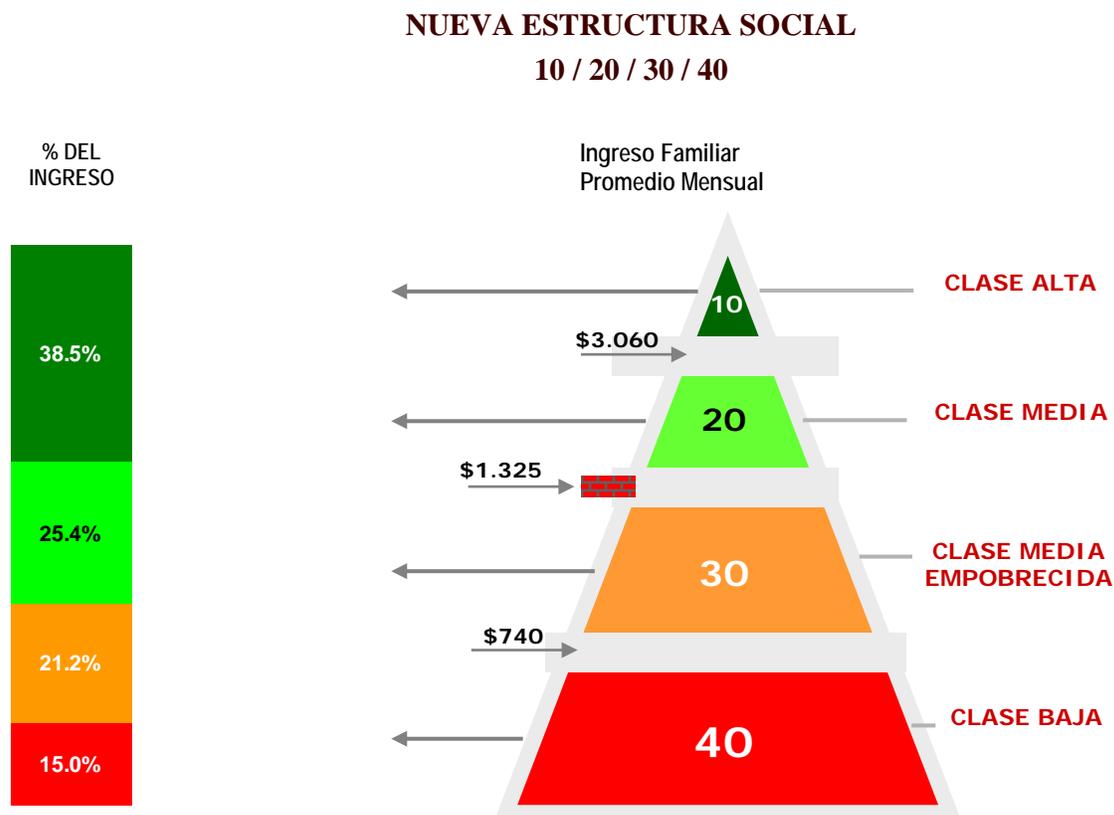


Figura 2. Nueva estructura social.

Fuente: IDEC – Instituto Nacional de Estadísticas de la República de Argentina

De acuerdo a los datos obtenidos en la investigación se observó que el 30% de la población potencial para la inversión en este producto recibe un ingreso familiar promedio que va de \$1.325 a \$3.060, mensuales lo que ratifica el poder adquisitivo requerido para la compra del producto y así establecer la planificación de su Plan de Jubilación.

Por dar inicio a nuestras operaciones en la región Capital Buenos Aires, esta cifra varía de acuerdo al siguiente análisis:

De acuerdo a las estadísticas señaladas por Instituto de Desarrollo Experimental de la Constitución (IDEC) y es.wikipedia.org, organizaciones encargadas de la publicación de información, en su sección acerca de la demografía Argentina y sus estudios señalan lo siguiente:

“La población de la República de Argentina censada en noviembre del 2001, ascendía a 36.260.130 habitantes lo que equivale al 0,59% de la población mundial. Aunque en posterior corrección ese mismo año el IDEC en sus estudios declaró formalmente una población de 37.282.970 habitantes en ese mismo período, las estimaciones para Junio del 2006 son de 38.9 MM de habitantes, con una densidad de población (14 hab/Km²) distribuida de la siguiente manera, concentrando el 33% en la ciudad Capital de Buenos Aires, del total de la población un 51,3% son mujeres y un 48,7% son varones (2001).

Actualmente la Provincia de Buenos Aires es la más poblada del país con un total de 13.827.203 habitantes, de los cuales 9.7MM viven en el Gran Buenos Aires y 4.5MM en el resto de la provincia.

Es en La Provincia de Buenos Aires donde se hace el estudio de factibilidad para la organización. Partiendo de la información de los organismos gubernamentales existen dos grupos: el primero una población activa laboral que esta inscrita en el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP) de carácter obligatorio y la segunda una población activa, pero independiente, inscrita de carácter voluntario para su inscripción a cotizar, ambos son considerados nuestro público potencial, lo que lo determinará será el nivel socioeconómico del individuo.

Partiendo de los datos suministrados obtenemos la tabla siguiente:

Tabla 1
Proyección año 2005 por zona
INDEC y Secretaria de Seguridad Social

Distribución de la Población	Numero de Habitantes en millones (MM)
Argentina	38.9
Provincia Buenos Aires	13.8
Gran Buenos Aires	9.7
Provincias	4.5

De acuerdo a los gráficos presentados la población Argentina de acuerdo a sus niveles socio económicos esta conformada por: Alto, Medio Alto y Medio Típico lo que equivale al 30% de la población.

De acuerdo a las estadísticas presentadas por los Institutos gubernamentales del censo nacional como el INDEC la ciudad de Buenos Aires esta conformada por 9.7MM de habitantes y el 30% es el que puede optar al producto que ofrecemos como fase inicial lo que equivale a 2.9MM de personas la cual es potencial para el producto de Plan de Jubilación.

Oferta del Producto

Competidores.

Los competidores para este tipo de productos se encuentra enmarcado en el sector seguros y financieros, ya que son mercados que comprenden a las empresas que diseñan y ofrecen productos para inversión a corto, mediano y largo plazo, siendo este último nuestro plazo de interés ya que el Producto de Jubilación esta diseñado especialmente para el largo plazo.

En el caso del Sistema Integrado de Jubilación y Pensión de carácter obligatorio para la población activa, se puede considerar como parte de los competidores ya que al ser un régimen de carácter obligatorio, la decisión de adquirir un plan complementario al establecido por el gobierno dependerá del poder adquisitivo, madurez de inversión e interés por prevenir la edad de retiro para el individuo.

Mercado Potencial

De acuerdo al estudio realizado, el mercado potencial resultante de analizar la oferta y la demanda, para el producto que estamos ofreciendo se expresa de la siguiente manera:

Tabla 2
Distribución de la Población

Distribución de la Población	Numero de Habitantes en millones (MM)
Provincia Buenos Aires	13.8
Gran Buenos Aires	9.7
Provincias	4.5
Total de personas Mercado Potencial 30% de Buenos Aires	2.9

Distribución por edad:

De acuerdo a los datos del IDEC tenemos que:

Población entre 0 y 14 años	27 %
Población entre 15 y 59 años	50 %
Población de 60 y 64 años	13 %
Población de 65 años o más	10 %

De acuerdo a los datos obtenidos por el IDEC para ser mas específicos en la muestra tomamos el 50% de los 2.900.000 ya que nuestros clientes potenciales están en el segmento de 15 a 60 años de edad para poder empezar a cotizar, por lo que se obtuvo un mercado potencial de 1.450.000 personas.

Para ser mas exactos aplicaremos a este numero de personas la proporción de negocios efectivos-cerrados que se logran en este tipo de negocio, por cada visita, siendo que la relación es de cinco a una, es decir por cada cinco clientes visitados es uno el que adquiere el producto, es decir, se logra el cierre de la venta, lo cual hace proyectar 300.000 negocios colocados, es decir 300.000 personas es el mercado potencial en la ciudad Capital de Buenos Aires.

Formación del Precio.

Para la formación del precio de nuestro producto, el mismo ya se encuentra establecido, es por ello lo cuidadoso del estudio del cálculo de la demanda, al escoger el 30% de la población considerando el nivel socio económico, ya que la diferenciación en el mercado será la Calidad de Servicio, la atención personalizada y las características o flexibilidades que ofrece el producto durante su larga vida.

Productos Sustitutos

En el abanico de opciones de productos sustitutos a lo que es un Plan de Jubilaciones, encontramos muchos productos que un cliente potencial podría adaptar como opción a una planificación futura de retiro, como lo son: las cuentas de Ahorro, Plazos Fijos, Fondos de Inversión. Sin embargo, ninguno de los mencionados y los no mencionados funcionan u operan 100% igual a un Plan de Jubilación, ya que no cumplen las características exigidas por este.

Los Planes de Jubilación, son diseñados como inversiones a Largo Plazo para así garantizar por encima del auto sabotaje del cliente su calidad de vida a la edad de retiro pautada, y todos los productos mencionados anteriormente permiten con gran flexibilidad el uso de los fondos en tiempo actual lo cual dificulta garantizar el dinero requerido para un retiro adecuado cuando llegue el momento.

ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico persigue determinar las capacidades instalada y utilizada de la empresa, así como la de todos los costos de inversión y/o de operación involucrados en el proceso de producción. A continuación se desglosan y analizan cada uno de los elementos que aplican al tipo de negocio representado por la empresa interesada.

Cronograma de la Proyección

Nuestro proyecto se trabajará para el análisis de este estudio con un horizonte a 6 años para dar inicio a la operación de los cuales el primer 1 año será de Instalación y Construcción (Talento Humano Back y Front del negocio), a partir del segundo año dedicados 100% al ejecútese de la operación.

Este Proyecto será dividido en dos fases, en la cual la Fase 1, será el período de instalación, en la cual se busca adquirir el local/Oficina, que servirá de despacho para nuestros servicios, además de generar la red de contactos dentro del medio y generar todo el plan de negocio para el lanzamiento del producto.

La fase 2, se refiere al período de operación se considerará, para efectos de este estudio de 4 años, para poder medir las variaciones del mercado dentro del país sede, así como ir evaluando en paralelo el desempeño desarrollo de carrera del Talento Humano que la conforman. Al cabo de ese período se esperaría que el valor de la empresa se haya incrementado pudiendo también tomarse la decisión de continuar con el negocio y expandirse.

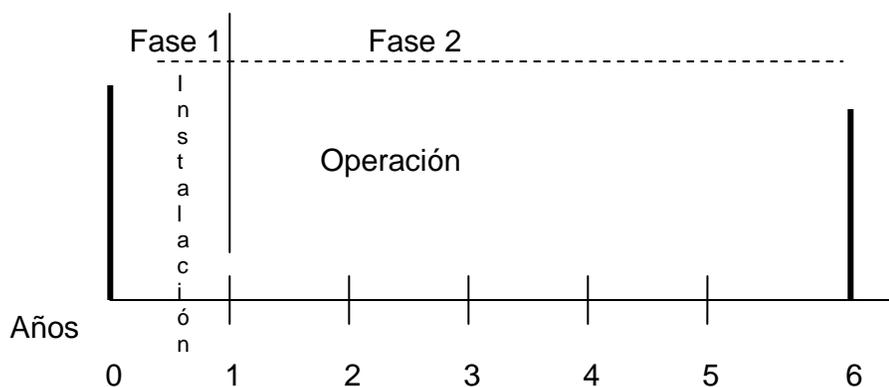


Figura 3. Cronograma de proyección.
Fuente: elaboración propia.

Localización del Proyecto

Dentro del modelo de negocio de la empresa se requerirá de un lugar físico, una oficina, donde se puedan recibir llamadas, faxes y clientes o visitantes para darle continuidad a las relaciones comerciales creadas.

La oficina estará situada en Buenos Aires Capital de Argentina, en la zona comercial élite, sectores financieros como la zona llamada Micro centro es la zona financiera por excelencia delimitada por las avenidas Rivadavia, 9 de Julio, Córdoba y Paseo Colón. El Macro centro también delimitado por las avenidas Rivadavia, Córdoba, Paseo Colón y se extendería desde la 9 de Julio hasta la Av. Callao, tanto el Micro centro como el Macro centro son lugares muy aptos para ubicar un local con ese tipo de actividad (por ejemplo, Tribunales está en el Macro centro).

También evaluaríamos la zona de las Catalinas cerca del Hotel Sheraton donde están las empresas más famosas tipo IBM, hay edificios imponentes con características que se adecuan a nuestro requerimiento, por poner un ejemplo.

Infraestructura de Servicios

La ubicación de la oficina será en Buenos Aires, buscando cercanía con los principales centros financieros y de inversión del sector AB, ofreciendo así una excelente ubicación para seguridad y bienestar de los clientes y asociados, con fácil acceso a sus visitantes. Contará con un espacio de aproximadamente entre 80 y 100 m², tres oficinas, dos baños, una salita de recepción, una sala de reuniones, una cocina, un salón de servidores, cableado entre otros y un espacio central en donde se encontraran 6 cubículos.

Por estar ubicada la oficina en una zona de oficinas, contamos con la infraestructura necesaria para recibir los servicios de energía eléctrica, disponibilidad telefónica, vías de comunicación, acceso a aguas blancas y sistema de cloacas, cercanía al Metro, transporte público a la mano urbano e inter urbano.

Debe tratarse de una edificación moderna, que cuente con facilidad ya instalada en cuanto a los servicios eléctricos se refiere, disposición telefónica, aguas blancas y aguas negras, al igual que un amplio estacionamiento para visitantes, con facilidad de acceso.

Elementos de infraestructura y estructura:

Inmueble: se cuenta con local de aproximadamente 80 m² a 100 m².

Instalaciones Civiles: Debido al acondicionamiento del local no se requiere pintar las paredes ni techos, son edificios de oficina de excelente calidad y acondicionamiento.

Instalaciones Eléctricas: igualmente sucede con las condiciones eléctricas ya que el condominio cuenta con la calidad requerida para la compra o alquiler del inmueble.

Instalaciones Mecánicas: el edificio cuenta con aire central en cada piso, controlando la temperatura en forma individual.

A continuación se detallan los elementos de infraestructura y estructura propios del local, el costo unitario de cada uno de los rubros mencionados en bolívares se detalla en las siguientes tablas:

Tabla 4: Inmueble en alquiler

DATOS DEL PROYECTO						
ELEMENTOS DE INFRAESTRUCTURA Y ESTRUCTURA (Inversión a realizar)						
	Unidad Utilizada	Unidades Totales	Costo Unitario en pesos Argentinos \$	Costo Unitario en USD \$	Costo Total en \$ USD	Costo Total en Bs.
Inmueble						
Local	Mensual	12	4,635.00	1,500.00	18,000.00	39,420,000.00
Gestion Legal y Deposito			13,905.00	4,500.00	4,500.00	9,855,000.00
Instalaciones civiles						
Equipos de Computación	Pieza	4	3,708.00	1,200.00	4,800.00	10,512,000.00
Reguladores	Pieza	7	463.50	150.00	1,050.00	2,299,500.00
Mobiliario						
Mueble de Oficina	Pieza	4	1,545.00	500.00	2,000.00	4,380,000.00
Sillas	Pieza	10	618.00	200	2,000.00	4,380,000.00
Mesa de reunión	Pieza	1	1,545.00	500	500.00	1,095,000.00
Varios			3,090.00	1000	1000	2,190,000.00
TOTALES			29,509.50	9,550.00	33,850.00	74,131,500.00

Nota: Las características del Local están señaladas en la infraestructura de servicios que oscila entre 80 y 100 m2

Tabla 5: Compra del Inmueble

DATOS DEL PROYECTO						
ELEMENTOS DE INFRAESTRUCTURA Y ESTRUCTURA (Inversión a realizar)						
	Unidad Utilizada	Unidades Totales	Costo Unitario en pesos Argentinos \$	Costo Unitario en USD \$	Costo Total en \$ USD	Costo Total en MM Bs.
Inmueble						
Local	100M2	1	60,000.00	19,417.48	19,417.48	42,524,271.84
Gestión Legal			2,000.00	647.25	647.25	1,417,475.73
Instalaciones civiles						
Equipos de Computación	Pieza	4	388.35	1,200.00	4,800.00	10,512,000.00
Reguladores	Pieza	7	48.54	150.00	1,050.00	2,299,500.00
Mobiliario						
Mueble de Oficina	Pieza	4	161.81	500.00	2,000.00	4,380,000.00
Sillas	Pieza	10	64.72	200	2,000.00	4,380,000.00
Mesa de reunión	Pieza	1	161.81	500	500.00	1,095,000.00
Varios			323.62	1000	1000	2,190,000.00
TOTALES			63,148.87	23,614.72	31,414.72	68,798,247.57

Tecnología Utilizada:

Requerimiento Técnico:

Para brindar un servicio rápido y eficiente a nuestra clientela y unas condiciones óptimas y de excelencia a nuestros trabajadores, es fundamental contar con una infraestructura tecnológica adecuada a la demanda de información que será transmitida por este canal ya que toda la información de nuestros asociados, clientes y oficinas internacionales es manejada vía electrónica.

A continuación mencionamos las características más resaltantes de la infraestructura tecnológica escogida:

Redes de comunicación

La conexión en red, dentro de la oficina depende de la topología que escogemos entre las cuales existen: topología en anillo, topología en estrella y topología en árbol.

En este caso la topología a escoger es la topología en estrella debido a:

- El software no es complicado,
- El flujo de tráfico es simple,
- Al caer una estación las demás no son afectadas.

Entendiendo que una red es un conjunto de computadoras, conectados entre sí, que pueden comunicarse compartiendo datos y recursos. Los computadores suelen estar conectados entre sí de forma local mediante cables coaxiales.

Hardware

El equipo necesario para poner en operación la oficina serán los siguientes:

4 Computadores Personales:

Impresora: multifuncional

Equipo de red: 1 switch 10/100 de 4 puertos, Cable UTP level 5 300f

Software: el equipo necesario para el uso de Internet mínimo es en entorno: Windows XP Professional Edition, el cual es un CD original que se incluye en los costos de inversión.

Requerimiento de Personal:

El personal requerido tiene que tener las siguientes características:

- Conocimientos de computación
- Experiencia laboral
- Conocimientos de administración

Requerimientos de Bienes e Inmuebles:

Un Switch

Cable UTP

4 computadoras

10 sillas

1 mesa de para reuniones

Impresora de inyección a tinta - Epson Stylus 840

1 escritorio y una silla

1 bidón de agua

2 cartuchos de impresora

Resmas de hojas tamaño carta y oficio.

Útiles de escritorio

Equipo de limpieza

Artículos de limpieza

Proceso de Producción

Para el caso de nuestra empresa, el producto a comercializar son productos de inversión a largo plazo, específicamente los planes de retiro en dólares, por lo que no se le asocia ningún proceso productivo que conlleve el uso de maquinaria y la transformación de materia prima.

Nuestro proceso, más de un modo intangible, puede comenzar con el interés de un potencial cliente de asegurar su calidad de vida a su edad de retiro y para ello requiere de una asesoría de planificación de esta inversión a largo plazo, lo que llamamos en la actualidad el traje a la medida del cliente o adaptar el producto de acuerdo a las necesidades específicas de cada cliente, luego de esto se firma del contrato de servicios, elemento que activaría posteriormente la logística de atención post venta o mantenimiento.

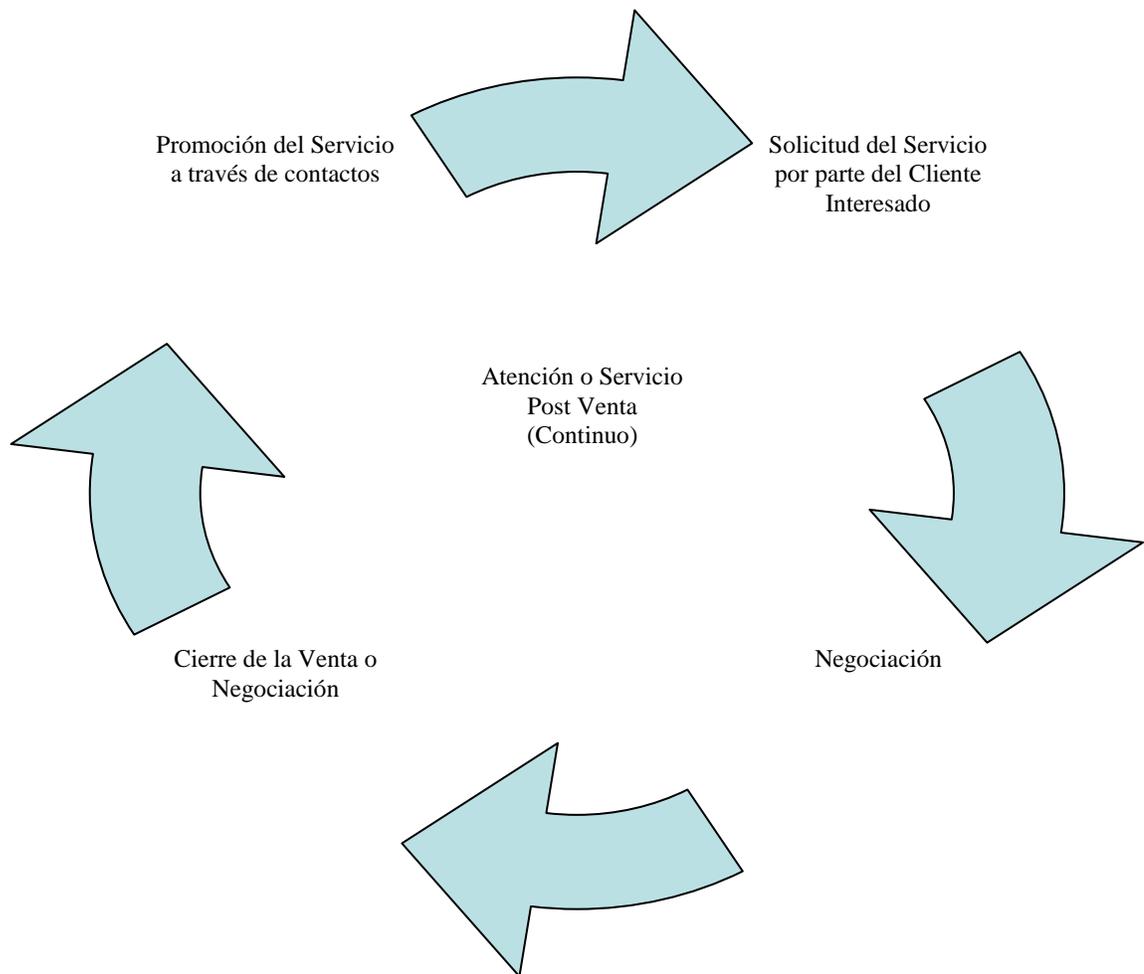


Figura 4. Proceso de producción.
Fuente: elaboración propia

Control de calidad.

Uno de nuestros elementos diferenciadores debe ser la Calidad, que no es más que el grado de satisfacción de los clientes. Para ofrecer en todo momento la calidad óptima en los servicios prestados trabajaremos en las siguientes áreas:

Equipos:

Se comprarán los equipos más modernos del mercado y a los mismos se les dará el mantenimiento indicado según el fabricante, para que operen de forma óptima en todo momento.

Personal:

Se contratará a un personal con excelente presencia, excelente disposición para el trabajo y con experiencia en el área del cargo que deberá ocupar, para prestar la atención requerida a los usuarios del servicio, ofreciendo una excelente remuneración acorde con su formación y las funciones a ejecutar de manera de garantizar en gran medida que el servicio prestado sea de calidad.

Local:

El local será mantenido por una persona contratada para este servicio que garantice la higiene del local en óptimas condiciones, será responsabilidad del encargado velar porque así sea.

Volumen de Ocupación

A continuación se muestra la estructura organizacional de la empresa, al menos durante su proceso de inicio de actividades. Las 2 personas que conforman el equipo de socios que iniciará el proyecto constituirán el cuerpo directivo y entre ellos tomarán las decisiones estratégicas de la empresa. Si a lo largo de los años de operación, se diera un crecimiento mayor del planificado y expresado en este estudio, se considerará ampliar la estructura, de manera de darle flexibilidad para absorber la demanda creciente y nuevas exigencias del mercado.

Descripción de los Cargos

- **Directores:** Está conformado por los socios que le dieron forma al presente análisis y actúan como los impulsores principales del proyecto. Cada uno de ellos estará asignado a ser el líder y coordinador de cada uno de los 2 productos ofrecidos en la empresa: planes de retiro o programas de jubilación y constructor de capital, por lo que su principal enfoque son las decisiones estratégicas de la empresa además de conformar y preservar un cartera de clientes fieles y satisfechos, transmitiendo así confianza a sus acreedores. Uno de ellos tomaría la figura de Presidente de la empresa y el otro el Vicepresidente.
- **Unidad Administrativa:** Son las personas encargadas de soportar la coordinación de cada uno de los eventos pactados además de ser la mano derecha de cada uno de los directores. El perfil de este rol es el de un bachiller, preferiblemente estudiante universitario o técnico, y su salario mensual estaría en el orden de los 3.000 pesos argentinos que corresponden a 970\$ dólares americanos.
- **Unidad de Recursos Humanos:** Parte integral de la logística y demás actividades primarias de la empresa, esta figura es encargada del traslado de documentos y algunos equipos entre los clientes, proveedores, asesores, locales y demás entes que interactúan en el negocio. Su salario sería de 3.500 pesos argentinos los que corresponde a 1.133\$ dólares americanos.
- **Unidad de Atención al Cliente:** Responsable de ser la cara de la empresa en sus instalaciones comerciales y de la atención al cliente, además de llevar otras labores de oficina, atención telefónica, agendas de los socios, coordinación de reuniones, envío y recepción de documentos y correspondencia, entre otras actividades secretariales. El salario devengado sería de 3.500 pesos argentinos los equivalente a 1.133\$ dólares americanos.

- **Asesores Financieros.** Se trata de figuras claves en la toma de decisiones y el mantenimiento de procesos eficientes y transparentes en la empresa, en este caso se considera conveniente contar con los servicios eventuales tanto de un asesor jurídico (de un escritorio pequeño, pero confiable) como de un contador. Estos elementos no son cargos fijos sino ocasionales y su pago dependerá del momento y el tiempo utilizado. Para este efecto se prevé que existan al menos 3 consultas anuales para cada uno de ellos.

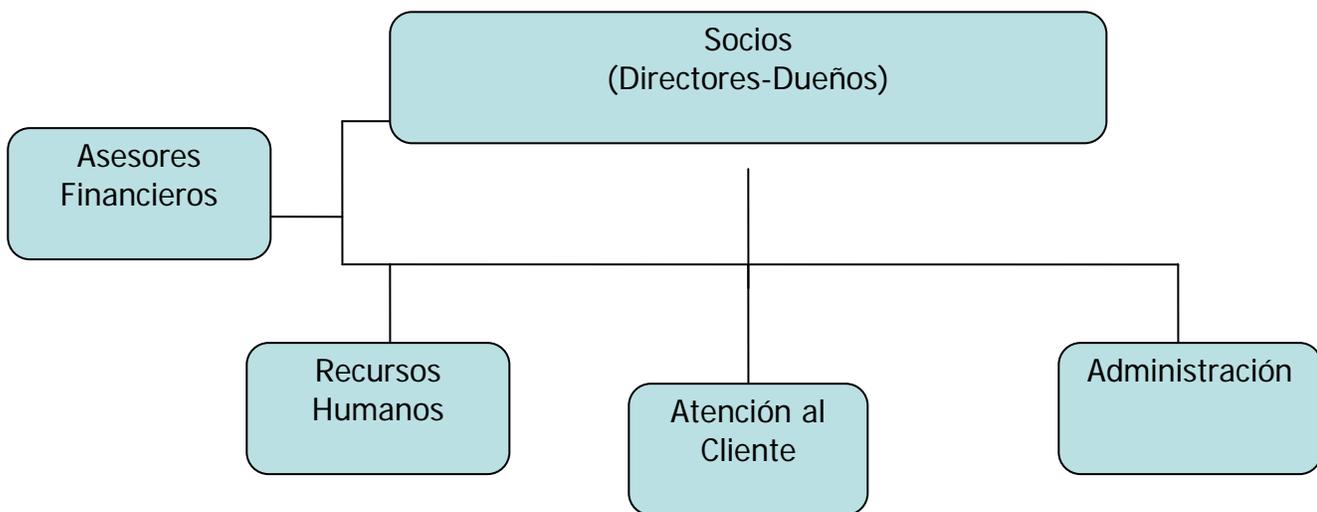


Figura 5: Estructura Organizativa a Desarrollar.
Fuente: elaboración propia.

A continuación se indica la descripción del cargo, su clasificación en fijo y variable, el número de personas por cargo que integran la nómina para cada uno de los años de operación, y el sueldo o salario individual básico mensual al inicio del segundo año:

Tabla 6: Años de operación (en pesos argentinos)

Años de Operación							
Descripción del Cargo	F/V	2	3	4	5	Salario en pesos	
						Mensual	Anual
Administrador	F	1	1	1	1	3,000.00	36,000.00
Atención al Cliente	F	1	1	1	1	3,500.00	42,000.00
Coordinador de RR.HH.	F	1	1	1	1	3,500.00	42,000.00
Personal de Limpieza	F	1	1	1	1	1,200.00	14,400.00
						11,200.00	134,400.00

Tabla 7: Años de operación (en dólares americano)

Años de Operación							
Descripción del Cargo	F/V	2	3	4	5	Salario en	Por año en
						USD \$	USD
Administrador	F	1	1	1	1	970.87	11,650.49
Atención al Cliente	F	1	1	1	1	1,132.69	13,592.23
Coordinador de RR.HH.	F	1	1	1	1	1,132.69	13,592.23
Personal de Limpieza	F	1	1	1	1	388.35	4,660.19
						3,624.60	43,495.15

F/V = Tipo de contratación (F= Fija y V= Variable)

V* = Variable por horas de servicio

Total de Nómina en el 2do año de operación (4 personas): \$ 43.495,15 sin contemplar los beneficios correspondientes a la Ley del Trabajo.

Capacidad Instalada y Utilizada:

La capacidad instalada será de once (4) computadoras Pentium 4 con la capacidad necesaria para la navegación por el Internet, chat interactivo. Serán instalados 2 cubículos con su computadora, accesorios y todos los softwares correspondientes para los usuarios.

Un cubículo con computadora, impresora y un fax, para el manejo del encargado contratado para atender el negocio, quienes se encargarán de prestar los otros servicios.

La capacidad utilizada para el primer año de operación del proyecto (segundo año del proyecto) será de un 100% por considerar el tipo de producto o servicio ofrecido, al tratarse de una oficina que opera como back office operativo de los negocios y transacciones colocadas por los asesores.

TABLA 8								
CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA								
(Expresado en unidad de producto)								
		Base de Cálculos	Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año	Sexto Año
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN								
Capacidad instalada								
en porcentaje		100.00%		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Venta por día		0.20		0	0	0	0	0
Venta por año		48		48	48	48	48	48
Capacidad utilizada								
en porcentaje		60.00%		60.00%	70.00%	80.00%	90.00%	100.00%
Venta por día				0	0	0	0	0
Venta por año				29	34	38	43	48
Pérdida en el proceso		0.00%		0	0	0	0	0
Capacidad utilizada neta								
				29	34	38	43	48
Productos para la venta								
Planes de Jubilacion		80.00%		23	27	31	35	38
Constructor Global de Capital		20.00%		6	7	8	9	10
PRODUCCIÓN TOTAL								
				29	34	38	43	48
OP Parámetros								
Tec	Porcentaje de cap. instalada por año	100.00%	de la capacidad total de la empresa					
Tec	Venta por día	0.2	venta por día					
Tec	Porcentaje de cap. Utilizada 2do. Año	60.00%	de la capacidad instalada					
Tec	Incremento anual de la cap. Utilizada	10.00%	de incremento anual					
Tec	Pérdida promedio en el proceso	0.00%	No aplica					
Tec	Planes de Jubilacion	80.00%	proporcion de venta del producto					
Tec	Constructor de Capital	20.00%	proporcion de venta del producto					
Tec	Turnos de trabajo diario	1	turno de trabajo por día					
Tec	Días laborables por mes	20	días laborables por mes					
Tec	Meses por año	12	meses por año					
Tec	Días laborables por año	240	días laborables por año					

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez realizado el presente estudio, podemos responder afirmativamente a las interrogantes formuladas para la presente investigación.

Dentro de las fortalezas recogidas en el estudio encontramos que lo referente al Marco Jurídico y la seguridad social de la población de Argentina, la estructura legal necesaria que permite el ingreso como inversionistas privados. En el Estudio de Mercado dentro de sus resultados se observa un nicho de mercado interesante por abordar que sería favorecido con el Producto que representa la empresa y generaría así la rentabilidad esperada para el negocio.

En lo relacionado a la determinación de los requerimientos técnicos, se logró determinar con detalle lo necesario para empezar con el negocio, así como las cifras financieras utilizadas luego en el Estudio Económico para el cálculo de la inversión, la cual arroja cifras manejables para el Promotor obteniendo unos rendimientos futuros de interés. Para sustentar estas palabras vemos que en la Tabla 26 Rentabilidad de la Inversión, se obtienen la rentabilidad tanto del Promotor como del Negocio, en este último se observa una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 9,74% lo que muestra supera a la Tasa del Costo de Capital en 1.3 veces su valor y muestra un Valor Presente Neto (VPN) positivo de 120.515 dólares americanos.

En el caso del análisis de la inversión del Promotor, los datos reflejan unas ganancias extraordinarias o muy favorecidas y esto se debe al préstamo solicitado, ya que la inversión mas fuerte se realiza a través de dinero de terceros, trabajando muy poco con dinero propio.

Entre las debilidades encontradas, podemos referirnos al Marco Jurídico referente a la Ley del Trabajador, en el caso de la construcción de los beneficios contractuales, se decidió realizar el análisis bajo las condiciones de la misma contratación colectiva

que actualmente maneja la empresa en Venezuela por considerarlo competitivo, ajustando únicamente los sueldos y salarios al nivel de competencia de Argentina, esto se debió a que las empresas privadas en Argentina reclutan a través de libres convenimientos de contratación, respetando los parámetros mínimos que contempla la Ley, es por ello que se considero competitivo el contrato actual.

Por último, la dificultad de conseguir la información a través de las distintas fuentes secundarias utilizadas y resumir lo realmente de interés propio.

Para hacer de mayor comprensión el estudio en el cálculo del Estudio Económico y todas las tarifas o cifras manejadas, se decidió trabajar en dólares para mantener su condición de valor en el tiempo a razón de tener una base referencial sólida para la parte interesada.

Así mismo, en el cálculo de la cantidad de productos vendidos por día, se tomó como base de cálculo el 0.2 productos por día, ya que en este tipo de negocios las estadísticas señalan que de cada 5 clientes visitados 1 adquiere el beneficio de la contratación del Producto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baca Urbina, G (2001). *Evaluación de Proyectos* (4ta Edición). Caracas: McGraw Hill /Interamericana Editores, S .A de C. V
- Blanco R, A. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (5ta edición). Caracas: Editorial Texto C.A.
- Ballestrini Acuña, Mirian (2002). *Cómo se Elabora el Proyecto de Investigación* (6ta. Edición). Caracas: BL Consultores Asociados, Servicio Editorial.
- Guía de los Fundamentos de la Dirección de Proyectos (2004). *Norma Nacional Americana ANSI /PMI 99-001-2004* (3ra Edición). Caracas: Project Management Institute.
- Hernández Sampieri, Fernández Collado, Pilar Baptista. (2006). *Metodología de la Investigación*. (4ta edición). Caracas: McGraw Hill /Interamericana Editores, S .A de C. V
- Libro Blanco de la Previsión Social (2003) *Talleres Gráficos de rue Domino*. Buenos Aires, Argentina: Ministerio del Trabajo y la Secretaria de la Seguridad Social.,
- Douglas y Finnerty, John (2000). *Administración Financiera Corporativa*. México: Prentice Hall.
- Palacios, L.E. (2003). *Principios esenciales para realizar proyectos*. Un enfoque latino.(Tercera Edición). Caracas: UCAB
- Prospectiva de la Previsión Social (2005). *Valuación Financiera actuarial del SIJP 2005/2050*. Buenos Aires, Argentina: Serie de publicaciones de la Secretaria de Seguridad Social. Año No.3
- Ponencias del Seminario Internacional. *Previsión Social en Argentina y el Mundo: Evaluación y Desafíos*. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo empleo y Seguridad Social. Oficina Internacional del Trabajo OIT. Secretaria de Seguridad Social.
- Rock, David (2003). *Arruinar Argentina*, Junio 2003, pp. 53.

www.trabajo.gov.ar (Visitado 2006, Noviembre 15) “*Jubilaciones y Pensiones – El Sistema Provisional*”. [Documento WWW]. URL

<http://www.trabajo.gov.ar/left/jubilaciones/index.html>

www.asesorlaboral.com.ar (Visitado 2006, Noviembre 18). *Régimen Laboral Ley 25877*. [Documento WWW]. URL

<http://www.asesorlaboral.com.ar/ley25877.htm>.

www.srt.gov.ar (Visitado 2006, Noviembre 15). *Obligaciones*. [Documento WWW]. URL

<http://www.srt.gov.ar/nvaweb/emplea/obligacio.htm>

www.urbared.ungs.edu.ar (Visitado 2006, Noviembre 15). “*Notas sobre política habitacional en el AMBA en los años ‘90*” [Documento WWW]. URL

www.seguridadsocial.gov.ar (Visitado 2006, Noviembre 15) “*Estadísticas destacadas*”. [Documento WWW]. URL

<http://www.safjp.gov.ar> (Visitado 2006, Noviembre 15). “*Ley 24241*”. [Documento WWW]. URL

<http://www.safjp.gov.ar/sisafjp>