

CAPÍTULO VI

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

6.1 El Negocio

Para realizar el estudio de factibilidad se formó una Sociedad Anónima. Las sociedades anónimas están reguladas por la Ley General de Sociedades Mercantiles, y para que tengan personalidad jurídica deben estar registradas ante el Registro Público de Comercio. Al mismo tiempo, se necesitará de dos socios como mínimo, cuyo objeto social sea lícito y que se haga contrato por escrito con protocolización ante notario público. El formato que se debe presentar a la Secretaría de Relaciones Exteriores se muestra en el anexo 5; también se incluyó un ejemplo de acta notarial que solicite la formación de una Sociedad Anónima (Anexo 6).

El nombre de la sociedad es EXPORTAV, una empresa comercial cuyo giro es exportar productos de origen mexicano a otro país: el producto a exportar es la Talavera poblana y el país de destino de la exportación es Panamá. La empresa está formada por dos socios, los cuales aportarán un capital inicial de \$100,000. Se pedirá un préstamo bancario por \$600,000 con una tasa de interés anual de 10%. La tasa de interés es relativamente baja en comparación con los demás créditos bancarios, ya que algunas instituciones financieras ofrecen tasas de interés más bajas de lo normal como apoyo a las exportaciones.

6.2 Mercado Meta

La exportación de Talavera poblana, pretende ingresar al mercado de artesanías en el que su uso sea viable: principalmente artículos para el hogar y decoración. A través de los resultados de las encuestas, la exportación va dirigida a las empresas PROPASA, Comercializadora CODELCA, NORITEX, S.A. y a la Distribuidora Vicfran, S.A.

El producto a exportar corresponde a nichos pequeños de mercado, tomando en cuenta que su producción no es industrial, sino artesanal, la cuota de mercado es difícil definirla; lo que se exporta actualmente al mercado mundial no se podrá comparar con lo que se podrá exportar a Panamá, sin embargo en un inicio se buscará quitarle mercado a los productos españoles.

6.3 Investigación del Mercado

El objetivo de la presente investigación es confirmar la factibilidad de exportación a Panamá. A través del uso de información primaria y documental, se han podido llegar a conclusiones. La descripción detallada de la investigación realizada se encuentra en el Capítulo III y Capítulo IV, es por ello que en la presente sección únicamente se presentarán los aspectos más relevantes.

El tipo de la investigación realizada inició como exploratoria, ya que no se conocía nada acerca del mercado a exportar, posteriormente se convirtió en descriptiva, pues se describe detalladamente al mercado con el fin de llegar a una conclusión.

6.4 Método de Recolección de Datos

Se utilizaron fuentes secundarias como Bancomext, la Secretaría de Economía, el Ministerio de Comercio e Industrias de la República de Panamá, VICOMEX, la Dirección General de Aduanas de Panamá y la Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá. Dichas fuentes son del tipo externo, es decir proporcionan información acerca del país y sus características.

La información secundaria interna se obtuvo a través del catálogo de precios de los productos de los talleres escogidos para esta investigación.

La información primaria consistió en un cuestionario enviado a las empresas dedicadas a importación y distribución de artesanías, venta de artículos para el hogar y decorativos; sin embargo, por diversas razones la respuesta no fue muy favorable.

Los resultados de la investigación primaria se codificaron en una hoja de cálculo y se presentaron en gráficas de acuerdo a la tendencia en el Capítulo III.

6.5 Condiciones de Acceso al Mercado de Exportación

6.5.1 Clasificación Arancelaria

Para efectos del producto, utilizaremos las siguientes fracciones:

- **69120001** Vajillas; piezas sueltas de vajilla. Vajilla y demás artículos de uso domestico, higiene o tocador, de cerámica, excepto porcelana.
- **69120099** Los demás. Vajilla y demás artículos de uso domestico, higiene o tocador, de cerámica, excepto porcelana.

6.5.2 Barreras Arancelarias

Para la exportación de México el producto está exento de aranceles de exportación, según la Ley Mexicana de Impuestos Generales de Importación y Exportación.

Para la importación a Panamá el producto tiene un arancel del 30% por la Nación más Favorecida, pero ya que el producto entrará por el puerto de la Zona Libre de Colón no incurrirá en ningún arancel.

6.5.3 Procedimientos Legales de México previos a la Exportación

Los procedimientos legales que se requieren en México previos al proceso de exportación, por parte de una persona moral son los siguientes:

1. RFC (Registro Federal de Contribuyentes).
2. Formato R1.
3. Encargo Conferido al Agente Aduanal.
4. Identificación Oficial.
5. Acta Constitutiva.
6. Poder Notarial..
7. Certificado de Origen.

6.5.4 Documentos Requeridos por las Autoridades mexicanas

Esta sección se convierte en fundamental para el proceso de Exportación, ya que de no presentar alguno de los documentos a continuación mencionados se podría traducir en una aplicación de aranceles al producto, o se retrasará el proceso generando gastos de almacenamiento, o no se podrá exportar.

Se debe presentar en aduana el pedimento de exportación, según la forma aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por conducto de un agente aduanal. El pedimento debe acompañarse por la siguiente documentación, como lo indica el Artículo 36 de la Ley Aduanera de México (anexo 7):

- Factura comercial (debe contener el nombre del consignatario o comprador, incluyendo domicilio, país y el tax id o registro de identificación fiscal; también debe mencionar el tipo de INCOTERM de la operación, el tipo de divisa, nombre

de la mercancía en español y sin claves, cantidad de mercancía, precios unitarios y totales).

- Lista de contenido (peso neto, peso bruto, cantidad de bultos, dimensiones), número de contenedor y sellos
- Certificado de origen

6.5.5 Documentos Requeridos por las Autoridades Panameñas

El proceso de documentación en la aduana para importar a Panamá es rápido, eficiente y confiable. Las mercancías importadas a Panamá deben ser revisadas por un agente aduanal certificado por el Gobierno de Panamá. De otra manera se cobra una cuota de 500 dólares por todas las operaciones.

Según la Guía Comercial Americana, la documentación básica que requiere la oficina de la Aduana de Panamá es:

- Declaración de Importación (Preparada y firmada por un Agente Aduanal)
- Factura Comercial (4 copias y presentada en inglés o español)
- Monto de Transporte
- Número de Licencia Comercial
- Certificado Fitosanitario (En caso de productos animales o plantas)
- Certificado de Impuesto Libre (si es requerido)

6.6 Estrategia de Comercialización

La estrategia de comercialización plantea como se va a distribuir el producto en Panamá.

6.6.1 Producto

Debido a muchas semejanzas culturales, el producto no requiere de modificaciones en su presentación actual para comercializarse con Panamá. De acuerdo a los resultados de la investigación primaria, se comprobó que los productos más cotizados son los tibores y las vajillas.

La ventaja de la Talavera poblana es que, como son hechos a manos e individualmente, representan una pieza de arte única y exclusiva, a diferencia de la gran serie de productos importados, los cuales son producidos en serie.

Los talleres de Talavera poblana que se escogieron, cuentan con la más alta calidad a un precio justo con diversidad de diseños y colores únicos para el mercado al cual se desea ingresar; es un producto que además contiene historia y cultura.

Los tibores y vajillas se exportan como productos terminados para la modalidad de decoración y uso en el hogar.

6.6.2 Empaque y Embalaje

Actualmente se está utilizando el sistema más sencillo de empaque; debido al bajo costo que implica y a las consideraciones ecológicas no existen otros requerimientos de empaque para las importaciones.

Cada caja de tibores contiene una pieza, independientemente del tamaño. Para el caso de la vajilla, ésta se distribuirá en 4 cajas. La vajilla consta de 36 piezas para 6 personas más 9 piezas de servicio (Jarra, servilletero, salsero, etc). Los productos son protegidos por separadores de cartón, así como las cajas; en el caso de ser enviadas internacionalmente. Las cajas de cartón que se utilizan son doble triple corrugado con resistencia de 250 libras (113.4 Kg.), y en las esquinas de la caja se colocarán esquineros

(cornerboards) como medida de protección para las maniobras de carga y descarga del producto, porque protegen cada caja contra golpes verticales y horizontales al agregarles rigidez. Así mismo se asegurará con flejes de plástico, y será sellado con emplayes de plástico transparente. Cada caja tiene un peso aproximado de 10 Kg.

6.6.3 Etiquetado

El producto tiene fácil acceso a Panamá ya que no requiere de ningún etiquetado especial, ya que se trata de un objeto no perecedero, ni peligroso ni vegetal, ni radioactivo.

6.6.4 Factores de Venta

Las decisiones de compra para los panameños están basadas principalmente en el precio, calidad, especificaciones técnicas, conveniencia y servicios post venta.

Los productos deben ser altamente competitivos; los términos de pago para ventas superiores a los 1,000 dólares son generalmente a través de cartas de crédito; cuenta abierta se aplica a clientes muy conocidos y establecidos. Los pagos en efectivo son una práctica común en este país al tratarse de ventas pequeñas, sin embargo, dependen fuertemente del tipo de relación establecida entre negociadores. El contacto personal es un factor muy importante en la realización de negocios internacionales para los panameños.

De acuerdo a la información obtenida de la investigación primaria, se determina que para los panameños es muy importante el precio, la calidad, compromiso por parte del proveedor y el crédito a otorgar.

6.6.5 Transporte

El transporte será de tipo multi modal; inicia terrestre al puerto de Veracruz saliendo de los talleres en Puebla, de ahí se trasladará el producto vía marítima al puerto de la Zona Libre de Colón, de donde será entregado al distribuidor.

El transporte terrestre que se utilizará dentro de México es el más conveniente, ya que existen caminos muy bien desarrollados que permiten el fácil acceso por carretera y es más barato que otro tipo de transporte. El traslado vía marítima también resulta la opción más viable, debido al bajo costo que representaría en comparación al envío vía aérea o terrestre a Panamá.

Los envíos serán pequeños pero constantes, por lo cual se utilizará un contenedor de 20 pies, el de menor capacidad. (Anexo 8)

6.7 Transacción Comercial

En esta sección del proyecto se cubren aspectos relacionados a la negociación con el cliente. Se determinará el costo logístico y el precio al que se debe colocar el producto en el mercado de exportación. También se presenta un esquema general acerca del INCOTERM seleccionado, para comprender los riesgos y responsabilidades de cada parte. Posteriormente se propone una forma de pago a negociar, considerando que es la primera transacción entre ambas partes (comprador-vendedor).

6.7.1 Fijación de Precio

Como resultado de las encuestas se llegó a la conclusión de que los productos de Talavera poblana más cotizados por el cliente son los tibores, las vajillas y su servicio. A

continuación se muestra una relación de precios de estos productos proporcionados por los talleres.

Tabla 11. Cotización de precios Uriarte Talavera

Producto	Tamaño	Precio Unitario
Tibores	40 centímetros	\$3,215
Tibores	33 centímetros	\$2,815
Tibores	20 centímetros	\$1,750
Vajillas (para 6 personas)	36 piezas	\$13,410
Servicio de Vajilla	9 piezas	\$8,395

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por el Sr. Luis Ángel León el día 3 de marzo del 2005

El volumen de producción de Uriarte Talavera es muy grande, pero con un diseño “normal” y poco elaborado. La calidad es alta pero los diseños son poco llamativos.

Tabla 12. Cotización de precios Talavera de las Américas

Producto	Tamaño	Precio Unitario (pesos)
Tibores	40 centímetros	\$4,500
	33 centímetros	\$1,750
	20 centímetros	\$1,250
Vajillas (para 6 personas)	36 piezas	\$7,600
Servicio de Vajilla	9 piezas	\$2,900

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la Sra. Ana María Cázares Campos el día 3 de marzo del 2005

La producción de Talavera de las Américas es de alta calidad, con un volumen de producción menor, pero sus diseños son más exclusivos y detallistas. En base los precios de esta empresa se realizará la exportación; tomando como segunda opción a Uriarte Talavera en caso de que la producción no sea suficiente.

Se propuso que para realizar la exportación, el embarque sea de 240 cajas: 90 cajas de tibores y 150 cajas de vajillas.

Tabla 13. Precio del embarque

Producto	Tamaño	Precio Unitario	Cantidad	Precio Total	Precio Unitario USD*	Precio Total USD*
Tibores	40 cm	\$ 4,500	30	\$ 135,000	\$ 401	\$12,021.37
	33 cm	\$ 1,750	30	\$ 52,500	\$ 156	\$ 4,674.98
	20 cm	\$ 1,250	30	\$ 37,500	\$ 111	\$ 3,339.27
Vajillas	36 piezas	\$ 7,600	40	\$ 304,000	\$ 677	\$27,070.35
Servicio de Vajilla	9 piezas	\$ 2,900	40	\$ 116,000	\$ 258	\$10,329.47
Precio Exw				\$ 645,000	\$ 1,603	\$57,435.44

Fuente: Elaboración propia

*Se tomó el tipo de cambio del día 18 de abril del 2005, que fue de \$11.23 pesos por dólar. www.banamex.com

6.7.2 Cotización de costos de la Agencia Aduanal

Tabla 14. Cotización de la Agencia Aduanal

		Pesos	Tipo de cambio*	USD
Flete terrestre (Puebla - Veracruz)		\$ 6,500	\$ 11.23	\$ 578.81
Maniobras en puerto				
	Descarga contenedor lleno	\$ 750	\$ 11.23	\$ 66.79
	THC	\$ 1,300	\$ 11.23	\$ 115.76
	Muellaje	\$ 91	\$ 11.23	\$ 8.10
Honorarios aduanales		\$ 500	\$ 11.23	\$ 44.52
Validación de pedimento		\$ 140	\$ 11.23	\$ 12.47
Flete marítimo Panamá		\$ 18,653	\$ 11.23	\$ 1,661.00
Incluye:	Seguro			
	Booking-Guía Marítima			
	BAF-Impuesto sobre la gasolina			
	B/L (Bill of Loading)			
TOTAL		\$ 27,934	\$ 11.23	\$ 2,487.45

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por José Rodríguez, de la Agencia Aduanal PML

*Se tomó el tipo de cambio del día 18 de abril del 2005, que fue de \$11.23 pesos por dólar. www.banamex.com

6.7.3 Fijación de Precio de la Factura Comercial

Tabla 15. Elementos de la factura comercial en dólares

	Tibores 40 cm	Tibores 33 cm	Tibores 22 cm	Vajillas (36 piezas)	Accesorios de Vajillas (9 piezas)	Total
Costo	\$ 400.71	\$ 155.83	\$ 111.31	\$ 676.76	\$ 258.24	\$ 57,435.44
Margen	\$ 120.21	\$ 46.75	\$ 33.39	\$ 203.03	\$ 77.47	\$ 17,230.63
Precio de Venta	\$ 520.92	\$ 202.58	\$ 144.70	\$ 879.79	\$ 335.71	\$ 74,666.07
Flete terrestre (Pue-Ver)	\$ 3.22	\$ 3.22	\$ 3.22	\$ 3.62	\$ 3.62	\$ 578.81
Maniobras en puerto	\$ 1.06	\$ 1.06	\$ 1.06	\$ 1.19	\$ 1.19	\$ 190.64
Honorarios aduanales	\$ 0.25	\$ 0.25	\$ 0.25	\$ 0.28	\$ 0.28	\$ 44.52
Validación de pedimento	\$ 0.07	\$ 0.07	\$ 0.07	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 12.47
Flete marítimo Panamá	\$ 9.23	\$ 9.23	\$ 9.23	\$ 10.38	\$ 10.38	\$ 1,661.00
Total	\$ 13.82	\$ 13.82	\$ 13.82	\$ 15.55	\$ 15.55	\$ 77,153.51

Fuente: Elaboración propia

**Se tomó el tipo de cambio del día 18 de abril del 2005, que fue de \$11.23 pesos por dólar.
www.banamex.com*

Tabla 16. Composición del Precio de Venta Unitario en dólares

		Tibores 40 cm	%	Total 30 tibores
Costo Unitario		\$ 400.71	75%	
Margen		\$ 120.21	22%	
Costo Logístico		\$ 13.82	3%	
Precio de Venta		\$ 534.75	100%	\$ 16,042.42
		Tibores 33 cm	%	Total 30 tibores
Costo Unitario		\$ 155.83	72%	
Margen		\$ 46.75	22%	
Costo Logístico		\$ 13.82	6%	
Precio de Venta		\$ 216.40	100%	\$ 6,492.10
		Tibores 22 cm	%	Total 30 tibores
Costo Unitario		\$ 111.31	70%	
Margen		\$ 33.39	21%	
Costo Logístico		\$ 13.82	9%	
Precio de Venta		\$ 158.53	100%	\$ 4,755.82
		Vajillas (36 piezas)	%	Total 40 Vajillas
Costo Unitario		\$ 676.76	75%	
Margen		\$ 203.03	23%	
Costo Logístico		\$ 15.55	2%	
Precio de Venta		\$ 895.34	100%	\$ 35,813.62
		Accesorios de Vajillas (9 piezas)	%	Total 40 Acc. de Vajillas
Costo Unitario		\$ 258.24	74%	
Margen		\$ 77.47	22%	
Costo Logístico		\$ 15.55	4%	
Precio de Venta		\$ 351.26	100%	\$ 14,050.58
Total de la Venta				\$ 77,153.51

Fuente: Elaboración propia

*Se tomó el tipo de cambio del día 18 de abril del 2005, que fue de \$11.23 pesos por dólar. www.banamex.com

Según Coyle, Bardi, Langley, los costos de logística representan no deben exceder el 20% del total del precio de venta; en este caso, el costo de logística de los productos no lo excedió, lo que se considera en términos generales como una selección logística eficiente.

6.7.4 INCOTERM seleccionado

La importancia del conocimiento del Incoterm radica en que este delimita los riesgos y responsabilidades del vendedor y comprador. Por lo que en caso de cualquier conflicto entre las partes, el buen entendimiento del Incoterm podrá ayudarnos a solucionar la controversia.

El Incoterm seleccionado fue el CIF (Cost, Insurance and Freight) debido a que según el resultado de las encuestas es uno de los Incoterms seleccionados por los encuestados.

De acuerdo a este INCOTERM, el vendedor debe hacerse cargo de todos los costos y el fletes necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino, también incluye todos los gastos de exportación y despacho aduanero. El comprador es responsable del riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya traspasado la borda del buque, del mismo modo corren por cuenta de éste los gastos de descarga en el puerto de destino.

Además, debe contratar bajo su cargo y responsabilidad el seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima". Ésta cláusula de Incoterm sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido.

(Fuente: Incoterms 2000 Cámara Internacional de Comercio)

6.7.5 Forma de Pago Propuesta

La forma de pago más segura en transacciones internacionales es la carta de crédito irrevocable; aunque ésta forma de pago no es la más usada, en esta investigación se recomienda porque es la primera vez que se va a hacer un negocio con el cliente y de esta manera se evitan los riesgos de que no pague.

Tabla 17. Ventajas de la Carta de Crédito

EXPORTADOR	IMPORTADOR
Reduce la necesidad de verificar el crédito del comprador.	Está seguro de que los documentos exigidos en la Carta de Crédito serán examinados por expertos.
El exportador evalúa el crédito del banco emisor o confirmador, no del informante.	Tiene la certeza de que el pago al vendedor se efectuará únicamente cuando concuerden los documentos con los términos y condiciones de la Carta de Crédito.
Conoce perfectamente los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago.	Puede obtener financiamiento de su banco para cubrir el importe de la Carta de Crédito, con lo cual difiere el pago por la compra /importación de mercancías y/o servicios que está realizando.

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior

Fecha de consulta: 14 de marzo del 2005

6.8 Evaluación financiera del proyecto

En esta sección se evalúa la factibilidad del proyecto y se muestran los Estados Financieros Pro Forma y las razones financieras.

6.8.1 Estados Financieros Pro forma

Para efectos de la elaboración del estudio de factibilidad y con la finalidad de basarse en proyecciones para la planeación financiera, se elaboran Estados Financieros Pro forma tanto del Estado de Resultados como del Balance General de los años 2005 al 2010.

6.8.2 Escenario pesimista

En este escenario se toman en cuenta situaciones que no se pueden evitar y que pueden suceder durante la exportación y pueden ocasionar pérdidas. (Anexo 9)

Supuestos:

- El tipo de cambio baja de \$11.23 a \$11.03 en el primer año, el segundo año de \$11.03 a \$10.83, en el tercer año de \$10.83 a \$10.43, en el cuarto año de \$10.43 a \$10.23 a \$10.03, para el quinto año de \$10.03 a \$9.83.
- Talavera de las Américas decide subir sus precios de venta un 15% anual.
- Los costos de exportación aumentan 10% anualmente en base al aumento del precio del petróleo.
- Debido a aumento de la competencia de España, se implementa una política de bajar el margen de ganancia de 30% a 20% en el año dos y a partir del tercer año baja a 10%.

- El 25% de la mercancía fue robada durante el transporte marítimo en el primer año, en el segundo año el 25% se rompió en la carretera Puebla-Veracruz, en el tercer año hubo un huracán en el Caribe por lo que el 25% de la mercancía no llegó, en el cuarto año hubo otro robo en el muelle por el 30% de la mercancía y en el quinto año el proveedor no entregó el 15% de la mercancía a tiempo y además en el sexto año se rompe en 25% de la mercancía al bajarla del barco . Todas estas situaciones provocaron que la mercancía no llegara al cliente; el contrato de compra-venta tiene una cláusula condenatoria que estipula que los gastos deben ser pagados por la empresa. Estos acontecimientos se contemplan en el estado de resultados como partidas extraordinarias.
- Se toma una tasa de ISR del 30% para el primer año, 29% para el segundo, y a partir del tercer año 28% al igual que los años siguientes.
- Para efectos de esta investigación no se tomará en cuenta la inflación.

Estado de Resultados pro forma

Escenario pesimista

EXPORTAV, S.A.

Estado de Resultados Pro Forma

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Venta	\$ 838,499.99	\$ 874,249.71	\$ 904,893.61	\$ 1,002,192.65	\$ 1,064,121.11	\$ 1,274,569.54
Costo de Ventas	\$ 644,999.99	\$ 728,541.43	\$ 822,630.56	\$ 876,143.32	\$ 967,382.82	\$ 1,066,280.87
Utilidad Bruta	\$ 193,500.00	\$ 145,708.29	\$ 82,263.06	\$ 126,049.33	\$ 96,738.28	\$ 208,288.67
Gastos de Operación						
Flete terrestre (Pue-Ver)	\$ 6,500.04	\$ 7,150.04	\$ 7,865.04	\$ 8,651.55	\$ 9,516.70	\$ 10,468.37
Maniobras en puerto	\$ 2,140.89	\$ 2,354.98	\$ 2,590.47	\$ 2,849.52	\$ 3,134.47	\$ 3,447.92
Honorarios aduanales	\$ 500.00	\$ 550.00	\$ 605.00	\$ 665.50	\$ 732.05	\$ 805.26
Validación de pedimento	\$ 1,400.4	\$ 1,540.4	\$ 1,694.5	\$ 1,863.9	\$ 2,050.3	\$ 2,255.3
Flete marítimo Panamá	\$ 18,653.03	\$ 20,152.91	\$ 21,766.24	\$ 23,058.55	\$ 23,418.91	\$ 26,829.39
Total Gastos de Operación	\$ 27,933.99	\$ 30,361.97	\$ 32,996.21	\$ 35,411.51	\$ 37,007.16	\$ 41,776.47
Utilidad de Operación	\$ 165,566.01	\$ 115,346.31	\$ 49,266.85	\$ 90,637.82	\$ 59,731.12	\$ 166,512.20
Gastos financieros	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
Gasto por amortización	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00
Pérdida por Tipo de Cambio	\$ 14,933.21	\$ 15,852.22	\$ 33,421.74	\$ 19,217.50	\$ 22,100.13	\$ 25,415.15
Ganancia por tipo de Cambio	\$ 332.20	\$ 365.42	\$ 803.92	\$ 442.16	\$ 486.37	\$ 534.98
Utilidad antes de impuestos	\$ 88,881.99	\$ 37,776.52	\$ 45,433.97	\$ 9,779.48	\$ 23,965.64	\$ 79,549.04
ISR	\$ 26,664.60	\$ 10,955.19		\$ 2,836.05		\$ 23,069.22
PTU	\$ 8,888.20	\$ 3,777.65		\$ 977.95		\$ 7,954.90
Utilidad después de Impuestos	\$ 53,329.19	\$ 23,043.68	\$ 45,433.97	\$ 5,965.48	\$ 23,965.64	\$ 48,524.91
Pérdida por partidas extraordinarias	\$ 209,625	\$ 218,562	\$ 226,223	\$ 300,658	\$ 159,618	\$ 318,642
Utilidad o pérdida del ejercicio	-\$ 156,296	-\$ 195,519	-\$ 271,657	-\$ 294,692	-\$ 183,584	-\$ 270,117

Fuente: Elaboración propia

En el estado de resultados de este escenario se toma el año 2005 como el de la primera exportación, el cual genera unos ingresos de \$838,499.99, lo que equivale al monto total de la mercancía vendida; la pérdida por tipo de cambio se basa en el supuesto de que el dólar baja cada año y por lo tanto, se reciben menos ingresos; esto también aplica a la ganancia por tipo de cambio en relación al pago del flete marítimo, el cuál es en dólares. Como se puede observar, en todos los años hubo pérdidas significativas debido a los supuestos antes mencionados. En el año 2006 la pérdida neta representa un 20% mayor al año anterior como consecuencia de la pérdida de mercancía en el flete de Puebla a Veracruz y también por la baja de tipo de cambio, al igual que el aumento de los costos. Para el año 2007 la pérdida es del 28% mayor en relación al año anterior, ya que hubo pérdida de mercancía a causa del huracán; debido al robo de la mercancía en el año 2008 la pérdida aumentó un 7.82% en comparación al año anterior, sin embargo, aunque hubo utilidades antes de impuestos no se logró una utilidad neta. Para el año 2009 la pérdida se disminuyó un 60% porque ese año se generaron utilidades antes de impuestos y la pérdida de mercancías tuvo un impacto menor en comparación con los demás años; la causa de estas partidas extraordinarias llegó a generar un aumento de la pérdida hasta un 32% para el año 2010. Aunque los ingresos fueron aumentando año con año, en los años 2007 y 2008 el aumento de las ventas no fue mayor al 10% debido a que la competencia de España se apoderó de la mayor parte del mercado. En cuanto a la utilidad bruta, ésta disminuyó un 77% comparando el año 2006 al 2007 debido a la reducción del margen de utilidad del 20% al 10%; en el año 2008 la utilidad bruta disminuye un 30% con un margen de utilidad del

10%. Cabe señalar que en los años 2007 y 2009 no se calculó el pago de los impuestos, ya que se generó una pérdida antes de impuestos.

Balance General pro forma

Escenario pesimista

EXPORTAV, S.A.

Balance General ProForma

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Activo						
Activo circulante						
Bancos	\$ 628,840	\$ 568,797	\$ 477,926	\$ 458,705	\$ 565,999	\$ 510,490
Activo diferido						
Gastos preoperativos	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 12,500
Amortización acum.	-\$ 2,083	-\$ 2,083	-\$ 2,083	-\$ 2,083	-\$ 2,083	-\$ 2,083
Total Activo	\$ 639,257	\$ 579,214	\$ 488,343	\$ 469,122	\$ 576,416	\$ 520,907
Pasivo						
Pasivo circulante						
Préstamo bancario	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000
Intereses por pagar	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 60,000
Impuestos por pagar	\$ 35,553	\$ 14,733	\$ -	\$ 3,814	\$ -	\$ 31,024
Total Pasivo	\$ 695,553	\$ 674,733	\$ 660,000	\$ 663,814	\$ 660,000	\$ 691,024
Capital Contable						
Reserva Legal	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000
Pérdida del ejercicio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Capital	-\$ 156,296	-\$ 195,519	-\$ 271,657	-\$ 294,692	-\$ 183,584	-\$ 270,117
Total Pasivo y Capital	\$ 639,256.99	\$ 579,214	\$ 488,343	\$ 469,122	\$ 576,416	\$ 520,907

Fuente: Elaboración propia

Dentro del Balance General, del año 2005 al año 2006, hubo una disminución en el total de activos debido a la baja del tipo de cambio; de igual manera sucedió con los años siguientes disminuyendo en el año 2007 un 19% y en el año 2008 un 4%. Para el año 2009 hubo un aumento de activos en comparación con el año anterior de 19%, ya que como se mencionó, hubo utilidad antes de impuestos el año anterior; sin embargo, en el 2010 los activos

disminuyeron un 11%. De los años 2007 al 2009 se presenta una variación mínima en el total de pasivos porque ese año no se generaron ingresos por pagar y la deuda más los intereses permanecieron constantes.

Variaciones del Estado de Resultados

Escenario pesimista
EXPORTAV,S.A.

Variaciones del Estado de Resultados

	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010
	%	%	%	%	%
Ventas	4.09	3.39	9.71	5.82	16.51
Costo de Ventas	11.47	11.44	6.11	9.43	9.28
Utilidad Bruta	-32.80	-77.12	34.74	-30.30	53.56
Gastos de Operación					
Flete terrestre (Pue-Ver)	9.09	9.09	9.09	9.09	9.09
Maniobras en puerto	9.09	9.09	9.09	9.09	9.09
Honorarios aduanales	9.09	9.09	9.09	9.09	9.09
Validación de pedimento	9.09	9.09	9.09	9.09	9.09
Flete marítimo Panamá	7.44	7.41	5.60	1.54	12.71
Total Gastos de Operación	8.00	7.98	6.82	4.31	11.42
Utilidad de Operación	-43.54	-134.13	45.64	-51.74	64.13
Gastos financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por amortización	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pérdida por Tipo de Cambio	5.80	52.57	-73.91	13.04	13.04
Ganancia por tipo de Cambio	9.09	54.55	-81.82	9.09	9.09
Utilidad antes de impuestos	-135.28	183.15	564.58	140.81	130.13
ISR	-143.40				
PTU	-135.28				
Utilidad despues de Impuestos	-131.43	150.72	861.61	124.89	149.39
Pérdida por partidas extraordinarias	4.09	3.39	24.76	-88.36	49.91
Utilidad o pérdida del ejercicio	20.06	28.03	7.82	-60.52	32.04

Fuente: Elaboración propia

Variaciones del Balance General

Escenario pesimista
EXPORTAV, S.A

Variaciones del Balance General

	2005-2006 %	2006-2007 %	2007-2008 %	2008-2009 %	2009-2010 %
Activo					
Activo circulante					
Bancos	-10.56	-19.01	-4.19	18.96	-10.87
Activo diferido					
Gastos preoperativos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización acum.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Activo	-10.37	-18.61	-4.10	18.61	-10.66
Pasivo					
Pasivo circulante					
Préstamo bancario	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Intereses por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Impuestos por pagar	-141.32				
Total Pasivo	-3.09	-2.23	0.57	-0.58	4.49
Capital Contable	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Reserva Legal					
Pérdida del ejercicio	20.06	28.03	7.82	-60.52	32.04
Total Capital	41.06	44.35	11.83	-132.93	50.87
Total Pasivo y Capital	-10.37	-18.61	-4.10	18.61	-10.66

Fuente: Elaboración propia

6.8.3 Escenario Optimista

En este escenario se van a tomar en cuenta todos los acontecimientos positivos que puedan llegar a suceder en el transcurso de la operación de la empresa. (Anexo10)

Supuestos:

- El tipo de cambio del dólar sube a de \$11.23 a \$11.43 en el primer año, en el segundo año de \$11.43 a \$11.83, en el tercer año de \$11.83 a \$12.03, en el cuarto año de \$12.03 a \$12.23, en el quinto año de \$12.23 a \$12.43 y en el sexto año de \$12.43 a \$12.83.
- El margen de utilidad de las ventas es el 40% para el primero año, 41% para el segundo, 42% para el tercer año, 43% para el cuarto, 44% el quinto año y 45% en el quinto año. Por lo tanto, el precio de venta aumentó debido al éxito del producto y a la oferta limitada.
- Los costos de exportación disminuyen 10% al año debido a una baja en el precio del petróleo.
- Se toma una tasa de ISR del 30% para el primer año, 29% para el segundo, y a partir del tercer año 28% al igual que los años siguientes.
- Para efectos de este estudio no se toma en cuenta la inflación.

Estado de Resultados pro forma

Escenario optimista

EXPORTAV, S.A.

Estado de Resultados ProForma

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ventas	\$ 902,999.99	\$ 925,646.78	\$ 964,834.98	\$ 988,056.13	\$ 1,011,507.02	\$ 1,035,187.65
Costo de Ventas	\$ 644,999.99	\$ 656,487.08	\$ 679,461.26	\$ 690,948.34	\$ 702,435.43	\$ 713,922.52
Utilidad Bruta	\$ 258,000.00	\$ 269,159.70	\$ 285,373.73	\$ 297,107.79	\$ 309,071.59	\$ 321,265.13
Gastos de Operación						
Flete terrestre (Pue-Ver)	\$ 6,500.04	\$ 5,850.03	\$ 5,265.03	\$ 4,738.53	\$ 4,264.67	\$ 3,838.21
Maniobras en puerto	\$ 2,140.89	\$ 1,926.80	\$ 1,734.12	\$ 1,560.71	\$ 1,404.64	\$ 1,264.17
Honorarios aduanales	\$ 499.96	\$ 449.96	\$ 404.97	\$ 364.47	\$ 328.02	\$ 295.22
Validación de pedimento	\$ 140.04	\$ 126.03	\$ 113.43	\$ 102.09	\$ 91.88	\$ 82.69
Flete marítimo Panamá	\$ 18,653.03	\$ 17,086.71	\$ 15,916.20	\$ 14,566.75	\$ 13,328.04	\$ 12,191.39
Total Gastos de Operación	\$ 27,933.95	\$ 25,439.54	\$ 23,433.75	\$ 21,332.55	\$ 19,417.25	\$ 17,671.68
Utilidad de Operación	\$ 230,066.05	\$ 243,720.17	\$ 261,939.98	\$ 275,775.24	\$ 289,654.34	\$ 303,593.45
Gastos financieros	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
Gasto por amortización	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00
Pérdida por Tipo de Cambio	\$ 332.20	\$ 597.96	\$ 269.08	\$ 242.17	\$ 217.96	\$ 392.32
Ganancia por tipo de Cambio	\$ 16,081.92	\$ 32,393.59	\$ 16,311.66	\$ 16,426.54	\$ 16,541.41	\$ 33,312.56
Utilidad antes de impuestos	\$ 183,732.77	\$ 213,432.79	\$ 215,899.56	\$ 229,876.60	\$ 243,894.79	\$ 274,430.68
ISR	\$ 55,119.83	\$ 61,895.51	\$ 60,451.88	\$ 64,365.45	\$ 68,290.54	\$ 76,840.59
PTU (10%)	\$ 18,373.28	\$ 21,343.28	\$ 21,589.96	\$ 22,987.66	\$ 24,389.48	\$ 27,443.07
Utilidad despues de Impuestos	\$ 110,239.66	\$ 130,194.00	\$ 133,857.73	\$ 142,523.49	\$ 151,214.77	\$ 170,147.02
Utilidad o pérdida del ejercicio	\$ 110,240	\$ 130,194	\$ 133,858	\$ 142,523	\$ 151,215	\$ 170,147

Fuente: Elaboración propia

Este escenario proyecta variaciones muy favorables en cuanto a márgenes de utilidad; aunque el volumen de ventas se mantuvo constante en todos los años, hubo un aumento de las ventas del 3% para el 2006 en comparación con el 2005, del año 2006 al año 2007 vuelve a haber un aumento de ventas de 4%, al igual que un aumento para los años siguientes con un promedio del 2%; una situación parecida sucedió con la utilidad bruta, ya que en el año 2006 el aumentó fue de 4%, en el 2007 de 6% y de 4% para los años 2008, 2009 y 2010. Debido al aumento del tipo de cambio del dólar en relación al peso, la pérdida por tipo de cambio representa el costo en que se tuvo que incurrir para el pago del flete marítimo, ya que éste se hace en dólares; por otro lado la ganancia por tipo de cambio refleja el beneficio que se tuvo al cobrar la venta en dólares. Para el caso de la utilidad del ejercicio, ésta tuvo un aumento del 15% en el año 2006 en comparación con el 2005, un aumento del 3% en el 2007, un aumento del 6% para el 2008 y 2009, así como un aumento del 11% en el 2010 en comparación con el 2009. El aumento en esta utilidad se basa en la subida del tipo de cambio, lo cual genera una ganancia para la compañía aunque se considere el pago de flete marítimo como una pérdida..

Balance General pro forma

Escenario optimista

EXPORTAV, S.A.

Balance General ProForma

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Activo						
Activo circulante						
Bancos	\$ 941,492	\$ 1,011,741	\$ 1,012,760	\$ 979,469	\$ 993,478	\$ 1,024,014
Activo diferido						
Gastos preoperativos	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 12,500
Amortización acum.	-\$ 2,083	-\$ 2,083	-\$ 2,083	-\$ 2,083	-\$ 2,083	-\$ 2,083
	\$ 10,417	\$ 10,417	\$ 10,417	\$ 10,417	\$ 10,417	\$ 10,417
Total Activo	\$ 951,909	\$ 1,022,158	\$ 1,023,177	\$ 989,886	\$ 1,003,895	\$ 1,034,431
Pasivo						
Pasivo circulante						
Préstamo bancario	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000
Intereses por pagar	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 60,000
Impuestos por pagar	\$ 81,669	\$ 131,964	\$ 129,319	\$ 87,353	\$ 92,680	\$ 104,284
Total Pasivo	\$ 741,669	\$ 791,964	\$ 789,319	\$ 747,353	\$ 752,680	\$ 764,284
Capital Contable	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000
Reserva Legal	\$ 5,512	\$ 10,320	\$ 10,550	\$ 7,126	\$ 7,561	\$ 8,507
Utilidad del ejercicio	\$ 110,240	\$ 130,194	\$ 133,858	\$ 142,523	\$ 151,215	\$ 170,147
Total Capital	\$ 215,752	\$ 240,514	\$ 244,408	\$ 249,650	\$ 258,776	\$ 278,654
Total Pasivo y Capital	\$ 951,908.66	\$ 1,022,158	\$ 1,023,177	\$ 989,877	\$ 1,003,895	\$ 1,034,431

Fuente: Elaboración propia

En este escenario, la variación en el total de activo fue de un 7% mayor en la comparación del año 2005 al año 2006, para el 2007 hubo un aumento del .1%, para el 2008 hubo una disminución del 3%, en el 2009 hubo un aumento del 1% y para el 2010 del 3%; las razón de esta variación al incremento en el efectivo debido al aumento del tipo de cambio del dólar en relación al peso mexicano.

Al igual que en el activo, el pasivo sufrió las mismas consecuencias, ya que para el año 2006, la variación del total de pasivos fue del 6%; en el año 2007 hubo una

disminución .10%, una disminución del 6% y a partir del año 2008 se generó un aumento del 1%. Debido al supuestos de ventas constantes, el factor de tipo de cambio es el que más afecta a este estado financiero.

Variaciones del Estado de Resultados

Escenario optimista

EXPORTAV, S.A.

Variaciones del Estado de Resultados

	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010
	%	%	%	%	%
Ventas	2.45	4.06	2.35	2.32	2.29
Costo de Ventas	1.75	3.38	1.66	1.64	1.61
Utilidad Bruta	4.15	5.68	3.95	3.87	3.80
Gastos de Operación					
Flete terrestre (Pue-Ver)	-11.11	-11.11	-11.11	-11.11	-11.11
Maniobras en puerto	-11.11	-11.11	-11.11	-11.11	-11.11
Honorarios aduanales	-11.11	-11.11	-11.11	-11.11	-11.11
Validación de pedimento	-11.11	-11.11	-11.11	-11.11	-11.11
Flete marítimo Panamá	-9.17	-7.35	-9.26	-9.29	-9.32
Total Gastos de Operación	-9.81	-8.56	-9.85	-9.86	-9.88
Utilidad de Operación	5.60	6.96	5.02	4.79	4.59
Gastos financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por amortización	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pérdida por Tipo de Cambio	44.44	-122.22	-11.11	-11.11	44.44
Ganancia por tipo de Cambio	50.35	-98.59	0.70	0.69	50.34
Utilidad antes de impuestos	13.92	1.14	6.08	5.75	11.13
ISR	10.95	-2.39	6.08	5.75	11.13
PTU (10%)	13.92	1.14	6.08	5.75	11.13
Utilidad despues de Impuestos	15.33	2.74	6.08	5.75	11.13
Utilidad o pérdida del ejercicio	15.33	2.74	6.08	5.75	11.13

Fuente: Elaboración propia

Variaciones del Balance General

Escenario optimista
EXPORTAV, S.A.

Variaciones del Balance General

	2005-2006 %	2006-2007 %	2007-2008 %	2008-2009 %	2009-2010 %
Activo					
Activo circulante					
Bancos	6.94	0.10	-3.40	1.41	2.98
Activo diferido					
Gastos preoperativos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización acum.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Activo	6.87	0.10	-3.36	1.40	2.95
Pasivo					
Pasivo circulante					
Préstamo bancario	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Intereses por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Impuestos por pagar	38.11			5.75	11.13
Total Pasivo	6.35	-0.34	-5.62	0.71	1.52
Capital Contable	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Reserva Legal					11.13
Utilidad del ejercicio	15.33	2.74	6.08	5.75	11.13
Total Capital	10.30	1.59	2.10	3.53	7.13
Total Pasivo y Capital	6.87	0.10	-3.36	1.40	2.95

Fuente: Elaboración propia

6.8.4 Escenario Moderado

En este escenario se presentan las condiciones moderadas que puedan ocurrir en el transcurso de la exportación.(Anexo 11)

Supuestos:

- El tipo de cambio del dólar sube a de \$11.23 a \$11.43 en el primer año, en el segundo año de \$11.43 a \$11.83, en el tercer año de \$11.83 a \$12.03, en el cuarto año de \$12.03 a \$12.23, en el quinto año de \$12.23 a \$12.43 y en el sexto año de \$12.43 a \$12.83.
- Se consideró una tasa de inflación del 5% para el segundo año, 4.5% para el tercer año, 4% para el cuarto año, 3.5% para el quinto año y 5% para el sexto año.
- Se toma una tasa de ISR del 30% para el primer año, 29% para el segundo, y a partir del tercer año 28% al igual que los años siguientes.

Estado de Resultados pro forma

Escenario moderado

EXPORTAV, S.A.

Estado de Resultados ProForma

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ventas	\$ 902,999.99	\$ 919,081.91	\$ 994,051.82	\$ 1,051,291.72	\$ 1,106,176.49	\$ 1,180,479.35
Costo de Ventas	\$ 644,999.99	\$ 656,487.08	\$ 710,037.01	\$ 750,922.66	\$ 790,126.07	\$ 843,199.54
Utilidad Bruta	\$ 258,000.00	\$ 262,594.83	\$ 284,014.80	\$ 300,369.06	\$ 316,050.43	\$ 337,279.82
Gastos de Operación						
Flete terrestre (Pue-Ver)	\$ 6,500.04	\$ 6,946.59	\$ 7,513.22	\$ 7,945.85	\$ 8,360.68	\$ 8,922.28
Maniobras en puerto	\$ 2,140.89	\$ 2,287.97	\$ 2,474.60	\$ 2,617.09	\$ 2,753.72	\$ 2,938.69
Honorarios aduanales	\$ 499.96	\$ 534.31	\$ 577.89	\$ 611.17	\$ 643.07	\$ 686.27
Validación de pedimento	\$ 140.04	\$ 149.66	\$ 161.87	\$ 171.19	\$ 180.12	\$ 192.22
Flete marítimo Panamá	\$ 18,653.03	\$ 19,934.49	\$ 21,560.56	\$ 22,802.07	\$ 23,992.49	\$ 25,604.09
Total Gastos de Operación	\$ 27,933.95	\$ 29,853.01	\$ 32,288.13	\$ 34,147.36	\$ 35,930.09	\$ 38,343.55
Utilidad de Operación	\$ 230,066.05	\$ 232,741.82	\$ 251,726.67	\$ 266,221.70	\$ 280,120.33	\$ 298,936.26
Gastos financieros	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
Gasto por amortización	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00	\$ 2,083.00
Pérdida por Tipo de Cambio	\$ 332.20	\$ 697.62	\$ 364.51	\$ 379.09	\$ 392.35	\$ 823.94
Ganancia por tipo de Cambio	\$ 16,081.92	\$ 32,163.85	\$ 16,805.61	\$ 17,477.83	\$ 18,089.56	\$ 37,988.07
Utilidad antes de impuestos	\$ 183,732.77	\$ 202,125.05	\$ 206,084.77	\$ 221,237.45	\$ 235,734.54	\$ 274,017.39
ISR	\$ 55,119.83	\$ 58,616.26	\$ 57,703.74	\$ 61,946.49	\$ 66,005.67	\$ 76,724.87
PTU (10%)	\$ 18,373.28	\$ 20,212.50	\$ 20,608.48	\$ 22,123.74	\$ 23,573.45	\$ 27,401.74
Utilidad despues de Impuestos	\$ 110,239.66	\$ 123,296.28	\$ 127,772.56	\$ 137,167.22	\$ 146,155.41	\$ 169,890.78
Utilidad o pérdida del ejercicio	\$ 110,240	\$ 123,296	\$ 127,773	\$ 137,167	\$ 146,155	\$ 169,891

Fuente: Elaboración propia

Balance General pro forma

Escenario moderado

EXPORTAV, S.A.

Balance General ProForma

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Activo						
Activo circulante						
Bancos	\$ 941,492	\$ 1,004,843	\$ 1,006,675	\$ 970,820	\$ 985,318	\$ 1,023,600
Activo diferido						
Gastos preoperativos	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 12,500
Amortización acum.	-\$ 2,083	-\$ 2,083	-\$ 2,083	-\$ 2,083	-\$ 2,083	-\$ 2,083
	\$ 10,417	\$ 10,417	\$ 10,417	\$ 10,417	\$ 10,417	\$ 10,417
Total Activo	\$ 951,909	\$ 1,015,260	\$ 1,017,092	\$ 981,237	\$ 995,735	\$ 1,034,017
Pasivo						
Pasivo circulante						
Préstamo bancario	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000
Intereses por pagar	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 60,000	\$ 60,000
Impuestos por pagar	\$ 81,669	\$ 131,964	\$ 129,319	\$ 84,070	\$ 89,579	\$ 104,127
Total Pasivo	\$ 741,669	\$ 791,964	\$ 789,319	\$ 744,070	\$ 749,579	\$ 764,127
Capital Contable	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000
Reserva Legal	\$ 5,512	\$ 10,320	\$ 10,550	\$ 6,858	\$ 7,308	\$ 8,495
Utilidad del ejercicio	\$ 110,240	\$ 123,296	\$ 127,773	\$ 137,167	\$ 146,155	\$ 169,891
Total Capital	\$ 215,752	\$ 233,616	\$ 238,323	\$ 244,026	\$ 253,463	\$ 278,385
Total Pasivo y Capital	\$ 951,908.66	\$ 1,015,260	\$ 1,017,092	\$ 981,237	\$ 995,735	\$ 1,034,017

Fuente: Elaboración propia

Variaciones del Estado de Resultados

Escenario moderado
EXPORTAV, S.A.

Variaciones del Estado de Resultados

	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010
	%	%	%	%	%
Ventas	1.75	7.54	5.44	4.96	6.29
Costo de Ventas	1.75	7.54	5.44	4.96	6.29
Utilidad Bruta	1.75	7.54	5.44	4.96	6.29
Gastos de Operación					
Flete terrestre (Pue-Ver)	6.43	7.54	5.44	4.96	6.29
Maniobras en puerto	6.43	7.54	5.44	4.96	6.29
Honorarios aduanales	6.43	7.54	5.44	4.96	6.29
Validación de pedimento	6.43	7.54	5.44	4.96	6.29
Flete marítimo Panamá	6.43	7.54	5.44	4.96	6.29
Total Gastos de Operación	6.43	7.54	5.44	4.96	6.29
Utilidad de Operación	1.15	7.54	5.44	4.96	6.29
Gastos financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por amortización	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pérdida por Tipo de Cambio	52.38	-91.39	3.85	3.38	52.38
Ganancia por tipo de Cambio	50.00	-91.39	3.85	3.38	52.38
Utilidad antes de impuestos	9.10	1.92	6.85	6.15	13.97
ISR	5.96	-1.58	6.85	6.15	13.97
PTU (10%)	9.10	1.92	6.85	6.15	13.97
Utilidad despues de Impuestos	10.59	3.50	6.85	6.15	13.97
Utilidad o pérdida del ejercicio	10.59	3.50	6.85	6.15	13.97

Fuente: Elaboración propia

Variaciones del Balance General

Escenario moderado
EXPORTAV, S.A.

Variaciones del Balance General

	2005-2006 %	2006-2007 %	2007-2008 %	2008-2009 %	2009-2010 %
Activo					
Activo circulante					
Bancos	6.30	0.18	-3.69	1.47	3.74
Activo diferido					
Gastos preoperativos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización acum.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Activo	6.24	0.18	-3.65	1.46	3.70
Pasivo					
Pasivo circulante					
Préstamo bancario	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Intereses por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Impuestos por pagar	38.11			6.15	13.97
Total Pasivo	6.35	-0.34	-6.08	0.73	1.90
Capital Contable					
Reserva Legal					13.97
Utilidad del ejercicio	10.59	3.50	6.85	6.15	13.97
Total Capital	7.65	1.97	2.34	3.72	8.95
Total Pasivo y Capital	6.24	0.18	-3.65	1.46	3.70

6.8.5 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio sucede cuando los ingresos neutralizan a los gastos, es decir, donde se empiezan a contabilizar beneficios. El análisis de punto de equilibrio obliga a realizar un estudio del comportamiento de los costos de la empresa. Para el cálculo del punto de equilibrio se utilizó la siguiente fórmula:

Punto equilibrio =

$$\frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Precio unitario-Costo Variable unitario}}$$

El resultado corresponde al nivel de ingresos para no ganar ni perder. Los ingresos necesarios para comenzar a tener ganancias en cual quiera de los 3 escenarios en el primer año son los siguientes (Anexo 12):

Se necesitan vender:

Tabla 18. Punto de Equilibrio

Producto	Punto de Equilibrio en unidades	Punto de Equilibrio en ventas
Tibores (40 cm)	10.24	\$ 59,904.00
Tibores (33 cm)	10.73	\$ 24,410.75
Tibores (22 cm)	11.06	\$ 17,972.50
Vajillas (36 piezas)	20.36	\$ 201,156.80

Accesorios de Vajilla (9 piezas)	20.97	\$ 79,056.90
Ingresos por ventas totales		\$382,500.95

Fuente: Elaboración propia

6.9.1 Razones Financieras

Las razones financieras permiten analizar los estados financieros con la finalidad de determinar si la empresa es capaz de pagar sus deudas a corto y largo plazo, así como obtener utilidades para los dueños de accionistas.

A continuación se presentan las razones financieras más determinantes para la empresa de acuerdo a la información a partir del 2005.

Tabla 19. Razones financieras (Escenario optimista)

Escenario optimista		2005	2006	2007	2008	2009	2010
Razones Financieras							
DE APALANCAMIENTO FINANCIERO							
De deuda							
	Total de Pasivos/Total de Activos	0.77	0.77	0.77	0.75	0.74	0.73
De deuda a Capital							
	Deuda total/Capital contable total	3.43	3.29	3.22	2.99	2.9	2.74
DE LIQUIDEZ							
Razón de Circulante							
	Activo circulante/Pasivo circulante	1.26	1.27	1.28	1.3	1.31	1.33
DE CAPITAL A PASIVO							
	Capital Contable/Pasivo Total	0.29	0.3	0.3	0.33	0.34	0.36
DE PATRIMONIO Y CAPITAL INVERTIDO							
	Capital Contable/Activo Total:	0.22	0.23	0.23	0.25	0.25	0.26

Fuente: Elaboración propia

Tabla 20. Razones financieras (Escenario pesimista)

Escenario pesimista							
Razones Financieras		2005	2006	2007	2008	2009	2010
DE APALANCAMIENTO FINANCIERO							
De deuda							
	Total de Pasivos/Total de Activos	1.08	1.16	1.35	1.41	1.14	1.32
De deuda a Capital							
	Deuda total/Capital contable total	12.35	7.06	3.84	3.4	7.89	4.06
DE LIQUIDEZ							
Razón de Circulante							
	Activo circulante/Pasivo circulante	0.9	0.84	0.72	0.69	0.85	0.73
DE CAPITAL A PASIVO							
	Capital Contable/Pasivo Total	0.08	0.14	0.26	0.29	0.12	0.24
DE PATRIMONIO Y CAPITAL INVERTIDO							
	Capital Contable/Activo Total:	0.08	0.16	0.35	0.41	0.14	0.32

Fuente: Elaboración propia

Por medio de la razón de apalancamiento se miden la relación entre el capital contable y el pasivo del Balance General. De esta manera se conoce la relación entre los recursos propios y los ajenos. En el presente año en el escenario optimista el apalancamiento de la empresa es de un 77% de los activos, lo cual significa que por cada peso invertido en sus activos (\$951,909 en total del escenario optimista), solo .77 centavos corresponden a dinero ajeno; manteniéndose constante entre 70% y 77% en los siguientes años; en el escenario pesimista, se puede observar que el apalancamiento es de 108%, ya

que en este escenario le va mal a la empresa, por incremento de precios de los productos, partidas extraordinarias entre otras y esto ocasiona que parte de sus activos sean ajenos; este apalancamiento aumenta cada año llegando al 132% en el 2010.

Las razones de liquidez miden la capacidad de pago de la empresa, EXPORTAV S. A; según varios escenarios, cuenta con un índice de 1.26 veces de liquidez mediata para el 2005, tomando en cuenta únicamente el activo circulante y el pasivo circulante.. Esta cantidad expresa la facilidad con la que EXPORTAV, S.A. puede hacer frente a sus adeudos, es decir, en el presente año cuenta con 1.26 pesos mediatos por cada peso que deba. Esta cantidad aumenta año tras año hasta llegar a 1.33 en el año 2010; en el escenario optimista.

La razón de patrimonio y Capital invertido es la parte proporcional del activo que le corresponde a cada accionista o dueños del capital de la empresa; en el escenario optimista en el año 2005 observa que el 22% de los activos de EXPORTAV. S.A. le corresponde a un accionista mientras que el escenario pesimista le corresponde solo el 8%, la relación es menor debido a la situación de la empresa antes mencionada.

La razón de Capital a Pasivo es la relación que existe entre los accionistas de la empresa y las deudas, el escenario optimista refleja en el año 2005 que el 29% del Capital es deuda, aumentado hasta 36% en el año 2010, mientras que el escenario pesimista el porcentaje es mejor a pesar de que a la empresa se le presentan muchas pérdidas.

6.9.1. Razones Financieras de Rentabilidad

Las razones de rentabilidad miden la eficacia con que la administración de una empresa genera utilidades con base en las ventas, los activos totales y la inversión de los accionistas.

La razón de margen de utilidad bruta mide la rentabilidad relativa de las ventas de una empresa después de deducir el costo de venta; la razón de margen de utilidad neta mide lo rentable que son las ventas de una empresa después de deducir todos los gastos, incluyendo impuestos e intereses; la razón de rendimiento sobre activos totales mide la utilidad neta de una empresa en relación con la inversión total en activos; la razón de utilidad sobre el capital de los accionistas mide la tasa de rendimiento que obtiene una empresa sobre el capital de los accionistas.

Escenario Optimista							
Rentabilidad		2005	2006	2007	2008	2009	2010
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	<u>Ventas - Costo de Ventas</u> Ventas	.285	.290	.295	.300	.305	.310
MARGEN DE UTILIDAD NETA	<u>Utilidades desp. Imp</u> Ventas	.122	.140	.138	.144	.149	.164
RENDIMIENTO SOBRE INVERSIÓN	<u>Utilidades. desp. Imp</u> Activos Totales	.115	.127	.130	.143	.150	1.64
RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL CONTABLE	<u>Utilidades después de imp.</u> Capital Contable	1.102	1.301	1.338	1.425	1.512	1.701
Escenario Pesimista							
Rentabilidad		2005	2006	2007	2008	2009	2010
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	<u>Ventas - Costo de Ventas</u> Ventas	.230	.166	.090	.125	.090	.163
MARGEN DE UTILIDAD NETA	<u>Utilidades desp. Imp</u> Ventas	.063	.026	-.005	.005	-.022	.038
RENDIMIENTO SOBRE INVERSIÓN	<u>Utilidades. desp. Imp</u> Activos Totales	.083	.039	-.093	.012	-.041	.093
RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL CONTABLE	<u>Utilidades después de im</u> Capital Contable	.53	.23	-.45	.059	-.23	.48
Escenario Moderado							
Rentabilidad		2005	2006	2007	2008	2009	2010
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	<u>Ventas - Costo de Ventas</u> Ventas	.285	.285	.285	.285	.285	.285
MARGEN DE UTILIDAD NETA	<u>Utilidades desp. Imp</u> Ventas	.122	.134	.128	.130	.132	.143
RENDIMIENTO SOBRE INVERSIÓN	<u>Utilidades. desp. Imp</u> Activos Totales	.115	.121	.125	.139	.146	1.64
RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL CONTABLE	<u>Utilidades después de imp.</u> Capital Contable	1.102	1.232	1.277	1.371	1.461	1.698

Fuente: Elaboración propia