

Comercial Alvarado

Somos Importadores Directos de la Marca **SEGGAB**

Ventas al por Mayor y Menor de:

TV-DVD - Radiograbadoras - Mp 4 - Parlantes para Carros - Minicomponentes
Parlantes Portatiles con USB/SD - Juegos Electrónicos - Lavadoras - Licuadoras - Ventiladores



REINGENIERÍA DE LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS ELÉCTRICOS DE LA EMPRESA “COMERCIAL ALVARADO”

Jonathan Gabriel Alvarado Bazurto
Jefferson Gabriel Alvarado Bazurto

CAPITULO I

Plan Estratégico

ANTECEDENTES

- ✘ Comercial Alvarado empezó su actividad comercial en el año 1990.
- ✘ Incrementaron sus ventas y se dedico a la importación.
- ✘ La empresa creció, aumentando su número de personal y su clientela a nivel nacional
- ✘ Actualmente posee una oficina matriz y tres bodegas en Guayaquil y tres sucursales en Quito, Manta y Quevedo.
- ✘ Áreas de importación y distribución para el desarrollo del tema.

MISIÓN

“Implementar procesos de trabajos en las áreas de Importación y Distribución que permita el mejoramiento continuo de la empresa, permitiendo brindar un mejor servicio y ambiente laboral tanto para sus clientes internos y sus clientes externos.”



Visión

“Ejecutar un adecuado proceso de trabajo en cada una de las áreas, obteniendo un fortalecimiento de la empresa, reducción de costos y beneficios económicos a largo plazo y logrando así que la empresa perdure en el tiempo.”

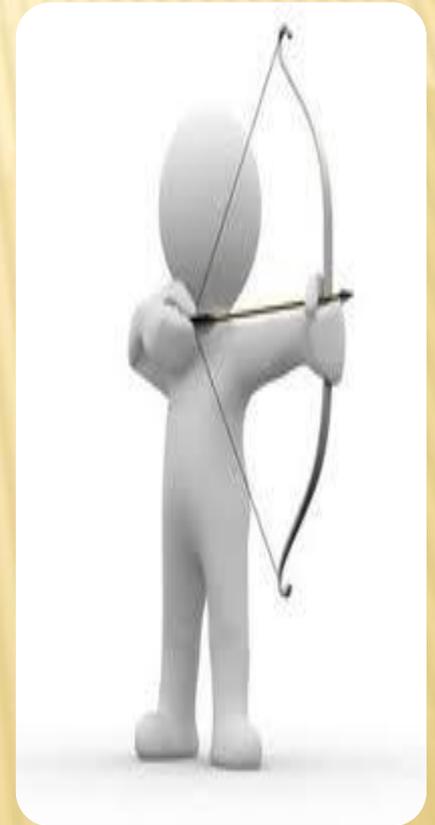


OBJETIVOS GENERALES

- ✘ Disminución de los costos de importación y gastos operativos.
- ✘ Obtención de superávit
- ✘ Reducción de tiempo la compra de mercadería y en la entrega de la mercadería.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✘ Adecuar una oficina en las bodegas para un mayor control.
- ✘ Incremento de personal para ocupar las nuevas plazas laborales.
- ✘ Implementar procesos de trabajo en el área de Importación y Distribución
- ✘ Establecer funciones y horarios de trabajos fijos
- ✘ Eliminar la fuga de dinero



FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Posee los recursos para implementar procesos acorde a las áreas	Falta de conocimientos por parte de los administradores en la implementación de procesos.
Importaciones directas de fábrica.	Desorden financiero
Oficina matriz ubicada en el centro de la ciudad.	Decisiones tomadas a base de percepción del dueño
Productos de calidad, reconocido en el mercado	No existe hora determinada para los trabajos
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Competidores presentan problemas similares	Poco interés del gobierno nacional referente a las importaciones.
Productos de baja calidad que ofrece los competidores.	Poca demanda en temporada invernal.
Constante innovación tecnológica	Mercadería importadas que trae de forma ilegal.
Tendencias del mercado hacia productos novedosos.	Entrada de Nuevos competidores

CAPITULO II

Análisis del Mercado

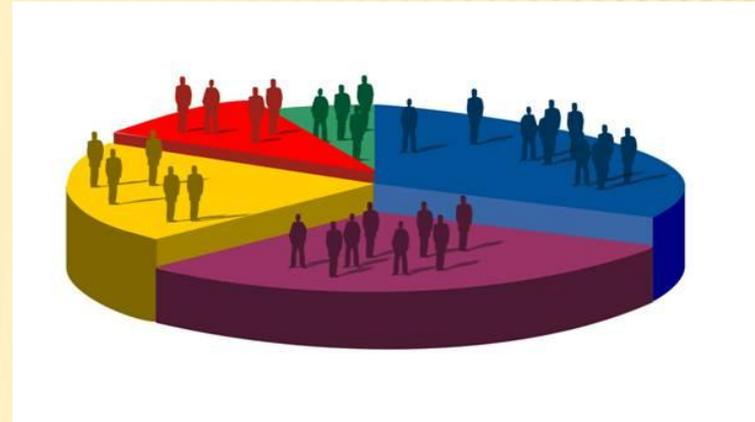
CARACTERÍSTICA DEL MERCADO

- ✘ Amplio número de clientes.
- ✘ El nicho de mercado son los canales de distribución (pequeños y medianos comerciantes) que se dedican a la venta directa al público.
- ✘ La empresa posee competidores a nivel local y nacional que tratan de captar la mayor cantidad de clientes.
- ✘ Mercado muy competitivo ya que cada importador trata de captar la mayor cantidad posible de clientes ofreciendo una gran gama de productos y a un menor precio



ESTRUCTURA DEL MERCADO

- ✘ Mercado de competencia perfecta debido a que no existen barreras de entrada para los productos que la empresa comercializa, no existen barreras de salidas, existen muchos compradores y a la vez existen muchos vendedores a nivel nacional.



MERCADO OBJETIVO

- ✘ Distribuir los productos a los canales de distribución tanto en el mercado local como nacional, caracterizándose por ofrecer un producto de calidad y a precios accesibles para los pequeños y medianos comerciantes ubicado en el entorno nacional.

LA EMPRESA

- ✘ Ser el único proveedor de Guayaquil de televisores de 5.5”
- ✘ A su vez es dueño y propietario de la marca **SEGGAB**
- ✘ Falta de procesos de trabajo ha provocado que la empresa no crezca como debió haberse visto y siga sumergida en el caos dentro de la organización.



LOS COMPETIDORES

- ✘ MILATEX S.A. es una empresa que ha logrado consolidarse en el mercado por los años de experiencia que tiene y por la gran diversificación de productos y la gran cantidad de clientes con los cuentan
- ✘ ELECTRODOMESTICO CHINA – JAPON y MUNDO FANTASTICO ofrecen productos importados de muy bajo costo, pero de muy baja calidad.



ANÁLISIS DE LA OFERTA

PLAN DE MARKETING

- ✘ Publicidad por prensa escrita y/o radio.
- ✘ Contar con agentes vendedores propios de la empresa.
- ✘ Publicidad boca en boca.
- ✘ Obteniendo una página web.
- ✘ Publicidad telefónica.
- ✘ Facebook y Twitter.



facebook

www.facebook.com/profile.php?cropsuccess&id=100003155453019

Importadora Alvarado

SEGGAB®
RG-710U

RECHARGEABLE BATTERY
REMOTE CONTROL

Importadora Alvarado

Actualizar información Registro de actividad

Estudio Comercio Exterior en Universidad Tecnologica E...
Vive en Guayaquil
De Guayaquil
Agregar dónde trabajas

Amigos 38 Fotos 1 Mapa 2 Me gusta

Estado Foto Acontecimiento importante

¿Qué estás pensando?

Importadora Alvarado cambió su foto del perfil.
Hace 2 minutos

Amigos Ver todos

Walter Carabayo	Erick Barreiro 4 amigos en común
Eduardo Geovanny Borbor Borbor 1 amigo(a) en común	Melanie Esthelfania Medina Franco 2 amigos en común
Walter Carabayo	Chak (3)

Importadora Alvarado

www.amarillasinternet.com/ec/guayaquil/seggab_alvarado_importadores_electrodomestico/importadora_alvarado.html

Publica / Edita tu Anuncio | Inicio | Español

Amarillas internet

IMPRESA PREMIUM

DESTACADA EN ECUADOR

Reportar este Anuncio

REGRESAR A RESULTADOS

IMPRESA PREMIUM

IMPORTADORA ALVARADO

IMPORTADORES Y DISTRIBUIDORES DE: CALCULADORAS; RADIOS GRABADORAS; RADIOS; LICUADORAS; COCINA; MINICOMPONENTES; PARLANTES CON USB/SD; FLASH MEMORY; PENDRIVE; LAVADORAS; PLANCHAS; TELEFONOS; VENTILADORES; RADIO DE CARROS; DVD; LCD; JUEGOS ELECTRONICOS.

Mapa

MALECON 2309 ENTRE GRAL. FRANCO Y AV. OLMEDO 2do PISO
* OFIC. 215 BAHIA CENTRO
GUAYAQUIL - Guayas - CP: 010010
Tel: 2325343 2328223 097956602 - Fax: 2325343

Link directo a este anuncio: www.amarillasinternet.com/importadoraalvarado

Galería de Fotos Video

Contáctanos vía e-Mail Imprimir Resultado Envíalo a un Amigo

facebook

Reportar este Anuncio

REGRESAR A RESULTADOS

©Copyright 2012 AmarillasInternet Corporation - Reportar este Anuncio

Argelia Argentina Bolivia Brasil Canadá Chile Colombia Costa Rica Ecuador España Estados Unidos Guatemala Italia México Mojmémbica Panamá Perú Portugal Puerto Rico Rep. Dominicana Venezuela

CAPITULO III

Estudio Organizacional

CONSTITUCIÓN ACTUAL

- × Persona Natural
- × Actividades no correspondiente al negocio en si
- × Sucursales de Quevedo y Quito a nombre de terceras personas

CONSTITUCIÓN A IMPLEMENTARSE

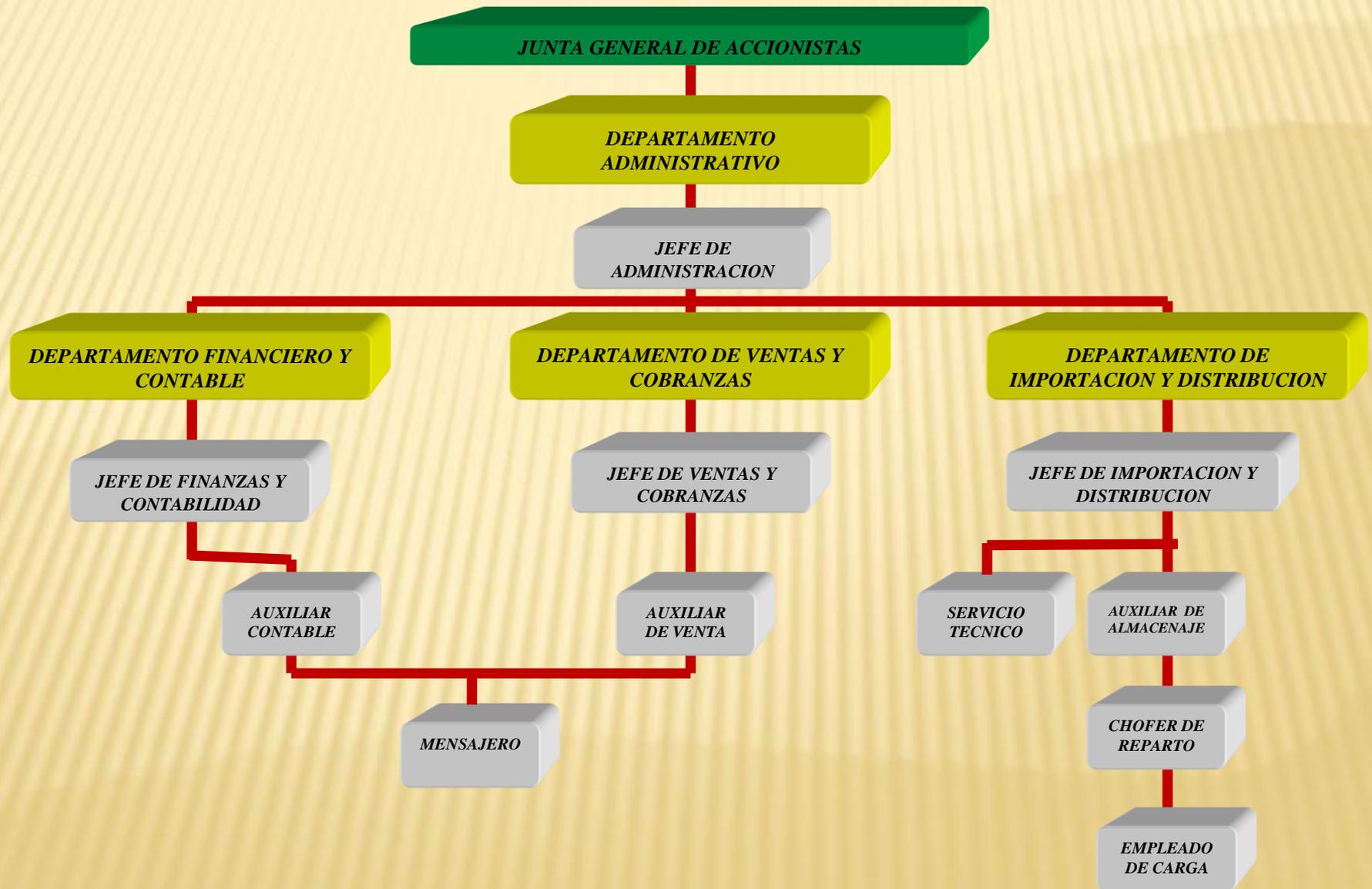
- × Persona Jurídica
- × Actividades que corresponde al negocio
- × Oficina matriz y sucursales a nombre de la persona jurídica a constituir
- × Formado por 5 accionistas

CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

ORGANIGRAMA ACTUAL DE LA EMPRESA



ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA A LA CUAL SE DESEA LLEGAR



ORGANIGRAMA DEL NUEVO DEPARTAMENTO DE IMPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

DEPARTAMENTO DE IMPORTACION Y DISTRIBUCION

*JEFE DE IMPORTACION Y
DISTRIBUCION*

SERVICIO TECNICO

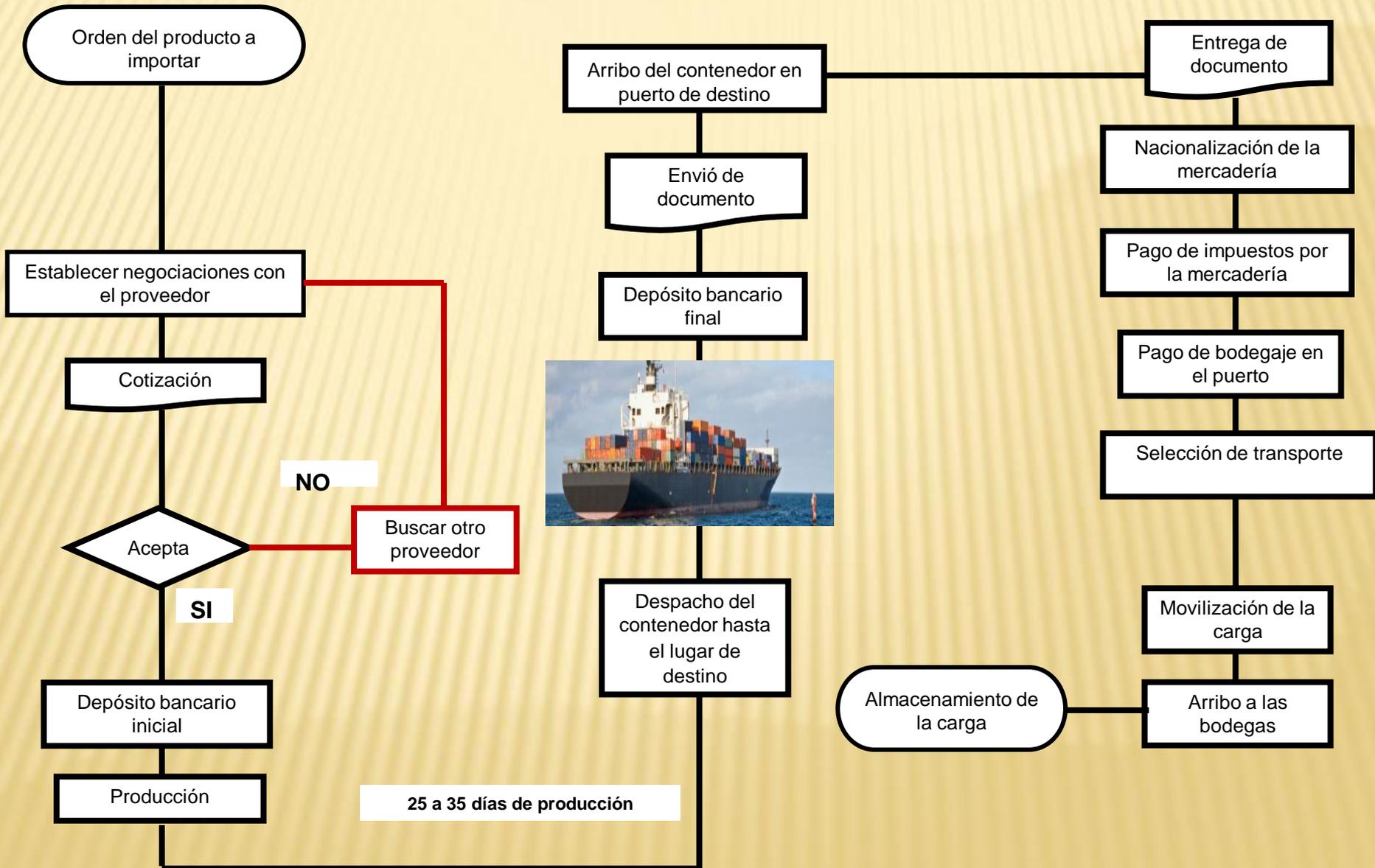
*AUXILIAR DE ALMACENAJE Y
DISTRIBUCION*

CHOFER DE REPARTO

EMPLEADO DE EMPAQUE Y/O CARGA



DIAGRAMA DE OPERACIÓN ACTUAL DE IMPORTACIÓN Y ALMACENAJE



NUEVO DIAGRAMA DE OPERACIÓN DE LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y ALMACENAJE

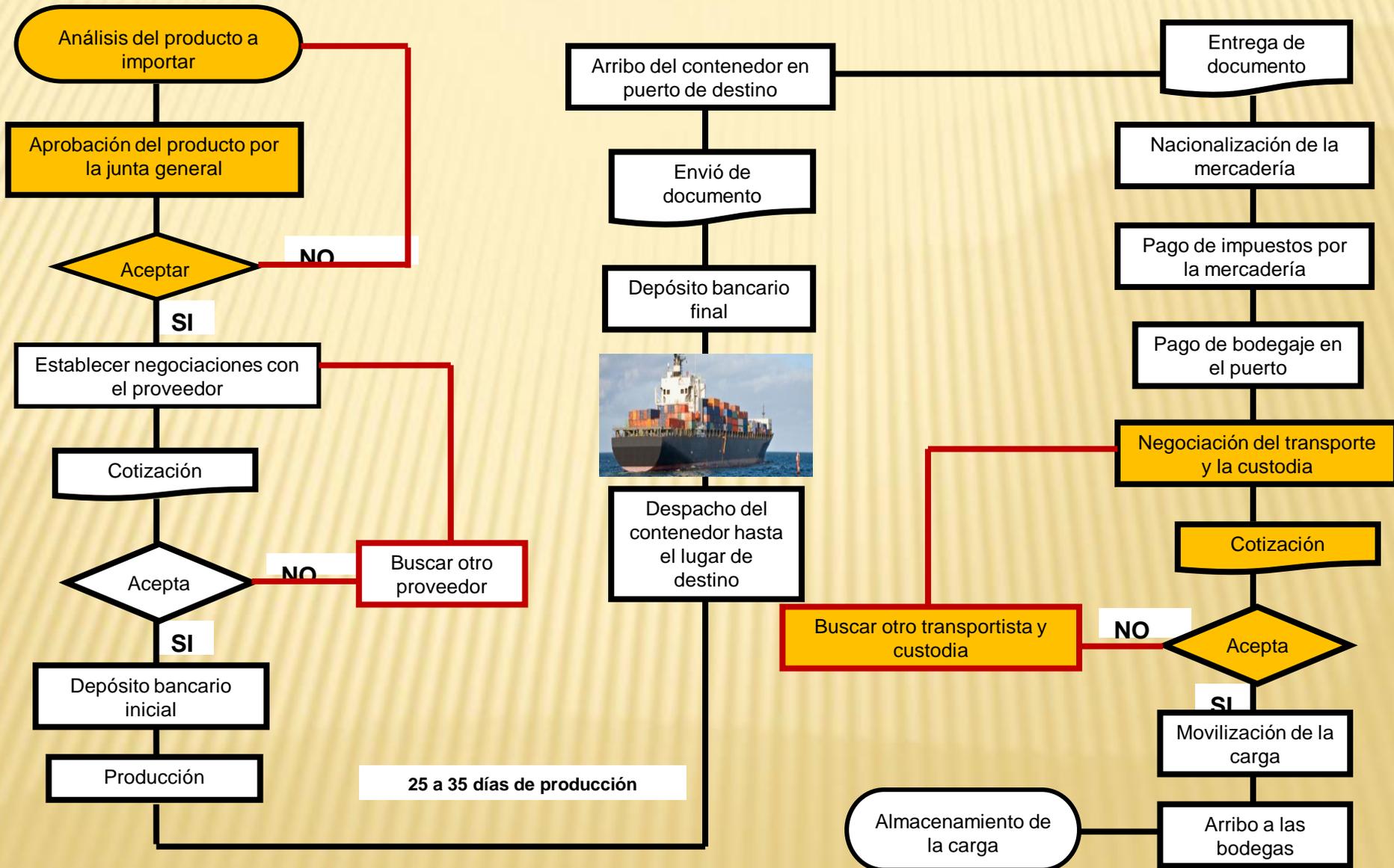
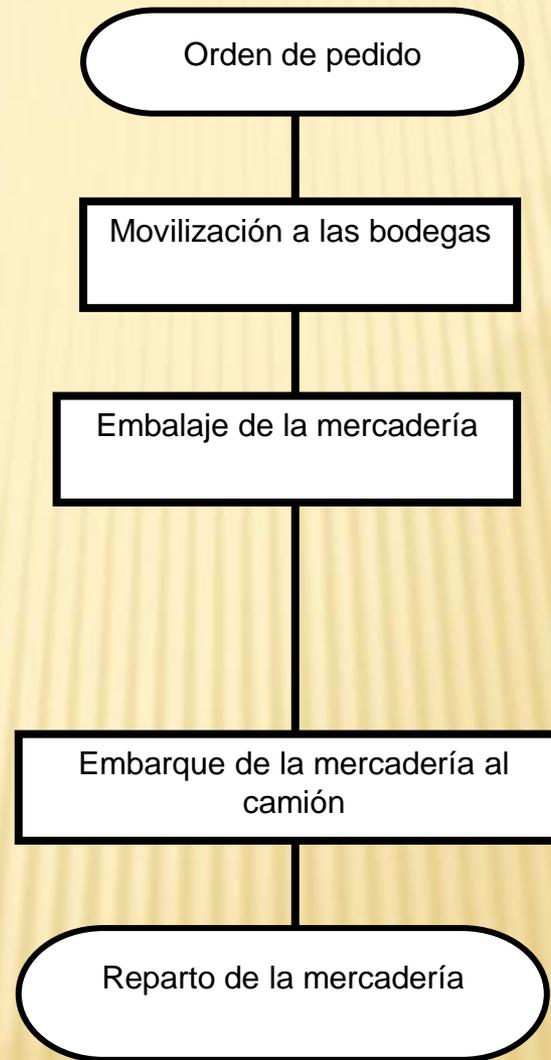
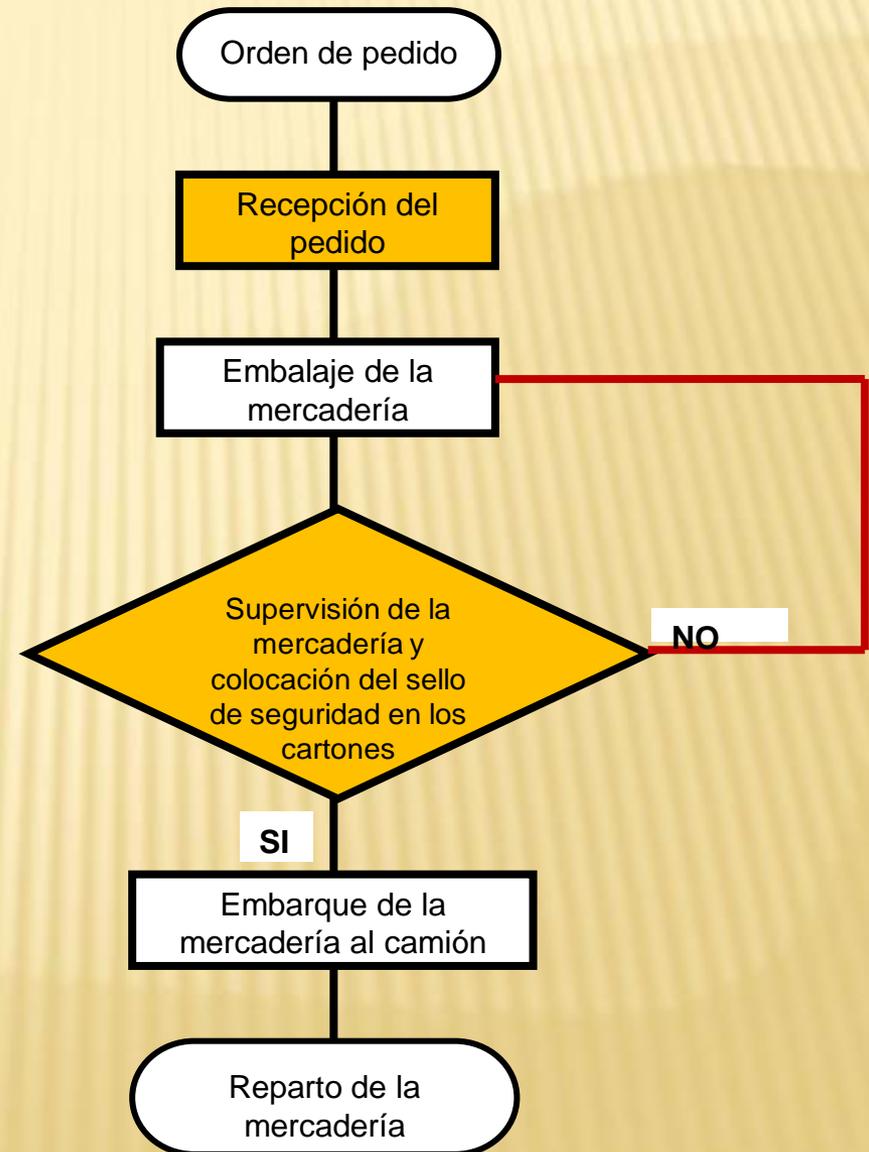


DIAGRAMA DE OPERACIÓN ACTUAL DE DISTRIBUCIÓN



NUEVO DIAGRAMA DE OPERACIÓN DE LOS PROCESOS DE DISTRIBUCIÓN



CAPITULO IV

Ingeniería del Proyecto

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

DETERMINACIÓN DE RECURSOS



✘ Km. 11 ½ vía a Daule

- ✘ Para la determinación de los recursos, la empresa Comercial Alvarado utilizara recursos propios para la implementación de la reingeniería



✘ Malecón 2309 y Av. Olmedo

GASTO REMODELACIÓN	
CANTIDAD	DESCRIPCION
6	CANECA DE PINTURA (20 LIT.)
3	LAVADO
3	BAÑO
2	ALUMBRADO ELECTRICO
1	INSTALACION INTERNET
1	INSTALACIÓN LINEA TELEFON.
3	INSTALACION DETECTOR HUMO
TOTAL	\$ 1.787,62

ACTIVOS NUEVOS	
CANTIDAD	DESCRIPCION
1	EQUIPO COMPUTACIONALES
2	ESCRITORIO
6	SILLA
1	SISTEMA INVENTARIO
1	CAMARA FOTOGRAFICA
6	CAMARA SEGURIDAD
3	SISTEMA DETECION DE HUMO
1	TELEFONO / FAX
TOTAL	\$ 8.820,00



ACTIVOS EXISTENTES	
CANTIDAD	DESCRIPCION
1	CAMIONETA DE CARGA
1	CAMIÓN DE CARGA
3	BODEGAS
3	OFICINAS
TOTAL	\$ 251.864,30

INVERSIÓN INICIAL

SALARIOS PROYECTADOS

AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012
\$170,00	\$202,00	\$218,00	\$240,00	\$264,00	\$292,00
	INCREMENT . \$32,00	INCREMENT . \$16,00	INCREMENT . \$22,00	INCREMENT . \$24,00	INCREMENT . \$28,00

- ✘ Acorde al incremento salarial se obtuvo una media de **\$25,00** la alza para los próximos años obteniendo lo siguiente:

AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
\$292,00	\$317,00	\$342,00	\$367,00	\$392,00	\$417,00
	INCREMENT . \$25,00				

BENEFICIOS SOCIALES PROYECTADOS

AÑO	DECIMO TERCER O	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA
2012	\$3.690,03	\$2.920,00	\$3.688,55
2013	\$3.788,00	\$3.170,00	\$3.786,48
2014	\$3.910,00	\$3.420,00	\$3.908,44
2015	\$4.069,00	\$3.670,00	\$4.067,37
2016	\$4.244,00	\$3.920,00	\$4.242,30

- ✘ Con el incremento salarial, incrementa los beneficios sociales anualmente

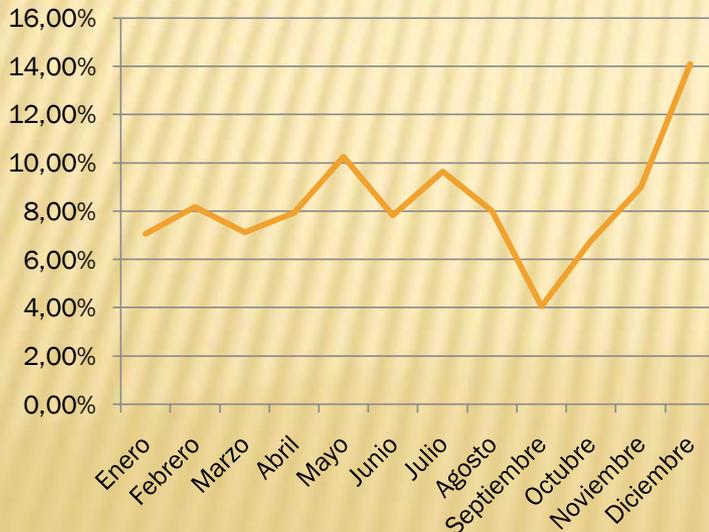
CALCULO DECIMO TERCERO	Σ Ganado anualmente	Todos los Diciembres
CALCULO DECIMO CUARTO	Sueldo Básico	Todos los Marzos (Costa)
CALCULO FONDOS DE RESERVA	8,33% sueldo mensual	Todos los meses

BALANCE SITUACIÓN INICIAL 2012

ACTIVO		PASIVO	
CAJA / BANCO	\$ 48.943,53	OBLIGACIONES INST. FINANC.	\$ 130.000,00
INVENTARIO	\$ 377.134,02		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 426.077,55	TOTAL DE PASIVO	\$ 130.000,00
VEHICULO	\$ 38.611,00		
EDIFICIO	\$ 213.253,30		
EQ. COMPUTACIONAL	\$ 600,00		
MUEBLES	\$ 1.086,00		
EQ. ELECTRICOS	\$ 6.884,00		
SISTEMA INVENTARIO	\$ 250,00		
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 260.684,30		
		PATRIMONIO	
		PATRIMONIO	\$ 556.761,85
		TOTAL PATRIMONIO	\$ 556.761,85
TOTAL DE ACTIVO	\$ 686.761,85	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 686.761,85

ESTADO FINANCIERO 2012

TENDENCIA DE VENTAS	
Enero	7,07%
Febrero	8,18%
Marzo	7,13%
Abril	7,93%
Mayo	10,27%
Junio	7,82%
Julio	9,65%
Agosto	8,01%
Septiembre	4,06%
Octubre	6,78%
Noviembre	9,00%
Diciembre	14,10%
	100%



GASTOS	
Consumo de Luz	-----
Consumo de Agua	-----
Consumo de Teléfono	-----
Papelería y Útiles de Oficina	Compra de plumas, marcadores, etc.
Gasolina	Movilización de la Carga
Horas Extras	Trabajos fuera de las horas laborables
Gastos Varios	Alimentación, reparación, etc.

ESTADO FINANCIERO PROYECTADO 5 AÑOS

	0		1	2	3	4	5
	2011		2012	2013	2014	2015	2016
Ventas	100,00%		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Costos	85,03%	Reducción 4%	81,03%	77,03%	73,03%	69,03%	65,03%
Utilid. Venta	14,97%	Incremento 4%	18,97%	22,97%	26,97%	30,97%	34,97%
Luz	\$896,69	Reducción 33,78%	el Primer año	Segundo año en adelante incremento del 5,35%			
Agua	\$480,0	Reducción 25,62%	el Primer año	Segundo año en adelante incremento del 5,35%			
Teléfono	\$1.769,59	Reducción 58,48%	el Primer año	Segundo año en adelante incremento del 5,35%			
Gasolina	\$5.760,00	Reducción 25,00%	el Primer año	Segundo año en adelante , valor constante \$4.320,00			
Garaje	\$2.520,00	Reducción 25,00%	el Primer año	Segundo año en adelante , valor constante \$1.680,00			
Mante. Vehículo	\$5.000,00	Reducción 50,00%	el Primer año	Segundo año en adelante , valor constante \$2.500,00			
Papelería	----	----	Primer año en adelante incremento al 5,35%				
Doc. Facutar.	----	----	Primer año en adelante incremento al 10,00%				
Alic. Bodegas	----	----	Primer año en adelante incremento al 5,35%				
Horas Extras	----	----	Primer año en adelante reducción anual del 30,00%				
Gasto Finca	----	----	Primer año en adelante reducción anual del 20,00%				
Gasto Varios	----	----	Primer año en adelante reducción anual del 20,00%				

FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS

	0	1	2	3	4	5
		2012	2013	2014	2015	2016
Inversión Reingeniería	\$8.820,00	-----	-----	-----	-----	-----
Saldo Neto	\$48.943,53	\$-20.486,13	\$9.653,50	\$108.584,17	\$182.404,84	\$251.201,76
Saldo Acumulado	\$48.943,53	\$28.457,40	\$38.110,90	\$146.695,08	\$329.099,92	\$580.310,68

PAYBACK	0,02	AÑOS
	0,24	MESES
	7,20	DÍAS

COSTO INICIAL DE LA REINGENIERIA	(\$8.820,00)	TIR		VAN	
FLUJO DE CAJA PRIMER AÑO	(\$20.486,13)	AÑO 2012	#¡NUM!	AÑO 2012	(\$ 29.306,13)
FLUJO DE CAJA SEGUNDO AÑO	\$9.653,50	AÑO 2013	#¡NUM!	AÑO 2013	(\$ 19.652,63)
FLUJO DE CAJA TERCER AÑO	\$108.584,17	AÑO 2014	85,31%	AÑO 2014	\$ 88.931,55
FLUJO DE CAJA CUARTO AÑO	\$182.404,84	AÑO 2015	127,83%	AÑO 2015	\$ 271.336,39
FLUJO DE CAJA QUINTO AÑO	\$251.210,76	AÑO 2016	143,68%	AÑO 2016	\$ 522.547,15

RATIOS FINANCIEROS

RATIOS FINANCIERO	AÑO 2012	SIGNIFICADO
RAZON CIRCULANTE	5,10	Cada \$1 de pasivos, tengo \$5,10 (efectivo + invent) para responder
PRUEBA ACIDA	0,39	Cada \$1 de pasivos, tengo \$0,39 (efectivo) para responder
ROTACION CUENTAS COBRAR	259,28	
PLAZO PROMEDIO DE COBRO	1,39	Cada 1,39 dias mis clientes pagan sus deudas
ROTACION DE INVENTARIOS	2,03	
PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIOS	177,24	Cada 177,24 dias se necesita nuevo stock de mercaderia
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	0,12	La empresa se financia en un 12% con capital externo
RAZON DE AUTONOMIA	0,88	La empresa se financia en un 88% con capital propio
CALIDAD DE DEUDA	1,00	El 100% de las deudas, son deudas a corto plazo
MARGEN DE BENEFICIO NETO	0,04	Cada \$1 que vende, la empresa obtiene \$0,04 de ganancia
RENDIMIENDTO SOBRE LA INVERSION	0,04	Cada \$1 invertido en activo, genera el \$0,04 de ganancia
INDICE RENTABILIDAD FINACIERA	0,03	Cada \$1 invertido con su patrimonio propio, genera el \$0,03 de ganancia

CAPITULO V

Conclusiones y Recomendaciones

CONCLUSIONES

- ✘ Se puede concluir que la empresa Comercial Alvarado ha presentando muchos problemas en las áreas de trabajo en el transcurso de los años, lo cual ha provocado un decrecimiento en los últimos años, debido a la falta de mejoras en los sistemas de trabajo.
- ✘ En un mundo globalizado en el que se vive, Comercial Alvarado no puede seguir con prácticas comerciales antiguas en la que predominaba el precio del producto o servicio, debido a que aquello podría provocar el cierre de la empresa, frente a otras que pueden surgir con el pasar de los años.
- ✘ Las nuevas prácticas comerciales, pueden permitir que la empresa perdure en el tiempo por medio de la diferenciación de sus productos, enfocándose en el mercado y logrando ser líderes en los costos permitiendo que la empresa alcance ganancias que no se tenía previsto.

RECOMENDACIONES

- ✘ Seguir con la innovación de sus productos.
- ✘ Continuar y mejorar con los procesos planteados.
- ✘ Ampliar sus relaciones comerciales con proveedores de otros países.
- ✘ Tener reuniones periódicas con el personal que forma la empresa, logrando así una unión entre todo el personal.



JONATHAN ALVARADO Y JEFFERSON ALVARADO

Muy amable por su atención.