

**UNIVERSIDAD ACADEMIA HUMANISMO CRISTIANO
DEPTO, DE ADMINISTRACION PUBLICA Y CIENCIAS POLITICAS**



CAPITAL CERO

**INFORME DE PRACTICA PARA
OPTAR AL TITULO DE:
INGENIERO DE EJECUCION
EN GESTION PUBLICA**

PROFESOR GUIA: LUIS ROMERO E.

ALUMNA; PATRICIA CERDA FUENZALIDA

SANTIAGO, ENERO 1999

3 4

1



1

INDICE

CAPITULO I	Pag
1- INTRODUCCION.....	01
2- AGRADECIMIENTOS.....	02
3- DEDICATORIA.....	03
 CAPITULO II	
4- IDEA ESPECIFICA.....	04
5- UBICACION FISICA DEL PROYECTO.....	07
6- MARCO LEGAL.....	08
7- PRODUCTO.....	10
7.1 Producto Fuerte	
7.2 Producto Alternativo	
8- MERCADO.....	12
9- COMPETENCIA REAL.....	16
10- COMPETENCIA PROSPECTIVA REAL.....	17
11- PROVEEDORES.....	19
 CAPITULO III	
12- MISION.....	22
13- OBJETIVOS.....	23
14- METAS.....	23
15- SOPORTE ESTRATEGICO.....	24
16- DESCRIPCION DE CARGOS.....	25

CAPITULO IV	Pag
<i>17- FORTALEZAS DEL PROYECTO</i>	27
<i>18- DEBILIDADES DEL PROYECTO</i>	28
<i>19- PLANIFICACION ESTRATEGICA</i>	29
<i>19.1 Amenazas Externas</i>	
<i>19.2 Los Pro y los Contra de los Pitutos en Chile</i>	
<i>19.3 Las Grandes Empresas y su Relación con los Contratistas</i>	
<i>19.4 Manejo Habitual de Cotizaciones y Presupuestos</i>	

CAPITULO V

<i>20- CAPITAL O</i>	39
<i>21- CAPITAL DE TRABAJO</i>	41
<i>22- COSTOS DE OPERACION</i>	42
<i>23- METODOS DE FINANCIAMIENTO EN EL CORTO PLAZO</i>	44
<i>24- EVALUACION DEL PROYECTO</i>	45
<i>24.1 TIR del Proyecto</i>	
<i>24.2 VAN del Proyecto</i>	
<i>24.3 Período de Recuperación</i>	
<i>24.4 Calculo de Relación Costo - Beneficio</i>	
<i>24.5 Resumen</i>	

CAPITULO VI

<i>25- PUNTOS QUE ORIGINAN CONFLICTOS</i>	50
<i>26- MANEJO DE CONFLICTO</i>	52

CAPITULO VII

<i>27- COMENTARIOS</i>	53
<i>28- CONCLUSIONES</i>	54
<i>29- IDENTIFICACION SOCIOS</i>	55
<i>30- BIBLIOGRAFIA</i>	56
<i>31- ANEXOS</i>	57

CAPITULO I
- INTRODUCCION
- AGRADECIMIENTOS
- DEDICATORIA

1.- INTRODUCCION

Las necesidades humanas fundamentales son las mismas en todas las culturas y en todos los tiempos y lo que está culturalmente determinado no son las necesidades, sino los satisfactores de ellas, las necesidades son tanto una carencia como una potencialidad, por ejemplo la necesidad de participar es potencial de participación.

Los satisfactores son formas de ser, tener, hacer, y estar, de carácter individual y colectivo, conducente a la actualización de necesidades.

Los bienes económicos finalmente son objetos y artefactos que permiten afectar la eficiencia de un satisfactor, alterando así el umbral de satisfacción de una necesidad.

Cuando existe una necesidad latente y además se dan algunos elementos y condiciones para su satisfacción, se planifica; luego se decide al respecto.

Es así como este proyecto nace por que existe una necesidad económica, y un potencial creativo que para satisfacerla requiere de un orden, una estructura, un diseño, una planificación y una decisión que implica la toma de futuras decisiones relacionadas con la creación, mantención, implementación, funcionamiento, financiamiento, sustentabilidad, etc., de una empresa con fuertes expectativas de crecimiento y grandes desafíos que superar.

He aquí la creación de un proyecto económico en pequeña escala, esta es la historia real y secuencial de la creación de una micro empresa, en la cual se consideran los problemas reales de un micro empresario ante las grandes empresas, y ante cierto tipo de adversidades que atañen al rubro.

2.-

AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer a todas las personas que de una u otra manera hicieron posible que este proyecto se transformara en una empresa real.

A Walterio López, quien nos prestó el capital financiero inicial para iniciar este proyecto y sin cuya confianza y amistad el camino se hubiera hecho más difícil.

Con especial cariño y respeto le agradezco a mi Socio, Quien en ningún momento ha permitido que su dificultad física le invalide la mente, en esta tesis quiero agradecer su esfuerzo, su constancia, su optimismo, su habilidad, su astucia y su gran tenacidad. Por ello dejo constancia de mi agradecimiento respeto y admiración

3.- DEDICATORIA

Con mucho amor dedico esta tesis producto de años de estudio a Doris, Marianka, y José, mis queridísimos hijos a quienes deseo demostrar que el fracaso solo existe en la mente y que todos los obstáculos que la vida les presente por difíciles que estos resulten, son para ser superados y hacerse más fuertes.

No es suficiente ser inteligente si no se tiene voluntad y perseverancia para alcanzar todas las metas propuestas, recuerden que ESTAR pobre es un asunto de orden económico y temporal, pero SER pobre es un asunto mental contra el cual tienen que luchar y se darán cuenta que tienen mucho más potencial del que ustedes mismos han pensado.

La vida es como un tablero de ajedrez y el contrincante es el tiempo, si vacilan antes de mover o descuidan sus movimientos el tiempo los vencerá, por lo tanto mis niñitos sean decididos, valientes y porfiados en la consecución de sus metas.

CAPITULO II

- *IDEA ESPECIFICA*
- *UBICACION FISICA DEL PROYECTO*
- *PRODUCTO*
 - Producto Fuerte*
 - Producto Alternativo*
- *MERCADO*
- *COMPETENCIA REAL*
- *COMPETENCIA PROSPECTIVA REAL*
- *PROVEEDORES*

4.-

IDEA ESPECIFICA

Este es un proyecto económico en pequeña escala acerca de la creación e implementación técnica y de capital a una micro empresa.

Se trata de orientar una actividad relacionada con las estructuras metálicas a un ámbito netamente comercial, y hacer de este un negocio rentable y sustentable en el tiempo.

Esta Tesis se fundamenta en un proyecto real que recién comienza a desarrollarse y del cual existen muchas dudas e incógnitas a despejar, variables externas de difícil manejo por su repercusión interna y preguntas que solo pueden ser resueltas con el transcurso del tiempo y dentro del accionar empresarial.

Incógnitas como las que a continuación se detallan:

¿ Que es lo queremos?

- Ganar dinero.

¿ Cual es nuestro capital?

- Algunas máquinas.

- Conocimientos técnicos específicos.

- Diversos conocimientos administrativos, financieros y de gestión.

- Voluntad, perseverancia y Voluntad.

¿ Cual es el mercado meta ?

- Empresas que necesiten mantención e implementación metal mecánica y estructural.

¿ Como se enfrenta el riesgo de no tener una remuneración mensual estable ?

- Mediante una capitalización sistemática en el mediano plazo, no obstante lo anterior, queda la duda de la sustentabilidad en el corto plazo.

¿ Como se logra la sustentabilidad ?

- Mediante una cartera de clientes que asegure un flujo de trabajo constante, este punto es dable a partir del mediano plazo, luego persiste la incógnita de la sustentabilidad del corto plazo.

¿ Entonces como es posible financiar el corto plazo ?

- Cualquier persona razonable puede pensar en la existencia de un capital inicial para sustentar el negocio, la posibilidad de una cuenta corriente o la consecución de algún crédito externo, sin embargo la solución no resultó tan fácil y obvia, se dará a conocer esta situación en el Capítulo V, (capital 0).

¿ Es una utopía el concepto de calidad total ?

¿ Es posible competir en condiciones similares con las grandes empresas?

¿ Se puede lograr eficacia, eficiencia y efectividad al mismo tiempo?

¿ Como puede defenderse un micro empresario de las practicas abusivas por parte de algunas grandes empresas?

¿ Como asegurar que los estados de pago se hagan efectivos en el tiempo señalado de facturación?

El anterior cuestionamiento es muy difícil de responder con certeza puesto que forma parte de las múltiples variables externas que cuestionan directamente la inicialización y posterior funcionamiento de este proyecto, en alguna medida estas diferentes incógnitas reafirman la hipótesis empresarial de que "el principio es siempre lo más difícil".

Este proyecto representa un desafío personal y particularmente peculiar pues sus autores tienen capitales específicos divididos y una similitud.

CAPITAL SOCIO A : Conocimientos técnicos específicos en las áreas de montaje industrial referente a las especialidades de Piping (cañerías y tuberías), mecánica, instrumentación y fabricación de estructuras metálicas, lectura acabada de planos estructurales, calificación al día en las áreas de Tig, Mig, y Arco, maquinaria y herramientas de trabajo.

CAPITAL SOCIA B : Conocimientos acreditados en el area de Administración de Empresas, conocimientos de gestión administrativa y financiera, equipo completo de oficina, trabajo en forma dependiente que permite cierta facilidad de contactos a nivel de empresas relacionadas con el rubro de la construcción.

SIMILITUD SOCIO A y SOCIA B :0 capital financiero inicial, excelente coordinación y complementación de ideas y una férrea voluntad de hacer de este proyecto una empresa rentable.

5.- UBICACION FISICA

Primer obstáculo real para la tramitación de iniciación de actividades y posterior obtención de facturas, ya que es necesaria la verificación de residencia por parte del Servicio de Impuestos Internos, y de las empresas que serán futuros clientes.

La estrategia que se utilizó no fue la más veraz pero sí la más efectiva dadas las circunstancias, se actuó de la siguiente manera: El socio A, con anterioridad a este proyecto prestó sus servicios a BLAE y LABE Sociedad Comercial e Industrial, con taller ubicado en pasaje Mónaco N° xxx, en la población xxx, de la ciudad de Rancagua, dirección dada como propia a las empresas que requieran nuestros servicios y con pleno consentimiento de su representante legal.

Para efectos tributarios y de facturación, la socia B presentó su domicilio particular aduciendo la prestación de servicios en terreno a empresas calificando así en el giro CONTRATISTA.

De hecho el trabajo que se efectúa es la prestación de servicios en terreno a empresas que lo requieran, no obstante estas empresas solicitan la verificación del lugar físico en el cual funciona la maestranza, motivo por el cual hubo que modificar la realidad al respecto, sin que ello perjudique a nadie y constando en las facturas el domicilio particular de la socia B, por estar el contrato de arriendo a su mismo nombre.

La desventaja de esta estrategia es no tener un lugar físico real acreditado como maestranza propia, sin embargo el prestar servicios en terreno subsana esta dificultad.

La ventaja en cambio, es más grande que el inconveniente puesto que no existen gastos de arriendo, contribuciones, corriente industrial, agua, etc., tampoco se generan ruidos excesivos que nos expongan a multas municipales.

6.- MARCO LEGAL

Todas las empresas con las cuales trabaja el contratista usan facturas, por lo tanto hubo que comenzar el proceso de iniciación de actividades y buscar la asesoría de un contador titulado, los pasos a seguir fueron los siguientes:

- 1.- Tramitación de formulario de Iniciación de Actividades en el Servicio de Impuestos Internos.*
- 2.- Tramitación de Formularios para Facturación.*
- 3.- Confección de Facturas.*
- 4.- Tramitación de Timbraje de Facturas .*
- 5.- Compra y Timbraje de Libros Contables.*
- 6.- Pago de IVA, los días 12 de cada mes o el día hábil siguiente según sea el caso (el no pago dentro de la fecha especificada implica un gravamen del 11,5% de interés sobre el monto del impuesto)*

Se anexan fotocopias fidedignas de documentación tramitada en el Servicio de Impuestos Internos, tales son :

- *Inscripción a Rol Unico Tributario o Iniciación de actividades.
(Anexo N° 01).*

- *Declaración Jurada para Timbraje de Documentos, Libros y Notificaciones correspondiente al mes de octubre de 1998.
(Anexos N° 02, 03, 04).*

- *Declaración y pago mensual de IVA, correspondiente al mes de Septiembre de 1998.
(Anexo N° 05).*

- *Fotocopia de factura de venta emitida y timbrada por el Servicio de Impuestos Internos.
(Anexo N° 06).*

7.- PRODUCTO

7.1- PRODUCTO FUERTE : ORIENTADO A CLIENTES POTENCIALES.

- 1.- Galpones
- 2.- Reparación de Carrocerías
- 3.- Reparación de maquinaria de movimiento de tierra
- 4.- Calderería
- 5.- Mantenciones estructurales de Plantas
- 6.- Sistemas de cortavientos metálicos
- 7.- Buzones de carga de áridos
- 8.- Instalaciones de filtros en ductos colectores
- 9.- Sistemas antipolución
- 10.- Soldadura de precisión en cañerías de alta presión
- 11.- Etc.

Estos y otros productos afines son requeridos por las empresas a las cuales prestamos servicios en la actualidad.

El giro CONTRATISTA (prestación de servicios a empresas), es muy diverso y cubre muchas áreas, nuestra especialidad son las estructuras metálicas, pero si una empresa requiere de un servicio distinto relacionado, por ejemplo la instalación de un sistema antipolución, le hacemos el trabajo de todas maneras ya que en principio debemos ser polifuncionales pues no sería inteligente negarse a la confección de un trabajo solo por que no es de nuestra especialidad y con ello arriesgarse a perder futuros trabajos, si el trabajo es rentable se hace, lo interesante es asegurar un margen de utilidad conveniente por cada obra hecha.

7.2- PRODUCTO ALTERNATIVO: ORIENTADO A CLIENTES ESPONTANEOS POR CONTRATO O AL POR MAYOR

- 1.- Cobertizos
- 2.- Rejas
- 3.- Escalas
- 4.- Defensas
- 5.- Basureros
- 6.- Tapas para nichos de medidores
- 7.- Portones
- 8.- Soportes de estanques subterráneos
- 9.- Puertas metálicas
- 10.- Etc.

Estos productos tienen dos claras desventajas:

- 1) *La competencia es mucho mayor, por lo tanto:*
- 2) *Son más baratos.*

La clave aquí es trabajar con contratos y al por mayor por ejemplo adjudicarse la confección de escalas metálicas para X número de casas piloto en un condominio o población, luego de ello asegurar mediante la calidad y precio del trabajo, la confección de escalas en las casas restantes, procurando así un flujo constante de trabajo.

Mismo procedimiento para rejas, defensas, basureros, etc., aquí se gana por cantidad de trabajo vendido y no por unidad de él, es como la Coca-Cola, que no gana por unidades vendidas sino que por cantidad de ventas.

8.- MERCADO

La particularidad de este negocio es que el segmento de mercado al cual se puede acceder es muy diverso por que el metal es utilizado, en todo tipo de construcciones, en la mayoría de bienes de capital y variados artefactos de uso corriente.

Se ha definido el producto en dos partes, a fin de enfocar el mercado posible:

1.- PRODUCTO FUERTE: Orientado a clientes potenciales que son aquellos con los que contamos de antemano, ellos necesitan siempre el mismo producto, aquí no se gasta en marketing o publicidad (esa parte queda cubierta demostrando el tipo de trabajo ejecutado), el gasto que produce este segmento de mercado esta traducido en máquinas, insumos y horas hombre para la fabricación y reparación de un producto específico.

2.- PRODUCTO ALTERNATIVO : Orientado a clientes espontáneos que no requieren de atención permanente, la utilidad por trabajo vendido es menor pero puede ser utilizado estratégicamente como alternativa en la eventualidad de que el volumen de productos fuertes sea menor de lo esperado, en este caso el segmento de mercado es mucho más amplio y los artículos más pequeños, la utilidad es obtenida por volumen de venta y será utilizado como colchón financiero.

El manejo de precios de los productos se hará basandose en promedios mercado y obviamente manejando costo-utilidad, ya sea en kilos, neto, global.

Esta ciudad tiene un desequilibrio entre la oferta y la demanda de calderería, confección de galpones, y reparación de maquinaria de movimiento de tierra. Afirmación que se sostiene sobre la base de encuestas realizadas a distintas empresas del rubro movimiento de tierra, las cuales señalan que no se han satisfecho a cabalidad sus necesidades de reparación de palas, bulldozer, carrocerías, retroexcavadoras, perfiladoras, etc., en un corto periodo de tiempo por que la demanda supera la oferta.

Una máquina en reparación deja de generar ingresos por lo tanto un desperfecto debe ser solucionado en el menor tiempo posible (nº de días), el problema es que esta situación no siempre es solucionada en el corto plazo por que la oferta no es suficiente para dar total cobertura a la demanda, lo cual hace subir los precios por concepto de reparaciones, entonces la demanda busca alternativas de solución fuera de la ciudad donde abaratan costos de reparación y disminuye el tiempo de taller, pero al aumentar los costos indirectos por conceptos de fletes o traslados se iguala el tiempo de taller por que aumenta el tiempo de traslado considerando que la maquinaria pesada es de movimiento lento y además requiere de permisos especiales de traslado (otorgados por el Ministerio de Obras Públicas), lo cual también implica un costo indirecto adicional y un aumento en los tiempos de gestión.

La situación se puede esquematizar de la siguiente manera:

A) COSTO DE REPARACION MAQUINARIA FUERA DE LA CIUDAD

- < costo de reparación
- < tiempo de taller
- > costo por flete
- > costo de traslado
- > tiempo de traslado
- > tiempo de gestión

Inconveniente : notable incremento en costos adicionales.

B) COSTO DE REPARACION MAQUINARIA DENTRO DE LA CIUDAD

- = o > costo de reparación
- > tiempo de taller
- < costo por flete
- < costo por traslado
- < tiempo de gestión.

Inconveniente : notable incremento en tiempo de reparación.

C) COSTO DE REPARACION MAQUINARIA EN TERRENO

- < costo de reparación
- < tiempo de taller
- 0 costo flete
- 0 costo traslado
- = tiempo de gestión

Inconveniente : es asumido por el contratista al tener que trasladar maquinaria, equipo, y mano de obra hacia la empresa que lo requiera.

Las maestranzas establecidas en general absorben más gastos que los contratistas en este rubro por lo cual sus precios son más altos y por lo mismo menos convenientes para la demanda, por otra parte no dan a sus clientes un carácter de exclusividad, sin embargo poseen una ventaja comparativa evidente con respecto a los contratistas, ella es el ser reconocidas a nivel empresarial y tener un prestigio ganado a lo largo tiempo, situación que evidentemente actúa a su favor.

Sin perjuicio de lo anterior las empresas contratistas se pueden mover a uno u otro lugar ya que su estructura es más flexible en ese sentido por que están diseñadas para la movilidad, para la prestación de servicios en terreno a la hora y día que se le requiera, por ejemplo no se puede hacer una mantención planta en otro lugar que no sea la planta, aquí la estrategia es descubrir el segmento de mercado donde está sin cubrir este tipo de necesidades e ir hacia el.

En cuanto al mercado de productos alternativos se debe considerar que la utilidad generada es menor y que la competencia es mayor, por lo tanto la confección de trabajos se realizará siempre y cuando genere un margen de utilidad aceptable o que prometa la consecución de otros trabajos.

9.- COMPETENCIA REAL

La competencia real está conformada por 08 empresas contratistas legalmente acreditadas.

Las maestranzas no se han considerado como competencia real ya que su rubro es diferente pues hacen trabajos a otra escala, más industrializada y por lo general no atienden problemas en terreno.

NOTA: estos datos fueron obtenidos de la Ilustre Municipalidad de Rancagua con fecha del mes de diciembre de 1998.

La competencia informal no se puede contabilizar pues no está registrada lo cual no significa que sea ignorada pero no se puede estimar su porcentaje sin que existan datos estadísticos fidedignos

10.- COMPETENCIA PROSPECTIVA REAL

Esta es básicamente una reflexión para la acción y la anticipación por que el futuro no está escrito, está por hacer, la actividad prospectiva nace entonces contra el yugo del determinismo y el azar, no hay voluntad sin objeto y el objeto de la voluntad es precisamente que el deseo se realice, en este caso el deseo es hacer dinero mediante una actividad productiva.

Como es sabido el origen de la prospectiva se encuentra en un postulado de libertad frente a múltiples e indeterminados futuros, por lo tanto es estratégicamente útil utilizar la prospectiva para enfrentar la competencia y las externalidades que pudieran ser perjudiciales.

El siguiente razonamiento nace a raíz de una variable externa que está afectando económicamente al resto del mundo y por consiguiente a nuestro país que tiene una economía abierta y permeable a este tipo de acontecimientos, tal variable es la denominada "Crisis Asiática", y las hipótesis que se manejan en la presente Tesis son la siguientes:

- 1) *Existen en el país diversos proyectos económicos públicos y privados a realizar que requiere de numerosa mano de obra ordinaria y calificada (construcciones de caminos, carreteras, puentes, puertos, megapuertos, aeropuertos, embalses, represas, termoeléctricas, proyectos mineros, edificios, poblaciones, condominios, centros comerciales, etc.), además de las obras que ya se están realizando.*

- 2) *Existe una crisis económica mundial que afecta a nuestro país, el Gobierno toma medidas usando instrumentos de política fiscal : reducción del gasto público, aumento de impuestos, e instrumentos de política monetaria: control de la oferta monetaria que afecta los tipos de interés.*

En relación a la política fiscal existe actualmente un reajuste en el presupuesto del sector público en general y específicamente en las carteras de Salud, Educación y Obras Públicas, lo cual implica el estancamiento de proyectos de inversión, expansión o mantenimiento, dejando sin trabajo a grandes empresas contratistas que a su vez subcontratan a otras empresas relacionadas las cuales también quedan sin trabajo.

Con respecto a los instrumentos de política monetaria se observa un fuerte incremento en las tasas crediticias, lo cual encarece la obtención de préstamos de consumo y financiamiento, razón por la cual muchas empresas desisten de la posibilidad de financiar obras con créditos, lo cual en términos macro económicos produce un estancamiento en la producción y luego en el crecimiento, al ocurrir lo anterior mucha mano de obra es prescindible.

- 3) *En términos simples, baja la producción, se estanca el crecimiento, aumenta el desempleo y la cesantía.*

Esta deprimente situación nos hace pensar que dentro de poco se verá aumentada nuestra competencia pues mucha de la mano de obra desocupada podría enfocar su accionar en el mismo mercado al cual nosotros recién estamos comenzando a llegar.

Habrá más ofertas de empresas contratistas lo cual sería perjudicial por que comienza a disminuir el trabajo y los márgenes de utilidad se ven reducidos al bajar el precio de la mano

Usando prospectiva podemos determinar un problema futuro, no obstante falta encontrar la solución a tan delicado asunto, es así como surge la siguiente incógnita.

¿ Que medidas se pueden adoptar para salvar esta situación ?

- No es un asunto fácil, sin embargo una idea de solución se presenta en el capítulo IV, en la parte referida a estrategia.

11.- PROVEEDORES

Las empresas a las cuales prestamos servicios de mantención, reparación o fabricación de estructuras metálicas prefieren el trabajo vendido, es decir el contratista se preocupa de maquinas, equipo y mano de obra, luego ellos pagan con factura el trabajo terminado a 15 o 30 días según lo acordado.

Cuando la obra es pequeña, no genera dificultades por que el trabajo es pagado al contado o documentado, el problema se presenta cuando la obra es de proporciones y el gasto en materiales excede con mucho el dinero disponible (como esta es una micro empresa que recién comienza no se cuenta con el financiamiento suficiente para absorber tantos gastos). En los siguientes párrafos se mostraran ejemplos específicos y estrategias usadas en diferentes empresas y que muestran nuestra relación con proveedores.

1.- ABB EMPRESA DE ELECTRIFICACION

2.- SOCIEDAD PETREOS S.A.

1) **ABB EMPRESA DE ELECTRIFICACION (Cliente)**

Esta empresa a requerido servicios de mantención a carrocerías de sus camiones, la confección de un portón de acceso principal, luego de aprobado el presupuesto se inicia la obra. Los materiales de menor valor son cotizados en el comercio, es así como INDURA, paso a ser nuestro PROVEEDOR habitual en todo lo que respecta a discos de corte, discos de desbaste, soldaduras, botellas de oxígeno, elementos de seguridad etc.

Los materiales de mayor valor son sin duda los fierros, planchas diamantadas, pletinas, tubos, canales etc., son los insumos más caros requeridos para la ejecución de trabajos, el Socio A consiguió una entrevista con el gerente de EIFEL, Barraca de Fierro, con la cual se llegó al siguiente acuerdo, no habiendo cheques que dejar en garantía la Socia B, firmó una letra notarial a plazo por valor de \$300.000, a nombre de EIFEL con el objeto de sacar materiales a cuenta con respaldo de ordenes de trabajo o presupuestos aprobados, es así que se llegó al acuerdo de pagar al proveedor en la fecha de vencimiento de facturas emitidas por nosotros correspondientes a trabajos vendidos.

*La orden de trabajo y presupuesto aprobado ABB, fueron documentos que sirvieron de respaldo en su oportunidad para obtener materiales a cuenta con proveedores.
(ver Anexos N° 07, 08, 09)*

2) *SOCIEDAD PETREOS S.A. (Cliente)*

Esta empresa ha requerido diversos trabajos tales como; traslado de caseta guardias desde Rancagua a San Fernando, confección de losa para descarga de material, losa para buzones de carga, sistemas almacenamiento de áridos, confección de ducto colector, valizas para portones, confección de sistemas de antipolución, etc.

Como se aprecia no son faenas de estructuras metálicas propiamente tales, no obstante se expone en este mismo capítulo en lo que se refiere el título PRODUCTO, 3er. párrafo, si una empresa requiere diversos servicios y estamos en condiciones de hacerlo, lo hacemos sin problema, en este caso los proveedores han sido variados, de menor costo y de fácil traslado, el financiamiento para este tipo de trabajo se hace con documentos o al contado, por lo tanto buscamos proveedores que nos resulten económicos, en este caso se trabaja con ordenes de compra. (Anexo N° 10).

CAPITULO III

- MISION***
- OBJETIVOS***
- META***
- SOPORTE ESTRATEGICO***
- DESCRIPCION DE CARGOS***

12.- MISIÓN

GANAR EL MAXIMO DE DINERO POSIBLE

Antes de acumular riquezas en abundancia, tenemos que magnetizar nuestra mente con un intenso deseo de riqueza, hay que tomar conciencia de la riqueza hasta que el deseo por el dinero nos conduzca a hacer planes definitivos para adquirirlo no importa cuantas dificultades hubiere que afrontar por que el deseo es el punto inicial de todo logro.

Este es un proyecto económico por tanto no tiene otro fin que no sea el anterior, la misión no es crear empleos (es decir un fin social), no se pretende el engrandecimiento del espíritu de los creadores, ni contribuir a la sociedad en la satisfacción de alguna de sus necesidades. Este proyecto nace de una necesidad económica y de la inventiva de sus creadores dentro de un contexto económico de mercado, para acceder al mercado hay que tener dinero, y la obtención de mayores montos de dinero es la única misión de este proyecto.

13.- OBJETIVOS

LOGRAR AUTOFINANCIAMIENTO EN EL CORTO PLAZO

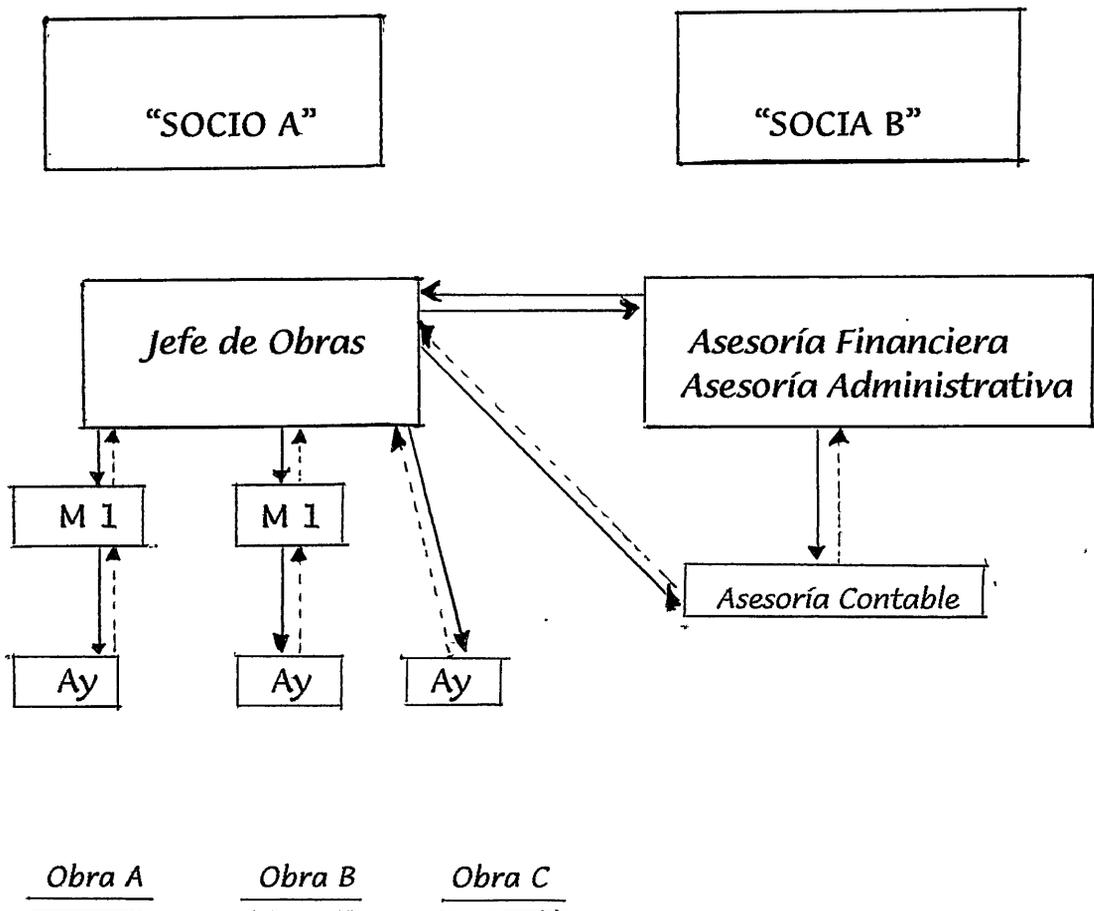
LOGRAR SUSTENTABILIDAD EN EL MEDIANO PLAZO

LOGRAR EL PLENO EMPLEO PERMANENTE

14.- META

CONFECCIONAR Y MONTAR LA MAYOR CANTIDAD POSIBLE DE ESTRUCTURAS METALICAS Y PRESTACION DE SERVICIOS AFINES EN TERRENO .

15.- **SOPORTE ESTRATEGICO**
(ORGANIGRAMA)



Nota : La denominación MI, corresponde a Maestro 1 o Maestro Mayor.

La denominación Ay, corresponde a ayudante.

Este proyecto utiliza Mano de Obra flexible, hasta que las condiciones lo requieran.

16.- DESCRIPCION DE CARGOS

SOCIA B

ASESORIA FINANCIERA: - Evaluación de Proyectos de Trabajo
- Gestión de Cobros de estados de Pago
- Orden de Documentación Financiera
- Negociación de Condiciones Crediticias con Proveedores y Clientes.

ASESORIA ADMINISTRATIVA : - Encargada de Gestión Empresarial
- Relaciones Públicas
- Relaciones Comerciales
- Captación de Fuentes de trabajo
- Confección de Cotizaciones y pptos.
- Almacenamiento y ordenamiento de datos.

CLASIFICACION : Técnico Universitario
Experto en Administración de Empresas
Experto en Gestión Pública.

SOCIO A

JEFE DE OBRAS : - Encargado de la Dirección, Ejecución y Control de Obras en terreno.
- Confección y manejo de Libro de Obras
- Cotizador de Materiales.
- Proveedor de Mano de Obra

CLASIFICACION: Experto.
Dominio completo de Tecnicas de soldadura.
Tratamiento de Metales, Montaje Estructural
Interpretación de Planos y Trazados

MAESTRO MAYOR :

- MI Soldador experimentado, manejo de maquinarias y herramientas relacionadas, Interpretación de planos y trazados.

CLASIFICACION: Obrero Especializado

AYUDANTE : *Ay Aprendiz.*

CLASIFICACION : Mano de Obra Flexible.

CAPITULO IV

- **FORTALEZAS DEL PROYECTO**
- **DEBILIDADES DEL PROYECTO**
- **PLANIFICACION ESTRATEGICA**

Amenazas Externas

Los Pro y los Contra de los Pitutos

*Las Grandes Empresas y su Relación
con los Contratistas*

*Manejo Habitual de Cotizaciones y
presupuestos.*

17.- FORTALEZAS DEL PROYECTO

- 1.- *Los ejecutores del Proyecto cuentan con conocimientos de manejo administrativo y financiero.*
- 2.- *Los ejecutores del Proyecto cuentan con conocimientos técnicos específicos aptos para la realización de cualquier faena relacionada.*
- 3.- *La socia B, se desempeña como secretaria administrativa del Laboratorio Regional de Vialidad Rancagua (Ministerio de Obras Públicas), cargo que le permite relacionarse con diversas empresas constructoras y suministradoras de áridos, hormigones, asfaltos, etc.*
- 4.- *La socia B, cuenta con equipamiento completo de oficina (fax, teléfono, computador, etc), lo que le permite realizar gestiones desde su oficina.*
- 5.- *El socio A, se desempeñó como dirigente sindical del SINAMI (Sindicato Nacional de Montaje Industrial), y ha participado en diversas negociaciones colectivas sindicales con empresas nacionales y transnacionales, lo que le permite facilidad de trato y efectivo manejo de conflictos con profesionales residentes a cargo de obras y faenas industriales.*
- 6.- *Se cuenta con maquinaria y equipo especializado de alto costo, lo que constituye el capital de trabajo.*

- 7.- *Los ejecutores del proyecto cuentan con gran perseverancia, se comprende que el esfuerzo sostenido es el factor esencial para el procedimiento de transformar el deseo en su equivalente monetario, el fundamento de la perseverancia es la fuerza de voluntad.*

18.- DEBILIDADES DEL PROYECTO

- 1.- *La mayor debilidad de este proyecto es lo que se ha denominado como CAPITAL 0, es decir cero capital financiero inicial para solventar gastos de gestión, gastos de mano de obra, insumos etc., la falta del dinero necesario para comenzar a funcionar como contratistas y micro empresarios y que permita subsistir cuando las empresas retrasen sus estados de pago por razones ajenas a nuestra competencia. (Este tema será tratado específicamente en Planificación Estratégica del proyecto).*
- 2.- *Debido a la reciente formación de esta empresa no se cuenta aún con reconocimiento a nivel local, lo cual al momento de presentar cotizaciones representa una desventaja.*

19.- PLANIFICACION ESTRATEGICA

Teniendo en cuenta la s fortalezas y debilidades de un proyecto se puede planificar el funcionamiento del mismo e ir anticipandose a futuras situaciones de ventaja, desventaja, riesgo e incertidumbre.

Es difícil para cualquier persona aventurarse a ser su propio jefe, después de haber trabajado siempre para empresas, implica un sacrificio personal importante el hecho de invertir por largo tiempo en maquinarias y por contradictorio que parezca, siempre existe el temor al cambio, pues implica asumir un riesgo, entonces es importante minimizar el rango de incertidumbre y maximizar la acertibidad usando diferentes estrategias.

- A) PUBLICIDAD
- B) CONTACTOS
- C) CANTIDAD DE CLIENTES
- D) MANEJO DE PRODUCTOS
- E) MARGEN DE UTILIDAD POR OBRA
- F) PROSPECTIVA ANTE LA CRISIS

A) PUBLICIDAD : *Dirigida principalmente a clientes espontáneos, quienes requieren siempre de distintas cosas y a los cuales podemos llegar con productos alternativos:*

- *Se publicita en prensa escrita.*
- *Se confeccionan tarjetas.*
- *Se visitan poblaciones, empresas o lugares donde se encuentren futuros clientes.*
- *Consertación de entrevistas.*

Lo anterior, es lo típico, se podrían enumerar más estrategias sin embargo este tipo de publicidad está dirigido al producto alternativo que no genera gran utilidad por venta, sino por volumen de venta, no obstante puede ser utilizado como colchón de trabajo en caso que decreciera el trabajo en el producto fuerte

B) CONTACTOS : Sería redundante explicar este concepto por lo conocido que es en Chile este tipo de maniobras, no obstante ha resultado de suma utilidad que la Socia B, utilice su cargo para relacionarse a nivel de empresas y contactar trabajos. Otro tipo de contactos surgen en espontaneas combersaciones con terceros que se ofrecen de intermediarios entre el contratista y una determinada empresa, obviamente cobrando un porcentaje de comisión.

C) CANTIDAD DE CLIENTES : Esta estrategia resulta interesante de ser analizada, por que influye directamente en el volumen de trabajo que se puede absorber en relación al numero de máquinas y personas que estén trabajando, la experiencia adquirida en este tiempo señala lo siguiente en relación al TAMAÑO OPTIMO

- 1.- Prestar servicios a una sola empresa sirve solo para mantenerse y no genera mayores alternativas de crecimiento.*
- 2.- Prestar servicios a dos o tres empresas, sirve para mantenerse y capitalizarse.*
- 3.- Prestar servicios a más de tres empresas genera desorden por que aún no existe suficiente capital y equipo para financiar y dar efectiva cobertura a un gran número de trabajos.*

Por lo tanto la alternativa dos, es la que en la actualidad podemos ocupar y potenciar que es la que más se acerca altamaño optimo y corresponde al mayor valor actual neto de las alternativas realizadas es decir donde se logra la maximización de las diferencias entre ingresos y egresos actualizados.

D) MANEJO DE PRODUCTOS : *(Fuertes y Alternativos), El producto fuerte no requiere mayor publicidad, se ha dado más por contactos con empresas y es definitivamente el que genera más utilidad por trabajo vendido, por lo tanto se trata de hacer la mayor cantidad posible de este producto, por ejemplo la utilidad obtenida por la reparación de una carrocería de un camión mixer supera la utilidad por venta de 60 basureros metálicos, lo cual justifica los esfuerzos para acceder al segmento de mercado que requiere este tipo de trabajo.*

En cuanto a los productos alternativos, la utilidad por venta es menor y obviamente menos conveniente sobre todo cuando se tiene maquinaria y equipo industrial para hacer trabajos de mayor embergadura, no obstante significa una alternativa útil y un colchón financiero cuando se descontinúa la confección de productos fuertes. Luego, vuelve a ser la flexibilidad una estrategia útil que permite adaptarse de la forma más adecuada posible a un mercado dinámico y cambiante.

E) MARGEN DE UTILIDAD POR OBRA : *Siempre se estudia este punto para la confección de cualquier obra o producto, entonces el lema es : “ Si conviene... se hace ” , sin embargo es necesario hacer mención de un hecho importante : existen trabajos que por si solos no generan utilidades tentadoras, por ejemplo la confección de escalas para casas piloto, si la empresa queda conforme con el trabajo realizado (precio-calidad), lo más probable es adjudicarse la confección de todas las casas restantes, lo cual significa reducir nuestros costos con proveedores (compras por mayor), y aumentar ingresos por volumen de trabajo vendido, lo cual evidentemente no es malo.*

~~F) PROSPECTIVA ANTE LA CRISIS: En este momento histórico (2º semestre 1998), Chile está siendo afectado por la Crisis Asiática, a consecuencia de esto el gobierno redujo el presupuesto para el Sector Público, es decir se reduce el gasto (aplicación de política fiscal), el Banco Central aumentó el valor de las tasas de interés (aplicación de política monetaria), apuntando a la reducción del consumo y generando una baja en la producción, por otra parte se encarece el precio del dinero (créditos), que financian obras y se reduce la cantidad de circulante, en general se estimula el ahorro y se desincentiva el gasto.~~

~~En este contexto han reducido sus gastos grandes empresas y otras sencillamente han quebrado por una drástica disminución de sus ventas y encarecimiento de créditos de financiamiento.~~

~~Lo anterior no augura un futuro promisorio, no obstante el primer semestre del año en curso, fecha en que este proyecto se hizo empresa e inició sus actividades legalmente, la cantidad de trabajo fié abundante y permitió la compra de maquinaria, contratación de mano de obra, pagar deudas de financiamiento, y ahorrar una pequeña cantidad de dinero para comenzar a ser solventes, lo cual hace pensar que el primer semestre del próximo año (1999), tendería a ser positivo por que las empresas actualizarán sus presupuestos de mantención y es precisamente el momento en que requerirán de los servicios de empresas contratistas o sub-contratistas, para la realización de trabajo y mantener la producción anual estimada.~~

~~La estrategia entonces consistirá en hacer la mayor cantidad posible de trabajos en productos alternativos y la confección de cualquier producto fuerte encargado, ello con el expreso fin de no sucumbir, es decir subsistir hasta que pase la crisis y cuando comience nuevamente otro ciclo económico de auge, subir con el.~~

19.1.- AMENAZAS EXTERNAS

Consideranse Amenazas Externas, todas aquellas externalidades negativas que afecten directa o indirectamente el positivo desarrollo de esta Micro - Empresa, algunas de ellas son:

- Encrudecimiento de las crisis económicas externas.*
- Baja de la producción en las empresas*
- Aumento en el nivel de competencia*
- Quiebre de empresas a la cuales se les presta servicios.*

19.2.- LOS PRO Y LOS CONTRA DE LOS PITUTOS EN CHILE

El concepto “ Pituto”, es un chilenismo usado para calificar una influencia dentro de una empresa, es decir tener un pituto equivalé a tener mayor probabilidad de adjudicarse un trabajo deseado.

En primera instancia resulta muy positivo poseer este contacto para facilitar la adquisición de trabajos lo cual no siempre representa una clara ventaja sobre el resto de los postulantes ya que por lo general hay que dar cierta atención monetaria o de regalías a cambio del trabajo obtenido y es una especie de favor constantemente pendiente.

Ocurre con frecuencia, que al adjudicarse una propuesta de trabajo en forma totalmente transparente, el pituto del otro contratista actuará constantemente en forma negativa a nuestros intereses, lo anterior quedó de manifiesto en una situación real vivida en la cual pasó lo siguiente :

Hacemos estructuras metálicas conforme a planos en X empresa constructora, el jefe de obra se encargará de encontrar un sin fin de detalles negativos concernientes a la confección, calidad, tiempo etc., y nunca mostrará conformidad con el trabajo ejecutado en obra, como tampoco será claro y preciso en cuanto a las especificaciones técnicas de la misma . ¿ Por que ?, por que tiene un hermano que hace el mismo tipo de trabajo que nosotros ejecutamos, por lo tanto tiene que lograr que nosotros o cualquier otro que trabaje en estructuras salga de la obra para facilitarle la entrada a su familiar.

Este tipo de practicas en nada sorprende pues es habitual dentro del medio y también se da lo mismo en la empresa pública. El pituto es una institución y en este campo no pretendemos ser quijotes sino, mas bien dejarnos llevar por la corriente y relacionarse con la mayor cantidad posible de personas relacionadas a distintas empresas.

19.3.- LAS GRANDES EMPRESAS Y SU RELACION CON CONTRATISTAS

Por lo general las grandes empresas se relacionan con empresas contratistas para la ejecución de trabajos relacionados con sus procesos productivos (mantenciones de planta, confección de diversas estructuras, ampliación e implementación de sus recintos etc.).

La relación nace a partir de una necesidad por parte de las empresas, quienes cotizan en el mercado, entonces al elegir a un contratista comienza un vínculo de prestación de servicios a cambio de una retribución monetaria por el mismo.

Los problemas más frecuentes detectados en esta relación son los siguientes:

1) ESPECIFICACIONES TECNICAS

2) CANCELACION DE FACTURAS

1) ESPECIFICACIONES TECNICAS : Habitualmente sucede que los trabajos contienen especificaciones técnicas previamente establecidas, es decir el tipo de trabajo ya está determinado en cuanto a forma tamaño, materiales, costo, por lo mismo ya ha sido calculado el tipo de material a ocupar, por lo tanto al comenzar una faena los materiales están comprados, luego por cualquier motivo de ultimo orden las especificaciones son cambiadas, lo cual implica mayor costo por conceptos de tiempo, mano de obra, materiales, este costo debe ser asumido en algunas ocasiones por el contratista ya que la empresa considera que está haciendo un "favor" dandonos trabajo y que los contratistas deberían hacer una "atención".

Una situación parecida ocurre cuando el trabajo ya está terminado según especificaciones técnicas dadas y un jefe superior no se encuentra conforme con los resultados obtenidos haciendo responsable al jefe de obra, quien a su vez hace responsable al contratista, entonces para no perder futuros trabajos nos vemos en la necesidad de realizar todas las modificaciones solicitadas por las jefaturas, asumiendo una parte de los costos.

2) CANCELACION DE FACTURAS : Este tema no debería representar ningún problema, se entiende que si una persona compra un bien o servicio deberá pagarlo y el precio estará previamente establecido como así también los plazos de cancelación (contado, documentado, crédito, etc.), no obstante lo anterior algunas empresas aduciendo a problemas de orden administrativo interno, retrasan sus estados de pago a proveedores y contratistas, lo nos perjudica en los siguientes aspectos:

- A) Al ser retrasados nuestros pagos nos vemos en la obligación de retrasar el pago de mano de obra y materiales, la única alternativa es conseguir dinero para cubrir estos compromisos.*

- B) Dificulta la capitalización en corto plazo por que produce un desfase monetario.*

- C) Nos perjudica directamente con el Servicio de Impuestos Internos ya que el IVA de una factura emitida deberá ser cancelado el día 12 de cada mes como plazo máximo, si la factura no ha sido pagada, el IVA de la misma deberá ser pagado de todas formas, de lo contrario se debe cancelar el 11,5% de interés sobre el total del IVA declarado en el mes correspondiente sin posibilidad de endosar ese porcentaje a la empresa que nos adeude el monto de la factura.*

19.4.- MANEJO HABITUAL DE COTIZACIONES Y PRESUPUESTOS

Con la experiencia acumulada durante los meses de vida del presente proyecto se han detectado situaciones reiterativas de algunas grandes empresas hacia sus contratistas con respecto a las cotizaciones y presupuestos por obra.

- 1) *Para acceder a la confección de obras se debe conocer el presupuesto de menor costo presentado, y sobre ese monto bajarse un poco más de tal manera que seamos los más económicos al presentarse una propuesta, el inconveniente es que se ve disminuido el margen de utilidad por obra y la capitalización se hace un tanto más lenta.*

- 2) *Otro punto que no debe ser ignorado, sobre todo por ser esta una tesis real, es el hecho de que hemos tenido que subir el monto de cotizaciones y presupuestos, lo cual a simple vista parece positivo, no obstante lo anterior la realidad demuestra que esta no es una ventaja en el amplio sentido de los negocios. El administrador de X empresa nos encarga la confección de un presupuesto cuya valorización resulta de \$ 780.000 + IVA (precio real), el mismo personaje acepta el presupuesto y autoriza la confección de la obra siempre y cuando el anterior presupuesto sea subido en \$ 150.000, quedando entonces un presupuesto con valor de \$ 930.000 + IVA (precio ficticio), luego los \$ 150.000 aumentados son para el administrador.*

Este tipo de practicas es perjudicial pus independientemente que se consigue el trabajo deseado, se paga más IVA por que el monto de la factura se ve aumentado y esto queda demostrado de la siguiente manera:

EL IVA a pagar de \$ 780.000 es de \$ 140.000

EL IVA a pagar de \$ 930.000 es de \$ 167.000

Por tanto el contratista se ve afectado por un mayor gravamen en sus impuestos, además del riesgo permanente a que nos vemos expuestos ya que si el administrador es sorprendido por una auditoría obviamente el contratista saldrá de la empresa en una forma poco decorosa.

Además de lo anteriormente expuesto resulta poco motivador hacer un trabajo con todo el esfuerzo que ello implica y que otra persona sin hacer nada se lleve parte de nuestros ingresos.

Este tipo de prácticas queramoslo o no forman parte de la cultura organizacional chilena, al menos en la empresa privada y dentro de ese contexto hay que manejarse de la mejor forma posible, de lo contrario se cerrarán muchas puertas.

Tal ves la formula para la solución de este problema no es luchar contra la corriente, sino ir con ella de la mejor manera posible para ser menos vulnerable ante este tipo de situaciones y no ser tildados de conflictivos por parte de quienes administran sucursales regionales de grandes grupos económicos.

CAPITULO V

- *CAPITAL O*
- *CAPITAL DE TRABAJO*
- *COSTOS DE OPERACION*
- *METODOS DE FINANCIAMIENTO*
ÉN EL CORTO PLAZO.
- *EVALUACION DEL PROYECTO*
TIR del proyecto
VAN del proyecto
Periodo de recuperación
Cálculo de relación costo beneficio

20.- CAPITAL O

En el primer capítulo, donde se define la idea específica del proyecto, explícitamente en la página 06 se dan a conocer los capitales de los socios (A y B), también se explica que ninguno de ellos posee un capital financiero con que costear el inicio de sus actividades como micro-empresarios, por eso aquí se habla de CAPITAL O.

En la práctica se podría pensar en la obtención de un crédito en alguna entidad bancaria, posibilidad que no prosperó al comprobar que ningún banco otorga créditos a empresas que no posean bienes de gran valor hipotecario, como tampoco se otorgan cuentas corrientes a micro empresas a menos que se tenga un mínimo de 06 meses consecutivos de pago de IVA, después de iniciar actividades siempre y cuando el monto de estos impuestos supere el porcentaje mínimo establecido.

Otra posibilidad es recurrir a una empresa financiera a pesar del alto interés mensual cobrado fue la opción posible en esos momentos, la socia B obtuvo un préstamo de \$ 500.000, con interés mensual fijo de 3,5%, pagaderos en 12 meses.

Este dinero fue gastado íntegramente en la adquisición de un equipo de oxígeno, y el pie para comprar una máquina soldadora Tig - Mig (bien de capital que genera mayores ingresos), valorada en \$ 3.064.000 IVA incluido, se efectuó la compra a crédito pues no había posibilidad de efectuarla al contado y teniendo el respaldo de futuros trabajos de tal manera que la máquina se pague a sí misma.

De todas formas no se contaba con circulante para costear gastos de gestión e insumos por lo cual hubo que recurrir a un amigo quien facilitó en diversas oportunidades cheques de distintos montos, con ello se pudo comprar material, movilizarse, y financiar los primeros gastos de mano de obra.

El orden financiero, administrativo y contable resulta absolutamente básico para sustentar una situación de este tipo, es así como los pagos por la maquinaria adquirida se están haciendo en forma regular, los cheques están cubiertos en su totalidad más un pago de interés por préstamo y en el tercer mes después de haber iniciado actividades se abrió una libreta de ahorro a nombre de los socios con cantidades que comienzan a incrementar el capital financiero social, obviamente después de gastos y costos de operación.

21.- CAPITAL DE TRABAJO

Se denomina capital de trabajo a toda aquella maquinaria y elementos que permitan la productividad, de la cual se generan futuros recursos económicos.

<i>01 Maquina soldadora Tig-Mig</i>	<i>\$ 3.064.000</i>
<i>01 Esmeril angular 7" 8.500 RPM</i>	<i>\$ 150.000</i>
<i>01 Esmeril angular 4" 4.500 RPM</i>	<i>\$ 60.000</i>
<i>01 Equipo Oxícorte Oxiacetileno</i>	<i>\$ 190.000</i>
<i>01 Maquina Soldadora Rotativa Industrial</i>	<i>\$ 600.000</i>
<i>02 Martillos de peña 2 ¾"</i>	<i>\$ 10.000</i>
<i>01 Escuadra de Talón 12"</i>	<i>\$ 6.800</i>
<i>01 Escuadra Universal con compas de grado</i>	<i>\$ 25.000</i>
<i>01 Rallador de vidia para trazos de metal</i>	<i>\$ 5.000</i>
<i>01 Tizador</i>	<i>\$ 3.000</i>
<i>03 Lienzas</i>	<i>\$ 3.000</i>
<i>01 Nivel de precisión</i>	<i>\$ 80.000</i>
<i>01 Gramil</i>	<i>\$ 100.000</i>
<i>01 Reloj comparador</i>	<i>\$ 35.000</i>
<i>01 Pie de Metro</i>	<i>\$ 25.000</i>
<i>01 Micrómetro</i>	<i>\$ 43.000</i>
<i>01 Flexometro</i>	<i>\$ 6.000</i>
	<hr/>
TOTAL	\$ 4.405.800

NOTA: Valores con IVA incluido, actualizado al mes de noviembre de 1998.

22.- COSTOS DE OPERACION

Los costos de operación involucran todos aquellos costos necesarios para funcionar y financiar trabajos que se presentan, en este caso específico los costos de operación serán siempre variables ya que dependen directamente del volumen de trabajo que se presente por lo tanto se han promediado y se ha echo una estimación mensual de ellos a fin de evaluar el proyecto dentro de parametros lo más reales posibles.

Dentro de los costos de operación se observan los siguientes:

- A) *COSTOS FIJOS*
- B) *COSTOS VARIABLES*
- C) *GASTOS DE GESTION*
- D) *PAGO MENSUAL DE DEUDA*

A) *COSTOS FIJOS : Siempre son considerados como costos fijos, gastos como arriendo, luz, agua, teléfono, etc., pero al prestar servicios en terreno a las empresas estos costos no existen, quedando valorados en \$ 0.*

B) *COSTO VARIABLES : Aquí se consideran aproximadamente los siguientes valores:*

<i>Insumos</i>	<i>\$ 100.000</i>
<i>Mano de Obra</i>	<i>\$ <u>250.000</u></i>
<i>Total</i>	<i>\$ 350.000</i>

23.- ~~METODO DE FINANCIAMIENTO EN EL CORTO PLAZO~~

Para financiar un negocio existen dos alternativas, o se tiene dinero, o se pide prestado.

La situación aquí es la siguiente:

Existen \$ 4.405.800, en maquinaria y equipo.

\$ 0, en caja

\$ 446.250, de gasto mensual, de los cuales se puede hacer un desglose:

\$ 100.000, que corresponden a insumos pueden pagarse a 30 días

\$ 56.250, que corresponden al pago mensual de deuda, pueden obviarse al aumentar el valor obra y la máquina se paga sola.

Por lo tanto se necesitan \$ 290.000 mensuales correspondiente al pago de mano de obra y gastos de gestión, dinero que será conseguido en forma mensual hasta que la empresa comience a generar sus propios recursos lo, lo cual sucede en el mes 3, donde se cancela la deuda y se generan utilidades destinadas a autofinanciamiento.

Para este proyecto en especial... pedir prestado se transformó en un negocio rentable.

24.- EVALUACION DE PROYECTO

t	Y _t	C _t	Y _t - C _t	$\frac{Y_t - C_t}{(1+i)^t}$	Acumulado	$\frac{Y_t}{(1+i)^t}$	$\frac{C_t}{(1+i)^t}$
meses							
0	600.000	446.250	153.750	153.750	153.750	600.000	446.250
1	840.000	447.000	393.000	397.710	533.460	811.594	431.884
2	930.000	500.000	430.000	401.409	934.869	868.164	466.755
3	1.203.000	490.000	713.000	643.000	1.577.954	1.085.037	441.951
4	1.115.000	430.000	685.000	596.937	2.174.891	971.658	374.720
5	1.240.000	530.000	710.000	597.800	2.772.691	1.044.046	446.245
6	1.357.000	420.000	937.000	762.250	3.534.941	1.103.920	341.670
7	969.000	327.000	642.000	504.606	4.039.547	761.625	257.019
8	746.000	200.000	546.000	414.638	4.454.185	566.521	151.882
9	720.000	200.000	520.000	381.540	4.835.725	528.286	146.746
10	798.000	230.000	568.000	402.665	5.238.390	565.717	163.051
11	1.000.000	300.000	700.000	479.462	5.717.852	684.945	205.483
12	1.350.000	340.000	1.010.000	668.401	6.386.253	893.407	225.006
				<u>6.386.253</u>		10.484.920	4.098.662
						<u>6.386.253</u>	

24.1.- TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

El criterio de la Tasa Interna de Retorno (TIR), evalúa el proyecto en función de la única tasa de rendimiento anual, en donde la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual, la TIR representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo (principal e interés acumulado), se pagara con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo.

Aunque esta es una apreciación muy particular, ella sirve para aclarar la intención del criterio.

La Tasa Interna de Retorno puede calcularse aplicando la siguiente ecuación:

$$\sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} - I_0$$

Que es lo mismo que:

$$\sum_{t=1}^n \frac{Y_t - C_t}{(1+r)^t} - I_0$$

Este criterio es equivalente a hacer el VAN igual a cero y determinar la tasa que permite al flujo actualizado ser cero.

La tasa así calculada se compara con la tasa de costo de capital de la empresa, si la TIR es igual o mayor que ésta, el proyecto debe aceptarse y si es menor debe rechazarse.

La TIR de este proyecto es : 8,54

24.2.- VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN), es igual a cero, donde VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual, se puede expresar la formulación matemática de este criterio de la siguiente forma:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t - C_t}{(1+i)^t} - I_0$$

El Valor Actual Neto de este proyecto es:

$$\begin{aligned} VAN &= 6.386.253 - 4.405.800 \\ &= \underline{1.980.453} \end{aligned}$$

24.3.- PERIODO DE RECUPERACION

Se calcula a partir de la siguiente formulación matemática:

$$\sum \frac{\text{acumulado } Y_t - C_t}{(1+i)^t}$$

Para efectos de este proyecto se ha calculado el periodo de recuperación de la siguiente manera:

Se necesitan \$ 290.000, mensuales para cancelar mano de obra y gastos de gestión dinero que fue conseguido hasta que la empresa comience a generar sus propios recursos, lo cual sucede en el mes 3, donde se cancela la deuda y se generan utilidades destinadas a autofinanciamiento.

PERIODO DE RECUPERACION: 3º MES

24.4.- RELACION COSTO - BENEFICIO

Se calcula a partir de la sumatoria de los ingresos totales meno la sumatoria de los costos totales, si la sumatoria de los ingresos resulta mayor que la sumatoria de los egresos, entonces la Relación Costo-Beneficio será positiva, la formulación matemática es la siguiente:

$$\sum \frac{Y_t}{(1+i)^t} - \sum \frac{C_t}{(1+i)^t}$$

La anterior formula expresada numéricamente equivale a :

$$10.484.920 - 4.098.662 = \underline{6.386.253}$$

Menos el capital inicial (I₀)

$$6.386.256 - 4.405.800 = \underline{1.980.456}$$

La relación Costo Beneficio es positiva aún descontando el capital inicial.

RESUMEN

- CAPITAL INICIAL (I_0)	=	4.405.800
- COSTO MENSUAL-APROX.	=	290.000
- TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	=	8,54
- VALOR ACTUAL NETO (VAN)	=	1.980.453
- PERIODO DE RECUPERACION	=	3 ^o mes
- RELACION COSTO BENEFICIO	=	+ 1.980.453

- *El costo de oportunidad no fue calculado por la sencilla razón de que no se pensó en otro negocio dado las condiciones de inicio del mismo y considerando que el material equipo y conocimiento técnico no son aplicables en forma optima a otro tipo de proyecto.*

CAPITULO VI
- PUNTOS QUE ORIGINAN
CONFLICTOS
- MANEJO DE CONFLICTO

25.- PUNTOS QUE ORIGINAN CONFLICTOS

Pese a su frecuencia, el tema conflicto es por lo general eludido, tal vez por no saber abordarlo en forma correcta por que es difícil dejar a las partes en plena conformidad.

En teoría el conflicto es bueno por que lleva a una situación límite que puede ser encausada para buscar una solución apropiada.

En la práctica y cuando las partes son desiguales, la solución del conflicto suele no ser tan positiva para la parte de menor poder, lo cual genera nuevas situaciones conflictivas o prolonga el conflicto anterior.

En este proyecto en particular las situaciones conflictivas han sido puntuales y pueden dividirse en relación a las empresas y en relación al personal a cargo, estas son :

- A) *ESPECIFICACIONES TECNICAS*
- B) *CUMPLIMIENTO EN LOS ESTADOS DE PAGO*
- C) *MANEJO DE PERSONAL*

Los puntos A y B, están relacionados con las empresas a las cuales se les presta servicio y son problemas reiterados que entorpecen el normal funcionamiento de nuestra gestión

- A) *ESPECIFICACIONES TECNICAS : Estas pueden ser claras y precisas inclusive conforme a planos, de tal manera que la obra se realice según lo que halla sido anteriormente acordado, sin embargo al termino de ella no hay conformidad aveces por cosas simples, por ejemplo a x no le gustó el color de una estructura y hay que cambiarlo por completo, el problema es mayor cuando es mas de fondo por ejemplo objetar la estructura misma cuando esta ya está terminada, esto implica que:*

- La culpa la tiene el contratista por no ceñirse a las especificaciones técnicas, en este caso se asume el error y se rectifica bajo propio costo.

- La culpa es del arquitecto que dibujó mal una parte de la estructura, en este caso el error también es del profesional a cargo o jefe de obra por que ellos además de interpretar planos deben saber interpretar planos corrigiendo errores en terreno, el conflicto se produce cuando todos se culpan por no corregir el error en forma oportuna y hasta no dilucidar o llegar a acuerdo de quien es la responsabilidad tampoco se puede llegar a acuerdo de quien correrá con el costo que implica la rectificación estructural de la obra.

Lo anterior da a conocer una deficiencia en el proceso de CONTROL, ya que este por lo general es aplicado al final y solo como revisión, no se aplica el control en forma correctiva o rectificadora de errores durante los procesos, si así fuera no se produciría un conflicto final.

B) CUMPLIMIENTO DE LOS ESTADOS DE PAGO : No debería generar conflictos este tema pues se asume que si el pago de una factura está para x fecha, sea esa y no otro el plazo de pago por que a la vez hay que cumplir con otros compromisos con proveedores, pago de mano de obra y otros por tanto es muy problemático para un contratista cuando una empresa no cumple en forma regular con sus estados de pago ya que no permite la capitalización por que provoca desfase en los dineros. Cuando las facturas son emitidas durante un mes determinado implica el pago del IVA correspondiente al mismo mes, por tanto el retraso en el pago implica utilizar otros dineros para cubrir ese gasto, de lo contrario el IVA debe ser pagado con un incremento del 11,5% por concepto de multas por atrasos que debe asumirlo íntegramente el contratista.

- C) **MANEJO DE PERSONAL** : Este proyecto está diseñado para trabajar con mano de obra flexible, es decir mientras existan obras habrá trabajo, lo cual implica una alta rotación de personal, en términos económicos no resulta perjudicial pues no se trabaja con contratos, y la mano de obra no especializada es abundante, el problema se presenta en la calidad del trabajo pues muchos maestros que afirman serlo, no son tales, por ejemplo una persona que diga ser armador y en la práctica califique para ayudante, por lo cual el especialista, en este caso el socio A, debe hacer más trabajo del que tiene presupuestado además de intensificar el control en la ejecución de una estructura de lo contrario se expone a mayor gasto en material, mayor pérdida de tiempo y menor calidad en la confección de trabajos.

26.- MANEJO DE CONFLICTOS

Las situaciones conflictivas pueden ser de diversos tipos dependiendo del rubro y de las condiciones en que se trabaje pero el problema de fondo es en realidad la desigualdad de condiciones para la negociación de conflictos ya que por lo general las empresas son más poderosas que los contratistas y son ellas las que imponen las condiciones de negociación obviamente a su favor, lo cual sin duda resulta perjudicial para el contratista que debe adecuarse a lo que la empresa determine, de lo contrario será tildado de conflictivo y ello dificultará la obtención de futuros trabajos con la misma empresa.

La estrategia usada en casos de conflictos ha sido clara; los socios discuten el problema, se crean alternativas de solución que se plantean a los directivos, en honor a la verdad esto no siempre resulta por que las empresas también tienen una estructura piramidal donde se emplea la verticalidad del mando y las decisiones son tomadas por directivos que no están en obra, excusa que utilizan muy a menudo las personas con las cuales se trata de manejar el conflicto.

En los casos de inflexibilidad por parte de las empresas se estudia el costo adicional, si este no resulta demasiado perjudicial se asume ya que por lo general se proyectan nuevos trabajos, si por el contrario el costo adicional resulta definitivamente mayor al que se puede solventar entonces es más sano económicamente abandonar la obra antes de tener pérdidas.

Lo anterior no tiene que ver con la ética, lo anterior tiene relación con los negocios.

CAPITULO VII

- COMENTERIOS***
- CONCLUSIONES***
- IDENTIFICACION DE LOS SOCIOS***
- BIBLIOGRAFIA***
- ANEXOS***

27.-

COMENTARIOS

Este es un proyecto económico y por tanto su fin es el lucro personal mediante una acción especializada y continua.

Cualquiera puede desear riquezas y la mayoría de la gente las desea, pero no todos asimilan que los únicos medios fiables de acumular riquezas son la implementación de un buen plan definido, además de un ardiente deseo de alcanzar éxitos cerrando la mente a toda influencia negativa incluyendo parientes amigos, conocidos etc.

Las asociaciones comerciales también resultan ser factores vitales tanto en el éxito como en el fracaso de una empresa una alianza amistosa con una persona capaz de animar al otro a seguir adelante con el plan y con el propósito resulta inapreciable en los momentos de dificultad.

Los comienzos desde abajo son siempre más difíciles, no obstante una buena idea se puede potenciar con una estudiada planificación estratégica que incluya prospectiva, manejo de conflictos, flexibilidad para hacer negocios inteligentes por que la capacidad implica imaginación, cualidad necesaria para combinar conocimientos especializados con ideas en forma de planes organizados y pensados para alcanzar el éxito.

El trabajo duro y la honradez por si solos no proporcionan riqueza, ya que esta es el resultado de exigencias definidas, basadas en la aplicación de planes definidos y no se debe a la suerte o al azar

Este proyecto que ya es una empresa se ha planteado metas específicas y definidas, existan o no los problemas, con o sin crisis, por que este es un buen negocio y lo ha demostrado en el corto plazo, el secreto no está solo en la inteligencia y en el don de tener buenas ideas, sino también en la perseverancia.

“ La perseverancia es un factor esencial para el procedimiento de transformar el deseo en su equivalente monetario el fundamento de la perseverancia, es la fuerza de voluntad”

28.-

CONCLUSIONES

En el capítulo II, se da a conocer la idea específica del proyecto, en el capítulo IV, se conocen las distintas estrategias que se han ido utilizando y en el capítulo V, se entrega toda la información referida a costos y evaluación del proyecto y de ello se puede deducir que:

- *Desde el punto de vista económico no todos los negocios son buenos.*
- *Si un trabajo me permite mantenerme en forma mensual, pero no me alcanza para ahorro o capitalización, entonces no es buen negocio.*
- *Si en forma independiente creo una empresa con cero capital financiero inicial, que al tercer mes comience a autofinanciarse, que permita una capitalización ascendente, y además la pueda manejar desde mi trabajo y usando un poco de tiempo libre, entonces es buen negocio, la razón es obvia.*

29.- IDENTIFICACION DE LOS SOCIOS

- SOCIO A
NELSON REINOSO CORREA

- SOCIA B
PATRICIA CERDA FUENZALIDA

FONOS:
214359
219577
Estructuras Metálicas
Rancagua

30.-

BIBLIOGRAFIA

- 1) *Notas Sobre Formulación de Proyectos*
H. Calderón y B.Roitman - ILPES.
- 2) *Guía Para La Presentación de Proyectos*
ILPES.
- 3) *Fundamentos De Preparación y Evaluación de Proyectos*
Nassir Sapag Ch y Reinaldo Sapag Ch - U de Chile.
- 4) *Preparación y Evaluación de Proyectos*
Juliana Mancilla C - U Austral De Chile.
- 5) *Piense y Hagase Rico*
Napoleón Hill - Editorial Grijalbo.

31.-

ANEXOS

11/11/11 10.421.374-15

IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE

RAZON SOCIAL O APELLIDO PATERNO CERDA	APELLIDO MATERNO FUENZALIDA	NOMBRES Patricia Lucas	TELEFONO 251615
CALLE LOS TRAPENSES	NUMERO DEPTO./OF./LOCAL 2556	POBLACION, VILLA O LUGAR Villa la Capilla	COMUNA PANCAFES
GIRO, ACTIVIDAD DEL NEGOCIO O PROFESION Contratista (prestación de servicios de mecanicos automotores)		CODIGOS ACT. ECONOMICA 50037	

DETALLE DEL TIMBRAJE DE DOCUMENTOS Y LIBROS DE CONTABILIDAD

TIPO DE DOCUMENTOS Y LIBROS	CANTIDAD DE DOCTOS. A TIMBRAR			NUEVO TIMBRAJE		CODIGO	USO EXCLUSIVO SII	
	TALONARIOS	CAJAS COMPUTAC.	ROLLOS	DESDE N°	HASTA N°		AUTORIZADO HASTA N°	
FACTURAS	1			00001	00050	30	2	
BOLETAS DE VENTAS Y SERVICIOS						35	13-AGO-1998	
ROLLOS DE MAQUINAS REGISTRADORAS						36		
FACTURAS DE COMPRA						45		
GUIAS DE DESPACHO						50		
NOTAS DE DEBITO						55		
NOTAS DE CREDITO						60		
BOLETAS DE HONORARIOS						65		
BOLETAS - ENTRADAS DE ESPECTACULOS						70		
BOLETAS DE PRESTACION DE SERVICIOS DE 3°						95		
TIPO DE DOCUMENTOS	SI DESEA TIMBRAR OTRO TIPO DE DOCUMENTO, INDICAR NOMBRE Y CODIGO SEGUN TABLA DEL PUNTO 4.2 AL REVERSO DEL FORMULARIO						CODIGO	
	I.D. 1717/98							

ENTREGADO

CANTIDAD DE FACTURAS EMITIDAS ULTIMOS 6 MESES (LLENADO OBLIGATORIO)	CODIGO OF. TIMBRAJE	DIA	MES	AÑO	AUTORIZACION EXTRAORDINARIA RUT FISCALIZADOR	AUTORIZACION DE TIMBRAJE RUT FUNCIONARIO
	06	17	JUL	1998	[Firma]	

OBSERVACIONES [Firma]	SII - CVO FISCALIZACION Trib. de A. de S.E. - FISCAL V.D.R. - FISCALIA FIRMA Y TIMBRE FISCALIZADOR	FIRMA Y TIMBRE FUNCIONARIO
--------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------

REPRESENTANTE

APELLIDO PATERNO CERDA	APELLIDO MATERNO FUENZALIDA	NOMBRES Patricia Lucas	RUT 10.421.374-15
----------------------------------	---------------------------------------	----------------------------------	-----------------------------

PERSONA AUTORIZADA PARA REALIZAR ESTE TRAMITE (DEBE PRESENTAR PODER LEGALIZADO ANTE NOTARIO O REFRENDADO ANTE EL SII)

APELLIDO PATERNO	APELLIDO MATERNO	NOMBRES	RUT
------------------	------------------	---------	-----

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN LA PRESENTE DECLARACION SON EXPRESION FIEL DE LA VERDAD, Y HE REVISADO LOS DOCUMENTOS QUE PRESENTO PARA SU TIMBRAJE, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD CORRESPONDIENTE.

[Firma del contribuyente]

[Firma de quien retira los documentos]

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL

FIRMA DE QUIEN RETIRA LOS DOCUMENTOS O LIBROS CON PODER

COPIA: CONTRIBUYENTE

ANEXO LOCAL REPRESA

Declaración Jurada para Timbraje de Documentos y/o Libros y Notificaciones

OFICINA TIMBRAJE
RANCAGUA

ROL UNICO TRIBUTARIO
10.421.374-K

IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

RAZON SOCIAL O APELLIDO PATERNO CERDA	APELLIDO MATERNO FUENZALIDA	NOMBRES PATRICIA LUCIA	TELEFONO 251615
CALLE LOS TRAPENCES	NUMERO 2556	DEPTO./OF./LOCAL LA CAPILLA	POBLACION, VILLA O LUGAR RANCAGUA.
GIRO, ACTIVIDAD DE NEGOCIO O PROFESION CONTRATISTA. (Prestación de Servicios Metalmeccánicos)			CODIGOS ACT. ECONOMICA 50037

DETALLE DEL TIMBRAJE DE DOCUMENTOS Y LIBROS DE CONTABILIDAD

TIPO DE DOCUMENTOS Y LIBROS	CANTIDAD DE DOCTOS. A TIMBRAR			NUEVO TIMBRAJE		CODIGO	USO EXCLUSIVO, SII
	TALONARIOS	CAJAS COMPUTAC.	ROLLOS	DESDE N°	HASTA N°		AUTORIZADO HASTA N°
FACTURAS	01			0005	0005	30	05-1-1998
BOLETAS DE VENTAS Y SERVICIOS						35	
ROLLOS DE MAQUINAS REGISTRADORAS						36	
FACTURAS DE COMPRA						45	
GUIAS DE DESPACHO						50	
NOTAS DE DEBITO						55	
NOTAS DE CREDITO						60	
BOLETAS DE HONORARIOS						65	
BOLETAS - ENTRADAS DE ESPECTACULOS						70	
BOLETAS DE PRESTACION DE SERVICIOS DE TIPO						95	
TIPO DE DOCUMENTOS	SI DESEA TIMBRAR OTRO TIPO DE DOCUMENTO, INDICAR NOMBRE Y CODIGO SEGUN TABLA DEL PUNTO 47 AL REVERSO DEL FORMULARIO					CODIGO	
Libro de Compras y Ventas.				001	050	50	50.- Z

COPIA CONTRIBUYENTE

CANTIDAD DE FACTURAS EMITIDAS ULTIMOS 6 MESES (LLENADO OBLIGATORIO)	02	CODIGO OF. TIMBRAJE	66101	DIA	12	MES	AGO	AÑO	1998	AUTORIZACION EXTRAORDINARIA	RUT FISCALIZADOR	RUT FUNCIONARIO
------------------------------------------------------------------------	----	---------------------	-------	-----	----	-----	-----	-----	------	-----------------------------	------------------	-----------------

OBSERVACIONES	<p>Z.A. 14/07/98</p> <p>DEBE ESTAR SUBSANADA ESTA OBSERVACION PARA EL PROXIMO TIMBRAJE</p>	<p>RUT FISCALIZADOR</p> <p><i>[Firma]</i></p> <p>SII - CVC</p> <p>OFICINA TIMBRAJE</p> <p>REGIONAL</p> <p>VILLA RANCAGUA</p> <p>FIRMA Y TIMBRE FISCALIZADOR</p>	<p>AUTORIZACION DE TIMBRAJE</p> <p>RUT FUNCIONARIO</p> <p>FIRMA Y TIMBRE FUNCIONARIO</p>
---------------	--------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------

REPRESENTANTE

APELLIDO PATERNO CERDA	APELLIDO MATERNO FUENZALIDA	NOMBRES PATRICIA LUCIA	RUT 10.421.374-K
----------------------------------	---------------------------------------	----------------------------------	----------------------------

PERSONA AUTORIZADA PARA REALIZAR ESTE TRAMITE (DEBE PRESENTAR PODER LEGALIZADO ANTE NOTARIO O IN FRENADO ANTE EL SII)

APELLIDO PATERNO GONZALEZ	APELLIDO MATERNO RODRIGUEZ	NOMBRES MIGUEL A.	RUT 6.266.691-9
-------------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------	---------------------------

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN LA PRESENTE DECLARACION SON EXPRESION FIEL DE LA VERDAD, Y HE REVISADO LOS DOCUMENTOS QUE PRESENTO PARA SU TIMBRAJE, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD CORRESPONDIENTE.

ANEXOS

Servicio
de Impuestos
InternosDeclaración Jurada para
Timbraje de
Documentos y/o Libros
y NotificacionesOFICINA TIMBRAJE
RANCAGUAROL UNICO TRIBUTARIO
10.421.374-K

IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE

RAZON SOCIAL O APELLIDO PATERNO CERDA	APELLIDO MATERNO FUENZALIDA	NOMBRE PATRICIA LUCIA	TELÉFONO 251615
CALLE LOS TRAPENCES	NUMERO DPTO./OP./LOCAL 2556	POBLACION, VILLA O LUGAR LA CAPILLA	COMUNA RANCAGUA
GIRO, ACTIVIDAD DEL NEGOCIO O PROFESION CONTRATISTA (Prestación de Servicios Metalmecánicos).			CODIGOS ACT. ECONOMICA 50037

DETALLE DEL TIMBRAJE DE DOCUMENTOS Y LIBROS DE CONTABILIDAD

TIPO DE DOCUMENTOS Y LIBROS	CANTIDAD DE DOCTOS. A TIMBRAR			NUEVO TIMBRAJE		CODIGO	USO EXCLUSIVO SII
	TALONARIOS	CAJAS COMPUTAC.	ROLLOS	DESDE N°	HASTA N°		AUTORIZADO HASTA N°
FACTURAS	01			0009	0015	30	14
BOLETAS DE VENTAS Y SERVICIOS						35	ENTREGADO
ROLLOS DE MAQUINAS REGISTRADORAS						36	
FACTURAS DE COMPRA						45	
GUIAS DE DESPACHO						50	
NOTAS DE DEBITO						55	
NOTAS DE CREDITO						60	
BOLETAS DE HONORARIOS						65	
BOLETAS - ENTRADAS DE ESPECTACULOS						70	
BOLETAS DE PRESTACION DE SERVICIOS DE J...A						95	
TIPO DE DOCUMENTOS	SI DESA TIMBRAR OTRO TIPO DE DOCUMENTO, INDICAR NOMBRE Y CODIGO SEGUN TABLA DEL PUNTO 4.2 AL REVERSO DEL FORMULARIO					CODIGO	

COPIA: CONTRIBUYENTE

CANTIDAD DE FACTURAS EMITIDAS ULTIMOS 6 MESES 08 (LLENADO OBLIGATORIO)	CODIGO OF. TIMBRAJE 06707	DIA 22	MES 09	AÑO 98	AUTORIZACION EXTRAORDINARIA RUT FISCALIZADOR <i>[Firma]</i>	AUTORIZACION DE TIMBRAJE RUT FUNCIONARIO
OBSERVACIONES					FIRMA Y TIMBRE FISCALIZADOR	
DEBE ESTAR SUBSANADA ESTA OBSERVACION PARA EL PROXIMO TIMBRAJE					FIRMA Y TIMBRE FUNCIONARIO	

REPRESENTANTE

APELLIDO PATERNO GONZALEZ	APELLIDO MATERNO RODRIGUEZ	NOMBRES MIGUEL A.	RUT 6.266.691-9
------------------------------	-------------------------------	----------------------	--------------------

PERSONA AUTORIZADA PARA REALIZAR ESTE TRAMITE (DEBE PRESENTAR PODER LEGALIZADO ANTE NOTARIO O REFRENDADO ANTE EL SII)

APELLIDO PATERNO GONZALEZ	APELLIDO MATERNO RODRIGUEZ	NOMBRES MIGUEL A.	RUT 6.266.691-9
------------------------------	-------------------------------	----------------------	--------------------

SECRETARIA DE ECONOMIA Y FINANZAS

MINISTERIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO "MENSUAL"

IMPUESTO DE INMUEBLES
Mes: 09 Año: 98
(En numeración arábica)

IMPUESTO DE RENTAS
10.421.374-k

01	Financiamiento		Apellido y nombre		Nombre	
02	Villa La Napella, Km. 5.500		Fuenzalada		Patricia Bessia	
03	Cerro		2556		Parraguará	
04	Manda		UTM		UTM	
05	Manda		UTM		UTM	
06	Manda		UTM		UTM	
07	Manda		UTM		UTM	
08	Manda		UTM		UTM	
09	Manda		UTM		UTM	
10	Manda		UTM		UTM	
11	Manda		UTM		UTM	
12	Manda		UTM		UTM	
13	Manda		UTM		UTM	
14	Manda		UTM		UTM	
15	Manda		UTM		UTM	
16	Manda		UTM		UTM	
17	Manda		UTM		UTM	
18	Manda		UTM		UTM	
19	Manda		UTM		UTM	
20	Manda		UTM		UTM	
21	Manda		UTM		UTM	
22	Manda		UTM		UTM	
23	Manda		UTM		UTM	
24	Manda		UTM		UTM	
25	Manda		UTM		UTM	
26	Manda		UTM		UTM	
27	Manda		UTM		UTM	
28	Manda		UTM		UTM	
29	Manda		UTM		UTM	
30	Manda		UTM		UTM	
31	Manda		UTM		UTM	
32	Manda		UTM		UTM	
33	Manda		UTM		UTM	
34	Manda		UTM		UTM	
35	Manda		UTM		UTM	
36	Manda		UTM		UTM	
37	Manda		UTM		UTM	
38	Manda		UTM		UTM	
39	Manda		UTM		UTM	
40	Manda		UTM		UTM	
41	Manda		UTM		UTM	
42	Manda		UTM		UTM	
43	Manda		UTM		UTM	
44	Manda		UTM		UTM	
45	Manda		UTM		UTM	
46	Manda		UTM		UTM	
47	Manda		UTM		UTM	
48	Manda		UTM		UTM	
49	Manda		UTM		UTM	
50	Manda		UTM		UTM	
51	Manda		UTM		UTM	

ORIGINAL IN MATICA - SERVICIO DE IMPUESTOS

IMPUESTO A LA RENTA D.L. 32474

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO D.L. 32474

DEBITOS (Ventas) 291.219

51.059

51.059

IMPUESTO 240.160

PPM Neto Determinado 24.268

264.428

264.428

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL

Sl. ROBERTO DIEZ.

Patricia Lucía Cerda Fuenzalida

Contratista, (Prestación de Servicios
Metalmeccánicos a Empresas)

« REY METAL »

Los Trapencos N° 2556 - Villa La Capilla
Fono 251615 - Rancagua

R.U.T. 10.421.374-K
FACTURA
N° 000005/

S.I.I. - RANCAGUA

Fecha, 21 de Agosto de 19 98
 Señor (es) Sociedad PETREOS S.A. Rut: 93933000-3
 Dirección Carretera Antitropical Norte 0222 Comuna Rancagua
 Giro Alquiler y Mantenimientos Destino _____
 Casilla _____ Guía N° _____ Cond. de Venta Crédito (30 días)

Por lo siguiente:

DEBE

Cantidad	DETALLE	P. Unit.	TOTAL
15 AH.	Mantenimiento planta Rancagua - según orden de trabajo N° 082478	4.000	60.000
14 AH.	Mantenimiento y montaje - según orden N° 082477	4.000	56.000
08 AH.	Control y revisión - según orden N° 082478	4.000	32.000



Dep. Alfa Omega - O'Connell 223 - Fono 223-434 - Rancagua - Fax 223-434
 Son: SESENTA Y CINCO MIL
QUATROCIENTOS PESOS
 S. E. S. O.

Sub-Total \$ 148.000.-
 % IVA \$ 26.640.-
 TOTAL \$ 174.640.-

Cancelado: _____ de _____ de 199 _____

DIPLICADO: SERVICIO IMPUESTOS INTERNOS

ABB

RUT: 39.002.920-3
SBE - SOCIEDAD BRASILEIRA DE ELECTRIFICACION LTDA - CHILE
 AV. VICUÑA MACKENNA 1602
 FONO : 5530031 ANEXO 751
 FAX : 5544631

ORDEN DE COMPRA N° 311/98

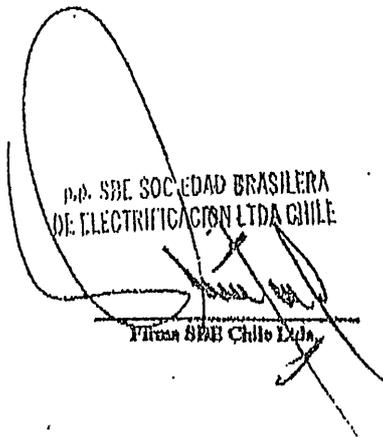
RENOMBRE : PATRICIA LUCIA CERDA FUENZALIDA	EXTENDIDA POR : Raúl E. Cabello Marín
DIRECCION : LOS TRAPENCES 2556 VILLA LA CAPILLA	DRPTO. : Mant. y Recursos
FONO : 251615	FICHA : 2 septiembre 98
FAX : 219577	CONDICIONES : CREDITO (15 DIAS)
ATENCION : SR. NELSON REINOSO	CENTRO DE COSTO : COLBUN - CZ0083

En Contrólón : PREBUPUEST 26/98

N°	UNI	DESCRIPCION	CANTID.	PRECIO UNITARIO (\$)	PRECIO TOTAL (\$)
1	C/U	TRABAJOS MAESTRANZA EN CAMION PC-2417	1,00	630.000,00	630.000
INCLUYE 1.- Cambiar piso de madera por piso diamantado 5 mm 2.- Reparar o instalar barandas 3.- Fabricar parachoquo travero 4.- Fabricar porta repuesto					
Nota : Facturar por Separado Camiones PC-2417 Entrega 08 dias				DESCUENTO V. NETO 630.000 IVA 18 % 113.400 TOTAL 743.400	

NOTAS IMPORTANTES

- ... FACTURAR EN TRIPLICADO, ADJUNTANDO COPIA DE ESTA ORDEN DE COMPRA
- ... FACTURAR ENTREGAS PARCIALES
- ... FACTURAR A NOMBRE DE:
 SBE SOCIEDAD BRASILEIRA DE ELECTRIFICACION LTDA CHILE
 RUT 39.002.920-3
 AV. VICUÑA MACKENNA 1602
 SUEÑA - SANTIAGO
 FONO 5530031 ANEXO 751
 FAX 5544631
- ... ENVIAR FACTURAS PARA EFECTO ADMINISTRATIVO A NUESTRAS OFICINAS LOCALES EN:
 AVDA. CACHAPOAL N°1238 - RANCAGUA


 P.D. SBE SOCIEDAD BRASILEIRA
 DE ELECTRIFICACION LTDA CHILE
 Firma SBE Chile Ltda.

RANCAGUA; 29/07/98

PRESUPUESTO PORTON ENTRADA PRINCIPAL

EMPRESA : ABB
LUGAR : Entrada frontal
MATERIA : Fabricación y montaje de porton y puerta de acceso frontal

MATERIALES : Tubular cuadrado (acero carbono), 100 X 3mm
Tubular rectangular (acero carbono), 30 X 20 X 1,5mm
Tubular cuadrado (acero carbono), 40 X 40 X 2mm
Pletina (acero carbono), 38 X 3mm
Soldadura 6011; 1/8
Discos de corte
Discos de desvaste
Pintura antioxido (rojo maestranza)
Picaporte porton (01)
Portero electronico (01)
Pomeles

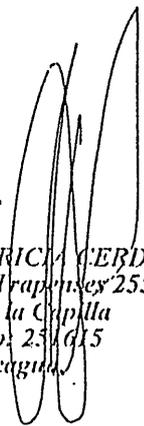
ESTRUCTURA : Porton dos hojas y puerta lateral

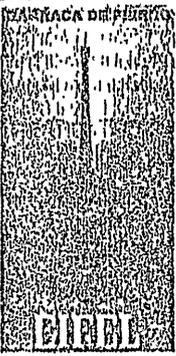
DIMENSIONES : Porton 3000 X 2000mm
Puerta 1100 X 2000mm

KILAJE TOTAL DE ESTRUCTURA : 410K.

TIEMPO ESTIMADO DE TRABAJO: 10 días

VALOR TRABAJO VENDIDO	\$ 448.000
IVA	\$ <u>80.640</u>
TOTAL	\$ 528.640


PATRICIA CERDA FUENZALIDA
Los Trapenses 2556
Villa la Capilla
Fono: 251015
Rancagua.



OLGUIN HERRERA EUGENIA y OTRO
BARRACA DE FIERRO EIFFEL
 'Perfiles Estructurales en General' Barras
 para Hormigón 'Planchas Fe Negro y Zincatum'
 'Mallas Acma' Anticorrosivos 'Productos
 Complementarios' Servicio de Dimensionado
 Manuel Monti 1206 Fono 210181
 Casilla: 408 RANCAGUA

RUT.: 50.842.990-8
FACTURA
 Nº 000138

S.U. RANCAGUA

Rancagua, 02 de octubre de 1998

Señor(es): Faticio Cerda F.
 Rut: 10421374-K Dirección: Los Tropeces #256
 Teléfono: 251615 Giro: Contratista
 Ciudad: Rancagua Condiciones de Venta: 30 días
 Devolución s/Gufa Nº

Por lo siguiente: a: Olguin Herrera Eugenia y Otro DEBE

Cantidad	Unidad Medida	Detalle	PRECIO	
			Unitario	Total
BARRACA DE FIERRO				
01	PL.	1,5 x 1000 x 2000 m.m	7.678	7678
01	T.	COSTANERA 150 x 50 x 15 x 3,0	9627	9627
08	T.	Perfil 75 x 3	12.100	96.800
12	T.	Perfil 141 200 x 10 x 3	10350	124.200
20	T.	Perfil 141 125 x 50 x 3	6522	130.440
02	Disco	Disco de 50456 7"	932	1864
04	Disco	Disco de 50456 7"	1102	4408
01	GL.	ANTIOXIDANTE	3297	3297
02	GL.	ANTIOXIDANTE	678	1356
EIFFEL				

Son: cuatrocientos cuarenta y ocho mil
once pesos

CANCELADO

Rancagua, 02 de octubre de 1998

NETO \$ 379.670
 18 % I.V.A. \$ 68.341
 TOTAL \$ 448.011

S.E.ú.O.

SOCIEDAD PETREOS S.A.

PLANIFICACION

ORDEN DE TRABAJO Nº 080806

PRIORIDAD		TIPO				ESTADO		ESPECIALIDAD				EJEC.	HH	EJECUTOR	
EM	1 2	RA	RN	MD	PYI	E/S	F/S	MEC	ELE	CA	C	OC	HID	BI/NO	REYRETA

CENTRO COSTO	CODIGO PROYECTO
010001-1-1	11111111-1

POSICION				NUMERO DE GOLPE				CONTROL AUTOMAT.			

RESUMEN DEL TRABAJO
 Colocación de caseta guardas S/fernando.

DESCRIPCION DEL TRABAJO
 - DESARMAR CASETA ROTANA
 - ARMAR CASETA JAVA GUARDAS S/fernando.
 (P.u.ta)

SE ADJUNTA: 1. PLANOS / 2. CROQUIS / 3. OTROS

FECHA EMISION	09/11/09		
ORIGINADOR		V' B' MANTENCION	JEFE PRODUCCION
R.U.T.	95166872		
NOMBRE	V. LEON		
		V' B' SUBGERENCIA	
		PRODUCCION	MANTENCION

Don Diego Imp. Tel.: 2618333

MANTENCION O CONTRATISTA