

Plan de negocios

# **RYAN MANUFACTURING COSTA RICA S.A.**

Erich Meza Valverde

# Antecedentes

- ✓ Ryan Trading 1968
- ✓ Propiedad actual de un costarricense
- ✓ Maquinado de piezas metalmecánicas
- ✓ Industria de telecomunicaciones
- ✓ Cliente posee una fábrica en CR

## **PROBLEMA :**

costos de transporte



## **OPORTUNIDAD :**

proveedor local

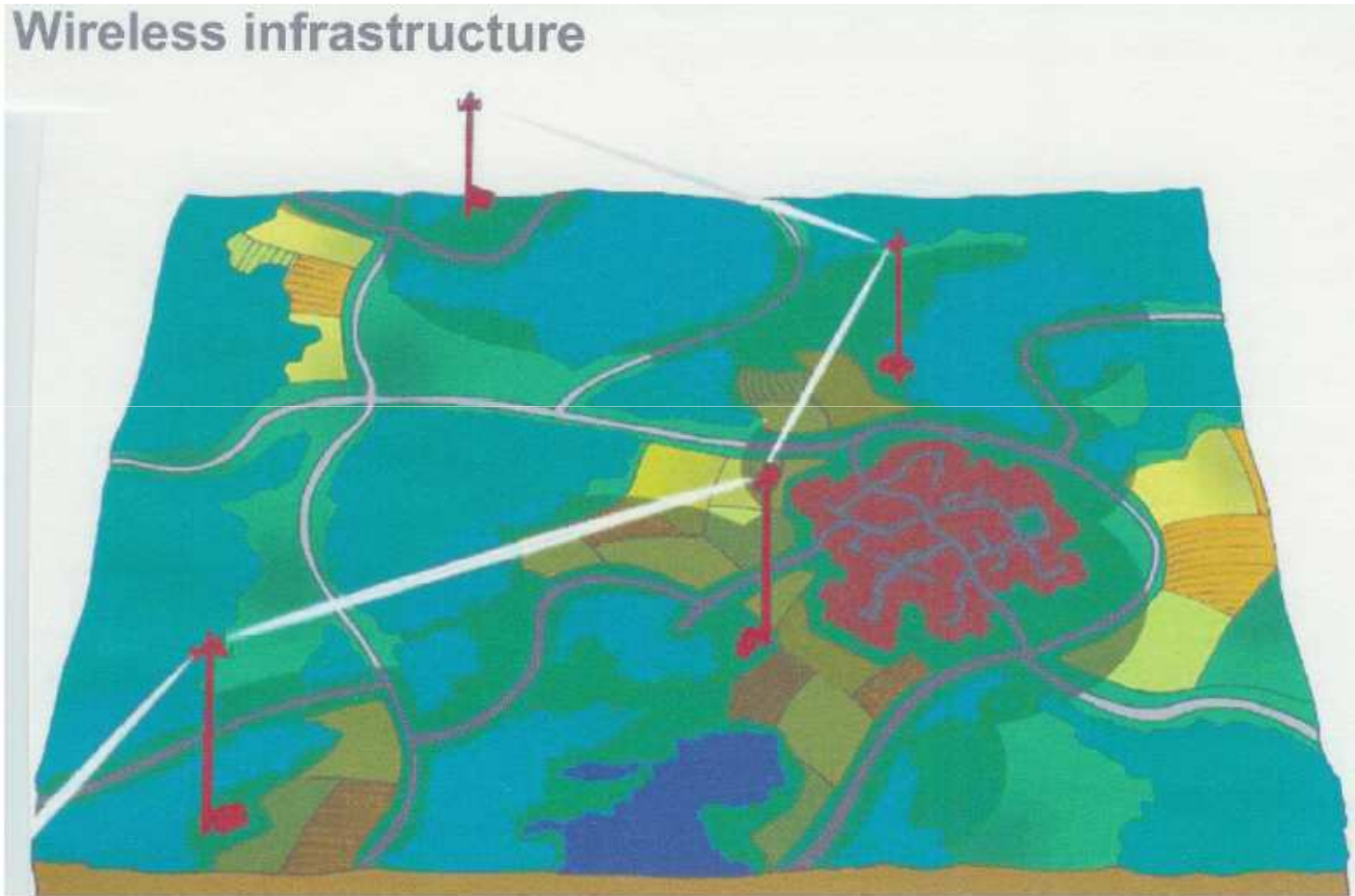


# Actividad principal

Maquinado de piezas metal-  
mecánicas para la industria de las  
telecomunicaciones inalámbricas.

# RYAN

## Wireless infrastructure





# Misión

Proveer componentes y servicios de **valor agregado** en forma **innovadora** y versátil a la industria de **alta tecnología** en telecomunicaciones, mediante una **organización flexible**, simple, eficiente, proactiva y abierta al cambio.

# Visión

Nuestra visión es ser el aliado más importante de nuestros clientes, creando un intercambio de crecimiento y aprendizaje entre la empresa, los colaboradores y el cliente, y buscando la excelencia en nuestras acciones, que garantice el éxito de todos los participantes.



**Producto**

# DEMANDA MUNDIAL

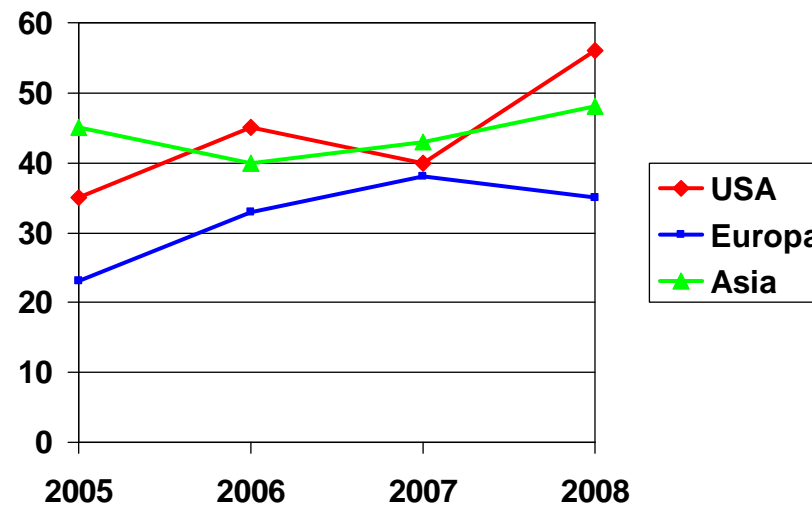
\$ 200 millones

## DEMANDA LOCAL

\$ 20 millones

## CAPACIDAD INICIAL INSTALADA

\$ 2.5 millones



# Competencia



Empresas de maquinado:

- ☛ USA
- ☛ Otros países
- ☛ Costa Rica

# Ventajas competitivas

- 👍 Conocimiento tecnológico
- 👍 Capacidad organizacional
- 👍 Conocimiento del mercado

# Estrategia

Automotriz



Aeronautica

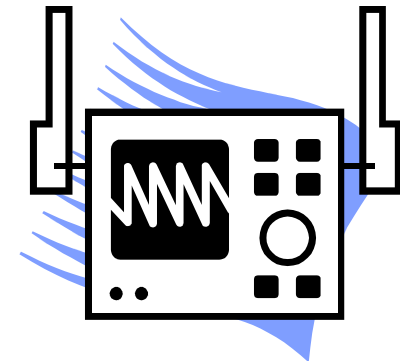


Segmentación



Telecomunicaciones

Equipo medico



# Posicionamiento

Ser el proveedor más importante,  
no el más grande

# Fortalezas

- Know how
- Posicionamiento
- Costos



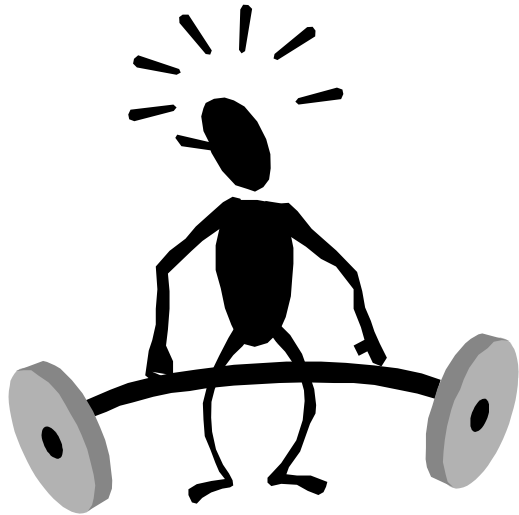


# Oportunidades



- Nuevos servicios
- Personal calificado

# Debilidades



- Un solo cliente
- Curva de aprendizaje

# Amenazas

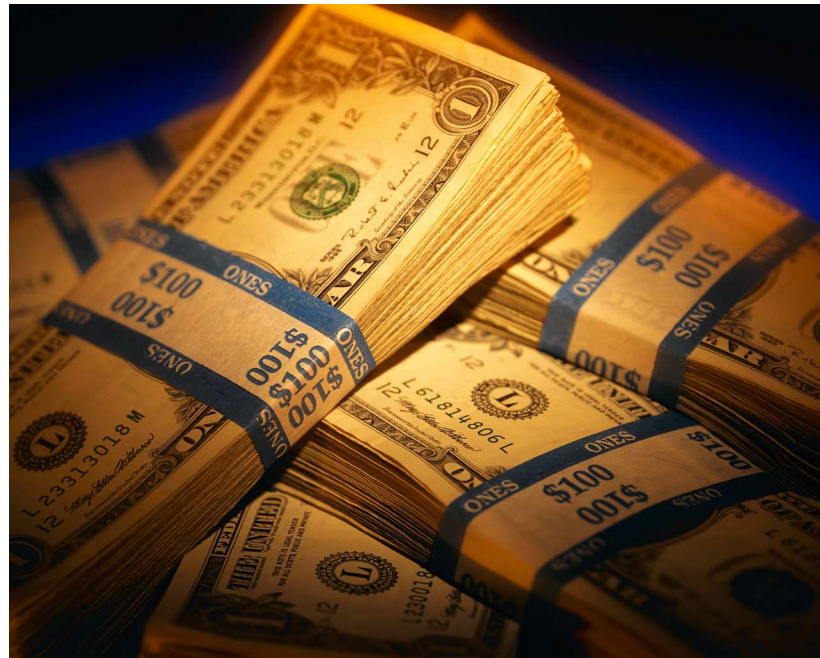
- Competencia
- China



# Supuestos

- Financiamiento casa matriz
- Demanda estable
- Capacidad de aprendizaje
- Estatus de Zona Franca
- Crédito p/compra máquinas

# Análisis Financiero



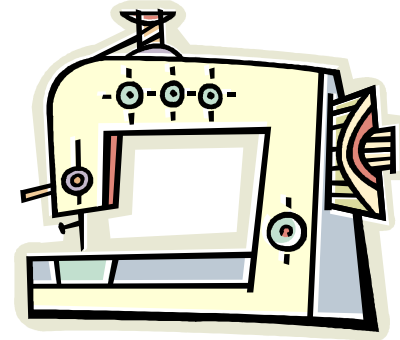
➤ **INVERSION**

\$ 500 mil



➤ **EQUIPO- 47 %**

\$236 mil



# FINANCIAMIENTO

**Destino:** compra dos máquinas

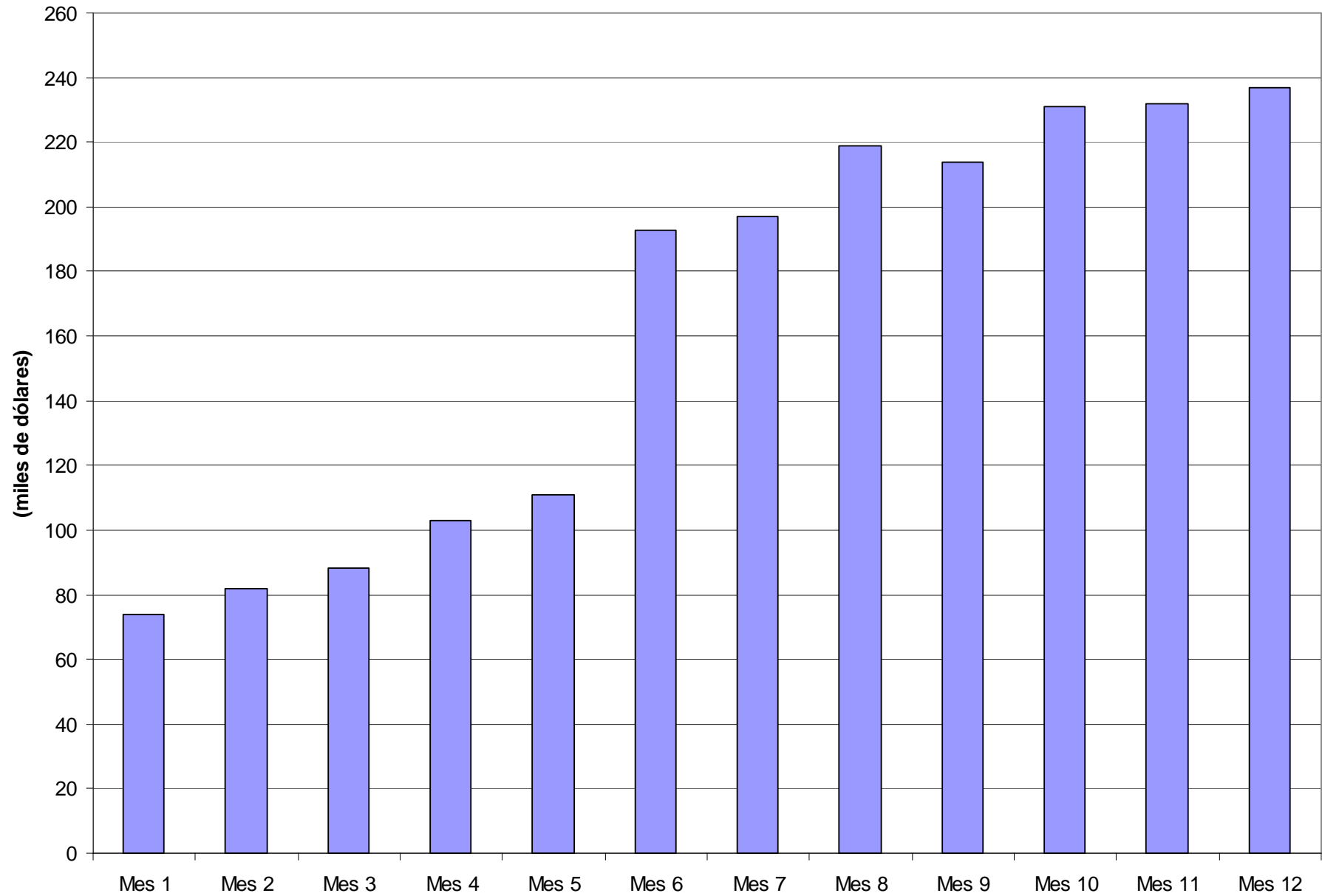
**Fecha:** mes 6

**Monto:** \$300 mil

**Tasa:** 9 % (en dólares)

**Plazo:** 48 meses

# Ventas totales





# Punto de equilibrio

	Mes 1	Mes 12
Capacidad	1.590 hrs	2.650 hrs
Pto equilibrio	921 hrs	1.380 hrs
Porcentaje	58 %	52 %

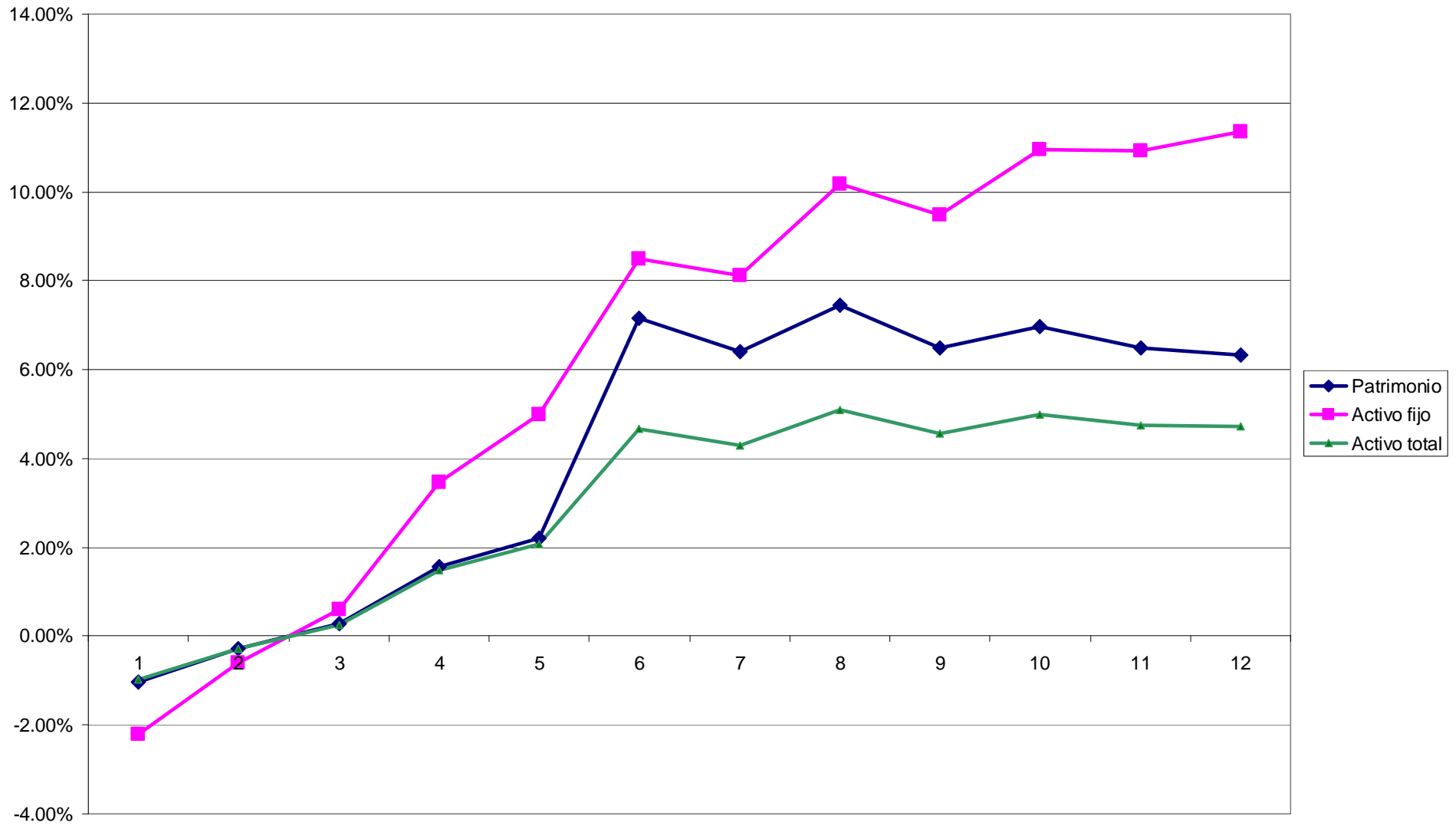
# RESULTADOS

- Pérdidas y ganancias
- Indicadores financieros

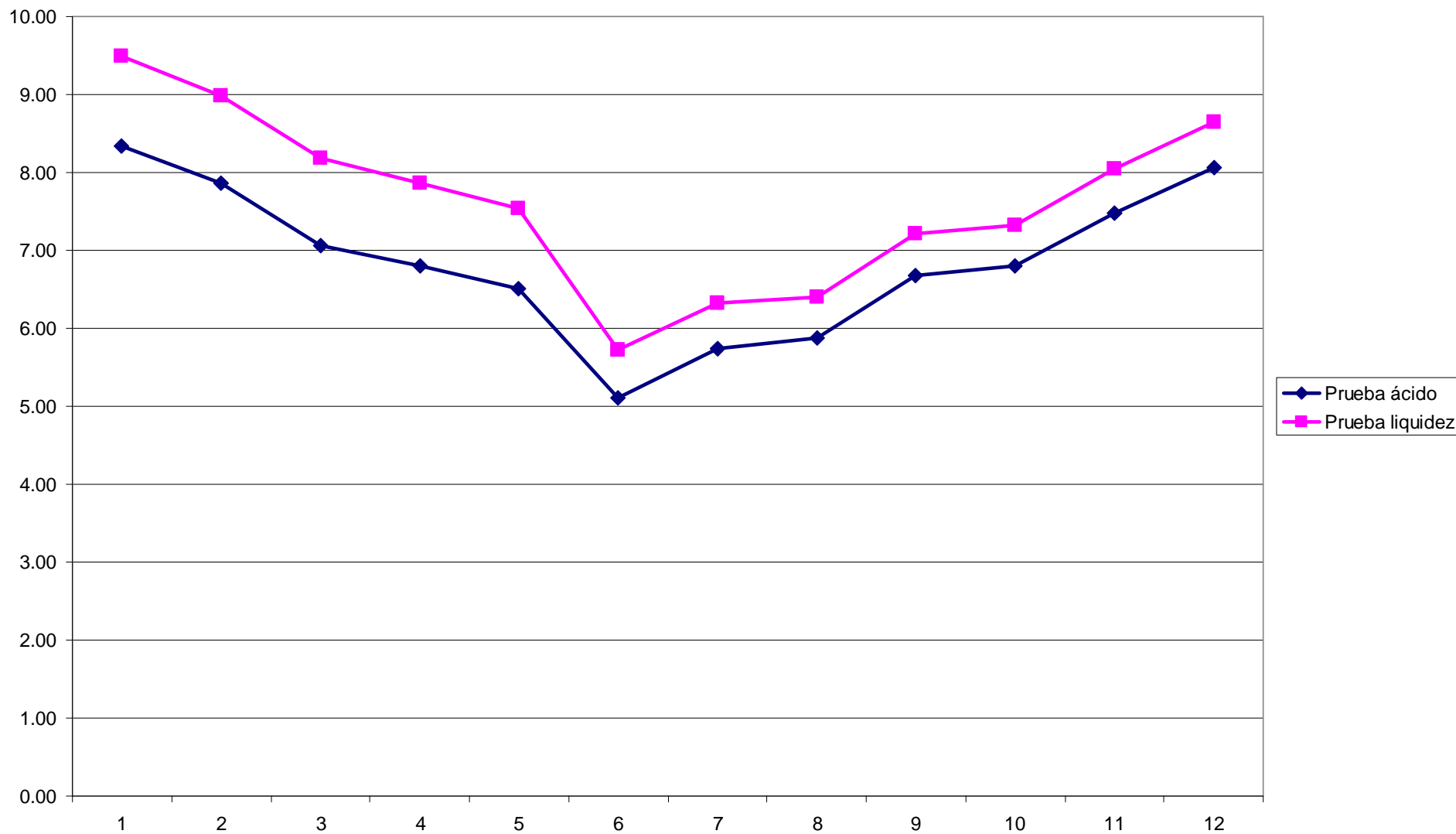
# Pérdidas y Ganancias

	Mes 1	Mes 6	Mes 12
Ventas	\$ 74 mil	\$ 193 mil	\$ 237 mil
Costo ventas	58 %	49 %	47 %
Utilidad bruta	42 %	51 %	53 %
Gastos operativos	51 %	25 %	24 %
Utilidad operativa	- 9 %	26 %	29 %
Utilidad neta	-9 %	26 %	28 %

### Tasa de Rendimiento



### Razones de liquidez



# SENSIBILIDAD

- Variables
  - ➡ Nivel de ventas
  - ➡ Costo de los materiales
  - ➡ Producción real

# Evaluación del proyecto

Costo capital 17 %	Normal	Ventas <u>disminuyen</u> 30 %	Materiales <u>suben</u> 30 %	Sin compra nuevas máquinas
VAN	\$ 928 mil	- \$ 100 mil	\$ 288 mil	\$ 347 mil
TIR	63 %	10 %	34 %	39 %

# Invertiría UD con nosotros?

