

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
EMPRESA DE TRANSPORTE TERRESTRE DE CARGA PARA SERVIR A
LAS PYMES EN LA CIUDAD DE LOJA”

*Tesis previa a la obtención del
Título de Ingeniero Comercial*

AUTOR:

Lauro Miguel Cevallos Bravo

DIRECTOR

Ing. Mg. Raúl Ernesto Chávez

LOJA- ECUADOR

2016
1859



CERTIFICACIÓN

ING. MG.SC.

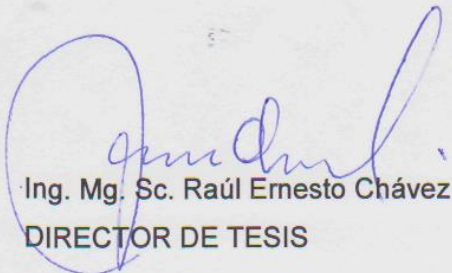
RAUL ERNESTO CHAVEZ

CATEDRÁTICO DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE
LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

CERTIFICA:

Que la presente tesis titulada: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE TERRESTRE DE CARGA PARA SERVIR A LAS PYMES EN LA CIUDAD DE LOJA", elaborada por el Señor Lauro Miguel Cevallos Bravo, previa a optar el título de Ingeniero Comercial ha sido revisada prolijamente, por lo que una vez que el trabajo cumple con los requisitos reglamentarios, autorizo su presentación para la respectiva sustentación y defensa

Loja mayo del 2016



Ing. Mg. Sc. Raúl Ernesto Chávez
DIRECTOR DE TESIS

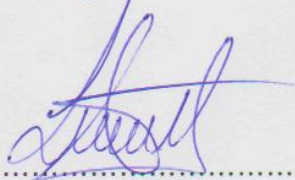
AUTORÍA

Yo, Lauro Miguel Cevallos Bravo declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el repositorio Institucional-biblioteca Virtual.

AUTOR: Lauro Miguel Cevallos Bravo

FIRMA:



CÉDULA: 1104219017

FECHA: Loja, mayo del 2016

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Lauro Miguel Cevallos Bravo declaro ser autor de la Tesis titulada: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE TERRESTRE DE CARGA PARA SERVIR A LAS PYMES EN LA CIUDAD DE LOJA”**, Como requisito para optar al Grado de: **INGENIERO COMERCIAL**: autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la Tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 23 días del mes de mayo del 2016, firma el autor.

FIRMA:.....

AUTOR: Lauro Miguel Cevallos Bravo

CÉDULA: 1104219017

DIRECCIÓN: Loja, Barrio las Peñas Calle Maximiliano Rodríguez y Daquilema

CORREO ELECTRÓNICO: lamceb@gmail.com

TELÉFONO: CÉLULAR: 0 72587031-0994784423

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Mg. Sc. Raúl Ernesto Chávez

TRIBUNAL DE GRADO:

Ing. Patricio Cuenca Ruiz MAE (Presidente)

Ing.. Víctor Ríos Salinas MAE (Vocal)

Ing.. Mg. Sc. Mauricio León MAE (Vocal)

AGRADECIMIENTO

Expreso mi eterna gratitud a la Universidad Nacional de Loja, en especial a las autoridades, docentes y administrativos de la carrera de Administración de Empresas, por haberme dado la oportunidad de formarme en sus aulas .

A los distinguidos maestros que durante mi formación profesional me brindaron sus conocimientos y experiencia.

De manera especial expreso mi imperecedera gratitud al Sr. Ing. Mg. Raúl Chávez, por haber asumido con absoluta dedicación y esmero la dirección del presente trabajo.

DEDICATORIA

A mis Padres, que con su afecto y cariño me dan fortaleza para continuar luchando por construir un futuro promisorio.

A mis hermanos que han compartido conmigo las tristezas y alegrías propias de la vida.

1. TITULO:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE TERRESTRE DE CARGA PARA SERVIR A LAS PYMES EN LA CIUDAD DE LOJA.”

2. Resumen

En la ciudad y Provincia de Loja, el modo de Transporte más utilizado es el Transporte terrestre ya que cuenta con la vía panamericana y carreteras de segundo y tercer orden que unen a todos los cantones con tan sólo unas cuantas horas de viaje para poder abastecer de los distintos tipos de mercancías necesarios para satisfacer a los clientes finales.

Como este proyecto se trata de un estudio de factibilidad, su enfoque es hacia el conocimiento de la situación actual del negocio del transporte de carga, en la que se desenvuelven algunas empresas inmersas en esta actividad y que tienen su accionar y experiencia adquirida desde hace algunos años ..

El transporte pesado por carretera muestra una tasa de crecimiento en los últimos años superando el 10%, convirtiéndose en un sector tan importante no solo por el servicio que presta sino como un ente integrador de los pueblos y regiones.

Reconociendo dicho enfoque, se presenta este proyecto como parte de solución a una creciente demanda por un servicio eficiente. Es así que se decide realizar el estudio de factibilidad para la implementación de una Compañía de Transportes de Carga Pesada en la Ciudad de Loja al servicio, principalmente, de las pymes dentro de las provincias de Loja, Zamora Chinchipe y El Oro, particularmente a los cantones de la parte alta como son Zaruma, Portovelo, Atahualpa y Piñas, y Otros sitios como son Quito, Guayaquil y Cuenca que son centros abastecedores y de intercambio con la ciudad de Loja..

El estudio de mercado, determino la demanda insatisfecha del transporte de carga pesada, el segmento de mercado, y los canales de comercialización más adecuados, así como el grado de aceptación del servicio los aspectos que deben mejorar y los precios que los consumidores

pagan en las diferentes rutas, todo esto mediante la realización de una encuesta aplicada a una muestra de las pymes generadoras de carga en la ciudad de Loja.

Mediante el estudio Técnico, se determina el tamaño del proyecto, su localización, constitución y estructura legal de la compañía.

El análisis financiero nos indica la inversión de \$ 619 180.00 con una aportación del 64% de capital propio y 36% de capital financiado por la Corporación Financiera Nacional a tres años plazo.

Los métodos de evaluación de proyecto se basan fundamentalmente en información idónea, extraída del estudio económico, especialmente de los estados financieros. De la medición del nivel de utilidad de este proyecto se obtiene que el valor presente neto es de \$ **\$217.800**.y una tasa de retorno del 25.13 % con un valor de beneficio del 1,63 y una tasa de descuento del 22.73%, lo que asegura la viabilidad financiera del proyecto.

SUMMARY

In the city and province of Loja, the mode of transport used is the Land transport as it has the Panamerican Highway and roads of second and third order that unite all cantons with only a few hours travel to supply the different types of goods necessary to satisfy end customers.

As this project is a feasibility study, the focus is on the knowledge of the current business situation of freight transport, in which some embedded companies operate in this activity and have their actions and experience gained in a few years ..

The heavy road transport shows a growth rate in recent years exceeding 10%, becoming such an important sector not only for its service but as an integrated entity of peoples and regions.

Recognizing this approach, the project is presented as part of a solution to a growing demand for efficient services. It is so decided to perform a feasibility study for implementation of a transport company in the Heavy Duty Loja City serving mainly of SMEs in the provinces of Loja, Zamora Chinchipe and El Oro, particularly the Uptown cantons are like Zaruma, Portovelo, Atahualpa and pineapples, and other sites such as Quito, Guayaquil and Cuenca are supply centers and exchange with the city of Loja ..

Market research, determine the unmet demand of heavy cargo, market segment, and the most appropriate marketing channels, as well as the acceptance of the service aspects that need improvement and the prices that consumers pay in the different routes, all this by conducting a survey of a sample of SMEs load generators in the city of Loja.

Through technical study, project size, location, constitution and legal structure of the company is determined.

The financial analysis indicates the investment of \$ 619 180.00 with a contribution of 64% of equity and 36% equity funded by the National Finance Corporation within three years.

The project assessment methods are mainly based on appropriate information, extracted from the economic analysis, especially in the financial statements. Measuring the level of usefulness of this project is obtained that the net present value is \$ \$ 217.800.y a rate of return of 25.13% with a value of 1.63 and benefit discount rate of 22.73%, which ensure the financial viability of the project.

3. INTRODUCCIÓN

La propuesta de crear una compañía de transporte terrestre de carga pesada, en la ciudad de Loja con un radio de acción prioritariamente en la provincia de Loja, y adicionalmente en otras latitudes del país, nace por el deseo de contribuir a mejorar el servicio y la demanda que tienen las Pymes en el constante intercambio de alimentos y productos de consumo masivo en general existentes en dichos mercados.

La razón que motivó la selección del tema del presente proyecto, fue el notable crecimiento del sector comercial y la consecuente demanda existente de la transportación de carga, de un lugar a otro, por parte de los consignatarios respectivos, quienes actualmente se encuentran insatisfechos con los servicios prestados por parte de los pocos proveedores locales de transportación, ya que estos no ofrecen las suficientes garantías, ni calidad en la integridad de la prestación del servicio requerido. El objetivo fundamental es desarrollar un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de transportes de carga, especializada en la prestación de servicios logísticos, para lo cual se va a determinar la demanda insatisfecha que existe, las ventajas y desventajas del negocio las rutas y tarifas de los fletes y en base a ello establecer el tamaño del proyecto, las estrategias, recursos necesarios y las normativas establecidas por los organismos competentes para este tipo de compañías.

Hemos elegido las empresas PYMES de la ciudad de Loja, debido a que son las que ocupan uno de los ms importantes mercados del

Ecuador, y también porque estas no poseen un capital grande para invertir en vehículos, por eso hemos pensado en ellas como en un mercado que se puede explotar ya que van a poder reducir costos.

Así mismo, pretendemos proyectar una empresa moderna, ágil, basada en la elevada calidad del servicio que vamos a prestar, y que marque la preferencia de los usuarios tradicionales y aun los no tradicionales del servicio de transporte de mercaderías.

Para realizar este proyecto se debe tener en cuenta varios aspectos que son fundamentales, como por ejemplo la demanda del servicio, la localización, la organización, estructura legal y la factibilidad financiera y el retorno de la inversión por lo que se ha elaborado un estudio de mercado, estudio técnico, diseño organizacional y legal y finalmente un estudio financiero que ayudara a determinar la viabilidad del proyecto.

4. REVISION DE LITERATURA

4.1. Transporte

4.1.1 Definición.- la palabra transporte proviene del vocablo latino trans, igual a “al otro lado”, y portare, igual a “llevar”, por lo tanto, transporte es el traslado de personas, bienes o cosas de un sitio a otro. En tanto en el idioma castellano se utiliza la terminología tránsito o tráfico para referirse a la circulación de vehículos de cualquier índole y espacio, pero se denomina transporte de carga terrestre, al tráfico terrestre de mercaderías y de carga en general.

4.1.2. Importancia del Transporte

El transporte ha estado presente en el diario convivir de las personas desde comienzos de la historia de los pueblos, contribuyendo poco a poco a mejorar la calidad de vida del ser humano. Por ello, al transporte podemos considerarlo como un servicio intermediario o medio para alcanzar un fin, como es el de conseguir el cambio de localización de personas o de mercancías y lugares, eliminando de esta manera las distancias o diferencias geográficas; ensancha también, el radio posible de relaciones sociales y participación en oportunidades culturales, deportivas, etc., que se realizan en cualquier lugar del mundo. Permite la localización y división laboral al posibilitar que cada localidad o región tienda a especializarse en la producción de uno o varios bienes y servicios que se intercambian con los de otro lugar. La producción en gran escala, y manipulación automatizada de

grandes volúmenes permite la reducción de las tarifas de la transportación y consecuentemente la estabilización de la oferta y la demanda en el mercado.

4.2. Estudio de Factibilidad de un proyecto

“El estudio de factibilidad financiera no solo consiste en determinar si el proyecto es o no rentable, sino que debe servir para discernir entre alternativas de acción para estar en condiciones de recomendar la aprobación o rechazo del proyecto en virtud de una operación en el grado óptimo de su potencialidad real” (SAPAG, 2008).

“Un proyecto de inversión es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros (VARELA, 2010).

Un proyecto de inversión se elabora, fundamentalmente, bajo las siguientes etapas: Estudio de Mercado, Estudio técnico, análisis Financiero y económico y Evaluación financiera.

4.2.1. Estudio de mercado

Un mercado está conformado por consumidores (personas) que tienen necesidades las cuales aún no han sido satisfechas, por esta razón, están dispuestas a adquirir bienes y/o servicios que cumplan con sus requerimientos, en cuanto a calidad, variedad, atención, precio adecuado, entre otros.

“Los objetivos del estudio de mercado son: Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado; determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a nuestros objetivos, de entrada se tomaría la factibilidad del proyecto en cuestión.” (BACA URBINA, 2011)

Analizaremos el producto o servicio, determinaremos la demanda, analizaremos la competencia definida únicamente entre el transporte considerado de carga pesada , luego analizaremos la oferta existente y propuesta.

4.2.1.1. Investigación de mercado

Esta investigación se aplica como una herramienta fundamental previo el inicio de cualquier proyecto . Se basa en la necesidad de contar con conocimientos básicos del mercado en el que vamos a operar:

- a) Investigar todo lo referente al transporte de carga. Los costos operativos, directos e indirectos, fijos y variables. Se trata de una investigación de costos en general.
- b) Desarrollar estrategias con una base competitiva en el servicio que se presta, en función y en comparación de lo que oferta la competencia.
- c) Determinar los puntos fuertes y los puntos débiles de la competencia y establecer líneas de acción y estrategias para reforzar los puntos fuertes y minimizar los aspectos débiles y situaciones negativas que afecten al proyecto.

4.10.2. Estudio Técnico

En el estudio técnico se define: la ubicación y tamaño de la empresa o las instalaciones del proyecto. Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto. En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos. El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por unidad de tiempo.

Este estudio comprende la parte secuencial del estudio de mercado, porque a través de él en base a la demanda objetivo insatisfecha proyectada, podemos calcular el tamaño óptimo del proyecto, la macro y micro localización del mismo, la ingeniería del proceso de producción y el esquema organizacional, así como el enunciado del marco legal existente sobre el cual se asentará el proyecto de inversión.

4.2.3. Análisis Financiero y Económico.

Aquí se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable?., Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversión, gastos. Que salieron de los estudios anteriores.

Ya que se tiene el sistema de costos, los presupuestos, son los planes formales escritos en términos monetarios, con lo cual se determinan la trayectoria futura del proyecto en aspectos como ventas, costos de producción, los gastos de administración y ventas, así como de costos financieros.

4.2.4. Evaluación Financiera.

“La evaluación de un proyecto consiste en comparar los costos con los beneficios que estos generan, para así decidir sobre la conveniencia de llevarlos a cabo. Esta pretende abordar el problema de la asignación de recursos en forma explícita., recomendando a través de diferentes herramientas financieras, que una determinada iniciativa se lleve o no adelante.” (QUILODRÁN, 1998).

Se realiza en proyectos privados, juzga el proyecto desde la perspectiva del objetivo de generar rentabilidad financiera y juzga el flujo de fondos generado por el proyecto. Esta evaluación es pertinente para determinar la llamada "Capacidad Financiera del proyecto" y la rentabilidad de Capital propio invertido en el proyecto. La información de la evaluación financiera debe cumplir tres funciones:

1. Determinar hasta donde todos los costos pueden ser cubiertos oportunamente, de tal manera que contribuya a diseñar el plan de financiamiento.

2. Mide la rentabilidad de la Inversión.

3. Genera la información necesaria para hacer una comparación del proyecto con otras alternativas o con otras oportunidades de inversión.

En la actualidad existen una serie de herramientas que, si bien no son concluyentes en cuanto a sus resultados, nos permiten encarar de alguna manera el difícil arte de evaluar un proyecto de inversión. como este.0

5. MATERIALES Y MÉTODOS

5.1. MATERIALES

Con la finalidad de efectuar el proceso investigativo de la forma más completa posible se tomó en consideración una serie de implementos, que facilitó el desarrollo del estudio del proyecto, entre estos se citan:

- Equipo de computación
- Calculadora
- Papel Bond A4
- Útiles de Oficina
- Material bibliográfico
- Material de imprenta

Para robustecer el desarrollo del proyecto se empleó una serie de procedimientos lógicos, para conseguir la determinación de los objetivos de la investigación se tuvo presentes aspectos sobresalientes en lo concerniente a métodos, técnicas e instrumentos investigativos.

5.2. MÉTODOS

Método Inductivo.- Se caracteriza porque parte de hechos particulares, para llegar a principios generales. Este método se utilizó en la observación, es decir; en ver y escuchar hechos interrelacionados con la investigación, con la finalidad de conseguir información objetiva, la cual se empleó en el estudio de mercado para conocer la oferta y la demanda existente y estudio técnico.

Método Deductivo.- El cual parte de un principio general ya conocido para deducir en él consecuencias particulares. Se utilizó en el muestreo estadístico, en la obtención de datos por parte de los encuestados para determinar los aspectos relevantes en el fenómeno investigado con una muestra representativa del universo.

Método Descriptivo.- Hace referencia al detalle y conceptualización de la información recolectada en forma teórica. Se utilizó en la composición teórica del proyecto, fundamentalmente en la interpretación racional y el análisis objetivo de los hechos o fenómenos que se hallaron en la obtención de datos e información que fueron usados en la elaboración de las fases del proyecto. La caracterización de la presente investigación radica en que se efectúa la descripción de los hechos al igual que ocurren en el entorno. Otro aspecto se canaliza en un estudio de predicción, en base a proyecciones de ciertas variables tales como demanda, precios, ingresos, costos, utilidades, entre otras.

Método Estadístico: Se refiere a la representación de información obtenida en cuadros y gráficos para interpretar de mejor manera los datos estadísticos recogidos en una investigación. Se utilizó para visualizar la información obtenida durante la técnica de encuesta en cuadros y en gráficos para que de esta manera poder tener una mejor interpretación de los resultados, esto en el estudio de mercado.

Método Matemático.- Éste método se refiere a la parte numérica del proceso indagativo, abarca los números y cifras que se analizaron en el desarrollo del

proyecto. Se utilizó en la parte numérica de todo el proceso investigativo, abarcó los números, cifras y ecuaciones que se analizaron en el desarrollo del proyecto. Se empleó para obtener el tamaño de la población; determinación de valores totales y en todo el estudio financiero.

5.3. TÉCNICAS

De las técnicas e instrumentos que se encuentran al alcance de la investigación para conseguir información relevante y precisa en el presente proceso investigativo se indican:

La Observación Directa.- Es la que como su palabra lo dice se basa única y exclusivamente en realizar observaciones visualmente y permitió conocer la competencia y los clientes a los que se accederá mediante el proyecto.

La Encuesta.- Este instrumento se caracteriza por realizar una consulta por escrito de una serie de preguntas a Pymes previamente seleccionadas. Se utilizó en la recolección de información de forma directa en la aplicación de sondeo previamente analizado y orientado a coleccionar argumentos, por medio de un cuestionario de interrogantes que se aplicó a las Pymes según datos proporcionados por el INEC, las mismas que permitieron determinar los gustos y preferencias de los clientes.

Técnica del Fichaje: Se basa en el empleo de fichas de investigación, en las cuales se anota la información sobresaliente considerada por el investigador. La misma que me permitió introducir información destacada y siempre a mi alcance en el momento oportuno.

5.4. DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA.

La población objetivo del presente estudio fueron todas las Pymes de la Ciudad de Loja, que de acuerdo al INEC son 250 Pymes generadoras de carga, que desarrollan sus actividades en la ciudad y provincia de Loja y mantienen estrecha relación con las provincias vecinas y con centros de distribución y abastecimiento ubicados principalmente en las ciudades de Cuenca Guayaquil y Quito, procedemos a la obtención de la muestra.

5.4.1. *Tamaño de la Muestra.*

Para el proyecto se ha tomado a las empresas que posee la ciudad de Loja que son 250 Pymes por lo cual se utilizó el censo para proyectar el estudio de investigación.

Determinado el tamaño de la muestra, se procedió a hacer la distribución del tamaño de la muestra, de acuerdo a los componentes del segmento de mercado

Cuadro No. 7.1

CARACTERIZACIÓN DE LA ESTRATIFICACIÓN DE LAS PYMES

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
Geográfica	Urbana: Empresas ubicadas en la ciudad de Loja.
Socioeconómica	Que tengan un nivel de ingresos que cubra con las necesidades de la compañía
Demográfico	Que realicen actividades de manufactura, comercial u otro tipo.
Tamaño de empresa	Mediana y pequeña
Característica del producto	Carga ligera. Pesada, granel, frágil, seca.
Conductual	Que buscan nuevas alternativas de transporte, que presten un servicio excelente.
Tamaño del Segmento	250 Empresas

Fuente: INEC –Ecuador

Elaboración: El Autor

5.4.2. Consideraciones complementarias.

A continuación y en la discusión se realizó un análisis de la demanda oferta de transporte existente, cálculos que nos permitieron determinar la capacidad instalada por toneladas de carga anual y la respectiva proyección de la demanda insatisfecha actual y proyectada en los próximos 10 años. Con esta información se procedió a determinar los aspectos técnicos de localización, tamaño, e ingeniería del proyecto, y su diseño organizacional, para abordar finalmente el estudio económico financiero y su respectiva evaluación.

En relación a los aspectos metodológicos de presentación del informe final, se rige por lo que señala al respecto la metodología general de la investigación científica, los instrumentos respectivos y reglamentos para la Graduación de la Universidad Nacional de Loja.

6. RESULTADOS

6.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS

6.1.1. ¿Contrata servicios de Transportación?

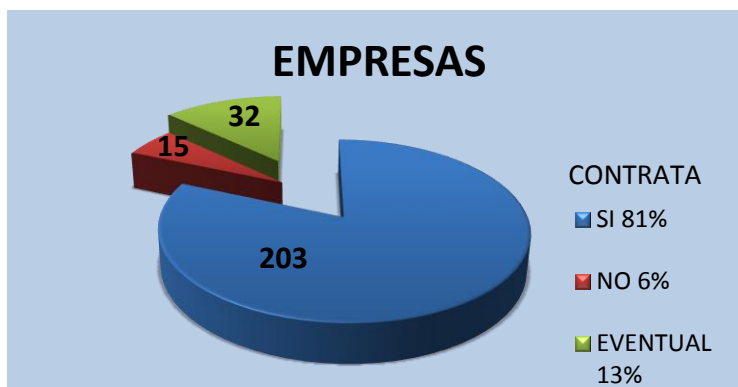


Fig. 1.- Contrata Servicio de Transportación ?

Elaboración: El Autor

Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja

Análisis: Como podemos observar del total de pymes encuestadas, algunas de ellas tienen sus propios medios de transportación con vehículos de bajo tonelaje o camionetas adaptadas. 203 pymes que significan el 81% de empresas encuestadas, si contratan servicios de transportación de Carga pesada y lo hacen permanentemente, mientras que 32 encuestados, que significan el 13% lo hace eventualmente y 15 encuestados que representan el 6% argumentan no contratar estos servicios por tener uno o dos vehículos propios, a no ser el caso que estos sufran algún desperfecto.

6.1.2. ¿Está usted, conforme con el servicio que recibe en la transportación?

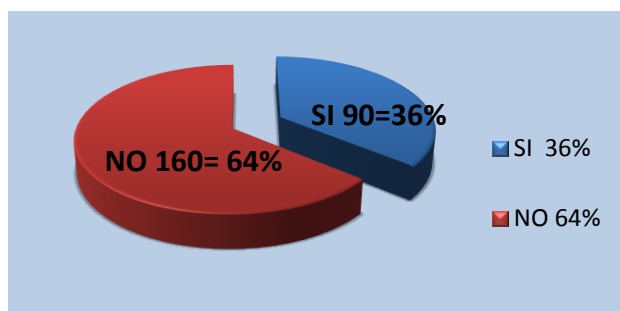


Fig. 2.- Porcentaje de aceptación al servicio que recibe en la transportación?

Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja

Elaboración: El Autor

Análisis: Como se puede observar en la Fig. 2, el 36% que representan a 90 encuestados manifiesta estar conforme con el servicio que recibe en la transportación terrestre de la carga, en tanto que 160 encuestados que significan el 64% expresa que NO está conforme, siendo este el mayor porcentaje de los encuestados que demandan del sector transportista de carga un mejor atención a sus clientes. reafirmando la propuesta de constituir una nueva empresa de transporte de carga que establezca políticas y medidas que satisfaga las necesidades de los usuarios de este sector en la Región Sur del país. Su inconformidad se debe al precio excesivo para un servicio impuntual y con riesgos de siniestros. Existen problemas con el tiempo de entrega y falta de comunicación en casos de no encontrar al destinatario.

6.1.3. ¿Ha sufrido algún robo, pérdida o siniestro de los productos transportados?

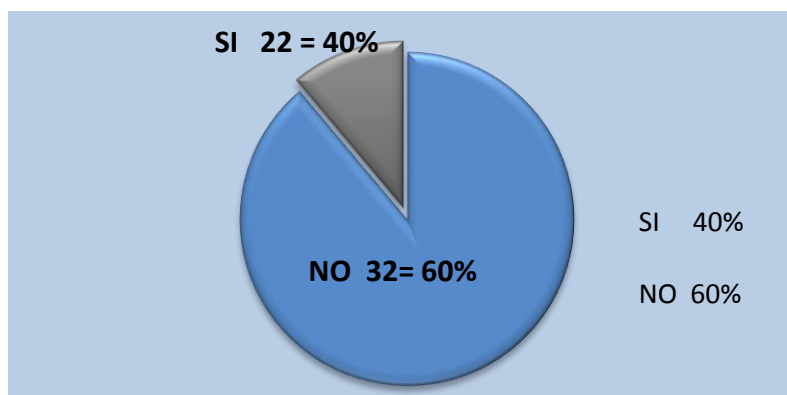


Fig. 3.- Porcentajes de empresas afectadas por algún robo, pérdida o siniestro de los productos transportados?

Elaboración: El Autor

Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja

Análisis: A esta pregunta, 22 empresas que constituyen el 40% responde que si han sido afectados por algún tipo de siniestro o robo, 32 encuestados que corresponden al 60% del total aseguran no haber sufrido ninguna pérdida a pesar de la inseguridad existente.

La seguridad e integridad en el traslado de la mercadería es la mayor preocupación del cliente, porque muchas ocasiones los camiones son cargados con exceso de peso produciendo maltratos y daños a la carga. Por otra parte los seguros de algunas compañías no cubren ni el 50% del valor declarado. La nueva compañía propuesta a más de las medidas de seguridad que el cliente espera, en el traslado de su carga, se contratará pólizas de seguro por el valor total declarado por el cliente, para el caso de robo, daño o siniestro.

6.1.4. Estaría dispuesto a contratar servicios de una nueva Compañía de Transportes?

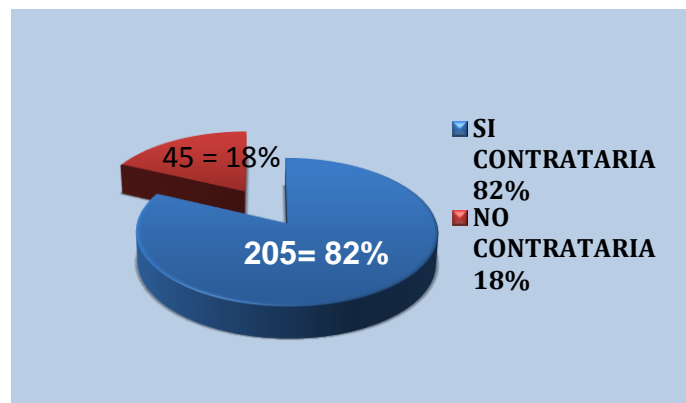


Fig. 4.- Disposición para Contratar servicios de una nueva Compañía de Transportes

Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja

Elaboración: El Autor

Análisis: Como se puede observar en la fig. No 4, el 82% de los representantes de las Pymes encuestadas, manifiestan su interés de contratar los servicios de una nueva trasportadora de carga nueva que satisfaga sus requerimientos. El 18% dice que no es necesario y prefieren guardar su fidelidad a las empresas existentes, porque ellas han cubierto sus expectativas.

Las necesidades insatisfechas, por el 82% de las pymes las cubrirá este nueva propuesta a ejecutarse para poder expandir el negocio hasta que lo permita el segmento de mercado establecido en este proyecto con una nueva empresa de transporte de carga.

6.1.5. ¿Qué tipo de Carga Transporta?

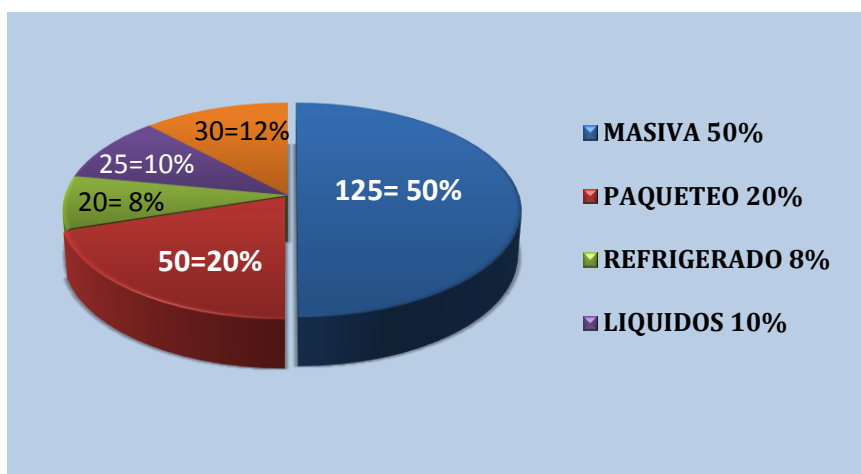


Fig. 5.- Tipo de Carga que Transporta
 Elaboración: El Autor
 Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja

Análisis: Las encuestas demuestran que el 50% de las empresas transporta carga masiva en general, por lo que se considera en el estudio el ítem de mayor oportunidad y la de mayor volumen existente en la ciudad de Loja, esto es en gran parte entre los mercados de la Provincia o viceversa. El paqueteo es el ítem que sigue en importancia con un 20% de oportunidad en todas las transportadoras, igualmente el ítem otros con un 12%. Entre los tipos de carga transportada también encontramos en su orden a los refrigerados y líquidos no peligrosos como gaseosas, con un 10% y un 8%. Cabe destacar que los contenedores tienen un 0% de participación entre las pymes por corresponder su uso a grandes empresas y porque nuestras vías no son hechas para soportar las maniobras y exceso de peso de contenedores o tracto camiones mayores a 40 toneladas.

6.1.6. Ocupación de vehículos de carga por su pertenencia

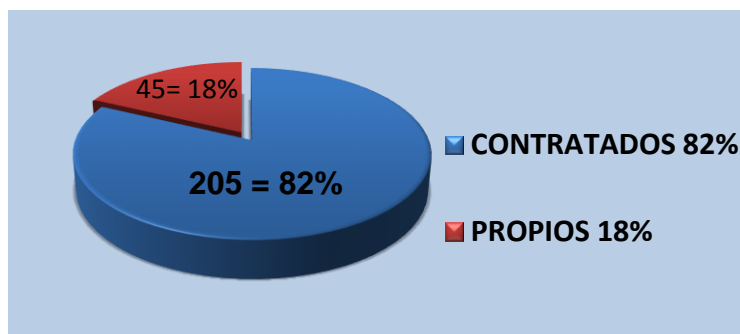


Fig. 6.- Ocupación de vehículos de carga por su pertenencia.

Elaboración: El Autor

Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja,

Análisis. La figura nos grafica la preferencia que tienen los usuarios de la transportación de carga por los vehículos contratados, 205 pymes consultadas que significan el 82% prefieren contratar las empresas dedicadas a esta actividad, aportando este valor a la oportunidad que el proyecto busca. En tanto, 45 empresas consultadas que significan el 18% utilizan sus propios vehículos para transportar su carga, que generalmente se trata de camionetas o furgonetas adaptadas según las características del negocio o carga a ser transportada. Generalmente las pymes se caracterizan por disponer de poco capital de trabajo y son muy pocas las que cuentan con sus propios vehículos para desarrollar sus actividades o utilizan los vehículos de su familia, aque como es obvio no siempre están disponibles, es talvés esta una de las razones porque un 82% de ellas contratan este servicio que indudablemente reafirma el planteamiento que se hace con este proyecto.

6.1.7. Rutas frecuentes utilizadas para la transportación de carga desde y hacia la ciudad de Loja.

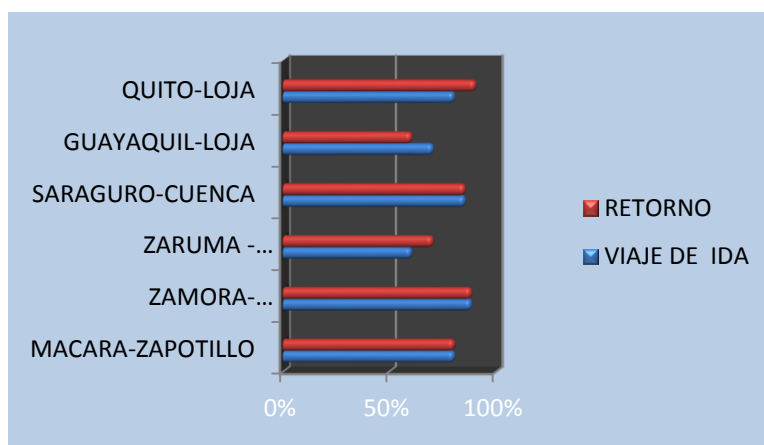


Fig.7.- Rutas frecuentes utilizadas en la transportación de carga desde hacia la ciudad de Loja.

Elaboración: El Autor

Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja

Análisis: Del cuadro se desprende que las rutas que utilizan las empresas generadoras de carga para la transportación de mercaderías u otros productos existe una mayor proporción de la carga en la ruta Loja Quito Loja, con un 88% en el retorno y 78% de ida, la causa el intercambio de mercaderías y productos dada la estrecha relación entre estas dos ciudades. Le siguen en importancia la ruta Loja-Zamora-Yantzaza-Loja con un 86% tanto de ida como de retorno. Igualmente la ruta Loja Saraguro-Cuenca-Loja con un 82% en ambas frecuencias. La ruta Loja Macará- Zapotillo-Loja alcanza un 78%, La importancia de estos cantones son por encontrarse en la zona fronteriza con el Perú, donde el intercambio mercantil es muy notable. Además cabe señalar que en esta ruta de ida cruza y sirve a los cantones de Catamayo, Gonzanamá, Calvas, Sozoranga, y Macará y al retorno Zapotillo, Pindal, Celica, Paltas, Catamayo y Loja.

La ruta Loja-Guayaquil-Loja es muy importante por el intercambio de mercaderías y paqueteo, especialmente tratándose del volumen de mercancías que salen desde el puerto de Guayaquil. Su porcentaje alcanza en la frecuencia de ida 58% y de retorno el 68%. La ruta Loja-Zaruma-Machala-Loja alcanza un porcentaje de ida 58% y de retorno de 68%, cabe señalar que en esta ruta se cubre el servicio de importantes cantones como Zaruma-Portovelo-Piñas- Machala-Santa Rosa – Balsas- Chaguarpamba- Olmedo- Catamayo y Cantón Loja.

Cabe destacar la importancia de Puerto Bolívar, dentro del comercio internacional. Significando un importante renglón para los transportistas de la ciudad de Loja.

6.1.8. Valor de las fletes por servicios por rutas/ Camión lleno desde Loja

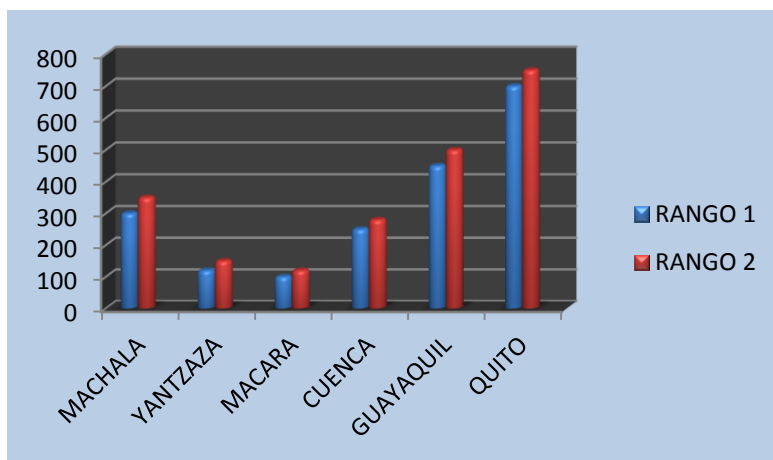


Fig. 8.- Valor de las fletes por servicios por rutas / Camión lleno desde Loja.
Elaboración: El Autor
Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja

Análisis: Consultadas tres empresas de transporte de carga en la ciudad de Loja, los valores pagados por fletes desde Loja hasta las distintas ciudades varían de acuerdo a la empresa, el tipo de vehículo, tipo de carga, distancia y kilometraje. Promediando encontramos en la ruta Loja y Machala un rango entre 350 – 400 dólares. La ruta Loja hacia Yantzaza un rango entre 140 y 150 dólares, En la ruta Loja Macará 100 - 120 dólares. Loja Cuenca un rango entre 350 - 370 dólares. La ruta Loja Guayaquil 500 a 600 dólares y la ruta más elevada en valor es la Loja Quito con un rango entre 800–900 - 1000 dólares.

El método utilizado para el sector de transporte pesado en la fijación de tarifas de transporte se basa en una matriz de distancias terrestres (ver Anexos) vs. una matriz de fletes por Km recorrido, partiendo desde los siguientes parámetros elaborados por la Federación Nacional de Transporte y aprobado por el Consejo Nacional de Tránsito y Transportes Terrestres .

Para rutas mayores de 400 Km. se utiliza el factor 0,0550; y, Para rutas menores de 400 Km. se utiliza el factor 0,0675. Se multiplica el factor señalado por el número de kilómetros a recorrer.

Según los entendidos, el método es inaplicable y por ello rechazado por los empresarios del sector del transporte pesado, quienes consideran que no es conveniente porque no brinda la veracidad necesaria pues el estudio fue realizado hace más de diez años por el Consejo Nacional de Tránsito y Transportes Terrestres y no corresponde a la realidad socio-económica que vive hoy en día el país. Además los precios de los vehículos, repuestos, accesorios, combustibles, salarios, impuestos y peajes han variado.

La poca viabilidad del método ha permitido que hoy en día exista especulación en la fijación del flete de transporte, de esta manera el transporte de mercancías es realizado por el mejor postor, es decir por el transportista que cobra menos quien asume el riesgo, los costos e imprevistos que surjan en el viaje. hoy prevalece el libre mercado, dadas a más de las razones ya conocidas la competencia desleal que oferentes independientes, es decir que no son agremiados, compiten con precios más bajos, aun cuando no representen ninguna garantía en cuanto a seguridad y cumplimiento del servicio.

El surgimiento de tanto transportista pirata se debe, entre otras razones, a las facilidades que obtuvieron en los años 2010 y 2011 para adquirir camiones. Sobre esto, el Diario El Comercio en su sección Actualidad y negocios de fecha 9-9-2012 señala: "El sector del transporte pesado, no tiene

restricciones en las importaciones, está en crecimiento. El segmento de buses y camiones registró un 20% más de unidades vendidas en el 2011 frente al 2010, según datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador”

6.1.9. ¿Qué cantidad de carga transporta en toneladas en cada viaje, y cuál es su promedio?

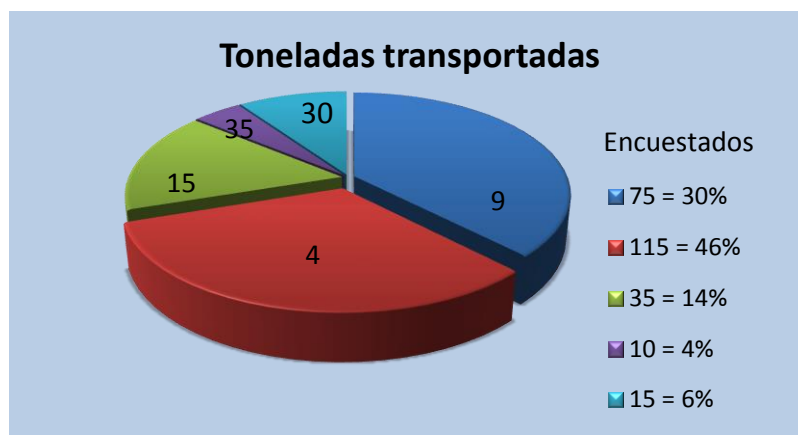


Fig. 9.- Carga transportada en toneladas y promedio según porcentaje de empresas.
Elaboración: El Autor
Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja

Análisis: La pregunta realizada determinó que 115 encuestados que representan el 46% afirma transportar un promedio de 4 toneladas por viaje, 75 encuestados que significan el 30% afirman que movilizan más o menos 9 toneladas, 35 encuestados igual al 14% se pronuncian por un promedio de 15 toneladas, 15 encuestados que representan el 6% consideran enviar hasta 30 toneladas, y 10 encuestados que significan el 4% opinan transportar en promedio treinta y cinco toneladas. Es muy importante el peso el momento del traslado pues el exceso de peso maltrata al vehículo y a la carga, además se puede notar que son muy pocos los viajes con vehículos de un alto tonelaje. Será política de la nueva empresa dar prioridad a la integridad de la carga antes que la utilidad que pueda percibir el empresario al recargar con exceso un vehículo fuera de su capacidad.

Cuadro No. 8.

Promedio de toneladas por viaje

ACTIVIDAD	P Y M E S					TOT	PROMED.
NUMERO DE ENCUESTADOS	25	16	8	3	2	54	10.8
TONELADAS TRANSPORTADAS POR VIAJE	4	9	15	30	35	93	
TOTAL Tn.	100	144	120	90	70	524	105
PROMEDIO ESTIMADO DE TONELADAS POR VIAJE							9.72
APROXIMACIÓN TONELADAS POR VIAJE							10

Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja

Elaboración: El autor

En el cuadro podemos observar que de un total de 54 encuestados 25 hacen el transporte de su carga en pesos aproximados a 4 toneladas, mientras los que envían cargas de 30 o 35 toneladas por viaje son 3 y 2 encuestados respectivamente.

Promediados el total de encuestados y multiplicados por el número de toneladas entre los cinco rangos nos da un gran total de 9.72 toneladas promediadas por viaje, valor que por aproximación y para efectos de este estudio tendrá un valor absoluto de 10 toneladas por viaje.

6.1.10. ¿Qué Servicios adicionales considera que deben recibir?

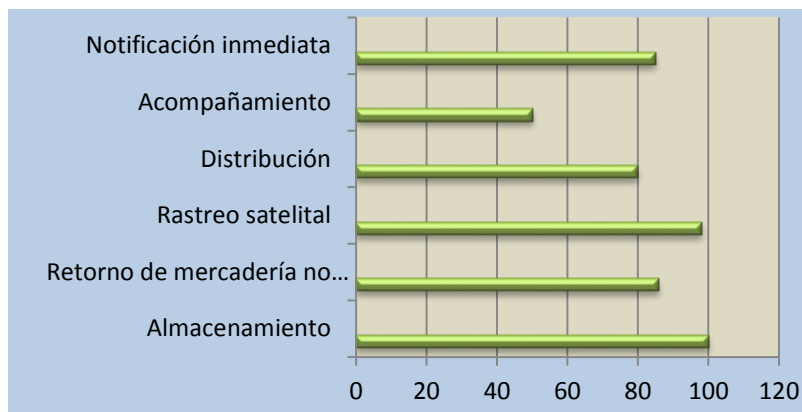


Fig. 10.- Servicios adicionales que consideran deben recibir:

Elaboración: Autor

Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja

Análisis: Los empresarios encuestados consideran que las empresas transportadoras deben brindar servicios adicionales a sus clientes así el 100% es para el Almacenamiento de sus mercaderías, igual porcentaje considera que es fundamental hacer un seguimiento de su carga con rastreo satelital.. el 85% opina que el transportista debe notificar inmediatamente al cliente sobre la salida y llegada de su carga. El 86% considera importante el retorno de la mercadería no recibida. Un 80% desearían que las compañías transportistas se encarguen también de la distribución de sus encomiendas.

El acompañamiento al traslado de sus mercaderías en casos especiales lo sugieren un 50%.

6.1.11. ¿Cuáles cree usted que son los aspectos que deben mejorar las empresas de transporte terrestre?

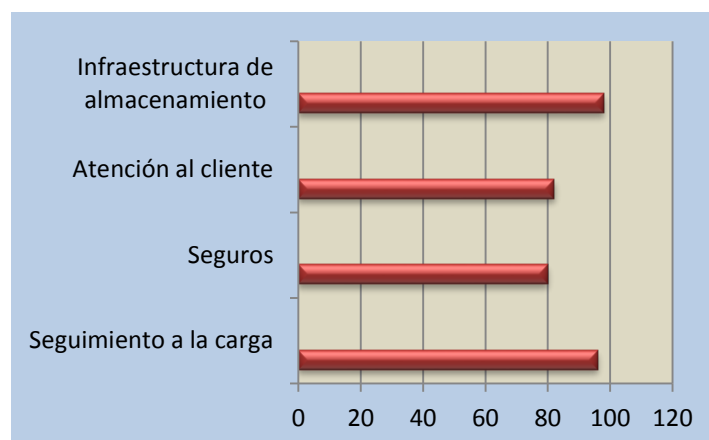


Fig. 11.- Aspectos que deben mejorar las empresas de transporte terrestre para carga.

Elaboración: El Autor

Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja

Análisis. El 100% de los empresarios consultados opinan que todas las empresas transportistas de carga existentes en la Región deben mejorar su infraestructura de almacenamiento. Pues la infraestructura actual, en la mayoría de los casos se limita a una simple bodega, con un mínimo de seguridad y sin condiciones que garanticen un manejo adecuado y eficiente de almacenaje. El 96% opinan que las empresas deben hacer un seguimiento a la carga por rastreo satelital, celulares, puestos de control, etc. Ya que en la actualidad todas las empresas dejan la total responsabilidad y voluntad del chofer del vehículo. El 82% opina que es necesario mejorar el servicio y atención al cliente y finalmente un 80% considera que toda encomienda y carga debe ser asegurada para beneficio de todos y en la factura debe constar la vigencia del seguro y de la empresa aseguradora.

6.1.12. ¿Cuántos viajes realiza su empresa por mes?

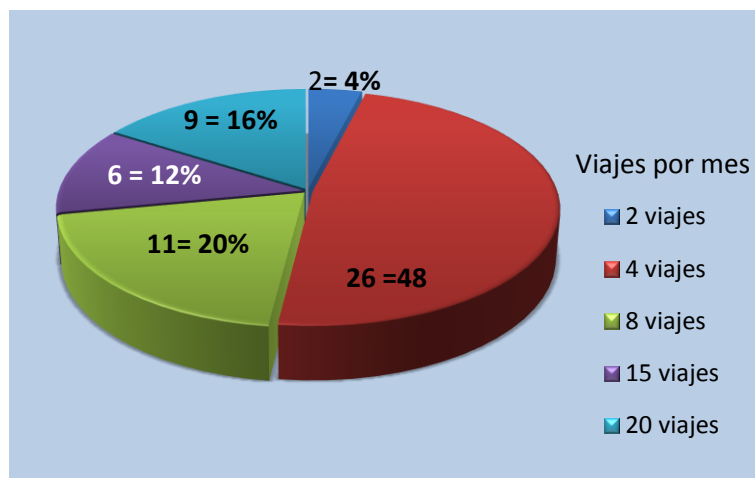


Fig. 12.- Viajes de las pymes por mes
 Elaboración: El Autor
 Fuente: Encuesta a las Pymes de Loja

Análisis: Al ser consultadas las pymes sobre el número de viajes que realizan al mes, la tabulación nos señala que el 4% de empresas lo hacen dos veces por mes, el 48% lo hace cuatro veces, el 20% lo hace ocho veces, el 12% lo realiza 15 veces, el 16% lo hace veinte veces. Sumados los viajes de las empresas consultadas nos da un resultado de 466 viajes por mes. Promediando existe una frecuencia de ocho viajes mensuales por empresa. Para obtener este resultado dividimos el número total de los viajes realizados por las pymes para el número de encuestas realizadas. Es decir, 466 viajes dividido para 54 encuestas es igual a 8,6 viajes por mes.

7. DISCUSIÓN

7.1. Análisis de la demanda

En este estudio identificaremos la demanda insatisfecha (que se presenta cuando las necesidades del mercado han sido cubiertas parcialmente es decir que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado existiendo insatisfacción en las necesidades del consumidor), y las razones por las cuales el consumidor no logra cubrir sus necesidades; de acuerdo a la clasificación de temporalidad es una - demanda continua-, en razón a que permanece durante largos períodos de tiempo y normalmente el consumo del servicio de transportación irá en aumento dependiendo del movimiento comercial interno como externo.

7.1.1. Calculo de la demanda

En razón a que no existen estadísticas de demanda del servicio de transporte de carga en la ciudad y provincia de Loja, para el cálculo empírico de la demanda del servicio de transporte se procedió a basarse en la investigación de mercado, en algunas de las preguntas realizadas en la encuesta,, obteniendo los siguientes resultados.

La demanda en el caso particular del presente proyecto la constituyen todas las 250 Pymes comprobado en el INEC, se la obtuvo en toneladas al año, aplicando la siguiente formula:

$$D = PL * PVM * TPV * MA$$

$$DP = 250 * 8 * 10 * 12$$

DP = 240 000 Toneladas al año

Donde:

D = Demanda

PL = Pymes de la ciudad de Loja (Cuadro No. 7.1)

PVM = Numero promedio de viajes por mes (Pregunta 12)

TPV = Tonelaje transportado por mes (Fig. 9 y Cuadro 8)

MA = Meses del año

Para proyectar la demanda, nos hemos basado en las tasas de crecimiento y aportación al PIB nacional del sector Transporte para los últimos tres años y que fueron de 7,4% - 5,7% y 6,2% respectivamente que promediados obtenemos una tasa de 6.4% con la que proyectaremos la demanda. (FEDEXPORT 2014)

Cuadro No. 9.

DEMANDA PROYECTADA

AÑO	TASA DE CRECIMIENTO Y APORTACIÓN AL PIB	DEMANDA PROYECTADA (TONELADAS*AÑO)
1	6,4%	240 000
2	6,4%	255 360
3	6,4%	289 092
4	6,4%	307 594
5	6,4%	327 280
6	6,4%	348 226
7	6,4%	370 512
8	6,4%	394 225
9	6,4%	419 455
10	6,4%	446 300

FUENTE: FEDEXPORT 2014

ELABORACIÓN: El Autor

7.2. Análisis de la oferta

El término oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a determinados precios” (BACA URBINA, 2011).

Es una oferta competitiva denominada también mercado libre ya que los productores del servicio, se encuentran en circunstancias de libre competencia, en este sector existe a nivel nacional gran cantidad de oferentes;

Específicamente el mercado de transporte de carga Pesada en la ciudad de Loja es de 12 compañías que se dedican a esta actividad y su participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que ofrece a las empresas generadoras de carga, es decir, las compañías de transporte pesado de la ciudad de Loja ofrecen el 73,20% de la oferta en la ciudad. No

existe en esta ciudad una compañía que ofrezca todo lo que necesita una empresa generadora de carga que cubra con las expectativas del cliente

Como se mencionó en la ciudad de Loja apenas se encuentra el 73,20% de la oferta total lo que confirma que el mercado de transportación de mercaderías en esta provincia es un mercado muy atractivo para explotar. También se puede observar que existen vehículos particulares que no están legalmente constituidos en compañías y que hacen una actividad similar. El nicho existente en el mercado muestra una oportunidad de constituirse como una compañía legal que cumpla con las expectativas de los clientes, señalando que los vehículos que conformarán la nueva compañía se encuentran prestando servicios dentro del mercado. Además entre los oferentes se cuenta la cantidad de vehículos matriculados según los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), algunos de estos vehículos se los encuentra en otros cantones de la provincia de Loja. (Ver cuadro No. 7).

Bajo estas consideraciones, la competencia reconocida la conforman 12 compañías legalmente constituidas ubicadas en la ciudad de Loja., En este sector existe gran cantidad de oferentes del mismo servicio que no están agremiados y que trabajan en forma libre e independiente, modalidad llamada también pirateo, que aunque no presten ninguna garantía al usuario, están presentes. los cuales y para efectos de este proyecto no serán tomados en cuenta por su carácter ilegal.

En el ítem 5.4.2 se detallan los oferentes tradicionales del servicio de transporte de carga existente actualmente en Loja.

Cuadro No. 10.

Empresas legalmente constituidas de transporte pesado de carga seca según clase y tonelaje, en Loja .

EMPRESAS	CLASE DE VEHÍCULO Y TONELAJE		
	SENCILLO (1-10 Ton)	MULAS (1-20 T)	TRAILER (1-35 T)
Transp. pesado “Ciudad de Loja” (LOJA- QUITO, LOJA GQUIL y viceversa)		14	
Transporte Pesado ”Alma Lojana” (LOJA QUITO, LOJA GQUIL Machala y viceversa)		15	
Transporte pesado “CITAL” (LOJA-QUITO-GUIL-EL ORO y viceversa)		14	
Transporte P. “ Aguila Lojana” (LOJA- ZAMORA-AZUAY, QUITO y viceversa)		5	
Transporte Pesado “Reyna del Cisne” (LOJA CUENCA QUITO y viceversa)	6	6	
Transp. P. “Vencedores del Valle” (LOJA- QUITO, LOJA GQUIL y viceversa)	1	8	1
Transp. P. “TRANSVILLES PUG” (LOJA –PROV. ZAMORA-AZUAY-QUITO)	9		
Transp. Pesado “ JIMENEZ PARDO” (Ciudad de Loja y provincia)	13		
Transp. Pesado “LOS CEIBOS “ (Provincia de Loja y Zamora Chinchipe)	2		
Transp. Pesado “VIAJERO TRANS” (Cuenca –Loja–Zamora y viceversa)	2		
Transp. Pesado TRANSLUCONSA (Loja- Zamora – Gualaquiza y viceversa)	4		
Transp. Pesado “TRACAPERLO” (Cuenca- Loja- Cuenca y viceversa)	3	8	1
SUMAN	40	68	2
TOTAL CAPACIDAD DE CARGA 110 VEHICULOS			

Fuente: SRI 2014 e Investigación directa del Autor

7.2.1. Cálculo de la oferta.

En la presente investigación para el cálculo de la oferta no enfocaremos

al transporte de carga líquida, excluyéndose los tanqueros, volquetas y camionetas ya que esta última a pesar de transportar un volumen representativo de carga no es considerada parte del sector del transporte de carga pesada. En el estudio se toma en cuenta únicamente a las empresas que desarrollan su actividad en y desde la Provincia de Loja y que ofertan sus servicios exclusivamente para la transportación de carga seca hacia y desde otras provincias. Además que su capacidad de carga sea mayor a 4 toneladas, según este universo se clasificaron en vehículos de:

- 4-10 toneladas en sencillos
- 10-20 toneladas en mulas
- 20-35 o más toneladas en tráileres.

Para cuantificarla oferta se realizó la investigación en las diferentes empresas locales de transporte pesado de carga seca que tienen su sede en la ciudad de Loja, y otras que tienen agencias, como es el caso de dos empresas del Azuay. una de Zamora y una de Catamayo.

El total de empresas de transporte de carga pesada legalmente constituidas en Loja es de 110 vehículos comprendidos por camiones sencillos, mulas y tráileres.

Esta información nos permite determinar la capacidad instalada por toneladas de carga, mediante la multiplicación del número de vehículos por clase por su valor máximo de tonelaje, ver cuadro No. 10, para ello tomaremos en cuenta el número de viajes promedio mensual, que es de ocho. (ver fig. 12)..

Cuadro No.11.**Capacidad instalada por toneladas de carga anual.**

CLASE DE VEHÍCULO	TONELAJE MÁXIMO	NO. DE VEHÍCULOS	CAPACIDAD MENSUAL POR 8 VIAJES	CAPACIDAD ANUAL POR 12 MESES
Sencillo	10	40	3200	38400
Mula	20	68	10880	130 560
Tráileres	35	2	560	6720
TOTAL		110	14 640	175 680

Fuente y elaboración: El autor

Para obtener esta información multiplicamos el tonelaje correspondiente por el número de vehículos según clase, por ocho viajes mensuales y por doce meses que corresponden al año.

La cantidad de carga seca que se transportan anualmente en y desde la provincia de Loja es de 175.680 toneladas y constituye la oferta proyectada para el año uno .

7.2.2. Oferta proyectada

Para determinar esta oferta tomaremos en cuenta la misma tasa decrecimiento y aportación al PIB, nacional por el sector del transporte terrestre señalada por FEDEXPOR y usada para proyectar la demanda y que es de 6.4% .

Cuadro No. 12.

Proyección de los vehículos de carga pesada de acuerdo a la tasa de crecimiento.

Años	Tasa de Crecim. %	Sencillo	Mula	Tráiler	Total
		(1-10)	(10-20)	(20-35)	Vehículos
1		40	68	2	110
2	6.4	43	72	2	117
3	6.4	46	77	2	125
4	6.4	49	82	2	133
5	6.4	52	87	3	142
6	6.4	55	93	3	151
7	6.4	58	99	3	160
8	6.4	62	105	3	170
9	6.4	66	112	4	181
10	6.4	70	119	4	193

Fuente y Elaboración: autor

Una vez determinada la proyección del número de vehículos según su clase proyectaremos su oferta en toneladas de peso.

CUADRO No. 13

Oferta proyecta en toneladas

AÑOS	SENCILLO		MULA		TRAILERES		TOTAL TONELADA
	(1-10T)		(10-20T)		(20-35T)		
	No. Vehic.	10 Ton.	No. Vehic.	20 Ton.	No. Vehic.	35 Ton.	
1	40	400	68	1360	2	70	1830
2	43	430	72	1440	2	70	1940
3	46	460	77	1550	2	70	2080
4	49	490	82	1640	2	70	2200
5	52	520	87	1740	3	105	2365
6	55	550	93	1860	3	105	2515
7	58	580	99	1980	3	105	2665
8	62	620	105	2100	3	105	2825
9	66	660	112	2240	4	140	3040
10	70	700	119	2380	4	140	3220

Fuente y Elaboración: El autor

La mayor oferta podemos observarla en los vehículos llamados Mulas con capacidad de 10 a 20 toneladas por ser una clase de vehículo con más aceptación entre los transportistas.

Como complemento del cuadro No 12 proyectaremos la oferta en toneladas mensuales y anuales, en el cuadro siguiente.

Cuadro No. 14.

Oferta proyectada del tonelaje mensual y anual

AÑO	CAPACIDAD TONELADAS	TONELADAS MENSUALES	TONELADAS ANUALES
1	1830	14640	175680
2	1940	15548	186576
3	2087	16696	200352
4	2200	17712	212544
5	2365	18780	225360
6	2515	20092	241104
7	26625	21348	256176
8	2825	22584	271008
9	3040	24180	290160
10	3220	25760	309120

Fuente y Elaboración: El autor

La oferta proyectada anual de carga para el año uno corresponde a 175 680 toneladas

Cuadro No. 15.

Proyección de la demanda insatisfecha en toneladas

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
1	240.000	175680	64 320
2	255 360	186576	68 784
3	289 092	200352	88 740
4	307 594	212544	95 050
5	327 280	225360	101 020
6	348 226	241104	107 122
7	370512	256176	114 336
8	394 225	271008	123 217
9	419 455	290160	129 295
10	446 300	309120	137 180

Fuente y Elaboración: El autor

En razón a que no existen datos específicos sobre el movimiento de carga transportada en toneladas y cuantos vehículos transitan por las rutas motivo de este estudio, con el fin de que no exista distorsión de los datos; se aplicó un procedimiento alternativo para realizar el cálculo de la oferta, En este caso la metodología de la demanda insatisfecha es valedera y en este caso se ha determinado que la “demanda insatisfecha”, en la transportación de carga es de 64 320 toneladas para el año uno, que significa un 27% en relación a la demanda proyectada.

La demanda insatisfecha está determinada por la diferencia entre la demanda y la oferta, a través de un análisis comparativo. Al realizar este análisis se puede observar que existe un alto margen de demanda insatisfecha por lo que este proyecto se llevará a cabo.

El estudio técnico nos determinará más adelante el porcentaje con el que inicialmente la nueva empresa cubrirá dicha demanda insatisfecha y de evolución en los años siguientes.

7.2.3. Estrategias de Comercialización.

La comercialización es la actividad responsable que permite al productor hacer llegar un bien o un servicio al consumidor con todos los beneficios posibles de seguridad, tiempo y lugar. (Esto nos relaciona directamente con la transportación de carga pesada que los clientes o usuarios confían y encargan para que sean trasladadas a su destino final.

Si la nueva empresa de transporte tiene como estrategias o como políticas estos beneficios básicos y principales para el cliente, el resultado será revertido en prestigio, confianza, atracción, mayor ingreso de recursos económicos, y solvencia para la nueva empresa de transporte de carga pesada.

Es decir, la comercialización involucra la entrega de un servicio de transporte de carga pesada con calidad y satisfacción para el cliente .

Entre las principales estrategias de comercialización sobresalen:

a) Localización.- La nueva empresa estará localizada muy cerca al puerto comercial de Loja (Ver ítem 4.7.1) en donde serán reubicadas las bodegas de abastecimiento y distribución de mercaderías de las pymes de Loja, convirtiéndose en un sitio estratégico para los flujos de comercialización en Loja. La localización es indispensable, para eliminar en un gran porcentaje a

los intermediarios y ocupar en el mercado un porcentaje mayor en el transporte de carga pesada.

b) **Servicios.-** Para seguridad de los clientes la nueva empresa será legalmente constituida y registrada tanto en la superintendencia de Compañías, como en el Consejo Nacional de tránsito y organismos competentes. La nueva empresa de transporte de carga pesada ofrecerá una atención personalizada con los clientes, logrando así la fidelidad y la aceptación de los servicios con el cliente. El principal servicio será la seguridad de la mercancía transportada desde la recepción hasta la entrega en su destino final. Se caracterizará por la puntualidad, tiempos competitivos y exactos en la entrega de las encomiendas y carga .En el ítem 4.8 se amplía se amplía la concepción de servicio como estrategia a ser empleada por la nueva empresa.

c) **Precios.-** Los precios serán competitivos de acuerdo al tipo de carga, volumen, distancias, y servicios ofertados de acuerdo a los parámetros establecidos por la Comisión Nacional de Tránsito. En todo caso buscando siempre ser más competitivo, aunque tenga que reducirse la utilidad, para buscar el beneficio del cliente y el posicionamiento de la empresa en el mercado.

d) **Promoción.-**La empresa ofrecerá descuentos especiales a los clientes permanentes y que transportan grandes volúmenes de carga de un lugar a otro.

e) **Publicidad.-** La empresa se publicitará en los medios radiales de alcance provincial y mantendrá una página web, donde constará los servicios

que brindara a los clientes y toda clase de información pertinente para mejor entendimiento y aceptación de los clientes para transportar sus mercaderías a diferentes lugares del país. Se mantendrá una constante capacitación del recurso humano de la empresa, para lograr la eficiencia en la atención al cliente y a todos los usuarios de la transportación de carga pesada.

En el Ítem 4.9 se detallan las estrategia que aplicará la nueva empresa para reducción de costos.

7.3. Estudio Técnico.

7.3.1. Localización y tamaño del Proyecto.

Es importante analizar correctamente la localización del proyecto porque se determinará el lugar más idóneo a través de alternativas de ubicación que permitirá optimizar todos recursos necesarios; el mismo que proporcionará mejores condiciones para la ejecución de la prestación del servicio de calidad.

7.3.1.1. Macro localización.

El presente proyecto se desarrollará en la ciudad de Loja, que constituye uno de los pilares para el desarrollo de la provincia y del país. Loja cuenta con un sinnúmero de empresas generadoras de carga que se reparte la producción a distintas ciudades del país, o vice versa convirtiéndose en una de las la ciudades más importantes de la región Sur del Ecuador.

La provincia de Loja tiene una superficie de 11.025 km², dividida políticamente en 16 cantones, cuenta con 404.835 habitantes. Las principales actividades económicas son: Producción de café orgánico, caña de azúcar, maíz, maní, agroindustria, ganadería, comercio y turismo. Su capital es la ciudad de Loja.

Para Loja, el transporte es la expresión concreta de la integración cantonal, provincial y nacional a través de su flujo y frecuencias internas, los proyectos y procesos económicos son instrumentados con criterio geográfico. Precisamente, uno de los grandes problemas de la Provincia de Loja es su gran extensión territorial, que requiere un adecuado sistema de transporte para

llevar eficazmente a la práctica la idea de un mercado común de bienes y servicios.

La carretera panamericana cruza por la provincia integrando a sus respectivas cantones con vías de segundo y tercer orden. “Loja tiene 5 600 kilómetros de vialidad, de los cuales el 70% no tiene capa de lastre y sólo el 25% posee alcantarilla y servicios básicos. Aproximadamente, 186 kilómetros con asfalto

La Administración del Sistema vial ecuatoriano está a cargo del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones (MOP) en tanto que la regulación del tránsito y transporte terrestre está a cargo del Consejo Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre una dependencia autónoma del Ministerio de Gobierno.

Cuadro No. 16

Distancias entre las diferentes rutas de transporte

<u>Origen</u>	<u>Destino</u>	<u>Distancia</u>	<u>Tiempo•</u>
Loja	Machala	235 Km	5H00
Loja	Zamora Chinchipe	64 Km	1H00
Loja	Yantzaza	127 Km	1H30
Loja	El Pangui	148 Km	2H00
Loja	Huaquillas	233 Km	4H00
Loja	Zaruma	235 Km	4H00
Loja	Macará	190 Km	2H30
Loja	Cuenca	205 Km	3H30
Loja	Guayaquil	415 Km	7H00
Loja	Quito	647 Km	9H00

• El tiempo es estimado según la irregularidad del terreno y condiciones de la carretera.

Fuente: MOP, Inventario Vial 2002 /

Elaboración: El autor

7.3.1.2. Micro localización.

La empresa estará localizada en el barrio “El Plateado”, parroquia Sucre, adjunto a la Empresa Municipal “Puerto Comercial Loja”, en la ciudad de Loja, sitio seleccionado por la importancia estratégica de su ubicación, en donde adquirirá su propio terreno, montará su infraestructura para sus oficina, garajes para los vehículos y espacios adecuados que presten las facilidades para: la comercialización, el almacenamiento y transferencia de carga pesada del sector comercial dentro del cantón Loja;

El lugar cuenta con vías adecuadas y de fácil accesibilidad a las principales vías de la Costa, Sierra y Oriente.

En este sitio , la empresa de transporte pesado que se creará, presentará un impacto ambiental reducido donde usará las tecnologías correspondientes para sus vehículos con el fin de disminuir el efecto de la contaminación en el medio ambiente.

7.3.1.3. Tamaño del proyecto.

El tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Para este caso el cálculo del tamaño óptimo de este proyecto, es la multiplicación del número de vehículos que tendrá la nueva empresa de transporte de carga pesada, por el número de viajes promedio que mensualmente realizarán estos vehículos, y por el precio promedio de cada viaje, lo que nos ayudará a determinar el tamaño requerido. Pero es importante conocer también el tamaño del mercado, para ello debemos investigar el tamaño de la demanda por actividad económica a la cual nos

vamos a dirigir, porque el proyecto puede ser viable y factible si la demanda del servicio de transporte de carga pesada es mayor al tamaño del mercado. Si la demanda es igual al tamaño del mercado, la viabilidad y factibilidad del proyecto no es buena, porque al ser iguales estos dos datos es imposible determinar necesidades insatisfechas de los clientes,

Para la conformación de la empresa el Consejo Nacional de Tránsito de Transporte Terrestre de Carga Pesada, sugiere operar con no menos de 6 unidades, con esta inversión y de acuerdo a la demanda insatisfecha existente que es de 112.320 mil toneladas para el año uno, que se comercializa en y desde la ciudad de Loja, hacia otras regiones o viceversa. Podemos esperar que nuestra empresa cubra el 16% de este mercado. (El modo en que se llevará esto a cabo, está detallado en el proceso de servicio).

Para el caso que nos ocupa el proyecto estará definido por la capacidad a instalarse, dado por el número de unidades de transporte que se van a ofrecer en un período operacional determinado. Por lo tanto, la compañía TRANSEFARDI con sus seis camiones para transporte fuera de la ciudad y promediando a 10 toneladas su carga, anualmente transportara 18 240 toneladas que significan el 28% de la demanda Insatisfecha y el 10% de la Oferta proyectada como lo podemos observar en el cuadro No. 15 para el año uno.

El porcentaje de demanda a cubrir nos llevan a proyectar un tamaño de empresa, en donde se toma en cuenta el área disponible para mantener seguros los activos tangibles adquiridos y un área para la construcción de las

oficinas administrativas; considerando estos requerimientos se ve la necesidad de adquirir un terreno con 1200 metros cuadrados de área en la ciudad de Loja en el barrio El Plateado, Parroquia Sucre, muy cerca al sitio en donde funcionará el Puerto Comercial de Loja, de propiedad del Gobierno Municipal de la ciudad de Loja. En lo que concierne a las agencias sus oficinas en otras latitudes, para comenzar las operaciones se recomienda incurrir en gastos de alquiler de un local donde puedan funcionar tanto la bodega de almacenamiento como una pequeña oficina de atención al usuario, ubicadas preferentemente, cerca de los mercados y ateniéndose a las reglamentaciones municipales.

7.4. INGENIERIA DEL PROYECTO

El estudio de ingeniería de proyecto pretende resolver todo lo relacionado a la instalación y al funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener el presente proyecto.

7.4.1. Características del parque automotor del proyecto.

De acuerdo a la clase y capacidad de la clasificación del parque automotor que existe en el Ecuador; los vehículos del proyecto están clasificados como mulas los cuales son de fabricación Japonesa Marca Hyundai HD e Hino GH, año 2014, con un motor con capacidad máxima entre 10 a 20 Toneladas, cuyo combustible que se emplea para su funcionamiento es el diésel.

7.4.2. La carga por transportar.

Hay que tomar en cuenta la capacidad que posea una mercancía para soportar su medio de transporte, es así que hay mercancías muy sensibles a cualquier golpe o sacudido, pudiendo estropearse o echarse a perder muy fácilmente, y otras en cambio puede soportar cualquier ajetreo, por ello es necesario que existan las condiciones adecuadas para ser llevadas de un lugar a otro.

Se debe también tener en cuenta que muchas mercancías tienen un período de vida muy limitado por lo que deberán ser transportados con

determinada velocidad, mientras que otras son de ilimitada duración e indiferentes al tiempo que se demoren en llegar a su destino.

Toda operación incluye el embalaje, cargue y descargue, el trayecto desde el lugar de origen hasta el destino final requieren de un manejo especial para evitar riesgos.

7.4.2.1. Tipos de carga.

Desde el punto de vista del transporte es el “conjunto de bienes, o mercancías protegidas por un embalaje adecuado con el propósito de facilitar su movilización.”

a) Suelta o no unitarizada.- Son bienes individuales, manipulados y embarcados como unidades separadas, paquetes, cajas, piezas atadas.

b) Unitarizada.- Comprende artículos desunidos o carga suelta o individual agrupados en unidades como contenedores, u otras formas lo que hace que su manipuleo sea seguro, rápido y eficiente gracias a la utilización de equipos mecanizados con alto rendimiento de operación que a su vez contribuyen a mitigar los daños, pérdidas, saqueos, manejos bruscos, etc.

La carga será manejada a través del sistema manual en el que se emplean frecuentemente fundas de papel, sacos. y containers.

7.4.3. Proceso del Servicio

Este proceso considera todas las actividades, desde que el cliente se contacta con la empresa hasta que la empresa entrega la mercadería, cobra su

servicio y paga el flete, al transportista considera además todas las actividades implícitas para que el servicio se lleve a cabo.

Los pasos a seguir como metodología para ofrecer el servicio de transporte de carga pesada desde el instante del primer contacto con el usuario o cliente hasta satisfacer las necesidades y expectativas creadas a sí mismo, hasta el final de la entrega de la carga al cliente, es lo que consideramos como Procesos de Servicios de Transportación en forma secuencial son los siguientes :

- a. Contacto con el Cliente
- b. Recopilación de Información
- c. Negociar y exponer el servicio
- d. aplicación de Logística
- e. Transporte
- f. Carga y entrega final de la mercadería
- g. Facturación
- h. Cliente Satisfecho

7.4.3.1. Descripción del Proceso de Transporte.

a) Requerimiento del Servicio.- El punto de partida se da con la visita personal o llamada telefónica por parte del cliente que solicita el servicio de transporte de carga pesada. La secretaria de la empresa que es la encargada de atender la solicitud y tomar todos los datos del cliente relacionados a direcciones de embarque de la mercadería y destino final, tipo de carga,

cantidad o tonelaje cuanto a: la dirección en donde se va a cargar la mercadería , destino del flete a transportar la mercadería, cantidad o tonelaje, lugar y toda clase de datos que necesite la empresa para que la secretaria tenga una base de datos y un inventario de clientes. Igualmente deberá realizar un record de los viajes realizados por cada vehículo durante el mes y sus novedades.

b) Disponibilidad de vehículos .- inmediatamente y a continuación de la conversación con el cliente, la secretaria auscultará la disponibilidad de vehículos, y se contactará con el chofer correspondiente, procediendo a confirmar el vehículo para que realice la ruta solicitada o coordinando con el próximo a retornar de viaje.

c) Confirmar al cliente el servicio.- De existir algún vehículo disponible para el servicio solicitado, la secretaria se encargará de llamar para ratificarle al cliente la hora y el lugar en donde tiene que estar para recoger la carga para ser trasladada a su destino.

d) Enviar el vehículo hacia la bodega. Seguidamente, una vez hecha la coordinación con el cliente, el conductor del vehículo será notificado por parte de la secretaria con los datos del flete a realizarse.

e) Verificar la mercadería.- El cliente enviará una guía de remisión respecto a la cantidad y estado de la carga y encomienda, la misma que será verificada por el chofer o su ayudante.

f) Cargar la mercadería .- verificada la carga de acuerdo a la guía de

remisión el estibador procederá al traslado de la carga al interior del vehículo.

g) Firmar guía de recepción y entrega. Al terminar de ubicar la mercadería en el vehículo, el chofer debe firmar la guía emitida por el cliente, aceptando a nombre de la empresa de transporte de carga la responsabilidad sobre la mercancía hasta que llegue al destino.

h) Transporte de la mercadería La salida de los camiones va a depender de la hora a la cual el cliente necesite que esté la mercadería en el destino final,

i) Llegada de la mercadería .- Una vez en el destino final de la carga, el chofer notificará a la empresa de su llegada a la vez que el camión se trasladará al lugar y hora señalada por el cliente para la entrega de la mercadería.

j) Descarga de la mercadería .-el chofer o su ayudante controlarán que la mercadería se desembarque con el mayor cuidado y precaución para evitar percances.

k) Entrega de factura .- Una vez terminada la descargada del camión, el conductor deberá hacer firmar al cliente o encargado de recibir la mercancía la guía de entrega en perfecto estado y la factura del servicio prestado.

l) Retorno.- Luego de haber cumplido con la entrega al cliente, el chofer notificará telefónicamente a la empresa su retorno y disponibilidad para otro flete.

Concluyendo, la compañía de transportes será flexible y capaz de adecuar su estructura a las necesidades del cliente o a las condiciones cambiantes del mercado y se caracterizará por su dinámica para tomar decisiones adecuadas y necesarias basándose en las dimensiones de transporte, tecnología y sistemas de información.

7.4.4. Maquinaria y Equipo:

- Balanza Industrial.
- Extintor de incendios.
- Juego de herramientas:
- Llaves de ruedas.
- Gatos hidráulicos.
- Llaves de tubo
- Llaves pico de loro
- Llave de media
- Triángulos de seguridad
- Linternas

7.4.5. muebles y enseres :

- Escritorios tipo ejecutivo
- Archivadores
- Sillas giratorias
- Mesa de reuniones
- Sillones recepción clientes
- Mesas de computación

7.4.5.1- Equipo de oficina :

- Computadora

- Impresoras inyección tinta
- Calculadoras electrónica
- Teléfono
- Cafetera
- Perforadora
- Grapadora

Oficinas.- Espacio físico donde se controlará el ingreso de mercaderías y trabajos de oficina destinados a control de personal, insumos , contabilidades y control de obra en la planta.

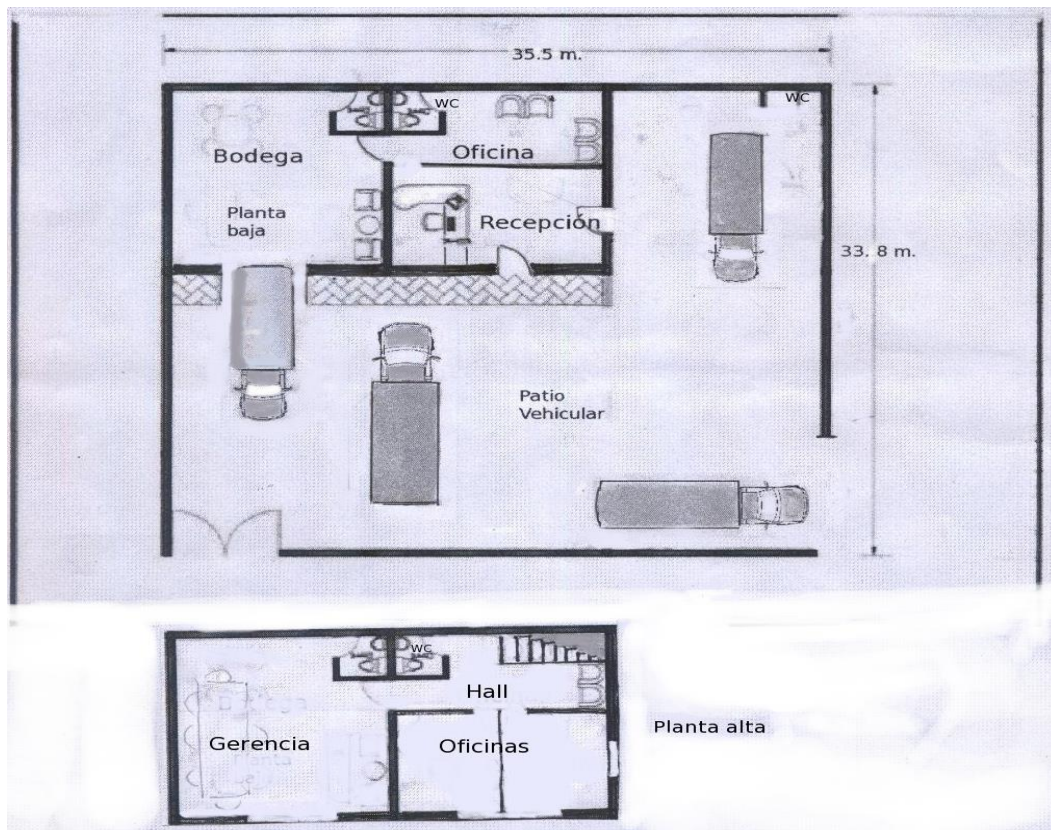
Bodega y Camerinos.- Son los espacios en donde se guardan tanto mercadería herramientas pequeñas. De igual manera se dispone de un espacio para que el personal de trabajo de la planta tenga donde cambiarse, lavarse y dejar su ropa, este espacio dispondrá de las necesidades básicas de higiene. Es una construcción desde donde se llevará a cabo el servicio, que tiene como objetivo principal el crear el mejor ambiente para el desarrollo de este servicio.

7.4.6. Distribución de la Planta.

Es necesario tomar en cuenta todas las zonas de la planta desde donde se llevará a cabo el servicio, por lo tanto se propone un plano a escala donde se muestra un buen diseño y distribución de la unidad productiva la cual debe permitir flexibilidad a fin de poder realizar reajustes, y modificaciones en el diseño del proceso productivo sin que esto ocasiona inversiones excesivas o cambios complejos.

En el plano siguiente encontramos el patio vehicular y en la esquina superior, el primer nivel o planta baja de la construcción y en la parte inferior,

fuera del terreno, el diseño de la planta alta.



PLANO DEL PATIO VEHICULAR, PLANTA ALTA Y BAJA DE LA CONSTRUCCION DE LA EMPRESA DE TRANSPORTES "TRANSEFARDI S.A."

7.5. Diseño Organizacional

7.5.1 Plan Estratégico.

La aplicación de un plan estratégico facilitará el cumplimiento de los objetivos y metas que tenga la organización, este plan puede ser a corto, mediano o largo plazo según la magnitud de la empresa, es decir implica la cantidad de actividades que deba ejecutar cada unidad operativa a cualquier nivel.

También es importante señalar que la compañía precisará con exactitud y cuidado la misión que va regir la organización, aquella es fundamental, ya que presentará las funciones operativas que va a ejecutar en el mercado el negocio y las funciones que se suministrará a los clientes para cumplir con un buen servicio.

7.5.1.1. Misión

“Entregar a nuestra clientela un servicio completo de transporte de carga pesada , con calidad y eficiencia acorde con sus requerimientos, ofreciéndoles a través de nuestras unidades y recurso humano altamente capacitado, la seguridad, la confianza y puntualidad en el manejo y entrega de sus encomiendas”

7.5.1.2. Visión

“Ser la Compañía de Transporte de carga pesada a nivel de la ciudad de Loja, Provincia y Región, pionera en su desempeño, por poseer una administración eficaz, capacitación permanente a sus empleados, seguridad y cumplimiento en todas sus operaciones de carga dentro del ámbito autorizado,

manteniendo su prestigio basándose en su desempeño altamente competitivo el cual le facilitará el ingreso a nuevos mercados a un mediano plazo, ampliando los horizontes de acción al resto del país.”

7.5.2. Objetivos Estratégicos.

La empresa para cumplir sus metas organizacionales, establece objetivos a corto o largo plazo, los cuales pretenden describir una situación que la empresa desea lograr a futuro; por ello los objetivos deben reunirán características que reflejen su propósito.

Los objetivos estratégicos permitirán fundamentalmente supervivir, crecer y obtener una rentabilidad estos objetivos son considerados como la exteriorización del compromiso institucional de producir resultados sustituyendo las acciones sin dirección y permitiendo evaluar resultados en todos los procesos de la organización.

7.5.2.1. Objetivo General de la Empresa.

Capacitar trimestralmente al personal que labora en la empresa a fin de motivar su superación personal y mejorar su desempeño laboral, lo que ayudará a satisfacer las necesidades de los clientes a través de un servicio de calidad.

7.5.2.2. Objetivos específicos.

1. Crear valor agregado al servicio prestado a los clientes.
2. Crear una infraestructura propia que permita optimizar recursos,

ofreciendo con esto el mejor servicio al cliente.

3, Mantener una flota de vehículos adecuada según la demanda de nuevos clientes.

4. Incrementar tecnología de punta para mantener y mejorar la comunicación matriz – agencias y con cada unidad vehicular.

7.5.3. Estrategia Corporativa de la Empresa.

“La estrategia es el conjunto de decisiones y acciones que, tras adaptar los recursos existentes a la evolución prevista del entorno, pretenden, a medio o largo plazo, alcanzar unos objetivos. El trabajo de formular una estrategia corporativa descansa en el hecho de llevar a cabo una planificación estratégica para adaptar a largo plazo los recursos y objetivos de la empresa a las oportunidades que el mercado presenta (PORTER, 2009). Antes de definir la estrategia corporativa en la que todos los miembros de la empresa se vean involucrados, es necesario determinar un perfil estratégico que responda a aspectos básicos, de crecimiento, de competitividad y operativos.

7.5.3.1. Estrategias Básicas.

Determinar las deficiencias de la competencia, para aplicar una estrategia mediante la entrega de un servicio diferenciado y eficiente,

7.5.3.2. Estrategia de Crecimiento.

Captar e interpretar las necesidades y mantener buenas

relaciones con el cliente, asegurando los mayores volúmenes de carga que generen suficientes ingresos para la compañía.

7.5.3.3. Estrategia de Competencia.

Aplicar una estrategia retadora o especializada, por poseer las condiciones adecuadas para liderar un mercado muy diversificado.

7.5.3.4. Estrategia Operativa.

Desarrollar un adecuado programa de marketing que defina los pasos operativos a seguir.

7.5.3.5. Estrategia Corporativa para la Compañía de Transportes de Carga Pesada “TRANSEFARDI”

Tomando en cuenta el sin número de estrategias analizadas, la estrategia corporativa que se ha definido para la compañía de *transportes pesado “TRANSEFARDI S.A.”* queda de la siguiente manera:

“Ofrecer un servicio que nos diferencie de la competencia en un nicho de mercado que ha sido descuidado, entregando soluciones prácticas, comprendiendo mejor las necesidades y relaciones con el cliente, asegurando así la entrega puntual y eficiente de las mercancías mediante un valor agregado para liderar un mercado muy diversificado”.

7.5.4. Principios y valores.

7.5.4.1. Valores.- Los valores pueden definirse como una convicción

sólida sobre lo que es apropiado y lo que no lo es, que guía las acciones y conducta de los empleados en el cumplimiento de los propósitos de la organización; así ofreceremos:

- Servicio: que es un valor desinteresado que está en primer lugar en beneficio del cliente.

-Lealtad: entregando al cliente el cumplimiento de lo ofrecido .

-Perseverancia: impulsar y mantener los objetivos propuestos, cumpliendo con los retos planteados por la clientela.

-Responsabilidad: Estricto cumplimiento de las actividades, para lograr la eficiencia y efectividad.

-Credibilidad: La confianza de los clientes es uno de los principales factores determinantes del éxito.

-Transparencia: Actuando siempre con actitud diáfana y clara.

7.5.4.2. Principios. Son verdades fundamentales.

Los ejecutivos y personal de la empresa está motivado y convencido que la capacitación de los involucrados que participan en la actividad directamente como una herramienta necesaria para mejorar el desempeño tanto individual como global.

-Habrá respeto y confianza para con la gente que trabaja en la empresa así como para los clientes.

- Trabajo en equipo con profesionalismo sin que importe tiempo ni circunstancia.
- Iniciativa y creatividad como medio para lograr competitividad
- Eficiencia y agilidad continua en el cumplimiento de las obligaciones..

7.5.4.3. Políticas.- Las políticas son directrices para la toma de decisiones. Una vez establecidas, cada vez que haya que tomar una decisión no será necesario comenzar desde el principio otra vez.

Las políticas que se implementarán en la nueva empresa serán de acuerdo a las expectativas de los clientes con objetivos de productividad y crecimiento en los procesos de logística y comunicación constante utilizando normas de cortesía, amabilidad y cordialidad e indicando con la mayor buena voluntad todos los servicios que se ofrece a los clientes, sin que medie condición alguna.

Todas las quejas y reclamaciones presentadas por el Cliente, por cualquier concepto ; se deberá gestionar su solución en forma inmediata; salvo los casos que requieran análisis, investigación para cuyo efecto el plazo no deberá ser mayor a 8 días hábiles.

7.5.4.3.1. Política General o Empresarial.- Se entiende por política general a la orientación global de una entidad, por su amplitud.

La empresa de Transportes TRANSEFARDI S.A. mantendrá la calidad y seguridad en el servicio de transportación de mercadería, de tal manera que las expectativas de nuestros clientes siempre sean satisfechas.

7.5.4.3.2. Políticas Específicas.- Las políticas específicas están dirigidas

concretamente a cada una de las unidades de trabajo. Las políticas específicas de la empresa se detallan a continuación:

- *Políticas para el Recurso Humano.*- Se capacitará trimestralmente el recurso humano, tanto el personal Administrativo como el Operativo, para mejorar el desarrollo y desempeño de la empresa.

La jornada de trabajo para el personal Administrativo será de 8 horas diarias, de lunes a viernes, en un horario de 8:00 – 12:00 y de 13:00– 17:00;

Este horario puede ser movido de acuerdo a los requerimientos de autoridades.

La jornada de trabajo del personal Operativo será de acuerdo a la duración del viaje y al turno al que se encuentre el vehículo en la empresa, de Lunes a Sábado, incluido feriados y días festivos.

Toda persona que llegue a formar parte de la empresa deberá ser comunicativa y motivada;

El personal de reciente ingreso recibirá una semana de inducción a sus tareas, con personal comprometido y especializado.

Los beneficios de ley se cancelará de acuerdo a lo que la ley estipula en los meses y en el valor indicado-

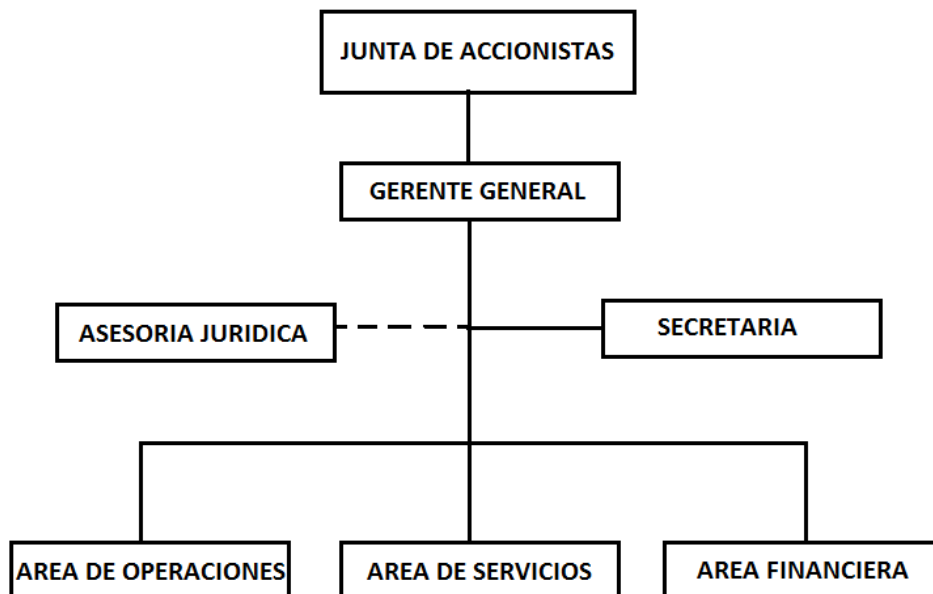
- *Políticas para Atención al cliente.*- Nuestra característica se basará en las buenas relaciones humanas y el don de gentes para escuchar atentamente a las necesidades del cliente y mantener una área de servicios y el área

financiera.

7.5.5. Estructura orgánica de la empresa.

El organigrama estructural representa el esquema básico de la organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes, es decir, sus unidades administrativas y la relación de dependencia que existe entre ellas. El organigrama lo integran la Gerencia General, una Asesoría, dos secretarías, el área de Operaciones, el área de servicios y el área financiera.

7.5.5.1. Organigrama Estructural.



7.5.5.2. Esquema Funcional.

a) Junta General de Accionistas.- Es la máxima ente de control, todas sus decisiones serán obligatoriamente aceptadas por todos los accionistas y demás organismos de control de la nueva compañía de transporte de carga pesada.

b) Gerente General.- Es el representante legal de la empresa y está encargado de la toma de decisiones. Exigirá mensualmente informes de cada departamento de la nueva compañía de transporte para ver el estado de esta. Adicionalmente, se encargará de supervisar los libros de contabilidad y responder sobre los activos de la compañía

c) Asesoría Jurídica.- Mantendrá una relación directa con el Gerente General y La Junta de Accionistas y se encargará de la asesoría de todos los aspectos legales de la compañía

d) Secretaria.- Se encargará de trabajar exclusivamente con los clientes, coordinando viajes y fletes, compartiendo la información necesaria para una mejor gestión al momento de trasladar mercadería de un lugar a otro.

e) Área de Operaciones.- Área de gran responsabilidad que se encarga de coordinar y controlar todos los procesos involucrados en el servicio de transporte. Quien esté al frente será responsable porque el servicio se cumpla y se realice tal cual solicitó el cliente. Tomará las decisiones durante la realización del servicio. Tiene amplios y sólidos conocimientos en el área logística y en la toma de

decisiones para la realización del servicio.

f) Área de servicios.- El Gerente y el Presidente estarán encargados en el área de logística, en donde estrecharan relaciones con una serie de clientes para brindar el servicio de transporte de mercancías a los diferentes lugares encomendados. Promocionará los servicios de la empresa y verificará que se desarrolle de manera eficiente cada entrega..

g) Área financiera.- Persona encargada de los recursos financieros con los que cuenta la empresa para adquisiciones de nuevas tecnologías, para pagar sueldos y salarios, para el pago de servicios básicos, y para toda clase de gastos que tendrá la nueva empresa para su mejor desarrollo. Brinda su apoyo en la logística y todo lo necesario para una correcta implementación del proyecto, gestiona la obtención de recursos y las obligaciones de la empresa. Este departamento prepara los estados financieros requeridos por la ley,

7.6. Constitución Jurídica de la Empresa.

La compañía propuesta en este proyecto es para el sector de la transportación de carga en general, y no tiene impedimentos legales para ser instalada y funcionar adecuadamente, el único aspecto legal que se debe tener presente, es que. dado que es una compañía prestadora de servicios. debe sujetarse estrictamente a las normas del Consejo Nacional .de tránsito .y transporte terrestre .

La compañía de transporte “TRANSEFARDI S.A.” se constituirá con personería jurídica y como consta en la razón social, bajo la figura de Sociedad Anónima (ver Anexo 15).

Los titulares de la propiedad de la Compañía de Transportes lo constituirían seis socios que comparecen libre y voluntariamente a declarar que constituyen, por la vía simultánea, una compañía limitada, con el objeto de conformar la Compañía de Transportes de Carga Pesada; la misma que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.. Además los accionistas se comprometerán con sus derechos, obligaciones y responsabilidades de acuerdo a las disposiciones legales establecidas

7.6.1. Procedimientos de ley para la constitución de una compañía.

a) Se debe formar la Junta de futuros socios la cual cuente con la voluntad de Formar la Persona Jurídica.

b) Reservar el nombre de la compañía con cinco alternativas diferentes, para que uno de ellos sea escogido y aprobado por la Superintendencia de Compañías. Para este caso, ya fue reservado el nombre de TRANSEFARDI S.A.

c) Elaboración de la minuta que contiene el contrato constitutivo, los estatutos y la integración de capital. Necesita llevar la firma de un abogado calificado.

d) Abrir la cuenta de "Integración de Capital" en un banco con el capital mínimo de 400,00 dólares o puede ser también aportado con bienes muebles con el detalle del aporte que corresponde a cada socio y al menos se debe pagar el 50% del capital social.

e) Presentar en una Notaría los estatutos aprobados por la Superintendencia de Compañías. para que se eleve a escritura pública.

f) Informe favorable del Consejo Nacional de Tránsito Transporte Terrestre, lo que servirá como habilitante en la escritura pública de constitución de la compañía.

g) Para la aprobación de la constitución de la compañía se debe enviar una solicitud a la Superintendencia de Compañías anexando tres copias certificadas de la escritura pública.

h) Publicación por una sola vez de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía.

i) Obtención de la Patente Municipal.

j) Inscripción en el Registro Mercantil de la escritura de constitución de la compañía.

k) Emisión e inscripción de los nombramientos de los representantes legales en el Registro Mercantil para que sea registrado en la Superintendencia de Compañías.

l) Obtención del R.U.C en el Servicio de Rentas Internas.

m) Envío de un oficio por la Superintendencia de Compañías al banco depositario, autorizando de que la compañía ha terminado el proceso de constitución, para que se devuelva los aportes y puedan ser movilizados o retirados los fondos de la cuenta de integración de capital.

7.6.2 Determinación del capital.

La empresa estará constituida por seis accionistas, y su aportación para formar el capital propio estará distribuida de acuerdo al detalle registrado en el siguiente cuadro:

Cuadro No.17**Tabla de Aportaciones de los accionistas**

No.	Accionista	APORTE ESPECIE	VALOR \$. USD	APORTE CAPITAL	TOTAL \$ USD
1	Leonardo Asanza	Camión mula GH	63 000	2 650	65 650
2	Efrén Reyes	Camión mula GH	60 000	5 650	65 650
3	Carlos Salinas	Camión mula GH	60 000	5 650	65 650
4	Ramón Ordoñez	Camión Hyundai HD	55 000	10 650	65 650
5	Lautaro Espinosa	Camión HINO GH	58 000	7 650	65 650
6	Marco Bravo	Camión	62 000	3 650	65 650
3Total			358 000	35 900	393 900

Fuente y Elaboración: El Autor

En el Cuadro No. 17 se registra el capital propio que se integra con aportaciones en numerario y en bienes (vehículos) por un valor de \$393.900,00, con el cual inicia la compañía, el mismo que constará en el acta de constitución de la empresa.

7.6.3. Otros requisitos complementarios para la compañía.

Una vez constituida la compañía es necesario la obtención de los documentos siguientes:

a) Permiso de Operación emitido por la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.

b) Permiso del Ministerio de Obras Públicas y Transporte. El permiso que emite el Ministerio se denomina Permiso de Circulación con carga este sirve para respaldar que la mercadería que lleva un vehículo no sobrepasa del límite permitido de carga sea en volumen o en peso

c) Afiliación a la cámara de comercio. La compañía debe afiliarse a la

cámara de Comercio local, ya que es indispensable para realizar la actividad.

d) Afiliación a la federación Nacional de Transportistas de carga pesada, FENATRAPE, cuyos objetivos son gremiales.

7.7. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

7.7.1 Análisis económico.

Pretenderá determinar ¿Cuál será el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto en el nuevo servicio de Transporte Pesado que se ofrecerá al mercado?, ¿cuál será el costo total para la operación de la planta y ponerlo en funcionamiento?, así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, través de esta información obtenida se analizará para la toma de decisiones.

7.7.1.1. Objetivos.

7.7.1.1.1. Objetivo General.

Determinar la viabilidad y rentabilidad económica del proyecto con el cual se podrá tomar la decisión de invertir en el nuevo servicio de Transporte Pesado en la Ciudad de Quito, mediante la identificación de todos los rubros de las inversiones pre- operacionales, costo de operación, gastos operacionales, así como los ingresos que generará el proyecto, los cuales son imprescindibles para la evaluación posterior de la empresa.

7.7.1.1.2. Objetivos Específicos.

- ✓ Identificar cuáles son las inversiones a realizar en activos fijos, diferidos y capital de trabajo para la puesta en marcha (primer año) del proyecto.
- ✓ Determinar los costos de operación mediante la utilización de los datos obtenidos en los estudios de mercado, estudio técnico incluidos su capacidad instalada y venta del servicio, precios alternativos de mercado para luego proyectarlos con una inflación promedio de los últimos años.
- ✓ Determinar los presupuestos los ingresos, costo y gastos del servicio, así como los gastos de administración y ventas, para la elaboración de los estados financieros.

7.7.1.2. Identificación de las Inversiones Pre operacionales

“Las inversiones son el conjunto de erogaciones destinadas a dotar al proyecto de capacidad operativa (CANELOS, 1999). Son la suma de todos los activos fijos, diferidos y de capital de trabajo necesarios para la puesta en marcha del proyecto. En este proyecto existen inversiones antes del inicio y operación que se incluirán y otras inversiones que se emplearán durante la operación del proyecto.

7.7.1.2.1. Presupuesto de Inversiones.- *es un* conjunto de planes, bajo determinadas condiciones de operación, que incluyen recursos humanos, materiales y de organización, para mostrar estados económicos y financieros anticipados, con el fin de servir de guía y ejercer el control en la empresas

El presupuesto de inversiones de la empresa está conformado por los rubros

de:

- Inversión Fija o Activos Fijos
- Inversión Diferida o Activos Diferidos
- Capital de Trabajo

7.7.1.2.1.1. Inversión fija.- “Se entiende por activo tangible o fijo, los bienes propiedad de la empresa, tales como terrenos, edificios, maquinaria, equipos mobiliarios, vehículos de transporte, herramientas y otros. Se le llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que con ello ocasiona problemas a sus actividades productivas o de servicio.

Son bienes permanentes o derechos exclusivos que la empresa utilizará sin restricciones de sus actividades operativas, también son aquellos que tienen una vida relativamente larga.

Terreno.- El terreno a utilizar comprende 1200 m² de las cuales serán utilizados para el establecimiento de los vehículos y las obras civiles. La zona que se ha cotizado se encuentra ubicada en la vía de Integración Barrial cerca del Puerto seco y el costo por metro cuadrado es de \$ 60.00. Total 72.000

TERRENO			
Ítem	Cantidad m2	Costo Unit	Costo Total
Terreno	1200	\$ 60.00	\$ 72.000

*Tabla 1.- Presupuesto de Terrenos
Fuente y Elaboración: El Autor*

Edificaciones y Obras Civiles:

Entre estas señalaremos a:

- **Patio vehicular** : Esta área será para que reposen los vehículos utilizados, y para el establecimiento de las bodegas de almacenamiento, mientras se recoge la mercadería del lugar de las instalaciones de la empresa que solicita nuestro servicio y se la envía al lugar de destino.
- **Oficinas** : La edificación comprende una construcción de dos plantas, la planta baja es para una oficina diseñada para organizar la logística de nuestro servicio; esta comprende el registro de las salidas y llegadas de las unidades debidamente revisadas y además se receptan las novedades que han ocurrido durante el viaje de transporte realizado, con un área de 120 metros cuadrados de construcción con un costo de \$400.00 el metro lineal. En la planta alta estarán ubicados los diferentes departamentos administrativos que constan en nuestro organigrama funcional con un área de 140 metros cuadrados de construcción valorado en \$ 400.00 el metro lineal, obteniendo un total de construcción de 260 metros cuadrados para la oficina con un costo total de USD\$ 104.000 y la vida útil de 30 años. Y el cerramiento del campamento valorado en \$ 16 000,00 para este tipo de construcción se ha considerado una estructura económica que asciende al valor de 50 dólares el metro lineal.

CONSTRUCCIONES Y OBRAS CIVILES			
Item	Cantidad m2	Costo Unit \$	Costo Total \$
Edificio	300	347	104 100
Cerramiento	300	53	15 900
TOTAL	600		120 000

*Tabla 2.- Presupuesto de Construcción y obras civiles
Fuente y Elaboración: El Autor.*

- **Vehículos** : En el paquete accionario se incluyen seis camiones de propiedad de cada uno de los accionistas,(Ver Item 7.6.2 Determinación del capital ycuadro No. 17) cuyo valor se incluye en los activos fijos.

VEHICULOS			
Item	Cantidad	Avaluó Comercial \$	Costo Total \$
Camiones	6	358 000	358 000
TOTAL		358 000	358 000

Tabla 3.- Presupuesto de Vehículos

Fuente y Elaboración : El Autor.

Equipos y herramientas.-

Computadora.- Se requiere 2 computadoras con memoria RAM de 64MB, disco duro de 10 GBYTE, monitor de 14" super VGA, fax módem 56.6 KBPS, cd room 52X, más 3 impresoras y regulador de voltaje. Su costo es de \$900 cada una y su vida útil es de 5 años.

2 Fax multifuncional, \$ 30 cada uno,

Una balanza Industrial. Extintor de incendios. \$,300.00

Dos Calculadoras-Sumadoras.- Su costo unitario es de \$ 30.00 cada una y su vida útil es de 5 años.

Equipos y Herramientas			
Item	Cantidad	Avaluó Comercial \$	Costo Total \$
Computadoras	2	900	1 800
Fax	2	30	60
Calculadoras	2	30	60
Extintor de Incendios	1	60	60
Balanza Industrial	1	300	300
Total			2 280

Tabla 4.- Presupuesto de equipos y herramientas

Fuente y Elaboración: El Autor

Muebles de Oficina.

La inversión destinada a este rubro es de \$ 5.000.00, que contiene 10 escritorios, 10 sillas, 10 basureros

Se considera, 10 archivadores aéreos valorados en \$1.000.00

Muebles y enseres			
Item	Cantidad	Avaluó Comercial \$	Costo Total \$
Escritorios	10	400	4 000
Sillas	10	90	900
archivadores	10	100	1000
Mesa	1	100	100
Total			6 000

*TABLA 5.- Muebles y enseres
Fuente y Elaboración: El Autor.*

7.7.1.2.1.2. Inversión en Activos Diferidos.- La inversión en activos diferidos se representa por valores cuyos beneficios se obtendrán en varios periodos. Dentro de este grupo se encuentran comprendidos los gastos por estudio de factibilidad, gastos por constitución y los gastos por puesta en marcha el proyecto que se amortizan o difieren en varias anualidades.

Este grupo tiene la característica de que incluye valores intangibles, es decir está integrado por valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo, es el caso de inversiones realizadas por el negocio y que en lapso de tiempo se convertirán en gastos.

- **Estudio de Factibilidad:** en el presente estudio la compañía asumirá los siguientes gastos.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	
Rubros	Costo \$
Gastos de Movilización	3 700
Gastos de papelería	100
Costos de análisis e interpretación de datos	1 200
Total estudio de factibilidad	5 000

*Tabla 6.- Presupuesto Estudio de Factibilidad
Fuente y Elaboración: El Autor*

- **Gastos de constitución:** En estos gastos se representará todos los valores que se gastará al constituir la compañía y todos los permisos necesarios para la circulación.

GASTOS DE CONSTITUCION	
RUBROS	COSTO \$
Pago honorarios a abogado	2 300
Pago Rubros notariales	300
Pago rubros en la SUPERCIAS.	300
Permiso de operación en el consejo nacional de tránsito y transporte terrestre	500
Pago de suscripción	100
Pago maniobras públicas por emisión permiso de circulación	600
Pago rubros municipio de Loja	600
Otros gastos	300
TOTAL	5 000

*TABLA 7.- Presupuesto de gasto de constitución
Fuente y Elaboración: El Autor.*

- **Gastos de Puesta en Marcha:** Estos serán los gastos que luego de haber realizado todos los trámites para la constitución legal de la compañía, los cuales son necesarios para obtener clientes el cual se representará como gastos de Imagen.

Denominada también etapa de prueba, consiste en el conjunto de actividades necesarias para determinar las deficiencias, defectos e imperfecciones de la instalación de la infraestructura de producción, a fin de realizar las correcciones del caso y poner la empresa, para el inicio de su producción normal

GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	
RUBROS	VALOR
Gastos de imagen	15 000.00
Total gastos de puesta en marcha	15 000,00

*Tabla 8: Presupuesto de gastos de puesta en marcha
Fuente y Elaboración: El Autor*

La suma de estos ítems da el total de activos Diferidos que necesita gastar la compañía para su adecuado funcionamiento asciende a 25.000. dólares

Dichos rubros se presentan en el siguiente cuadro:

CONSOLIDADO DE ACTIVOS DIFERIDOS	
DETALLE	VALOR \$
Estudio de factibilidad	5 000,00
Gastos de constitución	5 000,00
Gastos de puesta en marcha	15 000,00
Total	25 000,00

Tabla 8.- Presupuesto consolidado de activos diferidos

Fuente y Elaboración: El Autor

La inversión que se requiere en activos diferidos para la creación de una nueva empresa de transporte de carga pesada asciende a **\$ 25.000** dólares americanos.

El total de activos fijos para la iniciación de las actividades de la nueva empresa representa los siguientes porcentajes

Cuadro No. 18.

Resumen de Activos Fijos	Valor \$ USD	Porcentaje
Terreno	72.000	12.9
Construcción y obras	120.000	21.5
Vehículos	358.000	64.1
Equipos y Herramientas	2.280	0.5
Mueble y enseres	6.000	1.0
Total	590.280	100.0

Fuente y Elaboración : El Autor

7. 7.1.3 Detalle de la Inversión Total Requerida

A continuación se presenta un resumen del Total de la Inversión requerida:

Para el detalle de la inversión se ha dividido en tres cuentas diferentes: Activo Corriente, Activo Fijo y el Activo Diferido. En el Activo Corriente, se desglosa una pequeña cantidad en Caja – Banco, que corresponde al efectivo líquido con que comienza la empresa, y que servirán para los gastos iniciales de constitución.

Cuadro No. 19

Inversión Requerida

<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	\$ USD.
Caja Bancos	35 900
<u>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</u>	<u>35 900</u>
<u>ACTIVO FIJO</u>	
Terreno	72 000
Construcción y Obras civiles	120 000
Vehículos	358 000
Equipos y herramientas	2 280
Muebles y enseres	6 000
<u>TOTAL ACTIVO FIJO</u>	<u>558 280</u>
<u>ACTIVO DIFERIDO</u>	
Gastos Pre operacionales	25 000
<u>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</u>	<u>25 000</u>
<u>INVERSION TOTAL</u>	<u>619 180</u>

Fuente y Elaboración: El Autor

7.7.1.4. Capital de Trabajo del Proyecto

La inversión en Capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto de acuerdo a su capacidad, tamaño y ciclo de producción. momento de trasladar la mercadería hasta el lugar de destino.

Existen varios métodos para determinar en forma aproximada el capital de trabajo. Aplicaremos el método del periodo de desfase.

“Método del Periodo de desfase.- Según Quilodrán F. (1998), este método consiste en determinar la cuantía de los costos de operación que deben financiarse desde el momento que se efectúa el primer pago por la adquisición de la materia prima hasta el momento en que se recauda el ingreso por la venta de los productos” Aunque no es un método preciso da un valor referencial mínimo con el que se debe contar para el período de desfase”(pp.133)

FORMULA:

$$Capital\ de\ trabajo = \frac{Costos\ y\ Gastos\ Totales - (Dp + Am)}{365} * 30$$

El Capital de Trabajo está conformado por:

Los Costos y Gastos totales del primer año que los constituyen los siguientes rubros:

- Costos Operativos
- Gastos Operacionales
- Gastos administrativos
- Gastos de ventas

“Período de desfase.- es el tiempo identificado para la duración del capital de trabajo, determinado recuperarse en 30 días. para cubrir los costos de operación y recaudar los ingresos por la venta del servicio”(QUILODRÄN, 1998, Manual de Elaboración de Proyectos de Inversión, pp.133.).

Para calcular el Capital de Trabajo, primero se debe presentar el cuadro resumen de los Costos y Gastos Totales, del primer año de operación y adicional las depreciaciones y amortizaciones de este año.

CUADRO No. 19.

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES (Primer año de Operación)

DETALLE	VALOR
Depreciaciones	63 960,20
Amortizaciones	7211,12
TOTAL	71171,32

Fuente y Elaboración: El Autor.

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{430\,327 - (63\,960.2 + 7\,211.12)}{365} * 30$$

$$\text{Capital de trabajo} = \$ 30\,680$$

El Capital de Trabajo estimado por el método es de \$ 30 680 dólares americanos para los 30 días de puesta en marcha del proyecto, y se

financiarán con recursos propios, pues existen en el Activo Corriente en Caja Bancos \$ 35 900,00 cantidad mayor a la estimada con este método.

7.7.2. Estructura de financiación del proyecto

El financiamiento del proyecto está dividido de la siguiente forma. El 63,4% del monto de la inversión que corresponden al valor de \$ 390.000,00 se la financiará con recursos propios y el 36,6% restante que corresponden al valor de \$ 225.280 se realizará un préstamo a alguna institución financiera, que ofrezca una situación conveniente para dicha operación..

A continuación se detalla los valores de estos porcentajes:

Cuadro No 20

DESCRIPCION	MONTO
Capital propio	\$ 393.900,00
Préstamo	\$ 225.280,00
TOTAL	\$ 619 180,00

Fuente y Elaboración: El Autor

Capital Propio.- Se considera un 64% de aporte del total de la inversión con la que se cuenta para empezar a dar trámite en la creación de la empresa, puesto que en el transcurso del tercer período (3 años) el proyecto logra cubrir la totalidad de los costos de los activos fijos hasta convertirse en un proyecto auto-sustentable y rentable.

Para obtener el financiamiento del proyecto presentado se acudió a la investigación de campo en diferentes instituciones financieras, con el objetivo de determinar que institución brinda la mejor oportunidad para que el presente proyecto sea mas viable.

A continuación presentamos los resultados obtenidos:

Cuadro No. 21

FUENTES DE FINANCIAMIENTO REFERENCIALES		
Institución Financiera	Tasa de interés	Plazo total y Monto
Corporación Financiera Nacional (CFN)	9,45%	5 años Monto desde \$100.000 hasta \$10000.00
Banco de Loja	11.83%	24 meses
Banco del Pacífico	11.83%	Depende la capacidad de pago sustentado en el flujo de efectivo
Banco de Guayaquil	11.83	2 años
Banco del Pichincha	11.83	2 años

Fuente: Banco Central

Elaboración: El Autor.

Préstamo Bancario: El proyecto requiere financiar el 36% de la inversión total a través de un crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional, ya que es la institución que al momento brinda mayor ayuda a la creación de microempresas o también a los sectores productivos para su crecimiento y modernización. El beneficiario de los créditos puede ser una persona natural, jurídica, o persona jurídica con capital social. El interés anual que cobra es del 9,45%, (Información CFN a Octubre 2015) y será solicitado para un plazo de tres años con pagos mensuales (36 meses).

Luego de presentarse los requerimientos de este proyecto la CFN toma en consideración dos aspectos principales:

1.- El porcentaje del aporte de capital propio ya que una de sus políticas para otorgar créditos es el de compartir el riesgo.

El financiamiento del proyecto está dividido de la siguiente forma:

el 64% del monto de la inversión que corresponden al valor de \$ 393.900,00 se la financiará con recursos propios y el 36.% restante que corresponden al valor de \$ 225.280 se realizará un préstamo a alguna institución financiera, que ofrezca una situación conveniente

2.- Observar la capacidad de pago que tiene el cliente de acuerdo al análisis que se realiza al flujo de efectivo presentado en el proyecto.

El crédito será de \$ 225,280 dólares que representa el 36.% del total de la inversión obtenido de un préstamo a través de la CFN.

Cuadro No. 22.

DESGLOSE DE LA ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO					
Descripción	Valor \$	Recursos Propios		Recursos Bancarios	
		%	Valor \$	%	Valor \$
Activos Fijos					
Terreno	72 000	0	--	100%	72 000
Construcciones	120 000	0	--	100%	120 000
Vehículos	358 000	100	358 000		
Equipos y Herramientas	2 280	0	--	100%	2 280
Muebles y Enseres	6 000	0	--	100%	6 000
Activos diferidos	25 000	0	--	100%	25 000
Capital de Trabajo	35 900	100	35 900		
TOTAL	619 180		393 900		225 280
% de aportación	100%		64,%		36.%

Fuente y elaboración: El Autor

7.7.2.1. Amortización del préstamo

El préstamo que la Corporación Financiera Nacional otorgará a la Compañía TRANSAFARDI es de \$ 225 280 los que se deberá pagar mensualmente en cuotas fijas, y para un mejor panorama utilizaremos la fórmula (MORA ZAMBRANO, A., 1998, Matemática Financiera, pág.209). con la cual podremos calcular las cuotas mensuales que deberá pagar la nueva empresa de transporte de carga pesada a la institución financiera que otorga el financiamiento para la creación de este nuevo proyecto.

$$R = \frac{A}{\frac{1-(1+i)^{-n}}{i}}$$

en donde:

R = Valor de la cuota mensual del préstamo

A = Monto de crédito = 225 280.00

\hat{i} = 9.45% anual = 0.7875 mensual

n = Número de períodos = 3 años = 36 meses

$$R = \frac{2525\ 280}{\frac{1-(1+0.007875)^{-36}}{0.007875}}$$

$$R = 7211,12$$

- Monto del préstamo 225 280.00
- Monto programado \$7211.12
- Interés anual 9.45%
- Interés mensual 0.7875%.
- Plazo del Préstamo 3 años

Cuadro No. 23.**Tabla de Amortización**

Período	MONTO	INTERES	AMORTIZACION	CUOTA
	225 280,00			
1	219 842,96	1774,08	5437,04	7211,12
2	214363,10	1731,26	5479,86	7211,12
3	208840,09	1689,11	5523,01	7211,12
4	203273,59	1644,62	5566,50	7211,12
5	197663,25	1600,78	5610,34	7211,12
6	192008,73	1556,60	5654,52	7211,12
7	186309,68	1512,07	5699,05	7211,12
8	180565,75	1467,19	5743,93	7211,12
9	174776,59	1421,96	5789,16	7211,12
10	168941,84	1376,37	5834,75	7211,12
11	163061,14	1330,42	5 880,70	7211,12
12	157134,13	1284,11	5 927,01	7211,12
13	151160,44	1237,43	5 973,69	7211,12
14	145139,71	1190,39	6 020,73	7211,12
15	139071,57	1142,98	6 068,14	7211,12
16	132955,64	1095,19	6 115,93	7211,12
17	126791,55	1047,03	6 164,09	7211,12
18	120578,91	998,48	6 212,64	7211,12
19	114317,35	949,56	6 261,56	7211,12
20	108006,43	900,25	6 310,87	7211,12
21	101645,91	850,55	6 360,57	7211,12
22	95235,25	800,46	6 410,66	7211,12
23	88774,11	749,98	6 461,14	7211,12
24	82262,09	699,10	6 512,02	7211,12
25	75698,78	647,81	6 563,31	7211,12
26	69083,79	596,13	6 614,99	7211,12
27	62416,70	544,03	6 667,09	7211,12
28	55697,11	491,53	6 719,59	7211,12
29	48924,60	438,61	6 772,51	7211,12
30	42098,76	285,28	6 825,84	7211,12
31	35219,17	331,53	6 879,59	7211,12
32	28285,40	277,35	6 933,77	7211,12
33	21297,03	222,75	6 988,37	7211,12
34	14253,62	167,71	7 043,41	7211,12
35	7154,75	112,25	7 098,87	7211,12
36	0,00	56,34	7 154,78	7211,12

Fuente y Elaboración: El Autor.

El cuadro No 23 con la tabla de amortización, nos permite visualizar la deuda a cancelar durante los treinta y seis meses (tres años) de préstamo, y

su reducción consecutiva en cada mes, de acuerdo al interés fijado por la institución financiera .Al final de los treinta y seis meses la deuda a la CFN será cero, porque el préstamo en el transcurso de este tiempo será cancelado en su totalidad.

Después del pago total del préstamo a la institución financiera, la empresa podrá trabajar sin problemas y producir una rentabilidad estable, tener sueldos más competitivos y con su propio capital podrá adquirir activos con nuevas tecnologías y lo importante podrá expandir el negocio, junto a nueva estrategias y promociones para captar una mayor cantidad de clientes para entregar un servicio de calidad

Según la Ley de Régimen Tributario “del ingreso bruto podrán deducirse las depreciaciones normales conforme a la naturaleza de los bienes y a la duración normal de su vida, de conformidad con las normas que establezca el reglamento y en su defecto a los consejos de técnica contable (Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Art. 28- 2013) La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes: 20% (Vehículos).10% (Equipos de Oficina, Muebles y enseres, y otros Activos fijos). 33.33% (Equipos de computación).5% (Edificios).

Se podrá calcular la depreciación mediante el remplazo de datos en la siguiente fórmula:

$$DEPRECIACIÓN = \frac{(\text{VALOR ACTUAL} - \text{VALOR RESIDUAL})}{\text{TIEMPO DE VIDA UTIL}}$$

CUADRO No. 24.

DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS

Activos Fijos	Valor \$. USD	Valor Residual	Tiempo de depreciación	Porcentaje anual	Depreciación anual
Edificios	120 000	6 000	20 años	5%	5 700,0
Vehículos	358.000	71.600	5 años	20%	57 280,0
Equipos de oficina	480	48	10 años	10%	43,2
Muebles y Enseres	6 000	600	10 años	10%	540,0
Equipos de Cómputo	1 800	600	3 años	33,3%	400,0
TOTAL	486 280	78 848			63 960,2

Fuente: Método legal establecido por la Ley de Régimen Tributario

Elaboración: El Autor

El cuadro No 24 nos indica que la depreciación anual de todos los activos fijos de la empresa de transporte de carga pesada en proceso de creación es de \$ 63 960,2 esto quiere decir que en la actividad de operación de la empresa de transportes se desgasta un 10 % del total de los activos fijos, y su causa principal es por el alto índice de depreciación de vehículos que asciende a un valor de \$ 57.280 el mismo que representa un 90 % del valor total de la depreciación anual de los activos fijos de la empresa de transporte de carga pesada TRANSEFARDI CIA LTDA..

7.8. Presupuesto de Operación

7.8.1. Presupuesto de Ingresos.

El presupuesto de ingresos o ventas que tendrá la nueva empresa de transporte de carga pesada es directamente proporcional con la transportación de mercadería terrestre de un lugar a otro, a donde los clientes confíen sus encomiendas para que sean trasladadas.- La empresa TRANSEFARDI, adicionalmente al servicio de transportación de carga ofrecerá productos y promociones para el mejor enganche de fletes y de clientes.

Las ventas potenciales que tendrá la empresa semanalmente, son detalladas por el número de vehículos, por el número de viajes semanales, por el precio promedio por viajes. por las demandas de servicios de nuevos usuarios y clientes, que indudablemente serán captadas y satisfechas por este proyecto de servicio ampliamente competitivo en este sector de la transportación de carga pesada, aportando positivamente al desarrollo de esta provincia y región,

El cuadro explicativo siguiente demostrará los destinos, número de viajes e ingresos por estos conceptos.

Cuadro No. 25

Presupuesto de Ingresos

DESTINO, NUMERO DE VIAJES Y PRECIO POR FLETE				
Empresa de Transportes TRANSEFARDI S.A.				
RUTAS	Número de viajes Semanal	Precio/viaje \$ USD..	Ingreso Semanal vehículo	Ingreso Total mensual
Loja Zamora Yantzatza El Pangui	3	200	600	2 400
El Pangui – Yantzatza-Loja	3	200	600	2 400
Loja.Macará-	3	130	390	1 560
Macará-Loja	3	130	390	1 560
Loja- Machala	2	400	800	3 200
Machala-Loja	2	400	800	3 200
Loja-Cuenca	3	350	1 050	4 200
Cuenca Loja	3	350	1 050	4 200
Loja-Quito	3	900	2 700	10 800
Quito- Loja	3	900	2 700	10 800
Loja-Guayaquil	3	600	1 800	7 200
Guayaquil Loja	3	600	1 800	7 200
Loja –Alamor Zapotillo-	1	140	140	560
Zapotillo Alamor Loja	1	140	140	560
Loja - Zaruma	1	280	280	1120
Zaruma - Loja	1	280	280	1120
TOTAL	38		15 520	62 080
TOTAL SEMANAL POR SEIS VEHICULOS				15 520
TOTAL MENSUAL POR SEIS VEHICULOS				62 080
TOTAL ANUAL POR SEIS VEHICULOS				744 960

Fuente y Elaboración: El autor

Analizando el cuadro No 25, luego de determinar los ingresos por número de viajes y rutas establecidas, multiplicando por los doce meses del año obtenemos los ingresos por el año uno. Los demás años fueron proyectados con un 10% para cada año, que es el porcentaje de cobertura de la compañía

en relación a la oferta proyectada, aun cuando el porcentaje de la cobertura en relación a la demanda insatisfecha sea de un 16%.

El promedio del tonelaje de carga anual de la compañía TRANSEFARDI, para el año uno y su porcentaje en relación a la demanda insatisfecha establecida en el proyecto (cuadro No. 15) se

Describe en el siguiente cuadro:

Cuadro No, 26

Tonelaje promedio de carga transportada al año

Viajes/toneladas	Semanal	Mensual	Anual
Total viajes 6 vehículos	38	152	1 824
Carga promedio 10 toneladas	380	1520	18 240
Demanda insatisfecha año uno	64 320 toneladas = 100%		
Oferta proyectada año uno	175 680 toneladas = 100%		
Cobertura de la compañía 18 240 toneladas = 28% de la demanda insatisfecha. Y el 10% de la oferta proyectada para el año uno			

Fuente y Elaboración: El autor

Como estuvo previsto, la compañía TRANSEFARDI con sus seis camiones para transporte fuera de la ciudad y promediando a 10 toneladas su carga, anualmente transportara 18 240 toneladas que significan el 28% de la Demanda Insatisfecha y el 10% de la Oferta proyectada establecida en el cuadro No. 15 para el año uno.

Con esta información elaboraremos el presupuesto de ingresos proyectados para los próximos años considerando únicamente el 10% de la Oferta Proyectada como tasa de crecimiento viable de los ingresos según la

ruta y totales anuales.

7.8.2 Presupuesto de Egresos.

El presupuesto de egresos constituye los costos de producción, gastos administrativos.

7.8.2.1 Capital real de Trabajo.

El Capital de trabajo son los costos directos que participan directamente en la prestación del servicio. Para la elaboración del presupuesto de los costos directos de operación, se debe partir por estimar el costo unitario promedio para las rutas escogidas. En el siguiente cuadro se muestran los costos directos necesarios para cada una de las rutas .

Cuadro No. 27

Capital de trabajo (consumo de combustible)

Viaje redondo Ida y vuelta	Vehículos Por ruta	Viajes por mes	Viajes anual	Galones Combustible Por vehículo	Precio Diesel \$ 1.10	Valor anual \$
Loja Yantzatza	1	24	288	2 880	1.10	3 168
Loja Macará	1	24	288	2 880	1.10	3 168
Loja Machala	1	16	192	3 456	1.10	3 802
Loja Cuenca	1	24	288	5 184	1.10	5 702
Loja Quito	1	24	288	5 760	1.10	5 702
Loja Guayaquil	1	24	288	5 760	1.10	5 702
Otros	1	16	192	3 456	1.10	3 802
TOTAL gasto anual por consumo de combustible						31 046

Fuente y Elaboración: El autor.

En el cuadro No 27 se ha determinado el consumo de combustible por los seis camiones en viajes redondos, es decir ida y vuelta en cada ruta, obteniéndose

el valor anual de \$ 31046.

Cuadro No. 28.

Capital de trabajo (peajes)

Viaje redondo Ida y vuelta	Vehículos Por ruta	Viajes por mes	Viajes anual	precio por c/peaje	Valor anual \$
Loja Quito	1	24	288	6	1 728
Loja Guayaquil	1	24	288	6	1 728
Otros	1	16	192	6	1 152
Total anual por concepto de peajes					4 608

Fuente y Elaboración: El autor

Cuadro No. 29.

Capital de trabajo (Viáticos)

Viaje redondo Ida y vuelta	Vehículos Por ruta	Viajes por mes	Viajes anual	No. Viáticos ida y vuelta	Precio viático \$ USD	Valor anual \$
Loja Yantzatza	1	24	288	144	50	7 200
Loja Macará	1	24	288	144	50	7 200
Loja Machala	1	16	192	96	80	7 680
Loja Cuenca	1	24	288	144	80	11 520
Loja Quito	1	24	288	144	100	14 400
Loja Guayaquil	1	24	288	144	100	14 400
Otros	1	16	192	96	80	7 680
TOTAL gasto anual por concepto de viáticos						70 080

Fuente y Elaboración: El autor

Los cuadros no. 27, 28 y 29 registran los gastos anuales que comprenden combustible, peajes y viáticos, y son parte del rubro Capital de Trabajo. Estos

datos sobre los gastos que incurren en las rutas indicadas son reales y fueron proporcionados por representantes de las empresas de transporte pesado CITAL y Alma Lojana. Estos gastos son calculados para viajes redondos, es decir de ida y vuelta, así se tenga que regresar vacío después de dejar la mercadería en cualquier destino encomendado por los clientes.

Cuadro No. 30.

Capital de Trabajo (Mantenimiento Vehicular)

Descripción	No. vehículos	Costo unitario	Costo mes	Costo anual \$
Aceites, lubricantes y filtros	7	50	350	4 200
Repuestos	7	150	1050	12 600
Mantenimiento vehicular	7	50	350	4 200
Total costo anual por mantenimiento vehicular				21 000

Fuente y Elaboración: El Autor.

Los camiones por ser casi nuevos (un año) no es necesario el cambio de repuestos ni la revisión vehicular por lo menos durante los próximos cuatro años, pero por prevención se ha destinado dos cientos dólares americanos mensuales por vehículo para compra de repuestos y mantenimiento que va ser necesario para evitar cualquier percance en las carreteras al momento de trasladar las mercaderías encomendadas por nuestros clientes.

Cuadro No. 31

Capital de Trabajo (Llantas para Vehículos Pesados)

Llantas para camiones						
Vehículos	No. llantas por vehículo	No. Vehículos	No. Llantas año	Costo por llanta	Costo mes por vehícul.	Costo anual 7 vehículos \$
Camiones	10	6	65	330	3 583	21 500
Total costo anual por concepto de llantas						\$21 500

Fuente y Elaboración : El autor

Como se puede ver en el cuadro 31, se detalla el número de llantas de repuestos y mantenimiento de los vehículos de la empresa. mismas que mantendrán en stock para cubrir estos requerimientos y emergencias. Los vehículos pesados mayores a 20 toneladas cambian las llantas cada seis meses, pero cuando son menores a 20 toneladas, usualmente, el cambio se hace una vez por año, salvo emergencias, por explosión deterioro o desgaste no previsto, .

Es importante que el tipo de llantas sea de la mejor calidad para garantizar su durabilidad y estabilidad en el sistema de neumáticos del vehículo y evitar contratiempos y riesgos en el correspondiente servicio del transporte de la carga encomendada. Una llanta desgastada es la causante de los pinchazos y frecuencia de accidentes . De ahí que la compañía tendrá especial atención en la permanente revisión del estado de las llantas de cada vehículo, de su adecuada presión y de su renovación oportuna.

Cuadro No. 32

Capital de trabajo (Recursos Humanos)

ROL DE PAGOS					
No.	Personal de mano de obra directa	Sueldo unitario	Valor X mes	Aporte Personal 9.35%	Valor anual *
6	Choferes Profesionales	800	4800	448.8	68234,4
6	Ayudantes de chofer.	500	3000	285,0	42705,0
Personal Administrativo					
1	Gerente General	1000	1000	93,5	14215,5
1	Presidente (jefe logístico y de servicios)	800	800	75,0	11375,0
1	Asesor Jurídico	500	500	47,0	7111,0
1	Financiero	500	500	47,0	7111,0
2	Secretarias	400	800	75,0	11375,0
1	Mensajero	354	354	32,0	5032,2
2	Guardias	354	708	64,0	10036,0
22	Total a pagar al personal al año			\$	177195,1

- INCLUYE TODOS LOS BENEFICIOS DE LEY

Fuente y Elaboración: El Autor.

Los sueldos fueron establecidos basados en las remuneraciones que paga la competencia, estos son competitivos y están incluidos los beneficios de ley, pero conforme vaya evolucionando la empresa los sueldos serán más competitivos por lo que tendrá, un incremento anual de 10% por antigüedad, con el fin de motivar a todo el personal a una entrega total, buscando mantener los niveles de eficiencia, prestigio y competitividad de la compañía de transportes, a la que debe considerar como suya.

En el caso de los choferes serán profesionales tipo E con experiencias en camiones de más de 10 Toneladas y un mínimo de tres años de experiencia. Igualmente el ayudante deberá tener licencia profesional y

experiencia en esta actividad.

Cuadro No. 33

Capital de Trabajo (Servicios Básicos)

Concepto	Unidad de medida	Consumo mensual	Precio unitario	Valor mensual	Valor anual
Energía Eléctrica	Kw/h	450	0.13	58,5	702,0
Agua potable	m3	30	0.64	19.2	230,4
Teléfono local	Minutos	400	0.11	44.0	528,0
Celular	Minutos	300	0.18	54.0	648,0
Internet	Gigas	2000	0.01	20.0	240,0
Total mensual por servicios básicos				195,7	2348,4

Fuente y Elaboración: El Autor

El gasto total por servicios básicos alcanza a \$ 196 mensuales, pero se incrementará proporcionalmente al crecimiento de la empresa y a las tasas establecidas por los organismos correspondientes.

Cuadro No. 34

Capital de trabajo (Suministros de oficina)

Concepto	Característica	Cantidad	Costo unitario \$	Costo mensual \$
Facturero de la Empresa.	B block (250)	5	36	180
Papel bond	Resma	4	3.5	14
Carpetas archivadoras	Unidades	20	1	20
Clips	Cajas	4	1	4
Grapas	Cajas	3	1	3
Papelería Membretada	Paquete	4	15	60
Sellos y fecheros	Unidades	3	5	15
Cinta adhesiva	Rollos	10	1	10
Cuadernos	Unidades	10	1	10
Esferográficas	Caja	2	6.5	13
Varios				50
Total Costo mensual				\$ 379
Total costo Anual				\$ 4 548

Fuente y Elaboración: Autor

El material de oficina, papelería y suministros en general será utilizado por la nueva empresa de acuerdo a sus necesidades y requerimientos por lo que siempre serán cubiertos por una caja chica

Todos los costos establecidos en los cuadros de los números 27 al 34 correspondientes a Capital de Trabajo para diferentes tipos de gasto serán los egresos que tendrá la nueva empresa de transporte de carga TRANSEFARDI Cía. Ltda. En el comienzo de sus actividades para brindar el servicio de traslado de cargas en general de acuerdo al destino solicitado por los clientes. Esta información la encontraremos en forma resumida en el cuadro siguiente.

Cuadro No. 35.

Resumen del Capital de Trabajo mensual y anual

Empresa de Transporte de Carga Pesada "TRANSEFARDI CIA LTDA"		
CAPITAL DE TRABAJO		
DETALLE	COSTO MENSUAL\$. USD	COSTO ANUAL \$. USD
Combustible	2 587,00	31 044.00
Peaje	384,00	4 608.00
Viáticos	5 840.00	70 080.00
Mantenimiento de vehículos	1 750,00	21 000.00
Llantas	1 792.00	21 504,00
Sueldos y salarios	14 766,25	177 195,00
Servicios Básicos	196,00	2 352,00
Suministros de oficina	379.00	4 548,00
Arriendo de oficinas de agencias	3 000.00	36 000,00
Promoción	2 500,00	30 000,00
Seguro de accidentes y pérdidas de carga	1 833,00	21996.00
Gastos varios	865,00	10380.00
TOTAL CAPITAL TRABAJO	35 892,25	430707,00

Fuente y Elaboración: El Autor

El rubro de sueldos y salarios incluyen mensual y anualmente todos los beneficios de Ley establecidos por el código del trabajo. Es un costo anual, pero debe ser provisionado mensualmente.

Cuadro No. 36.

PRESUPUESTO DE LOS EGRESOS PROYECTADOS

DETALLE/ AÑO	1	2	3	4	5
Combustible	31 044	32 335	33 680	35 081	36 540
Peajes	4 608	4 780	4 979	5 186	5 402
Viáticos	70 080	77 088	84 797	93 277	102 605
Mantenimiento Vehicular	21 000	23 100	25 410	27 951	30 746
Llantas	21 504	23 654	26 019	28 621	31 483
Sueldos y salarios	177 195	194 914	214 405	235 845	259 429
Servicios básicos	2 352	2 450	2 552	2 658	2 768
Suministros de oficina	4 548	4 737	4 934	5 139	5 353
Seguros	21 996	24196	26 616	29 278	32 206
Gastos varios: Promoción 30 000 Arriendos 30 000 Imprevistos 10 000	76 000	79 162	82 455	85 885	89 458
COSTOS OPERACIONALES	430 327	466 416	505 847	548 921	595 990
Intereses	86 533	86 533	86 533	0.0	0.0
COSTOS FINANCIEROS	86 533	86533	86 533	0.0	0.0
TOTAL EGRESOS	516 860	552 949	592380	548 921	595 990

Fuente y Elaboración: El Autor.

En este cuadro observamos el presupuesto del gasto detallado y proyectado para cinco años, para este cálculo partimos de los gastos mensuales analizados en el cuadro 35, pero fueron multiplicados por los doce meses dando como resultado el año uno, a partir de este año aplicamos la tasa de crecimiento anual del 10% para sueldos, salarios, viáticos, considerando la importancia del recurso humano, y en este mismo sentido el mantenimiento vehicular y llantas, como recursos estratégicos. Los otros rubros con una tasa de crecimiento del 4.16%, que es precisamente la tasa de inflación registrada al mes de agosto del 2014. Cabe recalcar que se debe incluir los costos financieros que son cuotas fijas y que son obligatorias durante tres años. Como se puede apreciar a partir del cuarto año hay un decrecimiento en la

evolución del egreso proyectado, por cuanto se ha cancelado el préstamo inicial. .

7.9. Estados Financieros

Los estados Financieros son los medios de verificar si la empresa va a generar una rentabilidad o utilidad en los años de estudio. Así los estados financieros proyectados serán los siguientes:

7.9.1. Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado.

Se lo conoce también como estado de resultados; este estado Financiero contiene los ingresos por ventas y costos y gastos contables que se proyecta la empresa durante su vida útil en periodos anuales o semestrales según lo requiera el inversionista.

Esta información se la debe obtener de los presupuestos de ventas, costos y gastos. El Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias presenta el resultado de las operaciones proveniente del uso de los recursos en un período determinado, normalmente de un año, donde se confrontan los ingresos y egresos contables sean estos en efectivo o no y como resultado se obtiene utilidad o pérdida contable.

Cuadro No. 37

Estado de Pérdidas y ganancias proyectado

	CONCEPTO	AÑO 1
	Ventas	744 960
(-)	Costos de operación	328 258
	Costos directos	105 732
	Mano obra directa	110 939
	Costos indirectos	42 504
	Depreciaciones de operación	69 083
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	416 702
(-)	Gastos Administrativos	166 983
	Salarios y Servicios básicos	66 255
	Gastos Generales (luz, Telf. Agua, internet)	2.352
	Seguros	21 996
	Gastos de ventas(promoción)	30 000
	Gastos varios (imprevistos)	10 380
	Arriendos (oficinas de agencias)	36 000
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	249 719
(-)	Gasto Financiero	86 533
(=)	UTILIDAD/PERDIDA ANTES REPARTO DE UTILIDADES	163 186
(-)	15% Reparto de Utilidades	24 478
(=)	UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	138 708
(-)	Impuesto a la renta (25%)	34 677
(=)	UTILIDAD NETA	104 031

Fuente y Elaboración: El Autor.

Esta herramienta contable permitirá a la organización determinar una utilidad neta del ejercicio, así también la repartición de utilidades a los trabajadores y los impuestos establecidos por la ley tributaria. En este cuadro se podrá observar el Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado demostrando que desde el primer año de puesta en marcha el proyecto generará rentabilidad

Cuadro No 38
Estado de Resultados Proyectados

	CONCEPTO / AÑO	1	2	3	4	5
	Ventas	744 960	819 455	901 401	991 541	1 090 625
(-)	Costos de operación	328 258	366 259	398 207	433157	455119
	Costos directos	105 732	114 222	123 474	133 563	144 566
	Mano obra directa	110 939	133 126	146 438	161 081	177 189
	Costos indirectos	42 504	42 920	44 705	46 564	48 501
	Depreciaciones de operación	69 083	75 991	83 590	91949	92863
=)	UTILIDAD BRUTA	416 702	453 196	503 194	558 384	635 506
(-)	Gastos Administrativos	166 983	183 820	196 521	210 845	226 431
	Salarios y Servicios básicos	70 803	77 617	84 442	92 597	101 555
	Gastos Generales	2 352	2 450	2 552	2 658	2 768
	Seguros	21 996	24 196	26 661	29 278	32 206
	Gastos de ventas(promoción)	30 000	31 248	32 548	33 901	35 311
	Gastos varios	10 380	10 811	11 260	11 728	12 216
	Arriendos oficinas agencias	36 000	37 498	39 058	40 683	42375
=)	UTILIDAD OPERACIONAL	249 719	269 376	306 673	347 539	409 075
(-)	Gasto Financiero	86 533	86 533	86 533		
=)	UTILIDAD/PERDIDA ANTES REPARTO DE UTILIDADES	163 186	170 549	207 846	347 539	409 075
(-)	15% Reparto de Utilidades	24 478	25 582	31 177	52 130	61 361
=)	UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	138 708	144 967	176 669	295 409	347 714
(-)	Impuesto a la renta (25%)	34 677	36 241	44 167	73 852	86 928
=)	UTILIDAD NETA	104 031	108 726	132 502	221 557	260 786

Fuente y Elaboración: El Autor

7.9.2 Estado de flujo de fondos netos del proyecto

Los resultados que proporcione el Flujo de Caja son muy importantes, ya que la evaluación del proyecto se realizará en base de estos resultados.

Para el desarrollo de Flujo de Caja se debe tomar en cuenta algunos puntos en consideración.

- 1 El tiempo de proyección del proyecto será por cinco años.
- 2 Los valores del Flujo de Caja se los presenta en términos monetarios corrientes o constantes.
- 3 El Flujo de Beneficios deben constar las ventas netas o prestación de servicio, las ventas de activos fijos, así como la recuperación del capital de trabajo.
- 4 Los rubros de Flujo de Costos son las inversiones en activos fijos, capital de trabajo, estos se registran en el año cero;, es decir, que se depreciarán cada tres años. También se registra los costos de operación, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros se registran desde el primer año de servicio, los cuales no se incluyen las depreciaciones y amortizaciones.
- 5 Además se registra el valor del pago capital del préstamo realizado a la CFN.

Cuadro No. 39

Estado de flujo de fondos netos del proyecto

RUBROS / PERIODO		1	2	3	4	5
INGRESOS						
Prestación de servicios		744.960	819 456	901 401	991 541	1090695
TOTAL INGRESOS		744.960	819 456	901 401	991 541	1090695
EGRESOS						
(-)COSTOS DE PRODUCCIÓN		258175	290268	314617	341208	362256
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS		136 983	152572	163 973	176 944	191120
(-) GASTOS DE VENTAS		30 000	31 248	32 548	33 901	35 311
(-)GASTOS FINANCIEROS		86 533	86 533	86533		
(=)TOTAL DE EGRESOS		511691	560621	597671	439488	588687
(-)UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRABAJ.		233 279	258835	303730	552053	502008
(-)15%Participación trabajadores		34 990	38825	45 559	82 808	75 301
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		198 289	220010	258171	469245	426707
(-) 25% Impuesto a la renta		49 572	55 002	64542	117311	106676
(=)UTILIDAD NETA		148717	165008	193629	352634	320031
(-) Inversión	- <u>619180</u>					
(+) Depreciación		69 083	75 991	83 590	91 949	92 863
FLUJO DEL PROYECTO	- <u>619180</u>	217 800	240091	277219	444583	412894

Fuente y Elaboración: Autor.

7.10 Evaluación Financiera

La evaluación de proyectos permite una medición del nivel de utilidad que obtiene un empresario como justo rédito al riesgo de utilizar sus recursos económicos en la alternativa de inversión elegida.

Los métodos de evaluación de proyecto se basan fundamentalmente en información idónea, extraída del estudio financiero, especialmente de los estados financieros.

La evaluación de proyectos ofrecen beneficios que permitirán determinar la factibilidad del proyecto, esto se puede lograr con la utilización de medios matemáticos, financieros que facilitarán el análisis de las proyecciones para la toma de decisiones, con lo cual se evitará posibles inconvenientes a largo plazo. Así se mide una mayor rentabilidad de los recursos al poner en marcha el proyecto.

La aplicación de los criterios financieros es indispensable ya que permite presentar el panorama del proyecto, establece su rentabilidad, el período de recuperación de la inversión y la razón beneficio costo.

7.10.1 TASA MINIMA ACEPTABLE DE RETORNO: TMAR.

Para proyectos de inversión a largo plazo la rentabilidad se determinará por los rendimientos futuros, para lo cual es necesario determinar una tasa de descuento que se deberá aplicar a los flujos de caja futuros los que permitirán expresar en términos de valor actual y compararlos con la inversión inicial. Para que un inversionista tome una decisión sobre la ejecución del proyecto, debe exigir por lo menos una tasa de rendimiento de la inversión igual al costo promedio ponderado del capital de las fuentes de financiamiento. Para tomar la decisión sobre invertir o no en el proyecto, las personas tienen en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión, a la que se denomina Tasa Mínima Aceptable de Retorno.

Esta tasa debe ser igual o menor a la Tasa Interna de Retorno para que el proyecto sea viable. La Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento se puede expresar como el costo promedio ponderado de las fuentes de financiamiento, siendo éstas provenientes tanto de los accionistas como de las Instituciones Financieras. Es así que a un mayor riesgo, mayor debe ser la tasa de rendimiento.

Para proceder a calcular la tasa de descuento que representa el costo de oportunidad, se debe tomar en consideración los siguientes datos:

Cuadro No. 40

Abreviatura	Descripción	Porcentaje
TP	Tasa Pasiva	4.98
RPr	Recursos Propios	64.00
TA	Tasa Activa	9.45
R3r	Recursos de Terceros	36.00
T	Inflación	4.15
TRP	Tasa Riesgo País	12.00

Fuente y Elaboración: Autor

Los datos referenciales se han obtenido de información proporcionada por el Banco Central del Ecuador a la fecha de la investigación a octubre 2015, estas pueden tener una ligera variación entre las diferentes instituciones financieras y según se encuentre la situación económica del País. Igualmente la tasa de inflación tomada de la misma fuente es la acumulada anual al mes de agosto del 2015 En la siguiente tabla se muestra el cálculo de la TMAR cuyo valor obtenido es de 22.73%.

$$\text{TMAR} = (\text{TP} * \text{RPr}) + (\text{TA} * \text{R3r}) + \text{t} + \text{TRP}$$

$$\text{TMAR} = (4.98\% * 64\%) + (9.45\% * 36\%) + 4.15\% + 12\%$$

$$\text{TMAR} = 3.18\% + 3.40\% + 4.15\% + 12\%$$

$$\text{TMAR} = 22.73\%$$

La Tasa de Descuento del proyecto de prestación de servicio de transporte pesado será el 22.73%

7.10.2. Cálculo del Valor Actual Neto (VAN).

También conocido como Valor Presente Neto (VPN), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual, es decir actualizar mediante una tasa, todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

El VAN es un instrumento que permite de manera correcta tomar la decisión de invertir o no el proyecto. Por lo tanto se establecerá criterios de decisión tomando los siguientes parámetros:

- Si el VAN es menor que cero el proyecto , deja pérdidas, no es viable.
- Si el VAN es igual que cero el proyecto es indiferente, está en el punto de equilibrio y no deja pérdidas ni ganancias.
- Si el VAN es mayor que cero el proyecto deja ganancias y es viable.

Para el cálculo del VAN se debe aplicar una tasa de interés de descuento del 22.73% determinado anteriormente como TMAR, además de los flujos de caja del proyecto detallado ver (Cuadro No.40), resumido a continuación:

Flujo del proyecto	Período	1	2	3	4	5
	- 619180	217800	240091	277219	444583	412894

$$VAN = \frac{B N t}{2a(1+i)^t}$$

en donde:

BN_t = Beneficio Neto (Flujo Neto)

i = Tasa de descuento TMAR

t = Periodo de Flujo

$$VAN = \frac{217\,800}{(1 + 0.2273)} + \frac{240\,091}{(1 + 0.2273)^2} + \frac{277\,219}{(1 + 0.2273)^3} + \frac{444\,583}{(1 + 0.2273)^4} + \frac{412\,894}{(1 + 0.2273)^5} - 619\,180$$

$$VAN = 158\,606$$

Reemplazando en la fórmula se obtuvo el VAN positivo o mayor a cero, significa que el proyecto es viable, el Valor Actual Neto es de **\$158 606** demostrándose la rentabilidad que se obtiene al invertir en este proyecto.

Cuadro No. 41

Cálculo del VAN

AÑOS	FLUJO NETO DEL PROYECTO	TMAR	VAN
	- 619180		-619 180
1	217800	22,73	177 462
2	240091	22,73	138 331
3	277219	22,73	130 413
4	444583	22,73	181 122
5	412894	22,73	150 454
Sumatoria			777 782
VAN			158 606

Fuente y Elaboración: El Autor.

7.10.3. Cálculo de la tasa interna de retorno (TIR)

“La Tasa Interna de Retorno, es una tasa única tasa de rendimiento por período, con lo cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. Es decir es la tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada” (Quilodrán F. 1998,pag. 28).

La TIR indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista por la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada, para un mejor análisis si la $TIR \geq TMAR$ se debe aceptar, la inversión es económicamente viable.

Si el valor presente descontado es mayor que la inversión, el valor presente neto será positivo y la empresa aceptará el proyecto; si el valor presente descontado fuera menor que la inversión la empresa lo rechazaría.

Aplicando la siguiente fórmula se puede obtener la Tasa Interna de Retorno de la inversión.

$$TIR = T_m + (T_M - T_m) \frac{VAN_m}{VAN_m - VAN_M}$$

Para reemplazar en la fórmula usaremos el método de la interpolación

Cuadro No. 42

Cálculo del VAN

AÑOS	FLUJO NETO DEL PROYECTO	<i>i</i> %	VAN	FLUJO NETO DEL PROYECTO	<i>i</i> %	VAN
	- 619 180			- 619180		
1	217 800	25	174 240	217 800	26	172 857
2	240 091	25	153 658	240 091	26	151 228
3	277 219	25	141 936	277 219	26	138 583
4	444 583	25	182 101	444 583	26	176 388
5	412 894	25	135 297	412 894	26	130 012
SUMA			787 232			769 068
VAN			168 052			149 888

Fuente y Elaboración: El Autor

$$TIR = T_m + (T_M - T_m) \frac{VAN_m}{VAN_m - VAN_M}$$

$$TIR = 0.25 + (0.26 - 0.25) \frac{168\,052}{168\,052 - 149\,888}$$

$$TIR = 2.4$$

$$TMAR = (22,73\%),$$

$$TIR = 25,13\%$$

La Tasa Interna de Retorno calculada es del 25.13% que es satisfactoria para el proyecto de prestación de servicio de Transporte pesado, lo que garantiza la bondad del proyecto y el Valor Actual Neto es de **\$158 606** calculado con una **TMAR** del 22,73%.

7.10.4. Relación Costo – Beneficio.

Para establecer la relación Beneficio costo (R B/F) se utiliza los mismo flujos descontados y la inversión utilizados en el cálculo de la Tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto. La estimación de la razón se la obtiene sumando los flujos y luego se divide para la inversión. Mediante este procedimiento se puede determinar el número de unidades monetarias recuperadas por cada unidad de inversión, constituyéndose en una medida de rentabilidad global.

La relación Beneficio/Costo toma valores mayores, menores o iguales a uno lo que implica que:

B/C = que los si ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.

B/C = que si los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto se convierte en indiferente.

B/C = que si los egresos son mayores que los ingresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

La RBC estará en función de la tasa de oportunidad o TMAR del 22,73%.

En el siguiente cuadro se puede observar la relación Beneficio/Costo que tiene el proyecto y que demuestras que los ingresos son mayores que los egresos con una relación Beneficio costo de 1.63

Cuadro No. 43

Cálculo de la relación Beneficio – Costo

Año	Flujo Neto de Ingresos	TMAR	Ingresos actualizad	Flujo Neto Costos Operación	TMAR	Costos Operación Actualizad.
1	744 960	22,73	606 991	511 691	22,73	416 924
2	819 456	22,73	472 128	560 621	22,73	323 001
3	901 401	22,73	424 040	597 671	22,73	281 158
4	991 541	22,73	403 952	439 488	22,73	179 046
5	1090 695	22,73	397 436	588 687	22,73	214 510
Suma Beneficios Actualizados			2304547	Suma Costos Actualizados		141463

Fuente y Elaboración: Autor

$$RBC = \frac{\text{Beneficios Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{2\ 304\ 547}{1\ 414\ 639}$$

$$\underline{\underline{RBC= 1,63}}$$

7.10.5. Determinación del punto de equilibrio.

Para el cálculo más exacto del PE tiene que hacerse una perfecta separación entre Costes Variables (que varían proporcionalmente a la evolución de las Ventas) y Costes Fijos (que son los mismos con independencia de la cifra de Ventas). Hacer dicha separación con exactitud no es fácil. De hecho, como ya hemos dicho, los Costes Directos tienden a ser esencialmente variables, aunque no lo sean todos del mismo modo y en la misma proporción; y los Costes de Estructura tienden a ser fijos, aunque tampoco lo sean totalmente. Es por eso que también se puede obtener el PE a partir del Margen Bruto obtenido deduciendo los Costes Directos de las Ventas, y su comparación con los Costes de Estructura..

A continuación la fórmula del Punto de Equilibrio:

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable total}}{\text{Ingreso Total}}}$$

El análisis del punto de equilibrio del servicio de transporte pesado determinará el punto para no perder ni ganar, pero primero se identificará cuáles son los rubros de costos fijos, costos variables y sus ingresos, ver a continuación los Cuadros No.44 y No. 45

Cuadro No. 44

Costos fijos

1. COSTOS DE OPERACIÓN					
Costos Directos					
Mano de Obra Directa	110 939	133 126	146 438	161 081	177189
Costos Indirectos					
Mantenimiento de Vehículos					
Llantas	21 504	23 654	26 019	28 621	31 483
Depreciación	69 083	75 991	83 590	91 949	92 863
Otros Gastos de Operación					
Alquiler área de Operación	36 000	37498	39 058	40 683	42 375
Seguros	21 996	24196	26 616	29 278	32 206
2. GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos	70 803	77 617	84 442	92 597	101 555
Servicios Básicos	2 352	2 450	2 552	2 658	2 768
3. GASTOS VENTAS					
Gastos varios	10 380	10 811	11 260	11 728	12 216
4. GASTOS FINANCIEROS					
Gastos interés	86 533	86 533	86 533		
Total Costos Fijos	429 590	471 876	596 508	458 595	492 655

Fuente y Elaboración: Autor

Cuadro No. 45**Costos variables**

CONCEPTO	1	2	3	4	5
1. Costos de Operación					
Costos Directos					
Combustibles	31 044	32 335	33 680	35 081	36540
Peajes	4 608	4 780	4 979	5 186	5 402
Viáticos	70 080	77 088	84 797	93 277	102 605
2. Costos Indirectos					
Mantenimiento de vehículos	21 000	23 100	25 410	27 951	30 746
Gastos Administrativos					
Suministros de oficina	4 368	4 539	4 716	4 899	5 089
3. Gastos de ventas					
Suministros de oficina	180	198	218	240	264
Publicidad	30 000	31 248	32548	33 901	35 311
Total Costos variables	161 280	173 288	186 348	200 535	215 957

Fuente y Elaboración: El Autor

Un **costo variable** es aquel que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción (o nivel de actividad), se trata tanto de bienes como de servicios. Es decir, si el nivel de actividad decrece, estos costos decrecen, mientras que si el nivel de actividad aumenta, también lo hace esta clase de costos.

Costos Fijos son todos aquellos costos que permanecen constantes o estáticos sin importar el nivel de producción entre ellos tenemos: arriendo de la planta, prima de seguros, amortizaciones, depreciaciones de equipos y activos fijos de la producción.

Con la identificación de los costos variables y fijos se procede a determinar cuál es el Punto de Equilibrio Monetario para el primer año.

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable total}}{\text{Ingreso Total}}}$$

$$PE = \frac{429\,590}{1 - \frac{161\,280}{744\,960}}$$

$$PE = 214\,845$$

El total de ingresos del primer año que se debe tener para ni ganar ni perder es de \$ 214 845 esto equivale al 28,83% para llegar al punto de equilibrio

Cuadro No 46

Punto de equilibrio

Años	1	2	3	4	5
Costo Fijo Total	429 590	471 876	596 508	458 595	492 655
Costo Variable Total	161 280	173 268	186 348	200 535	215 957
Ingresos Totales	744 960	819 456	901 401	991 541	1 090 695
P.E. dólares	214 845	235 938	298 254	229 297	201 327

Fuente y Elaboración: El Autor.

7.10.6 Recuperación del préstamo de \$ 225 280

Cuadro No. 47

Recuperación del capital del préstamo

Años	Utilidad Neta	Utilidad Acumulada	Descuento Préstamo
1	104 031	104 031	121 249
2	108 726	212 757	12 523
3	132 502	345 259	<u>-119 979</u>
4	221 557	353 859	0.0

Fuente y Elaboración: El Autor.

El capital del préstamo realizado a la Corporación Financiera Nacional se recupera el tercer año, con un saldo positivo a favor de la compañía de transportes de Carga pesada de \$ 44 280

7.10.7 Análisis de Sensibilidad

En las páginas y cuadros anteriores hemos mencionado algunos criterios de evaluación que nos ayudan a calcular la rentabilidad del proyecto, pero estos no son exactos ya que solamente están indicando uno de los posibles escenarios del proyecto. Hay que tener en cuenta que los cambios del entorno y de las variables estimadas son imposibles de predecir con exactitud. Por ejemplo, puede ocurrir que los precios a cobrar una vez que se inicie la compañía, sean menores que los estimados, o que la demanda sea mayor, o que los salarios a pagar sean mayores, etc. Por lo tanto, la decisión de invertir o no en este proyecto no debe basarse solamente en el cálculo del VAN realizado previamente, sino en la comprensión del origen de la rentabilidad del proyecto y del posible cambio en las variables estimadas.

El Análisis de Sensibilidad permite ver el impacto que tendría en la viabilidad del proyecto la modificación de diversas variables como son el precio de venta, el volumen de venta y el costo variable. Las modificaciones que se pueden dar en el proyecto pueden ser:

- Una disminución en el volumen de ventas en un 5% (ver anexos 2,3 y 4)
- Un aumento en los costos directos del proyecto en un 5%. (ver anexos 5,6 y 7)
- Un incremento en mano de obra directa en 5% (Ver anexos 8 a 10)

CUADRO NO. 48

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

CONCEPTOS	TIR	VAN	R B/C
Proyecto con costos y gastos constantes	25,13	158 606	1.63
Volumen de Ventas (-5%)	26,19	85 378	1.55
Costos Directos +(5%)	27,00	104 934	1.80
Mano de Obra +(5%)	29.19	166 490	1.62

Fuente y Elaboración: El Autor.

En los tres escenarios se observa en los resultados del análisis de sensibilidad del cuadro No.48 la variación de cada caso. El proyecto tiene una mayor debilidad cuando disminuyen las ventas en un 5%, pero la TIR sigue siendo atractiva porque su relación Beneficio costo es positiva. Los otros dos escenarios en su evaluación se presentan atractivos y viables para el proyecto. (ver los anexos 2 al 13)

8 CONCLUSIONES

El proyecto aquí planteado, de la manera que ha sido concebido, muestra que es realizable y sustentable en el tiempo de operación. Los elementos de base que se escogieron para elaborarlo, están cimentados en la realidad, con valores y cifras comprobables y verificables. El Estado de Resultados nos indica que desde el año uno, hay Utilidades Netas

El Estudio técnico señala como estrategia fundamental la localización del proyecto cerca de un mercado potencial como se prevé lo será el Puerto Comercial de Loja Así también se deduce que la disponibilidad de recursos financieros es determinante para el establecimiento del tamaño del proyecto.

El 64% de los encuestados en este estudio no están conformes con el servicio recibido por el sector transportista de carga demandando una mejor atención, Igualmente al consultarles si contratarían con otra empresa que ofrezca mejor servicio el 82% responden afirmativamente. reafirmando nuestra propuesta de constituir una nueva empresa de transporte de carga que establezca políticas y medidas que satisfaga las necesidades de los usuarios de este sector en la ciudad de Loja.

El Estudio económico nos indica que el número de clientes es directamente proporcional al número de viajes y a las utilidades de la empresa.

En la evaluación y análisis financiero cabe destacar que la

inversión inicial para la puesta en marcha del negocio es de **\$619.180**, este capital será aportado en un 64% por los socios, mientras que la diferencia del 36% se obtendrá mediante un crédito en la CFN a treinta y seis meses plazo. Realizado el análisis financiero se obtiene que el valor presente neto es de **\$\$217 800**.y una tasa de retorno del 25,13% % con un valor de beneficio del 1,63 y una tasa de descuento del 22,73%, lo que asegura que el proyecto es viable financieramente.

El periodo de recuperación de la inversión para el inversionista es a partir del año uno, momento en el cual el inversionista empezara a adquirir beneficios por las inversiones iniciales realizadas en el negocio, cancelando en su totalidad el préstamo el tercer año, con un saldo de utilidad a su favor de \$ 119,979.00

Se ha cumplido con los objetivos generales y específicos que fueron planteados en la elaboración de este proyecto.

Por todo lo expuesto nos permite ratificar lo dicho en la Hipótesis planteada en el proyecto “La implementación de un eficiente servicio de transportes de carga para pequeñas y medianas empresas, nos posicionará como líderes en esta rama en la ciudad de Loja.

9. RECOMENDACIONES

A continuación se detallaran algunas recomendaciones que se desprenden de la investigación realizada:

Se recomienda ejecutar este proyecto ya que se ha demostrado con el estudio que es un buen negocio, además, podrá generar fuentes de empleo y prestar un servicio de calidad y de enlace social, cultural y económico con los cantones de las provincias de Loja y otras del país;

Constituir la Compañía jurídicamente y tramitar los recursos necesarios para llevar a cabo la inversión en el presente proyecto, ya que existe una viabilidad financiera y económica que garantizará al inversionista un margen de rentabilidad que cubrirá sus expectativa;

Tomar en cuenta al Puerto Comercial de Loja, en la ubicación de la compañía para aprovechar la infraestructura y servicios que ofertará esta empresa municipal a más de la estrategia de su localización;

Implementar una buena campaña de marketing porque de aquello depende en gran parte de la aceptación y acogida por parte de los usuarios y nuevos clientes;

realizar una constante revisión y actualización de todos los procesos implementados por la compañía para adquirir con esto una mayor eficiencia en el servicio y el aprovechamiento de la oportunidad de enfrentarse a un

mercado competitivo utilizando herramientas de gestión de transporte que ayuden a optimizar los recursos:

Cumplir con las exigencias del cliente en lo que respecta a la prestación de servicios de transportación, para ello se debe mantener un monitoreo constante del mercado para determinar las necesidades del cliente, así como de la competencia;

cultivar buenas relaciones con los clientes, brindándoles confianza y seguridad, de esta manera se logrará establecer un compromiso mutuo de confianza y lealtad; y,

Mantener una buena imagen de la compañía, enfocada a la excelencia en la calidad del servicio de la transportación

10. BIBLIOGRAFIA

BACA URBINA, G.(2011), Evaluación de Proyectos, Quinta Edición,
<http://es.slideshare.net/letsirhcz/evaluacin-de-proyectos-5ta-edicin-gabriel-baca-urbina-fl> 2011, Recuperado 18 Abril 2015

BALLOU,R. (2004) Administración de la cadena de suministro. Pearson Educación. Recuperado 17-10 - 2015
<http://es.slideshare.net/Axg081991/logstica-administracin-de-la-cadena-de-suministro-5ta-edicin-ronald-h-ballou>.

Banco Central del Ecuador, Indicadores Económicos. Recuperado 8-2015 , <http://www.bce.fin.ec/index.php/>

CASTILLO, B 2002 Descentralización del Estado y articulación del espacio nacional, el caso de la Región Sur 3ra. Edición

CANELOS, Ramiro (1999) Formulación y Evaluación de un Plan de Negocios; Primera edición,

Centro Gdl,<http://www.centrogdl.com/a/que/-son-las-pymes-y-su-evolucion->
 /Recuperado 28 agosto 2015

CORDOVA,P.M (2011) Formulación y Evaluación de proyectos de inversión –Segunda edición,337P ECO Ediciones. Bogotá.

EL COMERCIO actualidad/negocios/transporte-pesado-crece-al-20%,
 Recuperado 9 sep.2012

EKOS Negocios (2012) Pymes; Contribución clave en la economía.
 @revistaekos, www.ekonegocios.com, revista pág. 34 revisado 6 - 11-2012 Ecuador

ENCICLOPEDIA, LAROUSSE DEL ESTUDIANTE. Grandes inventos, Los medios de transporte terrestre, Editorial España, Barcelona 1971 vol. 16, pag. 32

FEDEXPOR, Perspectivas y Estrategia Empresariales 2014

file:///Users/imac/Downloads/Presentacion_Perspectivas_2014

Gobierno Provincial de Loja, Informe de labores 2009 – 2013 VIALSUR, Loja 2014

Grupo Enroke, Las Pymes, Las Pymes,

<http://www.grupoenroke.com/index.php/proyecto-pymes/46-que-son-las%20pymes>, revisado 6-5-2014)

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) , Estadísticas del transporte 2012

JEIRA, N. LUIS. (2009), INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES, Dispersión de competencias del transporte nacional como factor de incidencia en el ejercicio de la rectoría del MTOP durante el período enero 2007 a febrero 2008,

AEN, Quito 2009, pag.3

LEY 24.467(1995) Ley de pequeñas y medianas empresas B.O. 28/3/95

LEY ORGÁNICA DE TRANSPORTE TERRESTRE, TRÁNSITO Y SEGURIDAD VIAL.- Ecuador 2014 r.o.407, 31-12-2015

LEY DE COMPAÑÍAS DEL ECUADOR. Codificación No. 000. RO/ 312 de 5 de noviembre de 1999.

Ministerio de Coordinación de la Producción (2011). Agendas para

la Transformación Productiva Territorial, Provincia de Loja Pag. 50.

MOLINA CALVACHE, Antonio, Análisis e interpretación de los Estados Financieros, Impretec, Primera Edición, 2003, 132pp

MORA ZAMBRANO, “Armando, Matemática Financiera” Mc Graw-Hill,

Bogota . Colombia, 1998,

MUNICIPIO DE LOJA, Ordenanza de constitución y organización de la
 empresa pública municipal "puerto comercial de Loja - E.P" Número 40-
 2011 15 /11/2011

PORTER, M. (2009) Estrategia Competitiva, Grupo Editorial Patria 456
 pag. México).

QUILODRAN F. Manual de Elaboración de proyectos de desarrollo.
 SANTIAGO - Chile 1998

SAPAG, R, (2007) Preparación y Evaluación de Proyectos, Editora
 Lily Solano-Eito McGraw-Hill Quinta edición - Bogota, pp.463

Servicio de Rentas Internas. SRI. ANUARIO 2014 Clasificación de las
 Pymes en Ecuador por provincia.

Servicio de Rentas Internas . Reglamento de la Ley de régimen Tributario Art
 28- 2013

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. Instructivo para la constitución,
 aumento de capital y más actos societarios de las compañías mercantiles
 .Superintendencia de Compañías.

VARELA,R. (2010) Evaluación Económica de inversiones. Ed. McGraw Hill
 , Séptima Edición Bogota,504 pp.

11. ANEXOS

ANEXO No.1

FORMATO DE ENCUESTA A LAS PYMES

NOMBRE.....

1) *¿Contrata Servicio de Transportación terrestre de carga?*

SI..... NO

2) *¿Está Ud. conforme con el servicio que recibe en la transportación?* SI NO.....3) *¿Ha sufrido algún robo, pérdida o siniestro de los productos transportados?* SI NO4) *¿Estaría Dispuesto a Contratar servicios de una nueva Compañía de Transportes?* SINO.....5) *¿Qué tipo de Carga que Transporta?*

MASIVA.....REFRIGERADOS..... LIQUIDOS.....

CONTENEDORES.....PAQUETEO.....

OTROS.....

6) *Ocupación de vehículos de carga por su pertenencia.*

PROPIOS----- CONTRATADOS-----

7) *Rutas frecuentes utilizadas para la transportación de carga*

LOJA- ZAMORA- YANTZAZA LOJA- QUITO.....

LOJA- SARAGURO-CUENCA.....

LOJA- MACARA-ZAPOTILLO..... OTRA.....

LOJA- ZARUMA- MACHALA

LOJA- GUAYAQUIL.....

8) *Valor de los fletes por servicios y rutas/ Camión lleno desde la ciudad de Loja, hasta la ciudad de :*

MACHALA de \$.....a \$.....

MACARA de \$.....a \$.....

YANTZATZA de \$.....a \$.....

CUENCA de \$...a \$.....

GUAYAQUIL de \$.....a \$.....

QUITO de \$.....a \$.....

9) *¿Qué cantidad de carga transporta en toneladas en cada viaje, y cuál es su promedio?*

4.....9..... 15..... 30..... 35.....

10) *¿Qué servicios adicionales ud. considera que debe recibir?*

RASTREO SATELITALALMACENAMIENTO
 RETORNO DE MERCADERÍA NO RECIBIDA
 ACOMPAÑAMIENTO.....
 NOTIFICACIÓN NMEDIATA.....
 DISTRIBUCIÓN DE ENCOMIENDAS.....

11) *¿Cuáles cree Ud. que son los aspectos que actualmente deben mejorar las empresas de transporte terrestre?*

SEGUIMIENTO A LA CARGASEGURO.....
 ALMACENAMIENTO..... ATENCION AL CLIENTE.....
 MANIPULEO.....SERVICIO URGENTE.....
 DISTRIBUCION A DOMICILIO.....

12) *¿Cuántos viajes realiza su empresa por mes?*

2 48.....15.....20

Gracias por su amable atención

ANEXO No.2

ESCENARIO 1 : (Disminución de 5% en Ventas)***Estado de Resultados Proyectados (-5% Ventas)***

	CONCEPTO / AÑO	1	2	3	4	5
	Ventas	707 712	778485	856331	941964	1036160
(-)	Costos de operación	328 258	366259	398207	433157	455119
	Costos directos	105732	114222	123474	133563	144566
	Mano obra directa	110 939	133126	146438	161081	177189
	Costos indirectos	42 504	42920	44705	46564	48501
	Depreciaciones de operación	69 083	75991	83590	91949	92863
=)	UTILIDAD BRUTA	379 454	453196	503194	558384	635506
(-)	Gastos Administrativos	166 983	183820	196521	210845	226431
	Salarios y Servicios básicos	70 803	77617	84442	92597	101555
	Gastos Generales	2.352	2450	2552	2658	2768
	Seguros	21 996	24196	26661	29278	32206
	Gastos de ventas(promoción)	30 000	31248	32548	33901	35311
	Gastos varios	10 380	10811	11260	11728	12216
	Arriendos oficinas agencias	36 000	37498	39058	40683	42375
=)	UTILIDAD OPERACIONAL	249 719	269376	306673	347539	409075
(-)	Gasto Financiero	86 533	86533	86533		
=)	UTILIDAD/PERDIDA ANTES REPARTO DE UTILIDADES	163 186	170549	207846	347539	409075
(-)	15% Reparto de Utilidades	24 478	25582	31177	52130	61361
=)	UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	138 708	144967	176669	295409	347714
(-)	Impuesto a la renta (25%)	34 677	36241	44167	73852	86928
=)	UTILIDAD NETA	104 031	108726	132502	221557	260786

Fuente y Elaboración: El Autor.

ANEXO No.3 ESCENARIO 1

Estado de flujo de fondos netos del proyecto

RUBROS / PERIODO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Prestación del servicios		707 712	778 485	856 331	941 964	1036 160
TOTAL INGRESOS		707 712	778 485	856 331	941 964	1036 160
EGRESOS						
(-)COSTOS DE PRODUCCIÓN		258 175	290 268	314 617	341 208	362 256
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS		136 983	152 572	163 973	176 944	191 120
(-) GASTOS DE VENTAS		30 000	31 248	32 548	33 901	35 311
(-)GASTOS FINANCIEROS		86 533	86 533	86 533		
(=)TOTAL DE EGRESOS		511 691	560621	597671	439488	588 687
(-)UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRABAJ.		196 021	217864	258660	502476	447 473
(-)15%Participación trabaj.		29 403	32 679	38 796	75 371	67 121
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		166 618	185185	219864	427105	380 352
(-) 25% Impuesto a la renta		41 654	46 296	54 969	106776	95 088
(=)UTILIDAD NETA		124 964	128889	164895	320329	285 264
(-) Inversión	- <u>619180</u>					
(+) Depreciación		69 083	75 991	83 590	91 949	92 863
FLUJO DEL PROYECTO	- <u>619180</u>	194 047	214880	248485	412278	378 127

Fuente y Elaboración: El Autor.

ANEXO No. 4.

CONCEPTOS	TRI	VAN	R B/C
Es sensible	26,19%	85378	1.55

**Cálculo de la relación Beneficio – Costo - ESCENARIO 1
(Reducción del 5% en Ventas)**

Año	Flujo Neto de Ingresos	TMAR	Ingresos actualizad.	Flujo Neto Costos Operación	TMA R	Costos Operación Actualizad.
0	0.0					
1	707712	22.73	576641	511691	22.73	416924
2	778485	22.73	448340	560621	22,73	323001
3	856331	22.73	402838	597671	22.73	281158
4	941964	22.73	383754	439488	22.73	179046
5	1036160	22.73	377564	588687	22.73	214510
Suma Beneficios Actualizados			2189137	Suma Costos Actualizados		1414639

Fuente y Elaboración: El Autor.

$$RBC = \frac{\text{Beneficios Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{2189137}{1414639} = 1.55$$

RBC= para el escenario 1 es de 1,55

ANEXO No. 5.

CALCULO DEL VAN - ESCENARIO 1 (-05% en ventas)

Años	FLUJO NETO	I %	VAN	Flijo Neto	I %	VAN
	-619180			- 619180		
1	194047	25	155237	194047	26	154005
2	214880	25	121509	214880	26	120590
3	248485	25	114770	248485	26	113859
4	412278	25	164911	412278	26	163602
5	378127	25	135283	378127	26	134209
SUMA			691710			686265
VAN			72 530			67 085

Fuente y Elaboración : El Autor

$$TIR = T_m + (T_M - T_m) \frac{VAN_m}{VAN_m - VAN_M}$$

$$TIR = 0,25 + (0,26 - 0,25) \frac{72530}{(72530) - (67085)}$$

$$TIR = 3.46$$

$$TMAR = 27.73\%$$

$$TIR = 26.19\%$$

Año	FLUJO NETO PROYECTO	TMAR	VAN
	-619180		
1	194047	22.73	158109
2	214880	22.73	123807
3	248485	22.73	116895
4	412278	22.73	167961
5	378127	22.73	137786
Suma			704558
VAN			85378

Fuente y Elaboración : El Autor

ANEXO No. 6.**ESCENARIO 2 Estado de Resultados Proyectados
(Incremento de 5% en Costos Directos)**

	CONCEPTO / AÑO	1	2	3	4	5
	Ventas	707 712	778485	856 331	941 964	1036160
(-)	Costos de operación	333 544	371970	404380	448 835	470 347
	Costos directos	111 018	119933	129 647	149 241	151 794
	Mano obra directa	110 939	133126	146 438	161 081	177 189
	Costos indirectos	42 504	42920	44 705	46 564	48 501
	Depreciaciones de operación	69 083	75991	83 590	91 949	92 863
=)	UTILIDAD BRUTA	374 168	406515	451951	493 129	455119
(-)	Gastos Administrativos	166 983	183820	196521	210 845	226431
	Salarios y Servicios básicos	70 803	77 617	84 442	92 597	101555
	Gastos Generales	2.352	2 450	2 552	2 658	2 768
	Seguros	21 996	24 196	26 661	29 278	32 206
	Gastos de ventas(promoción)	30 000	312 48	32 548	33 901	35 311
	Gastos varios	10 380	10 811	11 260	11 728	12 216
	Arriendos oficinas agencias	36 000	37498	39 058	40 683	42 375
=)	UTILIDAD OPERACIONAL	207185	222695	255430	282 284	228688
(-)	Gasto Financiero	86 533	86 533	86 533		
=)	UTILIDAD/PERDIDA ANTES REPARTO DE UTILIDADES	120 652	136162	168897	282 284	228688
(-)	15% Reparto de Utilidades	18 097	20 424	25 214	42 342	34 393
=)	UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	102 555	115738	143683	239 942	194 295
(-)	Impuesto a la renta (25%)	25 638	28 934	35 920	59 985	48 573
=)	UTILIDAD NETA	769 170	86 803	107766	179 956	145721

Fuente y Elaboración : El Autor

ANEXO No. 7. Escenario 2

Estado de flujo de fondos netos del proyecto

RUBROS / PERIODO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Prestación del servicios		744.960	819 456	901 401	991 541	1090695
TOTAL INGRESOS		744.960	819 456	901 401	991 541	1090695
EGRESOS						
(-)COSTOS DE PRODUCCIÓN		271 083	304 781	330 348	358 268	380 371
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS		136 983	152 572	163 973	176 944	191 120
(-) GASTOS DE VENTAS		30 000	31 248	32 548	33 901	35 311
(-)GASTOS FINANCIEROS		86 533	86 533	86 533		
(=)TOTAL DE EGRESOS		524 599	573134	613402	569112	606802
(-)UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRABAJ.		220 361	246322	287999	422429	483893
(-)15%Participación trabaj.		33 054	36 948	43 199	63 364	72 583
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		187307	209374	244800	359065	411310
(-) 25% Impuesto a la renta		46 826	52 343	61 200	89 766	102 827
(=)UTILIDAD NETA		140 481	157030	183600	269298	308483
(-) Inversión	-					
	<u>619180</u>					
(+) Depreciación		69 083	75 991	83 590	91 949	92 863
FLUJO DEL PROYECTO	-	209 564	233021	267190	361247	401346
	<u>619180</u>					

Fuente y Elaboración : El Autor

Anexo No. 8.

CONCEPTOS	TRI	VAN	R B/C
Costos Directos +(5%)	27%	104 934	1.8

Cálculo de la relación Beneficio – Costo para el análisis de sensibilidad con un escenario de incremento del 5% en costos directos

Año	Flujo Neto de Ingresos	TMA R	Ingresos actualizad	Flujo Neto Costos Operación	TMA R	Costos Operación Actualizad.
0	0.0					
1	744960	22.73	606991	524599	22,73	427441
2	819456	22.73	472128	573134	22,73	330210
3	901401	22.73	424040	613402	22,73	288558
4	991541	22,73	403952	569112	22,73	231855
5	1090695	22,73	397436	606802	22,73	221111
Suma Beneficios Actualizados			2304547	Suma Costos Actualizados		1300175

Fuente y Elaboración : El Autor

$$\text{RBC} = \frac{\text{Beneficios Acuatizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$\text{RBC} = \frac{2304547}{1300175}$$

$$\text{RBC} = \underline{\underline{1.8}}$$

ANEXO 9 CALCULO DEL VAN - ESCENARIO 2
(Incremento de 5% en Costos Directos)

Años	FLUJO NETO	I %	VAN	Flijo Neto	I %	VAN
	-619180			- 619180		
1	209 564	25	167651	209 564	26	166320
2	233021	25	131816	233021	26	130770
3	267190	25	123409	267190	26	122430
4	361247	25	144498	361247	26	143352
5	401346	25	143589	401346	26	142450
SUMA			710963			705322
VAN			91783			86142

Fuente y Elaboración : El Autor

$$TIR = T_m + (T_M - T_m) \frac{VAN_m}{VAN_m - VAN_M}$$

$$TIR = 0,25 + (0,26 - 0,25) \frac{91783}{(91783) - (86142)}$$

$$TIR = 4.23$$

$$TMAR = 27.73\%$$

$$TIR = 27\%$$

Año	FLUJO NETO PROYECTO	TMAR	VAN
	-619180		
1	209 564	22.73	170752
2	233021	22.73	134254
3	267190	22.73	125692
4	361247	22.73	147171
5	401346	22.73	146245
Suma			724114
VAN			104934

Fuente y Elaboración : El Autor

ANEXO No.10

ESCENARIO 3: Estado de Resultados Proyectados
(Incremento de 5% en Mano de Obra Directa)

CONCEPTO / AÑO	1	2	3	4	5
Ventas	744 960	819455	901401	991541	1090625
(-) Costos de operación	333 805	372915	405529	441291	463 978
Costos directos	105 732	114222	123 474	133563	144 566
Mano obra directa	116 486	139782	153760	169215	186048
Costos indirectos	42 504	42 920	44 705	46 564	48 501
Depreciaciones de operación	69 083	75 991	83 590	91 949	92 863
=) UTILIDAD BRUTA	411 155	446540	495872	550250	626647
(-) Gastos Administrativos	166 983	183820	196521	210845	226431
Salarios y Servicios básicos	70 803	77 617	84 442	92 597	101555
Gastos Generales	2.352	2 450	2 552	2 658	2 768
Seguros	21 996	24 196	26 661	29 278	32 206
Gastos de ventas(promoción)	30 000	31 248	32 548	3 3901	35 311
Gastos varios	10 380	10 811	11 260	11 728	12 216
Arriendos oficinas agencias	36 000	37 498	39 058	40 683	42 375
=) UTILIDAD OPERACIONAL	244172	262720	299351	339405	400216
(-) Gasto Financiero	86 533	86 533	86 533		
=) UTILIDAD/PERDIDA ANTES REPARTO DE UTILIDADES	157639	176 187	212818	339 405	400216
(-) 15% Reparto de Utilidades	23 646	26 428	31 922	50 910	60 032
=) UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	133993	149759	179896	288 494	340183
(-) Impuesto a la renta (25%)	33 498	37 439	44 974	72 123	85 045
=) UTILIDAD NETA	100494	112319	134922	216370	255137

Fuente y Elaboración : El Autor

ANEXO No.11 (Escenario 3)

Estado de flujo de fondos netos del proyecto

RUBROS / PERIODO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Prestación del servicios		744.960	819 456	901 401	991 541	1090695
TOTAL INGRESOS		744.960	819 456	901 401	991 541	1090695
EGRESOS						
(-)COSTOS DE PRODUCCIÓN		263 722	274 693	286123	298 025	310 422
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS		136 983	152 572	163 973	176 944	191 120
(-) GASTOS DE VENTAS		30 000	31 248	32 548	33 901	35 311
(-)GASTOS FINANCIEROS		86 533	86 533	86 533		
(=)TOTAL DE EGRESOS		519238	545046	569177	508870	536853
(-)UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRABAJ.		225722	274410	332224	482671	553842
(-)15%Participación trabaj.		34 990	41 161	49 833	72 400	83 076
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		191863	233248	282390	410270	470765
(-) 25% Impuesto a la renta		47 965	58 312	70 597	102567	117 691
(=)UTILIDAD NETA		143 897	174936	218792	307702	353 073
(-) Inversión	- <u>619180</u>					
(+) Depreciación		69 083	75 991	83 590	91 949	92 863
FLUJO DEL PROYECTO	- <u>619180</u>	212 980	250927	302382	399665	445936

Fuente y Elaboración : El Autor

CONCEPTOS	TRI	VAN	R B/C
Mano de Obra +(5%)	29,19	166490	1.62

Anexo No.12

Cálculo de la relación Beneficio – Costo para el análisis de sensibilidad con un escenario de aumento de 5% en mano de obra

Año	Flujo Neto de Ingresos	TMAR	Ingresos actualizad.	Flujo Neto Costos Operación	TMAR	Costos Operación Actualizad.
0	0.0					
1	744960	22.73	606991	519238	22,73	423073
2	819456	22.73	472128	545046	22,73	314027
3	901401	22.73	424040	569177	22,73	267754
4	991541	22,73	403952	508870	22,73	207306
5	109069 5	22,73	397436	536853	22,73	195623
Suma Beneficios Actualizados			2304547	Suma Costos Actualizados		1417783

Fuente y Elaboración : El Autor

$$\text{RBC} = \frac{\text{Beneficios Acuatizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$\text{RBC} = \frac{2304547}{1417783}$$

$$\text{RBC} = \underline{\underline{1.62}}$$

ANEXO No 13

CALCULO DEL VAN - ESCENARIO 3

(Incremento de 5% en Mano de Obra Directa)

Años	FLUJO NETO	I %	VAN	Flijo Neto	I %	VAN
	-619180			- 619180		
1	212 980	25	170384	212 980	26	169032
2	250927	25	141946	250927	26	140819
3	302382	25	139664	302382	26	138556
4	399665	25	159866	399665	26	158597
5	445936	25	159543	445936	26	158277
SUMA			771403			765281
VAN			152223			146101

Fuente y Elaboración : Autor

$$TIR = T_m + (T_M - T_m) \frac{VAN_m}{VAN_m - VAN_M}$$

$$TIR = 0,25 + (0,26 - 0,25) \frac{152223}{(152223) - (146101)}$$

$$TIR = 6.46$$

$$TMAR = 27.73\%$$

$$TIR = 29.19\%$$

Año	FLUJO NETO PROYECTO	TMAR	VAN
	-619180		
1	212 980	22.73	173535
2	250927	22.73	144571
3	302382	22.73	142247
4	399665	22.73	162823
5	445936	22.73	162494
Suma			785670
VAN			166490

Fuente y Elaboración : El Autor

ANEXO 14

MAPA VIAL DE LA REGION SUR



ANEXO No.. 15

MINUTA DE CONSTITUCION DE LA COMPAÑÍA “TRANSEFARDI CIA. LTDA”

Señor Notario:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.-Comparecientes.- Comparecen a la celebración de este instrumento público, por sus propios derechos, los señores:

Leonardo Asanza Loayza, Efrén Reyes Bosco, Carlos Salinas Yaguana, Ramón Ordoñez Ríos. Lautaro Espinosa Celi, y Lauro Bravo Cevallos. Todos los comparecientes son mayores de edad, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de Loja.

SEGUNDA.- Constitución.- Por medio de esta escritura pública, los comparecientes tienen a bien, libre y voluntariamente, constituir la compañía de responsabilidad limitada **TRANSSEFARDI CIA. LTDA.**, que se regirá por las leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

TERCERA.- Estatuto.- La compañía que se constituye mediante el presente instrumento, se regirá por el estatuto que se expone a continuación:

CAPÍTULO PRIMERO

NATURALEZA, NACIONALIDAD, DENOMINACIÓN, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL, MEDIOS, DURACIÓN, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.

Artículo Primero.- Naturaleza, nacionalidad y denominación.- La denominación que la compañía utilizará en todas sus operaciones será **“TRANSEFARDI CIA. LTDA.”**. Esta sociedad se constituye como una compañía de responsabilidad limitada de nacionalidad ecuatoriana y se regirá por las Leyes ecuatorianas y por el presente estatuto, en cuyo texto se le designará posteriormente simplemente como “la Compañía”.

Artículo Segundo.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es la ciudad de LOJA, provincia de Loja, República del Ecuador. Por resolución de la junta general de socios podrá establecer, sucursales, agencias y oficinas en cualquier lugar de la provincia, conforme a la Ley y a este estatuto. Y, cuando su actividad así lo demande, previa autorización de la Superintendencia de Compañías y organismos competentes, la empresa podrá abrir oficinas operativas en cualquier parte del País.

Artículo Tercero.- Objeto social.- El objeto social de la compañía es exclusivamente la prestación de servicio de transporte de carga pesada con eficiencia y responsabilidad, con la conducción de choferes profesionales, en vehículos tipo camiones para el transporte terrestre de carga pesada, de servicio público para la ciudad y provincia de Loja. apegado al estricto cumplimiento de las leyes y

reglamentos que emitan las autoridades que regulan esta actividad. a cambio de una contraprestación económica o flete que permita el sustento diario de los socios y sus familias en busca de su desarrollo social y económico. El servicio a prestar será internamente en la ciudad y provincia de Loja y provincias vecinas en conexión con los grandes centros de abastecimiento e intercambio de mercaderías como Cuenca, Guayaquil y Quito. Para la consecución del objeto social, la compañía podrá actuar por sí o por interpuesta persona natural o jurídica, y celebrar actos, contratos, negocios, civiles y mercantiles, permitidos por la ley.

Artículo Cuarto.- Duración.- El plazo de duración de la compañía es de 50 años, contados a partir de la fecha de inscripción de esta escritura constitutiva en el Registro Mercantil; sin embargo, la junta general de socios, convocada expresamente, podrá disolverla en cualquier tiempo o prorrogar el plazo de duración, en la forma prevista en la Ley de Compañías y este estatuto.

Artículo Quinto.- Disolución y liquidación.- La Junta General podrá acordar la disolución anticipada de la compañía antes de que venza el plazo señalado en el artículo cuarto. Disuelta la Compañía, voluntaria o forzosamente, el procedimiento de liquidación será el contemplado en la Ley de la materia.

CAPÍTULO SEGUNDO

CAPITAL SOCIAL Y PARTICIPACIONES

Artículo Sexto.- Capital social.- El capital social de la Compañía es de Trescientos noventa mil dólares de los Estados Unidos de América, dividido en Trescientas noventa (390) participaciones sociales iguales acumulativas e indivisibles de un mil dólares cada una. Los Certificados de Aportación serán firmados por el Presidente y el Gerente General de la Compañía.

Artículo Séptimo.- Participaciones.- Las participaciones estarán representadas en certificados de aportación no negociables. Cada participación da derecho a un voto en la Junta General, así como a participar en las utilidades y demás derechos establecidos en la ley o en el estatuto social.

Artículo Octavo.- Transferencias de participaciones.- La propiedad de las participaciones no podrá transferirse por acto entre vivos sin la aprobación unánime del capital social expresado en junta general. La cesión se hará por escritura pública, a la que se incorporará como habilitante la certificación conferida por el Gerente General de la compañía respecto al cumplimiento del mencionado requisito. En el libro de participaciones y socios se inscribirá la

cesión y luego se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario. De la escritura de cesión se sentará razón al margen de la inscripción referente a la constitución de la sociedad, así como al margen de la matriz de la escritura de constitución en el respectivo protocolo del notario.

CAPÍTULO TERCERO

ÓRGANO DE GOBIERNO: LA JUNTA GENERAL

Artículo Noveno.- Junta general y atribuciones.- Es el Órgano Supremo de gobierno de la Compañía, formado por los socios legalmente convocados y constituidos. Será presidida por el Presidente de la Compañía, y ejercerá la secretaría el Gerente General, sin perjuicio de que la junta designe Presidente y secretario a falta de éstos. Son atribuciones de la Junta General los siguientes:

- a) Resolver sobre la prórroga del plazo de duración de la compañía, su disolución anticipada, la reactivación, el aumento o disminución del capital, la transformación, fusión, o cualquier otro asunto que implique reforma del Contrato Social o Estatuto;
- b) Resolver sobre la distribución de los beneficios sociales;
- c) Conocer y aprobar el informe del Gerente General, así como las cuentas y balances que presenten los administradores;
- d) Aprobar la cesión de las participaciones sociales y la admisión de nuevos socios;
- e) Disponer que se inicien las acciones pertinentes contra los administradores, sin perjuicio del ejercicio de este derecho por parte de los socios, de acuerdo a la Ley;
- f) Interpretar obligatoriamente las cláusulas del Contrato Social, cuando hubiere duda sobre su inteligencia;
- g) Designar al Presidente y al Gerente General, fijar sus remuneraciones, y removerlos por causas legales, procediendo a la designación de sus reemplazos, cuando fuere necesario;
- h) Acordar la exclusión de los socios de acuerdo con la Ley;
- i) Autorizar la constitución de mandatarios generales de la Compañía;
- j) Autorizar al Gerente General la realización de contratos cuya cuantía exceda de Cinco mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (15 000 USD), así como de actos de disposición de bienes inmuebles de la Compañía;
- k) Las demás que no hubieren sido expresamente previstas a algún órgano de administración.

Artículo Décimo.- Juntas ordinarias.- Se reunirán al menos una vez al año en el domicilio principal de la Compañía, dentro de los tres primeros meses siguientes a la finalización del respectivo ejercicio económico. En estas Juntas deberá tratarse al menos sobre lo siguiente:

- a) Conocer el informe anual del Gerente General, las cuentas y el estado de pérdidas y ganancias, el balance general, y acordar la resolución correspondiente;
- b) Resolver sobre la distribución de los beneficios sociales;

c) Cualquier otro asunto constante en la convocatoria.

Artículo Décimo Primero.- Convocatorias.- La convocatoria a Junta General se hará mediante comunicación escrita dirigida a cada socio en la dirección registrada por cada uno de ellos y por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía, por lo menos con ocho días de anticipación al día fijado para la reunión sin contar el día de la convocatoria ni el de la reunión. La convocatoria especificará el orden del día, el lugar y hora exactos de la reunión y llevará la firma de quien la convoque. En caso de segunda convocatoria, ésta deberá expresar claramente que la junta se reunirá con el número de socios presentes. Esta convocatoria no podrá modificar el objeto de la primera, ni demorar la reunión más de treinta días de la fecha fijada para la primera reunión. Las Juntas Generales, sean ordinarias o extraordinarias, serán convocadas por el Gerente General, o por el Presidente en ausencia de aquel, sin perjuicio de la facultad conferida a los socios de acuerdo al artículo ciento veinte de la Ley de Compañías.

Artículo Décimo Segundo.- Instalación y quórum decisorio.- Para que la Junta General se encuentre válidamente constituida en primera convocatoria, deberán hallarse presentes los socios que representen al menos más de la mitad del capital social. En segunda convocatoria podrá reunirse la Junta General con el número de socios presentes, siempre que así se haya expresado en la convocatoria respectiva. Las resoluciones se adoptarán con el voto favorable de los socios que representen la mitad más uno del capital social suscrito concurrente a la reunión. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría. Para la instalación de la Junta se procederá por Secretaría a formar la lista de los asistentes, debiendo hacer constar en la lista a los socios que consten como tales en el Libro de Participaciones y Socios. Para la verificación del quórum de instalación no se dejará transcurrir más de cuarenta y cinco minutos de la hora fijada en la convocatoria. En lo demás se estará a lo dispuesto en la Ley.

Artículo Décimo Tercero.- Representación.- Los socios pueden hacerse representar ante las Juntas Generales de Socios, para ejercer sus derechos y atribuciones, mediante carta o poder dirigida al Presidente de la misma. Cada socio no puede hacerse representar sino por un solo mandatario cada vez, cualquiera que sea su número de participaciones. Asimismo, el mandatario no puede votar en representación de otra u otras participaciones de un mismo mandante en sentido distinto, pero la persona que sea mandataria de varias participaciones puede votar en sentido diferente en representación de cada uno de sus mandantes.

Artículo Décimo Cuarto.- De las actas.- Las deliberaciones de la Junta General se asentarán en un acta, que llevará las firmas del Presidente y del Secretario de la junta. En el caso de juntas universales, éstas podrán reunirse en cualquier parte del territorio nacional; pero deberán firmar el acta todos los asistentes que necesariamente deben representar el 100% del capital social, bajo pena de nulidad. De cada junta se formará un expediente con la copia del acta y de los demás documentos que justifiquen que las convocatorias se hicieron en la forma prevista en la Ley y los Estatutos; se incorporarán además los demás documentos que hubieren sido conocidos por la junta.

Las actas se elaborarán a través de un ordenador o a máquina, en hojas debidamente foliadas, que podrán ser aprobadas en la misma sesión, o a más tardar dentro de los quince días posteriores.

Artículo Décimo Quinto.- Juntas Generales Extraordinarias. - Se reunirán en cualquier tiempo, en el domicilio principal de la compañía, para tratar los asuntos puntualizados en la convocatoria.

Artículo Décimo Sexto.- Juntas Generales y Universales.- La Junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y lugar, dentro del territorio de la República, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital social, y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la junta. En cuanto al quórum decisorio se estará a lo previsto en el artículo duodécimo de este estatuto. Las Actas de 1as Juntas Universales serán firmadas por todos los asistentes, bajo pena de nulidad.

CAPÍTULO CUARTO

ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN: EL PRESIDENTE Y EL GERENTE GENERAL

Artículo Décimo Séptimo.- La compañía se administrará por un Gerente General y/o el Presidente, que tendrán las atribuciones y deberes que se mencionan en las cláusulas que siguen. El Gerente General ejerce la representación legal, judicial y extrajudicial de la Compañía.

Artículo Décimo Octavo.- Del Presidente de la Compañía.- El Presidente será nombrado por la Junta General para un período de tres años, pudiendo ser reelegido indefinidamente; podrá ser o no socio de la Compañía. Sus atribuciones y deberes serán los siguientes:

- a) Convocar, presidir y dirigir las sesiones de Junta General, debiendo suscribir las actas de sesiones de dicho organismo;
- b) Suscribir conjuntamente con el Gerente General los certificados de aportación;
- c) Suscribir el nombramiento del Gerente General; y,
- d) Subrogar al Gerente General en caso de ausencia o fallecimiento de éste, hasta que la Junta General proceda a nombrar un nuevo Gerente General, con todas las atribuciones del subrogado.

La Junta General deberá designar un nuevo Presidente en caso de ausencia definitiva; en caso de ausencia temporal será subrogado por el gerente general.

Artículo Décimo Noveno.- Del Gerente General.- El Gerente General será elegido por la Junta General para un período de tres años, tendrá la representación legal judicial o extrajudicial de la Compañía. Podrá ser reelegido indefinidamente. Para ser Gerente General no se requiere ser

socio de la Compañía. Este administrador no podrá ejercer ningún otro cargo que de

acuerdo con la ley y a juicio de la Junta General sea incompatible con las actividades de la compañía.

El Gerente General tendrá los más amplios poderes de administración y manejo de los negocios sociales con sujeción a la Ley, los presentes estatutos y las instrucciones impartidas por la Junta General. En cuanto a sus derechos, atribuciones, obligaciones y responsabilidades se estará a lo dispuesto por la Ley de Compañías y este contrato social.

Son atribuciones especiales del Gerente General:

- a) Subrogar al Presidente de la compañía en caso de ausencia temporal;
- b) Realizar todos los actos de administración y gestión diaria encaminados a la consecución del objeto social de la compañía;

Ejecutar a nombre de la Compañía toda clase de actos, contratos y obligaciones con bancos, entidades financieras, personas naturales o jurídicas, suscribiendo toda clase de obligaciones;

Previa autorización de la Junta General, nombrar mandatarios generales y apoderados especiales de la compañía y removerlos cuando considere conveniente;

Someter anualmente a la Junta General ordinaria un informe relativo a la gestión llevada a cabo al frente de la Compañía, así como el balance general y demás documentos que la Ley exige;

Formular a la Junta General las recomendaciones que considere convenientes en cuanto a la distribución de utilidades y la constitución de reservas;

Nombrar y remover al personal de la compañía y fijar sus remuneraciones, así como sus deberes y atribuciones;

Dirigir y supervigilar la contabilidad de la compañía, así como velar por el mantenimiento y conservación de sus documentos;

Abrir y cerrar cuentas bancarias y designar a la o las personas autorizadas para emitir cheques o cualquier otra orden de pago contra las referidas cuentas;

Librar, aceptar, endosar y avalar letras de cambio y cualesquiera otros papeles de comercio relacionados con las actividades de la compañía;

Cumplir y hacer cumplir las decisiones de la Junta General; y,

Ejercer y cumplir todas las atribuciones y deberes que reconocen e imponen la Ley y los estatutos presentes así como todas aquellas que sean inherentes a su función y necesarias para el cabal cumplimiento de su cometido.

CAPÍTULO QUINTO DE LOS SOCIOS

Artículo Vigésimo.- Derechos y obligaciones de los socios.- Son derechos de los

socios especialmente los siguientes:

- a) Intervenir en las Juntas Generales;
- b) Participar en los beneficios sociales en proporción a sus participaciones sociales pagadas;
- c) Participar en la misma proporción en la división el acervo social, en caso de liquidación de la Compañía;
- d) Intervenir con voz y con voto en las Juntas Generales;
- e) Gozar de preferencia para la suscripción de participaciones en el caso de aumento de capital; f) Impugnar las resoluciones de la Junta General conforme a la Ley;
- g) Limitar su responsabilidad hasta el monto de sus respectivos aportes;
- h) Pedir la convocatoria a Junta General, en la forma establecida en el artículo ciento veinte de la Ley de Compañías, siempre que concurrieren el o los socios que representen por lo menos el diez por ciento del capital social.
- i) Son obligaciones de los socios principalmente:
- j) Pagar la aportación suscrita en el plazo previsto en estos estatutos; caso contrario la compañía podrá ejercer cualquiera de las acciones previstas en el artículo doscientos diecinueve de la Ley de Compañías;
- k) No interferir en modo alguno en la administración de la Compañía; l) Los demás contemplados en la ley o en estos estatutos.

CAPÍTULO SEXTO

BALANCES, REPARTO DE UTILIDADES Y FORMACIÓN DE RESERVAS

Artículo Vigésimo Primero.- Balances.- Los balances se practicarán al fenecer el ejercicio económico al treinta y uno de diciembre de cada año y los presentará el Gerente General a consideración de la Junta General Ordinaria. El balance contendrá no sólo la manifestación numérica de la situación patrimonial de la sociedad, sino también las explicaciones necesarias que deberán tener como antecedentes la contabilidad de la compañía que ha de llevarse de conformidad a las disposiciones legales y reglamentarias, por un contador o auditor calificado.

Artículo Vigésimo Segundo.- Reparto de utilidades y formación de reservas.- A propuesta del Gerente General, la Junta General resolverá sobre la distribución de utilidades, constitución de fondos de reserva, fondos especiales, castigos y gratificaciones, pero anualmente se segregarán de los beneficios líquidos y realizados por lo menos el cinco por ciento (5%) para formar el fondo de reserva legal hasta que este fondo alcance un valor igual al veinticinco por ciento (25%) del capital social. La Junta General para resolver sobre el reparto de utilidades deberá ceñirse a lo que al respecto dispone la Ley de Compañías.

Una vez hechas las deducciones legales, la Junta General podrá decidir la formación de reservas facultativas o especiales, pudiendo destinar, para el efecto, una parte o todas las utilidades líquidas distribuidas a la formación de reservas facultativas o especiales. Para el efecto, será necesario el consentimiento unánime de todos los socios presentes; en caso contrario, del saldo distribuible de los beneficios líquidos anuales, por lo menos un cincuenta por ciento (50%) será distribuido entre los socios en proporción al capital pagado que cada uno de ellos tenga en la compañía.

CAPÍTULO SÉPTIMO DISPOSICIONES VARIAS

Artículo Vigésimo Tercero.- Acceso a los libros y cuentas.- La inspección y conocimiento de los libros y cuentas de la compañía, de sus cajas, carteras, documentos y escritos en general sólo podrá permitirse a las entidades y autoridades que tengan la facultad para ello en virtud de contratos o por disposición de la Ley, así como a aquellos empleados de la compañía cuyas labores así lo requieran, sin perjuicio de lo que para fines especiales establezca la Ley.

Artículo Vigésimo Cuarto.- Normas supletorias.- Para todo aquello sobre lo que no haya expresa disposición estatutaria se aplicarán las normas contenidas en la Ley de Compañías, y demás leyes y reglamentos pertinentes, vigentes a la fecha en que se otorga la escritura pública de constitución de la compañía, las mismas que se entenderán incorporadas a estos estatutos.

HASTA AQUÍ EL ESTATUTO

CUARTA.- Suscripción y pago de participaciones.- El capital social ha sido íntegramente suscrito por los socios y pagado en su totalidad en numerario, como se desprende del cuadro de integración que a continuación se detalla:

No.	Accionista	APORTE ESPECIE	VALOR \$. USD	APORTE CAPITAL	TOTAL \$ USD
1	Leonardo Asanza	Camión mula GH	63 000	2 650	65 650
2	Efrén Reyes	Camión mula GH	60 000	5 650	65 650
3	Carlos Salinas	Camión mula GH	60 000	5 650	65 650
4	Ramón Ordoñez	Camión Hyundai HD	55000	10 650	65 650
5	Lautaro Espinosa	Camión HINO GH	58000	7 650	65 650
6	Lauro Bravo	Camión	62000	3 650	65 650
Total			358000	35900	393.900

QUINTA.- Nombramiento de Administradores.- Para los períodos señalados en los artículos décimo octavo y décimo noveno de los estatutos sociales, se designa como **Presidente** de la Compañía al Señor **Leonardo Asanza** y como **Gerente General** de la misma al señor **Lauro Cevallos Bravo**.

SEXTA.- Declaraciones.- a) Los firmantes de la presente escritura pública son los socios fundadores de la Compañía, quienes declaran expresamente que ninguno de ellos se reserva en su provecho personal, beneficios tomados del capital de la compañía en participaciones u obligaciones.

b) Los socios facultan ala **abogada Rosalía Jiménez** para que obtenga las aprobaciones de esta escritura y cumpla los demás requisitos de Ley, para el establecimiento de la compañía.

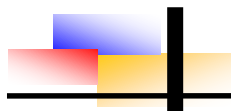
c) Por el capital pagado en efectivo, de acuerdo al detalle señalado anteriormente, se adjunta el certificado de depósito bancario en la cuenta "Integración de Capital", abierta en el banco de Loja, para que se agregue como parte integrante de esta escritura.

Usted, Señor Notario se servirá agregar y anteponer las cláusulas de estilo necesarias para la completa validez de este instrumento.

Rosalía Jiménez H.
ABOGADA

Firman todos los accionistas e incluyen cédulas de identidad.

ANEXO 16



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE
EMPRESAS

Proyecto de investigación previo a
la obtención del Título de Ingeniero
Comercial

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE
UNA EMPRESA DE TRANSPORTE TERRESTRE DE CARGA
PARA SERVIR A LAS PYMES EN LA CIUDAD DE LOJA”**

POSTULANTE:

Sr. Lauro Miguel Cevallos Bravo

DIRECTOR

Ing. Mg. Raúl Chávez

LOJA- ECUADOR

2015

1959



1. TEMA

“Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Empresa de Transporte Terrestre de Carga para servir a las Pymes en la Ciudad de Loja”

2. PROBLEMÁTICA

En el Ecuador la existencia de algunas empresas de transporte de carga pesada y la mayoría de empresas de transporte de pasajeros y carga liviana, han contribuido de alguna manera, en los flujos de distribución en los procesos de mercadeo y comercialización de los productos, permitiendo que estos lleguen a ciudades y principales centros poblados de las distintas regiones del país. No obstante, las empresas comercializadoras de productos, se sienten insatisfechas con la oferta existente de empresas dedicadas a la prestación de servicios logísticos que garanticen calidad, eficiencia, seguridad. Por lo que cada vez crece la duda sobre cómo están siendo transportadas las mercancías para llegar a su destino final.

Las empresas grandes, importadores y exportadores de productos tienen sus propios medios de transporte de su carga, no así los pequeños y medianos empresarios que constituyen más del 90%, a nivel nacional, que no tienen transportes propios, tienen que someterse a las condiciones que imponen las pocas empresas dedicada al transporte de carga terrestre, salvo contadas excepciones a nivel nacional, y que no garantizan, un adecuado manipuleo de la carga, almacenamiento o acarreo eficiente, rapidez y seguridad de la encomienda.

En la actualidad, aunque las principales redes viales del país que unen las principales áreas urbanas, han sido mejoradas, quedan aún muchas vías a nivel nacional en las áreas rurales, casi intransitables. Pero además de ello, no existen condiciones adecuadas para que las gestiones y operación del transporte de carga terrestre se convierta en un soporte que permita la agilidad en la transportación de mercancías y otros, desde el punto de origen hasta su destino final.

En la Provincia de Loja la carga pesada de algunas pymes se hace a través de tres empresas locales ellas son: Transporte Pesado "Ciudad de Loja " COPELOJA CIA. LTDA,. Cooperativa de Transporte Asociado de Loja CITAL y Cooperativa de Transporte Alma Lojana, que sirven a distintas provincias del país, pero que pese a que fueron creadas hace varios años tienen una infraestructura muy limitada. Las empresas de transporte de pasajeros, prestan el servicio de transporte de carga menor, bajo sus propias condiciones para los casos de maltrato, siniestro o pérdida de la encomienda. La carga menos pesada que se transporta entre las principales ciudades del país se lo realiza a través de empresas nacionales como Servientrega, y la carga más liviana, que no es de urgencia, incluyendo correspondencia, por la empresa estatal, Correos del Ecuador.

La mayoría de los transportistas de carga de la provincia de Loja dedicados a esta actividad son simples propietarios de su unidad automotriz, los mismos que no brindan la seguridad y garantías de la

mercadería en tránsito lo cual conlleva a que el usuario, cliente o propietario de la carga se vea inmerso en un alto riesgo e incertidumbre

. Exceptuando a Correos del Ecuador y Servientrega, ninguna de las empresas como operadores logísticos, concentran su labor en el diseño, implementación, operación e innovación de servicios con los cuales podrían lograr altos niveles de eficiencia y eficacia en la transportación de mercancías, especialmente para el pequeño y mediano empresario, pretendiendo que la oferta llegue al cliente final de manera diferente, en forma adecuada y sobre todo oportuna, satisfaciendo las necesidades de usuarios y clientes, ahorrándoles tiempo y dinero y considerando, fundamentalmente el tiempo de entrega y la calidad del servicio.

3. JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo se lo realiza previo a la obtención del título de ingeniero en Administración de empresas en la Universidad Nacional de Loja y bajo las normas y reglamento establecido para el efecto.

Esta investigación parte del análisis que la economía y el transporte se hallan íntimamente vinculadas debido a que el proceso de producción está precedido por el transporte, en lo relativo al movimiento de materias primas, y le sucede en la distribución de los productos terminados como los manufacturados o semi-manufacturados, industrializados, o de consumo directo, como es el caso del transporte de alimentos desde los centros de acopio hasta los mismos mercados..

Con el proceso de globalización, tanto el Comercio Nacional como el Internacional han crecido considerablemente, paralelamente el desarrollo de las vías de comunicación han contribuido al crecimiento a lo interno de industrias y de empresas dedicadas a brindar bienes y servicios Si Tomamos en cuenta que el transporte por carretera es uno de los elementos claves para llegar con mercancía a todos los rincones de la nación, cabe mencionar que esta actividad ayuda al desarrollo del país y de las empresas generadoras de carga existentes en el mercado nacional, con lo que se generará ingresos bases tanto para la compañía como para el PIB del país.

La provincia de Loja, por su extensión territorial está considerada como la tercera más grande del país, con 16 cantones totalmente

distanciados entre sí y la mayoría con su capital, abarcando 11.100 km² de extensión geográfica (la provincia dispone del 4.1% del territorio nacional), de los cuales el cantón Loja es el más extenso (1 869 km²). La Economía Lojana depende en gran parte del comercio interno y externo. En vista de la necesidad e importancia que tiene este sector económico, se requiere una urgente mejora del servicio y la cobertura de la demanda insatisfecha especialmente al interior de la provincia y particularmente para el servicio de las pequeñas y medianas empresas, que según el INEC sobrepasan las 4500, siendo consideradas 2225 pymes, como usuarias directas de la transportación, mismas que dado su tamaño, no disponen ni están en condiciones de adquirir vehículos para su propio transporte.

El transporte Terrestre, juega un importante rol desde el punto de vista social ya que representa para las zonas más alejadas de los grandes centros urbanos, un nexo vital de información y suministro de bienes y servicios; propicia el desarrollo de polos productivos en torno a sus estaciones, creando nuevas fuentes de trabajo. El transporte cumple además, con una función cultural: al permite el conocimiento recíproco entre diversos grupos sociales, en forma directa, u en forma indirecta, el conocimiento de las diversas producciones artísticas, a nivel general facilita el intercambio informativo entre los pueblos.

Para Loja, el transporte es la expresión concreta de la integración regional, a través de su flujo y frecuencias internas, los proyectos y procesos económicos son instrumentados geográficamente. Precisamente,

uno de los grandes problemas de la región sur es su gran extensión territorial, que requiere un adecuado sistema de transporte para llevar eficazmente a la práctica la idea de un mercado común de bienes y servicios.

Dada las características asimétricas que existen en este sector, vemos la oportunidad de elaborar un proyecto que permita cubrir las expectativas antes mencionadas y contribuir a la productividad de la actividad comercial en la provincia de Loja y en el país. Por esto nos hemos motivado a crear una empresa que genere un aporte al desarrollo de la productividad económica de la ciudad de Loja, lo que fomentará a que los usuarios de las pequeñas y medianas empresas actualmente existentes que requieren del servicio de transporte de carga depositen la confianza en dejar sus productos para que sean trasladados en forma segura de un lugar a otro, por la empresa motivo de este estudio.

Finalmente, con la investigación se pretende ofrecer una amplia gama de servicios dentro del transporte terrestre provincial, y o regional, como son el manejo en almacenamiento y distribución de mercancías, entre otros; por lo tanto se le proporcionará al posible cliente seguridad, confiabilidad y calidad en la transportación de sus mercancías, contribuyendo de esta manera con las empresas para que ofrezcan un buen producto al cliente final e incidiendo en el producto en una entrega oportuna, segura y con calidad; y así la compañía también alcanzará una alta rentabilidad. Llevando a cabo alianzas productivas y comerciales con

nuestros homólogos o afines, con el fin de alcanzar la escala y los niveles de rentabilidad necesarios para competir en el mercado local y nacional.

Cabe agregar que la Municipalidad de la ciudad de Loja, mediante Ordenanza Municipal, 40 -2011 constituyó, recientemente, con domicilio en este cantón la empresa pública municipal “PUERTO COMERCIAL DE LOJA - E.P.”, con personería jurídica, patrimonio propio y autonomía, económica, administrativa y de gestión cuyo objetivo principal es la ejecución de planes y proyectos, según dicha ordenanza 40-2011, con la siguiente orientación: ” a) Establecer espacios adecuados que presten las facilidades para: la comercialización, el almacenamiento y transferencia de carga pesada del sector comercial dentro del cantón Loja; b) Establecer las condiciones adecuadas para agilizar la operatividad comercial de los diferentes giros de negocios, que abastecen en forma mayorista al cantón Loja; c) Ordenar el sistema de comercialización de carga pesada de: víveres, abarrotes, línea blanca, materiales de construcción y otros similares; y, d) Regular el sistema de carga y descarga dentro de los espacios designados para el efecto.”

Esto significa que Loja, será una de las primeras ciudades del país en contar en un futuro próximo con una completa infraestructura que beneficiará no solo al sector de la transportación, a empresarios y ciudadanía en general, porque ordenará el sistema de comercialización, orientará su acción con criterios de eficiencia, racionalidad y rentabilidad

social, preservando el ambiente, promoviendo el desarrollo sustentable, integral y desconcentrado de sus actividades.

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un estudio de factibilidad para la implementación de una Empresa de Transportes de Carga, especializada en la prestación de servicios logísticos, en el cual se va a determinar la demanda insatisfecha que existe, y así brindar una mejor calidad en el servicio al transportar las mercancías de un lugar a otro, dentro de la ciudad de Loja y otras latitudes de la provincia y del país.

4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a) Efectuar un diagnóstico del entorno en el cual se desempeñan las empresas de transportes en la provincia de Loja.
- b) Realizar un estudio de mercado que permita determinar la demanda insatisfecha existente en el mercado para la implementación de un sistema de transporte pesado.
- c) Realizar el estudio técnico de modo que al ser implementado se garantice su adecuado funcionamiento optimizando el uso de los recursos disponibles.
- d) Analizar el aspecto legal y organizacional para la constitución de una empresa de transporte da carga con sede en la ciudad de Loja..
- e) Determinar los presupuestos los ingresos, costo y gastos del servicio, así como los gastos de administración y ventas, para la elaboración de los

estados financieros.

f) Realizar la evaluación financiera del proyecto para determinar la viabilidad en la constitución de una empresa de transportes terrestre de carga para servicio de las pymes de Loja..

5. HIPOTESIS

“La implementación de un eficiente servicio de transportes de carga para pequeñas y medianas empresas, nos posicionara como líderes en esta rama en la Ciudad de Loja.”

6. MARCO TEÓRICO

El Transporte de carga tiene la función de trasladar bienes desde los sitios o lugares en donde su utilidad es poco necesaria o relativamente baja, hasta aquellos otros lugares en donde son requeridos o su utilidad es relativamente alta. Este comportamiento le permite al transporte valorizar la mercadería, porque según la ley de la oferta y la demanda, el precio de un producto abundante en un lugar aumenta cuando se lo traslada a otro en el cual escasea.

De esta manera el transporte y el transportista cumplen una labor vital para cualquier parte del mundo, destacándose no solo parte económica sino también la parte social, pues de éste sector depende en gran parte la competitividad de un país. En el caso del transporte terrestre de carga, permite la movilización de todos los productos de una región a otra, incluyendo todos aquellos para exportación o los

importados. En nuestro país, es casi ausente la tradición del transporte ferroviario, usándose este medio más para turismo, Por esta razón, cuando ha habido un paro de transportistas, han paralizado la economía nacional.

Para Loja, el transporte es la expresión concreta de la integración regional, a través de su flujo y frecuencias internas; los proyectos y procesos económicos son instrumentados geográficamente. Precisamente, uno de los grandes problemas de la región sur es su gran extensión territorial, que requiere un adecuado sistema de transporte para llevar eficazmente a la práctica la idea de un mercado común de bienes y servicios.

Dada las características asimétricas que existen en este sector, vemos la oportunidad de elaborar un proyecto que permita cubrir las expectativas antes mencionadas y contribuir a la productividad de la actividad comercial, especialmente dentro la provincia del Loja y a la vez irradiada hacia la región sur y otras latitudes del país. Por esto nos hemos motivado a crear una empresa que desde Loja genere un aporte al desarrollo de la productividad económica del país, lo que fomentará a que los usuarios de las pequeñas y medianas empresas actualmente existentes que requieren del servicio de transporte de carga depositen la confianza en dejar sus encomiendas para que sean trasladados en forma segura de un lugar a otro, por la empresa motivo de este estudio

Toda decisión de inversión debe responder a un estudio previo de las ventajas y desventajas asociadas a su implementación, la profundidad con que se realice dependerá de lo que aconseje el proyecto. el análisis del problema permitirá definir la necesidad que se pretende satisfacer.

6.1 Estudio de Factibilidad

Sapag Reinaldo, señala que: “Los estudios de factibilidad se convierten en certeros indicadores de la eficiencia marginal de la inversión y por lo tanto insustituibles en el escogimiento de la mejor opción, desde el punto de vista de la expectativa de rentabilidad, entre varias alternativas de inversión” (pag. 3) Sapag (2007)

propone “que la técnica se denomine formulación, preparación y evaluación de proyectos de inversión, ya que la misma se desarrolla en tres etapas. La primera llamada de formulación, es donde se recolecta toda la información necesaria referente a las inversiones, beneficios y costos que se generaran con la puesta en marcha de la idea analizada. Una segunda etapa llamada preparación, en la cual se elaboran los flujos de caja del proyecto, del inversionista, del banco (capacidad de pago) y el análisis incremental. Por último la etapa de evaluación, en la que se analiza la rentabilidad del proyecto y el riesgo implícito en estas iniciativas.”(pag.18)

Un proyecto de inversión es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos

disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros.

Un proyecto de inversión se elabora, fundamentalmente, bajo las siguientes etapas: Estudio de Mercado, Estudio técnico, análisis Financiero y económico y Evaluación financiera.

6.1.1 Estudio de mercado

Una de las herramientas principales y de ayuda para la efectividad de este proyecto es una investigación de mercado, la cual permite realizar un sondeo del campo en donde se quiere incursionar, una buena investigación de mercado contribuye al éxito de los negocios.

Un mercado está conformado por consumidores (personas) que tienen necesidades las cuales aun no han sido satisfechas, por esta razón, están dispuestas a adquirir bienes y/o servicios que cumplan con sus requerimientos, en cuanto a calidad, variedad, atención, precio adecuado, entre otros.

Baca Urbina, Gabriel (1995) indica que; ·Los objetivos del estudio de mercado son: Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado; determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a nuestros objetivos, de entrada se tronaría la factibilidad del proyecto en cuestión” (pag.5).

Analizaremos el producto o servicio, determinaremos la demanda, analizaremos la competencia definida únicamente entre el transporte considerado de carga pesada , luego analizaremos la oferta.ya que precio este será nuestro presupuesto de ventas.

Según el SRI en la provincia de Loja las empresas registradas según tamaño y número tienen la siguiente distribución, de ellas todas las empresas consideradas entre las pymes en un porcentaje aproximado a un 45% las encontramos registradas en la Cámara de Comercio,

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN LA PROVINCIA DE LOJA					
Tamaño	Micro	PYMES		Grande	Total
		Pequeña	Mediana		
Cantidad	18 576	485	83	12	19 156
Porcentaje	96.97	2.54	0.43	0,06	100

Fuente: <http://www.centroddl.com/a/que/-son-las-pymes-y-su-evolucion->
 ELABORACIÓN : EL AUTOR

Cabe agregar que entre los procedimientos y técnicas de mercado utilizaremos la encuesta aplicada, en este caso se lo hará con las Pymes, clientes potenciales del servicio de Transportes en la Provincia de Loja., para conocer directamente lo que este espera de un determinado bien y/o servicio, por ejemplo: su opinión del producto, expectativas generales que éste tiene, etc. Las preguntas y respuestas a este cuestionario serán breves y claras. En el caso nuestro que se trata de una venta de servicio de transporte, la diferenciación competitiva deberá resaltarse entre otros aspectos cualitativos, los siguientes:

ubicación, Calidad del servicio, garantía, prestigio, puntualidad y tarifas aceptables y adecuadas una logística aplicada a la eficiencia desde el punto de origen al punto de consumo con el fin de satisfacer las necesidades del cliente.

6.1.1.1 Cálculo de la demanda

En razón a que no existen estadísticas de demanda del servicio de transporte de carga en la provincia y ciudad de Loja, para el cálculo empírico de la demanda del servicio de transporte se procederá a basarse en la investigación de mercado basada en algunas de las preguntas realizadas en la encuesta. De donde se obtendrán los siguientes resultados:

- a)- Universo = 250 Pymes
- b)- No. promedio de viajes por mes (pregunta 12)
- c)- No. meses por año
- c)- No. promedio de Toneladas por viaje (pregunta 9)

$\text{Demanda} = a \times b \times c \times d = \text{No. Toneladas al año.}$

Para determinar el tonelaje transportado tomaremos únicamente las provincias de Loja y Zamora por su flujo e intercambio comercial, permanente; para proyectar la demanda, nos hemos basado en las tasas de crecimiento y aportación al PIB nacional del sector Transporte que según FEDEXPOR para los años últimos tres años fueron de 7,4% - 5,7% y 6,2% respectivamente que promediados obtenemos una tasa de 6.4% con la que proyectaremos la demanda.

6.1.1.2 Cálculo de la oferta

En la presente investigación para el cálculo de la oferta no enfocaremos al transporte de carga líquida, excluyéndose los tanqueros, volquetas y camionetas ya que esta última a pesar de transportar un volumen representativo de carga no es considerada parte del sector del transporte de carga pesada. En el estudio se toma en cuenta únicamente a las empresas que desarrollan su actividad en y desde la Provincia de Loja y que ofertan sus servicios exclusivamente para la transportación de carga seca hacia y desde otras provincias. Además que su capacidad de carga sea mayor a 4 toneladas, según este universo se clasificaron en vehículos de:

- 1-10 toneladas en sencillos
- 1-20 toneladas en mulas
- 1-35 o más toneladas en tráileres.

Para cuantificar la oferta deberá realizarse la investigación en las diferentes empresas de transporte pesado de carga seca que tienen su sede en la ciudad de Loja

En este sector existe gran cantidad de oferentes del mismo servicio que no están agremiados y que trabajan en forma libre e independiente, modalidad llamada también pirateo, que aunque no presten ninguna garantía al usuario, están presentes. Por esta razón, el estudio también está dirigido hacia una oferta competitiva denominada también mercado libre ya que todos los productores del servicio, se encuentran en circunstancias de libre competencia, y su participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el

servicio que estos ofrecen a los usuarios del transporte de carga y de las estrategias usadas para captar el mercado.

Capacidad Instalada de las empresas de transporte pesado de carga seca según clase y tonelaje, en la ciudad de Loja.

EMPRESAS	CLASE DE VEHÍCULO Y TONELAJE		
	SENCILLO (1 – 10)	MULAS (1-20)	TRAILER(1-35)
Transp.pesado “Ciudad de Loja”(LOJA- QUITO, LOJA GQUIL y viceversa)		14	
Transporte Pesado ”Alma Lojana”(LOJA QUITO, LOJA GQUIL Machala y viceversa)		15	
Transporte pesado “CITAL”(LOJA-QUITO-GUIL-EL ORO y viceversa)		14	
Transporte P. “ Aguila Lojana”(LOJA- ZAMORA-AZUAY,QUITO y viceversa)		5	
Transporte Pesado “Reyna del Cisne”(LOJA CUENCA QUITO y viceversa)	6	6	
Transp. P. “Vencedores del Valle”(LOJA- QUITO, LOJA GQUIL y viceversa)	1	8	1
Transp. P. “TRANSVILLESPIUG”(LOJA –PROV. ZAMORA-AZUAY-QUITO)	9		
Transp. Pesado “ JIMENEZ PARDO”(Ciudad de Loja y provincia)	13		
Transp. Pesado “LOS CEIBOS “(Provincia de Loja y Zamora Chinchipe)	2		
Transp. Pesado “VIAJERO TRANS”(Cuenca –Loja–Zamora y viceversa)	2		
Transp. Pesado TRANSLUCONSA (Loja- Zamora – Gualaquiza y viceversa)	4		
Transp. Pesado “TRACAPERLO”(Cuenca- Loja- Cuenca y viceversa)	3	8	1
SUMAN	40	68	2
TOTAL CAPACIDAD DE CARGA 110 VEHICULOS			

Fuente y Elaboración: El Autor

El total de la capacidad instalada de las empresas de transporte pesado de carga seca según sus representantes en la ciudad de Loja es de 110 vehículos comprendidos por camiones sencillos, mulas y tráileres. Esta información nos permite determinar la capacidad instalada por toneladas de carga, mediante la multiplicación del número de vehículos por clase por su valor máximo de tonelaje, Para ello también tomaremos en cuenta el número de viajes promedio mensual

6.1.2 Estudio Técnico.-

PADILLA, Marcial.(2009) “La **viabilidad técnica** se analiza ante un determinado requerimiento o idea para determinar si es posible llevarlo a cabo satisfactoriamente y en condiciones de seguridad con la tecnología disponible, verificando factores diversos como resistencia estructural, durabilidad, operatividad, implicaciones energéticas, mecanismos de control, según el campo del que se trate. La viabilidad técnica , analizada desde el punto de vista social, debe de tener en cuenta los siguientes aspectos : el contexto social, económico y político local donde se implantará el sistema, proyecto o idea”(Pag.3).

El objetivo es diseñar como se producirá aquello que se ofertará.. En el estudio técnico se define: la ubicación y tamaño de la empresa o las instalaciones del proyecto. Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto. En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos. El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por unidad de tiempo.

Este estudio comprende la parte secuencial del estudio de mercado, porque a través de él en base a la demanda objetivo insatisfecha proyectada, podemos calcular el tamaño óptimo del proyecto, la macro y micro localización del mismo, la ingeniería del proceso de producción y el esquema

organizacional, así como el enunciado del marco legal existente sobre el cual se asentará el proyecto de inversión.

6.1.3 Análisis del tamaño del proyecto.

Con la determinación del tamaño del proyecto, nos referimos a la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. Dependiendo del equipo que se posea, el cual deberá estar definido en función de la demanda proyectada para el horizonte del proyecto.

6.1.3.1 Capacidad instalada.

La capacidad de producción o capacidad instalada es el máximo nivel de actividad que puede alcanzarse con una estructura productiva dada. El estudio de la capacidad es fundamental para la gestión empresarial en cuanto permite analizar el grado de uso que se hace de cada uno de los recursos en la organización y así tener oportunidad de optimizarlos. La capacidad de producción diseñada corresponde a la capacidad máxima que el proyecto podrá dar, el mismo que es considerado tomando en cuenta la cantidad de recursos humanos y materiales que se requiere.

El porcentaje de demanda a cubrir nos llevará a proyectar un tamaño de empresa, en donde se toma en cuenta el área disponible para mantener seguros los activos tangibles adquiridos y un área para la construcción de las oficinas administrativas; considerando estos requerimientos se ve la necesidad de adquirir un terreno con 1200 metros cuadrados de área en la ciudad de Loja, en la Vía de Integración Barrial y muy cerca al sitio en donde funcionará el

Puerto Comercial de Loja, de propiedad del Gobierno Municipal de la ciudad de Loja.

Para el caso que nos ocupa el proyecto estará definido por la capacidad a instalarse, dado por el número de unidades de transporte que se van a ofrecer en un período operacional determinado. La Empresa operará con seis unidades para carga pesada. Luego se planificará cuáles serán los principales requerimientos de inversión.

La inversión la integran los activos corrientes, fijos y diferidos. Los activos fijos estarán integrados por el terreno , la construcción de obras civiles, para el local de oficina , bodega y cerramiento del patio vehicular, Los vehículos, equipos y herramientas, muebles y enseres. Los activos diferidos constituirán todos los gastos pre operacionales

En este acápite técnico se incluyen también los aspectos organizacionales y legales donde se considera las normativas nacionales y locales vigentes relacionada con el proyecto. Registro de la Empresa, especificando el capital social suscrito, los nombres de los socios su participación accionaría etc.

La compañía propuesta en este proyecto es para el sector de la transportación de carga en general, y no tiene impedimentos legales para ser instalada y funcionar adecuadamente, el único aspecto legal que se debe tener presente, es que dado que es una compañía prestadora de servicios debe sujetarse estrictamente a varias normas que rige el Consejo Nacional de tránsito y transporte terrestre. La compañía de transporte de carga pesada se

constituirá con personería jurídica y tendrá por razón social el nombre de “Tranfardi Cia. Ltda.” Los titulares de la propiedad de la Compañía de Transportes lo constituirían seis socios que comparecen libre y voluntariamente a declarar que constituyen, por la vía simultánea, una compañía limitada, con el objeto de conformar la Compañía de Transportes de Carga Pesada; la misma que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.. Además los accionistas se comprometerán con sus derechos, obligaciones y responsabilidades de acuerdo a las disposiciones legales establecidas.

Cuadro No.1

Tabla de Aportaciones de los accionistas

No.	Accionista	APORTE ESPECIE	VALOR \$. USD	APORTE CAPITAL	TOTAL \$ USD
1	Leonardo Asanza	Camión mula GH	63 000	2 650	65 650
2	Efrén Reyes	Camión mula GH	60 000	5 650	65 650
3	Carlos Salinas	Camión mula GH	60 000	5 650	65 650
4	Ramón Ordoñez	Camión Hyundai HD	55000	10 650	65 650
5	Lautaro Espinosa	Camión HINO GH	58000	7 650	65 650
6	Lauro Bravo	Camión	62000	3 650	65 650
Total			358000	35900	393.900

Fuente y Elaboración: Autor

La nominación del Presidente y Gerente General consta en la minuta de constitución de la compañía y serán designados por la Junta General de accionistas., Igualmente la estructura orgánica y funcional

constará en los respectivos estatutos y reglamentos y estará integrada así:

a) Junta General de Accionistas

Es la máxima ente de control, todas sus decisiones serán obligatoriamente aceptadas por todos los accionistas y demás organismos de control de la nueva compañía de transporte de carga pesada.

b) Gerente General.-

Es el representante legal de la empresa y está encargado de la toma de decisiones. Exigirá mensualmente informes de cada departamento de la nueva compañía de transporte para ver el estado de esta. Adicionalmente, se encargará de supervisar los libros de contabilidad y responder sobre los activos de la compañía

c) Asesoría Jurídica.-

Mantendrá una relación directa con el Gerente General y La Junta de Accionistas y se encargará de la asesoría de todos los aspectos legales de la compañía.

d) Secretarías .-

Se encargarán de trabajar exclusivamente con los clientes, coordinando viajes y fletes, compartiendo la información necesaria para una mejor gestión al momento de trasladar mercadería de un lugar a otro.

e) Área de Operaciones.-

Área de gran responsabilidad que se encarga de coordinar y controlar todos los procesos involucrados en el servicio de transporte. Quien esté al frente será responsable porque el servicio se cumpla y se realice tal

cual solicitó el cliente. Tomará las decisiones durante la realización del servicio. Tiene amplios y sólidos conocimientos en el área logística y en la toma de decisiones para la realización del servicio.

f) Área de servicios.-

El Gerente y el Presidente estarán encargados en el área de logística, en donde estrecharán relaciones con una serie de clientes para brindar el servicio de transporte de mercancías a los diferentes lugares encomendados. Promocionará los servicios de la empresa y verificará que se desarrolle de manera eficiente cada entrega..

g) Área financiera,-

Persona encargada de los recursos financieros con los que cuenta la empresa para adquisiciones de nuevas tecnologías, para pagar sueldos y salarios, para el pago de servicios básicos, y para toda clase de gastos que tendrá la nueva empresa para su mejor desarrollo. Brinda su apoyo en la logística y todo lo necesario para una correcta implementación del proyecto, gestiona la obtención de recursos y las obligaciones de la empresa. Este departamento prepara los estados financieros requeridos por la ley.

6.1.4 Análisis Financiero y Económico

Aquí se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable?., Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversión, gastos. Que salieron de los estudios anteriores.

Ya que se tiene el sistema de costos, los presupuestos, son los planes formales escritos en términos monetarios, con lo cual se determinan la trayectoria futura del proyecto en aspectos como ventas, costos de producción,

los gastos de administración y ventas, así como de costos financieros”(<http://www.nafin.com/portalfn/>, consultada el 22 de marzo del 2015).

A continuación se presenta un resumen del Total de la Inversión requerida:

Para el detalle de la inversión se ha dividido en tres cuentas diferentes: Activo Corriente, Activo Fijo y el Activo Diferido. En el Activo Corriente, se desglosa una pequeña cantidad en Caja – Banco, que corresponde al efectivo líquido con que comienza la empresa, y que servirán para los gastos iniciales de constitución.

El Activo Fijo , ya está descrito en líneas anteriores. En cuanto se refiere al Activo Diferido, éste corresponde a los gastos pre operacionales de la empresa, como son: elaboración del proyecto, Afiliación a la Federación de Transporte pesado del Ecuador, a la cámara de comercio, matriculación de vehículos , gastos de constitución legal de la empresa, etc.

Inversión Requerida

<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	\$ USD.
Caja Bancos	32 000
<u>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</u>	<u>32 000</u>
<u>ACTIVO FIJO</u>	
Terreno	72 000
Construcción y Obras civiles	120 000
Vehículos	390 000
Equipos y herramientas	2 280
Muebles y enseres	6 000
<u>TOTAL ACTIVO FIJO</u>	<u>590 280</u>
<u>ACTIVO DIFERIDO</u>	
Gastos Pre operacionales	25 000
<u>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</u>	<u>25 000</u>
<u>INVERSION TOTAL</u>	<u>647 280</u>

Fuente y Elaboración: Autor

Con la determinación e identificación de los recursos económicos, esenciales para la puesta en marcha del proyecto, se procede a identificar cuáles son las fuentes de financiamiento que permitan cubrir estos recursos.

6.1.4.1 Estructura de financiación del proyecto.

El financiamiento del proyecto está dividido de la siguiente forma. El 60% del monto de la inversión que corresponden al valor de \$ 390.000,00 se la financiará con recursos propios y el 40% restante que corresponden al valor de \$ 257.280 se realizará un préstamo a alguna institución financiera, que ofrezca una situación conveniente para dicha operación.

6.1.4.2 *Presupuesto de Ingresos.*

El presupuesto de ingresos o ventas que tendrá la nueva empresa de transporte de carga pesada será directamente proporcional con la transportación de mercadería terrestre de un lugar a otro, a donde los clientes confíen sus encomiendas para que sean trasladadas,

Las ventas potenciales que tendrá la empresa semanalmente, son detalladas por el número de vehículos, por el número de viajes semanales, por el precio promedio por viajes. por las demandas de servicios de los clientes que indudablemente serán captadas y satisfechas por nuestro proyecto de servicio de transporte de carga pesada.

6.1.4.3 *El presupuesto de egresos.*

Constituye los costos de producción, gastos administrativos y todo lo que constituye el capital de trabajo como combustible, repuestos, mantenimiento vehicular, llantas, pasajes y viáticos. sueldos y salarios, servicios básicos, suministros de oficina, arriendos. etc.

6.1.4.3.1 *Capital de Trabajo* .- El Capital de trabajo son los costos directos que participan directamente en la prestación del servicio. Para la elaboración del presupuesto de los costos directos de operación, se debe partir por estimar el costo unitario promedio para las rutas escogidas. determinándose el consumo de combustible por los seis camiones en viajes redondos, es decir ida y vuelta en cada ruta, obteniéndose el valor promedio anual de costos

6.1.5 Estados Financieros.

Los estados Financieros son los medios de verificar si la empresa va a generar una rentabilidad o utilidad en los años de estudio. Así los estados financieros proyectados serán los siguientes:

a) Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado.- Se lo conoce también como estado de resultados; este estado Financiero contiene los ingresos por ventas y costos y gastos contables que se proyecta la empresa durante su vida útil en periodos anuales o semestrales según lo requiera el inversionista.

Esta información se la debe obtener de los presupuestos de ventas, costos y gastos. El Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias presenta el resultado de las operaciones proveniente del uso de los recursos en un período determinado, normalmente de un año, donde se confrontan los ingresos y egresos contables sean estos en efectivo o no y como resultado se obtiene utilidad o pérdida contable.

b) Estado de flujo de fondos netos del proyecto.- Los resultados que proporcione el Flujo de Caja son muy importantes, ya que la evaluación del proyecto se realizará en base de estos resultados.

Para el desarrollo de Flujo de Caja tomaremos en cuenta algunos puntos en consideración. El tiempo de proyección del proyecto será por cinco años.

Los valores del Flujo de Caja se los presentara en términos monetarios corrientes o constantes. El Flujo de Beneficios deben constar las ventas netas

o prestación de servicio, las ventas de activos fijos, así como la recuperación del capital de trabajo.

6.1.6 Evaluación Financiera

“La evaluación de un proyecto consiste en comparar los costos con los beneficios que estos generan, para así decidir sobre la conveniencia de llevarlos a cabo. Esta pretende abordar el problema de la asignación de recursos en forma explícita., recomendando a través de diferentes herramientas financieras, que una determinada iniciativa se lleve o no adelante.” (Quilodrán F. 1998, pag. 29)

En la actualidad existen una serie de herramientas que, si bien no son concluyentes en cuanto a sus resultados, nos permiten encarar de alguna manera el difícil arte de evaluar un proyecto de inversión como este.

Tasa mínima aceptable de retorno: TMAR

es necesario determinar una tasa de descuento que se deberá aplicar a los flujos de caja futuros los que permitirán expresar en términos de valor actual y compararlos con la inversión inicial. Para que tomemos una decisión sobre la ejecución del proyecto, debemos exigir por lo menos una tasa de rendimiento de la inversión igual al costo promedio ponderado del capital de las fuentes de financiamiento. Para tomar la decisión sobre invertir o no en el proyecto, debemos tener en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión, a la que se denomina Tasa Mínima Aceptable de Retorno. Esta tasa debe ser igual o menor a la Tasa Interna de Retorno para que el proyecto sea viable. La Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento se puede expresar como el costo

promedio ponderado de las fuentes de financiamiento, siendo éstas provenientes tanto de los accionistas como de las Instituciones Financieras. Es así que a un mayor riesgo, mayor debe ser la tasa de rendimiento.

Para proceder a calcular la tasa de descuento que representa el costo de oportunidad, se debe tomar en consideración los siguientes datos

Abreviatura	Descripción	Porcentaje
TP	Tasa Pasiva	4.9
RPr	Recursos Propios	60,0
TA	Tasa Activa	9.4
R3r	Recursos de Terceros	40.0
T	Inflación	4.1
TRP	Tasa Riesgo País	12.0

Fuente y Elaboración: Autor

Los datos referenciales se han obtenido de información proporcionada por el Banco Central del Ecuador a la fecha de la investigación al 13 de Octub. 2015.

$$\text{TMAR} = (\text{TP} * \text{RPr}) + (\text{TA} * \text{R3r}) + t + \text{TRP}$$

$$\text{TMAR} = (4.98\% * 60\%) + (9.45\% * 40\%) + 4.15\% + 4\%$$

$$\text{TMAR} = 2.99\% + 3.78\% + 4.15\% + 4\% \text{TMAR} = 14.9\%$$

La Tasa de Descuento del proyecto de prestación de servicio de transporte pesado será el 14,9%

Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)

También conocido como Valor Presente Neto (VPN), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al

momento actual, es decir actualizar mediante una tasa, todos los flujos de caja futuros del proyecto.

A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

El VAN es un instrumento que permite de manera correcta tomar la decisión de invertir o no el proyecto. Por lo tanto se establecerá criterios de decisión tomando los siguientes parámetros:

- Si el VAN es menor que cero el proyecto , deja pérdidas, no es viable.
- Si el VAN es igual que cero el proyecto es indiferente, está en el punto de equilibrio y no deja pérdidas ni ganancias.

Si el VAN es mayor que cero el proyecto deja ganancias y es viable.

Para el cálculo del VAN se debe aplicará la tasa de interés de descuento, el 14,92% determinado anteriormente como TMAR,

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista por la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada, para un mejor análisis si la $TIR \geq TMAR$ se debe aceptar.

La Tasa Interna de Retorno, es una tasa única tasa de rendimiento por período, con lo cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. Es decir es la tasa

de descuento que hace que el valor presente de los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

Si **T.I.R** $> i$ Significa que el proyecto tiene una rentabilidad asociada mayor que la tasa de mercado (tasa de descuento), por lo tanto es más conveniente.

Si **T.I.R** $< i$ Significa que el proyecto tiene una rentabilidad asociada menor que la tasa de mercado (tasa de descuento), por lo tanto es menos conveniente.

Relación Costo – Beneficio

Para establecer la relación Beneficio costo (R B/F) utilizaremos los mismo flujos descontados y la inversión utilizados en el cálculo de la Tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto. La estimación de la razón se la obtiene sumando los flujos y luego se divide para la inversión. Mediante este procedimiento determinaremos el número de unidades monetarias recuperadas por cada unidad de inversión, constituyéndose en una medida de rentabilidad global.

Análisis de Sensibilidad- El Análisis de Sensibilidad permite ver el impacto que tendría en la viabilidad del proyecto la modificación de diversas variables como son el precio de venta, el volumen de venta y el costo variable. Las modificaciones que presentaremos y que se pueden dar en el proyecto serán:

-Una disminución en el volumen de ventas en un 5%

- Un aumento en los costos directos del proyecto en un 5%.
- Un incremento en mano de obra directa en 5%.

Es importante visualizar qué variables tienen mayor efecto en el resultado frente a distintos grados de error, en su estimación nos permitirá decidir acerca de la necesidad de realizar estudios más profundos de esas variables, para mejorar las estimaciones y o reducir el grado de riesgo por error.

7. MATERIALES Y MÉTODOS

La metodología estratégica a emplear para poder analizar si este es factible a cumplirse es a través del método ex post-facto descriptivo, es decir después de producidos los hechos. Por lo que a diferencia de la metodología experimental, no se podrá ejercer ningún control sobre las variables

La investigación se realizará a la ciudad de Loja, según los datos estadísticos existentes, otorgados por los organismos competentes y la investigación directa del autor del presente trabajo, especialmente a las empresas de transporte de carga pesada que operan en la ciudad de Loja con destino a otros cantones y provincias.. El número de empresas consideradas por su capacidad como de carga pesada son doce. La población objetivo en este caso serán los dueños de empresas Pymes en la ciudad de Loja que tienen su radio de acción principalmente en esta provincia, de la cual nuestra población muestral basará en entrevistar a cierta cantidad representantes de estas empresas, para analizar el mercado de servicios de transportes. De esta

manera se podrán obtener resultados convenientes y percibidos por parte de las Pymes en relación a estos servicios de transportes que puedan ser mejorados, o implementados con nuevos servicios que necesitan ser creados debido a la necesidad existente.

Esta investigación se aplica como una herramienta fundamental previo el inicio de cualquier proyecto . Se basa en la necesidad de contar con conocimientos básicos del mercado en el que vamos a operar:

a)- Investigar todo lo referente al transporte de carga. Los costos operativos, directos e indirectos, fijos y variables. Se trata de una investigación de costos en general.

b)- Desarrollar estrategias con una base competitiva en el servicio que se presta, en función y en comparación de lo que oferta la competencia.

c)- Determinar los puntos fuertes y los puntos débiles de la competencia y establecer líneas de acción y estrategias para reforzar los puntos fuertes y minimizar los aspectos débiles y situaciones negativas que afecten al proyecto.

MÉTODOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para la recolección de la información se encuestarán a las pymes que tienen su sede en la ciudad de Loja y que hacen uso del servicio de transporte de carga pesada, de preferencia seca. a nivel local, intercantonal o interprovincial

También se entrevistara a los representantes de las 12 empresas de Transporte Terrestre de carga pesada registradas legalmente autorizadas legalmente para operar en esta provincia.

TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Se diseñó un cuestionario para recabar información del mercado de la ciudad de Loja, para los actores de la demanda como son las pequeñas y medianas empresas registradas en la Cámara de comercio de Loja.

Se aplicará esta técnica, para permitir que la recolección de la información sea a representantes de estas empresas con amplio conocimiento sobre el tema, para ello se capacitara debidamente al personal de encuestadores, para que enfoquen y clarifiquen cual es el propósito de la investigación que se lleva a cabo, esto con la finalidad de tener una mayor cobertura y para posibilitar la tabulación y facilitar el análisis de la información.

FUENTES DE INFORMACION

Primarias

Se recogerá con los cuestionarios y constituirán la fuente principal de la investigación.

Para cumplir este objetivo se pondrá en marcha una Investigación de campo, con técnicas como la encuesta y observación directa en cuanto se refiere a conocer las perspectivas que sobre el servicio de transportación de carga pesada tienen los clientes para así poder determinar nuestro producto o

servicio.

Mediante la aplicación de la encuesta se determinará el promedio de utilización de los vehículos contratados por las empresas generadoras de carga, así como otras interrogantes dirigidas a los posibles clientes de este mercado, con lo cual se va a determinar objetivamente la situación real, para ello segmentaremos al mercado en grupos de consumidores más o menos homogéneos. Las pymes se clasifican por su tamaño y actividad, por lo que con esta consideración seleccionaremos aquellas tomadas de las registradas en la Cámara de comercio de Loja.

Secundarias

Se tomara información estadística del INEC, del SRI de los años 2012 y 2013, del Consejo Nacional de Tránsito y de las referencias bibliográficas más recientes sobre proyectos de inversión que se han publicado en los últimos tiempos. La mayor parte de la bibliografía consultada provendrá de las bibliotecas de la Universidad Nacional de Loja y de la Universidad Técnica Particular de Loja.

LOS CUESTIONARIOS

Para la elaboración de las preguntas se tomará como base los objetivos planteados en la investigación. Previamente se realizará una definición completa del problema, y se determinará las variables a medir: demanda, oferta, precios, gustos y preferencias, rutas y frecuencias, logística, calidad, capacidad,, etc.

Las preguntas serán diseñadas completamente por el investigador. Una vez elaborado el cuestionario se someterá a la revisión del Director de Tesis y se harán los cambios recomendados.

Finalmente se realizaron entrevistas personales en base al cuestionario con las cuales se determinará si el sentido dado por los entrevistados a las diferentes preguntas del cuestionario corresponde al mismo que será diseñado.

PROCESO DE MUESTREO

Para el segmento universo de las pymes establecidas en Loja, se procederá a encuestar a una muestra de dichas empresas registradas en la Cámara de Comercio de Loja, utilizando una fórmula de tipo estadística, diseñada para este tipo de investigaciones.

La población objetivo en este caso serán los dueños de empresas Pymes en la ciudad de Loja que tienen su radio principalmente en esta provincia. de la cual nuestra población muestral basará en entrevistar a cierta cantidad representantes de estas empresas, para analizar el mercado de servicios de transportes. De esta manera se podrán obtener resultados convenientes y percibidos por parte de las Pymes en relación a estos servicios de transportes que puedan ser mejorados, o implementados con nuevos servicios que necesitan ser creados debido a la necesidad existente.

Segmento meta,- La nueva compañía de Transportes de carga abarcará a 250 Pymes, que corresponden a empresas registradas en la Cámara de Comercio de Loja, y seleccionadas de estos registros porque

realizan actividades de comercio, requieren de la transportación y porque cuentan con un tamaño y nivel de ingresos que podrán satisfacer las necesidades de una compañía de transportes.

Determinación de la muestra.- La población objetivo del presente estudio fueron todas las Pymes de la Ciudad de Loja, que de acuerdo al INEC son 250 Pymes generadoras de carga, que desarrollan sus actividades en la ciudad y provincia de Loja y mantienen estrecha relación con las provincias vecinas y con centros de distribución y abastecimiento ubicados principalmente en las ciudades de Cuenca Guayaquil y Quito, procedemos a la obtención de la muestra.

5.4.1 Tamaño de la Muestra.

Para el proyecto se ha tomado a las empresas que posee la ciudad de Loja que son 250 Pymes por lo cual se utilizó el censo para proyectar el estudio de investigación.

Determinado el tamaño de la muestra, se procedió a hacer la distribución del tamaño de la muestra, de acuerdo a los componentes del segmento de mercado.

CARACTERIZACIÓN DE LA ESTRATIFICACIÓN DE LAS PYMES

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
Geográfica	Urbana: Empresas ubicadas en la ciudad de Loja.
Socioeconómica	Que tengan un nivel de ingresos que cubra con las necesidades de la compañía
Demográfico	Que realicen actividades de manufactura, comercial u otro tipo.
Tamaño de empresa	Mediana y pequeña
Característica del producto	Carga ligera. Pesada, granel, frágil, seca.
Conductual	Que busquen nuevas alternativas de transporte, que presten un servicio excelente.
Tamaño del Segmento	250 Empresas

Fuente: INEC –Ecuador

Elaboración: El Autor

DISTRIBUCION MUESTRAL POR DEL SEGMENTO

COMPONENTES

Empresa/actividad	Número	porcentaje
cauchos	5	9
farmacias	5	9
Textiles	5	9
Alimentos a granel agrícolas	10	19
enlatados	10	19
Ferretería y repuestos	7	13
plásticos y cerámicas	2	3
otros	10	19
Total	54	100

Fuente y Elaboración: El autor

TRABAJO DE CAMPO

Las encuestas programadas a las Pymes de la ciudad de Loja serán aplicadas por 4 encuestadores previamente capacitados y las entrevistas a las empresas los oferentes las realizará personalmente el autor del presente trabajo.

Preguntas de la encuesta

- 1) ¿Contrata Servicio de Transportación terrestre de carga?
- 2) ¿Está Ud. conforme con el servicio que recibe en la transportación?
- 3) ¿Ha sufrido algún robo, pérdida o siniestro de los productos transportados?
- 4) ¿Estaría dispuesto a contratar servicios de una nueva Compañía de Transportes?
- 5) ¿Qué tipo de Carga que Transporta?
- 6) Ocupación de vehículos de carga por su pertenencia
- 7) Rutas frecuentes utilizadas para la transportación de carga
- 8) Valor de los fletes por servicios y rutas/ Camión llenos desde la ciudad de Loja.
- 9) ¿Qué cantidad de carga transporta en toneladas en cada viaje, y cuál es su promedio?
- 10) ¿Qué servicios adicionales Ud. considera que debe recibir?
- 11) ¿Cuáles cree Ud. que son los aspectos que actualmente deben mejorar las empresas de transporte terrestre?

12) ¿Cuántos viajes realiza su empresa por mes?

En relación q los aspectos metodológicos de presentación del informe final, me regiré por lo que señala al respecto la metodología general de la investigación científica, y por los instrumentos respectivos y reglamentos a la Graduación de la Universidad Nacional de Loja, para tal efecto, y cumplirlos en forma eficaz, en la ejecución de esta investigación.

Esquema provisional del informe final

Cumpliendo con lo establecido en el “Art. 144” del Reglamento de Régimen Académico que establece la obligatoriedad de presentar el Tema con un resumen en castellano y traducido al inglés; Introducción, Revisión de Literatura; Materiales y Métodos; Resultados, Discusión, Conclusiones, Recomendaciones, Bibliografía; y Anexos.

8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fuente y Elaboración: Autor

Fuente y Elaboración: El Autor

ACTIVIDADES	JULIO				AGOSTO				SEPTIEMB				OCTUBRE				NOVIEMB			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Diagnóstico del Entorno del transporte terrestre de carga	X	X	X	X																
Sondeo de mercado e investigación de Campo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X										
Estudio Técnico										X	X	X	X							
Aspectos Legales y organizacionales de la Compañía.													X	X	X					
Análisis financiero y Estudio económico														X	X	X				
Evaluación y Determinación de la rentabilidad financiera y económica del proyecto															X	X				
Aprobación del informe final Y defensa de la tesis																	X	X		

9. RECURSOS Y PRESUPUESTO

La presente investigación será financiada íntegramente por el autor de este trabajo investigativo de acuerdo al

Descripción	Valor (Dólares Americanos)
Adquisición de Bibliografía	100
Material de Escritorio	150
ENCUESTAS	150
VIATICOS	150
USO DE INTERNET	50
Levantamiento de Texto	200
Reproducción de Documentos	100
IMPREVISTOS 10%	100
T O T A L	1000

Fuente y Elaboración: El Autor

10. BIBLIOGRAFÍA

- ARMIJOS, E. (1990), Métodos Estadísticos y Diseños Experimentales Básicos en la Investigación, Editorial Universitaria, CUDIC, UNL, Loja 1990
- FONAPRE, BID. (1981) Preinversión y Proyectos, Convenio ATN/TFEC, Editorial Olmedo, Quito 1981
- UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA. Informe de Coyuntura Económica No 9, 16-2-2012. Loja.
- INTERNET. Carlos Medina, [http://degerencia.com/tema/logística Tecnología para el negocio de transporte de carga](http://degerencia.com/tema/logística_Tecnología_para_el_negocio_de_transporte_de_carga), 07/09/2003
- MENDEZ, Carlos, (2005). Metodología, Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación, tercera edición, Colombia, Editorial Graw Hill.
- MENDIETA, Marlon, (2012). Dinámica Poblacional Comparativa de la Provincia de Loja, Instituto de Investigaciones Económicas, UTPL.
- MORA ZAMBRANO, “Armando, Matemática Financiera” Mc Graw-Hill.
- ORTEGON, E. PACHECO, J. (2005) Guía metodológica para la Preparación y evaluación de proyectos de inversión pública. Brasil 2005.
- QUILODRÁN, Federico, (1998) Manual de elaboración de proyectos de desarrollo- 2 Edición -pag, 133 Chile .
- SAPAG. (2007). Preparación y evaluación de proyectos de inversión. Mc Graw- Hill, Segunda Edición
- SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. (2011) Instructivo para la constitución, aumento de capital y más actos societarios de las compañías mercantiles sometidas al control de la Supercias.
- VARELA, Rodrigo. Evaluación Económica de Alternativas Operacionales y Proyectos de Inversión. Editorial Norma. 2001

INDICE

CARATULA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORIA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
1. TITULO	1
2. RESUMEN	2
SUMMARY	4
3. INTRODUCCIÓN	6
4. REVISIÓN DE LITERATURA	8
5. MATERIALES Y MÉTODOS	13
6. RESULTADOS	19
7. DISCUSIÓN	35
8. CONCLUSIONES	127
9. RECOMENDACIONES	129
10. BIBLIOGRAFÍA	131
11. ANEXOS	134
INDICE	204