



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE
EMPRESAS

TÍTULO

**"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE
MUDANZAS PARA LA CIUDAD DE QUITO."**

Tesis previa a la obtención
del Título de Ingeniero
Comercial

AUTOR:

Jorge Patricio Balseca Estrella

DIRECTOR:

Dr. Luis Alcívar Quizhpe Salinas MAE.

Loja-Ecuador
2016

CERTIFICACION

**Dr. MAE.
Luis Quizhpe Salinas
DIRECTOR DE TESIS.**

CERTIFICA:

Haber dirigido la investigación realizada por el señor **Jorge Patricio Balseca Estrella**, en la ejecución del presente trabajo "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE MUDANZAS PARA LA CIUDAD DE QUITO.**", de la carrera de Administración de Empresas de la Modalidad de Estudios a Distancia, el mismo que cumple con la reglamentación sobre el sistema de graduación vigente en la Universidad Nacional de Loja, autorizando su presentación.

Loja, Mayo del 2016

Atentamente.



**Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.
DIRECTOR DE TESIS.**

AUTORÍA

Yo Jorge Patricio Balseca Estrella 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: Jorge Patricio Balseca Estrella

Firma:



Cédula: 1708723653

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, Jorge Patricio Balseca Estrella, declaro ser autor de la tesis titulada: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE MUDANZAS PARA LA CIUDAD DE QUITO."**, como requisito para optar el 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 Loja ciudad de Loja, a los 12 días del mes de Mayo del dos mil dieciséis, firma el autor.

Firma:



Autor: Jorge Patricio Balseca Estrella

Cédula: 1708723653

Dirección: Quito. Barrio Guajalo, Calles: Río Pisco y Las Lajas

Correo: patoybalseca@hotmail.com

Teléfonos: 0984496082

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Dr. Luis Quizhpe Salinas, MAE.

Tribunal de Grado:

Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.

Ing. Andrea Paulina Colombo Mg. Sc.

Ing., Edwin Hernández Quezada Mg. Sc.

Presidente

Vocal

Vocal

DEDICATORIA

Este trabajo de tesis de grado está dedicado a DIOS, por darme la vida a través de mis padres quienes con su sacrificio en las tareas diarias han podido darme una buena educación y ha hecho de mí una persona con valores para poder desenvolverme en la vida. En especial a mis hijos que son inspiración en mi vida y me brindaron su apoyo incondicional, a mis amigas y amigos que siempre me apoyaron en mi camino por la Universidad. A todos les dedico este trabajo que lo he realizado con mucho esfuerzo.

Jorge Patricio Balseca Estrella.

AGRADECIMIENTO

Mi reconocimiento de gratitud a la Universidad Nacional de Loja, los Catedráticos de la Carrera de Administración de Empresas de la Modalidad de Estudios a Distancia, quienes con sus conocimientos y experiencia, contribuyeron con mi formación.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento al Doctor Luis Quizhpe Salinas, quien como Director de Tesis ha apoyado el desarrollo y culminación del presente trabajo de investigación.

Patricio Balseca E.

a. TÍTULO

**"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE MUDANZAS
PARA LA CIUDAD DE QUITO."**

b. RESUMEN.

El objetivo general de la presente tesis es elaborar un **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE MUDANZAS PARA LA CIUDAD DE QUITO**, para lo cual se ha procedido a realizar los cuatro estudios principales que han permitido determinar su factibilidad, como es el Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Organizacional y Estudio Financiero.

En primera instancia se analizaron los métodos deductivo, inductivo y analítico sintético para en base a ellos realizar la presente investigación y las técnicas como es la observación directa y la segmentación de mercado que en este caso fue la PEA de la ciudad de Quito, que está constituido 1.190.632 personas con una tasa de crecimiento del 1,51% anual; datos obtenido por el INEC, de las cuales se realizó un tamaño de la muestra que dio como resultado 400 encuestas a aplicar a dicha segmentación.

En el estudio de mercado se efectuó en la ciudad de Quito, permitió determinar que el proyecto es factible, los resultados obtenidos del análisis de la oferta y demanda lo demuestran así: Existe una demanda insatisfecha de 1.225.965 servicios de mudanzas, los cuales con la puesta en marcha de la empresa.

En el estudio técnico se determinó una capacidad instalada de 2.080 servicios de mudanzas, y empezara con un 75% de la capacidad utilizada

en el primer año, incrementándose en un 5% cada año. La localización de la empresa para su ubicación dio como resultado factible el sur de Quito.

En el estudio organizacional se establece que la base legal de la empresa se constituirá como compañía de responsabilidad limitada, la empresa adoptará una forma Jurídica – Administrativa, conformada por la Junta General del socios, gerente, asesor jurídico, secretaria contadora, chofer y obreros.

En el estudio financiero el proyecto alcanza una inversión de \$45.272,78 según los indicadores financieros los cuales indican la factibilidad de la puesta en marcha de la empresa, se tiene un VAN positivo de \$169.809,23 dólares, la TIR de 64,17%, una RB/C de \$ 1,29 dólares nos determinó que por cada dólar invertido se lograra una utilidad de \$ 0,29 centavos de dólar, así como el Periodo de Recuperación de Capital será de 1 año, 1 mes y 30 días, mientras que el análisis de sensibilidad determino que el proyecto soportara un incremento de hasta el 15,95% en su costos y una disminución del 12,75% en sus ingresos..

Y finalmente entre las conclusiones más importantes es la que permitido determinar el proyecto factible, los resultados obtenidos del análisis de la oferta y demanda lo demuestran así.

ABSTRACT.

The overall objective of this thesis is to develop a PROJECT FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A COMPANY MOVING TO THE CITY OF QUITO, for which we have proceeded to carry out the four main studies that have identified their feasibility, as is the Study Marketing, Technical Study, Organizational Study and Financial Study.

In the first instance the deductive, inductive and analytical methods Synthetic based on them perform this research and techniques such as direct observation and market segmentation in this case was the PEA of the city of Quito were analyzed, which is constituted 1,190,632 people with a growth rate of 1.51 % per annum; Data obtained by the NPRI , of which sample size resulting 400 polls applying to said segmentation was performed.

In the market study was conducted in the city of Quito, allowed to determine that the project is feasible, the results obtained from the analysis of supply and demand is shown as follows: There is an unmet demand for moving services 1,418,447, which with the launch of the company.

The technical study of installed capacity 2,080 Movers determined, but it started with 75% of it in the first year.

The company will take its name as movers FOR THE CITY OF QUITO "TOTAL MOVING CIA. LTDA. "And its corporate image logo for identification and rapid market position. It will be marketed directly and the

company will adopt a legal form - Management as a LIMITED LIABILITY COMPANY, formed by partners and initially generate jobs between administrative and operational staff.

In the financial study the project reaches an investment of \$ 45.272,78, and according to financial indicators which indicate favorable for the creation of the company results we have: A positive VAN of \$ 169.809,23 dollars, the TIR of 64,17% a RB / C \$ 1.29 \$ determined that for every dollar invested earnings of \$ 0.29 cents was achieved, and the Capital Recovery Period shall be 1 years, 1 month and 30 days, while the sensitivity analysis determined that the project would support an increase of up to 15,95% in its costs and a decrease of 12,75% in revenues.

Finally the findings with their recommendations and the accompanying research project were performed.

c. INTRODUCCIÓN.

Para el Ecuador, la crisis financiera internacional y la consecuente recesión en el mundo desarrollado plantea un nuevo escenario, que atañe al sector financiero, a las exportaciones y al propio bienestar de miles de familias de recursos económicos limitados, quienes constantemente se ven obligadas a cambiarse de domicilio, por cuanto no poseen una vivienda propia en la cual radicarse, requiriendo un medio de transporte para las mudanzas.

En la ciudad de Quito, muchas familias no cuentan con una casa propia; lo que hace que constantemente busquen un lugar en donde vivir, obligándoles a realizar el cambio de su domicilio mediante mudanza y requieran de un servicio de mudanza.

El problema central que se plantea es que la falta de implementación de una empresa de mudanzas seria y confiable, no permite que las familias cuenten con las garantías requeridas para el cuidado de sus bienes que con mucho esfuerzo los han obtenido, lo que además limita el crecimiento económico de este sector.

Un factor importante de determinar la factibilidad de este tipo de empresa es que en la actualidad la ciudad de Quito se encuentra en un proceso de modernización en todos sus sectores agrícola, productiva y comercial, que ha llegado a ser reconocida a nivel mundial, llamando la atención de propios y extranjeros a la inversión y al turismo, por lo que la inversión privada es de gran importancia para el desarrollo económico de la ciudad

De Quito, como lo es una empresa de mudanzas que preste todas las condiciones.

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo, se consideraron los objetivos específicos que permitieron determinar la factibilidad de la puesta en marcha de la empresa, tales como: Elaborar un estudio de mercado para conocer la demanda, oferta y demandas insatisfecha, Elaborar un estudio técnico para conocer la capacidad instalada de la empresa, su proceso productivo y su localización; Realizar un estudio organizacional para determinar los niveles jerárquicos de la empresa, sus organigramas y sus funciones; Elaborar y estudio económico para conocer la inversión inicial, los costos y presupuestos que requiere la empresa y Elaborar una evaluación financiera con los evaluadores VAN, TIR, Periodo de Recuperación de Capital, Relación Beneficio Costo y Análisis de sensibilidad.

El proyecto de investigación consta de los siguientes literales:

- (a) Título, **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE MUDANZAS PARA LA CIUDAD DE QUITO”**;
- (b) Resumen en donde se detallan los resultados cuantitativos del proyecto;
- (c) Introducción, en donde se realiza una conceptualización de la problemática y el análisis sintetizados de los pasos a seguir en el proyecto,
- (d) Revisión de literatura, en donde se detalla toda la información que permitió ir construyendo cada una de las etapas del proyecto;
- (e) Métodos y técnicas, donde sistemáticamente se indica cada

uno de los métodos e instrumentos que se utilizaron en la realización del trabajo; (f) Resultados, acerca de los resultados, en cuanto estudio de mercado se aplicó encuestas al segmento escogido para el proyecto, (g) Discusión, que permitió determinar que existe una demanda (potencial, real, efectiva y la demanda insatisfecha); el Estudio Técnico para conocer el tamaño, la capacidad instalada, utilizada, como la localización e ingeniería del proyecto; el estudio Organizacional en donde se desarrollan los organigramas con sus respectivos Manual de Funciones para cada uno de los trabajadores de la empresa y el Económico-Financiero que detalla la inversión, costos financiamiento para la puesta en marcha del proyecto. Dentro de los resultados también se especifica cada uno de los elementos del análisis financiero (VAN, TIR, PRC, RBC, ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD), que indican los beneficios y riesgos que puede tener el proyecto, en base a estos resultados los inversionistas tomen decisiones más acertadas; (h) Conclusiones, se determinaron en base a los objetivos alcanzados; (i) Recomendaciones, a considerarse para la aplicación del proyecto, (j) Bibliografía, se consideró apoyos bibliográficos.

d. REVISIÓN DE LITERATURA.

MARCO REFERENCIAL.

MUDANZAS

Según la RAE, la “mudanza, es la acción y efecto de mudarse o trasladarse de una casa o habitación a otra. La Mudanza es el cambio que se hace de una vivienda o de una habitación a otra y que consiste en trasladar los muebles y los enseres al nuevo lugar de residencia.”¹

IMPORTANCIA

Comencemos con una de esas "grandes verdades" del mundo de las mudanzas: que un camión es necesario para ejecutar un traslado. Dicho esto, pone el acento en otros aspectos que por definición marcan la diferencia entre una M-U-D-A-N-Z-A (¡sí, con mayúsculas!) y... ¡un transporte! refiriéndonos a ciertas tropelías que en algún momento podemos ver en las calles de nuestras ciudades. De hecho, algunos sectores han jugado con esto del lenguaje para lanzar servicios de alquiler de vehículos disfrazados de **mudanzas**.

Está claro que cada uno aprovecha lo que tiene a su alcance para promocionar su negocio. Siendo justos habría que decir que lo que menos nos conviene ahora mismo a todos, empresas y consumidores, es echar por la borda años de especialización en nuestros sectores económicos. Así, si mi especialidad es la logística del frío me dedicaré al acarreo de productos frescos; si por contra lo mío es el transporte de maquinaria pesada me fijaré en las grandes retroexcavadoras pero... ¿Por qué si mi

¹*Diccionario de la lengua española*, Real Academia Española, 23.ª edición.2014.

Negocio es alquilar vehículos digo ahora que nos dedicamos a las **mudanzas**?

PASOS PARA LA MUDANZA.

“Dedicarse a las mudanzas exige al menos 4 aspectos que como usuario de este tipo de servicios se debe tener muy en claro:”²

Servicio eficiente. Al igual que ocurre en otros sectores la disponibilidad de un **vehículo** no te faculta por si solo para su ejercicio. Existen muchos otros requisitos reglados para ello (administrativos, fiscales, técnicos, legales, formativos, etc.)

GRAFICO 1 MUDANZAS



Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El Autor.

Camiones adaptados. Lo mismo que a nadie se le ocurriría llevar un líquido en algo que no fuera una cisterna ¿Por qué parece que una **mudanza** puede ir ubicada en cualquier vehículo? En mudanzas es imprescindible trabajar con **camiones** de caja cerrada, acolchados y con

² [Historia de Gil Stauffer>>](#) Gil Stauffer. 18 de septiembre de 2015.

sistemas de anclaje en su interior, dotados de trampillas elevadoras y suspensiones especiales.

GRAFICO NRO. 2 CAMION DE MUDANZAS



Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El Autor.

Embalajes. Todos los objetos de una **mudanza** deben ir perfectamente protegidos. Podemos tener el mejor o el más moderno de los **vehículos** pero si el costado de una mueble va sin embalar ten por seguro que se rozará. Las empresas de mudanzas disponemos de los materiales necesarios para cada servicio: mantas, cajas de cartón, foam, cartonaje de distinto gramaje, fundas especiales, papel manila, plástico de burbuja, madera...

GRAFICO NRO. 3 ENCARTONAR PARA MUDANZAS



Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El Autor.

Seguros. Todas las empresas legales que operamos en el sector estamos obligadas a disponer, al menos, de 2 **seguros**: **1. Seguro de transporte**, para hacer frente a los daños ocasionados a los objetos durante las operaciones de carga, acarreo y descarga. **2. Responsabilidad civil**, que protege contra los posibles daños ocasionados sobre la vía pública o sobre terceros durante el ejercicio de nuestra actividad.

GRAFICO NRO. 5 FORMAS DE MUDANZAS



Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El Autor.

Así las cosas, tener un **camión** es importante pero no fundamental ni decisivo para operar en el sector de las **mudanzas**. Como usuario recuerda que, una vez que contrastas algún servicio de transporte, automáticamente te conviertes en contratista y en la práctica conlleva la asunción de responsabilidades civiles y penales. ¿Te vas a complicar la vida por una mudanza?

EMPRESA DE MUDANZAS

El embalaje, transporte, carga, descarga, montaje y desmontaje de muebles son las funciones propias de las empresas de mudanzas. Los enseres se embalan con papel manila, papel burbuja, cajas de diversos

tamaños y cajas armario en función del tipo de artículo. En ocasiones, se utiliza embalaje de madera a medida. Cada bulto va identificado para localizarlo en el domicilio de descarga.

En ocasiones hay que emplear una grúa monta-muebles para subirlos o bajarlos, sobre todo cuando no hay ascensor. La empresa se encarga de solicitar los permisos oportunos, asegurarse del corte de la calle y reservar aparcamiento.

Los muebles se transportan en camiones específicos, equipados con mantas, fundas y protecciones para que los enseres no sufran desperfectos. Cuando se trasladan obras de arte, el camión suele contar con temperatura regulada. Se recomienda contratar un seguro de Cobertura total si el traslado incluye antigüedades u objetos muy sensibles.

MARCO CONCEPTUAL.

PROYECTO.

Un proyecto puede describirse como un plan, que si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

Un proyecto y la evaluación de su inversión, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Solo así

es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.

El proyecto debe ser delimitado en cuatro aspectos:

1. Los objetivos.
2. Ubicación en el espacio.
3. Ubicación en el tiempo.
4. Los grupos beneficiarios afectados.

TIPOS DE PROYECTOS.

Productivos.

“Los que utilizan recursos para producir bienes orientados al consumo intermedio o final.”

De Infraestructura Económica.

Los que generan obras que facilitan al desarrollo de futuras actividades.

De Infraestructura Social.

Los que se dirigen a solucionar limitantes que afectan el rendimiento de la mano de obra.

De Regulación y Fortalecimiento de Mercados.

Son los proyectos que apuntan a clarificar y normalizar, o fortalecer el marco jurídico donde se desenvuelven las actividades productivas.

De Apoyo de base.

Están dirigidos a apoyar a los proyectos anteriores. Son proyectos de asistencia.

IMPORTANCIA DE ELABORACION DE PROYECTOS.

Los proyectos de inversión, se constituyen en el motor del desarrollo de una región o país.

Es por ello que la asignación de recursos que generen beneficios para la comunidad, deben ser:

- a) Condiciones puramente crediticias: Requisitos, garantías, referencias, etc.
- b) Operaciones factibles y rentables para el inversionista: Mercado, rentabilidad, riesgo, etc.
- c) Operaciones adecuadas para la economía del país: Social y económica.

CICLOS DE LOS PROYECTOS.

Las etapas constituyen el orden cronológico de realización del proyecto, en las mismas que se avanza sobre la formulación, ejecución y evaluación del mismo.

ETAPA DE PRE-INVERSIÓN.

La fase de pre inversión corresponde al estudio de factibilidad económica y consiste en identificar, formular y evaluar el proyecto; y establecer

cómo se llevará a cabo, para resolver el problema o atender la necesidad que le da origen. La fase de pre inversión presenta las siguientes etapas:

- Identificación de Ideas Básicas de Proyectos.
- Estudio a Nivel Perfil
- Estudio de Factibilidad

ETAPA DE INVERSION.

“Es el proceso de implementación del proyecto, donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha.”

ETAPA DE OPERACION.

La fase de operación es aquella donde la inversión ya está en ejecución. El proyecto entra en operación y se inicia en la generación del producto, orientado a la solución del problema o la satisfacción de la necesidad que dio origen al proyecto.

FASES DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD

Todo proyecto inicia con un estudio de mercado, para luego realizar la ingeniería del mismo en donde se conocerán los procesos y la ubicación de la empresa; una vez descritos los procesos se organizará la empresa, de forma legal; finalmente se procede a realizar el estudio económico financiero.

ESTUDIO DE MERCADO.

CONCEPTO

Es la función que vincula a consumidores, clientes y público con el mercadólogo a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso del mismo.³

Dicho de otra manera el estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado.

DEFINICIÓN. Los mercados son los consumidores reales y potenciales de nuestro producto. Los mercados son creaciones humanas y, por lo tanto, perfectibles. En consecuencia, se pueden modificar en función de sus fuerzas interiores.

Los mercados tienen reglas e incluso es posible para una empresa adelantarse a algunos eventos y ser protagonista de ellos. Los empresarios no podemos estar al margen de lo que sucede en el mercado.

³ De Welsch, Hilton & Gordon (2010) El proceso administrativo
Módulo 10 Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión de la U.N.L

PRODUCTO

Es una combinación o conjunto de características unidas en una forma identificable que el comprador acepta como algo que le sirve para satisfacer sus necesidades o deseos.

SERVICIO. Son bienes intangibles de valor variable y vida muy corta, se considera gastos se aplica al proceso de producción; es un bien que se ofrece y que no se relaciona directamente con el consumidor.

Mercado.- "Se entiende por mercado al área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados".

Mercado del proyecto

Mercado proveedor.- Son todos los proveedores potenciales que comparten una fuerza competitiva básica del entorno este suministran a la empresa todo lo necesario para que funcione en la fuerza motriz y producción.

Cliente.- Persona u organización que realiza una organización de compra, son los que han encontrado satisfacción en los productos que le reportan mayores beneficios.

Usuario.- Es cualquier persona que requiere los servicios de un sistema o producto que utiliza un servicio.

Consumidor.- Lo constituyen todos los individuos y familias que compran o adquieren bienes y servicios para consumo personal, tomando en cuenta los precios y preferencias, es decir buscan productos adaptados a su necesidad específica.

Canales de Distribución.- "Es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria.

Comercialización.- "Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o un servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

Competencia.- "Se considera competencia a aquellas que venden mercancía comparable al mismo tipo de clientela y proporciona servicios similares"

Producto sustituto.- Satisface las necesidades de las personas de manera similar copiando el producto original y se lo adquiere fácilmente ya que el mismo tiene variación de precio y calidad.

ESTRATEGIAS DE MERCADO

Concepto.- Estas están diseñadas para planear, fijar precios, promover y distribuir los productos que satisfacen necesidades en el mercado objetivo con el fin de alcanzar las metas organizacionales.

Producto.- "Comprende todos los bienes y servicios resultantes de la actividad económica de un individuo, empresa, industria o nación".

Precio.- "Cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio; en otras palabras, el valor de una mercancía o servicio en términos monetarios".

Plaza.- La plaza es el grupo de personas y empresas que participan en el flujo de la propiedad de un producto, según este se desplaza desde el productor hasta el consumidor final o usuario, incluye tanto a los productos como al consumidor final

Promoción.- "Fomento de la demanda de un artículo realizado mediante el empleo de publicidad y de campañas que atraigan el interés de los consumidores.

Publicidad.- "Conjunto de actividades dirigidas a promover las ventas de una empresa, ampliar o crear la necesidad de sus productos y a mantener o perfeccionar la imagen de la empresa en el ámbito del consumidor".

CLASIFICACION DE LA SEGMENTACION

La división del mercado total en los segmentos de consumidores finales y de empresas da origen a subdivisiones que siguen siendo amplias y diversas para la generalidad de los productos.

Se pueden dividir el mercado de los consumidores en segmentos más pequeños de acuerdo a las siguientes características geográfica, demográfica, psicológicas, comportamiento de compra:

SEGMENTACION GEOGRAFICA

- Geográfica: se refiere a la división de mercado en regiones de un país o del mundo, tamaño del mercado, densidad del mercado o clima.

SEGMENTACION DEMOGRAFICA

- Demográfica: entre las características demográficas más conocidas figuran la edad, el sexo, la etapa del ciclo de la vida familiar, la distribución del ingreso, la escolaridad, la ocupación y el origen étnico.

SEGMENTACION PSICOGRAFICA

- Psicológica: consiste en examinar atributos como personalidad y estilos de vida.

SEGMENTACION RELACIONADA CON EL PRODUCTO

- Determina el tiempo sobre la base de una característica del comportamiento del consumidor que se relaciona con el producto.

DEMANDAS:

DEMANDA HISTORICA

El objetivo del análisis histórico de la demanda es tener una idea aproximada de comportamiento futuro con un grado de certidumbre.

DEMANDA ACTUAL O REAL

Está formado por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto en el mercado.

DEMANDA POTENCIAL

Está conformado por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto en el mercado.

DEMANDA EFECTIVA

Es la cantidad de bienes y servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones por la situación económica, nivel de ingresos u otros factores que impedirán que pueda adquirir un producto aunque lo desee.

DEMANDA INSATISFECHA

Es la cantidad de bienes y servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.

Oferta.- Cantidad total de bienes que los productos fabrican y venden dependen de gran número de factores, el precio del producto, los precios de las demandas y productos y el precio de producción, los gustos de los consumidores.

ESTUDIO TECNICO.

DEFINICION. “El estudio técnico, junto con los de mercado y comercialización constituyen la fuente de información más importante para determinar la viabilidad económica. Su objetivo consiste en analizar y evaluar diversas opciones y alternativas técnicas con el objeto de seleccionar la garantía para que el proyecto sea competitivo.”⁴

CAPACIDAD INSTALADA.

Es la capacidad que tiene una empresa para producir en un tiempo determinado, aprovechando al máximo el rendimiento de la planta instalada. Además determina el volumen de producción que efectivamente pueda hacer o producir la maquinaria.

CAPACIDAD UTILIZADA.

Define los niveles de producción efectiva que alcanza la maquinaria en función de unidades de tiempo tomando en cuenta todas las limitaciones que pueda existir en la realización del proceso productivo que hace o utiliza la empresa

Localización del Proyecto.

Significa ubicar geográficamente el lugar en donde se va implementar la nueva planta productora: para lo cual se debe tomar en cuenta aspectos fundamentales que constituyen la razón de su ubicación, elementos que no solo son económicos sino que son relacionados con el entorno

⁴ Norman Gaither/Greg Frazier-Administración de producción y operaciones
Módulo 10 Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión de la UNL

empresarial del mercado. Contribuyen en gran medida a que se logre la mayor rentabilidad sobre el capital de obtener el costo unitario mínimo.

Factores de la localización del proyecto

- Disponibilidad de la materia prima
- Mano de obra
- Costos de disponibilidad
- Vías de acceso para la comercialización
- Aspectos legales
- Factores ambientales
- Servicios básicos

Macro localización.

Es la zona de probable localización relacionada con la ubicación de la empresa dentro de un mercado local frente a la posible incidencia regional nacional e internacional

Micro localización.

Una vez elegida la localidad se debe seleccionar la zona más adecuada para determinar la ubicación concreta exacta del proyecto teniendo en cuenta factores demográficos-económicos.

INGENIERÍA DEL PROYECTO.

Se conoce como ingeniería de proyecto al estudio técnico de los procesos que son necesarios para producir un bien o servicio, se trata de dimensionar a ciencia cierta que materias primas interviene en el proceso

productivo, la mano de obra necesaria adicionales o indirectas, definición de la maquinaria, sus características, tamaño, precio y la distribución de los equipos en el área de la planta.

Proceso de producción.

“Es una serie de insumos que se transforman con la participación de tecnología, mano de obra, maquinaria, métodos de procedimiento de operación. Además es importante incluir lo relacionado con el diseño del producto indicando sus características: estado, color, peso, empaque, forma, y ciclo de vida.”⁵

Diagrama de Flujos.- Representación gráfica realizada para la definición, análisis o solución de un problema, en la cual se utiliza símbolos para representar las operaciones, los datos, los flujos, los ⁶equipos, y otras variables.

Flujo grama de proceso.

Es una herramienta que permite describir detalladamente cada actividad requerida en donde se determinan los tiempos y los movimientos que consta el proceso de producción.

Descripción de requerimientos:

Son equipos, maquinaria, herramientas, mano de obra y materia prima

⁵ Guía 7 Administración de la producción de bienes y servicios de la U.N.L

⁶ Guía 8 Dirección de Recursos Humanos

Descripción de la maquinaria.

Son las maquinarias, equipos y herramientas necesarias para el buen funcionamiento de la empresa.

Descripción de la obra física de la planta.

Se relaciona con la parte física de la empresa; determina las áreas específicas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa tomando en cuenta con el asesoramiento de los profesionales para la construcción

ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

CONCEPTO.- Es la estructura administrativa de la empresa la cual está fundamentada con reglamento y normas, todos relacionados con la actividad empresarial, industrial y de producción, con el fin de cumplir sus objetivos.

ORGANIZACIÓN LEGAL.

Son todas las leyes que deben tomarse en cuenta para la libre operación de la empresa, fundamentándose en la constitución pública del estado, ley de compañías código de trabajo, y además leyes conexas, así como reglamentos, normas relacionadas con la actividad empresarial de producción.

Razón Social.

Es el nombre bajo el cual la empresa operara el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la ley.

Objeto Social.

Es la actividad a la que se va dedicar la sociedad constituyéndose el objetivo fundamental de la empresa.

Capital Social.

Es el monto de capital con el cual se constituye la empresa, conformado con aportaciones de los socios y créditos empresariales.

Tiempo de duración.

Es el plazo de duración que va tener la empresa, poniendo desde la fecha de inscripción en el registro mercantil

Domicilio.

Es el lugar donde se encuentra ubicado la empresa señalando la ciudad, provincia de manera que pueda ser fácilmente localizada por sus clientes u otra persona natural o jurídica.

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA. Es el grupo de elementos, recursos que implican la existencia de planes, programas, estrategias, y el lugar

adecuado para desenvolverse dentro de la empresa, encargados de su Administración y fijarles sus atribuciones.⁷

NIVELES JERÁRQUICOS.

Es el conjunto de entidades agrupadas de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen soberanamente en las funciones que realizan.⁸

-Nivel Legislativo.- Es el máximo organismo de dirección en la empresa está conformado por la junta general de socios.

-Nivel Ejecutivo.- Esta conformado por el gerente administrador su función es cumplir y hacer cumplir los objetivos metas y planes propuestos y establecidos.

- Nivel Asesor.- Representa el asesor jurídico quien aconseja informa y orienta las decisiones legales

- Nivel de apoyo.- Esta conformado por todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas.

-Nivel Operativo.- Lo conforman los puestos que están directamente relacionados con las labores del proceso productivo.

⁷ Werther, William B. 2012. Administración de Personal y Recursos Humanos

⁸ Módulo 8 Dirección de Recursos Humanos

ORGANIGRAMAS.

Es la representación gráfica de la estructura organizada de la empresa que permite obtener de una idea uniforme acerca de una organización donde desempeña un papel informativo y de análisis estructural.

-Organigrama Estructural.- Es una representación gráfica de la estructura administrativa de la empresa con el cual se conoce y visualiza los niveles de autoridad de la organización-

- **Organigrama Funcional.-** Detalla la relación de autoridad y dependencia de cada una de las unidades administrativas y sus funciones básicas.

-Organigrama Posicional.- Es la distribución específica de las jerarquías de puesto desempeñados por el personal directivo, ejecutivo y operacional de una empresa.

Manual de funciones.- Es la descripción detallada de todos los puestos que existirán en la empresa y las funciones específicas que cada trabajador va cumplir.

ESTUDIO FINANCIERO

⁹Estudia las decisiones administrativas que conduce a la adquisición de financiamiento para activos de la empresa, el cual debe ser específico y basado en flujos esperados de ingresos y egresos en cuanto los objetivos que la empresa se propone alcanzar.

⁹ Boltzen Steeven. Administración Financiera Edi Limusa Vol. 1-2012.
Módulo 10 Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión

Inversiones y financiamiento

Son las personas naturales y jurídicas que están dispuestas a destinar sus recursos para el proyecto sacrificando sus necesidades o intereses actuales con la expectativa de obtener una rentabilidad a futuro.

Inversiones del proyecto.

Descripción detallada de las necesidades del capital.

¹⁰**Activos Fijos.-** Son los activos físicos de la empresa

Activos Diferidos.- Son los gastos relacionados con el estudio del proyecto y otros gastos realizados con el mismo.

Activo Circulante.- Son los valores necesarios para la operación normal del proyecto.

Depreciación.- Es el proceso de asignar gastos, el costo de un activo de planta o fijo durante el periodo que se va usar el activo.

Amortización.- Es la depreciación propiamente dicha de aquella evaluación gradual de una deuda o redención de los valores mediante pagos periódicos.

¹⁰ Guía 10 Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión.

Financiación de la inversión.-

Fuentes Internas: Son utilizadas temporalmente como fuente de financiamiento para ser distribuidas a los accionistas o incorporadas a los fondos de la empresa a través de una elevación de capital social

Fuentes Externas: Son las que provienen de afuera de una empresa, o proceden del mercado de capitales o de sistema bancario de proveedores.

Amortización de préstamo.- Es la reducción gradual de una deuda de pagos iguales con cuantía suficiente para pagar los intereses corrientes y liquidar el préstamo a su plazo de vencimiento lo cual va a derivarse los beneficios.

¹¹**Presupuesto de Costos.-** Es la determinación previa de los gastos para tener un volumen dado de producción, es un desembolso para crear o producir un servicio.

Costos Totales.- Representa la inversión para producir o vender un artículo se dividen en costos de distribución y producción.

Costos Fijos.- Son los costos que mantienen un mismo valor y que no varían aun cuando cambia el volumen de ventas o se den modificaciones en la elaboración del producto estos costos resulta de dividir costos fijos para el número de unidades producidas.

¹¹ Guía 10 Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión de la U.N.L

Costos Variables.- Es el aumento y disminución de los volúmenes de producción de las ventas.

Costo Unitario de Producción.- Representa todas las operaciones realizadas desde la adquisición de materia prima hasta su transformación en un artículo de consumo o servicio.

Presupuesto de Ingresos.-Es la estimación de las unidades que se venderán y del ingreso que se obtendrán en un periodo, registran cantidades por las ventas de la evaluación o servicio.

Punto de Equilibrio.- Es un punto de balance entre ingresos y egresos, se lo denomina también punto muerto ya que en este no hay ni pérdidas ni ganancias.

Estado de Pérdidas y Ganancias.- Es un documento contable que representa los resultados obtenidos en un periodo económico sean estos pérdidas y ganancias para lo cual se compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un periodo económico cuyos resultados sirven para obtener conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones del futuro.

Evaluación Financiera

Definición: es una apreciación valorativa sobre la conveniencia de asignar recursos a cierto uso. Esa apreciación se basará en un conjunto

de métodos que tienen por finalidad dar racionalidad económica a las decisiones en materia de inversión.¹²

Flujos de Efectivo de los Proyectos de Inversión.

La presupuestación de capital es el proceso por medio del cual se procede a la asignación racional de recursos entre diferentes proyectos de inversión; como, por ejemplo, la introducción de nuevos productos, el establecimiento de nuevos sistemas de distribución, la modernización de una planta, etc.

Como parte de este proceso se utiliza la evaluación financiera, cuyo propósito es generar un proceso que permita analizar los egresos e ingresos durante una vida determinada de los proyectos de inversión y cuyo objetivo es determinar su rentabilidad financiera.

Las características de la evaluación de los proyectos de inversión son las siguientes:

- Incorpora el concepto de flujo de efectivo.
- Efecto a largo plazo.
- Representa procesos irreversibles muy costosos para la empresa.
- Las inversiones incorporan grados de incertidumbre en virtud de la estimación para el futuro (largo plazo).
- Se requiere una evaluación permanente entre lo planeado y el comportamiento real para medir las desviaciones.

¹² Guía 10 Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión de la U.N.L

- Se debe aplicar en forma coherente el principio de costo o partida relevante.¹³

Valor Actual Neto.

El valor actual neto (VAN) es uno de los métodos financieros que sí toma en cuentas los flujos de efectivo en función del tiempo.

Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor actualizado de la inversión y otros egresos de efectivo.

La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento mínimo aceptable de la empresa (k). Por debajo del cual los proyectos de inversión no deben efectuarse.

$$VAN = -I_0 + \frac{Fn_1}{(1+K)} + \frac{Fn_2}{(1+K)^2} + \frac{Fn}{(1+K)^n}$$

Dónde:

I₀= Inversión inicial

K= Costo de capital

F_n= Flujo neto de efectivo anual.

Regla de decisión del VAN

Para proyectos mutuamente excluyentes se escoge el proyecto con el mayor VAN.

Para proyectos independientes rige la siguiente regla:

¹³ GARCIA ECHEVERRIA, Santiago, Teoría Económica de la Empresa, ediciones Díaz de Santos S.A., Madrid – España, 2.013.

- $VAN > 0$ Se elige el proyecto
- $VAN < 0$ No se acepta el proyecto
- $VAN = 0$ Finalmente NO se elige, pero estratégicamente puede ser escogido.¹⁴

Fórmula: $VAN = \sum \text{Flujo Neto de Caja} - \text{Inversión}$

Tasa Interna de Retorno.

El TIR de un proyecto de inversión es la tasa de descuento \otimes , que hace que el valor actual de los flujos de beneficios (positivos) sea igual al valor actual de los flujos de inversión negativos.

Regla de decisión del TIR

- Para proyectos mutuamente excluyentes, se elige el proyecto con el TIR mayor.
- Para proyectos independiente, se usa la siguiente regla de decisión:
 - Si el $TIR > K$ $VAN > 0$, se elige el proyecto
 - Si el $TIR < K$ $VAN < 0$, no se elige el proyecto
 - Si el $TIR = 0$ $VAN = 0$, no se elige el proyecto.

Ventajas del TIR

- Toma en cuenta todos los flujos y su distribución en el tiempo.
- Sí pondera intrínsecamente la importancia de la inversión inicial.

¹⁴ GARCÍA ECHEVERRÍA, Santiago, introducción a la economía de la Empresa, Ediciones Díaz de Santos S.A., Madrid- España, 2.013.

- Si el TIR es mayor que K, se garantiza cubrir la inversión, el costo financiero y generar un excedente que incrementa la riqueza de la empresa.

Desventajas del TIR

- No maximiza la ganancia, que es el objetivo de la empresa.
- No conduce a decisiones óptimas ante proyectos con vidas económicamente desiguales, por lo que no se recomienda usarlo.
- Es posible que se presenten varios TIR en un solo proyecto.¹⁵

Fórmula:

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

Relación Beneficio Costo.

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.¹⁶

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

¿Cómo se calcula la relación beneficio costo?

- Se toma como tasa de descuento la tasa social en vez de la tasa interna de oportunidad.
- Se trae a valor presente los ingresos netos de efectivo asociados con el proyecto.

¹⁵FERNANDEZ ESPINOZA, Saúl, Proyecto de inversión: evaluación financiera, (pág. 133)

¹⁶FERNANDEZ ESPINOZA, Saúl, Proyecto de inversión: evaluación financiera, (pág. 134)

- Se trae a valor presente los egresos netos de efectivo del proyecto.
- Se establece la relación entre el VAN de los Ingresos y el VAN de los egresos.

Interpretación de Resultados.

Si el resultado es mayor que 1, significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos. En otras palabras, los beneficios (ingresos) son mayores a los sacrificios (egresos) y, en consecuencia, el proyecto generará riqueza a una comunidad. Si el proyecto genera riqueza con seguridad traerá consigo un beneficio social.

Si el resultado es igual a 1, los beneficios igualan a los sacrificios sin generar riqueza alguna. Por tal razón sería indiferente ejecutar o no el proyecto.¹⁷

Fórmula:

$$\textit{Relación Beneficio Costo} = \frac{\textit{Sumatoria del Ingreso actualizado}}{\textit{Sumatoria del Costo actualizado}}$$

Periodo de Recuperación de Capital.

El Periodo de Recuperación de Capital es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

¹⁷Pymesfuturo.com/costobeneficio.html

Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

La depreciación, las amortizaciones de activos nominales y las provisiones, son rubros (costos y/o gastos) que no generan movimiento alguno de efectivo (no alteran el flujo de caja) pero si reducen las utilidades operacionales de una empresa. Esta es la razón por la cual se deben sumar en el estado de flujo neto de efectivo.¹⁸

Fórmula:

$$PRC = \text{Año que cubre la inversión} - \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{Flujo del periodo que supera la Inversión}} \right)$$

Análisis de Sensibilidad.

Un análisis de sensibilidad varía parámetros claves de un proceso para determinar la sensibilidad de los resultados a la variación en cada partida. La pregunta que el análisis de sensibilidad trata de contestar es: “¿Qué sucede si las cosas no ocurren como se esperaba?”

Así podremos darnos cuenta que en dos inversiones donde estaríamos dispuestos a invertir una misma cantidad, el grado de riesgo y las utilidades se pueden comportar de manera muy diferente, por lo que

¹⁸ DOUGLAS R. EMERY, Fundamento de Administración Financiera, Pág. 114

debemos analizarlas por su nivel de incertidumbre, pero también por la posible ganancia que representan.¹⁹

Fórmula:

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR del proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\% \text{ Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del proyecto}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

¹⁹AGUIRRE, Juan Antonio, Introducción a la Evaluación Económica y Financiera de inversiones Agropecuarias, Editado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, San José, Costa Rica, febrero, 2.011.

e. MATERIALES Y MÉTODOS.

MATERIALES.

- **Materiales de oficina**
- **Internet**
- **Transporte**
- **Copias**
- **Impresión y empastado**

MÉTODOS.

Para la elaboración del presente proyecto de factibilidad, se utilizaron los siguientes métodos.

Método descriptivo La investigación descriptiva se ocupa de la descripción de datos y características de una población. El objetivo es la adquisición de datos objetivos.

Se utilizó fundamentalmente en la composición del proyecto, esencialmente en lo relativo a la interpretación objetiva de los hechos o fenómenos provenientes de la obtención de datos e información que aplicadas en la construcción de las fases del proyecto.

Método Analítico.- Este método que implica análisis (del riego ANALYSIS que significa descomposición) es la separación de un todo

en sus partes o en sus elementos constitutivos. Los fenómenos de cualquier índole se representan como un todo.

Este método permitió investigar en profundidad las características internas del tema de estudio y llegar a determinar la localización ideal donde se ubicará la empresa, análisis de contenidos teórico-prácticos en la formulación y evaluación de proyectos, y sirvió para procesar adecuadamente la información obtenida en el trabajo de campo y de esta manera llegar conclusiones y recomendaciones pertinentes.

Método inductivo.- La inducción es el proceso mental que va de lo particular a lo general. La inducción se identifica con el método experimental y comprende seis fases: la observación, la tentativa de explicación la experimentación, la comparación, la abstracción, y la generalización

Se utilizó básicamente como un procedimiento metodológico fundamental para la elaboración de la teoría explicativa del tema de investigación.

Método Estadístico.

También se utilizó el método estadístico como medio para recopilar, analizar e interpretar los resultados obtenidos de las encuestas y entrevista, para presentación de cuadro de resultados, herramienta que permiten determinar la oferta y la demanda del servicio, objeto del estudio de mercado.

TÉCNICAS

La técnica de la observación.- La observación es la base de la realidad que el investigador puede apreciar que llevará a obtener conclusiones definitivas.

Esta técnica se la aplicó para conocer aspectos importantes de la competencia, es decir empresas que están inmersos en la actividad de la prestación de servicio de mudanzas, así también aspectos técnicos relacionados con el servicio, diseño, etc. Además también se aplicó para la recolección de información: bibliográfica, en internet, y otros.

La Entrevista

Es la conversación que tiene como finalidad la obtención de información.

En una entrevista intervienen el entrevistador y el entrevistado.

Esta técnica permitió conseguir información mediante la interrelación verbal entre el investigador y **el personal que labora en empresas de la competencia y al gerente de la empresa**. Para ello se utilizará un cuestionario previamente elaborado con preguntas relacionadas a los objetivos de la investigación

La Encuesta.- Una encuesta es una recopilación y el análisis de las respuestas de grandes grupos de personas, a través de los sondeos y cuestionarios diseñados para conocer sus opiniones, actitudes y sentimientos hacia un tema determinado.

Mediante la aplicación previamente diseñada y analizada respectivamente se logró detectar algunos aspectos referentes al tema de factibilidad para la creación de una empresa de servicio de mudanzas en la ciudad de Quito, esta encuesta se aplicó básicamente a la PEA de la ciudad de Quito.

Para obtener la muestra se tomó como base la PEA de la ciudad de Quito, que está constituido 1`320.000 personas con una tasa de crecimiento del 2.18% anual; datos obtenido por el INEC.

Fórmula para proyectar la población.

$$P_n = P_o(1+i)^n \quad \text{En donde:}$$

P_n = Población a estimar

P_o = Población Año base

Tasa de crecimiento=

n = Periodo de tiempo.

Desarrollo:

Proyección de la población

AÑO	T.C. 1.51%	POBLACIÓN
2010	1.51%	1.190.632
2011		1.208.610
2012		1.226.860
2013		1.245.385
2014		1.264.190
2015		1.283.279

Fórmula para la obtención de la muestra

$$n = \frac{N}{1 + e^2 N}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población o universo

e = Margen de error

Entonces:

$$n = \frac{1'283.279}{1 + 0,0025 * 1'283.279}$$

$$N = \frac{1'283.279}{1 + 3.208,1975}$$

$$n = \frac{1'283.279}{3.209,1975}$$

n 400 ENCUESTAS

Para el estudio de la oferta se ha considerado a las 78 empresas de mudanzas que existen en la ciudad de Quito.

f. RESULTADOS.

TABULACIÓN DE INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS A LOS USUARIOS

PREGUNTA # 1.

¿Cuáles son sus ingresos mensuales?

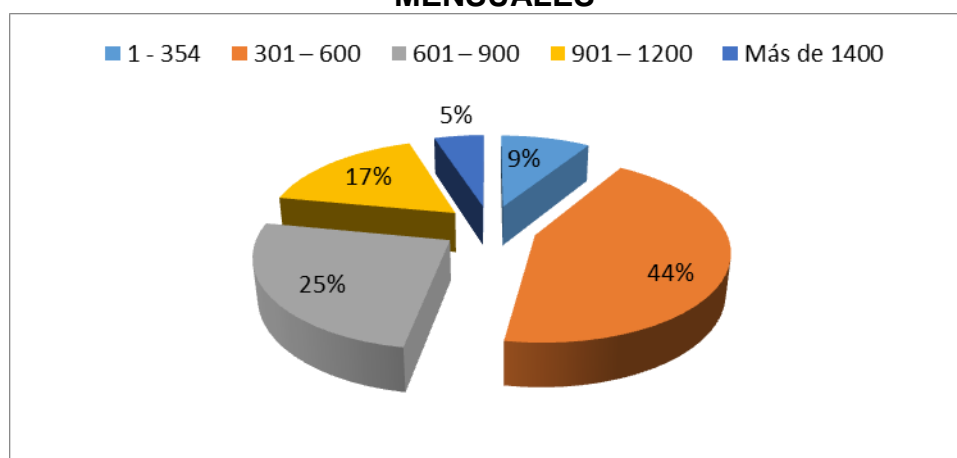
**CUADRO 1
INGRESOS MENSUALES**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
1 - 354	36	9
301 – 600	175	44
601 – 900	101	25
901 – 1200	68	17
Más de 1400	20	5
TOTAL	400	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRAFICA 1
INGRESOS
MENSUALES**



Análisis e Interpretación:

Según las encuestas aplicadas al segmento, centro de estudio, se puede establecer que un 9% tiene ingresos entre 1 a 354 dólares mensuales; el 44% reciben ingresos establecidos entre 301 a 600 dólares. 25% tienen ingresos de 601 a 900 dólares, mientras que un 17% reciben de 901 a 1200 dólares mensuales. Y finalmente se determina que apenas un 2% de la muestra obtienen un ingreso superior a los 1400 dólares.

PREGUNTA # 2.

¿Realiza usted mudanzas de sus pertenencias con frecuencia?

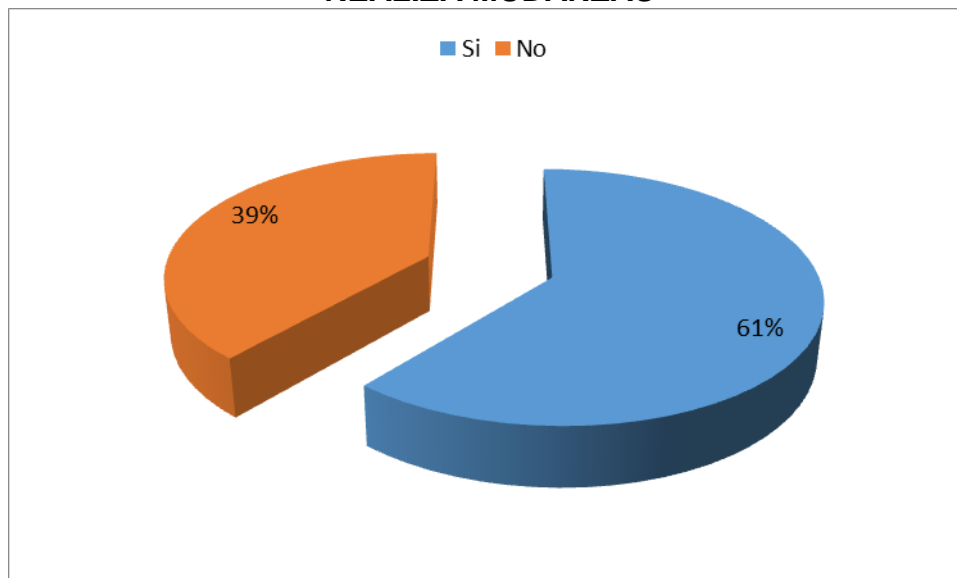
**CUADRO 2
REALIZA MUDANZAS**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	245	61
No	155	39
TOTAL	400	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 2
REALIZA MUDANZAS**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento, centro de estudio, se puede establecer que un 61% de ellos manifestaron que si realizan mudanzas de sus pertenencias con frecuencia, mientras que el 39% respondieron que no realizan este tipo de actividades porque no requieren por tener una vivienda propia o alguna otra razón.

PREGUNTA # 3.

¿Ha utilizado el servicio de empresas de mudanzas en la ciudad de Quito?

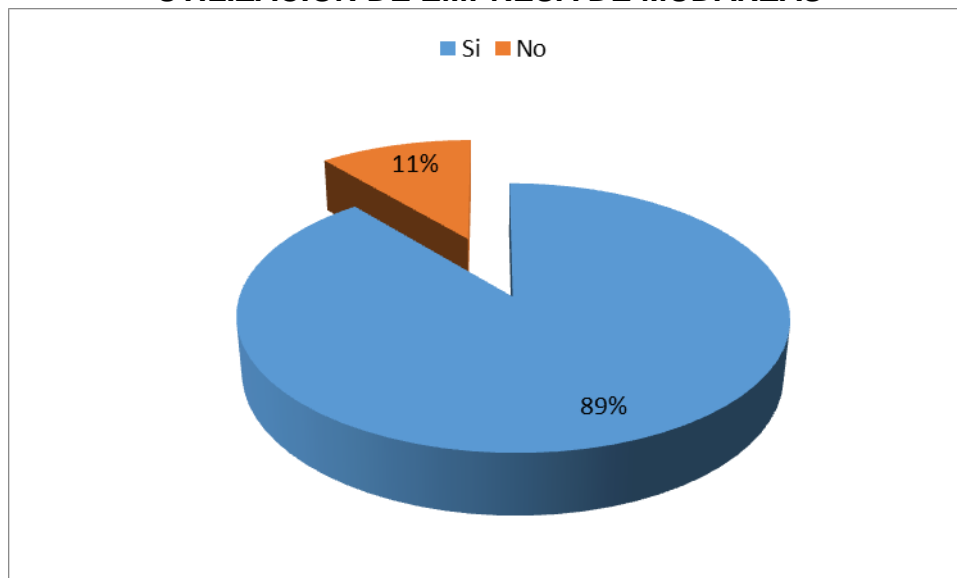
**CUADRO 3
UTILIZACIÓN DE EMPRESA DE MUDANZAS**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	218	89
No	27	11
TOTAL	245	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 3
UTILIZACIÓN DE EMPRESA DE MUDANZAS**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento, centro de estudio, se puede establecer que el 89% de ellos respondieron que si han utilizado el servicio de empresas de mudanzas en la ciudad de Quito, mientras que el 11% de los encuestados manifestaron no hacer uso de estas empresas de mudanzas.

PREGUNTA # 4.

¿Conoce en el medio una empresa de mudanzas?

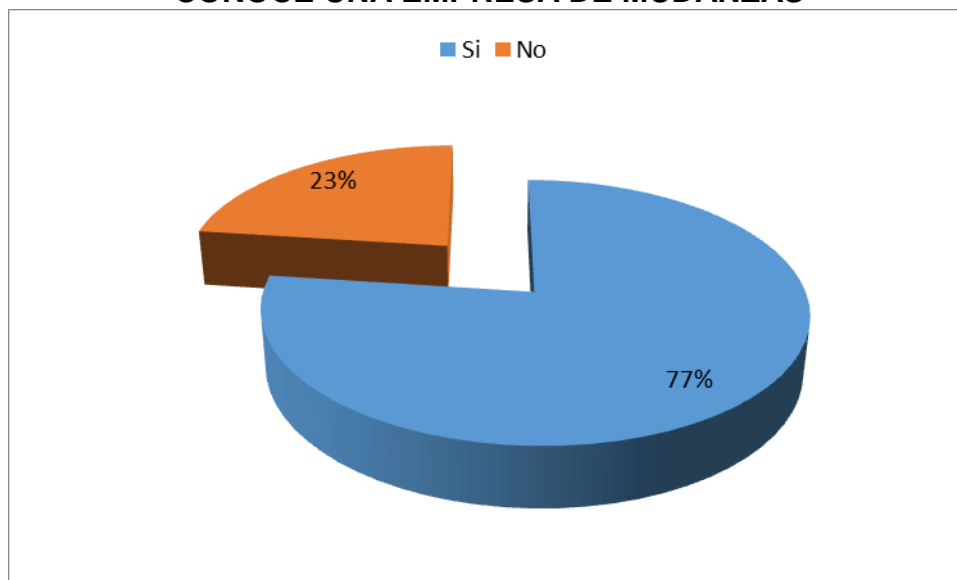
CUADRO 4
CONOCE UNA EMPRESA DE MUDANZAS

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	168	77
No	50	23
TOTAL	218	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

GRÁFICA 4
CONOCE UNA EMPRESA DE MUDANZAS

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento, centro de estudio, se puede establecer que un 77% de ellos manifestaron que si conocen en el medio o en la localidad una empresa de mudanzas, mientras que el 23% de ellos respondieron no conocer en el medio una empresa que se dedique a realizar este tipo de servicios en la ciudad de Quito.

PREGUNTA # 5.

¿Cree usted que las empresas de mudanzas prestan un servicio garantizado?

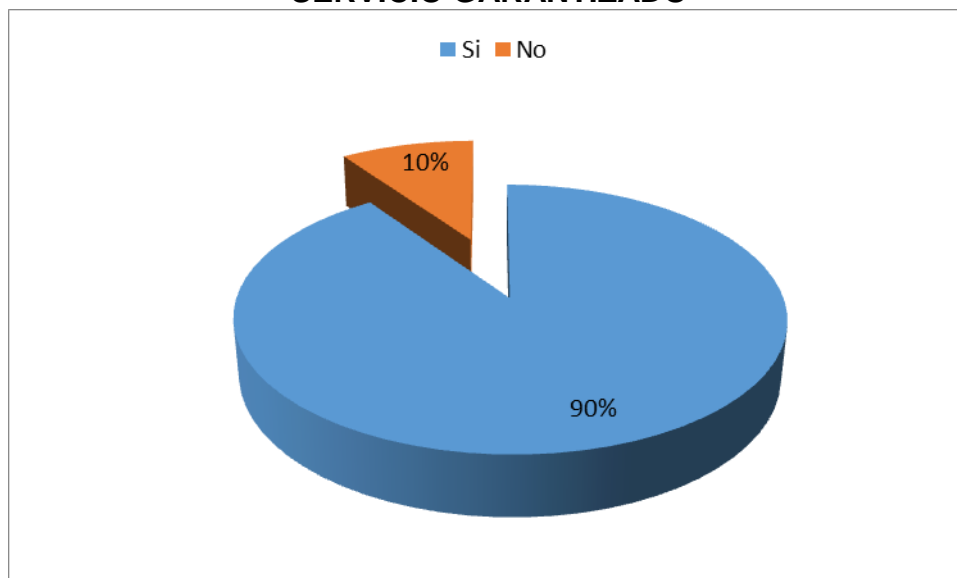
**CUADRO 5
SERVICIO GARANTIZADO**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	197	77
No	21	23
TOTAL	218	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 5
SERVICIO GARANTIZADO**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento, se puede establecer que un 77% de ellos respondieron que si creen que las empresas de servicios de mudanzas presten un servicio garantizado, esto demuestra la confianza que le tienen a estas empresas, mientras que el 23% de los encuestados no poseen este tipo de confianza en las empresas de mudanzas en la ciudad de Quito.

PREGUNTA # 6.

¿Cuántas veces al año usted realiza mudanzas de sus pertenencias?

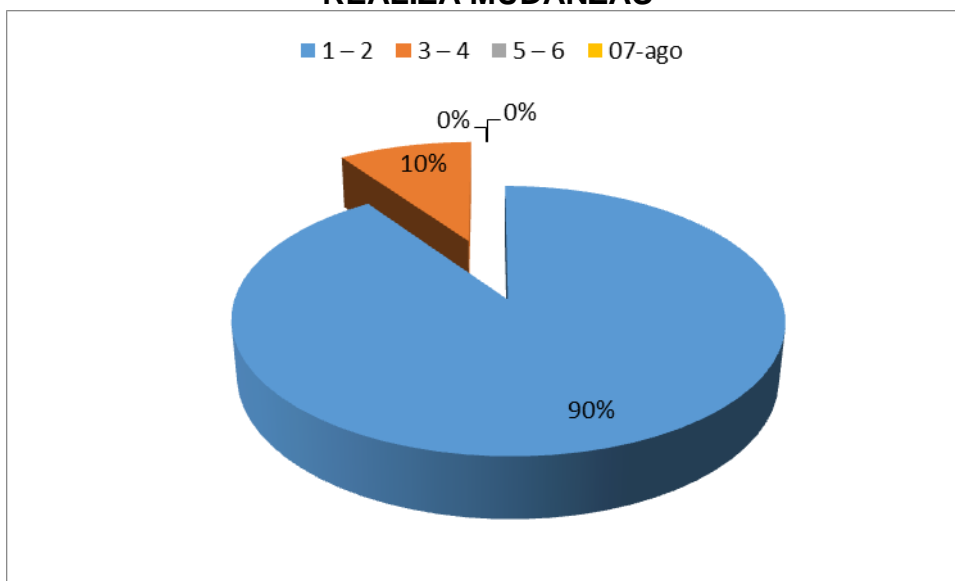
**CUADRO 6
REALIZA MUDANZAS**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
1 – 2	197	90
3 – 4	21	10
5 – 6	0	0
7 - 8	0	0
TOTAL	218	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 6
REALIZA MUDANZAS**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento, se puede establecer que un 90% de ellos respondieron que realizan el servicio de mudanzas de 1 a 2 veces al año, mientras que el 10% lo realizan de 3 a 4 veces en el año por diferentes formas, además se puede deducir que no hay personas que realicen mudanzas por más de 5 veces al año según las respuestas encontradas.

PREGUNTA # 7.

¿Al adquirir el servicio de mudanzas que requiere usted?

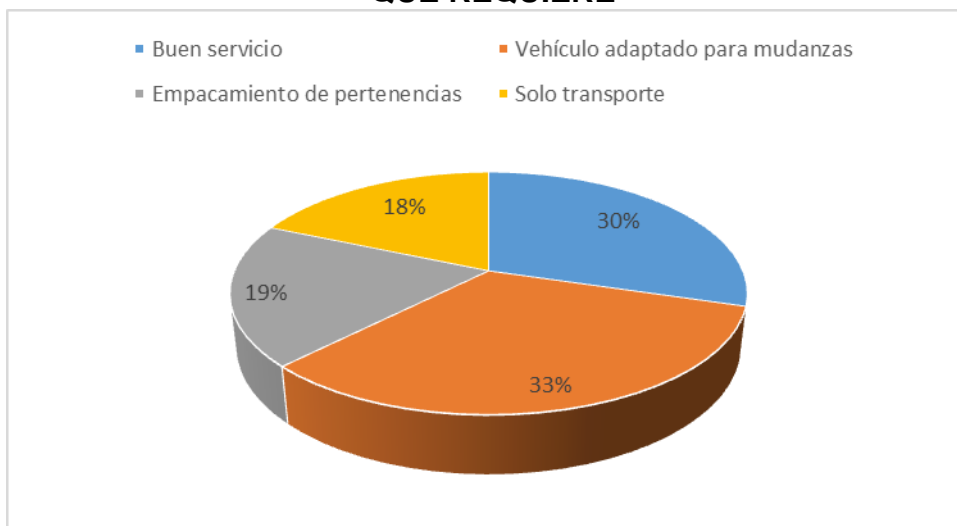
**CUADRO 7
QUE REQUIERE**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Buen servicio	187	30
Vehículo adaptado para mudanzas	207	33
Empacamiento de pertenencias	120	19
Solo transporte	117	18

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 7
QUE REQUIERE**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento, se puede establecer que un 30% de ellos respondieron que requieren de un buen servicio, el 33% de los encuestados manifestaron que requieren de que el vehículo de la empresa sea adaptado precisamente para mudanzas, el 19% requiere de que el empacamiento de sus pertenencias sea hecha por la empresa de mudanzas y el 18% solo requieren del transporte de sus pertenencias.

PREGUNTA # 8.

¿Cómo le gustaría que sea el empaquetamiento?

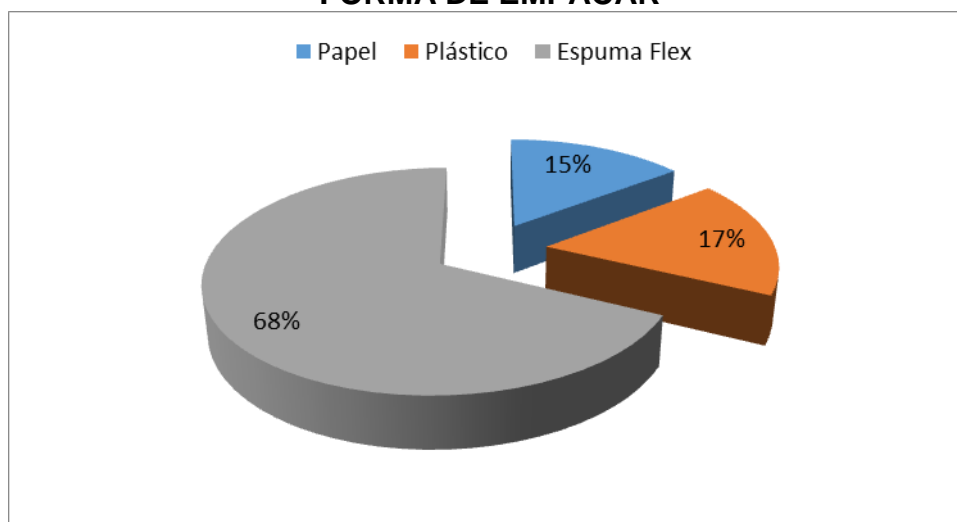
**CUADRO 8
FORMA DE EMPACAR**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Papel	32	15
Plástico	38	17
Espuma Flex	148	68
TOTAL	218	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 8
FORMA DE EMPACAR**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento, se puede establecer que un 15% de ellos respondieron que el empaquetamiento de sus pertenencias sean con papel, el 17% de ellos manifestaron que prefieren que el empaquetamiento sea de plástico y el 68% de los encuestados manifestaron que prefieren que sea en espuma Flex, porque consideran que este material es mejor para que no destruyan sus pertenencias.

PREGUNTA # 9.

¿Si en la ciudad de Quito se implementara una empresa de mudanzas con servicio de calidad y seguridad, usted sería cliente de esta empresa?

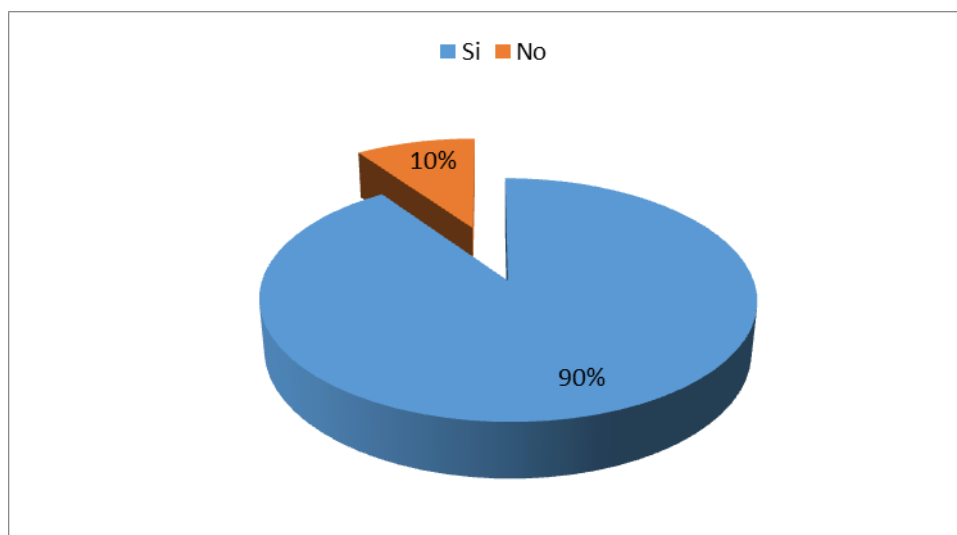
**CUADRO 9
EMPRESA DE MUDANZAS**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	197	90
No	21	10
TOTAL	218	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 9
EMPRESA DE MUDANZAS**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento, se puede establecer que un 90% de ellos si acogerían los servicios de una nueva empresa de mudanzas que ofrezca calidad de servicio y seguridad en el trabajo que realicen en la ciudad de Quito, mientras que el 10% de los que fueron encuestados manifestaron que no apoyarían esta iniciativa de creación de una nueva empresa de mudanzas.

PREGUNTA # 10.

¿La nueva empresa deberá cumplir con preferencia con:?

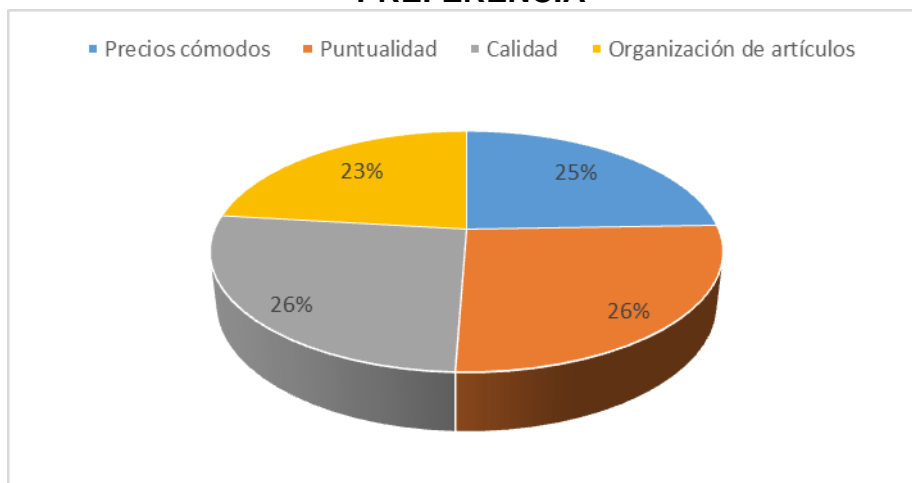
**CUADRO 10
PREFERENCIA**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Precios cómodos	146	25
Puntualidad	156	26
Calidad	157	26
Organización de artículos	138	23

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 10
PREFERENCIA**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento se deduce que el 25% de los encuestados manifestaron que la nueva empresa debería cumplir con preferencias de precios cómodos, el 26% deberían cumplir con puntualidad, el 26% de ellos manifestaron que la preferencia debería ser la calidad de servicio ofrecido y el 23% la preferencia debería darle a la organización de los artículos que van a transportar por medio de la mudanza.

PREGUNTA # 11.

¿Cuánto pagaría usted por cada servicio de mudanza?

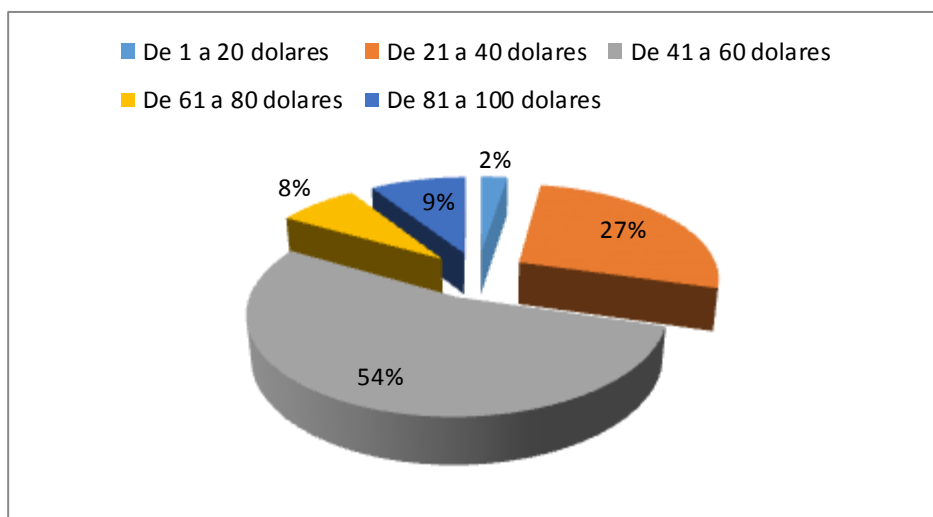
**CUADRO 11
PRECIO**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
De 1 a 20 dólares	5	2
De 21 a 40 dólares	53	27
De 41 a 60 dólares	106	54
De 61 a 80 dólares	15	8
De 81 a 100 dólares	18	9
TOTAL	197	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 11
PRECIO**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento se deduce que el 2% de los encuestados manifestaron que paga por cada servicio de mudanza de entre 1 a 20 dólares, el 27% de ellas pagan de entre 21 a 40 dólares por la mudanza, el 54% de ellos pagan de entre 41 a 60 dólares por el servicio de mudanza, el 8% paga de 61 a 80 dólares por el servicio y el 9% pagan de entre 81 a 100 dólares por este servicio.

PREGUNTA # 12.

¿Dónde prefiere que se encuentre ubicada la empresa?

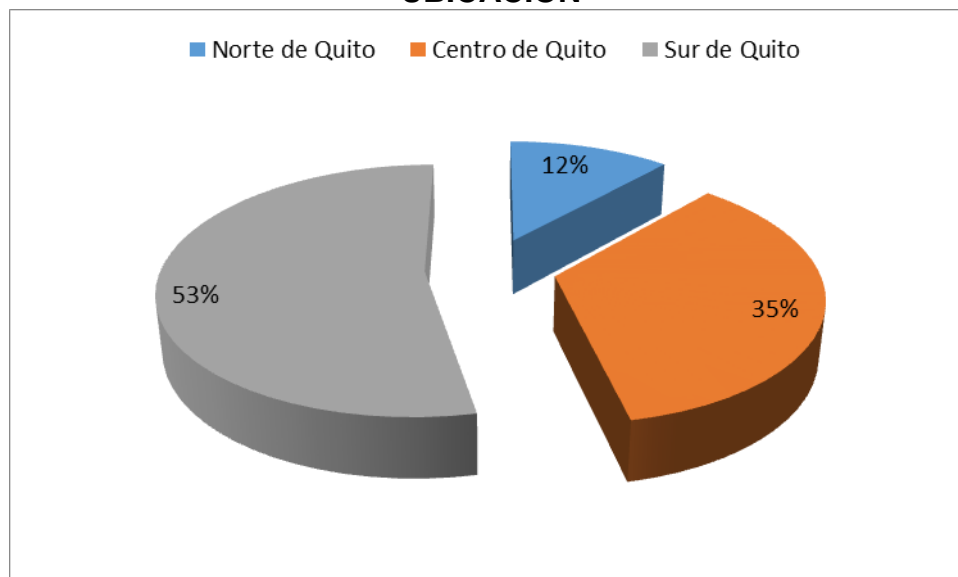
**CUADRO 12
UBICACION**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Norte de Quito	23	12
Centro de Quito	69	35
Sur de Quito	105	53
TOTAL	197	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 12
UBICACION**



Análisis e Interpretación:

Según las encuestas aplicadas al segmento se deduce que el 12% de los encuestados manifestaron que prefieren que la nueva empresa se ubique en el norte de la ciudad de Quito, el 35% de ellos prefieren que la empresa se ubique en el centro de la ciudad de Quito y el 53% de ellos prefieren que sea ubicada en el sur de la ciudad de Quito, siendo esta la opción con mayor porcentaje escogida por los encuestados.

PREGUNTA # 13.

¿Qué medio publicitario usted prefiere para la nueva empresa?

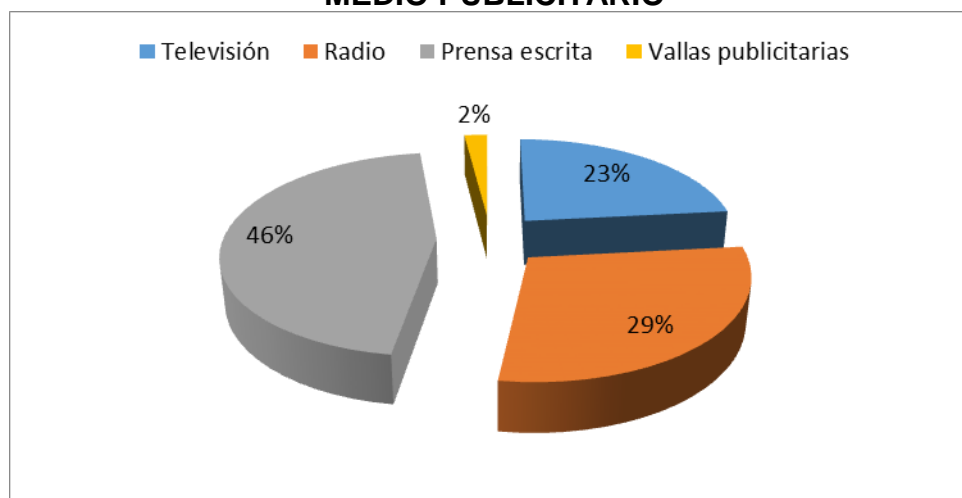
**CUADRO 13
MEDIO PUBLICITARIO**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Televisión	46	23
Radio	57	29
Prensa escrita	90	46
Vallas publicitarias	4	2
TOTAL	197	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 13
MEDIO PUBLICITARIO**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento se deduce que el 23% de los encuestados manifestaron que prefieren que la nueva empresa escoja el medio publicitario como es la televisión, el 29% de ellos creen que sería mejor que la nueva empresa pasen sus publicaciones por medio de la radio que es la que tiene mayor acogida por la ciudadanía, el 46% de ellos prefieren que sea la prensa escrita porque creen que la mayoría de las personas compran este tipo de publicaciones y el 2% de ellos consideran que sean las vallas publicitarias.

PREGUNTA # 14.

¿Le gustaría que la empresa ofrezca promociones a sus clientes?

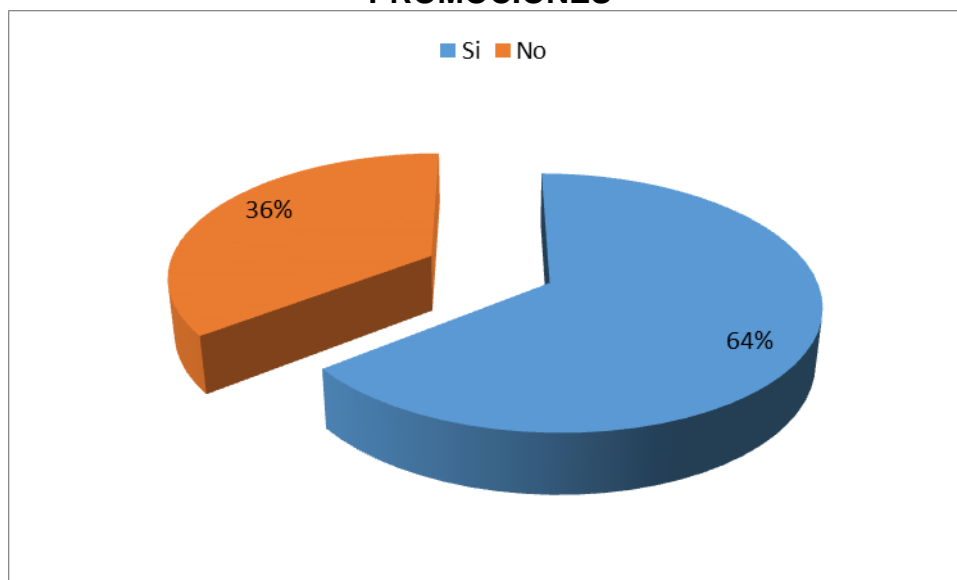
**CUADRO 14
PROMOCIONES**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	127	64
No	70	36
TOTAL	197	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 14
PROMOCIONES**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento se deduce que el 64% de los encuestados manifestaron que si prefieren que la nueva empresa ofrezcan promociones a los clientes de la empresa, mientras que el 36% de ellos no les gustaría que la nueva empresa ofrezcan promociones por cuanto no les hace falta este tipo de incentivos en este tipo de servicios de mudanzas.

PREGUNTA # 15.

¿Qué promociones desearía que ofrezca la empresa?

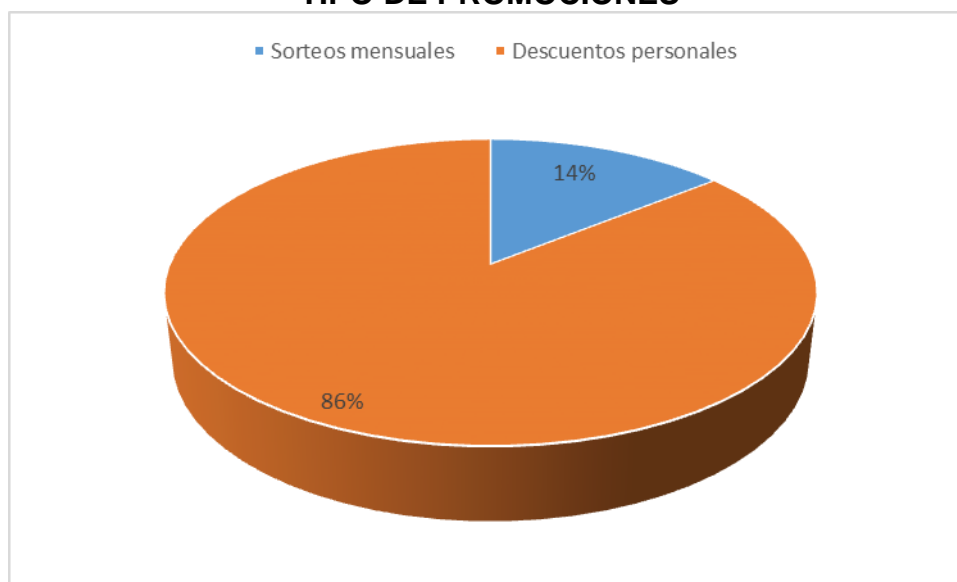
**CUADRO 15
TIPO DE PROMOCIONES**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Sorteos mensuales	18	14
Descuentos personales	109	86
TOTAL	127	100

Fuente: Encuesta a la PEA Quito

Diseño: El autor

**GRÁFICA 15
TIPO DE PROMOCIONES**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento se deduce que el 14% de los encuestados manifestaron que las promociones que les gustaría que ofrezca la empresa sea los sorteos mensuales por sus servicios y el 86% de ellos manifestaron que lo más importante en las promociones que ofrezca la empresa serían los descuentos personales por cuanto les resulta mejor al momento de pagar sus servicios.

ENCUESTAS PARA DETERMINAR LA OFERTA DEL SERVICIO DE MUDANZAS PARA LA CIUDAD DE QUITO.

PREGUNTA #1.

¿Qué tiempo su empresa tiene el servicio de mudanzas?

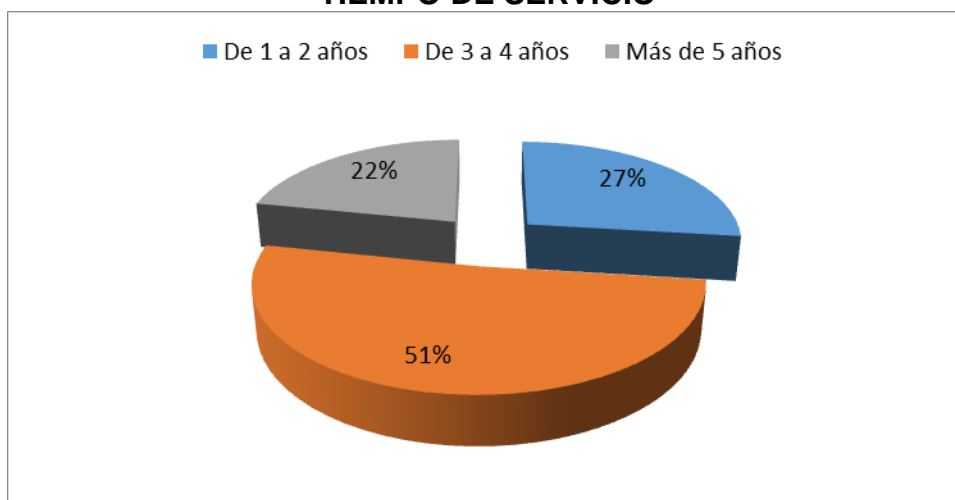
CUADRO 16
TIEMPO DE SERVICIO

VARIABLE	FRECUENCIA	%
De 1 a 2 años	21	27
De 3 a 4 años	40	51
Más de 5 años	17	22
TOTAL	78	100

Fuente: Encuesta a oferentes.

Diseño: El autor

GRÁFICA 16
TIEMPO DE SERVICIO



Análisis e Interpretación:

Según las encuestas aplicadas al segmento se deduce que el 27% de los oferentes encuestados manifestaron que el tiempo que tienen de servicios de la empresa de mudanzas es de 1 a 2 años en el mercado, el 51% de estas empresas se encuentran brindando este tipo de servicios por el lapso de 3 a 4 años en la ciudad de Quito y el 22% de ellos manifestaron que los servicios prestados están por más de 5 años en la localidad.

PREGUNTA # 2.

¿Cuántos servicios de mudanzas ofrece de forma mensual?

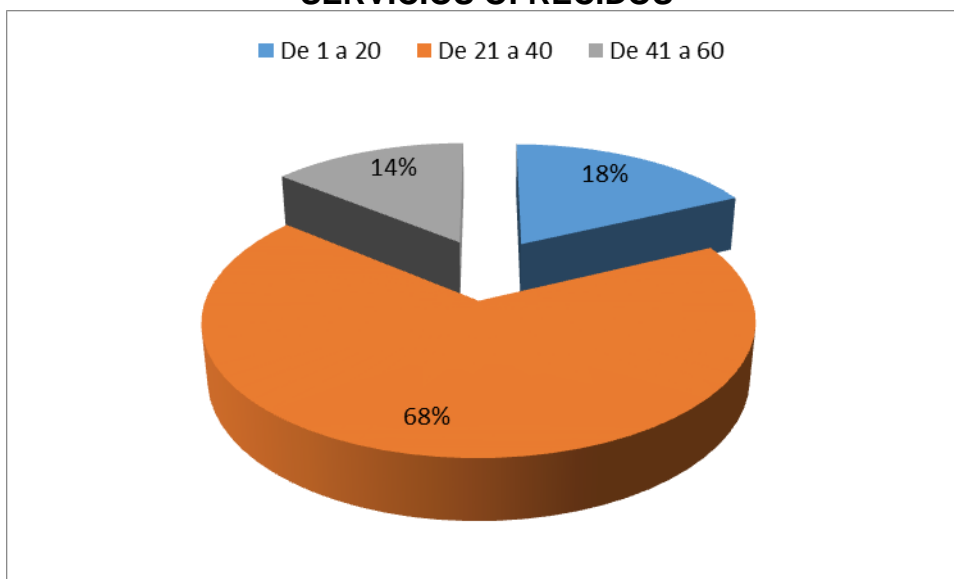
**CUADRO 17
SERVICIOS OFRECIDOS**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
De 1 a 20	14	18
De 21 a 40	53	68
De 41 a 60	11	14
TOTAL	78	100

Fuente: Encuesta a oferentes.

Diseño: El autor

**GRÁFICA 17
SERVICIOS OFRECIDOS**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento se deduce que el 18% de los oferentes encuestados manifestaron que los servicios que ofrecen de forma mensual en la ciudad de Quito van de 1 a 20, el 18% o realizan de entre 21 a 40 servicios mensuales y el 14% lo hacen de entre 41 a 60 servicios en el mes.

PREGUNTA # 3.

¿Cuál es el precio por cada servicio de mudanzas?

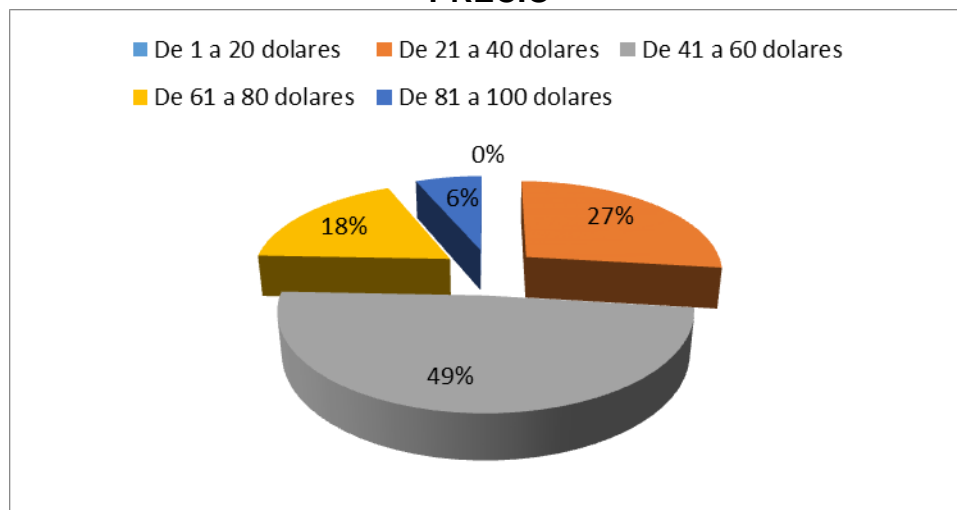
**CUADRO 18
PRECIO**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
De 1 a 20 dólares	0	0
De 21 a 40 dólares	21	27
De 41 a 60 dólares	38	49
De 61 a 80 dólares	14	18
De 81 a 100 dólares	5	6
TOTAL	78	100

Fuente: Encuesta a oferentes.

Diseño: El autor

**GRÁFICA 18
PRECIO**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento se deduce que el 27% de los oferentes encuestados manifestaron que el precio que cobran por el servicio de mudanzas es de 21 a 40 dólares, el 49% de los oferentes cobran de entre 41 a 60 dólares por servicio de mudanza, el 18% lo cobran de entre 61 a 80 dólares y el 6% lo hacen de entre 81 a 100 dólares por el servicio ofrecido.

PREGUNTA # 4.

¿Qué medio publicitario utiliza usted para hacer conocer su empresa?

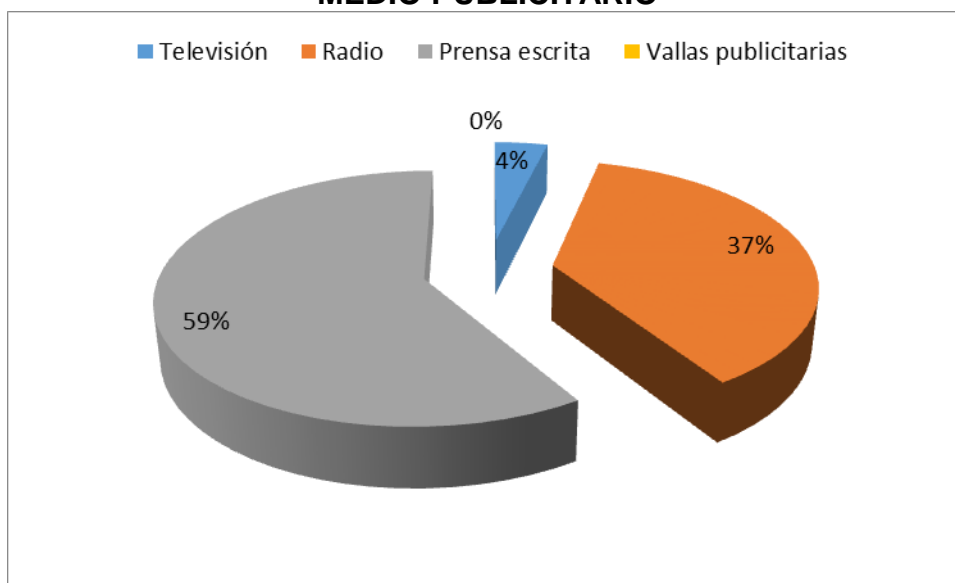
**CUADRO 19
MEDIO PUBLICITARIO**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Televisión	3	4
Radio	29	37
Prensa escrita	46	59
Vallas publicitarias	0	0
TOTAL	78	100

Fuente: Encuesta a oferentes.

Diseño: El autor

**GRÁFICA 19
MEDIO PUBLICITARIO**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento se deduce que el 4% de los oferentes encuestados manifestaron que el medio publicitario que utilizan es la televisión, el 37% utilizan la radio como medio publicitario, el 59% de ellos respondieron que prefieren la prensa escrita y ninguno prefieren las vallas publicitarias.

PREGUNTA # 5.

¿Su empresa realiza promociones por el servicio ofrecido?

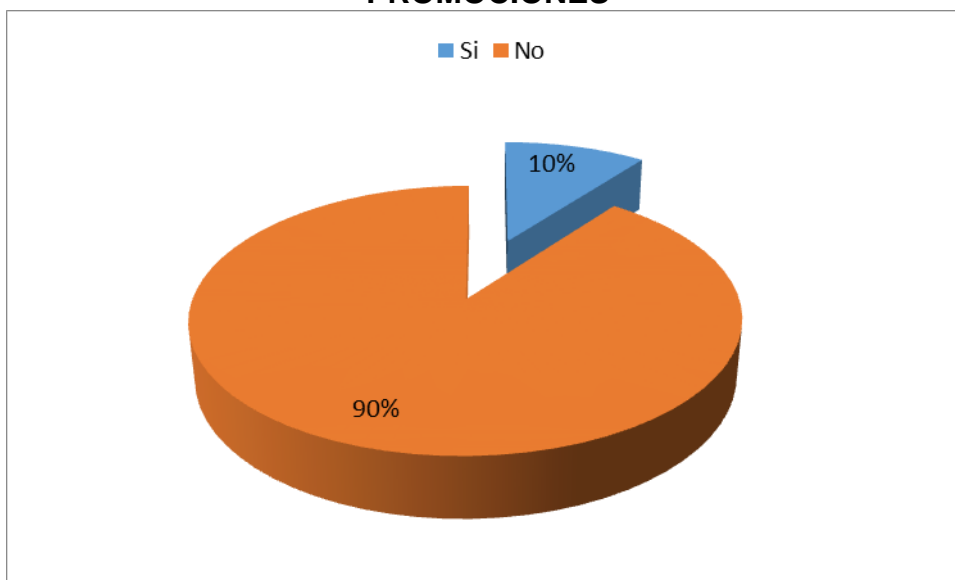
**CUADRO 20
PROMOCIONES**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	8	10
No	70	90
TOTAL	78	100

Fuente: Encuesta a oferentes.

Diseño: El autor

**GRÁFICA 20
PROMOCIONES**

**Análisis e Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas al segmento se deduce que el 10% de los oferentes encuestados manifestaron que si ofrecen algún tipo de promoción por los servicios prestados en la mudanza de las pertenencias de sus clientes, mientras que el 90% de ellos manifestaron no hacer ningún tipo de promociones en la empresa por los servicios prestados.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO.

En la presente investigación de mercado, obviamente es elemental la demanda, la oferta, el precio, canales de distribución y comercialización, los sistemas de publicidad, la plaza, oferentes y las bondades del servicio que se va a ofrecer.

La información que nos facilite el estudio de mercado es trascendente a la hora de tomar decisiones importantes las mismas que se enfocarán a mejorar los servicios de mudanzas para la ciudad de Quito.

La presente investigación se basa en un estudio realizado inicialmente con la utilización de encuestas a una población económicamente activa de 400 encuestas.

Objetivos del Estudio de Mercado

- ✓ Lograr determinar la demanda insatisfecha de los usuarios del servicio de mudanzas en la ciudad de Quito.
- ✓ Establecer los gustos y preferencias de los clientes sobre el tipo y la calidad de servicio de mudanzas a ofrecer.
- ✓ Establecer cuáles son los medios publicitarios más adecuados para dar a conocer el servicio de mudanzas a los clientes.
- ✓ Determinar el precio adecuado para que el servicio compita en buenas condiciones en el mercado de la ciudad de Quito.

El objetivo del estudio de mercado es conocer las necesidades que posee la ciudad de Quito con respecto al servicio de mudanzas y en función de ello proponer una nueva y mejor alternativa que satisfaga las necesidades del cliente.

Estudio de la demanda en la ciudad de Quito

Entiéndase por demanda a la cantidad de bienes y servicios que requiere un determinado mercado para satisfacer una necesidad específica.

Básicamente el propósito del presente estudio es determinar la posibilidad que tiene el servicio de mudanzas para la ciudad de Quito en la satisfacción de dicha demanda.

Para cuyo efecto se determinará la demanda Potencial, la demanda Real, la Demanda Efectiva y finalmente la Demanda Insatisfecha. Para este estudio se emplea una muestra de 400 encuestas a la PEA de la ciudad de Quito.

Demanda Potencial.

Está constituido por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.

En la presente investigación se considera demanda potencial a todos los que realizan mudanzas de sus pertenencias con frecuencia, determinada en el cuadro Nro. 2 con un porcentaje de afirmación del 61%.

CUADRO 21

DEMANDA POTENCIAL			
Año	PEA de la ciudad de Quito 1.51 T.C.	% Demanda Potencial	Demanda Potencial
0	1.283.279	61%	782.800
1	1.302.656		794.620
2	1.322.326		806.618
3	1.342.293		818.798
4	1.362.561		831.162
5	1.383.135		843.712
6	1.404.020		856.452
7	1.425.220		869.384
8	1.446.740		882.511
9	1.468.585		895.836
10	1.490.760		909.363

Fuente: Cuadro 2.

Elaborado por: El Autor.

Demanda Real.

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado, esto ayudará a conocer el número de personas que están dispuestas a utilizar los servicios que prestan las empresas de servicios de grúas.

La demanda real pertenece a la pregunta número 3 del cuadro Nro. 3 que corresponde al 89% el mismo que fue determinado por las encuestas realizadas a la PEA en la que se pregunta si han utilizado el servicio de empresas de mudanzas en la ciudad de Quito.

CUADRO 22

DEMANDA REAL			
Año	Demanda Potencial	% Demanda Real	Demanda Real
0	782.800	89%	696.692
1	794.620		707.211
2	806.618		717.890
3	818.798		728.730
4	831.162		739.734
5	843.712		750.903
6	856.452		762.242
7	869.384		773.751
8	882.511		785.434
9	895.836		797.294
10	909.363		809.333

Fuente: Cuadro 3.

Elaborado por: El Autor.

Uso per cápita.

Para determinar el promedio de uso del servicio se ha tomado en consideración la pregunta No. 6 de la encuesta realizada, la cual establece cuántas veces al año realiza mudanzas de sus pertenencia, como se demuestra en siguiente cuadro.

CUADRO 23

Promedio Anuales del Servicio			
VARIABLE	FRECUENCIA	XM	XM.F
1 – 2	197	1.5	295.5
3 – 4	21	3.5	73.5
5 – 6	0	5.5	0
7 - 8	0	7.5	0
TOTAL	218		369

Fuente: Cuadro 6.

Elaboración: El autor.

Promedio de Contrataciones	$\frac{\Sigma xm.f}{\Sigma F}$
Promedio de Contrataciones	$\frac{369}{218}$
Promedio de Contrataciones	1.69 = 2 veces al año promedio

**CUADRO 24
PROYECCIÓN**

Años	Demanda Real	Uso per cápita	Demanda Real de servicios al año
0	696.692	2	1.393.384
1	707.211		1.414.422
2	717.890		1.435.780
3	728.730		1.457.460
4	739.734		1.479.468
5	750.903		1.501.806
6	762.242		1.524.484
7	773.751		1.547.502
8	785.434		1.570.868
9	797.294		1.594.588
10	809.333		1.618.666

Fuente: Cuadros 22.
Elaboración: El autor

Demanda efectiva.

La demanda efectiva es el deseo de adquirir un bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo, ya que existen restricciones producto de la restricción económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quieran hacerlo.

En el presente estudio la demanda efectiva equivale al 90% dato obtenido en la pregunta Nro. 9 aplicada a los encuestados los mismos que contestaron afirmativamente a la pregunta **9. ¿Si en la ciudad de Quito se implementara una empresa de mudanzas con servicio de calidad y seguridad, usted sería cliente de esta empresa?**

CUADRO 25

PROYECCION DE LA DEMANDA EFECTIVA			
AÑO	Demanda Real de servicios	% de Demanda Efectiva	Demanda efectiva de servicios
0	1.393.384	90%	1.254.045
1	1.414.422		1.272.979
2	1.435.780		1.292.202
3	1.457.460		1.311.714
4	1.479.468		1.331.521
5	1.501.806		1.351.625
6	1.524.484		1.372.035
7	1.547.502		1.393.081
8	1.570.868		1.413.781
9	1.594.588		1.435.129
10	1.618.666		1.456.799

Fuente: Cuadro 9.
Elaboración: El autor

Análisis de la Oferta.

En economía, se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores que están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado.

Para determinar la oferta de servicio de mudanzas en la ciudad de Quito nos basamos en la encuesta mantenida con las empresas dedicadas a prestar el servicio de mudanzas en la ciudad de Quito.

En la Ciudad de Quito existen 78 empresas destinadas al Servicio de Mudanzas.

Esta oferta se la calcula con la tasa de crecimiento del 4,98% del crecimiento empresarial en la ciudad de Quito según el INEC.²⁰

²⁰ INEC 2010.

CUADRO 26
PROMEDIO DE LA OFERTA DEL SERVICIO

Alternativa	Frecuencia	XM	F.XM
De 1 a 20	14	10.5	147
De 21 a 40	53	30.5	1.616.5
De 41 a 60	11	50.5	555.5
TOTAL	78		2.319

Fuente: Cuadro 17.
Elaboración: El autor

Promedio de Contrataciones	$\Sigma xm.f$ <hr/> ΣF 2.319 <hr/> 78
Promedio de Contrataciones	29.73 = 30 servicios mensuales

Los servicios de las empresas proveedoras del servicio de mudanzas es de 30 servicios mensuales, esto se multiplica por 12 meses dando un valor de 360 servicios de mudanzas al año, esto se lo multiplica por las 78 empresas da un total de 28.080 servicios anuales.

CUADRO 27

PROYECCIÓN DE LA OFERTA ANUAL EN SERVICIOS DE MUDANZAS	
Año	Oferta del servicio anual. TC. 4.98%
0	28.080
1	29.478
2	30.946
3	32.488
4	34.105
5	35.804
6	37.587
7	39.459
8	41.424
9	43.487
10	45.652

Fuente: Cuadro 26
Elaboración: El autor

**CUADRO 28
BALANCE ENTRE LA OFERTA Y DEMANDA**

PROYECCION DE LA DEMANDA INSATISFECHA			
Año	Demanda Efectiva	Oferta Anual	Demanda Insatisfecha
0	1.254.045	28.080	1.225.965
1	1.272.979	29.478	1.243.501
2	1.292.202	30.946	1.261.256
3	1.311.714	32.488	1.279.226
4	1.331.521	34.105	1.297.416
5	1.351.625	35.804	1.315.821
6	1.372.035	37.587	1.334.448
7	1.393.081	39.459	1.353.622
8	1.413.781	41.424	1.372.357
9	1.435.129	43.487	1.391.642
10	1.456.799	45.652	1.411.147

Fuente: Cuadro 25 y 27

Elaboración: El autor

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.

Para la comercialización de servicio de mudanzas en la ciudad de Quito es necesario considerar aspectos de suma importancia que permitan al empresario llegar de forma directa hacia el consumidor dando a conocer la empresa como el servicio y sus beneficios para lograr un posicionamiento en el mercado.

PRODUCTO.

El servicio a comercializar por la empresa estará acorde a las exigencias de las personas encuestadas como son: Servicios de mudanzas de casas, departamentos y lo concerniente a salas, muebles, dormitorios, etc.

NOMBRE: Quedara de la siguiente manera:

“MUDANZAS TOTAL”

ESLOGAN: Quedara de la siguiente manera:

“Servicio de mudanzas de alto nivel”

LOGOTIPO: Quedara de la siguiente manera:

El logotipo de la empresa está enfocado en visualizar el servicio de mudanzas y quienes realizan lo efectúan, incorporando en la imagen una actitud positiva con calidad y eficiencia.



SERVICIOS.

Los servicios a ser ofertados comprende el empacamiento de las pertenencias que existan por medio de los empaques que el cliente prefiera, el traslado del lugar de donde van a salir al lugar del nuevo destino y la ubicación de cada una las partencias en los lugares escogidos por el cliente.

PRECIO.

La fijación del precio en la oferta del servicio estará fijado por la cantidad de pertenencias a trasladar ya que de esto depende el número de operarios que realizara las actividades y el precio también depende de la sumatorios de todos los costos divididos para el numero de servicios brindados, más un porcentaje de utilidad pronosticado, que estará por los 140 dólares por mudanza.

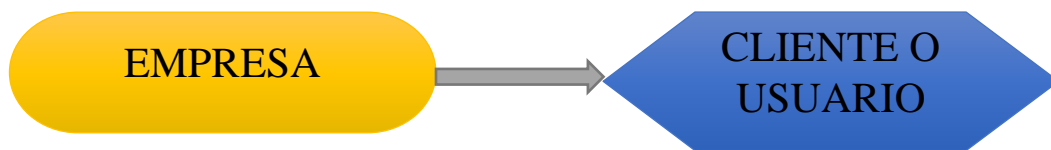
PLAZA.

La cobertura del servicio llega a toda la ciudad de Quito, lugar donde iniciamos las operaciones de la empresa para brindar un servicio los 7 días a la semana. La ubicación de las oficinas se encontrara estratégicamente en la zona de Quito Sur de manera que sus usuarios y clientes tengan un fácil acceso para encontrar las oficinas y solicitar el servicio.

Canal de Comercialización

La empresa utilizara el canal de comercialización directo donde nuestro cliente será atendido de forma inmediata, sin intermediarios, de esta manera se busca una distribución del servicio que no solo satisfaga a

nuestro cliente sino que además de una ventaja competitiva a nuestro servicio.



PROMOCIÓN.

La promoción ofrece un incentivo adicional que permite estimular el mercado meta para que realice un comportamiento favorable para la contratación del servicio.

La promoción estará basada en descuentos en el valor del servicio, incremento de tareas complementarias de limpieza, elaboración de proformas con sus respectivas recomendaciones basadas en visitas previas en los hogares sin costo alguno.

Estrategias de Publicidad.

La publicidad es el medio que permite difundir la identidad de la empresa y sus servicios, ubicándonos de esta manera en la mente de nuestros consumidores.

La publicidad será constante y creativa, tomando en cuenta de forma real y clara el servicio a brindar con el objetivo de no difundir una publicidad engañosa, siendo deber y obligación de los directivos y empleados de la empresa velar por la calidad, mejoramiento del servicio a fin de obtener altos niveles de competitividad.

**PUBLICIDAD EN MEDIOS PUBLICITARIOS
CUADRO 29**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Publicidad radial	30	10.00	300.00	3,600.00
TOTAL			300.00	3,600.00

ESTUDIO TECNICO.

El siguiente proyecto está basado en satisfacer a los habitantes de la ciudad de Quito brindando un servicio de mudanzas que sea eficiente para satisfacer las necesidades que el cliente requiere, tomando en cuenta para ello toda la demanda insatisfecha que existe y toda la inversión que se debe realizar en recursos materiales y humanos para la aplicación del mismo.

Con la información obtenida en el estudio de mercado, se va a poder establecer el tamaño de la empresa, es decir que la cantidad demandada proyectada a futuro fue considerada como el factor principal.

TAMAÑO DE LA EMPRESA.

El tamaño de la empresa está definido por su capacidad instalada, y entre múltiples factores que inciden en la determinación del nivel óptimo, se considera: la demanda, la maquinaria utilizada para el servicio, el abastecimiento de insumos, la capacidad financiera de la empresa, el tiempo laborable por cada uno de los trabajadores involucrados en la empresa para cubrir la demanda.

CAPACIDAD INSTALADA.

En el caso de la empresa de servicio de mudanzas, la capacidad instalada es el nivel máximo de servicio que puede realizar la empresa.

Para esto se tiene que recurrir a la utilización de determinadas maquinarias y componentes que permitan la realización del servicio como herramientas y por supuesto el personal a utilizarse.

El personal considerado para los servicios son cuatro personas que trabajarán en el servicio de mudanzas en la empresa para dar el servicio en la ciudad de Quito, quienes utilizaran para cada servicio de mudanzas los implementos necesarios como overol, mascarilla, elevadores, etc.

Los 8 obreros realizarán 8 servicios diarios de mudanzas en la ciudad de Quito repartidos en 2 grupos, cada uno de los grupos cubriendo 4 mudanza, esto es 8 servicios diarios por los 260 días del año, da un total de 2.080 servicios anuales, en donde realizará las actividades que en ese momento solicite la familia que requiera de los servicios de mudanzas. Como la demanda insatisfecha es de 1.225.965 servicios anuales, la empresa cubrirá el 0.17% de los servicios que existen en el mercado.

**CAPACIDAD INSTALADA
CUADRO 31**

Demanda insatisfecha	Servicios diarios	Obreros	Grupos de trabajo	Servicios anuales	%
1.225.965	8	8	2	2.080	0.17%

Elaborado por: El Autor.

CAPACIDAD UTILIZADA.

La capacidad utilizada es una medida de lo cerca que está la empresa de funcionar en plena capacidad. Es el nivel más alto de producción que una planta puede mantener dentro de un plan de trabajo real, teniendo en cuenta el tiempo de inactividad normal que puede darse al iniciar de las operaciones de la empresa.

Para iniciar las actividades en la empresa de servicio de mudanzas en la ciudad de Quito, se ha considerado un volumen máximo de producción del 75% de su capacidad instalada para el primer año de vida útil del proyecto; ya que por diversos factores no se pueda contar con el 100% de contrataciones, lo que ocasionaría gastos innecesarios para la empresa; por lo que se irá incrementando paulatinamente un 5% anual, en concordancia con el posicionamiento de la empresa.

**CAPACIDAD UTILIZADA
CUADRO 32**

AÑO	CAPACIDAD DE SERVICIOS DE MUDANZAS	%	CAPACIDAD UTILIZADA
1	2.080	75%	1.560
2	2.080	80%	1.674
3	2.080	85%	1.768
4	2.080	90%	1.872
5	2.080	95%	1.976
6	2.080	100%	2.080
7	2.080	100%	2.080
8	2.080	100%	2.080
9	2.080	100%	2.080
10	2.080	100%	2.080

Fuente: Capacidad instalada.

Elaboración: El autor

LOCALIZACION DE LA EMPRESA.

La empresa se ubicara considerando muy en cuenta la cercanía con los posibles clientes quienes están acentuados en su mayoría en el sector sur de la ciudad de Quito, la fácil accesibilidad a sus instalaciones y la completa accesibilidad a los servicios básicos y de transporte.

MACRO LOCALIZACIÓN.

La empresa se ubicara en la Provincia de Pichincha, cantón Quito como el sector más propicio de acuerdo a los siguientes factores:

- Mayor concentración de demandantes.
- En caso de requerir mayor cantidad de maquinaria y mano de obra como producto de una gran demanda la empresa tendrá con mayor facilidad conseguirla en la ciudad de Quito.
- La infraestructura en el área urbana es muy favorable y rentable para el negocio.



Fuente: Distrito metropolitano de Quito.
Elaborado por: El Autor.

MICRO LOCALIZACIÓN.

La micro localización consiste en la selección de un lugar específico donde se ubicara la empresa de mudanzas dentro de la ciudad de Quito y sus oficinas administrativas para lo cual se ha considerado dos alternativas dentro de la ciudad de Quito.

Factores de localización:

Mano de Obra: El proceso del servicio de mudanzas es de fácil operación el cual no requiere personal especializado, por tanto para la contratación de mano de obra adecuada no requiere ningún problema. El adiestramiento y la capacitación constituyen un proceso previo a la contratación lo cual permitirá dar un servicio de calidad.

Disponibilidad de acceso al Cliente: Es un factor clave en el giro del negocio ya que la mayoría de las empresas e instituciones públicas se encuentran dentro de la ciudad de Quito y el servicio a brindar se lo realizara de manera directa al cliente final por lo tanto el lugar seleccionado deberá contar con la mayor accesibilidad a los clientes.

Servicios Generales: La empresa se ubicara en el sector urbano de la ciudad de Quito especialmente en el sector sur de la capital, por lo tanto se contara con todos los servicios básicos indispensables como son: luz, agua, teléfono, internet, para el funcionamiento de las actividades administrativas y logísticas de la empresa.

Transporte: El costo del transporte es un factor de suma importancia para la movilización de los empleados tanto operativos, como administrativos, así como también en el servicio de mudanzas por parte de la empresa.

PONDERACIÓN DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN CUADRO 33

Factores	Peso	OPCION A Sector Norte		OPCION B Sector Sur	
		Calf.	Pond.	Calf.	Pond.
Localizaciones	%				
Mano de Obra	25	50	12,5	70	17,5
Disponibilidad de acceso al Cliente	40	50	20	40	16
Servicios Generales	15	30	4,5	55	8,25
Transporte	20	75	15	70	14
Total	100		52		55,75

Fuente: Ciudad de Quito

Elaboración: El Autor

De acuerdo a los resultados obtenidos en la matriz de localización se ha determinado que la ubicación óptima para la empresa a crearse es la siguiente:

Ciudad: Quito

Sector: Sur

Calles: Bogotá entre Bolívar y Leopoldo Mercado

Micro localización de la Empresa



INGENIERÍA DEL PROYECTO.

El presente estudio da a conocer el proceso por el cual se llega a brindar el servicio de mudanzas y tiene como función acoplar los recursos físicos para el requerimiento óptimo para la generación del servicio, incluye la descripción del procedo del servicio y distribución de la planta con los recursos necesarios para poner en marcha a la empresa.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE EJECUCION DEL SERVICIO DE MUDANZAS.











Esta parte describe el proceso mediante el cual se brinda el servicio de mudanzas y explica la forma en que se va dando el servicio de forma secuencial y se describe en los siguientes pasos.

- 1.- Ingreso del personal de mudanzas a la casa, departamento, oficina, etc., del cliente en donde se brindará el servicio. 5 min.
- 2.- Se procede con la recolección de todos los muebles y enseres de la casa, departamento, oficina, etc., para proceder a la mudanza. 30 min.
- 3.- Se procede con la cargada de todo lo que posee la casa, departamento, oficina, etc., al camión de mudanzas a cargo de los trabajadores. 30 min.
- 4.- Se procede al traslado de las cosas de la casa, departamento, oficina, etc., que están cargadas en el camión hacia la nueva casa, departamento, oficina, etc., 25 min.
- 5.- Se procede a bajar las cosas del camión y entrarlas a la nueva casa, departamento, oficina, etc. 20 min.

6.- Se realiza el control de calidad del servicio en este punto debido a que se termina la fase de mudanzas de la casa, departamento, oficina, etc. 50 min.

7.- Culminación de todos los procesos de mudanzas. 5 min.

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE MUDANZAS DIAGRAMA DE SECUENCIA DEL SERVICIO

Paso No.	Descripción de la mudanza	Simbología			Análisis	Observaciones
		transporte 	operación 	espección 	Tiempo	
	PROCESO DEL SERVICIO				mm	
1	Ingreso del personal				5	
2	Recolección de Muebles, enseres, artículos, etc.				30	Trabajo manual
3	Llenado del camión de mudanzas.				30	Trabajo manual
4	Traslado a su destino				25	Uso de Vehículo
5	Bajada y entrada de Muebles, enseres, artículos, etc.				20	Trabajo manual
6	Control de calidad de la mudanza.				5	Trabajo manual
7	Culminación del proceso				5	
TOTAL					120 MIN	

Elaboración: El Autor

DISTRIBUCION DE LA PLANTA.

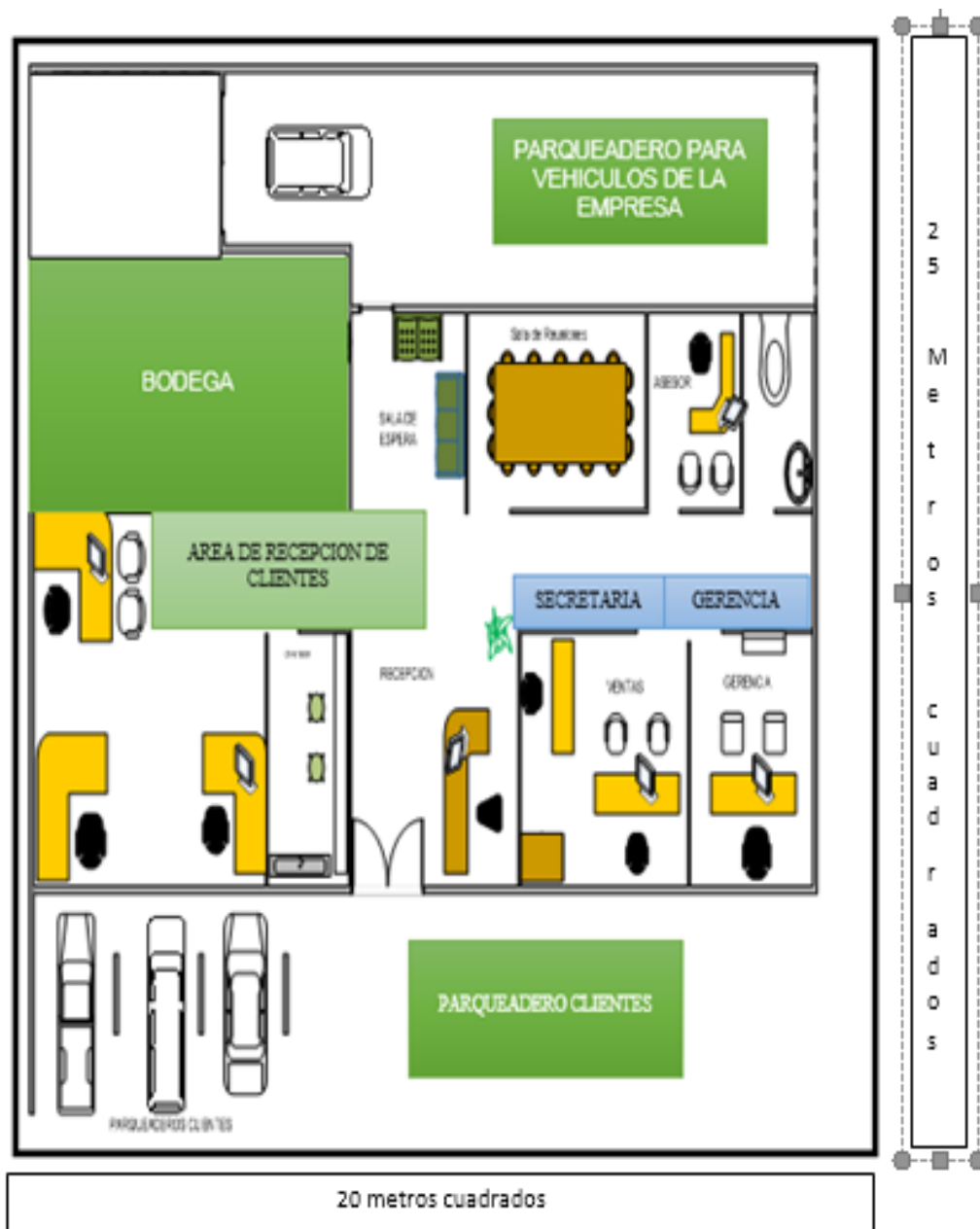
El área administrativa contara con todas las instalaciones y servicios que permitan brindar una atención adecuada a los clientes, es decir con una recepción, sala de espera, sala de reuniones, oficinas, baños, estacionamientos y guardianía, mobiliario, equipos y sistemas

informativos, telecomunicaciones y personal capacitado para proporcionar a los clientes una verdadera atención.

La distribución de la planta está diseñada de manera que se pueda aprovechar y optimizar el tamaño y espacio disponible.

A continuación se proponen las dimensiones de cada una de sus áreas, que en conjunto permitan la operación más económica y eficiente para aprovechar de la mejor manera posible los espacios y recursos de que se dispone para quienes hagan uso de las instalaciones, tomando en consideración las reglas de normatividad que deben cumplirse para su construcción.

DISTRIBUCION DE LA PLANTA



Elaboración: El Autor

ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

ORGANIZACIÓN LEGAL.

Para la organización jurídica se ha previsto implementar una compañía de responsabilidad limitada de acuerdo al artículo 92 de la Ley de Compañías, en su parte pertinente dice: La Compañía de

Responsabilidad Limitada, es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales, hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “COMPAÑÍA LIMITADA” o su correspondiente abreviatura “Cía. Ltda.”

Los requisitos exigidos por la ley son los siguientes:

- ✦ Acta constitutiva.
- ✦ La Razón Social de la empresa será: **EMPRESAS DE MUDANZAS PARA LA CIUDAD DE QUITO “MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”**
- ✦ Domicilio: Ciudad de Quito.
- ✦ Capital social. Por determinarse
- ✦ Tiempo de Duración: Diez años

- ✦ **Objeto Social.** La **EMPRESAS DE MUDANZAS PARA LA CIUDAD DE QUITO “MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”**, se dedicará a ofrecer el servicio de Mudanzas en la ciudad de Quito.

A continuación se diseña la minuta de la constitución de la empresa:

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA “MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”

Señor Notario:

En el registro de Escrituras Públicas a su cargo, dígnese incorporar una que contiene la Constitución de la Compañía de responsabilidad limitada

EMPRESAS DE MUDANZAS PARA LA CIUDAD DE QUITO
“MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”, al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES: Al otorgamiento de la presente escritura pública comparecen los señores Patricio Balseca, Luis Balseca y Carlos Balseca, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de Quito, con capacidad para obligarse, sin impedimento para la constitución de la presente compañía.

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD: Los ciudadanos mencionados en la cláusula anterior, declaran su voluntad de constituir una compañía de responsabilidad limitada que llevará el nombre de **“MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”** y que tendrá como marco legal la Constitución de la República, la ley de Compañías, el código de Comercio, los estatutos de la compañía, el Código Civil y demás normas supletorias pertinentes así como también de los reglamentos internos de la sociedad y otros emanados de la potestad de la Superintendencia de Compañías la que ejercerá sobre esta compañía un control parcial.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA CIA. LTDA.- CAPÍTULO PRIMERO: NOMBRE, DOMICILIO, PLAZO DE DURACIÓN Y OBJETO SOCIAL DE LA COMPAÑÍA.- Art. UNO: NOMBRE.- La Compañía tendrá por nombre una denominación objetiva más una expresión peculiar, a saber: **“MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”**

Art. DOS: DOMICILIO.- La Compañía tiene su domicilio principal en la Ciudad de Quito, Sector: Sur, Calles: Bogotá entre Bolívar y Leopoldo

Mercado, pero podrá establecer sucursales, agencias, oficinas, representaciones y establecimientos en cualquier parte del territorio nacional o del extranjero, si así lo resuelve la Junta General de Socios de acuerdo al presente estatuto y a la ley de Compañías.

Art. TRES: OBJETO SOCIAL.- La compañía tendrá por objeto social la siguiente actividad: a) Ofrecer el servicio de Mudanzas para la ciudad de Quito.

ART. CUATRO.- DURACIÓN: Constitúyase la presente compañía de responsabilidad limitada para un período de cuarenta años contados a partir de la fecha de inscripción de la compañía en el Registro Mercantil del domicilio principal; pero la misma podrá disolverse o prorrogarse de acuerdo a la anuencia de la Junta General de socios, que procederá para ello conforme lo señala la ley de compañías, y requerirá tanto para la prórroga como para la disolución anticipada, el voto favorable de la totalidad de los socios. Esto sin perjuicio de que la Compañía pueda disolverse mediante resolución motivada de la Superintendencia de Compañías atendiendo a las causales legales, o por el ministerio de la ley de ser el caso.

CAPÍTULO SEGUNDO: CAPITAL SOCIAL, PARTICIPACIONES Y

RESERVA LEGAL DE LA COMPAÑÍA.- ART. CINCO.- CAPITAL: El capital social de la compañía será suscrito y pagado en su totalidad por todos los socios conforme consta del cuadro de integración de capital anexo. **ART. SEIS.- PARTICIPACIONES:** El capital se encuentra dividido en cien mil participaciones, iguales, acumulativas e indivisibles de un

dólar cada una. Las mismas constarán de certificados de aportación donde conste su carácter de no negociable, dichos certificados serán nominativos y no podrán cederse o transferirse libremente sino con el consentimiento unánime del capital social; estos certificados estarán firmados por el Gerente General y por el Presidente de la compañía.-

ART. SIETE.- AUMENTO: La Junta General de Socios podrá acordar el aumento del Capital en cualquier tiempo, el cual podrá hacerse en la forma que establece la Ley de compañías Arts. 140 y 104. El aumento de todas maneras no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública. En el aumento los socios tendrán derecho de suscribirlo en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta General de Socios.- **ART. OCHO.- REDUCCIÓN:** La reducción del capital se registrará por lo previsto en la ley de compañías, y en ningún caso se tomará resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicare la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, con las excepciones de ley. **ART. NUEVE.- FONDO DE RESERVA LEGAL:** La compañía formará forzosamente un fondo de reserva legal por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades líquidas y realizadas.

CAPÍTULO TERCERO.- DE LOS SOCIOS, DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDAD.- ART. DIEZ.-

OBLIGACIONES: son obligaciones de los socios: a) Las que señala la ley de compañías; b) cumplir las funciones, actividades y deberes que les asigne la junta general de socios, el Gerente General y el Presidente de la compañía; c) Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción

a las participaciones que tuvieren en la compañía, cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y, d) las demás que señale el Estatuto. **ART. ONCE.- ATRIBUCIONES:** a) Intervenir con voz y voto en las sesiones de junta general de socios, personalmente o mediante poder a un socio o extraño, ya se trate de poder notarial o de carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión, y el poder a un extraño será necesariamente notarial. **ART. DOCE.- RESPONSABILIDAD:** La responsabilidad de los socios de la compañía por las obligaciones sociales se limita al monto de sus aportaciones individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPÍTULO CUARTO.- DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA: SECCIÓN UNO.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS:

ART. TRECE.- DE LA JUNTA GENERAL: La Junta General de Socios es el órgano Supremo de Gobierno de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum, habrá un Presidente y un Gerente General cuyas atribuciones estarán singularizadas en el presente Estatuto.

ART. CATORCE.- ATRIBUCIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS: Son atribuciones privativas de la Junta general de Socios las siguientes: a) Designar y remover administradores y Gerentes y señalar su remuneración; b) Aprobar las cuentas, balances, inventarios e informes que presenten los administradores y gerentes; c) Resolver acerca de la amortización de las partes sociales; d) Consentir en la cesión de las partes sociales, y la admisión de nuevos socios; e) decidir acerca del aumento o disminución del capital, fusión o transformación de la

compañía, disolución anticipada, la prórroga del contrato social, y en general conocer sobre cualquier reforma al contrato constitutivo y al Estatuto; f) Resolver sobre el gravamen o enajenación de inmuebles propios de la compañía; g) Resolver sobre la forma del reparto de utilidades; h) acordar la exclusión del socio por las causales previstas en el Art. 82 de la Ley de Compañías; i) Disponer que se entablen las acciones correspondientes en contra de los administradores o gerentes; j) resolver sobre la creación de reservas facultativas; k) resolver los asuntos que no sean de competencia privativa del Presidente o del Gerente General y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía; l) Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del Estatuto y sobre las convenciones que rigen la vida social; m) Aprobar los reglamentos de la compañía; n) Aprobar el presupuesto de la compañía; o) Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones y oficinas de la compañía; p) Fijar la clase y monto de las cauciones que tengan que rendir los empleados que manejen bienes y valores de la compañía; q) Las demás que señale la Ley de compañías y este Estatuto.

ART. QUINCE.- SESIONES: Las sesiones de Junta general serán ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía previa convocatoria del PRESIDENTE. A ellas concurrirán los socios personalmente o por medio de representante, al cual conferirán poder escrito para cada junta. Las **ordinarias** se llevarán a cabo una vez al año por lo menos, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, en el domicilio de la compañía, y

sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria bajo pena de nulidad. Las **extraordinarias** se llevarán a cabo en cualquier época en que fueren convocadas, de igual manera se efectuarán en el domicilio de la compañía, y sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria bajo pena de nulidad.

ART. DIECISÉIS.- CONVOCATORIA: La convocatoria para las juntas generales las realizará el Presidente mediante comunicación escrita a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos entre el día de la convocatoria y el día fijado para la reunión. No obstante, el o los socios que representen el diez por ciento del capital social podrán solicitar al Superintendente de Compañías la convocatoria a junta si creyeren conveniente. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, hora y el orden del día u objeto de la sesión.

ART. DIECISIETE.- QUÓRUM: La junta se entenderá válidamente reunida para deliberar en primera convocatoria si se encuentran presentes más de la mitad del capital social por lo menos; en segunda convocatoria se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá continuar válidamente sin el quórum establecido.

ART. DIECIOCHO.- DECISIONES: Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la reunión, con las excepciones que señale el estatuto y la ley de compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría. Las resoluciones tomadas con arreglo a la ley obligarán a todos los socios hayan o no

concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto, estuviesen o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ART. DIECINUEVE.- PRESIDENCIA: Las sesiones de Junta General de Socios serán presididas por el Presidente de la Compañía, y a su falta por el Gerente General. **ART. VEINTE.- ACTAS:** De cada sesión se elaborará un expediente que contenga además la copia del acta donde conste lo tratado en ella, y los demás documentos que justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, y los demás documentos que hubiesen sido conocidos por la Junta. Las actas de las sesiones de Junta General de Socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas, numeradas, escritas en el anverso y reverso, anulados los espacios en blanco, las que llevarán la firma del Presidente y Secretaria. En todo caso, en lo que se refiere a las actas y expedientes, se estará a lo dispuesto en el Reglamento sobre Juntas Generales de Socios y Accionistas.

SECCIÓN DOS.- DEL PRESIDENTE.

ART. VEINTIUNO.- DEL PRESIDENTE: El Presidente será nombrado por la junta general de socios para un período de dos años, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no. **ART. VEINTE DOS.- DEBERES Y ATRIBUCIONES:** Son deberes y atribuciones del Presidente de la compañía: a) Vigilar la marcha general de la compañía y el desempeño de las funciones de los servidores de la misma e informar de estos particulares a la junta general de socios; b) Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas; c) Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de las

políticas de la entidad; d) Reemplazar al Gerente General, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones conservando las propias, mientras dure la ausencia o hasta que la junta general de socios designe al sucesor y se haya inscrito su nombramiento, y aunque no se le hubiere encargado por escrito; e) Firmar el nombramiento del Gerente General y conferir certificaciones sobre el mismo; f) Actuar conjuntamente con el Gerente General en la toma de decisiones trascendentales de la empresa, como inversiones, adquisiciones y negocios que superen la cuantía que señale la junta general de socios; g) Designar a los empleados de la compañía conjuntamente con el Gerente General; h) Las demás que le señale la Ley de compañías, el Estatuto y Reglamento de la compañía; y, la junta general de socios.

SECCIÓN TRES.- DEL GERENTE GENERAL.

ART. VEINTE Y TRES.- DEL GERENTE GENERAL: El Gerente General será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en su cargo pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

ART. VEINTE Y CUATRO.- DEBERES Y ATRIBUCIONES: Son deberes y atribuciones del Gerente General de la compañía: a) Representar legalmente a la compañía, en forma judicial y extrajudicial; b) Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la compañía; c) Dirigir la gestión económico-financiera de la compañía; d) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía; e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía; f) Realizar inversiones, adquisiciones y negocios, sin

necesidad de firma conjunta con el Presidente, hasta la cuantía que fije la junta general de socios; g) Suscribir el nombramiento del Presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo; h) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil; i) Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta; j) Manejar las cuentas bancarias de la compañía según sus atribuciones; k) Presentar a la junta general de socios un informe, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la Ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico; l) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios; ll) Designar a los empleados de la compañía conjuntamente con el Presidente; m) Subrogar al Presidente en su falta o ausencia o cuando tuviere impedimento temporal o definitivo; n) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la Ley; el presente Estatuto y Reglamentos de la Compañía, y las que señale la Junta General de Socios.

CAPITULO QUINTO.- DE LA FISCALIZACIÓN Y CONTROL.-

ARTÍCULO VEINTICINCO.- AUDITORIA: La Junta General de Socios podrá contratar, en cualquier tiempo, la asesoría contable o auditoría de cualquier persona natural o jurídica especializada, observando las disposiciones legales sobre esta materia. En lo que se refiere a auditoría externa se estará a lo que dispone la Ley.

CAPITULO SEXTO.- DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.

ART. VEINTISÉIS.- DISOLUCIÓN: La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de

Compañías, especialmente por lo establecido en la sección doce de esta Ley, así como por el Reglamento sobre disolución y liquidación de compañías y por lo previsto en el presente Estatuto.

ART. VEINTISIETE.- EXCEPCIÓN: No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

CLÁUSULA CUARTA.-DECLARACIONES: UNO: El capital con que se constituye la compañía ha sido suscrito íntegramente y pagado en la siguiente forma: a) Cada uno de los socios:, suscriben las participaciones de un dólar cada una y así mismo cada socio paga en numerario la suma de cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América, con lo cual las participaciones quedan suscritas y pagadas en su totalidad, conforme consta del cuadro de integración que a continuación se inserta.- El pago del capital suscrito consta de la papeleta de depósito en la cuenta de integración de capital abierta a nombre de la Compañía en el Banco de Loja, la misma que se agrega a esta escritura.- DOS: Los socios fundadores de la Compañía nombran por unanimidad al señor: Iván Iñiguez como **Gerente General de la Compañía “MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”** y, autorizan al Gerente General para que, realice los trámites y gestiones necesarias para la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y todos los trámites pertinentes a fin de que la compañía pueda operar.- Usted Señor Notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo que aseguren la plena validez de la constitución de la compañía antes nombrada.

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.

Para la etapa de operación de la empresa, es necesario contar con una adecuada organización que facilite la asignación de funciones y responsabilidades al talento humano que conformará la misma, de tal forma que se logre la eficiencia, calidez y calidad en el desempeño de las actividades.

NIVELES ADMINISTRATIVOS.

Es indispensable determinar un modelo de estructura administrativa, que identifique los niveles que tienen a su cargo la administración legislativa, ejecutiva, asesor, operativa y de apoyo.

a) *NIVEL LEGISLATIVO.*

Representa el primer nivel jerárquico y está integrado por los dueños de la empresa, que tomarán el nombre de Junta General de Accionistas y está representado por el Presidente, su función es la de legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar los reglamentos, resoluciones, etc. y decidir sobre los aspectos de mayor importancia.

b) *NIVEL DIRECTIVO.*

Constituye el segundo grado de autoridad, está conformado por el Gerente – Administrador que es nombrado por la JGA, se encarga de ejecutar las políticas dictaminadas por el nivel legislativo. Su función es Planear, orientar y dirigir la marcha administrativa e interpretar planes,

programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trámites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

c) NIVEL ASESOR.

La empresa contará con servicios temporales de un Abogado, para orientar las situaciones de carácter laboral y judicial. Este nivel no tiene autoridad de mando.

d) NIVEL AUXILIAR O DE APOYO.

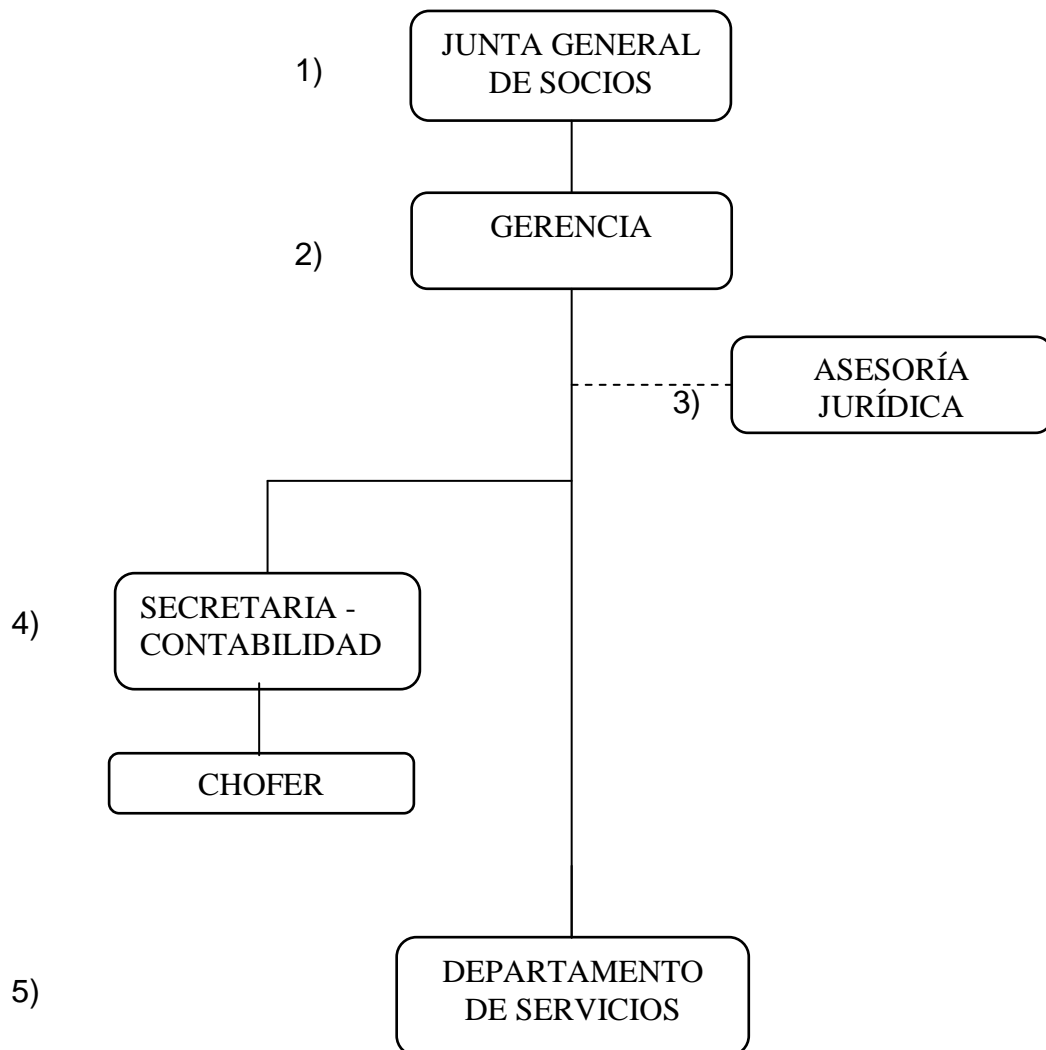
Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.

e) NIVEL OPERATIVO.

Corresponde a todos los obreros que apoyarán en el proceso de producción de la empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

ORGANIGRAMAS.

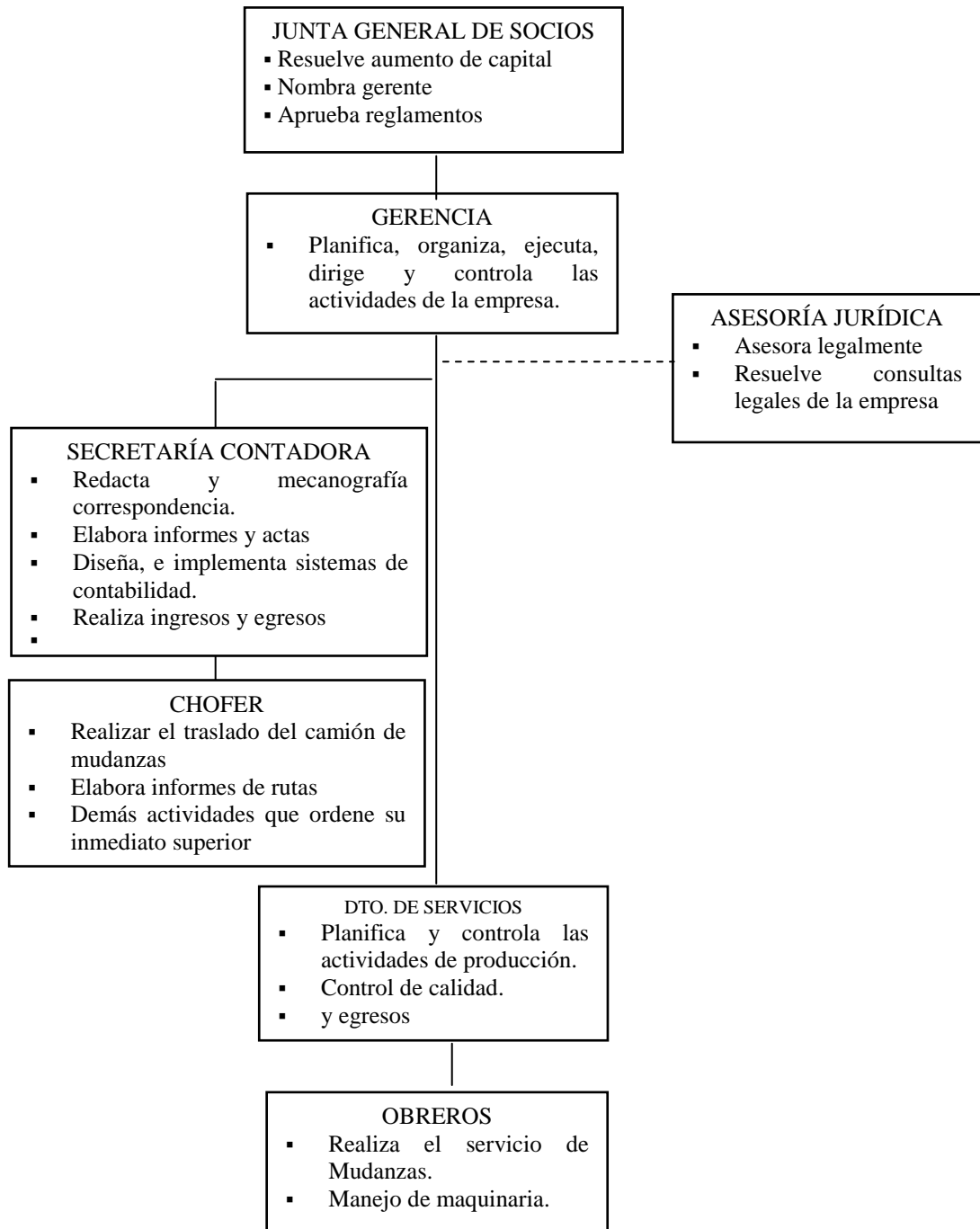
Las relaciones de autoridad y responsabilidad, que tendrá la empresa se representan a través del organigrama estructural y funcional, de la siguiente manera:

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL
"MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA."**

- 1. Nivel legislativo.
- 2. Nivel ejecutivo.
- 3. Nivel asesor.
- 4. Nivel auxiliar.
- 5. Nivel operativo.

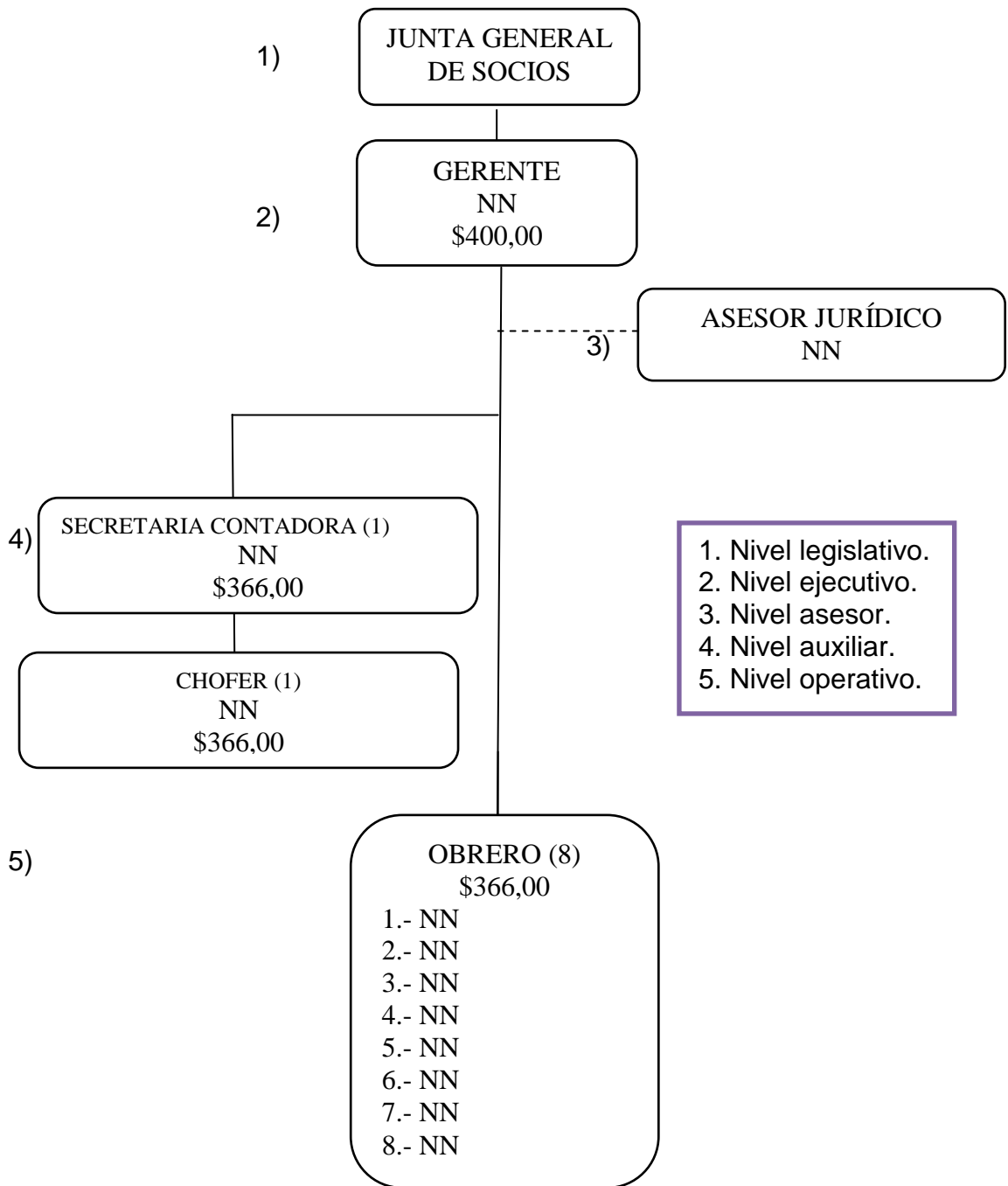
Elaborado por: El Autor.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL "MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA."



Elaborado por: El Autor.

**ORGANIGRAMA POSICIONAL
"MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA."**



Elaborado por: El Autor.

MANUAL DE FUNCIONES.

**EMPRESA
“MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”**

CÓDIGO : **01**
TITULO DEL PUESTO : Gerente
SUPERIOR INMEDIATO : Junta General de Socios

NATURALEZA DE TRABAJO:

Planifica, organiza, ejecuta, dirige y controla las actividades de la Empresa.

TAREAS TÍPICAS:

- Representar legalmente a la empresa, judicial y extrajudicialmente.
- Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la empresa.
- Dirigir la gestión económica - financiera de la empresa.
- Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la empresa.
- Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la empresa.
- Realizar inversiones, adquisiciones y negocios, sin necesidad de firma conjunta con el presidente, hasta por el monto para el que está autorizado.
- Presentar anualmente informe de labores ante la junta general de accionistas.
- Cumplir con las funciones comunes de Jefes de Departamentales.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

El puesto requiere de un profesional en Administración de empresas, con criterio formado, liderazgo, actitud positiva, iniciativa propia para elaborar planes y estrategias para la dirección de la empresa, con capacidad para supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal a su cargo, así como de la empresa en general.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Poseer título de Ingeniero Comercial.
- Acreditar tres años de experiencia en Administración.
- Acreditar experiencia en el manejo de personal.
- Cursos de relaciones humanas.
- Curso de Mercadotecnia.

EMPRESA
“MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”

CÓDIGO : **02**
TITULO DEL PUESTO : **Asesor Jurídico**
SUPERIOR INMEDIATO : **Gerente**

NATURALEZA DE TRABAJO:

Aconsejar, asesorar e informar sobre proyectos relacionados con el aspecto legal de la empresa.

TAREAS TÍPICAS:

- Asesorar a los directivos y funcionarios de la empresa sobre asuntos de carácter jurídico.
- Aconsejar e informar sobre proyectos en materia jurídica, para la empresa.
- Representar conjuntamente con el Gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- Participar en procesos contractuales.
- Asesorar a los accionistas en lo relacionado al aspecto legal.
- Realizar los trámites legales de la empresa.
- Preparar informes y dictámenes de tipo legal.
- Prestar sus servicios temporalmente cuando se amerite de ellos.

CARACTERÍSTICA DE LA CLASE:

El puesto requiere de un profesional del derecho (Jurisprudencia), con criterio formado, actitud positiva y ética profesional con alto grado de conocimiento en la materia así como también en la capacidad para gestionar y solucionar problemas de tipo legal de la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Ser profesional en el área judicial (Abogado).
- Conocer sobre ley laboral y contratación pública.
- Experiencia en casos similares (2 años)

EMPRESA
“MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”

CÓDIGO : **03**
TITULO DEL PUESTO : **Secretaria - Contadora**
SUPERIOR INMEDIATO : **Gerente**

NATURALEZA DE TRABAJO:

Manejar y tramitar documentos e información confidenciales de la empresa, Ejecutar operaciones contables y realizar el análisis financiero.

TAREAS TÍPICAS:

- Registra las compras y ventas de la empresa.
- Mantener archivos de la correspondencia enviada y recibida
- Controlar la asistencia del personal con un libro designado para el efecto
- Diseñar e implementar sistemas de contabilidad para la empresa.
- Mantener un correcto manejo de los libros contables
- Elaborar roles de pago y tramitar la documentación referente al IESS.
- Preparar los estados financieros correspondientes
- Presentar informes y análisis de tipo contable, económico, financiero, de las labores que realiza el gerente de la empresa.
- Las demás que le asigne el jefe de unidad o gerente de área dentro del ámbito de su actividad.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

El puesto requiere de una formación en Secretariado Ejecutivo con buena presencia, alto grado de conocimiento en relaciones humanas, y manejos de programas informáticos, así como también un alto grado de responsabilidad y compromiso en la reserva de información empresarial.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título en Contabilidad y Auditoría.
- Experiencia mínima 2 años.
- Curso de Secretariado y contabilidad.
- Curso de Informática.
- Cursos de Relaciones Humanas.

EMPRESA
“MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”

CÓDIGO : **04**
TITULO DEL PUESTO : **Chofer**
SUPERIOR INMEDIATO : **Secretaria**

NATURALEZA DE TRABAJO:

Efectuar actividades de chofer del vehículo de carga.

TAREAS TÍPICAS:

- Cumplir con las disposiciones emanadas por los superiores.
- Transportar al personal de la empresa cuando lo requieran.
- Dar mantenimiento a vehículo.
- Efectuar labores de encomiendas.
- Estar pendiente en todo lo que pueda colaborar para bienestar de la empresa.
- Presentar informes de ruta y labores que realiza a la secretaria de la empresa.
- Las demás que le asigne el jefe de unidad o gerente de área dentro del ámbito de su actividad.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Se requiere de un alto grado de compromiso en el cumplimiento de las actividades por lo que tiene una gran responsabilidad en la entrega oportuna y eficiente del servicio de mudanzas.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- - Título: Chofer Profesional.
- Experiencia: mínima 2 años en cargos similares
- Cursos: Relaciones Humanas.

EMPRESA
“MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”

CÓDIGO : **05**
TITULO DEL PUESTO : **Obreros**
SUPERIOR INMEDIATO : **Gerente**

NATURALEZA DE TRABAJO:

Manipular con diligencia y cuidado los servicios ofrecido de mudanzas cuando se lo soliciten.

TAREAS TÍPICAS:

- Realizar los servicios de mudanzas en la ciudad de Quito.
- Operar, cuidar y custodiar la maquinaria a su cargo.
- Cumplir las disposiciones dadas por sus superiores.
- Procesar los servicios que sean de buena calidad.
- Informar sobre el requerimiento de materiales e insumos.
- Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores
- Vigilar el proceso del servicio ofrecido.
- Controlar el mantenimiento y conservación de la y vehículos de la empresa.
- Operar la maquinaria y equipo bajo su cargo.
- Evitar desperdicios de materiales.

CARACTERÍSTICA DE CLASE:

El puesto requiere de obreros con experiencia en manejo de mudanzas, con habilidades, destreza y experticia en las mismas. Trabajo de esfuerzo física pues sus actividades así lo requieren.

REQUISITOS:

- Bachiller en Educación media.
- Conocimiento de manejo de maquinaria y vehículo.
- Buen estado de salud física y mental.
- Relaciones interpersonales.

ESTUDIO FINANCIERO

En la ejecución del proyecto utilizaremos los siguientes instrumentos que forman parte del estudio financiero.

- Inversiones del proyecto
- Presupuestos
- Costos y el punto de equilibrio
- Estado de pérdidas y ganancias
- Evaluación financiera

INVERSIONES DEL PROYECTO.

Básicamente está formado el dinero necesario para ejecutar la marcha de la empresa, la sistematización de esta información cuantifica la inversión de los activos que requiere la el proyecto y el monto de capital de trabajo inicial para la puesta en marcha de la unidad económica por lo tanto se tomará en cuenta

- Activos fijos
- Activo diferido
- Activo corriente

Inversiones en activos fijos. Activos permanentes usados para la operación de la empresa en sus actividades diarias. La mayoría de son de larga duración y por su naturaleza componen las propiedades, plantas y equipos de una empresa.

Activos Fijos

CUADRO 34

ACTIVOS FIJOS	ANEXO	VALOR
Vehículo	2	25.000,00
Herramientas	3	664,00
Muebles y enseres	4	751,00
Equipo de oficina	5	239,00
Equipo de Computación	6	920,00
Subtotal		27.574,00
Imprevistos (5%)		1.378,70
TOTAL		28.952,70

Fuente: Anexos
Elaboración: El Autor

Inversiones en Activos diferidos.

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 un lapso se convertirán en gastos. Son bienes y derechos q implica un gasto por anticipado para poder gozar de un bien o un servicio Así, se pueden mencionar los gastos de instalación, las primas de seguro, Gastos legales de constitución, gastos de planificación, (permisos de construcción), gastos organizativos, gastos de registro, gastos en permiso de funcionamiento y estudio de factibilidad, etc.

El valor de este activo se distribuye de la siguiente manera

Activo Diferido

CUADRO 35

DESCRIPCIÓN	VALOR
Elaboración de estudio	600,00
Gastos de constitución.	420,00
Gastos de registro	100,00
Gastos en patentes	150,00
Subtotal	1.270,00
Imprevistos 5%	63,50
TOTAL	1.333,50

Fuente: Anexos

Elaboración: El Autor

Inversiones en Activo Corriente o de Capital.

Efectivo y demás bienes que pueden convertirse en dinero, venderse o consumirse dentro del término de un año o dentro del ciclo operacional (el que tenga mayor duración) sin interferir las operaciones normales del negocio, en el estarán detallados los siguientes rubros:

- Materia prima directa e indirecta;
- Mano de obra indirecta,
- Gastos de administración

Activo Corriente o de Capital
CUADRO 36

ACTIVO CIRCULANTE	ANEXO	VALOR MENSUAL
<i>COSTOS DE PRODUCCIÓN</i>		
Materiales directos	8	198,60
Mano de obra directa	7	11.769,10
<i>GASTOS ADMINISTRATIVOS</i>		
Sueldos administrativos	9	1.023,48
Servicios básicos	11	39,50
Mantenimiento	10	301,88
Arriendo	12	150,00
<i>GASTOS DE VENTA</i>		
Publicidad	13	300,00
Chofer	14	490,38
SUBTOTAL		14.272,65
Imprevistos 5%		713,65
TOTAL		14.986,58

Fuente: Anexos
Elaboración: El Autor

Inversión Total
CUADRO 37

ACTIVOS	VALOR
Activo Fijo	28.952,70
Activo Diferido	1.333,50
Activo Corriente	14.986,58
Total	45.272,78

Elaboración: El Autor

DEPRECIACIONES.

CUADRO 38

DETALLE	% DEPREC.	VIDA ÚTIL	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN
Muebles y Enseres	10%	10	751,00	75,10	675,90	67,59
Vehículos	20%	5	25,000.00	5,000.00	20,000.00	4,000.00
Equipos de Oficina	10%	10	239.00	23.90	215.10	21.51
Equipos de computación	33%	3	920.00	303.60	616.40	205.47

Elaboración: El Autor

PRESUPUESTO DE COSTOS.

Los costos son todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año o ejercicio económico, estos costos constituyen uno de los aspectos importantes para la determinación de la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo, proyectando la situación contable. La cual se calculará estos valores.

Para presentar los costos de producción y operación de la empresa, se comienza desglosando los rubros parciales de manera parecida pero no idéntica, a lo empleado con propósitos contables en las empresas ya en funcionamiento. Estos datos son agrupados en función de evaluación, para ello una de las técnicas que aquí se utilizará es, estableciendo el trabajo para la vida útil de la empresa, con costos constantes, es decir con valores actuales referentes a los factores que intervienen en la generación de los productos.

PRESUPUESTO DE COSTOS.

CUADRO 39

RUBROS/ PERIODOS	PRESUPUESTO PROFORMADO DE COSTOS Y GASTOS									
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS DE OPERACIÓN										
Materiales directos	2,383.20	2,473.76	2,567.76	2,666.62	2,769.29	2,875.91	2,986.63	3,101.61	3,221.03	3,345.04
Mano de obra directa	141,229.15	146,595.86	152,166.50	157,948.83	163,950.89	170,181.02	176,647.90	183,360.52	190,328.22	197,560.69
Arriendo	1,800.00	1,868.40	1,939.40	2,013.10	2,089.59	2,169.00	2,251.42	2,336.97	2,425.78	2,517.96
Depreciación de vehículo	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,152.00	4,152.00	4,152.00	4,152.00	4,152.00
Amortización de activo diferido	133.35	133.35	133.35	133.35	133.35	133.35	133.35	133.35	133.35	133.35
Total Costo De Producción	149,545.70	155,071.37	160,807.02	166,761.90	172,943.12	179,511.27	186,171.30	193,084.46	200,260.37	207,709.03
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN										
Sueldos administrativos	12,281.75	12,748.45	13,232.90	13,735.75	14,257.70	14,799.50	15,361.88	15,945.63	16,551.56	17,180.52
Servicios básicos	474.00	492.01	510.71	530.12	550.26	571.17	592.87	615.40	638.79	663.06
Mantenimiento	3,622.50	3,760.16	3,903.04	4,051.36	4,205.31	4,365.11	4,530.98	4,703.16	4,881.88	5,067.39
Dep. equipos de oficina	21.51	21.51	21.51	21.51	21.51	21.51	21.51	21.51	21.51	21.51
Dep. equipos de computo	205.47	205.47	205.47	213.27	213.27	213.27	221.38	221.38	221.38	229.79
Dep. muebles y enseres	67.59	67.59	67.59	67.59	67.59	67.59	67.59	67.59	67.59	67.59
Total Gastos Administración	16,672.81	17,295.19	17,941.21	18,619.59	19,315.65	20,038.15	20,796.21	21,574.67	22,382.71	23,229.87
GASTOS DE VENTAS										
Sueldo vendedor	5,884.55	6,152.29	6,432.22	6,724.89	7,030.87	7,350.78	7,685.24	8,034.92	8,400.51	8,782.73
Publicidad	3,600.00	3,736.80	3,878.80	4,026.19	4,179.19	4,338.00	4,502.84	4,673.95	4,851.56	5,035.92
Total de Gastos de Ventas	9,484.55	9,889.09	10,311.02	10,751.08	11,210.06	11,688.78	12,188.08	12,708.87	13,252.06	13,818.65
GASTOS FINANCIEROS										
Interés por préstamo	1,116.43	919.48	697.56	447.49	165.77					
Total Gastos Financieros	1,116.43	919.48	697.56	447.49	165.77					
COSTO TOTAL	176,819.50	183,175.14	189,756.81	196,580.06	203,634.59	211,238.20	219,155.59	227,367.99	235,895.15	244,757.55
Imprevistos 5%	8,840.97	9,176.93	9,525.66	9,887.63	10,263.36	10,653.37	11,058.20	11,478.41	11,914.59	12,367.34
TOTAL COSTOS	185,660.47	192,352.07	199,282.47	206,467.69	213,897.95	221,891.57	230,213.79	238,846.40	247,809.74	257,124.89

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Para la puesta en marcha del presente proyecto se realizará un financiamiento externo de 10.000 Dólares en el Banco Nacional de Fomento y un interno correspondiente a 35.282,78 dólares que será la aportación de los socios, quedando de la siguiente manera:

CUADRO 40

DESCRIPCIÓN	VALOR	%
CAPITAL PROPIO	35.282,78	77,91%
CAPITAL AJENO	10.000,00	22,09%
TOTAL	45.272,78	100,00%

TABLA DE AMORTIZACION					
BENEFICIARIO					
INSTIT. FINANCIERA		BANCO NACIONAL DE FOMENTO			
MONTO EN USD		10,000.00			
TASA DE INTERES		12.00%			
PLAZO		5 años			
GRACIA		0 años			
FECHA DE INICIO		09/05/2016			
MONEDA		DOLARES			
AMORTIZACION CADA		30 días			
Número de periodos		60 para amortizar capital			
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		10,000.00			
1	08-jun-2016	9,877.56	100.00	122.44	222.44
2	08-jul-2016	9,753.89	98.78	123.67	222.44
3	07-ago-2016	9,628.98	97.54	124.91	222.44
4	06-sep-2016	9,502.83	96.29	126.15	222.44
5	06-oct-2016	9,375.41	95.03	127.42	222.44
6	05-nov-2016	9,246.72	93.75	128.69	222.44
7	05-dic-2016	9,116.74	92.47	129.98	222.44
8	04-ene-2017	8,985.47	91.17	131.28	222.44
9	03-feb-2017	8,852.88	89.85	132.59	222.44
10	05-mar-2017	8,718.96	88.53	133.92	222.44
11	04-abr-2017	8,583.70	87.19	135.25	222.44
12	04-may-2017	8,447.10	85.84	136.61	222.44
13	03-jun-2017	8,309.12	84.47	137.97	222.44
14	03-jul-2017	8,169.77	83.09	139.35	222.44
15	02-ago-2017	8,029.02	81.70	140.75	222.44
16	01-sep-2017	7,886.87	80.29	142.15	222.44
17	01-oct-2017	7,743.29	78.87	143.58	222.44
18	31-oct-2017	7,598.28	77.43	145.01	222.44
19	30-nov-2017	7,451.82	75.98	146.46	222.44
20	30-dic-2017	7,303.89	74.52	147.93	222.44
21	29-ene-2018	7,154.49	73.04	149.41	222.44
22	28-feb-2018	7,003.59	71.54	150.90	222.44
23	30-mar-2018	6,851.18	70.04	152.41	222.44
24	29-abr-2018	6,697.25	68.51	153.93	222.44
25	29-may-2018	6,541.78	66.97	155.47	222.44
26	28-jun-2018	6,384.75	65.42	157.03	222.44
27	28-jul-2018	6,226.15	63.85	158.60	222.44
28	27-ago-2018	6,065.97	62.26	160.18	222.44
29	26-sep-2018	5,904.18	60.66	161.78	222.44
30	26-oct-2018	5,740.78	59.04	163.40	222.44
31	25-nov-2018	5,575.75	57.41	165.04	222.44
32	25-dic-2018	5,409.06	55.76	166.69	222.44
33	24-ene-2019	5,240.70	54.09	168.35	222.44
34	23-feb-2019	5,070.67	52.41	170.04	222.44
35	25-mar-2019	4,898.93	50.71	171.74	222.44
36	24-abr-2019	4,725.47	48.99	173.46	222.44
37	24-may-2019	4,550.28	47.25	175.19	222.44
38	23-jun-2019	4,373.34	45.50	176.94	222.44
39	23-jul-2019	4,194.63	43.73	178.71	222.44
40	22-ago-2019	4,014.13	41.95	180.50	222.44
41	21-sep-2019	3,831.83	40.14	182.30	222.44
42	21-oct-2019	3,647.70	38.32	184.13	222.44
43	20-nov-2019	3,461.74	36.48	185.97	222.44
44	20-dic-2019	3,273.91	34.62	187.83	222.44
45	19-ene-2020	3,084.20	32.74	189.71	222.44
46	18-feb-2020	2,892.60	30.84	191.60	222.44
47	19-mar-2020	2,699.08	28.93	193.52	222.44
48	18-abr-2020	2,503.63	26.99	195.45	222.44
49	18-may-2020	2,306.22	25.04	197.41	222.44
50	17-jun-2020	2,106.84	23.06	199.38	222.44
51	17-jul-2020	1,905.46	21.07	201.38	222.44
52	16-ago-2020	1,702.07	19.05	203.39	222.44
53	15-sep-2020	1,496.65	17.02	205.42	222.44
54	15-oct-2020	1,289.17	14.97	207.48	222.44
55	14-nov-2020	1,079.62	12.89	209.55	222.44
56	14-dic-2020	867.97	10.80	211.65	222.44
57	13-ene-2021	654.21	8.68	213.76	222.44
58	12-feb-2021	440.44	6.54	215.90	222.44
59	14-mar-2021	224.54	4.40	218.04	222.44
60	13-abr-2021	6.50	2.25	220.20	222.44
			3,346.73	9,999.94	13,346.67

CONSTOS FIJOS Y VARIABLES.

CUADRO 41

RUBROS	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	C. FIJOS	C. VARIABLE	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES
COSTOS DE PRODUCCIÓN						
Materia prima directa		2,383.20		2,769.29		3,345.04
Mano de obra directa		141,229.15		163,950.89		197,560.69
Dep. Vehículo	4,000.00		4,000.00		4,152.00	
Amortización de activo diferido	133.35		133.35		133.35	
Subtotal costos de producción	4,133.35	143,612.35	4,133.35	166,720.17	4,285.35	200,905.72
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos personal administrativo	12,281.75		14,257.70		17,180.52	
Servicios básicos	474.00		550.26		663.06	
Mantenimiento	3,622.50		4,205.31		5,067.39	
Energía eléctrica	1,800.00		2,089.59		2,517.96	
Deprec. equipos de oficina	21.51		21.51		21.51	
Deprec. de equipos computación	205.47		213.27		229.79	
Dep. de muebles y enseres	67.59		67.59		67.59	
Subtotal gastos Adm.	18,472.81		21,405.24		25,747.83	
GASTOS DE VENTAS						
Sueldo de ventas	5,884.55		7,030.87		8,782.73	
Publicidad	3,600.00		4,179.19		5,035.92	
Subtotal Gastos de Ventas	9,484.55		11,210.06		13,818.65	
GASTOS FINANCIEROS						
Interés por préstamo	1,116.43		165.77		-	
Subtotal gastos financieros	1,116.43		165.77		-	
COSTO TOTAL	33,207.14		36,914.42		43,851.82	
Imprevistos 5%	8,840.97		10,263.36		12,367.34	
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	42,048.12	143,612.35	47,177.78	166,720.17	56,219.17	200,905.72
COSTOS TOTALES		185,660.47		213,897.95		257,124.89

Elaboración: El Autor

INGRESOS TOTALES.

Los ingresos son producto de la venta de bienes y servicios que produce el proyecto, en el presente caso por el servicio de mudanzas.

Los ingresos a establecerse en la vida útil de la empresa, se ha determinado principalmente el precio unitario de venta utilizando los siguientes criterios.

- Se considera un margen de utilidad bruta por servicio del 30% en función a la competencia
- Consideramos como base de cálculo el año 1 de vida útil del proyecto.
- Por otro lado se detendrá el precio del servicio constante para los diez años de vida útil del proyecto.

CUADRO 42

AÑOS	COSTOS DE PRODUCCIÓN	SERVICIOS PRESTADOS	COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN	UTILIDAD	PVP	INGRESOS POR VENTA
1	185,660.47	1,560	119.01	23.80	142.82	222,792.56
2	192,352.07	1,664	115.60	23.12	138.72	230,822.48
3	199,282.47	1,768	112.72	28.18	140.90	249,103.08
4	206,467.69	1,872	110.29	27.57	137.87	258,084.62
5	213,897.95	1,976	108.25	32.47	140.72	278,067.34
6	221,891.57	2,080	106.68	32.00	138.68	288,459.04
7	230,213.79	2,080	110.68	38.74	149.42	310,788.61
8	238,846.40	2,080	114.83	40.19	155.02	322,442.64
9	247,809.74	2,080	119.14	47.66	166.80	346,933.63
10	257,124.89	2,080	123.62	49.45	173.06	359,974.85

Elaboración: El Autor

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estas pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

Es uno de los Estados Financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

INGRESOS:

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos.

EGRESOS:

Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gastos de Proceso de Producción, Gastos de Operación y Gastos Financieros.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

CUADRO 43

AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS										
Ingresos por ventas	222,792.56	230,822.48	249,103.08	258,084.62	278,067.34	288,459.04	310,788.61	322,442.64	346,933.63	359,974.85
(-) Costo Total	185,660.47	192,352.07	199,282.47	206,467.69	213,897.95	221,891.57	230,213.79	238,846.40	247,809.74	257,124.89
(=) Utilidad Bruta en Ventas	37,132.09	38,470.41	49,820.62	51,616.92	64,169.39	66,567.47	80,574.83	83,596.24	99,123.89	102,849.96
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	5,569.81	5,770.56	7,473.09	7,742.54	9,625.41	9,985.12	12,086.22	12,539.44	14,868.58	15,427.49
(=) Utilidad antes de IR	31,562.28	32,699.85	42,347.52	43,874.39	54,543.98	56,582.35	68,488.60	71,056.80	84,255.31	87,422.46
(-) 22% Impuesto a la Renta	6,943.70	7,193.97	9,316.46	9,652.36	11,999.68	12,448.12	15,067.49	15,632.50	18,536.17	19,232.94
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	24,618.58	25,505.88	33,031.07	34,222.02	42,544.30	44,134.23	53,421.11	55,424.31	65,719.14	68,189.52
(-) 10% Reserva legal	2,461.86	2,550.59	3,303.11	3,422.20	4,254.43	4,413.42	5,342.11	5,542.43	6,571.91	6,818.95
TOTAL INGRESOS	22,156.72	22,955.30	29,727.96	30,799.82	38,289.87	39,720.81	48,079.00	49,881.88	59,147.23	61,370.57

Elaboración: El Autor

PUNTO DE EQUILIBRIO.**AÑO 1****FORMULA PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1****a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{42048.12}{222792.56 - 143612.35} \times 100$$

PE = 53.10 %

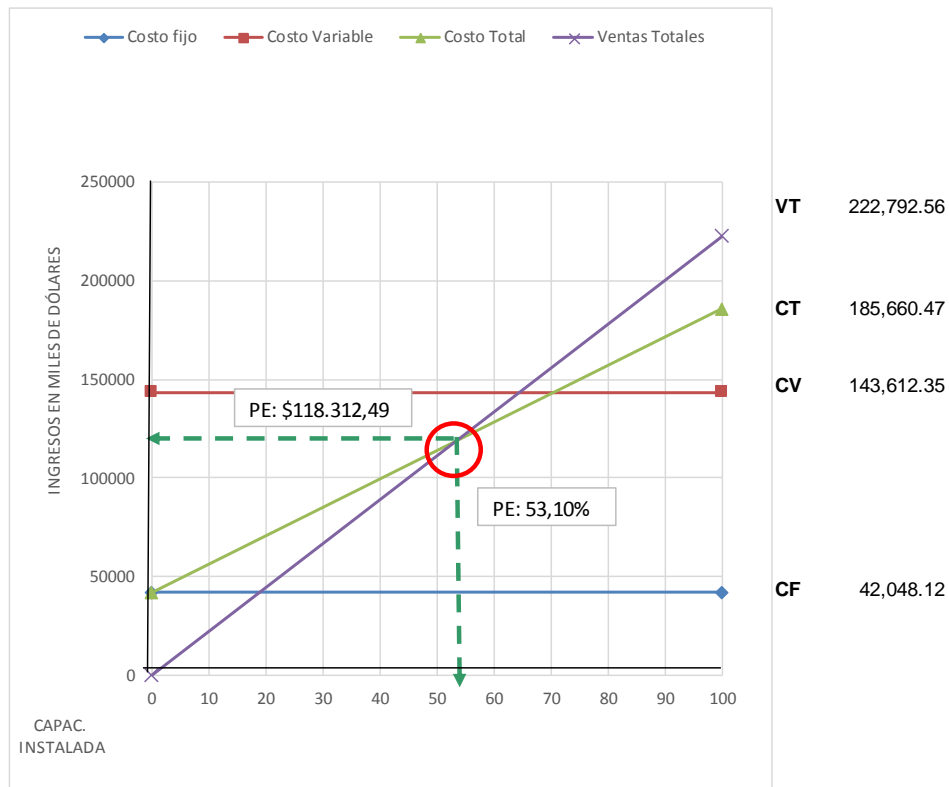
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{42048.12}{1 - \frac{143612.35}{222792.56}}$$

PE = \$ 118,312.49

GRAFICO PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio es cuando la empresa no gana ni pierde y esto se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 53,10% y con un ingreso en las ventas de 118.312,49 dólares.

AÑO 5

FORMULA PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{47177.78}{278067.34 - 166720.17} \times 100$$

PE = 42.37 %

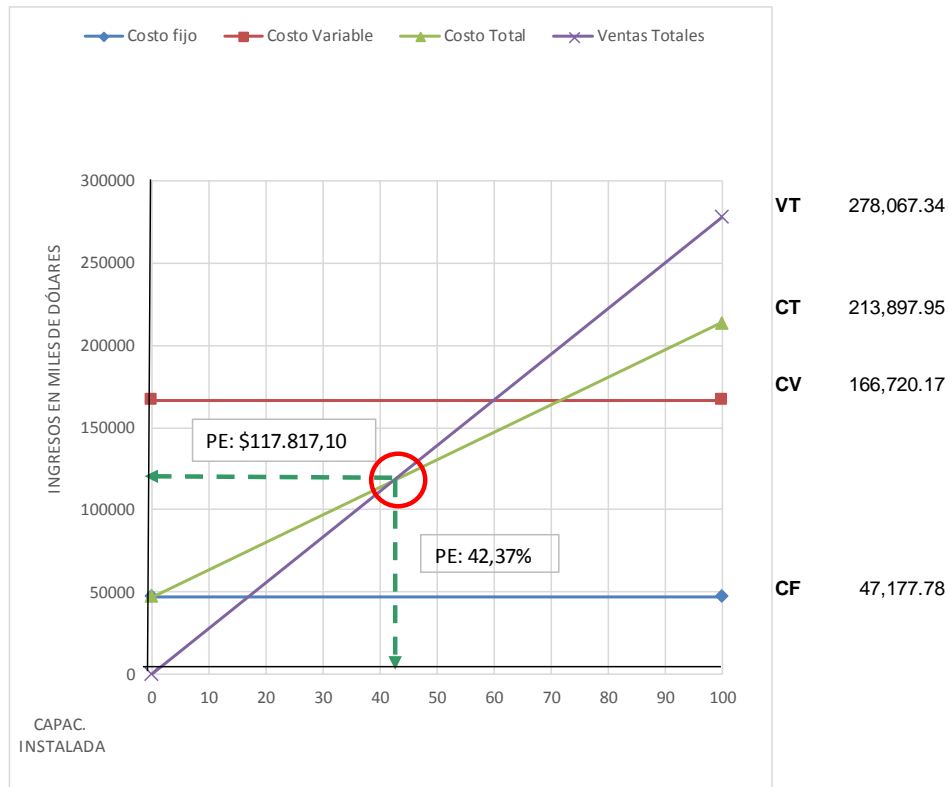
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{47177.78}{1 - \frac{166720.17}{278067.34}}$$

PE = \$ 117,817.10

GRAFICO PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5



ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio es cuando la empresa no gana ni pierde y esto se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 42,37% y con un ingreso en las ventas de \$117.817,10 dólares.

AÑO 10

FORMULA PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{56219.17}{359974.85 - 200905.72} \times 100$$

PE = 35.34 %

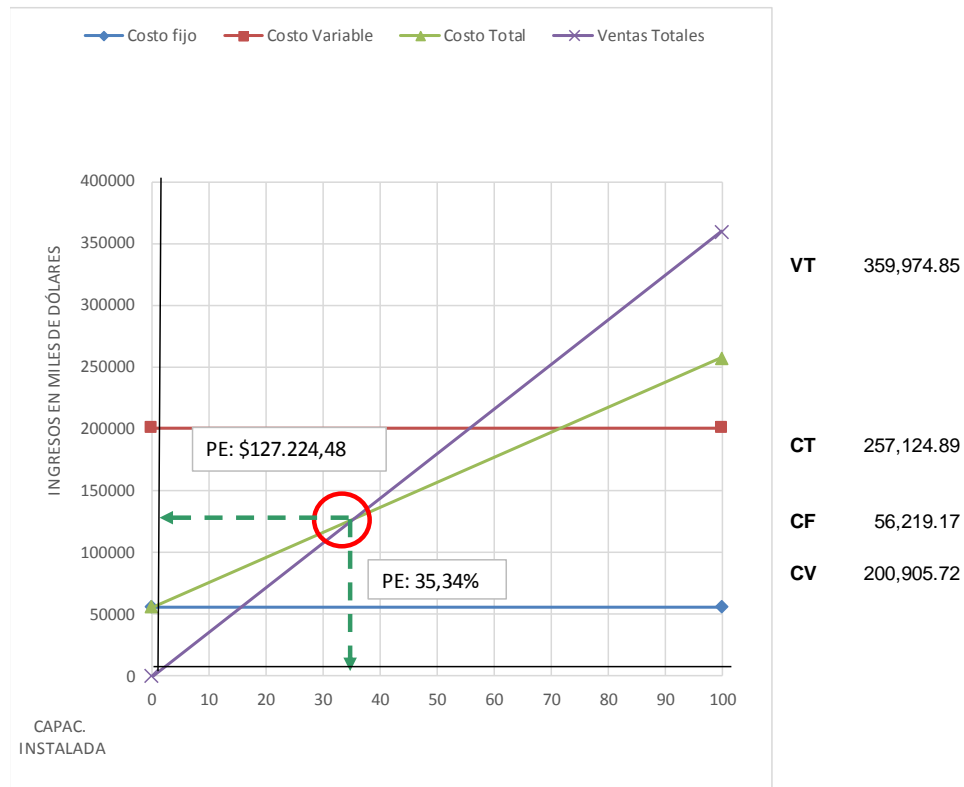
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{56219.17}{1 - \frac{200905.72}{359974.85}}$$

PE = \$ 127,224.48

GRAFICO PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10



ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio es cuando la empresa no gana ni pierde y esto se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 35,34% y con un ingreso en las ventas de \$127.224,48 dólares.

EVALUACIÓN DEL PROYECTO.

El objetivo de la Evaluación Financiera desde el punto de vista privado, es determinar el mérito de un proyecto, estimándose como tal el grado o nivel de utilidad que obtiene el empresario privado como premio al riesgo de utilizar su capital y su capacidad empresarial en la implementación de un proyecto.

Para realizar la aplicación de algunos criterios de evaluación, se hace necesario previamente estimar los flujos de caja.

El Flujo de Caja permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto.

El Flujo de Caja, permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando además que el inversionista cuente con el suficiente origen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

Los Flujos de Caja se evalúan en lugar de utilizar figuras contables en razón de que no son éstos los que afectan a la capacidad de la empresa para pagar cuentas o compras de activos.

El Flujo de Caja se encuentra demostrado en el cuadro N° 42 en el que se comparan los ingresos con los egresos.

FLUJO DE CAJA.

CUADRO 44

AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS										
Ingresos por ventas	222,792.56	230,822.48	249,103.08	258,084.62	278,067.34	288,459.04	310,788.61	322,442.64	346,933.63	359,974.85
Valor Residual			303.60		5,000.00	315.14			327.11	5,289.00
Total Ingresos	222,792.56	230,822.48	249,406.68	258,084.62	283,067.34	288,774.17	310,788.61	322,442.64	347,260.74	365,263.85
EGRESOS										
Costo de Producción y operación	185,660.47	192,352.07	199,282.47	206,467.69	213,897.95	221,891.57	230,213.79	238,846.40	247,809.74	257,124.89
Total Egresos	185,660.47	192,352.07	199,282.47	206,467.69	213,897.95	221,891.57	230,213.79	238,846.40	247,809.74	257,124.89
(1-2) Ganancias gravables	37,132.09	38,470.41	50,124.22	51,616.92	69,169.39	66,882.61	80,574.83	83,596.24	99,451.01	108,138.96
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	5,569.81	5,770.56	7,518.63	7,742.54	10,375.41	10,032.39	12,086.22	12,539.44	14,917.65	16,220.84
(=) Utilidad antes de IR.	31,562.28	32,699.85	42,605.58	43,874.39	58,793.98	56,850.22	68,488.60	71,056.80	84,533.36	91,918.11
(-) 22% Impuesto a la Renta	6,943.70	7,193.97	9,373.23	9,652.36	12,934.68	12,507.05	15,067.49	15,632.50	18,597.34	20,221.98
Utilidad antes de reserva legal	24,618.58	25,505.88	33,232.36	34,222.02	45,859.30	44,343.17	53,421.11	55,424.31	65,936.02	71,696.13
Reinversiones				954.96		25,950.00	991.25			1,028.92
FLUJO NETO DE CAJA	24,618.58	25,505.88	33,232.36	33,267.06	45,859.30	18,393.17	52,429.86	55,424.31	65,936.02	70,667.21

Elaboración: El Autor

VALOR ACTUAL NETO.

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.

VALOR ACTUAL NETO

CUADRO 45

PERÍODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZ. 12,00%	VALOR ACTUALIZADO
0	45,272.78		
1	24,618.58	0.8929	21,980.87
2	25,505.88	0.7972	20,333.14
3	33,232.36	0.7118	23,654.13
4	33,267.06	0.6355	21,141.82
5	45,859.30	0.5674	26,021.80
6	18,393.17	0.5066	9,318.55
7	52,429.86	0.4523	23,716.61
8	55,424.31	0.4039	22,384.95
9	65,936.02	0.3606	23,777.19
10	70,667.21	0.3220	22,752.95
			215,082.01
			45,272.78
			169,809.23

$$FA = 1 / (1 + i)^n$$

$$VAN = SFNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 215,082.01 - 45,272.78$$

$$VAN = 169,809.23$$

Análisis: Si el VAN es mayor a uno el proyecto se acepta
 Si el VAN es igual a uno el proyecto es indiferente
 Si el VAN es menor a uno el proyecto se rechaza

Por tanto, el proyecto se acepta debido a que su VAN es mayor a uno.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRC).

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo.

**PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL
CUADRO 46**

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO NETO ACUMULADO
0	45,272.78		
1		24,618.58	
2		25,505.88	50,124.46
3		33,232.36	83,356.82
4		33,267.06	116,623.88
5		45,859.30	162,483.18
6		18,393.17	180,876.35
7		52,429.86	233,306.21
8		55,424.31	288,730.52
9		65,936.02	354,666.53
10		70,667.21	425,333.75
		354,666.53	

$$\text{PRC} = \frac{\text{Año anterior cubrir la inversión}}{\frac{\sum \text{Primeros flujos actualizados} - \text{Inversión}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}}$$

$$\text{PRC} = \frac{1}{\frac{83356.82 - 45272.78}{33232.36}}$$

$$\text{PRC} = 1.15$$

0.15 * 12 =	1.80	1	Años
0.8	30	1	Meses
		30	Días

Análisis : El capital se recupera en 1 años, 1 meses y 30 días

RELACION BENEFICIO/COSTO.

El indicador beneficio-costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada sucre invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

B/C > 1 Se puede realizar el proyecto.

B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto.

B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

CUADRO 47

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTOS			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO	FACT. ACTUALIZ.	COSTO	INGRESO	FACT. ACTUALIZ.	INGRESO
	ORIGINAL	12,00%	ACTUALIZADO	ORIGINAL	12,00%	ACTUALIZADO
0						
1	185,660.47	0.89286	165,768.28	222,792.56	0.89286	198,921.93
2	192,352.07	0.79719	153,341.89	230,822.48	0.79719	184,010.27
3	199,282.47	0.71178	141,845.32	249,406.68	0.71178	177,522.75
4	206,467.69	0.63552	131,213.95	258,084.62	0.63552	164,017.44
5	213,897.95	0.56743	121,371.44	283,067.34	0.56743	160,620.01
6	221,891.57	0.50663	112,417.17	288,774.17	0.50663	146,301.98
7	230,213.79	0.45235	104,137.03	310,788.61	0.45235	140,584.98
8	238,846.40	0.40388	96,466.06	322,442.64	0.40388	130,229.17
9	247,809.74	0.36061	89,362.67	347,260.74	0.36061	125,225.70
10	257,124.89	0.32197	82,787.33	365,263.85	0.32197	117,605.18
			1,198,711.15			1,545,039.44

$$R (B/C) = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

$$R (B/C) = \frac{1,545,039.44}{1,198,711.15}$$

$$R (B/C) = 1.29 \quad \text{Dólares}$$

Análisis : Si R (B/C) es mayor a uno se acepta el proyecto
 Si R (B/C) es igual a uno el proyecto es indiferente
 Si R (B/C) es menor a uno no se acepta el proyecto

El proyecto dará una rentabilidad por cada dólar invertido de 0,29 centavos.

TASA INTERNA DE RETORNO.

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales.

Se define a la "Tasa Interna de Retorno" TIR, como aquella tasa

TASA INTERNA DE RETORNO CUADRO 48

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ. 64,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 65,00%	VAN MAYOR
0			- 45,272.78		- 45,272.78
1	24,618.58	0.60976	15,011.33	0.60606	14,920.35
2	25,505.88	0.37180	9,483.15	0.36731	9,368.55
3	33,232.36	0.22671	7,534.07	0.22261	7,397.91
4	33,267.06	0.13824	4,598.74	0.13492	4,488.27
5	45,859.30	0.08429	3,865.52	0.08177	3,749.80
6	18,393.17	0.05140	945.35	0.04956	911.49
7	52,429.86	0.03134	1,643.13	0.03003	1,574.68
8	55,424.31	0.01911	1,059.13	0.01820	1,008.85
9	65,936.02	0.01165	768.30	0.01103	727.39
10	70,667.21	0.00710	502.09	0.00669	472.47
			138.03		- 653.01

$$TIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$| \quad 64 \quad + \quad 1.00 \quad \left(\frac{138.03}{791.04} \right)$$

$$TIR = 64.17 \quad \%$$

Análisis : Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto
Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO EN LOS COSTOS DEL 15,95%

CUADRO 49

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 15,95%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 39,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 40,00%	VAN MAYOR
0						- 45,272.78		- 45,272.78
1	185,660.47	215,273.32	222,792.56	7519.25	0.7194244604	5409.53	0.7142857143	5370.89
2	192,352.07	223,032.23	230,822.48	7790.26	0.5175715543	4032.02	0.5102040816	3974.62
3	199,282.47	231,068.02	249,406.68	18338.66	0.3723536362	6828.47	0.3644314869	6683.19
4	206,467.69	239,399.29	258,084.62	18685.33	0.2678803138	5005.43	0.2603082049	4863.94
5	213,897.95	248,014.68	283,067.34	35052.66	0.1927196502	6755.34	0.1859344321	6517.50
6	221,891.57	257,283.27	288,774.17	31490.90	0.1386472304	4366.13	0.1328103086	4182.32
7	230,213.79	266,932.88	310,788.61	43855.73	0.0997462089	4374.44	0.0948645062	4160.35
8	238,846.40	276,942.40	322,442.64	45500.24	0.0717598625	3265.09	0.0677603615	3083.11
9	247,809.74	287,335.39	347,260.74	59925.35	0.0516258004	3093.69	0.0484002582	2900.40
10	257,124.89	298,136.31	365,263.85	67127.54	0.0371408636	2493.17	0.0345716130	2320.71
						350.53		-1215.75

$$NTIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 39.00 + 1.00 \left(\frac{350.53}{1566.28} \right) = 39.2238 \%$$

$$\text{Diferencias TIR} = 64.17 - 39.2238 = 24.9507 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 24.9507 / 64.1745 = 38.8795 \%$$

$$\text{Sensibilidad} = 38.8795 / 39.2238 = 0.99$$

Análisis : Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
 Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.
 Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

El proyecto no es sensible y resiste un incremento en los costos de 15,95

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS DEL 12,75%

CUADRO 50

AÑO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL 12,75%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 39,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 40,00%	VAN MAYOR
0						-45272.78		-45272.78
1	185,660.47	222,792.56	194,386.51	8726.04	0.7194244604	6277.73	0.7142857143	6232.89
2	192,352.07	230,822.48	201,392.62	9040.55	0.5175715543	4679.13	0.5102040816	4612.52
3	199,282.47	249,406.68	217,607.33	18324.86	0.3723536362	6823.33	0.3644314869	6678.16
4	206,467.69	258,084.62	225,178.83	18711.13	0.2678803138	5012.34	0.2603082049	4870.66
5	213,897.95	283,067.34	246,976.25	33078.30	0.1927196502	6374.84	0.1859344321	6150.39
6	221,891.57	288,774.17	251,955.47	30063.90	0.1386472304	4168.28	0.1328103086	3992.80
7	230,213.79	310,788.61	271,163.06	40949.28	0.0997462089	4084.54	0.0948645062	3884.63
8	238,846.40	322,442.64	281,331.20	42484.80	0.0717598625	3048.70	0.0677603615	2878.79
9	247,809.74	347,260.74	302,985.00	55175.26	0.0516258004	2848.47	0.0484002582	2670.50
10	257,124.89	365,263.85	318,692.71	61567.82	0.0371408636	2286.68	0.0345716130	2128.50
						331.26		-1172.94

$$\text{NTIR} = T_m + D_t \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right) = 39.00 + 1.00 \left(\frac{331.26}{1504.20} \right) = \mathbf{39.2202 \%}$$

$$\text{Diferencias TIR} = 64.17 - 39.2202 = 24.9543 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 24.95 / 64.1745 = 38.8850\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 38.8850 / 39.2202 = \mathbf{0.99}$$

Análisis : Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
 Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.
 Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

El proyecto no es sensible y resiste un decremento en los ingresos del 12.75%

h. CONCLUSIONES.

Una vez realizado el proyecto de factibilidad se puede llegar a las siguientes conclusiones:

- PEA de la ciudad de Quito, que está constituido 1`283.279 personas con una tasa de crecimiento del 1,51% anual; datos obtenido por el INEC, de las cuales se realizó un tamaño de la muestra que dio como resultado 400 encuestas a aplicar a dicha segmentación.
- En el estudio de mercado se efectuó en la ciudad de Quito, permitió determinar que el proyecto es factible, los resultados obtenidos del análisis de la oferta y demanda lo demuestran así: Existe una demanda insatisfecha de 1.225.965 servicios de mudanzas, los cuales con la puesta en marcha de la empresa.
- En el estudio técnico se determinó una capacidad instalada de 2.120 servicios de mudanzas, pero se empezara con un 75% de la misma en el primer año.
- La empresa llevará su razón social como **EMPRESAS DE MUDANZAS PARA LA CIUDAD DE QUITO “MUDANZAS TOTAL CIA. LTDA.”**, y su logotipo de imagen institucional para su identificación y rápida posición en el mercado. Sera comercializado de forma directa y la empresa adoptará una forma Jurídica – Administrativa como una **COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.**

- En el estudio financiero el proyecto alcanza una inversión de \$45.272,78 según los indicadores financieros los cuales indican la posibilidad o factibilidad de la puesta en marcha de la empresa, se tiene un VAN positivo de \$169.809,23 dólares, la TIR de 64,17%, una RB/C de \$ 1,29 dólares nos determinó que por cada dólar invertido se lograra una utilidad de \$ 0,29 centavos de dólar, así como el Periodo de Recuperación de Capital será de 1 años, 1 mes y 30 días, mientras que el análisis de sensibilidad determino que el proyecto soportara un incremento de hasta el 15,95% en su costos y una disminución del 12,75% en sus ingresos.

i. RECOMENDACIONES.

Luego de haber realizado la presente investigación se recomienda lo siguiente:

- Se recomienda poner en marcha el proyecto propuesto; ya que dará una importante rentabilidad para sus inversionistas y genera desarrollo productivo en la ciudad de Quito.
- La puesta en marcha del presente proyecto contribuirá a la generación de fuentes de trabajo y aportará al desarrollo socioeconómico de la ciudad de Quito.
- Puesto que hay gran cantidad de demanda insatisfecha en la ciudad de Quito para el servicio de mudanzas, se recomienda proveerse de obreros a fin de abarcar mercado a fin de dar a conocer el servicio a tal grado de satisfacer las necesidades de la ciudad de Quito y de todos sus clientes.
- Se recomienda realizar campañas de publicidad a fin de ganar más clientes en beneficio de la empresa y del servicio de mudanzas.

j. BIBLIOGRAFIA.

- De Welsch, Hilton & Gordon (2010). El proceso administrativo
Material Módulos de la Universidad Nacional de Loja
- Modulo 4 Contabilidad y Finanzas Empresariales
- Modulo 7 Administración de la Producción de Bienes y Servicios
- Modulo 8 Dirección de Recursos Humanos
- Modulo 10 Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión
- Werther, William B... (1995. Administración de personal y recursos humanos. (4^a ed.)
- Norman Gaither/ Greg Frazier-. Administración de producción y operaciones
- Bolten Steeven Adm Financiera Edililmusa Vol 1- 1981

k. ANEXOS.**ANEXO 1.****FICHA RESUMEN.****a.- TEMA:**

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE MUDANZAS PARA LA CIUDAD DE QUITO."

b.- PROBLEMÁTICA

Para el Ecuador, la crisis financiera internacional y la consecuente recesión en el mundo desarrollado plantea un nuevo escenario, que atañe al sector financiero, a las exportaciones y al propio bienestar de miles de familias de recursos económicos limitados, quienes constantemente se ven obligadas a cambiarse de domicilio, por cuanto no poseen una vivienda propia en la cual radicarse, requiriendo un medio de transporte para las mudanzas.

La provincia de Pichincha, está considerada dentro del país como una provincia progresista. En la ciudad de Quito se ve un mejoramiento y un deseo pujante de salir adelante gracias a los capitales que se ingresan en su gran mayoría por los emigrantes, los cuales ayudan a fortalecer la economía ecuatoriana. En la actualidad la ciudad de Quito se encuentra en un proceso de modernización en todos sus sectores agrícola, productiva y comercial, que ha llegado a ser reconocida a nivel mundial, llamando la atención de propios y extranjeros a la inversión y al turismo,

por lo que la inversión privada es de gran importancia para el desarrollo económico de la ciudad de Quito, como lo es una empresa de mudanzas que preste todas las condiciones.

En la ciudad de Quito, muchas familias no cuentan con una casa propia; lo que hace que constantemente busquen un lugar en donde vivir, transportando sus bienes por medio de mudanzas; así como también no cuentan con un trabajo fijo, por lo que tienen que buscarlo en otra zona diferente a la que viven actualmente obligándoles a realizar el cambio de su domicilio mediante mudanza.

Los problemas que se plantean al emprender una mudanza son varios. En primer lugar, el volumen. Según los pisos se han ido haciendo más pequeños, el volumen de las mudanzas ha ido aumentando. Por ejemplo, lo que hace unos años podía trasladarse en un camión de 40 metros cúbicos, hoy requiere 60 metros. Los muebles se adaptan mejor a las dimensiones de las habitaciones, y por tanto caben más. Además, el aumento del nivel adquisitivo y la calidad de vida hacen que también el número de cosas, a veces de volumen considerable, crezca o mejor es confiarse a buenos profesionales. No sirve de nada intentar ahorrar dinero o tiempo tratando de hacer la mudanza uno mismo. En muchas ocasiones el balance económico de transportar uno mismo alguno de los enseres es negativo; además los precios varían según las condiciones de la mudanza y aun así, un departamento de unos 90 metros cuadrados, con dos o tres habitaciones viene a costar al mudarse una buena cantidad de dinero. Los factores que determinarán el precio final de la mudanza serán la cantidad

de artículos que se van a transportar, la facilidad del desmontaje de los muebles, si el embalaje lo realiza el cliente o no, la existencia de ascensor, la facilidad de acceso al inmueble, etc. Por supuesto el precio también crecerá si el traslado ha de realizarse fuera de la ciudad en la que se encontraba el departamento de origen.

Dicha situación resulta un tanto complicado para las familias, ya que al contratar un vehículo pequeño para las mudanzas, deben realizarse algunas carreras para transportar sus bienes, lo que les resulta una pérdida de tiempo, dinero y que las cosas se estropeen por buscar un sitio para que encajen y llevar la mayor cantidad posible; surgiendo con ello la necesidad de crear una empresa que brinde un servicio diferente con un transporte grande, cómodo y garantizado, para realizar la mudanza.

En la ciudad de Quito, existen empresas de mudanzas pero son muy pocas las que brindan un trabajo profesional y prestan las garantías de comodidad y cuidado de los bienes materiales que son muy preciados por cada una de las familias.

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.

“La Falta de implementación de una empresa de mudanzas seria y confiable, no permite que las familias cuenten con las garantías requerida para el cuidado de sus bienes que con mucho esfuerzo los han obtenido, lo que además limita el crecimiento económico de este sector”.

d.- OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un *proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de mudanzas para la ciudad de Quito.*

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Elaborar un estudio de mercado para conocer la demanda insatisfecha del servicio a ofrecer.
- Elaborar un estudio técnico para conocer la capacidad instalada de la empresa, su proceso productivo y su localización.
- Realizar un estudio organizacional para determinar los niveles jerárquicos de la empresa, sus organigramas y sus funciones.
- Elaborar y estudio económico para conocer la inversión inicial, los costos y presupuestos que requiere la empresa.
- Elaborar una evaluación financiera con los evaluadores VAN, TIR, Periodo de Recuperación de Capital, Relación Beneficio Costo y Análisis de sensibilidad.

METODOLOGÍA

MÉTODOS Y TÉCNICAS.

Para la elaboración del presente proyecto de factibilidad, se hace necesario emplear métodos y técnicas adecuadas para desestructuración del objeto de estudio.

MÉTODOS:

Método descriptivo La investigación descriptiva se ocupa de la descripción de datos y características de una población. El objetivo es la adquisición de datos objetivos.

Se utilizará fundamentalmente en la composición del proyecto, esencialmente en lo relativo a la interpretación objetiva de los hechos o fenómenos provenientes de la obtención de datos e información que aplicadas en la construcción de las fases del proyecto.

Método Analítico.- Este método que implica análisis (del riego ANALYSIS que significa descomposición) Esto es la separación de un todo en sus partes o en sus elementos constitutivos. Los fenómenos de cualquier índole se representan como un todo

Este método permitirá investigar en profundidad las características internas del tema de estudio y llegar a determinar la localización ideal donde se ubicará la empresa, análisis de contenidos teórico-prácticos en la formulación y evaluación de proyectos, y sirvió para procesar adecuadamente la información obtenida en el trabajo de campo y de esta manera llegar conclusiones y recomendaciones pertinentes.

El método inductivo.- La inducción es el proceso mental que va de lo particular a lo general. La inducción se identifica con el método experimental y comprende seis fases: la observación, la tentativa de explicación la experimentación, la comparación, la abstracción, y la generalización

Se utilizará básicamente como un procedimiento metodológico fundamental para la elaboración de la teoría explicativa del tema de investigación. También se utilizará el método estadístico como medio

para recopilar, analizar e interpretar los resultados obtenidos de las encuestas y entrevista, para presentación de cuadro de resultados, herramienta que permiten determinar la oferta y la demanda del servicio, objeto del estudio de mercado.

TÉCNICAS

La técnica de la observación.- La observación es la base de la realidad que el investigador puede apreciar y sacar sus conclusiones que llevará a obtener conclusiones definitivas.

Esta técnica se la aplicará para conocer aspectos importantes de la competencia, es decir empresas que están inmersos en la actividad de la prestación de servicio de mudanzas, así también aspectos técnicos relacionados con el servicio, diseño, etc. Además también se aplicará para la recolección de información: bibliográfica, en internet, y otros.

La Entrevista.- Es la conversación que tiene como finalidad la obtención de información. En una entrevista intervienen el entrevistador y el entrevistado.

Esta técnica permitirá conseguir información mediante la interrelación verbal entre el investigador y el personal que labora en empresas de la competencia. Para lograr ésta entrevista, se aplicará a la competencia un cuestionario previamente elaborado con preguntas relacionadas a los objetivos de la investigación

La Encuesta.- Una encuesta es una recopilación y el análisis de las respuestas de grandes grupos de personas, a través de los sondeos y cuestionarios diseñados para conocer sus opiniones, actitudes y sentimientos hacia un tema determinado.

Mediante la aplicación previamente diseñada y analizada respectivamente se logró detectar algunos aspectos referentes al tema de factibilidad para la creación de una empresa de servicio de mudanzas en la ciudad de Quito, esta encuesta se aplicó básicamente a la PEA de la ciudad de Quito.

Para obtener la muestra se tomó como base la PEA de la ciudad de Quito, que está constituido 1'320.000 personas con una tasa de crecimiento del 2.18% anual; datos obtenido por el INEC.

Fórmula para proyectar la población.

$$P_n = P_o(1+i)^n$$

En donde:
 P_n= Población a estimar
 P_o= Población Año base
 Tasa de crecimiento=
 n= Periodo de tiempo.

Desarrollo:

Proyección de la población

AÑO	T.C. 1.51%	POBLACIÓN
2010	1.51%	1.190.632
2011		1.208.610
2012		1.226.860
2013		1.245.385
2014		1.264.190
2015		1.283.279

Fórmula para la obtención de la muestra

$$n = \frac{N}{1+e^2N}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población o universo

e= Margen de error

Entonces:

$$n = \frac{1'283.279}{1 + 0,0025 * 1'283.279}$$

$$n = \frac{1'283.279}{1 + 3.208,1975}$$

$$n = \frac{1'283.279}{3.209,1975}$$

n 400 ENCUESTAS

ANEXO 2**VEHÍCULO**

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V/. UNITARIO	V/. TOTAL
Camión para mudanzas	1	25.000,00	25.000,00
TOTAL			25.000,00

ANEXO 3**HERRAMIENTAS**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Carrillo	5	34,00	170,00
Cables (mts)	20	1,35	27,00
Ganchos	2	13,00	26,00
Juego de desarmadores	5	16,00	80,00
correas	10	5,60	56,00
Juego de llaves	5	16,00	80,00
Poleas	5	45,00	225,00
TOTAL			664,00

ANEXO 4**MUEBLES Y ENSERES**

DENOMINACION	CANTIDAD	V/. UNITARIO	V/. TOTAL
Archivadores	1	230,00	230,00
Escritorio	1	265,00	265,00
Estante	1	70,00	70,00
Sillas Plásticas	8	12,00	96,00
Sillón	1	90,00	90,00
TOTAL			751,00

**ANEXO 5
EQUIPO DE OFICINA**

DENOMINACION	CANTIDAD	V/. UNITARIO	V/. TOTAL
Sumadora	1	87	87.00
Telefax	1	152,00	152,00
TOTAL			239,00

**ANEXO 6
EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

Denominacion	Cantidad	V/ unitario	V/ Total
Computadora	1	825,00	825,00
Impresora Multifuncion	1	95,00	95,00
TOTAL			920,00

**ANEXO 7
MANO DE OBRA DIRECTA**

NÓMINA	SALARIO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APORTE 12,15	IECE 0,5 %	SECAP 0,5 %	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC. ANUAL
Obreros	366	30.50	30.50	15.25	44.47	1.83	1.83	1471.14	17,653.64
Número de obreros								8	8
TOTAL								11.769,10	141.229,15

**ANEXO 8
MATERIALES DIRECTOS**

PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Rollos de cinta de embalaje	50	0.95	47.50	570.00
Planchas de espuma Flex	40	2.15	86.00	1,032.00
Rollos plásticos para embalaje	35	1.86	65.10	781.20
TOTAL			198.60	2,383.20

**Anexo Nro. 9
SUELDO DE ADMINISTRACIÓN**

NÓMINA	SALARIO	10° TERCER SUELDO (1/12)	10° CUARTO SUELDO (S. UNIF)	VACACIONES (1/24)	IESS APORTE 12,15	IECE 0,5 %	SECAP 0,5 %	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC. ANUAL
Gerente	400	33.33	30.50	16.67	48.60	2.00	2.00	533.10	6,397.20
Secretaria- Contadora	366	30.50	30.50	15.25	44.47	1.83	1.83	490.38	5,884.55
TOTAL								1,023.48	12,281.75

**Anexo Nro. 10
MANTENIMIENTO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Diesel (gl)	150	1.03	154.50	1,854.00
Aceite motor (gl)	2.5	21.75	54.38	652.50
Aceite corona (gl)	1	20	20.00	240.00
Aceite caja (gl)	1	20	20.00	240.00
Grasa (lb)	1	3	3.00	36.00
Mantenimiento mecánico	1	50	50.00	600.00
Total Anual			301.88	3622.50

**Anexo Nro. 11
SERVICIOS BÁSICOS**

DESCRIPCIÓN	V/ MENSUAL	VALOR ANUAL
Luz	7,50	90,00
Agua	9,00	108,00
Teléfono	23,00	276,00
TOTAL	39,50	474,00

**Anexo Nro. 12
ARRENDAMIENTO**

DESCRIPCIÓN	V/. MENSUAL	V/. ANUAL
Local	150,00	1800,00

**Anexo 13
PUBLICIDAD RADIAL**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Publicidad radial	30	10.00	300.00	3,600.00
TOTAL			300.00	3,600.00

**Anexo 14
CHOFER**

NÓMINA	SALARIO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APOORTE 12,15%	IECE 0,5	SECAP 0,5	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUNERACIÓN ANUAL
Chofer	366	30.50	30.50	15.25	44.47	1.83	1.83	490.38	5,884.55
TOTAL								490.38	5,884.55

**Anexo 15
REINVERSIONES**

DETALLE	% DEPREC.	VIDA ÚTIL	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPREC.
Vehículos 6	20%	5	25,950.00	5,190.00	20,760.00	4,152.00
Equipos de computación 4	33%	3	954.96	315.14	639.82	213.27
Equipos de computación 7	33%	3	991.25	327.11	664.14	221.38
Equipos de computación 10	33%	3	1,028.92	339.54	689.37	229.79

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	4
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS	40
f. RESULTADOS	45
g. DISCUSIÓN	65
h. CONCLUSIONES	136
i. RECOMENDACIONES	138
j. BIBLIOGRAFÍA	139
k. ANEXOS	140
ÍNDICE	152