

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

PROYECTO DE IMPLEMENTACIÓN DE SERVICIO DE TRANSPORTE DE
CARGA PESADA, ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE
ELECTRODOMÉSTICOS Y AFINES “**TRANSCARGOM STORAGE S.A**”
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

ELABORADO POR:

CARLOS ALBERTO GÓMEZ ANDRADE
CARLOS ALBERTO INTRIAGO RUGEL

ASESORADO POR:

ING. FRANKLIN AVILA

MARZO 2012

RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO

En la actualidad numerosas empresas se dedican a la importación de productos para luego realizar su comercialización en los diferentes locales, distribuidores o puntos de venta. Sin embargo muchas de ellas se ven en la necesidad de contratar un servicio de transporte y/o bodegaje, ya que no cuentan con el suficiente espacio para almacenar los diferentes tipos de mercadería que llegan desde el exterior.

La transportación de mercadería es algo muy importante para las empresas ya que se trata del producto que le va a generar ingresos.

Las empresas que ofrecen el servicio de transportación y bodegaje de mercadería, aparecen como solución en el negocio de las distintas compañías que se dedican a la importación para posteriormente su venta de los productos. Muchas de ellas en la actualidad ofrecen uno de los dos servicios, pero los clientes buscan un servicio integrado que les brinden la facilidad de recibir su mercadería en su respectivo local cuando lo necesiten.

De acuerdo a las investigaciones realizadas se ha observado que la transportación de carga pesada por carretera va ligada con las actividades logísticas que realiza cada consignatario de carga, es por eso que ante la necesidad de proporcionar a las empresas un servicio integral y de apoyo se ha planteado la oportunidad de presentar este proyecto proyecto “Transporte de carga pesada y almacenamiento de electrodomésticos y afines”, a toda empresa que realice actividades comerciales al por mayor dentro de la ciudad de Guayaquil, garantizando la satisfacción del cliente y un óptimo desarrollo de sus respectivos negocios.

La oportunidad de negocio es clara, debido al auge de la globalización, provoca a su vez un crecimiento notable en las operaciones de comercio exterior, esto es: importaciones y exportaciones, lo cual aumenta el tránsito de mercaderías, y si

esto llegara a disminuir debido a los recientes cambios que han habido en las políticas arancelarias en el país, nuestro mercado se orientaría a las empresas nacionales ya que deberían aumentar su producción.

Este proyecto se ha desarrollado de acuerdo a las pautas de la investigación exploratoria y de casos, por lo tanto, es de tipo cuantitativa. La principal fuente de información primaria son las entrevistas a los principales importadores y exportadores de electrodomésticos y mercadería afines para adquirir conocimientos por observación. También realizamos investigaciones basadas en datos para conocer más sobre el mercado del servicio de transporte de carga pesada y almacenamiento, la oferta, la demanda, principales indicadores económicos del país que afecten a nuestro negocio,

El presente proyecto cuenta con 5 capítulos: aspectos generales, estudio del mercado, estudio técnico del proyecto, estudio organizacional y el estudio financiero.

Para comenzar a generar la puesta en escena de la empresa, en el primer capítulo empezamos señalando los objetivos de esta investigación, identificando el servicio que vamos a proveer a nuestros futuros clientes.

En el segundo capítulo, se realizó una investigación de mercado en donde determinamos el tamaño, el crecimiento y la etapa del ciclo de vida en el que se encuentra este mercado. También conocimos nuestros posibles competidores, analizamos de ellos sus principales actividades y su posicionamiento en el mercado, de la misma manera analizamos nuestra demanda y los factores que la afectarían. Establecimos nuestras principales estrategias de mercadeo y analizamos de qué manera la situación política, económica, social y tecnológica de nuestro país incidiría en nuestro proyecto. Finalmente realizamos las respectivas entrevistas enfocándonos a posibles clientes, en donde analizamos y determinamos la aceptación del mercado, la demanda insatisfecha, el precio

adecuado según el caso y servicio que contraten de nuestra empresa, se determinó el tamaño y la más adecuada localización de nuestras bodegas.

Para lograr convencer a nuestros clientes de una manera efectiva, seremos muy objetivos con el marketing que realizaremos, llevaremos a cabo una campaña publicitaria en periódicos, revistas y tendremos participación con publicidad en eventos empresariales relacionados al negocio resaltando los beneficios que ofrece nuestro servicio.

Luego de realizar el estudio de mercado, nos enfocamos en brindar nuestros servicios a empresas ubicadas en la ciudad de Guayaquil que se vean en la necesidad de transportar y almacenar electrodomésticos y afines.

En cuanto al tercer capítulo se realizó el estudio técnico del proyecto donde se analizó todos los factores que inciden directamente en la realización del proyecto y los recursos necesarios para la ejecución del mismo, determinando el tamaño de mercado, definiendo los recursos financieros, humanos, disponibilidad de insumos y el equipamiento. También analizamos la capacidad de producción una vez que empiece a operar la empresa, con la cual contamos con una infraestructura adecuada para el funcionamiento de la misma en donde tendremos la disponibilidad adecuada para brindar facilidad a las empresas contratantes y garantía de nuestro trabajo. Destinaremos como máximo un galpón por cada tres empresas, incluyendo perchas bien estructuradas para una mejor organización de los productos. Establecimos los procesos de los tres servicios y los requerimientos de vehículos, camiones, insumos, mano de obra, materiales, equipos que la empresa necesitara para que pueda operar en un futuro. Finalmente detallamos el calendario de ejecución del proyecto.

En el cuarto capítulo se presenta la propuesta considerando el estudio organizacional del proyecto, todo lo relacionado con la empresa y su organización: la misión, visión, logotipo, slogan, se establecieron los objetivos estratégicos, los

principios y valores con los cuales la empresa se va a enfocar, y finalmente determinamos la estructura orgánica de la misma, diseñamos el organigrama, determinamos el personal requerido y establecimos sus respectivas funciones y perfiles que deben regirse para ser reclutados.

El servicio de transporte, bodegaje y distribución tendrá un costo de \$7.92, \$170 y \$75 respectivamente según los requerimientos de nuestros clientes, precio bastante atractivo para los servicios y beneficios que disponemos para las diferentes empresas, en relación a nuestros competidores.

Finalmente, la evaluación financiera realizada en el capítulo 5 se determinó los costos legales del proyecto, activos, inversiones, así como la fuente de financiamiento con proyecciones financieras para poder establecer las estrategias adecuadas.

Como resultado del estudio del proyecto un VAN de \$ **1.656.729,19**, una TIR del 50.80% con una tasa de descuento del 12.35 % recuperándose la inversión a los 4 años 7 meses aproximadamente lo que asegura la viabilidad del proyecto

PROJECT EXECUTIVE SUMMARY

Today many companies are engaged in the import of products and then make your marketing in different local distributors or retail outlets. However, many of them are in the need to hire a shuttle service and / or storage, since they do not have enough space to store the different types of goods arriving from abroad.

The transportation of goods is very important for companies because it is the product that will generate income.

Companies offering the service of transportation and warehousing of goods, appear as a solution in the business of the various companies engaged in importing and later sale of the products. Many now offer one of the two services, but customers seeking an integrated service that will provide the facility to receive their goods in their respective local times of need.

According to investigations conducted have shown that heavy freight transportation by road is linked with logistics activities performed by each consignee of cargo, which is why the need to provide companies a comprehensive service and support has been raised the opportunity to present this project "Transporting and storing heavy appliances and related" to the firm which carries on wholesale trade in the city of Guayaquil, ensuring customer satisfaction and optimal development of their business.

The business opportunity is clear, due to the rise of globalization, in turn causes a remarkable growth in foreign trade operations, that is, imports and exports, increasing the transit of goods, and if this were to decrease due to recent changes that have occurred in tariff policies in the country, our market would focus on domestic enterprises, which should increase production.

This project has been developed according to the guidelines of exploratory

research and case, therefore, is a quantitative. The main sources of primary data are interviews with the leading importers and exporters of home appliances and related merchandise to acquire knowledge by observation. We also conduct research based on data for more on the service market of heavy transport and storage, supply, demand, the country's main economic indicators that affect our business,

This project has 5 chapters: general aspects, market survey, technical survey of the project, organizational study and financial study.

To start building the staging of the company, in the first chapter began by pointing to the objectives of this research, identifying the service that we provide our future customers.

In the second chapter, we conducted market research in which we determine the size, growth and life cycle stage in which this market is. We also met our potential competitors, analyze them their main activities and their positioning in the market, in the same way we analyze our demand and the factors that affect them. We established our key marketing strategies and analyze how the political, economic, social and technology of our country would impact on our project. Finally we made the respective interviews focusing on potential customers, where we analyze and determine market acceptance, unmet demand, the right price and service as appropriate to hire our company; we determined the most appropriate size and location of our warehouses.

To further convince our customers effectively, we will be very objective with the marketing that we will, we will conduct an advertising campaign in newspapers, magazines and advertising we share with business-related business events highlighting the benefits of our service.

After conducting market research, we focus on providing our services to

companies located in the city of Guayaquil to see the need to transport and store appliances and the like.

As for the third chapter of the study's technical project that analyzed all the factors that directly affect the project and resources required for execution, determining the market size, defining the financial, human, availability of supplies and equipment. We also analyzed the production capacity once it starts to operate the company with which we have adequate infrastructure to run it where we will have adequate availability to provide facility to the contracting companies and guarantee our work. Will allocate a maximum of one shed for each three companies, including well-structured hangers for better organization of products. Established processes of the three services and the requirements of cars, trucks, supplies, labor, materials, equipment the company needed to make it operate in the future. Finally we detail the timetable for implementing the project.

In the fourth chapter presents the proposal considering the organizational study of the project, everything about the company and its organization: mission, vision, logo, slogan, were established strategic objectives, principles and values with which the company will focus, and finally determine the structure of the same, we design the organizational structure, determine the required personnel and established their respective roles and profiles to be recruited should be governed.

Transportation service, warehousing and distribution will cost \$ 7.92, \$ 170 and \$ 75 respectively according to the requirements of our customers, very attractive price for services and benefits available to different companies, relative to our competitors.

Finally, the financial assessment conducted in Chapter 5 we determined the legal costs of the project, assets, investments and funding source with financial projections to establish appropriate strategies.

As a result of the study of the project a NPV of \$ 1, 656,729.19, IRR of 50.80% with a discount rate of 12.35% to recover the investment at 4 years 7 months about ensuring the viability of the project

RÉSUMÉ DU PROJET

Aujourd'hui beaucoup d'entreprises sont engagées dans l'importation de produits et ensuite faire votre marketing dans les différents distributeurs locaux ou magasins de détail. Cependant, beaucoup d'entre eux sont dans le besoin d'embaucher un service de navette et / ou de stockage, car ils n'ont pas assez d'espace pour stocker les différents types de biens en provenance de l'étranger.

Le transport de marchandises est très important pour les entreprises car il est le produit qui va générer des revenus.

Les entreprises qui offrent le service de transport et l'entreposage des marchandises, apparaissent comme une solution dans l'entreprise des différentes sociétés travaillant dans la vente et d'importation ultérieure des produits. Nombreux sont ceux qui offrent l'un des deux services, mais les clients qui recherchent un service intégré qui fournira la possibilité de recevoir leurs marchandises dans leurs respectifs heures locales de nécessité.

Selon les enquêtes menées ont montré que le transport de fret lourd par la route est liée à des activités logistiques réalisées par chaque destinataire de la cargaison, ce qui explique pourquoi la nécessité de fournir aux entreprises un service complet et de soutien a été a soulevé la possibilité de présenter ce projet de projet "transport et le stockage des appareils lourds et liée" à l'entreprise qui exerce le commerce de gros dans la ville de Guayaquil, en veillant à la satisfaction du client et le développement optimal de leur d'affaires.

L'opportunité d'affaires est clair, en raison de la montée de la mondialisation, à son tour provoque une croissance remarquable dans les opérations de commerce extérieur, qui est, les importations et les exportations, l'augmentation du transit des marchandises, et si cela devait diminuer en raison à des changements récents qui ont eu lieu dans les politiques tarifaires dans le pays, notre marché se concentrera

sur les entreprises nationales, ce qui devrait accroître la production.

Ce projet a été développé conformément aux lignes directrices de la recherche exploratoire et cas, donc, est une analyse quantitative. La principale source de données primaires sont des entrevues avec les principaux importateurs et exportateurs d'appareils électroménagers et des produits connexes d'acquérir des connaissances par l'observation. Nous avons également mener des recherches fondées sur des données pour plus sur le marché des services de transport lourd et de stockage, d'approvisionnement, la demande, les principaux pays d'indicateurs économiques qui influent sur nos activités,

Ce projet a 5 chapitres: aspects généraux, étude de marché, l'enquête technique du projet, étude organisationnelle et financière de l'étude.

Pour commencer à construire la mise en scène de la compagnie, dans le premier chapitre a commencé par souligner les objectifs de cette recherche, identifiant le service que nous offrons à nos futurs clients.

Dans le deuxième chapitre, nous avons mené des études de marché dans lequel on détermine le stade du cycle de la taille, la croissance et la vie dans laquelle ce marché est. Nous avons également rencontré nos concurrents potentiels, de les analyser leurs principales activités et leur positionnement sur le marché, de la même manière, nous analysons notre demande et les facteurs qui les affectent. Nous avons établi nos stratégies de marketing clés et d'analyser la façon dont la technologie politique, économique, social et de notre pays aurait un impact sur notre projet. Enfin nous avons fait des entrevues respectives se concentrant sur les clients potentiels, où nous analysons et de déterminer l'acceptation du marché, la demande non satisfaite, le prix juste et de service, le cas échéant d'engager notre société, nous avons déterminé la taille la plus appropriée et la localisation de nos entrepôts.

Afin de mieux convaincre nos clients de manière efficace, nous allons être très objectives à la commercialisation que nous allons, nous allons mener une campagne de publicité dans les journaux, les magazines et la publicité que nous partageons avec les événements d'affaires liés aux entreprises mettant en évidence les avantages de notre service.

Après avoir effectué des études de marché, nous nous concentrons sur la fourniture de nos services aux entreprises situées dans la ville de Guayaquil pour voir la nécessité de transport et les appareils de magasin, etc.

En ce qui concerne le troisième chapitre du projet technique de l'étude qui a analysé tous les facteurs qui influent directement sur le projet et les ressources nécessaires pour l'exécution, la détermination de la taille du marché, la définition de ressources financières, humaines, de la disponibilité des fournitures et du matériel. Nous avons également analysé la capacité de production une fois qu'il commence à fonctionner l'entreprise avec laquelle nous avons une infrastructure adéquate pour le faire fonctionner, où nous aurons une disponibilité suffisante pour fournir les facilités nécessaires aux entreprises sous-traitantes et garantir notre travail. Allouera un maximum d'un hangar pour les trois sociétés, y compris bien structurés cintres pour une meilleure organisation des produits. Processus établis des trois services et les exigences de voitures, de camions, de fournitures, de main-d'œuvre, les matériaux, l'équipement de l'entreprise nécessaire pour le faire fonctionner à l'avenir. Enfin, nous détaillons le calendrier de mise en œuvre du projet.

Dans le quatrième chapitre présente la proposition envisage l'étude de l'organisation du projet, tout ce qui concerne l'entreprise et son organisation: la mission, la vision, logo, slogan, ont été mis en place des objectifs stratégiques, les principes et les valeurs avec lesquelles la société mettra l'accent, et enfin de déterminer la structure de la même, nous concevons la structure organisationnelle,

de déterminer le personnel requis et ont établi leurs rôles respectifs et les profils d'être recrutés doivent être gouvernés.

Un service de transport, d'entreposage et de distribution coûtera 7,92 \$, 170 \$ et 75 \$ respectivement selon les exigences de nos clients des prix très attrayant pour les services et avantages offerts à des entreprises différentes, par rapport à nos concurrents.

Enfin, l'évaluation financière effectuée dans le chapitre 5, nous avons déterminé les coûts juridiques du projet, les actifs, les investissements et sources de financement avec des projections financières pour mettre en place des stratégies appropriées.

À la suite de l'étude du projet, une VAN de 1, 656,729.19 \$, un TRI de 50,80% avec un taux d'actualisation de 12,35% pour récupérer l'investissement à 4 ans 7 mois environ pour assurer la viabilité du projet

INDICE GENERAL.

Resumen ejecutivo del proyecto	II
--------------------------------------	----

CAPITULO 1 ASPECTOS GENERALES

1.1 Situación actual de la empresa	1
1.2 Planteamiento del problema.....	9
1.3 Justificación.....	10
1.4 Marco Teórico	11
1.5 Objetivos generales y objetivos específicos.....	13
1.6 Características del Servicio	21
1.6.1 Identificación del servicio	14

CAPITULO 2 ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Estudio de mercado	19
2.1.1. Tamaño del mercado.....	20
2.1.2 Etapa del ciclo de vida en la que se encuentra el mercado.....	21
2.1.3 Crecimiento del mercado.....	22
2.2 Análisis de la Oferta.....	23
2.2.1. Análisis de la competencia	23
2.2.2. Servicios complementarios.....	27
2.3 Análisis de la demanda.....	28
2.3.1 Clasificación de la demanda.....	29
2.3.2 Factores que afectan a la demanda	29
2.4 Análisis del entorno	21
2.5 Marketing estratégico	35
2.5.1 Estrategia de mercado	35
2.6 Investigación de Mercado.....	37
2.6.1 Características del producto objetivo	37
2.6.2 Clasificación empresarial	38
2.6.3 Tamaño del universo.....	39
2.6.4 Validación de mercado.....	41
2.6.4.1 Tamaño de la muestra	41
2.6.4.2 Análisis de la prueba piloto	41

2.6.4.3 Tabulación, análisis y presentación de los datos de las Entrevistas.....	42
2.6.5 Conclusiones	58
CAPITULO 3 ESTUDIO TECNICO DEL PROYECTO	
3.1 Determinación del tamaño.....	69
3.2 Optimización del tamaño.....	73
3.3 Definición de capacidades de producción	73
3.4 Localización del proyecto	79
3.4.1 Métodos cualitativos por puntos	80
3.4.1.1 Macro localización	81
3.2.1.2 Micro localización	83
3.2.1.2.1 Plano de Micro localización	84
3.5 Ingeniería del proyecto.....	87
3.5.1 Cadena de valor	87
3.5.1.1 Flujo grama del proceso	88
3.5.2 Distribución de la planta	91
3.5.3 Requerimiento de materiales, insumos y personal	192
3.5.4 Calendario de ejecución del proyecto	108
CAPITULO 4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL	
4.1 La empresa y su organización.....	109
4.1.1 Base legal, constitución y estudio de impacto ambiental.....	110
4.2 Razón Social	127
4.3 Logotipo.....	127
4.4 Slogan	127
4.5 Visión.....	127
4.6 Misión	128
4.7 Objetivos estratégicos	128
4.7.1 Objetivo General.....	128
4.7.1 Objetivos Específicos	128
4.8 Principios y valores	129
4.9 La estructura orgánica.....	131

4.9.1 Organigrama	132
4.9.2 Responsabilidades	133
4.9.3 Perfiles profesionales requeridos por cargo	141
CAPITULO 5 ESTUDIO FINANCIERO	
5.1 Presupuesto	143
5.1.1 Presupuesto de inversión	143
5.1.1.1 Activos fijos	143
5.1.1.1.1 Depreciación	144
5.1.1.1.2 Mantenimiento	145
5.1.1.2 Activos intangibles	146
5.1.1.3 Capital de trabajo	147
5.1.2 Presupuesto de operación	147
5.1.3 Presupuesto de egresos	148
5.1.1.1 Gastos administrativos	148
5.1.1.2 Gastos de producción	148
5.1.1.3 Gastos de venta	149
5.1.1.4 Gastos financieros	149
5.2 Estado de origen y aplicación de recursos	151
5.3 Estados financieros proyectados	152
5.3.1 Estado de resultados	153
5.3.2 Flujo neto de fondos	154
5.3.3 Balance general	155
5.4 Evaluación financiera	156
5.4.1 Tasa de descuento	156
5.4.2 Punto de equilibrio	156
5.4.3 VAN y TIR	157
5.4.4 Costo-Beneficio	158
5.4.5 Periodo de recuperación	158
5.4.6 Análisis de sensibilidad	159
5.4.7 ROA-RAE	160
5.4.8 Índice de liquidez y apalancamiento	160
CAPITULO 6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
6.1 Conclusiones	161
6.2 Recomendaciones	163
6.3 Bibliografía	165

ASPECTOS GENERALES

1.1 SITUACION ACTUAL DE LA EMPRESA

La empresa TRANSCARGOM S.A es un negocio familiar que presta servicio de transporte de carga pesada, tales como contenedores de 20", 40" y carga suelta. El mismo que fue establecido como persona jurídica en el año 2007 pero inició sus actividades como persona natural en 1987 con solo 1 tráiler marca FORD del año 73, siendo el propietario el conductor del mismo.

Al transcurrir del tiempo y con la adquisición de más vehículos ha llegado a prestar servicio de transporte pesado y extra pesado a varias empresas que venden materiales de construcción, importadoras, comercializadoras, industriales etc., además hay temporadas en las que la empresa llega a subcontratar vehículos para poder transportar la mercadería, con el fin de lograr cumplir con las necesidades del cliente.

El fundador es el Señor Carlos Alberto Gómez del Salto que conjunto a su hijo Carlos Alberto Gómez Andrade, se encargan de la parte operativa, administrativa y financiera de la empresa.

Transcargom S.A no posee una estructura organizacional por lo que no existe un organigrama institucional pero además de sus dos administradores cuenta con el siguiente personal:

Una persona encargada de la limpieza

9 choferes profesionales

1 ayudante en el puerto

TRANSCARGOM S.A cuenta con 9 vehículos tipo Tráiler con motor de 350 HP, caja de cambios fuller 15 velocidades, con 8 plataformas de 2 ejes y un chasis con capacidad de carga hasta 40 toneladas por lo cual el cliente cuenta todo tipo de camión, es decir de acuerdo a la cantidad de toneladas que se requiere cargar, a continuación se detalla los vehículos:

Tabla 1

TRANSPORTE CARLOS GÓMEZ "TRANSCARGOM S.A."							
No.	PLACA	TIPO DE VEHICULO	MARCA	AÑO	No. ASIENTOS	TON	COLOR
1	GFL-77	CAMION TRAYLER	FORD	1973	3	20	CELESTE
2	GHD-436	CAMION TRACTOR	FREIGHTLINER	1981	3	25	ROJO
3	GHK-997	CAMION TRACTOR	INTERNATIONAL	1985	3	20	BLANCO
4	GJP-610	CAMION TRACTOR	INTERNATIONAL	1990	3	30	AZUL
5	GNU-548	CAMION TRACTOR	INTERNATIONAL	1990	2	30	ROJO
6	GKY-819	CAMION TRACTOR	KENTWORTH	1990	3	20	AMARILLO
7	GJP-677	CAMION TRACTOR	FREIGHTLINER	1990	3	6	BLANCO
8	GLZ-838	CAMION TRACTOR	CHEVROLET	2003	3	10,23	BLANCO
9	GOB-784	CAMION TRACTOR	INTERNATIONAL	2006	3	40	PLOMO

Elaborado por: Carlos Gómez A.

UBICACIÓN

Se encuentra ubicada en la provincia de Guayas, cantón Guayaquil, parroquia Ximena, en la Cda. Los Esteros Maz. 14 A villa 63.

El lugar es estratégico debido a la cercanía del Puerto Marítimo y a los distintos proveedores, mecánicas y clientes.

GIRO DEL NEGOCIO

El Servicio de Transporte Carlos Gómez “Transcargom S.A” tiene como actividad económica el entregar el servicio de transporte de carga pesada y carga suelta de manera local, solo en la ciudad de Guayaquil a diferentes empresas, existiendo temporadas de mayor demanda en las que la empresa subcontrata vehículos para poder transportar la mercadería, con el fin de cumplir con las necesidades del cliente.

CLIENTES

- Sugar S.A
- Comexport S.A
- Transtiba S.A
- Química Industrial S.A
- Metromodal S.A
- Latienvases S.A
- Fadesa S.A
- Carvilla S.A
- Brodi S.A

TRANSCARGOM tiene como clientes frecuentes a empresas intermediarias (agentes aduaneros) las cuales se encargan de todo los papeleos en el Puerto Marítimo, de todos los trámites que requiere para que la carga sea retirada sin ningún problema, de la misma manera se encargan de contactar al transporte que en ese caso vendríamos a realizarlo nosotros. Así mismo tenemos clientes directos, a los cuales realizamos el respectivo transporte bajo una negociación directa.

CLIENTES OCASIONALES

Debido a la buena experiencia de los clientes a los cuales les hemos brindado nuestro servicio y generado confianza por los años de experiencia en el Puerto

Marítimo, la empresa es frecuentemente recomendada y solicitada por clientes ocasionales.

PROVEEDORES

La herramienta de trabajo fundamental para la empresa son los vehículos los mismos que necesitan mantenimiento continuo es por esta razón que cuenta con varios proveedores como son los talleres mecánicos, almacenes de repuestos exclusivamente para vehículos de carga, empresas que venden llantas, lubricadoras, y un proveedor importante para el trabajo son las gasolineras.

Todos nuestros proveedores están situados a la cercanía del Puerto Marítimo y manejamos crédito directo debido a la confianza y antigüedad en esta actividad.

CULTURA ORGANIZACIONAL

La Cultura Organizacional es el repertorio de conductas, la manera de proceder y actuar de una organización en concordancia con los objetivos y metas.

La cultura en cuanto a conducta habla de las características, propiedades, tipología y forma de conducirse de los diferentes miembros de la empresa, la cultura refleja la imagen de la organización.

TRANSCARGOM funde valores como la responsabilidad, compromiso, puntualidad, seriedad, respeto y sobretodo confianza. De esta forma ha logrado cumplir con las exigencias del cliente, ya que sus entregas son a tiempo y en perfectas condiciones y nunca ha tenido un contratiempo o inconveniente con el servicio que ofrecemos.

En cuanto a lo que se refiere al personal, la empresa otorga incentivos de acuerdo a su productividad, bonificaciones y comisiones según sus viajes realizados y de la misma manera reciben viáticos y comida diaria.

FODA

FORTALEZAS

- Se dispone de gran experiencia dentro del sector del transporte.
- La administración brinda un ambiente motivado y agradable de trabajo
- Se practica un control detallado de las actividades productivas de la empresa por parte de la administración
- Se toma en cuenta la participación de ideas por parte de los miembros de la empresa, para tomar decisiones.
- La empresa posee un buen historial crediticio, ya que la entidades financieras le proporciona créditos con facilidad
- Tiene varias clases de vehículos y para el peso que el cliente desee y que se encuentran en buenas condiciones lo que permite ofrecer variedad en el servicio.
- Control a los señores choferes, es decir se puede saber si el chofer tomó una ruta no indicada o inadecuada.
- Fácil y rápida comunicación entre choferes, propietario y cliente.
- La empresa cuenta con un personal de amplia experiencia en el cargo asignado además que es responsable, y cumple con las exigencias de la empresa y del cliente.
- Se mantienen buenas relaciones con los clientes lo que ha generado lealtad por parte de los mismos hacia la empresa.
- El cliente está de acuerdo con el precio del viaje por carro
- Deseos de superación por parte de sus propietarios para el bienestar económico de la empresa
- Los proveedores tienen confiabilidad a la empresa

OPORTUNIDADES

- Al tener altos índices de desempleo, y dentro de estas, una demanda de personas capacitadas y preparadas, se puede contratar personal calificado que necesita trabajar, garantizando un buen desempeño en el servicio ofertado y disminuyendo el costo por concepto de sueldos.
- El apoyo que el estado brinda a los transportistas permite renovar a los vehículos entregando un servicio de calidad, atrayendo más clientes.
- Contar con radios Motorola y teléfonos celulares aporta a tener comunicación entre vehículos logrando que los empleados trabajen en equipo
- Contar con los servicios básicos le permitirá mantener una producción continua.
- Contar con el permiso de operación quiere decir que el vehículo cumple ciertas normas, lo que le permite trabajar libremente y con seguridad, contribuyendo al mantenimiento de las vías
- El pago de impuestos y la aplicabilidad correcta de las leyes que rigen para la recaudación de impuestos permite otorgar créditos tributarios y una normal consecución en las actividades empresariales de la empresa.
- El servicio de seguros de accidentes personales y de los vehículos es muy necesario e importante para la empresa, ya que en caso de algún accidente, siniestro, robo, etc. la aseguradora enfrenta los gastos de recuperación disminuyendo a la empresa un costo más y sobre todo se siente segura.
- El mercado de proveedores es extenso por lo que no se tendría mayor problema de conseguir otro que lo sustituya.
- Condiciones favorables de pago para adquirir repuestos e insumos.
- Se puede incrementar los vehículos con el fin de incrementar la cartera de clientes de la empresa
- Se ha creado fidelidad y estrechado las relaciones con los clientes, lo que ha facilitado el cobro de la cartera de la empresa.

- Los precios están acordes a la oferta de los clientes y por ende son iguales a los de la competencia.
- El tiempo de cobro por el servicio es máximo hasta 30 días, con la mayoría de sus clientes, lo que permite que tenga la empresa liquidez.
- Conocer las sugerencias de los clientes, permite estudiar, analizar, crear e implementar proyectos para poder satisfacer al cliente

DEBILIDADES

- No existe direccionamiento estratégico.
- La Estructura organizacional es informal, no se identifica responsables y responsabilidades.
- No se ha transmitido la filosofía corporativa a los empleados
- No cuenta con un control financiero profundo que permita analizar distintos factores influyentes en el área financiera de la empresa.
- La empresa no aplica ningún tipo de capacitación a su personal.
- No se han realizado estudios de mercado.
- No hay imagen corporativa.
- No posee más vehículos que puedan abastecer con el total de carga que el cliente puede necesitar transportar.
- Los vehículos necesitan que se les realice un mantenimiento lo que ocasiona que el camión se retrase o falte a cargar.
- La empresa no tiene presupuestos establecidos para las compras.

AMENAZAS

- Los cambios de la inflación en los últimos meses han causado una elevación de los costos de productos y servicios adquiridos por la empresa.
- Se deteriora la capacidad adquisitiva de la empresa, ya que los precios de los suministros y repuestos tienden a subir.

- Las importaciones más costosas, lo que afecta a la empresa, ya que los insumos, suministros y repuestos para los vehículos son importados de acuerdo a la marca.
- Existencia de una economía paralizada, ya que las inversiones disminuyen y no se puede tener un capital productivo.
- La inestabilidad política tiende a dar un incremento con el riesgo país lo cual disminuye las inversiones y afecta en la venta de nuestros productos.
- No contar con un sistema de información que se adapte a la actividad económica de la empresa ocasiona, retrasos en sus procesos de producción.
- El alto precio de la tarifa celular ocasiona un mayor costo operativo para la empresa.
- El personal debe capacitarse.
- Aumentan los costos ya que sube el valor de las multas y renovaciones.
- Las carreteras desgastadas, provocan alto costos operativos para los transportistas.
- La forma de pago de algunos clientes es a crédito, es decir de 30 a 60 días, lo que perjudica al flujo del efectivo
- La competencia cada día logra afianzarse, reduciendo así la participación de las empresas en el mercado.
- El posible incremento desmesurado de importaciones de cabezales, generaría excesivo número de unidades, una mayor competencia desleal, y un caos en el sector del transporte.
- No tener un garaje amplio para poder guardar a todos los vehículos genera inseguridad a la empresa.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Basándonos en los años de experiencia que la empresa ha adquirido debido al servicio de transporte de carga pesada, hemos notado los problemas que tienen las empresas importadoras y exportadoras de electrodomésticos y afines al momento de abastecerse debido al poco espacio que tienen en sus bodegas por la gran cantidad de mercadería que ellos necesitan almacenar y a la vez despachar, por lo tanto recurren a alquilar bodegas pero estas no brindan un servicio seguro ni integral, lo cual genera un cliente insatisfecho.

Algo importante de destacar es que al contratar el servicio de bodegaje ya sea porque no poseen una propia bodega o porque su mercadería necesita más espacio, ellos solo están pagando o alquilando por el espacio, no por el personal que trabaja para almacenar sus mercaderías.

Los costos que asumen estas empresas por solicitar los servicios de transporte de carga pesada, almacenamiento y bodegaje por separado son muy altos.

La mayoría de las empresas recurren a alquilar bodegas, debido al poco espacio que tienen y a la cantidad de mercadería que desean almacenar y más aun en fechas especiales o festivas, ya que aumenta la demanda.

A su vez ayudamos a las empresas a disminuir sus costos operativos (costos de mantenimiento, costos de pólizas y seguros, salarios, etc.), así, aquella que requiera de nuestro servicio ahorrará capital al no tener que incurrir en compra de activos y en los demás gastos provocados por dichas compras.

Para muchos transportistas, lograr una adecuada y conveniente protección contra los riesgos del transporte terrestre, no resulta tarea fácil. Cada vez hay menos mercaderías “no deseables” para los piratas del asfalto, provocando que día a día se deban tomar nuevas medidas de seguridad para disminuir las pérdidas (evitar grandes cúmulos de riesgos, replantear los recorridos, contratar servicio de rastreo vehicular o de seguimiento satelital de mercadería misma, incorporar

acompañamiento de vehículos con custodia armada, seleccionar transportistas y/o choferes confiables, etc.). Aun así, dado el mundo real el “riesgo cero” no existe.

1.3 JUSTIFICACIÓN.

Al realizar el estudio de mercado descubrimos las características y preferencias de la demanda insatisfecha, notamos que esta opción tendrá una acogida aceptable por parte de los futuros clientes y que tan viable sería la inversión.

Hemos visto que la forma de transportación de cargas, específicamente de las mercaderías es un problema para las empresas puesto que las actuales personas que realizan la transportación de estas mercaderías lo realizan de una forma inadecuada, lo que produce que mucha de la mercadería transportada llegue en malas condiciones a su lugar de destino, lo cual es un problema para las empresas ya que incurren en muchos gastos, por problemas de devoluciones. Además este servicio no cuenta con seguros ni garantías, lo que representa una ventaja para nuestra propuesta de negocio, ya que nuestro servicio pretende satisfacer esas necesidades que no están siendo cubiertas.

Además este proyecto contará con una bodega bien diseñada para las diferentes necesidades de los clientes, generará así nuevas plazas de trabajo, disminuirá la población económicamente activa desocupada y quizás parte del subempleo también; además que se incentivará al emprendimiento y generarán más recursos para sí mismos y para el estado.

Por lo tanto, hemos escogido este tema, ya que aplicaremos los conocimientos y técnicas adquiridas, para un proyecto que podría beneficiar a nuestros futuros clientes.

1.4. MARCO TEORICO.

Para poder comenzar a realizar el desarrollo de esta empresa, partimos de un estudio de mercado dentro de la teoría de investigación de mercados, en el cual analizamos el tamaño, en la que pudimos apreciar que a pesar que el mercado se encuentra en la etapa de maduración del ciclo de vida, aun así existe suficiente mercado para seguir creciendo y lograr la metas planteadas, ya que nuestra oportunidad es atraer clientes por un mejor precio y servicio.

Otra teoría aplicada fue mercadotecnia, en la cual dentro del plan de marketing analizamos el entorno, con objetivos claros y enfocándonos en estrategias efectivas considerando el servicio que ofrecemos, el lugar donde estaremos ubicados, el precio del servicio integrado el cual tendremos a disposición y la mejor manera de invertir promocionándonos.

Al segmento que nos enfocamos fue a empresas dedicadas a la importación y comercialización de mercadería con la necesidad de transportar y embodegar especialmente electrodomésticos, artefactos y afines. Se ofrecerá un servicio personalizado, cada galpón estará disponible para máximo tres empresas, ya que las encuestas demostraron que el requerimiento promedio mensual por empresa es de 1500 m³ para un mejor acceso de bodegaje de mercadería.

El crecimiento de mercado viene en aumento en los últimos años del 20% al 25%, motivo por el cual decidimos emprender en este negocio analizando la necesidad de nuestros potenciales clientes. Primero empezamos por analizar lo que estaba haciendo la competencia, observamos que muchos de ellos no ofrecen ambos servicios, lo que la mayoría está ofreciendo es uno de los dos servicios, ya sea de transporte o de bodegaje, pocas son las empresas que brindas a sus clientes ambos servicios, y las que en la actualidad tienen ambos servicios no son de primera calidad. Además de eso analizamos el posicionamiento de mercado de nuestros principales competidores con sus fortalezas para tomar las estrategias

adecuadas y efectivas para poder atacarlos. Analizamos la oferta de cada uno de nuestros competidores para brindar el mejor servicio en este mercado y así poder obtener mayor cantidad de clientes, brindando un servicio diferenciado.

Luego nos enfocamos en realizar una oferta atractiva para nuestros clientes como brindar servicios complementarios de transporte de carga, almacenamiento y distribución.

Aplicando la teoría económica, analizamos la demanda, nos vimos en la necesidad de crear este nuevo servicio de transporte, bodegaje y distribución, por la cantidad de clientes insatisfechos. Para tratar de convencer a nuestros clientes de una manera efectiva, fuimos muy objetivos con el marketing que realizamos, llevamos a cabo una campaña publicitaria en periódicos, revistas y participación con publicidad en eventos empresariales relacionados al negocio. Realizamos una exhaustiva investigación política, económica, social y tecnológica para analizar los diferentes factores que podrían afectar o beneficiar la situación actual del país.

Estudiando planificación estratégica para el plan de acción analizamos el tiempo, dinero y recursos de los que dispondremos para empezar el negocio en el primer año con sus respectivas proyecciones. También aplicamos estrategias de mercado, realizando estrategias de precio, promoción, plaza, servicio y distribución de mercaderías.

En la teoría de ingeniería económica utilizamos las herramientas para investigar la amortización del préstamo que vamos a realizar y la depreciación de los respectivos activos de la empresa.

Otro factor importante de investigación que pudimos analizar fue la realización de encuestas a principales empresas de la localidad, también tuvimos la oportunidad de realizar entrevistas a principales clientes para poder conocer más a fondo sus necesidades y poder tener ideas más claras para la realización de estrategias.

Utilizando la teoría de administración de recursos humanos, establecimos un estudio técnico en lo que respecta la estructura organizacional, empezaremos con treinta y cuatro personas incluyendo Gerente General, Secretaria de Gerencia, dos Auxiliares Contables, nueve Choferes de tracto-camiones, seis Choferes de camiones, dos Jefes de Logística, dos Jefes de Bodega, seis Asistentes de Bodega, un Mensajero, un Contador Externo, tres Montacarguistas. Todo nuestro personal perfectamente capacitado para las distintas áreas. Analizamos también el tamaño del proyecto, la capacidad de producción durante el primer año, disponibilidad de recursos financieros, talento humano, maquinarias y vehículos disponibles para conocer qué tan viable puede ser este negocio. Realizamos un análisis de cómo va a ser el tipo de almacenamiento y el espacio ocupado por los diferentes sectores de la empresa.

La empresa estará ubicada en el km. 28 vía perimetral donde tendremos a disposición nueve tracto-camiones con un promedio de capacidad de carga de 25 toneladas y seis camiones adicionales con un promedio de capacidad de siete toneladas que se encargarán de la distribución de la mercadería, por lo que analizamos el lugar mejor situado disponible para un mejor y rápido acceso con vías adecuadas.

1.5 OBJETIVO GENERAL

Realizar un completo análisis para la implementación de una compañía que brinde el servicio de Transporte de carga pesada, almacenamiento de electrodomésticos y afines y distribución, en el cual se va a determinar si el proyecto es económicamente viable, tomando en cuenta las características del grupo objetivo, la aceptación de las empresas y personas naturales y los costos en que se incurrirán.

Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico analítico del entorno en el cual se desempeña la compañía de Transporte de carga pesada y almacenamiento de electrodomésticos y afines
- Efectuar el estudio de mercado del servicio de transporte y bodegaje para analizar la factibilidad de ingresar al mismo
- Realizar el estudio técnico para establecer recursos necesarios para conformar la compañía
- Analizar el aspecto legal y organizacional para la constitución de la compañía
- Determinar la rentabilidad financiera y económica del proyecto.

1.6 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

1.6.1 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

Basándose en los siguientes conceptos legales:

“El contrato de transporte de carga es un acto jurídico consensual, bilateral, complejo, oneroso, por el que un sujeto llamado porteador se obliga a transportar cargas de un lugar a otro, en un modo o más de transporte, mediante cierto precio o flete, que debe satisfacerle a otro sujeto denominado cargador”

Los servicios de bodegajes o administraciones parciales de inventario son contratos celebrados entre 2 partes, en las cuales el contratante pone bajo cargo y responsabilidad directa de sus inventarios de mercadería, productos o insumos a un contratado, el cual es pleno responsable de la integridad y buen recaudo de los bienes consignados, estableciéndose una tarifa por el servicio prestado y uso de instalaciones.¹

¹<http://www.monografias.com/trabajos14/transpormulti/transpormulti.shtml?monosearch>

Después de estos conceptos los servicios que se ofrecerán se los puede simplificar denominándolo: servicio de transporte, bodegaje de electrodomésticos y afines y distribución entendiendo como tal la realización un esquema original donde se ofertará:

Tabla 2:

Servicios a ofrecer	
Bodegaje	Arrendamiento de un espacio físico determinado, para almacenar y embodegar electrodomésticos o mercaderías afines
Administración Parcial de Inventarios	<ul style="list-style-type: none"> • Se administrará los inventarios y existencias reales de los bienes consignados por bodegaje. • Se emitirá informes movimientos de entrada y salida de inventarios bajo parámetros de: destino, tipo de producto y tiempo en stock. • Se registrará la proveniencia y destinos bajo cantidades y/o peso de la mercadería.

Transporte de Carga	Servicio de transporte de contenedores o carga suelta hasta la bodega, ya sea propia del cliente o la ofrecida por nosotros,
Distribución	Servicio distribución de la mercadería marcada por rutas terrestres a nivel local, bajo tarifas o fletes de acuerdo al destino y capacidad de carga desde nuestra bodega

Elaborado por: Carlos Gómez A

La superficie total donde se construirán e instalarán los galpones para bodegaje será de una hectárea.

Los galpones ubicados en el sector de la Perimetral, estarán caracterizados por ser de construcción mixta: estructura metálica y de hormigón armado.

Dentro de las bodegas se encontrará perchas de hierro, para la organización y clasificación del producto a ser embodegado.

Cada empresa arrendataria contará con un espacio (metraje) determinado y exclusivo para su mercadería.

El servicio de Bodegaje, desmontadura y transporte, se lo realizará por personal eficiente y capacitado, bajo normas de seguridad industrial y previa capacitación de manejo de acuerdo al tipo de mercadería transportada.

El proyecto en inicio arrancará con una escuadra de 9 camiones:

Tabla 3

No.	TIPO DE VEHICULO	MARCA	TON
1	CAMION TRAYLER	FORD	20
2	CAMION TRACTOR	FREIGHTLINER	25
3	CAMION TRACTOR	INTERNATIONAL	20
4	CAMION TRACTOR	INTERNATIONAL	30
5	CAMION TRACTOR	INTERNATIONAL	30
6	CAMION TRACTOR	KENTWORTH	20
7	CAMION TRACTOR	FREIGHTLINER	6
8	CAMION TRACTOR	CHEVROLET	10,23
9	CAMION TRACTOR	INTERNATIONAL	30

Elaborado por: Carlos Gómez A

Figura 1



Figura 2



Figura 3



Fuente: Transcargom S.A

Figura 4



Figura 5



Figura 6



Fuente: Transcargom S.A

Figura 7



Figura 8



Figura 9



Fuente: Transcargom S.A

Se distribuirán las mercaderías de acuerdo a la orden emitida por los departamentos de ventas de las empresas contratantes.

Las mercaderías serán distribuidas hasta 5 puntos de entrega dentro de una misma ruta de acuerdo a como las exigencias del contratante lo ameriten, así como los fletes o tarifas se fijarán de acuerdo al tonelaje de carga y destinos.

CAPÍTULO 2

2.1 ESTUDIO DE MERCADO

Se han establecido distintas oportunidades de negocio dentro de nuestra ciudad, tomando en cuenta varios sectores de la economía que son atractivos para la inversión y pensando en las necesidades de las empresas, por lo cual desarrollamos esta validación de mercado y analizaremos cada una de estas.

La economía ecuatoriana se encuentra en desarrollo, y como nuevos profesionales emprendedores es nuestro deber aportar a este proceso con el establecimiento de nuevas ideas que generen un mayor crecimiento a nivel de las PYMES.

El proyecto está orientado a ofrecer 3 servicios simultáneos que se complementan en una solución logística: Transporte de carga pesada, almacenaje de electrodomésticos y afines y distribución

Bajo requerimientos del mercado el proyecto se potencializará en una solución integral de Transporte de carga, bodegaje y distribución como servicios ofertables.

2.1.1 TAMAÑO DEL MERCADO.

Tabla 4

	Millones US\$	de %	del total
▼▲	▼▲	▼▲	▼▲
PRODUCTO INTERNO BRUTO	57.978		100,00%
I. Otros servicios	16.059		27,70%
B. Explotación de minas y canteras	9.529		16,44%
F. Comercio al por mayor y al por menor	6.837		11,79%
E. Construcción y obras públicas	5.973		10,30%
C. Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	5.407		9,33%
Otros elementos del PIB	3.122		5,38%
G. Transporte y almacenamiento	3.583		6,18%
A. Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	3.824		6,60%
J. Servicios gubernamentales	3.118		5,38%
D. Suministro de electricidad y agua	460		0,79%
H. Servicios de Intermediación financiera (netos)	-7		-0,01%
K. Servicio doméstico	73		0,13%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Analizando el cuadro anterior, podemos ver que el servicio de transporte de carga y almacenamiento representa un 6.18% del PIB, lo que nos demuestra que estos servicios son muy demandados en nuestra economía y representa un gran porcentaje de ingresos en nuestro país muy amplio en nuestro país.

A su vez analizando el PIB que representa el comercio al por mayor y menor nos deja ver que tenemos un campo muy grande en donde podemos ofrecer nuestro servicio de transporte de carga pesada y almacenamiento.

2.1.2 ETAPA DEL CICLO DE VIDA EN LA QUE SE ENCUENTRA EL MERCADO.

Madurez

TRANSPORTE DE CARGA:

La tasa de crecimiento ha disminuido en relación al número de unidades que pueden ingresar al servicio de carga pesada debido que la mayoría de empresas de transportes están ya establecidas y es muy difícil entrar al mercado.

ALMACENAMIENTO:

Al igual que el servicio de almacenaje, la mayoría de Bodegas están ya establecidas con su respectivo mercado pero existen falencias en el servicio que ellas brindan, se podría acaparar esa demanda insatisfecha brindando un servicio innovador e integral como el que tenemos proyectado.

2.1.3 CRECIMIENTO DEL MERCADO.

Tabla 5

PUERTOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Carga General	1987433	2265725	2310091	2205889	2410125	2009608
Contenerizada	2641073	2751573	2919925	3104094	3602551	3910326
Granel Sólido	0	53488	68536	240517	506311	460277
Granel Líquido	2600	2100	17930	35009	30150	54085
Total A.P. Guayaquil	4631106	5072886	5316482	5585509	6549137	6434296
Carga General	1682566	1510942	1478740	1541131	1498759	1365074
Contenerizada	60722	60391	42803	69717	53395	62099
Granel Sólido	0	0	0	0	0	0
Granel Líquido	0	0	0	0	0	0
Total A.P. Puerto Bolívar	1743288	1571333	1521543	1610848	1552154	1427173
Carga General	499466	876930	1088339	998115	683329	451628
Contenerizada	17612	22415	14719	17790	13860	17156
Granel Sólido	299966	237384	159100	137317	161484	182362
Granel Líquido	0	0	0	8989	35033	38052
Total A.P. Esmeraldas	817040	1136729	1262158	762211	893706	689198
Carga General	10386	33445	62895	76748	33176	21260
Contenerizada	59851	62445	103560	149788	155361	199645
Granel Sólido	221507	256454	294447	301394	298963	322477
Granel Líquido	66529	82034	56816	69847	70076	132976
Total A.P. Manta	358272	434378	517718	597777	557576	676358
TOTAL	7549706	8215326	8617901	8556345	9552573	9227025

Fuente: Autoridad Marítima y Portuaria del Ecuador

Un estudio estadístico del sector portuario es trascendental, ya que permite tener una noción de la cantidad de contenedores y mercadería se movilizan anualmente el los Puerto de Guayaquil.

En vista que el Puerto de Guayaquil tiene mayor participación en el movimiento de carga y que su crecimiento ha ido en aumento en los últimos años del 20 al 25%, nos hemos enfocado solamente al mercado local.

El transporte de carga pesada, que incluye a los camiones y tráiler que trabajan a nivel nacional, está integrado por 1.293 unidades. Pichincha, Manabí e Imbabura tienen el mayor número (272, 160 y 159 respectivamente). No así Morona Santiago, Napo, Pastaza y Galápagos donde no hay cooperativas de transporte de carga pesada.

2.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.2.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

COMPAÑÍAS DE TRANSPORTE:

Compañía AREVALO Y ASOCIADOS S. A. (trans_arevaso@hotmail.com); Compañía IMPROALCA S. A. (improalca@hotmail.com); Compañía NEW HORIZONT (trans_newhorizons@hotmail.com); Compañía OPERLOGUA S. A. (j.aviles@oplosa.com.ec); Compañía PERPACIF S. A. (info@perpacif.com); Compañía REYTRANSP S. A. (reytransp@hotmail.com); Compañía SERPORFAR S. A. (serporfar@hotmail.com); Compañía SUQUITANA S. A. (transportes_loor@hotmail.com); Compañía TORRES Y TORRES S. A. (ptorres@torresytorres.com); Compañía TRADINGCOMPANY S. A. (tradingcp@hotmail.com); Compañía TRANSCOMGUA S. A. (transcomgua@hotmail.com); Compañía TRANSESTIBA S. A. (gnivelo@transestiba.com.ec); Compañía TRANSCON (ceciespi@gye.satnet.net); COMPAÑIA TRANSKEDUSHA CIA. LTDA. (trans_kedusha@hotmail.com); Compañía TRANSPOINT S. A. (gerencia@trans-point.com); Compañía TRANSPORLOGI S. A. (logisdip@hotmail.com); Compañía TRANSPUMAQUIL S. A. (transpumaquilsa@yahoo.com); Compañía TRANSROMAN S. A. (gerencia@portrans.mrgbl.com); Enrique Serafín Molina Maquilan (esmolma@hotmail.com); Forelanport (forelanport_32007@hotmail.com); Gregory Alvarado YAELSA (galvarado@yaelsa.com); Linotran S.A. (nellyvillamar@hotmail.com); PEDRO PABLO PEÑA (ppena@deconsa.com); Portrans - Carlos Carrera (Contador General) (ccarrera@portrans.com.ec); SERVIALIANZA S. A. (servialianzasa@hotmail.com); Transunic (transunic@hotmail.com); Transvialsa (tvtransvial@gmail.com); William Pratt (wpratt@gye.satnet.net); Willian Bravo TRANSPOINT (wbravo@trans-point.com)

Existe respeto entre todas las compañías de transporte ya establecidas, respetan clientes y valores establecidos, lo que hace como competencia al servicio de transporte de carga pesada no sean las compañías establecidas sino los transportistas informales las cuales ofrecen su servicio a un valor más bajo, pero

estas no logran realizar el negocio porque el cliente prefiere la seguridad, la confianza y la relación que se ha venido manejando por años.

COMPAÑÍAS DE ALMACENAMIENTO:

Tabla 6

	Posicionamiento de mercado de las diferentes empresas	# Empresas	% Mercado
1	ALMESA	8	7,61%
2	COMEXPORT	7	6,76%
3	ALMAQUIL	6	5,82%
4	OUTSOURCING	5	4,91%
5	ECUABULK	4	4,02%
6	PARQUE CALIFORNIA 1	3	3,19%
7	PARQUE CALIFORNIA 2	2	2,38%
8	ALMAGRO	2	2,38%
9	P&P LOGISTIC	1	1,47%
10	AGUNSA	1	1,47%
11	ADMACRO	1	1,47%
12	RANSA	1	1,47%
	TOTAL	41	42,95%

Elaborado por: Carlos Gómez A

EMPRESAS QUE OFERTAN LOS SERVICIOS CONJUNTOS DE TRANSPORTE DE CARGA Y BODEGAJE

Tabla 7

	Posicionamiento de mercado de las diferentes empresas	# Empresas	% Mercado
1	INLOG	8	9,41%
2	AGUNSA	6	8,56%
3	GLOBANDINA	5	6,63%
4	LOGEX	5	6,63%
5	ALMESA	5	4,63%
6	RANSA	3	2,78%
	TOTAL	32	39,64%

Elaborado por: Carlos Gómez A

INLOG

INLOG S.A. es un Operador Logístico líder en el mercado nacional. Se encuentra constituida desde 2005 y ha tenido un sólido desarrollo, gracias a la innovación en sus servicios a clientes líderes de diferentes sectores industriales. Su giro de negocio es Almacenamiento, Copacking y Distribución de productos.

AGUNSA

Guayaquil (agencia matriz)

Tulcán 809 y Hurtado

Edificio San Luis

Piso 2

Teléfonos: (593-4) 245 3009 / 245 5711

Fax: (593-4) 245 1247

Transporta contenedores, administra y opera depósitos de contenedores, otorgando servicios de almacenaje, reparaciones, mantención e inspección de contenedores.

GLOBANDINA

Dirección: Av. 25 Julio, junto al puerto marítimo.

Teléfonos: 042481181

Sitio web: www.globandina.com

Proveen eficientemente de Recursos Logísticos y de Transporte, a la industria local, nacional y regional, generando valor y optimizando costos, bajo estándares de calidad, normas de seguridad y las buenas prácticas más idóneas para salvaguardar la integridad de las operaciones logísticas.

LOGEX

Dirección: Av. Pedro Menéndez Gilbert diagonal a Solca, edificio NAVIPAC

Telefax: 042395734

Sitio web: www.logex.biz/contacto.htm

Es una empresa de servicios logísticos con el objeto de ofrecer soluciones globales para optimizar la Cadena de Abastecimiento de sus clientes. Lograron esto mediante la aplicación de conceptos técnicos, métodos y tecnología de punta. Provee soluciones logísticas integradas que van desde el abastecimiento de Materias Primas hasta la entrega de Productos Terminados. Esto permite crear

ventajas competitivas para sus clientes a través de operaciones que logran el nivel de servicio esperado, con costos competitivos.

ALMESA

Dirección: Calle 49 entre Av. Hugo Cortez Cadena y Av. Domingo Comín, frente a la Cdla. Pradera II.

Teléfono: 042490070 – 042495933

Ciudad: Guayaquil

Sitio web: www.almesa.com.ec

Empresa de servicios financieros que ofrece servicios de almacenaje de documentos de mercancías. ALMESA cuenta con depósitos para resguardar todo tipo de documentación y productos o mercaderías. La empresa tiene presencia en las provincias de Guayas, Carchi, Manabí, Pichincha y Los Ríos.

RANSA

Dirección: Calle 27 N-O Manuela Garaicoa de Calderón y km 14,5 vía Daule

Teléfono: 043902700

Son una empresa especializada en ofrecer un servicio que integre todos los procesos logísticos. Prestan soluciones en los sectores de minería & energía, consumo masivo y retail, industria y logística refrigerada, cuentan con modernos sistemas de información e informaciones tecnológicas desarrolladas exclusivamente para atender las necesidades de todos los sectores.

Sus tres llaves del éxito son:

1. Satisfacción a sus clientes.
2. Desarrollo de su personal
3. Coordinación y trabajo en equipo

2.2.2 SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Como servicios complementarios con la ejecución del proyecto, se pueden señalar los siguientes:

Transporte de carga:

- Servicio mecánico para vehículos de transporte pesado
- Servicio de reparación de equipos y materiales
- Servicio de venta de repuestos para vehículos de transporte pesado
- Servicio de lubricadora
- Servicio de lavadora

Almacenamiento:

- Administración de inventarios en bodega.
- Embalaje del producto de salida.
- Carga y descarga de la mercancía.
- Servicio de montacargas.

2.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA:

Conocer la demanda es uno de los requisitos indispensables del estudio de mercado, pues en el caso de este proyecto se debe saber cuántas empresas están dispuestas a adquirir los servicios y a qué precio. La investigación debe tomar en cuenta las características y capacidad económica de la población objetivo (ésta es la franja de la población a quien se desea captar) y con el consumo de servicios sustitutos o complementarios, pues éstos influyen ya sea en disminuir la demanda o en aumentarla.

El análisis de la demanda trata de estudiar el mercado potencial, analizando cuáles son sus características, sus gustos y preferencias, escala de valores, hábitos, etc. Todo ello a través de técnicas concretas de investigación de mercados. Se tomará información de fuentes tales como: resultados de la encuesta y datos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), entre otros.

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a la adquisición de los servicios de Transporte de carga y Bodegaje, y determinar la posibilidad de participación del Proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

Los resultados de las encuestas muestran que el presente proyecto posee mucha más viabilidad al ofrecer los 3 servicios en conjunto y no por separado así que el presente análisis de la demanda se orientará a aquel segmento de mercado que actualmente están requiriendo los servicios de transporte de Carga y Bodegaje de mercaderías.

2.3.1 CLASIFICACIÓN DE LA DEMANDA:

La identificación de la demanda para este proyecto en lo que se refiere a los consumidores o usuarios inmediatos tiene mucha relación con la demanda básica ya que al entregar el servicio estamos finalizando el proceso para que el cliente pueda utilizar los servicios de Transporte de carga y bodegaje. Pero de acuerdo al destino de la demanda se la clasifica como Demanda Intermedia ya que la prestación de los servicios propuestos por este proyecto interviene o son parte del proceso de almacenamiento y distribución de Mercaderías.

2.3.2 FACTORES QUE AFECTAN A LA DEMANDA

La demanda puede verse afectada por aspectos como:

.

Tamaño y crecimiento de la población.- En el caso de este proyecto la demanda se verá afectada de acuerdo a como va creciendo la población empresarial del cantón Guayaquil, específicamente a la creación de nuevas empresas de distribución, comercialización e importación al por mayor de productos.

Gustos y preferencias.- Este factor tiene una importancia relevante al momento de realizar un proyecto, pues en el caso de este proyecto se deben conocer; requerimientos, frecuencia y calidad deseable y / o necesaria que el consumidor demanda de los servicios propuestos, las reacciones de los consumidores frente a la forma de presentar los servicios y a sus características, esta información es de gran valor para diseñar correctamente

Lo servicios a ofrecer. En el caso del proyecto los servicios a ofrecer deben estar acorde a las necesidades de los clientes potenciales para poder cumplir con el objetivo de satisfacer las expectativas de los mismos.

.

Niveles de ingresos / gastos.- Refiriéndose a los niveles que las empresas que conforman nuestro segmento meta poseen, empresas las cuales deben tener claramente definido dentro de sus presupuestos la contratación de Transporte de carga y bodegaje, servicios que son fundamentales para la comercialización de su producto.

.

Precios.- Las tarifas para fletes y arrendamiento de bodegas es indiscutiblemente un factor que afecta a la demanda, ya que los precios deben ser competitivos de acuerdo a la calidad del servicio, de acuerdo a la eficiencia y capacidad instalada así como de acuerdo a las condiciones de instalaciones y vehículos.

Cada negocio enfrenta el problema de qué tan alto o qué tan bajo fijar los precios; para lo cual se deben considerar factores como: reacción del cliente, competencia, oferta y demanda, posibles rebajas futuras y leyes respecto a fijación de precios.

El precio es un aspecto fundamental dentro del proyecto, dado a que si es demasiado elevado con relación al servicio a ofertar va a constituir un problema pues no va a estar reflejado en la calidad, por tanto se debe establecer un precio que vaya acorde a la situación económica.

.

Situación Geográfica: Para este proyecto este es un factor muy importante ya que la ubicación de las bodegas y garajes del transporte de carga debe ser

estratégico, con vías de fácil acceso y que permitan de acuerdo a su ubicación estratégica conectarse fácil y rápidamente a vías que se dirijan a todos los sectores a los cuales se debe distribuir el producto, en este caso la zona de la Perimetral es una locación que permite fácilmente acceder a vías.

Calidad del servicio: Como se indica en los resultados de la encuesta, para las empresas es muy importante la calidad con la que se prestan los servicios, para captar mercado se debe ofrecer y practicar la filosofía de servicios, eficientes, rápidos y oportunos. La calidad que se le debe brindar al cliente, debe sobrepasar las expectativas básicas, a tal punto que el cliente se sienta satisfecho y gustoso de haberlo contratado.

Servicios sustitutos: Por lo general el precio de los servicios sustitutos es el factor que afecta en gran medida a la demanda de un servicio en específico.; a éstos se los puede conseguir en el mercado a un precio menor.

Pero de acuerdo al tipo de servicios que ofrece el proyecto es muy difícil que estos servicios sustitutos nos desplacen del mercado, ya que el transporte de mercaderías por medio de camiones de mediano tonelaje es algo difícil de remplazar, así como también el arrendamiento de bodegas.

2.4 ANALISIS PEST

- POLITICO

El Ecuador vive hoy una crisis política debido a las diferentes ideologías de los diversos partidos que existían y que se crearon para integrar la asamblea constituyente, que fue aprobada por el pueblo en las urnas, con el fin de redactar la nueva constitución, olvidándose del verdadero objetivo de campaña del actual presidente que es la igualdad de derechos para todas y todos los ecuatorianos.

El buró político está integrado por la mayoría de militantes del partido de gobierno, que no aceptan opiniones de otros partidos, y que mantienen al pueblo en zozobra

y esta es una de las principales razones que obligan a las empresas extranjeras a no invertir, por la inseguridad y porque no tienen garantías.

Dentro del marco político encontramos que el gobierno ha implementado una nueva reforma en beneficio de los choferes de transportes con licencia profesional, de un aumento salarial, de manera que encontramos un efecto positivo en el personal, con una mejor motivación dentro del ámbito laboral del negocio de transporte. Por otro lado encontramos un aumento sobre los precios en los productos importados, los costos de transportación de contenedores desde el puerto marítimo de Guayaquil han subido, ya que el mantenimiento de los cabezales o vehículos de carga pesada son altos, así como también se registra un incremento en el costo de llantas y repuestos encontrando como principales perjudicados a los consumidores finales y afectando al negocio de manera general.²

- ECONOMICO

Durante 1998 Ecuador soportó un entorno económico interno y externo desfavorable derivado de la crisis con sus efectos negativos en la percepción de los inversionistas sobre las economías emergentes, la caída de los precios petroleros y los graves daños causados por el fenómeno de El Niño en la producción e infraestructura.

Una nueva variable que se presenta en Ecuador y en el mundo, es la caída de los mercados financieros que sin lugar a duda afectan a la economía, porque se dejara de percibir la remesa de los migrantes.

La caída del precio del petróleo, el ambiente político en que se desarrolla el país, incide y afecta a todas las actividades económicas del Ecuador, lo cual significa que si la economía no crece, afectará a todos los sectores económicos del país.

²http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=9450

Si la economía del país no percibe un crecimiento positivo, a largo plazo la mayoría de medianas empresas se verán en la obligación de cerrar sus actividades.

Pero analizando el periodo de enero a septiembre del 2011 según el Banco Central del Ecuador, las importaciones en el valor FOB alcanzaron USD 16,878.6, esto significó un incremento de 20.23% al compararlas con las importaciones realizada en el mismo periodo del año 2010 (USD 14,038.8 millones). Eso demuestra que el negocio de las importaciones es productivo para el sector empresarial y comercial, de manera que tenemos mayor posibilidad de que contraten nuestros servicios por el nivel de demanda que las diferentes empresas necesitan. En la actualidad la inflación anual del Ecuador sigue situándose por debajo del promedio y la mediana del grupo de países latinoamericanos.³

- SOCIAL

La CFN, apoyado por el gobierno, emprendió una campaña de ayuda a microempresarios en vista de hacer un país más productivo permitiendo a empresarios como nosotros llegar a ser microempresarios y no ser dependientes de un trabajo en relación de dependencia.⁴

El consumo de las personas se ha basado en las necesidades de cada uno de los habitantes de la ciudad y su poder adquisitivo con una visión de excelente calidad de servicio, motivo por el cual enfocamos nuestro análisis de mercado para establecer un precio que esté relacionado con la competencia y la accesibilidad económica de las personas y/o empresas, nuestros posibles clientes potenciales.

³ <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/>

⁴ Corporación financiera Nacional (año 2010)

http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=839&Itemid=541

El impacto social que pretendemos provocar es de no contaminar el medio ambiente, poniendo mensajes en nuestros transportes que motiven a las personas de la ciudad a preservar la naturaleza. De esta manera seremos un ejemplo para las demás empresas relacionadas a este negocio que nos hará notar diferentes tanto en servicio como en la calidad del mismo.

- TECNOLÓGICO

El constante cambio tecnológico que caracteriza la economía actual, hace imperativa la actualización permanente de los recursos humanos de la empresa, la búsqueda y adaptación de tecnología idónea y el obtener y manejar información necesaria para aprovechar oportunidades e innovar y por lo tanto competir de manera exitosa dentro de un sistema de apertura de mercados.

Sin embargo, el sector empresarial ecuatoriano, en su mayoría, sigue viendo a la innovación como un gasto y no como una inversión. La mayoría de las empresas en el Ecuador no cuentan con investigación y desarrollo interno y en muchos casos ni si quiera con departamentos técnicos efectivos que promuevan la generación de innovación endógena.

La creación de nuevas herramientas obliga a las pequeñas y medianas empresas a adquirirlas al precio que sea, para poder competir con las multinacionales, las tecnologías de la información y comunicaciones han alcanzado su máxima difusión en poco tiempo, cuando surge el internet, las comunicaciones móviles o entretenimiento digital.⁵

La industria del transporte de carga se caracteriza por ser intensiva en capital, en donde un mantenimiento programado de los equipos y un mayor control sobre las operaciones de despachos, asignación de equipos y rutas, emisión de documentos, y un control detallado de cada uno de los viajes realizados aseguran la reducción de costos y una mayor productividad.

⁵<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/83/7/CAPITULO%20II.pdf>

Y ello es fundamental en un escenario en el que los márgenes operativos en todos los sectores de transporte están siendo reducidos; en el que el empresario local está todavía más interesado en generar dinero para su empresa olvidando que el mantenimiento de su flota es la mejor manera de que ese dinero llegue de una forma más rentable; y, que la actual crisis petrolera genere una posible carestía de combustible. Eso lo lograremos a través del control eficiente del mantenimiento de la flota de transporte de carga, haciendo que las unidades usen menos cantidad de combustible y de insumos gracias a que se encuentran en perfectas condiciones.⁶

2.5 MARKETING ESTRATÉGICO

2.5.1 ESTRATEGIAS DE MERCADOTÉCNIA

Las estrategias de mercadeo, se convierten en un mapa o guía que hace que las empresas puedan orientar las actividades desde y hacia el cliente, para los cuales se debe generar un valor diferente a los de los competidores, de manera que dicho valor sea el que genere la preferencia y posterior lealtad.⁷

Estas estrategias para el presente proyecto se formulan de la siguiente manera:

Estrategia de Precios

Para el momento de la instalación del proyecto en marcha se adoptara el precio que presenta la competencia directa pero con un servicio de primer orden, con el fin de provocar que el cliente pruebe el nuevo servicio al mismo precio de la empresa que acudía anteriormente, y distinga los beneficios diferenciadores en servicio. Además de ofrecerá un descuento de hasta el 10% en el valor total del servicio dependiendo de los servicios que haya contratado el cliente.

⁶http://www.degerencia.com/articulo/tecnologia_para_el_negocio_de_transporte_de_carga

⁷http://www.tiempodemercadeo.com/ver_articulo.php?tdm=228

Estrategias de Promoción

Para promocionar los servicios desde un principio se contara con el diseño de un logotipo que identifique al Servicio y lo relacione con una figura fácil de recordar con colores que llamen la atención, además con la redacción de un slogan que impacte y venda la filosofía de servicio empresarial.

Se realizará el diseño de una página Web que permitirá presentar a la empresa, su filosofía, el perfil general del talento humano, promocionar sus servicios de un modo dinámico y actualizado.

Por otro lado para promocionar y dar conoce la compañía al mercado se imprimirá trípticos que contenga una información concisa de la empresa y el servicio, dichos trípticos serán entregados a los representantes de las empresas o clientes potenciales.

Colocar anuncios publicitarios en vehículos de la empresa.

Estrategias de Servicio

En este tipo de servicios lo que el cliente espera es un servicio caracterizado por responsabilidad, eficiencia, y prontitud ya que ahorra tiempo y dinero a los clientes que nos confían su producto en nuestras bodegas y transporte, por lo que se garantiza un servicio con rapidez, un almacenamiento seguro y un trabajo bien realizado, haciendo que el cliente perciba que el beneficio

Las instalaciones y los vehículos recibirán un mantenimiento continuo, así como una impecable presentación del talento humano que vestirán uniformes acordes a las actividades encomendadas.

Estrategias de Plaza

“Transcargom Storage” cuenta con una ubicación estratégica, sus instalaciones se encuentran en el sector de la Perimetral, una vía de fácil acceso y rápida, una

zona no residencial, y de fácil conexión a los diferentes puntos de la ciudad de Guayaquil.

Estrategias de Distribución.

Esta planificación y gestión Logística se orientará a gestionar y diseñar procesos y técnicas de Almacenamiento, clasificación, transporte y distribución de mercaderías a través de sus recursos, instalaciones y vehículos estandarizando y determinando rutas terrestres, tarifas y tiempos óptimos que conduzcan a una distribución pronta y efectiva.

2.6 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.6.1 CARACTERÍSTICAS DEL GRUPO OBJETIVO (SEGMENTO)

Para este proyecto las variables no serán analizadas en individuos sino analizadas en empresas y características de los requerimientos que ellos sugieran.

Las variables utilizadas para la segmentación son:

Variables Geográficas:

País: Ecuador

Región: Costa

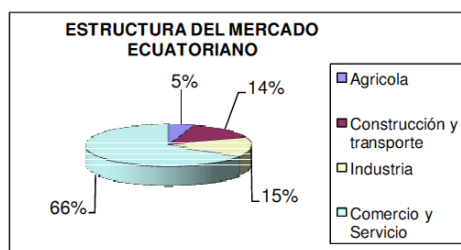
Ciudad: Guayaquil

Densidad: Urbano - empresarial

Sector: todo el cantón.

Y en base a una discriminación optativa podremos ir descartando las empresas que por su actividad económica y sector productivo no requerirán de nuestros servicios.

Figura 10



Fuente: Banco Central del Ecuador

Como se muestra en el cuadro anterior, a nivel Nacional el mercado ecuatoriano está dividido en 4 ramas, de las cuales nuestros servicios están orientados al segmento de Comercio y Servicio que abarca un 66%.

2.6.2 CLASIFICACIÓN EMPRESARIAL DEL SECTOR PRIVADO

Tabla 8.

PROVINCIA		Número Total de Compañías A Diciembre del 2009 Por Provincia y Actividad Económica									
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
TOTAL CIU REV.3		Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	Pesca	Explotación de Minas y Canteras	Industrias Manufactu- reras	Suministro de Electricidad, Gas y Agua	Construcción	Comercio al por Mayor y al Por Menor...	Hoteles y Restaurantes	Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	Intermediación Financiera
COSTA	22.144	1.414	731	125	1.627	48	1.323	6.998	228	1.505	160
EL ORO	1.047	110	131	44	51	0	58	256	5	241	0
ESMERALDAS	138	16	5	2	11	0	13	21	0	40	0
GUAYAS	19.236	1180	438	73	1408	40	1068	6358	192	1044	151
LOS RÍOS	224	55	0	0	20	0	13	85	0	21	0
MANABI	1.293	45	140	4	113	8	170	230	25	134	7
SANTA ELENA	206	8	17	2	24	0	11	48	6	25	2
SIERRA	17.608	669	19	241	1.765	66	820	4.743	349	3.760	118
AZUAY	1.862	59	4	10	202	6	65	504	35	552	17
BOLIVAR	21	1	0	0	2	0	1	6	0	10	0
CAÑAR	155	7	0	1	4	2	6	12	2	107	1
CARCHI	73	6	0	0	3	1	0	8	1	49	0
COTOPAXI	269	37	0	1	20	1	4	47	3	139	0
CHIMBORAZO	204	8	0	0	12	1	20	56	4	65	0
IMBABURA	290	20	0	1	20	1	9	52	8	149	0
LOJA	395	13	0	11	26	6	70	62	4	75	0
PICHINCHA	13.355	463	11	216	1349	44	604	3660	280	2367	99
TUNGURAHUA	655	20	1	0	97	4	14	262	8	153	0
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	329	35	3	1	30	0	27	74	4	94	1
ORIENTE	338	6	0	7	7	1	46	34	7	194	0
MORONA SANTIAGO	49	0	0	0	0	0	3	5	1	37	0
NAPO	35	2	0	0	1	0	1	0	1	29	0
PASTAZA	57	0	0	0	2	0	19	14	0	22	0
ZAMORA CHINCHIPE	46	1	0	1	1	1	2	2	0	26	0
SUCUMBIOS	68	2	0	2	0	0	11	10	4	28	0
ORELLANA	83	1	0	4	3	0	10	3	1	52	0
INSULAR O GALAPAGOS	112	0	0	1	3	2	3	13	6	73	0
GALAPAGOS	112	0	0	1	3	2	3	13	6	73	0
Total Provincia	40.202	2.089	750	374	3.402	117	2.192	11.788	590	5.532	278

Elaboración: Dirección de Estudios Económicos Societarios.

Fuente: Superintendencia de Compañías, Anuario Estadístico 2009

Según la información anterior de las 40.202 empresas del sector privado que existen registradas en la Superintendencia de Compañías al 2009, debemos segmentarlas de acuerdo a su actividad económica.

Para esta segmentación escogeremos únicamente a empresas que manejen inventarios de productos terminados:

- Importadores directos.
- Exportadores
- Comercializadores al por mayor.

2.6.3 TAMAÑO DEL UNIVERSO

- Ventas al por mayor de una variedad de productos que reflejan especialización de electrodomésticos, artefactos, equipos electrónicos
- Venta al por mayor de productos diversos al consumidor próximo.

Tabla 9

Carro	Viaje anual promedio	Costo por viaje	Total
GHD-436	528	\$ 170,00	\$ 89.760,00
GHK-997	528	\$ 170,00	\$ 89.760,00
GJP-610	528	\$ 170,00	\$ 89.760,00
GNU-548	528	\$ 170,00	\$ 89.760,00
GLZ-838	528	\$ 170,00	\$ 89.760,00
GFL-777	528	\$ 170,00	\$ 89.760,00
GKY-819	528	\$ 170,00	\$ 89.760,00
GJP-677	528	\$ 170,00	\$ 89.760,00
GOB-784	528	\$ 170,00	\$ 89.760,00
Total	4752	\$ 1.530,00	\$ 807.840,00

Elaborado por: Carlos Gómez A.

Tabla 10

Carro	Viaje anual promedio	Costo por viaje	Total
		\$	\$
1	960	75,00	72.000,00
		\$	\$
2	960	75,00	72.000,00
		\$	\$
3	960	75,00	72.000,00
		\$	\$
4	960	75,00	72.000,00
		\$	\$
5	960	75,00	72.000,00
		\$	\$
6	960	75,00	72.000,00
		\$	\$
Total	5760	450,00	432.000,00

Elaborado por: Carlos Gómez A.

En la preparación del presupuesto de ingresos para el servicio de bodegaje se considera a la cuota de mercado que cubrirá el proyecto calculada en base a la capacidad instalada de las bodegas con respecto al promedio de metros cúbicos requeridos y se los expresa en el número de celdas o ubicaciones necesarias resultando un promedio de requerimiento de 1500 m³

Según el diseño físico de las instalaciones para ejecutar el servicio y en base a la capacidad total de bodegaje del complejo, el proyecto permite atender a un máximo de 9 clientes en los 3 Galpones construidos en un área total de 8488,02 m².

Se procede a calcular los ingresos del Servicio de Bodegaje con una tarifa de \$7.92 dólares mensuales por m³ contratado.

Tabla 11

Servicio	Requerimiento	Requerimiento	Precio	Total	Ingreso
	promedio mensual		total m ³	mensual por	
	por cliente m ³	m ³	servicio m ³	mensual	anual
			\$		
			7,92	\$	\$
Bodegaje	1500	9921		78.574,32	942.891,84

Elaborado por: Carlos Gómez A.

2.6.4 Validación de mercado

2.6.4.1 TAMAÑO DE LA MUESTRA

35 empresas

2.6.4.2 ANÁLISIS DE LA PRUEBA PILOTO

Se realizó un muestreo por juicio, con la participación de 35 empresas encuestadas, es decir observando si las empresas que van a ser encuestadas pertenecen a nuestro segmento meta.

¿Cómo representante de su empresa, le gustaría que exista una nueva compañía ubicada en el sector de la Perimetral que ofrezca los servicios de: Transporte de carga y bodegaje de mercaderías, con instalaciones, equipos y vehículos nuevos, en forma eficiente, profesional, pronta, oportuna y segura?

Tabla 12

Prueba piloto		
	Frecuencia	Porcentaje
SI	29	83%
NO	6	17%
Total	35	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

2.6.4.3 TABULACIÓN, ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS DATOS DE LAS ENTREVISTAS.

Este proyecto se enfocó para su investigación de mercado en realizar las encuestas a 35 empresas que cumplieran con las características específicas del sector y actividad económica al que va dirigido el servicio propuesto.

A continuación se expondrá un análisis de la información adquirida así como su respectiva argumentación y explicación gráfica.

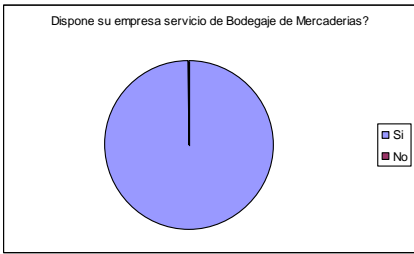
PRIMERA PREGUNTA:

En esta pregunta se tenía como objetivo principal determinar si las empresas encuestadas disponían de los servicios de Transporte de Carga y/o Bodegaje de mercaderías y los resultaron fueron:

DETERMINACIÓN DE USO DEL SERVICIO DE BODEGAJE

Dispone su empresa de los servicios de Bodegaje de mercaderías

Figura 11



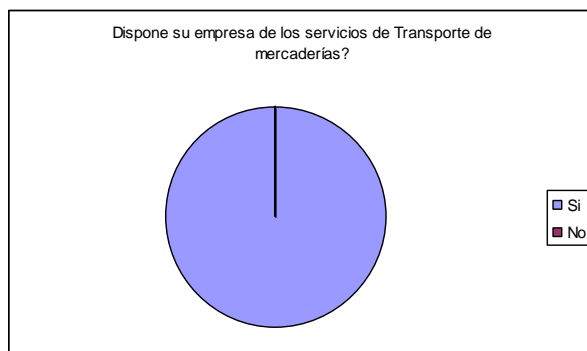
Elaborado por: Carlos Intriago

Las 35 empresas encuestadas el 100% dispone de un proceso o servicio bodegaje de mercaderías.

DETERMINACIÓN DE USO DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA PESADA

Dispone su empresa de los servicios de Transporte de mercaderías

Figura 12



Elaborado por: Carlos Intriago

Del total de 35 empresas encuestadas el 100 % Si tienen un proceso o servicio de Transporte de Mercaderías.

SEGUNDA PREGUNTA:

En la segunda pregunta se buscó determinar los porcentajes de empresas que poseen los servicios de transporte y bodegaje de mercaderías Propio o Contratados:

DETERMINACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE PROPIOS Y CONTRATADOS

Si su empresa cuenta con los servicios de transporte de mercaderías, señale si son propios de la empresa o contratados

Tabla 13

Transporte

	Frecuencia	Porcentaje
Propio	4	11%
Contratado	31	89%
Total	35	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

DETERMINACIÓN DE SERVICIOS DE BODEGAJE PROPIOS Y CONTRATADOS

Si su empresa cuenta con los servicios de bodegaje de mercaderías, señale si son propios de la empresa o contratados

Tabla 14

Bodegaje

	Frecuencia	Porcentaje
Propio	13	37%
Contratado	22	63%
Total	35	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

Independientemente de cada servicio el 63% contratan el servicio de bodegaje y el 89% contratan los servicios de transporte de carga para sus productos.

Del total de las empresas encuestadas el 11% posee como propio el servicio de transporte de carga y el 37% posee como propio el servicio de bodegaje de mercaderías, este porcentaje representa a un segmento del mercado donde estos clientes son catalogados como grandes empresas y que poseen infraestructura propia para sus procesos de transporte y bodegaje.

TRECERA PREGUNTA:

Las empresas entrevistadas, al contestar la pregunta anterior arrojaban resultados muy diversos por lo cual entramos más a fondo con el fin de analizar de una manera más detallada y con valores más específicos.

Para el análisis de esta pregunta y observando los resultados se agrupó a las empresas encuestadas en los siguientes grupos:

Tabla 15

Agrupación según los requerimientos	Frecuencia	Porcentaje
Empresas que poseen transporte de carga y bodegas propias	0	0%
Empresas que poseen transporte de carga y bodegas propias pero contratan servicio de transporte extra	0	0%
Empresas que poseen transporte de carga y bodegas propias pero contratan servicio de transporte y bodega extra	4	11%
Empresas que poseen bodegas y contratan servicio de transporte y bodega	14	40%
Empresas con bodegas propias y servicio de transporte alquilado	12	34%
Empresas que tienen transporte propio pero contratan servicio de bodega	0	0%
Empresas que contratan servicio de transporte y bodegaje	5	14%
Total	35	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

La tabulación de esta pregunta permitió clasificar al mercado en 7 grupos para luego identificar el grupo que se considera como mercado meta para el proyecto de servicio de transporte y bodegaje.

Al analizar cada uno de los 7 grupos hemos llegado a la conclusión que nuestro proyecto puede estar dirigido a aquellas empresas que: poseen transporte de carga y bodegas propias pero contratan servicio de transporte y bodega extra 11%; poseen bodegas y contratan servicio de transporte y bodega 40% y que contratan servicio de transporte y bodegaje 14%.

En estos grupos específicos nuestro proyecto tendría el reto de ganar mercado y ofertar las ventajas que representa contratar los dos servicios que se complementan a un solo proveedor.

CUARTA PREGUNTA:

Del total de las 108 empresas encuestadas en forma general se analiza la calidad de los servicios, segmentando a las empresas que contratan y a las que poseen el servicio propio.

CALIFICACIÓN DE LA CALIDAD DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA.

Tabla 16

CALIFICACIÓN DE LA CALIDAD DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA

Servicio	Calidad				Total
	Excelente	Bueno	Regular	Malo	
Propio	4	0	0	0	4
Porcentaje	100%	0%	0%	0%	100%
Contratado	11	22	2	0	35
Porcentaje	31%	63%	6%	0%	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

Podemos apreciar que las empresas que poseen el servicio de transporte propio están satisfechas con su servicio mientras que las empresas que contratan el servicio de transporte el 31% está conforme con el servicio recibido mientras el 63% consideran que es bueno pero existen ciertos detalles con los que están inconformes y el 6% lo consideran regular.

CALIFICACIÓN DE LA CALIDAD DEL SERVICIO DE BODEGAJE

Tabla 17

CALIFICACIÓN DE LA CALIDAD DEL SERVICIO DE BODEGAJE OFRECIDO					
Servicio	Calidad				Total
	Excelente	Bueno	Regular	Malo	
Propio	19	9	0	0	28
Porcentaje	68%	32%	0%	0%	100%
Contratado	2	18	2	0	22
Porcentaje	9%	82%	9%	0%	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

Podemos apreciar que las empresas que poseen el servicio de bodegaje propio están satisfechas con su servicio el 68% mientras que el 32% lo considera bueno pero existen ciertas inconformidades.

En las empresas que contratan el servicio de bodegaje, el 9% está conforme con el servicio recibido, el 82% consideran que es bueno pero existen ciertos detalles con los que están inconformes y el 9% lo consideran regular.

QUINTA PREGUNTA:

En la quinta pregunta se pretende analizar la calificación que las empresas otorgan a sus proveedores actuales, esta calificación se expuso en forma detallada de acuerdo a los siguientes parámetros:

- Normas y procedimientos técnicos:
- Condición Instalaciones, maquinaria Y vehículos
- Servicio oportuno
- Servicio profesional
- Accesibilidad y disponibilidad ante requerimientos

De acuerdo a estos parámetros se procede a tabular la información obtenida en las encuestas de la siguiente manera:

CALIFICACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA DE LAS EMPRESAS QUE CONTRATAN EL SERVICIO:

Tabla 18

Transporte

	E	B	R	M	Total
Normas y procedimientos técnicos	25	10	0	0	35
Frecuencia	71%	29%	0%	0%	100%
Condición Instalaciones, maquinaria Y vehículos	15	19	1	0	35
Frecuencia	43%	54%	3%	0%	100%
Servicio oportuno	9	22	4	0	35
Frecuencia	26%	63%	11%	0%	100%
Servicio profesional	15	18	2	0	35
Frecuencia	43%	51%	6%	0%	100%
Disponibilidad ante requerimientos	7	28	0	0	35
Frecuencia	20%	80%	0%	0%	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

Resumiendo la tabla anterior, se puede apreciar que:

- El 71% califico como Excelente a las Normas y Procedimientos técnicos.
- Con referencia a la condición de las instalaciones, maquinaria y vehículos, el mayor porcentaje (54%) del mercado calificó como bueno
- Profesionalismo en el servicio, el 51% lo calificó como bueno.
- El mayor porcentaje del mercado (63%) calificó como bueno al Servicio oportuno
- El 80% calificó también como Bueno a la Accesibilidad y disponibilidad ante requerimientos especiales.

Unas de las principales falencias que tienen los actuales proveedores del servicio de transporte de carga pesada son la renovación de vehículos, la falta de servicio oportuno ante cualquier problema o requerimiento y el mediocre servicio profesional.

CALIFICACIÓN DEL SERVICIO DE BODEGAJE DE LAS EMPRESAS QUE CONTRATAN EL SERVICIO:

En la siguiente tabulación se procede analizar solamente los criterios emitidos por el 63% del total de las encuestas que corresponden a las empresas que contratan el servicio de Bodegaje, descartando a las 13 empresas que poseen bodegas propias y que representan el 37%.

Tabla 19

Bodega

	E	B	R	M	Total
Normas y procedimientos técnicos	15	7	0	0	22
Frecuencia	68%	32%	0%	0%	100%
Condición Instalaciones, maquinaria Y vehículos	10	11	1	0	22
Frecuencia	45%	50%	5%	0%	100%
Servicio oportuno	6	16	0	0	22
Frecuencia	27%	73%	0%	0%	100%
Servicio profesional	15	7	0	0	22
Frecuencia	68%	32%	0%	0%	100%
Disponibilidad ante requerimientos	2	18	2	0	22
Frecuencia	9%	82%	9%	0%	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

De acuerdo a la tabulación realizada se puede apreciar que gran parte del mercado ha calificado a estos parámetros como Bueno:

- El 68% del mercado califica a las Normas y procedimientos técnicos de sus proveedores como excelente.
- El 95% de las encuestas señalan que la mayoría de los proveedores poseen instalaciones y maquinaria en buenas condiciones.
- El 68% considera que sus proveedores, brindan un excelente servicio profesional.
- Se calificó como Bueno al servicio Oportuno por el 73% del mercado.
- También el 82% califica como bueno a la Accesibilidad y disponibilidad ante requerimientos especiales.

Una de las principales falencias que encontramos en los proveedores de servicio de bodegaje es el servicio oportuno y la disponibilidad de bodegas al momento de ser requeridas, siempre estas deben de haber sido notificadas con anterioridad.

SEXTA PREGUNTA:

En esta pregunta se pretende determinar que usos tiene la carga importada

Tabla 20

La carga es destinada para:		
	Frecuencia	Porcentaje
Abastecimiento	21	57%
Distribución	8	23%
Comercialización	6	20%
Total	35	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

El 57% de las empresas entrevistadas destinan su carga para abastecimiento, el 23% para distribución y el 20% para comercialización, lo cual representa un beneficio para nuestro proyecto ya que el servicio de transporte de carga pesada

más el servicio de bodegaje que nosotros brindaríamos serían justamente para que la mercadería o carga de una empresa sea importada para ser retirada del puerto y llevada a una bodega y de la misma manera ser comercializada a distintos puntos.

SÉPTIMA PREGUNTA:

DETERMINACIÓN DE CONDICIONES ESPECIALES POR TRANSPORTE DE CARGA

¿Todos o algunos de sus productos o mercaderías requieren condiciones especiales al ser transportados y embodegados?

Tabla 21

	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	34%
No	23	66%
Total	35	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

En esta pregunta se desea conocer si el mercado exige condiciones especiales al momento de transportar y embodegar los productos y/o cargas, la tabulación arrojó como resultado que el 34% de las empresas requieren que su producto sea tratado de una forma especial debido a que este puede ser muy frágil, requiera de cámara de frío, o en el caso de carga suelta sea cuidado de la mejor forma. Por el otro lado se encontró que el 66% no lo requiere.

OCTAVA PREGUNTA:

En esta pregunta se pretende segmentar el tipo de carga que las empresas transportan y embodegan y además refiriéndonos a la pregunta anterior analizar la clase de cuidado que estas cargas y/o productos requieren.

Tabla 22

Tipo de Carga	Frecuencia	Porcentaje
Bobinas acero, papel	5	14%
Electrodomésticos	6	17%
Aceites, filtros, refrigerantes, llantas	6	17%
Lata, plásticos, tuberías	5	14%
Artículos, shampoo, pañales, jabón	4	11%
Conservas, levadura, sal	3	9%
Químicos, perseverantes	3	9%
Herramientas de construcción, baldosas	2	6%
Alimentos	1	3%
Total	35	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

Analizando la tabla se puede apreciar que existen 9 grupos o tipos de cargas importadas por las empresas, obteniendo una similitud entre los porcentajes, el 17% de la encuesta señala que el grupo de carga más grande es el de los electrodomésticos, esta carga requiere de un especial cuidado al momento de ser estibada al transporte y a la bodega.

Al igual con el 17% está en el grupo de los aceites, filtros y llantas, esta carga no requiere de un especial cuidado.

El transporte y bodegaje de bobinas de acero y papel con el 14%, esta carga requiere cierto cuidado ya que es transportada sin contenedores, es decir en carga suelta por lo que se debería poner carpas dependiendo del clima y correas al momento de ser transportadas.

El 14% de las empresas requieren transportar y embodegar lata, plásticos, tuberías, esta carga se la realiza sin contenedor y requiere de cierto cuidado.

Le sigue el grupo de artículos, shampoo, pañales, jabones con el 11% los cuales no requieren de un especial cuidado.

Con el 9% de las encuestas se encuentran los grupos de químicos y perseverantes y conservas, levadura, lo cuales requieren de un cuidado especial ya que los químicos y levaduras son transportados en carga suelta y en Big bags.

El 6% de las empresas requieren transportar herramientas de construcción y baldosas.

Finalmente solo el 3% requieren de alimentos, esta carga es transportada con contenedores refrigerados.

Este proyecto se va a enfocar a ofertar el servicio de transporte a aquellas empresas que no requieren de condiciones especiales, ya que para la instalación de un sistema de refrigeración se necesita de una Inversión adicional al adecuar los vehículos, y el mercado que demanda esta necesidad no es significativo.

NOVENA PREGUNTA:

En esta pregunta se orienta a establecer la frecuencia de abastecimiento de bodegas.

Tabla 23

Frecuencia a los servicios de transporte de carga para abastecimiento de bodegas

	Frecuencia	Porcentaje
Diario	12	34%
Semanal	20	57%
Mensual	3	9%
Total	35	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

Estos resultados nos permiten ver que la mayor parte del mercado demanda con mayor frecuencia los servicios de transporte de carga para abastecimiento de bodegas, la importación de productos o carga lo realizan con gran frecuencia, el

34% de las empresas demanda el servicio diariamente, mientras el 57% lo requiere semanalmente.

DÉCIMA PREGUNTA:

REQUERIMIENTO MENSUAL DE ALMACENAJE (Metros Cúbicos)

En esta pregunta se va a tomar en cuenta solamente al 62% de empresas que requieren el servicio de bodegaje:

Tabla 24

Requerimiento de Bodegaje	Frecuencia	Porcentaje
501 a 1000m ³	2	9%
1001 a 1250 m ³	5	23%
1251 a 1500m ³	9	41%
1501m ³ +	6	27%
Total	22	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

La pregunta número diez permitió determinar el promedio de requerimiento mensual de espacio de bodegaje, destacándose el 41% de las 35 empresas que requieren los servicios entre un rango de 1251 a 1500 m³

DÉCIMA PRIMERA PREGUNTA:

PRECIO PROMEDIO MENSUAL POR SERVICIO DE ALMACENAJE (Metros Cúbicos)

Tabla 25

Precio promedio mensual por Bodegaje

	Frecuencia	Porcentaje
\$6 a \$8 por m3	13	59%
\$8 a \$10 por m3	9	41%
Total	22	100%

Elaborado por: Carlos Intriago

En el cuadro anterior se puede identificar que el 59% de los encuestados están pagando por metro cúbico entre \$6 a \$8 dólares mensuales por el servicio de bodegaje.

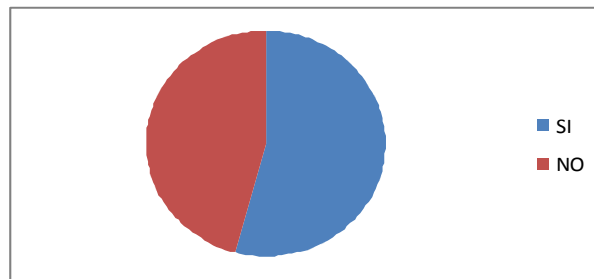
El precio es establecido por varias variables:

- M3
- Tipo de carga o producto
- Peso
- Cuidado y/o manejo
- Valor Comercial

DÉCIMA SEGUNDA PREGUNTA

¿Posee servicio de seguro de mercadería su proveedor actual?

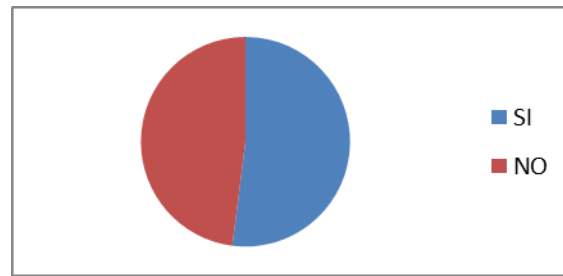
Figura 13



SI	NO
54%	46%

Elaborado por: Carlos Intriago

Figura 14



Elaborado por: Carlos Intriago

SI	NO
52%	48%

En esta pregunta se busca determinar si en el mercado existen empresas de transporte y bodegaje que oferten en sus servicios, un seguro que cubra y ampare a la mercadería o producto.

El 52% de las empresas encuestadas es favorecido con el servicio o la oferta de un seguro por la carga transportada, el 48% no lo dispone o no lo requiere.

Con lo referente a la oferta de un seguro de bodegaje, el 54% de las empresas encuestadas dispone o se le ofrece ese beneficio, el 46% de las empresas en esta encuesta no es ofertada o no requiere de un seguro de bodegaje.

En conclusión este proyecto pretende determinar si la oferta de seguros en los servicios es un factor importante en el momento de contratar los servicios, y el porcentaje de la competencia que los ofrece.

DÉCIMA TERCERA PREGUNTA:

REQUERIMIENTO MENSUAL DE TRANSPORTE (CONTENEDORES O CARGA SUELTA*)

*La carga suelta se mide por número de partidas

Tabla 26

		Carga	
		Contenedor	Suelta
Fadesa	80		
Latienvases	35		
Ferro Torre			65
Tropicalimentos	20		
Quimasa	40		70
Unilever	42		20
CCNN			18
Etinar			8
Tia	38		
Ubesa			15
La Ganga	48		
Comandato	52		
Ecuasal			15
Galapesca	14		
Electrolux	38		
Transmariner	30		
Universo			20
Filtrocorp	20		
Inverneg	20		
Hidalgo&Hidalgo	8		
Viapcom	18		
Economi	22		
Intaco	10		
Papelesa			24
Otelo & Fabell	26		

Amcor	22	
Halliburton	13	
Marcimex	19	
Cepsa	14	
Grupasa		26
Makrotubo		16
APY	12	
Mabe	60	
lasa	28	4
Total	757	301
Promedio	21,6285714	8,6

Elaborado por: Carlos Intriago

Con esta tabla y la información de las preguntas anteriores nos permite hacer un gran análisis donde se podrá ver cómo estará proyectada nuestra demanda, el alcance de nuestra oferta, el precio del mercado, las debilidades de la competencia y los tipos de carga o producto que requieren ser transportadas para su abastecimiento y almacenamiento.

2.6.5 CONCLUSIONES GENERALES DEL ANÁLISIS DE LA ENCUESTA:

- Se puede señalar que la mayoría del mercado demanda los servicios propuestos por este proyecto.
- Al 83% de las empresas encuestadas les interesaría analizar una propuesta de servicios emitida por este nuevo proyecto.
- La mayoría del mercado encuestado contrata de los servicios de personas jurídicas y tan solo una empresa actualmente usa los servicios de personas naturales en el servicio de transporte de carga.

- La mayoría del mercado contrata el transporte de carga tanto como para abastecimiento, comercialización y distribución.
- El tonelaje, frecuencia y número de destinos favorecen a esta propuesta al indicar que la mayoría de empresas distribuye
 - Actualmente el mercado en su gran mayoría ha calificado a varios parámetros de calidad y satisfacción del servicio como Bueno, por lo que se constituye en una verdadera oportunidad para este proyecto que propone un servicio de excelencia y que espera fácilmente ganar mercado.

ANALISIS Y PRESENTACION DE DATOS DE LAS ENTREVISTAS

Este proyecto se enfocó para su investigación de mercados en realizar entrevistas a las empresas más potenciales como clientes objetivos, que cumplieran con las características específicas del sector y actividad económica al que va dirigido el servicio propuesto.

A continuación se presentara un análisis de la información adquirida, así como su respectiva argumentación y explicación.

PRIMERA FASE

En esta fase se les pregunto si tienen empresas, a que actividad se dedican, cuantas empresas tienen, si tienen en sus empresas algún servicio de transporte de carga y/o bodegaje de mercadería, si es propio o contratado, si es suficiente el servicio de transporte y bodegaje con el que cuentan en la actualidad, si está conforme con la calidad del servicio con el que cuenta, que es lo más importante para ellos del servicio de transporte y bodegaje, si cuentan con un seguro en los servicios de transporte de carga y bodegaje.

SEGUNDA FASE

Se les presento unas imágenes de donde estaría ubicada nuestra empresa y de cómo estaría distribuida por dentro, se les explico nuestro propósito y el beneficio que tendrían al contratar nuestros servicios, nuestros horarios de atención y

cuanto estarían dispuestos a cancelar por el servicio y dieron su opinión. (Fotos que fueron presentadas)

TERCERA FASE

Se les indico cuánto va a ser el precio por mt³ mensual (7.92 dólares) por el transporte desde cualquiera de los puertos hasta las bodegas (170 dólares), el precio del despacho de sus mercaderías desde nuestras bodegas hasta los puntos que ellos requieran (75 dólares) si contratan nuestros 3 servicios (triple-pack) se les otorga hasta el 10% de descuento valor total del servicio dependiendo de los servicios que haya contratado el cliente.

Se les explico cómo vamos a promocionarnos, que opinaban sobre la publicidad y sobre nuestro plan de marketing.

GUIÓN DE CADA UNA DE LAS FASES (ENTREVISTAS FRENTE A FRENTE)

FASE 1 (5 a 8 Minutos)

- Nombre
- Edad
- Sueldo promedio mensual
- ¿A qué actividad se dedica su empresa?
- ¿En qué sector está ubicada su empresa?
- ¿Cuenta con algún servicio de transporte y bodegaje de mercadería?
- ¿Se siente satisfecho con el servicio con el que cuenta actualmente?
- ¿Podríamos contactarlo para una segunda entrevista?

FASE 2 (5 a 8 Minutos)

- ¿Qué le parece los espacios e infraestructura de nuestra empresa?
- ¿Qué le parece nuestro horario de atención?
- Nuestro servicio será personalizado ya que habrá un galpón disponible por cada 3 empresas según la actividad a la que se dedique. ¿Qué le parece esto?

- ¿Está de acuerdo que se les ofrezca un servicio de seguro de transporte y bodegaje para prevenir cualquier eventualidad natural que se presente?
- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de transporte y almacenamiento de mercaderías?
- ¿En qué lugar de la ciudad sería más conveniente para usted la ubicación de la empresa?

FASE 3 (5 a 8 Minutos)

- Luego de haber realizado las respectivas entrevistas a varias personas, determinamos, que el posible precio para nuestro servicio es de 7.92 dólares por mt³ y 170 por el transporte hasta las bodegas y de un costo promedio de \$75 por distribución, ¿opina de este precio?
- ¿Qué opina de ofrecer hasta un 10% de descuento para aquellas empresas que contraten nuestro triple-pack service (servicio 3 en 1)?
- ¿Está de acuerdo que está ubicada nuestra empresa en el sector de la Perimetral de Guayaquil?
- Nuestra manera de promocionarnos será a través de espacios publicitarios en periódicos, radio, y promoción boca a boca. ¿Cree usted que esta es la mejor opción de promocionarnos?
- ¿De qué manera usted nos ayudaría a promocionarnos, o como aceptaría utilizar nuestros servicios?

ENTREVISTA #1

Luis Aguilar – Jefe de Bodega Electrolux

Hombre: 42 años

FASE 1

Tiene un sueldo promedio de 3.000 a 3.500 dólares, la matriz queda en el norte de la ciudad, por lo que prefiere que nuestra empresa esté ubicada por ese sector, la actividad a la que se dedica la empresa en la que trabaja es a la venta de electrodomésticos, en la actualidad cuenta con un servicio de transporte pero no

de bodegaje de mercadería, por lo que en ciertas ocasiones especialmente en fechas festivas (Día de la madre, Navidad) se le complica un poco la importación ya que no tiene el suficiente espacio para almacenar los distintos electrodomésticos para almacenarlos hasta poder comercializarlos por lo que no está 100% satisfecho con el servicio con el que cuenta actualmente. Si está dispuesto a ser contactado nuevamente ya que se encuentra con la necesidad de obtener un servicio integrado que le ofrezca ambas opciones Transporte y Almacenamiento.

FASE 2

Luis nos indicó que se siente a gusto con el espacio y la infraestructura. Le parecen excelentes los horarios de atención, ya que son horarios disponibles para su empresa, le gusta la idea de que el servicio sea personalizado, ya que siempre contara con un galpón disponible para su negocio y que mejor que cuente su mercadería con un seguro en caso de cualquier eventualidad. Con respecto al precio, estaría dispuesto a pagar 9 dólares mt^3 por un servicio de primera para el cuidado de su mercadería y para transporte de sus productos 180 por viaje desde el puerto hasta las bodegas y luego pensó que mejor que está cerca del puerto marítimo por donde llegan sus compras.

FASE 3

Dice estar muy de acuerdo con el precio en 7.92 dólares por mt^3 , 170 dólares por el transporte hasta las bodegas y \$75 por distribución, lo ve muy razonable, para los servicios que ofrecemos, se siente muy atraído por el servicio 3 en 1 para recibir ese 10% de descuento adicional. Comenta que le gusta la idea de promocionarse por radio, pero él nos ayudaría recomendando nuestros servicios de boca a boca, otra opción que nos da es el de vallas publicitarias en distintos puntos de la ciudad para una mayor expansión.

ENTREVISTA # 2

Paola Astudillo – Jefe Operaciones Mabe

Mujer: 40 años

FASE 1

Tiene un sueldo promedio de 3.000 a 4.000 dólares, la empresa a la que representa se dedica a la venta de todo tipo de electrodomésticos, artefactos eléctricos y a la venta de productos tecnológicos. Los locales están ubicados en su mayoría al norte de la ciudad y comenta que cuenta con un servicio de transporte, pero no se siente satisfecha con dicho servicio ya que en varias ocasiones no cubren la demanda que ella necesita. Está abierta para una próxima entrevista, ya que dice que necesita un mejor servicio.

FASE 2

Dice que le gustan las bodegas espaciosas para que no tengan problemas de ningún rayón ni daño en sus mercaderías. Dice que le gustaría conocer a las personas que transportarían su mercadería, ya que comenta ser muy desconfiada. Le parece muy interesante el horario, porque cubre con el horario de su trabajo operativo. Con respecto al precio estaría dispuesta a pagar hasta 10 dólares el mt^3 mensuales con tal que su mercadería permanezca en un lugar seguro con un servicio personalizado y que mejor si su mercadería está asegurada. Paola no tiene un lugar de preferencia en lo que respecta a la ubicación de las bodegas, ella prefiere que el servicio sea excelente.

FASE 3

Al escuchar el precio en 7.92 dólares el mt^3 mensuales le da la impresión que no va a ser un servicio de primera calidad, pero quedo en probar nuestros servicios 3 en 1 con una de sus empresas. Le parece excelente la idea de promocionar en periódicos, ya que los que se dedican a estos negocios siempre tienen que estar al día con la prensa para conocer la situación económica que atraviesa el país y mejor aún la promoción boca a boca, porque son las mejores referencias. Ella sugiere la promoción por internet, ya que siempre está navegando en la web.

ENTREVISTA #3

Byron Altamirano – Jefe de Logística Almacenes Comandato.

Hombre: 45 años

FASE 1

El Sr. Altamirano tiene un sueldo promedio de 2.500, es jefe de Logística de varios puntos de venta de Comandato en Guayaquil, en los que se encarga de que todos los productos se transporten y lleguen en perfectas condiciones sin faltantes. Los puntos están ubicados en diferentes sectores tanto en el sur, centro y norte de la ciudad, venden todo tipo de electrodomésticos, computadoras, hasta motos. Byron cuenta que en la actualidad tienen bodegas pero el espacio para almacenar la mercadería no es suficiente, que se ven en la necesidad siempre de contratar un servicio de bodegaje así como también de transporte, pero comenta que quisiera trabajar con una sola empresa que les brinde ambos servicios, inclusive para evitar la emisión de varias facturas. El Sr. Altamirano está dispuesto a dar más información, y comenta que si le llegamos a dar ambos servicios estaría dispuesto a ser nuestro fiel cliente.

FASE 2

Cuenta que prefiere que las bodegas estén bien organizadas y distribuidas, ya que ha tenido varias malas experiencias con diferentes empresas a las que ha contratado para dicho servicio y se han retrasado al momento de requerir sus productos por la mala organización de bodegaje. Comenta que la mercadería con la que él trabaja tiene mucha demanda y necesita que sus productos se encuentren en una bodega donde puedan ser transportados en cualquier momento. Le gusta la idea de que el servicio sea personalizado y nuestra distribución de bodegaje. Le parece muy bien nuestro horario de atención, ya que trabajamos con horario extendido en caso de ser necesario. En lo que tiene que ver con el precio estaría dispuesto a pagar hasta 8 dólares por mt³ el mes y 170 por el transporte de la mercadería desde el puerto hasta las bodegas. Prefiere que

las bodegas estén ubicadas cerca del puerto para contar por cuestiones de seguridad con mayor tranquilidad y confianza de que su mercadería va a llegar a las bodegas en perfectas condiciones.

FASE 3

El precio le parece bien, se siente muy interesado ya que reducirían los costos de transporte y bodegaje, más que todo si contrata nuestro servicio completo (triple-pack). Está de acuerdo con la ubicación de nuestras bodegas. Le gusta la idea de promocionarse en periódicos, ya que ellos trabajan con la misma estrategia, aunque sugiere a futuro la promoción en televisión, la considera de mayor difusión. Cuenta que nos ayudaría a promocionarnos con excelentes referencias si demostramos que nuestro servicio es de primera calidad.

ENTREVISTA #4

Roberto Delgado – Gerente Marcimex

Hombre: 38 años

FASE 1

El Sr. Delgado tiene un sueldo promedio de 4.000 a 5.000 dólares, es gerente de procesos de almacenes Marcimex, comenta que se dedica a dirigir y controlar los procesos o actividades utilizando recursos para transformar entradas en salidas y poder alcanzar las metas propuestas por la compañía, en otras palabras dice a que las cosas marchen bien dentro de la empresa. Los puntos de venta están ubicados en diferentes sectores de la ciudad de Guayaquil y venden todo tipo de electrodomésticos y tecnología. Cuenta que en la actualidad contratan el servicio de bodegaje ya que no cuentan con el suficiente espacio, dice sentirse satisfecho con la empresa contratada, nunca les ha dado problemas. Dice estar dispuesto para una próxima entrevista siempre que sea para ayudarlo a ser más productivo con su empresa.

FASE 2

El lugar le gusta al Sr. Delgado, dice apreciar un lugar seguro. Le gustaría conocer al personal que trabajaría con su mercadería, para saber que es realmente profesional. El horario le parece muy bueno, ya que cubre con el horario de operaciones de su empresa, además dice sentirse respaldado con el horario extendido que le brindamos, es algo que no le habían ofrecido antes.

Lo más importante para el Sr. Delgado es el cuidado que se le dé a su mercadería, ya que un producto en mal estado es pérdida para la empresa. Le gusta la idea del servicio personalizado, eso le da más confianza y tranquilidad y más aun contando con un seguro contra cualquier eventualidad con sus mercaderías. Cuenta que estaría dispuesto a pagar 8 dólares por mt³ y 165 por el transporte desde el puerto hasta las bodegas, pero dice estar abierto a escuchar nuestra propuesta. El lugar de las bodegas prefiere que sea en un lugar cercano al puerto para evitar cualquier situación de riesgo.

FASE 3

Le parece un excelente proyecto, y mejor aún el precio, le gustaría trabajar con nuestro servicio lo más pronto. Cuenta que le gusta la idea de que nuestra empresa no esté muy lejos del puerto y mejor aún con una rápida vía de acceso como es la Av. Perimetral. Está de acuerdo en pasar la voz dando las referencias que ameriten nuestro servicio, dice trabajar con Internet todos los días de lunes a domingo y sugiere la promoción por esta vía.

ENTREVISTA #5

Luis Naranjo – Gerente Administrativo La Ganga

Hombre: 39 años

FASE 1

Su sueldo es superior a los 3.000 dólares, es Gerente Administrativo de almacenes La Ganga, cuenta que se dedica a dirigir la gestión administrativa y operativa de la empresa, él es el que toma las decisiones de con que proveedor le parece más conveniente trabajar, así como también desarrolla las estrategias

anuales y coordina la actividad de producción de toda la empresa. Los almacenes dedican a la venta de todo tipo de electrodomésticos, artefactos eléctricos, equipos tecnológicos y afines, están ubicados en varios sectores de la ciudad de Guayaquil, nos dice que tienen bodegas en la actualidad pero no les son suficientes por la cantidad de mercadería que en fechas como Diciembre y Abril que les toca almacenar (fechas de mayor ingreso para las personas) y el servicio de transporte lo contratan. Cuenta que le gustaría que una sola empresa les brinde estos servicios, ya que le toca contratar por separado. Si está dispuesto a ser contactado nuevamente.

FASE 2

Le gusta la infraestructura, piensa que está perfectamente distribuida, le llamo mucho la atención las perchas de almacenamiento de productos que tenemos en mente. Está muy de acuerdo con el horario de atención, ya que piensa que es un horario accesible para poder trabajar. Cuenta que definitivamente es muy interesante el servicio personalizado que le podríamos brindar, además del seguro contra cualquier daño, ya que le ha pasado antes y la empresa ha perdido mucho dinero. Dice estar dispuesto a pagar 8 dólares por mt³ y 170 por el transporte desde el puerto hasta las bodegas. Igual está dispuesto a escucha nuestra propuesta de precio porque le parece interesante el servicio que le podíamos brindar. La ubicación de las bodegas no es un factor importante para él.

FASE 3

Dice que está dispuesto a difundir y recomendar nuestra empresa, ya que en las entrevistas que hemos tenido se ha dado cuenta que somos una empresa seria y profesional, por tal motivo dice estar dispuesto a pagar el precio estipulado por nosotros para recibir nuestros beneficios y servicios. Recomienda que la forma de promocionarnos pueda ser por vallas publicitarias en diferentes puntos de la ciudad pero más aún en la Av. 25 de Julio cerca del puerto, ya que es un sector de mucho movimiento para este negocio y de seguro nos garantiza un éxito empresarial por nuestro trabajo.

CAPÍTULO 3

ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO

El estudio técnico conforma la tercera etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero. Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.⁸

El estudio técnico de este y cualquier otro proyecto independientemente del tema debe responder las interrogantes de:

- Cómo producir,
- Donde producir,
- Que materias primas o insumos se requieren,
- Que equipos e instalaciones físicas se necesitan, y
- Cuanto y cuando producir”

Por lo tanto en este capítulo se analizan los siguientes puntos.

⁸www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf

3.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.⁹

- ✓ El mercado
- ✓ Recursos financieros
- ✓ Recurso Humano
- ✓ Disponibilidad de insumos
- ✓ Equipamiento

Disponibilidad del mercado.

Se pretende mediante este estudio generar una idea general del mercado en el que se va a colocar el producto, para definir sus alcances con cierta precisión. Es importante y necesario tener una idea de la ubicación y magnitud de la empresa, buscando que sea óptima, para poder determinar el área específica donde operará el proyecto.

El mercado está conformado por los clientes, la competencia, los proveedores, es decir el conjunto de oferentes y demandantes de un servicio.

En este caso el mercado que se quiere abarcar son las empresas comercializadoras, importadoras y / o distribuidoras de electrodomésticos o productos afines que presenten las necesidades de Transporte de Carga y Bodegaje a la misma vez, que residan en Guayaquil.

La demanda actual es del 65% de las empresas del segmento meta para este proyecto según las encuestas realizadas.

⁹<http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>

Dada la capacidad de la infraestructura para brindar el servicio de 9921.98 metros cúbicos para bodegaje, este proyecto cubrirá el 9% de la demanda recogida por la respectiva encuesta.

Disponibilidad de Recursos Financieros

Los recursos financieros representan un factor limitante en la dimensión de un proyecto. Es necesario contar con recursos para hacer frente a las necesidades de inversión en activo fijo y para satisfacer los requerimientos de capital.

Para poder obtener fuentes de financiación externa para las inversiones ya sea a mediano o largo plazo, es indispensable en primer lugar contar con socios que estén en posibilidad de dar aportaciones propias para financiar los activos fijos, que posteriormente se convertirán en garantías para conseguir una fuente externa de financiamiento, que permita completar la inversión total. Entonces se establece que el financiamiento es un fuerte limitante para determinar el tamaño de la empresa, pues este se fijará en base a la cantidad disponible de dinero para la inversión. Si esta disponibilidad es mínima el negocio será reducido, pero si hay recursos disponibles se puede establecer un negocio muy grande y amplio.

En Ecuador, existen varias instituciones financieras: Bancos Privados y del Estado, por tanto se recurrirá a uno de ellos para que financie una parte de las inversiones de este proyecto, para el presente caso se dispone del 57.21% aproximado en recursos propios y el otro 42.7% se recurrirá a un préstamo en la CFN a una tasa del 9.5%.

Disponibilidad de Talento Humano:

Es necesario asegurarse que se cuenta con los recursos humanos necesarios para la operación y dirección; la incidencia de los costos de mano de obra en los costos de operación es muy fuerte, se deberán analizar las alternativas de tiempos de operación menores, utilizando plantas de mayor capacidad.

En el mercado laboral existen choferes profesionales disponibles, de los cuales el perfil más idóneo será la experiencia en carretera, Los 9 que actualmente están son choferes profesionales y poseen mucha experiencia en este negocio, los cuales manejarán las unidades de carga. Por consiguiente, este proyecto se enfoca a una propuesta empresarial, que requerirá del personal justo y necesario para las operaciones básicas y fundamentales del bodegaje.

En el país existe una gran demanda para puestos de trabajo, en donde se encuentra gente muy preparada e idónea para el perfil buscado.

Disponibilidad de Insumos:

El abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto, ya que de esto depende directamente la calidad del bien o servicio que se va a atender, la entrega oportuna del mismo, así como la imagen que los consumidores tendrán de ella. Esto implica la búsqueda de proveedores cercanos y de prestigio reconocido.¹⁰

La disponibilidad de insumos se medirá en función de los proveedores de materiales empleados para el mantenimiento general de las bodegas y mantenimiento de vehículos, llantas, repuestos, aditivos, lubricantes, etc. La disponibilidad de estos materiales e insumos no constituyen un factor que limite el tamaño de la empresa, pues existen varios proveedores de dichos artículos que se encuentran dentro de la misma ciudad, e inclusive existen fabricantes e importadores directos que ofrecen mayores ventajas para la adquisición de los mismos.

En base a la experiencia de los socios de este proyecto tienen identificados proveedores confiables de servicios como:

¹⁰<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/elementos-de-un-proyecto-de-inversion.htm>

Tabla 27

SERVICIO	PROVEEDOR	UBICACIÓN
Lubricantes, filtros y Cambio de Aceite de motos Diesel	Su filtro Lubricadora Gutiérrez	Av. Juan Péndola
Comercial de Llantas	Importadora Andina	Av. 25 de Julio Diagonal a la CAE
Mantenimiento mecánico especializado en motores Diesel	Taller Vicente Taller el Duro	Av. Perimetral. Isla Trinitaria
Suministro de Combustible	Primax, Petrocomercial	Av. 25 de Julio
Comercializadora de productos de Aseo y Limpieza	Vebraclean	Cdla. Ana María de Olmedo - Guayaquil - Guayas - Ecuador
Comercializadora de papelería y materiales de oficina	Coversa	Mendiburo y Baquerizo Moreno
Guardianía privada y monitoreo de alarma	Laarcom	Cdla. Santa Leonor Mz 11 Solar 10-11
Aseguradoras de mercadería: seguro de carga y bodegaje	Hispana de Seguros	Urdesa Central, Av. Las Lomas #302 y calle Primera esquina.

Elaborado por: Carlos Gómez A.

Disponibilidad de Maquinaria y Vehículos:

El proyecto actualmente cuenta con 9 tracto-camión y requiere de camiones y maquinaria tales como:

6 Camiones con motor Diesel: capacidad promedio 7 toneladas.

3 Montacargas (gas)

3 Montacargas manuales

La maquinaria y vehículos requeridos se pueden encontrar en diferentes puntos de la ciudad, los camiones se los puede adquirir en las diferentes casas comerciales.

3.2 OPTIMIZACIÓN DEL TAMAÑO:

La optimización del tamaño que el proyecto propone se definirá de acuerdo al tipo y estado de los recursos, así como también estará definido por las exigencias de los clientes.

La optimización del tamaño busca que todos los recursos trabajen en conjunto para optimizar al máximo los procesos del proyecto.

3.3 DEFINICIÓN DE LAS CAPACIDADES DE PRODUCCIÓN

La capacidad de producción de la empresa se proyectará por la demanda a cubrir, en base a la inversión a ejecutarse.

Se dispone de un mercado meta donde las empresas han sido identificadas y segmentadas de acuerdo a la demanda de sus necesidades con respecto a la propuesta de este proyecto. Inicialmente el proyecto y de acuerdo a la capacidad instalada pretende atender a un promedio de 6 empresas (clientes) con los servicios de almacenamiento o bodegaje, y transportación de carga o distribución.

El presente proyecto contará con la aportación de un terreno con un área total de 9478 metros cuadrados (una hectárea), ubicada en la zona de la Perimetral.

Para el servicio de transporte de Carga este proyecto cuenta inicialmente con el aporte por parte de los socios de 9 camiones:

Tabla 28

No.	TIPO DE VEHICULO	MARCA	TON
1	CAMION TRAYLER	FORD	20
2	CAMION TRACTOR	FREIGHTLINER	25
3	CAMION TRACTOR	INTERNATIONAL	20
4	CAMION TRACTOR	INTERNATIONAL	30
5	CAMION TRACTOR	INTERNATIONAL	30
6	CAMION TRACTOR	KENTWORTH	20
7	CAMION TRACTOR	FREIGHTLINER	6
8	CAMION TRACTOR	CHEVROLET	10,23
9	CAMION TRACTOR	INTERNATIONAL	30

Elaborado por: Carlos Gómez A.

Adicional a estas unidades el proyecto requiere de la adquisición de seis unidades más de transporte: 6 camiones Chevrolet NQR de 7 toneladas que se encargarán de la distribución de la mercadería.

Una vez identificados los recursos existentes se procede a diseñar el mecanismo del servicio para determinar la capacidad de producción del mismo, el diseño del servicio se lo realizará tomando en cuenta parámetros básicos determinados en la investigación de mercado.

DEFINICIÓN DE CAPACIDADES DE PRODUCCIÓN SERVICIO DE BODEGAJE:

En el terreno se contará con 3 galpones, estandarización de perchas (perchas de doble profundidad para aumentar la capacidad de almacenamiento), pasillos principales y secundarios que permiten la maniobrabilidad de los montacargas, área de acceso rápido (Picking Stock), área de almacenamiento temporal y áreas de pre-despacho correctamente diseñadas para la necesidad de pedidos diarios y áreas para cada cosa en la bodega, por ejemplo: montacargas manuales, montacargas mecánicos, carretillas y pallets. El resto de espacio físico se destinará para la construcción de oficinas y parqueaderos de los vehículos de carga.

La propuesta de este proyecto es brindar el servicio de bodegaje a través de unidades de almacenaje conocidas como perchas y también almacenaje volumétrico

El tipo de perchas que se utiliza para almacenar la mercadería tiene una estructura metálica conformada por ángulos de acero L 50*50*3, es decir, 50 mm. de lado * 50 mm. de lado * 3 mm. de grosor. Las perchas no son ajustables y el piso para cada nivel de las mismas está formado por cuarterones de madera. El conjunto de perchas no presentan dimensiones estandarizadas por lo que varían ancho, largo y alto, lo que origina muchas veces subutilizar el espacio disponible. Se definió como unidad de carga para el stock de reserva al pallet de 1.40m.*1.20m con una altura de 1.80m. La unidad de carga está acorde a las características de los productos en tamaño, volumen y movimiento. De esta forma, se podrá recibir, movilizar y almacenar los pallets directamente con el montacargas, reduciendo tiempo y esfuerzo

Picking Stock

Tipo de almacenamiento y unidad de carga:

El tipo de almacenamiento es a nivel del suelo tanto para los artículos almacenados en percha (medianos) como para los almacenados volumétricamente (grandes), debido a que en un área de Picking stock se evita cualquier almacenamiento en niveles superiores a 0 (nivel suelo). Conociendo el tipo de almacenamiento se decidió emplear como unidad de carga el pallet de 1.40x1.20m. con distintas alturas:

- ✓ H = 1 m. (para artículos de tamaño pequeño-mediano y cuyas unidades diarias de consumo no sean altas). Capacidad Vol.=1.68 m³ (1.4*1.2*1m.)
- ✓ H = 1.80 m. (para artículos grandes y para artículos medianos cuyas unidades de consumo son altas, por tal motivo, se prefiere mantener la unidad de carga del stock de reserva). Capacidad Vol.=3 m³ (1.4*1.2*1.8m.)

Tabla 29

Espacio ocupado por:		Área m ²	%
1	Perchas	1829,32	21,55%
2	Almacenamiento volumétrico	1393,76	16,42%
3	Picking Stock	314,23	3,70%
4	Pre despacho	532,19	6,27%
5	Jaulas Ay B	98,27	1,16%
6	Servicio Técnico	312,42	3,68%
7	Oficinas	65,7	0,77%
8	Pasillos y espacio libre	3543,4	41,75%
9	Baños	53,8	0,63%
10	Espacio para montacargas manuales y carretillas	16,3	0,19%
11	Espacio para montacargas gas-eléctricos	29,03	0,34%
12	Jaula Picking	15,2	0,18%

13	Comedor	36,4	0,43%
14	Parqueaderos	210	2,47%
15	Otros	38	0,45%
Total		8488,02	100,00%
Capacidad almacenamiento		m³	# Pallets
1	Perchas	6640,70	2196
2	Almacenamiento volumétrico	3281,04	1085
Total		9921,74	3281

Elaborado por: Carlos Gómez A.

De acuerdo a la pregunta No. 10 de la encuesta los potenciales clientes del segmento meta requieren un promedio de 1251 a 1500 metros cúbicos mensuales para embodegar sus productos lo que expresados en unidades de almacenamiento, el requerimiento mensual es de 500 pallets mensuales aproximadamente.

La propuesta inicial de este proyecto de atender a 2 clientes por galpón, destinando un máximo de 546 pallets por cliente, ya que su requerimiento promedio por cliente es de 500 pallets.

$$546 \text{ pallets} * 3.024 \text{ m}^3 = 1651.10 \text{ m}^3$$

Esto tendría un requerimiento máximo mensual de bodegaje por los seis clientes de:

$$3281 \text{ pallets} * 3.024 \text{ m}^3 = 9921.74 \text{ m}^3$$

Para la distribución interior de bodegas se debe tomar en cuenta diversos factores como la correcta distribución del espacio, área de bodegaje, pasos peatonales, carriles de circulación perimetrales, verticales y horizontales de montacargas y área para la administración local de cada galpón.

La capacidad total de los 3 galpones, el área de picking stock, el área de almacenaje volumétrico y el área de almacenamiento temporal será de 3281 pallets.

DEFINICIÓN DE CAPACIDADES DE PRODUCCIÓN SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA:

Con respecto al servicio de transporte de carga suelta y contenedores, contamos con 9 tracto-camiones que realizarán sus respectivos viajes diariamente desde cualquier Puerto de Guayaquil hasta nuestra bodega o en su defecto a la bodega que el cliente solicite, daremos prioridad a los clientes que soliciten nuestros dos servicios conjuntamente.

La capacidad total de producción de viajes por tráiler va a ser de dos a tres diarios, lo que quiere decir que la producción diaria total será de 18 a 20 viajes, y la mensual aproximadamente 400 viajes, todo depende de la demanda del servicio.

Refiriéndonos al segundo servicio que ofrecemos, el de distribución de carga paletizada desde nuestra bodega hasta 5 puntos de entrega dentro de una misma ruta de acuerdo a como las exigencias del contratante lo ameriten dentro de la ciudad de Guayaquil, contaremos con 6 camiones con capacidad de carga de 7 toneladas, siendo así, nuestra capacidad de producción diaria de viajes por camión será de 4 a 5 viajes dependiendo al recorrido y puntos de llegada que el cliente solicite.

La capacidad de producción de viajes mensual será de unos 120 viajes o 840 toneladas.

El número máximo de clientes que vamos a brindar nuestros servicios serán 2 a 3 por cada galpón dependiendo del espacio requerido por cada uno de ellos.

Después de haber determinado las capacidades y requerimientos de la cuota mercado por cada servicio propuesto en este proyecto, es importante también

detallar que los primeros colaboradores que dispondrá el proyecto poseen alta experiencia en el tema.

Adicionalmente se propone optimizar el proyecto con conocimiento técnico administrativo, implementando estrategias de marketing, administración, logística.

Cabe recalcar que el servicio estará a disposición los CINCO días a la semana (LUNES A VIERNES), con un horario de atención de ocho horas diarias en el área administrativa y con turnos extendidos en el área de operaciones, para atender, despachar y abastecer las bodegas y distribuir sus inventarios.

3.4 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO:

La localización es muy importante dado que su influencia económica podría hacer variar el resultado de la evaluación, comprometiendo en el largo plazo una inversión en un marco de carácter de difícil y costosa alteración. Por ello su análisis debe hacerse en forma integrada con las demás etapas del proyecto. Al estudiar la localización del proyecto se puede concluir que hay más de una solución factible adecuada, y más todavía cuando el análisis se realiza a nivel de pre factibilidad. De igual manera la óptima localización para el escenario actual puede no serlo en el futuro. Por lo tanto la selección de la ubicación debe realizarse teniendo en cuenta su carácter definitivo. La localización condiciona la tecnología a utilizar ya sea por restricciones físicas como por la variabilidad de los costos de operación y capital de las distintas alternativas tecnológicas asociadas a cada ubicación posible. Sin embargo el estudio de localización no puede ser meramente un análisis técnico sino su objetivo es más general que la ubicación por sí misma; es elegir aquella, que permita las mayores ganancias entre las alternativas que se consideren factibles, considerando factores técnicos, tributarios, sociales, etc.

No hay que olvidar que siempre existirá la variable subjetiva, no cuantificable, que afectan la decisión, por ejemplo, las motivaciones del personal.¹¹

3.4.1 MÉTODOS CUALITATIVOS POR PUNTOS

Para analizar el micro-localización del proyecto se empleará el método cualitativo por puntos, este método consiste en definir los principales criterios de una localización, para asignarles valores ponderados de peso, de acuerdo con la importancia que se le atribuye. La calificación asignada al peso relativo, se lo hará sobre la base de una suma igual a uno, posteriormente se asigna una escala común a cada factor, se multiplica la escala por el peso. Finalmente se suma la puntuación y se elige la máxima puntuación. Todo el resultado depende del criterio y experiencia de la persona que lo califica.

¹¹<http://es.scribd.com/doc/12953522/Capitulo-3-Estudio-de-Localizacion>

Tabla 30

Factores relevantes	Peso asignado	Opciones de localización					
		1		2		3	
		Sector Perimetral		Vía a Daule		Duran	
		Calific.	Puntaje	Calific.	Puntaje	Calific.	Puntaje
1. Transporte y Comunicaciones	0,15	9	1,35	9	1,35	8	1,2
2. Infraestructura, Ubicación y Accesibilidad	0,2	10	1,5	9	1,35	7	1,05
3. Cercanía de las Fuentes de Abastecimiento	0,1	8	1,2	7	1,05	6	0,9
4. Cercanía al Mercado	0,15	7	1,05	6	0,9	6	0,9
5. Competencia	0,1	9	1,35	9	1,35	7	1,05
6. Factores ambientales	0,1	9	1,35	8	1,2	8	1,2
7. Disponibilidad de terreno.	0,2	10	1,5	8	1,2	10	1,5
Puntaje total	1	9,3		8,4		7,8	

Elaborado por: Carlos Gómez A.

SELECCIÓN DE LA ALTERNATIVA ÓPTIMA

De acuerdo al método aplicado se selecciona a la alternativa con mayor puntaje (9,30 puntos) la cual resulto ser el Sector Inmaconsa, Km 28 vía Perimetral dentro de los factores determinantes y con más incidencia en el peso fue la ubicación estratégica, la infraestructura y la accesibilidad,

3.4.1.1 MACRO LOCALIZACIÓN

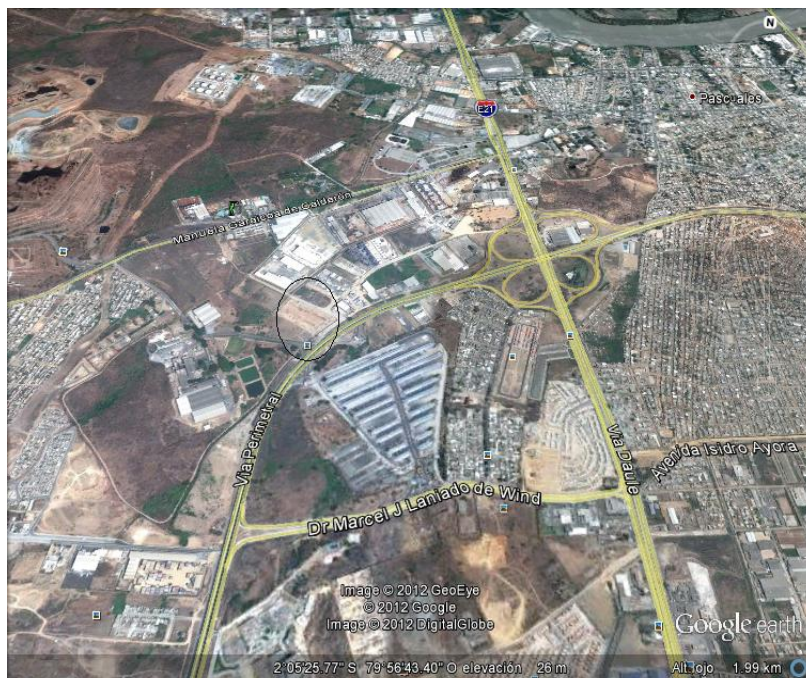
Tomar la decisión de localizar un lugar apropiado para el funcionamiento de bodegas para el almacenamiento de mercaderías es particularmente importante para contribuir a los objetivos empresariales, por lo que no debe realizarse superficialmente; se deben analizar todas las alternativas antes de seleccionar el

lugar donde las bodegas operen en las mejores condiciones de costos; que tenga acceso a la infraestructura adecuada y que cuente con apoyos comunitarios y gubernamentales reales y que tenga la oportunidad de cubrir eficientemente sus mercados potenciales.

Generalmente las decisiones de localización solo se toman una vez en la historia, cuando son grandes inversiones en infraestructura no descartándose la necesidad de relocarse por no cumplir con las condiciones que originaron su ubicación. Los efectos favorables y desfavorables para la planta prevalecen en el largo plazo, afectando la rentabilidad de la empresa (Tawfik, 1993).

Es por eso, y en base de las encuestas realizadas a próximos clientes potenciales que la empresa de servicio de bodegaje, transporte de carga y distribución tendrá su sede en la zona de La Perimetral, cantón Guayaquil, Provincia de Guayas:

Figura 15



Fuente: Google maps

3.4.1.2 MICRO LOCALIZACIÓN:

Sector Inmaconsa, Km 28, vía Perimetral: es un lugar estratégicamente ubicado para la instalación del centro de bodegaje, con vías rápidas, de fácil acceso para unidades de transporte pesado y sin mucha congestión de tráfico.

Figura 16



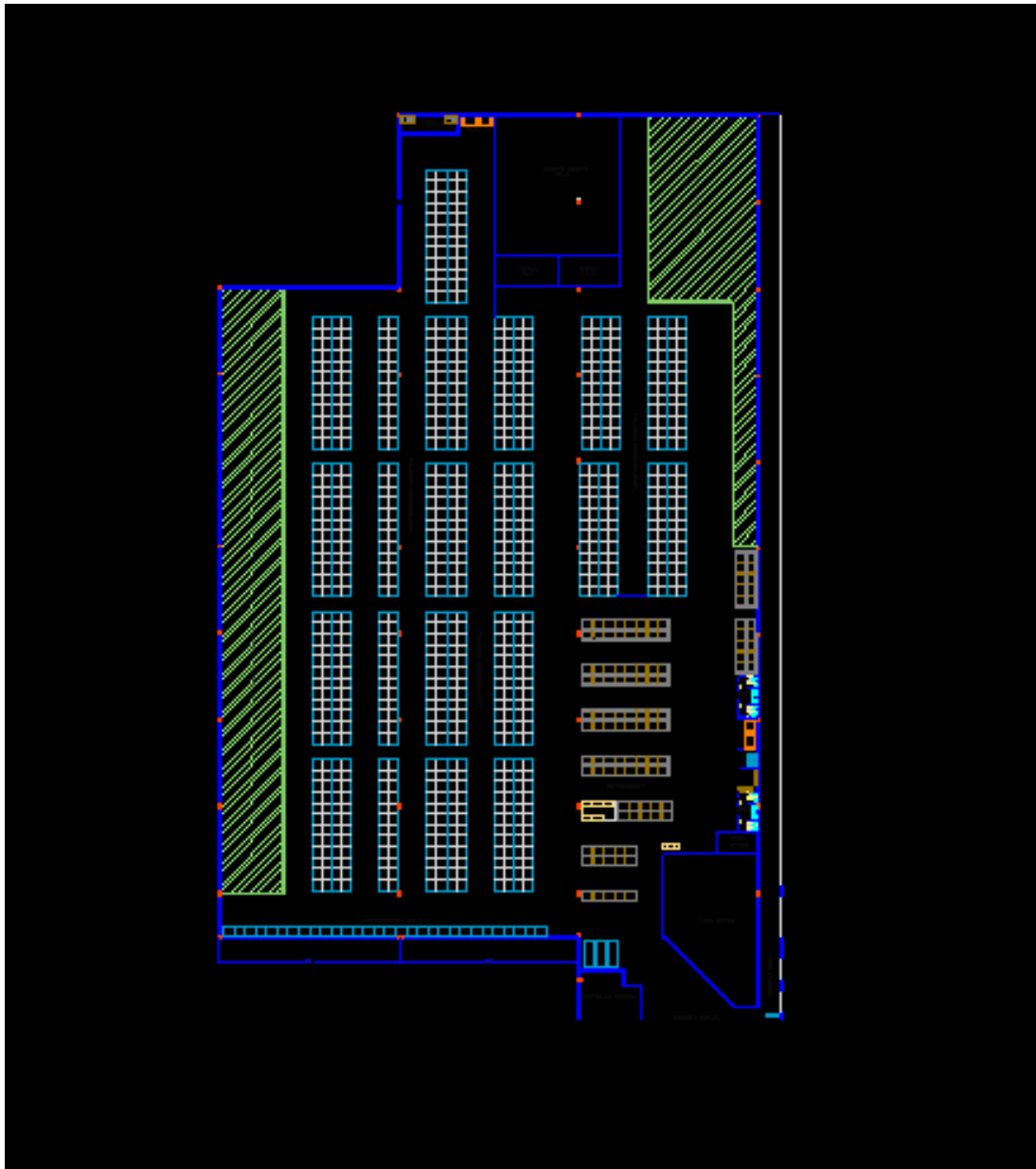
Figura 17



Fuente: Transcargom S.A

3.4.1.2.1 PLANO DE LA MICRO LOCALIZACIÓN:

Figura 18



Autor: Sharon Rodríguez

CRITERIOS DE SELECCIÓN DE ALTERNATIVAS

Para este propósito en especial, se hace referencia a aquellos factores que en mayor medida justifiquen la toma de decisión que más beneficie a la instalación del centro de bodegaje, en base a un criterio economista, cuya localización le proporcione al proyecto la máxima rentabilidad durante su operación.

Como se señaló en el estudio de Micro localización, se dispone de un terreno de una hectárea en el Sector Inmaconsa, Km. 28 vía Perimetral.

Enfocándose en los servicios que propone este proyecto, desde la fase inicial se contará con el aporte por parte de los socios de 9 tracto-camiones con capacidad de carga promedio de 25 toneladas, por lo cual el proyecto debe concebir su infraestructura en un lugar de fácil acceso, con vías adecuadas. Necesariamente por la naturaleza del servicio, al menos la mitad del personal laboral acudirá con transporte propio hasta las instalaciones, y para lo cual se necesita vías de acceso en buen estado, otorgando así facilidad de acceso, mientras que la otra mitad del personal contará con el servicio de transporte urbano.

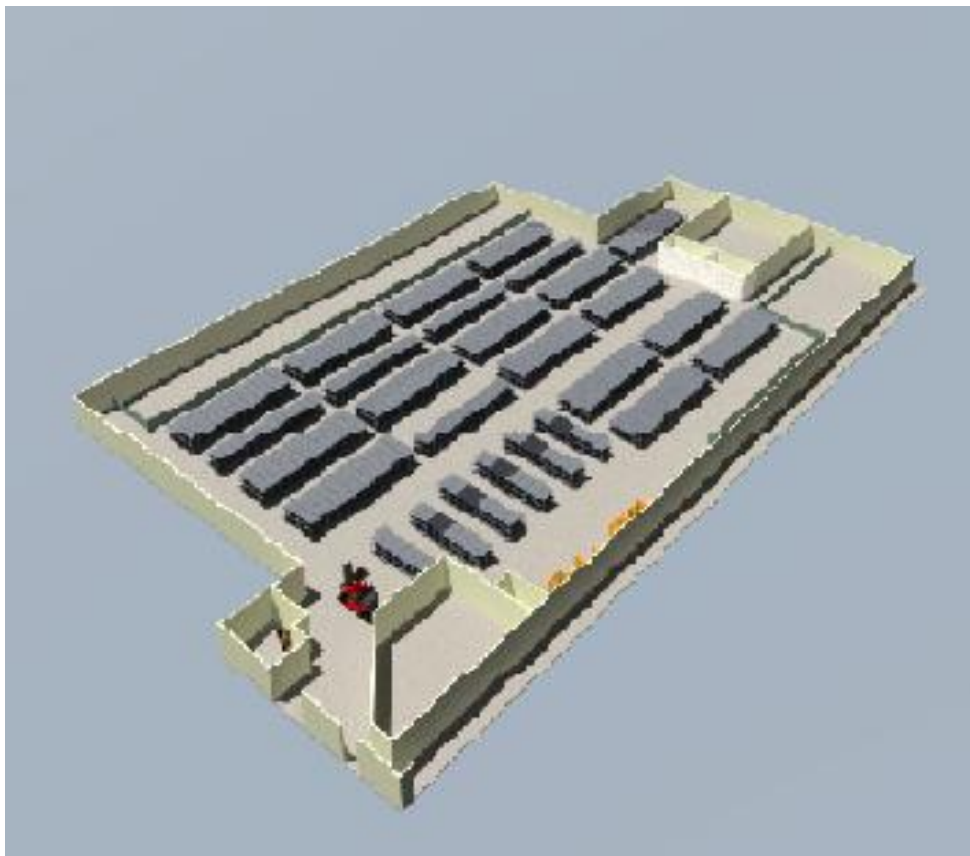
El entorno donde se encuentra localizado el terreno, cuenta con la infraestructura y servicios públicos necesarios como son los servicios de agua entubada Suministros de Luz, Agua y Alcantarillado, Recolección de Basura, Telefonía Pública y Celular, redes de suministro de Internet, acceso a gasolineras, Bancos, centros médicos, clínicas u hospitales, unidades de vigilancia policial, centros o administraciones zonales de los servicios públicos.

La infraestructura propuesta para este proyecto es una construcción mixta de hormigón y metal para las bodegas, en el diseño de la infraestructura debe tomar en cuenta distribución del espacio para: el almacenamiento de las mercaderías, zona de carga y descarga, parqueaderos, oficinas administrativas, baños y vestidores, bodegas de insumos y aditamentos de seguridad, y una pequeña bodega de repuestos.

Al ser esta una propuesta de un proyecto de Servicios, no se necesita de variedad en fuentes de abastecimientos de insumos ya que entre los fundamentales están identificados: lubricantes, repuestos, suministros y materiales de oficina.

El terreno para la instalación del centro de bodegaje cuenta con las especificaciones legales y de mercado necesarias para su instalación, al no existir impedimento alguno por parte de las autoridades municipales que de una u otra forma restrinjan o prohíban el uso comercial que se le dará al mismo

Figura 19



Autor: Sharon Rodríguez

3.5 INGENIERIA DEL PROYECTO

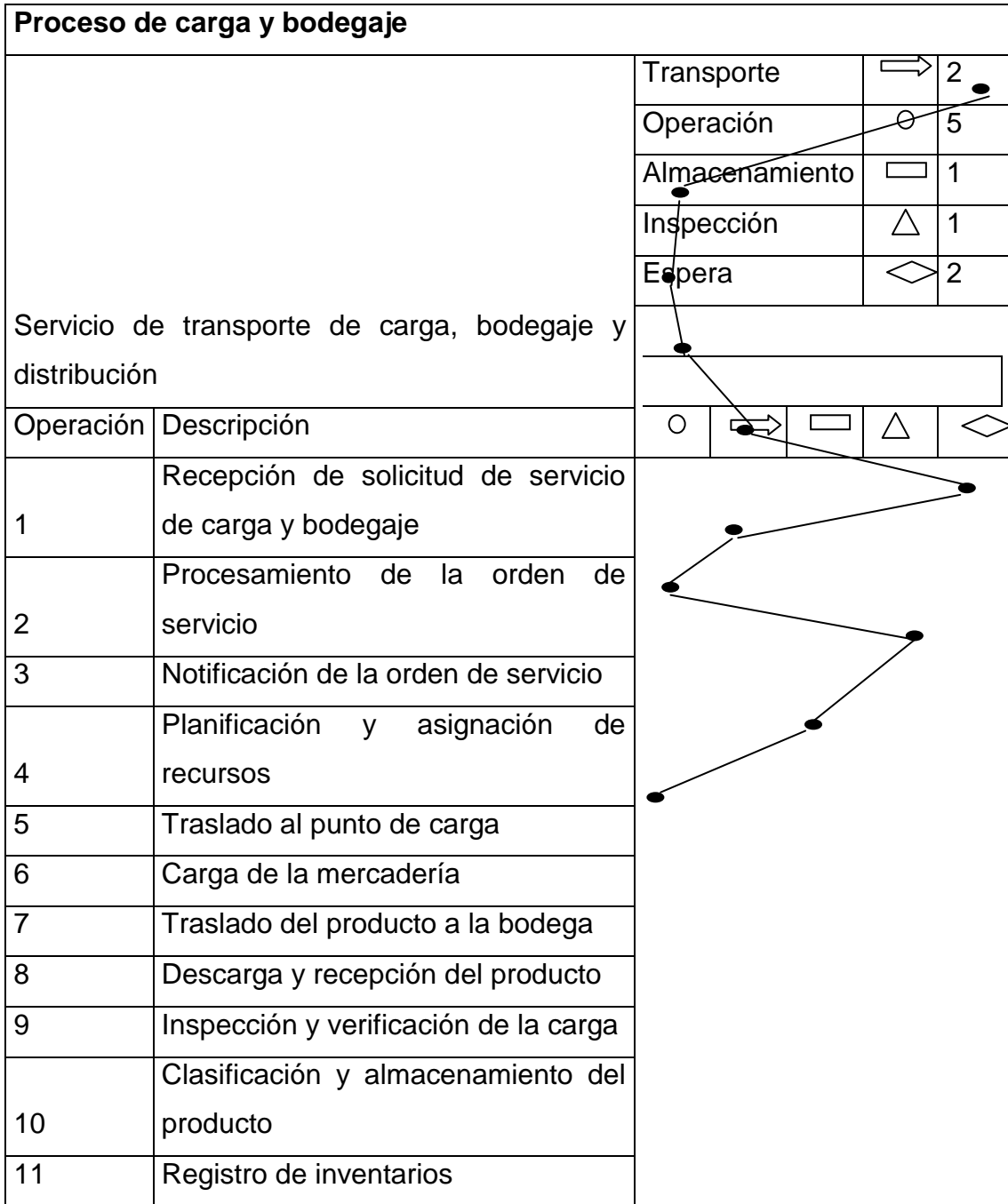
3.5.1 CADENA DE VALOR:

La cadena de valor es un modelo teórico que describe cómo se desarrollan las actividades de una empresa. Siguiendo el concepto de cadena, está compuesta por distintos eslabones que forman un proceso económico: comienza con la materia prima y llega hasta la distribución del producto terminado. En cada eslabón, se agrega valor, que es, en términos competitivos, la cantidad que los consumidores están dispuestos a pagar por un producto o servicio.¹²

¹²<http://definicion.de/cadena-de-valor/>

3.5.1.1 FLUJOGRAMA DEL PROCESO:

Tabla 31



Autor: Carlos Gómez A

Tabla 32

Proceso de carga		
Servicio de transporte de carga	Transporte	⇒ 3
	Operación	○ 1
	Espera	◇ 3
Operación	Descripción	○ ⇒ ◇
1	Recepción de solicitud de servicio de carga	
2	Planificación(documentación) y asignación de recursos(tráiler)	
3	Traslado al punto de carga	
4	Carga de la mercadería	
5	Traslado del producto a la bodega	
6	Descarga del producto en bodega	
7	Traslado del contenedor vacío a patio	

Autor: Carlos Gómez A

Tabla 33

Proceso de distribución						
Servicio de transporte de carga, bodegaje y distribución		Transporte	⇒	1		
		Operación	○	5		
		Almacenamiento	▭	1		
		Inspección	△	1		
		Espera	◇	2		
Operación	Descripción	○	⇒	▭	△	◇
1	Recepción de solicitud del servicio de distribución					●
2	Procesamiento de la orden de servicio	●				
3	Notificación de la orden de servicio	●				
4	Planificación de la ruta de distribución	●				
5	Asignación de recursos(transporte y RRHH)	●				
6	Verificación e inspección del producto a distribuirse				●	
7	Carga de producto a unidades de transporte		●			
8	Transporte y distribución del producto					
9	Entrega y descarga del producto	●				
10	Regreso de unidades a bodega					●

Autor: Carlos Gómez A

3.5.2 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA:

Figura 20



Autor: Sharon Rodríguez

Está conformada por tres galpones de estructura mixta, es decir, la cubierta y las vigas son metálicas, las columnas son de hormigón armado y las paredes de bloques de hormigón simple.

Cabe señalar que la altura de los galpones es medida desde el suelo de la bodega hasta el comienzo de la cubierta cóncava, porque es el espacio que generalmente se utiliza. También se utiliza, aunque pocas veces por su complejidad, la parte central de la superficie cóncava, que representa 3.80m. adicionales.

3.5.3 REQUERIMIENTO DE MATERIALES, INSUMOS Y PERSONAL

Entre los principales insumos que se usará para ofrecer los servicios de la empresa es el combustible para la flota de camiones de carga valorado actualmente en 1,037 USD por cada galón de Diesel:

Tabla 34

Estimación anual costo de combustible(Local) Tracto camiones				
Carro	Viaje anual promedio	Total anual kms recorridos	Total anual combustible requerido en Galones	Total costo combustible USD
GHD-436	528	39600	5657	\$ 5.866,46
GHK-997	528	39600	5657	\$ 5.866,46
GJP-610	528	39600	5657	\$ 5.866,46
GNU-548	528	39600	5657	\$ 5.866,46
GLZ-838	528	39600	5657	\$ 5.866,46
GFL-777	528	39600	5657	\$ 5.866,46
GKY-819	528	39600	5657	\$ 5.866,46
GJP-677	528	39600	5657	\$ 5.866,46
GOB-784	528	39600	5657	\$ 5.866,46
Total	4752	356400	50914	\$ 52.798,11

Autor: Carlos Gómez A

*En promedio el rendimiento del tracto-camión es de 1 galón por cada 11 kms.

*Se estima que cada carro realice 11 viajes por semana

*Se estima que el recorrido por viaje será de 70 km aproximadamente por viaje

Tabla 35

Estimación anual costo de combustible(Local) Camiones				
Carro	Viaje anual promedio	Total anual km recorridos	Total anual combustible requerido en Galones	Total costo combustible USD
1	960	67200	2240	\$ 2.322,88
2	960	67200	2240	\$ 2.322,88
3	960	67200	2240	\$ 2.322,88
4	960	67200	2240	\$ 2.322,88
5	960	67200	2240	\$ 2.322,88
6	960	67200	2240	\$ 2.322,88
Total	5760	403200	13440	\$ 13.937,28

Autor: Carlos Gómez A.

*En promedio el rendimiento de los camiones es de 1 galón por cada 30 kms.

*Se estima que cada carro realice 20 viajes por semana

*Se estima que el recorrido por viaje será de 70 km aproximadamente por viaje

Tabla 36

Estimación anual costo de combustible(Local) Montacargas			
Montacargas	Horas trabajadas promedio	Costo del cilindro 15kg (rellenada)	Total costo Gas LP
1	960	9,23	\$ 1.265,83
2	960	9,23	\$ 1.265,83
3	960	9,23	\$ 1.265,83
Total	2880	9,23	\$ 3.797,49

Autor: Carlos Gómez A.

*En promedio el rendimiento de los montacargas es de 1 cilindro cada 7 horas de trabajo

*Cada cilindro contiene 15kg

*El precio por Kg. varía dependiendo de la semana de la compra, nosotros nos guiamos con el precio referencial de Petrocomercial de \$ 0.6153.

REQUERIMIENTO DE SERVICIOS BÁSICOS:

Tabla 37

Estimación anual Consumo de servicios básicos		
Servicio/Insumo	Consumo mensual aprox.	Consumo anual aprox.
Luz	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Internet	\$ 45,00	\$ 540,00
Agua	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Teléfono	\$ 250,00	\$ 3.000,00
Total	\$ 995,00	\$ 11.940,00

Autor: Carlos Gómez A.

Para determinar el consumo de agua y luz se calculó en base a un estimado de uso de las empresas del sector.

REQUERIMIENTO DE SUMINISTROS DE MANTENIMIENTO:

Tabla 38

Suministro de mantenimiento							
Detalle	Unidades	Valor unitario	# Requerido por unidad	Mantenimientos al año	Valor total	Valor mensual	Valor anual
Galones de aceite	9	\$ 130,00	11 galones	6	\$ 7.020,00	\$ 585,00	\$ 7.020,00
Llantas RIN 11 - 22,5 Defensas y tubo	9	\$ 430,00	14	0,5	\$ 27.090,00	\$ 1.128,75	\$ 13.545,00
Alineación, Balanceo	9	\$ 50,00	1	2	\$ 900,00	\$ 75,00	\$ 900,00
Filtros de aceite, agua, combustible	9	\$ 60,00	1	6	\$ 3.240,00	\$ 270,00	\$ 3.240,00
Filtros de aire	9	\$ 70,00	1	2	\$ 1.260,00	\$ 105,00	\$ 1.260,00
Baterías	9	\$ 165,00	2	0,75	\$ 2.227,50	\$ 123,75	\$ 1.485,00
Mantenimiento zapatas, frenos	9	\$ 30,00	14	0,5	\$ 1.890,00	\$ 78,75	\$ 945,00
Total					\$ 43.627,50	\$ 2.366,25	\$ 28.395,00

Autor: Carlos Gómez A.

Tabla 39

Materiales, repuestos insumos para Camiones							
Detalle	Unidades	Valor unitario	# Requerido por unidad	Mantenimientos al año	Valor total	Valor mensual	Valor anual
Galones de aceite	6	\$ 45,00	2,5 galones	6	\$ 1.620,00	\$ 135,00	\$ 1.620,00
Llantas RIN 7,50 - 16 Defensas y tubo	6	\$ 210,00	6	0,5	\$ 3.780,00	\$ 157,50	\$ 1.890,00
Alineación, Balanceo	6	\$ 30,00	1	2	\$ 360,00	\$ 30,00	\$ 360,00
Filtros de aceite, agua, combustible	6	\$ 28,00	1	6	\$ 1.008,00	\$ 84,00	\$ 1.008,00
Filtros de aire	6	\$ 18,00	1	2	\$ 216,00	\$ 18,00	\$ 216,00
Baterías	6	\$ 105,00	2	0,75	\$ 945,00	\$ 52,50	\$ 630,00
Mantenimiento zapatas, frenos	6	\$ 25,00	6	0,5	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 450,00
Total					\$ 8.379,00	\$ 514,50	\$ 6.174,00

Autor: Carlos Gómez A.

Valor total suministro de mantenimiento

\$ 54.141,00

Valor mensual

\$ 2.996,00

Valor anual

\$ 35.952,00

Tabla 40

Montacargas							
Detalle	Unidades	Valor unitario	# Requerido por unidad	Mantenimientos al año	Valor total	Valor mensual	Valor anual
Galones de aceite	3	\$ 30,00	1	3	\$ 270,00	\$ 22,50	\$ 270,00
Llantas sólidas y neumáticas	3	\$ 210,00	4	0,5	\$ 1.260,00	\$ 52,50	\$ 630,00
Filtros de aceite, agua, combustible	3	\$ 42,00	1	2	\$ 252,00	\$ 21,00	\$ 252,00
Filtros de aire	3	\$ 14,00	1	1	\$ 42,00	\$ 3,50	\$ 42,00
Baterías	3	\$ 90,00	1	0,75	\$ 202,50	\$ 11,25	\$ 135,00
Mantenimiento frenos	3	\$ 18,00	4	0,5	\$ 108,00	\$ 4,50	\$ 54,00
Total					\$ 2.134,50	\$ 115,25	\$ 1.383,00

Autor: Carlos Gómez A.

Para los servicios de Mantenimiento, de acuerdo a la experiencia profesional de los socios de este proyecto para las unidades de transporte de carga se tiene identificado claramente los centros especializados en mantenimiento:

- Lubricadora Gutiérrez. Especializada en motores Diesel
- Lubricadora Tere
- Mecánica Vicente: Especializada en Motores Diesel.
- Llantera El Manaba, Llantera del Sur y Global Tires.
- Importadora Andina
- Su Filtro
- Tramersa
- Imhersa

REQUERIMIENTO RECURSO HUMANO:

El requerimiento de mano de obra se refiere al número de personas necesarias para la operación del proyecto.

PERSONAL ADMINISTRATIVO:

- 1 Gerente Administrador.
- 1 Contador Externo
- 1 Secretaria General.
- 2 Asistentes Contables.

1 Mensajero.

PERSONAL DE OPERACIONES:

2 Jefe de Logística.

2 Jefe de Bodega

6 Asistentes de Bodega

15 Choferes Profesionales

3 Montacarguistas

Tabla 41

Sueldos, salarios y beneficios sociales										
Cargo	Sueldo	Requerimiento RRHH	13er Sueldo	14to sueldo	Vacaciones	Aporte patronal	Fondos de reserva	Total mensual+beneficios	Total annual +Beneficio	
Gerente	\$ 3.000,00	1	\$ 250,00	\$ 22,00	\$ 125,00	\$ 280,50	\$ 250,00	\$ 3.927,50	47130	
Secretaria(Asist. Gerencia)	\$ 700,00	1	\$ 58,33	\$ 22,00	\$ 29,17	\$ 65,45	\$ 58,33	\$ 933,28	11199,4	
Auxiliar contable	\$ 450,00	2	\$ 37,50	\$ 22,00	\$ 18,75	\$ 42,08	\$ 37,50	\$ 1.215,65	14587,8	
Choferes(Tracto camiones)	\$ 800,00	9	\$ 66,67	\$ 22,00	\$ 33,33	\$ 74,80	\$ 66,67	\$ 9.571,20	114854,4	
Choferes(camiones)	\$ 800,00	6	\$ 66,67	\$ 22,00	\$ 33,33	\$ 74,80	\$ 66,67	\$ 6.380,80	76569,6	
Jefe de Logística	\$ 1.200,00	2	\$ 100,00	\$ 22,00	\$ 50,00	\$ 112,20	\$ 100,00	\$ 3.168,40	38020,8	
Jefe de Bodega	\$ 800,00	2	\$ 66,67	\$ 22,00	\$ 33,33	\$ 74,80	\$ 66,67	\$ 2.126,93	25523,2	
Asistente de Bodega	\$ 380,00	6	\$ 31,67	\$ 22,00	\$ 15,83	\$ 35,53	\$ 31,67	\$ 3.100,18	37202,16	
Mensajero	\$ 400,00	1	\$ 33,33	\$ 22,00	\$ 16,67	\$ 37,40	\$ 33,33	\$ 542,73	6512,8	
Contador externo	\$ 500,00	1						\$ 500,00	6000	
Montacarguista	\$ 450,00	3	\$ 37,50	\$ 22,00	\$ 18,75	\$ 42,08	\$ 37,50	\$ 1.823,48	21881,7	
Total	\$ 9.480,00	34						\$ 33.290,16	\$ 399.481,86	

	Valor	
	Valor mensual	anual
Mano de obra directa	\$ 26.170,99	\$ 314.051,86
Mano de obra indirecta	\$ 7.119,17	\$ 85.430,00

Autor: Carlos Gómez A

Suministro de Limpieza y Aseo:

Tabla 42

Suministro de aseo						
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total inversion	Requerimiento anual	Valor total anual	Valor mensual
Detergente	5	\$ 8,50	\$ 42,50	12	\$ 510,00	42,5
Recogedores basura	12	\$ 1,20	\$ 14,40	2	\$ 28,80	2,4
Escobas Industrial	10	\$ 3,00	\$ 30,00	3	\$ 90,00	7,5
Paquetes papel higienico(12u)	10	\$ 2,95	\$ 29,50	12	\$ 354,00	29,5
Jabon de tocador(uni)	10	\$ 0,75	\$ 7,50	2	\$ 15,00	1,25
Desinfectantes(lts)	60	\$ 2,50	\$ 150,00	12	\$ 1.800,00	150
Tarros de basura grandes	12	\$ 15,00	\$ 180,00	2	\$ 360,00	30
Paquetes de fundas de basura(10u)	20	\$ 2,50	\$ 50,00	12	\$ 600,00	50
Trapeadores	15	\$ 2,00	\$ 30,00	1	\$ 30,00	2,5
Total			\$ 533,90		\$ 3.787,80	\$ 315,65

Autor: Carlos Gómez A

SUMINISTROS DE OFICINA:

Tabla 43

SUMINISTRO DE OFICINA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	PRECIO SEMESTRAL	PRECIO ANUAL	VALOR MENSUAL
Almohadilla kofa pastica s/t	3	\$ 0,59	\$ 1,78	3,56	\$ 0,30
Apretapapeles	12	\$ 0,34	\$ 4,03	8,06	\$ 0,67
Archivadores oficio grande	30	\$ 2,35	\$ 70,56	141,12	\$ 11,76
Archivadores oficio pequeño	30	\$ 2,20	\$ 65,86	131,72	\$ 10,98
Boligrafo bic PM colores	60	\$ 0,15	\$ 8,74	17,48	\$ 1,46
Carpetas	100	\$ 0,58	\$ 58,24	116,48	\$ 9,71
Cartuchos Tinta Impresora B/N	15	\$ 20,01	\$ 300,22	600,44	\$ 50,04
Cartuchos Tinta Impresora Color	15	\$ 25,00	\$ 374,98	749,96	\$ 62,50
Cinta Cristalina Adhesiva	12	\$ 0,20	\$ 2,42	4,84	\$ 0,40
Cinta de embalaje	100	\$ 1,46	\$ 145,60	291,2	\$ 24,27
Cinta impresora Matricial Epson Lx-300	5	\$ 13,44	\$ 67,20	134,4	\$ 11,20
Clips andino	60	\$ 0,13	\$ 8,06	16,12	\$ 1,34
corrector t/boligrafo	3	\$ 1,55	\$ 4,64	9,28	\$ 0,77
Crema cont billete sorw ick	3	\$ 1,08	\$ 3,23	6,46	\$ 0,54
Dispensador de Cinta adhesiva	3	\$ 4,89	\$ 14,68	29,36	\$ 2,45
Engrampadora	3	\$ 5,04	\$ 15,12	30,24	\$ 2,52
Folders colgantes con pestaña	80	\$ 0,21	\$ 17,02	34,04	\$ 2,84
Grapas ideal 26/6 5000 uns.	6	\$ 0,46	\$ 2,76	5,52	\$ 0,46
Multipeg	3	\$ 0,80	\$ 2,39	4,78	\$ 0,40
Papel bond 75grs. A4 copy laser x 500	12	\$ 2,85	\$ 34,14	68,28	\$ 5,69
Papel carbón	1	\$ 10,58	\$ 10,58	21,16	\$ 1,76
Papel continuo 901-1p 1500 hjs	15	\$ 8,78	\$ 131,71	263,42	\$ 21,95
Papel para Fax	6	\$ 4,26	\$ 25,54	51,08	\$ 4,26
Perforadora artesco MED. 2 HOLE M73	3	\$ 2,11	\$ 6,32	12,64	\$ 1,05
Porta Sellos 3	3	\$ 3,25	\$ 9,74	19,48	\$ 1,62
Reciberas	39	\$ 1,23	\$ 48,05	96,1	\$ 8,01
Reglas artesco cristal 30 cm	12	\$ 0,11	\$ 1,34	2,68	\$ 0,22
Resaltadores	12	\$ 0,39	\$ 4,71	9,42	\$ 0,79
Rollo de sumadora 57x55M	24	\$ 0,18	\$ 4,20	8,4	\$ 0,70
Saca grapas	6	\$ 1,70	\$ 10,20	20,4	\$ 1,70
Sellos	3	\$ 5,00	\$ 15,00	30	\$ 2,50
Separadores plásticos x 10	3	\$ 0,42	\$ 1,25	2,5	\$ 0,21
Sobres blancos	50	\$ 0,35	\$ 17,50	35	\$ 2,92
Sobres manila 1/2 Oficio	40	\$ 0,35	\$ 14,00	28	\$ 2,33
Sobres manila oficio	60	\$ 0,31	\$ 18,74	37,48	\$ 3,12
Tijeras	5	\$ 1,34	\$ 6,72	13,44	\$ 1,12
Tinta de Almohadilla	3	\$ 1,07	\$ 3,20	6,4	\$ 0,53
Facturas	12	\$ 25,00	\$ 300,00	600	\$ 50,00
TOTAL			\$ 1.830,47	\$ 3.660,94	\$ 305,08

Autor: Carlos Gómez A

MUEBLES DE OFICINA:

Tabla 44

Muebles de Oficina			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
GERENCIA			
ESTACIÓN ECOS GERENCIA 180X180	1	\$ 392,00	\$ 392,00
SILLON EUFORIA CABEZAL BAJO B/ NEUMA	1	\$ 248,37	\$ 248,37
SILLA SOPHI APILABLE SIN BRASOS	2	\$ 42,65	\$ 85,30
ARCHIVADOR AEREO 0,90X0,40	1	\$ 136,08	\$ 136,08
PUERTA MELAMINICO 0,90 C/CERRADURA	1	\$ 231,76	\$ 231,76
AREA ADMINISTRATIVA			
SUPERFICIE DE TRABAJO 1,20 X 0,60	1	\$ 42,50	\$ 42,50
MODULO SOPORTE GAVETA	1	\$ 85,30	\$ 85,30
TECLADO CORREDIZO	1	\$ 23,44	\$ 23,44
SILLA SECRETARIA S/b BASE POLIURETA	1	\$ 101,47	\$ 101,47
PANEL GORDON TELA /TELA	1	\$ 120,96	\$ 120,96
ARCHIVADOR AEREO 1,20 X 0,40	1	\$ 143,00	\$ 143,00
SILLA SOPHI PILABLE SIN BRAZO	1	\$ 42,65	\$ 42,65
			\$ -
RECEPCION			
COUNTER RECEPCION 1,40X1,60	1	\$ 537,60	\$ 537,60
ARCHIVADOR AEREO 0,90 X 0,40	1	\$ 136,08	\$ 136,08
SILLA SECRETARIA S/b BASE POLIURETA	1	\$ 101,47	\$ 101,47
SILLA SOPHI PILABLE SIN BRAZO	2	\$ 42,65	\$ 85,30
			\$ -
SALA DE ESPERA			
ESPERA BIPERSONAL	3	\$ 197,57	\$ 592,71
MUEBLE DE TELEVISOR	1	\$ 101,73	\$ 101,73
MESA CENTRICA	1	\$ 62,72	\$ 62,72
			\$ -
BODEGAS			
VITRINAS	5	\$ 350,00	\$ 1.750,00
ESCRITORIO SENCILLO CON GAVETA	5	\$ 347,20	\$ 1.736,00
SILLA SOPHI PILABLE SIN BRAZO 5	5	\$ 42,65	\$ 213,25
TOTAL		\$ 3.529,85	\$ 6.969,69

Autor: Carlos Gómez A

EQUIPOS DE Y OFICINA:

Tabla 45

Equipos de oficina			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
COMPUTADOR CLON INTEL DUAL CORE+PERIFERICO	8	\$ 357,28	\$ 2.858,24
MONITOR LCD 17"	8	\$ 151,20	\$ 1.209,60
UPS CDP 500 VA	8	\$ 47,04	\$ 376,32
IMPRESORA LASER SAMSUNG ML-2240 2	2	\$ 99,00	\$ 197,99
IMPRESORA MATRICIAL EPSON LX 300	5	\$ 47,04	\$ 235,20
CENTRAL TELEFÓNICA PANASONIC KX- TES824	1	\$ 352,80	\$ 352,80
TELÉFONO DE PROGRAMACIÓN PANASONIC	1	\$ 110,32	\$ 110,32
TELEFONO SENCILLO PANASONIC KX-TS	7	\$ 17,36	\$ 121,52
FAX PANASONIC 987	1	\$ 185,92	\$ 185,92
REGULADOR DE VOLTAJE	8	\$ 22,40	\$ 179,20
SUMADORA CASIO	3	\$ 67,20	\$ 201,60
TELEVISOR LCD 26"	1	\$ 480,00	\$ 480,00
INSTALACIÓN DE PUNTOS DE RED MÁS CABLEADO 10	1	\$ 1.680,00	\$ 1.680,00
TOTAL			\$ 8.188,71

Autor: Carlos Gómez A

REQUERIMIENTO DE VEHÍCULOS Y MAQUINARIA:

El presente proyecto requiere de una flota total de 9 tracto-camiones y 6 camiones de los cuales los socios aportaran con los 9 tracto-camiones ya existentes, se adquirirá 6 camiones nuevos, 3 montacargas manuales y 3 montacargas a gas.

Tabla 46

Aporte de socios				
Marca del vehiculo	Placa	Color	AÑO	Valor Comercial
Freightliner	GHD-436	Rojo	1981	\$ 24.000,00
International	GHK-997	Blanco	1985	\$ 26.000,00
International	GJP-610	Azul	1990	\$ 30.000,00
International	GNU-548	Rojo	1990	\$ 30.000,00
Kodiak	GLZ-838	Blanco	2003	\$ 25.000,00
Ford	GFL-777	Celeste	1973	\$ 18.000,00
Kenw ort	GKY-819	Amarillo	1990	\$ 32.000,00
Freightliner	GJP-677	Blanco	1990	\$ 30.000,00
International	GOB 784	Gris	2006	\$ 65.000,00
Total				\$ 280.000,00

Autor: Carlos Gómez A.

Tabla 47

Inversión en camiones					
Detalle	Unidades	Valor U.	Subtotal	Iva	Valor Neto
Camión Chevrolet NQR 2012	6,00	\$ 33.513,12	\$ 201.078,72	\$ 24.129,45	\$ 225.208,17

Autor: Carlos Gómez A.

Tabla 48

Inversión en Maquinaria					
Detalle	Unidades	Valor U.	Subtotal	Iva	Valor Neto
Montacargas Hyster 2000Kg(gas)	3,00	\$ 25.551,41	\$ 76.654,23	\$ 9.198,51	\$ 85.852,74
Montacargas manuales	3,00	\$ 319,99	\$ 959,97	\$ 115,20	\$ 1.075,17
Total					\$ 86.927,90

Autor: Carlos Gómez A.

Total inversión en camiones y maquinaria	\$ 312.136,07
---	---------------

REQUERIMIENTO DE TERRENO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES:

El proyecto requiere de la construcción de las instalaciones en terreno con un área total de una hectárea:

Aporte por parte de los socios:

1 terreno de una hectárea, Perimetral

Tabla 49

Aporte de socios (terreno)		
Terreno m2	Valor comercial por m2	Valor Total del terreno
9478	\$ 38,00	\$ 360.164,00

Autor: Carlos Gómez A.

REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE SEGURIDAD:

Tabla 50

Equipo contra incendios			
Detalle	Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Extintores 20 libras	30	\$ 60,00	\$ 1.800,00
Sistema de alarma contra incendios	1	\$ 2.180,00	\$ 2.180,00
Total			\$ 3.980,00

Autor: Carlos Gómez A.

REQUERIMIENTO DE UNIFORMES:

Tabla 51

Requerimiento de uniformes					
Detalle	Unidades	Requerimiento por unidad	Valor unitario	Valor Total por año	Valor Mensual
Administrativo	2	2	\$ 102,00	\$ 408,00	\$ 34,00
Operativo 1	15	5	\$ 18,00	\$ 1.350,00	\$ 112,50
Operativo 2	2	4	\$ 25,00	\$ 200,00	\$ 16,67
Operativo 2	9	5	\$ 15,00	\$ 675,00	\$ 56,25
			Total	\$ 2.633,00	\$ 219,42

Autor: Carlos Gómez A

- Al personal administrativo conformado por una secretaria y dos auxiliares contables, se les dará un uniforme completo con el respectivo logo de la empresa.
- Al grupo de Operativo 1 al que pertenece los 15 choferes se les dará una camiseta tipo polo con el respectivo logo de la empresa.
- El grupo operativo 2 en donde se ha agrupado a los jefes de logística y de bodega, se les dará una camisa con el respectivo logo de la empresa
- Finalmente, al grupo operativo 3, donde se encuentran los montacarguistas y asistentes de bodega se les dará una camiseta y el equipo de seguridad como es el chaleco reflectivo, casco, botas, guantes.

PRIMA DE SEGURO VEHICULAR

Con una gran importancia este proyecto va a requerir de los servicios de una aseguradora, con la cual se contrate un plan de aseguramiento vehicular para cada una de las unidades de carga.

Tabla 52

Seguro Tracto camiones					
Vehículo	Año	Avaluo	Tasa	Prima	Mensual
Freightliner	1981	\$ 25.500,00	2,50%	\$ 637,50	
International	1985	\$ 27.000,00	2,50%	\$ 675,00	
International	1990	\$ 32.000,00	2,50%	\$ 800,00	
International	1990	\$ 32.000,00	2,50%	\$ 800,00	
Kodiak	2003	\$ 27.000,00	2,50%	\$ 675,00	
Ford	1973	\$ 18.000,00	2,50%	\$ 450,00	
Kenw ort	1990	\$ 32.000,00	2,50%	\$ 800,00	
Freightliner	1990	\$ 32.000,00	2,50%	\$ 800,00	
International	2006	\$ 70.000,00	2,50%	\$ 1.750,00	
			Prima Total	\$ 7.387,50	
			Sup. Bancos 3,5%	\$ 258,56	
			Der. Emisión	\$ 8,00	
			Seg. Campesino 0,05%	\$ 36,94	
			Subtotal	\$ 7.691,00	
			IVA 12%	\$ 922,92	
			Total	\$ 8.613,92	\$ 717,83

Autor: Carlos Gómez A

Tabla 53

Seguro Tracto camiones					
Vehículo	Año	Avaluo	Tasa	Prima	Mensual
Camión Chevrolet NQR	2012	\$ 35.840,00	2,50%	\$ 896,00	
Camión Chevrolet NQR	2012	\$ 35.840,00	2,50%	\$ 896,00	
Camión Chevrolet NQR	2012	\$ 35.840,00	2,50%	\$ 896,00	
Camión Chevrolet NQR	2012	\$ 35.840,00	2,50%	\$ 896,00	
Camión Chevrolet NQR	2012	\$ 35.840,00	2,50%	\$ 896,00	
Camión Chevrolet NQR	2012	\$ 35.840,00	2,50%	\$ 896,00	
			Prima Total	\$ 5.376,00	
			Sup. Bancos 3,5%	\$ 188,16	
			Der. Emisión	\$ 8,00	
			Seg. Campesino 0,05%	\$ 26,88	
			Subtotal	\$ 5.599,04	
			IVA 12%	\$ 671,88	
			Total	\$ 6.270,92	\$ 522,58

Autor: Carlos Gómez A.

Tabla 54

Seguro de la mercadería dentro de la bodega contra robo					
Detalle	Año	Estimación del valor mercadería	Tasa	Prima	Mensual
Electrodomésticos, aparatos electrónicos artefactos y afines	2012	\$ 2.880.000,00	1,02%	\$ 29.376,00	
				Prima Total	\$ 29.376,00
				Sup. Bancos 3,5%	\$ 1.028,16
				Der. Emisión	\$ 9,00
				Seg. Campesino 0,05%	\$ 146,88
				Subtotal	\$ 30.560,04
				IVA 12%	\$ 3.667,20
				Total	\$ 34.227,24 \$ 2.852,27

Autor: Carlos Gómez A

Tabla 55

Seguro de la mercadería dentro de la bodega contra incendio					Mensual
Detalle	Año	Estimación del valor mercadería	Tasa	Prima	
Electrodomésticos, aparatos electrónicos artefactos y afines	2012	\$ 7.200.000,00	0,14%	\$ 10.080,00	
				Prima Total	\$ 10.080,00
				Sup. Bancos 3,5%	\$ 352,80
				Der. Emisión	\$ 9,00
				Seg. Campesino 0,05%	\$ 50,40
				Subtotal	\$ 10.492,20
				IVA 12%	\$ 1.259,06
				Total	\$ 11.751,26 \$ 979,27

Autor: Carlos Gómez A

Tabla 56

Seguro de la mercadería fuera de la bodega contra robo(camiones)					
Detalle	Año	Estimación del valor mercadería anual	Tasa	Prima(70%)	Mensual
Electrodomésticos, aparatos electrónicos artefactos y afines	2012	\$ 7.200.000,00	1,00%	\$ 50.400,00	
				Prima Total	\$ 50.400,00
				Sup. Bancos 3,5%	\$ 1.764,00
				Der. Emisión	\$ 9,00
				Seg. Campesino 0,05%	\$ 252,00
				Subtotal	\$ 52.425,00
				IVA 12%	\$ 6.291,00
				Total	\$ 58.716,00 \$ 4.893,00

Autor: Carlos Gómez A

Valor total anual de seguros \$ 119.579,35
Total mensual de seguros \$ 9.964,95

Este proyecto se caracterizará por facilitar seguros por carga transportada y almacenada

REQUERIMIENTO DE SEGURIDAD

Tabla 57

Requerimiento de seguridad						
Detalle	Valor mensual	Meses	Sub Total	IVA	Total	Total mensual
Seguridad, guardianía y alarma	\$ 2.200,00	12	\$ 26.400,00	\$ 3.168,00	\$ 29.568,00	\$ 2.464,00

Autor: Carlos Gómez A

Servicio de Seguridad, Guardianía y Alarma: Donde se contratará el servicio de guardianía – portería 24 horas de las instalaciones, y el servicio de monitoreo de alarma anti robos: la principal compañía contactada para este servicio: Laarcom.

Requerimiento de comunicaciones

Tabla 58

Requerimiento de comunicaciones						
Detalle	Valor mensual	Meses	Sub Total	IVA	Total	Total mensual
Servicio de telefonía movil PYMES	\$ 230,00	12	\$ 2.760,00	\$ 331,20	\$ 3.091,20	\$ 257,60
Movi talk	\$ 549,74	12	\$ 6.596,88	\$ 791,63	\$ 7.388,51	\$ 615,71
Total					\$ 10.479,71	\$ 873,31

Autor: Carlos Gómez A

REQUERIMIENTO DE PUBLICIDAD

Tabla 59

Detalle	Req. Anual	Valor U	Subtotal	IVA	Total Anual 1er año	Total mensual	Total anual a parti 2do año	Total mensual
Creación y dominio de página web	1	\$ 149,00	\$ 149,00	\$ 17,88	\$ 166,88	\$ 13,91	\$ 25,00	\$ 2,08
Anuncio en prensa	12	\$ 75,00	\$ 900,00	\$ 108,00	\$ 1.008,00	\$ 84,00		
Impresión de trípticos	1	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 16,80	\$ 156,80	\$ 13,07		
Gigantografías adhesiva para unidades de carga	12	\$ 22,00	\$ 264,00	\$ 31,68	\$ 295,68	\$ 24,64	\$ 295,68	\$ 24,64
Total					\$ 1.627,36	\$ 135,61	\$ 320,68	\$ 26,72

Autor: Carlos Gómez A

Para promocionar los servicios del proyecto, a través del diseño de una página Web, trípticos, prensa escrita, gigantografías adheridas a las unidades de transporte de carga.

REQUERIMIENTO DE VIÁTICOS

Se estima asignar \$5 a cada unidad de transporte pertenecientes a la empresa, viáticos por concepto de Alimentación por cada día de trabajo.

Tabla 60

Viaticos para Tracto-camiones						
Carro	Dias laborables mensual	Viatico por dia	Viatico por mes	Dias laborables anual	Viatico por dia	Viatico por año
GHD-436	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
GHK-997	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
GJP-610	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
GNU-548	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
GLZ-838	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
GFL-777	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
GKY-819	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
GJP-677	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
GOB 784	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
Total		\$ 45,00	\$ 900,00	2160	\$ 45,00	\$ 10.800,00

Autor: Carlos Gómez A

Tabla 61

Viaticos para camiones						
Carro	Días laborables mensual	Viatico por día	Viatico por mes	Días laborables anual	Viatico por día	Viatico por año
1	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
2	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
3	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
4	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
5	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
6	20	\$ 5,00	\$ 100,00	240	\$ 5,00	\$ 1.200,00
Total		\$ 30,00	\$ 600,00		\$ 30,00	\$ 7.200,00

Autor: Carlos Gómez A

Valor total mensual

\$
1.500,00

Valor total anual de viáticos

\$
18.000,00

DETERMINACIÓN DE LAS INVERSIONES:

Tabla 62

Inversión	
Inversiones fijas	Total
Activos fijos	\$ 1.467.830,88
Terreno	\$ 360.164,00
Camiones	\$ 280.000,00
Vehiculos	\$ 225.208,17
Maquinarias	\$ 86.927,90
Equipo de seguridad(contra incendio)	\$ 3.980,00
Muebles de oficina	\$ 6.969,69
Equipos de oficina	\$ 8.188,71
Gas GLP	\$ 1.463,41
Construccion de instalaciones(bodegas)	\$ 494.929,00
Activos nominales	\$ 3.000,00
Gastos de constitución	\$ 800,00
Gastos de elaboración del proyecto	\$ 2.200,00
Total inversiones fijas	\$ 1.470.830,88
Capital de trabajo	\$ 58.242,83
Total de inversiones fijas + capital de trabajo	\$ 1.529.073,72

Autor: Carlos Gómez A

CALENDARIO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

Tabla 63

Actividades	Nov-11				Dic-11				Ene-12				Feb-12				Mar-12				Abr-12				May-12				Jun-12				Jul-12				Ago-12				Sep-12				Oct-12			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
Validación del estudio de Mercado	■	■	■	■																																												
Validación y estudio financiero	■	■	■	■																																												
Trámites de constitución					■	■	■	■																																								
Tramite de permisos legales					■	■	■	■																																								
Aprobación diseño y planificación de las bodegas		■	■	■																																												
Negociación y Obtención Financiamiento									■	■	■	■																																				
Construcción oficina y bodega													■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■																				
Adquisición Vehículos, Maquinaria y Equip.																	■	■	■	■	■	■	■	■																								
Instalación Física de Vehículos, Maquinaria																									■	■	■	■	■	■	■	■																
Equipamiento, Muebles y equipos de Oficina.																													■	■	■	■	■	■	■	■												
Reclutamiento y selección de personal																									■	■	■	■	■	■	■	■																
Contratación de personal																													■	■	■	■	■	■	■	■												
Capacitación Personal																																	■	■	■	■	■	■	■	■								
Publicidad																					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■												
Negociación y captación de Clientes																					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■								
Inicio de las operaciones																																					■	■	■	■								
Funcionamiento y operación Total																																					■	■	■	■								

Autor: Carlos Gómez A

CAPÍTULO 4

ESTUDIO ORGAZCIONAL

4.1 LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

“Una empresa es un sistema que interacciona con su entorno materializando una idea, de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, a través de una actividad económica”. Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, objetivos, tácticas y políticas de actuación. Se necesita de una visión previa y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa. Se debe partir de una buena definición de la misión. La planificación posterior está condicionada por dicha definición.¹³

En este capítulo se hará referencia a la manera de lograr claridad al abordar los aspectos legales para concebir y ejecutar este proyecto. Los principales aspectos a ser considerados en la organización son los que se derivan del campo jurídico, del campo técnico operativo y del campo administrativo. Dentro de este capítulo se analizará lo siguiente:

Base Legal

- Constitución de la compañía.
- Tipo de personería jurídica
- Principales términos y estatutos.

Base Filosófica de la Empresa

- Visión
- Misión
- Principios y Valores
- Objetivos estratégicos
- Estrategia Empresarial

¹³<http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>

La Organización

- Estructura orgánica
- Descripción de funciones
- Organigrama

4.1.1 BASE LEGAL, CONSTITUCIÓN Y ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL

BASE LEGAL

Las leyes que rigen a las compañías y que deben ser observadas por la empresa son las siguientes (Art. 1 Ley de Compañías):

1. La Constitución Política del Estado
2. Ley de Compañías.
3. Código de Comercio.
4. Código o Ley Civil.
5. Convenio de las partes o Estatutos de la Compañía.

Principalmente lo que exige la ley es que toda empresa, para el caso de este proyecto una empresa de Servicios, constituida y domiciliada en el Ecuador podría encajar en cualquier especie de compañía que la legislación ecuatoriana tipifique a través de su Ley de Compañías, lo fundamental es que la actividad que vaya a realizar sea lícita y que contribuya con el Fisco.

Se podría decir que la Ley de Compañías no discrimina entre empresas de tangibles y empresas de servicios, por lo que la organización que implementará el Servicio de Transporte de carga, Bodegaje y Distribución en la Cantón de Guayaquil sector de La Perimetral, podría acoplarse en cualquier clase de compañía, dependiendo de su actividad, el número de socios y el monto de capital social que haya que aportar.

Constitución de la Empresa:

Para que el presente proyecto pase a la fase de constitución legal como personería jurídica o empresa, cabe tener en claro que para que ejercer el comercio o prestar un servicio se debe cumplir con ciertos requisitos formales, los mismos que difieren entre una persona natural y una persona jurídica.

Una persona natural tiene más libertad para hacer negocios en vista de que no tiene que cumplir con todas las obligaciones formales de una persona jurídica, además tienen ciertas ventajas en el campo fiscal.

Una persona jurídica, según el Código Civil Ecuatoriano: “Es una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente”

“El contrato de una compañía o empresa es especial, ya que los socios crean una persona jurídica llamada Compañía; juntan o aportan sus capitales que pueden ser: dinero, bienes inmuebles, bienes muebles, títulos valores e industrias (personas, ideas patentadas, profesión, capacidad, fuerza de trabajo) con el único objetivo de obtener utilidad y repartirse entre los socios”¹⁴

Los diferentes tipos de compañías y sus características según la Ley de Compañías vigente se resumen en el siguiente cuadro¹⁵

“Las operaciones de negocios en el Ecuador están reguladas por las leyes que rigen el comercio y las empresas, así como por el Código Civil. Las principales formas de entidades legales que pueden hacer negocios en el Ecuador son¹⁶:

- ⇒ Sucursales de corporaciones extranjeras
- ⇒ Compañía en nombre colectivo
- ⇒ Compañía en comandita simple
- ⇒ Compañías de economía mixta
- ⇒ Compañía holding o tenedora de acciones”

¹⁴www.ecuadoremprendedor.com/concptleg-html/

¹⁵<http://www.proyectosfindecarrera.com/empresa.htm>

Sin embargo los tipos usualmente utilizados para inversión local o extranjera son las sociedades anónimas y las sociedades de responsabilidad limitada.

Titularidad de la Propiedad de la Empresa.

Este proyecto al constituirse como empresa tendrá personería jurídica y estará formada por 2 accionistas, debe ser constituida mediante un contrato debidamente escriturado en una Notaría Pública, aprobada y legalizada mediante resolución de la superintendencia de compañías, e inscrita en el registro mercantil de acuerdo a lo previsto por la ley.

El tipo de personería jurídica por la cual este proyecto se constituirá es: Sociedad Anónima

Llegamos a esta elección después de una Junta de socios analizando primero las actividades de los servicios que vamos a ofrecer y los beneficios que nos representará.

Forma de constitución

Constitución simultánea.- Se constituye en un solo acto por convenio entre los que otorguen la escritura y suscriben las acciones, quienes serán los fundadores.

Artículos 148 y 149 de la Ley de Compañías.

Constitución sucesiva.- Por suscripción pública de acciones, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción serán promotores

Accionistas

Capacidad: Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor (constitución sucesiva) o fundador (constitución simultánea) se requiere la capacidad civil para contratar. Sin embargo no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre hijos no emancipados. Artículo 145 de la Ley de Compañías.

Números de accionistas.- La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de

Responsabilidad Limitada. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público.

Capital

Capital mínimo.- El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) e intangibles, siempre que, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía.

La sociedad anónima permite establecer un capital autorizado, que no es sino el cupo hasta el cual pueden llegar tanto el capital suscrito como el capital pagado. Ese cupo no podrá exceder del doble del importe del capital suscrito (Art. 160 de la Ley de Compañías). Lo expresado para el aporte y transferencias de dominio de bienes tangibles e intangibles, así como aportes consistentes en inmuebles sometidos al régimen de propiedad horizontal descritos en la constitución de la compañía limitada, es válido para la constitución de la anónima.

Acciones.- La acción confiere a su titular legítimo la calidad de accionista y le atribuye, como mínimo, los derechos fundamentales que de ella derivan y se establecen en la Ley. Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas, según lo establezca el estatuto, artículo 170 de la Ley de Compañías, se pueden negociar libremente, conforme lo determina el artículo 191 de la misma Ley. La compañía podrá emitir certificados provisionales o títulos definitivos, artículo 168 de la susodicha Ley.¹⁶

¹⁶www.supercias.gov.ec/Documentacion/.../instructivo_soc.pdf

Constitución de la Compañía

Aprobación del nombre de la Compañía

Trámite

Se deben presentar alternativas de nombres para la nueva Compañía, para su aprobación en la Superintendencia de Compañías.

Documentación

Copia de cédula.

Apertura cuenta de Integración de Capital

Trámite

- Se debe aperturar una cuenta de Integración de Capital de la nueva Compañía en cualquier banco de la ciudad de domicilio de la misma.

Documentación

1. Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas)
2. Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
3. Solicitud para la apertura de la cuenta de Integración de Capital (formato varía de acuerdo al banco en el que se apertura) que contenga un cuadro de la distribución del Capital.
4. El valor del depósito

Descarga de Documentos

- Modelo solicitud apertura cuenta de Integración de Capital Compañía Limitada.

- Modelo solicitud apertura cuenta de Integración de Capital Sociedad Anónima.

Celebrar la Escritura Pública

Trámite

- Se debe presentar en una Notaría la minuta para constituir la Compañía

Documentación

1. Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas)
2. Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
3. Certificado de apertura de la cuenta de Integración de Capital dada por el banco
4. Minuta para constituir la Compañía
5. Pago derechos Notaría

Descarga de Documentos

- Modelo Minuta Constitución Compañía Anónima.

Solicitar la aprobación de las Escrituras de Constitución

Trámite

- Las Escrituras de constitución deberán ser aprobadas por la Superintendencia de Compañías

Documentación

1. Tres copias certificadas de las Escrituras de constitución
2. Copia de la cédula del Abogado que suscribe la solicitud
3. Solicitud de aprobación de las Escrituras de constitución de la Compañía

Descarga de Documentos

- Modelo solicitud aprobación Escrituras.

Obtener la resolución de aprobación de las Escrituras

Trámite

- La Superintendencia de Compañías nos entregará las Escrituras aprobadas con un extracto y 3 resoluciones de aprobación de la Escritura.

Documentación

- Recibo entregado por la Superintendencia de Compañías al momento de presentar la solicitud.

Cumplir con las disposiciones de la Resolución

Trámite

1. Publicar el extracto en un periódico de la ciudad de domicilio de la Compañía.
2. Llevar las resoluciones de aprobación a la Notaría donde se celebró la Escritura de constitución para su marginación.

3. Obtener la patente municipal y certificado de inscripción ante la Dirección Financiera.

Documentación

Para obtener la patente y el certificado de existencia legal se deberá adjuntar:

1. Copia de las Escrituras de constitución y de la resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías.
2. Formulario para obtener la patente (se adquiere en el Municipio).
3. Copia de la cédula de ciudadanía de la persona que será representante legal de la Empresa.

Inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil

Trámite

- Una vez cumplidas las disposiciones de la resolución de aprobación de la Superintendencia de Compañías se deberá inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil.

Documentación

1. Tres copias de las Escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones.
2. Patente municipal.
3. Certificado de inscripción otorgado por el Municipio.
4. Publicación del extracto.
5. Copias de cédula y papeleta de votación de los comparecientes.

Elaborar nombramientos de la directiva de la Compañía

Trámite

- Una vez inscritas las Escrituras se deberán elaborar los nombramientos de la directiva (Gerente y Presidente)

Documentación

- Ninguna

Descarga de Documentos

- Modelo Nombramiento Gerente.
- Modelo Nombramiento Presidente.

Inscribir nombramientos en el Registro Mercantil

Trámite

- Los nombramientos deberán ser inscritos en el Registro Mercantil

Documentación

1. Tres copias de cada Nombramiento
2. Copia de las Escrituras de Constitución
3. Copias de cédula y papeleta de votación del Presidente y Gerente

Reingresar los Documentos a la Superintendencia de Compañías

Trámite

- Se debe reingresar las Escrituras a la Superintendencia de Compañías para el otorgamiento de cuatro hojas de datos de la Compañía.

Documentación

1. Formulario RUC 01A
2. Formulario RUC 01B
3. Nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil
4. Copias de cédulas y papeletas de votación de Gerente y Presidente
5. Tercera copia certificada de la Escritura de Constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil
6. Una copia de la panilla de luz o agua del lugar donde tendrá su domicilio la Compañía
7. Publicación del extracto

Descarga de Documentos

- Formulario 01-A.
- Formulario 01-B.

Obtener el RUC

Trámite

- Reingresadas las Escrituras se entregarán las hojas de datos de la Compañía que permitirán obtener el RUC.

Documentación

1. Formulario 01A con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.
2. Formulario 01B con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías
3. Original y copia de los nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.
4. Original y copia de la Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
5. Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del Representante Legal.
6. Una copia de la planilla de luz, agua, teléfono, pago del impuesto predial del lugar donde estará domiciliada la Compañía a nombre de la misma o, contrato de arrendamiento. Cualquiera de estos documentos a nombre de la Compañía o del Representante Legal.
7. Si no es posible la entrega de estos documentos, una carta por el propietario del lugar donde ejercerá su actividad la Compañía, indicando que les cede el uso gratuito.
8. Original y copia de las 4 hojas de datos que entrega la Superintendencia de Compañías.
9. Si el trámite lo realiza un tercero deberá adjuntar una carta firmada por el Representante Legal autorizando.

Descarga de Documentos

- Modelo de Autorización para obtener el RUC por una tercera persona.
- Modelo carta SRI para uso gratuito de oficina.

Retirar la cuenta de Integración de Capital

Trámite

- Una vez que se obtenga el RUC de la Compañía, éste debe ser presentado a la Superintendencia de Compañías para que se emita la autorización de retirar el valor depositado para aperturar la cuenta de Integración de Capital.

Documentación

1. Carta de la Superintendencia de Compañías solicitando al banco se devuelva los fondos depositados para aperturar la cuenta de Integración de Capital.
2. Copia de cédula del Representante Legal y de los accionistas de la Compañía.
3. Solicitud de retiro de los depósitos de la cuenta de Integración de Capital, indicar en dicha solicitud si el dinero lo puede retirar un tercero.

Descarga de Documentos

- Modelo de autorización de retiro de capital del banco.

Aperturar una Cuenta Bancaria a nombre de la Compañía

Trámite

- La Compañía puede abrir una cuenta corriente o de ahorros.

Documentación

1. Solicitud de apertura de cuenta.

2. Copia de cédula y papeleta de votación de las personas que manejaran la cuenta.
3. Copia de una planilla de servicios básicos donde conste la dirección de residencia quienes van a manejar la cuenta.
4. Un depósito con un monto mínimo dependiendo de la institución bancaria.

Descarga de Documentos

- Modelo solicitud apertura cuenta corriente o de ahorros.¹⁷

ESTUDIO IMPACTO AMBIENTAL

Legislación vigente

En la base legal de la Constitución Actual del Ecuador:

“El Estado protegerá el derecho de la población a vivir en un medio ambiente sano y ecológicamente equilibrado que garantice el desarrollo sustentable. Velará para que este derecho no sea afectado y garantizará la preservación de la naturaleza.

Se declaran de interés público y se regularán conforme a la ley:

1. La preservación del medio ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genético del país;
2. La prevención de la contaminación ambiental, la recuperación de los espacios naturales degradados, el manejo sustentable de los recursos naturales y los requisitos que para estos fines deberán cumplir las actividades públicas y privadas; y

¹⁷<http://www.otavaloempresarial.com/servicios-de-la-vue/requisitos-para-constituir-una-compania>

3. El establecimiento de un sistema nacional de áreas naturales protegidas, que garantice la conservación de la biodiversidad y el mantenimiento de los servicios ecológicos, de conformidad con los convenios y tratados internacionales”¹⁸

Constitución Política de La República del Ecuador.

Identificación y descripción de los impactos

La identificación de los impactos ambientales del presente proyecto está dado por la utilización de productos que afecten al medio ambiente, en este caso particular la emisión de monóxido de carbono resultante de la combustión de motores Diesel, que afectan en magnitud y por concentración de volumen a la capa de ozono; otro tipo de contaminación está dado por el ruido que se origina en las actividades de transporte, y de bodegaje, para el cambio de lubricantes las unidades de transporte se trasladaran a los sitios especializados y que brindan los servicios, los cuales tienen sus respectivas normas de manejo de desechos y lubricantes. El almacenamiento de los desperdicios de los insumos utilizados en el servicio y el desprendimiento de ellos es otro factor importante al referirse a impactos ambientales dentro del sector en el cual se desarrolla la empresa.

Medidas de Mitigación

Los otros insumos a utilizar están garantizados de no afectar al medio ambiente ni tampoco tener repercusiones con el mismo. Los métodos y medios de almacenamiento y desprendimiento de los desechos están claramente identificados por los integrantes de la empresa, en su mayoría los desperdicios se dividirán entre materiales reciclables y no reciclables, los cuales serán recolectados por empresas recicladoras y la Empresa Aseo respectivamente.

¹⁸<http://www.explored.com.ec/ecuador/consti/titu35b.htm>

Estructura Impositiva y/o Legal

Hay que tomar en cuenta las consideraciones legales y políticas que dan el marco de restricciones y oportunidades al análisis tales como leyes sobre niveles de contaminación, especificaciones de construcción, leyes tributarias o agilidad en la obtención de permisos.

Para que la empresa entre a funcionar debe obtener los siguientes documentos, permisos:

- Registro de afiliación a la asociación de transporte de carga Local.
- Se debe obtener primeramente el RUC
- Patente Municipal
- Formulario del proyecto definitivo con el registro de datos.
- Informe de Regulación Municipal (IRM).
- Informe de factibilidad de la implantación.
- Escrituras contratos de compra - venta o arrendamiento por el lapso mínimo de cinco años debidamente legalizados.
- Informe favorable del anteproyecto (opcional).
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada, o certificado de exención del propietario.
- Informe favorable del Diagnóstico ambiental otorgado por la Dirección de Medio Ambiente
- Informe de Idoneidad del Cuerpo de Bomberos.
- Informe favorable de la Empresa Municipal de Servicios y Administración del Transporte.
- Informe favorable de la Empresa Municipal de Alcantarillado y Agua Potable.
- Memoria técnica justificativa del proyecto.
- Dos juegos de planos arquitectónicos

*Todos los documentos solicitados deberán presentarse originales y copias certificadas y estar vigentes a la fecha de presentación.

Plano de implantación, en cual deberá constar elementos naturales, mobiliario urbano (redes de alta tensión, paradas de buses, pasos peatonales, pista, veredas, semáforos, graficar vías de circundación a la propiedad, ríos y quebradas).

Los planos deberán indicar: Entrada y salida de vehículos, aceras, rampas, muros de protección, ubicación detallada del área de carga y descarga, localización de lugares de almacenamiento de combustibles o lubricantes y capacidad de los mismos, demarcación del inmueble y ubicación de las seguridades contra incendio.

Además se describirán las instalaciones para servicios adicionales tales como: agua, aire, lavabos, inodoros.

Graficar un plano con los sentidos de circulación vehicular circundantes al lote; facilidad de acceso y diagramas de circulación interna vehicular, radio de giro y circulaciones peatonales.

La Administración Zonal, en el caso que lo requiera solicitará planos de los detalles de espacios y elementos del proyecto.

Cuadro de áreas propuestas, coeficiente de ocupación y utilización del suelo, número y capacidad de los tanques de almacenamiento de combustible o lubricantes, tipo de combustibles o lubricantes, número de bodegas. Especificar el tipo de almacenamiento.

Solo el permiso de construcción otorgado por la municipalidad, autoriza la ejecución de las obras, en este caso, deberá ser solicitado dentro de los treinta días posteriores a la aprobación del proyecto.

Al momento de entrar a funcionar el proyecto se deberán cumplir con las siguientes obligaciones.

1. Impuesto a la renta.
2. Impuesto al patrimonio (1%) personas jurídicas.
3. Impuesto al valor agregado (12%)
4. Impuesto a los activos totales.
5. Impuesto predial.
6. Impuesto municipal por letreros y rótulos.
7. Tasa por nomenclatura (2% sobre impuesto predial)

4.2 RAZÓN SOCIAL

Definición de razón social

Para este proyecto la razón social y el nombre o marca del servicio con la que se registrará va a ser el mismo: “Transcargom Storage”.

4.3 LOGOTIPO:

Figura 21



Autor: Carlos Intriago

4.4 SLOGAN:

SLOGAN → Su mercadería segura, SIEMPRE!

4.5 VISIÓN

“Ser la empresa pionera en el servicio de transporte de carga pesada, almacenamiento de electrodomésticos y afines y distribución a nivel nacional por poseer una administración eficaz, segura y cumplida en todas sus operaciones de carga y almacenamiento del país, manteniendo su prestigio basándose en su desempeño altamente competitivo el cual facilitará el ingreso a nuevos mercados a un mediano plazo, ampliando los horizontes a todo el mercado nacional”

4.6 MISIÓN

“Brindar un servicio integral, de calidad y eficiente de “Transporte de carga pesada y almacenamiento de electrodomésticos y afines” que satisfaga los requerimientos de nuestros clientes, ofreciéndoles seguridad y confianza en el manejo de su carga y mercadería con un recurso humano altamente capacitado.”

4.7 OBJETIVOS ESTRATEGICOS

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

4.7.1 OBJETIVO GENERAL

Posesionar nuestro nombre en el mercado y poder ser reconocidos en los primeros cinco años por brindar el mejor Servicio de transporte de carga pesada, almacenamiento y distribución en forma segura y oportuna a los requerimientos de los clientes, permitiendo así poder ganar mercado y expandirnos en el mercado nacional.

4.7.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Igualmente es necesario formular objetivos específicos, que permitan cumplir con la visión y misión de la empresa al igual que su objetivo principal, por tanto a continuación se detalla **específicos**:

Servicio:

- Proporcionar al cliente un servicio de buena calidad que satisfaga sus necesidades y expectativas.

- Lograr un alto grado de especialización en el proceso de Bodegaje y distribución de la carga para abaratar los costos y por ende los precios de prestación sin que ello repercuta en la calidad del Servicio.

Administrativa – Financiera:

- Velar por el uso eficiente y eficaz de los recursos disponibles.
- Formar una empresa competitiva, que permita obtener la mayor rentabilidad posible sobre la inversión.

Comercialización:

- Posicionar la marca en el mercado al cabo de tres años, logrando el reconocimiento del servicio por sus cualidades diferenciadoras:
- Oportunidad, Promptitud y Seguridad, para establecer y mantener una posición de liderazgo en el mercado.
- Captar clientes y Mantener constantemente las instalaciones y bodegas 100% ocupadas.

4.8 PRINCIPIOS Y VALORES

PRINCIPIOS:

Los principios son conceptos fundamentales que apoyan al desarrollo de la administración. Las actividades a desarrollarse en “Transcargom Storage” estarán basadas en los siguientes principios:

- **COLABORACIÓN HACIA EL CLIENTE:** “Transcargom Storage” considera el principio de la Colaboración hacia el cliente, y lo ha relacionado con uno de los principios de la calidad total, la cual hace referencia a trabajar en toda la organización en la búsqueda de la satisfacción las empresas clientes; obteniendo así ventaja competitiva.

- **PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN:** La calidad en la gestión administrativa es básica en cuanto a presupuestos y programas de gestión.
- **DISCIPLINA:** Los socios y recurso Humano respetarán las reglas establecidas por la compañía. Para obtener esto tiene que existir un buen liderazgo el cual tiene que llegar a todos los niveles.
- **ESPÍRITU DE EQUIPO:** La unión hace la fuerza; debido a esto se incentivará que exista espíritu de equipo dentro de la organización ya que se pretende que el recurso humano tengan el mayor sentido de unidad.
- **INNOVADOR:** Reconocimientos e incentivos que contribuyan a la iniciativa y creatividad del talento humano, mediante una política de incentivos.
- **ORIENTACIÓN HACIA LOS RESULTADOS:** Para que la compañía alcance el éxito esperado, tiene que existir equilibrio y pretender satisfacer las expectativas de: clientes, proveedores, empleados.

VALORES

Los valores pueden definirse como una convicción sólida sobre lo que es apropiado y lo que no lo es, que guía las acciones y conducta de los empleados en el cumplimiento de los propósitos de la organización; los principios son verdades fundamentales.

- **Servicio:** Poniendo en primer lugar el servicio desinteresado al cliente.
- **Lealtad:** Sin engaños y cumpliendo la palabra entregada.
- **Perseverancia:** Que permita cumplir con los objetivos propuestos, cumpliendo con los retos propuestos por cada uno de los clientes.
- **Responsabilidad:** En la ejecución diaria de las actividades, para lograr la eficiencia y efectividad

- Credibilidad: Valor en el que se fundamentan todas las actividades, pues la confianza de los clientes es uno de los principales factores que logran el éxito.
- Transparencia: Sin mostrar dos caras a la sociedad, actuando siempre con la verdad.
- Eficacia: Atendiendo al cliente donde este y cuando lo necesite.
- Seriedad y cumplimiento al momento de ofrecer el servicio, además de
- Puntualidad en el cumplimiento de las responsabilidades y tareas de Almacenaje y Distribución de la carga.

4.9 LA ESTRUCTURA ORGÁNICA

La estructura organizativa del trabajo que tenga una empresa influye directamente en la percepción que pueda tener un trabajador de sus condiciones laborales y en su rendimiento profesional.

La estructura organizacional influye en la cantidad de reglas, procedimientos, trámites y otras limitaciones a que se ven enfrentados los trabajadores en el desarrollo de su trabajo.¹⁹

Se procede a identificar una propuesta de estructura orgánica sólida y preparada se adapte a este proyecto, también se procederá a determinar la conformación de la organización en sus diferentes niveles jerárquicos de autoridad, responsabilidad, amplitud de decisiones, ámbito de acción y relaciones de dependencia.

Para definir la estructura organizacional es necesario tomar en cuenta puntos como: Las tareas o puestos dentro de las organizaciones, rangos, jerarquías y reglas y reglamentos

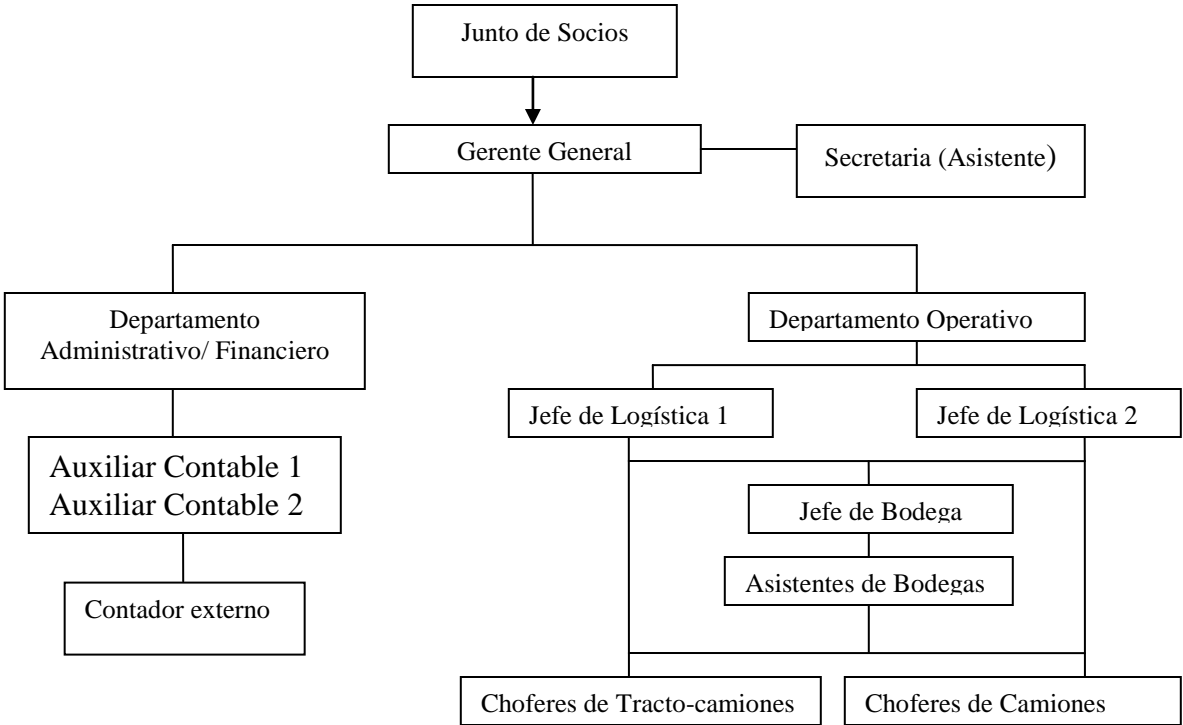
¹⁹http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_de_empresas

“Transcargom Storage” en su estructura organizacional constará de cinco niveles, los cuales a continuación se exponen en orden jerárquico:

1. Nivel Directivo, consta de la Junta de accionistas
2. Nivel de Decisión o Gerencial, está representado por el Gerente - Administrador
3. Nivel Medio o Ejecutor, personificado por la parte administrativa, en la cual se halla una Secretaria, dos Auxiliares Contable, y dos jefes de Logística y Transportes.
4. Nivel Operativo, representado por: Choferes, Bodegueros y Asistentes de bodega.
5. Nivel de Apoyo, el cual están representado por un Contador Externo.

4.9.1 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

Figura 22



Autor: Carlos Intriago

Análisis: Organigrama Vertical

En el organigrama vertical propuesto para este proyecto, se muestra una imagen que detalla la estructura y organización de “Transcargom Storage”. Cada puesto se representa por cuadros, los niveles superiores son ligados a los inferiores por líneas que representan la comunicación de responsabilidad y autoridad. De cada cuadro se conectan líneas que indican la comunicación de autoridad y responsabilidad a los puestos que dependen de él y así sucesivamente.

Ventajas:

1. Es el más usado y, por lo mismo, fácilmente comprendido.
2. Indica en forma objetiva las jerarquías del personal.

Desventaja:

Después de dos niveles, es muy difícil indicar los puestos inferiores, para lo que se requeriría hacerse organigramas muy alargados.

4.9.2 RESPONSABILIDADES:

NIVEL DIRECTIVO

Así de manera preponderante, el nivel directivo fija objetivos y políticas, el gerencial traza planes de acción y programas, el operativo emite órdenes y vigila las acciones específicas.

Junta General de Socios:

A. - Identificación Del Puesto De Trabajo.

NIVEL: Directivo

DENOMINACION DEL CARGO: Junta General de accionistas

INTEGRANTES: - Presidente - Accionistas

B. – Atribuciones y obligaciones

- Nombrar el gerente general

- Conocer y aprobar el balance general, que irá acompañado del estado de pérdidas y ganancias y de los informes sobre los negocios sociales que sean presentados por el Gerente General, el Comisario y los auditores externos en caso de existir.
- Determinar la forma de reparto de los beneficios sociales
- Determinar la amortización de acciones, siempre y cuando se cuente con utilidades líquidas disponibles para el pago de dividendos.
- Toma de decisiones en cuanto a prórroga del contrato social, de la disolución anticipada, del aumento o disminución de capital suscrito o autorizado, y de cualquier reforma de los estatutos sociales.
- Selección de auditores externos en caso de ser requeridos.
- Autorizar al Gerente para el otorgamiento de poderes generales.
- Delegar en el Gerente sus atribuciones.
- Cuidar el estricto cumplimiento de todas las disposiciones contenidas en los estatutos.

NIVEL DE DECISIÓN O GERENCIAL

Adopta las decisiones globales que afectan a toda la empresa, guía, coordina y controla su actividad, debe hacer cumplir los objetivos, y decidir sobre las acciones de la misma en todas las áreas, también tiene que tomar decisiones en lo referente a la contratación de servicios para la empresa

Gerente General

A. – Identificación Del Puesto De Trabajo

NIVEL: De decisión Gerencial

DENOMINACIÓN DEL CARGO: Gerente General

DEPENDEN DE: Junta General de Accionistas

SUPERVISA A: Departamento Administrativo/ Financiero y Técnico

B. – Atribuciones y obligaciones:

- Representar legalmente a la compañía, y responder por el cumplimiento

- de las leyes vigentes y los contratos suscritos.
- Establecer objetivos anuales de Prevención de Riesgos Laborales en coherencia con la política preventiva existente
- Establecer la estructura organizativa necesaria y obligatoria para la realización de las actividades preventivas
- Establecer las competencias y las interrelaciones de cada departamento en materia de prevención de riesgos laborales.
- Asignar los recursos necesarios, tanto humanos como materiales, para conseguir los objetivos establecidos.
- Promover y participar en reuniones periódicas
- Visitar periódicamente los lugares de trabajo para poder estimular comportamientos eficientes, detectar deficiencias y trasladar interés por su solución.
- Realizar periódicamente auditorías internas y revisiones de la política, organización y actividades de la empresa, revisando los resultados de la misma.
- Mostrar interés por los accidentes laborales acaecidos y por las medidas adoptadas para evitar su repetición.
- Reconocer a las personas sus logros, de acuerdo a los objetivos y actuaciones planteadas
- Consultar a los trabajadores en la adopción de decisiones que puedan afectar a la seguridad, salud y condiciones de trabajo.

NIVEL MEDIO O EJECUTOR

El nivel ejecutor es el responsable de dirigir las actividades del personal bajo su cargo, deberá tener habilidad para trabajar con sus subalternos, entenderlos y motivarlos, para de esta manera poner en práctica las políticas de la organización, coordinando e integrando todos los intereses y las actividades de la empresa.

En este nivel está el departamento administrativo / financiero técnico

El departamento administrativo / financiero tiene una persona directamente encargada del puesto, y tiene a su cargo a una secretaria – auxiliar contable y el departamento técnico está representado por el Jefe de Bodegas y Transporte.

Secretaria Asistente de Gerencia:

A. - Identificación Del Puesto De Trabajo.

NIVEL: Medio Ejecutor

DENOMINACIÓN DEL CARGO: Secretaria Asistente de Gerencia

DEPENDEN DE: Gerente General

SUPERVISA A: N/A

B. – Atribuciones y obligaciones:

- Recibir, repartir y comunicar, llamadas telefónicas y documentación
- interna y externa.
- Recibir y generar una orden o solicitud del servicio
- Atender al personal de la empresa y público en general.
- Reportes de novedades.
- Asistir a la Gerencia General para juntas y reuniones.
- Realizar informes de actividades de gerencia.
- Coordinar citas y reuniones del Gerente General.

Auxiliar Contable

A. - Identificación Del Puesto De Trabajo.

NIVEL: Medio Ejecutor

DENOMINACIÓN DEL CARGO: Auxiliar Contable

DEPENDEN DE: Gerente General – Contador Externo

SUPERVISA A: N/A

B. – Atribuciones y obligaciones:

Recepción de pagos y emisión de Facturas.

- Rol de pagos.

- Llevar y mantener actualizada la contabilidad de la empresa, así como sus respectivos registros, de acuerdo al sistema determinado por el organismo de control,
- Llevar el control de caja- bancos.
- Registrar la correcta contabilización de los comprobantes de egreso y comprobantes de diario por préstamos a empleados y anticipos de quincena.

Jefe de Logística 1

A. - Identificación Del Puesto De Trabajo

NIVEL: Medio Ejecutor

DENOMINACIÓN DEL CARGO: Jefe de Logística

DEPENDEN DE: Gerente General

SUPERVISA A: Choferes de camiones, Bodegueros y Asistentes de bodega

B. – Atribuciones y obligaciones:

- Planificar y organizar al departamento operacional.
- Planificar técnicamente la disposición de los servicios.
- Gestionar con los bodegueros la recepción y emisión de inventarios.
- Planificar rutas y frecuencias de distribución.
- Analizar y diseñar el servicio según las exigencias del cliente y tipo de mercadería.
- Supervisar el desempeño de las actividades operacionales.

Jefe de Logística 2

A. - Identificación Del Puesto De Trabajo

NIVEL: Medio Ejecutor

DENOMINACIÓN DEL CARGO: Jefe de Logística

DEPENDEN DE: Gerente General

SUPERVISA A: Choferes de tracto-camiones, Bodegueros y Asistentes de bodega

B. – Atribuciones y obligaciones:

- Planificar y organizar al departamento operacional.
- Planificar técnicamente la disposición de los servicios.
- Gestionar con los bodegueros la recepción y emisión de inventarios.
- Planificar rutas y frecuencias de distribución.
- Analizar y diseñar el servicio según las exigencias del cliente y tipo de mercadería.
- Supervisar el desempeño de las actividades operacionales
- Supervisión y entrega de documentos
- Manejo de guías de remisión

NIVEL OPERATIVO:

Responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la entidad o empresa, ejecutor material de las ordenes emanadas por los unidades administrativas. Es el encargado de la ejecución de los productos que están directamente relacionados con el cliente externo.

Jefe de Bodega:

A. - Identificación Del Puesto De Trabajo.

NIVEL: Operativo

DENOMINACIÓN DEL CARGO: Jefe de Bodega

DEPENDE DE: Jefe de Logística

SUPERVISA A: Asistente de bodegas

B. – Atribuciones y obligaciones:

- Recibir y dirigir la ejecución de las ordenes de servicio
- Supervisar la organización de las bodegas.
- Clasificación y ordenamiento de la mercadería en bodegas.
- Inspeccionar instalaciones y estado de los recursos.

- Asignar responsabilidades a sus subalternos.
- Supervisar el trabajo que realice el personal a su cargo.

Chofer:

A. - Identificación Del Puesto De Trabajo.

NIVEL: Operativo

DENOMINACIÓN DEL CARGO: Chofer

DEPENDEN DE: Jefe de Logística

SUPERVISA A: N/A

B. – Atribuciones y obligaciones:

- Conducir los camiones de la compañía.
- Ejecutar la orden de carga y distribución de la mercadería asignada a los camiones.
- Verificar y cumplir con la hoja de ruta asignada.
- Entregar la carga en el destino final indicado.
- Velar por la seguridad y mantenimiento de la unidad vehicular bajo su cargo.

Asistente de Bodega:

A. - Identificación Del Puesto De Trabajo.

NIVEL: Operativo

DENOMINACIÓN DEL CARGO: Asistente de Bodega

DEPENDEN DE: Jefe de Logística, Bodeguero

SUPERVISA A: N/A

B. – Atribuciones y obligaciones:

- Realizar actividades de recepción, custodia y entrega de: insumos, materiales y otros en bodega.
- Precautelar el deterioro o pérdida de los insumos, materiales, herramientas, accesorios y otros que están bajo su custodia.

- Organizar y clasificar la mercadería embodegada.
- Precautelar el correcto orden y limpieza de las instalaciones.

Nivel De Apoyo

En este nivel intervienen especialistas y profesionales en condición de Consultores o Asesores Externos, los cuales no tienen relación de dependencia directa con la compañía, pero en algunos casos conllevan plena responsabilidad en las tareas o actividades prestadas y convenidas

Contador Externo

A.- Identificación Del Puesto De Trabajo.

NIVEL: Apoyo- Ejecución

DENOMINACIÓN DEL CARGO: Contador Externo

DEPENDEN DE: Gerente General

SUPERVISA A: Auxiliar Contable.

B. – Obligaciones:

- Formular con oportunidad y confiabilidad los estados financieros y reportes gerenciales.
- Revisar los libros auxiliares y principales.
- Diseñar el sistema de archivo de Documentos soporte de todas las operaciones contables.
- Cumplir con las disposiciones legales, estatutarias, reglamentarias y tributarias, así como las emitidas por la Junta General de accionistas, y Gerencia General.
- Legalizar con su firma la veracidad de los estados financieros y verificar comprobantes de egreso, transferencia de fondos y comprobantes que se emiten en las operaciones contables.
- Verificar la correcta contabilización de los comprobantes de egreso y comprobantes de diario por préstamos a empleados y anticipos de quincena.

4.9.3 PERFILES PROFESIONALES REQUERIDOS POR CARGO

Gerente General

Requisitos:

- Profesional titulado en Ingeniería Comercial.
- Conocimientos especializados en logística, finanzas y marketing.
- Experiencia mínima de 3 años en puestos similares.
- Manejo de buenas relaciones interpersonales, buena presencia, mayor de 28 años.

Secretaria Asistente de Gerencia.

Requisitos:

- Mujer profesional en aéreas administrativas.
- Sólidos conocimientos financieros, contables, tributarios y de computación.
- Experiencia mínima 2 años.
- Mayor a 24 años.

Jefe de Bodega:

- Bachiller
- Sólidos conocimientos de bodegaje.
- Conocimientos básicos computación y mecánica.
- Experiencia mínima 3 años.
- Edad mínima 22 años.

Chofer:

- Chofer con licencia profesional tipo E
- Bachiller
- Experiencia de conducción en carretera
- Experiencia en distribución de mercaderías
- Conocimientos básicos de mecánica automotriz
- Mayor a 25 años

Asistente de bodega:

- Bachiller
- Con conocimientos de inventarios, contabilidad y computación
- Conocimiento de conducción de montacargas
- Experiencia en cargas de bodegaje mínima de 3 años
- Hombre mayor a 21 años

Auxiliares Contables:

- Mujer estudiante o egresada de carreras afines a auditoría y/o contabilidad
- Sólidos conocimientos contables, tributarios y de computación
- Experiencia mínima 2 años
- Mayor a 24 años

Jefe de Logística:

- Técnico en áreas logísticas
- Sólidos conocimientos de bodegaje y transportes de distribución
- Conocimientos básicos de estadística, contabilidad, administración y mecánica
- Experiencia mínima 3 años
- Edad mínima 28 años

CAPÍTULO 5

ESTUDIO FINANCIERO

Para el presente proyecto de Servicio de Transporte de Carga, Bodegaje de Mercaderías y Distribución el estudio financiero permitirá determinar la viabilidad desde el punto de vista financiero y de inversiones, además tiene como objetivos, elaborar los presupuestos de ingresos y egresos, y reflejarlos en los estados financieros, para aportar la información necesaria y estimar la rentabilidad total del proyecto con respecto a los recursos necesarios.

5.1 PRESUPUESTOS

5.1.1 PRESUPUESTOS DE INVERSIÓN

5.1.1.1 ACTIVOS FIJOS

Tabla 64

Inversiones	Inversión existente	Nueva Inversión	Total
Gastos de constitución y elaboración del proyecto		\$ 3.000,00	
Terreno	\$ 360.164,00		
Camiones	\$ 280.000,00		
Vehículos		\$ 225.208,17	
Capital de Trabajo		\$ 58.242,83	
Maquinarias		\$ 86.927,90	
Equipo de seguridad(contra incendio)		\$ 3.980,00	
Muebles de oficina		\$ 6.969,69	
Equipos de oficina		\$ 8.188,71	
Gas GLP		\$ 1.463,41	
Construcción de instalaciones(bodegas)		\$ 494.929,00	
Total	\$ 640.164,00	\$ 888.909,72	\$ 1.529.073,72

Autor: Carlos Gómez A.

Entre las inversiones, detallamos los recursos que necesitamos para comenzar a operar desde el día de la inauguración de la compañía, las inversiones en activos fijos iniciará con la aportaciones de los socios de un terreno de 9478m² y de 9 tracto-camiones,

Además completaremos nuestro servicio de logística con la compra de 6 camiones, 3 montacargas a gas y 3 montacargas manuales.

La inversión en cuanto a activos fijos se refiere, asciende a \$1.529.073,00 siendo el rubro de los vehículos y maquinaria el más característico con un 40.03% del total de activos fijos, puesto que es el principal bien que se requiere para la ejecución del presente proyecto.

El resto de inversión en activos fijos se fijará para la construcción de las instalaciones en donde se encontraran las oficinas y las bodegas y para la administración tales como muebles y equipos de oficina, equipos de seguridad.

Finalmente los gastos de constitución

5.1.1.1.1 DEPRECIACIÓN.

Para efectos contables, los activos fijos, excepto los terrenos, están sujetos a depreciación.

Para el cálculo de las depreciaciones de los activos fijos se consideró el método de línea recta, dividiendo el valor total del activo para el número de años de vida útil.

$$D_p = \frac{V.A}{\text{Vida útil}}$$

Tabla 65

Depreciación de activos fijos								
Denominación	Valor Total	Vida util	Depreciación anual					
			1	2	3	4	5	
Activos fijos:								
Vehículos	\$ 225.208,17	5	\$ 45.041,63	\$ 45.041,63	\$ 45.041,63	\$ 45.041,63	\$ 45.041,63	\$ 45.041,63
Maquinaria	\$ 86.927,90	10	\$ 8.692,79	\$ 8.692,79	\$ 8.692,79	\$ 8.692,79	\$ 8.692,79	\$ 8.692,79
Instalaciones	\$ 494.929,00	20	\$ 24.746,45	\$ 24.746,45	\$ 24.746,45	\$ 24.746,45	\$ 24.746,45	\$ 24.746,45
Muebles de oficina	\$ 6.969,69	10	\$ 696,97	\$ 696,97	\$ 696,97	\$ 696,97	\$ 696,97	\$ 696,97
Equipo de seguridad(contra incendio)	\$ 3.980,00	3	\$ 1.326,67	\$ 1.326,67	\$ 1.326,67			
Equipos de oficina	\$ 8.188,71	3	\$ 2.729,57	\$ 2.729,57	\$ 2.729,57			
Total	\$ 826.203,47		\$ 83.235,08	\$ 83.236,08	\$ 83.237,08	\$ 79.181,84	\$ 79.182,84	
Depreciación acumulada			\$ 83.235,08	\$ 166.471,16	\$ 249.708,24	\$ 328.890,08	\$ 408.072,92	

Autor: Carlos Gómez A.

5.1.1.1.2 MANTENIMIENTO

También es importante considerar el valor correspondiente a mantenimiento de los activos fijos, como se detalla en el siguiente cuadro:

Tabla 66

Mantenimiento de activos fijos				
Activo fijo	Valor Total	% de mantenimiento	Mantenimiento anual	Mantenimiento mensual
Vehículos	\$ 225.208,17	2%	\$ 4.504,16	\$ 375,35
Maquinaria	\$ 86.927,90	3%	\$ 2.607,84	\$ 217,32
Instalaciones	\$ 494.929,00	1%	\$ 4.949,29	\$ 412,44
Muebles de oficina	\$ 6.969,69	3%	\$ 209,09	\$ 17,42
Equipo de seguridad	\$ 3.980,00	5%	\$ 199,00	\$ 16,58
Equipos de oficina	\$ 8.188,71	5%	\$ 409,44	\$ 34,12
Total	\$ 600.995,30		\$ 8.374,65	\$ 1.073,23
		Anual	Mensual	
Costo de mantenimiento directo	\$	12.061,29	\$	1.005,11
Costo de mantenimiento indirecto	\$	817,53	\$	68,13

Autor: Carlos Gómez A.

Estas son menos frecuentes que las del mantenimiento preventivo, pero, a cambio, son más costosas y requieren más tiempo y una mano de obra mucho más especializada, se trata de reparaciones de conjuntos completos que se suscitan por imprevisto cada cierto periodo, en el caso de los vehículos y maquinarias tales como; motor, embragues, transmisiones, diferenciales, etc. Además este tipo de mantenimiento se requiere para constatar el estado en que se encuentran las partes móviles sujetas a desgaste con el fin de reponerlas o repararlas. Por lo tanto se llegó a establecer un porcentaje del valor de adquisición de los activos fijos, es un porcentaje cercano a la realidad de acuerdo a investigaciones realizadas a empresas y cooperativas de transporte, para vehículos con una explotación normal y provisiones realizadas para activos fijos como lo son los muebles y equipos de oficina e instalaciones. Este rubro al año sería de \$ 12.061,29 USD.

5.1.1.2 ACTIVOS INTANGIBLES

Los activos intangibles o diferidos son gastos que se realizan antes de que el proyecto empiece a producir. Son aquellos bienes que no se pueden ver, pero sí valorarlos.

Para la puesta en marcha de la empresa se necesitará invertir en los siguientes activos intangibles:

Tabla 67

Inversión y amortización de activos intangibles					
Activo	Valor	Amortización	% anual	Amortización anual	Amortización mensual
Gastos de constitución	\$ 800,00	5	20%	\$ 160,00	\$ 13,33
Gastos de elaboración del proyecto	\$ 2.200,00	5	20%	\$ 440,00	\$ 36,67
Total	\$ 3.000,00			\$ 600,00	\$ 50,00

Autor: Carlos Gómez A.

La inversión que se requiere en activos intangibles para la ejecución del presente proyecto es de \$ 3000.00 .

Es importante indicar que los activos intangibles son susceptibles de amortización, de acuerdo a lo estipulado por la Ley.

5.1.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo no es más que el monto a necesitar para poder cubrir todos los gastos que genere el negocio mientras éste no pueda generar utilidades en los primeros meses de operación.

Capital de trabajo= Gastos administrativos + Gastos de suministro y servicios

Capital de trabajo= \$ 58.242,83

5.1.2 PRESUPUESTO DE OPERACIÓN:

Tabla 68

Presupuesto de ingresos						
Total ingreso anual						
Servicio	1	2	3	4	5	
Bodegaje	\$ 712.994,69	\$ 942.891,84	\$ 961.749,68	\$ 961.749,68	\$ 990.602,17	\$ 4.569.988,05
Transporte tracto camion	\$ 543.150,00	\$ 807.840,00	\$ 807.840,00	\$ 832.075,20	\$ 861.197,83	\$ 3.852.103,03
Transporte camion	\$ 300.600,00	\$ 432.000,00	\$ 442.800,00	\$ 456.084,00	\$ 472.046,94	\$ 2.103.530,94
Total	\$ 1.556.744,69	\$ 2.182.731,84	\$ 2.212.389,68	\$ 2.249.908,88	\$ 2.323.846,94	\$ 10.525.622,03

Autor: Carlos Gómez A.

El presupuesto de ingresos de la empresa estará conformado por la oferta del servicio de bodegaje de mercaderías o renta de bodegas así como por el servicio de distribución de productos y el transporte de carga pesada.

En el primer año realizamos una proyección de ventas en base al inicio de nuestro proyecto, con incremento de mes a mes en el número de clientes y en los ingresos que ellos representan.

A partir del segundo año, ya con nuestra cartera de clientes fijos, proyectamos nuestros ingresos incrementándolos año a año con una tasa basada en el mercado en que nosotros ofreceremos nuestros servicios.

5.1.3 PRESUPUESTO DE EGRESOS.

En este proyecto de manera general el presupuesto de egresos están integrados fundamentalmente por: Gastos Administrativos, Gastos de Producción, gastos de Ventas y Gastos Financieros generados por los intereses de nuestra deuda a la CFN.

El presupuesto de egresos parte de los egresos mensuales calculados para el primer año de operación, en los años sucesivos se considera un aumento el 5.5%

que es el porcentaje de inflación tomada del presente año en la economía ecuatoriana.

5.1.3.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Dentro de este rubro se ha considerado los sueldos de la mano de obra indirecta, útiles de oficina y/o suministros, servicios básicos, comunicaciones y otros rubros que se desglosan a continuación y con lo cual su valor asciende a \$ 148.316,97USD con un incremento del 5,5% en los próximos años basados en la tasa de inflación

Tabla 69

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
	Mensual	Anual
Mano de obra indirecta	\$ 7.119,17	\$ 85.430,00
Servicios básicos	\$ 995,00	\$ 11.940,00
Comunicaciones	\$ 873,31	\$ 10.479,71
Suministros de aseo	\$ 315,65	\$ 3.787,80
Suministro de oficina	\$ 305,08	\$ 3.660,94
Seguridad	\$ 2.464,00	\$ 29.568,00
Mantenimiento de activos fijos indirectos	\$ 68,13	\$ 817,53
Uniforme	\$ 219,42	\$ 2.633,00
Total	\$ 12.359,75	\$ 148.316,97

Autor: Carlos Gómez A.

5.1.3.2 GATOS DE PRODUCCION

En este rubro se considerará todo los gastos que estén relacionados directamente con la producción del servicio, la mano obra directa, el combustible de los tracto camiones, camiones y montacargas, los viáticos (comida) para los choferes, u otros gastos que influyen en la producción.

Los gastos de producción ascienden a un valor de \$570.17738 USD.

Tabla 70

GASTOS DE PRODUCCION		
	Mensual	Anual
Mano de obra directa	\$ 26.170,99	\$ 314.051,86
Combustible	\$ 5.877,74	\$ 70.532,88
Viáticos	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Seguros de camiones y mercaderia	\$ 9.964,95	\$ 119.579,35
Suministros de mantenimiento	\$ 2.996,00	\$ 35.952,00
Mantenimiento de activos fijos directos	\$ 1.005,11	\$ 12.061,29
Total	\$ 47.514,78	\$ 570.177,38

Autor: Carlos Gómez A.

5.1.3.3 GASTOS DE VENTA

Este rubro está considerado como los gastos necesarios que tiene que hacer la empresa para poder atraer clientes para nuestro servicio de transporte de carga pesada, almacenaje y distribución. Los gastos de venta están comprendidos por un monto de \$ 1627.36 USD.

Tabla 71

GASTOS DE VENTAS	Mensual	Anual
Publicidad	\$ 135,61	\$ 1.627,36
Total	\$ 135,61	\$ 1.627,36

Autor: Carlos Gómez A.

5.1.3.4 GASTOS FINANCIEROS

Estos gastos financieros son los intereses que se deben pagar con respecto al capital que se obtuvo por el préstamo. Los intereses del préstamo que otorga la Corporación Financiera Nacional se pagaran mensualmente más la cuota del pago por el capital prestado. El 45.05 % del proyecto que corresponde a \$ 688.909,72USD, estará financiado a 5 años plazo, con una tasa anual del 9.5%.

Tabla 72

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO
1	\$ 113.010,83	\$ 60.609,80	\$ 173.620,64
2	\$ 124.226,89	\$ 49.393,75	\$ 173.620,64
3	\$ 136.556,11	\$ 37.064,53	\$ 173.620,64
4	\$ 150.108,97	\$ 23.511,67	\$ 173.620,64
5	\$ 165.006,92	\$ 8.613,71	\$ 173.620,64

Autor: Carlos Gómez A

Tabla 73

AMORTIZACION DEL PRESTAMO

INSTITUCION FINANCIERA:	CFN			
MONTO:	\$ 688.909,72			
TASA:	9,50%	ANUAL	0,79%	MENSUAL
PLAZO:	5	AÑOS	60	MESES
FRECUENCIA PAGO:	12	MESES		
CUOTA MENSUAL:	\$ 14.468,39			

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	AMORTIZACION
0				\$ 688.909,72
1	\$ 9.014,52	\$ 5.453,87	\$ 14.468,39	\$ 679.895,20
2	\$ 9.085,88	\$ 5.382,50	\$ 14.468,39	\$ 670.809,32
3	\$ 9.157,81	\$ 5.310,57	\$ 14.468,39	\$ 661.651,51
4	\$ 9.230,31	\$ 5.238,07	\$ 14.468,39	\$ 652.421,19
5	\$ 9.303,39	\$ 5.165,00	\$ 14.468,39	\$ 643.117,81
6	\$ 9.377,04	\$ 5.091,35	\$ 14.468,39	\$ 633.740,77
7	\$ 9.451,27	\$ 5.017,11	\$ 14.468,39	\$ 624.289,50
8	\$ 9.526,09	\$ 4.942,29	\$ 14.468,39	\$ 614.763,41
9	\$ 9.601,51	\$ 4.866,88	\$ 14.468,39	\$ 605.161,90
10	\$ 9.677,52	\$ 4.790,87	\$ 14.468,39	\$ 595.484,37
11	\$ 9.754,14	\$ 4.714,25	\$ 14.468,39	\$ 585.730,24
12	\$ 9.831,36	\$ 4.637,03	\$ 14.468,39	\$ 575.898,88
13	\$ 9.909,19	\$ 4.559,20	\$ 14.468,39	\$ 565.989,70
14	\$ 9.987,63	\$ 4.480,75	\$ 14.468,39	\$ 556.002,06
15	\$ 10.066,70	\$ 4.401,68	\$ 14.468,39	\$ 545.935,36
16	\$ 10.146,40	\$ 4.321,99	\$ 14.468,39	\$ 535.788,96
17	\$ 10.226,72	\$ 4.241,66	\$ 14.468,39	\$ 525.562,24
18	\$ 10.307,69	\$ 4.160,70	\$ 14.468,39	\$ 515.254,55
19	\$ 10.389,29	\$ 4.079,10	\$ 14.468,39	\$ 504.865,26
20	\$ 10.471,54	\$ 3.996,85	\$ 14.468,39	\$ 494.393,73
21	\$ 10.554,44	\$ 3.913,95	\$ 14.468,39	\$ 483.839,29
22	\$ 10.637,99	\$ 3.830,39	\$ 14.468,39	\$ 473.201,30
23	\$ 10.722,21	\$ 3.746,18	\$ 14.468,39	\$ 462.479,09
24	\$ 10.807,09	\$ 3.661,29	\$ 14.468,39	\$ 451.672,00
25	\$ 10.892,65	\$ 3.575,74	\$ 14.468,39	\$ 440.779,35
26	\$ 10.978,88	\$ 3.489,50	\$ 14.468,39	\$ 429.800,46
27	\$ 11.065,80	\$ 3.402,59	\$ 14.468,39	\$ 418.734,66
28	\$ 11.153,40	\$ 3.314,98	\$ 14.468,39	\$ 407.581,26
29	\$ 11.241,70	\$ 3.226,68	\$ 14.468,39	\$ 396.339,56
30	\$ 11.330,70	\$ 3.137,69	\$ 14.468,39	\$ 385.008,86
31	\$ 11.420,40	\$ 3.047,99	\$ 14.468,39	\$ 373.588,46
32	\$ 11.510,81	\$ 2.957,58	\$ 14.468,39	\$ 362.077,65
33	\$ 11.601,94	\$ 2.866,45	\$ 14.468,39	\$ 350.475,71
34	\$ 11.693,79	\$ 2.774,60	\$ 14.468,39	\$ 338.781,93
35	\$ 11.786,36	\$ 2.682,02	\$ 14.468,39	\$ 326.995,56
36	\$ 11.879,67	\$ 2.588,71	\$ 14.468,39	\$ 315.115,89
37	\$ 11.973,72	\$ 2.494,67	\$ 14.468,39	\$ 303.142,17
38	\$ 12.068,51	\$ 2.399,88	\$ 14.468,39	\$ 291.073,66
39	\$ 12.164,05	\$ 2.304,33	\$ 14.468,39	\$ 278.909,61
40	\$ 12.260,35	\$ 2.208,03	\$ 14.468,39	\$ 266.649,26
41	\$ 12.357,41	\$ 2.110,97	\$ 14.468,39	\$ 254.291,84
42	\$ 12.455,24	\$ 2.013,14	\$ 14.468,39	\$ 241.836,60
43	\$ 12.553,85	\$ 1.914,54	\$ 14.468,39	\$ 229.282,75
44	\$ 12.653,23	\$ 1.815,16	\$ 14.468,39	\$ 216.629,52
45	\$ 12.753,40	\$ 1.714,98	\$ 14.468,39	\$ 203.876,12
46	\$ 12.854,37	\$ 1.614,02	\$ 14.468,39	\$ 191.021,75
47	\$ 12.956,13	\$ 1.512,26	\$ 14.468,39	\$ 178.065,62
48	\$ 13.058,70	\$ 1.409,69	\$ 14.468,39	\$ 165.006,92
49	\$ 13.162,08	\$ 1.306,30	\$ 14.468,39	\$ 151.844,84
50	\$ 13.266,28	\$ 1.202,10	\$ 14.468,39	\$ 138.578,56
51	\$ 13.371,31	\$ 1.097,08	\$ 14.468,39	\$ 125.207,25
52	\$ 13.477,16	\$ 991,22	\$ 14.468,39	\$ 111.730,09
53	\$ 13.583,86	\$ 884,53	\$ 14.468,39	\$ 98.146,23
54	\$ 13.691,40	\$ 776,99	\$ 14.468,39	\$ 84.454,84
55	\$ 13.799,79	\$ 668,60	\$ 14.468,39	\$ 70.655,05
56	\$ 13.909,03	\$ 559,35	\$ 14.468,39	\$ 56.746,02
57	\$ 14.019,15	\$ 449,24	\$ 14.468,39	\$ 42.726,87
58	\$ 14.130,13	\$ 338,25	\$ 14.468,39	\$ 28.596,74
59	\$ 14.242,00	\$ 226,39	\$ 14.468,39	\$ 14.354,74
60	\$ 14.354,74	\$ 113,64	\$ 14.468,39	\$ 0,00
	\$ 688.909,72	\$ 179.193,46	\$ 868.103,18	

Autor: Carlos Gómez A

5.2 ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS

El cuadro de origen y aplicación de recursos muestra la manera como se van a originar los recursos para cada uno de los rubros de las inversiones. En este

cuadro se detalla los valores que se van a financiar con recursos propios y aquellos que se financiarán con recursos externos.

Tabla 74

Propiedad accionaria					
APORTACIONES DE SOCIOS					
Nombre de los Accionistas	DESCRIPCION	VALOR			
Accionista 1	Terreno	\$ 360.164,00			
Accionista 2	Camiones	\$ 280.000,00			
Accionista 3	Capital Efectivo	\$ 100.000,00			
Accionista 4	Capital Efectivo	\$ 100.000,00			
		\$ 840.164,00			
DESCRIPCION	USD	%			
FONDOS PROPIOS	\$ 840.164,00	54,95%			
PRESTAMO BANCARIO	\$ 688.909,72	45,05%			
TOTAL	\$ 1.529.073,72	100,00%			
PROPIEDAD ACCIONARIA					
Nombre de los Accionistas	V. Accion	Cant	T. Aportacion	%	
Accionista 1	\$ 840,16	429	\$ 360.164,00	23,55%	
Accionista 2	\$ 840,16	333	\$ 280.000,00	18,31%	
Accionista 3	\$ 840,16	119	\$ 100.000,00	6,54%	
Accionista 4	\$ 840,16	119	\$ 100.000,00	6,54%	
TOTAL APORTACIONES		1.000	\$ 840.164,00	54,95%	
CALCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL					
	INVERSION	PESO	TASA	PONDERACION	
FONDOS PROPIOS	\$ 840.164,00	54,95%	13,74%	7,55%	
FINANCIAMIENTO	\$ 688.909,72	45,05%	9,50%	4,28%	
TMAR				11,83%	

Autor: Carlos Gómez A

Tabla 75

PLAN DE INVERSIÓN, CLASIFICACIÓN Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO														
RUBROS	PERIODO 0										PERIODO 1		FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
	Dic-11	Ene-12	Feb-12	Mar-12	Abr-12	May-12	Jun-12	Jul-12	Ago-12	Sep-12	Oct-12	TOTAL INVERSIÓN	PROPIO	PRESTAMO
Gastos de constitución y elaboración del proyecto	\$ 3.000,00											\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	
Terreno		\$ 360.164,00										\$ 360.164,00	\$ 360.164,00	
Camiones		\$ 280.000,00										\$ 280.000,00	\$ 280.000,00	
Vehículos					\$ 225.208,17							\$ 225.208,17	\$ 67.562,45	\$ 157.645,72
Capital de Trabajo										\$ 58.242,83		\$ 58.242,83	\$ 58.242,83	
Maquinarias					\$ 86.927,90							\$ 86.927,90	\$ 26.078,37	\$ 60.849,53
Equipo de seguridad(contra incendio)								\$ 3.980,00				\$ 3.980,00		\$ 3.980,00
Muebles de oficina								\$ 6.969,69				\$ 6.969,69		\$ 6.969,69
Equipos de oficina								\$ 8.188,71				\$ 8.188,71		\$ 8.188,71
Gas GLP									\$ 1.463,41			\$ 1.463,41		\$ 1.463,41
Construcción de instalaciones(bodegas)			\$ 494.929,00									\$ 494.929,00	\$ 45.116,34	\$ 449.812,66
TOTAL DE INVERSIÓN	\$ 3.000,00	\$ 640.164,00	\$ 494.929,00		\$ 312.136,07			\$ 19.138,40	\$ 1.463,41		\$ 58.242,83	\$ 1.529.073,72	\$ 840.164,00	\$ 688.909,72
													54,95%	45,05%

Autor: Carlos Gómez A

5.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS:

En la evaluación económica - financiera se analizan ciertos indicadores económicos tales como el punto de equilibrio (PE), el VAN (valor actual neto), el TIR (Tasa interna de retomo); además se determina a los indicadores financieros, los mismos que estarán en función de los réditos que el proyecto generará.

Para este análisis debemos tomar en cuenta el costo de oportunidad que corresponde a la rentabilidad alternativa en el uso de los recursos y que además indica en forma aproximada cuánto debe pagarse por un insumo para mantenerlo en su empleo actual.

5.3.1 ESTADO DE RESULTADOS

En el Estado de Resultados del Proyecto se determina las utilidades netas, descartando los rubros correspondientes al crédito solicitado.

Tabla 76

Servicio	Inflación	0%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	TOTAL
	1	2	3	4	5		
Bodegaje	\$	712.994,69	\$ 942.891,84	\$ 961.749,68	\$ 961.749,68	\$ 990.602,17	\$ 4.569.988,05
Transporte tracto camion	\$	543.150,00	\$ 807.840,00	\$ 807.840,00	\$ 832.075,20	\$ 861.197,83	\$ 3.852.103,03
Transporte camion	\$	300.600,00	\$ 432.000,00	\$ 442.800,00	\$ 456.084,00	\$ 472.046,94	\$ 2.103.530,94
Total							
Periodo 0		1	2	3	4	5	TOTAL
INGRESOS		\$ 1.556.744,69	\$ 2.182.731,84	\$ 2.212.389,68	\$ 2.249.908,88	\$ 2.323.846,94	\$ 10.525.622,03
VENTAS TRANSPORTE+BODEGAJE		\$ 1.556.744,69	\$ 2.182.731,84	\$ 2.212.389,68	\$ 2.249.908,88	\$ 2.323.846,94	\$ 10.525.622,03
COSTOS		\$ 52.751,48	\$ 70.532,88	\$ 70.532,88	\$ 70.532,88	\$ 70.532,88	\$ 334.883,00
COMBUSTIBLE		\$ 52.751,48	\$ 70.532,88	\$ 70.532,88	\$ 70.532,88	\$ 70.532,88	\$ 334.883,00
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 1.503.993,22	\$ 2.112.198,96	\$ 2.141.856,80	\$ 2.179.376,00	\$ 2.253.314,06	\$ 10.190.739,03
GASTOS							
Gastos administrativos		\$ 232.151,05	\$ 240.310,48	\$ 248.917,58	\$ 253.941,77	\$ 263.521,56	\$ 1.238.842,44
Mano de obra indirecta		\$ 85.430,00	\$ 90.128,65	\$ 95.085,73	\$ 100.315,44	\$ 105.832,79	\$ 476.792,61
Servicios básicos		\$ 11.940,00	\$ 12.596,70	\$ 13.289,52	\$ 14.020,44	\$ 14.791,57	\$ 66.638,23
Comunicaciones		\$ 10.479,71	\$ 11.056,09	\$ 11.664,17	\$ 12.305,70	\$ 12.982,52	\$ 58.488,19
Suministros de aseo		\$ 3.787,80	\$ 3.996,13	\$ 4.215,92	\$ 4.447,79	\$ 4.692,42	\$ 21.140,06
Suministro de oficina		\$ 3.660,94	\$ 3.862,29	\$ 4.074,72	\$ 4.298,83	\$ 4.535,26	\$ 20.432,04
Seguridad		\$ 29.568,00	\$ 31.194,24	\$ 32.909,92	\$ 34.719,97	\$ 36.629,57	\$ 165.021,70
Mantenimiento de activos fijos indirectos		\$ 817,53	\$ 862,49	\$ 909,93	\$ 959,97	\$ 1.012,77	\$ 4.562,69
Uniforme		\$ 2.633,00	\$ 2.777,82	\$ 2.930,59	\$ 3.091,78	\$ 3.261,83	\$ 14.695,01
Depreciacion		\$ 83.234,08	\$ 83.236,08	\$ 83.237,08	\$ 79.181,84	\$ 79.182,84	\$ 408.071,92
Amortizacion		\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 3.000,00
Gastos de producción		\$ 499.644,50	\$ 527.124,95	\$ 556.116,82	\$ 586.703,25	\$ 618.971,93	\$ 2.788.561,46
Mano de obra directa		\$ 314.051,86	\$ 331.324,71	\$ 349.547,57	\$ 368.772,69	\$ 389.055,19	\$ 1.752.752,02
Viáticos		\$ 18.000,00	\$ 18.990,00	\$ 20.034,45	\$ 21.136,34	\$ 22.298,84	\$ 100.459,64
Seguros de camiones y mercaderia		\$ 119.579,35	\$ 126.156,22	\$ 133.094,81	\$ 140.415,02	\$ 148.137,85	\$ 667.383,26
Suministros de mantenimiento		\$ 35.952,00	\$ 37.929,36	\$ 40.015,47	\$ 42.216,33	\$ 44.538,22	\$ 200.651,38
Mantenimiento de activos fijos directos		\$ 12.061,29	\$ 12.724,66	\$ 13.424,52	\$ 14.162,87	\$ 14.941,82	\$ 67.315,16
Gastos de ventas		\$ 1.627,36	\$ 1.716,86	\$ 320,68	\$ 338,32	\$ 356,92	\$ 4.360,15
Publicidad		\$ 1.627,36	\$ 1.716,86	\$ 320,68	\$ 338,32	\$ 356,92	\$ 4.360,15
Gastos financieros		\$ 60.609,80	\$ 49.393,75	\$ 37.064,53	\$ 23.511,67	\$ 8.613,71	\$ 179.193,46
Interes pagados		\$ 60.609,80	\$ 49.393,75	\$ 37.064,53	\$ 23.511,67	\$ 8.613,71	\$ 179.193,46
UTILIDAD ANTES PARTICIPACION		\$ 709.960,50	\$ 1.293.652,91	\$ 1.299.437,19	\$ 1.314.881,00	\$ 1.361.849,93	\$ 5.979.781,52
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJAD.		\$ 106.494,07	\$ 194.047,94	\$ 194.915,58	\$ 197.232,15	\$ 204.277,49	\$ 896.967,23
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 603.466,42	\$ 1.099.604,97	\$ 1.104.521,61	\$ 1.117.648,85	\$ 1.157.572,44	\$ 5.082.814,29
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 150.866,61	\$ 274.901,24	\$ 276.130,40	\$ 279.412,21	\$ 289.393,11	\$ 1.270.703,57
UTILIDAD NETA		\$ 452.599,82	\$ 824.703,73	\$ 828.391,21	\$ 838.236,63	\$ 868.179,33	\$ 3.812.110,72

Autor: Carlos Gómez A

De acuerdo a los datos obtenidos existe una tendencia creciente en la utilidad.

5.3.2 FLUJO NETO DE FONDOS

En el siguiente cuadro se observa los flujos netos de fondos que posteriormente permitirán determinar el análisis financiero con el Valor Actual

Tabla 77

Inflación	0%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	
Servicio	1	2	3	4	5	TOTAL
Bodegaje	\$ 712.994,69	\$ 942.891,84	\$ 961.749,68	\$ 961.749,68	\$ 990.602,17	\$ 4.569.988,05
Transporte tracto camion	\$ 543.150,00	\$ 807.840,00	\$ 807.840,00	\$ 832.075,20	\$ 861.197,83	\$ 3.852.103,03
Transporte camion	\$ 300.600,00	\$ 432.000,00	\$ 442.800,00	\$ 456.084,00	\$ 472.046,94	\$ 2.103.530,94
Total						
Periodo 0	1	2	3	4	5	TOTAL
INGRESOS	\$ 1.556.744,69	\$ 2.182.731,84	\$ 2.212.389,68	\$ 2.249.908,88	\$ 2.323.846,94	\$ 10.525.622,03
<u>VENTAS TRANSPORTE+BODEGAJE</u>	\$ 1.556.744,69	\$ 2.182.731,84	\$ 2.212.389,68	\$ 2.249.908,88	\$ 2.323.846,94	\$ 10.525.622,03
COSTOS	\$ 52.751,48	\$ 70.532,88	\$ 70.532,88	\$ 70.532,88	\$ 70.532,88	\$ 334.883,00
COMBUSTIBLE	\$ 52.751,48	\$ 70.532,88	\$ 70.532,88	\$ 70.532,88	\$ 70.532,88	\$ 334.883,00
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 1.503.993,22	\$ 2.112.198,96	\$ 2.141.856,80	\$ 2.179.376,00	\$ 2.253.314,06	\$ 10.190.739,03
GASTOS						
<u>Gastos administrativos</u>	\$ 232.151,05	\$ 240.310,48	\$ 248.917,58	\$ 253.941,77	\$ 263.521,56	\$ 1.238.842,44
Mano de obra indirecta	\$ 85.430,00	\$ 90.128,65	\$ 95.085,73	\$ 100.315,44	\$ 105.832,79	\$ 476.792,61
Servicios básicos	\$ 11.940,00	\$ 12.596,70	\$ 13.289,52	\$ 14.020,44	\$ 14.791,57	\$ 66.638,23
Comunicaciones	\$ 10.479,71	\$ 11.056,09	\$ 11.664,17	\$ 12.305,70	\$ 12.982,52	\$ 58.488,19
Suministros de aseo	\$ 3.787,80	\$ 3.996,13	\$ 4.215,92	\$ 4.447,79	\$ 4.692,42	\$ 21.140,06
Suministro de oficina	\$ 3.660,94	\$ 3.862,29	\$ 4.074,72	\$ 4.298,83	\$ 4.535,26	\$ 20.432,04
Seguridad	\$ 29.568,00	\$ 31.194,24	\$ 32.909,92	\$ 34.719,97	\$ 36.629,57	\$ 165.021,70
Mantenimiento de activos fijos indirectos	\$ 817,53	\$ 862,49	\$ 909,93	\$ 959,97	\$ 1.012,77	\$ 4.562,69
Uniforme	\$ 2.633,00	\$ 2.777,82	\$ 2.930,59	\$ 3.091,78	\$ 3.261,83	\$ 14.695,01
Depreciacion	\$ 83.234,08	\$ 83.236,08	\$ 83.237,08	\$ 79.181,84	\$ 79.182,84	\$ 408.071,92
Amortizacion	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 3.000,00
<u>Gastos de producción</u>	\$ 499.644,50	\$ 527.124,95	\$ 556.116,82	\$ 586.703,25	\$ 618.971,93	\$ 2.788.561,46
Mano de obra directa	\$ 314.051,86	\$ 331.324,71	\$ 349.547,57	\$ 368.772,69	\$ 389.055,19	\$ 1.752.752,02
Viáticos	\$ 18.000,00	\$ 18.990,00	\$ 20.034,45	\$ 21.136,34	\$ 22.298,84	\$ 100.459,64
Seguros de camiones y mercaderia	\$ 119.579,35	\$ 126.156,22	\$ 133.094,81	\$ 140.415,02	\$ 148.137,85	\$ 667.383,26
Suministros de mantenimiento	\$ 35.952,00	\$ 37.929,36	\$ 40.015,47	\$ 42.216,33	\$ 44.538,22	\$ 200.651,38
Mantenimiento de activos fijos directos	\$ 12.061,29	\$ 12.724,66	\$ 13.424,52	\$ 14.162,87	\$ 14.941,82	\$ 67.315,16
Gastos de ventas	\$ 1.627,36	\$ 1.716,86	\$ 320,68	\$ 338,32	\$ 356,92	\$ 4.360,15
Publicidad	\$ 1.627,36	\$ 1.716,86	\$ 320,68	\$ 338,32	\$ 356,92	\$ 4.360,15
	\$ -					
Gastos financieros	\$ 60.609,80	\$ 49.393,75	\$ 37.064,53	\$ 23.511,67	\$ 8.613,71	\$ 179.193,46
Interes pagados	\$ 60.609,80	\$ 49.393,75	\$ 37.064,53	\$ 23.511,67	\$ 8.613,71	\$ 179.193,46
	\$ -					
UTILIDAD ANTES PARTICIPACION	\$ 709.960,50	\$ 1.293.652,91	\$ 1.299.437,19	\$ 1.314.881,00	\$ 1.361.849,93	\$ 5.979.781,52
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJAD.	\$ 106.494,07	\$ 194.047,94	\$ 194.915,58	\$ 197.232,15	\$ 204.277,49	\$ 896.967,23
	\$ -					\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 603.466,42	\$ 1.099.604,97	\$ 1.104.521,61	\$ 1.117.648,85	\$ 1.157.572,44	\$ 5.082.814,29
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 150.866,61	\$ 274.901,24	\$ 276.130,40	\$ 279.412,21	\$ 289.393,11	\$ 1.270.703,57
UTILIDAD NETA	\$ 452.599,82	\$ 824.703,73	\$ 828.391,21	\$ 838.236,63	\$ 868.179,33	\$ 3.812.110,72
(+) Depreciacion	83.235,08	83.236,08	83.237,08	79.181,84	79.182,84	408.071,92
(+) Valor residual						
(-) Inversiones propias	\$ 840.164,00					
(-) Amortización de capital	113.010,83	124.226,89	\$ 136.556,11	\$ 150.108,97	\$ 165.006,92	
Flujo de caja	(840.164,00)	422.824,06	783.712,92	775.072,18	767.309,51	782.355,25

Autor: Carlos Gómez A.

La inversión que se realizó para la conformación de la empresa se va a ir recuperando sin ninguna duda ya que nuestro servicio tiende a ser eficiente y por tanto crecerá día a día.

5.3.3 BALANCE GENERAL

Tabla 78

BALANCE GENERAL PROYECTADO

ACTIVOS	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja/Bancos	\$ 58.242,83	\$ 481.066,90	\$ 1.264.779,82	\$ 2.039.852,00	\$ 2.807.161,51	\$ 3.589.516,76
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 58.242,83	\$ 481.066,90	\$ 1.264.779,82	\$ 2.039.852,00	\$ 2.807.161,51	\$ 3.589.516,76
ACTIVOS FIJOS						
Terreno	\$ 360.164,00	\$ 360.164,00	\$ 360.164,00	\$ 360.164,00	\$ 360.164,00	\$ 360.164,00
Camiones	\$ 280.000,00	\$ 280.000,00	\$ 280.000,00	\$ 280.000,00	\$ 280.000,00	\$ 280.000,00
Vehículos	\$ 225.208,17	\$ 225.208,17	\$ 225.208,17	\$ 225.208,17	\$ 225.208,17	\$ 225.208,17
Maquinarias	\$ 86.927,90	\$ 86.927,90	\$ 86.927,90	\$ 86.927,90	\$ 86.927,90	\$ 86.927,90
Equipo de seguridad(contra incendio)	\$ 3.980,00	\$ 3.980,00	\$ 3.980,00	\$ 3.980,00	\$ 3.980,00	\$ 3.980,00
Muebles de oficina	\$ 6.969,69	\$ 6.969,69	\$ 6.969,69	\$ 6.969,69	\$ 6.969,69	\$ 6.969,69
Equipos de oficina	\$ 8.188,71	\$ 8.188,71	\$ 8.188,71	\$ 8.188,71	\$ 8.188,71	\$ 8.188,71
Gas GLP	\$ 1.463,41	\$ 1.463,41	\$ 1.463,41	\$ 1.463,41	\$ 1.463,41	\$ 1.463,41
Construccion de instalaciones(bodegas)	\$ 494.929,00	\$ 494.929,00	\$ 494.929,00	\$ 494.929,00	\$ 494.929,00	\$ 494.929,00
(-) Depreciacion Acumulada	0	\$ (83.235,08)	\$ (166.471,16)	\$ (249.708,24)	\$ (328.890,08)	\$ (408.072,92)
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 1.467.830,88	\$ 1.384.595,81	\$ 1.301.359,73	\$ 1.218.122,65	\$ 1.138.940,80	\$ 1.059.757,96
ACTIVOS DIFERIDOS						
Gastos Preoperacionales	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 1.529.073,72	\$ 1.868.662,70	\$ 2.569.139,55	\$ 3.260.974,65	\$ 3.949.102,31	\$ 4.652.274,72
PASIVOS						
PASIVOS CORTO PLAZO						
PASIVOS A LARGO PLAZO						
Prestamo Bancario	\$ 688.909,72	\$ 575.898,88	\$ 451.672,00	\$ 315.115,89	\$ 165.006,92	\$ -
TOTAL PASIVOS LP	\$ 688.909,72	\$ 575.898,88	\$ 451.672,00	\$ 315.115,89	\$ 165.006,92	\$ -
TOTAL DE PASIVOS	\$ 688.909,72	\$ 575.898,88	\$ 451.672,00	\$ 315.115,89	\$ 165.006,92	\$ -
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 840.164,00	\$ 840.164,00	\$ 840.164,00	\$ 840.164,00	\$ 840.164,00	\$ 840.164,00
Utilidad del Ejercicio	\$ 0,00	\$ 452.599,82	\$ 824.703,73	\$ 828.391,21	\$ 838.236,63	\$ 868.179,33
Utilidades Retenidas		\$ 0,00	\$ 452.599,82	\$ 1.277.303,55	\$ 2.105.694,75	\$ 2.943.931,39
TOTAL PATRIMONIO	\$ 840.164,00	\$ 1.292.763,82	\$ 2.117.467,55	\$ 2.945.858,75	\$ 3.784.095,39	\$ 4.652.274,72
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$ 1.529.073,72	\$ 1.868.662,70	\$ 2.569.139,55	\$ 3.260.974,65	\$ 3.949.102,31	\$ 4.652.274,72
	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

Autor: Carlos Gómez A

5.4 EVALUACIÓN FINANCIERA:

El estudio de la evaluación financiera es la parte final de toda secuencia de análisis de factibilidad de un proyecto. Luego de haber determinado el probable flujo de fondos de efectivo del proyecto para cinco años de operación, es necesario demostrar que la inversión propuesta será económicamente rentable

5.4.1 LA TASA DE DESCUENTO

Tabla 79

CALCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL					
	INVERSION	PESO	TASA	PONDERACION	
FONDOS PROPIOS	\$ 840.164,00	54,95%	13,74%	7,55%	
FINANCIAMIENTO	\$ 688.909,72	45,05%	9,50%	4,28%	
TMAR					11,83%

Autor: Carlos Gómez A

Esto nos indica que requerimos de por lo menos un 11,83% de utilidad sobre nuestra inversión en el proyecto.

5.4.2 PUNTOS DE EQUILIBRIO:

Dado que el proyecto consta de la prestación complementaria de tres servicios se determina el porcentaje que representa los ingresos por cada servicio con respecto a los ingresos totales de cada año, para de esta manera expresar el punto de equilibrio en cantidad de m³ requeridos, cantidad de clientes y cantidad de viajes del servicio de Transporte de Carga y distribución.

Tabla 80

Servicio	%	Punto de equilibrio				
		1	2	3	4	5
Bodegaje	46%	\$ 369.370,28	\$ 377.824,65	\$ 388.511,66	\$ 398.237,36	\$ 409.965,30
Trasnporte 1	35%	\$ 281.381,43	\$ 287.821,86	\$ 295.963,08	\$ 303.371,99	\$ 312.306,18
Trasnporte 2	19%	\$ 155.727,26	\$ 159.291,63	\$ 163.797,30	\$ 167.897,67	\$ 172.842,20
Total punto de equilibrio	100%	\$ 806.478,97	\$ 824.938,14	\$ 848.272,04	\$ 869.507,02	\$ 895.113,68
Punto de equilibrio en m ³		3886	3975	4088	4190	4314
Punto de equilibrio #viajes tracto camion		138	141	145	149	153
Punto de equilibrio #viajes camion		173	177	182	187	192

Autor: Carlos Gómez A

Para poder Como podemos ver en el cuadro anterior, nuestro punto de equilibrio en el primer año sería realizar 138 viajes anuales en el servicio de Transporte de carga pesada. Mientras que en el servicio de distribución de mercaderías nuestro punto de equilibrio en viajes es 173.

Finalmente el punto equilibrio en el servicio de bodegaje sería un requerimiento de 3886 m³ al precio promedio o 2.350 clientes basándonos en las encuestas realizadas en donde determinamos el requerimiento promedio por cliente.

Con estos datos nuestra empresa no ganará ni perderá.

5.4.3 VALOR ACTUAL NETO y TIR.

Tabla 81

Valos Actual Neto del Proyecto		
Año	Flujo de efectivo	Fn/(1+i) ⁿ
0	(840.164,00)	(840.164,00)
1	422.824,06	\$ 378.095,38
2	783.712,92	\$ 626.672,10
3	775.072,18	\$ 554.200,83
4	767.309,51	\$ 490.611,00
5	782.355,25	\$ 447.313,88
	Sumatoria VAN	1.656.729,19
	TIR	50,798%

Autor: Carlos Gómez A

El Van que obtuvimos es:

\$ 1.656.729,19

Para el cálculo del VAN se considera al préstamo realizado, y a los valores que se obtienen del flujo de fondos con financiamiento, y que da como resultado un VAN de \$ 1.656.729,19 determinando la clara aceptación del proyecto.

El valor actual neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas o

excepcionales de mercado. Si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión.

TASA INTERNA DE RETORNO

Nos da como resultado una TIR de **50.80%** lo que significa que conviene llevar a cabo el proyecto porque este brinda una rentabilidad muy buena y que disponemos de dividendos al final del proyecto, después de cubrir todos los requerimientos y expectativas, los mismos que podrán ser distribuidos como dividendos a los accionistas.

5.4.4 COSTO – BENEFICIO

Tabla 82

Costo - beneficio		
Valor actual de la inversion		\$ 1.529.073,72
Beneficio actual de la inversion		\$ 2.496.893,19
B/C		1,63

Autor: Carlos Gómez A

El resultado obtenido nos indica que por cada dólar que se invierte en el proyecto de Transporte pesado, se va ganar 1.63 USD, lo que determina que el proyecto es viable.

5.4.5 PERÍODO DE RECUPERACIÓN

Tabla 83

Periodo de recuperacion		
Años	Beneficios actuales	Acumulado
0	(840.164,00)	(840.164,00)
1	378.095,38	(462.068,62)
2	626.672,10	164.603,48
3	554.200,83	718.804,31
4	490.611,00	1.209.415,31
5	447.313,88	1.656.729,19

Autor: Carlos Gómez A

El período aproximado para recuperar la inversión realizada por parte de los accionistas es de 4 años, 7 meses

Este es un tiempo relativamente corto, lo que nos indica que los ingresos van a ser muy buenos desde el momento en que dé inicio nuestro servicio.

5.4.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Tabla 84

Análisis de sensibilidad						
CRITERIOS DE EVLUACION	TMAR	VAN	TIR	B/C	PRI	VIABILIDAD
Situación normal	12,25%	1.656.729,19	50,80%	1,63	4,7 años	Viables
Incremento 20% anual en los costos	12,25%	1.079.846,40	40,50%	1,26	5 años+	Muy sensible
Disminución de 10% anual en los precios de los servicios	12,25%	1.080.247,50	41,57%	1,26	5años +	Muy sensible
Incremento 10% anual en el precio del combustible	12,25%	1.062.485,29	41,25%	1,24	5años+	Muy sensible

Autor: Carlos Gómez A

Análisis: El cuadro anterior presenta un análisis de sensibilidad tanto para el proyecto como para el inversionista, en donde se trabajó con 3 posibles escenarios:

- Incremento 20% Anual en los Costos: al incrementar los costos en un 20% se puede notar que para el proyecto todavía es viable, con un VAN superior a cero y un TIR mayor que la tasa de descuento, sin embargo como principal punto en contra es que la inversión la recuperaríamos en un tiempo mucho más largo,
- Disminución 10% Anual en el precio de los servicios: Se puede notar que el proyecto es igual de sensible a una disminución de ingresos que a un aumento de costos. Al disminuir el precio en un 10% el proyecto se ve afectado en el VAN y TIR pero el proyecto aún sigue siendo rentable. El periodo de recuperación de la inversión sería mucho más largo. Por lo que como estrategia se recomienda fidelizar al cliente con un buen servicio, ofrecer tarifas y precios competitivos, y principalmente tratar de celebrar contratos con clientes de largo plazo de 3 o 5 años, para que así el cliente este asegurado y goce de los servicios propuestos.

Incremento 10% anual en el precio de combustible: Este escenario se muestra muy relacionado con la realidad ya que actualmente el Gobierno subsidia el combustible en nuestro país, analizando este escenario ya que en cualquiera momento el Gobierno lo puede dejar de hacer, podemos observar que el proyecto sufre un gran impacto en el VAN y TIR pero aún siguen siendo rentables, por otro lado el tiempo de reposición de la inversión sería mucho más largo.

5.4.7 ROA, ROE

Tabla 85

ROE (Rentabilidad sobre recursos propios)						
UTILIDAD	-	452.599,82	824.703,73	828.391,21	838.236,63	868.179,33
PATRIMONIO	840.164,00	840.164,00	840.164,00	840.164,00	840.164,00	840.164,00
ROE	0,00%	53,87%	98,16%	98,60%	99,77%	103,33%
ROA (Retorno sobre los Activos)						
UTILIDAD	-	452.599,82	824.703,73	828.391,21	838.236,63	868.179,33
ACTIVOS	1.529.073,72	1.868.662,70	2.569.139,55	3.260.974,65	3.949.102,31	4.652.274,72
ROA	0,00%	24,22%	32,10%	25,40%	21,23%	18,66%

Autor: Carlos Gómez A

5.4.8 ÍNDICE DE LIQUIDEZ Y APALANCAMIENTO

Tabla 86

ÍNDICE DE LIQUIDEZ						
ACTIVO CIRCULANTE	58.242,83	481.066,90	1.264.779,82	2.039.852,00	2.807.161,51	3.589.516,76
PASIVO CIRCULANTE	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
RESULTADO ÍNDICE DE LIQUIDEZ	58.242,83	481.066,90	1.264.779,82	2.039.852,00	2.807.161,51	3.589.516,76
ÍNDICE DE APALANCAMIENTO						
PASIVO	688.909,72	575.898,88	451.672,00	315.115,89	165.006,92	-
ACTIVOS	1.529.073,72	1.868.662,70	2.569.139,55	3.260.974,65	3.949.102,31	4.652.274,72
RESULTADO ÍNDICE DE APALANCAMIENTO	45%	31%	18%	10%	4%	0%
COMPOSICIÓN DE ACTIVOS						
	1.529.073,72	1.868.662,70	2.569.139,55	3.260.974,65	3.949.102,31	4.652.274,72

Autor: Carlos Gómez A

CAPITULO VI

6.1 CONCLUSIONES

- ✓ El proyecto es consistente y ejecutable, siendo necesario que todas sus fases y etapas sean programadas con responsabilidad, además el manejo y comercialización de la empresa se lo debe realizar con honestidad.
- ✓ Conocer el mercado al que se va a incursionar, conocer sobre los requerimientos de los clientes, así como también contar con un personal idóneo para este tipo de trabajo, permitirá a “Transcargom Storage” abarcar el mercado lo más pronto posible, generando ingresos estables con tendencia creciente y procurando cumplir con los objetivos establecidos por la empresa.
- ✓ “Transcargom Storage” posee valores y principios bien entendidos, lo que permitirá fortalecer la unión de la empresa con los clientes procurando crear una amistad verdadera que provocará un beneficio mutuo.
- ✓ Conforme al estudio de mercado realizado, el servicio planteado tiene la aceptación del 65 % de los potenciales clientes y usuarios del servicio de transporte de carga y bodegaje, lo que determina que el proyecto es viable.
- ✓ La captación del mercado o demanda insatisfecha se ve limitada de acuerdo a la capacidad de las instalaciones, por lo que los ingresos anuales únicamente aumentarán en función de los precios o tarifas y no por la captación o crecimiento en el mercado, al menos no con las mismas instalaciones, ya que para captar más mercado se tendría que instalar una locación sucursal manteniendo la misma filosofía empresarial.

- ✓ Los factores relevantes que más influyeron al momento de la macro y micro localización del presente proyecto fueron la ubicación estratégica en una zona no residencial con de acceso libre de tráfico y una rápida conexión con rutas que permiten llegar a nuestros clientes de una manera más rápida.
- ✓ El diseño de la infraestructura del proyecto, está distribuido óptimamente para que los dos servicios se presten con eficacia, definiéndose las áreas de acceso y de parqueadero de los vehículos en las zonas de descarga y el correcto diseño de las bodegas respetando espacios para tránsito de montacargas y circulación peatonal de los colaboradores del servicio, para así ubicar, perchar y almacenar los productos en forma ordenada y clasificada.
- ✓ La empresa cuenta con una demanda insatisfecha bastante importante en el mercado cual está dirigido el servicio, según el estudio realizado en el primer capítulo, esto beneficiará a “Transcargom Storage” para su correcto posicionamiento.
- ✓ En vista de que “Transcargom Storage” es una empresa que requiere de una gran inversión en sus instalaciones y vehículos, se adoptará la personería jurídica de Compañía de Sociedad Anónima.
- ✓ Los resultados de la evaluación financiera demuestran que el proyecto es rentable. El análisis financiero del proyecto confirma la viabilidad financiera, todos los índices de evaluación demuestran beneficio y rentabilidad del mismo.
- ✓ Los resultados de la evaluación económica como el VAN (**\$ 1.656.729,19**), la TIR (50.80%), y el período de recuperación 4 años, 7 meses)

aproximadamente, permiten determinar que el proyecto es viable y recomendable para su puesta en marcha.

6.2 RECOMENDACIONES

- ✓ Ejecutar el proyecto, en razón a los resultados y proyecciones: mercado lógicas, técnicas y financieras que resultaron positivas y alentadoras que lo califican como viable y rentable.
- ✓ Es necesario tener en cuenta que existen muchas *limitaciones* al entrar a un mercado nuevo, como por ejemplo debemos tener una fuente de financiación (inversores), debemos tener disponibilidad de capital de trabajo y financiero, como también debemos tener en cuenta las depreciaciones y amortizaciones de nuestros activos.
- ✓ Entender el comportamiento del mercado, es decir cómo percibe el consumidor nuestro servicio, con que competencia nos vamos a enfrentar día a día, que restricciones políticas, legales y económicas debemos afrontar, como es el caso de impuestos, las retenciones bancarias o fenómenos macroeconómicos como la inflación y la recesión económica.
- ✓ Es importante analizar nuestro entorno ya que permite aprovechar oportunidades y prevenir amenazas con anticipación pudiendo realizar un negocio rentable.
- ✓ Usar las herramientas de marketing ya que permite a que los negocios crezcan de manera más rápida.
- ✓ Dar a conocer a los clientes sobre los beneficios y ventajas que ofrece en su servicio “Transcargom Storage” para que puedan diferenciarnos de los demás y así obtener su confianza a corto plazo.

- ✓ Debido a las tendencias mundiales y sobre todo nacionales, el servicio propuesto debe contar con los altos índices de calidad, control y manejo de tiempo de entrega, manejo de la mercadería y sus respectivas garantías

- ✓ Se recomienda negociar con los potenciales clientes contratos que involucren periodos mayores a un año para así asegurar los ingresos de la empresa, ofreciendo tarifas y precios preferenciales durante el periodo del contrato.

- ✓ Fomentar un ambiente laboral de positivismo, compañerismo y comprometimiento, evitando la rotación de personal que afectaría a la calidad en la entrega del servicio.

- ✓ Se recomienda firmemente ofrecer en forma constante servicios de alta calidad, para ganar un prestigio y reconocimiento en el mercado que permita la opción de construir una sucursal similar y de esa manera ganar más participación en el mercado.

6.3 BIBLIOGRAFÍA

¹<http://www.monografias.com/trabajos14/transpormulti/transpormulti.shtml?monosearch>

²http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=9450

³ <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/>

⁴ Corporación financiera Nacional (año 2010)

http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=839&Itemid=541

⁵<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/83/7/CAPITULO%20II.pdf>

⁶http://www.degerencia.com/articulo/tecnologia_para_el_negocio_de_transporte_de_carga

⁷http://www.tiempodemercadeo.com/ver_articulo.php?tdm=228

⁸www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf

⁹<http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>

¹⁰<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/elementos-de-un-proyecto-de-inversion.htm>

¹¹<http://es.scribd.com/doc/12953522/Capitulo-3-Estudio-de-Localizacion>

¹²<http://definicion.de/cadena-de-valor/>

¹³<http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>

¹⁴www.ecuadoremprendedor.com/concptleg-html/

¹⁵<http://www.proyectosfindecarrera.com/empresa.htm>

¹⁶www.supercias.gov.ec/Documentacion/.../instructivo_soc.pdf

¹⁷<http://www.otavaloempresarial.com/servicios-de-la-vue/requisitos-para-constituir-una-compania>

¹⁸<http://www.explored.com.ec/ecuador/consti/titu35b.htm>

¹⁹http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_de_empresas