

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO

VIDA NUEVA



CARRERA:

TECNOLOGIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA DEL PROYECTO DE APLICACIÓN PRÁCTICA

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE
TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA PESADA**

AUTOR:

MAIGUA VELASCO KELLY NICOL

TUTOR:

QUISPE NAUSIN JESSICA MARIBEL

ING. JESSICA QUISPE

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Jessica Quispe", is written over a horizontal line.

10/12/2020

FECHA:

MARZO 2021

QUITO – ECUADOR

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, **Maigua Velasco Kelly Nicol** portadora de la cédula de ciudadanía **172765451-7**, facultada de la carrera **TECNOLOGICA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**, autora de esta obra certifico y proveo al Instituto Superior Tecnológico Vida Nueva, usar plenamente el contenido del informe con el tema **Estudio de factibilidad para la creación de una compañía de transporte internacional de carga pesada**, con el objeto de aportar y promover la lectura e investigación, autorización la publicación de mi proyecto de titulación en la colección digital del repositorio institucional bajo la licencia de Creative Commons: Atribución-Nocomercial-SinDerivadas.

En la ciudad de Quito, del mes de marzo del 2021

Maigua Velasco Kelly Nicol

C.I.: 172765451-7

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto: **Quishpe Nausin Jessica Maribel** en la ciudad de Quito, presentado por la ciudadana **Maigua Velasco Kelly Nicol**, para optar por el título de **Tecnóloga en Administración de empresas**, certifico, que dicho proyecto ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe

En la ciudad de Quito, del mes de marzo del 2021

TUTOR: Quispe Nausin Jessica Maribel

C.I.: 172104921-9

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

Los miembros del jurado examinador aprueban el informe de investigación, sobre el tema: **Estudio de factibilidad para la creación de una compañía de transporte internacional de carga pesada** En la ciudad de Quito” De la estudiante: **Maigua Velasco Kelly Nicol** de la Carrera en **Tecnología en Administración de Empresas**.

Para constancia firman:

C.I.:

C.I.:

C.I.:

C.I.:

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **Maigua Velasco Kelly Nicol** con cedula de ciudadanía **172765451-7** estudiante del **Instituto Superior Tecnológico Vida Nueva**, declaro que he realizado este trabajo de titulación tomando en consideración citas bibliográficas que se nombran en este texto.

El Instituto Superior Tecnológico Vida Nueva puede utilizar este trabajo de titulación como una ayuda bibliográfica.

En la ciudad de Quito, del mes de marzo del 2021

Maigua Velasco Kelly Nicol

C.I. 172765451-7

DEDICATORIA

Este presente trabajo está dedicado a mis padres e hijo y hermanos quienes siempre me han apoyado, brindando su amor incondicional y ayudado a concluir esta etapa .

Maigua Velasco Kelly Nicol

C.I. 172765451-7

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primero a Dios por la vida y oportunidades que me ha dado para poder cumplir una de mis metas propuestas. A mis padres, hermanos e hijo amado quienes son: MARIO, NELLY, JAVIER, FERNANDA, MICHAEL, MICKY, SYLVIA mi hermana de corazón y mi amado hijo DOMINIC quienes con amor y dedicación han sido un pilar fundamental en mi vida y me han brindado apoyo incondicional en cada una de las etapas de este largo camino,

A mis profesores que durante toda mi carrera me apoyaron, guiaron y transmitieron sus conocimientos quienes les debo mi gratitud. Agradezco a mis tutores a la ING. Jessica Quispe tutora interna y al ING. Fernando Tituaña tutor externo, por su paciencia, por compartir sus conocimientos, por orientarme y dedicar su tiempo a la realización de este trabajo poder alcanzar esta meta profesional en mi vida.

Maigua Velasco Kelly Nicol

C.I. 172765451-7

ÍNDICE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	i
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	iv
ANTECEDENTES	xv
RESUMEN	xvi
ABSTRACT	xviii
INTRODUCCIÓN.....	xx
Capítulo I.....	1
1. OBJETIVOS	4
Capitulo II.....	5
2. DESARROLLO.....	5
2.1. MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL.....	5
2.1.1 Investigación de mercado.....	5
2.1.2 El mercado.....	5
2.1.3 La demanda	6
2.1.4 La oferta.....	6
2.1.5 El consumidor.....	6
2.1.6 Cadena de valor de Porter	6
2.1.7 Logística	7
2.1.8 Transporte en el proceso logístico	8
2.1.9 Modos de transporte	8
2.1.9.1 Camión	9
2.1.10 Análisis de modos de transporte utilizados en el Ecuador	9
2.1.11 Selección del modo de transporte	10
2.1.11.1 Precio	10
2.1.11.2 Tiempo de tránsito y variabilidad	10
2.1.11.3 Pérdidas y daños.....	10
2.1.12 Servicio al cliente en la logística	11
2.1.12.1 Elementos del servicio	11
2.1.13 Estrategias logísticas orientadas al servicio	12
2.1.14 Estudio de factibilidad	13
2.1.14.1 Factibilidad técnica	13
2.1.14.2 Factibilidad financiera.....	14

2.1.14.3 Factibilidad operativa	14
2.1.15 COMPAÑÍA.....	15
2.1.15.1 Tipos de compañías	15
2.1.15.1.1 Compañías de responsabilidad limitada	15
2.1.15.1.2 Compañías anónimas	15
Capitulo III	17
2.2 Procedimiento – Metodología.....	17
2.2.1 Análisis situacional	17
2.2.1.1 Análisis F.O.D.A.....	17
2.2.1.1.1 Análisis interno: Fortalezas y Debilidades	17
2.2.1.1.2 Análisis externo: Oportunidades y Amenazas	18
2.2.1.1.3 Análisis de la competencia.....	18
2.2.1.4. Causas por las que el transporte de carga pesada genera accidentes.	19
2.2.1.5. Análisis de la demanda	20
2.2.1.5.1 Proyección de la demanda	20
2.2.1.6 Análisis de la oferta.....	21
2.2.1.6.1 Proyección de la oferta.....	22
2.2.1.7 Demanda insatisfecha	23
2.3 ESTUDIO DE MERCADO	25
2.3.1 ESTRUCTURA ECONOMICA DEL MERCADO	25
2.3.1.1 Competencia perfecta.....	25
2.3.1.1.1 Oligopolio.....	25
2.3.2 SEGMENTACIÓN	26
2.3.2.1 Proceso de segmentación	26
2.3.2.1.1 Mercado objetivo	27
2.3.2.1.2 Segmentación meta	27
2.3.3 CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA	28
2.3.3.1 Tamaño de la muestra empresarial	28
2.3.3.1.1 Tamaño de la muestra	29
2.3.4 Encuesta piloto	30
2.3.4.1 Formulación y aplicación de la encuesta	31
2.3.4.2 Encuesta.....	32
2.3.5 MARKETING MIX	45
2.3.5.1 Producto/Servicio	46
4.3.5.1.1 Tipos de servicio a transportar	46

2.3.5.2 Precio	52
2.3.5.3 Plaza.....	52
2.3.5.4 Promoción	53
2.4 TÉCNICO O INGENIERÍA DEL PROYECTO	54
2.4.1 Tamaño del proyecto	54
2.4.2 LOCALIZACIÓN	54
2.4.2.1 Macro localización	54
2.4.2.2 Micro localización.....	55
2.4.3.1 Cercanías del mercado	56
2.4.3.2 Competidores	56
2.4.3.3 Infraestructura	56
2.4.3.3.1 Disponibilidad de servicios básicos	56
2.4.3.3.2 Cercanía de las fuentes de abastecimiento	57
2.4.3.3.3 Servicios básicos y complementarios	57
2.4.3.3.4 Seguridad	57
2.4.4 Método cualitativo por puntos	57
2.4.5 DISTRIBUCION DEL ESPACIO FISICO (LAYOUT)	60
2.4.6 INGENIERIA DEL PROYECTO	64
2.4.7.1 Demanda	65
2.4.7.2 Disponibilidad de recursos financieros.....	65
2.4.7.3 Requerimiento de mano de obra	65
2.4.7.4 Requerimiento de materiales, insumos y servicios	66
2.5 ESTUDIO ORGANIZACIONAL	71
2.5.1 Constitución legal.....	71
2.5.1.2 Requisitos legales para la constitución	72
2.5.1.3 Requisitos para que la compañía se constituida legalmente	72
2.5.1.4 Inscripción en el registro mercantil	73
2.5.1.5 Obtención del Ruc	73
2.5.1.6 Patente municipal	74
2.5.1.7 Permisos de funcionamiento del cuerpo de bomberos	74
2.5.1.8 Permiso del ministerio de obras públicas y transporte.	75
2.6 ESTRUCTURA ORGÁNICA ADMINISTRATIVA	76
2.6.1 Elementos de la estructura orgánica administrativa	76
2.6.1.1 Organigrama	76
2.6.1.1.1 Organigrama estructural.....	76

2.6.1.1.2 Organigrama posicional	77
2.6.1.1.3 Descripción de cargos	78
2.6.2 PLAN ESTRATEGICO	80
2.6.2.1 Elementos del direccionamiento estratégico	80
2.6.2.1.1 Misión.....	80
2.6.2.1.3 Principios	81
2.6.2.1.4 Valores.....	81
2.6.2.1.5 Objetivos	82
2.6.2.1.6 Políticas	83
2.6.2.1.7 Estratégicas.....	84
Capitulo IV	86
2.7 ESTUDIO FINANCIERO	86
2.7.1 PRESUPUESTO	86
2.7.1.1 Presupuestos de inversión	86
2.7.1.1.1 Inversión en activos fijos	87
2.7.1.1.2 Inversión en activos diferidos	89
2.7.1.1.3 Inversión en capital de trabajo	90
2.7.2 FINANCIAMIENTO	90
2.7.2.1 Origen del financiamiento.....	91
2.7.2.1.1 Estructura del financiamiento	91
2.7.3 PRESUPUESTO DE OPERACIONES.....	92
2.7.3.1 Presupuestos de Ingresos	92
2.7.3.2 Presupuestos de Egresos	93
2.7.3.3 Presupuestos de gastos operativos	95
2.7.3.4 Presupuesto de sueldos administrativos	96
2.7.4 Depreciación y amortización de activos fijos.....	98
2.7.5 Gastos financieros	100
2.7.6 Clasificación de los costos	100
2.7.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	102
2.7.7.1 Estado de pérdidas y ganancias proyectado	102
2.7.7.2 Balance general proyectado	103
2.7.7.3 Flujos de caja proyectados	104
2.8 EVALUACION DEL PROYECTO	106
2.8.1 Tasa interna de retorno (TIR)	106
2.8.2 Valor Actual Neto (VAN).....	107

2.8.3 Periodo de recuperación (PRI)	108
2.8.4 Puntos de equilibrio.....	109
3. CONCLUSIONES	111
4. REFERENCIAS	113
ANEXOS	116

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Análisis interno	17
Tabla 2 Análisis Externo	18
Tabla 3 Análisis de la competencia.....	19
Tabla 4 Proyección de la demanda	21
Tabla 5 Proyección de la oferta.....	22
Tabla 6 Demanda insatisfecha	24
Tabla 7 Número de empresas en el Cantón Mejía.....	27
Tabla 8 Característica de la segmentación de la compañía "TRANS MAIVEL S.A."	28
Tabla 9 Encuesta piloto	31
Tabla 10 Pregunta 1	32
Tabla 11 Pregunta 2.....	33
Tabla 12 Pregunta 3.....	33
Tabla 13 Pregunta 4.....	34
Tabla 14 Pregunta 5.....	35
Tabla 15 Pregunta 6.....	36
Tabla 16 Pregunta 7.....	37
Tabla 17 Pregunta 8.....	37
Tabla 18 Pregunta 9.....	38
Tabla 19 Pregunta 10 Machachi- UIO	39
Tabla 20 Pregunta 10 Machachi- Esmeraldas	39
Tabla 21 Pregunta 10 Machachi- Guayaquil	40
Tabla 22 Pregunta 10 Machachi-Cuenca	41
Tabla 23 Pregunta 10 Machachi-Tulcán	41
Tabla 24 Pregunta 10 Machachi-Manta	42
Tabla 25 Pregunta 11	43
Tabla 26 Pregunta 12.....	43
Tabla 27 Pregunta 13.....	44
Tabla 28 Servicios a ofrecer.....	46
Tabla 29 Escala de micro localización.....	58
Tabla 30 Matriz de micro localización	59
Tabla 31 Necesidad del personal	66
Tabla 32 Gasto anual en servicio agua	67
Tabla 33 Gasto anual en servicio energía eléctrica	67
Tabla 34 Gasto anual en servicio telefónico	67
Tabla 35 Gasto anual en servicio de internet.....	68

Tabla 36	Requerimiento de maquinaria	68
Tabla 37	Requerimiento de equipos de seguridad	68
Tabla 38	Descripción de vehículos	69
Tabla 39	Requerimiento de equipos de oficina	70
Tabla 40	Muebles y enseres de oficina	70
Tabla 41	Requisitos para que la compañía se constituida legal	72
Tabla 42	Requisitos inscripción mercantil.....	73
Tabla 43	Requisitos obtención del RUC.....	73
Tabla 44	Requisitos patente municipal	74
Tabla 45	Permisos de funcionamiento del cuerpo de bomberos	74
Tabla 46	Permiso del ministerio de obras públicas y transporte.	75
Tabla 47	Requerimiento de maquinaria	87
Tabla 48	Requerimiento de equipos de seguridad	88
Tabla 49	Presupuesto de vehículos	88
Tabla 50	Requerimiento de equipos de oficina	88
Tabla 51	Muebles y enseres de oficina	89
Tabla 52	Presupuesto estudio de factibilidad	89
Tabla 53	Presupuesto de gastos de constitución.....	90
Tabla 54	Inversión activos diferidos	90
Tabla 55	Estructura del financiamiento.....	91
Tabla 56	Tabla de amortización anual	92
Tabla 57	Presupuesto consolidado de ingresos	93
Tabla 58	Presupuesto de egresos	93
Tabla 59	Presupuesto Mano de obra directa.....	94
Tabla 60	Presupuesto consolidado mantenimiento preventivo departamento operativo	94
Tabla 61	Presupuesto consolidado mantenimiento preventivo departamento ventas	94
Tabla 62	Presupuesto consolidado mantenimiento preventivo departamento administrativo	95
Tabla 63	Gastos de ventas	95
Tabla 64	Sueldos administrativos	96
Tabla 65	Presupuesto suministros de oficina.....	96
Tabla 66	Gasto anual en servicio agua	97
Tabla 67	Gasto anual en servicio energía eléctrica	97
Tabla 68	Gasto anual en servicio telefónico.....	97
Tabla 69	Gasto anual en servicio de internet.....	97
Tabla 70	Presupuestos de gastos generales.....	98
Tabla 71	Depreciación y amortización departamento operativo.....	98
Tabla 72	Depreciación y amortización departamento ventas.....	98
Tabla 73	Depreciación y amortización departamento administrativo	99
Tabla 74	Seguros departamento operativo.....	99
Tabla 75	Seguros departamento ventas.....	99
Tabla 76	Seguros departamento administrativo	100
Tabla 77	Gasto financiero	100
Tabla 78	Costos fijos y variables	101
Tabla 79	Estado de pérdidas y ganancias	103
Tabla 80	Balance general proyectado	104
Tabla 81	Flujos de caja proyectados	105

Tabla 82 TIR inversionista	107
Tabla 83 VAN inversionista.....	108
Tabla 84 Periodo de recuperación de la inversión.....	109
Tabla 85 Punto de equilibrio	110

INDICE FIGURAS

Figura 1 Cadena de Valor	7
Figura 2 Maquinaria de transportación bañera hidráulica.....	47
Figura 3 Maquinaria de transportación niñera.....	48
Figura 4 Maquinaria de transportación plataforma.	48
Figura 5 Maquinaria de transportación tanquero.	49
Figura 6 Maquinaria de transportación contenedores.	49
Figura 7 Maquinaria de transportación cama baja.	50
Figura 8 Maquinaria de transportación contenedores refrigerados.....	50
Figura 9 Logotipo “TRANS MAIVEL S.A”	51
Figura 10 Macro localización	55
Figura 11 Ubicación de “TRANS MAIVEL S.A.”	60
Figura 12 Plano departamento administrativo.....	61
Figura 13 Plano departamento comercial y ventas.....	63
Figura 14 Modelo del vehículo	69

INDICE GRAFICOS

Gráfico 1: Elementos del Servicio al cliente	12
Gráfico 2 Representación gráfica proyección de la demanda	21
Gráfico 3 Representación gráfica de la proyección de la oferta	23
Gráfico 4 Representación gráfica de la demanda insatisfecha	24
Gráfico 5 Representación gráfica de la encuesta piloto	31
Gráfico 6 Representación gráfica del resultado de la pregunta 1.....	32
Gráfico 7 Representación gráfica del resultado de la pregunta 2.....	33
Gráfico 8 Representación gráfica del resultado de la pregunta 3.....	34
Gráfico 9 Representación gráfica del resultado de la pregunta 4.....	35
Gráfico 10 Representación gráfica del resultado de la pregunta 5.....	35
Gráfico 11 Representación gráfica del resultado de la pregunta 6.....	36
Gráfico 12 Representación gráfica del resultado de la pregunta 7.....	37
Gráfico 13 Representación gráfica del resultado de la pregunta 8.....	38
Gráfico 14 Representación gráfica del resultado de la pregunta 9.....	38
Gráfico 15 Representación gráfica del resultado de la pregunta 10 Machachi-Quito.....	39
Gráfico 16 Representación gráfica del resultado de la pregunta 10 Machachi-Esmeraldas ..	40
Gráfico 17 Representación gráfica del resultado de la pregunta 10 Machachi-Guayaquil ...	40
Gráfico 18 Representación gráfica del resultado de la pregunta 10 Machachi- Cuenca.....	41

Gráfico 19	Representación gráfica del resultado de la pregunta 10 Machachi-Tulcán.....	42
Gráfico 20	Representación gráfica del resultado de la pregunta 10 Machachi-Manta.....	42
Gráfico 21	Representación gráfica del resultado de la pregunta 11.....	43
Gráfico 22	Representación gráfica del resultado de la pregunta 12.....	44
Gráfico 23	Representación gráfica del resultado de la pregunta 13.....	45
Gráfico 24	Canal de distribución	53
Gráfico 25	Cadena de valor de la compañía “TRANS MAIVEL S.A”	64
Gráfico 26	Organigrama de la compañía de transporte “TRANS MAIVEL S.A.”	76
Gráfico 27	Organigrama posicional de la compañía de transporte “TRANS MAIVEL S.A.”	77
Gráfico 28	Manual de funciones de la compañía de transporte “TRANS MAIVEL S.A.” ...	79

ANTECEDENTES

Desde la antigüedad se han encontrado las mejores compañías de transporte en carga pesada en Estados Unidos. UPS es una de las más grandes calificada por sus ingresos por ventas, estas ascendieron a US\$49,55 mil millones para el año fiscal, del 31 de diciembre de 2010, con un total de 408.000 personas. Esta empresa ofrece paquetes para consumidores y empresas de todo el mundo. Su principal competidor es FedEx, cuyas ventas llegaron a ser US\$37,22 mil millones durante el período de 12 meses finalizado el 31 de mayo de 2010. Con un total 252.000 personas.

Actualmente en el Ecuador la existencia del transporte de mercaderías pesadas ha ayudado a la comercialización de los productos, para que tenga mejores métodos de llegada puerta a puerta y la mercadería se encuentre en las mejores condiciones y a tiempo. Además, han contribuido a la economía nacional porque se ha convertido en el método de movilización más utilizado para el comercio interno como en la materia de importaciones y exportaciones, facilitando el acceso a las diferentes industrias, farmacéuticas, embotelladoras, comerciales, constructoras, supermercados, productos agrícolas, ganaderos y demás, que necesitan transportar su materia prima, productos semi elaborados o bienes terminados a los diferentes mercados de consumo.

En el Cantón Mejía según, SUPERCIAS (2018) cuenta con 118 compañías de transporte de carga pesada interprovinciales y 7 internacionales, pero en su gran mayoría solo abarca rutas interprovinciales que son: Guayaquil, Cuenca, Manta, Esmeraldas e Ibarra entre otras, las mismas no pueden cubrir el mercado, lo que provoca graves defectos en el traslado de los productos y afecta a la mayoría de la población.

RESUMEN

El presente proyecto se enfoca en estudiar la factibilidad del servicio, se ha determinado que la transportación de carga es importante y necesario para llevar a cabo el servicio a distintos puntos o regiones del país. La falta de empleo ha surgido la creación de un sector informal de transportistas que se dedican a esta actividad provocando que tanto el cliente como el proveedor se mantengan en una constante incertidumbre. De esta manera se decide realizar la creación de la Compañía de transporte internacional de carga pesada “TRANS “MAIVEL S.A.” en el Cantón Mejía. La compañía tendrá una capacidad instalada de 5 vehículos propios de la compañía con los cuales cubrirá una demanda equivalente de 120 viajes mensuales, y paulatinamente irán creciendo año por año hasta llegar a estabilizarse. Se debe indicar que la rentabilidad de una organización de carga pesada es directamente proporcional al número de viajes que se realice en cada periodo. Además con el constante monitoreo que llevara a cabo la compañía al mercado guiando a la organización a conocer diferentes necesidades que tiene los clientes en el servicio de transportación. En cuanto al marco teórico está sustentado bajo las teorías científicas que son sostenidas por variables establecidas, además la investigación realizada en el Cantón Mejía se basó a la metodología cualitativa con un diseño metodológico descriptivo, usando técnicas e instrumentos como el cuestionario, mediante la aplicación de 76 encuestas que evidencia información relevante para la investigación. Finalmente en la evaluación financiera realizada en el estudio del proyecto se espera un VAN de \$ 954.411,55, un TIR del 47.68% con una tasa de descuento del 55% recuperando la inversión a los 3 años 2 meses y 19 días, de esta manera se determina la viabilidad del proyecto de factibilidad con el cálculo respectivo de los indicadores.

PALABRAS CLAVE

- Estudio
- factibilidad
- Compañía de transporte
- Servicio
- Análisis financiero

ABSTRACT

This project focuses on studying the feasibility of the service, it has been determined that cargo transportation is important and necessary to carry out the service to different points or regions of the country. The lack of unemployment has resulted in the creation of an informal sector of carriers that are dedicated to this activity, causing both the customer and the supplier to remain in constant uncertainty. In this way, it was decided to create the International Heavy Cargo Transport Company "TRANS MAIVEL S.A." in The Cantón Mejía. The company will have an installed capacity of 5 company-owned vehicles with which it will cover an equivalent demand of 120 trips per month, and they will gradually grow year by year until they stabilize. It should be noted that the profitability of a heavy load organization is directly proportional to the number of trips made in each period. In addition, with the constant monitoring that the company will carry out to the market, guiding the organization to know different needs that customers have in the transportation service. As for the theoretical framework, it is supported by scientific theories that are supported by established variables, in addition, the research carried out in Cantón Mejía was based on qualitative methodology with a descriptive methodological design, using techniques and instruments such as the questionnaire, through the application of 76 surveys that show relevant information for the research. Finally, in the financial evaluation carried out in the study of the project, a NPV of \$ 954,411.55 is expected, an IRR of 47.68% with a discount rate of 55%, recovering the investment after 3 years, 2 months and 19 days, in this way the viability of the feasibility project is determined with the respective calculation of the indicators.

KEYWORDS

- Study
- Feasibility
- Transport company
- Service
- Financial analysis



Lcda. Paulina Aguaguiña
Aprobado

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como finalidad la creación de una Compañía de sociedad anónima de transporte pesado internacional en el Cantón Mejía la misma que transportara mercaderías, especialmente en las empresas productoras y distribuidoras de productos de consumo masivo de nuestro país. Se considera que este es un tema muy importante que demostrar la afectación positiva que tiene en el aspecto socio económico de nuestro Cantón y regiones en general, como actividad generadora de empleo, impuestos y riqueza.

Las actividades del transporte son importante para todos los sectores de la economía ecuatoriana y son esenciales para movilizar diferentes tipos de cargas de productos básicos de un lugar a otro. Porque ninguna ciudad tiene todos los bienes de consumo final producidos por industrias establecidas en todo el país.

El mismo se va aplicar en el cantón Mejía parroquia de Machachi, en el cual se tomar en cuenta varios aspectos que son fundamentales, como por ejemplo la demanda del servicio, la localización de las instalaciones de la compañía, la organización, la estructura legal, la factibilidad financiera y el retorno de la inversión por lo que ha elaborado sus respectivos estudios que finalmente ayudar a determinar la viabilidad del proyecto.

Capítulo I

Planteamiento de problema

En el servicio de transporte debido al desempleo ha surgido la creación de un sector informal de transportistas que se dedican a esta actividad provocando que tanto el cliente como el proveedor se mantengan en una constante incertidumbre. Asimismo la falta de una adecuada aplicación de la gestión de la organización y logística del transporte puede generar desperdicio de recursos y graves impactos ambientales.

En el Cantón Mejía, el servicio de transporte pesado tiene serias fallas en su sistema operativo a la hora de trasladar las mercancías desde las empresas hasta sus lugares de destino, lo que plantea es principal problema en la aparición de compañías, que no se encuentran afiliados a ninguna de las Asociaciones de transporte actuales.

El presente trabajo se realizará con la finalidad de crear una Compañía de transporte de carga pesada internacional en el Cantón Mejía, ya que se identificó que no existe en el mismo empresas que se dediquen a la actividad y que hace viable implementar una organización que permita que el transporte de mercaderías llegue dentro y fuera del territorio nacional de manera confiable y segura para nuestros clientes.

En la actualidad, estas debilidades se han convertido en una gran amenaza para el servicio de carga pesada, provocando los siguientes problemas: la congestión vehicular, congestión de tránsito por incumplimiento de leyes de tránsito, el ruido que

incomoda a los residentes, la falta de capacitación de ciertos conductores, la delincuencia que pone en riesgo la seguridad de la carga, y la inadecuada transportación de la mercadería. Es por esto que se propone como posible solución la creación de una empresa que ayude con el soporte de comunicación adecuada, y defina claramente los roles que debes desempeñar los gerentes y el personal de operaciones.

Justificación

Para tomar la decisión de inversión de un proyecto nuevo se debe realizar un estudio previo de las ventajas y desventajas asociadas a su implementación, generando una oportunidad de ingresar al mercado optimizando el nivel lucrativo del servicio, creación de nuevos empleos, lo cual ayudará a un sector de la sociedad que no posee un trabajo establecer una mejor su situación económica y social.

Además, la compañía también se ocupara de diferentes áreas como: administrativas, operativa en la prestación del servicio de carga pesada, recursos humanos y financiera. A la misma forma, el progreso prospectivo no solo contribuye al desarrollo de la compañía, sino también al desarrollo personal de cada miembro de la empresa.

En esta investigación se determinará la viabilidad o no de una Compañía de transporte de carga pesada, beneficiando y dando solución a las pequeñas y medianas empresas del Cantón Mejía y del país, las cuales por ser nuevas en el mercado aun no constan con unidades limitadas por lo cual no pueden llegar con sus pedidos a todos los sitios requeridos.

Para obtener la viabilidad financiera, se utilizarán los métodos científicos, descriptivos y experimentales, mismos que permitirán el desarrollo del proyecto de una manera práctica y bien estructurada además de la utilización de las diversas herramientas de las que dispone para el desenvolvimiento del proyecto.

1. OBJETIVOS

1.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad y viabilidad para la creación de una compañía de transporte internacional de carga pesada, a partir del estudio de mercado, técnico, administrativo y financiero en el Cantón Mejía.

1.2 Objetivos Específicos

- Identificar las principales falencias que tiene el actual servicio de transporte pesado en el Cantón Mejía.
- Realizar un estudio de mercado, conociendo las necesidades de servicio, demanda, oferta y demás variables mercadotécnicas.
- Ejecutar un análisis técnico, administrativo y legal, de la compañía.
- Desarrollar un estudio económico-financiero, determinando los recursos necesarios para la rentabilidad del proyecto.

Capítulo II

2. DESARROLLO

2.1. MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL

A continuación, se van a presentar las teorías y conceptos a utilizarse a lo largo del desarrollo de esta investigación como guía.

2.1.1 Investigación de mercado

Según Malhotra (2014) La investigación de mercado es un tipo de investigación, difusión y uso sistemático que tiene como objetivo proporcionar información para mejorar la toma de decisiones relacionada con la identificación y resolución de los problemas y oportunidades del marketing de la compañía.

La compañía de transporte “TRANS MAIVEL S.A.” realizara el estudio de mercado con el fin de tomar decisiones para la que la empresa salga a flote tomando en cuenta la estrategia de marketing.

2.1.2 El mercado

En la opinión de Thompson (2005) el mercado es un conjunto de compradores reales y potenciales, que tiene ciertas necesidades para satisfacerlas a través de un

proceso de intercambio, que constituye la relación de la oferta y la demanda de las principales fuerzas de la plaza.

2.1.3 La demanda

Como señala Macedo (2006) la demanda representa las actitudes y preferencias de los consumidores por un bien o servicio, en otras palabras, la demanda es la cantidad que el individuo está dispuesto a comprar.

2.1.4 La oferta

Empleando las palabras de Macedo (2006) la oferta se le considera la cantidad de mercadería vendida a un precio por unidad de tiempo. La oferta de un producto o servicio se determina por diferentes cantidades que los productores esta dispuestos y aptos para ofrecer en el mercado objetivo.

2.1.5 El consumidor

Con base en Moro (2003) el consumidor tienen un comportamiento que muestra al buscar, comprar, usar, evaluar y dispones de los productos, servicios e ideas que esperan que satisfagan sus necesidades.

2.1.6 Cadena de valor de Porter

Tal como Robben (2008) la cadena de valor es una serie de acciones realiza con el objetivo de instalar y evaluar un producto o servicios exitosos en el mercado para mejorar los servicios en, la reducción de costes y crear valor.



Figura 1 Cadena de Valor

Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Cadena_de_valor#/media/Archivo:La_Cadena_de_Valor.jpg

2.1.7 Logística

Como lo hace notar Antón (2005) la logística fue inicialmente la actividad de transportar municiones y equipos a los campos de batalla, es decir era una ciencia militar responsable de las operaciones de mantenimiento, transporte de suministros y equipo para las tropas. Durante muchos años, después de la segunda guerra mundial, con el surgimiento a gran escala de las compañías, el proceso logístico se empezó a considerarse como una parte integral en procesos productivos.

Hablar de logística se refiere a conceptos como distribución, cadena de abastecimiento, transporte, manejo de inventarios, etc. La logística es una parte del proceso de la cadena de suministro. El proceso planifica, implementa y controla la eficiencia antes y después del flujo efectivo, el almacenamiento de bienes y la información relacionada entre los puntos de inicio y finalización para satisfacer las necesidades del cliente.

Nuestra investigación requiere del concepto logística, pues hoy en día, hay compañías especializadas en realizar labores logísticas para otras compañías en áreas de transporte y distribución, pues han desarrollado una plataforma de transporte, generalmente llevando a cabo operaciones de consolidación de mercancías de diferentes orígenes a una determinada dirección. Estas operaciones se realizan en el

mismo destino o en la misma parte de la ruta de viaje, estas operaciones se realizan en un espacio denominado nodo o terminal en donde luego el “paquetes de mercancías” ira a un destino final diferente.

2.1.8 Transporte en el proceso logístico

Como expresa Antón (2005) el transporte en el proceso logístico consiste en todas las actividades que requieren que la compañía lleve a cabo la localización geográfica, esta actividad es muy importante porque consume del 40 al 60% del costo logístico total de la compañía o alrededor del 6 % del costo neto de los productos. El área de transporte interno de las compañías involucra principalmente dos elementos; asegurar que productos transportados lleguen intactos y lleguen en un periodo razonable de tiempo a su destino, garantizando una satisfacción del cliente que eleva el nivel de servicio de la empresa.

2.1.9 Modos de transporte

Como plantea Ballou (2004) hay cinco modos básicos de la transportación que pueden brindar servicios en forma directa al usuario, a diferencia de los intermediarios de transporte como agente de transportista, pero generalmente no tiene la capacidad de realizar rutas.

- FERROCARIL
- CAMIÓN
- AVIÓN
- BARCO
- DUCTOS

Para el presente estudio se tomara en cuenta el modo de camión

2.1.9.1 Camión

Según Calvopiña en el (2002) Los servicios de carga muestran algunas diferencias distintivas, aunque compiten por el transporte de muchos de los mismos envíos de producto. En primer lugar, además de la clasificación legal privada de los transportistas, el transporte por carretera también proporciona servicios como el transporte por contrato. Los transportistas que han firmado contratos con nosotros pueden proporcionarnos servicios como transportista. En segundo lugar, en comparación con los trenes, los camiones pueden tener menos capacidad para manejar todo tipo de mercaderías. Principalmente debido a las restricciones de seguridad vial que limitan el tamaño y el peso de la carga. En tercer lugar los camiones de carga, ofrecen entregas de rapidez razonable y entrega confiable para envíos; los conductores de los tráiler solo necesitan llenar un remolque antes de transportar las mercaderías.

2.1.10 Análisis de modos de transporte utilizados en el Ecuador

En el Ecuador el medio de Transporte más utilizado es el transporte por carretera, porque el país cuenta con suficientes carreteras para conectar todas las provincias, y solo se necesitan unas pocas horas de viaje para brindar una variedad de bienes que satisfagan diversas necesidades de los consumidores. Los clientes finales no utilizan el transporte marítimo. Porque el país no tiene suficientes ríos para intercambiar mercaderías, y mucho menos medios de transporte aéreo, porque el costo del mismo es alto, y solo hay aeropuertos en Guayaquil, Quito, Cuenca, Esmeraldas, Manta entre otras, mientras que el transporte ferroviario ha desaparecido por el avance tecnológico que ha existido en estos tiempos.

2.1.11 Selección del modo de transporte

Dicho con las palabras de Ballou (2004) la elección de métodos de transporte debe basarse en las características básicas tales como: precio, tiempo de tránsito promedio, variación de tiempo de tránsito, y pérdidas y daños. Estos factores son los más importantes para la toma de decisiones.

2.1.11.1 Precio

El precio de servicio de transporte para un destinatario es la tarifa de línea para el desplazamiento de bienes o cualquier otro cargo por algún servicio adicional proporcional. El costo de servicio variara de manera importante de un tipo de servicio a otro.

2.1.11.2 Tiempo de tránsito y variabilidad

El tiempo de transporte se refiere al tiempo medio de entrega que tarde la mercadería en llegar al destino final desde el origen. La variabilidad se refiere a diferencias ordinarias que ocurren entre los envíos por diferentes formas. La variabilidad del tiempo de transporte es una medida de la incertidumbre de los desempeños del conductor.

2.1.11.3 Pérdidas y daños

Como dice Ballou (2004) debido a que los transportistas durante el trayecto de transportación están expuestos a robos o pérdidas de la mercadería o a su vez dañarlos por malas maniobras por parte de los conductores o por malas condiciones de la autopista.

2.1.12 Servicio al cliente en la logística

A juicio de Ballou (2004) el servicio al cliente es un conjunto de actividades que incluyen todas las áreas de un negocio que se refiere específicamente a la cadena de actividades logísticas orientadas a la satisfacción de las necesidades de los clientes con la trasportación de mercaderías.

2.1.12.1 Elementos del servicio

Como señala Ballou (2004) los elementos del servicio al cliente se agrupan en las siguientes categorías de pre transacción, transacción y pos transacción.

Los **elementos de pre transacción** permiten identificar todos aquellos que interviene antes de llevar a cabo cualquier actividad, para con ellos satisfacer las necesidades requeridas por los clientes.

Los **elementos de transacción** se refieren a todas las actividades que podrán ejecutar los pedidos de los clientes, así como todas aquellas variables que implican directamente el servicio al cliente que realiza la función física de la distribución.

Los **elementos de pos transacción** son todas las actividades que se toman en cuenta para retroalimentar, las mismas que permiten mantener los bienes y servicios en el

mercado.

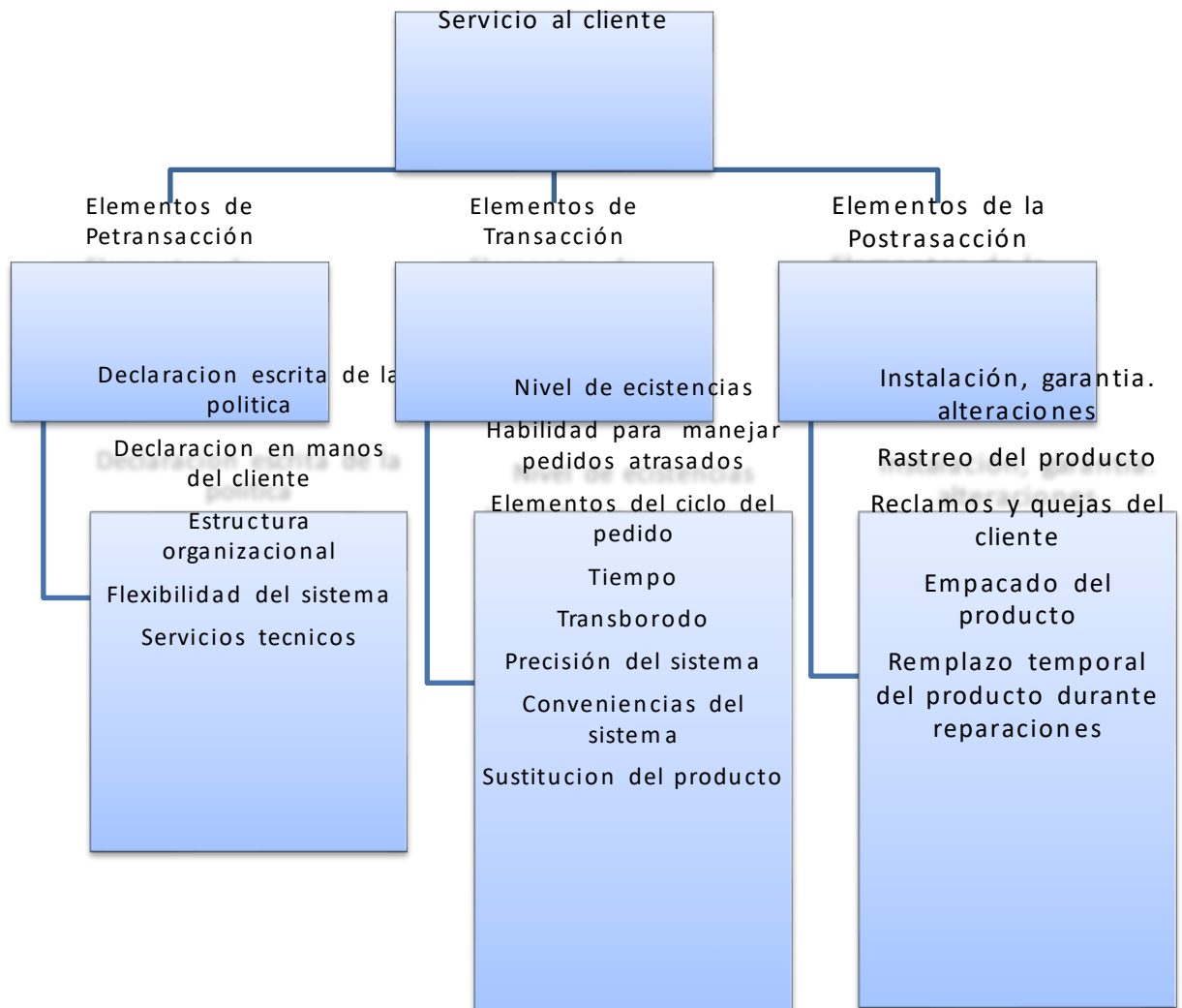


Gráfico 1: Elementos del Servicio al cliente

Dentro de los elementos del servicio logístico los más importantes al momento de tomar una decisión de elegir a un proveedor son los siguientes criterios:

- Entrega a tiempo
- Rapidez de atención a un pedido
- Condición de un producto

2.1.13 Estrategias logísticas orientadas al servicio

Empleando las palabras de Ballou (2004) el servicio al cliente es la última fuente de ventaja competitiva. Así, la meta de la logística y la gestión de la cadena de

producción es diseñar estrategias para el logro de un servicio superior efectivo con relación al coste. Las necesidades y prioridades del servicio al cliente pueden ser medidas, como pueden serlo la actuación contra las referencias competitivas. Se considera que un servicio logístico de éxito empieza con una comprensión de las necesidades del servicio al cliente, segmento por segmento, y luego esto conduce a las cuestiones básicas de estructura, roles funcionales y procesos de ejecución.

Las estrategias en logística se desarrollan en base a la estructura organizacional a nivel: Estratégico, Estructural, Funcional, Ejecución, todas estas implican la integración de diez áreas claves en la organización.

2.1.14 Estudio de factibilidad

Desde el punto de vista de Chain (1989) En el estudio de factibilidad recopilación de datos relevantes sobre el desarrollo del proyecto y tomar la mejor decisión en función de las condiciones adecuadas para la investigación, desarrollo e implementación del proyecto.

La Factibilidad se apoya en 3 aspectos básicos:

- Técnico
- Financiero
- Operativo

2.1.14.1 Factibilidad técnica

Son todos los recursos como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencias, etc., necesarias para realizar las actividades o los procesos que requiera el proyecto

2.1.14.2 Factibilidad financiera

Son los recursos financieros para llevar a cabo las actividades, la factibilidad financiera tiene muy en cuenta a los costos de tiempo como los de realización, además este punto es el más importante ya que es el que ayuda a conseguir los recursos necesarios que requiera el proyecto y determinar la rentabilidad del mismo.

Los objetivos de la factibilidad financiera es ser responsable de evaluar el costo de tiempo de los analistas y personal relacionado, estudiando los costos y gastos necesarios del proyecto y el objetivo de los requisitos posteriores para la puesta en marcha.

2.1.14.3 Factibilidad operativa

Este se refiere a todos los recursos utilizados en casa proceso y a todos los involucrados. En esta etapa se analizan los objetivos a alcanzar y se determina todo lo necesario para ejecutar el proyecto. Además de los requisitos para asegurar la operación y asegurar el uso de los insumos necesarios, estos objetivos también deben considerar el desempeño de todos los procesos de intervención.

Las empresas siempre tienen una serie de objetivo que determina la posibilidad de factibilidad de un apoyo sin restricciones. Estos objetivos son los siguientes:

- Minimización de errores y mayor precisión en los procesos.
- Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de recursos no necesarios.
- Integración de todas las áreas y subsistemas de la empresa.
- Actualización y mejoramiento de los servicios a clientes o usuarios.

- Aceleración en la recopilación de datos.
- Reducción del tiempo de procesamiento y ejecución de tareas.
- Automatización óptima de procedimientos manuales.

2.1.15 COMPAÑÍA

Desde el punto de vista de Andrade (2003) la compañía es la asociación de dos o más personas para asumir conjuntamente el riesgo de una actividad económica con el fin de obtener un beneficio.

2.1.15.1 Tipos de compañías

Como señala Villegas (2018) las principales tipos de compañías son las siguientes:

2.1.15.1.1 Compañías de responsabilidad limitada

Las compañías de responsabilidad limitada pueden realizar cualquier tipo de actos civiles, de comercio o mercantiles, excepto los negocios bancarios, de seguros, capitalización y ahorros.

La compañía de responsabilidad limitada debe tener un mínimo de dos socios y un máximo de quince, mientras que el capital mínimo para constituir la compañía de este tipo debe ser de USD\$400 por lo tanto el capital estará dividido en participaciones. Las mismas deberán ser iguales, acumulativas e indivisibles.

2.1.15.1.2 Compañías anónimas

La compañía anónima es una sociedad que divide el capital en acciones circulantes, el capital está formado por accionistas que solo responden al número de acciones. Los socios deben ser mínimo dos y no tiene una cantidad máxima. El capital mínimo requerido para formar una sociedad anónima es de 800 dólares, el capital se dividirá

en acciones y el regulador de la empresa define el porcentaje mínimo del capital pagado. Las acciones siempre serán nominativas y pueden ser acciones ordinarias o preferentes, el primero otorga todos los derechos básicos reconocidos por la ley los accionistas, mientras que en el segundo no tendrá derecho de voto, pero puede otorgar derechos especiales relacionados con el pago de dividendos y en la liquidación de la compañía.

Capítulo III

2.2 Procedimiento – Metodología

2.2.1 Análisis situacional

2.2.1.1 Análisis F.O.D.A.

2.2.1.1.1 Análisis interno: Fortalezas y Debilidades

Se realizó a la compañía el análisis interno que se podrá observar en el siguiente cuadro:

Tabla 1 Análisis interno

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Conocer clientes potenciales a los cuales serán más fáciles llegar a ofrecer el servicio debido a la trayectoria que tienen los socios de la compañía en el sector	Poca experiencia en el mercado como compañía de transporte en carga pesada,
Manejar costos y gastos mensuales adecuados, así es más flexibles en la tarifas del precio del flete como vendido el servicio de transportación.	Pequeño parque automotor
Conocimiento sobre el manejo de carga entre las diferentes ciudades del país.	Poca cobertura
Se conoce clientes potenciales a los cuales es más fáciles llegar a ofrecerles el servicio debido a la experiencia de los socios.	Al comenzar la asignación de los vehículos será complicado
	Poca infraestructura

Elaborado por: Kelly Mangua

2.2.1.1.2 Análisis externo: Oportunidades y Amenazas

En el siguiente cuadro se muestran las oportunidades y amenazas que se han determinado en el presente estudio.

Tabla 2 Análisis Externo

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Ingresar en nuevos mercados o segmentos.	Mercado competitivo.
Alianza con empresas actuales.	Los vehículos particulares son competitivos en precios de los fletes.
Personal capacitado.	La informalidad en el transporte.
Vías nacionales en perfecto estado.	Huelgas y bloqueos de carreteras.
Exoneración de los impuestos fiscales para matriculación	Desastres naturales.

Elaborado por: Kelly Maigua

2.2.1.1.3 Análisis de la competencia

Se analizará la competencia para la compañía de transporte frente a las demás del mercado del cantón Mejía, evaluando a cada empresa transportadora escogida con una calificación del uno a los cinco puntos en cada de las características que se consideran vitales en la presentación del servicio para luego calcular el comportamiento promedio que darán los generadores de carga a cada una de las anteriores. En base a las respuestas proporcionadas por las empresas de transportación respecto al nivel de importancia que dan los generadores de carga para determinar un proveedor de servicios de carga pesada.

Tabla 3 *Análisis de la competencia*

Características	1	2	3	4	5	Nivel de importancia para el cliente
La experiencia					x	5
La infraestructura tecnológica			X			4
Tiempos de entrega					x	5
Conocimiento sobre el manejo de productos		X				4
Solidez económica de la compañía de transporte		x				3
Servicio al cliente			X			5
Asignación de vehículos al instante				X		5
Poder de negociación				X		5
Variabilidad del servicios			X			3
Cobertura				X		4
Cumplimiento con los vehículos programados					X	5
Puntualidad				X		5

Elaborado por: Kelly Maigua

2.2.1.4. Causas por las que el transporte de carga pesada genera accidentes.

A continuación se describirá las principales causas por las que el transporte de carga pesada generan accidentes. La metodología q se va a utilizar es descriptiva.

Cansancio: A pesar de las medidas de control han mejorado mucho con respecto años atrás, **el cansancio de conductor sigue siendo uno de los grandes enemigos del sector de transporte de carga pesada.** Ya que el mismo puede afectar mucho en la salud del conductor produciendo: pensamientos errantes, soñar despierto mientras está conduciendo, calambre y rigidez, bostezos y ojos pesados o dolor de cabeza por ende los reflejos del chofer fatigado disminuye y el riesgo de generar un accidente aumenta.

Distracción: es un de las causas concurrentes de siniestros de tránsito en Ecuador. Una de las principales distractores para los conductores es el uso del celular ya que el mismo desvía la atención a nivel manual de esta manera el conductor se desconcentra del volante. La segunda distracción es comer o beber mientras conduce es inevitable contralazar bien el volante de manera que una de sus manos se mantendrá ocupada. Esto puede dificultar las maniobras y puede reducir la capacidad de reaccionar ante cualquier imprevisto en el camino.

Fallas mecánicas: Las fallas en el sistema de frenado, sistema eléctrico y mal estado de las llantas pueden causar accidentes si no son revisados constantemente por el mismo hecho el conductor debe acostumbrarse a realizar controles rutinarios al automotor.

2.2.1.5. Análisis de la demanda

“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de los clientes de un manera específica a un precio determinado” (Urbina, Gabriela Baca, 2001)

Para determinar la demanda del servicio de transporte, en el Cantón Mejía se analizará los resultados de las encuestas de la investigación exploratoria y descriptiva.

Conocer de la demanda es fundamental para la creación de la compañía que se dedicará a transportar mercaderías de las empresas ubicadas en el Cantón Mejía, ya que se necesita saber cuántas empresas están dispuestas en adquirir nuestro servicio.

2.2.1.5.1 Proyección de la demanda

Para determinar la demanda se utilizó la información de la SUPERCIAS con respecto al número de compañías que hay en el Cantón Mejía

$$D_f = D_a(1+i)^n$$

En donde:

Df= Demanda futura

Da= Demanda actual

i= tasa de crecimiento

n= número de años.

$$df = 1508(1 + 0.19)^1$$

Tabla 4 Proyección de la demanda

AÑO	DEMANDA FUTURA
2020	1508
2021	1795
2022	2135
2023	2541
2024	3024
2025	3599

Elaborado por: Kelly Maigua

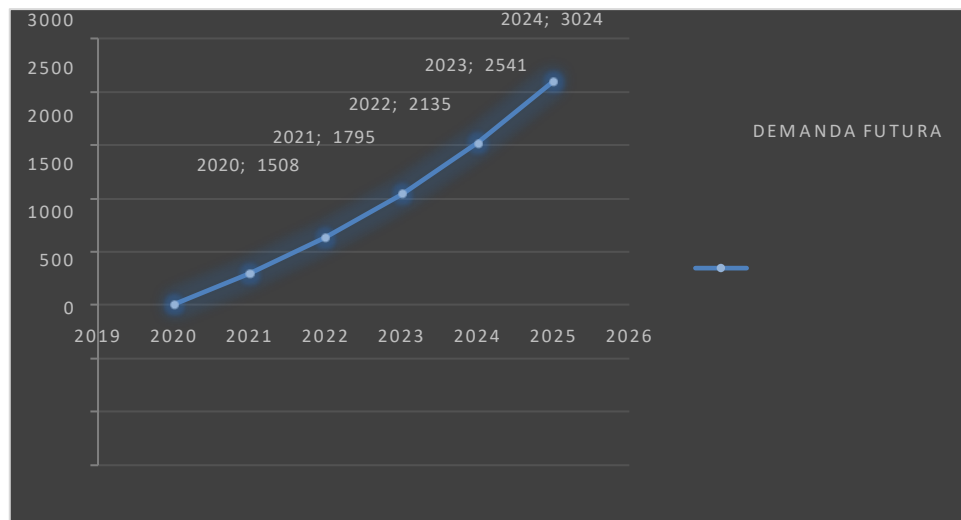


Gráfico 2 Representación gráfica proyección de la demanda

2.2.1.6 Análisis de la oferta

“La cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (Urbina, 2001)

Se debe tener en cuenta que la oferta depende de varios factores, como son: calidad del servicio, precio, ubicación, seguridad, entre otros, esto nos ayudara a determinar cómo ofertar nuestro servicio en el mercado, para lograr un posicionamiento del servicio a corto o largo plazo.

Para determinar la oferta del servicio de transporte de mercaderías se realizara entrevistas a los encargados de las empresas en el Cantón Mejía con el fin de determinar la venta del servicio.

2.2.1.6.1 Proyección de la oferta

En cuanto a la proyección de la demanda es como el servicio de transporte

$$Of = Oa(1+i)^n$$

En donde:

Of= Oferta futura

Oa= Oferta actual

i= tasa de crecimiento

n= número de años.

$$OF = 119(1 + 0.1106)^1$$

Tabla 5 Proyección de la oferta

AÑO	OFERTA FUTURA
2020	476
2021	528
2022	588
2023	652
2024	724
2025	804

Elaborado por: Kelly Maigua

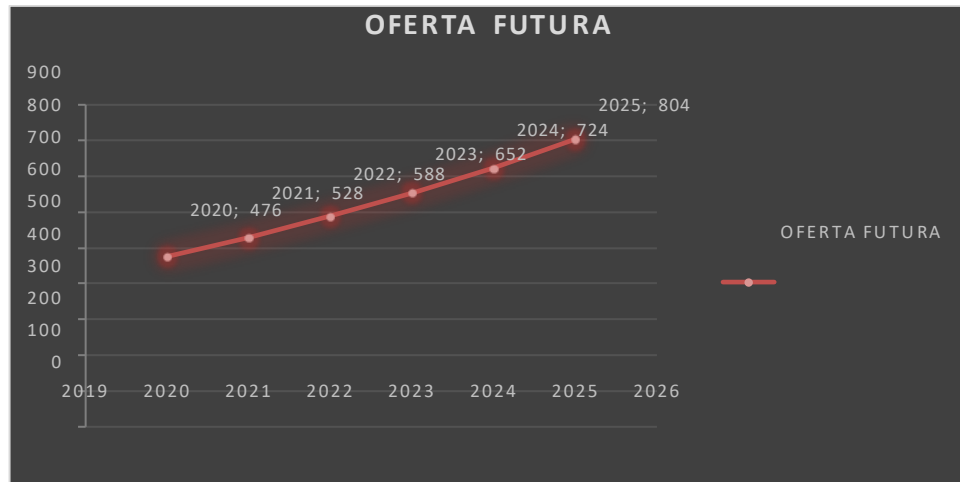


Gráfico 3 Representación gráfica de la proyección de la oferta

2.2.1.7 Demanda insatisfecha

Según (Miranda, 2009) la comparación de la demanda efectiva con la oferta estimada (por periodo de tiempo) puede estimar la demanda insatisfecha. De hecho, cuando la demanda no puede ser satisfactoria. Se puede observar algunos signos de esta situación: al no existir control por parte de las autoridades de los precios se manifiestan muy elevados con respecto a la capacidad de pago de los compradores o usuarios.

La insatisfacción de la demanda se refiere a la demanda que el mercado no puede satisfacer y puede ser cubierta por el proyecto a ejecutar, cuando la demanda es mayor que la oferta $D > O$, la demanda no se satisface.

Al establecer una relación entre la proyección de la demanda y la oferta se puede determinar la proyección de la demanda insatisfecha, comprobando así la viabilidad del proyecto a ejecutar.

Tabla 6 Demanda insatisfecha

AÑO	DEMANDA FUTURA	OFERTA FUTURA	DEMANDA INSATISFECHA
2020	1508	476	1032
2021	1795	528	1267
2022	2135	588	1547
2023	2541	652	1889
2024	3024	724	2300
2025	3599	804	2795

Elaborado por: Kelly Maigua

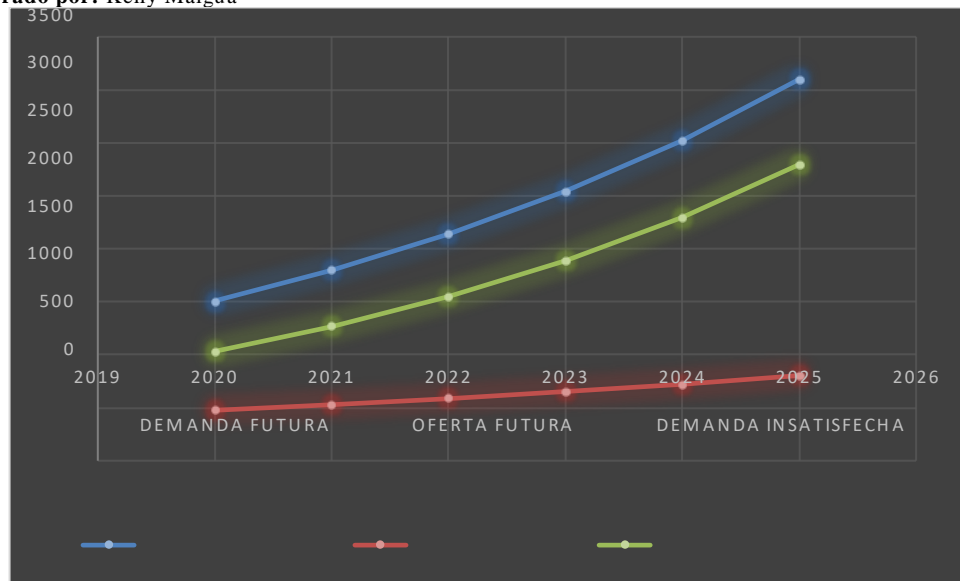


Gráfico 4 Representación gráfica de la demanda insatisfecha

2.3 ESTUDIO DE MERCADO

2.3.1 ESTRUCTURA ECONOMICA DEL MERCADO

El mercado se puede clasificar de acuerdo al tipo de demandantes y ofertantes que existen en el mismo y son:

2.3.1.1 Competencia perfecta

Como dice, Baye (2006) la competencia perfecta se caracteriza porque hay muchas empresas. Y cada una tiene un tamaño relativamente perfecto respecto al total del mercado. Las empresas o compañías tienen las mismas tecnologías, fabrican productos u ofrecen el servicio de transportación similar por lo que tienen auténtica ventaja sobre las demás industrias.

Las características distintivas de este tipo de mercado son las siguientes:

- Un gran número de compradores y vendedores relativamente pequeños.
- Productos o servicio estandarizado
- Muy fácil entrada y salida del mercado.
- La competencia no basada en el precio.

2.3.1.1.1 Oligopolio

Empleando las palabras de Baye (2006) un mercado oligopolista son pocas empresas o compañías que tienen que dominar el mercado. Las empresas en industrias muy concentradas, como el transporte aéreo, terrestre o marítimo y la industria aeroespacial operan en mercados oligopolistas.

Las características de este mercado son las siguientes:

- Pequeño número de empresas relativamente grandes que son mutuamente independientes.
- Producto o servicio diferenciado.
- Entrada y salida del mercado relativamente fácil.
- La competencia no basada en el precio es muy importante entre empresas que venden productos y servicios diferenciados.

La estructura económica del mercado que corresponde al proyecto para la creación de compañía “TRANS MAIVEL S.A.”, se encuentra en el mercado oligopolio ya que se caracteriza por la existencia de un número pequeño de vendedores o productores del servicio de transportación, los cuales son capaces de influir en el precio del mercado de acuerdo a las actividades con las que operara la compañía.

2.3.2 SEGMENTACIÓN

Segmentar significa distribuir el mercado en grupos de consumidores más o menos homogéneos en su grado de intensidad de la necesidad.

2.3.2.1 Proceso de segmentación

El desarrollo del Cantón Mejía propicia la creación de actividades operativas. Actualmente la gran mayoría de compañías transportadoras que se encuentra en el mercado del Cantón son el fruto de un desarrollo empírico que han olvidado algunos aspectos que los clientes aspiran encontrar, es así que existe una gran cantidad de compañías de transporte en carga pesada cuentan con un pésimo servicio al cliente y con vehículos que no cumplen con los requisitos de seguridad y calidad. Las razones expuestas evidencian que existe una oportunidad de negocio en el mercado de transportación de mercaderías de un lugar a otro a través de una propuesta de servicio

a los clientes, donde encuentren una compañía que les ofrezca seguridad en el traslado de la mercaderías, puntualidad, buen servicio y justo a tiempo.

2.3.2.1.1 Mercado objetivo

Determinado el segmento como todas las industrias que desarrollen sus actividades y tengan sus plantas de producción en el Cantón Mejía

2.3.2.1.2 Segmentación meta

Se conoce como mercado meta al grupo de clientes (personas u romanizaciones) para quienes un vendedor díselo una mezcla de Marketing.

La nueva compañía de transportación de carga pesada internacional denominada “TRANS MAIVEL S.A.” prestara servicios principalmente a las empresas generadoras de carga que tengan sus instalaciones o desarrollan sus actividades en el Cantón Mejía cuya necesidad es transportar las mercaderías de un lugar a otro, que buscan nuevas alternativas de transporte el cual garantice la transportación de la misma y la misma se encontrara ubicada en un lugar estratégico del Cantón.

Tabla 7 Número de empresas en el Cantón Mejía

EMPRESAS	CANTIDAD
Agrícola y ganadero	69
Industrias manufactureras	54
Total empresas en el cantón	123

Elaboración por: Kelly Maigua

Fuente: <https://www.supercias.gob.ec>

Variable	Descripción	
Geográfica	Urbana: Empresas ubicadas en el Cantón Mejía.	
Socioeconómica	Que tengan un nivel de ingresos que cubra con las necesidades de la compañía	
Demográfico	Que realicen actividades de manufactura, comercial u otro tipo	
Conductual	Que buscan nuevas alternativas de transporte, que presten un excelente servicio	
Tamaño del	123	Empresas

--	--	--

Tabla 8 Característica de la segmentación de la compañía "TRANS MAIVEL S.A."

Elaborado por: Kelly Maigua

2.3.3 CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

2.3.3.1 Tamaño de la muestra empresarial

Como dice Hernández, Fernández, bautista (1997) la muestra es la esencia, de un subgrupo de la población. En otras palabras, es un subconjunto de elementos, perteneciente al conjunto definido en sus características, lo llamamos población.

El tamaño de la muestra se obtendrá del universo empresarial que es de 123 empresas ubicados en el Cantón Mejía.

Para determinar el tamaño de la muestra se utiliza la siguiente formula:

$$\frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Fuente: Estadística para la Administración y Economía
Autor: David R. Anderson

Donde:

N= Tamaño de la población equivalente a 123 empresas en el Cantón Mejía

Z= Representa a la distancia media, se obtiene de una tabla de probabilidades de una distribución normal y se conoce como el número estándar de errores estándar asociadas con un nivel de confianza. En esta casa su valor 1.96 (obtenido de la tabla de distribución normal), para tener un nivel de confianza de 97.5% con un Nivel de Confianza de 96% se disminuirá el error.

P= Equivalente a la probabilidad de éxito del evento; para esta investigación se toma el 85% de la probabilidad de la encuesta piloto.

q= Equivalente a la probabilidad de fracaso de un evento; a través de la encuesta piloto es del 15% de la probabilidad

e= Nivel de erros de estimación máximo permitido, puede interpretarse como la mayor diferencia permitida entre la medida de la muestra y la medida de la población. Para la investigación se considerara el 5%

2.3.3.1.1 Tamaño de la muestra

Para concluir el tamaño de la muestra, se usa un formula maestra para el muestreo aleatorio simple ya que ayudara a identificar de mejor manera a las empresas que necesitan servicios de transportación de carga pesada, de una proporción de la poblacional si se usa una estimación al 95% de confianza, a partir de una muestra obtenida de una población de tamaño N, unidades a incluir en el sondeo es:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Fuente: Estadística para la Administración y Economía

Autor: David R. Anderson

Donde:

N= Tamaño de la población equivalente a 123 empresas en el Cantón Mejía

Z= Representa a la distancia media, se obtiene de una tabla de probabilidades de una distribución normal y se conoce como el número estándar de errores estándar asociadas con un nivel de confianza. En esta casa su valor 1.96 (obtenido de la tabla de distribución normal), para tener un nivel de confianza de 97.5% con un Nivel de Confianza de 96% se disminuirá el error.

P= Equivalente a la probabilidad de éxito del evento; para esta investigación se toma el 85% de la probabilidad de la encuesta piloto.

q= Equivalente a la probabilidad de fracaso de un evento; a través de la encuesta piloto es del 15% de la probabilidad

e= Nivel de errores de estimación máximo permitido, puede interpretarse como la mayor diferencia permitida entre la medida de la muestra y la medida de la población. Para la investigación se considerara el 5%

n= Tamaño de la muestra

DATOS

N= 123

Z= 95%

P= 85%

q= 15%

e= 5%

$$n = \frac{1.96^2 * 123 * 0.85 * 0.15}{0.05^2(123 - 1) + 1.96^2 * 0.85 * 0.15}$$

$$n = \frac{60.245892}{0.794804}$$

Muestra = 76 empresas

Luego de desarrollar el cálculo de la muestra se obtendrá que se debe realizar la encuesta final a 76 empresas para tener resultados más exactos posibles de acuerdo al análisis que arroje el desarrollo de la misma.

2.3.4 Encuesta piloto

Se realizara una encuesta piloto a 20 empresas de forma aleatoria ubicadas en el Cantón Mejía, se elaboró un cuestionario de una pregunta que nos servirán como referencia para la encuesta definitiva que nos ayudara a identificar de manera general las necesidades y preferencias de los posibles clientes.

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLOGICO VIDA NUEVA

Si en el Cantón Mejía existiera una compañía de servicio de transporte internacional de carga pesada. Usted contrataría este servicio

SI_____

NO_____

Se realizara la encuesta piloto a 20 compañías en la cual se obtuvo una respuesta del 100% como si contratarían el servicio de transporte de carga pesada internacional.

Tabla 9 Encuesta piloto

SI	NO
20	0

Elaborado por; Kelly Maigua

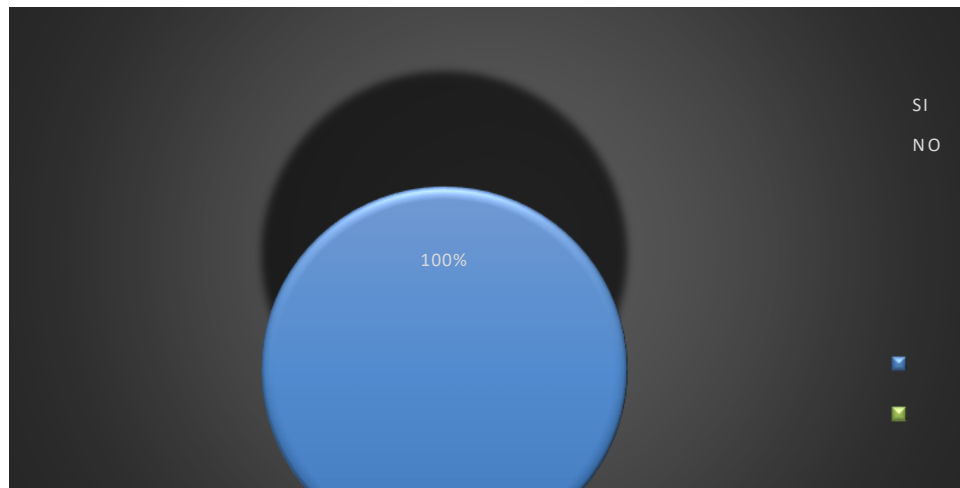


Gráfico 5 Representación gráfica de la encuesta piloto

2.3.4.1 Formulación y aplicación de la encuesta

A continuación se muestra cada una de las preguntas y variables que intervendrán en el proyecto, estas preguntas nos ayuda para lograr los objetivos propuestos en el estudio de mercado; las respuestas se presentaran en cuadros y gráficos estructurados, con su respectivo análisis e interpretación. En el anexo C, se encuentra la encuesta realizada a las Empresas del Cantón Mejía

2.3.4.2 Encuesta

La encuesta consta de cuatro partes que son:

1. Objetivo
2. Instrucciones
3. Datos informativos
4. Preguntas de la encuesta

2.3.4.3 Análisis e interpretación de la encuesta

1) ¿Usted contrata servicio de transportación de carga pesada?

Tabla 10 Pregunta 1

SI	NO
76	0

Elaborado por; Kelly Maigua

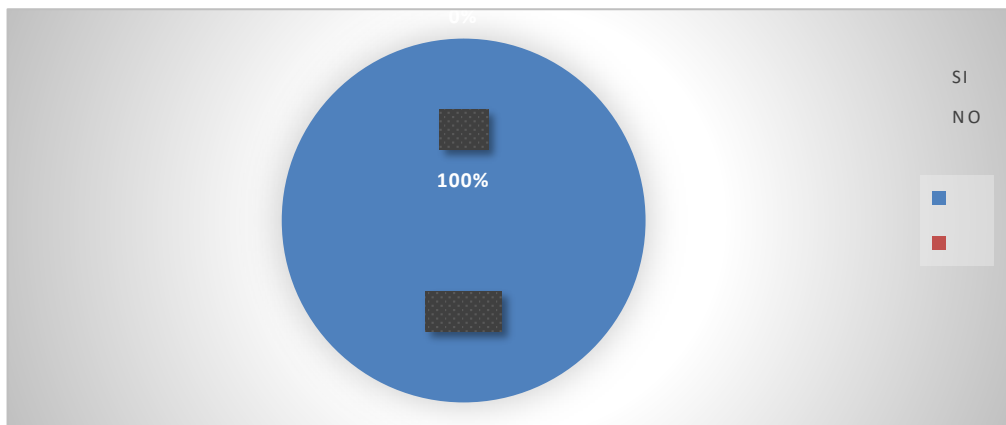


Gráfico 6 Representación gráfica del resultado de la pregunta 1

Análisis: Una vez conocidos los resultados se puede observar del total de empresas encuestadas, son satisfactorias con un 100% de aceptación. Por lo que se puede concluir que las empresas contratan servicios de transportación son posibles clientes potenciales.

2) ¿Con que fin contrata una compañía de transporte de carga pesada terrestre?

Tabla 11 Pregunta 2

Traslado de una sucursal hacia otra	Almacenamiento	Distribución de mercaderías	Otros
0	8	68	0

Elaborado por: Kelly Maigua

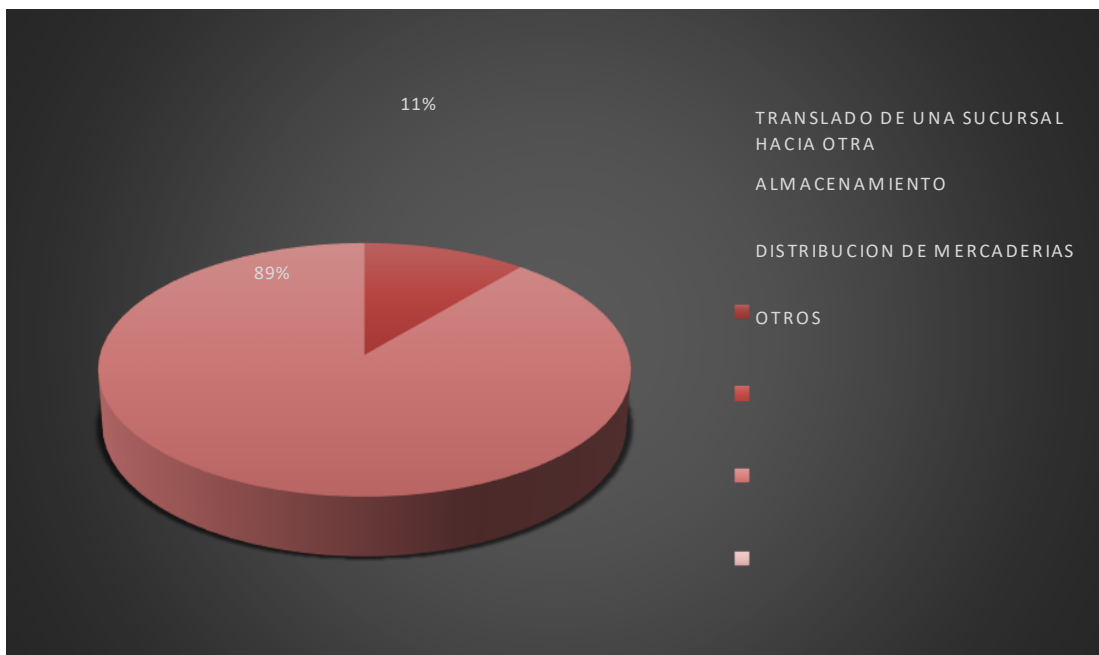


Gráfico 7 Representación gráfica del resultado de la pregunta 2

Análisis: De las 76 empresas encuestadas, el 89% muestra que contratan una compañía con el único fin de distribuir la mercadería, mientras que el 11% indica que se contrata una compañía de transportar mercaderías de un lugar a otro.

3) ¿Qué tipo de carga usted transporta?

Tabla 12 Pregunta 3

MASIVA EN GENERAL	LIQUIDOS	CONTENEDORES	NIÑERAS	TANQUEROS	BAÑERAS	OTROS
35	8	17			8	8

Elaborado por: Kelly Maigua

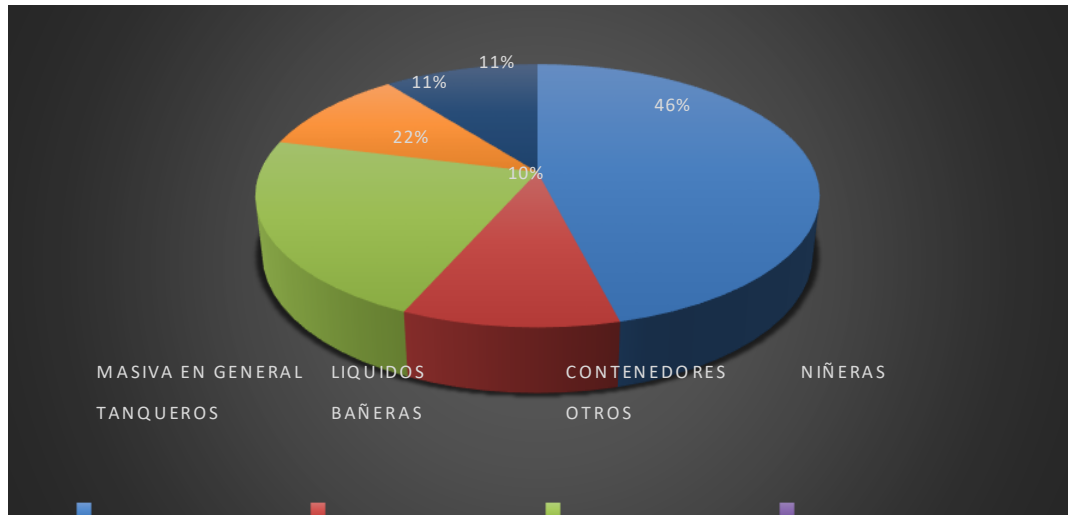


Gráfico 8 Representación gráfica del resultado de la pregunta 3

Análisis: Según las encuestas realizadas muestra que el 46% de las empresas transporta carga masiva en general por lo que se considera en el estudio como las cargas de mayor oportunidad, además se asegurara el mayor volumen de carga y llevara a tener un proceso de operación más sencilla. Los contenedores tiene un participación del 22% este tipo de carga exige que las empresas un mayor control y seguridad dado que se utiliza para la exportación e importación de mercaderías, la transportación de bañeras y otros tienen un 11% de participación, finalmente 10% obtiene líquidos.

4) ¿Con que tipo de transporte cuenta la empresa?

Tabla 13 Pregunta 4

PROPIO	CONTRATO	NINGUNO
15	61	0

Elaborado por: Kelly Maigua

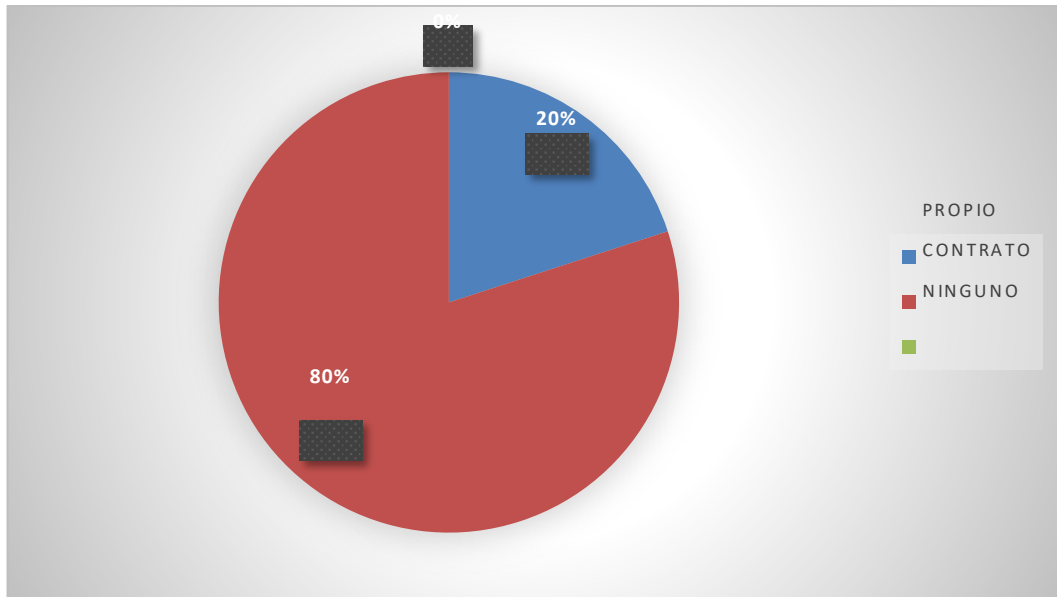


Gráfico 9 Representación gráfica del resultado de la pregunta 4

Análisis: El 80% de las empresas generadoras de carga ocupan vehículos contratados para la transportación de sus mercaderías, por lo que se muestra un mercado potencial en este aspecto, mientras que el 20% da a conocer que ellos pueden cubrir con vehículos propios de la empresa.

5) ¿Con que frecuencia requiere el servicio de transporte?

Tabla 14 Pregunta 5

DIARIO	SEMANAL	QUINCENAL	MENSUAL
8	52	8	8

Elaborado por: Kelly Maigua

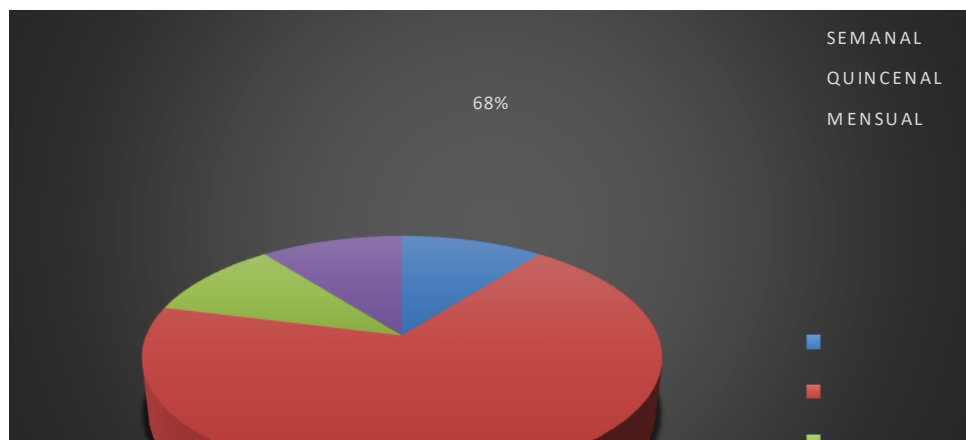


Gráfico 10 Representación gráfica del resultado de la pregunta 5

Análisis: Las empresas requieren el servicio de transporte 68% semanalmente mientras del porcentaje restante las empresas dividen un 10% diario pero se obtendrá un 11% mensual y quincenal la transportación de sus mercaderías.

6) ¿Cuántas veces, requiere de este servicio de transporte de carga?

Tabla 15 Pregunta 6

OPCIONES	1 a 5	5 a 10	10 a 15	Más de 15	TOTAL
Diario	6	16	91	54	167
Semanal	24	128	403	468	1023
Quincenal	6	24	65	54	149
Mensual	0	40	39	90	169
	36	208	598	666	1508

Elaborado por: Kelly Maigua

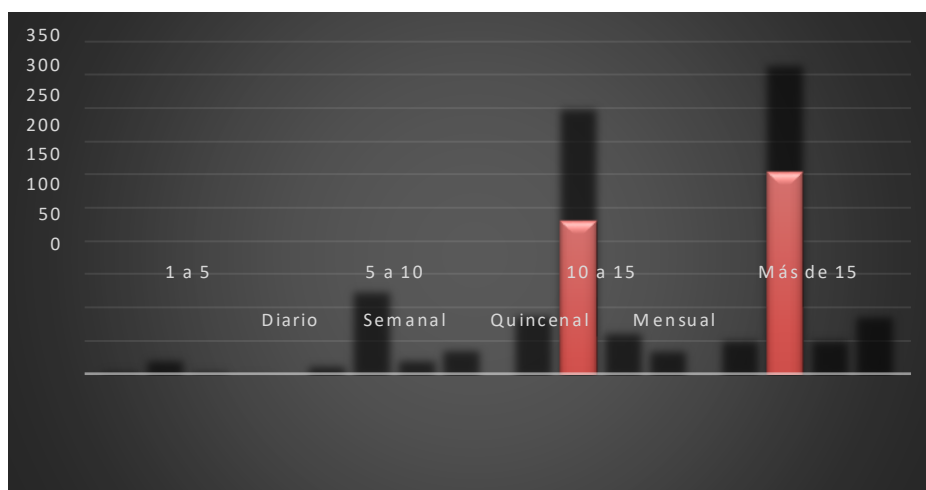


Gráfico 11 Representación gráfica del resultado de la pregunta 6

Análisis: En el gráfico se puede observar que el 68% de las empresas generadoras de carga utilizan el servicio semanal de 11 a 15 fletes, mientras que el 10% de las empresas realizan de 11 a 15 fletes diarios, también se obtendrá un 11% las empresas general de 11 a 15 fletes quincenalmente y finalmente con un 11% de las empresas realizan de 16 a 20 fletes mensualmente ya sea dentro y fuera del Cantón.

7) ¿Qué servicio de carga adicional desearía que se les ofrezca?

Tabla 16 Pregunta 7

Distribución	Acompañamientos	Almacenamiento	Rastreo satelital de mercaderías
8	17	8	43

Elaborado por: Kelly Maigua

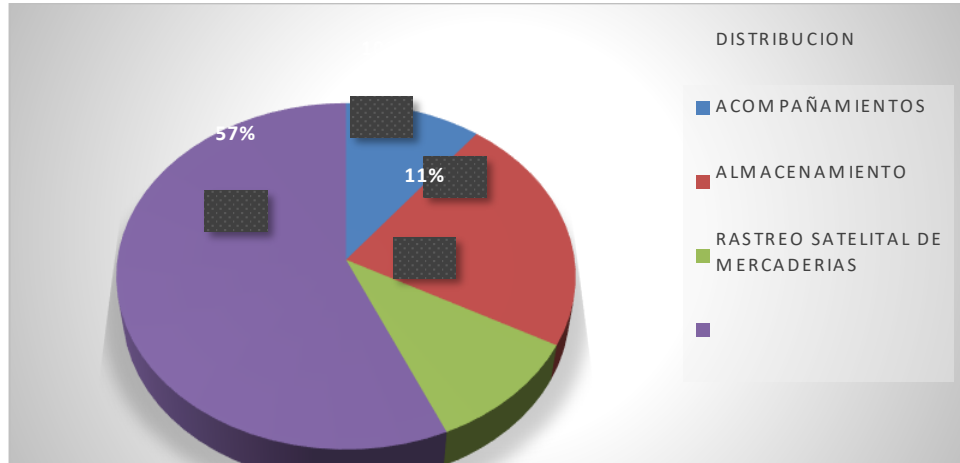


Gráfico 12 Representación gráfica del resultado de la pregunta 7

Análisis: las empresas opinan que el servicio adicional que se debe dar es el rastreo satelital de mercaderías con un porcentaje de participación de 57 %, mientras que con un 22% piensan que deberían ser los acompañamientos o también llamados custodia, se obtendrá un 10% el servicio adicional de distribución de mercaderías y finalmente con un 11% se encuentra el servicio de almacenamiento.

8) ¿Conoce usted los montos que se cobran en el transporte pesado de mercaderías?

Tabla 17 Pregunta 8

SI	NO
68	8

Elaborado por: Kelly Maigua

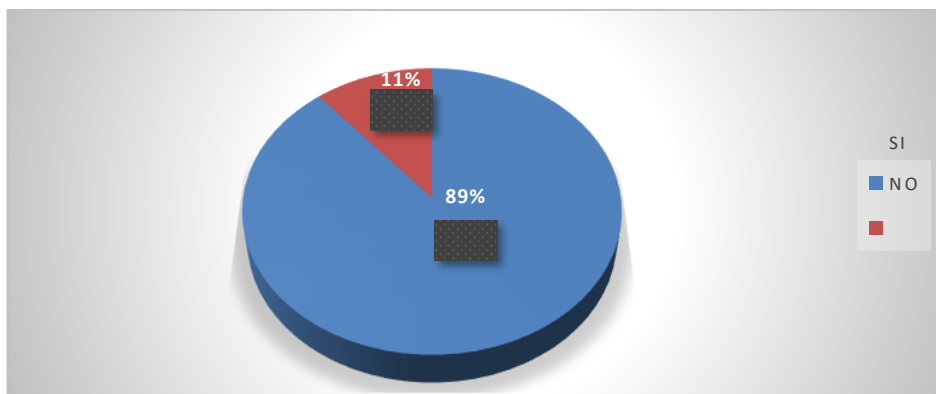


Gráfico 13 Representación gráfica del resultado de la pregunta 8

Análisis: En su gran mayoría las empresas si conocen el valor de los fletes con un 89% y un 11% de las empresas no conocen el valor de los fletes ya que algunas pagan por toneladas.

9) Indique cuál de las siguientes ciudades envía con mayor frecuencia su carga

Tabla 18 Pregunta 9

GAYAQUIL	32
QUITO	16
ESMERALDAS	4
TULCAN	8
MANTA	12
CUENCA	4
OTRAS	

Elaborado por: Kelly Maigua

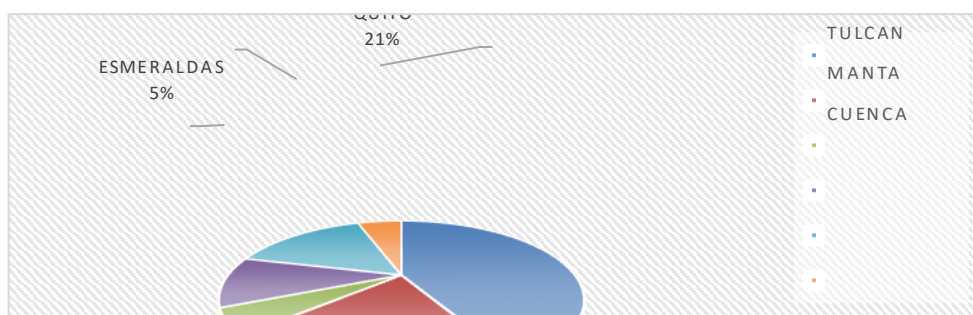


Gráfico 14 Representación gráfica del resultado de la pregunta 9

Análisis: Esta pregunta se refiere a las rutas que utilizan las empresas generadoras de carga registrada una mayor porción de 42% la ruta a Guayaquil, se obtendrá un 5% en la ruta a Quito en general las empresas suelen enviar o traer sus mercaderías a las dos principales puertos del país que son Guayaquil y Esmeraldas por el movimiento

que existe. Así también existe movimiento en las ciudades de Manta, Cuenca, Tulcán por ser ciudades que tienen un movimiento continuo de mercaderías. Es importante mencionar que Manta es un puerto marítimo por el cual se exporta e importa mercaderías y la ciudad de Tulcán es una ciudad fronteriza que permite el paso de mercaderías de Colombia al Ecuador o viceversa.

10) ¿Cuál es el rango del valor del flete que cancela por los servicios prestados entre las principales ciudades?

Tabla 19 Pregunta 10 Machachi- UIO

MACHACHI-QUITO	
160-180	67
200-220	0

Elaborado por: Kelly Maigua

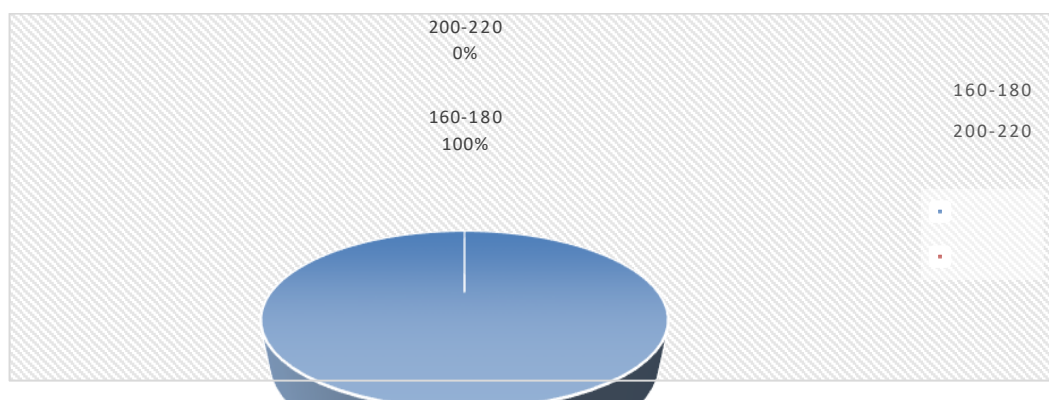


Gráfico 15 Representación gráfica del resultado de la pregunta 10 Machachi-Quito

Análisis: El 100% de las empresas dan a conocer que la base que ellos pagan por un viaje a Quito se encuentra en el intervalo de 160-180 dólares, mientras que el valor de 200- 220 dólares manifestaron que es muy elevado.

Tabla 20 Pregunta 10 Machachi- Esmeraldas

MACHACHI-ESMERALDAS	
420-450	25
460-500	51

Elaborado por: Kelly Maigua

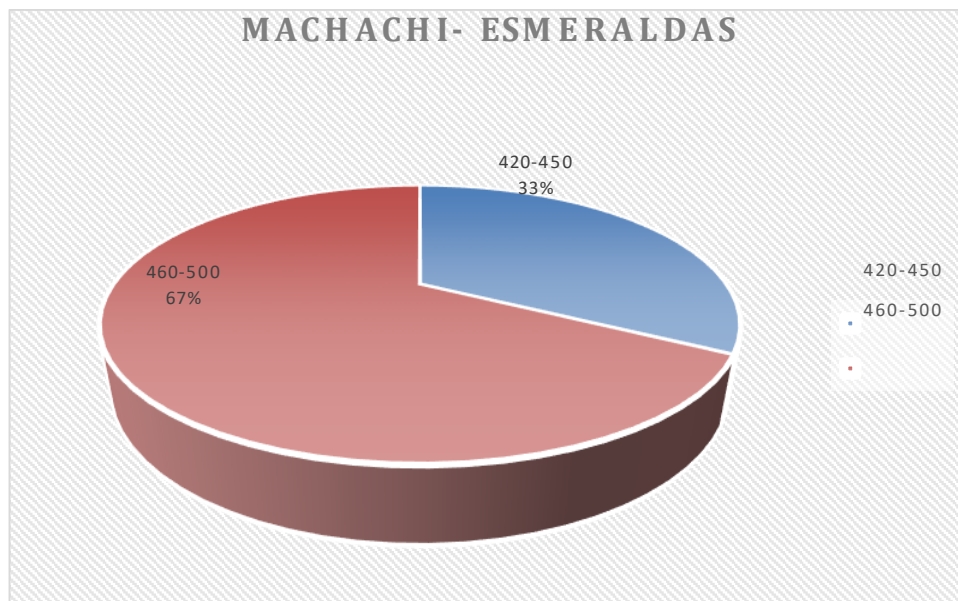


Gráfico 16 Representación gráfica del resultado de la pregunta 10 Machachi-Esmeraldas

Análisis: El 67% de las empresas dan a conocer que la base que ellos pagan por un viaje a Esmeraldas se encuentra en el intervalo de 460-500 dólares, mientras que el 33% dice que sus proveedores cobran entre 420-450 dólares.

Tabla 21 Pregunta 10 Machachi- Guayaquil

MACHACHI- GUAYAQUIL	
550-580	29
590-610	38
OTROS	9

Elaborado por: Kelly Maigua

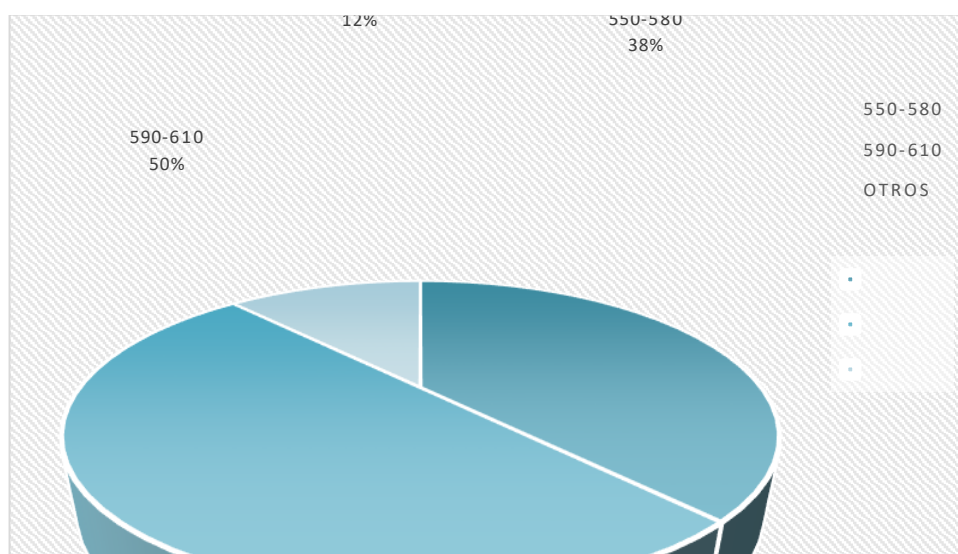


Gráfico 17 Representación gráfica del resultado de la pregunta 10 Machachi-Guayaquil

Análisis: El 50% de las empresas dan a conocer que la base que ellos pagan por un viaje a Guayaquil se encuentra en el intervalo de 590-610 dólares, mientras que el 38% dice pagan 550-580 dólares y un menor porcentaje que paga 620-650 dólares.

Tabla 22 Pregunta 10 Machachi-Cuenca

MACHACHI- CUENCA	
500-520	38
530-560	38

Elaborado por: Kelly Maigua

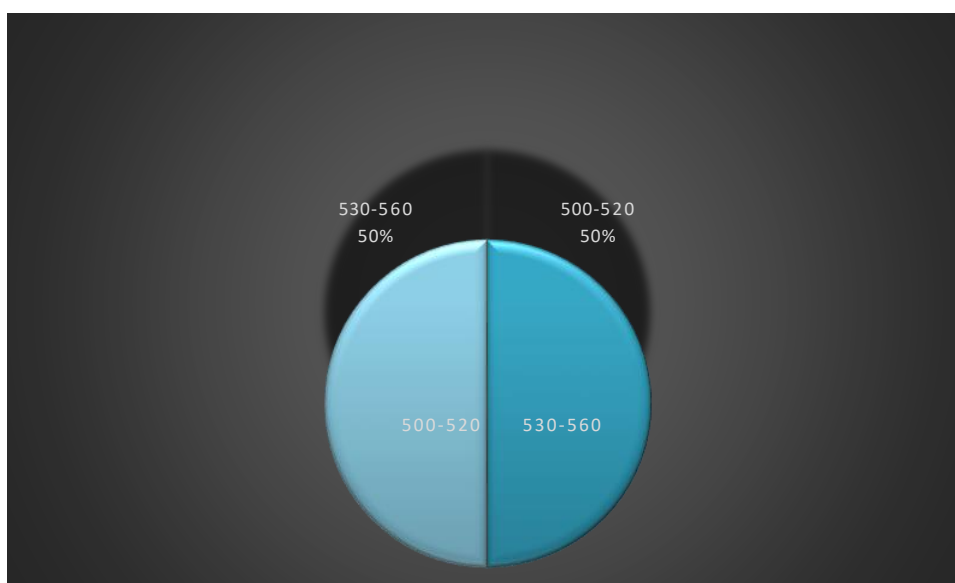


Gráfico 18 Representación gráfica del resultado de la pregunta 10 Machachi- Cuenca

Análisis: El 50% de las empresas dan a conocer que la base que ellos pagan por viaje a Cuenca se encuentra en un intervalo de 500-520 dólares, mientras que el 50% dice que sus proveedores les cobran entre 530-560 dólares.

Tabla 23 Pregunta 10 Machachi-Tulcán

MACHACHI- TULCAN	
600-520	0
640-660	67

Elaborado por: Kelly Maigua

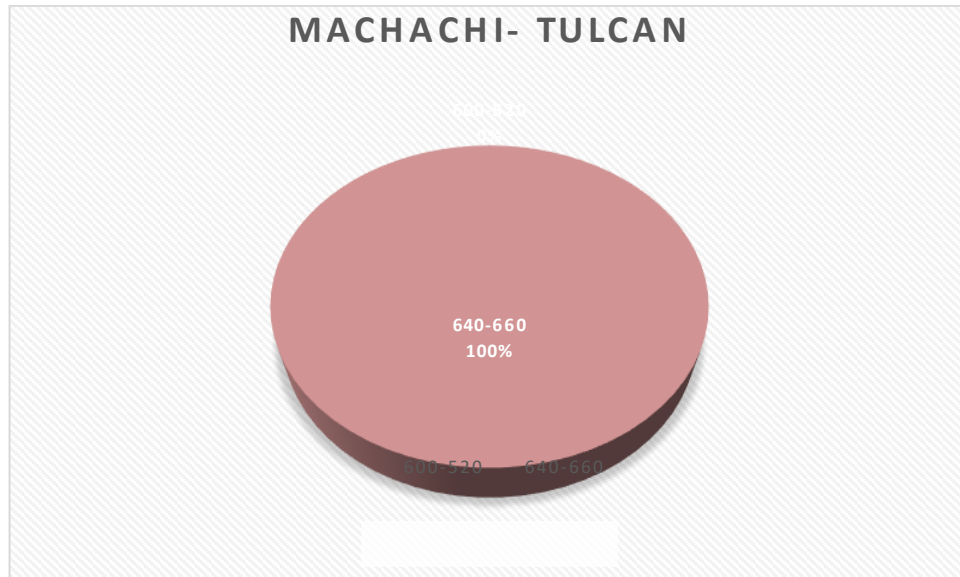


Gráfico 19 Representación gráfica del resultado de la pregunta 10 Machachi-Tulcán

Análisis: El 100% de las empresas dan a conocer que la base que ellos pagan por un viaje a Tulcán se encuentra en un intervalo de 640-660 dólares o varía según su peso.

Tabla 24 Pregunta 10 Machachi-Manta

MACHACHI-MANTA	
680-700	
720-740	51
OTROS	25

Elaborado por: Kelly Maigua

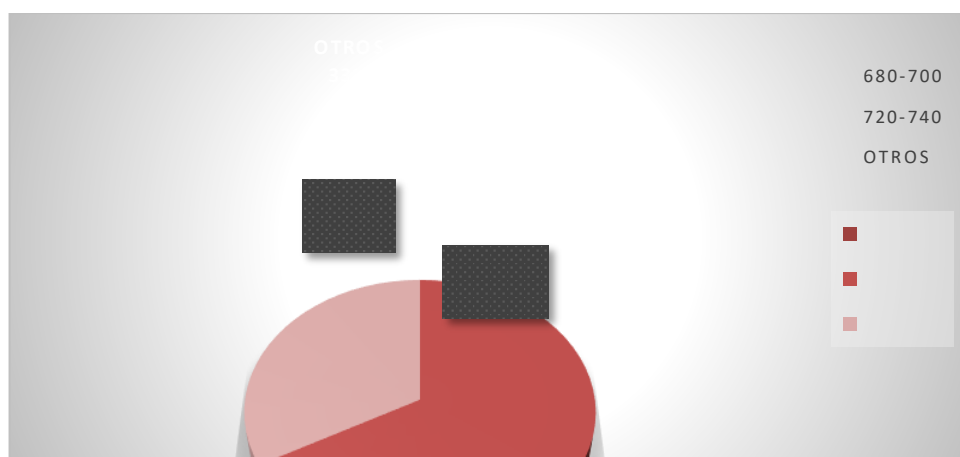


Gráfico 20 Representación gráfica del resultado de la pregunta 10 Machachi-Manta

Análisis: El 67% de las empresas dan a conocer que la base que ellos pagan por un viaje Manta se encuentra en el intervalo de 720-740 dólares, mientras que el otro 33% de

las empresas pagan 500 dólares esto se da por el peso que va llevando el vehículo o el material.

11) ¿Qué forma de pago sería más adecuada para usted?

Tabla 25 Pregunta 11

Antes de realizar en flete	0
Después de realizar el flete	59
50/50	17

Elaborado por: Kelly Maigua

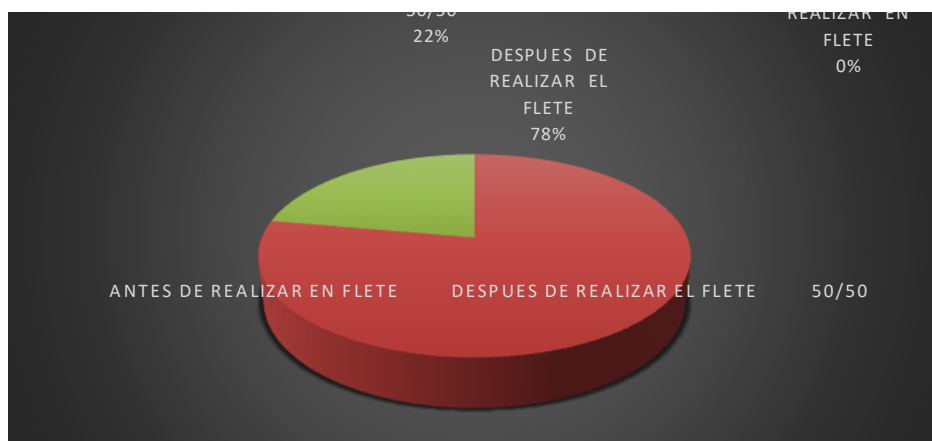


Gráfico 21 Representación gráfica del resultado de la pregunta 11

Análisis: En su gran mayoría las empresas con un 78% realizan sus pagos después de que las unidades realicen el flete, mientras que el 22% prefieren realizar el pago de 50 por ciento antes de realizar el flete y el otro 50 por ciento después de haber realizado el viaje.

12) Como le gustaría conocer sobre nuestro servicio de transportación

Tabla 26 Pregunta 12

Páginas web	26
Llamadas	6
Redes sociales	38
Tv	0
Radios	6

Elaborado por: Kelly Maigua

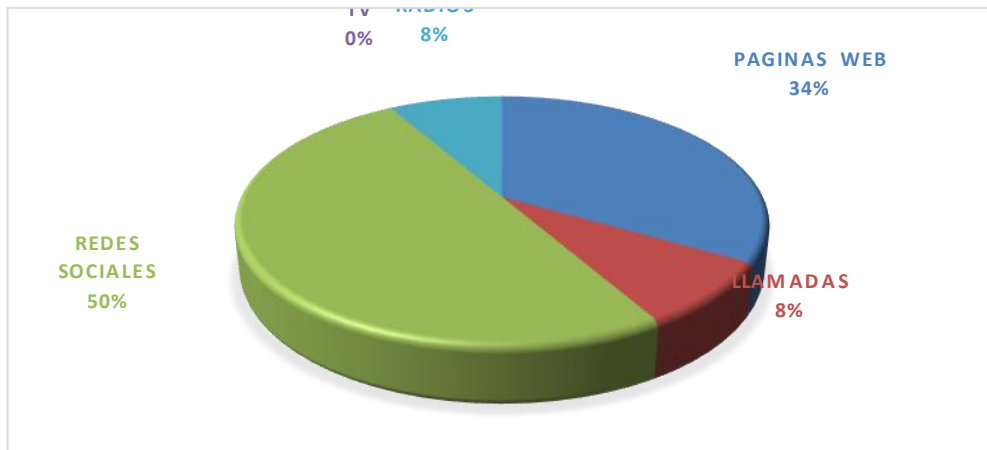


Gráfico 22 Representación gráfica del resultado de la pregunta 12

Análisis: Para nuestra publicidad los clientes prefieren con un 50% se haga mediante las redes sociales, mientras que el 34% de los clientes prefieren que la propaganda sea mediante páginas web y finalmente 8% prefieren por radio y un 8% por llamadas.

13) ¿En el caso de entrar en el mercado un nuevo servicio de transporte que le ofrezca mejor servicios estaría gustosos en contratarnos?

Tabla 27 Pregunta 13

SI	NO
67	0

Elaborado por: Kelly Maigua

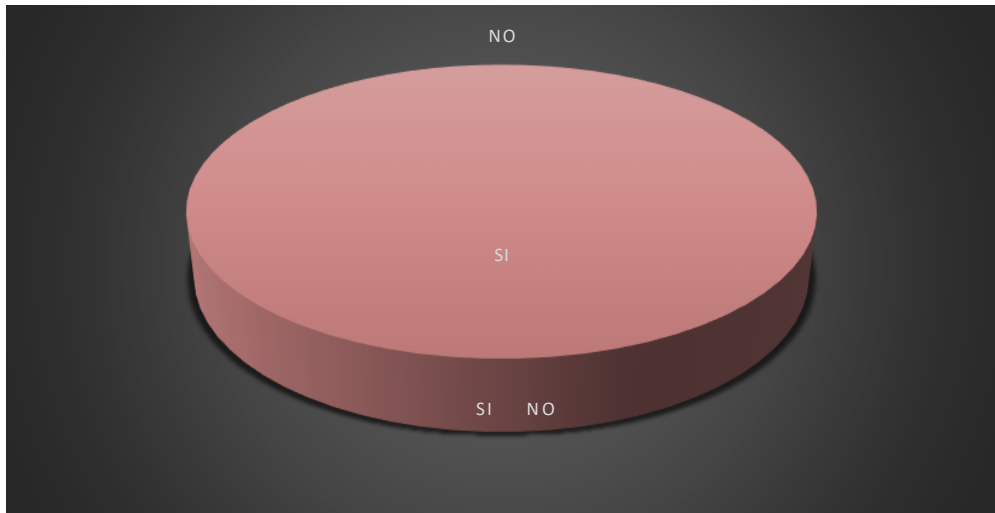


Gráfico 23 Representación gráfica del resultado de la pregunta 13

Análisis: Una vez conocidos los resultados se puede observar del total de empresas encuestadas, son satisfactorias con un 100% de aceptación del servicio que ofrecerá nuestra compañía de transporte de carga pesada “**TRANS MAIVEL S.A.**”

2.3.5 MARKETING MIX

Según Ardura (2006) en su libro dice que el marketing mix es un conjunto de herramientas controlables e interrelacionadas de que disponen los responsable de marketing, para satisfacer las necesidades de los consumidores del mercado y, a la vez conseguir los objetivos que requiere la compañía.

En el marketing mix existen las 4P que son:

- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción

2.3.5.1 Producto/Servicio

Según Ardura (2006) el producto es una herramienta del marketing que la compañía puede utilizar para satisfacer las necesidades de los consumidores. Por lo tanto, el producto o servicio no debe considerarse únicamente en función de las características físicas o formales, sino debe considerarse todos los beneficios de su uso.

La idea principal de este presente proyecto es que se desea ofrecer al mercado el servicio de transporte de mercadería las cuales permita cubrir con las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

A continuación se enumerara los servicios que ofrecerá la compañía.

Tabla 28 *Servicios a ofrecer*

DESCRIPCIÓN	CARACTERISTICAS
BAÑERAS	Transportación de mercaderías solidas o granuladas
NIÑERAS	Transportación de vehículos livianos
PLATAFORMAS	Transportar cajas, bultos pallets, etc.
TANQUEROS	Transportan todo tipo de líquidos tanto en aluminio, como de acero inoxidable
CONTENEDORES	Transportan cajas, bultos, pallets, etc. Pero con el beneficio de que su mercadería llegue en excelentes condiciones.
CAMAS BAJAS	Transportan mercaderías de un gran peso y volumen
REFRIGERADOS	Trasportan productos alimenticios que necesiten refrigeración.

Elaborado por: Kelly Maigua

4.3.5.1.1 Tipos de servicio a transportar

Nuestra flota de tráileres “TRANS MAIVEL S.A.” es será ideal para el transporte de volumen y peso prestará los siguientes servicios de transporte a sus clientes.

- **BAÑERAS**

Son diseñadas para la transportación de mercaderías solidas o granuladas, este servicio ofrece un gran capacidad para transportar grandes cargas y grandes cantidades que a su vez favorece el proceso de descarga de manera rápida y segura.



Figura 2 Maquinaria de transportación bañera hidráulica

Recuperado de <http://www.volquetesfelices.com/productos/producto6.html>

- **NIÑERAS**

Están diseñadas para la transportación de vehículos livianos con capacidad de transportar 1-9 que cumple con los requisitos técnicos para su operación.



Figura 3 Maquinaria de transportación niñera

Recuperado de: hidroamerica.com.co/categoría-producto/7/NIÑERAS

- **PLATAFORMAS**

Son planas de dos o tres ejes con capacidad de transportar 40 toneladas y longitudes de 16.50m se puede transportar cajas, bultos pallets, etc.



Figura 4 Maquinaria de transportación plataforma.

Recuperado de: <https://www.interperu.pe/blog/partes-plataforma-trailer/>

- **TANQUEROS**

Los mismos transportan todo tipo de líquidos tanto en aluminio, como de acero inoxidable con capacidades hasta de 11000 galones.



Figura 5 Maquinaria de transportación tanquero.

Recuperado de: <http://induacero.com.ec/transporte/>.

- **CONTENEDORES**

Son recipientes de carga que permiten almacenar la mercadería para que los mismos no obtengan golpes y lleguen a sus destinos en excelentes condiciones.



Figura 6 Maquinaria de transportación contenedores.

Recuperado de: <http://www.camae.org/contenedores/como-se-presenta-el-horizonte-para-el-mercado-del-transporte-maritimo-de-contenedores/>

- **CAMAS BAJAS**

Son usadas para transportar mercaderías de un gran peso y volumen de 20tm cama baja de 5 ejes, 30tm cama baja de 6 ejes y 35tm cama baja de 7 ejes.



Figura 7 Maquinaria de transportación cama baja.

Recuperado de: <http://www.lulog.pe/web/cama-baja.php>

- **REFRIGERADOS**

Son diseñados especialmente para el transporte de productos alimenticios que necesitan refrigeración para su conservación.



Figura 8 Maquinaria de transportación contenedores refrigerados.

Recuperado de: <https://noticiaslogisticaytransporte.com/empresas/20/05/2014/transcold-express-surge-como-nueva-empresa-del-transporte-refrigerado/21951.html>

a) Estrategia

Para ofrecer el servicio de transporte de carga pesada en el sector de Cantón Mejía se enfocara primero en que nuestros clientes se sientan seguros con el servicio que brindara “TRANS MAIVEL S.A.” con el fin de detectar las necesidades de las mismas.

b) Nombre de la marca

La orientación de presente proyecto es la creación de una compañía de transporte internacional de carga pesada por el cual lleva el nombre de la mismas “TRANS MAIVEL S.A.”, cuyo nombre ha sido escogido por su creadora con sus primeras letras de sus apellidos **MAIGUA VELASCO**.

c) Logotipo

“Distintivo formado por letras, abreviaturas, etc.; peculiar de una empresa, conmemoración marca o producto” (Katedra, 2015)

A continuación se demuestra el logotipo oficial de la compañía de transporte “**TRANS MAIVEL S.A.**”



Figura 9 Logotipo “TRANS MAIVEL S.A”

SLOGAN

El slogan se ha establecido una frase que se adapte a la marca de la compañía y se complemente con las ambiciones de sus posibles compradores y es así que se ha desarrollado como:

TRANS MAIVEL “Transporte sin fronteras”

2.3.5.2 Precio

Kotler y Armstrong (2003) En su libro dice que es la cantidad de dinero que los clientes deben pagar para obtener el producto o servicio que deseen.

Según Ardura (2006) el precio es el único elemento del marketing mix que aportan ingresos a la compañía. No solo consiste en la cantidad de dinero que el consumidor paga para obtener el producto o servicio, sino que también engloba todos los esfuerzos que le supone adquirirlo, como los costes de buscar y comprar información sobre productos o servicios alternativos, el tiempo y las molestias que implica desplazarse hasta el establecimiento de compra.

2.3.5.3 Plaza

Según (Kotler & Armstrong, 2003) en su libro dice: *“Incluyen actividades de la empresa que ponen el producto a disposición de los consumidores meta”*

Consiste en lograr que los productos o servicios estén a la disposición de los consumidores. Para determinar el lugar en donde se ubicara la empresa se tomara en cuenta algunos factores tales como:

- Localización exacta
- Posibilidad de tener acceso de movilidad
- Lugar seguro

Los factores anteriormente mencionados se tomaran muy cuenta para ubicar la compañía, en un lugar en donde los compradores se sientan a gusto pero lo más importante se sientan protegidos de cualquier riesgo en cuanto a la delincuencia.

Para comercializar el servicio de transporte, no es necesario la participación de intermediarios por lo que el canal que se utilizara será el directo, ya que es el canal más corto y directo para llegar a ofrecer el servicio, la ventaja de este tipo de canal es que existe un contacto inmediato entre el oferente y demandante como se puede observar en el siguiente gráfico:

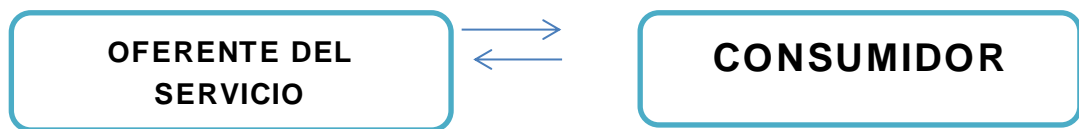


Gráfico 24 Canal de distribución

2.3.5.4 Promoción

(Robles, 2000) En su libro dice: las actividades diseñadas para informar y persuadir a los clientes potenciales para que compren los productos o servicios que brinda la empresa. Las variables de promoción son: publicidad, promoción, relaciones públicas, marketing directo y ventas personales. Los objetivos que persiguen son muy diferentes, por lo que la importancia de cada persona en la promoción, la elección dependerá de cuestiones como la naturaleza del mercado y el producto o servicio, los objetivos de la empresa, etc. Que a su vez depende de la etapa del ciclo de vida del producto y de la situación de la competencia, así como del presupuesto disponible.

La promoción se realizara directamente con las empresas, es decir con el generador de carga. Con rebajas en los precios o dando valor agregado al servicio y ofertas eventuales.

Por cuentas de la compañía estaría el promocionarse por medio de la página web que se crear y se dará a conocer los beneficios, servicios y precios de los servicios que

se va a ofrecer, los mismos que se serán entregados vía mail a las empresas que visiten nuestras página web y redes sociales, también se promocionara enviando a nuestros posible clientes carpetas adjuntando CD de presentación a las personas encargadas del área de logística de cada empresa del Cantón Mejía.

2.4 TÉCNICO O INGENIERÍA DEL PROYECTO

2.4.1 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se emplea para medir la capacidad productiva del proyecto en un tiempo considerado como normal y tomando en cuenta las características de las empresas. Además se deberá tener en cuenta la estimación de la rentabilidad, así como los niveles de inversión y los costos que se calculen al realizar el proyecto de factibilidad.

2.4.2 LOCALIZACIÓN

2.4.2.1 Macro localización

La macro localización es la ubicación de la empresa en el país y el espacio rural y urbano de alguna región

“TRANS MAIVEL S.A.” estará ubicado en el país: Ecuador, la provincia de Pichincha, Cantón Mejía.

La compañía tendrá todos los requisitos necesarios, aprovisionamiento de servicios básicos e instalaciones amplias, que permitirán un excelente desenvolvimiento y atención a clientes, para el cumplimiento de todas las expectativas del proyecto y satisfaciendo las necesidades de nuestros consumidores.

La localización exacta de TRANS MAIVEL donde estará ubicada.

País: Ecuador **Región:** Sierra **Provincia:** Pichincha **Cantón:** Mejía

MACRO LOCALIZACIÓN DEL CANTÓN MEJÍA



Figura 10 Macro localización

Fuente: Consejo provincial de Pichincha.

Editado por: Kelly Maigua

2.4.2.2 Micro localización

La micro localización se fundamenta en la determinación del punto preciso donde se construirá el proyecto en un estratégico sector, y esta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.

2.4.3 Factores para la determinar la localización de “TRANS MAIVEL S.A.”

(Sapag, 2004) En su libro dice: En el estudio de localización del proyecto, se toma en cuenta dos aspectos la macro y la micro localización, pero a su vez se deben analizar otros factores, llamados fuerzas locacionales, que de alguna manera influyen en la inversión de un determinado proyecto

Para nuestro caso los factores que influirán los siguientes criterios en el micro localización:

2.4.3.1 Cercanías del mercado

Es el factor más importante para proyectos de servicio, ya que entre más empresas existan mayor será la probabilidad de obtener utilidades.

2.4.3.2 Competidores

El nivel de competidores es un factor que determina la localización de los proyectos por lo que mientras más competencia exista en el lugar analizado pero será la calificación que obtenga. Entre sus principales competidores se tiene a las siguientes compañías como son: Truckpesada World S.A., compañía de transporte pesado Transcanela S.A., Transportes Maigua S.A., compañía de transporte pesado Transidney CIA. LTDA., compañía de transporte de carga pesada Carpesmejia S.A., compañía nacional e internacional de carga pesada sur Comnaincarpes S.A., entre otras.

2.4.3.3 Infraestructura

La infraestructura mínima necesaria para la ubicación del proyecto está integrada por los siguientes elementos: disponibilidad de los servicios básicos como agua potable, luz, teléfono, la existencia de bombas de gasolina, talleres mecánicos para el respectivo mantenimiento de los vehículos; etc.

Las disposiciones de la municipalidad del Cantón Mejía al restringir la entrada de vehículos al Cantón, hacen que el sector en el que se pondrá las oficinas de la compañía sea un lugar estratégico para llegar a las empresas generadoras de carga.

2.4.3.3.1 Disponibilidad de servicios básicos

En el Cantón Mejía se encuentra atendida en su mayoría con todos los servicios básicos, el sector tomando en cuenta para el estudio cuenta con servicios como: agua, energía eléctrica, combustible, teléfono, internet, bancos, policías y bomberos.

2.4.3.3.2 Cercanía de las fuentes de abastecimiento

Como se mencionó anteriormente, la ubicación cercana a las fuentes de abastecimiento contribuirá a la definición de la localización final del proyecto, en el Cantón Mejía se encuentra grandes empresas que transportan sus productos a distintas ciudades del país entre algunas importantes son: Ecualak, Natuflor, Ecofroz, Alpina, Tesalia, Robot, Americanplast, Alcoholesa, entre otras.

2.4.3.3.3 Servicios básicos y complementarios

En general, el Cantón Mejía se encuentra atendida en su mayoría con todos los servicios básicos; el sector tomado en consideración para el estudio cuentan con servicios como: agua, energía eléctrica, combustible, teléfono, internet, bancos, policía y bomberos.

2.4.3.3.4 Seguridad

Este es un factor muy importante para nuestros clientes ya que en el Cantón Mejía aumentado la inseguridad. El sector donde se asentara el proyecto tiene una seguridad adecuada para el tipo de servicio que se ofrecerá.

2.4.4 Método cualitativo por puntos

(Washco, 2010) En su tesis dice: El método implica definir los principales determinantes de la ubicación y asignarles valores de peso relativo ponderados en función de la importancia que se les da. El peso relativo se basa en la suma igual a 1, que dependerá en gran medida de los estándares y la experiencia de Ecuador.

Para comparar dos o más localizaciones opcionales, se procede a establecer una calificación a cada factor en una localización de acuerdo a una escala predeterminada escala que en este caso se va a utilizar.

Tabla 29 *Escala de micro localización*

ESCALA	DESCRIPCIÓN
1	PÉSIMO
2	MALO
3	MAS O MENOS
4	BUENO
5	EXCELENTE

Elaborado por: Kelly Maigua

Con estos factores se ha elegido las siguientes opciones:

- A. Nueva España S3—102 y Caras (Machachi)
- B. Cristóbal Colón y José Mejía (Machachi)
- C. Av. Pedro Vicente Maldonado y Av. Simón Bolívar (Tambillo)

Para esto se plantea una matriz donde se colocara todo los factores descriptos a los cuales se les da un peso relativo, según el nivel de importancia que representa los intereses y beneficios del proyecto.

A continuación se calificaran los factores de cada una de las localizaciones en un rango de uno a cinco.

En la siguiente tabla se mostrara la mejor alternativa para la localización de la compañía “TRANS MAIVEL S.A” en el sector.

Tabla 30 Matriz de micro localización

FACTORES DE LOCALIZACIÓN	PORCENTAJE ASIGNADO	OPCIÓN A		OPCIÓN B		OPCIÓN C	
		CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
OFERTA DE MANO DE OBRA	10%	3	0,3	4	0,4	2	0,2
CERCANIA DEL MERCADO	25%	4	1	5	1,25	3	0,75
DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BASICOS	10%	5	0,5	5	0,5	4	0,4
CERCANIA DE FUENTES DE ABASTECIMIENTO	20%	2	0,4	4	0,8	3	0,6
SEGURIDAD	10%	4	0,4	5	0,5	4	0,4
INFRAESTRUCTURA	25%	2	0,5	5	1,25	3	0,75
TOTAL	100%	-	3,1	-	4,7	-	3,1

Elaborado por: Kelly Maigua

La mejor opción es la B que se encuentra en la Cristóbal Colón y José Mejía

En la tabla N° 30 se presentara un mapa de la parroquia de Machachi en donde se verá en forma clara la zona donde se piensa crear la compañía **“TRANS MAIVEL S.A.”**.

La dirección de la empresa será Cristóbal Colón Y José Mejía frente. En el cual se encuentra con una infraestructura realizada en un terreno de 247 m².

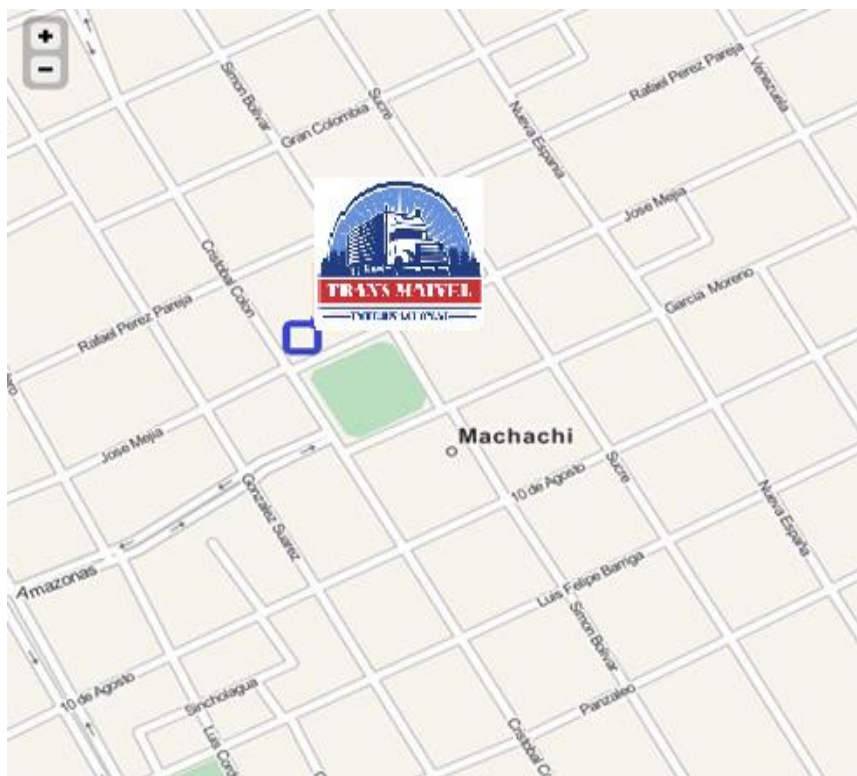


Figura 11 Ubicación de “TRANS MAIVEL S.A.”

Fuente: Google Maps

2.4.5 DISTRIBUCION DEL ESPACIO FISICO (LAYOUT)

El LAYOUT es la distribución del espacio físico de manera eficiente para la administración, almacenamiento, show room y estacionamiento, también permite el apropiado movimiento del personal, herramientas, equipos, etc.

2.4.5.1 Distribución del departamento administrativo

El departamento administrativo va a tener una superficie de 60m² los cuales van a ser distribuidos de la siguiente forma:

- **Oficina para la administración**

Esta oficina va a tener una superficie de 20m² en la misma va estar administrada por la compañía.

- **Oficina para contabilidad**

La oficina va a tener una superficie de 20m² en la misma va estar administrada por la compañía.

- **Sala de reuniones**

La sala de reuniones va a tener una superficie de 20m², la misma que servirá para realizar reuniones con trabajadores, clientes y proveedores.

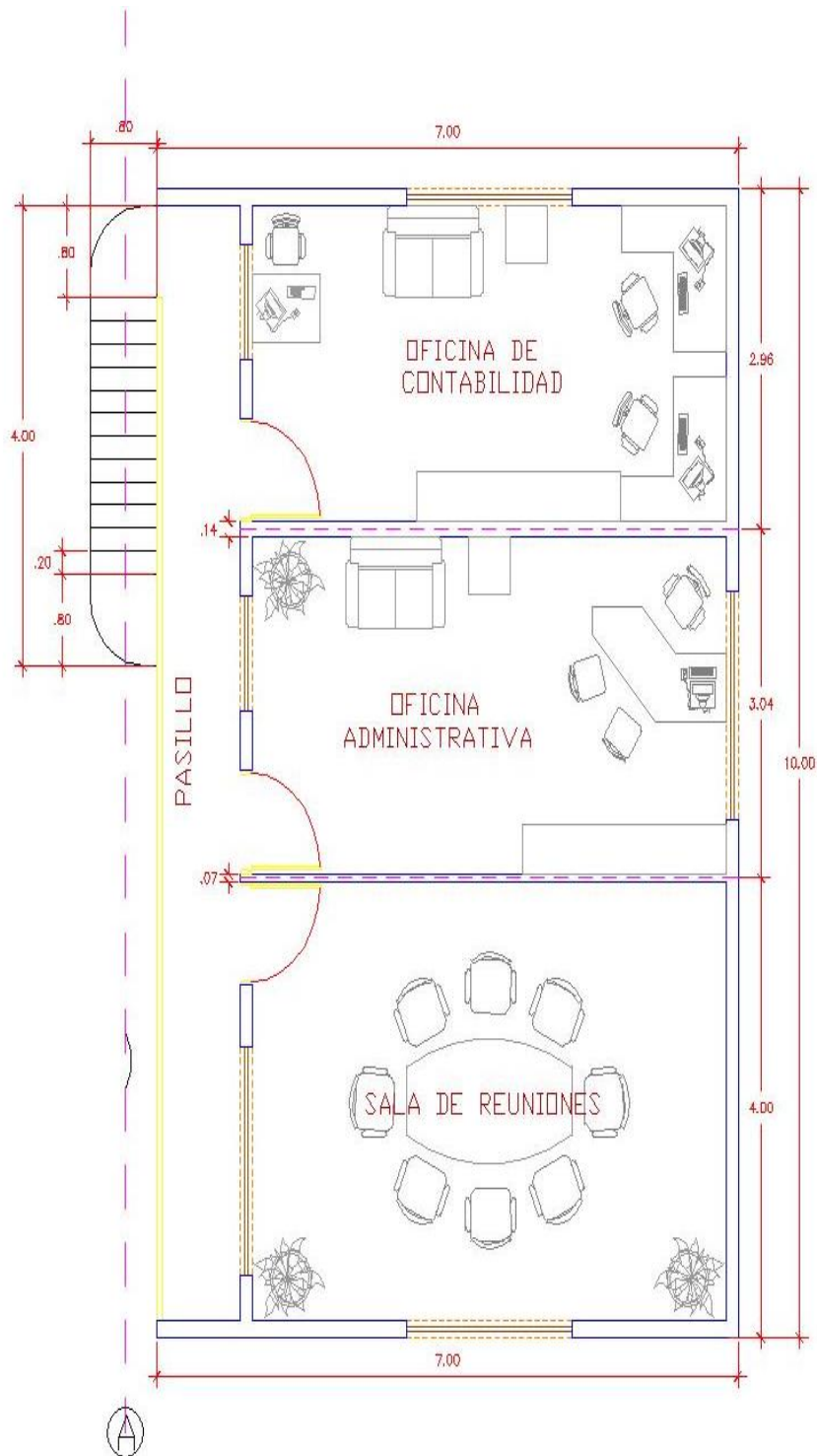


Figura 12 Plano departamento administrativo

Editado por: Kelly Maigua

2.4.5.2 Distribución del departamento comercial

Para el área comercial se utilizara una superficie de 100m², los mismos que estarán distribuidos de la siguiente manera:

- **Shaw room**

Este espacio es el que va ser destinado para que el personal realicen exhibición de nuestro servicio, esta área va a ser de mucha importancia ya que mediante esta exhibición nuestros potenciales clientes van a salir satisfechos con nuestro servicio y lo van adquirir, la superficie que ocupara es de 60m².

- **Recepción y caja**

La recepción y caja va utilizar una superficie de 6m², en la misma va estar una persona en la cual va estar encargada de dar la bienvenida a los clientes y de realizar el cobro de los fletes realizados.

- **Baterías sanitarias**

El espacio que va a ocupar las baterías sanitarias para damas y caballeros es de 5m², siendo de 2.5m² cada uno.

- **Sala de espera**

La superficie que va a ocupar la sala de espera será de 8m².

- **Bodega de útiles de aseo**

Esta bodega va a tener una superficie de 3m²

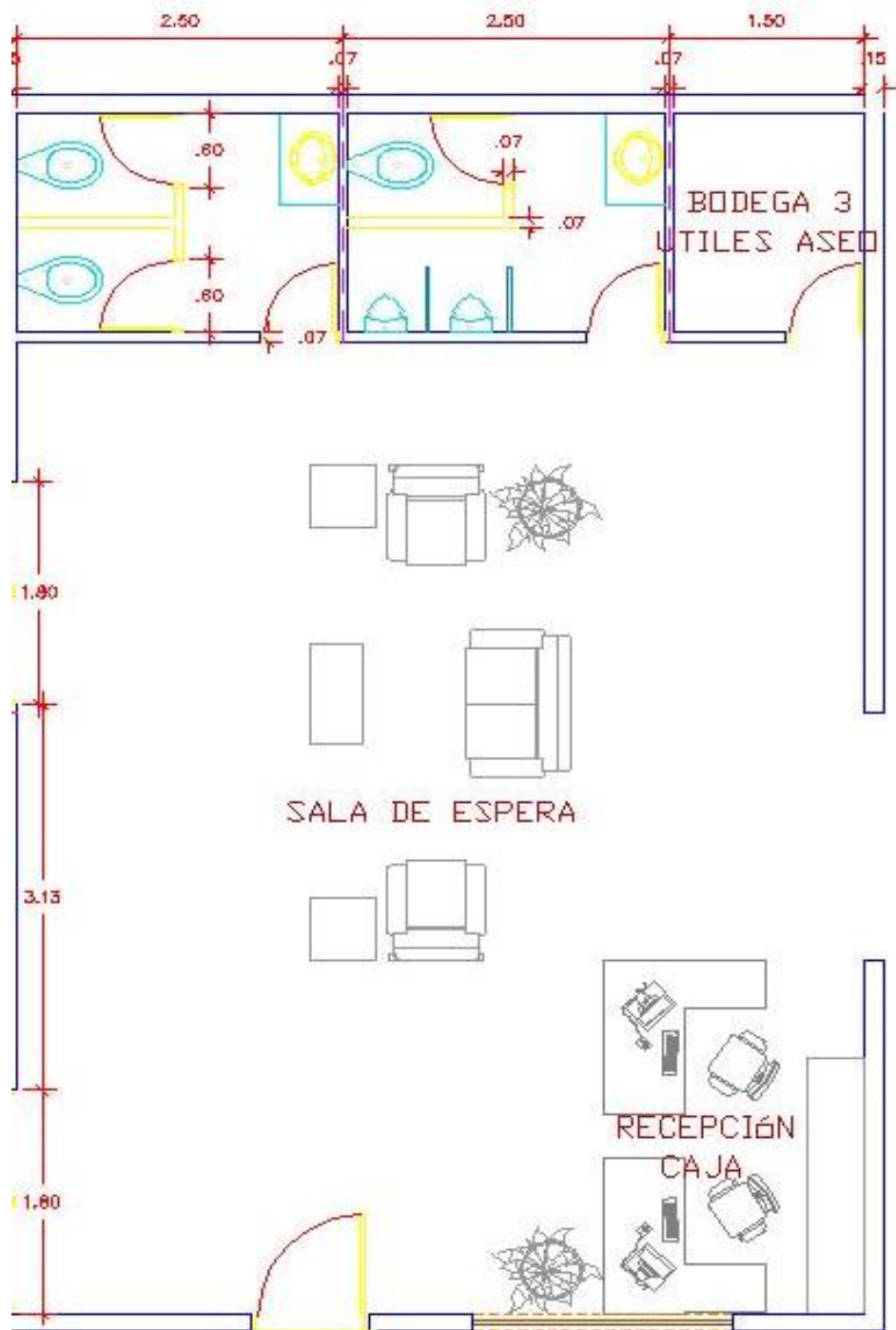


Figura 13 Plano departamento comercial y ventas

Editado por: Kelly Maigua

2.4.6 INGENIERIA DEL PROYECTO

Para realizar el análisis de la ingeniería del proyecto, se debe reconocer los procesos que constituyen el servicio de transporte para ello se comienza elaborando el mapa de procesos de la organización, en donde se identifica los procesos principales que agregan valor al cliente y los procesos de apoyo que complementa el funcionamiento de la organización.

El tamaño del proyecto debe responder a las necesidades de satisfacción de la demanda, los suministros e insumos, la tecnología y los equipos, para ello la compañía abarcara el mercado de acuerdo a la cantidad de clientes que la misma pueda cubrir durante un periodo determinado

ACTIVIDADES PRIMARIAS (INVOLUCRADAS DIRECTAMENTE CON EL SERVICIO AL CLIENTE)	A1. DISEÑO DEL SERVICIO AL CLIENTE	A2. SELECCIÓN Y CONSECUENCIA DE VEHICULOS	A3. SEGUROS DE TRANSPORTE DE MERCADERIAS	A4. JUSTO A TIEMPO	SERVICIO AL CLIENTE
	A5. SEGUIMIENTO DE VEHICULOS	A6. SEGURIDAD EN LA CARGA	A7. ASESORAMIENTO/CONSULTORIA	A8. SERVICIOS ADICIONALES	
<u>ACTIVIDADES DE APOYO</u>					
B1. TECNOLOGIA Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN					
B2. TALENTO HUMANO					
B3. FACTURACIÓN					
B4. CARTERA, PROVEEDORES DE SERVICIOS ADICIONALES					

Grafico 25 Cadena de valor de la compañía "TRANS MAIVEL S.A"

Elaborado por: Kelly Maigua

2.4.7 Factores que determinan el tamaño de la compañía

2.4.7.1 Demanda

La demanda es uno de los factores más importantes que nos permitirá determinar el tamaño del proyecto, por tal motivo es importante conocer la demanda insatisfecha, esta demanda nos permitirá ingresar al mercado y poder satisfacer las necesidades de la misma.

2.4.7.2 Disponibilidad de recursos financieros

Los recursos financieros son los recursos monetarios propios y ajenos con los que va contar la compañía para su buen funcionamiento y desarrollo que tendrá más adelante “TRANS MAIVEL S.A”.

Para la puesta en marcha de la compañía “TRANS MAIVEL S.A”, para la cual se necesita una inversión inicial elevada se van a financiar mediante dos fuentes:

- ✓ El 46% de la inversión a través de la creadora y sus socios accionistas.
- ✓ El 54% de la inversión será a través de un crédito otorgado por el BANECUADOR.

2.4.7.3 Requerimiento de mano de obra

Para que “TRANS MAIVEL S.A” tenga un adecuado funcionamiento es necesario contar con personal calificado, el mismo será capacitado para que conozca el funcionamiento que tendrá la compañía para ellos la misma tendrá en sus instalaciones mano de obra directa e indirecta por lo que se dividirá como personal directo los puestos administrativos, secretaria, conductores profesionales, y el personal indirecto cubrirá las necesidades de la compañía en actividades que no requiere de una presencia constante como las personas de limpieza.

2.4.7.3.1 Personal directo

El personal directo será el personal que actúe de manera directa en el proceso de prestación del servicio.

Administración:

Para asuntos administrativos se requiere contar con:

Tabla 31 *Necesidad del personal*

PERSONAL	CANTIDAD
Gerente general	1
Jefe comercial	1
Contador y secretari @	1
Jefe operativo	1

ELABORADO POR: Kelly Maigua

Conductores

Los conductores son los responsables de que la mercadería llegue a tiempo y a la hora señalada a su destino final, los cuales serán monitoreados por GPS para conocer su ubicación y de esta manera realizar un seguimiento de la carga y su presencia es necesariamente permanente. Adicionalmente se requiere contratar choferes segunderos estos son los ayudantes del chofer principal que forman parte para cumplir con la planificación de viajes de la compañía.

Secretaria

De la misma forma se necesita contar con una secretaria que ala ves será la contadora la misma ayudara con su buen desenvolvimiento de las actividades de la compañía.

2.4.7.3.2 Personal indirecto

Este personal cubrirá los requerimientos que tenga la compañía de transporte como son el personal de limpieza. Por casos fortuitos será para los vehículos (choferes segunderos), y guardias para la seguridad de las oficinas.

2.4.7.4 Requerimiento de materiales, insumos y servicios

Agua

Se estima que la compañía “TRANS MAIVELS.A.”, consumirá aproximadamente 40m³ de agua por mes.

Tabla 32 *Gasto anual en servicio agua*

Agua	
MENSUAL	MESES
20	12

Elaborado por: Kelly Maigua

Energía eléctrica

Por concepto de energía eléctrica se espera consumir 500KWH por mes.

Tabla 33 *Gasto anual en servicio energía eléctrica*

Energía eléctrica	
MENSUAL	MESES
30	12

Elaborado por: Kelly Maigua

Teléfono

El servicio telefónico será utilizado principalmente para la ubicación de nuevos clientes y proveedores de servicio.

Tabla 34 *Gasto anual en servicio telefónico*

Teléfono	
MENSUAL	MESES
35	12

Elaborado por: Kelly Maigua

Internet

El internet será utilizado para contactarnos con los clientes o proveedores como herramienta de comunicación más ágil, a su vez rastrear a las unidades de la compañía.

El consumo estimado será de \$30.00 mensuales

Tabla 35 Gasto anual en servicio de internet

Internet	
MENSUAL	MESES
30	12

Elaborado por: Kelly Maigua

Maquinaria y equipo

Para la realización del proyecto se requiere la siguiente maquinaria y equipo

Tabla 36 Requerimiento de maquinaria

Ítem	Cantidad
PLATAFORMAS	3
BAÑERAS	1
TANQUEROS	1

Elaborado por: Kelly Maigua

Además se contara con los requerimientos de equipos de seguridad que son necesarios para cumplir adecuadamente con el servicio, que se prestara en el mercado de acuerdo a las normas de seguridad.

Tabla 37 Requerimiento de equipos de seguridad

Equipos de seguridad	
Ítem	Cantidad
Radio Motorola	5
Extintores	5
Triángulos y conos	5

Elaborado por: Kelly Maigua

Costo de los vehículos

La compañía obtendrá tres vehículos propios, mientras que uno se comprara con la aportación de cada uno de los socios parar se ha presupuestado comprar tráiler nuevos que se encuentra en un precio comercial de 150,000.00 dólares, entre las obligaciones que tendrán los vehículos contara con un seguro contra todo tipo de siniestros.

Tabla 38 Descripción de vehículos

VEHICULOS	
ÍTEM	CANTIDAD
TRÁILER	5

Elaborado por: Kelly Maigua

Modelo del vehículo que utilizara la compañía “TRANS MAIVEL S.A.”



Figura 14 Modelo del vehículo

Fuente:

https://www.google.com/search?q=kenworth+t800&rlz=1C1NDCM_esEC853EC853&sxsrf=ALeKk02nrhR4_v6ejnaRMzPkcux2_OuOQ:1595180004131&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwjSuf7L7NnqAhWiVN8KHVoMDEQQ_AUoAXoECAwQAaw#imgrc=SB9q44deyjtumM

SEGURO

Para presentar un mejor servicio a los clientes de la compañía se ha decidido contratar un seguro que tenga una cobertura para los siguientes siniestros: choque, vuelco, incendio, robo con la cobertura total hasta el límite del valor asegurado, accidentes a terceros. En el estudio financiero se calculara el valor del seguro que se deba pagar respecto al valor del bien.

Equipos de oficina

Dentro de los equipos de oficina que serán necesarios para llevar a cabo el proyecto se tendrá lo siguiente:

Tabla 39 *Requerimiento de equipos de oficina*

EQUIPOS DE OFICINA	
Ítem	CANTIDAD
computadoras	3
impresoras	1
Teléfonos	2

Elaborado por: Kelly Maigua

Muebles y enseres

Los muebles y enseres son necesarios para poder iniciar la compañía, en el presente proyecto se necesitara lo siguiente:

Tabla 40 *Muebles y enseres de oficina*

MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	
ÍTEM	CANTIDAD
Escritorios	3
Archivadores	2
Sillas tipo gerente	3
Silla fija	2

Elaborado por: Kelly Maigua

RECURSOS FINANCIEROS

Este recursos se obtendrá por parte con las aportaciones de los socios que para el caso de este estudio se ha decidido aportar con una cantidad de 484.925,80 dólares americanos, el resto que haga falta para cumplir con la prestación de este servicio se obtendrá un crédito mediante el BANECUADOR.

La compañía de transporte “TRANS MAIVEL S.A.” manejara una cuenta corriente de persona jurídica que pueda tener acceso a sobregiros cuando sea necesario, por ejemplo en los casos que deba dar anticipos para despachar los vehículos, según la política que se haya acordado con el cliente.

RECURSOS HUMANOS

En toda organización el recurso humano es de vital importancia, por eso la compañía de transporte pesado “TRANS MAIVEL S.A.” denominara como recurso humano al talento humano que aportara cada uno de los empleados de la compañía a la consecución de los objetivos de la organización.

El recurso humano que se requiera para el proyecto debe tener la capacidad de una comunicación con sus jefes inmediatos, liderazgo, ser capaz de trabajar en equipo, capaz de manejar la tecnología existente en la compañía, con lo que se podrá llegar a la consecución de los objetivos.

2.5 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

2.5.1 Constitución legal

La compañía de transporte internacional de carga pesada “TRANS MAIVEL S.A.” se constituirá como Compañía de Responsabilidad Limitada, la misma se regirá por las leyes ecuatorianas y sus estatutos.

2.5.1.2 Requisitos legales para la constitución

La compañía de transporte internacional de carga pesada “TRANS MAIVEL” S.A. será constituida de acuerdo a los artículos (N°143-160) de la ley legislativa de compañías (2017), para conformar una compañía de Sociedad Anónima. Ver anexo A y B

2.5.1.3 Requisitos para que la compañía se constituida legalmente

Según la Superintendencias de Compañías (2018) los pasos para la constitución de una compañía debe presentar los siguientes requisitos:

Tabla 41 Requisitos para que la compañía se constituida legal

1.	Obtener la aprobación de la reserva del nombre o razón social de la empresa.
2.	Se procede a realizar la minuta, revisada por el interesado y también por la Superintendencia de Compañías.
3.	Una vez aprobada la minuta, se hace la apertura de la cuenta de integración en el Banco de preferencia de los socios, llevando original y copia de la minuta, copia de cédula y certificado de votación de los socios, aprobación del nombre, cuadro de integración de capital, todos estos requisitos con copias notariadas.
4.	Realizada la apertura de la cuenta y que todo se encuentre aprobado por el Banco, se lleva a cualquier Notaría Pública, para elevar a escritura pública la minuta de constitución de la empresa.

5.	Luego de elevar la minuta a escritura pública, se lleva a la Superintendencia de Compañías tres copias certificadas de la escritura, aprobación del nombre, para la elaboración del extracto para su publicación con una carta dirigida al Superintendente.
6.	La Superintendencia de Compañías entrega las escrituras aprobadas con el extracto y tres resoluciones de aprobación de la escritura.
7.	Se lleva al notario toda la documentación, para su marginación, con la resolución de la Superintendencia.
8.	Se llama al Registro Mercantil para que nos conceda el número de partida o de registro el cual debe de ir en los nombramientos antes de llevar el Registro Mercantil, esto va acompañado de las escrituras marginadas, con los nombramientos del Gerente y del Presidente.
9.	Se lleva a la Superintendencia de Compañías la documentación con el formulario 01 A, 01 B, para que conceda el SRI el funcionamiento de la Compañía (petición con firma del abogado)-(1 día), (nombramiento del Gerente, copia de cédula y certificado de votación, escritura certificada, resolución de la Superintendencia de Compañías y su aprobación, con su registro de sociedades y carta de luz, agua y teléfono).
10.	Luego una vez que el SRI entrega el RUC, se saca una copia y se lleva a la Superintendencia de Compañías para que nos conceda la carta de solicitud para el Banco y poder retirar el capital que se aportó (capital pagado). Se lleva al Banco personalmente copia de su nombramiento, copia de su cédula y la carta de la Superintendencia para el Banco.

ELABORADO POR: Kelly Maigua

2.5.1.4 Inscripción en el registro mercantil

Para que una empresa sea inscrita en el Registro Mercantil, se debe presentar lo siguiente:

Tabla 42 Requisitos inscripción mercantil

• Escritura de constitución de la empresa (mínimo 3 copias)
• Pago de la patente municipal
• Exoneración del impuesto del 1 por mil activos
• Publicación en la prensa del extracto de la escritura de constitución

ELABORADO POR: Kelly Maigua

2.5.1.5 Obtención del Ruc

El SRI (Servicio de Rentas Internas) manifiesta que para tramitar el RUC (Registro Único de Contribuyente) se necesita la siguiente documentación que se detallara a continuación:

Tabla 43 Requisitos obtención del RUC

1. Llenar formulario RUC01-A.

2.	Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil.
3.	Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal.
4.	Original de la cédula vigente y original del certificado de votación del representante legal.
5.	Copia y original de un documento que certifique la dirección domiciliaria actual o donde desarrolle su actividad económica, que puede ser una planilla de agua, luz o teléfono.
La inscripción se debe efectuar dentro de los treinta días hábiles siguientes al inicio de sus actividades.	

ELABORADO POR: Kelly Maigua

2.5.1.6 Patente municipal

El Gobierno Autónomo descentralizado Municipal del Cantón Mejía (2019) dice que para la obtención de la patente deben tener la cancelación total de los impuestos y los siguientes requisitos que se detallan a continuación:

Tabla 44 Requisitos patente municipal

1.	Llenar el formulario para el registro de la Patente Municipal
2.	Original y copia de la cédula de identidad, certificado de votación y del nombramiento del Representante Legal.
3.	Original y copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC) actualizado.
4.	Original y copia del Certificado de seguridad (otorgado por el Cuerpo de Bomberos)
5.	Copia de las declaraciones del Impuesto a la Renta o las declaraciones del impuesto al Valor Agregado del ejercicio económico anterior al que se va a declarar.
6.	Copia de la escritura de la constitución de la compañía.
7.	Copia certificadas de los estados financieros.

ELABORADO POR: Kelly Maigua

2.5.1.7 Permisos de funcionamiento del cuerpo de bomberos

Según, El Cuerpo de Bomberos del Cantón Mejía para obtener el permiso de funcionamiento de las empresas debe tener los siguientes requisitos:

Tabla 45 Permisos de funcionamiento del cuerpo de bomberos

1.	Solicitud de inspección de las instalaciones
2.	Informe favorable de la inspección
3.	Copia del RUC

ELABORADO POR: Kelly Maigua

2.5.1.8 Permiso del ministerio de obras públicas y transporte.

Desacuerdo con El ministerio de obras públicas y transporte, los vehículos debe obtener un permiso de circulación para el transporte de mercaderías este respaldo sirve para que tanto las compañías como las empresas no sobre pasen el límite de permitido de volumen y peso. Este permiso consta de dos documentos que el conductor debe llevar vigente y todo el tiempo es el permiso para el remolque y el cabezal.

Los requisitos necesarios para obtener este permiso de circulación son los siguientes:

Tabla 46 Permiso del ministerio de obras públicas y transporte.

1. RUC del propietario del vehículo
2. Matrícula
3. Permiso de Operación (ANT) / Incremento de Cupo (ANT)/ Autorización por Cuenta Propia (ANT)
4. Medidas (alto, ancho y alto)
5. Ticket de Báscula (peso vacío)
6. Foto frontal (placa visible) y foto lateral (número de ejes visible)
7. En caso de no ser el propietario, junto con la cédula y papeleta de votación, presentar autorización simple

ELABORADO POR: Kelly Maigua

2.6 ESTRUCTURA ORGÁNICA ADMINISTRATIVA

2.6.1 Elementos de la estructura orgánica administrativa

2.6.1.1 Organigrama

Como dice Urbina (2010) el objetivo de presentar un organigrama es observar la cantidad del personal que trabajara para la nueva empresa, ya sean internos o como servicios externo

2.6.1.1.1 Organigrama estructural

Un organigrama estructural es el diagrama que nos permite conocer la estructura interna de la compañía. Como se podrá ver a continuación.

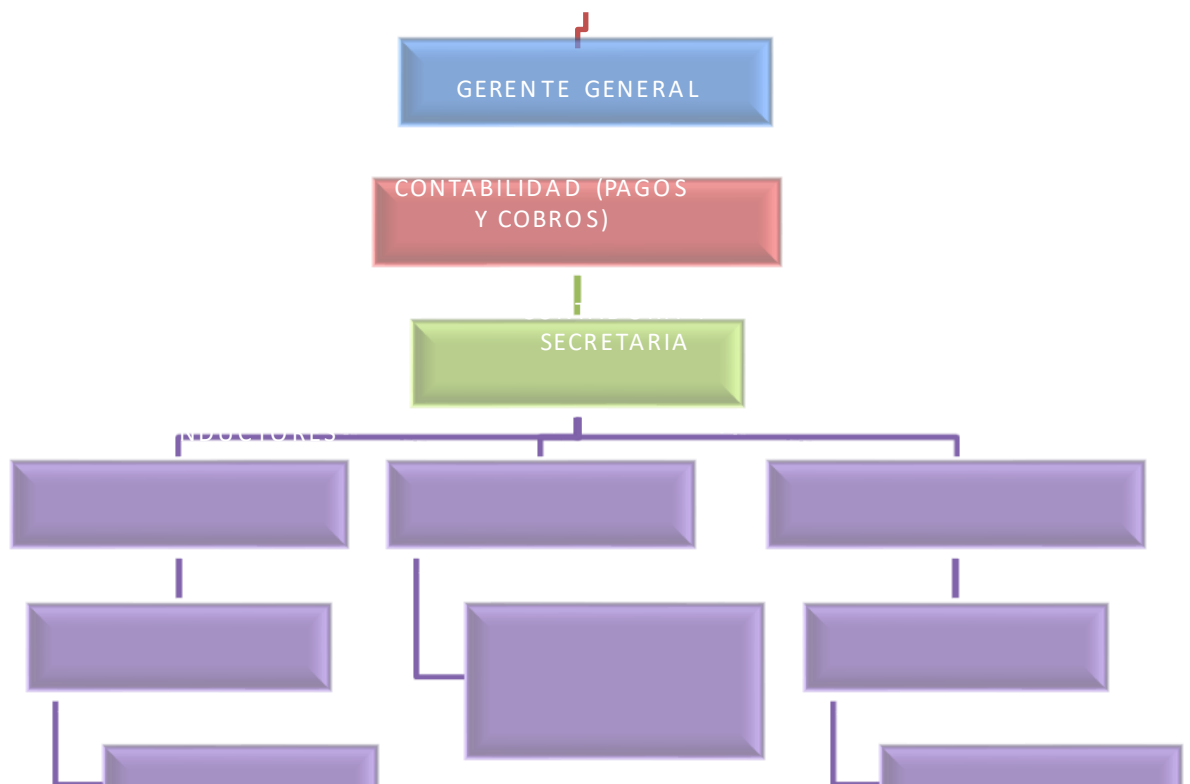


Gráfico 26 Organigrama de la compañía de transporte "TRANS MAIVEL S.A."

2.6.1.1.2 Organigrama posicional

Se denomina organigrama posicional porque nos da a conocer los puestos y los números de plaza que puedan existir en cada departamento

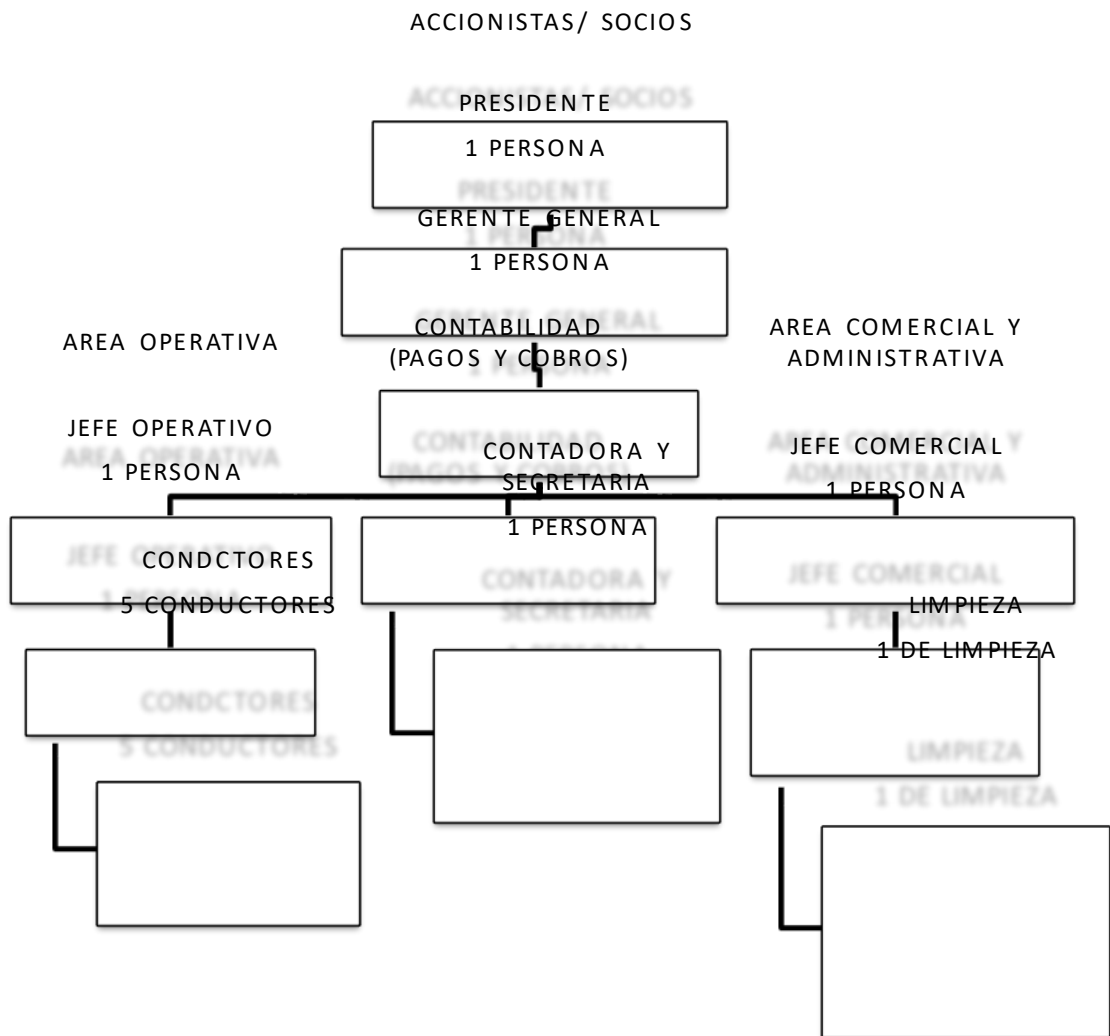


Gráfico 27 Organigrama posicional de la compañía de transporte "TRANS MAIVEL S.A."

2.6.1.1.3 Descripción de cargos

CARGO	CARACTERISTICAS	PERFIL
GERENTE GENERAL	Administración de la compañía	Descripción: Persona que enfoca la estrategia corporativa y verificar la rentabilidad del negocio en el mes, buscando siempre el cumplimiento de los objetivos de la compañía.
	Planificación	Una persona visionaria para llevar a la compañía hacia nuevas oportunidades del negocio.
	Liderazgo y Visión	Debe manejar conocimientos financieros, diseñar y evaluar los principales indicadores que ayudarán a evidenciar la situación del negocio, así también debe tomar decisiones a tiempo que ayudaran al futuro de la compañía.
	Toma de decisiones	Debe tener experiencia en el sector, controlara y administrara el manejo de las oficinas.
	Manejo de relaciones interpersonales	
JEFE OPERATIVO	Conocimiento en procesos	Descripción: Persona que se encarga de coordinar y controlar efectivamente los procesos involucrados en el servicio de transporte.
	Conocimiento sobre el área Logística	Tomará las decisiones durante la realización del servicio.
	Identificación y Solución de problemas	Sera responsable porque el servicio se cumpla y se realice tal cual solicito el cliente.
	Liderazgo	Deberá tener conocimientos sólidos y fuertes en el área logística.
	Toma de decisiones	Deberá tomar decisiones para la realización del servicio y tiene una responsabilidad muy alta.
CONDUCTORES	Tener licencia profesional	Descripción: Realizara el oficio de conducir los vehículos de la compañía y operando adecuadamente, cumpliendo con los horarios y entrega de las mercaderías, cumpliendo con el número de viajes mensuales posibles a realizar para la optimización del vehículo.
	Conocimientos en mecánica	Advertirán sobre cualquier falla técnica que tenga el vehículo.
	Experiencia en el transporte	

CARGO	CARACTERISTICAS	PERFIL
CONTADORA Y SECRETARIA	Conocimientos contables	Descripción: Persona que se encarga de llevar la contabilidad de todas las operaciones de la compañía.
	Agilidad	Realizara informes periódicos de los movimientos existentes los cuales reportara a la Gerencia General o informara anomalías que pudieran encontrar.
	Facilidad de comunicación	Manejara la chequera para el pago de la nómina y entregara comprobante por concepto de pagos de sueldos.
	conocimientos en computación	Se encarga de manejar la entrada y salida de llamadas.
	Atención al cliente	Debe solicitar y manejar los materiales o papelería de la oficina.
	Experiencia	Realizara el pago a los proveedores y elaborara los cheques por pagos administrativos y de fletes.
JEFE COMERCIAL	Conocimientos en ventas y logística	Descripción: Coordinara toda la gestión comercial con los generadores de carga.
	Liderazgo	Sera el responsable de incrementar las ventas para la compañía.
	Facilidad de comunicación	Sus principales funciones serán las de buscar y contactarse con los posibles clientes potenciales, la propuesta comercial y el cierre del negocio.
	Conocimiento sobre el sector	Deberá manejar una amplia experiencia y conociendo del sector para la búsqueda de los clientes potenciales.
		Manejara una responsabilidad alta con relación a los clientes
LIMPIEZA	Experiencia	Descripción: Sera la encargada del aseo de las instalaciones de la compañía.
	Agilidad	Preparara lo que desee beber el personal y visitantes.

Gráfico 28 Manual de funciones de la compañía de transporte “TRANS MAIVELS.A.”

2.6.2 PLAN ESTRATEGICO

El plan estratégico ayudara a lograr las metas y objetivos de la organización. El plan puede ser corto, mediano o largo plazo, dependiendo del tamaño de la empresa, es decir, la cantidad de actividades que debe realizar cada unidad operativa en cualquier nivel.

2.6.2.1 Elementos del direccionamiento estratégico

Se entiende como direccionamiento estratégico a la formulación de finalidades y propósitos que va a obtener en la compañía, plasmado en un documento donde se vean los objetivos definidos a un largo plazo.

2.6.2.1.1 Misión

Brindar un servicio integral de transporte y logística de carga pesada a nivel nacional, atendiendo oportunamente los requerimientos del cliente, y con el apoyo de la tecnología adecuada, personal calificado y competitivo asegurando que se destaquen en términos de seguridad, puntualidad y calidad, apoyando en ética y actitud profesional.

2.6.2.1.2 Visión

Ser una compañía de transporte de carga pesada a nivel nacional e internacional en el Cantón Mejía, que brinda sus servicios con excelencia, eficiencia y seguridad, acorde con el cambio de la tecnología y comprometiéndonos con el medioambiente, servicio al cliente y la formación integral de sus colaboradores con un plazo a cumplir de 5 años.

2.6.2.1.3 Principios

Se puede definir un principio como normas o ideas que rigen la conducta del personal para satisfacer todas las expectativas de los clientes. Los siguientes principios de la compañía serán:

- La compañía estará pendiente en la capacitación y motivación a todos los miembros de la empresa para mejorar su desempeño en lo personal como trabajar en equipo.
- Confianza que debe existir entre el personal y principalmente a los clientes.
- Ofrecer siempre a los clientes un servicio diferente mediante entregas puntuales.
- Los clientes son primero y la compañía será creada por ellos, todas las decisiones y acciones que tome la empresa están orientadas a beneficiar al cliente.
- Lealtad hacia los clientes.

2.6.2.1.4 Valores

Los valores pueden definirse como creencias firmes sobre la adecuación y la inadecuación que empleados a tomas acciones y comportamientos para lograr los objetivos de las compañías: los principios son verdades básicas.

- **Lealtad:** Sin engaños y no hace falta decirlo.
- **Perseverancia:** de esta forma, se pueden alcanzar los objetivos propuestos y se puedan cumplir los retos planteados por cada cliente.
- **Responsabilidad:** En las actividades de ejecución diaria, para lograr la eficiencia y efectividad
- **Credibilidad:** el valor en él se basan todas las actividades, porque la confianza de los clientes es uno de los principales factores de éxito.

- **Transparencia:** Sin mostrar dos caras a la sociedad, siempre coincida con los hechos.
- **Eficacia:** Atendiendo al cliente, sin importar donde se encuentre y cuando lo necesite.
- **Profesionalismo.-** Cada integrante de la compañía debe ser responsable del desarrollo de sus actividades y asumir los compromisos adquiridos en cada uno de sus cargos, respetando las leyes y normas establecidas en el país.
- **Seguridad y confianza.-** Todas las actividades se llevaran a acabo de acuerdo con estrictas normas de seguridad para que los clientes puedan confiar y ser fieles a los servicios prestados.

2.6.2.1.5 Objetivos

La compañía para cumplir sus metas organizacionales, establece objetivos a corto y largo plazo, los cuales se pretende describir una situación que la compañía desea lograr a futuro; por ello los objetivos deben reunir ciertas características que reflejan su visión.

Objetivo general

Capacitar al personal que labora en la compañía con el fin de motivar su superación personal y mejorar el desempeño laboral de los mismos, lo que ayudara a satisfacer las necesidades de los clientes a través de un excelente servicio de calidad.

Objetivos específicos

- Crear valor agregado al servicio de transporte prestado a los clientes.
- Mantener una flota de vehículos adecuados para ofrecer un excelente servicio según la demanda de nuevos clientes.

- Incrementar tecnología de punta para mejorar el servicio en todos los aspectos de la compañía “TRANS MAIVEL S.A.”

2.6.2.1.6 Políticas

“TRANS MAIVEL S.A.”, compañía privada especializada en el transporte nacional de mercaderías generales, cargas especiales materiales peligrosos y bienes fiscalizados; es consciente de sus responsabilidades sociales, laborales y ambientales como compañía, así como de su seguridad y salud ocupacional de nuestros socios, clientes y proveedores. Y el cuidado del medio ambiente; con este fin comprometerá a:

- Se capacitara al recurso humano tanto al personal administrativo como el operativo, para mejorar el desarrollo y desempeño de la compañía, para lo cual se realizara.
- La compañía siempre indicara todos los servicios que ofrecerá a los clientes.
- Cumplir con las leyes y regulaciones vigentes, aplicables a los propósitos de nuestros servicios y cumplir con los requisitos de los clientes y otras partes relacionadas.
- Proteger la seguridad y salud de todos los integrantes de la compañía mediante la prevención de lesiones, dolencias, enfermedades y accidentes laborables; promover la consulta y participación de los empleados y sus representantes, clientes y proveedores en la gestión de la seguridad industrial y salud ocupacional.
- Respetar la cultura, valores y costumbres de las diversas comunidades regionales y nacionales en donde se realicen nuestras operaciones, dando un excelente ambiente de trabajo de nuestros colaboradores de la compañía “TRANS MAIVEL S.A.”

- El conductor y el ayudante deben verificar que al recibir la mercancía los documentos legales y necesarios se encuentren en orden para su traslado.
- Los vehículos contarán con pólizas de seguro, será en el caso de algún accidente contra terceros que tenga cobertura de responsabilidad civil dependiendo del tipo de operación que lleve a cabo el conductor.
- Se enviarán los estados financieros todos los años
- Las declaraciones de impuestos, obligaciones al SRI, lo realizará la contadora contratada, dentro de los plazos establecidos por la entidad, sin pasarse de fechas límite, caso contrario se le multará a la persona encargada.

2.6.2.1.7 Estratégicas

Según Porter (2001) dice que la estrategia es un conjunto de decisiones y acciones que, tras adaptar los recursos existentes a la evolución prevista del entorno, pretende a medio o largo plazo, alcanzar unos objetivos.

El trabajo de formular una estrategia corporativa descansa en el hecho de llevar a cabo una planificación estratégica para adaptar a largo plazo los recursos y objetivos de la empresa a las oportunidades que el mercado presenta.

Antes de definir la estrategia corporativa en la que todos los miembros de la empresa se vean involucrados, es necesario determinar un perfil estratégico que responda a aspectos básicos, de crecimiento, de competitividad y operativos.

Estrategias para la compañía de transporte de carga pesada “TRANS MAIVEL S.A.”

- Brindar servicios de alta calidad para diferenciarnos de la competencia en el mercado, brindando soluciones prácticas, comprender las necesidades y relaciones con los clientes, y utilizar métodos como JUST IN para asegurar

que la llegada de los bienes proporcione valor agregado para liderar un alto grado de diversificación en el mercado.

- Seguridad con la mercadería al ser transportada.
- Vehículos en excelentes condiciones.
- Implementar un sistema de información para estar siempre en contacto.
- Aplicación permanente de la visión y misión.
- Comprender las necesidades y relaciones con nuestros clientes, asegurando los mayores volúmenes de carga que generen suficientes ingresos para la compañía.
- Desarrollar una mezcla de marketing mix adecuada para definir los pasos a seguir.

Capítulo IV

2.7 ESTUDIO FINANCIERO

El presente estudio ayudará a determinar la viabilidad del proyecto con el cual se podrá tomar decisión de poner en marcha la Compañía “TRANS MAIVEL S.A.” En el mercado o simplemente rechazar la idea del proyecto.

2.7.1 PRESUPUESTO

El presupuesto es una estimación proyectada de las condiciones de funcionamiento del sistema y los resultados que obtendrá la compañía en un periodo determinado, lo que permite a los planificadores predecir la inversión en un periodo y método de financiamiento determinados. El alcance presupuestario también anticipa el impacto de la inversión, así como el financiamiento de costos e ingresos durante el periodo analizado y periodos futuros, es decir, calculando la amortización de gastos y la periodicidad de los ingresos que obtenga la compañía.

2.7.1.1 Presupuestos de inversión

Los presupuestos de inversión ayudarán a diagnosticar el total de dinero que se necesita para poner en marcha el proyecto.

2.7.1.1.1 Inversión en activos fijos

Los activos fijos están conformados por inversiones de largo plazo, estas son de naturaleza permanente y estable, se refiere a bienes que tienen carácter operativo para la empresa permitiendo desarrollar las actividades involucradas en la prestación de servicio.

Por lo tanto, constituye aquellos derechos permanentes o exclusivos que la compañía utilizara sin restricciones por actividades operativas, es decir, aquellos con una vida útil relativamente larga, que se considera oficialmente como aquellos con una vida útil superior a un año. Como se mencionó en el Estudio Técnico, la compañía de transporte “TRANS MAIVEL S.A” requerirá para su funcionamiento: vehículos, maquinarias, equipos, equipos de oficina, y muebles y enseres.

Maquinaria y equipos.- Lo constituyen principalmente los equipos industriales de la compañía de transporte de carga pesada.

Tabla 47 *Requerimiento de maquinaria*

Maquinaria para prestar el Servicio			
Ítem	Cantidad	Costo unitario	Total
PLATAFORMAS	3	15,000.00	45,000.00
BAÑERAS	1	20,000.00	40,000.00
TANQUEROS	1	15,000.00	15,000.00
TOTAL			80,000.00

ELABORADO POR: Kelly Maigua

Equipos de seguridad.- Son los instrumentos necesarios que se debe tener en un vehículo para la prevención de accidentes.

Tabla 48 *Requerimiento de equipos de seguridad*

Equipos de seguridad			
Ítem	Cantidad	Costo unitario	Total
Radio Motorola	5	295.00	1.475,00
Extintores	5	80.00	400,00
Triángulos y conos	5	25.00	120,00
TOTAL			2.000,00

ELABORADO POR: Kelly Maigua

Vehículos.- Los vehículos para el caso de estudio tendrán un valor comercial de 150.000,00

Tabla 49 *Presupuesto de vehículos*

Vehículos			
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO VEHICULO	TOTAL
Vehículos	5	150.000,00	750.000,00

Elaborado por: Kelly Maigua

Equipos de oficina.- Son activos que se utilizan para tareas de oficina, con una vida útil de 5 años de acuerdo a la ley.

Tabla 50 *Requerimiento de equipos de oficina*

EQUIPOS DE OFICINA			
Ítem	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
computadoras	3	600.00	1800.00
Impresoras	1	200.00	200.00
Teléfonos	3	200.00	600.00
Total			2600.00

Elaborado por: Kelly Maigua

Muebles y Enseres.- lo constituyen los activos que sirven de mobiliario y los implementos utilizados en la Compañía de Transporte pesados.

Tabla 51 Muebles y enseres de oficina

MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA			
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
Escritorios	3	250.00	750.00
Archivadores	2	150.00	300.00
Sillas tipo gerente	3	85.00	255.00
Silla fija	2	25.00	50.00
Total			1355.00

Elaborado por: Kelly Maigua

En las siguientes tablas se muestra los valores totales de cada una de las inversiones en los activos fijos para llevar a cabo el presente proyecto.

4.7.1.1.2 Inversión en activos diferidos

Según Molina (2002) los activos diferidos se representan por valores cuyos beneficios se obtienen en varios periodos. Dentro de este grupo se encuentran los gastos por estudio de factibilidad, gastos por constitución que se amortizan o difieren en varias anualidades.

Estudio de factibilidad: En el presente estudio la compañía “TRANS MAIVEL S.A” asumirá los siguientes gastos.

Tabla 52 Presupuesto estudio de factibilidad

DETALLE	COSTO
Estudio de factibilidad	500,00
TOTAL	500,00

Elaborado por: Kelly Maigua

Gastos de constitución: Se representara todos los valores que se gastara al constituir la compañía de transporte y todos los permisos necesarios para la circulación.

Tabla 53 Presupuesto de gastos de constitución

DETALLE	COSTO
Constitución de la compañía	1.170,00
Software	300,00
Permiso de Funcionamiento	100,00
TOTAL	1.570,00

Elaborado por: Kelly Maigua

La suma de todos los activos diferidos que se necesitara gastar para la compañía para su funcionamiento. Dichos rubros se presentan en el siguiente cuadro.

Tabla 54 Inversión activos diferidos

DETALLE	COSTO
Estudio de factibilidad	500,00
Constitución de la compañía	1.170,00
Software	300,00
Permiso de Funcionamiento	100,00
TOTAL	2.070,00

Elaborado por: Kelly Maigua

2.7.1.1.3 Inversión en capital de trabajo

Como dice Molina (2002) el capital de trabajo está presentado por el capital adicional, distintivos de la inversión en activos fijos y diferidos, con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa, es decir que financia la primera producción antes de recibir ingresos. Así el capital de recursos está dado por el capital que necesita la empresa para iniciar las operaciones de la compañía.

2.7.2 FINANCIAMIENTO

El estudio se integra generalmente con la formulación de los presupuestos de los ingresos y los gastos, así también la obtención necesaria para financiar la inversión que se requiera para la instalación y operación de proyecto.

2.7.2.1 Origen del financiamiento

La estructura para un financiamiento se dará por los recursos propios con los que la compañía TRANS “MAIVEL” y los recursos de instituciones financieras.

Los recursos propios de la compañía para la puesta en marcha del proyecto son los aportes por cada uno de los socios, que aproximadamente abarca el 46% del total de la inversión que se requiera.

La diferencia del 54% necesaria para la inversión, se la obtendrá mediante unos préstamos a BANECUADOR.

2.7.2.1.1 Estructura del financiamiento

El crédito será de \$ 484.925,80 dólares que representa el 54% del total de la inversión obteniendo un préstamo a través del BANECUADOR.

Tabla 55 Estructura del financiamiento

DETALLE	VALOR	TOTAL	FONDOS PROPIOS	CREDITO	TOTAL
ACTIVOS FIJOS		85.347,00			85.347,00
Herramientas	2.000,00		2.000,00		2.000,00
Maquinaria Y Equipo	80.000,00		65.000,00		65.000,00
Equipo de Computación	2.000,00		2.000,00		2.000,00
Muebles y Enseres	1.311,00		0,00	1.311,00	1.311,00
Equipo de oficina	36,00		36,00		36,00
Mantenimiento y Combustible	291.600,00	291.600,00	140.000,00	151.600,00	291.600,00
Vehículo	500.000,00	500.000,00	200.000,00	300.000,00	500.000,00
Útiles de Aseo	172,90	172,90	172,90		172,90
Suministros de oficina	332,25	332,25	332,25		332,25
Capital de trabajo	32.014,80	32.014,80	0,00	32.014,80	32.014,80
TOTAL		909.466,95	409.541,15	484.925,80	894.466,95
PORCENTAJE			0,46	0,54	1,00

Elaborado por: Kelly Maigua

Con esta información, las condiciones del crédito y la tabla de amortización es la siguiente para los tres años.

Tabla 56 *Tabla de amortización anual*

AÑOS	MONTO	GASTOS FINANCIEROS (INTERESES)	AMORTIZACIÓN	CUOTA ANUAL
0	484.925,80	-	-	-
1	342.613,48	51.800,24	142.312,33	194.112,57
2	181.775,41	33.274,50	160.838,06	194.112,57
3	0,00	12.337,15	181.775,41	194.112,57
4	-	-	-	-
5	-	-	-	-
		97.411,90	484.925,80	582.337,70

Elaborado por: Kelly Maigua

Para mayor información se desglosara la tabla de amortización mensual en el anexo 2 (tabla de amortización mensual)

2.7.3 PRESUPUESTO DE OPERACIONES.

El presupuesto de operaciones consistirá en establecer tanto en las fuentes de ingreso como la utilización de los recursos, es decir los presupuestos de operación muestran el movimiento financiero que tendrá el proyecto. Para realizar el presupuesto de operaciones se ha considerado a cuatro vehículos con capacidad de 40 toneladas promedio que cubrirán las rutas Machachi- Quito, Machachi-Guayaquil, Machachi-Cuenca, Machachi-Manta, Machachi-Tulcán y Machachi-Esmeraldas lo que será de ayuda para los siguientes análisis.

2.7.3.1 Presupuestos de Ingresos

Una vez fijados los precios a realizar el respectivo presupuesto de ingresos, por lo que se procede a detallar los ingresos que percibirán en todas las rutas.

Tabla 57 Presupuesto consolidado de ingresos

Servicio Transporte	PRECIO UNITARIO	VENTA TOTAL AÑO 1	VENTA TOTAL AÑO 2	VENTA TOTAL AÑO 3	VENTA TOTAL AÑO 4	VENTA TOTAL AÑO 5
Servicio Transporte	532,72	439.813,63	548.334,45	679.890,79	843.064,36	1.042.405,12

Elaborado por: Kelly Maigua

En la siguiente tabla muestra el presupuesto consolidado de ingreso para los próximos cinco años.

2.7.3.2 Presupuestos de Egresos

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

Costos directos

Son los costos que participan directamente en la prestación del servicio. Para la elaboración de los presupuestos de los costos directos de operación, se debe estimar el costo unitario promedio para las rutas. En la siguiente tabla se muestran los costos directos necesarios para cada una de las rutas.

Tabla 58 Presupuesto de egresos

Producto	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL AÑO 1	COSTO TOTAL AÑO 2	COSTO TOTAL AÑO 3	COSTO TOTAL AÑO 4	COSTO TOTAL AÑO 5
Mantenimiento y combustible	353,03	291.458,8	363.374,1	443.677,8	541.763,0	659.637,3
Sueldo conductor	56,78	37.499,20	40.184,70	40.486,25	40.787,81	41.089,37
TOTAL	409,80	328957,99	403558,82	484164,06	582550,82	700726,70

Elaborado por: Kelly Maigua

Mano de obra directa

La mano de obra directa en el presente estudio se conforma los choferes profesionales y sus ayudantes ya que estas personas son indispensables para trasladar la carga de un destino a otro.

Tabla 59 Presupuesto Mano de obra directa

MANO DE OBRA			
5	Chofer	9.374,80	46.874,00

Elaborado por: Kelly Maigua

Costos indirectos

Son los costos que no intervienen directamente en el proceso de presentación del servicio, pero son necesarios para llevar al mercado un buen servicio de transportación.

Otros costos indirectos

Dentro de otros costos indirectos que tendrá la compañía el mantenimiento preventivo de los vehículos, maquinaria y equipo de esta manera la siguiente tabla mostrara el presupuesto por el mantenimiento de los vehículos y equipos que obtendrá la compañía.

Tabla 60 Presupuesto consolidado mantenimiento preventivo departamento operativo

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maquinaria	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00
Materiales	10.000,00	9.000,00	8.000,00	7.000,00	6.000,00
Muebles y Enseres	5,46	4,91	4,37	3,82	3,28
TOTAL	11.605,46	10.604,91	9.604,37	8.603,82	7.603,28

Elaborado por: Kelly Maigua

Tabla 61 Presupuesto consolidado mantenimiento preventivo departamento ventas

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y Enseres	10,40	9,36	8,32	7,28	2,08
Equipo de Computación	16,00	10,67	5,33	0,00	11,40
Equipo de oficina	0,36	0,32	0,29	0,25	0,07
TOTAL	26,76	20,35	13,94	7,53	13,56

Elaborado por: Kelly Maigua

Tabla 62 Presupuesto consolidado mantenimiento preventivo departamento administrativo

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y Enseres	10,36	9,32	8,29	7,25	7,25
Equipo de Computación	24,00	16,00	8,00	0,00	30,75
Equipo de oficina	0,36	0,32	0,29	0,25	0,22
TOTAL	34,72	25,65	16,58	7,50	38,22

Elaborado por: Kelly Maigua

2.7.3.3 Presupuestos de gastos operativos

Son todos los gastos necesarios para que se pueda llevar a cabo las actividades administrativas, generales y de ventas como apoyo para el desarrollo de emprendimiento del servicio de transporte incluye: sueldos del personal administrativo, ventas, gastos de publicidad, pago de servicios básicos, depreciaciones, suministros, entre otros gastos.

Gastos de ventas

En los gastos de ventas se encuentra los valores que actuaran en el proceso de publicidad o promoción que se realice a los posibles clientes de la compañía “TRANS MAIVEL S.A.”

Tabla 63 Gastos de ventas

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad Redes Sociales	40	480,00
Letrero + instalación (1)	-	190,00
	-	0,00
TOTAL		670,00

Elaborado por: Kelly Maigua

Gastos Administrativos

Son todos aquellos desembolsos de dinero que se utilizan para la administración y ventas, incluyendo las depreciaciones y amortizaciones. A estos desembolsos se los considera como costos fijos ya que no están relacionados con la demanda.

En las siguientes tablas se notara cada uno de los elementos que forman parte de este presupuesto.

2.7.3.4 Presupuesto de sueldos administrativos

Los sueldos administrativos son todas las personas que no intervienen directamente en el proceso. En la siguiente tabla se muestra el presupuesto de sueldos administrativos.

Tabla 64 *Sueldos administrativos*

PUESTO	CANTIDAD	SALARIO
Departamento Administrativo		
Administrador	1	500,00
Contadora / Secretaria	1	450,00
Departamento Ventas		
Vendedora 1	1	400,00
Departamento de operación		
Choferes	5	3.000,00
Limpieza	1	400,00
TOTAL		4.750,00

Elaborado por: Kelly Maigua

Suministros de oficina

Los suministros de oficina son los materiales necesarios que personal administrativo utilizara para cumplir con las actividades encomendadas.

Tabla 65 *Presupuesto suministros de oficina*

SUMINISTROS DE OFICINA			
28	Resma de papel bond tamaño A4	3,50	98,00
20	Blocks de 100 Facturas 1/4 de Inen Original y Copia	10,00	200,00
1	Perforadora	5,00	5,00
1	Carpeta Archivadores	4,50	4,50
1	Saca grapas	1,00	1,00
TOTAL			308,50

Elaborado por: Kelly Maigua

Gastos generales

Agua potable

Tabla 66 Gasto anual en servicio agua

Agua		
MENSUAL	MESES	COSTO ANUAL
20	12	240

ELABORADO POR: Kelly Maigua

Energía eléctrica

Tabla 67 Gasto anual en servicio energía eléctrica

Energía eléctrica		
MENSUAL	MESES	COSTO ANUAL
30	12	360

ELABORADO POR: Kelly Maigua

Teléfono

Tabla 68 Gasto anual en servicio telefónico

Teléfono		
MENSUAL	MESES	COSTO ANUAL
35	12	420

ELABORADO POR: Kelly Maigua

Internet

Tabla 69 Gasto anual en servicio de internet

Internet		
MENSUAL	MESES	COSTO ANUAL
30	12	360

ELABORADO POR: Kelly Maigua

En la siguiente tabla se mostrara un resumen que sufre un general de los gastos generales que se han considerado en el proyecto.

Tabla 70 Presupuestos de gastos generales

Descripción	Presupuesto mensual	Presupuesto anual
Agua	20	240
Luz	30	360
Teléfono	35	420
Internet	30	360
Total		1380

Elaborado por: Kelly Maigua

2.7.4 Depreciación y amortización de activos fijos

La depreciación es el desgaste o pérdida del valor un activo fijo por su utilización en la actividad, por el pasar del tiempo. La depreciación no involucra las salidas de efectivo de la compañía, porque la depreciación es para compensar la cuenta de reserva del activo fijo y puede ser reemplazada por otras después de su vida útil.

En cuanto a la amortización se puede decir que es la pérdida de valor de un activo financiero por medio del pago, es aplicable en los activos diferidos, es decir los activos intangibles que constituyen parte integral del proyecto.

Tabla 71 Depreciación y amortización departamento operativo

DETALLE	COSTO (USD)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL DEPRECIACIÓN	VALOR RESIDUAL
Herramientas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maquinaria	80.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	40.000,00	40.000,00
Tráiler	500.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	250.000,00	250.000,00
Muebles y Enseres	273,00	27,30	27,30	27,30	27,30	27,30	136,50	136,50
TOTAL DEPRECIACIÓN	580.273,00	58.027,30	58.027,30	58.027,30	58.027,30	58.027,30	290.136,50	290.136,50

Elaborado por: Kelly Maigua

Tabla 72 Depreciación y amortización departamento ventas

DETALLE	COSTO (USD)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL DEPRECIACIÓN	VALOR RESIDUAL
Muebles y Enseres	520,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	260,00	260,00
Equipo de Computación	800,00	266,67	266,67	266,67	228,05	228,05	456,10	228,05
Equipo de oficina	18,00	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	9,00	9,00
TOTAL DEPRECIACIÓN	1.338,00	320,47	320,47	320,47	281,85	281,85	725,10	497,05

Elaborado por: Kelly Maigua

Tabla 73 Depreciación y amortización departamento administrativo

DETALLE	COSTO (USD)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL DEPRECIACIÓN	VALOR RESIDUAL
Equipo de Computación	1.200,00	400,00	400,00	400,00	512,49	512,49	1.024,99	512,49
Equipo de oficina	18,00	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	9,00	9,00
TOTAL DEPRECIACIÓN	1.218,00	401,80	401,80	401,80	514,29	514,29	1.033,99	521,49

Elaborado por: Kelly Maigua

Seguros

El bienestar y garantía de la inversión de todos los activos fijos que obtendrá la compañía son medidas que se deben tomar con la contratación de un seguro para prevenir siniestros, de esta manera se garantiza la actividad de operación de “TRANS MAIVEL S.A.”

Tabla 74 Seguros departamento operativo

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vehículo	23.200,00	23.200,00	23.200,00	23.200,00	23.200,00
Muebles y Enseres	10,92	9,83	8,74	7,64	6,55
TOTAL	23.210,92	23.209,83	23.208,74	23.207,64	23.206,55

Elaborado por: Kelly Maigua

Tabla 75 Seguros departamento ventas

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y Enseres	20,80	18,72	16,64	14,56	4,16
Equipo de Computación	32,00	21,33	10,67	0,00	22,81
Equipo de oficina	0,72	0,65	0,58	0,50	0,14
TOTAL	53,52	40,70	27,88	15,06	27,11

Elaborado por: Kelly Maigua

Tabla 76 Seguros departamento administrativo

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y Enseres	20,72	18,65	16,58	14,50	12,43
Equipo de Computación	48,00	32,00	16,00	0,00	61,50
Equipo de oficina	0,72	0,65	0,58	0,50	0,43
TOTAL	69,44	51,30	33,15	15,01	74,36

Elaborado por: Kelly Maigua

2.7.5 Gastos financieros

Los gastos financieros se deben incurrir por el préstamo que se adquirirá al banco BANECUADOR, es decir son los intereses que se han generado durante el periodo del dinero prestado.

Tabla 77 Gasto financiero

AÑOS	INTERESES
1	51.800,24
2	33.274,50
3	12.337,15
4	-
5	-
TOTAL	97.411,90

Elaborado por: Kelly Maigua

2.7.6 Clasificación de los costos

Según García (2006) Para conocer a fondo los costos permitirá determinar la relación Costos- Beneficio de los productos o servicio y la rentabilidad.

Para el presente proyecto se han clasificado los costos en fijos y variables de la siguiente manera:

Tabla 78 Costos fijos y variables

Presupuesto de Costos y Gastos proyectados					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS DIRECTOS	375.431,99	454.222,14	536.093,41	635.746,21	755.188,13
Mantenimiento vehículos	328.957,99	403.558,82	484.164,06	582.550,82	700.726,70
Mano de obra directa	46.474,00	50.663,32	51.929,35	53.195,39	54.461,43
COSTOS INDIRECTOS	93.343,97	92.342,33	91.340,69	90.339,06	89.337,42
Servicios básicos	483,00	483,00	483,00	483,00	483,00
Útiles de aseo	17,29	17,29	17,29	17,29	17,29
Depreciación	58.027,30	58.027,30	58.027,30	58.027,30	58.027,30
Seguros	23.210,92	23.209,83	23.208,74	23.207,64	23.206,55
Mantenimiento y reparación	11.605,46	10.604,91	9.604,37	8.603,82	7.603,28
TOTAL COSTO	468.775,96	546.564,47	627.434,10	726.085,26	844.525,55
GASTOS OPERACIONALES					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	24.653,08	25.028,70	25.770,17	26.624,14	27.482,89
Sueldos Administrativos	21.393,30	23.466,14	24.234,82	25.003,51	25.772,20
Arriendo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios básicos	552,00	552,00	552,00	552,00	552,00
Suministros de oficina	293,50	293,50	293,50	293,50	293,50
Útiles de aseo	138,32	138,32	138,32	138,32	138,32
Depreciación	401,80	401,80	401,80	514,29	514,29
Seguros	69,44	51,30	33,15	15,01	74,36
Mantenimiento y reparación					
	34,72	25,65	16,58	7,50	38,22
Estudio de Factibilidad	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Permisos de Funcionamiento	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Gastos de Constitución de la Compañía	1.170,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Software	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTOS DE VENTAS	8.247,74	8.869,49	9.106,51	9.304,92	9.579,23
Sueldos de Ventas	6.383,20	7.024,18	7.280,43	7.536,68	7.792,93
Servicios básicos	483,00	483,00	483,00	483,00	483,00
Suministros de oficina	293,50	293,50	293,50	293,50	293,50
Útiles de aseo	17,29	17,29	17,29	17,29	17,29
Depreciación	320,47	320,47	320,47	281,85	281,85
Publicidad	670,00	670,00	670,00	670,00	670,00
Seguros	53,52	40,70	27,88	15,06	27,11
Mantenimiento y reparación	26,76	20,35	13,94	7,53	13,56
TOTAL	29.641,04	32.335,63	33.341,34	34.308,43	35.351,43

Elaborado por: Kelly Maigua

2.7.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los estados financieros son los medios de verificación si las empresas van a generar una rentabilidad o utilidad en los siguientes años. Así los estados financieros proyectados se determinaran a continuación:

2.7.7.1 Estado de pérdidas y ganancias proyectado

Se conoce también como estado de resultados; este estado financiero contiene los ingresos por ventas, los costos y gastos contables que se proyecta de la compañía durante su vida útil en periodos anuales o semestrales según lo requiera el inversionista. Esta información se la debe obtener de los presupuestos de ventas, costos, gastos

En la siguiente tabla se podrá observar el estado de pérdidas y ganancias del primer año del proyecto el cual muestra que desde los primeros años de la puesta en marcha del proyecto debe generar rentabilidad.

Tabla 79 Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por ventas	439.813,63	548.334,45	679.890,79	843.064,36	1.042.405,12
(-) Costos de comercialización	431.276,76	506.379,78	586.947,85	685.297,45	803.436,17
Combustible, aceite y llantas	291.458,79	363.374,13	443.677,80	541.763,00	659.637,33
Sueldos departamento de producción	46.474,00	50.663,32	51.929,35	53.195,39	54.461,43
Servicios básicos	483,00	483,00	483,00	483,00	483,00
Útiles de aseo	17,29	17,29	17,29	17,29	17,29
Depreciación	58.027,30	58.027,30	58.027,30	58.027,30	58.027,30
Seguros	23.210,92	23.209,83	23.208,74	23.207,64	23.206,55
Mantenimiento y reparación	11.605,46	10.604,91	9.604,37	8.603,82	7.603,28
(=) Utilidad Bruta en Ventas	8.536,87	41.954,67	92.942,94	157.766,91	238.968,95
(-) Gastos Operacionales	32.900,82	33.898,19	34.876,68	35.929,05	37.062,13
Gastos Administrativos	24.653,08	25.028,70	25.770,17	26.624,14	27.482,89
Gastos de Ventas	8.247,74	8.869,49	9.106,51	9.304,92	9.579,23
(=) Utilidad Operacional	-24.363,94	8.056,48	58.066,26	121.837,86	201.906,82
(-) Gastos Financieros	194.112,57	194.112,57	194.112,57	0,00	0,00
Pago de Intereses y Capital	194.112,57	194.112,57	194.112,57	0,00	0,00
(=) Utilidad antes de participaciones	-218.476,51	-186.056,09	-136.046,31	121.837,86	201.906,82
(-) 15% Participación Trabajadores	0,00	0,00	0,00	18.275,68	30.286,02
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta	-218.476,51	-186.056,09	-136.046,31	103.562,18	171.620,80
(-) 22% Impuesto a la Renta	0,00	0,00	0,00	22.783,68	37.756,58
(=) Utilidad Neta	-218.476,51	-186.056,09	-136.046,31	80.778,50	133.864,22

Elaborado por: Kelly Maigua

2.7.7.2 Balance general proyectado

Se conoce también como estado de situación financiera. Este estado financiero es un informe contable que ordena sistemáticamente las cuentas de los activos, pasivos y patrimonio, determina la situación de la compañía.

Los activos de la compañía es aquel conjunto de bienes derechos y valores de su propiedad, el pasivo significa cualquier tipo de obligación que tenga la compañía con terceros y el patrimonio de constituye del derecho de los socios o accionistas cobres el activo de la compañía TRANS “MAIVEL S.A.”

El balance general debe cumplir la siguiente ecuación:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO}$$

A continuación se presentara el balance general proyectado del primer año de estudio de la compañía

Tabla 80 Balance general proyectado

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA						
COMPANIA" TRANS MAIVEL S.A"						
Al 1 de enero del 2020						
DETALLE	0	2021	2022	2023	2024	2025
ACTIVOS	1.067.754,80	1.043.390,86	857.334,77	721.288,46	649.013,75	809.861,22
Activo Corriente	484.925,80	519.311,43	333.255,34	197.209,03	123.933,23	284.780,70
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	484.925,80	519.311,43	333.255,34	197.209,03	123.933,23	284.780,70
Propiedad, Planta y Equipo	582.829,00	524.079,43	524.079,43	524.079,43	525.080,52	525.080,52
Equipo de cómputo	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	3.074,96	3.074,96
Deprec. Acum. Equi. de computo		(666,67)	(666,67)	(666,67)	(740,54)	(740,54)
Muebles y enseres	793,00	793,00	793,00	793,00	793,00	793,00
Deprec. Acum. Muebles y enseres		(79,30)	(79,30)	(79,30)	(79,30)	(79,30)
Equipo de oficina	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
Deprec. Acum. Equipo de oficina		(3,60)	(3,60)	(3,60)	(3,60)	(3,60)
Vehículo	580.000,00	580.000,00	580.000,00	580.000,00	580.000,00	580.000,00
Deprec. Acum. Maquinaria		(58.000,00)	(58.000,00)	(58.000,00)	(58.000,00)	(58.000,00)
Herramientas	-	-	-	-	-	-
Deprec. Acum. Herramientas		-	-	-	-	-
PASIVOS	-	194.112,57	194.112,57	194.112,57	41.059,36	68.042,60
Pasivos Corrientes	-	51.800,24	33.274,50	12.337,15	41.059,36	68.042,60
Interés préstamo corto plazo	-	51.800,24	33.274,50	12.337,15	-	-
15 % Participación de Trabajadores	-	-	-	-	18.275,68	30.286,02
22% Impuesto a la renta	-	-	-	-	22.783,68	37.756,58
Pasivos Largo Plazo	-	142.312,33	160.838,06	181.775,41	-	-
Préstamo bancario	-	142.312,33	160.838,06	181.775,41	-	-
PATRIMONIO	1.067.754,80	849.278,29	663.222,21	527.175,90	607.954,39	741.818,62
Capital	1.067.754,80	1.067.754,80	1.067.754,80	1.067.754,80	1.067.754,80	1.067.754,80
Resultado del ejercicio		(218.476,51)	(186.056,09)	(136.046,31)	80.778,50	133.864,22
Resultado del ejercicio anteriores			(218.476,51)	(404.532,60)	(540.578,91)	(459.800,41)
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.067.754,80	1.043.390,86	857.334,77	721.288,46	649.013,75	809.861,22

Elaborado por: Kelly Maigua

2.7.7.3 Flujos de caja proyectados

También se los conoce como flujos de fondo. El flujo de caja son los ingresos y gastos realizados durante el periodo de análisis para hallar el beneficio o pérdida, obtenida en dicho periodo por el inversionista.

La proyección del flujo de caja es uno de los estados financieros más importantes de caja proyectados, ya que la evaluación del plan se calcula los flujos netos de fondos del proyecto sin financiamiento, de esta manera se demuestra como este método de viabilidad financiera.

En la siguiente tabla se mostrara el flujo de caja de efectivos del proyecto del primer año de la puesta en marcha del proyecto.

Tabla 81 *Flujos de caja proyectados*

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
COMPOÑIA TRANS "MAIVEL S.A"						
CONCEPTO	0	2021	2022	2023	2024	2025
(A) Ingresos Operacionales	-	439.813,63	548.334,45	679.890,79	843.064,36	1.042.405,12
Ventas	-	439.813,63	548.334,45	679.890,79	843.064,36	1.042.405,12
(B) Egresos Operacionales	-	555.971,37	631.569,58	713.153,31	618.479,87	737.788,83
Costos Operacionales		328.957,99	403.558,82	484.164,06	582.550,82	700.726,70
Gastos Administrativos		24.653,08	25.028,70	25.770,17	26.624,14	27.482,89
Gastos de Venta		8.247,74	8.869,49	9.106,51	9.304,92	9.579,23
Gastos Preoperativos		-	-	-	-	-
Gastos Financieros (Amort. Capital)		142.312,33	160.838,06	181.775,41	-	-
Gastos Financieros (Amort. Interés)		51.800,24	33.274,50	12.337,15	-	-
(C´) Flujo Operacional (A) - (B)	-	(116.157,74)	(83.235,13)	(33.262,52)	224.584,49	304.616,29
(D) Ingresos No Operacionales	-	-	-	-	-	-
Préstamo L/P						
Préstamo C/P						
Aportes al Capital						
(E) Egresos No Operacionales	117.361,80	-	-	-	41.059,36	68.042,60
15% Participación Trabajadores		-	-	-	18.275,68	30.286,02
22% Impuesto a la renta		-	-	-	22.783,68	37.756,58
Activos fijos	85.347,00					
Activos diferidos						
Capital de Trabajo	32.014,80					
(F) Flujo No Operacional (D) - (E´)	(117.361,80)	-	-	-	(41.059,36)	(68.042,60)
(G) Flujo Neto (C´) + (F)	(117.361,80)	(116.157,74)	(83.235,13)	(33.262,52)	183.525,13	236.573,69
(H) Saldo Inicial de Caja		519.311,43	333.255,34	197.209,03	123.933,23	284.780,70
(I) Saldo Final de Caja (G + H)	(117.361,80)	403.153,69	250.020,21	163.946,51	307.458,36	521.354,39

Elaborado por: Kelly Maigua

2.8 EVALUACION DEL PROYECTO

La evaluación de proyectos puede medir el nivel de utilidad, proporcionándonos beneficios, que pueden determinar la viabilidad del proyecto. Esto se puede lograr mediante el uso de indicadores financieros, que ayudaran a analizar el pronóstico de la decisión y evitara la posibilidad. Los inconvenientes a largo plazo. Así es como se mide una mayor rentabilidad del recurso al poner en marcha el proyecto.

La aplicación de los índices financieros es indispensable ya que permitirán presentar el panorama del proyecto, establecerá la rentabilidad y el periodo de recuperación de la inversión.

2.8.1 Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno indicara el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista por la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada.

Formula:

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Donde:

Fn= flujo de caja en el periodo n

n= número de periodos

i= inversión inicial

Tabla 82 TIR inversionista

AÑO	FLUJOS NETOS DEL PROYECTO	TASA DE DESCUENTO	
		VAN (45%)	VAN (55%)
0	(117.361,80)	(117.361,80)	(117.361,80)
1	403.153,69	366503,35	350568,42
2	250.020,21	206628,27	189051,20
3	163.946,51	123175,44	107797,49
4	307.458,36	209998,20	175790,32
5	521.354,39	323720,06	259205,27
VAN		1.112.663,52	965.050,90
TIR		47.6886%	

Elaborado por: Kelly Maigua

La tasa interna de retorno calculada es de 47,68% que es satisfactoria para que el proyecto, lo que garantiza la bondad del estudio y el valor actual neto calculada con una tasa de descuento del 55% y el VAN es de \$965.050,90.

2.8.2 Valor Actual Neto (VAN)

El van es un criterio de inversión que consiste en actualizar cobros y pagos de un proyecto o inversión para dar a conocer si se va a ganar o perder con el proyecto.

Formula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Figura 43: formula del VAN

Fuente: <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

Donde:

F_t = flujos de dinero en cada periodo t

I_0 = inversión inicial

n = número de periodos de tiempo

Tabla 83 VAN inversionista

AÑO	FLUJO NETO DEL PROYECTO	TMAR (16%)	VAN
0	(117.361,80)		(117.361,80)
1	403.153,69	0,1540	349340,18
2	250.020,21	0,1540	187728,81
3	163.946,51	0,1540	106668,43
4	307.458,36	0,1540	173339,66
5	521.354,39	0,1540	254696,26
VAN			954.411,55

Elaborado por: Kelly Maigua

El VAN de la inversión descontado con la tasa TMAR (tasa mínima aceptable de rendimiento) es un valor positivo y alcanza los \$954.411,55 por los que el proyecto es viable y es conveniente inversión.

2.8.3 Periodo de recuperación (PRI)

Es el plazo de recuperación real de un inversión se refiere al tiempo exacto que requiere una empresa para recuperar su inversión inicial en un proyecto. A partir de esta información, sostiene que hay dos opciones para tomar una decisión, los mismos que son tomados en cuenta a continuación:

- Si el periodo de recuperación es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, se puede aceptar el proyecto
- Si el periodo de recuperación es mayor que el periodo de recuperación máximo aceptable, se puede rechazar el proyecto.

La fórmula para establecer el periodo de recuperación se presenta a continuación:

$$PR = a + ((b - c)/d)$$

Donde:

a= año inmediato anterior en que se recupera la inversión

b= inversión inicial

c= flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d= flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión

Tabla 84 Periodo de recuperación de la inversión

AÑOS	FLUJOS NETOS DEL PROYECTO	FLUJOS DE EFECTIVO ACUMULADOS
0	(117.361,80)	
1	403.153,69	403.153,69
2	250.020,21	653.173,89
3	163.946,51	817.120,40
4	307.458,36	1.124.578,77
5	521.354,39	1.645.933,16
PRI=	3,17	
AÑOS	MESES	DIAS
3	2	19

Elaborado por: Kelly Maigua

Por la compañía “TRANS MAIVEL S.A.” el periodo de recuperación de la inversión es en el tercer año, dos meses y 7 días de estudio, esto quiere decir que cuando el proyecto tenga tres años y medio ya se cubrirá el valor invertido.

2.8.4 Puntos de equilibrio

En el punto de equilibrio es la situación económica en la que no existe utilidad ni pérdida, y que no permite identificar al accionista el punto en el que comienza a percibir utilidad.

Formula:

$$\text{PE} = \frac{\text{CFT}}{1 - \frac{\text{CVT}}{\text{VENTAS}}}$$

Tabla 85 Punto de equilibrio

DETALLE	VALOR
Ventas	439.813,63
Costos Fijos	501.976,78
Costo Variable	44.175,90
COSTO TOTAL	546.152,68

Elaborado por: Kelly Maigua

$$\text{PE} = \frac{501.976,78}{1 - \frac{44.175,90}{439.813,63}}$$

PE = 558.026,22

PE = 126,88%

El total de ingresos que se debe tener para ni ganar ni perder es de 558.026,22, esto equivalente al 126.88% para llegar al punto de equilibrio.

3. CONCLUSIONES

- En el marco teórico, se determinó las actividades logísticas como llevar a cabo la compañía de transporte “TRANS MAIVEL S.A.” para ofrecer un buen servicio al cliente, así como los medios de transporte más utilizados, siendo en Ecuador el transporte por carretera ya que este ofrece al cliente entregas con rapidez razonable y entregas confiables para los envíos de carga pesada.
- De acuerdo con la investigación de mercados realizada se puede concluir que una compañía de transportes de carga no debe ser una simple compañía despachadora de vehículos, sino también un proveedor de transporte que trabaje como apoyo de consignar las mercaderías generándole valor agregado al cliente.
- Con respecto al precio del flete por transportación de mercaderías para ser fijado depende de la oferta y demanda existente en el mercado, así como también el volumen de la carga y la distancia que recorra el vehículo, se ha encontrado un mercado dispuesto a contratar en cualquier momento nuevos proveedores de servicio de transporte de carga pesada como proveedor logístico.
- En el estudio técnico se ha observado que la micro localización del proyecto debe encontrarse cerca del mercado con los posibles clientes, ya que mientras haya empresas con mayor probabilidad de obtener utilidades para la compañía; así también se dedujo la disponibilidad del recurso financiero.
- La rentabilidad de la compañía de carga pesada es directamente proporcional al número de viajes realizados en un periodo de tiempo es decir que entre más viajes haya se podrá cumplir con los previstos en cuanto a las ventas, costos, gastos.

- En la evaluación y análisis financiero cabe destacar que la inversión inicial para la puesta en marcha de la compañía es de \$ 909.466,95, este capital será aportado el 46% por los socios, mientras que la diferencia es de 54% un valor de 484.925,80 que se obtendrá financiado por el BANECUADOR.

4. REFERENCIAS

4.1 BIBLIOGRAFÍA

- Andrade, R. D. (2003). *Legislacion economica del Ecuador*. Quito - Ecuador: Abya - Yala.
- Antón, F. R. (2005). *logistica del transporte* . En *temas de transpote y territorio* . Barcelona: UPC.
- Ardura, I. R. (2006). *Principios y estrategias del marketing*. uoc.
- Ballou, R. H. (2004). *Logística Administrativa de la cadena de suministros* . México: Pearson Educación .
- Baye, M. R. (2006). *Economía de empresa*. Madrid: MaGraw-Hill.
- Burbano, P. (13 de Mayo de 2013). *Didactica.com* . Recuperado el 11 de Marzo de 2014, de <http://www.didactica.com/recursos/reciclaje>
- Burbano, P. (2014). *Proyectos*. Quito: Vida Nueva .
- Cadena, E. (02 de 2015). *repositorio UIDE*. Recuperado el 19 de 06 de 2019, de Estudio de factibilidad para la creacion de una empresa economica : <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/414/1/T-UIDE-0393.pdf>
- Chain, M. S. (2008). *Preparación y Elaboración de Proyectos*.
- Chain, S. (1989). *Preparación y evaluación de proyectos*. Mc Graw-Hill.
- Chain, S. (2007). *Preparación y evaluacion de proyectos*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Estudio economico-financiero*. (s.f.). Obtenido de www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap3.pdf
- Fernandez, S. (2007). *Proyectos de inversión*. Costa Rica: Tecnologico Costa Rica.
- Garcia, G. (2006). *Guia para eleborar planes de negocios*. Quito- Ecuador: Graficas paola.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Mejía. (10 de 07 de 2012). *La "Reforma a la ordananza que determina la administración, control y recaudación del impuesto de patentes municipales en el Cantón Tulcán*. Obtenido de <http://www.gmtulcan.gob.ec/index.php/2012-06-06-13-23-58/2012-06-06-13-24-59>
- Hernandez Sampieri, C. R., Fernández Collado, C., & Bautista Lucio, P. (1997). *Metodologia de investigacion*. Mexico: McGraw-Hill.
- Katedra. (2015). *Historia de la publicidad*. Obtenido de Mercadotecnia, publicidad, medios: <http://www.merca20.com/breve-historia-de-la-publicidad/>
- Kotler Philip, Bloom, Paul y Hayes Thomas. (2010). *El Marketing de Servicios Profesionales*. Ediciones Paidós Ibérica S.A.,.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos del marketing*. Mexico: Pearson.

- La gran enciclopedia economica.* (2009). Recuperado el 17 de 06 de 2019, de <http://www.economia48.com/spa/d/compania/compania.htm>
- Legislativa, C. (2000). *Ley de Compañías*. Quito.
- Macedo, J. J. (2006). *Economía*. México: Umbral editorial S.A.
- Malhotra, N. K. (2004). *Investigación de mercados*. México: Pearson Educación.
- Martin, V. E. (2004). Estudio técnico. En V. E. Martin, *Proyecto de inversión en ingeniería* (págs. 81-121). México: Limusa, S.A.
- Miranda, J. J. (2009). *Gestión de proyectos*. Bogotá: MM editores.
- Molina, V. (2002). *Contabilidad para no contadores*.
- Moro, M. L. (2003). *Los consumidores del siglo XXI*. Madrid: ESIC Editorial.
- Philip, A. G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. México: Person educación.
- Porter, M. (2001). *Estrategia competitiva*. México: Continental.
- pymesfuturo.com* . (12 de 05 de 2013). Recuperado el 19 de 06 de 2019, de https://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md/pos/AN/PI/AM/10/Periodo.pdf
- Robben, X. (2008). *La cadena de valor de Michael Porter*. Mariana Martin Serra.
- Robles, G. (2000). *Administración en un enfoque interdisciplinario*. México DF: Pearson.
- SANTOS, T. (2008). *Contribuciones a la economía, 2008, volumen. 11*. obtenido de estudio de factibilidad de un proyecto de inversión.
- Sapag, C. (2004). estudio de localización de un proyecto.
- Servicio de Rentas Internas. (s.f.). Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- Superintendencia de Compañías. (06 de 11 de 2018). *Ley de Compañías*. Obtenido de https://reporteria.supercias.gob.ec/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosviewer&ui.action=run&ui.object=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27reportes%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27compa%C3%B1a%27%5d%2freport%5b%40name%3d%27director%20resumido%27%5d&u
- Thompson, I. (2005). Definición de mercado . En *promonegocios .net*.
- Urbina. (2001).
- Urbina, G. B. (2010). *Evaluación de proyectos*. México: MC GRAW HIL.
- Urbina, Gabriela Baca. (2001). *Evaluación de Proyectos*. México: McGraw- Will.
- Villegas, A. S. (20 de 08 de 2018). *Bizlatinhub*. Recuperado el 17 de 06 de 2019, de <https://www.bizlatinhub.com/es/principales-tipos-de-companias-en-ecuador-2/>

Washco, T. L. (2010). Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de limpieza y mantenimiento de hogares en la ciudad de Cuenca, provincia de Azuay. Sangolquí, Pichincha, Ecuador.

ANEXOS

Anexo A Ley legislativa de compañías

SECCION VI DE LA COMPAÑIA ANONIMA

Art. 143. - La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Art. 144. - Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determina la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar. Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar en anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías y Valores notificará al Ministerio de Salud para la recaudación correspondiente.

Art. 145. - Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere la capacidad civil para contratar. Las personas jurídicas nacionales pueden ser fundadoras o accionistas en general de las compañías anónimas, pero las compañías extranjeras solamente podrán serlo si sus capitales estuvieron representados únicamente por acciones, participaciones o partes sociales nominativas, es decir, expedidas o emitidas a favor o a nombre de sus socios, miembros o accionistas, y de ninguna manera al portador.

Art. 146. - La compañía se constituirá mediante escritura pública que se inscribirá en el Registro Mercantil del cantón en el que tenga su domicilio principal la compañía. La compañía existirá y adquirirá personalidad jurídica desde el momento de dicha inscripción. La compañía solo podrá operar a partir de la obtención del Registro Unico de Contribuyentes en el SRL. Todo pacto social

que se mantenga reservado, será nulo.

Art. 147. - Ninguna compañía anónima podrá constituirse sin que se halle suscrito totalmente su capital, el cual deberá ser pagado en una cuarta parte, por lo menos, una vez inscrita la compañía en el Registro Mercantil.

Para que pueda celebrarse la escritura pública de fundación o de constitución definitiva, según el caso, será requisito que los accionistas declaren bajo juramento que depositarán el capital pagado de la compañía en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones sean en numerario. Una vez que la compañía tenga personalidad jurídica será objeto de verificación por parte de la Superintendencia de Compañías y Valores a través de la presentación del balance inicial u otros documentos, conforme disponga el reglamento que se dicte para el efecto. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital pertenezca en su totalidad a una entidad del sector público.

En los casos de la constitución simultánea, todos los socios fundadores deberán otorgar la escritura de fundación y en ella estará claramente determinada la suscripción íntegra del capital social. Tratándose de la constitución sucesiva, la Superintendencia de Compañías y Valores, para aprobar la constitución definitiva de una compañía, comprobará la suscripción formal de las acciones por parte de los socios, de conformidad los términos del prospecto de oferta pública.

Art. 148. - La compañía puede constituirse en un solo acto, esto es, constitución simultánea, por convenio entre los que otorguen la escritura; en forma sucesiva, por suscripción pública de acciones; o mediante el proceso simplificado de constitución por vía electrónica de acuerdo a la regulación que dictará para el efecto la Superintendencia de Compañías y Valores.

Art. 149. - Serán fundadores, en el caso de constitución simultánea, las personas que suscriban acciones y otorguen la escritura de constitución; serán promotores, en el caso de constitución sucesiva, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción.

Art. 150. - La escritura de fundación contendrá la declaración juramentada de los comparecientes sobre lo siguiente:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyen la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;

4. Su denominación y duración;

5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;

6. La indicación de lo que cada socio suscribe y pagará en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado y la declaración juramentada, que deberán hacer los accionistas fundadores, sobre la correcta integración y pago del capital social, conforme lo indica el segundo inciso del artículo 147 de la Ley de Compañías.

7. El domicilio de la compañía;

8. La forma de administración y las facultades de los administradores;

9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;

10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciaci3n de los funcionarios que tengan la representaci3n legal de la compañía;

11. Las normas de reparto de utilidades;

12. La determinaci3n de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,

13. La forma de proceder a la designaci3n de liquidadores.

En caso de que una sociedad extranjera fuese fundadora de una compañía anónima, en la escritura de fundaci3n deber3n agregarse una certificaci3n que acredite la existencia legal de dicha sociedad en su pa3s de origen y una lista completa de todos sus miembros, socios o accionistas, con indicaci3n de sus nombres, apellidos y estados civiles, si fueron personas naturales, o la denominaci3n o raz3n social, si fueron personas jurídicas y, en ambos casos, sus nacionalidades y domicilios. En caso de que en la nómina de socios o accionistas constaren personas jurídicas deber3 proporcionarse igualmente la nómina de sus integrantes, y así sucesivamente hasta determinar o identificar a la correspondiente persona natural socio o accionista. La antedicha certificaci3n ser3 concedida por la autoridad competente del respectivo pa3s de origen y la lista referida ser3 suscrita y certificada ante Notario P3blico por el secretario, administrador o funcionario de la prenombrada sociedad extranjera, que estuviere autorizado al respecto, o por un apoderado legalmente constituido. Si entre los accionistas de la sociedad extranjera se encontrare una compañía cuyas acciones coticen en bolsa, respectivamente, aquellas acciones

Ve a Configuraci3n para activar Windows.

Anexo B

bastará una certificaci3n que acredite tal hecho, emitida por la autoridad competente del pa3s de origen.

Las certificaci3nes mencionadas en el inciso anterior ser3n apostilladas, o autenticadas por c3nsul ecuatoriano, al igual que la lista arriba señalada si hubiere sido suscrita en el exterior.

Art. 151. - Otorgada la escritura de constituci3n de la Compañía, ésta se presentará en tres copias notariales, al Registrador Mercantil del cant3n, junto con la correspondiente designaci3n de los administradores que tengan la representaci3n legal de la compañía, y los nombramientos respectivos para su inscripci3n y registro. El Registrador Mercantil se encargará de certificar la inscripci3n de la compañía y de los nombramientos de los administradores, y remitirá diariamente la informaci3n registrada al Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías y Valores, la que consolidará y sistematizar3 diariamente esta informaci3n. La constituci3n y registro tambi3n podr3n realizarse mediante el proceso simplificado de constituci3n por vía electr3nica de acuerdo a la regulaci3n que dictará para el efecto la Superintendencia de Compañías y Valores.

Art. 152. -Nota: Artículo derogado por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 249 de 20 de Mayo del 2014.

Art. 153. - Para la constituci3n de la compañía anónima por suscripci3n pública, sus promotores elevar3n a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoci3n y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse. La escritura contendrá adem3s:

a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;

b) La denominaci3n, objeto y capital social;

c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;

d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acci3n, su categoría y series;

e) El plazo y condici3n de suscripci3n de las acciones;

f) El nombre de la instituci3n bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripci3n;

g) El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundaci3n; y,

h) El domicilio de la compañía.

Art. 154. - Los suscriptores no podr3n modificar el estatuto ni las condici3nes de promoci3n antes de la autorizaci3n de la escritura definitiva.

Art. 155. - La escritura pública que contenga el convenio de promoci3n y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse,

ser3n aprobados por la Superintendencia de Compañías y Valores, inscritos y publicados en la forma determinada por la Ley de Mercado de Valores para la oferta pública de acciones.

Art. 156. - Suscrito el capital social, un notario dar3 fe del hecho firmando en el duplicado de los boletines de suscripci3n. Los promotores convocar3n por la prensa, con no menos de ocho ni más de quince días de anticipaci3n, a la junta general constitutiva, una vez transcurrido el plazo para el pago de la parte de las acciones que debe ser cubierto para la constituci3n de la compañía. Dicha junta general se ocupará de:

a) Comprobar la correcta integraci3n del capital, en la contabilidad de la compañía, de las partes pagadas del capital suscrito.

b) Examinar y, en su caso, comprobar el avalúo de los bienes distintos del numerario que uno o más socios se hubieren obligado a aportar. Los suscriptores no tendr3n derecho a votar con relaci3n a sus respectivas aportaciones en especie;

c) Deliberar acerca de los derechos y ventajas reservados a los promotores;

d) Acordar el nombramiento de los administradores si conforme al contrato de promoci3n deben ser designados en el acto constitutivo; y,

e) Designar las personas que deber3n otorgar la escritura de constituci3n definitiva de la compañía.

Art. 157. - En las juntas generales para la constituci3n de la compañía cada suscriptor tendr3 derecho a tantos votos como acciones hayan de corresponderle con arreglo a su aportaci3n. Los acuerdos se tomar3n por una mayoría integrada, por lo menos, por la cuarta parte de los suscriptores concurrentes a la junta, que representen como mínimo la cuarta parte del capital suscrito.

Art. 158. - Dentro de los treinta días posteriores a la reuni3n de la junta general, las personas que hayan sido designadas otorgar3n la escritura pública de constituci3n conforme a lo dispuesto en el Art. 150, con expresa observaci3n de lo dispuesto en el inciso final de dicho artículo, en los casos en que entre las suscriptoras figuraren sociedades extranjeras. Si dentro del término indicado no se celebrare la escritura de constituci3n, una nueva junta general designará las personas que deban otorgarla, así mismo dentro del término referido en el inciso anterior y, si dentro de este nuevo término no se celebrare dicha escritura, las personas designadas para el efecto ser3n sancionadas por la Superintendencia de Compañías y Valores, a solicitud de parte interesada, con una pena igual al máximo del interés convencional señalado por la

Ley, computado sobre el valor del capital social y durante todo el tiempo en que hubiere permanecido omiso en el cumplimiento de su obligaci3n; al reintegro inmediato del dinero recibido y al pago de daños y perjuicios.

Art. 159. - Es nula la compañía y no produce efecto ni aún entre los asociados si se hubiere infringido en su constituci3n cualquiera de las prescripci3nes de los Arts. 147, 151 y 162. En el caso de constituci3n por suscripci3n pública tambi3n producir3 nulidad la inobservancia de cualquiera de las disposiciones de los Arts. 153, 155 y 156. Los asociados no podr3n oponer esta nulidad a terceros.

Art. 160. - La compañía podr3 establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constituci3n. La compañía podr3 aceptar suscripci3nes y emitir acciones hasta el monto de ese capital. Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado m3nimos ser3n los establecidos por la resoluci3n de carácter general que expida la Superintendencia de Compañías y Valores.

Todo aumento de capital autorizado ser3 resuelto por la junta general de accionistas y, luego de cumplidas las formalidades pertinentes, se inscribir3 en el registro mercantil correspondiente. Una vez que la escritura pública de aumento de capital autorizado se halle inscrita en el registro mercantil, los aumentos de capital suscrito y pagado hasta completar el capital autorizado no causar3n impuestos ni derechos de inscripci3n, ni requerir3n ningun tipo de autorizaci3n o trámite por parte de la Superintendencia de Compañías y Valores, sin que se requiera el cumplimiento de las formalidades establecidas en el artículo 33 de esta Ley, hecho que en todo caso deber3 ser informado a la Superintendencia de Compañías y Valores.

Fin del documento

Activar Windows

Ve a Configuraci3n para activar Windows.

Anexo C Encuesta

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

VIDA NUEVA



ENCUESTA

Buenos Días/Tardes En esta ocasión estamos realizando un estudio de factibilidad para la creación de la compañía MAIVEL S.A que prestará el servicio de transportación en carga pesada de 30 toneladas en el Cantón Mejía.

Estoy interesado en conocer su opinión por lo que pido responder las siguientes preguntas

Nombre de la empresa: _____

Instrucciones

Lea detenidamente cada ítem

Marque con una (x) una de las opciones de cada preguntas

Su respuesta debe ser contestada de manera honesta y clara

Se ruego no realizar tachones ni manchones

1. ¿Usted contrata servicio de transportación de carga pesada?

SI No

Si su respuesta es SI continúe con el Cuestionario, si su respuesta es NO se termina la encuesta.

2. ¿Con que fin contrata los servicios de una compañía de transporte de carga pesada terrestre?

Traslado de una sucursal hacia otra

Almacenamiento

Distribución de Mercancías

Otros Especifique: _____

3. ¿Qué tipo de carga usted transporta?

Masiva en general

Líquidos

Contenedores

Niñeras (Automóviles)

Refrigerados

Tanquero

Bañeras

Otros Especifique: _____

4. ¿Con que tipo de transporté cuenta su empresa?

Propio Contrato Ninguno

5. ¿Con que frecuencia requiere el servicio de transporte?

Diario Semanal Quincenal Mensual

6. ¿Cuántas veces, requiere de servicio de transporte de carga por unidades?

OPCIONES	1 a 5	6 a 10	11 a 15	16 a 20
Diario				
Semanal				
Quincenal				
Mensual				

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

VIDA NUEVA



7. ¿Qué servicios adicionales desearía que se les ofrezca?

Distribución

Acompañamientos

Almacenamiento

Rastreo Satelital de Mercadería

8. ¿Conoce usted los montos que se cobran en el transporte pesado de mercadería?

SI NO

9. Indique cuál de las siguientes ciudades envía con mayor frecuencias su carga?

GUAYAQUIL	TULCAN	OTRAS
QUITO	MANTA	
ESMERALDAS	CUENCA	

10. ¿Cuál es el rango del valor del flete que cancela por los servicios prestados entre las principales ciudades?

	VALOR	VALOR	OTRO VALOR ESPECIFICO
QUITO	180-180	200-220	
ESMERALDAS	420-450	460-500	
GUAYAQUIL	680-800	800-800	
CUENCA	500-820	830-860	
TULCAN	800-820	840-860	
MANTA	680-700	720-740	
OTRA CIUDAD			

11. ¿Qué forma de pago sería más adecuada para usted?

Antes de realizar el flete Después de realizar el flete 50/50

12. Como le gustaría conocer sobre nuestro servicio de transportación

- Páginas web
- Llamadas
- Redes sociales
- TV
- Radio

13. ¿En el caso de crear la compañía de transporte de carga pesada TRANS MAIVEL S.A contrataría nuestro servicio?

SI NO

GRACIAS POR SU COLABORACION

Anexo D Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION					
BENEFICIARIO		TRANS MAIVEL			
INSTIT. FINANCIERA		BANECUADOR		produce fomento	12.30%
MONTO EN USD		484.926			
TASA DE INTERES		12,30%		T. EFECTIVA	13,0177%
PLAZO		3	Años		
GRACIA		0	Años		
FECHA DE INICIO		15/11/2020			
MONEDA		DOLARES			
AMORTIZACION CADA		30	Días		
Número de períodos		36	para amortizar capital		
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	CAPITAL	DIVIDENDO
0		484.926			
1	15-dic-2020	473.720,25	4.970,49	11.205,56	16.176,05
2	14-ene-2021	462.399,83	4.855,63	11.320,41	16.176,05
3	13-feb-2021	450.963,38	4.739,60	11.436,45	16.176,05
4	15-mar-2021	439.409,71	4.622,37	11.553,67	16.176,05
5	14-abr-2021	427.737,61	4.503,95	11.672,10	16.176,05
6	14-may-2021	415.945,88	4.384,31	11.791,74	16.176,05
7	13-jun-2021	404.033,27	4.263,45	11.912,60	16.176,05
8	13-jul-2021	391.998,57	4.141,34	12.034,71	16.176,05
9	12-ago-2021	379.840,50	4.017,99	12.158,06	16.176,05
10	11-sep-2021	367.557,82	3.893,37	12.282,68	16.176,05
11	11-oct-2021	355.149,24	3.767,47	12.408,58	16.176,05
12	10-nov-2021	342.613,48	3.640,28	12.535,77	16.176,05
13	10-dic-2021	329.949,22	3.511,79	12.664,26	16.176,05
14	09-ene-2022	317.155,15	3.381,98	12.794,07	16.176,05
15	08-feb-2022	304.229,94	3.250,84	12.925,21	16.176,05
16	10-mar-2022	291.172,25	3.118,36	13.057,69	16.176,05
17	09-abr-2022	277.980,72	2.984,52	13.191,53	16.176,05
18	09-may-2022	264.653,97	2.849,30	13.326,74	16.176,05
19	08-jun-2022	251.190,63	2.712,70	13.463,34	16.176,05
20	08-jul-2022	237.589,29	2.574,70	13.601,34	16.176,05
21	07-ago-2022	223.848,53	2.435,29	13.740,76	16.176,05
22	06-sep-2022	209.966,93	2.294,45	13.881,60	16.176,05
23	06-oct-2022	195.943,04	2.152,16	14.023,89	16.176,05
24	05-nov-2022	181.775,41	2.008,42	14.167,63	16.176,05
25	05-dic-2022	167.462,56	1.863,20	14.312,85	16.176,05
26	04-ene-2023	153.003,01	1.716,49	14.459,56	16.176,05
27	03-feb-2023	138.395,24	1.568,28	14.607,77	16.176,05
28	05-mar-2023	123.637,75	1.418,55	14.757,50	16.176,05
29	04-abr-2023	108.728,99	1.267,29	14.908,76	16.176,05
30	04-may-2023	93.667,41	1.114,47	15.061,58	16.176,05
31	03-jun-2023	78.451,45	960,09	15.215,96	16.176,05
32	03-jul-2023	63.079,53	804,13	15.371,92	16.176,05
33	02-ago-2023	47.550,05	646,57	15.529,48	16.176,05
34	01-sep-2023	31.861,39	487,39	15.688,66	16.176,05
35	01-oct-2023	16.011,93	326,58	15.849,47	16.176,05
36	31-oct-2023	0,00	164,12	16.011,93	16.176,05
TOTAL			97.411,90	484.925,80	582.337,70

Anexo E Estado de inversión inicial

DETALLE	TOTAL USD
INVERSIÓN FIJA	
DEPARTAMENTO DE OPERATIVO	
Herramientas	2.000,00
Mantenimiento y Combustible	291.600,00
Muebles y Enseres	273,00
Maquinaria Y Equipo	80.000,00
Útiles de aseo	17,29
TOTAL DEP. OPERATIVO	373.890,29
DEPARTAMENTO DE VENTAS	
Tráiler	500.000,00
Muebles y Enseres	520,00
Equipo de Computación	800,00
Equipo de oficina	18,00
Útiles de aseo	138,32
Suministros de oficina	293,50
TOTAL ÁREA VENTAS	501.769,82
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO	
Tráiler	0,00
Equipo de Computación	1.200,00
Equipo de oficina	18,00
Muebles y Enseres	518,00
Útiles de aseo	17,29
Suministros de oficina	38,75
TOTAL DEP. ADMINISTRATIVO	1.792,04
TOTAL INVERSIÓN FIJA	877.452,15
Capital de trabajo	32.014,80
TOTAL INVERSIÓN	909.466,95

Anexo F Balance de situación inicial

COMPañÍA DE TRANS "MAIVEL" S.A			
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL PROYECTADO			
EN DÓLARES AMERICANOS			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	<u>484.925,80</u>	Interés por Pagar	194.112,57
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	484.925,80	Pasivo a largo plazo	<u>388.225,13</u>
		TOTAL PASIVO CORRIENTE	582.337,70
ACTIVO FIJO		PATRIMONIO	
Herramientas	2.000,00	Capital Social	<u>(12.100,90)</u>
Maquinaria	80.000,00		
Equipo de Computación	2.000,00	TOTAL	
Muebles y Enseres	<u>1.311,00</u>	PATRIMONIO	(12.100,90)
TOTAL ACTIVO	<u>85.311,00</u>	TOTAL PASIVO +	
	<u>570.236,80</u>	PATRIMONIO	<u>570.236,80</u>