

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS



**PROYECTO DE CREACION DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA
COMERCIALIZACION DE CHASSIS PORTA CONTENEDORES PARA EL
MERCADO ECUATORIANO**

Tesis de Grado

Previa la obtención del Título de:

Ingeniera Comercial y Empresarial Especialización en Marketing

**Economista con Mención en Gestión Empresarial Especialización en
Teoría y Política Económica**

**Economista con Mención en Gestión Empresarial Especialización en
Finanzas**

Presentado por:

Diana Judith Albán Alaña

Roberto Javier Mora Rosales

Paola Leonor Vélez Mendoza

Guayaquil - Ecuador

2010

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mi familia que siempre ha estado ahí apoyándome en cada decisión que he tomado.

A mis padres que me han dado su apoyo incondicional en cada meta que me he trazado.

A mis hermanos que aunque estén lejos han estado ahí para ayudarme y aconsejarme en los momentos difíciles.

Diana Albán Alaña

Este trabajo esta dedicado a todas las personas que han influido de manera positiva en mi vida y me han guiado en ella. A mi familia, amigos, compañeros y profesores

Roberto Javier Mora Rosales

Dedico la presente tesis a mi papá por ser la fuente de mi inspiración y motivación para superarme cada día más y así poder luchar para que la vida me depare un futuro mejor.

Paola Vélez Mendoza

AGRADECIMIENTO

Agradezco antes que nada a Dios ya que sin él no pudiese estar donde estoy, ya que me dio a mis padres a los cuales les estoy muy agradecida por estar siempre a mi lado apoyándome y aconsejándome para poder salir adelante; a mi mami por estar siempre pendiente de mi y alentándome cada vez que sentía que iba a desfallecer y le agradezco a mi papi por estar siempre ahí enseñándome que todo en la vida siempre es a base de esfuerzos y dedicación. Agradezco a mis hermanos que aunque estén lejos siempre se me han preocupado por mí y me han dado su apoyo.

Diana Albán Alaña

A Dios, por darme vida y salud.

A mis Padres, por todos los esfuerzos realizados y el cariño entregado.

A mis Abuelos, por todo el amor que me han brindado en estos años compartidos junto a ellos.

A mis hermanos, por el apoyo constante

A mis maestros, que han sabido con paciencia instruirme y formarme como profesional, y a todas personas que permitieron culminar con este proyecto.

¡Muchas Gracias!

Roberto Javier Mora Rosales

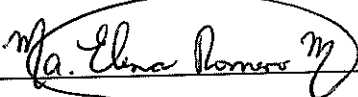
Ha requerido de esfuerzo y mucha dedicación por parte de los autores y su director de tesis no hubiese sido posible su finalización sin la cooperación desinteresada de todos y han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Agradecer hoy a Dios y siempre a mi familia si no fuese por el esfuerzo realizado por ellos no hubiera culminado mi carrera y en especial a mi papá que en todo momento me ha apoyado en mi carrera hasta en estos momentos.

En general agradecer a todos y cada una de las personas que han vivido conmigo la realización de esta tesis con sus altos y bajos y que no necesito nombrar tanto a ellos como yo sabemos que desde lo más profundo de mi corazón le agradezco el haberme brindado todo el apoyo, colaboración, ánimo y sobre todo cariño y amistad.

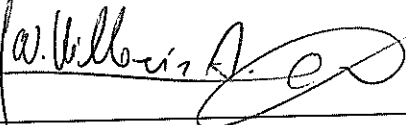
Paola Vélez Mendoza

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



Econ. María Elena Romero M.

Presidente Tribunal



Ing. Homero Villacís A.

Director del Proyecto

DECLARACION EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”

Diana Albán Alaña.

DIANA JUDITH ALBÁN ALAÑA

Roberto Mora R.

ROBERTO JAVIER MORA ROSALES

Paola Leonor Vélez Mendoza

PAOLA LEONOR VÉLEZ MENDOZA



INDICE GENERAL

CAPITULO 1: INTRODUCCION

1.1. RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO.....	17
1.2. RESENA HISTORICA.....	18
1.3. PROBLEMA Y OPORTUNIDAD.....	22
1.4. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	24
1.5. OBJETIVOS.	
1.5.1 OBJETIVO GENERAL.....	33
1.5.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	34

CAPITULO 2: INVESTIGACION DE MERCADO.

2.1. PERSPECTIVAS DE LA INVESTIGACION.....	37
2.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	38
2.2.1. PROBLEMA.	
2.2.2. ANALISIS.	
2.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADO.....	39
2.3.1. OBJETIVO GENERAL.	
2.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.	
2.4. PLAN DE MUESTREO	
2.4.1. DEFINICION DE LA POBLACION OBJETIVO.	
2.4.2. DEFINICION DE LA MUESTRA.....	40
2.5. DISENO DE LA ENCUESTA.....	41
2.6. PRESENTACION E IMPORTACIONES DE RESULTADOS.....	45
2.7. INFORMACION OBTENIDA FUERA DE LA ENCUESTA.....	63
2.8. CONCLUSIONES.....	65
2.9. LA EMPRESA.....	67
2.10. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.	
2.10.1. MISION.	
2.10.2. VISION.	

2.10.3.	VALORES INSTITUCIONALES.....	68
2.10.4.	OBJETIVOS INSTITUCIONALES.	
2.10.4.1.	OBJETIVOS GENERALES.	
2.10.4.2.	OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	69
2.10.4.3.	ESTRUCTURA ORGANICA DE LA EMPRESA.	
2.10.5.	ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA.....	72
CAPITULO 3: PLAN DE MARKETING		
3.1.	ANTECEDENTES.....	74
3.2.	OBJETIVOS DEL PLAN DEMARKETING.	
3.3.	ANALISIS ESTRATEGICO DE MERCADO.....	75
3.3.1.	ANALISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER.	
3.3.2.	ANALISIS FODA.....	82
3.3.3.	MATRIZ BCG.....	84
3.3.4.	MACRO Y MICRO SEGMENTACION.....	86
3.3.4.1.	MACRO SEGMENTACION.	
3.3.4.2.	MICRO SEGMENTACION.	
3.3.4.3.	TIPOS DE MICRO SEGMENTACION.....	90
3.4.	MERCADO META.....	91
3.4.1.	DEFINICION DEL MERCADO META	
3.5.	MARKETING MIX.....	92
3.5.1.	PRODUCTO	
3.5.1.1.	ANTECEDENTES DEL PRODUCTO.	
3.5.1.2.	DESCRIPCION DEL PRODUCTO.....	93
3.5.1.2.	NOMBRE DE LA EMPRESA.....	94
3.5.2.3.	LOGO DE LA EMPRESA.	
3.5.2.	PRECIO.....	95
3.5.3.	PLAZA.....	96
3.5.4.	PROMOCION.....	97
3.5.5.	PUBLICIDAD.....	98

CAPITULO 4: ESTUDIO TECNICO

4.1	ANTECEDENTES.....	100
4.1.1.	INVERSIONES EN OBRAS FISICAS.	
4.1.2.	REQUERIMIENTOS DE ACTIVO FIJO.....	101
4.1.3.	PERSONAL.....	104
4.2.	PLAN DE COMERCIO INTERNATIONAL	105
4.2.1.	OBJETIVOS DEL PLAN DE COMERCIO INTERNATIONAL	
4.2.1.	ANALISIS DEL MERCADO INTERNATIONAL.	
4.2.1.1.	MERCADO EUROPEO.	
4.2.1.2.	MERCADO CHINO.....	106
4.2.1.3.	MERCADO LATINOAMERICANO.....	108
4.3.	PROVEEDOR.....	109
4.4	TERMINOS COMERCIALES.....	114
4.5	PROCESOS DE COMERCIO INTERNATIONAL.....	115
4.5.1.	DESCRIPCION DE LOS PERMISOS DE EXPORTACION EN ESTADOS UNIDOS.....	118

CAPITULO 5: ANALISIS FINANCIERO Y ECONOMICO

5.1.	INVERSION FIJA.....	125
5.2.	DETALLE DE LA INVERSION TOTAL REQUERIDA.....	127
5.3.	CAPITAL DE TRABAJO.....	128
5.4.	ESTRUCTURA DE FINANCIACION DEL PROYECTO.....	129
5.5.	PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS.....	131
5.5.1.	GASTOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES.	
5.6.	DETERMINACION DE INGRESOS.....	134
5.7.	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	136
5.7.1.	ESTADO DE PERDIDAD Y GANANCIAS.....	139
5.7.2.	BALANCE GENERAL PROYECTADO.	
5.8.	EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO.....	138
5.8.1.	ESTADO DE FLUJO DE CAJA.	

5.8.2.	VALOR ACTUAL NETO.....	140
5.8.3.	TASA INTERNA DE RETORNO.	
5.8.4.	INDICES FINANCIEROS.....	142
5.9.	ANALISIS DE SENSIBILIDAD.....	145
5.10.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	149
5.10.1.	CONCLUSIONES.	
5.10.2.	RECOMENDACIONES.....	150
BIBLIOGRAFIA		
ANEXOS		

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.2.1. Importaciones y Exportaciones Anuales del Puerto de Guayaquil (Valores FOB).....	20
Tabla 1.2.2. Numero de Porta contenedores transportados por Agencias en Guayaquil.....	21
Tabla 2.6.1. Genero.....	45
Tabla 2.6.2. Edad.....	46
Tabla 2.6.3. ¿Posee camión propio o alquilado?	
Tabla 2.6.4. ¿Posee su propio chasis porta contenedores?.....	47
Tabla 2.6.5. ¿Cuántos chasis porta contenedores posee?.....	48
Tabla 2.6.6. ¿Ud. Pone en alquiler sus chasis porta contenedores?.....	49
Tabla 2.6.7. ¿Por cuánto tiempo Ud. usa/alquila el chasis porta contenedores?.....	50
Tabla 2.6.8. ¿Cuánto está dispuesto a cobrar/pagar por el alquiler del chasis porta contenedores por mes?.....	51
Tabla 2.6.9. ¿Cuánto está dispuesto a cobrar/pagar por el alquiler del chasis porta contenedores por mes?.....	52
Tabla 2.6.10. ¿Necesita adquirir un chasis porta contenedores?	
Tabla 2.6.11. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un chasis porta contenedores nuevo?.....	53
Tabla 2.6.12. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un chasis porta contenedores usado en buenas condiciones?.....	54
Tabla 2.6.13. ¿Qué dificultades que ha tenido al momento de alquilar o comprar un chasis porta contenedores?.....	55
Tabla 2.6.14. ¿Ha sido víctima de un robo a su camión o equipos?	
Tabla 2.6.15. ¿Tiene asegurados sus equipos?.....	56
Tabla 2.6.16. ¿Por qué motivos no están asegurados?.....	57

Tabla 2.6.17. ¿Además de los chasis porta contenedores Ud. utiliza algún otro equipo para la transportación de carga con frecuencia?	58
Tabla 2.6.18. ¿Cuál de los siguientes equipos es el que Ud. Utiliza/conoce que se utiliza más a menudo?.....	59
Tabla 2.6.19. ¿Considera una buena inversión la compra de equipos como por ejemplo gensets para quienes trabajan en transporte de carga?.....	60
Tabla 2.6.20. Tabla 2.6.20. Nombre una empresa que preste los servicios de transporte de carga pesada.....	61
Tabla 2.6.21. ¿Cómo considera que fue el trato recibido al momento de realizar alguna consulta sobre los equipos en estas empresas?.....	62
Tabla 2.6.22. ¿Considera que la información que recibió fue completa?	
Tabla 3.5.1.1 Equipos más utilizados en el Ecuador (Porcentaje)	93
Tabla 3.5.1.2 Precio de los Chassis Nuevos	95
Tabla 3.5.1.2 Precio de los Chassis Usados.	
Tabla 4.1.2.1 Inversión Activos Fijos.....	103
Tabla 4.1.2.2 Personal Administrativo (Cantidades).....	104
Tabla 4.1.2.2 Personal Operativo (Cantidades) .	
Tabla 4.5.1 Liquidación en Aduana	117
Tabla 5.2.1 Detalle de la Inversión en Activos Fijos.....	127
Tabla 5.2.2 Detalle de la Inversión Total Requerida.....	128
Tabla 5.2.3 Detalle del Déficit Máximo Acumulado.....	129
Tabla 5.3.1 Financiamiento de la Empresa.....	130
Tabla 5.4.1.1 Detalle de los Gastos de Sueldos y Salarios.....	131
Tabla 5.4.1.2 Detalle de los Costos Fijos de Operación.....	132
Tabla 5.4.1.3 Detalle los Gastos en Publicidad.	
Tabla 5.4.1.4 Detalle los Gastos de Venta Variable.	
Tabla 5.4.1.5 Detalle la Amortización de la deuda.....	134
Tabla 5.5.1. Detalle de los Ingresos Mensuales.....	135
Tabla 5.6.1.1. Resumen del Estado de Resultados.....	136

Tabla 5.6.1.2. Balance General Proyectado	
Tabla 5.7.1.3. Flujo de Caja del Proyecto.....	139
Tabla 5.7.2. Valor Neutral.....	140
Tabla 5.7.3. Tasa Interna de Retorno.	
Tabla 5.7.4.1. Razón de Cobertura de Interés.....	143
Tabla 5.7.4.2. Margen Neto de Utilidad.....	144
Tabla 5.7.4.3. Rendimientos sobre la Inversión.....	145
Tabla 5.8.1. Variación de la TIR y el VAN	147
Tabla 5.8.2. Variación de la TIR y el VAN.....	148

INDICE DE GRAFICAS

Grafica 2.6.1. Genero.....	45
Grafica 2.6.2. ¿Posee su propio chasis porta contenedores?.....	48
Grafica 2.6.3. ¿Ud. Pone en alquiler sus chasis porta contenedores?.....	49
Grafica 2.6.4. ¿Por cuánto tiempo Ud. usa/alquila el chasis porta contenedores?.....	51
Grafica 2.6.5. ¿Necesita adquirir un chasis porta contenedores?.....	53
Grafica 2.6.6. ¿Ha sido víctima de un robo a su camión o equipos?	56
Grafica 2.6.7. ¿Tiene asegurados sus equipos?	57
Grafica 2.6.8. ¿Por qué motivos no están asegurados?.....	58
Grafica 2.6.9. ¿Considera una buena inversión la compra de equipos como por ejemplo gensets para quienes trabajan en transporte de carga?	60
Grafica 2.6.10. ¿Considera que la información que recibió fue completa?.....	63

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.1. Modelo de Chassis.....	25
Figura 1.2. Modelo de Chassis	
Figura 1.3. Modelo de Chassis.....	26
Figura 1.4. Modelo de Chassis	
Figura 1.5. Modelo de un eje.....	28
Figura 1.5. Modelo de dos ejes.....	29
Figura 1.6. Modelo de tres ejes	
Figura 1.7. Modelo de patas del chasis.....	30
Figura 1.8. Modelo de pistón hidráulico	
Figura 1.9. Modelo de pistón hidráulico	
Figura 3.3.3.1 Matriz BCG.....	84
Figura 4.3.1. Empresa IMG	
Figura 4.5.1.1. Procedimiento de Exportación de USA.....	123

CAPITULO 1

INTRODUCCION AL PROYECTO

CAPITULO 1

INTRODUCCION AL PROYECTO

1.1. RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO.

El presente proyecto se basara en la comercializacion de chasis porta contenedores en el mercado ecuatoriano, hacia las empresas y personas naturales que necesiten del servicio de compra y alquiler, de transportacion de contenedores a diferentes lugares del pais.

La empresa se encargara de importar los chasis de Estados Unidos y México, ya que sus costos son menores a los costos de producción en el Ecuador debido a la materia prima como el metal.

Haciendo de este tipo de negocio muy rentable, ya que en el mercado internacional podemos encontrar los chasis desde un costo de \$2650; y muchas personas no desean invertir en el negocio por los motivos ya mencionados. Investigando se determino que en el mercado ecuatoriano se paga entre \$ 7.000 a \$ 9.000 por cada chasis porta contenedores.

Debido al creciente flujo de contenedores que circulan en nuestro país, sumado a la apertura de nuevos puertos tanto públicos como privados y las mejoras realizadas en los últimos años en los nuestros puertos a causa de la concesión de los mismos a operadores internacionales con amplia experiencia se ha generado la escases de porta contenedores que experimentan las empresas de transporte de carga que laboran dentro de los diferentes puertos, sobre todo en época de alto flujo de cargas terrestre.

Sumado a la existencia de pocas empresas dedicadas a la venta o alquiler de chasis porta contenedores y sobre todo los altos precios a los cuales son vendidos o alquilados estos equipos a las empresas de carga, disponemos de motivos suficientes para pensar que esta es una gran oportunidad para implementar el negocio la comercialización de chasis porta contenedores.

Si logramos captar una parte importante del mercado, además de los beneficios económicos que podemos lograr como empresa, se verán beneficiadas las empresas que están esperando por su carga, entre ellas empresas farmacéuticas, de electrodomésticos, empresas que comercializan artículos de bazar, etc., logrando que el consumidor final obtenga los productos que necesita sin necesidad de pagar un precio mayor debido a la escases de los mismos.

Continuamente aumenta el número de contenedores que llegan y salen desde nuestros puertos para ser enviados desde nuestro país hacia el mundo fortaleciendo el comercio internacional.

1.2. RESEÑA HISTORICA.

El mercado de comercialización de chasis porta contenedores es uno de los más rentables en el negocio de operaciones logísticas, ya que las exportaciones e importaciones en los diferentes países de Europa, América del Norte y México son las más importantes por él las exportaciones e importaciones que estos países tienen en diferentes lugares del mundo.

En Europa el mercado más importante de Chassis Porta contenedores es el de Alemania ya que mantiene su liderazgo en todo el mercado Europeo debido

a su dilatado conocimiento del mismo, continuas inversiones en empleados y su poder innovador, así como unos productos y servicios de alta calidad.

La posición de liderazgo en el mercado se consolidó a un alto nivel. En este sentido, el aumento de casi un 14% se situó claramente por encima del crecimiento general del sector de un 5% en el año 2006.

En Mercado Mexicano también es uno de los más importantes, ya que desde los diferentes puertos que existen en todo el Estado Mexicano; los contenedores se van vía terrestre a diferentes partes de Estados Unidos y Canadá. Por este motivo las empresas Mexicanas no solo brindan el servicio de venta y alquiler de chasis porta contenedores, sino que también han implementado diversos servicios al momento de la transportación para mayor satisfacción y comodidad del cliente a la hora de llevar los contenedores a sus respectivos lugares.

En el Ecuador tanto como en el resto del mundo las importaciones y exportaciones han aumentado en valores considerables durante los últimos 10 años, haciendo del mercado de chasis porta contenedores algo más rentable debido a la escasez de los mismos y a sus altos costos.

La transportación de carga por vía marítima ha sido, es y será el principal medio de traslado de productos entre los distintos países y continentes, permitiendo de este modo contar con todos y cada uno de los productos que requieren los diversos mercados.

Año	Exportaciones en Dólares FOB	Importaciones en Dólares FOB	Total
1998	\$ 4.203.048,76	\$ 5.109.030,29	\$ 9.312.079,05
1999	\$ 4.451.084,40	\$ 2.736.902,78	\$ 7.187.987,18
2000	\$ 4.926.626,50	\$ 3.400.952,44	\$ 8.327.578,94
2001	\$ 4.678.436,51	\$ 4.936.033,58	\$ 9.614.470,09
2002	\$ 5.036.121,25	\$ 5.953.426,24	\$ 10.989.547,49
2003	\$ 6.222.692,89	\$ 6.102.043,09	\$ 12.324.735,98
2004	\$ 7.752.891,53	\$ 7.282.424,65	\$ 15.035.316,18
2005	\$ 10.100.030,76	\$ 9.549.361,60	\$ 19.649.392,36
2006	\$ 12.728.243,02	\$ 11.266.018,52	\$ 23.994.261,54
2007	\$ 14.321.315,76	\$ 12.895.240,66	\$ 27.216.556,42
2008	\$ 18.510.599,70	\$ 17.415.349,53	\$ 35.925.949,23

Tabla 1.2.1. Importaciones y Exportaciones Anuales del Puerto de Guayaquil (Valores FOB).

Fuente: Puerto de Guayaquil.

El flujo de exportaciones e importaciones realizadas desde el Ecuador crece continuamente a pesar de las restricciones que se han impuesto para la importación de muchos productos.

Por ende la necesidad de contar con un mayor número de chasis porta contenedores es imperiosa en estos momentos y esto abre las puertas para implementar la idea de negocio de comercialización de chasis porta contenedores.

En Guayaquil en el año 1958 en el gobierno constitucional del Dr. Camilo Ponce Enríquez mediante el Decreto de Ley de Emergencia No. 15, se dispuso la construcción de un Puerto cerca de la ciudad de Guayaquil para impulsar el desarrollo económico del Ecuador. La posterior creación de las Autoridades Portuarias que manejan el Puerto de Manta, en 1968 y los Puertos de

Esmeraldas y Puerto Bolívar en 1970, han contribuido al desarrollo sostenido que el comercio desde y hacia el Ecuador ha experimentado durante las últimas décadas, ocasionando el movimiento de un mayor volumen de carga en los diferentes puertos marítimos del país.

A continuación se muestra el número de contenedores transportados por las diversas agencias que prestan sus servicios en la zona que regenta la Autoridad Portuaria de Guayaquil entre los meses de Enero y Septiembre del año en curso.

<i>Número de Contenedores transportados por Agencias en Guayaquil (Enero-Septiembre 2009)</i>			
	Agencias	Contenedores de 20 Pies	Contenedores de 40 Pies
1	HAMBURG SUD ECUADORR S.A.	21.414	29.508
2	MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY	20.235	18.682
3	MAERSK DEL ECUADOR C.A.	12.290	59.528
4	TRANSOCEANICA CIA.LTDA.	11.187	18.750
5	GREENANDES ECUADOR S.A.	6.760	8.710
6	AGENCIA MARITIMA MARGLOBAL	6.215	13.279
7	NAVIERA DE SUR S.A. NAVISUR	2.480	3.107
8	NAVESUR S.A.	1.905	2.831
9	TERMINAVES AGENCIA MARITIMA S.A. TAMSA	1.877	2.675
10	ANDINAVE S.A.	642	978
11	TRANSPORTE MARITIMOS BOLIVARIANOS S.A.	600	11.025
12	TRANSPORTES Y REPRESENTACIONES INTERNACIONALES	272	
13	TBS AGENCIA TECNICO MARITIMA TECNISEA CIA.LTDA.	16	
14	MARITIMA ECUATORIANA MARSEC S.A.	10	2.009
15	BLUEPAC SHIPPING AGENCY S.A.	4	3.997
16	RUSSIAN MARITIME AGENCY RUSSMAR S.A.		908
17	PORMAR TRANSPORTES PORMAR S.A.		743
18	OTROS	7	885
	TOTAL _ 263.529	85.914	177.615

Tabla 1.2.2. Numero de Porta contenedores transportados por Agencias en Guayaquil.

Fuente: Puerto de Guayaquil

1.3. PROBLEMA Y OPORTUNIDAD.

Luego de un estudio minucioso encontramos de los diferentes procesos que se realizan en este tipo de actividad determinamos que se producen inconvenientes en el momento que la carga debe ser trasladada a las diferentes empresas a las que están destinadas.

Al momento en que llegan los contenedores a los puertos y después de ser descargados de los barcos respectivos se procede a la movilización de estos hacia cada una de las empresas de carga correspondiente, este proceso se ha tornado difícil principalmente a causa de la escasa disponibilidad de porta contenedores, dado que las empresas de carga no cuenta con stock suficiente.

Las empresas encargadas de la transportación de la carga se encuentran con problemas de falta de equipos para la transportación de los contenedores, uno de los motivos en particular que hemos encontrado es que los contenedores o están dañados, o se encuentran en mal estado por que ya cumplieron su ciclo de vida útil.

Para solucionar este inconveniente estas empresas contratan a su vez a transportistas independientes para suplir su falta de tráiler, camiones, tracto mulas y demás equipo, mientras otros transportistas se afilian a las diversas compañías que operan dentro de los puertos con el fin de obtener con mayor regularidad contratos de carga.

En las leyes en las que se rige la Aduana y los Puertos del Ecuador, uno de los requisitos que deben cumplir las personas que poseen los camiones donde se monta en chasis porta contenedores es que deben estar afiliados a las empresas encargadas del transporte de los contenedores hacia los diferentes

destinos de entrega que ya están calificados por la Aduana y los Puertos. Estas empresas para afiliar a un camión tienen como requisito que los dueños de los camiones posean sus propios chasis porta contenedores, pero este requisito para la mayoría es un gran problema ya que no todos tienen la facilidad de adquirir uno nuevo o alquilarlo en último recurso, principalmente por sus altos costos tanto de compra como de alquiler.

La existencia de pocas empresas dedicadas a este tipo de negocio también dificulta la adquisición o alquiler de Porta contenedores ya que los precios que ofrecen son altos y en su mayoría, en el caso del alquiler, dependen de la negociación entre ambas partes.

Los Porta contenedores usados en nuestros puertos originalmente eran de un solo eje lo cual hacía que sea menos segura la transportación de los contenedores debido al gran peso que deben soportar cuando están cargados; ahora a consecuencia de las nuevas normas de seguridad implementadas en los puertos del Ecuador y la Aduana, es obligación el uso de porta contenedores que tengan dos y tres ejes, para brindar mayor seguridad y equilibrio al contenedor al momento de realizar los traslados.

Debido a las altas importaciones y exportaciones existentes en el Ecuador el mercado de chasis porta contenedores se ha vuelto muy rentable su venta y alquiler dentro del país.

El precio de los chasis porta contenedores en el exterior varían de \$2650 a \$ 3000 cada uno y vienen apilados en grupo de 5 chasis porta contenedores y se paga el envío desde \$3500 dependiendo del puerto de embarque.

En el momento de la importación de los chasis porta contenedores estos según la Ley Orgánica Aduanera son exentos del pago del impuesto, por lo tanto solo se paga su costo de compra y su envío hacia el Ecuador.

Debido a todos los problemas mencionados anteriormente hace de este mercado irregular una forma viable de marcar un mercado en la cual los precios estén establecidos y no varíen según las conveniencias de los que posean este negocio.

Esto también da la oportunidad de importar los nuevos chasis porta contenedores que cumplan con los nuevos reglamentos de la Aduana y los Puertos ya que se necesita que los Chasis porta contenedores sean de dos o tres ejes para den mayor seguridad.

Se abastecerá el mercado Ecuatoriano de chasis porta contenedores para que así las empresas encargadas puedan adquirir nuevos porta contenedores y para las personas que trabajan particularmente también estén de acorde a los reglamentos que pide la aduana, los puertos y las empresas encargadas del transporte de contenedores.

1.4. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO.

El Chassis Porta contenedores es un acoplado construido especialmente para transportar en el 1 contenedor de 40 pies o 2 contenedores de 20 pies con trabas o piñas de seguridad que enganchan en los esquineros inferiores del contenedor. Existen varios tipos de chasis porta contenedores con tamaños y número de ejes diferentes, entre los principales tenemos:

- Chassis Porta contenedores de 20 pies.



Figura 1.1. Modelo de Chassis

Fuente: Internet Google Imágenes

- Chassis Porta contenedores de 40 pies Gooseneck(tipo combo)..



Figura 1.2. Modelo de Chassis

Fuente: Internet Google Imágenes

- Chassis Porta contenedores de 40 pies con 8 y 12 pins.



Figura 1.3. Modelo de Chassis

Fuente: internet Google Imágenes

- Chassis Porta contenedores de 45 pies y 48 pies.
- Chassis Porta contenedores de 40-45 pies extendible para transporte de Carga Especial.
- Chassis Combos.



Figura 1.4. Modelo de Chassis

Fuente: Internet Google Imágenes

El chasis constituye una estructura metálica que se fija con carácter montable sobre el chasis de un camión, estando constituida esa estructura metálica del chasis por dos largueros longitudinales y cuatro travesaños, fijándose con carácter desmontable y contando esos travesaños con tetones extremos y superiores, dicho chasis constituye un medio de soporte e inmovilización de las jaulas destinadas al transporte de bombas de gas licuados del petróleo, colaborando en la inmovilización dispositivos de seguridad montados sobre salientes previstos en los travesaños anterior y posterior del chasis.

BASTIDOR DE ACERO.

Conformado en aceros especiales y soldado automáticamente por procedimientos de acero sumergido. Largueros principales en perfil doble "T" con soldadura en las cuatro esquinas. Paragolpes extensibles de aluminio en unidades cuyo voladizo posterior desde la tangente de la rueda trasera sea superior a 900 mm. (Los volquetes para materiales de construcción están exentos). Pivote de acoplamiento de 2" de diámetro.

CAJA DE ACERO.

Geometría curva de laterales lisos (sin armazón), borde superior de perfil especial con caída hacia el inferior. Frontal inclinado. Puerta batiente vertical con bisagras superiores de doble articulación y cierres inferiores automáticos de ganchos para amarre de lona. Construcción en chapa HB-450, con 5 mm de espesor en piso y 4mm en laterales frontal y puerta. Doble soldadura entre piso y laterales con chapas solapadas.

SUSPENSION MIXTA.

Modulo delantero de suspensión neumática Montenegro con elevador de eje incorporado, y tándem trasero mecánico Montenegro, con ballestas parabólicas de tres o cuatro hojas. En los volquetes para materiales de construcción se pueden montar ballestas multihoja son hojas de paquetes de suspensión básicamente este soporta el peso y estabilidad del contenedor sobre los chasis (10 h.) en tándem trasero.

EJES.

Existen tres diferentes clases de ejes en los Chassis Porta contenedores los cuales son:

- De un eje



Figura 1.5. Modelo de un eje

Fuente: Internet Google Imágenes

- De dos ejes



Figura 1.5. Modelo de dos ejes

Fuente: Internet Google Imágenes

- De tres ejes



Figura 1.6. Modelo de tres ejes

Fuente: Internet Google Imágenes

RUEDAS.

Aros de acero esmaltado Neumáticos R 22.5

PATAS.

Telescópicas, de acción vertical, con mando mecánico de dos velocidades.
Patín compensador en unidades con suspensión neumática.



Figura 1.7. Modelo de patas del chasis

Fuente: Internet Google Imágenes



FRENOS.

De servicio de aire comprimido, con valvular de urgencia y regulación esfuerzo de frenada en función de carga. Freno de estacionamiento mediante actuadores de doble efecto en 2 ejes. ABS 2S/1M.

INSTALACION ELECTRICA.

Servicios de posición, pare con tercera luz de freno, intermitencias, antiniebla, gálidos delanteros y traseros y pilotos laterales. Avisadores acústicos de marcha atrás y de elevaciones de la caja.

INSTALACION HIDRAULICA.

Pistón hidráulico de 4 etapas de acero cromado en unidades de hasta 7.300 mm. De longitud, y de 5 etapas en el resto. Enchufes rápidos de alimentación y retorno de 1".valvula reguladora de presión tarada a 180 bar.

PINTURA EN PARTES DE ACERO.

Decapado mediante granallado automático. Protección antioxidante epoxi con secado en horno. Terminación en esmalte acrílico-poliuretano secado en horno.

ACCESORIOS.

Anti empotramientos laterales en lamas de aluminio con remates en plásticos y soportes de acero galvanizado. Soporte de conexiones frontal. Soporte rueda de repuesto con reductor mecánico. Aletas guardabarros de caucho y chapa de acero, con faldillas antiproyecciones. Cajón de herramientas. Cajón para extintor de incendios. Depósito de agua de plástico opaco con jabonera. Dos calzos con soporte de muelle. Llave de ruedas.

Se denominan chasis Combos el equipo que tiene capacidad para recibir 2 contenedores de 40 pies con sus 8 respectivos acoples por lo general estos combos son de 3 ejes para compensar la ley de peso y medida, su capacidad de carga es de 50 toneladas, los de 40 pies son de 30 toneladas y por lo general son de 2 ejes.

Hay contenedores que se acoplan con mayor capacidad de 3 ejes para compensar la ley de peso y medidas.

Existen chasis extendible para el transporte de carga especial Ej. Tuberías y Calderos para la Industria para transportar Cemento Armado para los pasos desnivel y Tuberías de Petróleo de Perforación.

Todos estos equipo cuentan con toda seguridad Automotriz tanto en frenos ABS Y Suspensiones Neumáticas, Hidráulicas y Ballestas (Paquete de Resorte) Sistema de Freno y de Aire, luces de Parada, tienen sus propios sistemas de apoyo (patas) de soporte de acuerdo al peso.

ALCANCE.

La empresa centrará su ámbito de acción en la región costa, en particular en la ciudad de Guayaquil y sus alrededores, que además de ser donde está domiciliada la empresa es la que presenta mayor flujo de contenedores entre los puertos nacionales.

Además con la producción agrícola que se genera en la zona que rodea a la ciudad de Guayaquil, e incluye las ciudades de Milagro, Naranjal y Daule, en Guayas; Babahoyo y Quevedo, en Los Ríos; se cuenta con una amplia demanda de chasis porta contenedores para ser alquilados a los productores de fruta, arroz, soya, etc. que deben enviarla a las diferentes empresas que la procesan o la exportan directamente a los mercados internacionales.

Desde la ciudad de Guayaquil se planea enviar los chasis porta contenedores requeridos a las demás provincias de la costa ecuatoriana, aunque no se descarta prestar los servicios en la sierra y amazonia, aunque los costos tanto de venta como alquiler deben incluir el valor adicional del transporte.

1.5. OBJETIVOS.

1.5.1. OBJETIVO GENERAL.

Ingresar al Mercado y brindar una nueva alternativa en el negocio de la Comercialización de chasis porta contenedores, que permita un acceso más sencillo para las empresas y personas naturales que lo necesitan debido a que existe una gran demanda de chasis porta contenedores no cubierta en el mercado ecuatoriano principalmente a causa de altos costos.

Los altos costos se deben a la existencia de pocas empresas que se dedican a la comercialización de chasis porta contenedores, los precios que se manejan en el mercado ecuatoriano son sumamente altos si son comparados con los vigentes en otros mercados en los cuales existe mayor número de empresas en el negocio de comercialización y por ende mayor competencia.

Buscamos ingresar al mercado ecuatoriano a base de ofrecer a nuestros futuros compradores no solo menores precios sino también una mejor atención al cliente tanto en el momento de la venta como en los servicios postventa que se pueden brindar, de esta forma se incentivara la competencia entre empresas del sector.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Posicionar nuestra empresa a nivel nacional en el mercado de chasis porta contenedores gracias a precios más bajos y mejor servicio de atención al cliente tanto al momento de la venta como en post-venta.

- Determinar la oferta y la demanda del mercado de chasis porta contenedores en el país, para lograrlo tenemos que determinar nuestro mercado potencial, luego establecer nuestro mercado objetivo y definir a que porcentaje del mercado deseamos cubrir. De la misma forma tenemos que, en base a los resultados que arroje la investigación de mercados, conocer con que numero de compradores contamos.

En base a esta información tomaremos la decisión de cuántos chasis porta contenedores será necesario importar, considerando cuantos serán nuevos, destinados principalmente para la venta directa, y cuantos serán usados, destinados principalmente para el alquiler aunque no se descarta de antemano que se pueden vender.

- Determinar el mix de marketing de la empresa de comercialización de chasis porta contenedores en el mercado ecuatoriano. En base a la investigación de mercados que se realizara se deberá hacer el análisis de las 4 P's para determinar el Producto, Plaza, Promoción y Precio que debemos implementar en la empresa.

- Analizar la viabilidad financiera y rentabilidad del proyecto. De esta forma conoceremos si la creación de la empresa de comercialización de chasis porta contenedores es una buena oportunidad de negocio y si los préstamos planeados para la constitución de la misma y adquisición de los chasis porta contenedores se podrán amortizar con los ingresos esperados generados por la empresa, considerando los gastos en los que se incurren por el funcionamiento como son los pagos de servicios básico, alquiler del patio de exhibición de los equipos, salarios de los empleados, etc.

- Analizar la sensibilidad del proyecto ante cambios en una variable para determinar cuál es el efecto de por ejemplo la variación de precios de compra, la caída o aumento de la demanda, la implementación de impuestos a la importación u otros shocks externos que puedan incidir en el rendimiento de la inversión realizada.

CAPITULO 2

INVESTIGACION DE MERCADO

CAPITULO 2

INVESTIGACION DE MERCADO

2.1. PERSPECTIVAS DE LA INVESTIGACION.

Mediante la investigación de mercado de la comercialización de chasis porta contenedores en Guayaquil, se espera conocer si el producto gozará de aceptación por parte de las personas naturales y las empresas que están involucradas en esta actividad.

Además determinar los precios que están dispuestos a pagar por los diversos equipos que se comercializaran por la empresa.

Se busca además obtener información acerca de los principales competidores y de los posibles aliados estratégicos, con la finalidad de conocer la forma en que la competencia comercializa el producto, los servicios adicionales que ofrecen y como mejorar estos servicios.

Se determinará el posicionamiento actual de las empresas que son los competidores directos en el mercado, enfocándonos tanto en sus fortalezas como en sus debilidades para poder de esta forma diferenciar a la empresa de las demás, con el objetivo de alcanzar una buena aceptación en el mercado local en base a estas diferencias.

Se busca también conocer los diferentes equipos que las empresas de transporte utilizan para la transportación de carga, los precios que suelen pagarse en la ciudad por el alquiler de los mismos, las dificultades que enfrenta los interesados al momento del alquiler o compra de equipos y demás por menores, con la finalidad de expandir la línea de productos a comercializar y brindar mayores facilidades a los potenciales clientes.

Con los resultados obtenidos de la investigación se espera diseñar planes estratégicos de marketing, determinar los equipos a comercializar, definir precios de los equipos nuevos y de alquiler y las promociones a realizar con la finalidad de posicionar nuestros productos en el mercado.

2.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

2.2.1 PROBLEMA.

Se desea conocer si las personas naturales y empresas dedicadas a la transportación de carga tienen la necesidad de adquirir o alquilar nuevos equipos para suplir su falta.

2.2.2. ANALISIS.

El creciente comercio que registra el Ecuador gracias a la modernización de sus puertos y al fortalecimiento de las relaciones comerciales con los demás países permite que día a día sea necesario para las empresas de transporte de carga trasladar un mayor volumen de contenedores por las distintas carreteras del país para llegar a su destino final. Estos contenedores viajan desde y hacia Guayaquil transportados por empresas especializadas o por personas naturales que brindan los servicios de transporte de contenedores, utilizando para este fin los chasis porta contenedores, en sus diferentes tamaños y capacidades de carga.

Por estas razones se desea comercializar un producto que cumpla con las condiciones de calidad y durabilidad a los transportistas.

2.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADO

2.3.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la necesidad que tienen las personas y empresas dedicadas a la transportación de carga de adquirir o alquilar equipos destinados para este propósito.

2.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.

1. Determinar el tamaño del mercado en que se desenvuelve la empresa.
2. Determinar los competidores a los que se enfrenta la empresa y su participación en el mercado.
3. Conocer si existe o no escasez de los equipos a comercializar en el mercado local.
4. Identificar el precio que estarían dispuestos a pagar los consumidores por los equipos.

2.4. PLAN DE MUESTREO

2.4.1. DEFINICION DE LA POBLACION OBJETIVO.

Para definir la población del estudio del proyecto, sea tomado en consideración información proporcionada por la Cámara de la Pequeña

Industria del Guayas, la Federación Nacional de Transporte Pesado y la Cámara de Transporte Pesado.

Obtenida la información de las empresas establecidas que se dedican a la transportación de carga desde y hacia los puertos se estableció el número de encuestas a realizarse.

2.4.2. DEFINICIÓN DE LA MUESTRA:

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{d^2}$$

n = muestra representativa

Z = 1.96 (con nivel de confianza del 95%)

P = 50% de probabilidad que ocurra

Q = (1 – P) = [1 – 0.50]= 50% de probabilidad que no ocurra

D = 0.05

$$n = \frac{(1.96)^2 * (0.50) * (0.50)}{(0.05)^2}$$

$$n = 384.16$$

Obteniendo 384 encuestas a elaborar.

2.5. DISEÑO DE LA ENCUESTA:

ENCUESTA REALIZADA

1. Genero

Masculino

Femenino

2. Edad

3. ¿Posee carro propio o alquilado?

Propio

Alquilado

4. ¿Posee su propio chasis porta contenedores? Si respuesta es no pase a la 7

Si

No

5. ¿Cuántos chasis porta contenedores posee?

1 2 3 mas ____

6. ¿Ud. Pone en alquiler sus chasis porta contenedores?

Si

No

Escasez

Otros

13. ¿Ha sido víctima de un robo a su camión o equipos? Si r no pase a la 15

Si

No

14. ¿Tiene asegurados sus equipos? Si es si pase a la pregunta 17

Si

No

15. ¿Por qué motivos no están asegurados?

No Necesario

Altos Los Costos

Otros

16. ¿Además de los chasis porta contenedores Ud. Utiliza algún otro equipo para la transportación de carga con frecuencia?

Si

No

17. ¿Cuál de los siguientes equipos es el que Ud. Utiliza/conoce que se utiliza más a menudo?

Camas Bajas

Gensets

Plataformas

Otro

18. ¿Considera una buena inversión la compra de equipos como por ejemplo gensets para quienes trabajan en transporte de carga?

Si

No

19. Nombre una empresa que preste los servicios de transporte de carga pesada.

20. ¿Cómo considera que fue el trato recibido al momento de realizar alguna consulta sobre los equipos en estas empresas?

Excelente

Muy Bueno

Bueno

Malo

Pésimo

21. ¿Considera que la información que recibió fue completa?

Si

No

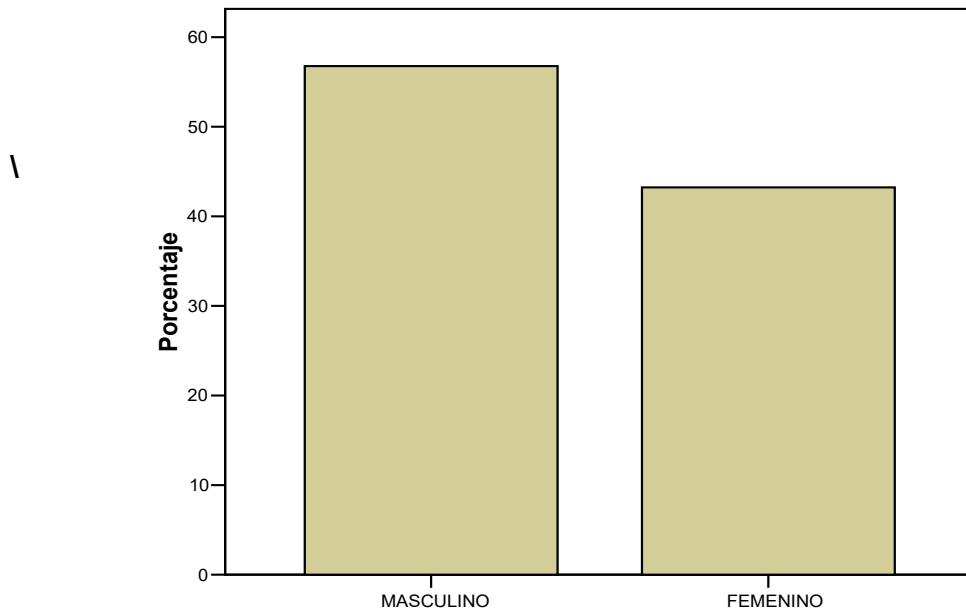
2.6. PRESENTACION DE RESULTADOS.

1. Genero

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos MASCULINO	218	56,8	56,8	56,8
FEMENINO	166	43,2	43,2	100,0
Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.1. Genero

Fuente: Elaborada por los Autores



Grafica 2.6.1. Genero

Fuente: Elaborada por los Autores

Cerca del 57% de las personas encuestadas en las oficinas de varias empresas de transporte de carga son hombres y el 43% restante mujeres.

2. Edad

N	Válidos	384
	Perdidos	0
Media		40,3021
Moda		31,00
Varianza		148,253
Mínimo		21,00
Máximo		70,00

Tabla 2.6.2. Edad

Fuente: Elaborada por los Autores

La edad promedio de los encuestados es alrededor de 40 años, siendo la edad que más se repite los 31 años.

3. ¿Posee camión propio o alquilado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos PROPIO	292	76,0	76,0	76,0
ALQUILADO	92	24,0	24,0	100,0
Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.3. ¿Posee camión propio o alquilado?

Fuente: Elaborada por los Autores

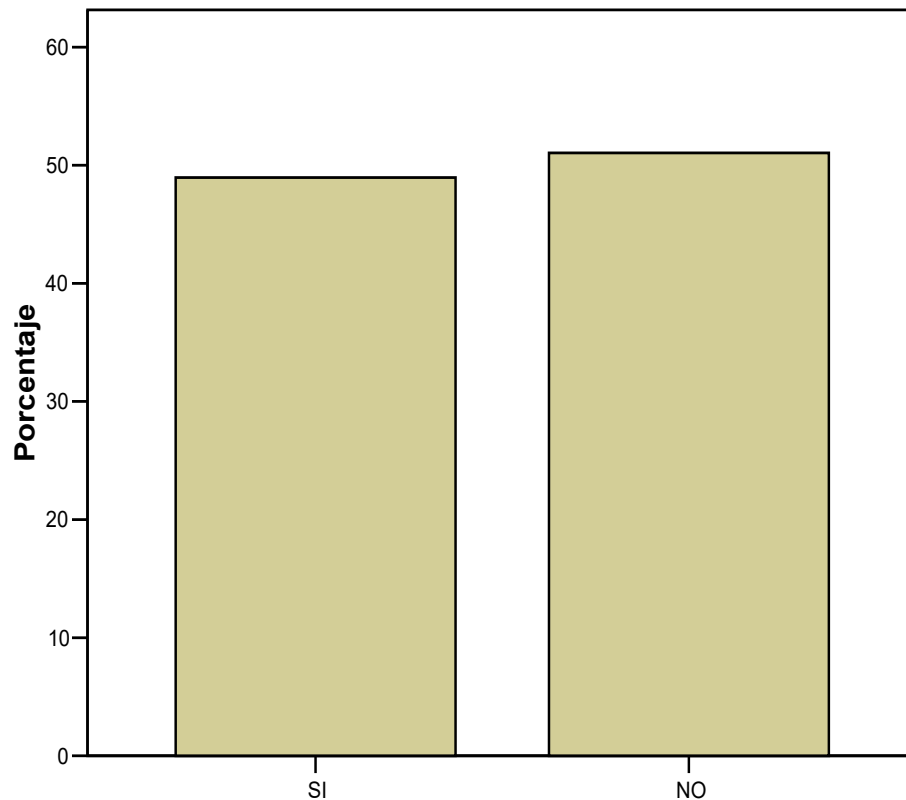
El 76% de personas participantes en la encuesta dispone de camión propio para brindar el servicio de transporte de carga, mientras el 24% restante alquila camiones para brindar lo servicios de transporte de carga.

4. ¿Posee su propio chasis porta contenedores? Si respuesta es no pase a la 7

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	188	49,0	49,0	49,0
	NO	196	51,0	51,0	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.4. ¿Posee su propio chasis porta contenedores?

Fuente: Elaborada por los Autores



Grafica 2.6.2. ¿Posee su propio chasis porta contenedores?

Fuente: Elaborada por los Autores.

El 49% de los encuestados es propietario de los chasis porta contenedores que utiliza para brindar sus servicios. El 51% restante opta por alquilar los chasis porta contenedores.

5. ¿Cuántos chasis porta contenedores posee?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos ,00	196	51,0	51,0	51,0
1,00	63	16,4	16,4	67,4
2,00	41	10,7	10,7	78,1
3,00	23	6,0	6,0	84,1
4,00	11	2,9	2,9	87,0
5,00	16	4,2	4,2	91,1
6,00	2	,5	,5	91,7
7,00	2	,5	,5	92,2
8,00	8	2,1	2,1	94,3
9,00	6	1,6	1,6	95,8
10,00	6	1,6	1,6	97,4
12,00	6	1,6	1,6	99,0
15,00	2	,5	,5	99,5
16,00	2	,5	,5	100,0
Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.5. ¿Cuántos chasis porta contenedores posee?

Fuente: Elaborada por los Autores

Si consideramos toda la muestra, tanto quienes tienen chasis porta contenedores propios o lo alquilan, el 51% no posee chasis porta

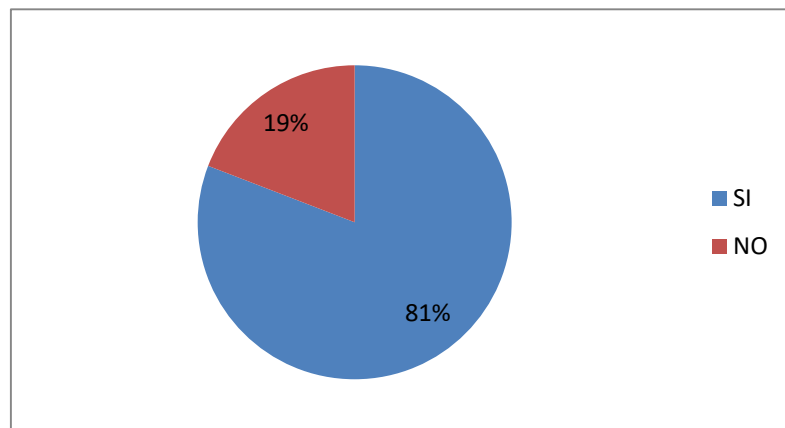
contenedores propio, el 16.40% tiene al menos 1, el 10.70% dispone de al menos 2 y el 4.2% es dueño de al menos 5 chasis porta contenedores.

6. ¿Ud. Pone en alquiler sus chasis porta contenedores?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	196	51,0	51,0	51,0
SI	152	39,6	39,6	90,6
NO	36	9,4	9,4	100,0
Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.6. ¿Ud. Pone en alquiler sus chasis porta contenedores?

Fuente: Elaborada por los Autores



Gráfica 2.6.3. ¿Ud. Pone en alquiler sus chasis porta contenedores?

Fuente: Elaborada por los Autores

De las 188 personas que son dueñas de chasis porta contenedores el 80.85% los pone en alquiler, mientras el 9.15% restante los utiliza en sus propios camiones.

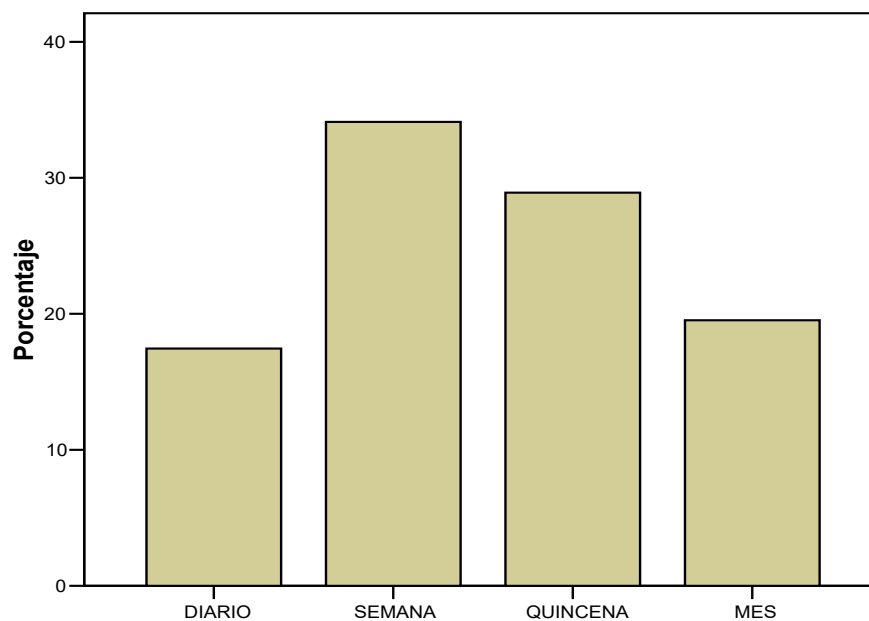
En el general el 51% de los encuestados que no tiene chasis porta contenedores propio lo alquila al 39.60% de las personas o empresas que lo ponen en alquiler.

7. ¿Por cuánto tiempo Ud. usa/alquila el chasis porta contenedores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	DIARIO	67	17,4	17,4	17,4
	SEMANA	131	34,1	34,1	51,6
	QUINCENA	111	28,9	28,9	80,5
	MES	75	19,5	19,5	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.7. ¿Por cuánto tiempo Ud. usa/alquila el chasis porta contenedores?

Fuente: Elaborada por los Autores



Grafica 2.6.4. ¿Por cuánto tiempo Ud. usa/alquila el chasis porta contenedores?

Fuente: Elaborada por los Autores.

Quienes alquilan/ponen en alquilar los chasis porta contenedores prefieren hacerlo por semana (34.10%) y por quincena (28.9%)

8. ¿Cuánto está dispuesto a cobrar/pagar por el alquiler del chasis porta contenedores por mes?

N	Válidos	384
	Perdidos	0
Media		321,1458
Moda		270,00
Varianza		2246,725
Mínimo		240,00
Máximo		400,00

Tabla 2.6.8. ¿Cuánto está dispuesto a cobrar/pagar por el alquiler del chasis porta contenedores por mes?

Fuente: Elaborada por los Autores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	240,00	9	2,3	2,3	2,3
	250,00	21	5,5	5,5	7,8
	260,00	23	6,0	6,0	13,8
	270,00	40	10,4	10,4	24,2
	280,00	28	7,3	7,3	31,5
	290,00	13	3,4	3,4	34,9
	300,00	25	6,5	6,5	41,4
	310,00	15	3,9	3,9	45,3
	320,00	27	7,0	7,0	52,3
	330,00	18	4,7	4,7	57,0
	340,00	23	6,0	6,0	63,0
	350,00	25	6,5	6,5	69,5
	360,00	32	8,3	8,3	77,9
	370,00	19	4,9	4,9	82,8
	380,00	23	6,0	6,0	88,8
	390,00	27	7,0	7,0	95,8
	400,00	16	4,2	4,2	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.9. ¿Cuánto está dispuesto a cobrar/pagar por el alquiler del chasis porta contenedores por mes?

Fuente: Elaborada por los Autores

Cerca del 59% de los encuestados esta dispuesto a pagar más de \$300 por el alquiler mensual de los chasis porta contenedores.

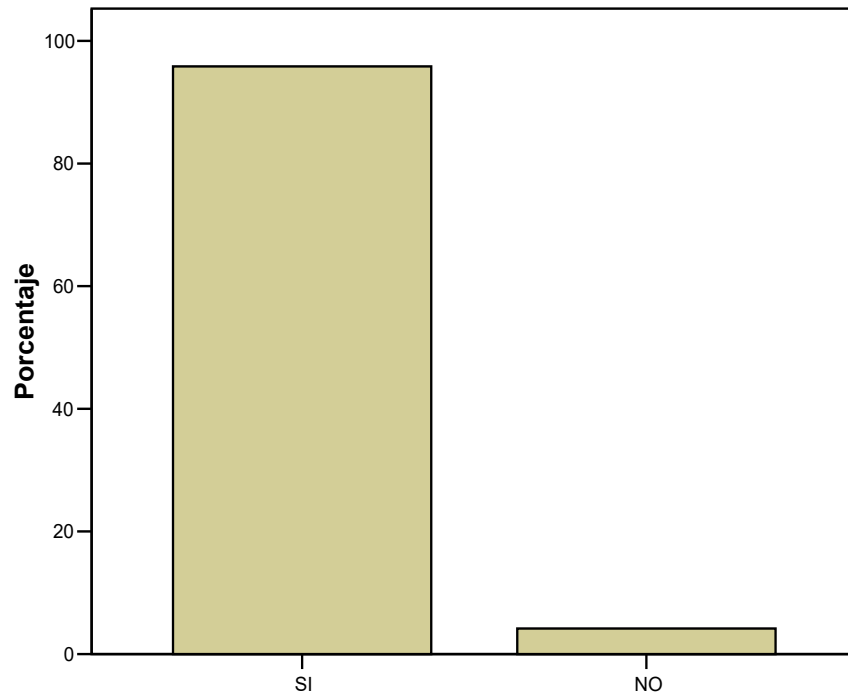
9. ¿Necesita adquirir un chasis porta contenedores?

10.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	368	95,8	95,8	95,8
	NO	16	4,2	4,2	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.10. ¿Necesita adquirir un chasis porta contenedores?

Fuente: Elaborada por los Autores.



Grafica 2.6.5. ¿Necesita adquirir un chasis porta contenedores?

Fuente: Elaborada por los Autores

Casi la totalidad de los encuestados (95.8%) indica que necesita adquirir un/varios chasis porta contenedores par continuar con sus labores de transporte de carga.

11. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un chasis porta contenedores nuevo?

N	Válidos	384
	Perdidos	0
Media		7242,4325
Moda		6900
Varianza		851727,1
Mínimo		5400
Máximo		8200

Tabla 2.6.11. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un chasis porta contenedores nuevo?

Fuente: Elaborada por los Autores.

En promedio los encuestados están dispuestos a pagar \$7.242,4325 por los chasis porta contenedores nuevos, siendo el valor que más se repite el de \$6900,00

12. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un chasis porta contenedores usado en buenas condiciones?

N	Válidos	384
	Perdidos	0
Media		4946,1548
Moda		4600,00
Varianza		431269,2
Mínimo		3500,00
Máximo		5300,00

Tabla 2.6.12. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un chasis porta contenedores usado en buenas condiciones?

Fuente: Elaborada por los Autores

En promedio los encuestados están dispuestos a pagar \$4120,18 por los chasis porta contenedores usados en buen estado, siendo el valor que más se repite el de \$4600,00

13. ¿Qué dificultades que ha tenido al momento de alquilar o comprar un chasis porta contenedores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	PRECIOS ALTOS	142	37,0	37,0	37,0
	FALTA DE CREDITO	107	27,9	27,9	64,8
	ESCASEZ	115	29,9	29,9	94,8
	OTROS	20	5,2	5,2	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.13. ¿Qué dificultades que ha tenido al momento de alquilar o comprar un chasis porta contenedores?

Fuente: Elaborada por los Autores.

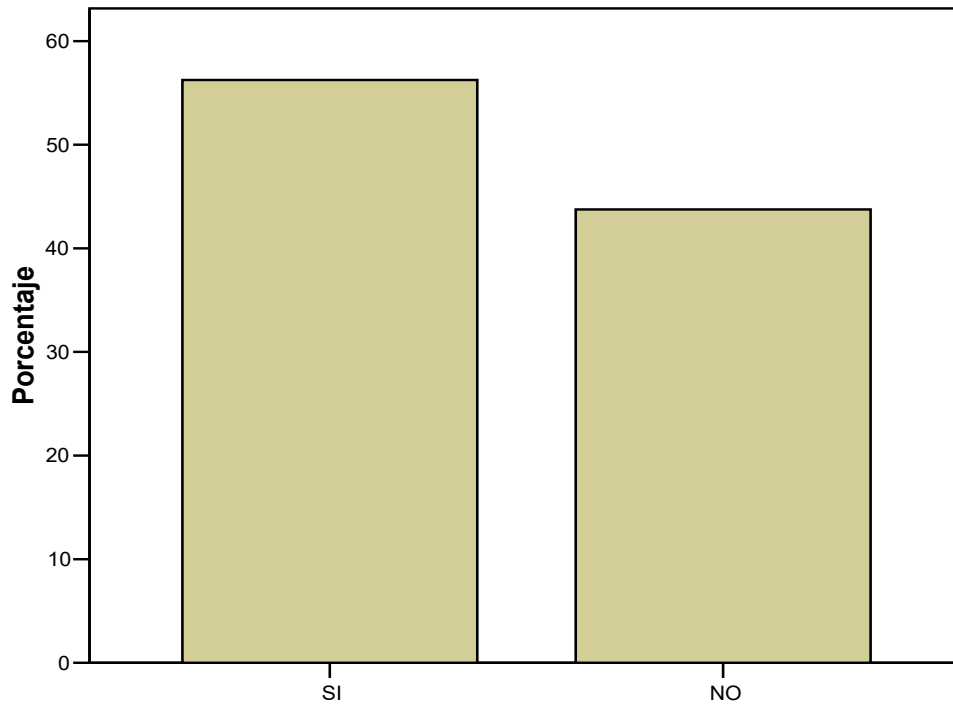
El 37% de los encuestados indica que el principal inconveniente que han tenido al momento de comprar o alquilar un chasis porta contenedores ha sido los precios altos. Otro de los inconvenientes presentados han sido la escasez (29.90%) y la falta de crédito (27.9%)

14. ¿Ha sido víctima de un robo a su camión o equipos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	216	56,3	56,3	56,3
	NO	168	43,8	43,8	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.14. ¿Ha sido víctima de un robo a su camión o equipos?

Fuente: Elaborada por los Autores.



Grafica 2.6.6. ¿Ha sido víctima de un robo a su camión o equipos?

Fuente: Elaborada por los Autores.

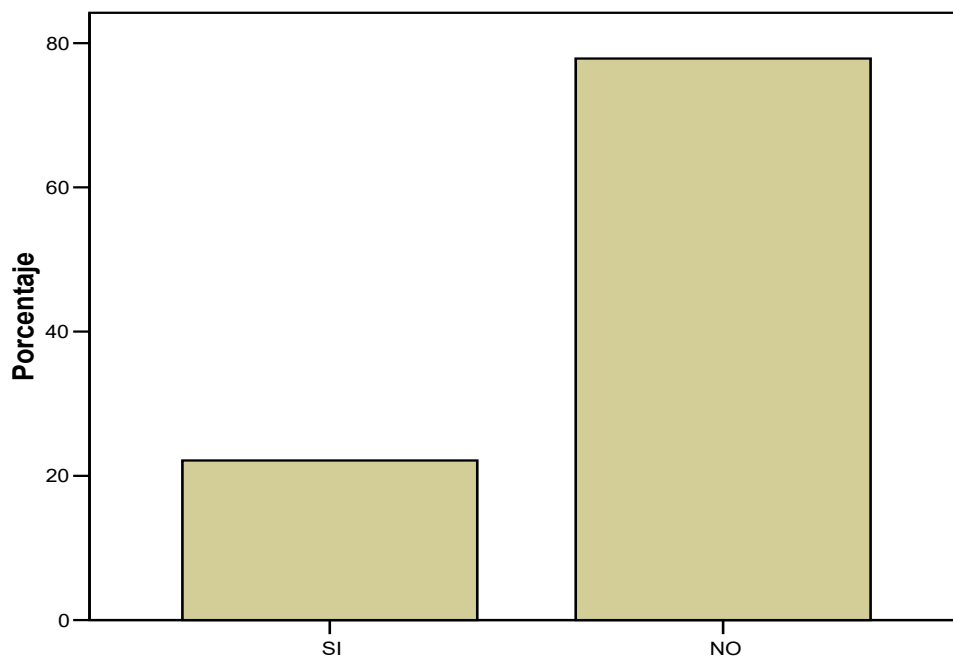
El 56.30% de los encuestados a sido victima de la delincuencia y han sufrido el robo de equipos, o atracos a la mercadería que transporta.

15. ¿Tiene asegurados sus equipos? Si respuesta es si pase a la pregunta 17

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	85	22,1	22,1	22,1
	NO	299	77,9	77,9	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.15. ¿Tiene asegurados sus equipos?

Fuente: Elaborada por los Autores.



Grafica 2.6.7. ¿Tiene asegurados sus equipos?

Fuente: Elaborada por los Autores.

Tan solo el 22.10% de los encuestados tiene contratado un seguro que cubre sus chasis porta contenedores y a los camiones.

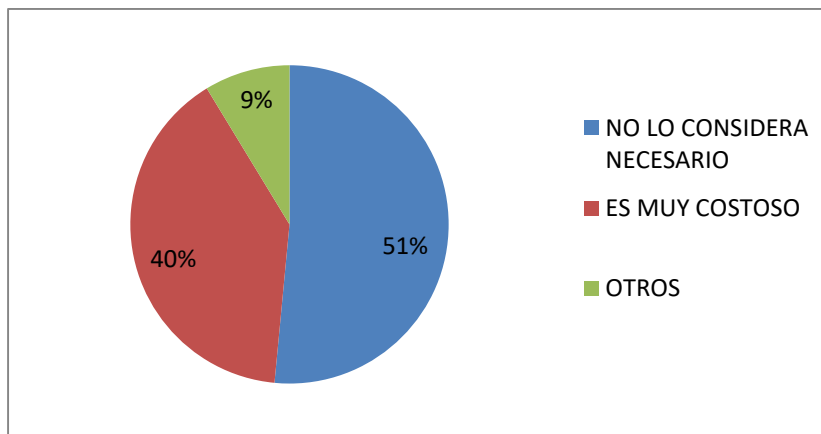
El restante 77.90% no contrata el seguro por diversas razones que se visualizan en la siguiente pregunta.

16. ¿Por qué motivos no están asegurados?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	85	22,1	22,1	22,1
NO NECESARIO	154	40,1	40,1	62,2
ALTOS COSTOS	119	31,0	31,0	93,2
OTROS	26	6,8	6,8	100,0
Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.16. ¿Por qué motivos no están asegurados?

Fuente: Elaborada por los Autores



Grafica 2.6.8. ¿Por qué motivos no están asegurados?

Fuente: Elaborada por los Autores

De los 299 encuestados que respondieron que no tienen asegurados sus camiones y chasis porta contenedores el 51% indico que no considera

necesario contratar un seguro, el 40% dijo que no la contrata porque es muy costoso y un 9% indico otros motivos.

17. ¿Además de los chasis porta contenedores Ud. utiliza algún otro equipo para la transportación de carga con frecuencia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	247	64,3	64,3	64,3
	NO	137	35,7	35,7	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.17. ¿Además de los chasis porta contenedores Ud. utiliza algún otro equipo para la transportación de carga con frecuencia?

Fuente: Elaborada por los Autores

El 64.30% de los encuestados menciona que utiliza con frecuencia otro equipo para la transportación de carga.

18. ¿Cuál de los siguientes equipos es el que Ud. utiliza/conoce que se utiliza más a menudo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	CAMAS BAJAS	107	27,9	27,9	27,9
	GENSETS	163	42,4	42,4	70,3
	PLATAFORMAS	81	21,1	21,1	91,4
	OTROS	33	8,6	8,6	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.18. ¿Cuál de los siguientes equipos es el que Ud. utiliza/conoce que se utiliza más a menudo?

Fuente: Elaborada por los Autores

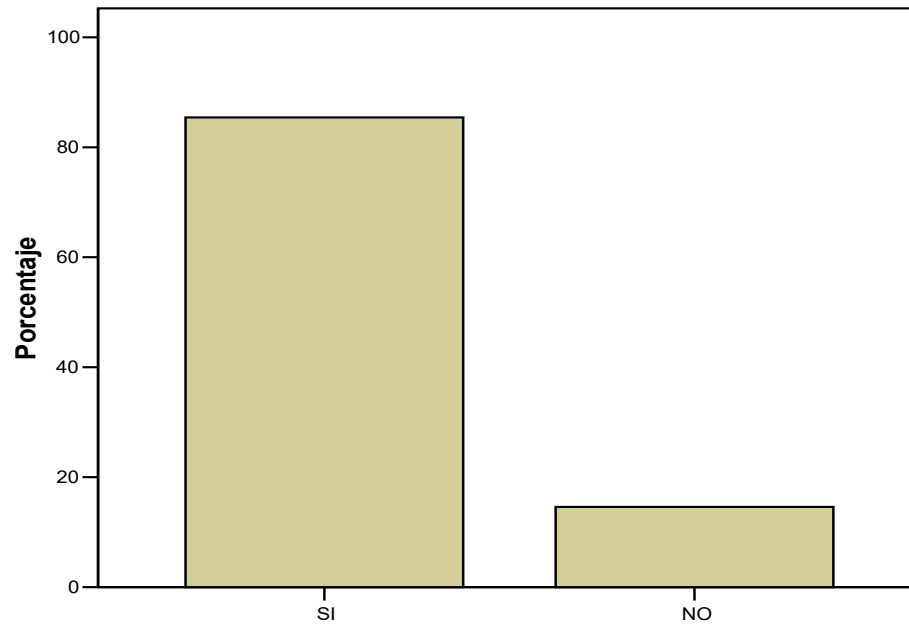
El 42.40% de los encuestados menciono que el equipo utilizado con mayor frecuencia para la transportación de carga después del chasis porta contenedores es el gensets, seguido por las camas bajas (27.90%) y por las plataformas (21.10%).

19. ¿Considera una buena inversión la compra de equipos como por ejemplo gensets para quienes trabajan en transporte de carga?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	328	85,4	85,4	85,4
	NO	56	14,6	14,6	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.19. ¿Considera una buena inversión la compra de equipos como por ejemplo gensets para quienes trabajan en transporte de carga?

Fuente: Elaborada por los Autores



Grafica 2.6.9. ¿Considera una buena inversión la compra de equipos como por ejemplo gensets para quienes trabajan en transporte de carga?

Fuente: Elaborada por los Autores.

El 85.40% de las personas encuestadas dijo que es una buena inversión la compra de equipos, por ejemplo gensets, para quienes laboran en el transporte de carga.

20. Nombre una empresa que preste los servicios de transporte de carga pesada.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	CARRERA CASTLE				
	FOODS	21	5,5	5,5	5,5
	MAMUT ANDINO	24	6,3	6,3	11,7
	PERLA DEL PACIFICO	34	8,9	8,9	20,6
	TRANS. AREVALO	30	7,8	7,8	28,4
	TRANS. BENITES	17	4,4	4,4	32,8
	TRANS. LA SANTIDAD	37	9,6	9,6	42,4
	TRANS. SEGUASAN	41	10,7	10,7	53,1
	TRANS. SUQUITANA	26	6,8	6,8	59,9
	TRANS. NOROCCIDENTAL	25	6,5	6,5	66,4
	TRANSPPOINT	54	14,1	14,1	80,5
	TRANSURBANA	39	10,2	10,2	90,6
	YAELSA	36	9,4	9,4	100,0
	Total	384	100,00	100,00	

Tabla 2.6.20. Nombre una empresa que preste los servicios de transporte de carga pesada.

Fuente: Elaborada por los Autores

21. ¿Cómo considera que fue el trato recibido al momento de realizar alguna consulta sobre los equipos en estas empresas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	PESIMO	43	11,2	11,2	11,2
	MALO	84	21,9	21,9	33,1
	BUENO	134	34,9	34,9	68,0
	MUY BUENO	78	20,3	20,3	88,3
	EXCELENTE	45	11,7	11,7	100,0
	Total	384	100,0	100	

Tabla 2.6.21. ¿Cómo considera que fue el trato recibido al momento de realizar alguna consulta sobre los equipos en estas empresas?

Fuente: Elaborada por los Autores

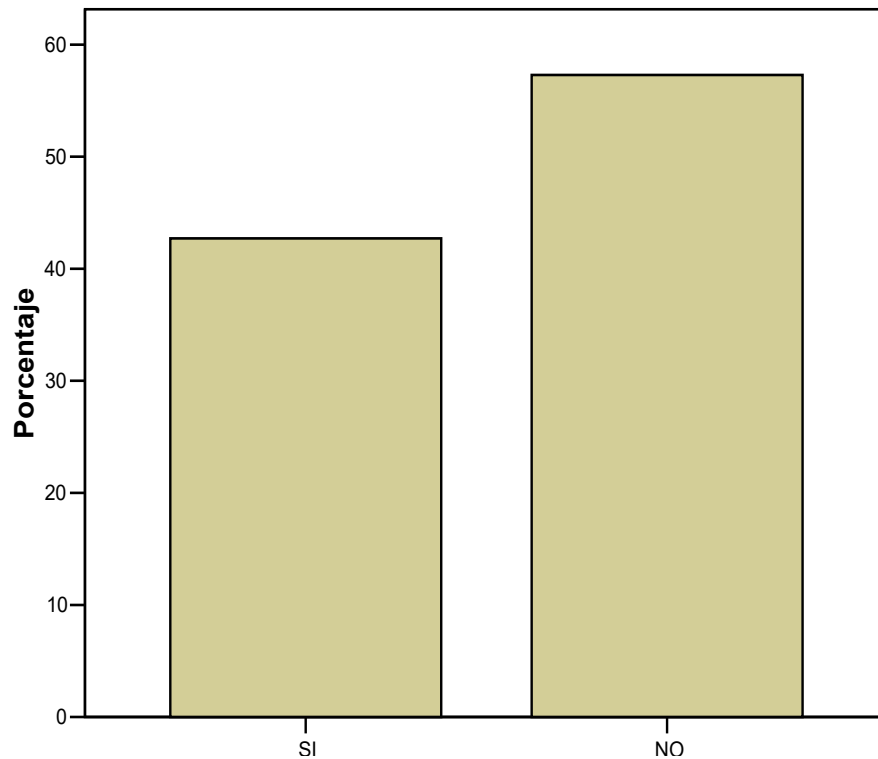
El 33.10% de los encuestados considera que el trato que recibió al momento de haber realizado una consulta sobre los equipos para transporte de carga fue menos que bueno.

22. ¿Considera que la información que recibió fue completa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	164	42,7	42,7	42,7
	NO	220	57,3	57,3	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Tabla 2.6.22. ¿Considera que la información que recibió fue completa?

Fuente: Elaborada por los Autores.



Grafica 2.6.10. ¿Considera que la información que recibió fue completa?

Fuente: Elaborada por los Autores.

2.7. INFORMACION OBTENIDA FUERA DE LA ENCUESTA

A través de varias conversaciones y entrevistas con personas que laboran, son dueñas o están afiliadas a empresas que brindan el servicio de transporte de carga y otras actividades relacionadas, incluido el alquiler de chasis porta contenedores y gensets, se obtuvo importante información entre la cual mucha de la información brindada también fue hallada en la encuesta y otra que por diversos motivos no se obtuvo con la encuesta realizada.

En especial en todo lo referente al mercado de alquiler de gensets como son los precios de alquiler, intervalos de tiempo en los que se alquilan, demanda por parte de los usuarios, precios de los equipos en el país y gastos que generan.

En lo que se refiere a los precios se obtuvo la información resumida en el siguiente cuadro:

Alquiler Gensets	
Empresa	Precio por Día
<i>Trans. La Santidad</i>	\$ 80,00
<i>Transpoint</i>	\$ 85,00
<i>Trans. Peguasa</i>	\$ 80,00
<i>Jose Ramos</i>	\$ 85,00
<i>Trans. Arevalo</i>	\$ 80,00
<i>Trans Villalva</i>	\$ 80,00
Promedio	\$ 81,67

En relación a los gensets nuevos se les consulto el precio que habían pagado por los equipos, los cuales en su mayoría fueron adquiridos en el país a empresas que los exportan generalmente de Estados Unidos y China. Se obtuvo la siguiente información:

Compra Gensets	
Empresa	Precio Gensets
<i>Trans. La Santidad</i>	\$ 7.500,00
<i>Transpoint</i>	\$ 7.800,00
<i>Trans. Peguasa</i>	\$ 7.200,00
<i>Jose Ramos</i>	\$ 7.000,00
<i>Trans. Arevalo</i>	\$ 6.900,00
<i>Trans Villalva</i>	\$ 7.000,00
Promedio	\$ 7.233,33

Se consulto además el porcentaje de los gensets que ellos disponen que consideren que pasan alquilados por día con el objetivo de predecir la ocupación que podrán tener los que la empresa piensa exportar. La información otorgada, que fue brindada por una empresa solamente, corresponde al año 2008 y fue la siguiente:

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
# de Equipos	8	8	8	8	8	8
% Ocupación	70%	70%	70%	70%	80%	80%
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
# de Equipos	8	9	9	9	9	9
% Ocupación	80%	80%	90%	100%	100%	80%

En lo referente a los chasis porta contenedores se consulto el precio que suelen pagar o cobrar por el alquiler mensual de los mismos y se obtuvieron las siguientes respuestas:

Alquiler Chassis Porta Contenedores	
Empresa	Precio por Mes
<i>Trans. La Santidad</i>	\$ 280,00
<i>Transpoint</i>	\$ 320,00
<i>Trans. Peguasa</i>	\$ 300,00
<i>Trans. Vélez</i>	\$ 300,00
<i>Trans. Benites</i>	\$ 310,00
<i>Jose Ramos</i>	\$ 320,00
<i>Trans. Arevalo</i>	\$ 300,00
<i>Trans Villalva</i>	\$ 290,00
Promedio	\$ 302,50

2.8. CONCLUSIONES

Según los registros de la Cámara de Transporte Pesado de Guayaquil en Guayas operan unos 11.000 camiones entre Cooperativas y Compañías de Transporte Pesado, mientras que en la ciudad operan alrededor de 5.000 camiones de los cuales aproximadamente 2700 brindan los servicios de transporte de contenedores.

Considerando que el mercado en que la empresa va a introducirse está en plena etapa de crecimiento se estima que es posible ingresar al mismo con un 5% de participación, lo que equivale a brindar el servicio de alquiler de chasis porta contenedores a 135 camiones. Además considerando los resultados de la encuesta en la investigación de mercado realizada se conoce que alrededor del 51% de los camiones no disponen de chasis porta contenedores propios así que a esta parte del mercado se enfocará la empresa tanto para la venta de chasis porta contenedores nuevos como para el alquiler de chasis porta contenedores usados.

Entonces se cuenta con alrededor de 70 camiones dispuestos a alquilar o comprar, en el mejor de los casos, los chasis porta contenedores que la empresa va a comercializar.

Por otra parte se cuenta además con gensets para el alquiler, estos equipos son utilizados para transportar carga que necesita refrigeración como por ejemplo mariscos o algunas frutas. De la encuesta en la investigación de mercado realizada se conoce que alrededor del 42.40% utiliza frecuentemente este equipo gracias a lo cual se tienen 30 camiones dispuestos a alquilarlos.

La idea que se tiene en mente es realizar la importación de 32 chasis porta contenedores en el primer año de los cuales 20 son destinados para el alquiler y 12 son destinados para la venta. Adicionalmente se planea la compra de 5 gensets destinados al alquiler diario a un valor promedio de \$70 para cubrir una parte de la demanda de este equipo en particular, dado los altos precios que se cobran por su alquiler y la posibilidad de volver más rentable el negocio.

En cuanto a los precios a cobrar por la venta de chasis porta contenedores nuevos se ha decidido que sea \$6.900,00 para lograr captar a la mayoría de los clientes que piensan que este es un valor justo dado que es el valor que más se repite y además está por debajo del promedio.

Mientras el precio de alquiler de los chasis porta contenedores será de alrededor de \$ 260,00 que es un valor mucho más bajo que el promedio registrado en la encuesta.

2.9. LA EMPRESA

2.10. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

2.10.1. MISION.

Ofrecer un servicio de calidad y con valor agregado en el mercado ecuatoriano, mejorando los procesos de comercialización de chasis porta contenedores, innovando para ofrecer un mejor servicio, mejores precios y productos con mayor durabilidad.

2.10.2. VISION.

Liderar la industria de la comercialización de chasis porta contenedores satisfaciendo a los consumidores, sean estas personas naturales o jurídicas, con productos de calidad garantizada a precios competitivos con una excelente experiencia de compra y atención postventa personalizada, asegurando la rentabilidad del negocio.

2.10.3. VALORES INSTITUCIONALES.

- **HONESTIDAD.**

Sin engaños se cumplirá con las expectativas que se hayan generado en los clientes.

- **RESPONSABILIDAD.**

Se suplirán las necesidades y exigencias de los clientes de la empresa, según los compromisos adquiridos.

- **RESPONSABILIDAD SOCIAL.**

Se buscarán mecanismos que no afecten el medio ambiente en el desarrollo de los procesos.

- **SEGURIDAD.**

Se trabajará para generar confianza y vínculos duraderos con los clientes y empleados.

2.10.4. OBJETIVOS INSTITUCIONALES.

2.10.4.1. OBJETIVOS GENERALES.

Ingresar al Mercado y brindar una nueva alternativa en el negocio de la Comercialización de chasis porta contenedores que permita un acceso más sencillo para las empresas y personas naturales que lo necesitan.

2.10.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Posicionar la empresa a nivel nacional en el mercado de chasis porta contenedores.
- Determinar la oferta y la demanda del mercado de chasis porta contenedores en el país.
- Determinar el mix de marketing de la empresa de comercialización de chasis porta contenedores en el mercado ecuatoriano.
- Analizar la sensibilidad del proyecto ante cambios en una variable. la viabilidad financiera y rentabilidad del proyecto.
- Analizar la viabilidad financiera y rentabilidad del proyecto.

2.10.4.3. ESTRUCTURA ORGANICA DE LA EMPRESA.

La Empresa es de propiedad privada. Se constituirá legalmente como una compañía de Responsabilidad Limitada.

La Cadena de Valor de la empresa estará conformada por Departamentos de trabajo, conjuntamente con los Accionistas, el Gerente General y los 3 Jefes de área se reunirán periódicamente para el Análisis de la empresa y de las decisiones tomadas.

Es responsable de cada Departamento tendrá la facultad de:

- **PLANEAR.**

Se deberá estructurar estrategias continuas por departamentos, planificando un plan estratégico y un plan operativo.

- **ORGANIZAR.**

Pondrán en marcha y ejecutarán todas las directrices que se resuelvan por la Gerencia General.

- **COORDINAR.**

Para el cumplimiento de las funciones encomendadas, la Gerencia General reunirá a los departamentos y todo el talento humano de cada una de ellas, trabajando en conjunto para cumplir las funciones compartidas que tengan con otro departamento.

- **CONTROLAR.**

Cada departamento realizará control de procesos y de calidad, previo a la evaluación de calidad total que realice la Gerencia General.

La comunicación de la empresa se establecerá de la siguiente manera:

- **HORIZONTAL.**

Entre el o la Gerente General y cada jefe de área, tomando en cuenta que los accionistas son propietarios de la empresa y también podrán formar parte de las decisiones Gerenciales.

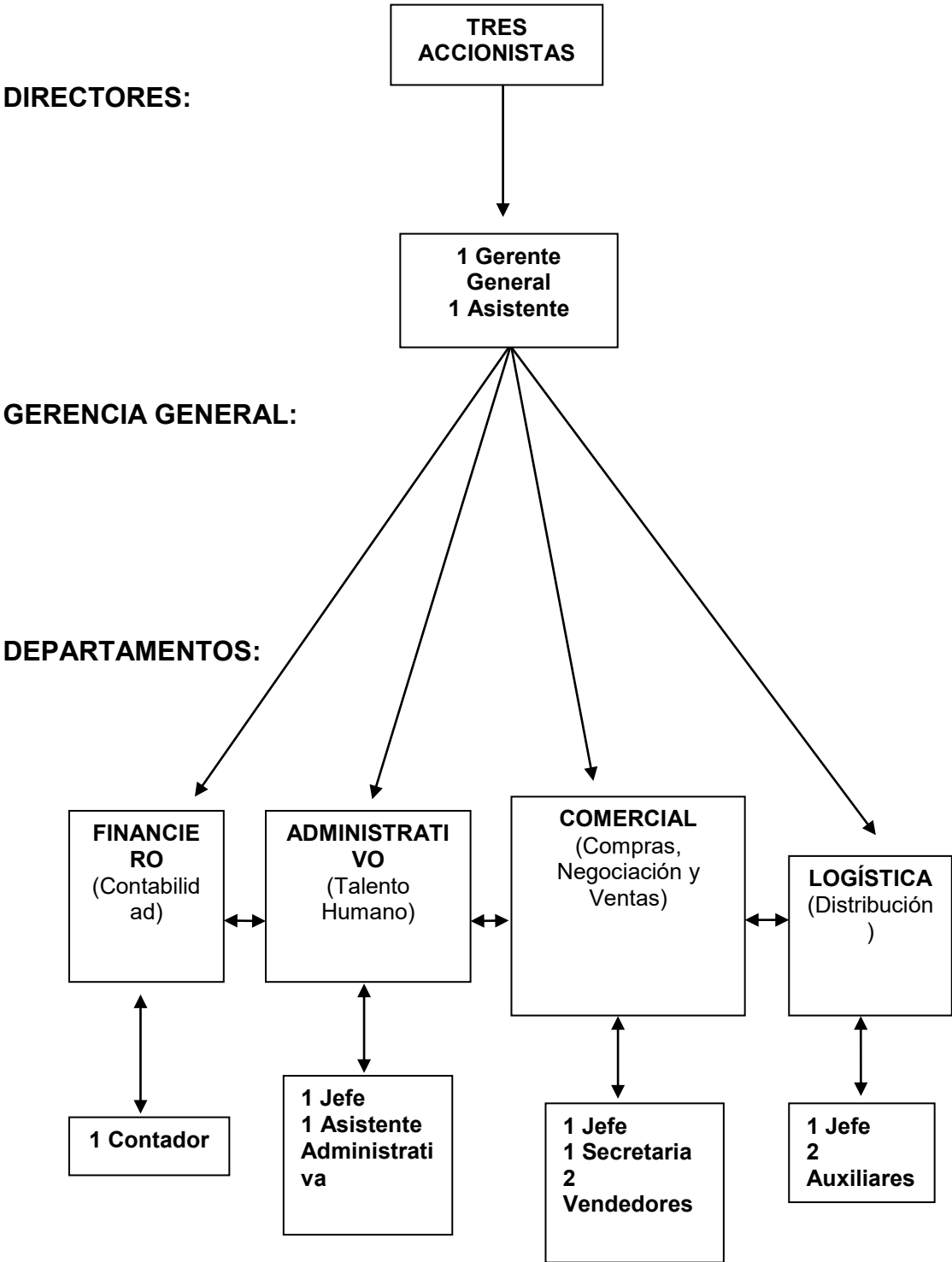
- **DESCENDENTE.**

En torno a las disposiciones que deban cumplirse en por cada departamento y entre jefes de área y el talento humano a su cargo.

- **VERTICAL EN DOBLE VIA.**

Esto se dará en el desarrollo de funciones entre gerente general y jefes de área, entre jefes de área y el talento humano de sus equipos de trabajo. Además, luego de la evaluación de Calidad Total que haga la gerencia general, la comunicación vertical en doble vía se realizará entre accionistas, gerente general, jefes de área, talento humano y todos quienes formen parte de la empresa.

2.10.5. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA.



CAPITULO 3

PLAN DE MARKETING

CAPITULO 3

PLAN DE MARKETING

3.1. ANTECEDENTES.

Luego de realizar la investigación del mercado de los chasis porta contenedores en la ciudad de Guayaquil, y obtener los resultados ya analizados en la parte final del capítulo anterior, es importante planificar las estrategias del Marketing y los mecanismos de funcionamiento operativo que permitan el cumplimiento de los objetivos institucionales, de sus diferentes áreas de la cadena de valor de la empresa, el posicionamiento de los productos en el mercado y fortalecer la etapa de crecimiento de los mismos.

Es importante que el presente Plan de Marketing, analice objetivamente el mercado para determinar los atributos o características que son requeridas, el comportamiento del comprador y el comportamiento de los competidores.

3.2. OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING.

1. Realizar un análisis estratégico del comportamiento actual del mercado.
2. Definir estrategias para el mix de marketing que permitan la introducción y posicionamiento del servicio.
3. Establecer estrategias de fidelización de los clientes con el servicio.

3.3. ANALISIS ESTRATEGICO DE MERCADO.

3.3.1. ANALISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER.



PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES.

Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que suministran son claves para la empresa, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo. La situación será aun más crítica si al proveedor le conviene estratégicamente integrarse hacia adelante.

Por ejemplo una empresa farmacéutica con la exclusiva de un medicamento tiene un poder de negociación muy alto.

- **PODER RELATIVO DE LA NEGOCIACION**

Es una **amenaza baja** gracias a la existencia de un gran número de empresas domiciliadas en el exterior que se dedican a la fabricación y comercialización de equipos para el transporte de carga, por lo tanto el poder de negociación que posee cada empresa es insignificante.

- **SENSIBILIDAD DE LOS PRECIOS PROVEEDORES.**

Considerada una **amenaza media** ya que ante variaciones en los costos de producción, ya sea por aumento del precio de los insumos de fabricación u otros, las empresas productoras pueden trasladar todo el incremento del costo al precio final que paga el comprador, por otro lado si realizan esta acción bajarán su volumen de ventas. Por lo general ambas partes recibe el impacto del aumento de los costos de producción

PODER DE NEGOCIACION DE LOS COMPRADORES.

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el servicio tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de los compradores mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad.

- **SENSIBILIDAD DEL COMPRADOR AL PRECIO.**

Es una **amenaza fuerte** dado que es la principal barrera porque de esta dependen los niveles de venta que se pueden alcanzar. Es importante que la empresa pueda, ante variaciones de los precios que paga a sus proveedores, internalizar parte de esa variación con el fin de que el cliente final mantenga su fidelidad hacia la empresa.

- **PODER RELATIVO DE NEGOCIACION**

Es una **amenaza media** y dependerá del tamaño de las empresas que compran los equipos. Por lo tanto si existe un comprador que acapara un gran porcentaje de las ventas totales, éste tendrá poder de negociación.

- **EL COMPRADOR ESTA BIEN INFORMADO.**

Es una **amenaza media**, en el mercado local el comprador, en su mayoría, conoce del negocia y dispone de información en relación a los precios de los equipos. De esta forma el precio de venta debe estar a la par del precio que maneja la competencia.

- **COSTES O FACILIDADES DEL CLIENTE DE CABIAR DE EMPRESA.**

Es una **amenaza alta** y quizás la más importante ya que los compradores no enfrentan costes representativos al cambiar de empresa debido principalmente a que el producto es homogéneo. Por lo tanto puede dirigirse a la competencia en cuanto lo desee.

AMENAZAS DE NUEVOS ENTRANTES.

El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado. Mientras que es muy sencillo montar un pequeño negocio, la cantidad de recursos necesarios para organizar una industria aeroespacial es altísima. En dicho mercado, por ejemplo, operan muy pocos competidores, y es poco probable la entrada de nuevos actores.

- **EXISTENCIA DE BARRERAS DE ENTRADA.**

Es una **amenaza débil** ya que las barreras, de todo tipo, que se imponen a las empresas que comercializan equipos de transporte de carga no son significativas.

- **REQUISITOS DE CAPITAL.**

Es una **amenaza fuerte** ya que el capital para poder ingresar a este mercado es alto al ser comparado con otro. Sobre todo debido a la inversión que hay que realizar para la adquisición de los chasis porta contenedores, los otros equipos que se comercialicen y los que sean necesarios para el desarrollo de la actividad de comercialización. Además hay que alquilar un patio con el tamaño apropiado para almacenar y exhibir los chasis porta contenedores y construir una infraestructura que albergue la oficina.

- **ECONOMIAS A ESCALA.**

Constituye una **amenaza media**, debido a que los equipos a comercializar son importados, por lo tanto no está al alcance de la empresa aprovechar las economías de escala en su producción. Pueden existir economías de escala, por ejemplo, en la importación ya que al aumentar la cantidad de equipos importados logramos disminuir el costo fijo que representa cada unidad adicional. En un futuro se podrán desarrollar economías de escala mediante la aplicación de estrategias conjuntas con los productores como por ejemplo ejercer la representación en el país de una determinada marca.

- **DIFERENCIACION DE PRODUCTOS.**

Es una **amenaza débil** ya que la gran mayoría de chasis porta contenedores tienen las mismas características, lo poco que cambia son el número de ejes que tiene cada uno y la capacidad máxima de carga y esto ocasiona una variación en el precio.

- **POLITICAS DE GOBIERNO.**

Es considerada una **amenaza débil** debido a que los chasis porta contenedores no están gravados con impuestos y los costos de desaduanización no son altos como para impedir el ingreso de nuevas empresas.

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la empresa y de la industria.

- **PROPENSION DEL COMPRADOR A SUSTITUIR.**

Representa una **amenaza débil** gracias a la especificidad de cada uno de los equipos que se emplean. Resulta difícil hallar sustitutos a equipos como el

chassis porta contenedores, por ejemplo una plataforma permite transportar carga e incluso contenedores pero no de una manera segura.

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES.

Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

Más que una fuerza, la rivalidad entre los competidores viene a ser el resultado de las cuatro anteriores. La rivalidad entre los competidores define la rentabilidad de un sector, cuanto menos competido se encuentre un sector, normalmente será más rentable y viceversa.

- **NUMEROS DE COMPETIDORES.**

Es una **amenaza media** dada la existencia de pocos competidores en el mercado, sobre todo dedicados al alquiler de chassis porta contenedores y no a la comercialización de equipos nuevos. Uno de los pocos que se dedica a la venta y está constituido como compañía es MyChassis que ofrece sus productos a precios elevados.

- **ALTAS BARRERAS DE SALIDA.**

Es una **amenaza media** considerando que para una salida definitiva del negocio de debe terminar con el stock de equipos disponibles. Adicionalmente si el terreno donde se encuentra ubicado el patio es propio se debe hallar un uso alternativo o debe ser vendido.

3.3.1. ANALISIS FODA

FORTALEZAS

- Pocos Competidores en el mercado.
- Precios competitivos.
- Atención profesional.
- Conocimiento del negocio.
- Ubicación geográfica favorable.
- Cobertura nacional.

OPORTUNIDADES

- Oportunidades de expansión del negocio a otras actividades relacionadas a la logística y transporte.
 - Mercado en crecimiento.
 - Bajo nivel de competencia en territorio nacional, lo que le permitiría a la empresa convertirse en el líder del mercado.
 - Deficiente servicio por parte de la competencia actual.

DEBILIDADES

- Inversión alta.
- Existencia de barreras de salida.
- Poca disponibilidad de terrenos con el tamaño adecuado para albergar los equipos.
- Mercado inmaduro e informal.
- Altos costos de transportación del producto desde el país de fabricación.

AMENAZAS

- Ingresos de más competidores.
- Aumento de aranceles a las importaciones, lo que ocasionaría una disminución en el flujo de las importaciones.
- Creación de Impuestos a la importación de Chassis Porta contenedores
- Creciente Delincuencia.

3.3.3. MATRIZ BCG.

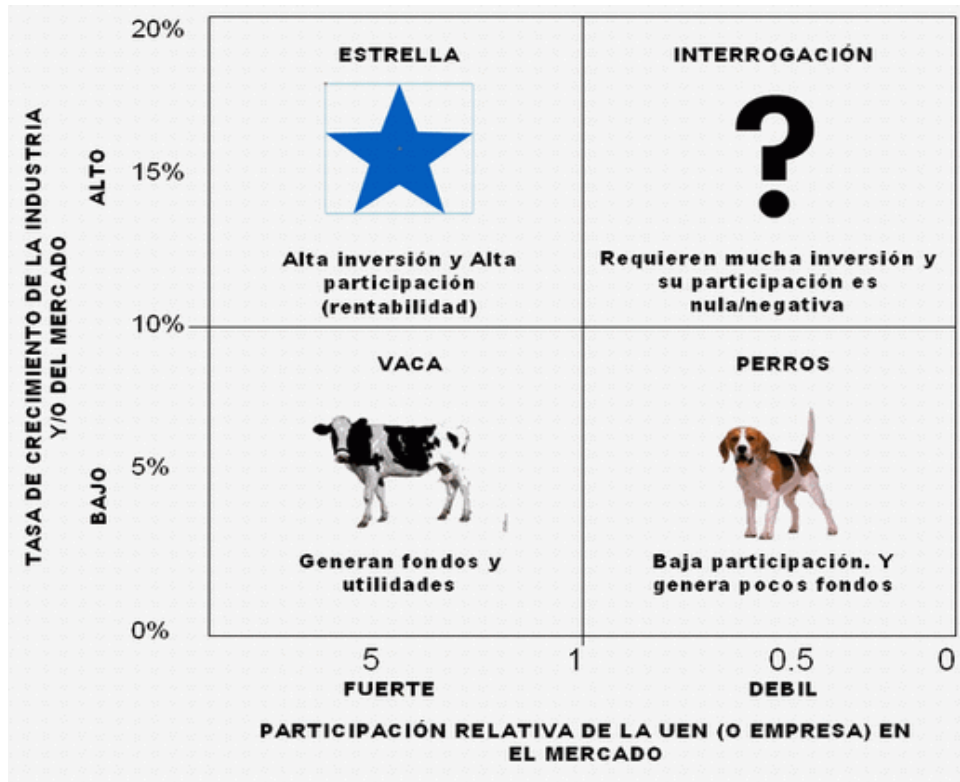


Figura 3.3.3.1 Matriz BCG

Fuente: Internet Google imágenes

Según los estudios realizados sobre el mercado de chasis porta contenedores, el producto se encuentra dentro de la Matriz BCG como un servicio estrella ya que representa las mejores oportunidades y mayor rentabilidad para la empresa a corto y largo plazo.

Debido a que el servicio ya se encuentra en un mercado establecido pero en el cual existen variaciones en cuanto a los precios, es un mercado que según la

cantidad invertida se obtendrá la rentabilidad, es decir, si la inversión que se aporta es alta en cuanto a la compra de porta contenedores, se tendrá una alta participación en el mercado, por el motivo de que no se sufrirá de escasez del servicio.

Por motivos de que los chasis porta contenedores son un mercado productivo ya que cada vez más las importaciones aumentan por tal motivo el número de contenedores en los puertos del Ecuador y en la Aduana aumenta cada vez mas haciendo de este servicio algo necesario para la movilización de los contenedores; y debido a que las empresas no cuentan con suficientes chasis porta contenedores hace que deban alquilarlos al costo en el que los clientes lo encuentren en el mercado, debido a las necesidades urgentes que hay en el mismo. Por este motivo hace que el servicio sea algo más rentable a corto plazo ya que las compañías se ven en la necesidad de contratar los chasis porta contenedores por la poca demanda que ellos tienen en porta contenedores para los carros que poseen.

Como ya lo mencionamos anteriormente y está demostrado en los cuadros estadísticos de las Importaciones del Ecuador, se ve un incremento anual por lo que a largo plazo se puede apreciar que el negocio seguirá creciendo debido a la demanda que se tendrá al pasar del tiempo y ya que el costo de alquiler o venta de los porta contenedores es alto será un servicio que nos sostenga en el futuro y nos de mayores utilidades para así obtener más activos fijos.

3.3.4. MACRO Y MICRO SEGMENTACION.

3.3.4.1. MACRO SEGMENTACION.

La definición del campo de actividad de una empresa se delimita a través de la puesta en práctica del concepto de producto – mercado, y esta noción, analizada en diferentes niveles de agregación nos da la posibilidad de aplicar la metodología de macro segmentación

Las premisas que se detallan a continuación son los fundamentos en los cuales se asienta esta interpretación:

- Todo producto o servicio se corresponde, desde el punto de vista del consumidor, con el suministro de una función básica, la que a su vez se relaciona con una necesidad genérica.
- Esta función básica puede ser suministrada o satisfecha por los productores o fabricantes mediante diferentes productos-satisfactores realizados con tecnologías productivas distintas, o por combinaciones técnicas alternativas. Estas distintas posibilidades de producción de la función básica permiten la existencia de productos con atributos diversos que aportan ventajas comparativas diferentes en la satisfacción de necesidades semejantes.
- Existen grupos de clientes o segmentos que buscan cualidades específicas y prefieren los productos que mejor se adaptan a sus necesidades. La noción de producto-mercado permite detectar en el mercado el segmento estratégico o área estratégica.

DEFINICION DEL MERCADO DE REFERENCIA

El mercado de referencia se define indicando tres dimensiones o macrosegmentos:

- **¿CUALES SON LAS FUNCIONES (SOLUCION DE NECESIDADES) A SATISFACER?**

Transportar los contenedores de una manera segura.

- **¿QUIENES SON LOS DIFERENTES GRUPOS DE COMPRADORES INTERESADOS POTENCIALMENTE EN EL PRODUCTO?**

Los grupos de compradores están divididos en 2 que son:

1. grandes compañías que transportan carga como por ejemplo las navieras que requieran de chasis porta contenedores.
2. Compañías que transportan carga desde el puerto hacia las empresas de destino.

- **¿CUALES SON LAS TEGNOLOGIAS EXISTENTES QUE PUEDEN PRODUCIR ESTA FUNCIONES?**

Entendiendo por tecnología a las ventajas que brindan ciertos implementos usados en la fabricación de chasis porta contenedores se puede indicar que existen los chasis porta contenedores extensibles y los no extensibles.

Es así, que la macro segmentación está dada por:

- Mercado de usuarios finales.
- Aplicación del producto.
- Tamaño del mercado.
- Proporciones en el uso del producto.
- Localización geográfica.

Se observa la existencia de un segmento de compañías y personas naturales que requieren este servicio para cubrir su necesidad de transportar los contenedores de una manera segura por lo tanto el producto-mercado está definido por las compañías de transporte de carga que necesitan trasladar sus contenedores.

3.3.4.2. MICRO SEGMENTACION.

Una vez efectuada la gran partición o macro segmentación en productos-mercado se hace necesario un análisis más minucioso y detallado de los segmentos o conjuntos parciales homogéneos que los integran.

Este estudio mas particularizado apunta a detectar características referidas fundamentalmente a los consumidores, lo mismo que las cualidades preceptúales que permiten diferenciar los productos en el concepto de los compradores potenciales.

El objetivo de la Micro segmentación es destacar estos aspectos e investigar cuántos y cuáles de ellos son comunes a la mayor cantidad posible de clientes, a fin de contar con un grupo que constituya un segmento razonable desde el punto de vista del interés comercial y económico.

Para que una segmentación sea útil desde el punto de vista práctico las variables con que se opere deben contar con ciertas cualidades que permitan la

obtención de resultados útiles. Estas cualidades pueden agruparse según los siguientes criterios.

HOMOGENEIDAD

El criterio de segmentación elegido permita una agrupación sobre la base de características similares.

PERTINENCIA

La o las variables utilizadas para particionar el mercado tengan sentido lógico.

MENSURABILIDAD

No debe tener un alto grado de dificultad en su medición.

ACCESIBILIDAD

La variable elegida esté disponible fácilmente

SUSTANCIABILIDAD

La partición del mercado debe dar como resultado segmentos que justifiquen la inversión en el desarrollo de un producto.

3.3.4.3 TIPOS DE MICRO SEGMENTACION.

SEGMENTACION GEOGRAFICA

Propone la división del mercado en unidades geográficas.

SEGMENTACION DEMOGRAFICA

Consiste en agrupar el mercado en segmentos a partir de variables demográficas como edad, sexo, religión, raza, nacionalidad, o en el caso de las empresas de comercialización de chasis porta contenedores se puede utilizar como variable la cantidad de carga que transporta.

SEGMENTACION PRODUCTO - BENEFICIO

Se refiere a los beneficios que se buscan en el producto, la configuración que del mismo tienen los consumidores y la percepción de sus atributos.

SEGMENTACION SIMBOLICA

Es la que sea capaz de distinguir entre los diversos sujetos que componen un mismo consumidor y entre los varios objetos que componen un mismo producto.

Consiste en descubrir segmentos de interés en el interior de cada uno de los productos-mercado seleccionados, y establecer una estrategia de marketing específica para cada segmento.

La micro segmentación requiere generalmente el análisis del comportamiento de compra, por lo tanto el de la compañía está formado por las compañías de transporte de carga que ofrezcan sus servicios en la ciudad de Guayaquil y sus cercanías, y además que necesitan trasladarlas de manera segura.

3.4 MERCADO META

3.4.1. DEFINICION DEL MERCADO META

Nos enfocaremos en dos mercados objetivos:

- **MERCADO META #1:**

Personas Naturales que prestan servicio de transportación de carga de manera informal.

- **MERCADO META #2:**

Empresas constituidas que brindan servicios de transportación de carga de manera formal.

3.5. MARKETING MIX.

3.5.1. PRODUCTO.

3.5.1.1. ANTECEDENTES DEL PRODUCTO.

Por medio de las encuestas realizadas se ha visto la necesidad de los porta contenedores en la compañía de transportistas por falta de los chasis porta contenedores en el mercado.

El producto es un porta contenedores de 20" y 40" cada uno según el peso y tamaño del contenedor, sea vacío o cargado.

Los clientes de los Porta contenedores son:

- Las compañías de transporte pesado
- Los carros que movilizan los contenedores vacíos de un patio a otro o al puerto.
- Utilizará el porta contenedores como herramienta principal de trabajo

Nuestro cliente valora principalmente:

- Las garantías que ofrecemos al momento de la compra o alquiler del porta contenedores
- La calidad de que el porta contenedores este en buen estado
- El precio adecuado

3.5.1.2. DESCRIPCION DEL PRODUCTO.

La base del negocio consiste en la importación de los chasis porta contenedores para introducirlos en el mercado ecuatoriano con la finalidad de comercializarlos.

Según las encuestas realizadas todos quienes trabajan con los chasis porta contenedores utilizan otros equipos para sus actividades de transportación de carga.

Dentro de las encuestas realizadas se pudo observar que los equipos más utilizados son:

Gensets	42.50%
Camas bajas	28.00%
Plataformas	21.00%
Otros	8.50%

Tabla 3.5.1.1 Equipos más utilizados en el Ecuador (Porcentaje)

Fuente: Elaborada por los Autores

Como se observa en el cuadro los Gensets, también conocidos como generadores eléctricos, son los equipos que junto a los chasis porta contenedores son más utilizados en el mercado. Esto se debe a que los Gensets trabajan junto al chasis porta contenedores para el traslado de carga que necesita estar refrigerada o congelada.

Por esta razón la empresa decidió comercializar chasis porta contenedores y gensets.

3.5.1.2. NOMBRE DE LA EMPRESA

La empresa que se conformara llevara como nombre C&G PORTA CONTENEDORES ya que así la gente podrá distinguir el logo y el nombre de las diferentes empresas de chasis porta contenedores, por el motivo de que las empresas que se dedican a este negocio tiene la palabra CHASSIS como parte del nombre de la empresa.

C&G PORTA CONTENEDORES se deriva de la C de Chassis para que el cliente identifique el producto a vender o alquilar y la G de Gensets los cuales también se importaran para el alquiler con los chasis porta contenedores si así lo desee el cliente. La palabra PORTA CONTENEDORES va al final debido a que describe exactamente el producto que ofrece la empresa.

3.5.1.3 LOGO DE LA EMPRESA



3.5.2. PRECIO.

Mediante las encuestas realizadas a empresas de transporte de carga y transportistas particulares y gracias a un estudio de mercado minucioso se determinó que el precio de los porta contenedores no debe sobrepasar los \$ 7.242,43 que es el valor promedio que se obtuvo, si el equipo es completamente nuevo; mientras el precio de un chasis porta contenedores usado no debe sobrepasar los \$ 4.976,15.

N	Válidos	384
	Perdidos	0
Media		7242,4325
Moda		6900
Varianza		851727,1
Mínimo		5400
Máximo		8200

Tabla 3.5.1.2 Precio de los Chassis Nuevos

Fuente: Elaborada por los Autores

N	Válidos	384
	Perdidos	0
Media		4946,1548
Moda		4600,00
Varianza		431269,2
Mínimo		3500,00
Máximo		5300,00

Tabla 3.5.1.2 Precio de los Chassis Usados

Fuente: Elaborada por los Autores

FIJACION DE PRECIOS

Utilizaremos en la introducción del producto la estrategia de precios bajos. El precio de introducción tendrá que ser inferior al precio del mercado, el que lo determinaremos con mayor detalle en el último capítulo.

Para esto debemos considerar algunos factores que inciden en la fijación del precio como los costos de los chasis porta contenedores y gensets, los costos de importación, costos del traslado entre otros.

3.5.3. PLAZA.

Las oficinas se encontrarán en la ciudad de Guayaquil, la principal estará ubicada en la vía perimetral, y brinda la posibilidad de tener un amplio terreno para guardar los chasis porta contenedores y demás equipos.

También contará con una oficina en el sur de la ciudad, lugar donde se concentra el negocio y depósito de contenedores, con la finalidad de facilitar al cliente la contratación de los equipos. De esta manera ya no será necesario que se dirija hasta los patios, ya que muchas veces se encuentran ocupados y necesitan un lugar más cercano.

3.5.4. PROMOCION.

PROMOCION DE PRECIOS.

- Descuento por pago adelantado en el alquiler de 1 mes

Se realiza un descuento del 5% si alquila el chasis porta contenedores por el mes completo, hacerlo de esta forma es mejor porque le resulta más económico que alquilar por uno o varios días.

- Servicios gratuitos

Se les brindara servicios como:

1. Asistencia de llantas (en caso que las llantas se encuentren tubo bajo)
2. Asistencia en caso de que se doble el porta contenedores
3. Asistencia en todo lo que tiene que tiene que ver en el sistema de frenos
4. Engrasada si es necesario o le haga falta al porta contenedores.

- Descuentos por volumen de compras

A los clientes que adquieran 1 o más chasis porta contenedores en efectivo se les otorga un descuento de entre el 5 al 10% según el número de chasis porta contenedores comprados.

Quienes adquieran 2 o más chasis porta contenedores por otro medio de pago (tarjeta de crédito) recibirán un descuento de entre el 2.5 al 5%.

3.5.5. PUBLICIDAD.

Se realizará publicidad por medios de prensa escrita como los periódicos o revistas, también se utilizará publicidad estática en ciertos sectores de la ciudad.

Haremos publicidad por vía internet ya que es el medio de búsqueda mas ágil y además factible en donde las personas encontraran información sobre los

chassis porta contenedores. Además por medio del internet podemos impulsar la imagen de la empresa, dar a conocer las promociones y mantener la fidelidad del cliente ya que es la forma más fácil de mantenerse contactado con el cliente y poder resolver cualquier inquietud que tengan.

Además al realizar una página web de la empresa con un diseño innovador, interactiva, que de facilidad en la búsqueda de información, que otorgue rapidez en la búsqueda y con información precisa y suficiente sobre la empresa y los productos que ofrecemos, se logrará captar la atención del cliente potencial que busca en la red este servicio.

Se planea introducir la empresa en el mercado durante las ferias que se realizan en el año como son la Feria de Duran, las diversas ferias orientadas al transporte de carga pesada y demás, donde se brindara la información correspondientes a los chassis porta contenedores y los gensets.

En estas ferias se darán descuentos durante el tiempo que duren las mismas y además siempre y cuando el cliente mantenga la cotización que se le haya hecho durante la feria podrá mantener el precio después de 5 días de finalizada.

Otro de los medios de promoción planeados es realizar el mailing, que consiste en enviar correos con la información de los chassis porta contenedores y gensets, con las respectivas promociones de cada mes a las empresas de transporte de carga pesada.

CAPITULO 4
ESTUDIO TECNICO

CAPITULO 4

ESTUDIO TECNICO

4.1. ANTECEDENTES.

El objetivo principal de este capítulo es exponer las bases principales de origen técnico, así como información relevante de las inversiones y costos del proyecto. La determinación de la ubicación del terreno donde estarán las oficinas y los productos a comercializar, requerimiento de operarios, cálculos de costos de operación, de mano de obra, etc. se obtendrán de este capítulo.

4.1.1. INVERSIONES EN OBRAS FISICAS.

Para optimizar los recursos económicos y brindar las facilidades a los clientes hemos determinado que se debe contar con 2 oficinas. La ubicación de la primera oficina y el patio donde se encontrarán los equipos esta en el sector de la Ciudadela Colinas de La Florida ubicado en el kilometro 27 de la Vía Perimetral. Esta ubicación tiene la ventaja de estar cerca de otras empresas que comercializan chasis porta contenedores y además sobre la principal vía por donde se trasladan los camiones de carga. La extensión del terreno es de aproximadamente 1200 mts² siendo las medidas del terreno 20x60 metros.

Aquí se necesita construir un cerramiento, una oficina que probablemente este construida dentro de 2 contenedores de 40 pies a los cuales se les debe realiza las adecuaciones necesarias y una estructura metálica que proteja a los chasis porta contenedores y gensets de las inclemencias del tiempo sobretodo en el periodo invernal.

La segunda estará ubicada en el centro de la ciudad con el objetivo de brindar mayores facilidades a los clientes que tendrán que realizar un menor recorrido para comprar o alquilar los chasis porta contenedores o gensets que requieran.

4.1.2. REQUERIMIENTOS DE ACTIVO FIJO.

TERRENO.

Lugar donde estará ubicada la oficina y cuenta con el espacio necesario para albergar los chasis porta contenedores y los gensets, así como facilidades para el acoplamiento de los mismos a los camiones.

VEHICULO.

Servirá para realizar las gestiones necesarias en la empresa como visitar clientes,

MONTACARGAS.

Vehículo de carga utilizado frecuentemente para movilizar los chasis porta contenedores y gensets.

COMPUTADORAS.

Serán utilizadas por el personal de la empresa para sus respectivos requerimientos tales como realizar balances, permisos de salida de equipos, emisión de facturas, etc.

ESCRITORIOS.

Son indispensables en una oficina ya que brindan el espacio para colocar las computadoras, además para la realización de las tareas administrativas, atender clientes y otras actividades relacionadas.

IMPRESORAS MULTIFUNCION.

Brinda la facilidad de tener 3 o más funciones en un solo equipo. Cuenta con scanner y permite a la vez fotocopiar e imprimir documentos.

RADIOS.

Con la finalidad de facilitar la comunicación entre los trabajadores, pueden ser usados a varios kilómetros de distancia.

ACONDICIONADORES DE AIRE.

Indispensables en una oficina sobre todo en ciudades como las de la costa ecuatoriana.

LINEA TELEFONICA.

Es uno de los principales medios para mantener contacto con los clientes.

TELEFONOS.

Equipos para la comunicación.

ARCHIVADORES.

Sirven para guardar todos los documentos necesarios para el correcto y legal funcionamiento del negocio. Almacena facturas, vales de caja, etc.

INVERSION DE ACTIVOS FIJOS	
DESCRIPCION	CANTIDAD
DISPENSADOR DE AGUA	1
COMPUTADORAS	3
IMPRESORAS MULTIFUSION	1
UTILES DE OFICINA	1
LINEA TELEFONICA	2
TELEFONOS	2
RADIOS	2
ESCRITORIOS	4
SILLAS	6
ARCHIVADORES	1
A/A	2
TERRENO	1
MONTACARGA	1
CAMIONETA	1
TOTAL	28

Tabla 4.1.2.1 Inversión Activos Fijos

Fuente: Elaborada por los Autores

4.1.3. PERSONAL.

El pago del personal que labora en la empresa es uno de los principales rubros en los costos de operación de un proyecto. Según el estudio de nuestro proyecto se ha determinado que se necesitara para la operación el siguiente personal:

Personal	Número de Personas					
	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	2do . Año	3er. Año
Administrativo						
Contador	1	1	1	1	1	1
Jefe Comercial	1	1	1	1	1	1
Secretaria	1	1	1	1	1	1
Vendedor	1	1	1	2	2	3
Totales	4	4	4	5	5	6

Tabla 4.1.2.2 Personal Administrativo (Cantidades)

Fuente: Elaborada por los Autores

Personal	Número de Personas					
	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	2do . Año	3er. Año
Operativo						
Jefe de Logística	1	1	1	1	1	1
Operador	1	1	1	1	1	1
Auxiliar	1	1	1	1	1	1
Totales	3	3	3	3	3	3

Tabla 4.1.2.2 Personal Operativo (Cantidades)

Fuente: Elaborada por los Autores

ALQUILER DE OFICINA.

Estará ubicada de preferencia en el sur de la ciudad por brindar mayores facilidades a los clientes ya que es el sector de mayor cercanía al Puerto de Guayaquil y a empresas Operadoras Portuarias.

4.2. PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

4.2.1. OBJETIVOS DEL PLAN DE COMERCIO INTERNATIONAL

El plan de internacional tendrá los siguientes objetivos:

- Determinar el o los proveedores más adecuados para el producto propuesto.
- Definir términos comerciales de la negociación.
- Elaborar el proceso del comercio internacional.

4.2.1 ANALISIS DEL MERCADO INTERNATIONAL.

4.2.1.1. MERCADO EUROPEO.

De acuerdo al análisis realizado para el mercado Europeo de chasis porta contenedores de los países como España, Alemania, entre otros, se ha demostrado que los costos de compra de un chasis porta contenedores son muy elevados y uno de los motivos se debe al tipo de vida que hay en Europa,

ya que el salario mínimo en España es de 599 Euros aproximadamente y el salario más elevado de Europa es de 1467 euros en Luxemburgo.

Debido a esto, los costos de comprar de un chasis Porta contenedores en España son entre \$9428 hasta \$ 27705, dólares americanos este último siendo un chasis porta contenedores expandible hasta 45 pies y con tres ejes. Por otro lado en el mercado Alemán los chasis porta contenedores tiene un valor de \$ 5657 dólares americanos siendo este el más barato dentro de este mercado, además de esto hay que aumentarle el costo de importación de los chasis Porta contenedores.

4.2.1.2. MERCADO CHINO.

Utilizando otro mercado como opción para la adquisición de los Chassis, se realizo un estudio del mercado Chino para la compra e importación de los mismos; de los datos que se pudieron sacar con respecto solo a lo que corresponde a la importación de los chasis, se tuvo como resultado que no es muy conveniente, debido a la alza del precio del petróleo, que hace que los fletes de buques desde China hacia cualquier parte del mundo sean muy costosos. Por este motivo se demostró que los países más afectados son los del Sudeste Asiático como China, Taiwán, Corea, India, Tailandia e Indonesia; al momento de realizar las importaciones desde estos países. Hoy en día cuesta más del doble, casi el triple mandar el envío de un contenedor de cualquiera de estos lugares hacia el resto del mundo, que hace dos años.

En el año 2007 el envío de China hacia el Ecuador de un contenedor costaba entre \$1600 dólares americanos aproximadamente, este valor varía dependiendo la estacionalidad en la que se encuentre; en el año 2010 el costo

de envió de un flete de China hacia Ecuador tiene un valor aproximado a \$ 4600 dólares americanos. Estos valores solo corresponden al envió del contenedor. A estos valores se le debe agregar el costo de seguridad que la empresa debe pagar según la compañía que este trayendo los chasis Porta contenedores, además de los costos que se pagan en la aduana por sacar los chasis porta contenedores de allí.

Muchas empresas tanto de América del Norte como de América Latina están trayendo todas las maquinarias que tenían en Asia hacia sus países correspondiente debido a los costos de importación de los mismo, ya que por los motivos antes mencionados es más barato realizar la producción en sus propios países que en cualquier parte del de Asia.

RELACION CON RESPECTO A LA MONEDA.

Otro motivo que afecta a la importación de los chasis porta contenedores desde China hacia el Ecuador es la relación de las monedas con respecto al dólar, ya que el dólar está muy debilitado con respecto al Yuan de China, el Yen de Japón y el Euro.

SUELDOS.

El aumento mundial de sueldos, el precio de productos básicos y el costo de logística, además mencion aparte de que China pretende eliminar gradualmente las desgravaciones fiscales para exportadores, hace de esto que el mercado Chino ya no sea muy conveniente para la fabricación e importación de mercadería y mucho menos de chasis porta contenedores.

4.2.1.3. MERCADO LATINOAMERICANO

Por otro lado se tomo también otras opciones como el comprar e importar los chasis Porta contenedores desde países de aquí de Sudamérica como por ejemplo en Chile, pero debido a que el costo de los chasis porta contenedores al igual que en los países de Europa es caro, en Chile un Porta contenedores de 20 pies con dos ejes tiene un valor de \$ 5877 siendo este ya usado y en no tan buen estado.

Por las razones ya mencionadas, no es conveniente para C&G PORTA CONTENEDORES adquirir los chasis porta contenedores en Europa, Asia y Sudamérica ya que los costos son extremadamente altos, tanto de compra como de importación, además siendo algunos de los chasis porta contenedores ya muy antiguos y que el costo a pagar no es justificable.

Se realizo un estudio en el Ecuador para la realización de los Chassis porta contenedores, dentro del estudio se analizo el precio del hierro, ya que este es el material más importante para la elaboración de los Chassis, y se pudo observar que ha subido de manera considerable del año 2008 al 2009 en 30% aproximadamente; y se estima que para este año 2010 el precio llegue hacer un 80% más de lo que costaba en un principio.

Este motivo es el de mayor importancia para no realizar los Chassis porta contenedores aquí dentro del Ecuador ya que no solo se debe gastar en el costo del hierro, sino también en llantas, Aros, Enllantaje, entre otros.

Uno de los motivos más destacados de la alza del hierro se debe a que los principales proveedores de los derivados no produjeron suficiente stock para el mercado, haciendo que por este motivo el precio suba más del doble; además

siendo el acero la materia prima para la producción del hierro, el cual se importa.

Desde los países asiáticos y debidos a que los costos del petróleo están elevados hace que la mayor parte de la materia prima se quede en Asia, teniendo una gran demanda en China y produciendo un alza en los costos del hierro en el país.

4.2.1.4. MERCADO ESTADOUNIDENSE.

Existen un sin números de fabricantes y proveedores a nivel mundial, pero de acuerdo a los análisis realizados en el mercado la mejor opción se encuentra en Estados Unidos, debido a la serie de ventajas competitiva que ofrece al momento de la importación, lo que se traduce en mejores costos de producción y precios inmejorables comparado con los competidores del resto del mundo.

En el mercado oferente de Porta contenedores en Estados Unidos se comporta de manera competitiva, ya que brinda productos idénticos por modelos, precios similares; la diferencia está en el proceso de negociación y el interés del proveedor en introducir sus productos a nuevos mercados, además de la facilidad que brinden para el proceso de exportación del producto, garantizando la claridad de los mismo para asegurar una relación a largo plazo.

4.3. PROVEEDOR.

A causa de todos estos motivos de los costos elevados tanto de precio como de importación la empresa C&G PORTA CONTENEDORES a conseguido un

proveedor en Miami – Estados Unidos, que proveerá a la empresa los Porta contenedores a un costo más bajo y de muy buena calidad. Por otro parte los gastos de importación de los mismos no son tan elevados como en los demás países ya mencionados.

Para la inicialización del presente proyecto, se ha decidido trabajar con la empresa IMG International Commerce Co. ya que ofrece el producto deseado a un precio aceptable por el mercado. Poseen las respectivas licencias para este tipo de producto, un plan de expansión del negocio por América Latina.

¿PORQUE IMG OFRECE PRECIOS DE VENTA MAS BAJOS QUE LA COMPETENCIA?

Son una empresa mayoristas, que compra equipos en lotes grandes a compañías navieras, compañías y flotas de transporte terrestre, remates, etc. El volumen de compra anual es alto eso hace que los proveedores les vendan a precios considerablemente bajos. Precios que ningún comprador individual de Estados Unidos o de otro país podría obtenerlos. Estos mismos descuentos los comparten con sus clientes latinoamericanos, al momento de cotizar los equipos que desean comprar.

MISION IMG.

Con profesionalismo y honestidad crear y mantener clientes satisfechos que traiga como resultado relaciones comerciales a largo plazo.

IMG International Commerce Co., es una de las empresas más reconocidas en la industria de Porta contenedores en Estados Unidos que se encarga de la venta y exportación de transportación como plataformas, chassis nuevos y

usados, lowboys entre otros. La Matriz de la compañía esta localizada en Pensilvania, al Noreste de Estados Unidos. Teniendo como ciudades principales Filadelfia y Pittsburgh el cual este último es un puerto ubicado a la orilla de tres ríos. Estas ciudades son centros urbanos de manufactura, siendo líderes en este sector y en el sector financiero.

IMG International Commerce Co., también posee dos patios más de venta de chasis porta contenedores que se encuentran uno en Miami-Florida y el segundo en Laredo-Texas.

Laredo es el segundo puerto comercial del TLCAN por el volumen y valor de los productos que por allí transitan. Para México, representa el primer puerto comercial terrestre.

El Puerto de Dante B. Fascell de Miami-Dade es un [puerto](#) situado en Miami, Florida sobre la Bahía Biscayne. El puerto reconocido como el capital de la travesía del mundo y de la entrada del cargo de las Américas. Como puerto de la mundo-clase, el puerto de Miami está entre un grupo de la élite de puertos en el globo.

El puerto de Miami es un contribuidor importante a las economías del local y del estado. En promedio, casi cuatro millones de pasajeros de la travesía pasan a través del puerto y sobre 9 millones de toneladas de cargo y sobre 1 millón de TEUs (envases equivalentes de la unidad del veinte-pie) pase a través del puerto. Esta combinación de las actividades de la travesía y del cargo apoya aproximadamente 98.000 trabajos, y tiene un impacto económico en el condado de Miami-Dade de sobre \$12 mil millones dólares americanos.

Para conservar a la fila competitiva del puerto como un puerto del mundo-clase, los planes de desarrollo de sobre \$250 millones dólares americanos se

están moviendo adelante para acomodar las demandas que cambian de los operadores, de los pasajeros, de los expedidores y de los portadores del recipiente de la travesía.



Figura 4.3.1. Empresa IMG

A continuación presentaremos los principales datos de la compañía:

COMPAÑIA

IMG International Commerce Co.

PAIS.

Estados Unidos.

DIRECCION.

755 Old Trail Road – Etters, PA 17319 USA (Oficina Principal)

PATIOS DE VENTA.

Patio en Miami – Florida

Patio en Laredo – Texas

PRODUCTOS.

Chassis Usados/ Chassis Nuevos/ Tráiler Refrigerados/ Lowboys/ Camas Bajas/ Plataformas

SITIO WEB.

www.imgcommerce.com

MERCADOS PRINCIPALES.

República Dominicana, Puerto Rico, Bahamas, México, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá, Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Chile.

4.4. TÉRMINOS COMERCIALES.

La negociación será en términos FOB Miami.

Las transacciones se realizarán vía cartas de crédito. Para el presente proyecto se utilizará la carta de crédito de tipo irrevocable y confirmada, la cual es una de las más utilizadas por las seguridades de pago que brinda.

El crédito documentario (Carta de Crédito) es el instrumento que formaliza el acuerdo en virtud del cual un banco, actuando a solicitud de un importador y de conformidad con sus instrucciones, se compromete a efectuar el pago a un exportador, contra la presentación de una serie de documentos exigidos dentro de un tiempo límite especificado, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones previstos en el crédito. Por lo general el importador requiere tener una línea de crédito con el banco o hacer la provisión de fondos necesaria a fin de tramitar el crédito.

Por medio de este contrato, el banco se obliga -por cuenta del importador- a pagar a su proveedor un 50% tras entrega de los chasis porta contenedores y el 50% restante se lo entregara 30 días plazo luego de la llegada de los chasis porta contenedores al puerto de Guayaquil para así verificar que los chasis porta contenedores se encuentran en buen estado, siempre y cuando se cumplan las condiciones y términos establecidos, asegurando la recepción de los documentos correspondientes a la transacción.

La ventaja de las cartas de crédito es que confiere a ambas partes un alto grado de seguridad, de que las condiciones previstas serán cumplidas ya que permite al importador asegurarse de que la mercancía le será entregada conforme a los términos previstos, además de la posibilidad de obtener un apoyo financiero, en tanto que el exportador puede asegurar su pago.

El pago se efectúa contra los documentos que representan las mercancías y por consiguiente, que posibilitan la transmisión de derechos sobre dichas mercancías. El banco en ningún momento se responsabilizará por la mercancía objeto de la transacción, su responsabilidad se limita a los documentos que la amparan, de ahí el nombre de crédito documentario.

Además contará con el apoyo de los expertos, tendrá asesoría especializada en el trámite completo de sus operaciones e información oportuna sobre el estado de cuenta de sus operaciones en créditos comerciales, tendrá comprobantes de todas las comisiones y gastos cobrados por este servicio y copia del mensaje de transmisión al banco corresponsal, incluyendo los datos de recepción.

En virtud del acuerdo, se elaborará un contrato de compra-venta internacional entre las partes, celebrado entre los representantes legales de cada compañía (vendedor y comprador) donde se especificarán las obligaciones de cada parte, precios pactados, forma y plazo de pago, embalajes, entregas, vigencia del contrato, solución de controversias, entre otros.

4.5. PROCESO DE COMERCIO INTERNACIONAL

Para el proceso de comercio internacional de los chasis porta contenedores se deben considerar las siguientes etapas:

- Colocación del pedido y elaboración del producto. Este es el arranque del proceso, por lo general no toma mucho tiempo, ya que para este tipo de negocios se elaboran FORECAST por periodos de tiempo (pueden ser anuales, con despachos mensuales por ejemplo), lo que evita la descoordinación y reduce al máximo los días de espera de elaboración de productos.

- Colocación del Pedido para chasis porta contenedores usados y nuevos. Este proceso por lo general no toma mucho tiempo ya que estos Porta contenedores ya los tienen listos y empacados en grupos de 5 para la venta.

- Despacho del producto y embarque en el Puerto de Dante B. Fascell de Miami-Dade. Tampoco genera inconvenientes ya que Puerto de Dante B. Fascell es puerto y el plazo de entrega entre el despacho y el embarque es mínimo. Se debe adjuntar los documentos necesarios para la exportación y entrada al puerto de destino, tales como factura comercial, certificado de origen, entre otros. Cabe señalar que los trámites y permisos de exportación en Estados Unidos son: Declaración de Exportación, Factura Comercial Juramentada, (original y 4 copias), Certificado de Origen, (original y 4 copias).

Cuadro de Liquidación Aduanera		
Valores de Aduana		
Precio FOB	32 Chasis + 5 Gensets	\$ 137.575,00
Flete		\$ 13.000,00
Seguro	Poliza L.A.P.	\$451,73
Total		\$151.026,73
Liquidación en Aduana		
Ad-Valorem 0%		\$0,00
IVA 12%		\$18.213,82
FODINFA 0.5%		\$755,13
CORPEI		\$34,39
Total		\$19.003,35
Pago a favor de la CAE		
Honorarios Despacha.		\$200,00
Visto Bueno/ Handling Agencia	Depende de los Bultos Sueltos (32 Chasis)	\$3.600,00
Bodegaje	Depende del Tiempo y del Peso	\$4.000,00
Transporte Interno	Depende del Lugar de Entrega)	\$0,00
Otros Gastos		\$120,00
Anticipo Gastos		\$7.920,00
Total Gastos		\$177.950,08

Tabla 4.5.1 Liquidación en Aduana

Fuente: Elaborada por los Autores

4.5.1. DESCRIPCION DE LOS PERMISOS DE EXPORTACION EN ESTADOS UNIDOS.

- **DECLARACION DE EXPORTACION.**

Debe contener toda la información que describe el documento.

- **FACTURA COMERCIAL.**

Papel membretado de la empresa con su dirección y teléfono.

Debe estar juramentada por el exportador. Además debe contener cantidad, peso y descripción de la mercancía y su valor unitario total. Original y 4 copias.

- **CERTIFICADO DE ORIGEN.**

Deberá presentarse debidamente llenado y con las firmas del exportador y de las entidades que emitan este documento, además de su sello correspondiente. Original y 4 copias.

Permiso de exportación para productos vegetales y derivados:

Este permiso es emitido a solicitud del exportador por la Dirección Nacional de Sanidad Agropecuaria, Cuarentena Agropecuaria del Ministerio de Desarrollo **Agropecuario, en la** Ventanilla Única del Comercio Exterior del VICOMEX.

- Transporte internacional. Esta es la etapa central, el tiempo aproximado de viaje entre USA y Ecuador (puerto GYE) por esta vía es de 15 días. Se debe contratar una empresa que preste servicios de transporte marítimo internacional, que se lo realiza en contenedores de 20` y/o 40` según sea la necesidad, adicionalmente se debe contratar la póliza de seguro internacional (aproximadamente el 2% del valor CFR). La empresa a realizar el transporte marítimo de los chasis porta contenedores será FLETIMPEX que es una empresa especializada en Carga Internacional.

- Llegada al puerto de destino y desaduanización. Esta es última etapa del proceso; una vez que ha llegado el producto al puerto de destino (GYE) pasa a las respectivas bodegas de la aduana para esperar ser desaduanizada y dirigirse al patio de la empresa C&G CHASSIS. El proceso de desaduanización tarda aproximadamente 7, para esto hay que cumplir con los requisitos de importación como lo son: documentos de la mercadería (factura comercial, certificado de origen), licencia de importación, BL original, packing list original, aplicación del seguro (CFR) original, DAV, realizar aforo (físico o documental, de acuerdo al sorteo), visto bueno, licencia INEN, pago de derechos arancelarios (liquidación), pago de bodegaje y otros gastos

4.5.2 REQUISITOS PARA LA IMPORTACION AL ECUADOR.

- **DECLARACION DE EXPORTACION.**

Todas las exportaciones deben presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de

Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmite y tramita la exportación

- **DOCUMENTOS A PRESENTAR.**

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- ✓ RUC de exportador.
- ✓ Factura comercial original.
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- ✓ Documento de Transporte

- **TRAMITE.**

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

- **FASES DE PRE- EMBARQUE.**

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque, que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con

respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

- **FASE POST – EMBARQUE.**

Se presenta la DAC definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAC definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecederos en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAC definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAC contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAC.

Numerada la DAC, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- ✓ DAC impresa.
- ✓ Orden de Embarque impresa.
- ✓ Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- ✓ Documento(s) de Transporte.
- ✓ Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- ✓ Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).
- ✓ CORPEI.

- **AGENTE AFIANZADO DE ADUANA.**

Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- ✓ Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- ✓ Para los regímenes especiales.

Procedimiento Exportaciones

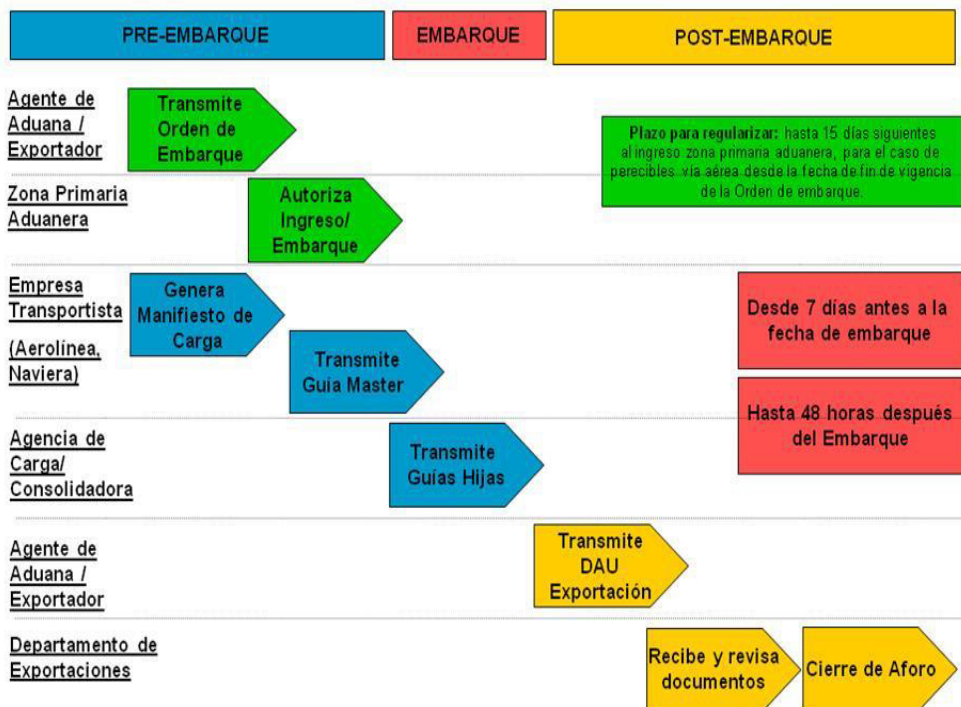


Figura 4.5.1.1. Procedimiento de Exportación de USA

Fuente: Internet Google Imágenes

- ✓ Una vez desaduanizada la mercadería se procede a llevarlas al patio de la empresa C&G PORTA CONTENEDORES, para lo que será necesario contratar el transporte interior y la respectiva póliza de seguro.

CAPÍTULO 5
ANÁLISIS FINANCIERO Y
ECONÓMICO

CAPÍTULO 5

ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONÓMICO

5.1. INVERSIÓN FIJA

La inversión fija está representada por los activos fijos, que a su vez está constituida por los recursos materiales que deben adquirir por una sola vez en el período de vida del proyecto (Ver Anexo 4.1). Las partidas comprenden los siguientes rubros:

- Terreno
- Edificaciones y Obras Civiles
- Equipos y herramientas
- Muebles y Enseres

TERRENO

El terreno a utilizar comprende 1200 mt² de las cuales serán utilizados su mayoría para el almacenamiento de los chasis porta contenedores y gensets, y las obras civiles. La zona en la que se ha decidido la localización se encuentra ubicada en la vía Perimetral en el km.25 y el costo del terreno asciende a \$ 35,000 a ser cancelados al contado debido a que este precio es bastante bajo al compararlo con otros terrenos de similares características en el mismo sector y el actual dueño así lo exige.

EDIFICACIONES Y OBRAS CIVILES

Entre las edificaciones y obras civiles están contempladas las siguientes:

CAMPAMENTO DE CHASSIS PORTA CONTENEDORES Y GENSETS.

Esta área será destinada para que reposen los chasis porta contenedores y gensets, mientras son alquilados o vendidos y debe ser una superficie techada.

OFICINA Y VIVIENDA.

La edificación comprende la construcción de una planta diseñada para albergar los equipos de cómputo y muebles de oficina, aquí se registrarán las entradas y salidas de chasis porta contenedores y gensets alquilados, se realizarán las ventas de los mismos y todo lo concerniente al manejo de la empresa. Además se incluirá un área destinada a la vivienda que será el lugar donde repose el guardia contratado para vigilar el campamento.

VEHICULO.

Se necesita para el comienzo operativo de la empresa contar con 1 unidad de transporte de preferencia tipo camioneta, su vida útil es de 10 años con un costo total aproximado de \$18,000.

EQUIPOS DE COMPUTACION.

Se requiere 3 computadoras con memoria RAM de 2GB, disco duro de 250GB, monitor LCD de 17" y DVD-W. Además 2 impresoras multifunción y los respectivos reguladores de voltaje. Su costo es de \$500 cada una para las computadoras y de \$120 la impresora multifunción, la vida útil de ambos equipos es de 3 años.

1 línea telefónica para el patio-oficina y 1 línea telefónica para la oficina del sur de la ciudad, además de sus respectivos teléfonos.

MUEBLES DE OFICINA.

La inversión destinada contiene 4 escritorios, 6 sillas y 2 archivadores a ser repartidos entre las 2 oficinas.

Además de 2 acondicionadores de aire, radios de largo alcance y demás útiles de oficina

5.2. DETALLE DE LA INVERSION TOTAL REQUERIDA

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

Inversión en Activos Fijos			
Cantidad	Descripción	Precio Unit.	Precio Total
1	Dispensador de Agua	\$ 45,00	\$ 45,00
3	Computadoras	\$ 500,00	\$ 1.500,00
2	Impresoras Multifunción	\$ 120,00	\$ 240,00
1	Utiles Oficina	\$ 120,00	\$ 120,00
2	Linea Telefonica	\$ 200,00	\$ 400,00
2	Teléfonos	\$ 25,00	\$ 50,00
2	Radios	\$ 200,00	\$ 400,00
4	Escritorios	\$ 80,00	\$ 320,00
6	Sillas	\$ 50,00	\$ 300,00
2	Archivadores	\$ 80,00	\$ 160,00
2	A/A	\$ 370,00	\$ 740,00
1	Terreno	\$ 35.000,00	\$ 35.000,00
1	Montacarga	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00
1	Camioneta	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
Total Activos Fijos			\$ 71.230,00

Tabla 5.2.1 Detalle de la Inversión en Activos Fijos

Fuente: Elaborado por los Autores.

Inversión en Activos Corrientes			
Descripción	Valor	Cantidad	Total
Chassis Usados			
20 ´ Chassis Amarillo	\$ 2.650,00	5	\$ 13.250,00
40 ´ Chassis Amarillo	\$ 2.650,00	5	\$ 13.250,00
40 ´ Chassis Gris	\$ 2.900,00	5	\$ 14.500,00
40 ´ Chassis Naranja	\$ 3.100,00	5	\$ 15.500,00
Total		20	\$ 56.500,00
Chassis Nuevos			
20 ´ Chassis Amarillo	\$ 5.225,00	3	\$ 15.675,00
40 ´ Chassis Amarillo	\$ 5.280,00	3	\$ 15.840,00
40 ´ Chassis Gris	\$ 5.320,00	3	\$ 15.960,00
40 ´ Chassis Naranja	\$ 5.450,00	3	\$ 16.350,00
Total		12	\$ 63.825,00
Gensets			
Generadores Gensets	\$ 3.450,00	5	\$ 17.250,00
Total		5	\$ 17.250,00
Costos de Importación			
Costos de Importación			\$ 40.375,08
Total			\$ 177.950,08

Tabla 5.2.2 Detalle de la Inversión Total Requerida

Fuente: Elaborado por los Autores.

En este detalle de la Inversión, se ha dividido en 2 cuentas diferentes: Activo Corriente y Activo Fijo. En el Activo Corriente, se desglosa los costos de los chassis porta contenedores y gensets con los que se va a dar inicio a la empresa y son indispensables para lograr los objetivos planteados.

5.2 CAPITAL DE TRABAJO

Es la cantidad de recursos económicos necesarios para el desempeño normal del proyecto en un periodo de tiempo determinado. Estos activos son de corta duración, en un proyecto el capital de trabajo inicial incluirá las inversiones a largo plazo que se realicen para asegurar la operatividad del proyecto.

Para calcular el monto del capital de trabajo necesario para el proyecto se utilizara el método del déficit acumulado máximo.

METODO DEL DEFICIT ACUMULADO MAXIMO.

Se basa en el supuesto de calcular para cada periodo los flujos de ingreso y egresos proyectados acumulándolos de tal manera que se escoge el valor máximo. Este valor será la cantidad necesaria para empezar el proyecto que en este caso es de \$176.313,76.

Capital de Trabajo	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Ingreso Mensual	\$ 0,00	\$ 14.700,00	\$ 14.700,00	\$ 15.260,00	\$ 17.640,00	\$ 18.200,00	\$ 18.760,00	\$ 21.140,00	\$ 21.700,00	\$ 28.700,00	\$ 18.760,00	\$ 18.760,00
Egreso Mensual	\$ 115.895,74	\$ 75.433,98	\$ 6.298,06	\$ 6.649,71	\$ 6.301,45	\$ 6.653,27	\$ 6.305,19	\$ 6.657,20	\$ 6.309,31	\$ 6.801,52	\$ 6.663,85	\$ 6.316,30
Saldo Mensual	-\$ 115.895,74	-\$ 60.733,98	\$ 8.401,94	\$ 8.610,29	\$ 11.338,55	\$ 11.546,73	\$ 12.454,81	\$ 14.482,80	\$ 15.390,69	\$ 21.898,48	\$ 12.096,15	\$ 12.443,70
Saldo Acumulado	-\$ 115.895,74	-\$ 176.629,73	-\$ 168.227,79	-\$ 159.617,50	-\$ 148.278,95	-\$ 136.732,22	-\$ 124.277,41	-\$ 109.794,61	-\$ 94.403,92	-\$ 72.505,44	-\$ 60.409,29	-\$ 47.965,59

Inversión en Capital de Trabajo = \$ 176.629,73

Tabla 5.2.3 Detalle del Déficit Máximo Acumulado

Fuente: Elaborado por los Autores.

5.3 ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

El financiamiento del proyecto está dividido de la siguiente forma. El 37,4% del monto de la inversión se la financiará con recursos propios y el 62,6% restante se realizará un préstamo a alguna institución financiera. A continuación se detalla los valores de estos porcentajes:

Financiamiento		
Descripción	Monto	Porcentaje
<i>Capital propio</i>	\$ 93.205,04	37,4%
<i>Préstamo</i>	\$ 155.975,04	62,6%
Total	\$ 249.180,08	100%

Tabla 5.3.1 Financiamiento de la Empresa

Fuente: Elaborado por los Autores

CAPITAL PROPIO.

Se considera un 37,4% de aporte del total de la inversión que equivale a \$93.205,04 con la que se cuenta para empezar a dar trámite en la creación de la empresa y para realizar las inversiones necesarias.

PRESTAMO BANCARIO.

El proyecto requiere financiar el 62,6% de la inversión total que equivale a \$155.975,04 través de un crédito otorgado por el Banco del Pichincha, institución financiera que luego de haber presentado nuestros requerimientos, tomaron en cuenta 2 aspectos importantes:

1. El porcentaje del aporte de capital propio ya que una de sus políticas para otorgar créditos es el de compartir el riesgo.
2. Observar la capacidad de pago que tiene el cliente de acuerdo al análisis que se realiza al flujo de efectivo presentado en el proyecto.

Los montos que se perciben serán dados inmediatamente, para que así pueda operar la empresa, con 0 años de gracia y a una tasa de interés anual del 15%.

5.4 PRESUPUESTOS DE COSTOS Y GASTOS

5.4.1 GASTOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES

GASTOS ADMINISTRATIVOS.

Dentro de estos gastos tenemos:

- **SALARIOS Y SUELDOS.**

Son los salarios y beneficios sociales del personal administrativo tal como el Gerente Administrativo, asistente administrativo, etc.

Cargo	Sueldo	Vacaciones	Alimentación y Movilización	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Total de Ingresos
Contador	\$ 400,00	\$ 16,67	\$ 40,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 523,33
Jefe Comercial	\$ 650,00	\$ 27,08	\$ 65,00	\$ 54,17	\$ 54,17	\$ 850,42
Secretaria	\$ 300,00	\$ 12,50	\$ 30,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 392,50
Vendedor	\$ 260,00	\$ 10,83	\$ 26,00	\$ 21,67	\$ 21,67	\$ 340,17
Jefe de Logística	\$ 550,00	\$ 22,92	\$ 55,00	\$ 45,83	\$ 45,83	\$ 719,58
Operador	\$ 380,00	\$ 15,83	\$ 38,00	\$ 31,67	\$ 31,67	\$ 497,17
Guardias	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 60,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 485,00

Tabla 5.4.1.1 Detalle de los Gastos de Sueldos y Salarios

Fuente: Elaborado por los Autores.

- **GASTOS DE OFICINA.**

Se incluye dentro de este rubro los gastos de papelería, útiles de oficina, teléfono, internet, mantenimiento de los equipos y la depreciación

de los mismos; necesarios para el buen manejo de la administración. El detalle del rubro de la Depreciación se lo puede observar en el Anexo 5.1

- **GASTOS GENERALES**

Para un correcto funcionamiento de la empresa se incurre en gastos de luz y agua.

Costo Fijo de Operación	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Energía Eléctrica	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00
Agua Potable	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
Teléfono	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00
Internet	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Alquiler de Oficina Sur	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Total	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00

Tabla 5.4.1.2 Detalle de los Costos Fijos de Operación

Fuente: Elaborado por los Autores

GASTOS DE PROMOCION Y PUBLICIDAD.

Esto se ha destinado a todo lo que se refiere a los rubros para la promoción de la empresa a los posibles clientes, para así tener una mayor captación del mercado.

Gastos en Publicidad y Promoción	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Publicidad estática	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Revistas	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Página Web	\$ 600,00	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82
Stand en Feria	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00
Provisión Promociones y Descuentos	\$ 0,00	\$ 350,00	\$ 0,00	\$ 350,00	\$ 0,00	\$ 350,00	\$ 0,00	\$ 350,00	\$ 0,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 0,00
Total	\$ 1.245,00	\$ 1.016,82	\$ 666,82	\$ 1.016,82	\$ 666,82	\$ 1.016,82	\$ 666,82	\$ 1.016,82	\$ 666,82	\$ 1.016,82	\$ 1.016,82	\$ 666,82

Tabla 5.4.1.3 Detalle los Gastos en Publicidad

Fuente: Elaborado por los Autores

GASTOS OPERACIONALES.

Dentro de estos gastos tenemos:

- **GASTOS DE VENTA VARIABLE.**

Son los valores correspondientes a las comisiones que perciben los vendedores.

Gasto de Venta Variable	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Ing. Mensual x Venta	\$ 0,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 14.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
% Comisión	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Total	\$ 0,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 280,00	\$ 140,00	\$ 140,00

Tabla 5.4.1.4 Detalle los Gastos de Venta Variable

Fuente: Elaborado por los Autores

PAGOS DE CAPITAL.

Son los desembolsos para pagar las obligaciones contraídas por el financiamiento que se realiza con la institución bancaria.

GASTOS FINANCIEROS.

Son los gastos de intereses que se deben desembolsar por no disponer de recursos propios. Este monto al final del primer año es \$ 24.448,55. Este monto alto se debe a la gran necesidad de recursos para poder financiar el proyecto.

Amortización de la Deuda				
<i>periodo</i>	<i>cuota</i>	<i>interés</i>	<i>amortización</i>	<i>cap vivo</i>
0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 155.975,04
1	\$ 46.529,78	\$ 23.396,26	\$ 23.133,52	\$ 132.841,51
2	\$ 46.529,78	\$ 19.926,23	\$ 26.603,55	\$ 106.237,96
3	\$ 46.529,78	\$ 15.935,69	\$ 30.594,09	\$ 75.643,88
4	\$ 46.529,78	\$ 11.346,58	\$ 35.183,20	\$ 40.460,68
5	\$ 46.529,78	\$ 6.069,10	\$ 40.460,68	\$ 0,00

Tabla 5.4.1.5 Detalle la Amortización de la deuda

Fuente: Elaborado por los Autores

5.5 DETERMINACIÓN DE INGRESOS

Los ingresos del proyecto se hacen presentes a partir del primer año de operaciones. Los ingresos que se obtienen son por concepto de la venta y alquiler de chasis porta contenedores y el alquiler de los gensets. El servicio se lo brinda tanto a personas naturales que requieran los servicios o a empresas de transporte de carga de la ciudad de Guayaquil o de la provincia del Guayas

<i>Ingresos Mensuales</i>												
	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Precio Alquiler x Mes/Chassis	\$ 0,00	\$ 260,00	\$ 260,00	\$ 260,00	\$ 260,00	\$ 260,00	\$ 260,00	\$ 260,00	\$ 260,00	\$ 260,00	\$ 260,00	\$ 260,00
Alquiler (q)	\$ 0,00	8	10	12	12	14	14	16	20	20	16	16
Total Alquiler (\$)	\$ 0,00	\$ 2.080,00	\$ 2.600,00	\$ 3.120,00	\$ 3.120,00	\$ 3.640,00	\$ 3.640,00	\$ 4.160,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 4.160,00	\$ 4.160,00
Precio Alquiler x Día/Gensets	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Alquiler (q) x Día	\$ 0,00	3	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5
Total Alquiler (q) x Mes	\$ 0,00	78	78	104	104	104	104	104	104	130	130	130
Total Alquiler (\$)	\$ 0,00	\$ 4.680,00	\$ 4.680,00	\$ 6.240,00	\$ 6.240,00	\$ 6.240,00	\$ 6.240,00	\$ 6.240,00	\$ 6.240,00	\$ 7.800,00	\$ 7.800,00	\$ 7.800,00
Precio Venta Chassis	\$ 0,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00
Ventas (q)	\$ 0,00	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
Total Ventas (\$)	\$ 0,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 13.900,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00
100% contado	\$ 0,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00	\$ 13.900,00	\$ 6.950,00	\$ 6.950,00
Ingreso mensual	\$ 0,00	\$ 13.710,00	\$ 14.230,00	\$ 16.310,00	\$ 16.310,00	\$ 16.830,00	\$ 16.830,00	\$ 17.350,00	\$ 18.390,00	\$ 26.900,00	\$ 18.910,00	\$ 18.910,00

Tabla 5.5.1. Detalle de los Ingresos Mensuales

Fuente: Elaborado por los Autores

5.6 ESTADO FINANCIERO PROYECTADO

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El Estado de Pérdidas y Ganancias o el Estado de resultado, presenta un resumen de los ingresos y gastos de una entidad durante un período específico, en este caso durante un año. El estado de resultados tiene lo que quizás es la información más importante de un negocio, porque presenta la utilidad o pérdida neta de una entidad.

A continuación se presenta un resumen del Estado de Pérdida y Ganancia, el mismo que se encuentra detallado a continuación

Estado de Resultados					
<i>Descripción</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<i>Ingresos</i>	\$ 208.320,00	\$ 279.860,00	\$ 299.600,00	\$ 338.250,00	\$ 400.185,00
<i>Costo de Ventas</i>					
<i>Gastos de Constitución</i>	\$ 1.010,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<i>Gastos de Importación</i>	\$ 68.787,50	\$ 133.693,98	\$ 143.462,12	\$ 151.637,37	\$ 164.991,17
<i>Costo Fijo de Operación</i>	\$ 8.580,00	\$ 8.837,40	\$ 9.190,90	\$ 9.558,53	\$ 10.036,46
<i>Gastos de Ventas Variables</i>	\$ 1.680,00	\$ 2.100,00	\$ 2.240,00	\$ 2.397,00	\$ 2.538,00
<i>Gastos en Publicidad</i>	\$ 10.680,00	\$ 11.000,40	\$ 11.440,42	\$ 11.898,03	\$ 12.492,93
<i>Gastos de Administración</i>	\$ 57.395,51	\$ 59.117,38	\$ 61.482,07	\$ 63.941,36	\$ 67.138,43
<i>Intereses</i>	\$ 23.396,26	\$ 19.926,23	\$ 15.935,69	\$ 11.346,58	\$ 6.069,10
<i>Depreciación</i>	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00
<i>Utilidad Bruta</i>	\$ 30.885,73	\$ 39.279,61	\$ 49.943,80	\$ 81.566,13	\$ 131.013,91
<i>Part. Trabajadores (15%)</i>	\$ 4.632,86	\$ 5.891,94	\$ 7.491,57	\$ 12.234,92	\$ 19.652,09
<i>Util. antes del Impto a la Renta</i>	\$ 26.252,87	\$ 33.387,67	\$ 42.452,23	\$ 69.331,21	\$ 111.361,82
<i>Impuesto a la Renta (25%)</i>	\$ 6.563,22	\$ 8.346,92	\$ 10.613,06	\$ 17.332,80	\$ 27.840,46
<i>Utilidad Neta</i>	\$ 19.689,65	\$ 25.040,75	\$ 31.839,17	\$ 51.998,41	\$ 83.521,37

Tabla 5.6.1.1. Resumen del Estado de Resultados

Fuente: Elaborado por los Autores.

En este Estado de Pérdidas y Ganancias se puede observar el monto total de los ingresos generados por el servicio internacional e interno, menos:

1. Los Costos Operativos correspondientes a todos los costos que incurre la empresa para la operación y habilitación del mismo durante el período de 1 año.
2. Los Gastos administrativos que incluyen Sueldos y Salarios, Gastos Generales, gastos de oficina y gastos varios.
3. Los Gastos de promoción para comunicar al cliente cual es el servicio que se brinda.
4. Gastos Financieros que pertenecen al pago de intereses del préstamo bancario realizado para la ejecución del proyecto.

Una vez deducidos todos estos valores del ingreso se puede obtener la utilidad antes de repartición de utilidades e impuestos, luego podemos restar el 15% para repartición de utilidades entre trabajadores y obtenemos la Utilidad antes de impuesto, por lo que calculamos el 25% de impuesto a la renta y obtenemos la utilidad neta del Ejercicio.

En el primer año obtenemos una utilidad neta un poco baja, esto se debe a que la empresa recién comienza y se paga un valor alto por concepto de intereses, en los siguientes años ganancias van ascendiendo paulatinamente.

5.7 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

5.7.1 ESTADO DE FLUJO DE CAJA

Es una de las herramientas más importantes en la toma de decisiones, este recoge información básica de de los estudios técnico, de mercado y organizacional. También maneja información de los efectos tributarios e indirectamente el estado de pérdidas y ganancias.

El horizonte de evaluación depende de las características del proyecto, en proyectos de grandes inversiones en activos fijos comprenderán periodos más largos, en el caso de la empresa el periodo de evaluación escogido fue de cinco años.

El flujo de caja refleja momentos del proyecto, el momento cero reflejara las inversiones necesarias para empezar a operar. La inversión necesaria de este proyecto alcanza la cifra de \$ 249.180,08.

El flujo de caja es el resultado de la suma de todos los ingresos y la resta de todos los egresos de efectivo que se dan dentro del proyecto, estos gastos o costos vienen dados por los diferentes estudios realizados en este proyecto.

El valor de salvamento de los activos fijos o valor de desecho son un parámetro importante a la hora de la evaluación del proyecto, y tienen que ser cuantificados en el momento en el que se termina el horizonte de planeación e incluido a la vez en el flujo de los ingresos con su valor residual después de las respectivas depreciaciones, en el proyecto este valor fue de de \$ 42.970,00.

Flujo de Caja del Proyecto						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 208.320,00	\$ 279.860,00	\$ 299.600,00	\$ 338.250,00	\$ 400.185,00
Costo de Ventas						
(-)Gastos de Constitución		\$ 1.010,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-)Inversión Activos Corrientes		\$ 68.787,50	\$ 133.693,98	\$ 143.462,12	\$ 151.637,37	\$ 164.991,17
(-)Costo Fijo de Operación		\$ 8.580,00	\$ 8.837,40	\$ 9.190,90	\$ 9.558,53	\$ 10.036,46
(-)Gastos de Ventas Variables		\$ 1.680,00	\$ 2.100,00	\$ 2.240,00	\$ 2.397,00	\$ 2.538,00
(-)Gasto en Publicidad		\$ 10.680,00	\$ 11.000,40	\$ 11.440,42	\$ 11.898,03	\$ 12.492,93
(-)Gastos de Administración		\$ 57.395,51	\$ 59.117,38	\$ 61.482,07	\$ 63.941,36	\$ 67.138,43
(-)Intereses		\$ 23.396,26	\$ 19.926,23	\$ 15.935,69	\$ 11.346,58	\$ 6.069,10
(-)Depreciación		\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00
Utilidad Bruta		\$ 30.885,73	\$ 39.279,61	\$ 49.943,80	\$ 81.566,13	\$ 131.013,91
(-)Part. Trabajadores (15%)		\$ 4.632,86	\$ 5.891,94	\$ 7.491,57	\$ 12.234,92	\$ 19.652,09
Util. antes Impt.		\$ 26.252,87	\$ 33.387,67	\$ 42.452,23	\$ 69.331,21	\$ 111.361,82
(-)Impuesto a la Renta (25%)		\$ 6.563,22	\$ 8.346,92	\$ 10.613,06	\$ 17.332,80	\$ 27.840,46
Utilidad Neta		\$ 19.689,65	\$ 25.040,75	\$ 31.839,17	\$ 51.998,41	\$ 83.521,37
Depreciación		\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00
Inversión	-\$ 24.417,54					
Préstamo	\$ 155.975,04					
(-)Amortización		\$ 23.133,52	\$ 26.603,55	\$ 30.594,09	\$ 35.183,20	\$ 40.460,68
Capital de Trabajo	-\$ 177.639,73					\$ 177.639,73
Valor de Desecho						\$ 42.970,00
Flujo de Caja	-\$ 46.082,23	\$ 2.461,13	\$ 4.342,20	\$ 7.150,09	\$ 22.720,21	\$ 269.575,41
VAN		\$ 88.766,74		TIR	50%	

Tabla 5.7.1.3. Flujo de Caja del Proyecto

Fuente: Elaborado por los Autores

5.7.2 VALOR ACTUAL NETO.

El valor actual neto es en conjunto con el TIR los dos métodos más usados para la evaluación de proyectos. Como definición básica el VAN consiste en traer todos los flujos futuros al momento cero con una tasa de descuento determinada en el proyecto. Esta tasa generalmente se la conoce como el costo de oportunidad del dinero es decir la rentabilidad mínima que el inversionista espera recibir por colocar su dinero en dicho proyecto. En el caso de este proyecto la tasa de descuento es del 18,80%.

Como regla de decisión se establece que un proyecto con valor actual neto igual o mayor a cero se acepta, y uno con un valor negativo se rechaza. Este proyecto arroja un VAN de \$ 88.766,74.

5.7.3 TASA INTERNA DE RETORNO.

La tasa Interna de Retorno es por definición la tasa que hace que los desembolsos sean iguales a los flujos futuros descontados. En otras palabras equivale a hacer cero el VAN .La regla de decisión es que se acepta el proyecto que su TIR sea igual o mayor que la TMAR (tasa mínima atractiva de retorno) que es de 18,80%.

En este proyecto la TIR resultante es de 50% que es mucho mayor que la tasa que la TMAR que el inversionista esperaría recibir motivo por el cual se acepta el proyecto.

ANALISIS DEL VAN Y EL TIR.

Antes de realizar el análisis del VAN y el TIR, se debe definir la tasa de descuento, la cual se la expresa como el precio que se debe de pagar por los fondos requeridos para financiar la inversión, la que representa una medida de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto de acuerdo a su riesgo (Nassir Sapag Chain).

Definida como:

$$TMAR = rf\text{ ecu} + \text{Beta} (rm - rf\text{ ecu})$$

Donde:

$rf\text{ usa}$ = tasa libre de riesgo de estados unidos

rp = riesgo país

$rf\text{ ecu}$ = tasa libre de riesgo de ecuador = $rp + rf\text{ usa}$

rm = rentabilidad esperada del mercado

$$TMAR = 0,0806 + (0,83) * (0,20 - 0,1282) = 0,188$$

TMAR	
<i>rf ecu</i>	0,128
<i>rf usa</i>	0,048
<i>rp</i>	0,081
<i>rm</i>	0,200
<i>Beta</i>	0,830
TMAR	0,188

Tabla 5.7.3 Flujo de Caja del Proyecto

Fuente: Elaborado por los Autores

5.7.4 INDICES FINANCIEROS.

Para evaluar la condición y desempeño financiero de una empresa, el analista financiero necesita “verificar” varios aspectos de la salud financiera de la misma. Una de las herramientas utilizadas con frecuencia para realizar estas verificaciones es una razón o índice financiero, que relaciona entre sí dos elementos de la información financiera al dividir una cantidad entre la otra. (James C. VAN HORNE, John M. WACHOWICZ, Jr.)

INDICE DE COBERTURA.

Han sido diseñadas para relacionar los cargos financieros de una empresa con su capacidad para hacerles frente. Una de las razones de cobertura más tradicionales es la **Razón de cobertura de interés**

- **RAZON DE COBERTURA DE INTERES.**

Esta razón se la obtiene simplemente dividiendo las Utilidades antes de impuestos e intereses entre el importe de los cargos por interés del período. Este índice mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus pagos de interés. En general entre más alta sea la razón, mayor es la probabilidad de que la empresa puede cubrir sus pagos de interés sin dificultad, así también ilustra en cierto modo, la capacidad de la empresa para contratar nueva deuda. El resultado que se obtenga, significa el número de veces que se puede cubrir el interés con el ingreso operativo.

Para este proyecto la razón de cobertura de interés es de 1,331 lo que nos indica que la utilidad antes de impuestos e intereses cubre en el 133,1% al valor que se pagará en el año por concepto del interés generado por el préstamo bancario. Otra forma de verlo es dividiendo el interés para la utilidad antes de impuestos e intereses (o simplemente dividiendo 1 para 1,331) y se observa que el monto a pagar por concepto de interés representa el 75,11% de la utilidad antes de impuestos e intereses.

En todo caso con el paso de los años el proyecto mejora considerablemente esta razón hasta que en el año 5 el interés representa únicamente el 6,28% de la utilidad antes de impuestos e intereses.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
RCI	133%	164%	221%	509%	1592%
1 / RCI	75,11%	61,12%	45,16%	19,65%	6,28%

Tabla 5.7.4.1 Razón de Cobertura de Interés

Fuente: Elaborado por los Autores

INDICES DE RENTABILIDAD.

Los índices de rentabilidad son dos tipos, aquellos que muestran la rentabilidad en relación con los ingresos y los que muestran la rentabilidad respecto a la inversión, juntas estas razones muestran la eficiencia de operación de la empresa, entre los que tenemos:

- **MARGEN NETO DE UTILIDAD.**

Se calcula dividiendo la utilidad neta entre los ingresos por el servicio, el cual mide la utilidad respecto a los servicios brindados. El Margen de utilidad neto señala la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos y el impuesto sobre el ingreso. Indica que por cada dólar de servicio, se generan tantos centavos correspondientes a la utilidad neta

En el proyecto se obtiene el valor de 9,45% para este índice que nos dice que por cada dólar invertido se obtienen 9,45 centavos de utilidad neta. Este índice mejora con el transcurso del proyecto hasta alcanzar el 20,87% en el año 5.

	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<i>MNU</i>	9,45%	8,95%	10,63%	15,37%	20,87%

Tabla 5.7.4.2 Margen Neto de Utilidad

Fuente: Elaborado por los Autores

- **RENDIMIENTOS SOBRE LA INVERSION.**

Se calcula dividiendo la utilidad neta entre los activos totales, y mide la capacidad para generar utilidades con los activos disponibles de la empresa.

En el primer año se obtiene un rendimiento sobre la inversión de 7,90% que mejora constantemente hasta que en el año 5 alcanza el

39,29%. Este índice indica que por cada dólar que se invierte en activos se obtienen 7,9 centavos de dólar en el primer año y en el año 5 se obtienen 39,29 centavos por cada dólar invertido en activos.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
RSI	7,90%	12,58%	15,69%	25,35%	39,29%

Tabla 5.7.4.3 Rendimientos sobre la Inversión

Fuente: Elaborado por los Autores

5.8 ANALISIS DE SENSIBILIDAD.

Con el objeto de agregar información a los resultados pronosticados en el estudio financiero se desarrolla un análisis de riesgo y sensibilidad como herramienta que permita medir cuán sensible es la evaluación realizada con respecto a variaciones en varios parámetros decisorios. Todo proyecto tiene un nivel de riesgo, ya que no es posible conocer con anticipación cuál de todos los hechos que puedan ocurrir y que tienen efectos en el flujo de caja sucederá efectivamente.

Para esto se definirá el riesgo de un proyecto como la variabilidad de los flujos de caja reales respecto a los estimados (Nassir Sapag Chain)

Para este proyecto se va a utilizar el Análisis de Sensibilidad, que es una técnica de análisis de riesgo en la cual las variables fundamentales son cambiadas y posteriormente se observan los cambios resultantes en el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno (Weston J. Fred, Brigham Eugene F.)

El análisis de sensibilidad empieza con un caso básico, para este proyecto es el flujo de caja estimado, y las variables que se van a cambiar son las que más inciden en el proyecto. En este estudio la variable más importante es la cantidad de chasis porta contenedores y gensets comercializados (alquilados y vendidos) que es la fuente principal que genera los ingresos para el proyecto, de igual manera se variarán los precios del alquiler y venta, y por último se modificará la tasa del costo de financiamiento vía crédito.

A continuación, procedemos a analizar las variaciones que se producen:

VARIACION DE LA CANTIDAD DE CHASSIS PORTA CONTENEDORES Y GENSETS COMERCIALIZADOS

Para el presente análisis se supondrá una disminución del 5% en la cantidad demandada de chasis porta contenedores y gensets puestos en alquiler, no se está considerando una disminución en la venta de chasis porta contenedores debido a que el número estimado en las ventas es bajo en relación a los que se puede comercializar.

Los nuevos ingresos del proyecto, la TIR y el VAN serán los que se muestran a continuación:

	Ingresos	
	Con Variación	Sin Variación
Año 1	\$ 202.104,00	\$ 208.320,00
Año 2	\$ 271.117,00	\$ 279.860,00
Año 3	\$ 290.220,00	\$ 299.600,00
Año 4	\$ 327.330,00	\$ 338.250,00
Año 5	\$ 386.520,75	\$ 400.185,00
TIR	43%	50%
VAN	\$ 70.507,86	\$ 88.766,74

Tabla 5.8.1 Variación de la TIR y el VAN

Fuente: Elaborado por los Autores

VARIACION DE LOS PRECIOS DE ALQUILER Y VENTA DE CHASSIS PORTA CONTENEDORES Y GENSETS COMERCIALIZADOS

Para este análisis se supondrá una disminución del 5% en los precios de alquiler y venta de los chasis porta contenedores y gensets que comercializa la empresa.

Los nuevos ingresos del proyecto, la TIR y el VAN serán los que se muestran a continuación:

	Ingresos	
	Con Variación	Sin Variación
Año 1	\$ 197.904,00	\$ 208.320,00
Año 2	\$ 265.867,00	\$ 279.860,00
Año 3	\$ 284.620,00	\$ 299.600,00
Año 4	\$ 321.380,00	\$ 338.250,00
Año 5	\$ 380.907,00	\$ 400.185,00
TIR	39%	50%
VAN	\$ 60.569,85	\$ 88.766,74

Tabla 5.8.2 Variación de la TIR y el VAN

Fuente: Elaborado por los Autores

VARIACION DE LA TASA DEL COSTO DE FINANCIAMIENTO VÍA CRÉDITO

Otro escenario a considerarse es un incremento en la tasa del costo de financiamiento vía crédito, es decir la tasa que cobra el banco por el préstamo. Factor que se ve afectado por la falta de credibilidad en el sector financiero de la economía y cuyas consecuencias pueden repercutir en el proyecto presentado.

Se utilizará un incremento de 3 puntos porcentuales en la tasa fijada previamente, pasando del 15% al 18% o lo que representa un incremento en la tasa del 20%.

Los nuevos valores de la TIR y el VAN serán los que se muestran a continuación:

	Ingresos	
	Con Variación	Sin Variación
Año 1	\$ 208.320,00	\$ 208.320,00
Año 2	\$ 279.860,00	\$ 279.860,00
Año 3	\$ 299.600,00	\$ 299.600,00
Año 4	\$ 338.250,00	\$ 338.250,00
Año 5	\$ 400.185,00	\$ 400.185,00
TIR	47%	50%
VAN	\$ 82.498,94	\$ 88.766,74

Tabla 5.8.2 Variación de la TIR y el VAN

Fuente: Elaborado por los Autores

Como se observa los ingresos no se ven penalizados ya que estos no dependen de la tasa que cobra el banco por el préstamo, pero si influyen directamente en el flujo de caja dado que el dinero que se destina al pago de interés y amortización será mayor y ocasiona una disminución en la utilidad que se ve reflejada en la TIR

5.9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.9.1 CONCLUSIONES.

1.- Del estudio realizado se desprende que este es factible y económicamente rentable, por lo cual debería llevarse a ejecución, tomando en cuenta que en el mercado hay una demanda que requiere y solicita el servicio.

2.- En el estudio de sensibilidad del proyecto, de las tres variables analizadas, el proyecto es más sensible a la variación de los precios de alquiler y venta de los chasis porta contenedores y gensets comercializados, principalmente a la variación del precio de alquiler de los gensets, por ser el principal generador de ingresos que posee la empresa, ya que al disminuirse en un 5% la TIR se ve afectada con la disminución del 11%

3.- La rentabilidad obtenida por el proyecto es del 51%, porcentaje muy bueno para una empresa que presta servicio a la industria del transporte de carga, y al mismo tiempo cualquier inversionista se siente atraído por la rentabilidad que muestra.

4.- Los equipos adquiridos por su gran durabilidad permiten tener la capacidad de atender la demanda estimada y aumentar el stock con la importación de nuevos más equipos cada año y de esta forma brindar un óptimo servicio.

5.9.2 RECOMENDACIONES

A continuación se sugerirá las siguientes recomendaciones como una consecuencia del estudio y análisis realizado al presente proyecto.

1.- Se debe propiciar un plan agresivo de marketing (de acuerdo a lo expuesto en este estudio) que le permita a la empresa en el corto plazo posicionarse en la mente de sus potenciales clientes, tanto en la Guayaquil como en la provincia del Guayas.

2.- Incorporar como política de calidad del servicio al cliente normas de seguridad en el momento de la entrega y recepción de los chasis porta contenedores y gensets.

3.- Afiliarse como empresa de comercialización de chasis porta contenedores y gensets a alguna federación de transporte de carga pesada, a fin de estar al día en todos los acuerdos y disposiciones en lo que se refiere al transporte terrestre así también se tendrá información sobre los nuevos competidores que entran en el mercado.

BIBLIOGRAFIA

INTERNET

<http://www.imgcommerce.com>

<http://ravagroup.trustpass.alibaba.com>

<http://www.apmanta.gov.ec>

<http://www.apg.gov.ec>

<http://puertoemeraldas.gov.ec>

<http://www.azuidwijk.com.ar/anexo4.html>

TEXTOS

Formulación y Evaluación de Proyectos. 13 Serie Nuestros Valores por el Ing. Cristóbal Mariscal Días.

Nociones de Metodología de Investigación Científica, tercera edición por Prof. Francisco Leiva Zea

Investigación de Mercados, editorial Mc Graw Hill por Kinnear y Taylor

Mercadotecnia de Servicios, editorial Prentice Hall, tercera edición, por Christopher H. Lovelock

Administración Estratégica un enfoque integrado, editorial Mc Graw Hill, tercera edición por Charles W.L. Hill y Gareth R. Jones

Dirección de Marketing la edición del milenio, editorial Prentice Hall, decima edición por Philip Kotler

Presupuesto Planificación y control de utilidades, Prentice Hall Hispanoamericana, quinta edición, 2001 por Glenn A. Welsch, Ronald W. Hilton y Paul N. Gordon.

Preparación Y Evaluación De Proyectos; Mc Graw Hill Interamericana S.A, tercera edición, 1995 por Sapag Chain Nassir.

Economía de la Administración de empresas, Unión Tipográfica Editorial Hispanoamericana, primera edición, 1963 por Milton H. Spencer y Siegelman Louis.

ANEXOS

Ingresos Mensuales Año1												
	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Precio Alquiler x Mes/Chassis	\$ 0,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00
Alquiler (q)	\$ 0,00	8	8	10	12	14	16	18	20	20	16	16
Total Alquiler (\$)	\$ 0,00	\$ 2.240,00	\$ 2.240,00	\$ 2.800,00	\$ 3.360,00	\$ 3.920,00	\$ 4.480,00	\$ 5.040,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 4.480,00	\$ 4.480,00
Precio Alquiler x Día/Gensets	\$ 0,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00
Alquiler (q) x Día	\$ 0,00	3	3	3	4	4	4	5	5	5	4	4
Total Alquiler (q) x Mes	\$ 0,00	78	78	78	104	104	104	130	130	130	104	104
Total Alquiler (\$)	\$ 0,00	\$ 5.460,00	\$ 5.460,00	\$ 5.460,00	\$ 7.280,00	\$ 7.280,00	\$ 7.280,00	\$ 9.100,00	\$ 9.100,00	\$ 9.100,00	\$ 7.280,00	\$ 7.280,00
Precio Venta Chassis	\$ 0,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
Ventas (q)	\$ 0,00	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
Total Ventas (\$)	\$ 0,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 14.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
100% contado	\$ 0,00	\$ 7.000,00	\$ 0,00	\$ 7.000,00	\$ 0,00	\$ 7.000,00	\$ 0,00	\$ 7.000,00	\$ 0,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 0,00
Ingreso mensual	\$ 0,00	\$ 14.700,00	\$ 14.700,00	\$ 15.260,00	\$ 17.640,00	\$ 18.200,00	\$ 18.760,00	\$ 21.140,00	\$ 21.700,00	\$ 28.700,00	\$ 18.760,00	\$ 18.760,00

Ingresos Mensuales Año2												
	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Precio Alquiler x Mes/Chassis	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00
Alquiler (q)	17	17	19	19	19	19	22	24	24	19	17	17
Total Alquiler (\$)	\$ 4.760,00	\$ 4.760,00	\$ 5.320,00	\$ 5.320,00	\$ 5.320,00	\$ 5.320,00	\$ 6.160,00	\$ 6.720,00	\$ 6.720,00	\$ 5.320,00	\$ 4.760,00	\$ 4.760,00
Precio Alquiler x Día/Gensets	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00
Alquiler (q) x Día	4	4	5	5	5	5	5	6	6	5	4	4
Total Alquiler (q) x Mes	108	108	135	135	135	135	135	162	162	135	108	108
Total Alquiler (\$)	\$ 7.560,00	\$ 7.560,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00	\$ 9.450,00	\$ 7.560,00	\$ 7.560,00
Precio Venta Chassis	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
Ventas (q)	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1
Total Ventas (\$)	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
100% contado	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
Ingreso mensual	\$ 19.320,00	\$ 19.320,00	\$ 21.770,00	\$ 21.770,00	\$ 21.770,00	\$ 21.770,00	\$ 22.610,00	\$ 32.060,00	\$ 32.060,00	\$ 28.770,00	\$ 19.320,00	\$ 19.320,00

Ingresos Mensuales Año3												
	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Precio Alquiler x Mes/Chassis	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00
Alquiler (q)	20	20	20	22	22	20	25	28	28	20	20	20
Total Alquiler (\$)	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 6.160,00	\$ 6.160,00	\$ 5.600,00	\$ 7.000,00	\$ 7.840,00	\$ 7.840,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00	\$ 5.600,00
Precio Alquiler x Día/Gensets	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00
Alquiler (q) x Día	5	5	5	6	6	5	6	7	7	5	5	5
Total Alquiler (q) x Mes	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135
Total Alquiler (\$)	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00
Precio Venta Chassis	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
Ventas (q)	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1
Total Ventas (\$)	\$ 14.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
100% contado	\$ 14.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
Ingreso mensual	\$ 29.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.610,00	\$ 22.610,00	\$ 22.050,00	\$ 23.450,00	\$ 31.290,00	\$ 31.290,00	\$ 29.050,00	\$ 22.050,00	\$ 22.050,00

Ingresos Mensuales Año4												
	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Precio Alquiler x Mes/Chassis	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00
Alquiler (q)	22	22	22	25	25	22	28	31	31	22	22	22
Total Alquiler (\$)	\$ 6.160,00	\$ 6.160,00	\$ 6.160,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 6.160,00	\$ 7.840,00	\$ 8.680,00	\$ 8.680,00	\$ 6.160,00	\$ 6.160,00	\$ 6.160,00
Precio Alquiler x Día/Gensets	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00
Alquiler (q) x Día	6	6	6	6	6	6	7	8	8	6	6	6
Total Alquiler (q) x Mes	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162
Total Alquiler (\$)	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00	\$ 11.340,00
Precio Venta Chassis	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00
Ventas (q)	2	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	1
Total Ventas (\$)	\$ 14.100,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 14.100,00	\$ 7.050,00	\$ 14.100,00	\$ 14.100,00	\$ 14.100,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00
100% contado	\$ 14.100,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 14.100,00	\$ 7.050,00	\$ 14.100,00	\$ 14.100,00	\$ 14.100,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00
Ingreso mensual	\$ 31.600,00	\$ 24.550,00	\$ 24.550,00	\$ 25.390,00	\$ 25.390,00	\$ 31.600,00	\$ 26.230,00	\$ 34.120,00	\$ 34.120,00	\$ 31.600,00	\$ 24.550,00	\$ 24.550,00

Ingresos Mensuales Año5

	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Precio Alquiler x Mes/Chassis	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00	\$ 285,00
Alquiler (q)	24	24	24	27	27	24	31	34	34	24	24	24
Total Alquiler (\$)	\$ 6.840,00	\$ 6.840,00	\$ 6.840,00	\$ 7.695,00	\$ 7.695,00	\$ 6.840,00	\$ 8.835,00	\$ 9.690,00	\$ 9.690,00	\$ 6.840,00	\$ 6.840,00	\$ 6.840,00
Precio Alquiler x Día/Gensets	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00
Alquiler (q) x Día	6	6	6	7	7	6	8	9	9	6	6	6
Total Alquiler (q) x Mes	162	162	180	210	210	180	240	270	270	180	180	180
Total Alquiler (\$)	\$ 12.150,00	\$ 12.150,00	\$ 13.500,00	\$ 15.750,00	\$ 15.750,00	\$ 13.500,00	\$ 18.000,00	\$ 20.250,00	\$ 20.250,00	\$ 13.500,00	\$ 13.500,00	\$ 13.500,00
Precio Venta Chassis	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00
Ventas (q)	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	1
Total Ventas (\$)	\$ 14.100,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 14.100,00	\$ 14.100,00	\$ 14.100,00	\$ 14.100,00	\$ 14.100,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00
100% contado	\$ 14.100,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	\$ 14.100,00	\$ 14.100,00	\$ 14.100,00	\$ 14.100,00	\$ 14.100,00	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00
Ingreso mensual	\$ 33.090,00	\$ 26.040,00	\$ 27.390,00	\$ 30.495,00	\$ 30.495,00	\$ 34.440,00	\$ 40.935,00	\$ 44.040,00	\$ 44.040,00	\$ 34.440,00	\$ 27.390,00	\$ 27.390,00

Costos Mensuales Año1

	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Inversión Activos Corrientes	\$ 109.162,58	\$ 68.787,50	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Gastos de Constitución	\$ 1.010,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Costo Fijo de Operación	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00
Gastos de Ventas Variables	\$ 0,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 280,00	\$ 140,00	\$ 140,00
Gasto en Publicidad	\$ 1.245,00	\$ 1.016,82	\$ 666,82	\$ 1.016,82	\$ 666,82	\$ 1.016,82	\$ 666,82	\$ 1.016,82	\$ 666,82	\$ 1.016,82	\$ 1.016,82	\$ 666,82
Gastos de Administración	\$ 4.773,17	\$ 4.774,67	\$ 4.776,24	\$ 4.777,90	\$ 4.779,63	\$ 4.781,46	\$ 4.783,37	\$ 4.785,38	\$ 4.787,49	\$ 4.789,71	\$ 4.792,03	\$ 4.794,48
Egreso Mensual	\$ 116.905,74	\$ 75.433,98	\$ 6.298,06	\$ 6.649,71	\$ 6.301,45	\$ 6.653,27	\$ 6.305,19	\$ 6.657,20	\$ 6.309,31	\$ 6.801,52	\$ 6.663,85	\$ 6.316,30

Capital de Trabajo	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Ingreso Mensual	\$ 0,00	\$ 14.700,00	\$ 14.700,00	\$ 15.260,00	\$ 17.640,00	\$ 18.200,00	\$ 18.760,00	\$ 21.140,00	\$ 21.700,00	\$ 28.700,00	\$ 18.760,00	\$ 18.760,00
Egreso Mensual	\$ 115.895,74	\$ 75.433,98	\$ 6.298,06	\$ 6.649,71	\$ 6.301,45	\$ 6.653,27	\$ 6.305,19	\$ 6.657,20	\$ 6.309,31	\$ 6.801,52	\$ 6.663,85	\$ 6.316,30
Saldo Mensual	-\$ 115.895,74	-\$ 60.733,98	\$ 8.401,94	\$ 8.610,29	\$ 11.338,55	\$ 11.546,73	\$ 12.454,81	\$ 14.482,80	\$ 15.390,69	\$ 21.898,48	\$ 12.096,15	\$ 12.443,70
Saldo Acumulado	-\$ 115.895,74	-\$ 176.629,73	-\$ 168.227,79	-\$ 159.617,50	-\$ 148.278,95	-\$ 136.732,22	-\$ 124.277,41	-\$ 109.794,61	-\$ 94.403,92	-\$ 72.505,44	-\$ 60.409,29	-\$ 47.965,59

Inversión en Capital de Trabajo = \$ 176.629,73

Costo Fijo de Operación	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Energía Eléctrica	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00
Agua Potable	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
Teléfono	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00
Internet	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Alquiler de Oficina Sur	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Total	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00

Gasto de Venta Variable	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Ing. Mensual x Venta	\$ 0,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00	\$ 14.000,00	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
% Comisión	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Total	\$ 0,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 280,00	\$ 140,00	\$ 140,00

Gastos en Publicidad y Promoción	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Publicidad estática	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Revistas	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Página Web	\$ 600,00	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82	\$ 21,82
Stand en Feria	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00
Provisión Promociones y Descuentos	\$ 0,00	\$ 350,00	\$ 0,00	\$ 350,00	\$ 0,00	\$ 350,00	\$ 0,00	\$ 350,00	\$ 0,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 0,00
Total	\$ 1.245,00	\$ 1.016,82	\$ 666,82	\$ 1.016,82	\$ 666,82	\$ 1.016,82	\$ 666,82	\$ 1.016,82	\$ 666,82	\$ 1.016,82	\$ 1.016,82	\$ 666,82

Gastos de Administración	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
S y S Personal												
Total S y S Personal	\$ 4.293,17	\$ 4.293,17	\$ 4.293,17	\$ 4.293,17	\$ 4.293,17	\$ 4.293,17	\$ 4.293,17	\$ 4.293,17	\$ 4.293,17	\$ 4.293,17	\$ 4.293,17	\$ 4.293,17
Gasto Varios												
Materiales de Oficina	\$ 30,00	\$ 31,50	\$ 33,08	\$ 34,73	\$ 36,47	\$ 38,29	\$ 40,20	\$ 42,21	\$ 44,32	\$ 46,54	\$ 48,87	\$ 51,31
Pago Seguros	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00
Total Gastos Varios	\$ 480,00	\$ 481,50	\$ 483,08	\$ 484,73	\$ 486,47	\$ 488,29	\$ 490,20	\$ 492,21	\$ 494,32	\$ 496,54	\$ 498,87	\$ 501,31
Total	\$ 4.773,17	\$ 4.774,67	\$ 4.776,24	\$ 4.777,90	\$ 4.779,63	\$ 4.781,46	\$ 4.783,37	\$ 4.785,38	\$ 4.787,49	\$ 4.789,71	\$ 4.792,03	\$ 4.794,48

Gastos de Constitución	marzo
Aprobación de Constitución	\$ 400,00
Publicación de Extracto	\$ 70,00
Certificación municipal	\$ 0,00
Afiliación Cámara de Transporte	\$ 350,00
Registro Mercantil	\$ 0,00
Notaría - Anotación Marginal	\$ 10,00
SRI - Obtención del RUC	\$ 0,00
Inscripción en Registro Societario	\$ 0,00
Permiso Municipal	\$ 180,00
Total	\$ 1.010,00

Nómina de Salarios												
	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Contador	523,33	523,33	523,33	523,33	523,33	523,33	523,33	523,33	523,33	523,33	523,33	523,33
Jefe Comercial	850,42	850,42	850,42	850,42	850,42	850,42	850,42	850,42	850,42	850,42	850,42	850,42
Secretaria	392,50	392,50	392,50	392,50	392,50	392,50	392,50	392,50	392,50	392,50	392,50	392,50
Vendedor	340,17	340,17	340,17	340,17	340,17	340,17	340,17	340,17	340,17	340,17	340,17	340,17
Jefe de Logistica	719,58	719,58	719,58	719,58	719,58	719,58	719,58	719,58	719,58	719,58	719,58	719,58
Operador	497,17	497,17	497,17	497,17	497,17	497,17	497,17	497,17	497,17	497,17	497,17	497,17
Guardias	970,00	970,00	970,00	970,00	970,00	970,00	970,00	970,00	970,00	970,00	970,00	970,00
Total	4.293,17	4.293,17	4.293,17	4.293,17	4.293,17	4.293,17	4.293,17	4.293,17	4.293,17	4.293,17	4.293,17	4.293,17

Cantidad	Cargo	Sueldo	Vacaciones	Alimentación y Movilización	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Fondo de Reserva	Total de Ingresos
1	Contador	\$ 400,00	\$ 16,67	\$ 40,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ -	\$ 523,33
1	Jefe Comercial	\$ 650,00	\$ 27,08	\$ 65,00	\$ 54,17	\$ 54,17	\$ -	\$ 850,42
1	Secretaria	\$ 300,00	\$ 12,50	\$ 30,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ -	\$ 392,50
1	Vendedor	\$ 260,00	\$ 10,83	\$ 26,00	\$ 21,67	\$ 21,67	\$ -	\$ 340,17
1	Jefe de Logistica	\$ 550,00	\$ 22,92	\$ 55,00	\$ 45,83	\$ 45,83	\$ -	\$ 719,58
1	Operador	\$ 380,00	\$ 15,83	\$ 38,00	\$ 31,67	\$ 31,67	\$ -	\$ 497,17
2	Guardias	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 60,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ -	\$ 970,00
		\$ 2.840,00	\$ 130,83	\$ 314,00	\$ 261,67	\$ 261,67	\$ -	\$ 4.293,17

Costos de Importación Año 1		
Valores de Aduana		
Precio FOB	32 Chasis + 5 Gensets	\$ 137.575,00
Flete		\$ 13.000,00
Seguro	Poliza L.A.P.	\$451,73
Total		\$151.026,73
Liquidación en Aduana		
Ad-Valorem 0%		\$0,00
IVA 12%		\$18.213,82
FODINFA 0.5%		\$755,13
CORPEI		\$34,39
Total		\$19.003,35
Pago a favor de la CAE		
Honorarios Despacha.		\$200,00
Visto Bueno/ Handling Agencia	Depende de los Bultos Sultos (32 Chasis)	\$3.600,00
Bodegaje	Depende del Tiempo y del Peso	\$4.000,00
Transporte Interno	Depende del Lugar de Entrega)	\$0,00
Otros Gastos		\$120,00
Anticipo Gastos		\$7.920,00
Total Gastos		\$177.950,08

Inversión en Activos Corrientes			
Descripción	Valor	Cantidad	Total
Chassis Usados			
20 ´ Chassis Amarillo	\$ 2.650,00	5	\$ 13.250,00
40 ´ Chassis Amarillo	\$ 2.650,00	5	\$ 13.250,00
40 ´ Chassis Gris	\$ 2.900,00	5	\$ 14.500,00
40 ´ Chassis Naranja	\$ 3.100,00	5	\$ 15.500,00
Total		20	\$ 56.500,00
Chassis Nuevos			
20 ´ Chassis Amarillo	\$ 5.225,00	3	\$ 15.675,00
40 ´ Chassis Amarillo	\$ 5.280,00	3	\$ 15.840,00
40 ´ Chassis Gris	\$ 5.320,00	3	\$ 15.960,00
40 ´ Chassis Naranja	\$ 5.450,00	3	\$ 16.350,00
Total		12	\$ 63.825,00
Gensets			
Generadores Gensets	\$ 3.450,00	5	\$ 17.250,00
Total		5	\$ 17.250,00
Total			\$ 137.575,00

Costos de Importación Año2		
Valores de Aduana		
Precio FOB	32 Chasis + 5 Gensets	\$ 98.383,50
Flete		\$ 13.000,00
Seguro	Poliza L.A.P.	\$334,15
Total		\$111.717,65
Liquidación en Aduana		
Ad-Valorem 0%		\$0,00
IVA 12%		\$13.473,15
FODINFA 0.5%		\$558,59
CORPEI		\$24,60
Total		\$14.056,33
Pago a favor de la CAE		
Honorarios Despacha.		\$200,00
Visto Bueno/ Handling Agencia	Depende de los Bultos Sueltos (32 Chasis)	\$3.600,00
Bodegaje	Depende del Tiempo y del Peso	\$4.000,00
Transporte Interno	Depende del Lugar de Entrega)	\$0,00
Otros Gastos		\$120,00
Anticipo Gastos		\$7.920,00
Total Gastos		\$133.693,98

Inversión en Activos Corrientes			
Descripción	Valor	Cantidad	Total
Chassis Usados			
20 ´ Chassis Amarillo	\$ 2.729,50	1	\$ 2.729,50
40 ´ Chassis Amarillo	\$ 2.756,00	1	\$ 2.756,00
40 ´ Chassis Gris	\$ 3.016,00	1	\$ 3.016,00
40 ´ Chassis Naranja	\$ 3.224,00	1	\$ 3.224,00
Total		4	\$ 11.725,50
Chassis Nuevos			
20 ´ Chassis Amarillo	\$ 5.434,00	3	\$ 16.302,00
40 ´ Chassis Amarillo	\$ 5.491,20	4	\$ 21.964,80
40 ´ Chassis Gris	\$ 5.532,80	4	\$ 22.131,20
40 ´ Chassis Naranja	\$ 5.668,00	4	\$ 22.672,00
Total		15	\$ 83.070,00
Gensets			
Generadores Gensets	\$ 3.588,00	1	\$ 3.588,00
Total		1	\$ 3.588,00
Total			\$ 98.383,50

Costos de Importación Año3		
Valores de Aduana		
Precio FOB	32 Chasis + 5 Gensets	\$ 107.033,79
Flete		\$ 13.000,00
Seguro	Poliza L.A.P.	\$360,10
Total		\$120.393,89
Liquidación en Aduana		
Ad-Valorem 0%		\$0,00
IVA 12%		\$14.519,50
FODINFA 0.5%		\$601,97
CORPEI		\$26,76
Total		\$15.148,23
Pago a favor de la CAE		
Honorarios Despacha.		\$200,00
Visto Bueno/ Handling Agencia	Depende de los Bultos Sultos (32 Chasis)	\$3.600,00
Bodegaje	Depende del Tiempo y del Peso	\$4.000,00
Transporte Interno	Depende del Lugar de Entrega)	\$0,00
Otros Gastos		\$120,00
Anticipo Gastos		\$7.920,00
Total Gastos		\$143.462,12

Inversión en Activos Corrientes			
Descripción	Valor	Cantidad	Total
Chassis Usados			
20 ´ Chassis Amarillo	\$ 2.811,39	1	\$ 2.811,39
40 ´ Chassis Amarillo	\$ 2.838,68	1	\$ 2.838,68
40 ´ Chassis Gris	\$ 3.106,48	1	\$ 3.106,48
40 ´ Chassis Naranja	\$ 3.320,72	1	\$ 3.320,72
Total		4	\$ 12.077,27
Chassis Nuevos			
20 ´ Chassis Amarillo	\$ 5.597,02	3	\$ 16.791,06
40 ´ Chassis Amarillo	\$ 5.655,94	4	\$ 22.623,74
40 ´ Chassis Gris	\$ 5.698,78	5	\$ 28.493,92
40 ´ Chassis Naranja	\$ 5.838,04	4	\$ 23.352,16
Total		16	\$ 91.260,88
Gensets			
Generadores Gensets	\$ 3.695,64	1	\$ 3.695,64
Total		1	\$ 3.695,64
Total			\$ 107.033,79

Costos de Importación Año4		
Valores de Aduana		
Precio FOB	32 Chasis + 5 Gensets	\$ 114.273,47
Flete		\$ 13.000,00
Seguro	Poliza L.A.P.	\$381,82
Total		\$127.655,29
Liquidación en Aduana		
Ad-Valorem 0%		\$0,00
IVA 12%		\$15.395,23
FODINFA 0.5%		\$638,28
CORPEI		\$28,57
Total		\$16.062,07
Pago a favor de la CAE		
Honorarios Despacha.		\$200,00
Visto Bueno/ Handling Agencia	Depende de los Bultos Sultos (32 Chasis)	\$3.600,00
Bodegaje	Depende del Tiempo y del Peso	\$4.000,00
Transporte Interno	Depende del Lugar de Entrega)	\$0,00
Otros Gastos		\$120,00
Anticipo Gastos		\$7.920,00
Total Gastos		\$151.637,37

Inversión en Activos Corrientes			
Descripción	Valor	Cantidad	Total
Chassis Usados			
20 ´ Chassis Amarillo	\$ 2.923,84	0	\$ 0,00
40 ´ Chassis Amarillo	\$ 2.952,23	1	\$ 2.952,23
40 ´ Chassis Gris	\$ 3.230,74	1	\$ 3.230,74
40 ´ Chassis Naranja	\$ 3.453,55	1	\$ 3.453,55
Total		3	\$ 9.636,52
Chassis Nuevos			
20 ´ Chassis Amarillo	\$ 5.820,90	3	\$ 17.462,70
40 ´ Chassis Amarillo	\$ 5.882,17	5	\$ 29.410,87
40 ´ Chassis Gris	\$ 5.926,74	5	\$ 29.633,68
40 ´ Chassis Naranja	\$ 6.071,56	4	\$ 24.286,25
Total		17	\$ 100.793,49
Gensets			
Generadores Gensets	\$ 3.843,47	1	\$ 3.843,47
Total		1	\$ 3.843,47
Total			\$ 114.273,47

Costos de Importación Año5		
Valores de Aduana		
Precio FOB	32 Chasis + 5 Gensets	\$ 126.099,09
Flete		\$ 13.000,00
Seguro	Poliza L.A.P.	\$417,30
Total		\$139.516,39
Liquidación en Aduana		
Ad-Valorem 0%		\$0,00
IVA 12%		\$16.825,68
FODINFA 0.5%		\$697,58
CORPEI		\$31,52
Total		\$17.554,78
Pago a favor de la CAE		
Honorarios Despacha.		\$200,00
Visto Bueno/ Handling Agencia	Depende de los Bultos Sultos (32 Chasis)	\$3.600,00
Bodegaje	Depende del Tiempo y del Peso	\$4.000,00
Transporte Interno	Depende del Lugar de Entrega)	\$0,00
Otros Gastos		\$120,00
Anticipo Gastos		\$7.920,00
Total Gastos		\$164.991,17

Inversión en Activos Corrientes			
Descripción	Valor	Cantidad	Total
Chassis Usados			
20 ´ Chassis Amarillo	\$ 3.070,03	0	\$ 0,00
40 ´ Chassis Amarillo	\$ 3.099,84	1	\$ 3.099,84
40 ´ Chassis Gris	\$ 3.392,28	1	\$ 3.392,28
40 ´ Chassis Naranja	\$ 3.626,23	1	\$ 3.626,23
Total		3	\$ 10.118,34
Chassis Nuevos			
20 ´ Chassis Amarillo	\$ 6.111,95	4	\$ 24.447,78
40 ´ Chassis Amarillo	\$ 6.176,28	5	\$ 30.881,41
40 ´ Chassis Gris	\$ 6.223,07	5	\$ 31.115,36
40 ´ Chassis Naranja	\$ 6.375,14	4	\$ 25.500,56
Total		18	\$ 111.945,11
Gensets			
Generadores Gensets	\$ 4.035,64	1	\$ 4.035,64
Total		1	\$ 4.035,64
Total			\$ 126.099,09

Valor de Desecho Contable						
Activo	Valor de Compra	Vida Contable	Depreciación Anual	Años Depreciándose	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
Dispensador de Agua	\$ 45,00	5	\$ 9,00	5	\$ 45,00	\$ -
Computadoras	\$ 1.500,00					
Computadoras 3,5	\$ 1.500,00	3	\$ 500,00	2	\$ 1.000,00	\$ 500,00
Impresoras Multifunción	\$ 240,00					
Impresoras Multifunción 3,5	\$ 240,00	3	\$ 80,00	2	\$ 160,00	\$ 80,00
Teléfonos	\$ 50,00	5	\$ 10,00	5	\$ 50,00	\$ -
Radios	\$ 400,00	5	\$ 80,00	5	\$ 400,00	\$ -
Escritorios	\$ 320,00	10	\$ 32,00	5	\$ 160,00	\$ 160,00
Sillas	\$ 300,00	10	\$ 30,00	5	\$ 150,00	\$ 150,00
Archivadores	\$ 160,00	10	\$ 16,00	5	\$ 80,00	\$ 80,00
A/A	\$ 740,00	5	\$ 148,00	5	\$ 740,00	\$ -
Terreno	\$ 35.000,00				\$ -	\$ 35.000,00
Montacarga	\$ 14.000,00	10	\$ 1.400,00	5	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
Camioneta	\$ 18.000,00	5	\$ 3.600,00	5	\$ 18.000,00	\$ -
Depreciación Anual			\$ 5.905	Valor de Desecho		\$ 42.970,00

Activo	Tiempo	Depreciación Anual
Muebles y Enseres	10	10%
Equipos de Oficina	10	10%
Equipos de Computación	3	33,33%
Camión	5	20%

VALOR DE DESECHO COMERCIAL	
Venta	\$ 56.840,00
Valor en Libros	\$ 42.970,00
Utilidad	\$ 13.870,00
Impuesto	\$ 3.467,50
Utilidad Neta	\$ 10.402,50
Valor en Libros	\$ 42.970,00
Valor de Desecho	\$ 53.372,50

Flujo de Caja del Proyecto

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 208.320,00	\$ 279.860,00	\$ 299.600,00	\$ 338.250,00	\$ 400.185,00
Costo de Ventas						
(-)Gastos de Constitución		\$ 1.010,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-)Inversión Activos Corrientes		\$ 68.787,50	\$ 133.693,98	\$ 143.462,12	\$ 151.637,37	\$ 164.991,17
(-)Costo Fijo de Operación		\$ 8.580,00	\$ 8.837,40	\$ 9.190,90	\$ 9.558,53	\$ 10.036,46
(-)Gastos de Ventas Variables		\$ 1.680,00	\$ 2.100,00	\$ 2.240,00	\$ 2.397,00	\$ 2.538,00
(-)Gasto en Publicidad		\$ 10.680,00	\$ 11.000,40	\$ 11.440,42	\$ 11.898,03	\$ 12.492,93
(-)Gastos de Administración		\$ 57.395,51	\$ 59.117,38	\$ 61.482,07	\$ 63.941,36	\$ 67.138,43
(-)Intereses		\$ 23.396,26	\$ 19.926,23	\$ 15.935,69	\$ 11.346,58	\$ 6.069,10
(-)Depreciación		\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00
Utilidad Bruta		\$ 30.885,73	\$ 39.279,61	\$ 49.943,80	\$ 81.566,13	\$ 131.013,91
(-)Part. Trabajadores (15%)		\$ 4.632,86	\$ 5.891,94	\$ 7.491,57	\$ 12.234,92	\$ 19.652,09
Util. antes Impt.		\$ 26.252,87	\$ 33.387,67	\$ 42.452,23	\$ 69.331,21	\$ 111.361,82
(-)Impuesto a la Renta (25%)		\$ 6.563,22	\$ 8.346,92	\$ 10.613,06	\$ 17.332,80	\$ 27.840,46
Utilidad Neta		\$ 19.689,65	\$ 25.040,75	\$ 31.839,17	\$ 51.998,41	\$ 83.521,37
Depreciación		\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00
Inversión	-\$ 24.417,54					
Préstamo	\$ 155.975,04					
(-)Amortización		\$ 23.133,52	\$ 26.603,55	\$ 30.594,09	\$ 35.183,20	\$ 40.460,68
Capital de Trabajo	-\$ 177.639,73					\$ 177.639,73
Valor de Desecho						\$ 42.970,00
Flujo de Caja	-\$ 46.082,23	\$ 2.461,13	\$ 4.342,20	\$ 7.150,09	\$ 22.720,21	\$ 269.575,41
VAN		\$ 88.766,74		TIR		50%
tasa de descuento	18,78%					

Estado de Resultados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Ingresos</i>	\$ 208.320,00	\$ 279.860,00	\$ 299.600,00	\$ 338.250,00	\$ 400.185,00
<i>Costo de Ventas</i>					
<i>Gastos de Constitución</i>	\$ 1.010,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<i>Gastos de Importación</i>	\$ 68.787,50	\$ 133.693,98	\$ 143.462,12	\$ 151.637,37	\$ 164.991,17
<i>Costo Fijo de Operación</i>	\$ 8.580,00	\$ 8.837,40	\$ 9.190,90	\$ 9.558,53	\$ 10.036,46
<i>Gastos de Ventas Variables</i>	\$ 1.680,00	\$ 2.100,00	\$ 2.240,00	\$ 2.397,00	\$ 2.538,00
<i>Gastos en Publicidad</i>	\$ 10.680,00	\$ 11.000,40	\$ 11.440,42	\$ 11.898,03	\$ 12.492,93
<i>Gastos de Administración</i>	\$ 57.395,51	\$ 59.117,38	\$ 61.482,07	\$ 63.941,36	\$ 67.138,43
<i>Intereses</i>	\$ 23.396,26	\$ 19.926,23	\$ 15.935,69	\$ 11.346,58	\$ 6.069,10
<i>Depreciación</i>	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00	\$ 5.905,00
<i>Utilidad Bruta</i>	\$ 30.885,73	\$ 39.279,61	\$ 49.943,80	\$ 81.566,13	\$ 131.013,91
<i>Part. Trabajadores (15%)</i>	\$ 4.632,86	\$ 5.891,94	\$ 7.491,57	\$ 12.234,92	\$ 19.652,09
<i>Util. antes del Impto a la Renta</i>	\$ 26.252,87	\$ 33.387,67	\$ 42.452,23	\$ 69.331,21	\$ 111.361,82
<i>Impuesto a la Renta (25%)</i>	\$ 6.563,22	\$ 8.346,92	\$ 10.613,06	\$ 17.332,80	\$ 27.840,46
Utilidad Neta	\$ 19.689,65	\$ 25.040,75	\$ 31.839,17	\$ 51.998,41	\$ 83.521,37

RAZON DE COBERTURA DE INTERES

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
RCI	133%	164%	221%	509%	1592%
1 / RCI	75,11%	61,12%	45,16%	19,65%	6,28%

MARGEN NETO DE UTILIDAD

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MNU	9,45%	8,95%	10,63%	15,37%	20,87%

RENDIMIENTOS SOBRE LA INVERSION

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
RSI	7,90%	12,58%	15,69%	25,35%	39,29%