



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INFORME FINAL DE PROYECTO

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DE SERVICIO DE TRANSPORTE
UNIVERSITARIO**

“FURGORUTAS”

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: EMPRENDIMIENTO

AUTOR: ÁNGEL ALEJANDRO CERÓN GRUEZO

ASESOR: Msc. Orlin Álava Chila

Esmeraldas, 2013

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial Mención Productividad

Presidente Tribunal

LECTOR

LECTOR

DIRECTORA ESCUELA

ASESOR

Fecha:.....

AUTORÍA

Yo, ANGEL ALEJANDRO CERÓN GRUEZO, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor y de la PUCESE.

Ángel Alejandro Cerón Gruezo

CC: 1718235110

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la vida y permitir el logro de este objetivo, a mis padres por su infinito amor y apoyo, a mis hermanas por su preocupación y a mi abuela por su compañía y ejemplo de vida.

A mis profesores que compartieron sus conocimientos que formaron al profesional y moldearon al ser humano.

A todos quienes contribuyeron directa e indirectamente a la conclusión de este trabajo,
Gracias.

DEDICATORIA

A Rubria Gruezo B., madre abnegada y mujer ejemplar, que día a día se brindó por completo con su amor, cariño, comprensión y paciencia para hacer de mi un hombre de bien y preparado para enfrentar a la vida.

INDICE

CAPÍTULO 1.....	12
1 INTRODUCCIÓN.....	12
1.1 PROBLEMÁTICA.....	12
1.1.1 PROBLEMA PRINCIPAL.....	13
1.1.2 PROBLEMAS SECUNDARIOS.....	13
1.2 OBJETIVOS.....	13
1.2.1 OBJETIVO GENERAL.....	13
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	14
1.3 MARCO DE REFERENCIA.....	14
1.3.1 BASES TEÓRICAS.....	14
1.3.2 INVESTIGACIONES REALIZADAS.....	17
CAPITULO 2.....	19
2 METODOLOGÍA.....	19
2.1 ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	19
2.1.1 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN.....	19
2.1.2 UBICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	19
2.1.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	19
2.1.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	20
2.1.5 POBLACIÓN.....	20
2.1.6 VARIABLES E INDICADORES.....	21
2.1.7 TÉCNICAS Y RECOLECCION DE INFORMACIÓN.....	21
CAPÍTULO 3.....	23
3 RESULTADOS.....	23
3.1 MERCADEO.....	23
3.1.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	23

3.1.2	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	27
3.1.3	PRECIO	28
3.2	ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA.....	29
3.2.1	MISION	29
3.2.2	VISIÓN	29
3.2.3	OBJETIVOS	29
3.2.4	ACTIVIDAD	29
3.2.5	OPORTUNIDAD DE NEGOCIO DETECTADA	30
3.2.6	ORGANIGRAMA FUNCIONAL.....	30
3.2.7	LOGO FURGORUTAS.....	31
3.2.8	ALIANZAS ESTRATEGICAS	32
3.2.9	ANALISIS FODA	33
3.2.10	LEGAL JURIDICO Y FISCAL	36
3.2.11	OPERACIONES	37
3.3	ESTUDIO FINANCIERO	42
3.3.1	DETERMINACIÓN DE COSTOS	42
3.3.2	INVERSIÓN	43
3.3.3	ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADOS	45
3.3.4	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	46
3.3.5	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	47
3.3.6	ANALISIS DE SENSIBILIDAD	49
CAPÍTULO 4.....		51
4	DISCUSIÓN	51
CAPÍTULO 5.....		52
5	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	52
5.1	CONCLUSIONES	52
5.2	RECOMENDACIONES	52

REFERENCIAS.....	53
BIBLIOGRAFÍA	53
ANEXOS	57
POSTER.....	57
ENCUESTA.....	58
FICHA DE OBSERVACIÓN.....	59
TABULACIÓN DE ENCUESTAS	60
BANCO DE PREGUNTAS – ENTREVISTAS.....	66
REQUISITOS PARA LA CONFORMACION DE LA COMPAÑÍA.....	66
ESTUDIO FINANCIERO	67

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	DEMANDA	25
Tabla 2	DEMANDA INSATISFECHA	26
Tabla 3	DEMANDA PROYECTADA	26
Tabla 4	COMPARACIÓN CON LA COMPETENCIA.....	27
Tabla 5	PRECIOS DE LA COMPETENCIA.....	28
Tabla 6	OBJETIVOS	29
Tabla 7	MATRIZ DE FORTALEZAS	34
Tabla 8	MATRIZ DE DEBILIDADES	34
Tabla 9	MATRIZ DE OPORTUNIDADES	35
Tabla 10	MATRIZ DE AMENAZAS	35
Tabla 11	REQUERIMIENTO DE EQUIPOS E INFRAESTRUCTURA.....	41
Tabla 12	REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA	41
Tabla 13	COSTO DE MATERIA PRIMA	41
Tabla 14	GASTOS ADMINISTRATIVOS	42
Tabla 15	DETERMINACION DE COSTOS	43
Tabla 16	INVERSIÓN.....	43
Tabla 17	DETERMINACION DEL PRECIO	44
Tabla 18	TARIFAS POR SECTORES	44
Tabla 19	ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO	45

Tabla 20	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	46
Tabla 21	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	47
Tabla 22	ANALISIS DE SENSIBILIDAD	49
Tabla 23	ANALISIS DE SENSIBILIDAD - PRECIOS	50

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	23
Gráfico 2	24
Gráfico 3	25
Gráfico 4	30
Gráfico 5	31
Gráfico 6	33
Gráfico 7	36
Gráfico 8	37
Gráfico 9	37
Gráfico 10	38
Gráfico 11	39
Gráfico 12	48

RESUMEN

La idea de transportar a estudiantes de manera personalizada surgió en un aula de clases, cansado del mal servicio y la dificultad para transportarse desde y hacia el campus de la Pucese. Uno de los objetivos planteados al ingresar a la universidad fue crear una empresa y, basado en los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera poder dirigirla de la mejor forma.

El presente estudio constituye el primer paso para creación de esta microempresa que oferte un servicio encaminado a solucionar el problema de movilización de la comunidad universitaria y especialmente a los estudiantes de la Pucese.

La Investigación de tipo Descriptiva se realizó en el campus de la PUCESE y se obtuvo la información mediante las técnicas de encuesta, entrevista y observación.

Se confirmó la necesidad de un medio de transporte acorde a la comunidad universitaria y que garantice su movilización segura, confiable y a precios accesibles. Se determinó que las principales causas de insatisfacción son las altas tarifas y la poca disponibilidad de taxis para movilizarse desde y hacia la Universidad.

Esta investigación permitió concluir que es factible la creación de FurgoRutas y que, acompañada de una estructura organizacional adecuada y un manejo basado en los conocimientos adquiridos, este emprendimiento se convertirá en la empresa que de el servicio esperado por todos quienes hacen la PUCESE.

ABSTRACT

The idea of transporting students in a personalized manner arose in a classroom, tired of the poor service and difficulty transported to and from the campus Pucese. One of the objectives when entering college was to create a company and, based on the knowledge acquired during the race to direct it in the best way.

This study is the first step in creating this service microenterprise bid aimed at solving the problem of community mobilization and especially university students Pucese. Descriptive type Research was conducted on the campus of the PUCESE and information was obtained through the techniques of survey, interview and observation. We confirmed the need for a means of transport according to the university community and to ensure their mobilization safe, reliable and affordable. It was determined that the main causes of dissatisfaction is the high rates and the limited availability of taxis to move to and from the University.

This research led to the conclusion that it is feasible to create FurgoRutas and accompanied by an adequate organizational structure and management based on the acquired conocimiento, this project will become the company of the service expected by all who do the PUCESE.

CAPÍTULO 1

1 INTRODUCCIÓN

Desde la antigüedad, la necesidad de transporte y de movilización ha sido indispensable para el ser humano, para desarrollar sus actividades cotidianas y empresas. El transporte terrestre es el único capaz de realizar esta actividad de manera directa “puerta a puerta”, por si mismo.

El transporte estudiantil supone un alto grado de puntualidad, responsabilidad y tarifas acorde con los usuarios, factores ausentes en el servicio de taxis, utilizado mayoritariamente, por la comunidad de la PUCESE.

El presente estudio tuvo como objetivo principal establecer la factibilidad de la creación de una empresa de transporte que brinde sus servicios a la comunidad universitario de la PUCESE, a través de un Estudio de Mercado que permita conocer las necesidades y expectativas de movilización, la oferta y demanda actual del servicio, diseño de una Estructura Organizacional acorde a las características de la empresa y se elaboró un Estudio Financiero para analizar la viabilidad de su creación.

Basados en estudios ya realizados y en conceptos que ayudaron a definir la metodología a seguir en la investigación, se realizó de manera Descriptiva, De Campo y Bibliográfico, mediante los métodos Inductivos y Deductivos utilizando las técnicas de Encuestas, Entrevistas y Observación que permitieron obtener información suficiente para ser procesada y analizada que permitieron cumplir con el objetivo planteado inicialmente, concluyendo que es factible la creación de una empresa de transporte privado que brinde el servicio a la comunidad universitaria.

1.1 PROBLEMÁTICA

El movilizarse hasta el Campus Universitario de la PUCESE se ha convertido en una dificultad para una buena parte de la Comunidad Universitaria. La poca disponibilidad de taxis en los horarios de entrada y salida de la Universidad, acompañado del cobro de tarifas excesivas y la mala atención al cliente, crean la necesidad de brindar un servicio de transporte especializado para la PUCESE.

La ubicación del campus universitario, genera inconvenientes para que las actuales rutas del transporte público logren transportar a los estudiantes hasta la universidad. Motivo por el cual la mayoría de ellos se movilizan en taxis y vehículos propios.

El servicio más utilizado por la comunidad estudiantil actualmente es de taxis. Este modo de transporte satisface en parte las necesidades de sus usuarios, la mala atención al cliente, el cobro de tarifas elevadas y la negativa de realizar las carreras hasta el campus, son los problemas del uso de este servicio. Se debe tomar en cuenta, también, el servicios de taxi amigo, este servicio informal aumenta, aún más la inseguridad al momento de movilizarnos, al no tener ningún tipo de registro ni control, estas unidades se convierten en un peligro para la comunidad universitaria.

La Universidad no cuenta con áreas de parqueo suficientes para la afluencia de vehículos, reduciendo así las posibilidades de llegar en vehículos propios hasta el campus.

1.1.1 PROBLEMA PRINCIPAL

Dificultad que tienen los estudiantes de la PUCESE para movilizarse desde y hasta el campus universitario.

1.1.2 PROBLEMAS SECUNDARIOS

- El creciente nivel de insatisfacción de la comunidad universitaria con el servicio de transporte en taxi.
- La inseguridad al movilizarse desde y hacia el campus de la Pucese.
- La disponibilidad de taxis al empezar y terminar las jornadas académicas en la Universidad.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Establecer la factibilidad de la creación de una empresa de transporte que brinde sus servicios a la comunidad universitaria de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Estudio de Mercado para conocer las necesidades y expectativas de movilización de la comunidad universitaria, la oferta y demanda actual del servicio.
- Diseñar una Estructura Organizacional acorde a las características de la empresa y que garantice su buen funcionamiento.
- Elaborar un Estudio Financiero para analizar la viabilidad de la creación de la empresa.

1.3 MARCO DE REFERENCIA

1.3.1 BASES TEÓRICAS

A lo largo de la historia el hombre ha sentido la necesidad de moverse, convirtiéndose ésta en una actividad que exige innovación para poder satisfacer las necesidades de todos. Con la llegada del ferrocarril, el moverse por carretera perdió espacio en el medio del transporte. Con la creación del vehículo a motor, fue necesario adecuar las carreteras para poder llegar a los sitios donde obviamente el ferrocarril no llegaba. (Blasco, 2001)

En el libro GUÍA PARA CREAR Y DESARROLLAR MI PROPIA EMPRESA, se hace una cuestión muy interesante “Por qué crear su propia empresa”. Según el texto existen muchas razones por las que, lamentablemente, pocas personas dan este gran salto; ser independientes, realización profesional, tener libertad de conocimiento, obtener poder, ofrecer algún producto o servicio, entre otros. (Flor Garcia, 2011)

“En general, las buenas ideas son perdurables y oportunas, y están basadas en productos o servicios que crean o agregan valor a los consumidores (Bygrave, 1997)”.

Donde existen necesidades insatisfechas, existen oportunidades de negocio, encontrar el mejor camino para satisfacerlas, es el objetivo de una “idea oportuna”. Crear una empresa que brinde este servicio y permita el desarrollo personal y profesional, son los mis motivos para realizar este estudio.

1.3.1.1 Del Estudio de Mercado:

Las ideas de negocio deben cumplir con tres premisas, deben ser atractivas, perdurables y oportunas; si estas se cumplen existe un margen mínimo de fracaso, por eso es muy

importante reconocer las necesidades reales y si brindar un producto que satisfaga las mismas. La mayoría de oportunidades nacen en situaciones complejas, cambios, caos, confusión, falta de información, etc. El emprendedor debe saberlas reconocer y aprovecharlas al máximo. (Vainrub, 2009)

Una investigación de mercado es fundamental en la toma de decisiones, tanto al empezar un proyecto como al sentir la necesidad de realizar un estudio para mejorar las ventas. El descubrir las oportunidades de negocios y obtener información verás de que y a quienes se puede ofrecer un producto es un papel fundamental de la investigación de mercados en la toma de decisiones. (Mc Daniel & Gates, 2005)

El estudio realizado por María Elena Ávila, hace hincapié en la definición de las Tarifas, Rutas y clases de Servicio que esta actividad requiere. El precio debe estar definido por los costos y el margen de ganancia deseada, las rutas en función de nuestros clientes y sus necesidades, al igual que el servicio. (Ávila Pérez, 2009).

El Objetivo de la Investigación Comercial es obtener con el menor error posible la información necesaria para la toma de decisiones. Para este estudio en particular, se necesita de información suficiente para definir detalladamente las necesidades de la comunidad universitaria, en cuanto a transporte se refiere. (Soler, 2001)

El punto de partida fue el estudio de mercado, y basado en las herramientas técnicas y conceptuales antes mencionadas pudimos detectar de manera precisa las necesidades y preferencias de nuestros futuros clientes.

1.3.1.2 Del Estudio Financiero:

La Viabilidad Económica, según el autor, busca definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es rentable la inversión que demanda su implementación. Existen 4 etapas para desarrollar un proyecto de inversión: generar la idea, estudio de pre inversión, inversión para la implementación y puesta en marcha y operación. (Castillo, 2007).

Para realizar un estudio de factibilidad se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- 1.- Características de la empresa que realizara el proyecto.
- 2.- Análisis de los mercados.
- 3.- El Proyecto.
- 4.- Plan de Inversión y Financiación.
- 5.- Viabilidad Financiera.
- 6.- Viabilidad económica y social.
- 7.- Viabilidad Legal.

Los aspectos 4, 5 y 6, descritos

claramente en el texto servirán para la elaboración del estudio financiero como uno de los objetivos planteados. (Palacio Salazar, 2010).

La cuantificación de recursos necesarios para la puesta en marcha de una empresa, acompañado de los análisis que definieron la viabilidad para la creación de esta empresa de transporte, son en realidad parte fundamental del presente estudio de acuerdo con los autores mencionados.

1.3.1.3 De la Estructura Organizacional:

Un Plan Logístico, “Es una forma de acción o alternativa de solución, que prescribe un conjunto de medidas, para alcanzar una finalidad determinada”. (Marthans Garro)

La estructura es la forma organizativa que adoptan los componentes de un conjunto o bien de un sistema bajo condiciones particulares de lugar y tiempo. Existe estructura cuando una serie de elementos se integran en una totalidad que presenta propiedades específicas como conjunto. Para organizar y sistematizar el trabajo, se necesita definir quien lo hará, además de cómo y dónde. También es necesario definir y asignar los recursos necesarios. El crear una estructura organizativa es indispensable dentro del estudio para la creación de una microempresa, el texto nos da la información necesaria para poder desarrollar un organigrama que vaya acorde a la empresa y nos ayuda a definir las funciones de los colaboradores. (Vertice, 2008)

Para lograr una correcta estructura organizacional es necesario conocer las dimensiones que componen a la misma; el autor detalla dos tipos: La dimensión Contextual y la Dimensión Estructural. Las características internas de una organización están dentro de la dimensión estructural, y las características globales son descritas por la dimensión contextual, como su entorno, tecnología, tamaño. Se puede decir entonces que las dimensiones contextuales moldean a las estructurales. (Daft, 2007).

(Rodríguez Valencia, 2001) Y (Montalván Garcés, 1999) coinciden en la importancia de un Organigrama y Manual de Funciones para una empresa, sin importar su tamaño, debe tenerlas para evitar el empirismo en su manejo.

1.3.1.4 Requerimientos Legales:

La Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Transito y Seguridad Vial, enmarca el accionar de los conductores y el correcto manejo los vehículos en las vías. Norman las operaciones y establece las sanciones a conductores y empresas que se dediquen a la

actividad del transporte. (Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.)

Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil. Hay 5 especies de compañías de comercio a saber: en Nombre Colectivo, Comandita Simple y Dividida por Acciones, De Responsabilidad Limitada, Anónima y de Economía Mixta. (Ley de Compañías).

1.3.2 INVESTIGACIONES REALIZADAS

En la Universidad “Aldea Universitaria Joaquín Moreno de Mendoza San Félix – Estado Bolívar” del Departamento de Bolívar en Venezuela, se realizó un estudio para la creación de una empresa de transporte turístico basados en las limitaciones de acceso al sitio turístico “Llovizna”, ocasionado por la falta de un empresa que brinde el servicio de movilización hasta el lugar, localizado en la ciudad Guayana. La falta del servicio paleaba las posibilidades de desarrollo de este atractivo turístico, lo que implicaba un retraso en el desarrollo de la ciudad. (Gonzales, 2011)

En Valledupar, Colombia, la Universidad del Cesar presentó como Plan de Negocios, previo a la obtención del título de Gerente de Mercadeo de uno de sus estudiantes, “El Servicio de Transporte Escolar” para un colegio de la ciudad. El problema de transporte de los estudiantes hasta el colegio era causado por la falta de una frecuencia del servicio público de transporte, la incomodidad que causaba a los padres de familia dejar y retirar a sus hijos del colegio teniendo que abandonar sus jornadas laborales y la inseguridad del transporte informal que llegaba hasta esa zona. (Mariaconsue, 2010)

En la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Esmeraldas, se realizó como Tesis de Grado la “Implementación del servicio de Transporte Comercial en la PUCESE para una movilización segura de sus estudiantes de acuerdo a las jornadas académicas”. Esta investigación realizada por la Srta. Karla Navarrete se basaba, principalmente, en los horarios vespertinos de la Universidad, revela las causas del problema de transporte, que aún existe en la PUCESE. La inseguridad y riesgo que corren los estudiantes de

Santa Cruz (parte alta del campus) es una de las pautas que seguirá el presente estudio para la creación de esta microempresa. (Navarrete, 2011)

Una “Propuesta de Mejoramiento de la Gestión Administrativa – Financiera para la Cooperativa de Transporte Occidentales, en la ciudad Quito”, fue presentada como Tesis de Grado en la Universidad Tecnológica de Quito. Esta propuesta se basa en los procedimientos administrativos y financieros que debe seguir una empresa de transporte, basados en la seguridad, confianza y buen trato al usuario, que supone una compañía que brinda este tipo de servicio. (Galarraga, 2006)

Los estudios aquí citados, sirvieron de guía para la configuración de esta empresa, la mejor forma de entender una teoría es la ejemplificación, aporte que brindaron los autores estudiados anteriormente.

CAPITULO 2

2 METODOLOGÍA

2.1 ASPECTOS METODOLÓGICOS

2.1.1 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Al ser este un estudio de factibilidad, la línea de Investigación en la que se desarrolló fue la de Emprendimiento.

2.1.2 UBICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación se realizó en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Esmeraldas ubicada en el sector de Santa Cruz, ciudad de Esmeraldas, provincia de Esmeraldas.

El tiempo de duración de la Investigación fue de 1 año aproximadamente, a partir de septiembre de 2012.

2.1.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio se enmarcó dentro de los siguientes tipos de investigación: Investigación Descriptiva, De Campo y Bibliográfico.

2.1.3.1 DESCRIPTIVA

Circunscrita en un estudio descriptivo, esta investigación, previa recolección y análisis de datos permitió concluir varias razones, necesidades y expectativas del problema de movilización de la Pucese.

2.1.3.2 DE CAMPO

La Investigación se realizó en el Campus de Universidad, en todas las áreas y escuelas que conforman la Pucese. La observación en las áreas de llegada y salida de las unidades de transporte, las entrevistas hechas a personal administrativo y docente, y las encuestas a los estudiantes de todos los niveles y carreras, nos permitieron obtener datos e información objetiva.

2.1.3.3 BIBLIOGRÁFICA

Se sustentó la base teórica de la investigación en consultas a: fuentes bibliográficas, textos, apuntes, documentos varios, estudios realizados anteriormente y también fuentes informáticas.

2.1.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

2.1.4.1 MÉTODO INDUCTIVO

Obtener información de los encuestados, entrevistados y observar los fenómenos de manera directa en el campus de la Pucese, para luego ser tabulada y procesada, permitió tener conclusiones generales de cada una de las preguntas, variables e inquietudes propuestas en las técnicas de investigación.

2.1.4.2 METODO CUANTITATIVO

Para analizar el mercado, sus variables y los indicadores se requirieron de la cuantificación de los datos arrojados de las fuentes de información.

2.1.5 POBLACIÓN

La población objeto de estudio es la Comunidad Universitaria de la Pucese en todas las jornadas académicas.

1600 personas

2.1.5.1 MUESTRA

Se calcula a muestra para una población finita con la siguiente formula:

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

n= muestra **n= 229 personas**
N= 1600
B= 0,5
Z= 1,96
e= 0,06

$$n = \frac{(1600)(0,5)^2(1,96)^2}{(1600-1)(0,06)^2 + (0,5)^2(1,96)^2}$$

$$n = \frac{(1600)(0,25)(3,84)}{(1599-1)(0,0036) + (0,25)(3,84)}$$

$$n = \frac{1536}{6,72}$$

$$n = 228,58$$

2.1.6 VARIABLES E INDICADORES

- Variable: Mercado (Dependientes)
 - Subvaribales:
 - Oferta
 - Demanda
- Indicadores:
 - Tarifas
 - Porcentaje de utilización de taxis
 - Frecuencias de llegada y salida de taxis

2.1.7 TÉCNICAS Y RECOLECCION DE INFORMACIÓN

- Encuesta
 - Entrevistas
 - Observación
- ✓ Equipo
- Para la encuesta, fotocopias en papel bond.
 - Para la entrevista, grabadora de voz.
 - Para la observación, ficha de observación.
 - Tabulación, análisis y conclusiones, Hoja de cálculo, Microsoft Excel.

2.1.7.1 ENCUESTA

Se encuestó a 229 estudiantes de las diferentes escuelas de la Pucese, obteniendo información que nos permitió definir claramente indicadores como las tarifas y

porcentaje de uso de taxis de la comunidad, la subvariable demanda y, además, ayudó a tener una idea clara de los horarios en los que existe mayor concentración de alumnos, información básica para definir las rutas y horarios del nuevo servicio.

2.1.7.2 ENTREVISTA

Las entrevistas, basadas en un banco de preguntas determinaron las expectativas de un nuevo servicio y los puntos de vista de los dirigentes y docentes de la Universidad, información que direcciona la parte organizacional de la futura empresa de transporte.

Personas entrevistadas:

- Lic. Aitor Urbina García
PRO-RECTOR PUCESE
- Lic. Lilian Vera
ASISTENTE DE BIENESTAR UNIVERSITARIO
-

2.1.7.3 OBSERVACIÓN

La observación se llevó a cabo en los sitios de llegada y parqueo de los vehículos en el campus, en todos los horarios académicos y de las diferentes facultades de la institución, detalló la frecuencia y cantidad de taxis que llegan hasta la Universidad, teniendo así datos para determinar la oferta actual del servicio y de los competidores.

CAPÍTULO 3

3 RESULTADOS

3.1 MERCADEO

3.1.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

El actual servicio de transporte no satisface las necesidades de los estudiantes, docentes y personal administrativo de la PUCESE. La creciente demanda del servicio frente a la deficiente oferta del mismo, generan un mercado insatisfecho y por ende una oportunidad de negocio, razón del presente estudio de mercado.

3.1.1.1 EVIDENCIA DE MERCADO

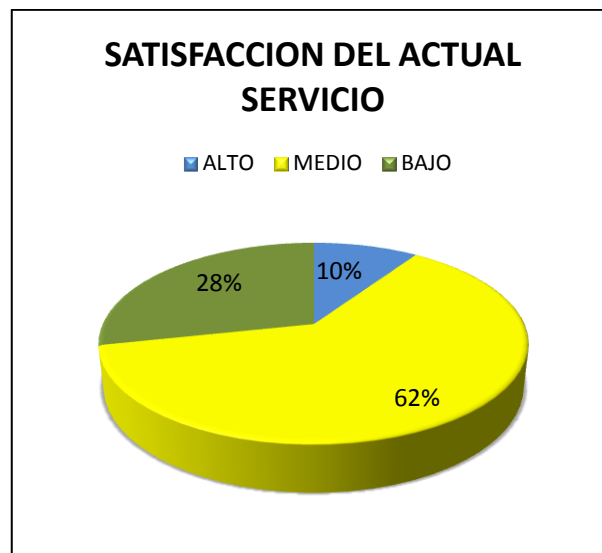


Gráfico 1

El alto nivel de insatisfacción de los estudiantes de la PUCESE con el actual servicio, los convierte en un mercado insatisfecho. Alrededor del 90 % de la comunidad estudiantil muestra su inconformidad con su modo de transporte, esto, acompañado del 98% de los encuestados que ratifican la aceptación de un nuevo servicio de movilización, constituyen la evidencia de que existe un mercado ávido de contar con una empresa de transporte personalizado que minimice la inseguridad y que ofrezca precios accesibles para estudiantes.

3.1.1.2 BINOMIO PRODUCTO MERCADO

Movilizar a estudiantes de la PUCESE con edades entre 18 y 28 años en busetas personalizadas, equipadas con sistema de audio, servicio de Wi-fi, que brinde seguridad y que garantice la llegada y salida desde el campus hasta sus hogares o sitios de trabajo a un precio justo, es la oferta de servicio que brinda FurgoRutas.

3.1.1.3 SEGMENTACIÓN

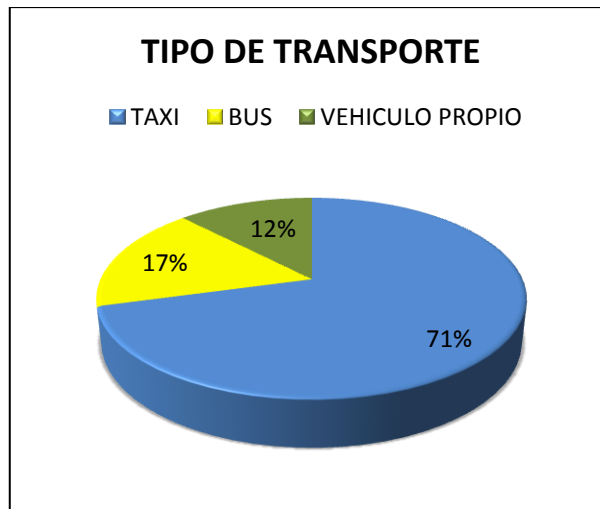


Gráfico 2

Los vehículos propios, buses y taxis son las formas más frecuentes de movilización para la comunidad universitaria. Dos de cada tres alumnos hace uso de taxis para transportarse desde y hacia la Universidad. Los usuarios de este servicio, están localizados en toda la ciudad de Esmeraldas, los Barrios del Sur y el Centro de la ciudad abarcan el 80% de ellos.

FurgoRutas encamina sus esfuerzos para ofrecer su servicio a esta porción de la comunidad universitaria.

3.1.1.4 TAMAÑO ACTUAL Y PROYECTADO

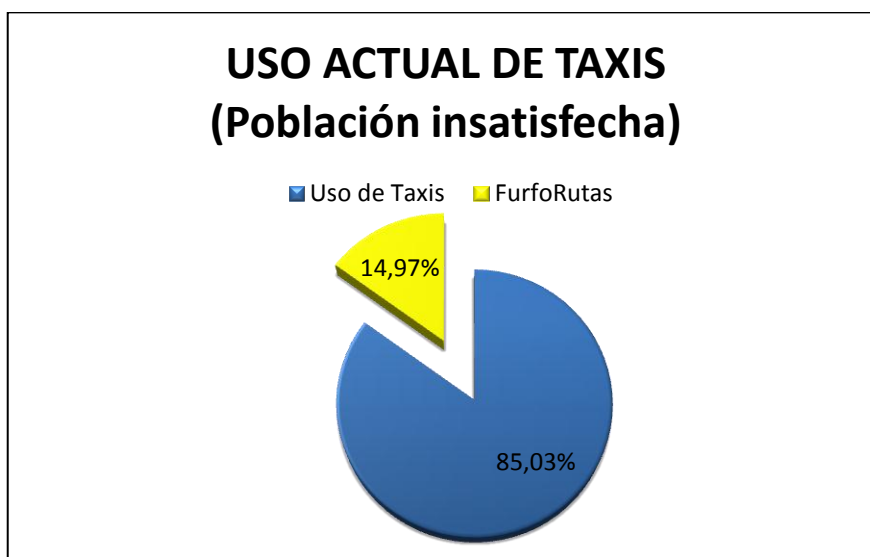


Gráfico 3

Del total de población estudiantil de la PUCESE, que corresponde a 1600 personas, el 71% de la población, es decir 1132 personas, en todas las jornadas académicas hacen uso de taxis para movilizarse hasta y desde la Universidad. Este porcentaje de uso tiene un nivel de insatisfacción del 90%.

1022 estudiantes son los insatisfechos con el servicio que reciben, siendo este número la demanda actual.

FurgoRutas pretende abarcar el 14,97% de esa porción de mercado, de acuerdo básicamente a su capacidad inicial de transporte.

FurgoRutas tiene proyectado incrementar el 5% cada 5 años su captación de mercado, porcentaje que corresponde al aumento de una furgoneta, que permitirá transportar 17 pasajeros más en cada uno de los recorridos.

3.1.1.5 DEMANDA

Concepto	
Demanda Actual (Uso de taxis)	1132
Nivel Insatisfacción del servicio	90%
Demanda Insatisfecha	1022
Capacidad Instalada (3 furgs. 17 c/u)	153
Porción de Mercado (%)	14,97%

Tabla 1

Estos resultados nos permiten definir, en número de usuarios, nuestra demanda y posteriormente pronosticar nuestras ventas:

DEMANDA INSATISFECHA	
Demanda Insatisfecha diaria	1022
Demanda Insatisfecha mensual (20 días al mes)	20440
Demanda Insatisfecha anual	245280

Tabla 2

La Demanda Insatisfecha está dada por el 90% de insatisfacción (1022 usuarios), del total de la demanda actual (1132 usuarios), que, multiplicada por 20 días al mes y 12 meses al año nos da un total de 245280 usuarios .

De este último valor se desprende la participación de mercado de FurgoRutas, 153 usuarios diarios, que llevados a cifras anuales corresponde a 36720 usuarios (14,97%).

OFERTA ANUAL	DEMANDA ANUAL	D. Insatisfecha
36.720	271.680	245.280

Años	Demanda anual Insatisfecha	Participación %	Demanda Insatisfecha		
			Número de Demantantes		
			Pasajeros ANUALES	Pasajeros mensuales	Pasajeros diarios
1	245.280	14,97%	36.713	3.059	153
2	247.733	14,97%	37.080	3.090	155
3	250.210	14,97%	37.451	3.121	156
4	252.712	14,97%	37.825	3.152	158
5	255.239	14,97%	38.204	3.184	159
6	257.792	19,97%	51.475	4.290	214
7	260.370	19,97%	51.990	4.333	217
8	262.973	19,97%	52.510	4.376	219
9	265.603	19,97%	53.035	4.420	221
10	268.259	19,97%	53.565	4.464	223

Tabla 3

A partir del sexto año la empresa incrementará su capacidad de transporte con una nueva furgoneta, aumentando así su participación de mercado en 5 puntos (19,97%).

3.1.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

3.1.2.1 DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA

El servicio de transporte en taxis y busetas son nuestros competidores, ofrecen un servicio que satisface medianamente las necesidades de movilización de la comunidad universitaria, lo cual los sitúa en dos tipos de competencia;

3.1.2.1.1 COMPETENCIA DIRECTA

Las cooperativas de taxis legalmente constituidas y las unidades de taxis informales (taxi amigo), son los principales competidores. Ofrecen un servicio de movilización personal y de recorridos con un máximo de 4 personas.

Su amplio y renovado parque automotor oferta su servicio a precios que van desde \$1 hasta \$4, dependiendo del sector desde el que se traslade el usuario. No obstante este servicio tiene ciertas falencias, siendo la disponibilidad y el cobro de las tarifas las principales causas de la insatisfacción en los estudiantes.

3.1.2.1.2 COMPETENCIA INDIRECTA

La Cooperativa de Transporte Rio Teaone, cuenta con busetas que realizan recorridos estudiantiles a diferentes entidades educativas. La PUCESE no está dentro de estas entidades, de acuerdo con las entrevistas realizadas, se ha recibido negativas por parte de esta empresa para movilizar a la comunidad universitaria.

Si bien actualmente no brinda el servicio a la Universidad, se debe tomar en cuenta debido a que oferta un servicio similar y que puede servir de referencia en cuestiones operativas de la empresa en creación.

3.1.2.2 COMPARACIÓN Y DIFERENCIACIÓN CON LA COMPETENCIA

	COMPETENCIA	FURGORUTAS
SERVICIO	- Baja Calidad - Generalizado - Baja Disponibilidad	- Personalizado - Especializado - Exclusivo - Puntualidad
PRECIO	- Altos	- Moderados
DISTRIBUCIÓN	- Pago por carrera	- Contratación del servicio

Tabla 4

Basados en los resultados de la investigación de mercado, la disponibilidad y el cobro de altas tarifas son las mayores causas de la actual insatisfacción de los usuarios. FurgoRutas garantiza la disponibilidad del servicio con su modalidad de Puerta a Puerta y el cobro de una tarifa mensual que sea más baja que la actual. Además las busetas estarán equipadas según el perfil de un estudiante universitario, por ejemplo, el servicio de internet ilimitado durante el transcurso del recorrido, diferenciándonos, así, del actual servicio.

3.1.3 PRECIO

La encuesta realizada permite concluir que el precio es la segunda causa de insatisfacción con el actual servicio, razón por la cual se toma en cuenta las siguientes variables para su determinación:

3.1.3.1 VARIABLES PARA LA FIJACIÓN DEL PRECIO

3.1.3.1.1 LOS PRECIOS DE LA COMPETENCIA

PRECIOS ACTUALES	TABULACIÓN	
	CANT.	%
\$ 0,25	40	20%
\$ 1 Y \$1,50	91	45%
\$ 2 o MÁS	70	35%
TOTAL	201	100%

Tabla 5

Los precio de las carreras más frecuentes de los taxis hasta la PUCESE oscilan entre \$1 y \$3, este parámetro nos indica que FurgoRutas deberá fijar su precio por debajo de este valor, tomando en cuenta el sector de llegada y salida. Cabe señalar que para este análisis no se tomó en cuenta el porcentaje de uso de buses ni el valor que se cancela por el uso de esta modalidad de transporte.

Las tarifas del nuevo servicio están situadas por debajo de las cobradas por las taxis y por encima del servicio de buses urbanos, queriendo dar una imagen de un servicio económicamente accesible y de buena calidad.

3.1.3.1.2 EL COSTO DEL SERVICIO

Esta variable se detallará de mejor manera en el estudio financiero del presente proyecto, se debe tomar en cuenta la Mano de Obra, Costos y Materiales directos e indirectos.

3.1.3.2 DETERMINACION DEL PRECIO

Los Precios Bajos será una de las ventajas del nuevo servicio frente a la competencia, con el objetivo de penetrar en el mercado y captar un mayor número de clientes, FurgoRutas situará sus precios por debajo de la competencia.

3.2 ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA

3.2.1 MISION

Ofertar un servicio de transporte personalizado, de alta calidad que garantice puntualidad, comodidad y seguridad a los clientes.

3.2.2 VISIÓN

Convertirse en la empresa líder del transporte estudiantil a nivel provincial.

3.2.3 OBJETIVOS

TIPO DE OBJETIVO	OBJETIVO	INDICADOR	META	TIEMPO
Mediano Plazo	Aumentar la capacidad de transporte	# de unidades	6 unidades	3 AÑOS
	Captar el mercado meta	# de clientes	300 estudiantes	3 AÑOS
Corto Plazo	Captar el mercado objetivo	# de clientes	150 estudiantes	6 MESES

Tabla 6

3.2.4 ACTIVIDAD

El servicio de transporte en taxis no satisface todas las necesidades de los usuarios. Los estudiantes de la Pucese se convierten, así, en un mercado insatisfecho y en pleno crecimiento. FurgoRutas ofertará un servicio encaminado a solucionar el problema de movilización de la comunidad universitaria y especialmente a los estudiantes de la Universidad.

Busetas personalizadas, con capacidad para 17 pasajeros, conducidas por profesionales, con servicio de internet durante el recorrido, brindando una modalidad de transporte diferente que garanticen puntualidad, comodidad y seguridad a un precio justo, un servicio diseñado para estudiantes.

3.2.5 OPORTUNIDAD DE NEGOCIO DETECTADA

La creciente insatisfacción con el actual modo de transportarse a la PUCESE, la creciente demanda y necesidad de movilización para la comunidad universitaria, brinda la oportunidad de ofertar un servicio de transporte que supla las necesidades de los usuarios y así minimizar los riesgos al momento de dirigirse a la Universidad.

Cerca del 90% de los estudiantes de la PUCESE están insatisfechos con el servicio de transporte que se oferta actualmente, la inseguridad y el cobro de altas tarifas son las mayores dificultades que tiene el alumnado.

Estas premisas configuran un escenario propicio para ofertar un servicio diferente, personalizado y dirigido a la comunidad universitaria. FurgoRutas transportará a los estudiantes en furgonetas de 17 pasajeros, desde la puerta de sus hogares hasta el campus de la Universidad.

3.2.6 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

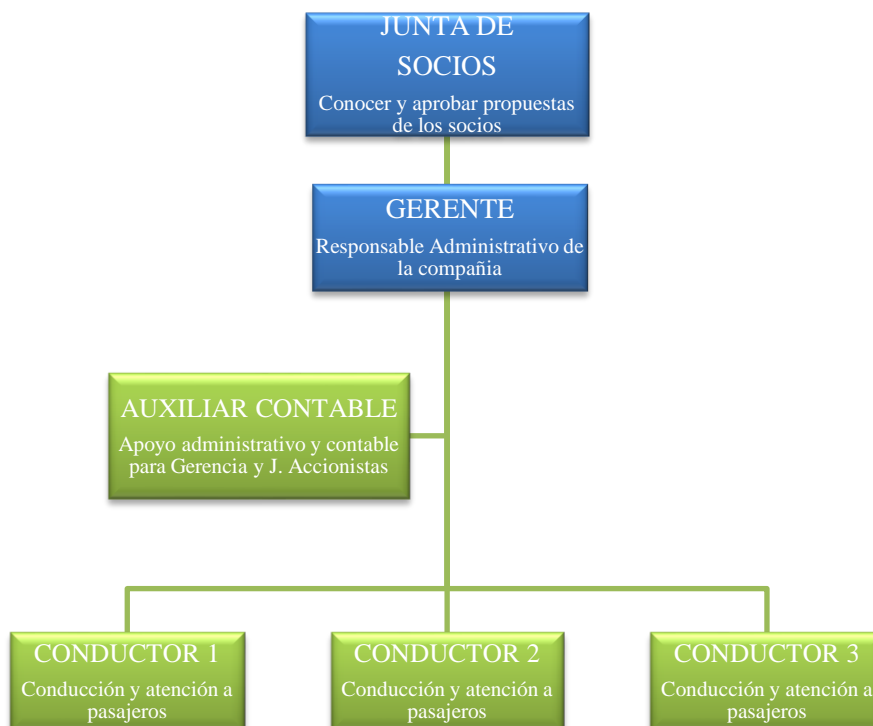


Gráfico 4

3.2.7 LOGO FURGORUTAS



Gráfico 5

3.2.7.1 PRINCIPALES FUNCIONES

3.2.7.1.1 GERENTE

- ✓ Dirigir la planeación y ejecución de las tareas de movilización, contratación de servicios y supervisión de las unidades de transporte y su correcta utilización.
- ✓ Supervisar la correcta ejecución de las tareas y funciones de todos los colaboradores.
- ✓ Asegurar la aplicación de las estrategias de operación y mecanismos de cobro para sustentar la rentabilidad financiera.
- ✓ Supervisión de la calidad del servicio prestado.

3.2.7.1.2 AUXILIAR CONTABLE

- ✓ Recibe, examina, clasifica, codifica y efectúa el registro contable de documentos.
- ✓ Revisa y compara lista de pagos, comprobantes, cheques y otros registros con las cuentas respectivas.
- ✓ Archiva documentos contables para uso y control interno.
- ✓ Elabora y verifica relaciones de gastos e ingresos.
- ✓ Transcribe información contable en un microcomputador.
- ✓ Revisa y verifica planillas de retención de impuestos.

- ✓ Recibe los ingresos, cheques nulos y órdenes de pago asignándole el número de comprobante.
- ✓ Totaliza las cuentas de ingreso y egresos y emite un informe de los resultados.
- ✓ Transcribe y digitaliza la información
- ✓ Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- ✓ Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

3.2.7.2 CONDUCTORES

- ✓ Conducir el vehículo de acuerdo al recorrido establecido
- ✓ Velar por la seguridad, integridad y mantenimiento del vehículo
- ✓ Informar de cualquier novedad al Gerente
- ✓ No exceder los límites de velocidad establecidos en la Ley de Transporte

3.2.8 ALIANZAS ESTRATEGICAS

El servicio de esta empresa está dirigido a la comunidad universitaria, dentro de la misma existen organizaciones con las que FurgoRutas debe tener acercamiento y llegar a acuerdos y alianzas que le permitan vender su servicio, las más importantes son:

- Asociación de Estudiantes: Coordinar la propaganda con los directivos de esta agrupación para llegar de manera más directa a los estudiantes.
- PUCESE: Conseguir la autorización para colocar un punto de venta en el campus, principalmente en el periodo de matriculas.

3.2.9 ANALISIS FODA



Gráfico 6

3.2.9.1 EVALUACIÓN INTERNA

Los datos de las tablas 7 y 8 muestran que FurgoRutas tiene más Fortalezas (2,72) que Debilidades (0,4), resultados favorables para su funcionamiento. Las estrategias para el desarrollo interno de la empresa deben estar encaminadas al mejoramiento de su flota en un mediano plazo.

Matriz de Evaluación Interna. Fortalezas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
Servicio personalizado y especializado	4	4	0,16	0,64	2,72
Seguridad y confiabilidad basadas en la exclusividad del servicio	4	5	0,2	0,8	
Tarifas moderadas, acorde al sector de traslado	4	5	0,2	0,8	
Personal capacitado en atención al cliente	3	4	0,16	0,48	
		18			

Tabla 7

Matriz de Evaluación Interna. Debilidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
Baja capacidad de transporte (3 unidades de 17 pasajeros c/u)	1	4	0,16	0,16	0,4
Disponibilidad para todos los horarios académicos	2	3	0,12	0,24	
		7			

Tabla 8

3.2.9.2 EVALUACIÓN EXTERNA

Las tablas que se muestran a continuación evidencian los resultados obtenidos en el estudio de mercado, el valor acumulado de las Oportunidades es cuatro veces el de las Amenazas, reflejo de un mercado insatisfecho. No obstante la empresa debe procurar la obtención de los permisos necesarios para su funcionamiento, que es una de las amenazas mas sobresalientes de este análisis

Matriz de Evaluación Externa. Oportunidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
Mercado insatisfecho en crecimiento	4	5	0,19	0,76	2,17
Inexistencia de un servicio de busetas actualmente	3	4	0,15	0,45	
Baja calidad del actual servicio de transporte	4	4	0,15	0,6	
Firma de Convenios con la PUCESE	3	3	0,12	0,36	
		16			

Tabla 9

Matriz de Evaluación Externa. Amenazas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
Obtención del permiso de operación	1	3	0,12	0,12	0,54
Legalización de nuevas empresas de taxis	1	3	0,12	0,12	
Competencia informal	2	4	0,15	0,3	
		10			

Tabla 10

3.2.9.3 ESTRATEGIAS DE DESARROLLO

FurgoRutas está en una etapa de estudio para su creación, sin embargo en base a la información obtenida en la Investigación de Mercado y la Idea del Negocio, se definieron Puntos Fuertes y Débiles a nivel interno y externo.

Este análisis sitúa a la empresa en un nivel de desarrollo y crecimiento (Gráfico 7) por lo tanto todas las estrategias deben estar encaminadas hacia ese logro:

- Lograr la lealtad de los clientes manteniendo un servicio exclusivo, personalizado y con precios moderados, llegando al lugar donde ellos elijan, el servicio que ofrecemos no distingue sitios, barrios, calles; hacerles sentir que las unidades de transporte son “su transporte”, eliminar esa preocupación a la hora de pensar en la entrada y salida de Universidad.
- Establecer el precio del servicio por debajo de las actuales tarifas de los taxis, se convierte en una ventaja competitiva, acompañado de un mejor servicio al cliente.

- El mercado, actualmente insatisfecho, brinda la oportunidad de satisfacer esas necesidades. Basar el servicio en el buen trato, la puntualidad, transportar de manera segura, ayudará a mantener a los usuarios satisfechos.
- Comprometer a los clientes internos y externos, tener clara la idea de que FurgoRutas está en plena etapa de crecimiento y que su capacidad instalada crecerá acorde a su nivel de compromiso, de satisfacción y lealtad.
- Estar legalmente constituida y con los permisos de operación necesarios, diferencia a FurgoRutas del transporte informal y brinda seguridad y confianza en los clientes.

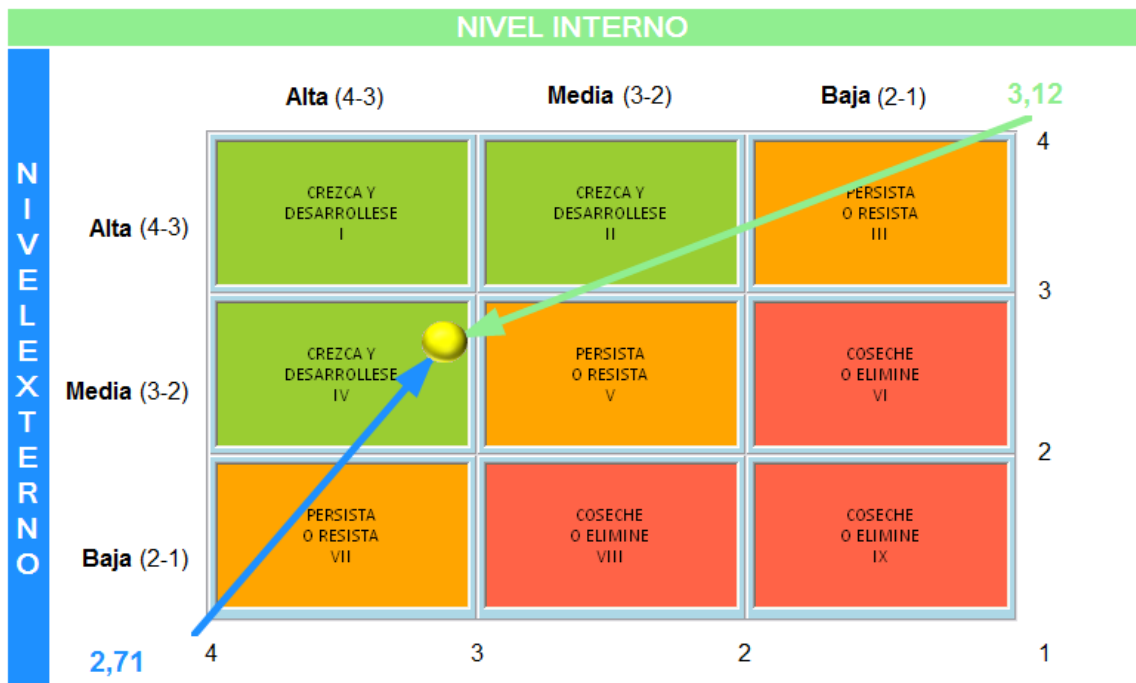


Gráfico 7

3.2.10 LEGAL JURIDICO Y FISCAL

FurgoRutas será una Compañía de Transporte Privada y se constituirá ante la Ley como una Compañía Limitada, tendrá 3 socios y el capital mínimo para su conformación es de cuatrocientos dólares americanos.

3.2.11 OPERACIONES

3.2.11.1 DESCRIPCION DEL SERVICIO

FurgoRutas ofrece a la comunidad universitaria el servicio de movilización desde y hacia la PUCESE en furgonetas personalizadas para usuarios con actividades académicas que exigen puntualidad, seguridad y precios cómodos.

3.2.11.2 DISEÑO DEL SERVICIO

3.2.11.2.1 UNIDADES DE TRANSPORTE



Gráfico 8

Las unidades de transporte serán furgonetas marca Kya con capacidad para 17 pasajeros, full equipo. Las furgonetas estarán equipadas con servicio de internet inalámbrico, que estará disponible para los pasajeros durante el tiempo de recorrido.



Gráfico 9

3.2.11.2.2 MODALIDAD DE TRANSPORTE

Basados en las preferencias expresadas en las encuestas por la comunidad universitaria, la empresa dará el servicio de transporte en la modalidad Puerta a Puerta. La furgoneta movilizará a los usuarios desde el lugar convenido hacia y desde el campus de la Universidad, entendiendo que dentro del campus hay dos sitios de llegada; la parte baja y el sector de Santa Cruz.

3.2.11.2.3 HORARIOS DE RECORRIDOS

Existen tres horarios de llegada a la Universidad que abarcan el 78% del total de estudiantes que se movilizan hacia la PUCESE.

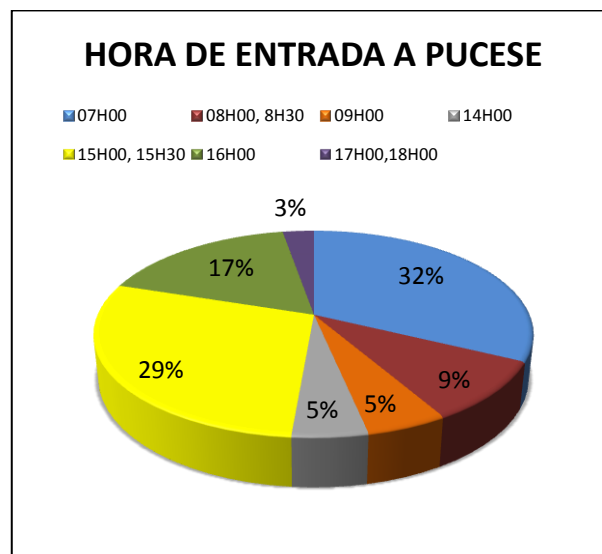


Gráfico 10

Los datos obtenidos en la encuesta muestran tres horas de entrada; 07h00, 15h00 y 16h00. Siendo estos los horarios en los que la empresa brindara el servicio de movilización hacia el campus.

En cuanto a la salida de las jornadas académicas, la comunidad universitaria se concentra aproximadamente en un 64% a las 13h00, 20h00 y 22h00.

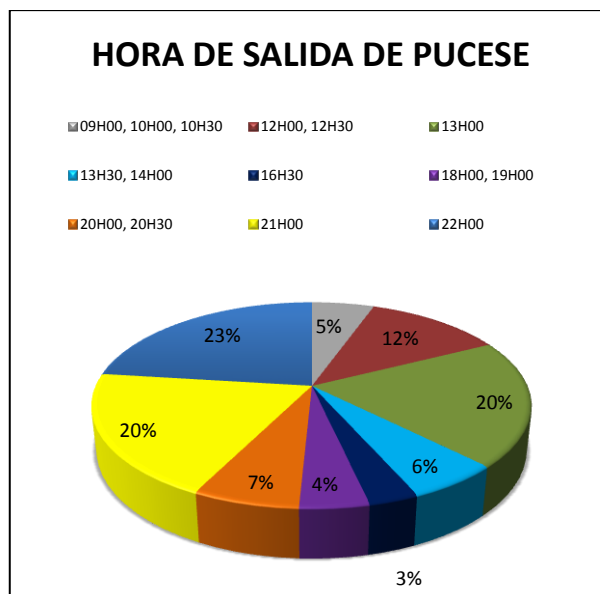


Gráfico 11

Por lo tanto, FurgoRutas definió tres horarios de llegada y tres de salida, con tres unidades en cada uno de ellos:

Entrada:

- ✓ 07h00
- ✓ 15h00
- ✓ 16h00

Salida:

- ✓ 13h00
- ✓ 20h00
- ✓ 22h00

3.2.11.2.4 SECTORES DE RECORRIDO

La Investigación de Mercado arrojó tres grandes sectores dentro de ciudad:

1. SUR.- Abarca los barrios desde la “Ciudadela de los Judiciales” hasta el sector de “El Cabezón”. Los más representativos son; San Rafael, Tolita 1 y 2, La Victoria, Villas de Petroecuador, Codesa, La Propicia.
2. CENTRO.- Parte de “El Cabezón” hasta la “Parada7”, dentro de este sector encontramos; Aire Libre, Centro de la Ciudad, San Martin de Porras, El Bananero, El Potosí.

3. LAS PALMAS.- Desde la “Parada 7” hasta “Las Palmas”. Tenemos barrios como El Embudo, El Coquito, Las Palmas, Ciudadela Naval, Paradas 7 hasta a 12, Tercer Piso, El Panecillo.

3.2.11.2.5 RUTAS

El trabajar bajo la modalidad de transporte Puerta a Puerta, impide a la empresa definir las rutas de recorrido. Estas dependerán de la dirección dada por el usuario al momento de contratar el servicio. Una vez que se halla contratado el servicio, el conductor se encargará de definir la ruta a seguir que se irá modificando hasta completar los 17 pasajeros. Cada sector tendrá un recorrido por horario.

Sin embargo el tiempo promedio aproximado de recorrido es de 45 min en los sectores Centro y Las Palmas y de 60 min en el sector Sur.

Para efectos operativos todos los recorridos hacia la PUCESE empezaran desde el punto mas alejado del campus, por ejemplo, el recorrido del sector Sur empezará a recoger al usuario de Los Judiciales y el último en ser recogido será el del barrio El Cabezón. Los recorridos desde la Universidad se harán de forma contraria, se dejará al más cercano en primer lugar y el más alejado será el ultimo en bajar de la unidad de transporte.

Por lo tanto los recorridos hacia la PUCESE deben empezar, mínimo con una hora y cuarto de anticipación para minimizar el riesgo de atrasos.

3.2.11.3 ASPECTOS DIFERENCIALES

El usuario tendrá un servicio que garantice su movilización segura y cómoda desde y hacia el campus universitario, con tarifas moderadas y fijas. Los estudiantes evitarán la molesta espera por un taxi que los movilice, contarán con una unidad personalizada en la puerta de su hogar, lugar de trabajo o sitio convenido para transportarlo a la Universidad en un ambiente jovial y atendidos por personas calificadas en el sector del transporte.

3.2.11.4 CAPACIDAD INSTALADA

FurgoRutas contará con 3 furgonetas con capacidad para 17 pasajeros cada una, pudiendo movilizar a 51 personas por horario, asignando una furgoneta por sector. Al tener 3 sectores en cada horario, la capacidad instalada de la empresa es de 153 usuarios por día, distribuidos en 3 sectores y 3 horarios distintos.

Este dato nos indica el porcentaje de participación de mercado que pretende FurgoRutas, que frente a la demanda insatisfecha (1022 usuarios) da como resultado el 14,97%.

Esta capacidad se incrementará al quinto año de funcionamiento con la adquisición de una furgoneta más, lo que aumentara 17 pasajeros más en por horario.

3.2.11.5 EQUIPOS E INFRAESTRUCTURA NECESARIAS

Los vehículos (furgonetas) son parte fundamental para poder prestar el servicio de movilización, los Equipos de Computación, de Oficina, Muebles y Enseres están destinados para el funcionamiento de las oficinas de la empresa, donde se llevaran a cabo las actividades de coordinación y dirección que hacen posible el correcto funcionamiento de la misma.

Vehículos		98820,00
Equipos de Computación		1460
Computador portátil	764	
Computador de escritorio (combo)	696	
Equipos de Oficina		131
Teléfono/Fax	131	
Muebles y Enseres		200,1
Escritorio	132	
Sillas plásticas	68,1	

Tabla 12

TOTAL		100611,10
--------------	--	------------------

Tabla 11

3.2.11.6 REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

Los sueldos del Auxiliar Contable y Conductores están acorde al Salario Mínimo Sectorial emitido por el Ministerio de Relaciones Laborales

3.2.11.7 REQUERIMIENTOS DE INSUMOS PRODUCTIVOS

COSTO DE MATERIA PRIMA			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Diesel (galones)	1600	1,20	1920,00
TOTAL			1920,00

Tabla 13

El recorrido promedio de cada una de las furgonetas es de 100Km diarios, y el rendimiento de las mismas es de 45Km/Gl aproximadamente. Es decir que el consumo de cada furgoneta es de 2,22Gls. diarios. Por lo tanto cada unidad de transporte consumirá 133,33Gl mensuales de Diesel.

GASTOS ADMINISTRATIVOS			
DETALLE		MENSUAL	ANUAL
Servicios Básicos		64,60	775,20
Materiales de Limpieza		16,11	193,30
Materiales de Oficina		29,02	348,26
Arriendo		4,17	50,00
TOTAL		113,90	1366,8

Tabla 14

Estos gastos, si bien no dependen directamente de la prestación del servicio, están presentes y se deben cancelar habiendo o no pasajeros que movilizar

3.3 ESTUDIO FINANCIERO

3.3.1 DETERMINACIÓN DE COSTOS

DETERMINACION DE COSTOS			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL ANUAL
Vehículos	3	32940,00	98820,00
Materia Prima	1600	1,20	1920,00
Materiales de Oficina			348,26
Materiales de Limpieza			193,30
Equipos de Computación			1460,00
Equipos de Oficina			131,00
Muebles y Enseres			200,10
Servicios Básicos			775,20
Mano de Obra			27126,48
Mantenimiento			3600,00
Arrendamiento			600,00
Depreciación			19764,00
TOTAL			154938,34

DETERMINACION DE GASTOS			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL ANUAL
Administrativos			17900,87
Ventas			480,00

Constitución			8519,00
TOTAL			26899,87

Tabla 15

3.3.2 INVERSIÓN

RESUMEN DE INVERSION		4ta Unidad
INVERSION FIJA		
Vehiculos	98820,00	32940
Equipos de Computacion	1460,00	
Equipos de Oficina	131,00	
Muebles y enseres	200,10	
INVERSION DIFERIDA		
Gastos de Contitucion	8519	1673
Capital de Trabajo	5501,49	

INVERSION		
INVERSION FIJA		
Vehiculos	98820,00	32940
Equipos de Computacion	1460	
Computador portatil	764	
Computador de escritorio (combo)	696	
Equipos de Oficina	131	
Teléfono/Fax	131	
Muebles y Enseres	200,1	
Escritorio	132	
Sillas plasticas	68,1	
TOTAL INVERSION FIJA	100611,10	32940,00
INVERSION DIFERIDA		
Gastos de Constitucion	8519	1673
Tramite Legal	5000	
Matricula	3300	
Soat	219	
Capital de Trabajo	5501,493903	
Administrativo	3357,07253	
Operativo	2144,42137	714,807123
TOTAL INVERSION DIFERIDA	14020,4939	2387,80712
TOTAL INVERSION	114631,59	35327,81

CAPITAL PROPIO	86%	98820,00	35327,81
CAPITAL AJENO	14%	15811,59	0,00
		114631,59	35327,81

Tabla 16

La empresa obtendrá financiamiento por el 14% del total de la inversión, a una tasa aproximada del 15% a 5 años plazos. La diferencia de la inversión será de capital propio aportado por los socios, que son, básicamente, las unidades de transporte, una por cada socio. En el quinto año, todos los socios aportarán para adquirir una nueva unidad.

<u>DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL SERVICIO</u>	
Costo Servicio	42583,80
Gastos Operación	21346,52
Costo total	63930,32
Margen Contribución	0,15
Total	73519,86
Pasajeros anuales	36838
Precio de recorrido por pasajero	2,00

Tabla 17

El precio establecido responde a una de las estrategias planteadas anteriormente, el precio del cuadro anterior es la tarifa promedio del servicio, y varía según el sector:

SECTOR	TARIFA	
	POR RECORRIDO	MENSUAL
CENTRO	\$ 2,00	\$ 40,00
SUR	\$ 2,25	\$ 45,00
LAS PALMAS	\$ 2,00	\$ 40,00

Tabla 18

3.3.3 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VENTAS	81838,13	82840,04	83859,31	84896,41	85951,82	113610,81	114970,21	116352,14	117757,17	119185,91
COSTOS DEL SERVICIO	42943,80	43587,96	44241,78	44905,40	45578,98	60577,27	61485,93	62408,22	63344,34	64294,51
MARGEN DE UTILIDAD	38894,33	39252,08	39617,53	39991,00	40372,83	53033,54	53484,28	53943,92	54412,83	54891,41
GASTOS DE OPERACIÓN										
GASTOS ADMINISTRATIVOS	18450,87	18727,63	19008,54	19293,67	19583,08	19876,82	20174,98	20477,60	20784,77	21096,54
GASTOS DE VENTAS	480,00	487,20	494,51	501,93	509,45	517,10	524,85	532,73	540,72	548,83
GASTOS FINANCIEROS	2415,65	2023,96	1563,43	1021,96	385,34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE GASTOS	21346,52	21238,79	21066,48	20817,56	20477,87	20393,92	20699,83	21010,33	21325,48	21645,36
UTILIDAD ANTES DEL 15%	17547,81	18013,29	18551,05	19173,44	19894,96	32639,62	32784,45	32933,59	33087,35	33246,04
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	2632,17	2701,99	2782,66	2876,02	2984,24	4895,94	4917,67	4940,04	4963,10	4986,91
UTILIDAD ANTE DE IMPUESTO	14915,64	15311,30	15768,39	16297,42	16910,72	27743,68	27866,78	27993,55	28124,25	28259,14
22%IMPUESTO A LA RENTA	3281,44	3368,49	3469,05	3585,43	3720,36	6103,61	6130,69	6158,58	6187,33	6217,01
UTILIDAD NETA	11634,20	11942,81	12299,35	12711,99	13190,36	21640,07	21736,09	21834,97	21936,91	22042,13

Tabla 19

3.3.4 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Inversión	-114631,59										
Utilidad Líquida		11634,20	11942,81	12299,35	12711,99	13190,36	21640,07	21736,09	21834,97	21936,91	22042,13
Depreciación		20283,73	20283,73	20283,73	19797,11	19797,11	6621,11	6621,11	6621,11	6621,11	6621,11
Amortización		2228,74	2620,43	3080,96	3622,42	4259,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rescate		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		29689,19	29606,11	29502,12	28886,68	28728,42	28261,18	28357,20	28456,08	28558,02	28663,24
Total Flujo de Caja	-114631,59	29689,19	29606,11	29502,12	28886,68	28728,42	28261,18	28357,20	28456,08	28558,02	28663,24
Flujos de Caja Acumulados	-114631,59	29689,19	59295,30	88797,42	117684,10	146412,52	174673,69	203030,90	231486,98	260045,00	288708,24
Suma de los flujos de caja	288708,24										
Costo (Inversión del Proyecto)	-114631,59										
Valor Actual Neto (VAN)	162941,75										
Relación Costo Beneficio (C/B)	2,52										
Tasa Interna de Retorno (TIR %)	21,90%										
Periodo Real de Recuperación Años	4,89										

Tabla 20

El Valor Actual Neto nos indica que hay una diferencia a favor aceptable entre las entradas y la salida de dinero de la empresa, tomando en cuenta la tasa de oportunidad (15%) actual y la tasa mínima aceptable (12,15%), hacen de este proyecto viable.

La TIR del proyecto es 22% aproximadamente y la diferencia positiva frente a la tasa actual es de 17 puntos, indicador que favorable para la creación de FurgoRutas.

El proyecto garantiza la recuperación de inversión en menos de 5 años, tomando en cuenta que la inversión más fuerte es la de vehículos y que estos se financian y deprecian en un periodo de 5 años, el presente estudio da luz verde para la creación de esta empresa.

3.3.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

DETALLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS FIJOS	21346,52	21238,79	21066,48	20817,56	20477,87	20393,92	20699,83	21010,33	21325,48	21645,36
TOTAL COSTOS FIJOS	21346,52	21238,79	21066,48	20817,56	20477,87	20393,92	20699,83	21010,33	21325,48	21645,36
VENTAS NETAS	81838,13	82840,04	83859,31	84896,41	85951,82	113610,81	114970,21	116352,14	117757,17	119185,91
COSTOS VARIABLES	42943,80	43587,96	44241,78	44905,40	45578,98	60577,27	61485,93	62408,22	63344,34	64294,51
TOTAL COSTOS VARIABLES	42943,80	43587,96	44241,78	44905,40	45578,98	60577,27	61485,93	62408,22	63344,34	64294,51
MARGEN DE CONTRIBUCION	38894,33	39252,08	39617,53	39991,00	40372,83	53033,54	53484,28	53943,92	54412,83	54891,41

PUNTO DE EQUILIBRIO EN DINERO

44915,52	44823,66	44591,89	44193,34	43596,40	43688,76	44496,51	45317,37	46151,40	46998,66
----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

PUNTO DE EQUILIBRIO EN PASAJEROS ANUALES

RUTAS										
CENTRO	6649,27	6620,97	6571,74	6497,78	6394,61	6532,25	6640,10	6749,10	6859,21	6970,42
SUR	6649,27	6620,97	6571,74	6497,78	6394,61	6532,25	6640,10	6749,10	6859,21	6970,42
NORTE	6649,27	6620,97	6571,74	6497,78	6394,61	6532,25	6640,10	6749,10	6859,21	6970,42
TURISMO Y ACT. FINES DE S.	64,57	66,20	67,66	68,89	69,81	55,04	57,61	60,30	63,10	66,03
TOTAL	20012,39	19929,12	19782,90	19562,23	19253,65	19651,79	19977,91	20307,59	20640,74	20977,28

Tabla 21

		VENTAS	UNIDADES	PVU
PV		81838	36831	2,22
CV		42944	36831	1,17
CF	21347			

$$PE = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

PE = 20214

PE. MENSUAL	PE DIARIO
1684	84

UNIDADES	VENTAS	CV	CF	CT
14214	31583	16573	21347	37920
17214	38249	20071	21347	41418
20214	44916	23569	21347	44916
23214	51582	27067	21347	48413
26214	58248	30565	21347	51911

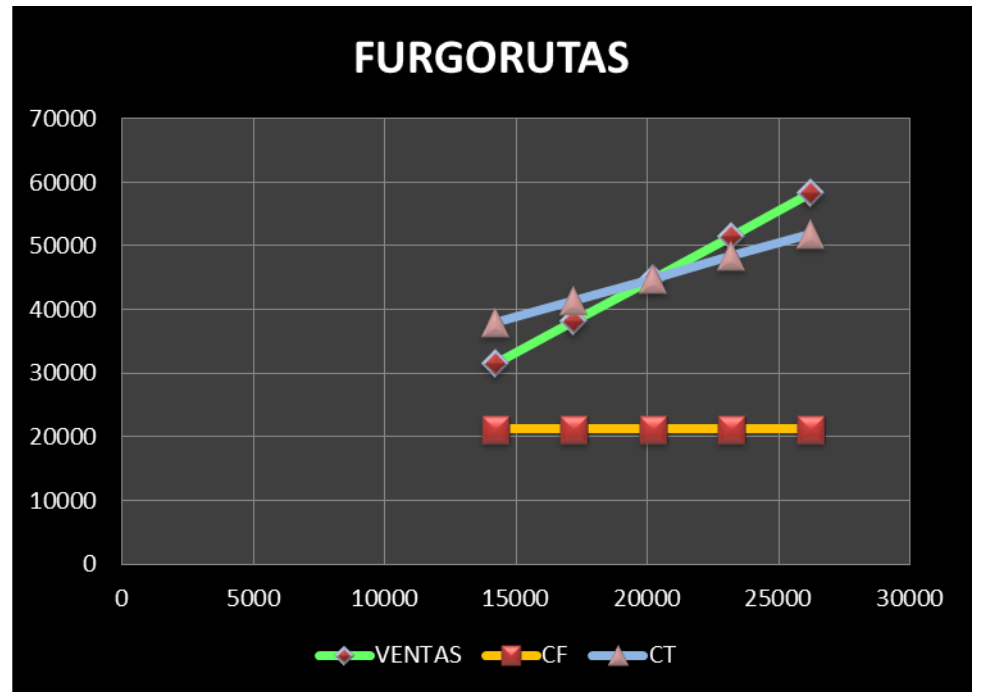


Gráfico 12

3.3.6 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

ESCENARIO	OFERTA ANUAL	DEMANDA ANUAL	D. Insatisfecha
OPTIMISTA	48.960	271.680	245.327
MODERADO	36.720	271.680	245.327
PESIMISTA	24.480	271.680	245.327

Para los escenarios Optimista y Pesimista se incremento y desminuyo respectivamente un horario en cada recorrido, es decir 51 usuarios fue el cambio en terminos de servicio prestado. Afectando asi, positiva o negativamente a el porcentaje de participacion de mercado.

OPTIMISTA	
Demanda Actual (Uso de taxis)	1132
Nivel Insatisfaccion del servicio	90%
Demanda Insatisfecha	1022
Capacidad Instalada (3 furgs. 17 c/u)	204
Porción de Mercado (%)	19,96%
MODERADO	
Demanda Actual (Uso de taxis)	1132
Nivel Insatisfaccion del servicio	90%
Demanda Insatisfecha	1022
Capacidad Instalada (3 furgs. 17 c/u)	153
Porción de Mercado (%)	14,97%
PESIMISTA	
Demanda Actual (Uso de taxis)	1132
Nivel Insatisfaccion del servicio	90%
Demanda Insatisfecha	1022
Capacidad Instalada (3 furgs. 17 c/u)	102
Porción de Mercado (%)	9,98%

Tabla 22

DETERMINACION DEL PRECIO DEL SERVICIO

CONCEPTO	OPTIMISTA	MODERADO	PESIMISTA
Costo Servicio	43223,80	42943,80	42583,80
Gastos Operación	21346,52	21346,52	21346,52
Costo total	64570,32	64290,32	63930,32
Margen Contribucion	0,15	0,15	0,15
Total	74255,86	73933,86	73519,86
Pasajeros anuales	49077,65	36837,65	24597,65
Precio de recorrido por pasajero	1,51	2,01	2,99

Tabla 23

La afectación mas relevante en el escenario Optimista fue el incremento de la materia prima, cifra que afecto en los costos operativos, pero incrementaron las ventas.

En el escenario Pesimista se mantienen los costos operativos y disminuyen las ventas, afectando a los ingresos de la empresa

INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES	OPTIMISTA	MODERADO	PESIMISTA
Valor Actual Neto (VAN)	272101,14	162941,75	59792,26
Relación Costo Beneficio (C/B)	4,24	2,52	0,82
Tasa Interna de Retorno (TIR %)	40,61%	21,90%	-4,37%
Periodo Real de Recuperación Años	2,48	4,89	12,54

El incremento en las ventas hace que a pesar del alto costo de operación, el proyecto sea mas rentable y aumente la seguridad de la y retorno de la inversión.

No así frente a una baja en la porcion de mercado la TIR se vuelve negativa, a pesar de tener un VAN positivo, el Periodo de Recuperación sobrepasa los limites de tiempo del crédito y vida util de los vehículos, teneiendo un panomrama desfavorable.

CAPÍTULO 4

4 DISCUSIÓN

La creación de una empresa supone una tarea de investigación, de análisis y conclusión sobre la información obtenida. Esta investigación de carácter descriptivo y habiendo obtenido datos cerca del 70% con trabajo de campo, nos ratifica la existencia de la necesidad de un servicio de transporte para la PUCESE.

La creciente comunidad universitaria describió a las altas tarifas y la baja disponibilidad de taxis al momento de entrar y salir de la Universidad como las principales molestias del actual servicio, generando así necesidades que FurgoRutas pretende cumplir, y el presente estudio establecerá las estrategias para lograrlo.

Formar una empresa de transporte que satisfaga las necesidades de los estudiantes y personal administrativos de la PUCESE, mediante un estudio que establezca si es o no favorable este emprendimiento, bajo las actuales condiciones económicas, sociales y legales fue el planteamiento inicial. Luego de alcanzar los objetivos planteados se estableció que existe una necesidad, que hay un mercado insatisfecho y por ende la oportunidad de emprender con un negocio que ayuda a paliar la problemática de transporte de la Universidad.

En estudios realizados anteriormente, se concluyó que existe la necesidad de un transporte en la PUCESE. (Navarrete, 2011) Propuso dar este servicio con la implementación de Buses, los datos que se obtuvieron en su proyecto coinciden, mayoritariamente en la Investigación de Mercado con el actual. La aceptación del servicio y la estrategia de precios bajos fueron premisas compartidas en ambos estudio.

FurgoRutas plantea crear una empresa privada de transporte en furgonetas, dadas las condiciones de acceso al campus, el circular con vehículos de estas características simplifica las operaciones, reducen el tiempo de recorrido y garantizan el acceso a hogares más alejados. Se plantea crear tres rutas a diferencia de las dos establecidas por Navarrete, ampliando el campo de acción y el aumento de ventas del negocio.

(Gonzales, 2011) En su estudio enfatiza la necesidad de definir claramente las rutas y horarios necesarios de movilización, en la presente investigación, los horarios fueron

definidos en base a la mayor densidad de estudiantes en las diferentes horas de entrada y salida, en la observación se definió a través de la frecuencia de llegada de taxis a las instalaciones de la PUCESE. Las rutas están dadas por los sitios de residencia y trabajo de los usuarios del servicio, definiendo tres grandes sectores dentro de la ciudad de Esmeraldas.

CAPÍTULO 5

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos luego de realizar la investigación de mercado, organizar estratégicamente y analizar la parte financiera del presente proyecto son:

- La comunidad universitaria está insatisfecha con el actual servicio de transporte y hay una generalizada necesidad (90% del total de la población) de contar con un transporte que garantice seguridad, confianza y tarifas moderadas.
- La modalidad de transporte de Puerta a Puerta es la mejor opción y la más aceptada por los estudiantes, esta premisa se basa en el alto porcentaje de uso de taxis y básicamente al 71% de los encuestados que indicó que esta modalidad era la de su preferencia.
- Definir una estructura organizacional acorde al tamaño, entorno y tipo de actividad de la empresa a crear es vital para procurar su correcta dirección y funcionamiento.
- Los indicadores del estudio financiero establecen la viabilidad para la creación de la Empresa de Transporte FurgoRutas. Una TIR de 21,9%, un período de recuperación de menos de 5 años y un Valor Actual Neto positivo minimizan los riesgos de la inversión y ponen a este proyecto en un escenario favorable para su ejecución.

5.2 RECOMENDACIONES

- Dado la alta demanda insatisfecha, se recomienda aumentar la capacidad instalada para tener una mayor participación de mercado.

- Incrementar el número de unidad, adquiriendo una furgoneta más cada 5 años.
- Lograr un acuerdo con las autoridades de la PUCESE y con la Federación de Estudiantes para mercadear el servicio de manera conjunta en la Universidad.

REFERENCIAS

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

ALTO NIVEL. (1 de Noviembre de 2013). *Arbol de Decisión, una herramienta para decidir correctamente*. Mexico.

Ávila Pérez, M. E. (2009). *Transporte Terrestre Turístico*. México, D.F.: Trillas, S.A. de C. V.

Bernal Torres, C. A. (2006). *Metodología de la Investigación. Para Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales*. Mexico: Pearson.

Bernal, J. J. (2007). *20 herramientas para la toma de decisiones*. Madrid: Especial Directivos.

Blasco, A. (2001). *Turismo y Transporte*. Madrid: Síntesis, S.A.

Castillo, F. (2007). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación*. Mexico: Pearson.

Chaparro, I. (2002). *Evaluación del Impacto Socioeconómico del Transporte Urbano en la ciudad de Bogotá*. Bogotá: Naciones Unidad.

Cordova Padilla, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Daft, R. (2007). *Teoría y Diseño Organizacional*. Mexico: Cengage Learning.

Diaz de Rada, V. (2001). *Diseño y Elaboración de Cuestionarios para la Investigación Comercial*. Madrid: Esic.

- Ferre Trenzano, J. M. (1997). *Los Estudios de Mercado*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos, S.A.
- Flor Garcia, G. (2011). *Guía para crear y desarrollar su propia empresa*. Quito: Ecuador F.B.T. Cía. Ltda.
- Flores Uribe, J. A. (2006). *Proyecto de Inversión para la PYME*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Gonzales, G. (Noviembre de 2011). Propuesta para la creación de una Línea de Transporte Turístico Terrestre que cubra la ruta desde San Felix hasta el parque La Llovizna y viceversa ubicado en el Municipio Caroni, San Felix - Edo. Bolivar. San Felix, Bolivar, Venezuela.
- Greenwood, W. (1978). *Teoría de Decisiones y Sistemas de Información*. Trillas.
- Hernandez Sampieri, R. (1997). *Metodología de la Investigación*. Mexico: McGraw-Hill.
- Heyzer, J. R. (2004). *Principios de Administración de Operaciones*. Mexico: Pearson Educación.
- ILPES. (2006). *Guía para la elaboración de proyectos*. Mexico: Siglo xxi.
- Ley de Compañías. (s.f.).
- Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial. (s.f.).
- Vainrub, R. (2009). *Una guía para emprendedores*. México D.F.: Ediciones IESA.
- Vertice, P. (2008). *Estructuras Organizativas*. Malaga: Vertice.
- Miranda Miranda, J. J. (2005). *Gestión de Proyectos: Evaluación Financiero, Económica, Social y Ambiental*. Bogotá: MM Editores.
- Montalván Garcés, C. (1999). *Los Recursos Humanos para la Pequeña y Mediana Empresa*. Mexico: Universidad Iberoamericana.
- Navarrete, K. (Diciembre de 2011). Implementación del Servicio de Transporte Comercial en la Pucese para una movilización segura de sus estudiantes de acuerdo a las jornadas académicas. Esmeraldas, Esmeraldas, Ecuador.

Palacio Salazar, I. (2010). *Guía práctica para la Identificación, Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogota: Universidad del Rosario.

Rodríguez Valencia, J. (2001). *Administración de Pequeñas y Medianas Empresas*. Mexico: Thomson.

Soler, P. (2001). *Investigación de Mercados*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.

Mariaconsue. (Octubre de 2010). Plan de Negocio para el servicio de Transporte Escolar Especializado para el Colegio Bilingüe de la ciudad de Valledupar. Valledupar, Colombia.

Marthans Garro, C. (s.f.). *Enciclopedia de Logística Empresarial, 2do Tomo*. Ediciones Buho.

Mc Daniel, C., & Gates, R. (2005). *Investigación de Mercados*. Mexico D.F.: Thomson.

FUENTES ELECTRONICAS

Galarraga, A. (Noviembre de 2006). *Repositorio de UTE*. Recuperado el Noviembre de 2012, de http://repositorio.ute.ec/bitstream/123456789/6051/1/29599_1.pdf

Choque Aspiazu, G. (Febrero de 2009). *El Diario*. Recuperado el 1 de Noviembre de 2013, de <http://menteerrabunda.blogspot.com/2009/05/arboles-de-decision.html>

Barona López, J. (2008). *CEIPA, Biblioteca Virtual*. Recuperado el 4 de Enero de 2013, de http://aplicaciones.ceipa.edu.co/biblioteca/biblio_digital/virtualteca/monografias/cootraninez.pdf

MINTUR. (2003). *Reglamento General a la Ley de Turismo*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2013, de <http://www.quito-turismo.gob.ec/descargas/junio2013/LOTAIP/BASE%20LEGAL/REGLAMEN TO%20A%20LA%20LEY%20DE%20TURISMO.PDF>

Tiempo, L. M. (enero de 2011). *BlogSpot*. Recuperado el 12 de septiembre de 2013, de <http://lahistoriadelostransportes.blogspot.com/2011/01/el-perfeccionamiento-de-los-medios-de.html>

UTM. (s.f.). *www.utm.mx*. Recuperado el 1 de Noviembre de 2013, de <http://www.utm.mx/~jahdezp/archivos%20estructuras/DESICION.pdf>

ENCUESTA



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

INGENIERIA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

OBJETIVO: Conocer las necesidades y expectativas de movilización de la comunidad universitaria, la oferta y demanda actual del servicio.

NOMBRE:.....

1. QUE TIPO DE TRANSPORTE UTILIZA PARA MOVILIZARSE HACIA LA PUCESE?

___ TAXI ___ TAXI AMIGO ___ BUS ___ VEHÍCULO PROPIO

2. ¿QUE TARIFA CANCELA ACTUALMENTE?

___ \$ 0 -0,50 ___ \$ 0,50 - 1,00 ___ \$ 1,00 - 2,00 ___ \$ 2,00 o más

3. ¿CUAL ES LA MAYOR DIFICULTAD QUE TIENE AL MOMENTO DE DIRIGIRSE A LA PUCESE?

___ DISPONIBILIDAD ___ INSEGURIDAD ___ PRECIOS ALTOS ___ INCOMODIDAD

4. ¿DESDE QUE SITIO SE TRANSLADA HABITUALMENTE HASTA LA PUCESE?

___ BARRIOS DEL SUR, CODESA, TOLITA, SAN RAFAEL, VILLAS DE PETROECUADOR

___ CENTRO DE LA CIUDAD, CABEZÓN -PARADA 7

___ SECTOR LAS PALMAS, PARADA 7, EMBUDO, LAS PALMAS, TERCER PISO

5. ¿QUE TIPO DE SERVICIO LE GUSTARIA UTILIZAR?

___ PUERTA A PUERTA (recorrido) ___ RUTA FIJA (bus)

6. ¿QUE GRADO DE SATISFACCION LE DA EL ACTUAL SERVICIO DE TRANSPORTE?

___ ALTO ___ MEDIO ___ BAJO

7. EN QUE HORARIO SE MOVILIZA HACIA Y DESDE LA PUCESE?

	Hora de Entrada	Hora de Salida
Mañana	_____	_____
Medio Día	_____	_____
Tarde	_____	_____
Noche	_____	_____

8. ¿LE GUSTARIA CONTAR CON UN SERVICIO DE TRANSPORTE EN FURGONETAS PERSONALIZADAS, QUE LE GARANTICE DISPONIBILIDAD, SEGURIDAD Y CONFORT?

___ SI ___ NO

TABULACIÓN DE ENCUESTAS

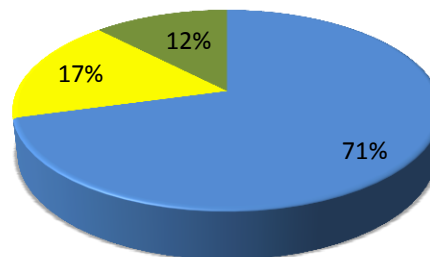
1. ¿QUE TIPO DE TRANSPORTE UTILIZA PARA MOVILIZARSE HACIA LA PUCESE?

ALTERNATIVA	TABULACIÓN	
	CANT.	%
TAXI	162	71%
BUS	39	17%
VEHICULO PROPIO	28	12%
TOTAL	229	100%

Dos de cada tres estudiantes utiliza taxi para movilizarse hacia y desde la Pucese, siendo ellos nuestro mercado meta.

TIPO DE TRANSPORTE

■ TAXI ■ BUS ■ VEHICULO PROPIO

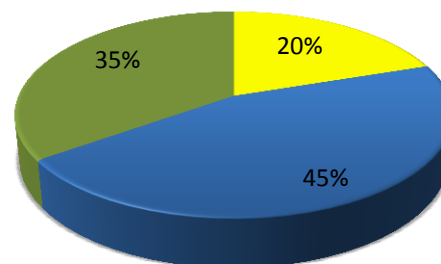


2. ¿QUE TARIFA CANCELA ACTUALMENTE?

ALTERNATIVA	TABULACIÓN	
	CANT.	%
\$ 0,25	40	20%
\$ 1 Y \$1,50	91	45%
\$ 2 ó MÁS	70	35%
TOTAL	201	100%

TARIFAS

■ \$ 0,25 ■ \$ 1 Y \$1,50 ■ \$ 2 ó MÁS



Los resultados evidencian el cobro de altas tarifas, los valores estan entre 1 y 3 dolares dependiendo del sector, Furgorutas deberá tener una tarifa no mayor al 80% de las actuales.

3. ¿CUAL ES LA MAYOR DIFICULTAD QUE TIENE AL MOMENTO DE DIRIGIRSE A LA PUCESE?

ALTERNATIVA	TABULACIÓN	
	CANT.	%
DISPONIBILIDAD	49	24%
INSEGURIDAD	73	36%
PRECIOS ALTOS	63	31%
INCOMODIDAD	16	8%
TOTAL	201	100%

Contar con un servicio de transporte que no obligue al estudiante movilizarse a pie desde las instalaciones del Campus, minimiza el alto porcentaje de inseguridad reflejado aquí



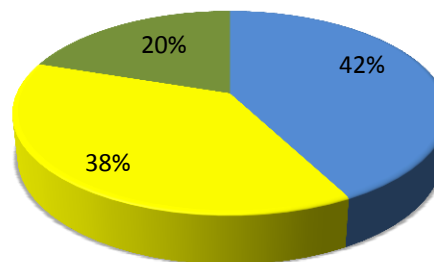
4. ¿DESDE QUE SITIO SE TRANSLADA HABITUALMENTE HASTA LA PUCESE?

ALTERNATIVA	TABULACIÓN	
	CANT.	%
BARRIOS DEL SUR	85	42%
CENTRO DE LA CIUDAD	76	38%
SECTOR LAS PALMAS	40	20%
TOTAL	201	100%

El cobro de altas tarifas es más común para las personas que se movilizan desde los barrios del sur y siendo, junto al centro de la ciudad, el mayor punto de partida y llegada de estudiantes, Furgorutas debe enfocar sus esfuerzos hacia estos sectores para satisfacer las necesidades

SECTOR SALIDA/LLEGADA

■ BARRIOS DEL SUR ■ CENTRO DE LA CIUDAD
■ SECTOR LAS PALMAS



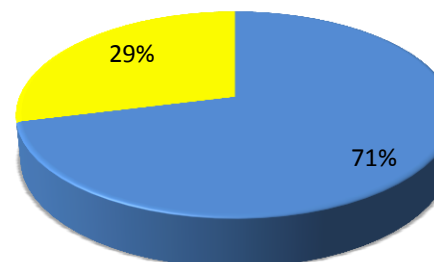
5. ¿QUE TIPO DE SERVICIO LE GUSTARIA UTILIZAR?

ALTERNATIVA	TABULACIÓN	
	CANT.	%
PUERTA A PUERTA	143	71%
RUTA FIJA	58	29%
TOTAL	201	100%

Tener una furgoneta personalizada en la puerta

TIPO DE SERVICIO PREFERIDO

■ PUERTA A PUERTA ■ RUTA FIJA

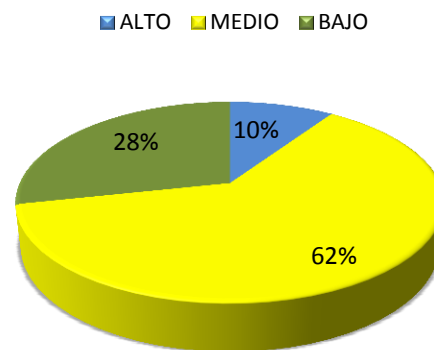


de su casa y que lo movilice hasta su lugar de estudios, sin necesidad de largas esperas y minimizando los riesgos de atrasos, robos y otras dificultades, fue la opción escogida por los encuestados

6. ¿QUE GRADO DE SATISFACCION LE DA EL ACTUAL SERVICIO DE TRANSPORTE?

ALTERNATIVA	TABULACIÓN	
	CANT.	%
ALTO	19	9%
MEDIO	125	62%
BAJO	57	28%
TOTAL	201	100%

SATISFACCION DEL ACTUAL SERVICIO



Aproximadamente el 90% de la comunidad universitaria no esta totalmente satisfecha con su forma de moviliarse hasta la Pucese. Este mercado con un bajo nivel de satisfacción se convierte en potenciales clientes de Furgorutas

7. EN QUE HORARIO SE MOVILIZA HACIA Y DESDE LA PUCESE?

ALTERNATIVA DE ENTRADA	TABULACIÓN	
	CANT.	%
07H00	82	32%
08H00, 8H30	24	9%
09H00	13	5%
14H00	12	5%
15H00, 15H30	73	29%
16H00	44	17%
17H00,18H00	7	3%
TOTAL	255	100%

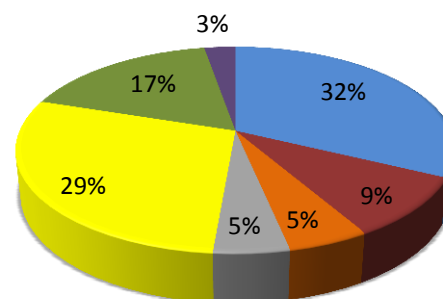
Los horarios de 7h00, 15h00, y 16h00 abarcan más del 75% de la masa estudiantil, parámetro fundamental para definir los horarios del

nuevo servicio

ALTERNATIVA DE SALIDA	TABULACIÓN	
	CANT.	%
09H00, 10H00, 10H30	14	5%
12H00, 12H30	31	12%
13H00	51	20%
13H30, 14H00	15	6%

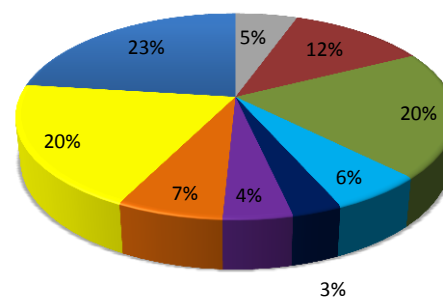
HORA DE ENTRADA A PUCESE

■ 07H00 ■ 08H00, 8H30 ■ 09H00 ■ 14H00
 ■ 15H00, 15H30 ■ 16H00 ■ 17H00,18H00



HORA DE SALIDA DE PUCESE

■ 09H00, 10H00, 10H30 ■ 12H00, 12H30 ■ 13H00
 ■ 13H30, 14H00 ■ 16H30 ■ 18H00, 19H00
 ■ 20H00, 20H30 ■ 21H00 ■ 22H00



16H30	8	3%
18H00, 19H00	11	4%
20H00, 20H30	17	7%
21H00	50	20%
22H00	59	23%
TOTAL	256	100%

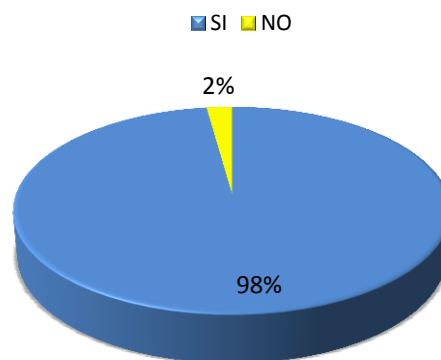
A diferencia de los horarios de entrada, se muestran más dispersos, sin embargo a las 21H00, 13h00 y 22h00, concentran la mayoría de estudiantes.

8. ¿LE GUSTARIA CONTAR CON UN SERVICIO DE TRANSPORTE EN FURGONETAS PERSONALIZADAS, QUE LE GARANTICE DISPONIBILIDAD, SEGURIDAD Y CONFORT?

ALTERNATIVA	TABULACIÓN	
	CANT.	%
SI	224	98%
NO	5	2%
TOTAL	229	100%

Es evidente la aceptación y necesidad de un nuevo y distinto servicio de transporte para la comunidad universitaria, teniendo así un mercado altamente insatisfecho con el actual servicio.

ACEPTACIÓN DEL NUEVO SERVICIO



BANCO DE PREGUNTAS – ENTREVISTAS

- ¿Que piensa Ud, acerca del servicio de transporte actual en la PUCESE?
- ¿Cuál es el factor que genera mayor insatisfacción con el servicios de transporte en taxis?
- ¿Cree Ud, que un nuevo servicio de transporte en furgonetas, ayudaría a satisfacer las necesidades de movilización en la PUCESE?

REQUISITOS PARA LA CONFORMACION DE LA COMPAÑÍA

- Nombrar una Directiva a nivel interno, que luego será oficializada en el acta de constitución y en la minuta.
- Elegir 3 opciones de nombres para la compañía
- Elaborar los Estatutos
- Elaborar un Acta Constitutiva
 - Cédulas y Papeletas de Votación de los socios
- Elaborar una Minuta
- Abrir una Cuenta de Integración
- Crear un Registro Único de Contribuyentes
- Certificación Bancaria de fondos necesarios para la inversión del proyecto
- Proforma de las unidades de transporte con sus características
- Presentación de documentación anterior en la Agencia Provincial de Transporte para realizar el pedido de Permiso de Operación.
- Una vez otorgado el Permiso de Operación, se protocoliza la documentación en una Notaria.
- Presentación de la Escritura Constitutiva en la Superintendencia de Compañías.
- Publicación del Extracto en un periódico de la ciudad de Esmeraldas
- Inscripción de la Escritura Constitutiva de la Compañía ante el Registro Mercantil de Esmeraldas.

ESTUDIO FINANCIERO

REQUERIMIENTOS

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD (Año)
Diesel	Galones	1600

REQUERIMIENTO DE MATERIALES DE LIMPIEZA		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD (anual)
Basurero plastico	UNIDADES	2
Fundas para Basura (10u)	Unidades	144
Papel Higiénico	Unidades	144
Jabón P/3u	Unidades	48
Escoba	Unidades	6
Pala para Basura	Unidades	2
Trapeador	Unidades	12
Guantes	Pares	4
Cepillo de Baño	Unidades	3

REQUERIMIENTO DE MATERIALES DE OFICINA		
DETALLE	UNIDADES	Cantidad (anual)
Esferos (caja/24u)	Unidades	24
Resmas de Papel	Resma	12
Cartucho para Impresora	Unidades	12
Grapadora	Unidades	1
Cuaderno	Unidades	24
Perforadora	Unidades	1
Calculadora	Unidades	1
Flash Memory	Unidades	4
Grapas	Cajas	3
Borrador	Unidades	6
Clips	Cajas	3
Lapices	Unidades	12
Carpetas	Unidades	6
Corrector	Unidades	3

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTACION		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Computador portatil	Unidades	1
Computador de escritorio (combo)	Unidades	1

REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Escritorio	Unidades	1
Sillas plasticas	Unidades	5

REQUERIMIENTO DE SERVICIOS BÁSICOS			
DETALLE	UNIDADES	SECTOR	Cantidad (Mensual)
Energía Eléctrica	Kilovatio / hora	Domicilio	3000
Agua	Metro cúbico	Comercial	240
Teléfono	Minuto	Comercial	6000
Internet	Plan	Domestico	

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE OFICINA		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD
Teléfono/Fax	Unidades	1

REQUERIMIENTO DE CAPITAL HUMANO	
DETALLE	Nº PERSONAS
Administrativo	
Gerente General	1
Auxiliar contable	1
Operativo	
Conductores	3

REQUERIMIENTO DE VEHICULOS		
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD (Año)
Furgonetas para 17 pasajeros	Unidades	3

DETERMINACIÓN DE COSTOS

<u>COSTO DE VEHICULOS</u>			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Furgonetas para 17 pasajeros	3	32940,00	98820,00
TOTAL			98820,00

<u>COSTO DE MATERIA PRIMA</u>			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Diesel (galones)	1600	1,20	1920,00
TOTAL			1920,00

<u>COSTO DE MATERIALES DE LIMPIEZA</u>			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Basurero plastico	2	6,24	12,48
Fundas para Basura (10u)	144	0,12	17,28
Papel Higiénico	144	0,38	54,72
Jabón P/3u	48	0,72	34,56
Escoba	6	1,36	8,16
Pala para Basura	2	2,90	5,80
Trapeador	12	3,02	36,24
Guantes	4	1,53	6,12
Cepillo de Baño	3	5,98	17,94
TOTAL			193,30

<u>COSTO DE MATERIALES DE OFICINA</u>			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Esferos (caja/24u)	24	0,37	8,88
Resmas de Papel	12	4,99	59,88
Cartucho para Impresora	12	10,98	131,76
Grapadora	1	5,05	5,05
Cuaderno	24	1,61	38,64
Perforadora	1	10,10	10,10
Calculadora	1	11,61	11,61
Flash Memory	4	12,50	50,00
Grapas	3	1,25	3,75
Borrador	6	0,22	1,32
Clips	3	0,50	1,50
Lapices	12	0,38	4,56
Carpetas	6	2,64	15,84
Corrector	3	1,79	5,37
TOTAL			348,26

COSTO DE EQUIPOS DE COMPUTACION			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Computador portatil	1	764	764
Computador de escritorio (combo)	1	696	696
0	0		0
0	0		0
0	0		0
	0		0
TOTAL			1460,00

COSTO DE EQUIPOS DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Teléfono/Fax	1	131	131
TOTAL			131,00

COSTO UNITARIO (por Km recorrido)				
CONCEPTO	costo anual	Costo / Km recorrido Total	Costo Km por Furgoneta	Costo mensual / Furgoneta
Materia Prima	1920,00	0,027	0,009	17,78
Sueldo Personal Operativo	17299,80	0,240	0,080	160,18
Mantenimiento	3600,00	0,050	0,017	33,33
Depreciación	19764,00	0,275	0,092	183,00
TOTAL	42583,80	0,59	0,20	394,29

COSTO DE MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Escritorio	1	132	132
Sillas plasticas	5	13,62	68,1
TOTAL			200,10

COSTO DE SERVICIOS BASICOS			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Energía Eléctrica	3000	0,10	300,00
Agua	240	0,93	223,20
Teléfono	6000		0,00
Internet	12	21,00	252,00
TOTAL			775,20

<u>COSTO DE PERSONAL</u>			
DETALLE	CANTIDAD	SUELDO	TOTAL
ADMINISTRATIVO			
Gerente General	1	500	6000
Auxiliar contable	1	318,89	3826,68
TOTAL			9826,68
OPERATIVO			
Conductores	3	480,55	17299,8
TOTAL	0		17299,8
TOTAL			27126,48

<u>COSTO DE MANTENIMIENTO</u>			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Mantenimiento Vehiculos	36	100	3600

<u>COSTO DE ARRENDAMIENTO</u>			
DETALLE	CANTIDAD	MENSUAL	TOTAL
Oficina	12	50,00	600,00

<u>COSTO DE OPERACIÓN</u>			
DETALLE	CANTIDAD	MENSUAL	ANUAL
Materia Prima		160,00	1920,00
Mano de Obra		1441,65	17299,8
Mantenimiento		300,00	3600,00
Depreciación		1647,00	19764,00
Servicio de Internet		30	360,00
TOTAL			42943,80

<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>			
DETALLE		MENSUAL	ANUAL
Sueldos		1119,02	13428,29
Décimo Tercero		68,24	818,89
Décimo Cuarto		53,00	636,00
Aporte Patronal		8,29	99,50
Vacaciones		34,12	409,45
Fondo de Reserva		68,24	818,89
Provisiones Sociales		26,92	323,10
Servicios Básicos		64,60	775,20
Materiales de Limpieza		16,11	193,30
Materiales de Oficina		29,02	348,26
Arriendo		50,00	600,00
TOTAL		1537,57	18450,87

<u>GASTOS DE VENTAS</u>			
DETALLE		MENSUAL	ANUAL
Publicidad		40,00	480,00
TOTAL		40,00	480,00

GASTOS CONSTITUCIÓN

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL	4ta Unidad
Tramite Legal			5000	500
Matricula	3	1100	3300	1100
Soat	3	73	219	73
TOTAL			8519	1673

DEPRECIACIÓN

ACTIVO FIJO	VALOR ACTUAL	% DEP.	VIDA UTIL	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VEHICULOS	98820,00	20%	5	19764	19764	19764	19764	19764	6588	6588	6588	6588	6588
EQUIPOS DE COMPUTACION	1.460,00	33,33%	3	486,62	486,62	486,62							
EQUIPOS DE OFICINA	131,00	10%	10	13,10	13,10	13,10	13,10	13,10	13,10	13,10	13,10	13,10	13,10
MUEBLES Y ENSERES	200,10	10%	10	20,01	20,01	20,01	20,01	20,01	20,01	20,01	20,01	20,01	20,01
		ANUAL		20283,73	20283,73	20283,73	19797,11	19797,11	6621,11	6621,11	6621,11	6621,11	6621,11
		MENSUAL		1690,31	1690,31	1690,31	1649,76	1649,76	551,76	551,76	551,76	551,76	551,76

DEPRECIACION ADMINISTRATIVA	519,73
DEPRECIACION OPERATIVA	19764
DEPRECIACION	20283,73

REMUNERACIÓN Y PROVISIONES

ADMINISTRATIVOS

N°	NOMINA	MENSUALNO MINAL	NOMINAL ANUAL	APORTE PATRONA L	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL	TOTAL MENSUAL
1	Gerente General	500,00	6000,00	60,75	500,00	318,00	500,00	250,00	8128,75	677,40
1	Auxiliar contable	318,89	3826,68	38,75	318,89	318,00	318,89	159,45	5299,54	441,63
	TOTALES	818,89	9826,68	99,50	818,89	636,00	818,89	409,45	13428,29	1119,02

OPERATIVOS

N°	NOMINA	MENSUALNO MINAL	NOMINAL ANUAL	APORTE PATRONA L	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL	TOTAL MENSUAL
3	Conductores	480,55	5766,60	175,16	480,55	954,00	480,55	240,28	8577,69	714,81
	TOTALES	480,55	5766,60	175,16	480,55	954,00	480,55	240,28	8577,69	714,81

PROVISIONES

ADMINISTRATIVOS

N°	NOMINA	MENSUALNO MINAL	NOMINAL ANUAL	APORTE PATRONA L	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL	LIQUIDO A RECIBIR	A PAGAR X TRAB.	ANUAL X TRAB.
1	Gerente General	500,00	6000,00	60,75	41,67	26,50	41,67	20,83	191,42	691,42	691,42	2297,00
1	Auxiliar contable	318,89	3826,68	38,75	26,57	26,50	26,57	13,29	131,68	450,57	450,57	1580,17
	TOTALES	818,89	9826,68	99,50	68,24	53,00	68,24	34,12	323,10	1141,99	1141,99	3877,17

OPERATIVOS

N°	NOMINA	MENSUALNO MINAL	NOMINAL ANUAL	APORTE PATRONA L	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL	LIQUIDO A RECIBIR	A PAGAR X TRAB.	ANUAL X TRAB.
3	Conductores	480,55	5766,6	58,39	40,05	79,50	40,05	20,02	238,00	718,55	6485,15	6543,54
	TOTALES	480,55	5766,60	58,39	40,05	79,50	40,05	20,02	238,00	718,55	6485,15	6543,54

INVERSIÓN

RESUMEN DE INVERSION		4ta Unidad
INVERSION FIJA		
Vehiculos	98820,00	32940
Equipos de Computacion	1460,00	
Equipos de Oficina	131,00	
Muebles y enseres	200,10	
INVERSION DIFERIDA		
Gastos de Contitucion	8519	1673
Capital de Trabajo	5501,49	

INVERSION		
INVERSION FIJA		
Vehiculos	98820,00	32940
Equipos de Computacion	1460	
Computador portatil	764	
Computador de escritorio (combo)	696	
Equipos de Oficina	131	
Teléfono/Fax	131	
Muebles y Enseres	200,1	
Escritorio	132	
Sillas plasticas	68,1	
TOTAL INVERSION FIJA	100611,10	32940,00
INVERSION DIFERIDA		
Gastos de Constitucion	8519	1673
Tramite Legal	5000	
Matricula	3300	
Soat	219	
Capital de Trabajo	5501,493903	
Administrativo	3357,07253	
Operativo	2144,42137	714,807123
TOTAL INVERSION DIFERIDA	14020,4939	2387,80712
TOTAL INVERSION	114631,59	35327,81

CAPITAL PROPIO	86%	98820,00	35327,81
CAPITAL AJENO	14%	15811,59	0,00
		114631,59	35327,81

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVO			PASIVO		
CORRIENTE		5501,49	CORRIENTE		3162,32
Bancos	5501,49		Obligaciones a corto plazo	3162,32	
FIJO		100611,10	A LARGO PLAZO		12649,28
Vehiculos	98820,00		Obligaciones a largo plazo	12649,28	
Equipos de computacion	1460,00				
Equipos de Oficina	131,00				
Muebles y Enseres	200,10				
OTROS ACTIVOS		8519	TOTAL PASIVO		15811,59
Gastos de Constitucion	8519				
			PATRIMONIO		98820
			Capital	98820	
TOTAL ACTIVOS		114631,59	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		114631,594

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

OFERTA ANUAL	DEMANDA ANUAL	D. Insatisfecha
36.720	271.680	245.280

Se incrementa un 10% de la proyeccion anual

Años	Demanda anual Insatisfecha	Participación %	Demanda Insatisfecha		
			Número de Demantantes		
			Pasajeros ANUALES	Pasajeros mensuales	Pasajeros diarios
1	245.280	14,97%	36.713	3.059	153
2	247.733	14,97%	37.080	3.090	155
3	250.210	14,97%	37.451	3.121	156
4	252.712	14,97%	37.825	3.152	158
5	255.239	14,97%	38.204	3.184	159
6	257.792	19,97%	51.475	4.290	214
7	260.370	19,97%	51.990	4.333	217
8	262.973	19,97%	52.510	4.376	219
9	265.603	19,97%	53.035	4.420	221
10	268.259	19,97%	53.565	4.464	223

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL SERVICIO

Costo Servicio	42943,80
Gastos Operación	21346,52
Costo total	64290,32
Margen Contribucion	0,15
Total	73933,86
Pasajeros anuales	36831
Precio de recorrido por pasajero	2,01

PRONÓSTICO DE VENTAS

DEMANDA TOTAL											
AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
PASAJEROS	36.713	37.080	37.451	37.825	38.204	51.475	51.990	52.510	53.035	53.565	449849
TOTAL	36831	37202	37578	37958	38341	51618	52139	52665	53196	53733	451261
CENTRO											
PASAJEROS	12.115	12.236	12.359	12.482	12.607	16.987	17.157	17.328	17.502	17.677	148450
PRECIO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
TOTAL	24230,55	24472,86	24717,59	24964,76	25214,41	33973,68	34313,42	34656,55	35003,12	35353,15	296900,10
SUR											
PASAJEROS	12.115	12.236	12.359	12.482	12.607	16.987	17.157	17.328	17.502	17.677	148450
PRECIO	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25
TOTAL	27259,37	27531,97	27807,29	28085,36	28366,21	38220,39	38602,60	38988,62	39378,51	39772,29	334012,61
PALMAS											
PASAJEROS	12.115	12.236	12.359	12.482	12.607	16.987	17.157	17.328	17.502	17.677	148450
PRECIO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
TOTAL	24230,55	24472,86	24717,59	24964,76	25214,41	33973,68	34313,42	34656,55	35003,12	35353,15	296900,10
RECORRIDOS TURISTICOS Y ACTIVIDADES DE FINES DE SEMANA											
	6000,00	6240,00	6489,60	6749,18	7019,15	7299,92	7591,91	7895,59	8211,41	8539,87	72036,64
PASAJEROS	118	122	127	132	138	143	149	155	161	167	1412,48
TOTAL	6117,65	6362,35	6616,85	6881,52	7156,78	7443,05	7740,78	8050,41	8372,42	8707,32	73449,13
TOTAL ANUAL	81838,13	82840,04	83859,31	84896,41	85951,82	113610,81	114970,21	116352,14	117757,17	119185,91	1001261,93
MENSUAL	6819,84378	6903,33633	6988,27558	7074,70045	7162,65126	9467,56753	9580,85084	9696,01129	9813,09742	9932,15945	83438,49
DIARIO	340,992189	345,166817	349,413779	353,735023	358,132563	473,378377	479,042542	484,800564	490,654871	496,607972	4171,92

TABLA DE AMORTIZACIÓN

CAPITAL	INTERES	CUOTA	
-15811,59	16,30%	\$ 387,03	
		AÑOS	N° PAGOS AL AÑO
	0,01358333	5	12

N	DIVIDENDO	INTERES	AM. CAPIT	SALDO	% PAGADO	Amor. Capital	Amor. Interes
0				\$ 15.811,59			
1	\$ 387,03	214,77	\$ 172,26	\$ 15.639,34	1,09%		
2	\$ 387,03	212,43	\$ 174,60	\$ 15.464,74	2,22%		
3	\$ 387,03	210,06	\$ 176,97	\$ 15.287,77	3,35%		
4	\$ 387,03	207,66	\$ 179,37	\$ 15.108,40	4,50%		
5	\$ 387,03	205,22	\$ 181,81	\$ 14.926,59	5,66%		
6	\$ 387,03	202,75	\$ 184,28	\$ 14.742,31	6,84%		
7	\$ 387,03	200,25	\$ 186,78	\$ 14.555,52	8,03%		
8	\$ 387,03	197,71	\$ 189,32	\$ 14.366,20	9,24%		
9	\$ 387,03	195,14	\$ 191,89	\$ 14.174,31	10,47%		
10	\$ 387,03	192,53	\$ 194,50	\$ 13.979,82	11,71%		
11	\$ 387,03	189,89	\$ 197,14	\$ 13.782,68	12,97%		
12	\$ 387,03	187,21	\$ 199,82	\$ 13.582,86	14,25%	\$ 2.228,74	2415,65
13	\$ 387,03	184,50	\$ 202,53	\$ 13.380,33	15,55%		
14	\$ 387,03	181,75	\$ 205,28	\$ 13.175,04	16,86%		
15	\$ 387,03	178,96	\$ 208,07	\$ 12.966,97	18,19%		
16	\$ 387,03	176,13	\$ 210,90	\$ 12.756,07	19,54%		
17	\$ 387,03	173,27	\$ 213,76	\$ 12.542,31	20,90%		
18	\$ 387,03	170,37	\$ 216,67	\$ 12.325,65	22,29%		
19	\$ 387,03	167,42	\$ 219,61	\$ 12.106,04	23,69%		
20	\$ 387,03	164,44	\$ 222,59	\$ 11.883,45	25,12%		
21	\$ 387,03	161,42	\$ 225,62	\$ 11.657,83	26,56%		
22	\$ 387,03	158,35	\$ 228,68	\$ 11.429,15	28,02%		
23	\$ 387,03	155,25	\$ 231,79	\$ 11.197,37	29,50%		
24	\$ 387,03	152,10	\$ 234,93	\$ 10.962,43	31,01%	\$ 2.620,43	2023,96
25	\$ 387,03	148,91	\$ 238,13	\$ 10.724,30	32,53%		
26	\$ 387,03	145,67	\$ 241,36	\$ 10.482,94	34,07%		
27	\$ 387,03	142,39	\$ 244,64	\$ 10.238,31	35,64%		
28	\$ 387,03	139,07	\$ 247,96	\$ 9.990,34	37,22%		
29	\$ 387,03	135,70	\$ 251,33	\$ 9.739,01	38,83%		
30	\$ 387,03	132,29	\$ 254,74	\$ 9.484,27	40,46%		
31	\$ 387,03	128,83	\$ 258,20	\$ 9.226,07	42,11%		
32	\$ 387,03	125,32	\$ 261,71	\$ 8.964,35	43,78%		
33	\$ 387,03	121,77	\$ 265,27	\$ 8.699,09	45,48%		
34	\$ 387,03	118,16	\$ 268,87	\$ 8.430,22	47,20%		
35	\$ 387,03	114,51	\$ 272,52	\$ 8.157,70	48,94%		

36	\$ 387,03	110,81	\$ 276,22	\$ 7.881,47	50,71%	\$ 3.080,96	1563,43		
37	\$ 387,03	107,06	\$ 279,98	\$ 7.601,50	52,50%				
38	\$ 387,03	103,25	\$ 283,78	\$ 7.317,72	54,31%				
39	\$ 387,03	99,40	\$ 287,63	\$ 7.030,09	56,15%				
40	\$ 387,03	95,49	\$ 291,54	\$ 6.738,55	58,01%				
41	\$ 387,03	91,53	\$ 295,50	\$ 6.443,05	59,90%				
42	\$ 387,03	87,52	\$ 299,51	\$ 6.143,53	61,82%				
43	\$ 387,03	83,45	\$ 303,58	\$ 5.839,95	63,76%				
44	\$ 387,03	79,33	\$ 307,71	\$ 5.532,24	65,73%				
45	\$ 387,03	75,15	\$ 311,89	\$ 5.220,36	67,72%				
46	\$ 387,03	70,91	\$ 316,12	\$ 4.904,23	69,74%				
47	\$ 387,03	66,62	\$ 320,42	\$ 4.583,82	71,79%				
48	\$ 387,03	62,26	\$ 324,77	\$ 4.259,05	73,87%			\$ 3.622,42	1021,96
49	\$ 387,03	57,85	\$ 329,18	\$ 3.929,87	75,97%				
50	\$ 387,03	53,38	\$ 333,65	\$ 3.596,22	78,11%				
51	\$ 387,03	48,85	\$ 338,18	\$ 3.258,03	80,27%				
52	\$ 387,03	44,25	\$ 342,78	\$ 2.915,26	82,46%				
53	\$ 387,03	39,60	\$ 347,43	\$ 2.567,82	84,68%				
54	\$ 387,03	34,88	\$ 352,15	\$ 2.215,67	86,93%				
55	\$ 387,03	30,10	\$ 356,94	\$ 1.858,74	89,22%				
56	\$ 387,03	25,25	\$ 361,78	\$ 1.496,95	91,53%				
57	\$ 387,03	20,33	\$ 366,70	\$ 1.130,25	93,87%				
58	\$ 387,03	15,35	\$ 371,68	\$ 758,57	96,25%				
59	\$ 387,03	10,30	\$ 376,73	\$ 381,85	98,66%				
60	\$ 387,03	5,19	\$ 381,85	(\$ 0,00)	101,10%	\$ 4.259,05	385,34		

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VENTAS	81838,13	82840,04	83859,31	84896,41	85951,82	113610,81	114970,21	116352,14	117757,17	119185,91
COSTOS DEL SERVICIO	42943,80	43587,96	44241,78	44905,40	45578,98	60577,27	61485,93	62408,22	63344,34	64294,51
MARGEN DE UTILIDAD	38894,33	39252,08	39617,53	39991,00	40372,83	53033,54	53484,28	53943,92	54412,83	54891,41
GASTOS DE OPERACIÓN										
GASTOS ADMINISTRATIVOS	18450,87	18727,63	19008,54	19293,67	19583,08	19876,82	20174,98	20477,60	20784,77	21096,54
GASTOS DE VENTAS	480,00	487,20	494,51	501,93	509,45	517,10	524,85	532,73	540,72	548,83
GASTOS FINANCIEROS	2415,65	2023,96	1563,43	1021,96	385,34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE GASTOS	21346,52	21238,79	21066,48	20817,56	20477,87	20393,92	20699,83	21010,33	21325,48	21645,36
UTILIDAD ANTES DEL 15%	17547,81	18013,29	18551,05	19173,44	19894,96	32639,62	32784,45	32933,59	33087,35	33246,04
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	2632,17	2701,99	2782,66	2876,02	2984,24	4895,94	4917,67	4940,04	4963,10	4986,91
UTILIDAD ANTE DE IMPUESTO	14915,64	15311,30	15768,39	16297,42	16910,72	27743,68	27866,78	27993,55	28124,25	28259,14
22%IMPUESTO A LA RENTA	3281,44	3368,49	3469,05	3585,43	3720,36	6103,61	6130,69	6158,58	6187,33	6217,01
UTILIDAD NETA	11634,20	11942,81	12299,35	12711,99	13190,36	21640,07	21736,09	21834,97	21936,91	22042,13

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Inversión	-114631,59										
Utilidad Líquida		11634,20	11942,81	12299,35	12711,99	13190,36	21640,07	21736,09	21834,97	21936,91	22042,13
Depreciación		20283,73	20283,73	20283,73	19797,11	19797,11	6621,11	6621,11	6621,11	6621,11	6621,11
Amortización		2228,74	2620,43	3080,96	3622,42	4259,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rescate		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		29689,19	29606,11	29502,12	28886,68	28728,42	28261,18	28357,20	28456,08	28558,02	28663,24
Total Flujo de Caja	-114631,59	29689,19	29606,11	29502,12	28886,68	28728,42	28261,18	28357,20	28456,08	28558,02	28663,24
Flujos de Caja Acumulados	-114631,59	29689,19	59295,30	88797,42	117684,10	146412,52	174673,69	203030,90	231486,98	260045,00	288708,24
Suma de los flujos de caja	288708,24										
Costo (Inversión del Proyecto)	-114631,59										
Valor Actual Neto (VAN)	162941,75										
Relación Costo Beneficio (C/B)	2,52										
Tasa Interna de Retorno (TIR %)	21,90%										
Periodo Real de Recuperación Años	4,89										

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ENTRADAS										
Ventas	81838,13	82840,04	83859,31	84896,41	85951,82	113610,81	114970,21	116352,14	117757,17	119185,91
Inversión Inicial	114631,59					35327,81				
Total Entradas	196469,72	82840,04	83859,31	84896,41	85951,82	148938,62	114970,21	116352,14	117757,17	119185,91
SALIDAS										
Compras de Activos Fijos	100611,10					35327,81				
Gtos Admin. Vtas. y Finc.	21346,52	21238,79	21066,48	20817,56	20477,87	20393,92	20699,83	21010,33	21325,48	21645,36
Costo del Servicio	42943,80	43587,96	44241,78	44905,40	45578,98	60577,27	61485,93	62408,22	63344,34	64294,51
IMPUESTO 22%	3281,44	3368,49	3469,05	3585,43	3720,36	6103,61	6130,69	6158,58	6187,33	6217,01
PARTIC TRABA. 15%	2632,17	2701,99	2782,66	2876,02	2984,24	4895,94	4917,67	4940,04	4963,10	4986,91
Total Salidas	170815,03	70897,22	71559,96	72184,41	72761,46	127298,55	93234,12	94517,16	95820,26	97143,79
FLUJO DE EFECTIVO	25654,69	11942,81	12299,35	12711,99	13190,36	21640,07	21736,09	21834,97	21936,91	22042,13

ESTADO DE SITUACIÓN GENERAL PROYECTADO

ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Activos Corrientes:	26196,25	12492,49	12857,27	13278,29	13765,15	22223,48	22328,26	22436,02	22546,97	22661,34
Caja										
Bancos	25654,69	11942,81	12299,35	12711,99	13190,36	21640,07	21736,09	21834,97	21936,91	22042,13
Materiales de Limpieza	193,30	196,20	199,14	202,13	205,16	208,24	211,36	214,53	217,75	221,02
Materiales de Oficina	348,26	353,48	358,79	364,17	369,63	375,17	380,80	386,51	392,31	398,20
Activos Fijos:	80327,37	78897,37	80327,37	80813,99	80813,99	126929,99	126929,99	126929,99	126929,99	126929,99
Muebles y Enseres	200,10	200,10	200,10	200,10	200,10	200,10	200,10	200,10	200,10	200,10
Equipos de Computación	1460,00	30,00	1460,00	1460,00	1460,00	1460,00	1460,00	1460,00	1460,00	1460,00
Equipos de Oficina	131,00	131,00	131,00	131,00	131,00	131,00	131,00	131,00	131,00	131,00
Vehículos	98820,00	98820,00	98820,00	98820,00	98820,00	131760,00	131760,00	131760,00	131760,00	131760,00
Depreciación Acumulada	20283,73	20283,73	20283,73	19797,11	19797,11	6621,11	6621,11	6621,11	6621,11	6621,11
Otros Activos:	8519,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1673,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de Constitución	8519,00					1673,00				
TOTAL ACTIVOS	115042,62	91389,87	93184,65	94092,28	94579,14	150826,47	149258,25	149366,01	149476,96	149591,33
PASIVOS										
Pasivos Corrientes	16334,32	16647,49	16987,37	17358,16	17764,76	22225,61	22442,81	22663,99	22889,28	23118,85
15% utilidad trabajadores por pagar	2632,17	2701,99	2782,66	2876,02	2984,24	4895,94	4917,67	4940,04	4963,10	4986,91
Impuesto a la renta por pagar	3281,44	3368,49	3469,05	3585,43	3720,36	6103,61	6130,69	6158,58	6187,33	6217,01
Provisiones Sociales	10420,70	10577,02	10735,67	10896,71	11060,16	11226,06	11394,45	11565,37	11738,85	11914,93
Pasivos a Largo Plazo:	15811,59	13582,86	10962,43	7881,47	4259,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamos	15811,59	13582,86	10962,43	7881,47	4259,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL PASIVOS	32145,91	30230,35	27949,80	25239,63	22023,81	22225,61	22442,81	22663,99	22889,28	23118,85
PATRIMONIO	82896,71	61159,51	65234,84	68852,65	72555,33	128600,86	126815,44	126702,02	126587,68	126472,49
Capital Social	71262,52	49216,70	52935,50	56140,66	59364,97	106960,79	105079,35	104867,05	104650,77	104430,36
Utilidad Neta del Ejercicio	11634,20	11942,81	12299,35	12711,99	13190,36	21640,07	21736,09	21834,97	21936,91	22042,13
TOTAL PASIVO Y PAT.	115042,62	91389,87	93184,65	94092,28	94579,14	150826,47	149258,25	149366,01	149476,96	149591,33

PUNTO DE EQUILIBRIO

DETALLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS FIJOS	21346,52	21238,79	21066,48	20817,56	20477,87	20393,92	20699,83	21010,33	21325,48	21645,36
TOTAL COSTOS FIJOS	21346,52	21238,79	21066,48	20817,56	20477,87	20393,92	20699,83	21010,33	21325,48	21645,36
VENTAS NETAS	81838,13	82840,04	83859,31	84896,41	85951,82	113610,81	114970,21	116352,14	117757,17	119185,91
COSTOS VARIABLES	42943,80	43587,96	44241,78	44905,40	45578,98	60577,27	61485,93	62408,22	63344,34	64294,51
TOTAL COSTOS VARIABLES	42943,80	43587,96	44241,78	44905,40	45578,98	60577,27	61485,93	62408,22	63344,34	64294,51
MARGEN DE CONTRIBUCION	38894,33	39252,08	39617,53	39991,00	40372,83	53033,54	53484,28	53943,92	54412,83	54891,41

PUNTO DE EQUILIBRIO EN DINERO

44915,52	44823,66	44591,89	44193,34	43596,40	43688,76	44496,51	45317,37	46151,40	46998,66
----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

PUNTO DE EQUILIBRIO EN PASAJEROS ANUALES

RUTAS										
CENTRO	6649,27	6620,97	6571,74	6497,78	6394,61	6532,25	6640,10	6749,10	6859,21	6970,42
SUR	6649,27	6620,97	6571,74	6497,78	6394,61	6532,25	6640,10	6749,10	6859,21	6970,42
NORTE	6649,27	6620,97	6571,74	6497,78	6394,61	6532,25	6640,10	6749,10	6859,21	6970,42
TURISMO Y ACT. FINES DE S.	64,57	66,20	67,66	68,89	69,81	55,04	57,61	60,30	63,10	66,03
TOTAL	20012,39	19929,12	19782,90	19562,23	19253,65	19651,79	19977,91	20307,59	20640,74	20977,28

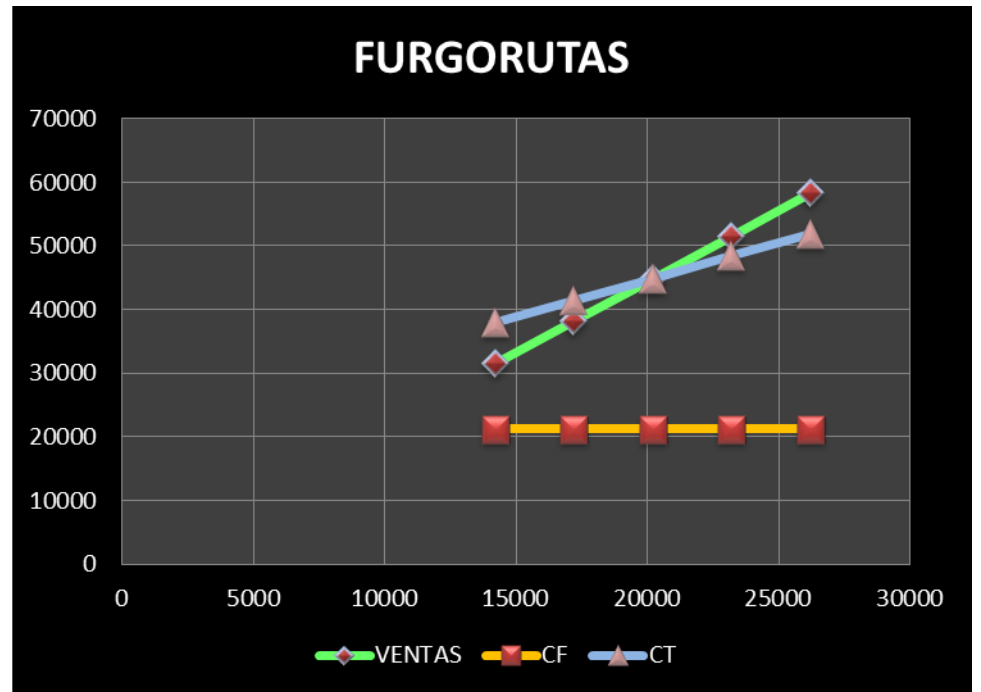
		VENTAS	UNIDADES	PVU
PV		81838	36831	2,22
CV		42944	36831	1,17
CF	21347			

$$PE = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

$$PE = 20214$$

PE. MENSUAL	PE DIARIO
1684	84

UNIDADES	VENTAS	CV	CF	CT
14214	31583	16573	21347	37920
17214	38249	20071	21347	41418
20214	44916	23569	21347	44916
23214	51582	27067	21347	48413
26214	58248	30565	21347	51911



PROFORMAS



W. Colón E4-81 y Av. 9 de Octubre - Matriz Telf. (02) 2557300
 QUITO - ECUADOR
 Razón Social : P.A.CO Comercial e Industrial S.A.
 Dirección : AV. COLON E4-81 Y AV. 9 DE OCTUBRE
 Dimacen : PA-CO ESHERALDAS
 Dirección : AV. PEDRO VICENTE MALDONADO S/N Y JULIO ESTUPINAN
 Telefonos : 614419 0
 RUITO

PROFORMA : 030-002-000002609
 RUC : 1790040275001
 CONTRIBUYENTE ESPECIAL Resol.: 5368 del 02/06/1995
 Fecha : 16 DE JULIO DEL 2013
 Fecha Entrega: DE NES: DEL
 Emision Sist.: 13/07/16 11:36:27
 No. Control : 17-PR-00002609
 Cliente : 9999 FURGORUTAS
 Dirección : ESHERALDAS No:
 Telefono : Ciudad :
 RUC/Cedula : 1718235110

Página: 1 de 2

Medido: (17-PR-0000000) Vendedor: 999-GENERAL Usuario: otrujillo Autoriza: rtilleri

IC.COD. BARRAS	PRODUCTO/REFERENCIA	MARCA	CANTIDAD	UNI	T.PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL OBRER.
1 4971850137931	CALCULADORA 12 DIGITOS CIENTIFICA FX-62 CASIO ME 00094	CASIO	1.00	UN 2	11.61000	11.61
2 0022260364031	PORTATIL ULTRABOOK U740-SP4100SL CORE I3 TOSHIBA 1.9GHZ 4GB 500GB-32GB SOLIDO	TOSHIBA	1.00	UN 2	764.00000	764.00
3 0887738196336	PROCESADOR INTEL® CORE I3-3227U (3 MB DE CACHE, 1.9 GHZ, 4GB RAM, 500GB DISCO DURO Y 32GB DISCO ESTADO SOLIDO, PANTALLA 14"PLG, D-FI, BILETOUTH, CAMERA WEB INTEGRADA, WINDOWS 8	INTEL	1.00	UN 2	696.25000	696.25
4 0740617214277	COMPUTADOR TODO EN 1 10-1103LA AMD E1-12 HEMLETT PACKARD OO 1.40GHZ 4GB 500GB 18.5"PLG W	HEMLETT PACKARD	1.00	UN 2	12.50000	12.50
5 0012502600358	PROCESADOR ACELERADO AMD E1-1200 1.9GHZ, MEMORIA RAM 4GB, DISCO DURO DE 500GB, WEB CAM, WI-FI, WINDOWS 8, INCLUIE MOUSE Y TECLADO E8 E IMPRESORA MULTIFUNCIÓN HP 2515	AMD	1.00	UN 2	131.43000	131.43
6 0012502600358	JET FLASH 8GB WATERPROOFER DT-566 MEROO KINGSTON USB 2.0	KINGSTON	1.00	UN 2	10.98000	10.98
7 0012502600358	FAX PAPEL BOND 775	BROTHER	1.00	UN 2	10.98000	10.98
8 0012502600358	CARTUCHO HP 662 COLOR P IMPRES 2515/2516 HEMLETT PACKARD /3515/3516	HEMLETT PACKARD	1.00	UN 2	10.98000	10.98
9 5602007579791	CARTUCHO HP 662 NEGRO P IMPRES 2515/2516 HEMLETT PACKARD /3515/3516	HEMLETT PACKARD	1.00	UN 2	4.99000	4.99 IVA 0%
9 7702111376357	PAPEL BOND BLANCO 0298RS A4	IMPACITA	1.00	UN 2	1.61000	1.61
0 4041405143844	CLASIFICO ESPIRAL A4 100FOLIOS 2 LINEAS ANDA MORVA LIZ ECONOMICO	ERICH KNAUSE	1.00	UN 2	2.64000	2.64
1 4084900330097	FILBERS PLASTICOS A4 CON ELASTICO VERDE ERICH KNAUSE STANDARD 14386	ERICH KNAUSE	24.00	UN 2	3.80000	9.12
2 4041405176916	LAPIZ GRAPITO 2B SIN BORRADOR NUMERADO O LYRA SUKIS REF 916.102	ERICH KNAUSE	1.00	UN 2	5.05000	5.05
3 4214218000191	EMERGENCYERVA ESCRITORIO GRANDE METALICA W ERICH KNAUSE E8RD GRAPAS 24/6 17691W V2	ERICH KNAUSE	1.00	UN 2	1.25000	1.25
4 0070330100284	GRAPAS 23/15 C/PAQ.0000AN 023F	HW-TRIO	24.00	UN 2	3.64000	8.75

Esta proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de P.A.CO Comercial e Industrial S.A.
 en el caso de existir cambios de precios por nuestros proveedores y/o modificaciones cambiarias oficiales que afecten
 el costo de la mercadería, nos veremos obligados a actualizar precios en el momento de la facturación previo su conocimiento.
 VALIDEZ OFERTA: 8 DIAS**



...PASAN 1,671.16



Superepa.co

Av. Colón E4-81 y Av. 9 de Octubre - Matriz Telf. (02) 2557300
QUITO - ECUADOR

Razon Social : PA.CO Comercial e Industrial S.A.

Dirección : AV. COLON E4-81 Y AV. 9 DE OCTUBRE

Imacén : PA-CO ESMERALDAS

Dirección : AV. PEDRO VICENTE MALDONADO S/N Y JULIO ESTUPINAN

Telefonos : 614419 0

CUITO

PROFORMA : 030-002-000002609

RUC : 1790040275001

CONTRIBUYENTE ESPECIAL Resol.: 5368 del 02/06/1995

Fecha : 16 DE JULIO DEL 2013

Fecha Entrega: DE MES: DEL

Emision Sist.: 13/07/16 11:36:27

No. Control : 17-PR-00002609

Cliente : 9999 FURGORUTAS

Dirección : ESMERALDAS No:

Telefono : Ciudad :

RUC/Cedula : 1718235110

Página: 2 de 2

pedido: (17-PR-0000000) Vendedor: 999-GENERAL Usuario: otrujillo Autoriza: rtilleri

C.COD. BARRAS	PRODUCTO/REFERENCIA	MARCA	CANTIDAD	UNI	T.PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL OBSER.
5 4004764938742	CONECTOR PLUMA LINDING EDDING CONEXION EDDING) A. E-7707		1.00	UN 2	1.79000	1.79
6 4001405177142	PERFORADORA ESCRITORIO GIMANE 2 PENS MEG ERICH KAMISE RA METALICA 40403 UNO 17714		1.00	UN 2	10.10000	10.10
7 4001405240712	CLIPS COLORES C) 100 REF: 24071 2044. ERICH KAMISE		1.00	CD 2	.50000	.50

Esta proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de PA.CO Comercial e Industrial S.A.
 en el caso de existir cambios de precios por nuestros procedimientos y/o modificaciones cambiarias oficiales que afecten
 el costo de la mercadería, nos vemos obligados a actualizar precios en el momento de la facturación previo su conocimiento,
 VALIDEZ OFERTA: 0 DIAS



SUBTOTAL : 1,683.55
 TARIFA 0%: 4.99
 TARIFA 12%: 1,678.56
 I V A 12%: 201.43
 T O T A L \$: 1,884.98

CORPORACION FAVORITA C.A. - 543 ESMERALDAS

Ruc: 1790016919001

COTIZACIÓN (Válida por 5 días)

No de Pedido: 543391319726168

Datos del cliente:

Documento: CI: 1718235110
 Nombre: CERON GRUEZO ANGEL ALEJANDRO
 Teléfono: TD: 06-2454352 - TT: SN - TC: 097370507
 Email: alejandrobosc@hotmail.com

Datos del contacto:**SIN CONTACTO**

Lugar y Fecha: ESMERALDAS, 2013-07-16 Elaborado en: 543 - ESMERALDAS
 Teléfono Local: 2710323 Administrador Local: Christian Bolaños.

Detalle del Pedido (I: valor aplicado el IVA)

No	Código barras	Artículo	Cant.	Peso Kg.	V.Unif.	V.Unif.Iva	Tot. Bruto Inc. IVA	Tot. Neto Inc. IVA
1	7702010910562	PALMOLIVE ALOE Y OLIVA, X 3 130 g , 24	1		1.94	2.17	2.17 I	2.17
2	7705152037807	SILLA SUPREMA, UNID 3780, 1	1		12.16	13.62	13.62 I	13.62
3	7706508132597	CENTRO DE COMPUTO LINEA TOSCANA CEDRO, 182.5X100.5X45 13059-02, 1	1		118.14	132.32	132.32 I	132.32
4	7861009100237	BRUJITA CEPILLO PISOS, und , 12	1		1.21	1.36	1.36 I	1.36
5	7861009100299	MANGO MADERA (PALO), 0 , 12	1		0.61	0.68	0.68 I	0.68
6	7861018400021	NARIBEH FUNDA 10, 29X36 IND29, 70	1		1.06	1.19	1.19 I	1.19
7	7861024825429	TACHO COOL MEDIANO, UNID 924095, , 6	1		5.57	6.24	6.24 I	6.24
8	7861042506362	AK.PH.CLASICO, X4 25m 50636, 12	1		1.37	1.53	1.53 I	1.53
9	7861042518730	AK. GUANTE BICOLOR, 7 , 12	1		1.37	1.53	1.53 I	1.53
10	7861042519669	AK.TUBO PLASTIFICADO, Und ATUP9669, ATUP9669, , 12	1		0.58	0.65	0.65 I	0.65
11	7862101620128	TRAPERO PISO, und , 30	1		2.70	3.02	3.02 I	3.02
12	843956196652	PALA BASURA Y CEPILLO, UNID BH-467, 12	1		5.34	5.98	5.98 I	5.98
13	843956226489	PALA BASURA, UNID 232A, 48	1		2.59	2.90	2.90 I	2.90
TOTAL A PAGAR:								173.19

(-) El descuento se aplica sobre el precio del artículo sin IVA

RESUMEN TRIBUTARIO

SUBTOTAL BRUTO SIN IVA:	154.64
(-)DESCUENTO:	0.00
<hr/>	
SUBTOTAL NETO:	154.64
TARIFA 0%:	0.00
TARIFA 12%:	154.63
12% IVA:	18.56
COSTO FLETE:	0.00
<hr/>	
TOTAL:	173.19

NOTAS:

- Los artículos que estan marcados con un (*) no tienen suficiente stock.
- Le recordamos que el archivo del beneficiario debe tener la siguiente información: Cédula, nombre, teléfono, local o dirección de domicilio, fecha de entrega.

OBSERVACIONES:

- Para obtener el precio de Afiliado, debe presentar la Tarjeta de Afiliación (aplican restricciones).
- Los precios anotados son de Afiliado No Afiliado
- El pago podrá ser: Efectivo, Tarjeta de Crédito, Cheque, etc.
- Para el pago con cheque presentar la Tarjeta de Afiliación que deberá ser del titular de la cuenta corriente y el cheque a nombre de Supermaxi, Megamaxi o Corporación Favorita C.A. (aplican restricciones).
- En caso de efectuarse Retención a la fuente deberá registrarse a nombre de Corporación Favorita C.A.
- Si se va a requerir la factura debe canjearse la Nota de Venta, acercándose a Servicios al Cliente y presentar el RUC y la Razón Social.
- La confirmación del Cliente para surtir esta Proforma, debe ser con un mínimo de 72 Horas de anticipación.
- Al confirmar debe ser cancelado el valor total de la Proforma.
- La mercadería está sujeta a disponibilidad.
- Al confirmar el valor total de la proforma puede variar debido a un posible costo de flete si existen entregas a domicilio.

http://sispe.supermaxi.corp/sispe/reportes/cotizacion_reservacion/rptPedidoTexto.jsp?id=137399... 2013/07/16

Reporte

Página 2 de 2

- 11.- Al confirmar el valor total de la proforma puede variar si existen artículos de peso variable ya que estos se reservan con el peso medio y en el momento de ser pesados puede variar el costo.
- 12.- Los precios serán ajustados a favor del cliente.
- 13.- Los valores autorizados para los artículos que aplican a diferidos son:
 - 3 MESES \$ 30.0
 - 6 MESES \$ 60.0
 - 12 MESES \$ 120.0

Firma y Sello: _____ Elaborado por: ADMINISTRADOR(A) MULTIPLAZA