

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO – MED

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERO COMERCIAL

Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Empresa de Servicios
Conexos Aeroportuarios en el Nuevo Aeropuerto de Quito

Byron Orlando Torres Bastidas

AÑO 2011

INTRODUCCION

Este Proyecto surgió como producto de mi constante labor en calidad de Inspector de Operaciones de Vuelo, en base a las inspecciones o auditorías de control que se efectúan constantemente a las Compañías de aviación y a los Administradores Privados de los Aeropuertos concesionados. Se constató que existían muchas anomalías y reclamos por parte de los pasajeros a las Empresas debido al maltrato, pérdidas, daños e incluso el robo de los equipajes que eran trasladados en las bodegas de las aeronaves.

Pero en USA ya existía desde 1989 el servicio de embalaje de equipajes, que en Ecuador, en la ciudad de Guayaquil, recién en el año 2003 se utilizó tan solo una máquina que brindaba este servicio. En la actualidad existe una gran demanda por servicio toda vez que se han ido incrementando las operaciones aéreas, especialmente en el ámbito internacional.

GUIÓN DEL PROYECTO

Capítulo I: Estudio de Mercado

Capítulo II: Estudio Técnico

Capítulo III: La empresa y su organización

Capítulo IV: Estudio Financiero

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

ESTUDIO DE MERCADO

Objetivos del Estudio de Mercado:

- q Realizar un estudio de la demanda actual y oferta actual del servicio de protección de equipaje.
- q Determinar la demanda insatisfecha del servicio de protección de equipaje, a través de proyecciones de oferta y demanda.
- q Determinar el precio que pagaría el cliente potencial por el servicio de protección de equipaje.



Identificación del Servicio



应用步骤



El equipaje será identificado con una etiqueta especial por seguridad en caso de la pérdida del mismo. La etiqueta contará con tres secciones:

- q La primera la cual mantiene la punta del plástico.
- q La segunda estará localizada en la manilla del equipaje, finalmente.
- q La tercera sección, es el formato de recibo para el pasajero.



Ventajas al Viajero:

- q Brinda 100% de tranquilidad al momento de viajar.
- q El servicio de Protección de Equipaje utiliza un film protector apto para soportar cambios externos de alta y baja temperaturas.
- q Mejora la protección del equipaje contra daños y desgaste excesivo.
- q Permite la detección en caso de haber sido forzado el equipaje.
- q Protege contra la introducción de artículos ilegales y sustancias tóxicas.

Líneas Aéreas transporte de cargo y pasajeros:

- q Disminuye la posibilidad de robos.
- q Reduce los reclamos, eliminando el mal manejo de los equipajes, debido a que el material es resistente, el equipaje no sufrirá daños.

Autoridades de seguridad:

- q Facilita la integridad física de artículos inspeccionados.
- q Incrementa los niveles de seguridad.

Se va a operar este proyecto mediante la **CERTIFICACION** ante la DAC y poder trabajar sin ninguna objeción.

Características del Producto o Servicio

- q Un servicio confiable que brinde protección y seguridad al equipaje.
- q Se utilizará procesos óptimos lo cual garantizará la calidad en el servicio.
- q Se seleccionarán los mejores procesos, lo que garantizará el mejor cuidado para el equipaje de los pasajeros.
- q Se garantizará la satisfacción del cliente.

Segmento Objetivo

La segmentación del mercado se aplicará a todas las personas que viajan dentro y fuera del país, por lo tanto la misma se aplicará en el Aeropuerto de Quito.

Tamaño del Universo

De acuerdo a datos obtenidos de la Dirección General de Aviación Civil los pasajeros que salieron del país utilizando el medio de transporte aéreo constituyen el universo para este estudio.

Tamaño de la Muestra

Una muestra es un conjunto de unidades, una porción del total, que representa la conducta del universo en su conjunto.

Por lo tanto, una muestra representativa contiene las características relevantes de la población en las mismas proporciones en que están incluidas en tal población.

Para determinar el tamaño de la muestra, se debe diferenciar entre poblaciones infinitas (más de 100,000 habitantes) y poblaciones finitas (menos de 100,000 habitantes). Para este proyecto se aplicará la fórmula infinita que es utilizada cuando el Universo es mayor de 100.000 elementos. Así se tiene:

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

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,90 * 0,10}{(0,05)^2}$$

$$n = \frac{3.457}{25}$$

$$n = 138 \text{ encuestas}$$

$$n = 138 \text{ encuestas}$$

ENCUESTA

Sexo: F M
Edad: _____
Fecha: _____

Objetivo: Conseguir información acerca del nivel de aceptación del nuevo servicio para protección de equipaje de los pasajeros en los vuelos nacionales e internacionales del Aeropuerto de Quito.

Indicaciones: A continuación tiene el cuestionario, el mismo que le solicito conteste con la mayor veracidad posible. Marque con una **X** una sola respuesta escogida por usted.

Cuestionario:

- ¿Le gustaría contar con el servicio de protección de equipaje?
Si
No
- ¿Conoce un servicio similar que ofrezca los mismos beneficios?
Si
No
- ¿Contrataría el servicio de protección de equipaje con una empresa que le ofrece calidad y buen precio?
Si
No
- ¿Cuándo viaja, generalmente qué peso tiene su equipaje?
Maletas que pesen menos de 51 libras
Maletas que pesen entre 51 libras y 70 libras
Maletas que pesen sobre las 70 libras
- ¿Cree que usted va a requerir del servicio de protección de equipaje en cada viaje que realice?
Si
No
- ¿Estaría dispuesto a pagar los siguientes precios por el equipaje de acuerdo a su peso?
Peso menos de 51 libras, entre \$5 y \$10
Peso entre 51 libras y 70 libras, entre \$10 y \$15
Peso sobre las 70 libras, entre \$15 y \$20
- ¿Le gustaría adquirir y cancelar el valor del servicio a través del Internet?
Si
No
- ¿En caso de utilizar el servicio de protección de equipaje y estar satisfecho con el mismo, lo recomendaría?
Si
No
- ¿Por qué medio se informa acerca de los diferentes productos y servicios requeridos por usted?
Revistas
Periódico
Televisión
Guía telefónica
Internet
- ¿Usted preferiría recibir este servicio de una empresa nacional o de una filial internacional?
Empresa nacional
Filial internacional

Resultados relevantes de la encuesta

1. Al 99% le gustaría contar con el servicio de protección de equipaje.
2. El 83% no conoce un servicio similar.
3. El 99% contrataría el servicio con calidad y buen precio.
4. El 39% generalmente tiene un equipaje sobre las 70 libras; el 33% generalmente tiene un equipaje entre 51 y 70 libras; el 28% generalmente tiene un equipaje sobre las 51 libras.
5. El 93% cree que va a requerir del servicio en cada viaje que realice.
6. El 50% estaría dispuesto a pagar entre \$10 y \$15 por el equipaje entre 51 y 70 libras; el 30% estaría dispuesto a pagar entre \$5 y \$10 por el equipaje de menos de 51 libras; el 20% estaría dispuesto a pagar entre \$15 y \$20 por el equipaje sobre las 70 libras.
7. El 78% le gustaría adquirir y cancelar por el servicio vía Internet.
8. En caso de utilizar el servicio de protección de equipaje y estar satisfecho con el mismo, el 97% de los encuestados lo recomendaría.
9. El 38% se informa del servicio requerido por medio del periódico; el 23% por medio de la guía telefónica; el 18% por medio de la televisión y el 16% por medio del Internet.
10. El 96% preferiría recibir el servicio de una empresa nacional y no de una filial internacional.

Estimación de la Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha está determinada por la diferencia entre la oferta y la demanda proyectadas, a través de un análisis comparativo entre las dos variables.

Para la proyección de la demanda insatisfecha, se tiene la siguiente fórmula:

$$\text{Demanda Insatisfecha} = \text{Dem. Proyectada} - \text{Ofer. Proyectada}$$

Demanda Insatisfecha de Protección de Equipaje				
Año	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha	Participación
1	665.707	71.076	594.631	29.732
2	669.338	72.940	596.398	59.640
3	670.262	75.035	595.227	89.284
4	668.436	73.017	595.419	119.084
5	669.345	73.664	595.681	148.920

ESTUDIO TÉCNICO

Objetivos del Estudio Técnico:

- q Verificar la posibilidad técnica del servicio que se va a comercializar.
- q Determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos y las instalaciones requeridas para la entrega del servicio.



Factores Determinantes del Tamaño

Entre los factores que tienen relación con el tamaño se encuentran:

- q Demanda insatisfecha
- q Proceso Técnico
- q Localización
- q Financiamiento

Micro Localización

Para este proyecto la localización necesariamente va a ser dentro del Aeropuerto de Quito. El nuevo aeropuerto de la ciudad estará localizado en la zona de Tababela y Puembo, a aproximadamente 25 kilómetros al Este de Quito, pues es aquí donde se encuentra la mayor concentración del mercado potencial.

Matriz Locacional

Para obtener la matriz de localización se utilizará el método cualitativo por puntos, para lo cual se consideran los siguientes factores:

- q Vías de Acceso
- q Transporte de Recurso Humano
- q Calidad del Recurso Humano

MATRIZ LOCACIONAL							
Factor Relevante	Peso Asignado	Opción 1		Opción 2		Opción 3	
		Calif.	Calif.	Calif.	Calif.	Calif.	Calif.
Vías de Acceso	0,40	7	2,80	9	3,60	8	3,20
Calidad del Recurso Humano	0,30	9	2,70	9	2,70	9	2,70
Transporte de Recurso Humano	0,20	6	1,20	6	1,20	6	1,20
Seguridad Ambiental	0,10	5	0,50	5	0,50	5	0,50

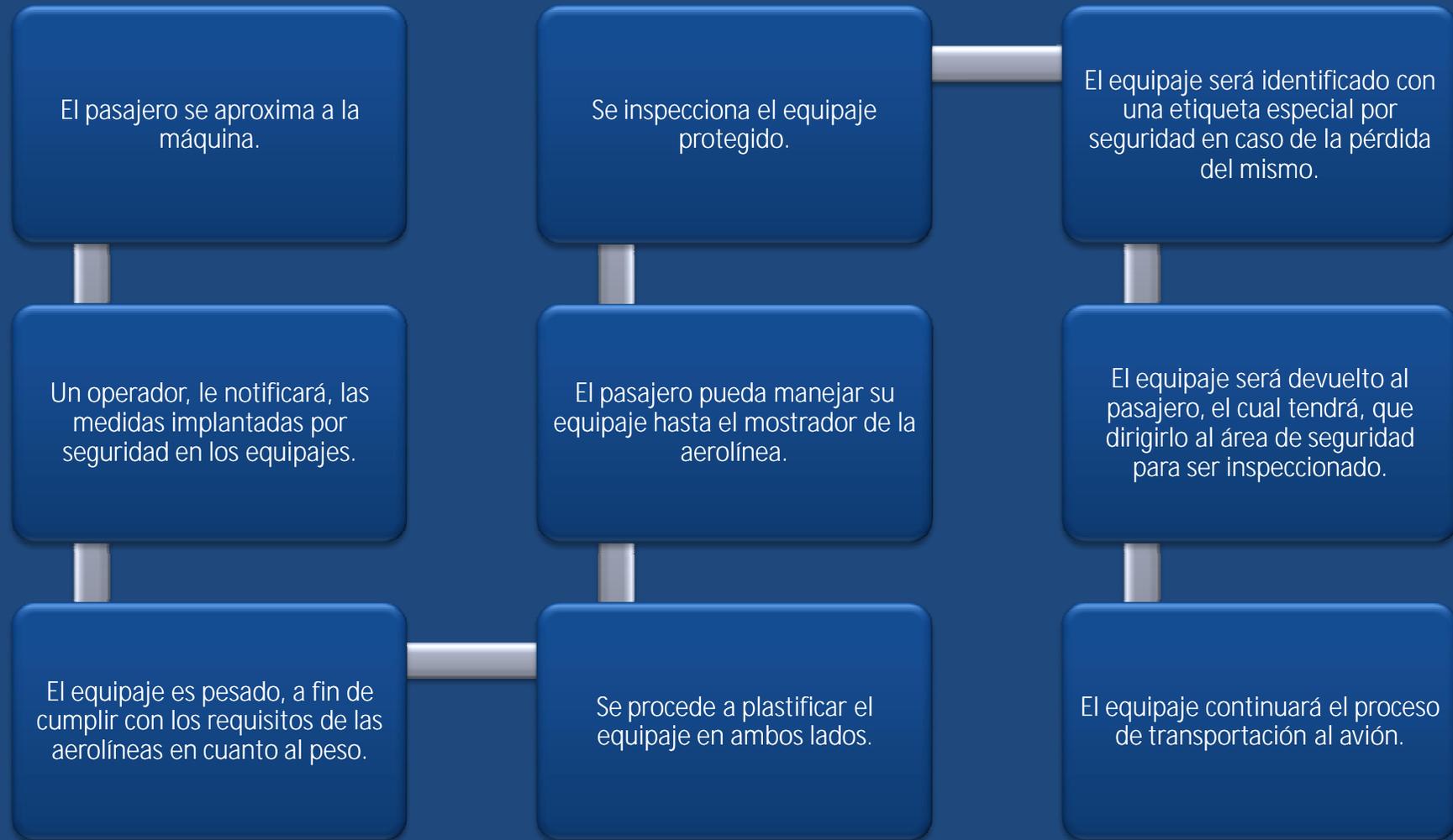


Ingeniería del Proyecto

- ∅ Resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la empresa, para la entrega del servicio, la distribución óptima de la oficina, hasta la determinación de las inversiones que tiene la nueva empresa.



Flujograma del Proceso



Distribución de la Oficina



CAPÍTULO III

LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

Objetivos de la Empresa y su Organización

- q Determinar la base legal de la empresa.
- q Determinar la base filosófica de la empresa.
- q Desarrollar las estrategias de mercadotecnia.



Base Filosófica de la Empresa

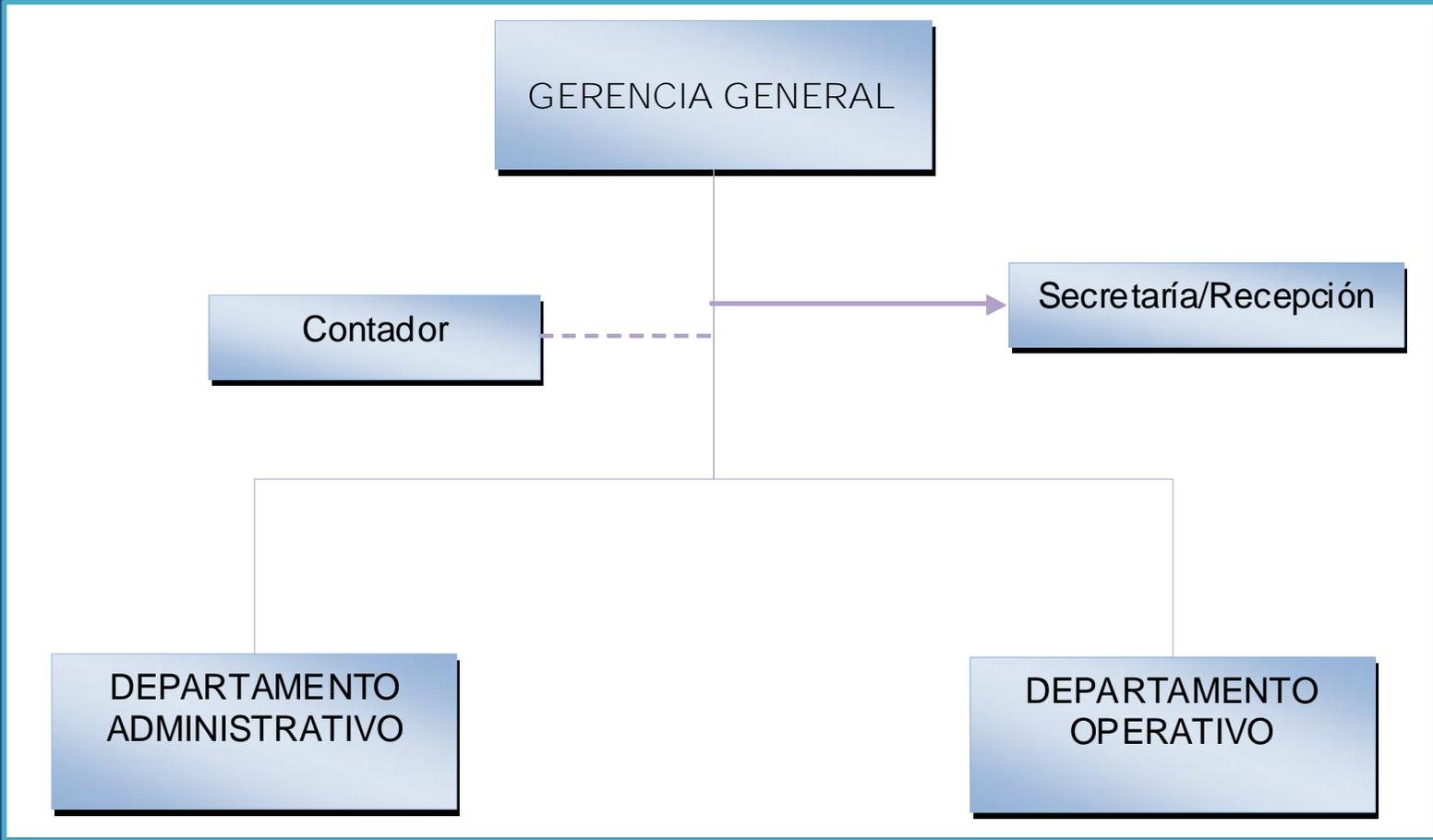
VISIÓN

"*Secure Bag* será una empresa líder en el mercado nacional en el 2015, con proyección a entregar un servicio garantizado y confiable de protección de equipaje, guiándose por principios y valores fundamentales en todos sus procesos y actuaciones tanto con el cliente como con la empresa".

MISIÓN

"Ofrecer un servicio integral utilizando insumos de óptima calidad para superar las expectativas del cliente entregando un servicio de protección de equipaje confiable de la manera más eficiente y con la mejor atención a los pasajeros".

Organigrama Estructural



ESTUDIO FINANCIERO

Objetivos del Estudio Financiero

- q Ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores.
- q Identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que pueden deducirse de los estudios previos.
- q Analizar la viabilidad financiera del proyecto con la aplicación de los criterios de evaluación financiera.



Capital de Trabajo

GASTOS PARA EL PRIMER AÑO	VALOR
UNIFORMES DE PERSONAL	330,00
SUMINISTROS Y ACCESORIOS	621,00
SERVICIOS BÁSICOS	1.440,00
MATERIALES E INSUMOS	45.946,40
PERSONAL OPERATIVO	19.048,65
MATERIALES DE OFICINA	2.309,40
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	301,20
PERSONAL ADMINISTRATIVO	26.530,12
PUBLICIDAD	105.996,00
ARRIENDO	20.400,00
COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO	960,00
TOTAL GASTOS	223.882,77

Capital de Trabajo = $(223.882,70 / 360) * 30$

Capital de Trabajo = $621,90 \times 30$

Capital de Trabajo = $18.656,90$

RESUMEN DE INVERSIONES

DETALLE	AÑO 0
ACTIVOS FIJOS	162.935,00
MAQUINARIA	145.450,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.665,00
EQUIPO DE OFICINA	800,00
MUEBLES DE OFICINA	1.020,00
VEHÍCULOS	14.000,00
ACTIVOS DIFERIDOS	8.500,00
PLANEACIÓN E INTEGRACIÓN	2.250,00
ESTUDIO DE MERCADO	1.250,00
CAPACITACIÓN AL PERSONAL	5.000,00
TOTAL INVERSIONES FIJAS	171.435,00
CAPITAL DE TRABAJO	28.161,49
CAPITAL DE TRABAJO	18.656,90
IMPREVISTOS 5%	9.504,59
TOTAL ACTIVOS FIJOS Y CAPI	199.596,49

Esta

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS	297.320	327.052	359.757	395.733	435.306
- COSTO DEL SERVICIO	79.395	82.571	85.874	89.309	92.881
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	217.925	244.481	273.884	306.424	342.425
- GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA	47.860	47.086	48.969	50.928	52.965
- GASTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0
- DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	19.782	19.782	19.782	19.227	19.227
= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN	150.283	177.613	205.132	236.269	270.233
- PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	22.542	26.642	30.770	35.440	40.535
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	127.741	150.971	174.362	200.829	229.698
- IMPUESTO A LA RENTA 25%	31.935	37.743	43.591	50.207	57.425
= UTILIDAD NETA	95.805	113.228	130.772	150.622	172.274
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS	297.320	327.052	359.757	395.733	435.306
- COSTO DEL SERVICIO	79.395	82.571	85.874	89.309	92.881
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	217.925	244.481	273.884	306.424	342.425
- GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA	47.860	47.086	48.969	50.928	52.965
- GASTOS FINANCIEROS	17.056	14.038	10.640	6.822	2.523
- DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	19.782	19.782	19.782	19.227	19.227
= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN	133.227	163.575	194.492	229.447	267.710
- PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	19.984	24.536	29.174	34.417	40.156
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	113.243	139.039	165.318	195.030	227.553
- IMPUESTO A LA RENTA 25%	28.311	34.760	41.330	48.758	56.888
= UTILIDAD NETA	84.932	104.279	123.989	146.273	170.665

Punto de Equilibrio

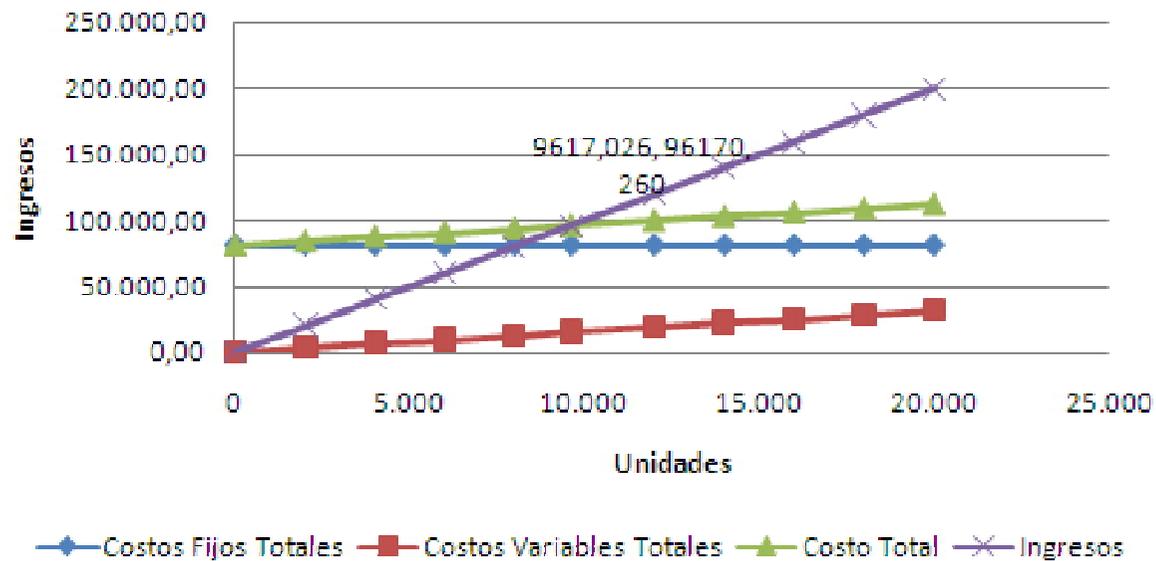
El punto de equilibrio es, el punto en el cual las ganancias igualan a las pérdidas. Es decir el punto de equilibrio es aquel nivel de actividad en el que la empresa ni gana, ni pierde dinero, su beneficio es cero.

COSTOS FIJOS	81.308,57
COSTOS POR SERVICIO	33.448,65
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	47.859,92
COSTOS VARIABLES	45.946,40
MATERIALES E INSUMOS	45.946,40
TOTAL COSTOS	127.254,97

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos Fijos}}{(\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario})}$$

PE =	81.308,57	
	10,00	1,55
PE =	81.308,57	
	8,45	
PE =	9.617	

Punto de Equilibrio



El punto de equilibrio se consigue con la entrega de 9.617 entregas de servicio de protección de equipaje, generando un ingreso de \$ 96.170,26.

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO

DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		297.320	327.052	359.757	395.733	435.306
- COSTO DE VENTA		79.395	82.571	85.874	89.309	92.881
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		217.925	244.481	273.884	306.424	342.425
- GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		47.860	47.086	48.969	50.928	52.965
- GASTOS FINANCIEROS		0	0	0	0	0
- DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		19.782	19.782	19.782	19.227	19.227
= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS		150.283	177.613	205.132	236.269	270.233
- PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%		22.542	26.642	30.770	35.440	40.535
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		127.741	150.971	174.362	200.829	229.698
- IMPUESTO A LA RENTA 25%		31.935	37.743	43.591	50.207	57.425
= UTILIDAD NETA		95.805	113.228	130.772	150.622	172.274
+ DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		19.782	19.782	19.782	19.227	19.227
INVERSION INICIAL	-199.596					
- INVERSION DE REEMPLAZO		0	0	1.665	0	0
+ VALOR RESIDUAL O DE DESECHO						73.635
+ RECUP. CAPITAL DE TRABAJO						18.657
= FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	-199.596	115.587	133.010	148.889	169.849	283.792

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO

DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		297.320	327.052	359.757	395.733	435.306
- COSTO DE VENTA		79.395	82.571	85.874	89.309	92.881
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		217.925	244.481	273.884	306.424	342.425
- GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		47.860	47.086	48.969	50.928	52.965
- GASTOS FINANCIEROS		17.056	14.038	10.640	6.822	2.523
- DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		19.782	19.782	19.782	19.227	19.227
= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS		133.227	163.575	194.492	229.447	267.710
- PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%		19.984	24.536	29.174	34.417	40.156
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		113.243	139.039	165.318	195.030	227.553
- IMPUESTO A LA RENTA 15%		28.311	34.760	41.330	48.758	56.888
= UTILIDAD NETA		84.932	104.279	123.989	146.273	170.665
+ DEPRECIACIONES		19.782	19.782	19.782	19.227	19.227
- INVERSION INICIAL	-199.596					
- INVERSION DE REEMPLAZO		0	0	1.665	0	0
+FINANCIAMIENTO	154.955					
+ AMORTIZACIÓN DEUDA		24.150	27.168	30.575	34.377	38.685
+ VALOR RESIDUAL O DE DESECHO						73.635
+ RECUP. CAPITAL DE TRABAJO						18.657
= FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	-44.642	128.864	151.229	172.681	199.877	320.869

TASA DE DESCUENTO

Tasa Pasiva

FECHA	VALOR
Julio-31-2011	4.58 %
Junio-30-2011	4.58 %
Mayo-31-2011	4.60 %
Abril-30-2011	4.60 %
Marzo-31-2011	4.59 %
Febrero-28-2011	4.51 %
Enero-31-2011	4.55 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Tasa de Inflación

FECHA	VALOR
Junio-30-2011	4.28 %
Mayo-31-2011	4.23 %
Abril-30-2011	3.88 %
Marzo-31-2011	3.57 %
Febrero-28-2011	3.39 %
Enero-31-2011	3.17 %
Diciembre-31-2010	3.33 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

TMAR DEL PROYECTO

TMAR del proyecto = % Pasiva + % de Inflación + % de Riesgo del Proyecto

TMAR del proyecto = 4,59% + 4,13% + 6%

TMAR del proyecto = 14,72%

TMAR DEL INVERSIONISTA

CONCEPTO	INVERSIÓN	PARTIC. %	Riesgo	CP %
RECURSOS PROPIOS	44.642	22,37%	14,72%	3,29%
RECURSOS DE TERCEROS	154.955	77,63%	11,83%	5,85%
INVERSIÓN TOTAL	199.596	100,00%		9,15%

VALOR ACTUAL NETO

VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA		115.587	133.010	148.889	169.849	283.792
TASA DESCUENTO		14,72%	14,72%	14,72%	14,72%	14,72%
FLUJOS ACTUALIZADOS		100.756	101.067	98.615	98.063	142.825
INVERSION INICIAL	-199.596					
VAN DEL PROYECTO		341.730				

VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA		128.864	151.229	172.681	199.877	320.869
TASA DESCUENTO		9,15%	9,15%	9,15%	9,15%	9,15%
FLUJOS ACTUALIZADOS		118.065	126.944	132.803	140.836	207.141
INVERSION INICIAL	-154.955					
VAN DEL INVERSIONISTA		570.833				

TASA INTERNA DE RETORNO

TASA INTERNA DE RETORNO SIN FINANCIAMIENTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA		115.587	133.010	148.889	169.849	283.792
TASA DESCUENTO		64,51%	64,51%	64,51%	64,51%	64,51%
FLUJOS ACTUALIZADOS		70.262	49.148	33.442	23.190	23.554
INVERSION INICIAL	-199.596					
VAN		0,00				

TASA INTERNA DE RETORNO CON FINANCIAMIENTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA		128.864	151.229	172.681	199.877	320.869
TASA DESCUENTO		94,64%	94,64%	94,64%	94,64%	94,64%
FLUJOS ACTUALIZADOS		66.206	39.918	23.418	13.926	11.486
INVERSION INICIAL	-154.955					
VAN		0,00				

PERIODO DE RECUPERACIÓN

PERIODO DE RECUPERACION DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO			
	AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO	INGRESOS ACUMULATIVOS
	0	-199.596	
	1	100.756	100.756
	2	101.067	201.823
	3	98.615	300.438
	4	98.063	398.501
	5	142.825	541.326
PR =	199.596	-	100.756
		101.067	
PR =	98.840		
	101.067		
PR =	0,98		
PR =	1,98		

PERIODO DE RECUPERACION DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO			
	AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO	INGRESOS ACUMULATIVOS
	0	-154.955	
	1	118.065	118.065
	2	126.944	245.008
	3	132.803	377.811
	4	140.836	518.647
	5	207.141	725.787
PR =	154.955	-	118.065
		126.944	
PR =	36.890		
	126.944		
PR =	0,29		
PR =	1,29		

RELACION COSTO/BENEFICIO

SIN FINANCIAMIENTO

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO ACTUALIZADOS
1	100.756
2	101.067
3	98.615
4	98.063
5	142.825
SUMA:	541.326
R B/C =	541.326
	199.596
R B/C =	2,71

CON FINANCIAMIENTO

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO ACTUALIZADOS
2011	118.065
2012	126.944
2013	132.803
2014	140.836
2015	207.141
SUMA:	725.787
R B/C =	725.787
	154.955
R B/C =	4,68

RESUMEN DE CRITERIOS DE EVALUACION FINANCIERA

CRITERIOS DE EVALUACION FINANCIERA	DEL PROYECTO	DEL INVERSIONISTA
VALOR PRESENTE NETO	341.730	570.833
TASA INTERNA DE RETORNO	64,51%	94,64%
PERIODO DE RECUPERACIÓN	1,98	1,29
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	2,71	4,68

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones:

- q Existe una demanda insatisfecha de pasajeros que requieren proteger su equipaje.
- q Se estructuró adecuadamente la organización de la nueva empresa, se establecieron los recursos económicos, humanos y el proceso de entrega del servicio requerido para poner en marcha las operaciones.
- q Se definió la base filosófica que regirá la nueva empresa, estableciendo la misión, visión principios y valores, que pondrán en práctica todos quienes conformarán la misma.
- q De acuerdo a los indicadores de evaluación financiera como el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, la Relación Beneficio/Costo y el Período de Recuperación, se concluye que este proyecto de inversión es rentable.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Recomendaciones:

- q Diseñar estrategias de publicidad, con el fin de captar a potenciales clientes que se encuentran en el Aeropuerto del Distrito Metropolitano de Quito, que requieren proteger su equipaje.
- q Cuando sea necesario se reestructurará la organización de la nueva empresa y continuamente se mejorará los procesos de entrega del servicio para cumplir o superar las expectativas del cliente respecto al servicio.
- q Se formará y concientizará al talento humano para que todas sus actividades se basen en la base filosófica de la empres.
- q Al ser rentable este proyecto y obtener una rentabilidad alta se recomienda ponerlo en marcha prontamente.

GRACIAS