

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

ESPE – LATACUNGA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

TESIS DE GRADO

**Proyecto de Factibilidad para la Implementación
de una Empresa de Servicio de Transporte
Interprovincial para Ejecutivos de Empresas en
la ciudad de Latacunga**

Autora:

Rocio Canchignia B.

Director:

Ing. Álvaro Carrillo

Codirector:

Econ. Julio Villa

Latacunga, 15 de Noviembre del 2004

CERTIFICADO

En nuestra condición de Director y Codirector, Certificamos que la señorita: Rocío Canchigni Banda, ha desarrollado el proyecto de Grado titulado **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERPROVINCIAL PARA EJECUTIVOS DE EMPRESAS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA**, desarrollando las disposiciones institucionales, metodológicas y técnicas que regula esta actividad Académica, por lo que autorizamos para que LA mencionada Señorita Reproduzca el documento definitivo, presente a las autoridades de la Facultad de Ingeniería Comercial y proceda a la exposición de su contenido.

Atentamente,

.....
Ing. Álvaro Carrillo
Director

.....
Eco. Julio Villa
Codirector

AGRADECIMIENTO

En la vida nada es posible alcanzarlo sin la bendición de Dios, y si uno no aprende a fortalecer los cimientos del conocimiento, más aun los valores que guían nuestras vidas, pues no todos tenemos la habilidad de transmitir estos conocimientos tan valiosos para la formación de nuestros modelos que a futuro hagan la diferencia, por ello un profundo agradecimiento a mi madre, hermanos, a la memoria de mi padre y a una persona muy especial que estuvo de una forma incondicional siempre a mi lado brindándome todo su apoyo y todos aquellos que día a día colaboraron con su granito de arena para que hoy los sueños y las ilusiones de ayer se hagan realidad.

A la Escuela Politécnica del Ejército por ser la cuna de la ciencia al entregar profesionales calificados para desempeñarnos de una manera íntegra en las responsabilidades que tengamos que afrontar en el caminar de nuestra vida personal y profesional.

A todo el personal docente de la Facultad de ciencias Administrativas que con abnegación han sabido impartir sus conocimientos para mi formación académica, al Econ. Julio Villa, al Ing. Álvaro Carrillo, quienes me prestaron todo su apoyo y colaboración en el desarrollo y culminación de esta obra.

Rocio

DEDICATORIA

Con todo mi amor para mi Madre, Hermanos, a la memoria de mi Padre y a una persona muy especial por su comprensión y apoyo incondicional tanto moral como económicamente en los momentos más difíciles de mi vida, al encaminarme al cumplir con mis ideales para alcanzar mi título profesional, jamás encontraré alguien como ustedes

Introducción

La evaluación de este proyecto analiza la factibilidad para instalar una empresa que brinde el servicio de transporte interprovincial para ejecutivos de empresas en la ciudad de Latacunga. Su análisis comprende de cinco partes realizadas con enfoque técnico de mercado y bajo estructuras sustentables de liquidez y de rentabilidad financiera.

El primer capítulo se refiere a las generalidades del proyecto, comprendiendo la justificación, objetivos y un breve diagnóstico del entorno poblacional de la ciudad de Latacunga.

El capítulo segundo consta del estudio de mercado, que comprende el servicio que se pretende brindar, donde se analiza desde la definición misma del servicio, la estructura del segmento de mercado, análisis y proyección de la demanda, análisis de la oferta y de los precios de mercado, hasta finalizar con un estudio de comercialización del servicio.

El proyecto contiene en el tercero y cuarto capítulos el análisis técnico de la instalación del servicio, que implica la determinación de la localización óptima, el diseño y adecuación del local, horario de atención al público, cantidad y tipo de cada uno de los equipos y muebles a utilizar, la distribución física del local, las áreas necesarias y los aspectos administrativos de ejecución del proyecto.

El quinto capítulo del proyecto consiste en un análisis económico de todas las condiciones de operación que previamente se determinaron en el estudio técnico. Esto determina la inversión inicial, los costos totales de operación, el capital de trabajo, se plantean esquemas de financiamiento para seleccionar el más óptimo. Se incluye la estructura de los Estados Financieros presupuestados en un horizonte de cinco años, además, contempla el análisis del punto de equilibrio y la tasa de ganancia que los inversionistas desearían tener por arriesgar su dinero instalando este local de servicio a los habitantes de la ciudad de Latacunga. En resumen, esta fase contempla todas las cifras necesarias para

llevar a cabo la evaluación económica del proyecto.

Finalmente en el capítulo sexto se establecen conclusiones y recomendaciones acerca del diseño del proyecto con base en cada uno de sus datos y determinaciones hechas en cada una de las partes.

INDICE

CONTENIDO	PAGS.
CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES	5
1.1. DEFINICIÓN DEL TEMA	5
1.2. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	6
1.2.1. ENFOQUE TEÓRICO	6
1.2.2. ENFOQUE PRÁCTICO	8
1.3. OBJETIVOS DEL PROYECTO	10
1.3.1. OBJETIVO GENERAL	10
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO	11
2.1. IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE MERCADO	11
2.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	13
2.3. FUENTES SECUNDARIAS	14
2.4. FUENTES PRIMARIAS	16
2.4.1. DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN	16
2.4.2. CÁLCULO DE LA MUESTRA	17
2.4.3. DISEÑO DEL CUESTIONARIO	19
2.4.4. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	21
2.4.5. PRUEBA PILOTO	21

2.4.6. RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	22
2.5. IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA	36
2.5.1. ANÁLISIS DE PRECIOS	38
2.6. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA	39
2.7. ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA	40
CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO	44
3.1. LOCALIZACIÓN	44
3.1.1. MACRO LOCALIZACIÓN	44
3.1.2. MICRO LOCALIZACIÓN	45
3.2. TAMAÑO	49
3.3. RECURSO HUMANO	52
3.4. ACTIVOS FIJOS	54
3.4.1. VEHÍCULOS	54
3.4.2. MUEBLES Y ENSERES	55
3.4.3. EQUIPO DE OFICINA	55
3.5. INGENIERÍA DEL SERVICIO	56
3.5.1. DEFINICIÓN DEL SERVICIO	56
3.5.2. PROCESO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	57
3.5.3. FORMAS DE PAGO	59
3.5.4. HORARIOS DE VIAJES	59
3.6. CAPACIDAD INSTALADA	60

3.7 ASPECTOS LEGALES	61
CAPÍTULO IV: ESTUDIO FINANCIERO	62
4.1. INVERSIÓN	62
4.1.1. VEHÍCULOS	62
4.1.2. EQUIPOS	63
4.1.3. MUEBLES Y ENSERES	64
4.2. DEPRECIACIÓN	64
4.3. FINANCIAMIENTO	65
4.4. PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	66
4.4.1. PRESUPUESTO DE VENTAS	67
4.4.2. PRESUPUESTO DE COMPRAS	68
4.4.3. PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACION	68
4.5. ESTIMACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR Y POR COBRAR	72
4.5.1. CUENTAS POR COBRAR	72
4.5.2. CUENTAS POR PAGAR	72
4.6. ESTADO DE RESULTADOS PRO FORMA	73
4.7. FLUJO DE EFECTIVO MÉTODO INDIRECTO	75
4.8. BALANCE GENERAL PRO FORMA	76
4.9. RAZONES FINANCIERAS	78
4.10. ESTRUCTURA DE COSTOS	79
4.10.1. COSTOS FIJOS	79

4.10.2. COSTOS VARIABLES	79
4.11. PUNTO DE EQUILIBRIO	80
4.12. ESTRUCTURA DEL CAPITAL DE TRABAJO	81
4.13. FLUJO NOMINAL	81
CAPÍTULO V: EVALUACIÓN DEL PROYECTO	83
5.1. VALOR ACTUAL NETO	83
5.2. TASA INTERNA DE RETORNO	85
5.3. PERÍODO DE RECUPERACIÓN	86
5.4. RELACIÓN BENEFICIO / COSTO	86
5.5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	87
CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	89
6.1. CONCLUSIONES	89
6.2. RECOMENDACIONES	96
ANEXOS	99
BIBLIOGRAFÍA	103

CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES

1.1. DEFINICIÓN DEL TEMA

El desarrollo del presente proyecto consiste en determinar y evaluar la factibilidad operativa y financiera que producirá la creación de una compañía dedicada a realizar viajes diarios de la ciudad de Latacunga a la ciudad de Quito, trasladando ejecutivos y empresarios de las distintas organizaciones ubicadas en esta ciudad. Brindando un servicio exclusivo de transporte en unidades tipo furgoneta, con la prestación de valores agregados como cafetería, aire acondicionado y calefacción, música, y principalmente la tranquilidad de un viaje seguro y a tiempo, sin realizar paradas del vehículo en el transcurso de la ruta (carretera) para recoger o dejar pasajeros. Es evidente que en la realización de éste proyecto se considerará la fijación de precios diferenciados, y el servicio será dirigido a clientes de clase alta de la ciudad de Latacunga.

1.2. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

1.2.1. ENFOQUE TEÓRICO

Un proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan instrumentos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil para el ser humano y la sociedad en general¹.

El Diseño de un Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Empresa de Servicio de Transporte Interprovincial para Ejecutivos de Empresas en la ciudad de Latacunga, contempla las siguientes etapas:

- a. Estudio de Mercado: Determinará la demanda insatisfecha de servicio de transporte exclusivo para ejecutivos de las empresas e instituciones ubicadas en la ciudad de Latacunga. Un Estudio de Mercado es la primera parte de la investigación formal del proyecto, el objetivo de esta investigación es verificar la posibilidad real de implementación del servicio en un mercado determinado²; con el estudio bien realizado el investigador podrá sentir el riesgo que corre y la posibilidad de éxito

¹ GALLARDO CERVANTES JUAN. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Pág. 2. Resumen

² BACA URBINA GABRIEL. Evaluación de Proyectos. Pág. 7. Resumen.

- b. Estudio Técnico: Comprenderá un análisis netamente operativo de la localización óptima del proyecto, así como también permitirá desarrollar los procesos claves de su ejecución.
- c. Estudio Financiero: Permitirá el desarrollo de estados proyectados en un lapso de cinco años, y así determinar el punto de equilibrio del proyecto y principalmente conocer la rentabilidad.
- d. Evaluación Financiera: Concluirá la factibilidad de ejecución del proyecto en términos de valor actual neto, tasa interna de retorno, costo beneficio y período de recuperación de la inversión.

El desarrollo de las mencionadas fases permitirá conocer la factibilidad de la puesta en marcha del proyecto, pero especialmente su margen de atraktividad para los inversionistas de acuerdo al costo de oportunidad del mercado.

1.2.2. ENFOQUE PRÁCTICO

Según el último Censo poblacional y de vivienda la ciudad de Latacunga ha sufrido en los últimos años un crecimiento poblacional considerable, de la misma manera ha incrementado el comercio, la industria y el mercado de servicios, reflejado éste incremento en el indicador del PIB a nivel local que para el año 2003 fue del 3.3% anual.³

Éste crecimiento ha hecho que exista una constante interacción entre los propietarios de negocios y ejecutivos de primera línea de la ciudad de Latacunga, con varias empresas, proveedores, y personas de otras ciudades del centro del país y en especial con aquellos establecidos en la ciudad de Quito. Aumentando así el traslado de personas de una ciudad a otra, y a su vez activando el mercado del servicio de transporte interprovincial.

Lamentablemente el servicio de transporte interprovincial de personas, no sólo en nuestra ciudad sino en el país, es de pésima calidad, debido a la falta de preparación y cultura de quienes los conducen y de quienes los administran, es así que presenta debilidades como mala atención personal, descortesía, falta de limpieza de las unidades, falta de mantenimiento preventivo, pérdida de tiempo por paradas del

³ BOLETÍN BCE ENERO 2004. www.bce.gov.ec.

vehículo para recoger pasajeros, y sobretodo inseguridad personal por la imprudencia del conductor. Factores que hacen necesario introducir en la ciudad de Latacunga una empresa que brinde un servicio de transporte exclusivo para aquellas personas que buscan tranquilidad, seguridad, tiempo y buena atención, durante el traslado de una ciudad a otra.

Las personas que buscan este tipo de servicio exclusivo son aquellas que se desenvuelven en actividades de negocios, comercio, salud y especialmente estatus; por esta razón el Diseño de un Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Empresa de Servicio de Transporte Interprovincial para Ejecutivos en la ciudad de Latacunga, tiene como su mercado objetivo empresarios, ejecutivos y personas de nivel alto que trabajan y viven en la ciudad.

1.3. OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Diseñar un Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Empresa de Servicio de Transporte Interprovincial para Ejecutivos de Empresas en la ciudad de Latacunga, con el fin de conocer su nivel de atractividad financiera para los posibles inversionistas.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- **Identificar la demanda insatisfecha de servicios de transporte exclusivo para empresarios y ejecutivos de la ciudad de Latacunga.**
- **Determinar la localización estratégica del proyecto de inversión.**
- **Estructurar los Estados Financieros proformas para conocer las utilidades y flujos que tendrá la implementación del proyecto.**
- **Analizar la factibilidad financiera del proyecto con el fin de conocer el valor actual neto, la tasa interna de retorno y el período de recuperación de la inversión.**

CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1. IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE MERCADO

La investigación de mercados vincula a la organización con su medio ambiente. Involucra la especificación, la recolección, el análisis y la interpretación de la información para ayudar a la administración a entender el medio ambiente, a identificar problemas y oportunidades, y a desarrollar y evaluar los cursos de acción de mercadotecnia.

La investigación de mercados es un ingrediente crucial del plan de mercadeo y más aún de la determinación de la demanda, ya que toda organización debe conocer la siguiente información:

- Cuál es el grupo objetivo?**
- Qué desean los clientes?**
- Qué les ofrece la competencia?**
- Qué puedo ofrecer?⁴**

⁴ EL PLAN DE MERCADEO. WILLIAM M. LUTHER.

El Proceso de Investigación de Mercados a utilizarse en la realización del presente proyecto esta estructurado de la siguiente manera:

- **Especificación: Propósito de la investigación, Tipo de investigación**
- **Recopilación: Metodología y tamaño de la muestra, Diseño del cuestionario, Realización del trabajo de campo**
- **Análisis: Codificación, Análisis de datos**
- **Interpretación y reporte final⁵ : La información la componen datos que se han colocado en un contexto significativo y útil y se ha comunicado a un receptor, quien utiliza para tomar decisiones. Especialmente en los negocios la información debe dar señales oportunas de aviso y anticipar el futuro.**

⁵ APUNTES INVESTIGACION DE MERCADOS. MBA ALVARO CARRILLO.

2.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

El presente estudio tiene como objetivo general el siguiente:
Investigar en las empresas de la ciudad de Latacunga la cantidad de dinero destinada para cubrir viajes de sus ejecutivos hacia otras ciudades identificando la frecuencia de viajes, con el fin de determinar la demanda insatisfecha del requerimiento de servicio de transporte exclusivo.

Para lograr el objetivo general se requiere plantear objetivos específicos que delimitarán el estudio de mercado, así:

- Determinar el segmento de mercado al cual va dirigido el servicio.
- Conocer las preferencias de transporte que requiere el segmento encuestado.
- Valorar la demanda en dólares que los consumidores destinan para transportarse a otras ciudades por cuestiones de negocios.
- Conocer la competencia dentro del mercado de estudio.

2.3. FUENTES SECUNDARIAS

Dentro de la realización del estudio de mercado para Diseño de un Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Empresa de Servicio de Transporte Interprovincial para Ejecutivos de Empresas en la ciudad de Latacunga, se utilizarán fuentes secundarias provenientes de:

- Jefatura de Tránsito de Cotopaxi
- Instituto de Estadísticas y Censos
- Cámara de Industriales de Cotopaxi
- Cámara de Comercio de Latacunga

Así podemos conocer el número de transportistas por cooperativa que existen dentro de la ciudad de Latacunga y de la provincia de Cotopaxi y que prestan su servicio de traslado urbano desde esta ciudad hacia otras del centro del país y en especial hacia la ciudad de Quito, así tenemos que en la provincia de Cotopaxi existen 26 cooperativas de Buses de transporte urbano y rural, y 34 cooperativas de la provincia de Tungurahua que recogen igualmente pasajeros de la ciudad de Latacunga; el siguiente cuadro indica esta distribución actual:

CUADRO1: CANTIDAD DE COOPERATIVAS DE TRANSPORTE

PROVINCIA	COOPERATIVAS		TOTAL	% POR PROVINCIA
	BUSES	PESADO		
COTOPAXI	26	7	33	28%
TUNGURAHUA	34	6	40	34%
BOLIVAR	4	1	5	4%
CHIMBORAZO	20	4	24	21%
PASTAZA	5	4	9	8%
NAPO	6	0	6	5%
TOTAL	95	22	117	100%
%	81%	19%	100%	

Fuente: Jefatura de Tránsito de Latacunga
Elaborado por. Autora del Proyecto

CUADRO2: CANTIDAD DE UNIDADES POR COOPERATIVAS DE TRANSPORTE

N°	NOMBRE COOPERATIVA		
		TOTAL	%
1	CITULASA	32	6%
2	SULTANA DEL COTOPAXI	50	9%
3	BOLIVARIANA	5	1%
4	LATACUNGA	20	4%
5	CIRO	18	3%
6	COTOPAXI	35	6%
7	SAQUISILI (SAQUISILI)	26	5%
8	SALCEDO (SALCEDO)	23	4%
9	SAN MIGUEL (SALCEDO)	17	3%
10	PRIMAVERA (SALCEDO)	26	5%
11	14 DE OCTUBRE (PUJILI)	27	5%
12	PUJILI (PUJILI)	28	5%
13	VIVERO (PUJILI)	21	4%
14	LA MERCED (PUJILI)	6	1%
15	LA MANA (LA MANA)	30	6%
16	RIO SAN PABLO (LA MANA)	23	4%
17	MACUCHI (LA MANA)	30	6%
18	SAN FRANCISCO (MULALO)	11	2%
19	GUAYTACAMA (GUYTACAMA)	18	3%
20	ALAQUEZ (ALAQUEZ)	15	3%
21	CLAUDIO GUERRERO (PASTOCALLE)	6	1%
22	ILINIZA (SIGCHOS)	18	3%
23	EXPRESO PASTOCALLE	12	2%
24	BELISARIO QUEVEDO	10	2%
25	LASSO (LASSO)	18	3%
26	REINA DE SIGCHOS	14	3%
TOTALES		539	100%
%		100%	

Fuente: Jefatura de Tránsito de Latacunga
Elaborado por. Autora del Proyecto

En el cuadro anterior se determina que las empresas que tienen en su ruta viajes a la ciudad de Quito son: Bolivariano, Latacunga, Ciro,

Cotopaxi, Primavera, San Miguel y Salcedo, con un total de 142 unidades de transporte urbano con frecuencia constante hacia Quito.

2.4. FUENTES PRIMARIAS

Para la obtención de información primaria se realizó el estudio de mercado dentro del segmento objetivo, es decir recopilación de datos de los administradores o representantes legales de las empresas medianas y grandes ubicadas en la ciudad de Latacunga y sus poblaciones aledañas como Lasso, Saquisilí, Pujilí y Salcedo.

2.4.1. DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN

De acuerdo a los registros de la cámara de industriales y de comercio de la provincia de Cotopaxi se tiene que en la zona de referencia existen 73 empresas grandes y medianas, que representa el universo de análisis.

2.4.2. CÁLCULO DE LA MUESTRA

Universo

El universo de análisis se determina en función de la ubicación de negocios y empresas se considera un área de estudio comprendida por toda la ciudad de Latacunga, las zonas aledañas de Lasso, Pujilí, Saquisilí y la vía a Salcedo.

Unidad Muestral

Con la finalidad de que la información a obtener sea más confiable y para optimizar tiempo, esfuerzo y dinero se define como unidad muestral a las empresas que están registradas en la cámara de comercio e industria, excluyendo los negocios y organizaciones pequeñas.

Población (N)

Las empresas existentes en el área de influencia establecida que según información disponible es 73 empresas.

Error de Estimación (B)

Este estudio se lo realizará con un de error de estimación del 10 %.

Tamaño de la muestra (n)

Se aplicará el sistema aleatorio simple de muestreo para recabar información de la población, así se establece que P: representa un 50% bajo la estimación de que sus ejecutivos realizan viajes a la ciudad de Quito por negocios y de manera frecuente; mientras Q: representa un 50% bajo la esperanza de que los ejecutivos de las empresas no realizan viajes de negocios frecuentes a la ciudad de Quito.

El cálculo a utilizarse es igual a $Npq / ((N-1)(B^2) / 4 + pq)$ ⁶

De la fórmula anterior se obtiene que el tamaño de la muestra asciende a 43 encuestas a los administradores o representantes legales de empresas grandes y medianas del área de estudio.

2.4.3. DISEÑO DEL CUESTIONARIO

⁶ ESTADISTICA PARA LA ADMINISTRACION Y ECONOMIA. LEVINE.2000

La encuesta a utilizarse en la recopilación de información primaria con el fin de conocer la demanda insatisfecha y competencia es la siguiente:

Empresa

Número Personal

Representante Legal

1. Sus colaboradores realizan viajes frecuentes a otras ciudades del país?

SI NO

Si la respuesta es positiva continúe, caso contrario Gracias

2. A que Ciudades?

Quito

Ambato
 Riobamba
 Guayaquil
 Cuenca
 Otras

3. Cuántos empleados viajan frecuentemente? _____(número)

4. Con que frecuencia semanal se trasladan cada uno de sus empleados o ejecutivos a otras ciudades?

1 vez
 2 veces
 3 veces
 4 veces

5 veces

5. Los viajes son con retorno inmediato?

SI NO

6.Cuál es la hora de salida para viajar? _____(hora)

7.Cuál es la hora de retorno? _____(hora)

8. Cuánto destina mensualmente en viajes de traslado? _____ dólares)

9. Dispone de vehículo para trasladar a sus colaboradores cuando estos sallen de la ciudad por asuntos de negocio?

SI NO

10. Ud. Contrataría un servicio de transporte para trasladar sus ejecutivos a Ambato y Quito en condiciones especiales?

SI NO

11. Qué característica principal prefiere posea el transporte (una sola)?

- Viajes sin paradas
- Seguridad
- Tiempo
- Comodidad
- Solo Empresarios y Ejecutivos
- Le recoja para salida
- Le recoja para retorno
- Otras

12. Cuánto pagaría por persona para utilizar este servicio por una sola ruta (ida o regreso)?

A Ambato (dólares)	3	4	5	6	7	8
A Quito	3	4	5	6	7	8

2.4.4. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Los resultados provenientes de la información recopilada en las encuestas a empresas serán tratados en SPSS versión 12.0. **(ANEXO UNO)**

2.4.5. PRUEBA PILOTO

Durante la ejecución de la prueba piloto, se consideró a 10 empresas seleccionadas aleatoriamente en la ciudad de Latacunga, con el fin de conocer los requerimientos de transporte para sus ejecutivos que deben trasladarse a la ciudad de Quito. En aquellas instituciones se obtuvo que un 50% requieren el servicio de transporte para ejecutivos y el otro 50% no lo necesitan. En la siguiente tabla se indican los resultados obtenidos en la prueba piloto:

CUADRO 3: RESULTADOS PRUEBA PILOTO

No.	Empresa	Ud. Contrataría un servicio de transporte para trasladar sus ejecutivos a Quito en condiciones especiales?	
		SI	NO
1	Andinatel	1	
2	Secohi Cia. Ltda..	1	
3	Municipio Latacunga		1
4	Calzacuero		1
5	San Felipe	1	
6	IESS		1
7	Oscus Limitada	1	
8	Banco Pichincha	1	
9	Consejo Provincial		1
10	Dirección Educación		1

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Autora del Proyecto

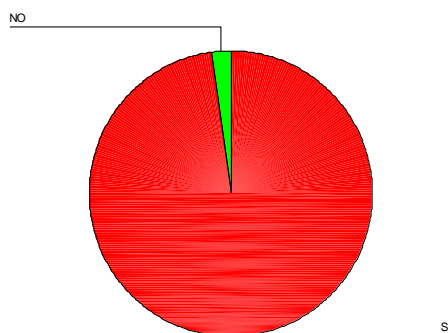
2.4.6. RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Los resultados obtenidos del tratamiento de las encuestas se presentan a continuación:

Sus colaboradores realizan viajes frecuentes a otras ciudades del país?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	42	97.7	97.7	97.7
	NO	1	2.3	2.3	100.0
	Total	43	100.0	100.0	

laboradores realizan viajes frecuentes a otras ciudades

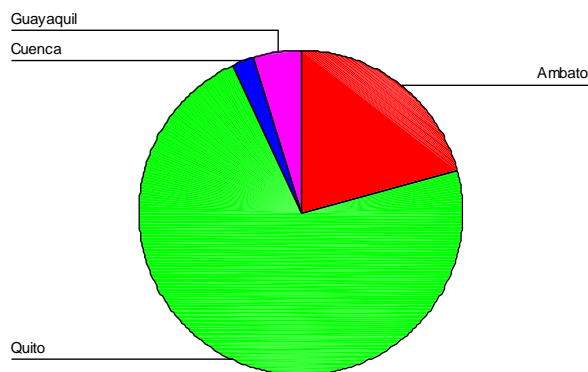


El 97.7% de las empresas encuestadas disponen de personal que realiza viajes de negocios a otras ciudades fuera de Latacunga.

A qué ciudades viaja el personal de su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ambato	9	20.9	20.9	20.9
	Quito	31	72.1	72.1	93.0
	Cuenca	1	2.3	2.3	95.3
	Guayaquil	2	4.7	4.7	100.0
	Total	43	100.0	100.0	

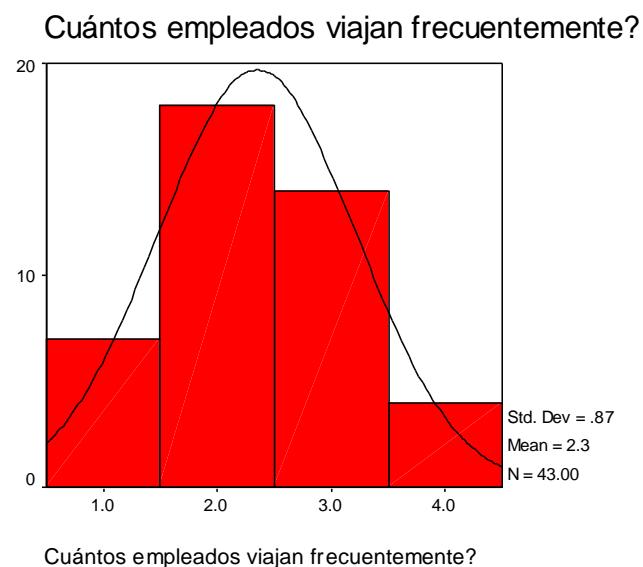
A que ciudades?



Un 72.1% de los ejecutivos que viajan lo hacen hacia la ciudad de Quito, y un 20.9% se trasladan frecuentemente a la ciudad de Ambato.

Cuántos empleados viajan frecuentemente?

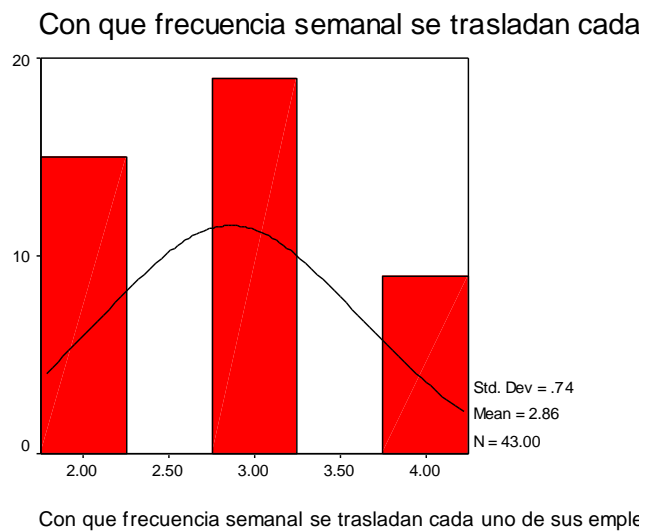
Mean		2.3488
Std. Deviation		.8697
Kurtosis		-.553
Std. Error of Kurtosis		.709
Minimum		1.00
Maximum		4.00



En promedio 2 empleados de cada empresa muestreada realizan viajes frecuentes a la semana para realizar gestiones de trabajo.

Con que frecuencia semanal se trasladan cada uno de sus empleados o ejecutivos a otras ciudades?

Mean	2.8605
Std. Deviation	.7426
Kurtosis	-1.113
Std. Error of Kurtosis	.709
Minimum	2.00
Maximum	4.00



La frecuencia de traslado a otras ciudades por cada empleado es de tres veces por semana.

Los viajes son con retorno inmediato?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	37	86.0	86.0	86.0
	No	6	14.0	14.0	100.0
	Total	43	100.0	100.0	

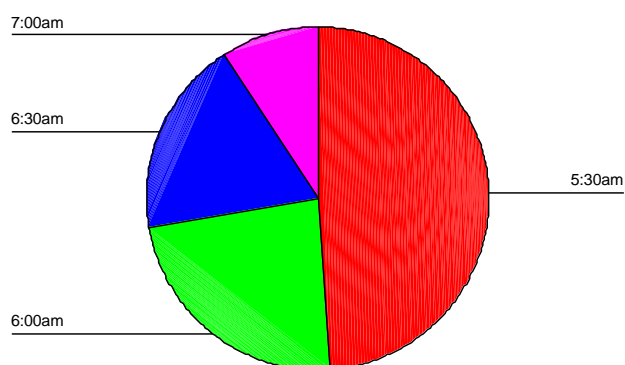


El 86% de las empresas encuestadas señalan que los viajes de negocios que realizan los empleados semanalmente son de retorno inmediato, es decir regresan a la ciudad de Latacunga el mismo día en que se realizó la salida.

Cuál es la hora de salida para viajar?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5:30am	21	48.8	48.8	48.8
	6:00am	10	23.3	23.3	72.1
	6:30am	8	18.6	18.6	90.7
	7:00am	4	9.3	9.3	100.0
	Total	43	100.0	100.0	

.Cuál es la hora de salida para viajar?

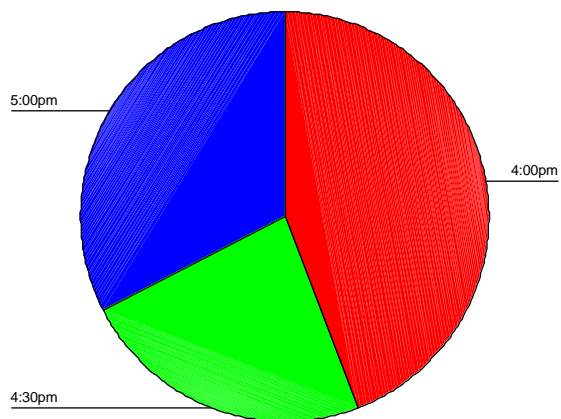


De las encuestas realizadas tenemos que la preferencia de hora de salida de los ejecutivos hacia otras ciudades esta entre las 5 horas 30 y 6 de la mañana, con un porcentaje acumulado de 72.1%.

Cuál es la hora de retorno?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4:00pm	19	44.2	44.2	44.2
	4:30pm	10	23.3	23.3	67.4
	5:00pm	14	32.6	32.6	100.0
	Total	43	100.0	100.0	

.Cuál es la hora de retorno?

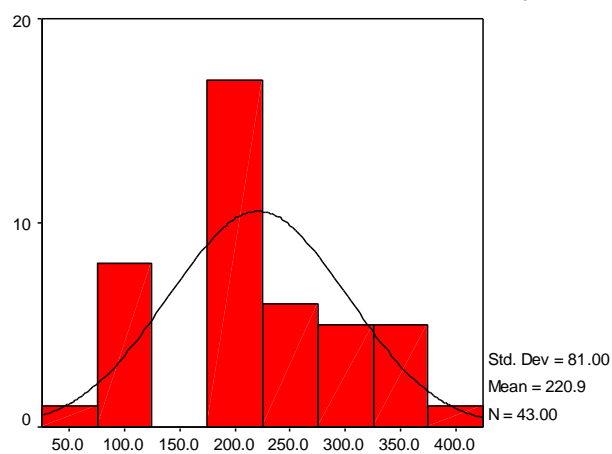


La hora de retorno de los viajes se encuentra entre las 4 y 5 de la tarde.

Cuánto destina mensualmente en viajes de traslado?

Mean		220.9302
Std. Deviation		81.0001
Kurtosis		-.224
Std. Error of Kurtosis		.709
Minimum		30.00
Maximum		400.00

Cuánto destina mensualmente en viajes de tras



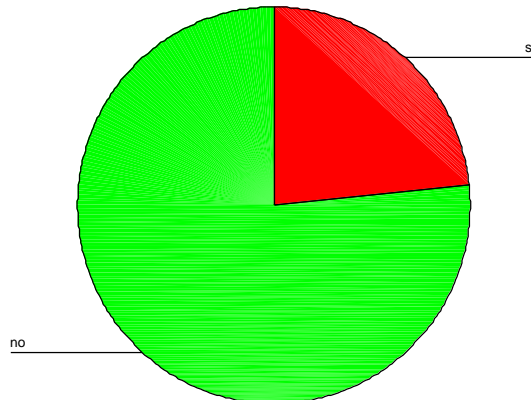
Cuánto destina mensualmente en viajes de traslado?

Las empresas encuestadas reflejan que en promedio mensual destinan 221 dólares en gastos de traslado a otras ciudades de Latacunga por empleado.

Dispone de vehículo para trasladar a sus colaboradores cuando estos salen de la ciudad por asuntos de negocio?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	si	10	23.3	23.3	23.3
	no	33	76.7	76.7	100.0
	Total	43	100.0	100.0	

¿Dispone de vehículo para trasladar a sus colaboradores cuando

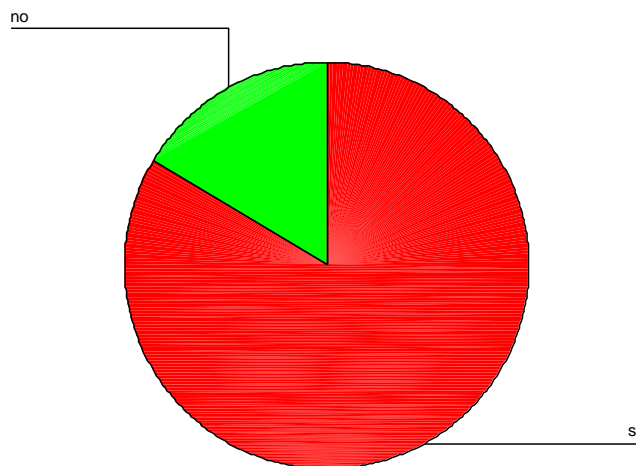


El 76.7% de las empresas encuestadas no disponen de vehículo propio para trasladar a sus ejecutivos hacia otras ciudades para realizar negocios.

Ud. Contrataría un servicio de transporte para trasladar sus ejecutivos a Ambato y Quito en condiciones especiales?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	si	36	83.7	83.7	83.7
	no	7	16.3	16.3	100.0
	Total	43	100.0	100.0	

Contrataría un servicio de transporte para trasladar sus ej

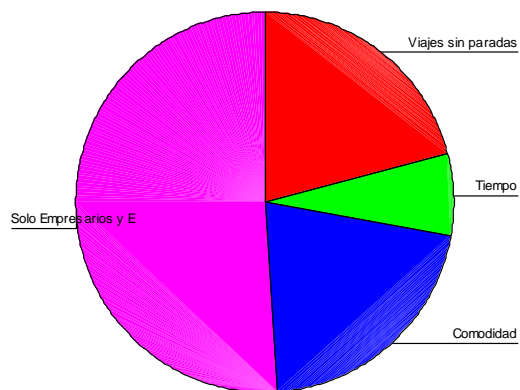


Un 83.7% de las empresas muestreadas afirman que requieren de un medio de transporte especial para trasladar a sus ejecutivos hacia otras ciudades bajo otras condiciones específicas.

Qué característica principal prefiere posea el transporte (una sola)?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Viajes sin paradas	9	20.9	20.9	20.9
	Tiempo	3	7.0	7.0	27.9
	Comodidad	9	20.9	20.9	48.8
	Solo Empresarios y Ejecutivos	22	51.2	51.2	100.0
	Total	43	100.0	100.0	

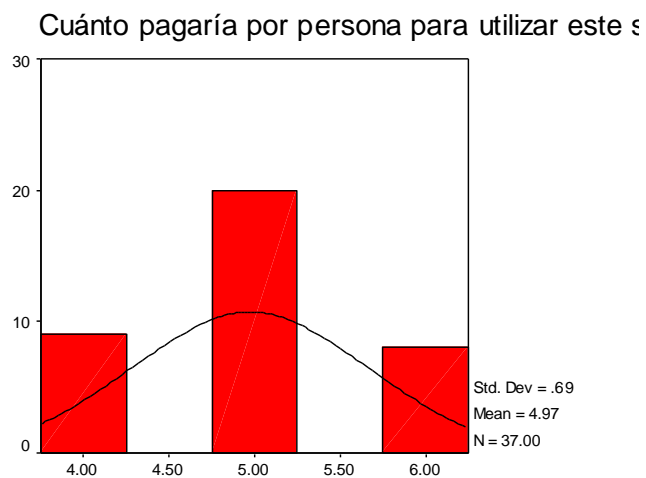
característica principal prefiere posea el transporte (una



El 51.2% de la muestra establece que necesita de un transporte especial para viajes de personal pero que sea exclusivo para empresarios y ejecutivos. El 20.9% necesita viajes sin paradas previas al destino y otro 20.9% exige comodidad.

Cuánto pagaría por persona para utilizar este servicio por una sola ruta (ida o regreso) a la ciudad de Quito?

N	Valid	37
	Missing	6
Mean		4.9730
Std. Deviation		.6866
Kurtosis		-.762
Std. Error of Kurtosis		.759
Minimum		4.00
Maximum		6.00

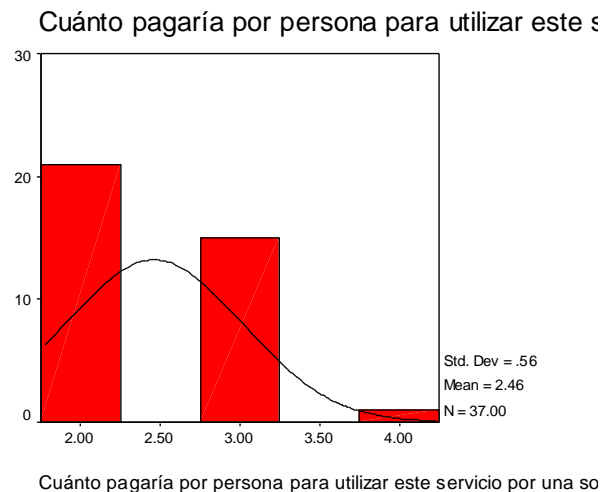


Cuánto pagaría por persona para utilizar este servicio por una so

En promedio las empresas encuestadas señalan que pagarían 5 dólares por pasaje de ida o retorno a la ciudad de Quito de sus ejecutivos o empresarios.

Cuánto pagaría por persona para utilizar este servicio por una sola ruta (ida o regreso)?

Mean		2.4595
Std. Deviation		.5575
Kurtosis		-.601
Std. Error of Kurtosis		.759
Minimum		2.00
Maximum		4.00



En promedio las empresas encuestadas señalan que pagarían 2.50 dólares por pasaje de ida o retorno a la ciudad de Ambato de sus ejecutivos o empresarios.

2.5. IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.⁷

En el estudio realizado la oferta de transporte especial para ejecutivos, considerando los factores de comodidad, confort, seguridad y rapidez, lo constituyen los automotores que conforman las Cooperativas de taxis, quienes por un precio pactado trasladan al usuario a otras ciudades como son Quito y Ambato, ciudades escogidas por la cercanía a Latacunga.

Las Cooperativas de Taxis en la ciudad de Latacunga ascienden a un número de quince, así:

Cooperativa de Taxis Aeropuerto	15 unidades
Cooperativa de Taxis Unidad Nacional	15 unidades
Cooperativa de Taxis Camilo Gallegos	10 unidades

⁷Evaluación de Proyectos 4 Edición Autor. Gabriel Baca Urbina. Mc Graw Hill

Cooperativa de Taxis El Salto	16 unidades
Cooperativa de Taxis Filantropía	10 unidades
Cooperativa de Taxis IESS	08 unidades
Cooperativa de Taxis Juan Montalvo	12 unidades
Cooperativa de Taxis Los Nevados	10 unidades
Cooperativa Ecuatoriana de Taxis	08 unidades
Cooperativa Lago Flores	10 unidades
Cooperativa San Agustín	12 unidades
Cooperativa Vicente León	12 unidades
Cooperativa La Merced	15 unidades
Cooperativa Maldonado Toledo	10 unidades

Actualmente se ha introducido en la ciudad de Latacunga una cooperativa de taxis con servicio al lugar de requerimiento para recoger al pasajero, únicamente llamando a una línea telefónica; la organización en mención es la Cooperativa de Taxis Universidad Técnica de Cotopaxi, que cuenta con 15 unidades.

2.5.1. ANÁLISIS DE PRECIOS

La determinación de los precios de un producto y/o servicio es un factor muy importante, pues es la base para el cálculo de los ingresos probables del proyecto en el futuro⁸

Los resultados obtenidos mediante entrevista a los representantes de las Cooperativas de Taxis en sus respectivas plazas de localización, se concluyen así:

CUADRO 4: FRECUENCIA DE USO TAXIS LATACUNGA

Cooperativa	Viajes Semanales a Quito	Unidades que viajan semanal a Quito	Precio de ida a Quito	Precio de Ida y Regreso	# de viajantes
Aeropuerto	3	1	40	60	3
Unidad Nacional	4	1	40	60	3
Camilo Gallegos	2	1	40	60	3
El Salto	4	2	50	60	3
Filantropía	2	1	45	60	4
IESS	2	1	40	60	3
Juan Montalvo	2	1	45	60	3
Los Nevados	3	2	50	60	3
Ecuatoriana de Taxis	4	2	50	60	4
Lago Flores	3	2	50	60	4
UTC	2	2	50	65	3
San Agustín	4	2	40	60	4
Vicente León	No realiza				

Fuente: Entrevistas a Cooperativas Taxis Latacunga

Elaborado por. Autora del Proyecto

⁸ BACA URVINA GABRIEL. Evaluación de Proyectos. Pág. 76. Resumen.

De la tabla se identifica que el precio promedio de viaje a Quito es de 40 dólares para 3 usuarios, es decir un precio promedio de 14 dólares por persona; mientras que de ida y regreso es de 60 dólares para 3 usuarios, es decir 20 dólares por pasajero.

Por lo tanto la estimación del proyecto titulado Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Empresa de Servicio de Transporte Interprovincial para Ejecutivos de Empresas en la ciudad de Latacunga, tendrá un techo máximo de 14 dólares por persona cuando el traslado sea hacia la ciudad de Quito..

2.6. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. Para determinar la demanda se emplea herramientas de investigación de mercado como investigación estadística e investigación de campo⁹.

Los resultados promedio obtenidos en el Estudio de Mercado son:

⁹ BACA URBINA GABRIEL. Evaluación de Proyectos. Pág. 17. Copia.

Número de Empleados que viajan semanalmente	2
Número de viajes a Quito por semana	3

Por lo tanto, se deduce que a la ciudad de Quito cada empresa realiza 6 viajes a la semana.

Si el número de empresas establecidas como atractivas en la ciudad de Latacunga es de 73, entonces la demanda actual de servicio especial para traslado a Quito es de 438 personas.

2.7. ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

La estimación de la demanda insatisfecha se la realiza de forma cualitativa considerando:

- Demanda actual
- % de factor cualitativo obtenido en el Estudio de mercado.

Bajo estas consideraciones tenemos:

	SEMANA	MES	AÑO
Demanda Actual	438 usuarios	1752	21.024

Factor Cualitativo 51,2%

El factor cualitativo obtenido del estudio de mercado es la preferencia de empresas por TRANSPORTE SOLO PARA EMPRESARIOS Y EJECUTIVOS, que reflejo un margen porcentual de 51.2%.

Entonces, la demanda insatisfecha actual anual es de 10.764 usuarios.

La evaluación del proyecto se realizará para un período de 5 años, considerando como factor de estimación para la Demanda Insatisfecha futura de 2.7% según el INEC al 31 de diciembre del 2003¹⁰.

CUADRO 5: ESTIMACIÓN DEMANDA INSATISFECHA EN UNIDADES

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pasajeros	10,764.00	11,054.63	11,353.10	11,659.64	11,974.45	12,297.76

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por. Autora del Proyecto

Para determinar la demanda insatisfecha en dólares se multiplica la demanda insatisfecha en unidades por el precio estimado, entonces se tiene:

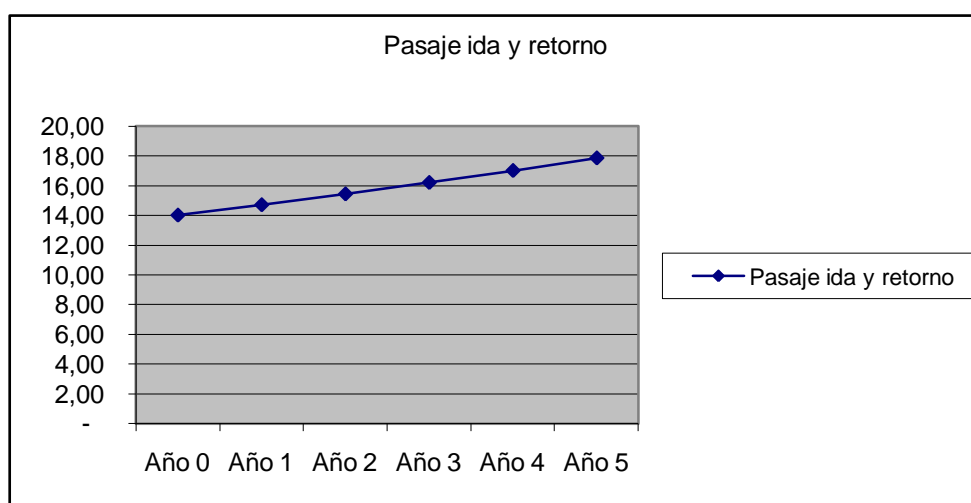
¹⁰ www.inec.gov.ec.

CUADRO 6: ESTIMACIÓN DE PRECIO

PRECIO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pasaje ida y retorno	14.00	14.70	15.44	16.21	17.02	17.87
Total	14.00	14.70	15.44	16.21	17.02	17.87

Fuente: Estudio de Mercado – Proyección al 5% de inflación anual

Elaborado por. Autora del Proyecto

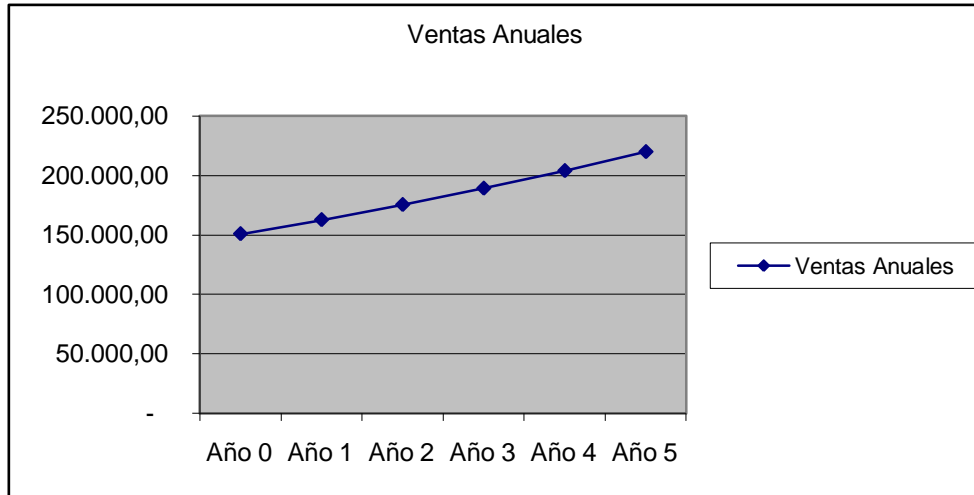


CUADRO 7: ESTIMACIÓN DEMANDA INSATISFECHA EN DÓLARES

INGRESOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Anuales	150,696.00	162,503.03	175,235.14	188,964.82	203,770.21	219,735.61
Total	150,696.00	162,503.03	175,235.14	188,964.82	203,770.21	219,735.61

Fuente: Estudio de Mercado – Proyección al 5% de inflación anual

Elaborado por. Autora del Proyecto



CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

3.1. LOCALIZACIÓN

3.1.1. MACRO LOCALIZACIÓN

El análisis técnico de un proyecto de factibilidad inicia con el estudio de mercado y se complementa con el estudio de la localización óptima, previo al análisis económico, así la localización de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital y obtener el costo unitario mínimo. El objetivo general de este punto es, por supuesto, llegar a determinar el sitio donde se instalara la planta¹¹

La importancia de definir la localización del proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen, así la decisión de que se adopte de localización determinará el alcance de los ingresos estimados en el estudio de mercado.

¹¹"EVALUACIÓN DE PROYECTO" 4TA EDICIÓN GABRIEL BACA URBINA. EDITORIAL MC GRAW HILL.

Para el presente proyecto se establece como macro localización la ciudad de Latacunga dentro la zona urbana, ya que su estudio se dirige hacia la satisfacción de transporte para ejecutivos de empresas públicas y privadas, así como ocasionalmente de personas naturales que busquen comodidad y seguridad. El plano de delimitación se presenta en el ANEXO DOS.

3.1.2. MICRO LOCALIZACIÓN

Los factores que normalmente influyen en la decisión de la localización de un proyecto son:

- **Medios y Costos de Transporte**
- **Disponibilidad y Costo de Mano de Obra**
- **Cercanía de las fuentes de abastecimiento**
- **Factores ambientales**
- **Cercanía del mercado**
- **Costo y disponibilidad de terrenos**
- **Topografía de suelos**
- **Estructura impositiva y legal**

- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros
- Comunicaciones
- Facilidad de acceso al mercado meta y competencia.
- Posibilidad de desprenderse de deshechos.¹²

En la ciudad de Latacunga los lugares de estacionamiento general de buses y cooperativas de taxis son:

CUADRO 8: LOCALIZACIÓN TRANSPORTE DE PASAJEROS PARA QUITO

PLANTEL	UBICACIÓN
Cooperativas de Buses de Latacunga	Terminal Terrestre – Panamericana Sur y Av. 5 de Junio
Cooperativas de Buses De Otras Ciudades	Puente 5 de Junio
Cooperativas de taxia	San Agustín – El Salto – san Felipe – La Merced – Parque Vicente León – La FAE – Maldonado Toledo – Filantropía – El Loreto – La laguna- Rumipamba.

FUENTE: Observación Directa
ELABORADO POR: Autora del Proyecto

Existen Cooperativas que tienen su centro de parada en la calle, excepto los que ingresan al terminal terrestre, pero todas disponen de oficinas para atender a clientes en la venta de boletos. De acuerdo a la observación realizada en la ciudad de

¹² PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS. CHAIN. PÁG. 192

Latacunga se detectan las siguientes posibilidades de micro localización:

- **Sector de la plaza del Salto, allí existen varias oficinas disponibles para arrendamiento con disponibilidad de garaje para parqueadero.**
- **Sector de la Plaza de San Agustín. existen edificaciones de arriendo para oficinas y parqueadero de vehículos.**

El Método cualitativo por puntos define los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le atribuye. El peso relativo, sobre la base una suma igual a uno, y depende de la experiencia del evaluador.

Al comparar dos o más localizaciones opcionales, se procede a asignar una calificación a cada factor en una localización de acuerdo con una escala predeterminada de 0 a 10. La suma de las calificaciones ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule el mejor puntaje.

En el análisis de localización del proyecto se realiza la siguiente evaluación por puntos:

Alternativa 1: El Salto

Alternativa 2: San Agustín

CUADRO 9: EVALUACIÓN DE LOCALIZACIÓN.

Factores	PONDER	OPCIÓN 1		OPCIÓN 2	
	%	CALF.	PONDER	CALF.	PONDER
Costo de Arrendamiento	20%	10	2	10	2
Costo de Construcción	20%	5	1	10	2
Cercanía Urbana	10%	10	1	10	1
Seguridad	10%	10	1	10	1
Cercanía Empresas	20%	10	2	5	1
Cercanía Gasolineras	20%	10	2	5	1
Total	100%	55	9	50	8

Fuente: Modelo Evaluación por puntos. Proyectos de Inversión. CHAIN.

Elaborado Por: Autora del Proyecto

La mejor alternativa de selección la presenta la Opción 1, es decir es más atractivo para la ejecución del proyecto arrendar o construir el Sector de El Salto.

3.2. TAMAÑO

La determinación del tamaño responde a un análisis interrelacionado de una gran cantidad de variables del proyecto: demanda, disponibilidad de recursos, localización y expectativas de crecimiento a largo plazo.¹³

La cantidad demandada estimada a futuro es quizá el factor condicionante más importante del tamaño. Para el proyecto de estudio, existen las siguientes consideraciones:

- La prestación de servicios, se basa en la venta de boletos, sala de espera y servicio al cliente, y un parqueadero para guardar el vehículo por la noche.**
- La carga de personal en la empresa de transporte requiere chóferes, secretaria contadora, un administrador y un mensajero. Por la cual el recurso adecuado para el funcionamiento de la organización de asesoría estará sujeta a contrataciones de personal bajo un sistema de remuneración variable y de manera temporal.**

¹³ PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS. CHAIN. PÁG. 171

De acuerdo a los razonamientos estipulados, se puede concluir que el espacio físico requerido máximo está comprendido por una oficina de recepción, la oficina de administración con los equipos informáticos y de comunicación necesarios y una sala de espera de clientes.

La oficina deberá tener un área entre 80 y 100 metros cuadrados, cuya distribución y estructura se contempla en el ANEXO TRES.

Para establecer el requerimiento de unidades de transporte se realiza el siguiente análisis de capacidad de pasajeros de los vehículos:

CUADRO 10: ESTIMACIÓN VENTAS ANUALES EN NÚMERO DE PASAJEROS

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pasajeros	10,764.00	11,054.63	11,353.10	11,659.64	11,974.45	12,297.76
TOTAL	10764	11055	11353	11660	11974	12298

Fuente: Estudio de Mercado

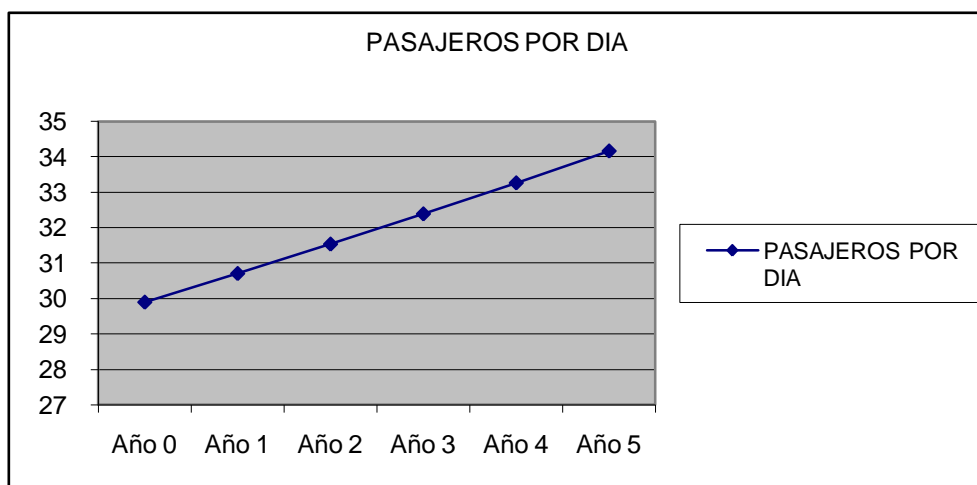
Elaborado por. Autora del Proyecto

CUADRO 11: ESTIMACIÓN VENTAS DIARIAS EN NÚMERO DE PASAJEROS

Diarios	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pasajeros/día	30	31	32	32	33	34
TOTAL	30	31	32	32	33	34

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por. Autora del Proyecto



La demanda diaria de pasajeros es de 30 a 34 personas, por lo tanto se requiere de 3 furgonetas de 12 pasajeros para tener comodidad.

3.3. RECURSO HUMANO

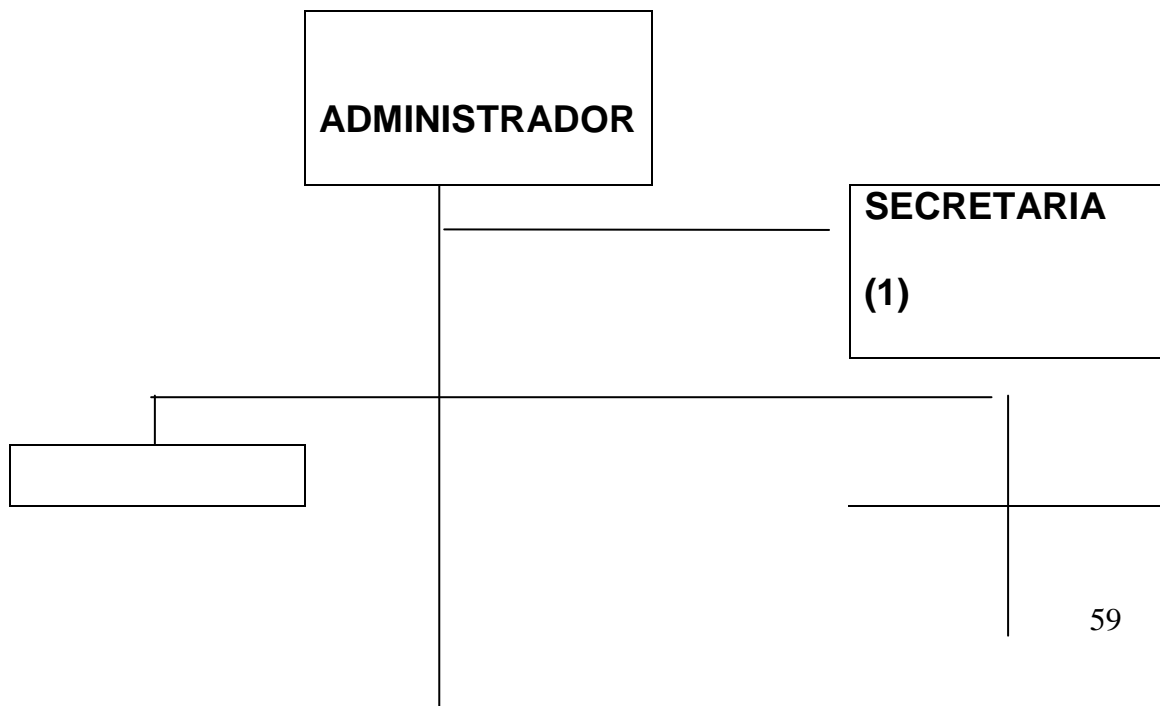
El recurso humano requerido para la implantación del proyecto es:

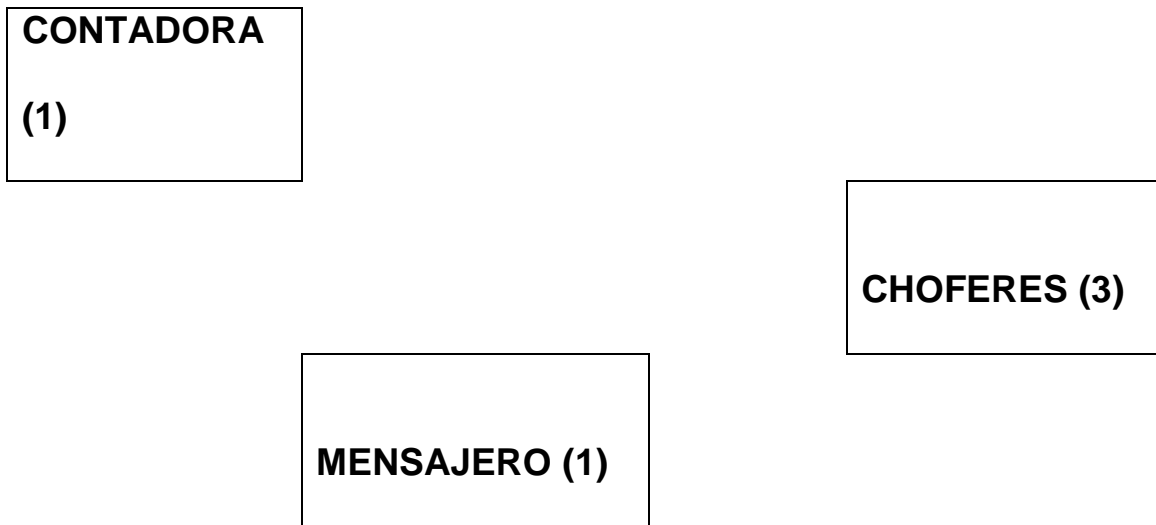
- Personal Fijo:

Administrador	1
Secretaria / Contadora	1
Chofer	3
Mensajero	1

El personal fijo recibirá una remuneración mensual con todos los beneficios de ley, y una remuneración de acuerdo a las ventas, que en promedio será del 5% del volumen en dólares de ventas netas.

Por lo tanto, se presenta la siguiente estructura orgánica:





Elaborado por: Autora del Proyecto

En el organigrama se observa que la compañía presenta tres tipos de niveles jerárquicos funcionales y uno de apoyo:

- Nivel Estratégico: Representado por el Administrador
- Nivel Medio: Lo representa la Contadora.
- Nivel Operativo: Chóferes y Mensajero
- Nivel Apoyo: Secretaria

3.4. ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos son aquellos bienes tangibles o intangibles que requiere una organización como apoyo para el desarrollo del

negocio. Para la creación de una empresa de transporte en la ciudad de Latacunga se identifican las siguientes necesidades:

3.4.1. VEHÍCULOS

La empresa requerirá de tres vehículos para la transportación de pasajeros a la ciudad de Quito y ocasionalmente a la ciudad de Ambato, los vehículos deben ser económicos en combustible, en adquisición de repuestos y totalmente cómodos, y así se considera conveniente la adquisición de furgonetas HYUNDAI full equipo con capacidad de 12 personas cada una cuyo costo oscila en el mercado en 22.000 dólares cada una.¹⁴

3.4.2. MUEBLES Y ENSERES

Los muebles y enseres que permitirán la operación del negocio son:

CUADRO 12: MUEBLES Y ENSERES

¹⁴ Cotización AUTOCOM HYUNDAI QUITO 2004

Muebles y Enseres	Cantidad
Estaciones de Trabajo	2
Sillas Secretaria	2
Sillas de Espera	8
Archivadores	2
Basureros	3
Porta televisor	1
Mesa de Centro	1
Mesa de Reuniones	1
Cojines para Espalda	39

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por. Autora del Proyecto

3.4.3. EQUIPOS

El equipo que se requiere para la puesta en marcha de la empresa de transporte será:

CUADRO 13: EQUIPOS

Equipos	Cantidad
OFICINA	
Computadoras	2
Impresoras	1
Televisión	1
Teléfono / Fax (Comunicación)	1
DVD	1
Grabadoras	1

VEHÍCULOS	
TV Portátil 15 pulgadas	3
Nevera Mini	3
DVD	3
Audífonos	39

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por. Autora del Proyecto

3.5. INGENIERÍA DEL SERVICIO

3.5.1. DEFINICIÓN DEL SERVICIO

La prestación de servicios de la empresa para transporte de ejecutivos de la ciudad de Latacunga, consiste en la entrega de un bien intangible, que se sustenta en la seguridad y confort en el traslado de personas que requieren viajar a la ciudad de Quito para realizar gestiones de trabajo o particulares.

La diferenciación es la ventaja competitiva que tendrá esta organización, los valores agregados son:

- **Comodidad: Ambiente, confort, descanso.**
- **Seguridad: Tranquilidad durante el traslado.**

- **Viajes de negocios:** Posibilidad de mantener relaciones públicas con empresarios que utilizan este medio de transporte.
- **Traslado sin escalas:** Viajes sin paradas hasta llegar al destino.
- **Puntualidad:** Respeto al horario de salida y llegada a los lugares de destino.

3.5.2. PROCESO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

1. **El Cliente adquiere las reservaciones para el viaje sea de manera personal o telefónica con la Secretaria de la compañía de transporte.**
2. **La Secretaria registra la reservación, previo cancelación del pago y entrega ticket al cliente que se trasladara.**
3. **La Secretaria entrega rutas al Chofer del transporte para que se traslade a recoger a los pasajeros en sus domicilios o lugares de trabajo (dentro de la ciudad de Latacunga).**

- 4. El Cliente entrega Ticket al Chofer, y éste lo registra en la hoja de rutas, para trasladarse a recoger al resto de pasajeros.**
- 5. Una vez recogidos a todos los pasajeros, el Chofer se traslada a la ciudad de destino (Quito).**
- 6. El Chofer procede a esperar en la ciudad de Quito mientras espera la hora de retorno de los pasajeros de acuerdo a lo establecido.**
- 7. El Chofer recoge a los clientes de la ciudad de Quito y los procede a trasladar a la ciudad de Latacunga.**
- 8. En la ciudad de Latacunga se deja a los clientes en la parada de la compañía de transporte.**
- 9. El Chofer entrega reporte de rutas con novedades del día a la Secretaria de la compañía.**
- 10. La Secretaria se comunica con los responsables de las empresas clientes para emitir facturas o realizar pagos.**

3.5.3. FORMAS DE PAGO

Para La prestación del servicio de transporte se establecen las siguientes formas de pago que pueden realizar los clientes:

- **Pago al final de mes cuando se trate de convenios con empresas o instituciones.**
- **Pago anticipado, cuando se trata de personas naturales o viajes imprevistos por clientes de última hora.**
- **Pago a través de tarjetas de crédito, para clientes personales.**

3.5.4. HORARIOS DE VIAJES

De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio de mercado se obtienen las siguientes preferencias de horarios para viajes:

La preferencia de hora de salida de los ejecutivos hacia otras ciudades esta entre las 5 horas 30 y 6 de la mañana, con un porcentaje acumulado de 72.1%.

La hora de retorno de los viajes se encuentra entre las 4 y 5 de la tarde.

3.6. CAPACIDAD INSTALADA

El proyecto de servicio de transporte para ejecutivos de la ciudad de Latacunga contará (durante su vida útil) con tres unidades de transporte, que tienen una capacidad instalada de 12 personas cada uno, es decir un total disponible de 36 puestos por día.

El nivel de demanda insatisfecha esperada esta dado por:

CUADRO 14: ESTIMACIÓN VENTAS DIARIAS EN NÚMERO DE PASAJEROS

Diarios	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pasajeros	30	31	32	32	33	34
TOTAL	30	31	32	32	33	34

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Autora del Proyecto

Por lo tanto la capacidad utilizada estará dada por la división entre el volumen de ventas para la capacidad instalada, así:

CUADRO 15: CAPACIDAD UTILIZADA

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	30	31	32	32	33	34
Capacidad Instalada	36	36	36	36	36	36
CAPACIDAD UTILIZADA	83.33%	85.11%	88.89%	88.89%	91.67%	94.44%

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Autora del Proyecto

3.7. ASPECTO LEGAL

Las Normas que rigen para la creación y puesta en marcha del proyecto están regidas bajo los siguientes Reglamentos y Leyes:

- Ley de Tránsito del Ecuador.
- Autorización del Consejo Provincial de Tránsito de Cotopaxi.
- Ley de Constitución de Compañías.
- Ley de Seguros del Ecuador.
- Ley del Impuesto a la Renta. Ministerio de Finanzas

CAPÍTULO IV: ESTUDIO FINANCIERO

El estudio Financiero se realiza con la finalidad de identificar los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, así como también busca establecer los indicadores que sustenten la factibilidad del mismo.

4.1. INVERSIÓN

La inversión requerida para la implementación del proyecto es de 85.747.17 dólares, así:

CUADRO 16: INVERSIÓN TOTAL

INVERSIÓN	VALOR
VEHÍCULOS	66,000.00
MUEBLES Y ENSERES	1,950.00
EQUIPO	6,222.00
CAPITAL DE TRABAJO	11,575.17
TOTAL	85,747.17

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora del Proyecto

4.1.1. VEHÍCULOS

El costo de las tres furgonetas Hyundai es de 66.000 dólares con impuestos incluidos.

CUADRO 17: VEHÍCULOS

VEHÍCULOS	CANTIDAD	PRECIO	
		Unitario	Total
Furgonetas Hyundai	3	22,000.00	66,000.00
TOTAL		22,000.00	66,000.00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora del Proyecto

4.1.2. EQUIPOS

Los equipos y herramientas requeridas tienen un costo asciende a 6.222 dólares, así:

CUADRO 18: EQUIPOS

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	
		Unitario	Total
OFICINA			
Computadoras	2	500.00	1,000.00
Impresoras	1	110.00	110.00
Televisión	1	450.00	450.00
Teléfono / Fax	1	120.00	120.00
DVD	1	110.00	110.00
Grabadoras	1	100.00	100.00
VEHÍCULOS			
TV Portatil 15 pulgadas	3	850.00	2,550.00
Nevera Mini	3	110.00	330.00
DVD	3	120.00	360.00
Audífonos	39	28.00	1,092.00
TOTAL			6,222.00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora del Proyecto

4.1.3. MUEBLES Y ENSERES

La inversión en muebles y enseres es de 1.950 dólares.

CUADRO 19: MUEBLES Y ENSERES

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	
		Unitario	Total
Estaciones de Trabajo	2	140.00	280.00
Sillas Secretaria	2	50.00	100.00
Sillas de Espera	8	22.00	176.00
Archivadores	2	125.00	250.00
Basureros	3	12.00	36.00
Porta televisor	1	70.00	70.00
Mesa de Centro	1	45.00	45.00
Mesa de Reuniones	1	135.00	135.00
Cojines para Espalda	39	22.00	858.00
TOTAL			1,950.00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora del Proyecto

4.2. DEPRECIACIÓN

Los activos Fijos se deprecian en línea recta y los valores anuales de rescate que se consideran son del 10% de su valor histórico.

CUADRO 20: DEPRECIACIÓN ACTIVO FIJO

DEPRECIACIÓN	VALOR	RESCATE	DEPRECIACIÓN
VEHÍCULOS	66,000.00	6,600.00	11,880.00
MUEBLES Y ENSERES	1,950.00	195.00	175.50
EQUIPOS	6,222.00	622.20	1,119.96
TOTAL	74,172.00	7,417.20	13,175.46

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora del Proyecto

El valor de depreciación del proyecto es de 74.172.00 dólares durante los cinco años de vida del proyecto, presentando un valor de recuperación final de 7.417.20 dólares.

4.3. FINANCIAMIENTO

Se dice que un documento que causa interés está amortizado cuando todas las obligaciones contraídas (tanto capital como interés) son liquidadas mediante una serie de pagos (generalmente iguales), realizados en intervalos de tiempos iguales. Para efectos es conveniente preparar una tabla que muestre la distribución de cada pago amortizado respecto a los intereses que se cubre y a la reducción de la deuda (tabla de amortización).¹⁵

El financiamiento del proyecto se lo puede obtener a través de un préstamo bancario, la tasa activa promedio en el mercado financiero oscila en un 16%¹⁶ anual. Por lo tanto se presenta la siguiente tabla de amortización con pagos iguales:

¹⁵ MATEMÁTICAS FINANCIERAS. SHAWM. PÁG. 95

¹⁶ WWW.SUPERCOMPAÑIAS.GOV.EC

CUADRO 21: CALENDARIO DE INVERSIÓN

Inversión	85,747.17	Tasa anual	16.00%
Aporte Socios	34,298.87	40% (días año)	360
Saldo			
Amortizar	51,448.30	60%	

AÑO	Capital Insoluto	Interés al final	Pago	Capital Pagado
1	51,448.30	8,231.73	15,712.79	7,481.07
2	43,967.24	7,034.76	15,712.79	8,678.04
3	35,289.20	5,646.27	15,712.79	10,066.52
4	25,222.68	4,035.63	15,712.79	11,677.17
5	13,545.51	2,167.28	15,712.79	13,545.51
		27,115.67	78,563.97	51,448.30

El préstamo bancario solicitado es de 51.448.30 dólares, que producen pagos fijos anuales de 15.712.79 dólares, llegándose a pagar un monto total de deuda de 78.563.97 dólares durante los cinco años.

4.4. PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

Para el establecimiento de los Presupuestos de Operación se considera el análisis de un Escenario Pesimista, con una tasa creciente anual del 5% anual de inflación.¹⁷

¹⁷ CARTA DE INTENCIÓN ECUADRO FMI MARZO 2003.

CUADRO 22: PROYECCIÓN INFLACIÓN

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INFLACION	5%	5%	5%	5%	5%

Fuente: Carta de Intención al FMI

Elaborado por: Autora del Proyecto

4.4.1. PRESUPUESTO DE VENTAS

De acuerdo al tratamiento de información obtenida en el estudio de mercado, se presentan los siguientes datos estimados de ventas:

CUADRO 23: ESTIMACIÓN VENTAS ANUALES EN NÚMERO DE PASAJEROS

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pasajeros	10,764.00	11,054.63	11,353.10	11,659.64	11,974.45	12,297.76
TOTAL	10764	11055	11353	11660	11974	12298

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Autora del Proyecto

CUADRO 24: ESTIMACIÓN VENTAS DIARIAS EN NÚMERO DE PASAJEROS

Diarios	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pasajeros	30	31	32	32	33	34
TOTAL	30	31	32	32	33	34

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Autora del Proyecto

CUADRO 25: ESTIMACIÓN VENTAS ANUALES EN DÓLARES

INGRESOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Anuales	150,696.00	162,503.03	175,235.14	188,964.82	203,770.21	219,735.61
Total	150,696.00	162,503.03	175,235.14	188,964.82	203,770.21	219,735.61

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por. Autora del Proyecto

4.4.2. PRESUPUESTO DE COMPRAS

Por tratarse de una empresa de servicios la cuenta compras de materia prima no existe esta cuenta. Las compras que realizarán son de combustible diariamente pero se cancelarán de contado.

4.4.3. PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN

4.4.3.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los egresos por concepto de remuneraciones, compra de insumos, pago de servicios y mantenimiento, así como depreciaciones son:

CUADRO 26: GASTOS ADMINISTRATIVOS

Gastos Administrativos	Año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Desembolso					
Remuneración	24,960.00	26,208.00	27,456.00	28,704.00	29,952.00
Gastos Generales	13,200.00	13,860.00	14,553.00	15,280.65	16,044.68
Subtotal	38,160.00	40,068.00	42,009.00	43,984.65	45,996.68
No desembolso					
Depreciaciones	13,175.46	13,175.46	13,175.46	13,175.46	13,175.46
Subtotal	13,175.46	13,175.46	13,175.46	13,175.46	13,175.46
Total	51,335.46	53,243.46	55,184.46	57,160.11	59,172.14

Fuente: Estudio de Técnico - Inversión

Elaborado por. Autora del Proyecto

El desglose de las cuentas que componen los gastos generales esta dado por:

Cuadro 27: REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

Personal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ADMINISTRADOR	1	1	1	1	1
SECRETARIA CONTADORA	1	1	1	1	1
CHOFER	3	3	3	3	3
MENSAJERO	1	1	1	1	1
Total	6	6	6	6	6

Fuente: Estudio de Técnico

Elaborado por. Autora del Proyecto

CUADRO 28: REMUNERACIONES

REMUNERACIÓN FIJA	Mensual	Año				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ADMINISTRADOR	400.00	4,800.00	5,040.00	5,280.00	5,520.00	5,760.00
SECRETARIA CONTADORA	300.00	3,600.00	3,780.00	3,960.00	4,140.00	4,320.00
CHOFER	400.00	14,400.00	15,120.00	15,840.00	16,560.00	17,280.00
MENSAJERO	180.00	2,160.00	2,268.00	2,376.00	2,484.00	2,592.00
Total	1,280.00	24,960.00	26,208.00	27,456.00	28,704.00	29,952.00

Fuente: Estudio de Técnico

Elaborado por. Autora del Proyecto

Con respecto a otros egresos administrativos se presentan el pago de suministros de oficina y limpieza estimado 100 dólares mensuales, los egresos por concepto de arriendos en un promedio de 300 dólares mensuales, los seguros de vehículos ascienden a 2000 dólares anuales por unidad y el pago de servicios básicos por 200 dólares mensuales.

CUADRO 29: GASTOS GENERALES

GASTOS GENERALES	Año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendos	3,600.00	3,780.00	3,969.00	4,167.45	4,375.82
Seguros Vehículos	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04
Suministros	1,200.00	1,260.00	1,323.00	1,389.15	1,458.61
Servicios Básicos	2,400.00	2,520.00	2,646.00	2,778.30	2,917.22
Total	13,200.00	13,860.00	14,553.00	15,280.65	16,044.68

Fuente: Estudio de Técnico

Elaborado por. Autora del Proyecto

4.4.3.2. GASTOS DE VENTAS

Son egresos totalmente variables en este negocio, ya que dependen del volumen de ventas captado anualmente, su estructura pronosticada es la siguiente:

CUADRO 30: GASTOS DE VENTAS

Gastos Ventas	% VENTAS	Año				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneración variable	5%	10,764.00	11,607.36	12,516.80	13,497.49	14,555.02
Combustible	1 dólar/cliente	11,054.63	11,353.10	11,659.64	11,974.45	12,297.76
Mantenimiento	30%	64,584.00	69,644.16	75,100.78	80,984.92	87,330.09
Gastos de Publicidad	5%	10,764.00	11,607.36	12,516.80	13,497.49	14,555.02
Total		97,166.63	104,211.98	111,794.00	119,954.34	128,737.88

Fuente: Estudio de Técnico

Elaborado por. Autora del Proyecto

Se establece la política de remuneración variable para todo el personal de la compañía de un 5% de las ventas realizadas con la finalidad de motivar al personal hacia la calidad del servicio y compensar de acuerdo a resultados.

El costo de combustible es de 1 dólar por pasajero, ya que el costo de ida y retorno de la unidad hacia Quito es de 12 dólares de combustible (190 km), que se obtiene del consumo de gasolina por galón de gasolina (31.7 km recorridos por galón).

Los egresos por mantenimiento corresponden a cambios de aceite, llantas, lubricantes, lavado de cada vehículo, repuestos, se estima un 30% anual respecto a las ventas. Y la publicidad se realizará destinando un 5% de las ventas como un presupuesto anual.

4.5. ESTIMACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR Y POR COBRAR

4.5.1. CUENTAS POR COBRAR

El negocio trabajará bajo la política de prestación de servicios con pagos anticipados y de contado al consumir el servicio.

4.5.2. CUENTAS POR PAGAR

De igual manera los egresos son a través de pagos al contado, ya que en este tipo de negocios se adquieren insumos y no otro tipo de materiales o materia prima, por tratarse de un servicio.

El rubro que si se presenta son los préstamos pagar a la entidad financiera, así:

CUADRO 31: PRÉSTAMOS POR PAGAR

Préstamos Por Pagar	Año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total	62,851.18	47,138.38	31,425.59	15,712.79	-

Fuente: Estudio de Técnico

Elaborado por. Autora del Proyecto

4.6. ESTADO DE RESULTADOS PRO FORMA

El estado de resultados sirve para calcular la utilidad o pérdida netas que genera un proyecto durante su periodo operativo.¹⁸

Los estados de resultados son proyectados de acuerdo a los ingresos estipulados en el estudio de mercado a través de la demanda insatisfecha, y los egresos provienen de los gastos de administración y ventas presupuestados en los estimativos de gastos de operación, así:

CUADRO 32: ESTADOS DE RESULTADOS PROFORMA

ESTADO DE RESULTADOS	Año				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	150,696.00	162,503.03	175,235.14	188,964.82	203,770.21
EGRESOS					
Operacionales					

¹⁸ GALLARDO JUAN. Formulación y Evaluación de Proyectos. 1988. pág. 49.

	122,668.49	129,597.78	136,938.15	144,720.48	152,977.98
Gastos Administrativos	51,335.46	53,243.46	55,184.46	57,160.11	59,172.14
Gastos de Ventas	71,333.03	76,354.32	81,753.69	87,560.37	93,805.84
UTILIDAD OPERACIONAL	28,027.51	32,905.26	38,296.99	44,244.33	50,792.23
Gastos Financieros	15,464.90	15,464.90	15,464.90	15,464.90	15,464.90
Utilidad antes de Impuestos	12,562.61	17,440.36	22,832.09	28,779.43	35,327.33
Participación trabajadores	1,884.39	2,616.05	3,424.81	4,316.92	5,299.10
UTILIDAD DESPUES PARTICIPACION	10,678.22	14,824.30	19,407.28	24,462.52	30,028.23
Impuesto a la Renta	2,669.56	3,706.08	4,851.82	6,115.63	7,507.06
UTILIDAD NETA	8,008.67	11,118.23	14,555.46	18,346.89	22,521.17

Fuente: Inversión - Gastos

Elaborado por. Autora del Proyecto

Se observa que la compañía de transportes arroja utilidades desde el primer año de operación.

4.7. FLUJO DE EFECTIVO MÉTODO INDIRECTO

CUADRO 33: FLUJO DE EFECTIVO INDIRECTO

FLUJO DE EFECTIVO INDIRECTO	AÑO					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
OPERACIÓN						
Utilidad Neta	-	8,008.67	11,118.23	14,555.46	18,346.89	22,521.17
Más Depreciaciones	-	13,175.46	13,175.46	13,175.46	13,175.46	13,175.46
Subtotal	-	21,184.13	24,293.69	27,730.92	31,522.35	35,696.63
Más Cuentas por pagar Préstamos		61,859.60	- 15,464.90	- 15,464.90	- 15,464.90	- 15,464.90
Más Aumento en Ctas por Pagar	-	4,553.95	1,768.18	1,954.50	2,155.91	2,373.61
EFFECTIVO GENERADO POR OPERACIÓN	-	87,597.67	10,596.97	14,220.52	18,213.36	22,605.34
FINANCIAMIENTO	-	-	-	-	-	-
Más Adquisición de Capital	84,394.37	-	-	-	-	-
EFFECTIVO GENERADO POR FINANCIAMIENTO	84,394.37	-	-	-	-	-
INVERSIÓN	-	-	-	-	-	-
Menos adquisición de Activos Fijos	- 84,394.37	-	-	-	-	-
EFFECTIVO GENERADO POR INVERSIÓN	- 84,394.37	-	-	-	-	-
CAMBIO EN EFECTIVO	-	-	-	-	-	-
Más Saldo Inicial de Efectivo	-	10,222.37	97,820.05	108,417.02	122,637.54	140,850.90
SALDO FINAL DE EFECTIVO	-	97,820.05	108,417.02	122,637.54	140,850.90	163,456.24

Fuente: Inversión - Gastos – Estado de Resultados

Elaborado por. Autora del Proyecto

4.8. BALANCE GENERAL PRO FORMA

Balance General es un estado contable que muestra cantidades tentativas, preparado con el fin de presentar una propuesta financiera futura probable, que contenga activos, pasivos y patrimonio que tendrá la entidad.¹⁹

CUADRO 34: ESTADOS DE RESULTADOS PROFORMA

BALANCE DE SITUACIÓN GENERAL	AÑO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					

¹⁹ BACA GABRIEL. Evaluación de Proyectos. Pág. 181

Caja Bancos	97,820.05	108,417.02	122,637.54	140,850.90	163,456.24
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	97,820.05	108,417.02	122,637.54	140,850.90	163,456.24
ACTIVO FIJO					
Vehículos	66,000.00	66,000.00	66,000.00	66,000.00	66,000.00
(Depreciación Acumulada Vehículos)	- 11,880.00	- 23,760.00	- 35,640.00	- 47,520.00	- 59,400.00
Equipo	6,222.00	6,222.00	6,222.00	6,222.00	6,222.00
(Depreciación Acumulada Equip)	- 1,119.96	- 2,239.92	- 3,359.88	- 4,479.84	- 5,599.80
Muebles y Enseres	1,950.00	1,950.00	1,950.00	1,950.00	1,950.00
(Depreciación Acumulada Muebles)	- 175.50	- 351.00	- 526.50	- 702.00	- 877.50
TOTAL ACTIVO FIJO	60,996.54	47,821.08	34,645.62	21,470.16	8,294.70
TOTAL ACTIVO	158,816.59	156,238.10	157,283.16	162,321.06	171,750.94
PASIVO					
PASIVO CORTO PLAZO					
Préstamos por Pagar	61,859.60	46,394.70	30,929.80	15,464.90	-
Participación por Pagar	1,884.39	2,616.05	3,424.81	4,316.92	5,299.10
Impuestos Por Pagar	2,669.56	3,706.08	4,851.82	6,115.63	7,507.06
TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	66,413.55	52,716.83	39,206.43	25,897.44	12,806.16
TOTAL PASIVO	66,413.55	52,716.83	39,206.43	25,897.44	12,806.16
PATRIMONIO					
Capital Social	84,394.37	84,394.37	84,394.37	84,394.37	84,394.37
Utilidades retenidas		8,008.67	19,126.89	33,682.35	52,029.24
Utilidad del Ejercicio	8,008.67	11,118.23	14,555.46	18,346.89	22,521.17
TOTAL PATRIMONIO	92,403.04	103,521.27	118,076.72	136,423.61	158,944.78
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	158,816.59	156,238.10	157,283.16	162,321.06	171,750.94

4.9. RAZONES FINANCIERAS

Son instrumentos que se utilizan para evaluar resultados de las operaciones de la institución y analizarlos para llegar a conclusiones válidas de toma de decisiones.²⁰

CUADRO 35: RAZONES FINANCIERAS

RAZONES FINANCIERAS	AÑO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital de trabajo	31,406.50	55,700.19	83,431.10	114,953.45	150,650.08
Margen de Utilidad Sobre Ventas	5.31%	6.84%	8.31%	9.71%	11.05%
Rendimiento Sobre Activos	5.04%	7.12%	9.25%	11.30%	13.11%
UO / Ventas (Margen)	18.60%	20.25%	21.85%	23.41%	24.93%
Activo/ Capital (Apalancamiento)	1.88	1.85	1.86	1.92	2.04
Rendimiento Sobre Capital Contable	9.49%	13.17%	17.25%	21.74%	26.69%
Prueba Acida	1.47	2.06	3.13	5.44	12.76

Fuente: Estado Resultados – Balance General

Elaborado por. Autora del Proyecto

El negocio refleja una rentabilidad sobre los ingresos por ventas que oscila entre un margen del 5% al 11% durante los cinco años de estimación del proyecto de inversión.

La liquidez del proyecto va desde el 1.47 al 12.75 dólares para pagar cada dólar de deuda de corto plazo.

4.10. ESTRUCTURA DE COSTOS

²⁰ BACA GABRIEL. Evaluación de Proyectos.

4.10.1. COSTOS FIJOS

Los costos fijos son aquellos que no dependen del nivel de ventas, para el presente proyecto se tiene la siguiente estructura de costos fijos:

CUADRO 36: COSTOS FIJOS

COSTOS FIJOS	AÑO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Remuneraciones	24,960.00	26,208.00	27,456.00	28,704.00	29,952.00
GASTOS GENERALES	13,200.00	13,860.00	14,553.00	15,280.65	16,044.68
Gastos Financieros	15,859.39	15,859.39	15,859.39	15,859.39	15,859.39
Depreciaciones	13,175.46	13,175.46	13,175.46	13,175.46	13,175.46
TOTAL	67,194.85	69,102.85	71,043.85	73,019.50	75,031.53

Fuente: Estado Resultados – Balance General

Elaborado por. Autora del Proyecto

4.10.2. COSTOS VARIABLES

Los costos variables son aquellos que se encuentran dependiendo directamente del volumen de ventas. La estructura de este tipo de costos se presenta a continuación:

CUADRO 37: COSTOS VARIABLES

COSTOS VARIABLES	AÑO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento	64,584.00	69,644.16	75,100.78	80,984.92	87,330.09

Gastos de Publicidad	10,764.00	11,607.36	12,516.80	13,497.49	14,555.02
Total	97,166.63	104,211.98	111,794.00	119,954.34	128,737.88

Fuente: Estado Resultados – Balance General

Elaborado por. Autora del Proyecto

4.11. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio nos estima el nivel de ingresos por venta de servicios de transporte en los que deberá incurrir el negocio anualmente, con la finalidad de no ganar ni generar pérdidas, de manera que permita la operación normal del negocio.

CUADRO 38: PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Operacional	-	-	-	-	-
Más Costos Fijos	66.800,36	68.708,36	70.649,36	72.625,01	74.637,04
Margen de Contribución	66.800,36	68.708,36	70.649,36	72.625,01	74.637,04
Más Costos Variables	71.333,03	76.354,32	81.753,69	87.560,37	93.805,84
Punto de Equilibrio	138.133,39	145.062,68	152.403,05	160.185,38	168.442,88
PRECIO	14,00	14,70	15,44	16,21	17,02
PASAJEROS ANUAL	9.867	9.868	9.874	9.884	9.898
PASAJEROS / DIA	27	27	27	27	27

Fuente: Estructura de Costos

Elaborado por. Autora del Proyecto

4.12. ESTRUCTURA DEL CAPITAL DE TRABAJO

La fijación del capital de trabajo se la estima considerando el valor de egresos mensuales que tendrá la compañía, con el fin de que se pueda asegurar la operación del negocio con un capital en caja equivalente a los desembolsos del primer mes de cada año.

CUADRO 39: CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	AÑO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital de trabajo (Gastos / 12)	12,375.17	13,121.29	13,914.87	14,759.54	15,659.17
Variación Capital de Trabajo	12,375.17	746.11	793.59	844.67	899.63

Fuente: Estado de Resultados

Elaborado por. Autora del Proyecto

4.13. FLUJO NOMINAL

Es considerado como un estado contable de carácter dinámico explicativo de las variaciones del efectivo en un periodo de tiempo determinado tiene como objetivo principal explicar los movimientos de los fondos del proyecto.²¹

²¹ BONSON ENRIQUE. Estados Financieros. Pág. 109

CUADRO 40: FLUJO NOMINAL

FLUJOS NOMINALES	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión	84,394.37					
Ventas Nominales		150,696.00	162,503.03	175,235.14	188,964.82	203,770.21
Menos Gastos Nominales		-138,133.39	-145,062.68	-152,403.05	-160,185.38	-168,442.88
Variables		71,333.03	76,354.32	81,753.69	87,560.37	93,805.84
Fijos		66,800.36	68,708.36	70,649.36	72,625.01	74,637.04
Utilidad Operacional		12,562.61	17,440.36	22,832.09	28,779.43	35,327.33
Menos Participación e Impuestos		- 4,553.95	- 6,322.13	- 8,276.63	- 10,432.54	- 12,806.16
UTILIDAD NETA		8,008.67	11,118.23	14,555.46	18,346.89	22,521.17
Más Depreciación		13,175.46	13,175.46	13,175.46	13,175.46	13,175.46
Flujo Real de Operación		21,184.13	24,293.69	27,730.92	31,522.35	35,696.63
Más Requerimientos /Recuperación CT		- 10,222.37	- 577.44	- 611.70	- 648.53	- 688.12
Flujo Neto antes de Venta Activos	- 84,394.37	10,961.75	23,716.25	27,119.22	44,049.28	35,008.51
Más Recuperación Final CT						12,748.17
Más Recuperación Activos						7,417.20
Total Flujos	(84,394.37)	10,961.75	23,716.25	27,119.22	44,049.28	55,173.87

Fuente: Estado de Resultados

Elaborado por. Autora del Proyecto

CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La evaluación financiera del proyecto compara, mediante distintos instrumentos, si el flujo de caja proyectado permite al inversionista obtener la rentabilidad deseada además de recuperar la inversión. Los métodos más comunes son Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el período de Recuperación y la relación Beneficio-Costo.²²

6.1. VALOR ACTUAL NETO

El Valor Actual Neto mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.²³

$$\text{VAN} = - \text{Inversión} + (\text{Flujo año 1}) / ((1+i)^1) + (\text{Flujo año 2}) / ((1+i)^2) + (\text{Flujo año 3}) / ((1+i)^3) + (\text{Flujo año 4}) / ((1+i)^4) + (\text{Flujo año 5}) / ((1+i)^5)$$

En donde i representa la tasa de interés calculada para el Costo de Oportunidad.

El valor actual neto ha sido calculado considerando una tasa de descuento del 15.4%, de acuerdo a la siguiente estimación:

Aporte Socios	34.298.87	40%	14.37%	0.058
Financiamiento	52.448,30	60%	16%	0.096

²² NASSIR SAPAG CHAIN. "Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa". Pág. 227. Copia

²³ NASSIR SAPAG CHAIN. "Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa". Pág. 228. Copia.

Total	85.747.17	100%		15.4%
-------	-----------	------	--	-------

CUADRO 41: VALOR ACTUAL NETO

VALOR ACTUAL NETO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO OPORTUNIDAD		15.4%	15.4%	15.4%	15.4%	15.4%
VAN	12,356.86	9,498.92	17,808.79	17,646.55	24,837.94	26,959.04

Fuente: Flujo de Efectivo Nominal

Elaborado por. Autora del Proyecto

De acuerdo a los flujos de fondos proyectados, el Valor Actual Neto para los próximos cinco años es mayor que cero, lo que significa que se ganará 12.356.86 dólares después de recuperar la inversión. Por lo tanto el proyecto es factible de ejecución.

6.2. TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno es la tasa de descuento por la que el valor actual neto es igual a cero.²⁴

$$VAN = 0$$

²⁴ Gabriel Baca Urbina. "Evaluación de Proyectos". Pág. 216. Copia.

$$0 = - \text{Inversión} + (\text{Flujo año 1}) / ((1+\text{TIR})^1) + (\text{Flujo año 2}) / ((1+\text{TIR})^2) \\ + (\text{Flujo año 3}) / ((1+\text{TIR})^3) + (\text{Flujo año 4}) / ((1+\text{TIR})^4) + (\text{Flujo año 5}) / \\ ((1+\text{TIR})^5)$$

La Tasa Interna de Retorno para el proyecto desarrollado es de 20.14% lo que significa que es mayor que la tasa de descuento (r = 15.4%) utilizada para calcular el VAN, por lo tanto se demuestra la factibilidad del proyecto.

6.3. PERÍODO DE RECUPERACIÓN

El Período de Recuperación de la inversión tiene por objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado.²⁵

Tomando en cuenta la suma de los flujos de fondos proyectados, la inversión se recupera en 1 años con 6 meses y 16 días.

6.4. RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

La relación Beneficio-Costo indica la rentabilidad promedio que genera el proyecto por cada dólar que se invierte en la ejecución y funcionamiento del mismo.²⁶

²⁵ NASSIR SAPAG CHAIN. " Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa". Pág. 230. Copia.

$$B / C = \Sigma \text{ Flujo de Fondos} / \text{Inversión}$$

$$B / C = 1.91 \text{ dólares}$$

La relación Costo Beneficio indica que por cada dólar invertido la empresa recibe 1.91 dólares.

Una vez realizada la evaluación financiera del proyecto se puede concluir que el proyecto es viable, es decir, que se recuperará la inversión.

6.5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Al evaluar los parámetros presentados en el cuadro anterior, se concluye y afirma la factibilidad del proyecto de creación de una empresa de transporte exclusivo para ejecutivos de la ciudad de Latacunga.

CUADRO 42: EVALUACIÓN FINANCIERA

INDICADORES	EVALUACIÓN	DECISIÓN
PERIODO DE RECUPERACION	1 AÑO 6 MESES	Favorable
TASA INTERNA DE RETORNO	20.14%	Favorable
VALOR PRESENTE NETO	12,356.86	Favorable
COSTO BENEFICIO	1.91	Favorable

Fuente: Flujo de Efectivo Nominal

Elaborado por. Autora del Proyecto

²⁶ GALLARDO CERVANTES JUAN. "Evaluación de Proyectos". Pág. 57. Resumen

El costo de oportunidad de evaluación del proyecto fue considerado bajo un escenario pesimista con una tasa del 15.4%. Los resultados de evaluación como la tasa interna de retorno que se presenta del 20.14% es superior al costo de oportunidad, razón por la que el proyecto se presenta atractivo bajo los diversos factores evaluados. Del mismo modo el valor actual neto es positivo por lo tanto es atractiva la ejecución del proyecto. El indicador del costo beneficio representa que por cada dólar invertido en el negocio se espera recuperar 1.91 dólares.

CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

- El desarrollo del presente proyecto consiste en determinar y evaluar la factibilidad operativa y financiera que producirá la creación de una compañía dedicada a realizar viajes diarios de la ciudad de Latacunga a la ciudad de Quito, trasladando ejecutivos y empresarios de las distintas organizaciones ubicadas en esta ciudad. Brindando un servicio exclusivo de transporte en unidades tipo furgoneta, con la prestación de valores agregados como cafetería, aire acondicionado y calefacción, música, y principalmente la tranquilidad de un viaje seguro y a tiempo, sin realizar paradas del vehículo en el transcurso de la ruta (carretera) para recoger o dejar pasajeros. Es evidente que en la realización de éste proyecto se

considerará la fijación de precios diferenciados, y el servicio será dirigido a clientes VIP de la ciudad de Latacunga.

- El número de transportistas por cooperativa que existen dentro de la ciudad de Latacunga y de la provincia de Cotopaxi y que prestan su servicio de traslado urbano desde esta ciudad hacia otras del centro del país y en especial hacia la ciudad de Quito, así tenemos que en la provincia de Cotopaxi existen 26 cooperativas de Buses de transporte urbano y rural, y 34 cooperativas de la provincia de Tungurahua que recogen igualmente pasajeros de la ciudad de Latacunga.
- Se determina que las empresas que tienen en su ruta viajes a la ciudad de Quito son: Bolivariano, Latacunga, Ciro, Cotopaxi, Primavera, San Miguel y Salcedo, con un total de 142 unidades de transporte urbano con frecuencia constante hacia Quito.
- Para la obtención de información primaria se realizó el estudio de mercado dentro del segmento objetivo, es decir recopilación de datos de los administradores o representantes legales de las empresas medianas y grandes ubicadas en la ciudad de

Latacunga y sus poblaciones aledañas como Lasso, Saquisilí, Pujilí y Salcedo.

- Los resultados provenientes de la información recopilada en las encuestas a empresas serán tratados en SPSS versión 12.0.
- **Durante la ejecución de la prueba piloto, se consideró a 10 empresas seleccionadas aleatoriamente en la ciudad de Latacunga, con el fin de conocer los requerimientos de transporte para sus ejecutivos que deben trasladarse a la ciudad de Quito. En aquellas instituciones se obtuvo que un 50% requieren el servicio de transporte para ejecutivos y el otro 50% no lo necesitan.**
- El 97.7% de las empresas encuestadas disponen de personal que realiza viajes de negocios a otras ciudades fuera de Latacunga.
- Un 72.1% de los ejecutivos que viajan lo hacen hacia la ciudad de Quito, y un 20.9% se trasladan frecuentemente a la ciudad de Ambato.

- En promedio 2 empleados de cada empresa muestreada realizan viajes frecuentes a la semana para realizar gestiones de trabajo.
- La frecuencia de traslado a otras ciudades por cada empleado es de tres veces por semana.
- El 86% de las empresas encuestadas señalan que los viajes de negocios que realizan los empleados semanalmente son de retorno inmediato, es decir regresan a la ciudad de Latacunga el mismo día en que se realizó la salida.
- De las encuestas realizadas tenemos que la preferencia de hora de salida de los ejecutivos hacia otras ciudades esta entre las 5 horas 30 y 6 de la mañana, con un porcentaje acumulado de 72.1%. La hora de retorno de los viajes se encuentra entre las 4 y 5 de la tarde.

- Las empresas encuestadas reflejan que en promedio mensual destinan 221 dólares en gastos de traslado a otras ciudades de Latacunga por empleado.
- El 76.7% de las empresas encuestadas no disponen de vehículo propio para trasladar a sus ejecutivos hacia otras ciudades para realizar negocios.
- Un 83.7% de las empresas muestreadas afirman que requieren de un medio de transporte especial para trasladar a sus ejecutivos hacia otras ciudades bajo otras condiciones específicas.
- El 51.2% de la muestra establece que necesita de un transporte especial para viajes de personal pero que sea exclusivo para empresarios y ejecutivos. El 20.9% necesita viajes sin paradas previas al destino y otro 20.9% exige comodidad.
- En promedio las empresas encuestadas señalan que pagarían 5 dólares por pasaje de ida o retorno a la ciudad de Quito de sus ejecutivos o empresarios.

- En promedio las empresas encuestadas señalan que pagarían 2.50 dólares por pasaje de ida o retorno a la ciudad de Ambato de sus ejecutivos o empresarios.
- **La mejor alternativa de selección la presenta la Opción 1, es decir es más atractivo para la ejecución del proyecto arrendar o construir en el Sector de El Salto.**
- **La demanda diaria de pasajeros es de 30 a 34 personas, por lo tanto se requiere de 3 furgonetas de 12 pasajeros para tener comodidad.**
- La inversión requerida para la implementación del proyecto es de 85.747.17 dólares, así:
- El valor de depreciación del proyecto es de 74.172.00 dólares durante los cinco años de vida del proyecto, presentando un valor de recuperación final de 7.417.20 dólares.

- El préstamo bancario solicitado es de 51.448.30 dólares, que producen pagos fijos anuales de 15.712.79 dólares, llegándose a pagar un monto total de deuda de 78.563.97 dólares durante los cinco años.
- El costo de oportunidad de evaluación del proyecto fue considerado bajo un escenario pesimista con una tasa del 15.4%. Los resultados de evaluación como la tasa interna de retorno que se presenta del 20.14% es superior al costo de oportunidad, razón por la que el proyecto se presenta atractivo bajo los diversos factores evaluados. Del mismo modo el valor actual neto es positivo por lo tanto es atractiva la ejecución del proyecto. El indicador del costo beneficio representa que por cada dólar invertido en el negocio se espera recuperar 1.91 dólares.

6.2. RECOMENDACIONES

- Se recomienda divulgar el proyecto a posibles inversionistas para garantizar y asegurar la ejecución del mismo.

- Es necesario realizar un programa de publicidad y promoción anual, para alcanzar el posicionamiento del nuevo negocio en el mercado latacungueño con efectividad.
- Se deben actualizar los presupuestos continuamente de acuerdo a las tendencias que genere la Dolarización en estos últimos meses, con la finalidad de reducir la incertidumbre del proyecto.
- Es indispensable diseñar un Plan Comercial para captar clientes a través de convenios corporativos con instituciones públicas y privadas de la ciudad de Latacunga.

ANEXOS

- Anexo Uno: Tratamiento de Datos
- Anexo Dos: Ubicación Macro del Proyecto
- Anexo Tres: Ubicación Micro del Proyecto

ANEXO UNO:

TRATAMIENTO DE DATOS

SI	Ambato	3.00	3.00	Si	7:00am	4:00pm	120.00	si	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	5.00	3.00								
SI	Quito	2.00	2.00	Si	6:30am	4:00pm	200.00	no	si	Viajes sin paradas
	5.00	3.00								

SI	Quito	1.00	3.00	No	5:30am	5:00pm	400.00	no	si	Comodidad 4.00
	3.00									
SI	Ambato	1.00	2.00	Si	5:30am	5:00pm	120.00	si	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	4.00	3.00								
SI	Quito	3.00	3.00	Si	6:30am	5:00pm	200.00	no	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	4.00	3.00								
SI	Ambato	2.00	3.00	Si	7:00am	5:00pm	200.00	no	si	Tiempo 4.00
	3.00									
SI	Quito	3.00	3.00	Si	7:00am	5:00pm	260.00	no	no	Solo Empresarios y
Ejecutivos	5.00	3.00								
SI	Quito	3.00	3.00	Si	6:00am	5:00pm	120.00	no	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	6.00	3.00								
SI	Quito	3.00	3.00	Si	5:30am	4:00pm	200.00	no	no	Viajes sin paradas
	.	.								
SI	Quito	4.00	2.00	Si	5:30am	5:00pm	240.00	si	si	Comodidad 6.00
	3.00									
SI	Quito	1.00	4.00	Si	5:30am	4:30pm	250.00	no	si	Comodidad 5.00
	3.00									
SI	Quito	2.00	4.00	No	5:30am	5:00pm	30.00	no	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	5.00	3.00								
SI	Quito	2.00	2.00	Si	6:00am	4:30pm	120.00	no	si	Viajes sin paradas
	6.00	3.00								
SI	Quito	2.00	4.00	Si	6:00am	5:00pm	200.00	si	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	6.00	3.00								
SI	Quito	2.00	3.00	No	6:30am	5:00pm	200.00	no	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	6.00	3.00								
SI	Quito	3.00	4.00	No	5:30am	4:30pm	180.00	no	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	5.00	3.00								
SI	Quito	2.00	4.00	Si	5:30am	5:00pm	210.00	no	no	Viajes sin paradas
	.	.								
SI	Quito	4.00	3.00	Si	5:30am	4:30pm	180.00	no	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	5.00	2.00								
SI	Quito	1.00	2.00	Si	5:30am	4:00pm	120.00	si	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	6.00	2.00								
SI	Quito	2.00	4.00	Si	5:30am	4:30pm	200.00	no	si	Viajes sin paradas
	5.00	2.00								
SI	Quito	3.00	2.00	No	6:30am	4:00pm	300.00	no	no	Solo Empresarios y
Ejecutivos	.	.								
NO	Ambato	2.00	3.00	Si	6:00am	4:30pm	250.00	no	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	5.00	2.00								
SI	Quito	4.00	2.00	Si	6:30am	4:30pm	200.00	si	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	5.00	2.00								
SI	Ambato	2.00	2.00	Si	7:00am	4:00pm	200.00	no	no	Solo Empresarios y
Ejecutivos	.	.								
SI	Cuenca	1.00	4.00	Si	5:30am	4:30pm	220.00	si	si	Solo Empresarios y
Ejecutivos	4.00	2.00								

SI	Ambato	2.00	3.00	Si	5:30am	4:30pm	120.00	no	si	Comodidad	6.00
	2.00										
SI	Ambato	4.00	3.00	Si	6:00am	4:00pm	300.00	no	si	Tiempo	4.00
	2.00										
SI	Quito	2.00	3.00	Si	5:30am	4:00pm	200.00	no	si	Solo Empresarios y	
Ejecutivos	5.00	4.00									
SI	Quito	2.00	3.00	Si	6:00am	4:30pm	350.00	no	si	Viajes sin paradas	
	5.00	2.00									
SI	Ambato	3.00	2.00	Si	6:30am	5:00pm	300.00	no	si	Comodidad	5.00
	2.00										
SI	Quito	2.00	2.00	Si	6:30am	5:00pm	120.00	no	si	Solo Empresarios y	
Ejecutivos	5.00	2.00									
SI	Guayaquil	3.00	3.00	Si	5:30am	4:00pm	300.00	no	si	Solo Empresarios y	
Ejecutivos	5.00	2.00									
SI	Quito	2.00	2.00	Si	6:30am	4:00pm	200.00	si	si	Viajes sin paradas	
	5.00	2.00									
SI	Quito	2.00	4.00	Si	5:30am	4:00pm	200.00	no	si	Comodidad	4.00
	2.00										
SI	Quito	3.00	3.00	Si	6:00am	4:00pm	350.00	no	si	Comodidad	6.00
	2.00										
SI	Quito	1.00	3.00	Si	5:30am	4:00pm	200.00	no	si	Tiempo	4.00
	2.00										
SI	Guayaquil	2.00	3.00	Si	5:30am	4:00pm	350.00	no	no	Comodidad	.
	.										
SI	Quito	3.00	2.00	Si	6:00am	4:00pm	350.00	no	si	Solo Empresarios y	
Ejecutivos	5.00	2.00									
SI	Quito	3.00	2.00	Si	6:00am	5:00pm	240.00	no	si	Viajes sin paradas	
	5.00	2.00									
SI	Quito	2.00	2.00	No	5:30am	4:00pm	340.00	no	no	Viajes sin paradas	
	.										
SI	Quito	1.00	4.00	Si	6:00am	4:00pm	240.00	no	si	Comodidad	5.00
	2.00										
SI	Ambato	3.00	2.00	Si	5:30am	4:00pm	300.00	si	si	Solo Empresarios y	
Ejecutivos	5.00	2.00									
SI	Quito	3.00	3.00	Si	5:30am	4:00pm	120.00	si	si	Solo Empresarios y	
Ejecutivos	4.00	2.00									

ANEXO DOS:

UBICACIÓN MACRO DEL PROYECTO

NORTE



A
M
A
Z
O
N
A
S

FELIX VALENCIA



ESTE

BIBLIOGRAFÍA

- ABELL, D.F. - HAMOND, J. S. "Planeacion Estratégica de mercado. Problemas y enfoques analíticos". Editorial Continental. México D.F. 1991.
- ANSOFF, H.I. - DECLERCK, R.L. - HAYES R.L. "El planeamiento estratégico. Nueva tendencia en la Administración". Editorial Trillas S.A. de C.V. 1983.
- BACA URBINA GABRIEL. "Evaluación de proyectos". MacGraw-Hill Interamericana de México, S.A. Tercera Edición. 1995.
- EKOS ECONOMIA Revista. "Macrotendencias". Varios ejemplares 2002. Ecuador.
- DICCIONARIO ENCICLOPEDICO. Prefacio de José Luis Borges.
- KOONTZ - O'DONNELL. "Administración". Editorial McGraw-Hill. 1988.
- STEINER, George A. "Planeación estratégica. Lo que todo director debe saber". Editorial Continental S.A. de C.V. 1991.
- BARRENO LUÍS, Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos de Inversión Privada y Pública. Cedempresarial Consultores. Ecuador, septiembre de 2000.
- SAENZ RODRIGO, Apuntes de Evaluación Financiera de Proyectos. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Ecuador, Febrero 1995.
- Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation.

- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS. IPCU.
Censo 2001.
- http://www.momografias_glosariodeeconomia.com
- <http://www.bce.fin.ec>.
- www.inec.gov.ec/

Latacunga, 15 de Noviembre del 2004

ESCUELA POLITÉCNICA DE EJERCITO SEDE LATACUNGA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

El presente proyecto fue realizado por:

Roció Canchignia B.

Decano de la Facultad
Ing. Cecil Aguirre Mayor de C. S. M.

Secretario Académico
Dr. Mario Lozada

ESCUELA POLITÉCNICA DE EJERCITO SEDE LATACUNGA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Proyecto de Graduación para la obtención del Título de Ingeniero Comercial

Tema: PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERPROVINCIAL PARA EJECUTIVOS DE EMPRESAS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.

Rocío Canchignia B.

Ing. Álvaro Carrillo
Director

Eco. Julio Villa
Codirector

LATACUNGA - ECUADOR
AÑO 2004