ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS

PRESENTADO POR:

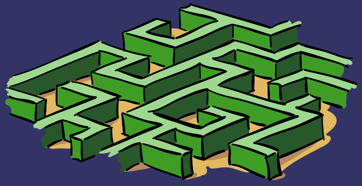
MA. FERNANDA PILAMALA MEDINA
EVA ALEXANDRA MOROCHO CORRALES
JOSÉ ANTONIO PANCHO CAMPOS

GUAYAQUIL - ECUADOR

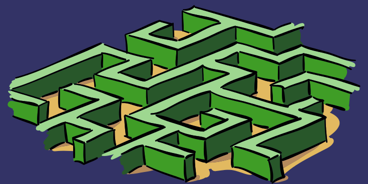
2009

TEMA

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA EL SERVICIO DE LOGÍSTICA PARA EL TRANSPORTE DE CARGA DE MERCADERÍA ENTRES LAS DOS CIUDADES MÁS IMPORTANTES DEL ECUADOR.

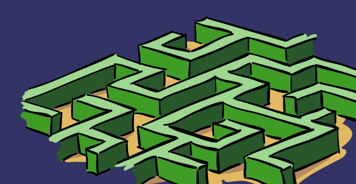


ÍNDICE



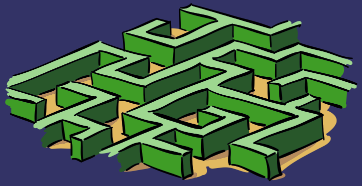
INTRODUCCIÓN

El proyecto que vamos a emprender surge ante la necesidad de proporcionar a las empresas un servicio de apoyo en las actividades operativas; el mismo que se plasma en realizar el alquiler de vehículos de carga, a su vez complementando este proyecto vamos a ofrecer un servicio de envío de paquetes a través de nuestras oficinas.



INTRODUCCIÓN

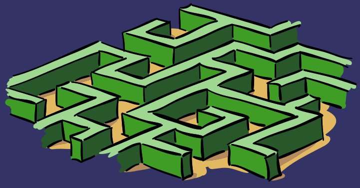
Básicamente el problema que nosotros esperamos solucionar es la falta de abastecimiento que tienen las empresas para hacer llegar el producto a sus clientes, además de brindar máxima seguridad al momento de trasladar las mercaderías.



INTRODUCCIÓN

Servicios que vamos a ofrecer:

* Servicio Premium.
* Servicio Express Empresarial.
* Servicio Express.

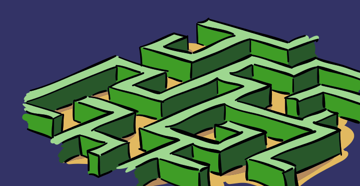


ÍNDICE

ANÁLISIS DE LA OFERTA

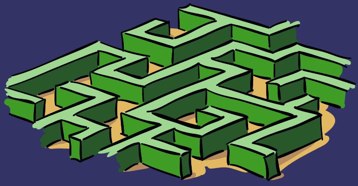
Potenciales clientes

Nuestro mercado potencial está dado por las empresas importadoras, empresas en general, microempresarios además de personas de la ciudad de Guayaquil y Quito que estén considerando trasladar sus mercaderías entre estas ciudades.



ANÁLISIS DE LA OFERTA

Amenaza de nuevos competidores

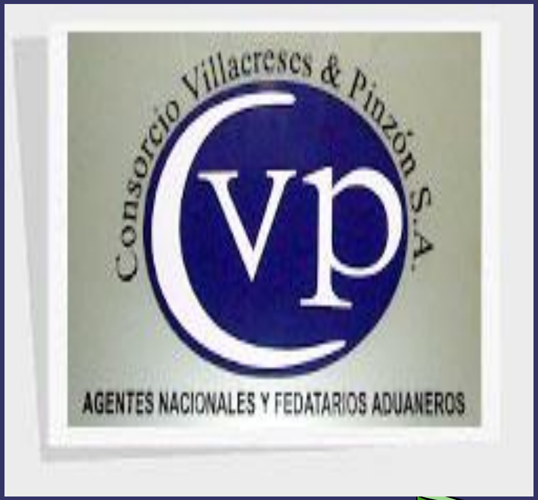


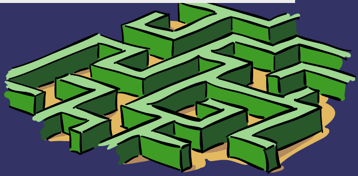
ANÁLISIS DE LA OFERTA

Rivalidad de la competencia

* La competencia directa.

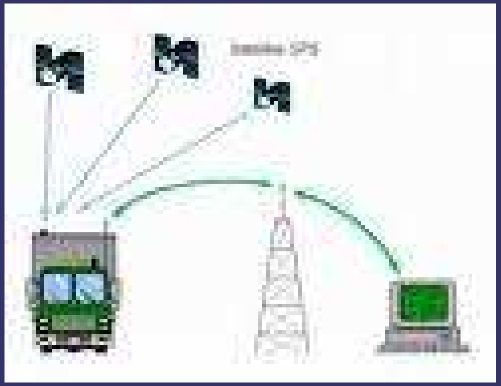
* La competencia indirecta

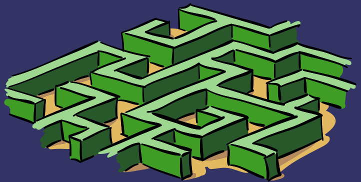




ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Base de decisión de compra de los clientes

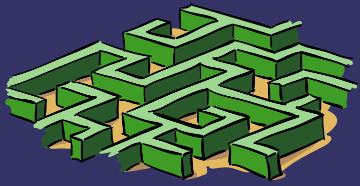




ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Estimación de la demanda por servicio prestado

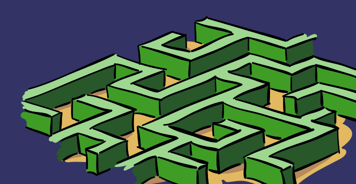
La demanda de nuestro servicio guarda relación con el aumento de la demanda de diferentes productos, entre la ciudad de Guayaquil y Quito.



ANÁLISIS DEL SECTOR

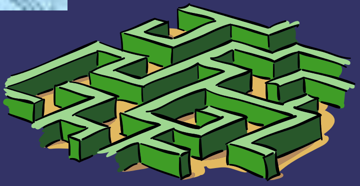
* Barreras de Entrada.

* Barreras de salida.



COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO

* Promoción y comunicación.
* Formas posibles de estimular el interés.
* Distribución.



ANÁLISIS FODA

Fortaleza

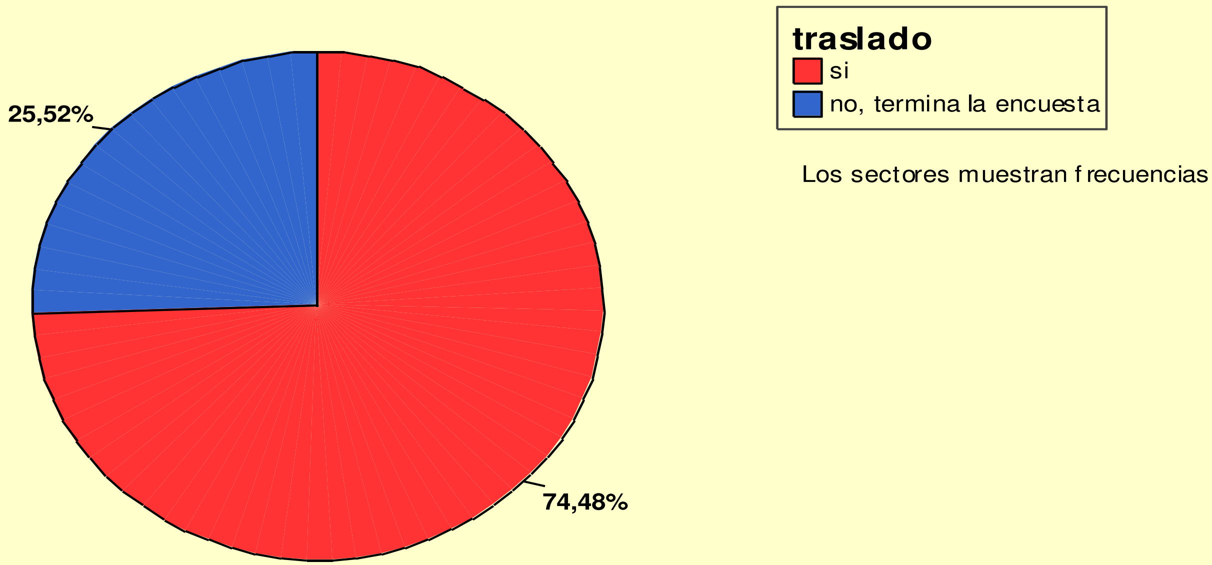
Oportunidades

Debilidades

Amenazas

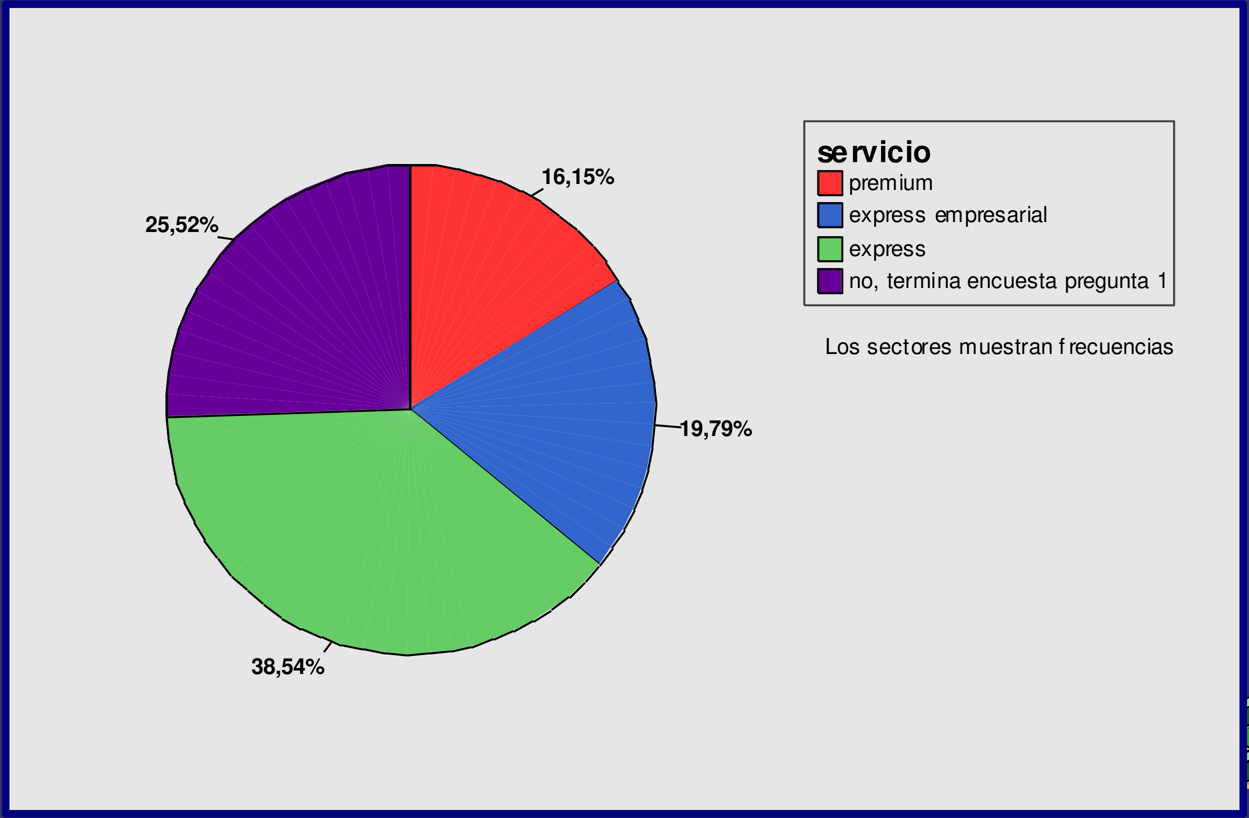
INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Traslado de mercadería



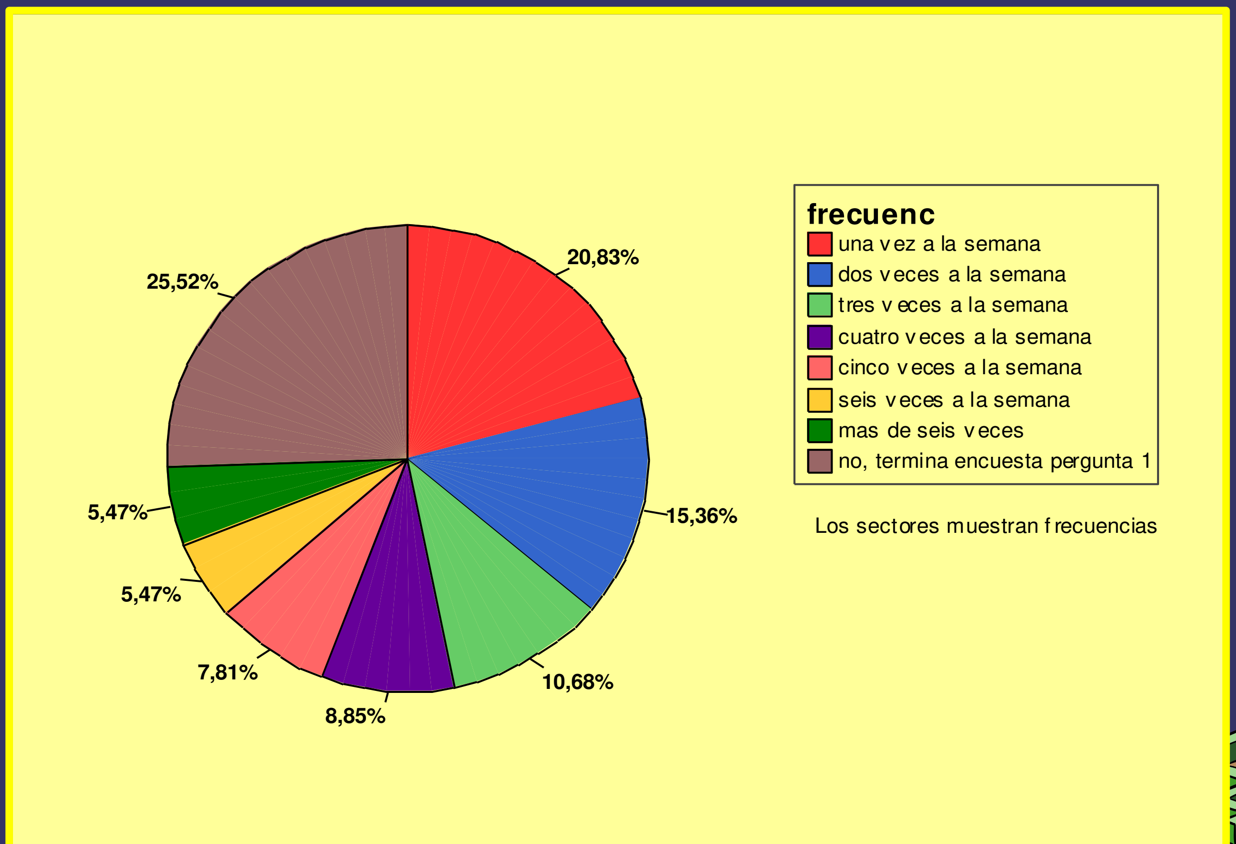
INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Servicio a contratar



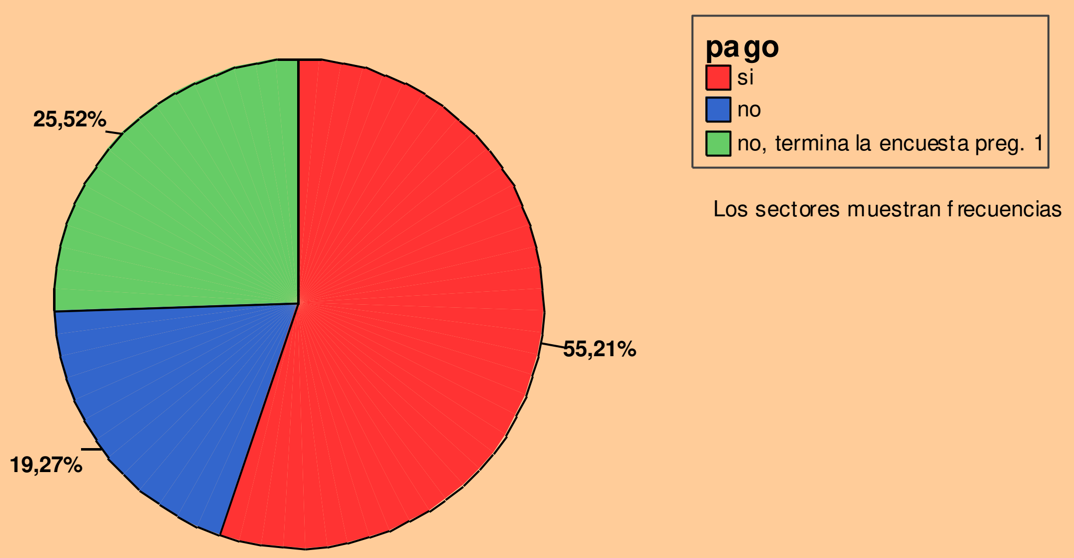
INVESTIGACIÓN DE MERCADO

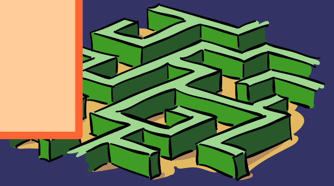
Frecuencia de traslado



INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Pago de Servicio





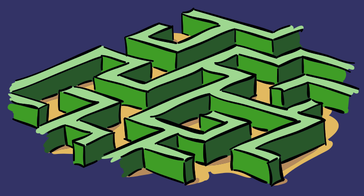
INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Conclusiones:

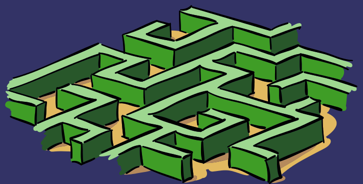
* Se logró identificar que hay un número considerable de personas dentro del mercado objetivo que está dispuesto a contratar un servicio que se acople a sus necesidades más específicas.

*Es importante darnos a conocer primero con personas familiarizadas con este negocio, ya que pudimos ver que la mayoría de empresas competidoras en el medio han sido reconocidas, mas que por publicidad pagada, por medio de comentarios y referencias que dentro del mismo mercado se obtienen.

* Se logró identificar que hay más del 50% de mercado que se dedica a alquilar este servicio, lo que podemos avizorar como una ventaja para explotar al máximo este mercado.



ÍNDICE



ESTUDIO TÉCNICO

Tamaño de las instalaciones

Quito				
Opcion Tecnologica	Capacidad (viajes por año)	Costos fijos	Costos Variables	Inversion
2 camiones	730	21994.04	102.87	75795
3 camiones	1095	32631.06	154.32	115530
4 camiones	1460	40868.08	205.76	156655

Guayaquil				
Opcion Tecnologica	Capacidad (viajes por año)	Costos fijos	Costos Variables	Inversion
2 camiones	730	24092.47	119.12	128375.8
3 camiones	1095	34929.49	168.56	161010.8
4 camiones	1460	42966.51	218.00	202135.8

ESTUDIO TÉCNICO

Tamaño de las instalaciones

Quito						
Años	**Produccion**	**Ingresos**	**Costos Fijos**	**Costos Variables**	**Costos Total**	**Flujo annual**
2009	730	273750	21994.04	75095.1	97089.14	176660.86
2010	730	273750	21994.04	75095.1	97089.14	176660.86
2011	730	273750	21994.04	75095.1	97089.14	176660.86
2012	730	273750	21994.04	75095.1	97089.14	176660.86
2013	730	273750	21994.04	75095.1	97089.14	176660.86
	VAN	**472667.47**				

Guayaquil						
Años	**Produccion**	**Ingresos**	**Costos Fijos**	**Costos Variables**	**Costos Total**	**Flujo annual**
2009	1095	410625	34929.49	184573.2	219502.69	191122.31
2010	1095	410625	34929.49	184573.2	219502.69	191122.31
2011	1095	410625	34929.49	184573.2	219502.69	191122.31
2012	1095	410625	34929.49	184573.2	219502.69	191122.31
2013	1095	410625	34929.49	184573.2	219502.69	191122.31
	VAN	**432348.79**				

ESTUDIO TÉCNICO

Localización

		NORTE		CENTRO		SUR	
FACTOR	Peso	Calificacion	Ponderacion	Calificacion	Ponderacion	Calificacion	Ponderacion
Seguridad	18%	7	1,26	7	1,26	5	0,9
Parqueo	10%	8	0,8	4	0,4	6	0,6
Vía de Acceso	9%	9	0,81	5	0,45	5	0,45
Cercanía de mercado	13%	7	0,91	8	1,04	4	0,52
Disponibilidad de espacio	29%	8	2,32	6	1,74	8	2,32
Disponibilidad de agua, energía y Otros suministros	21%	9	1,89	8	1,68	7	1,47
TOTALES	100%		7,99		6,57		6,26

Guayaquil

Quito

ÍNDICE

1.- Introducción

2.- Estudio de Mercado

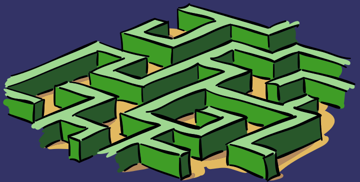
3.- Estudio Técnico

4.-Estudio Organizacional

5.- Estudio Financiero

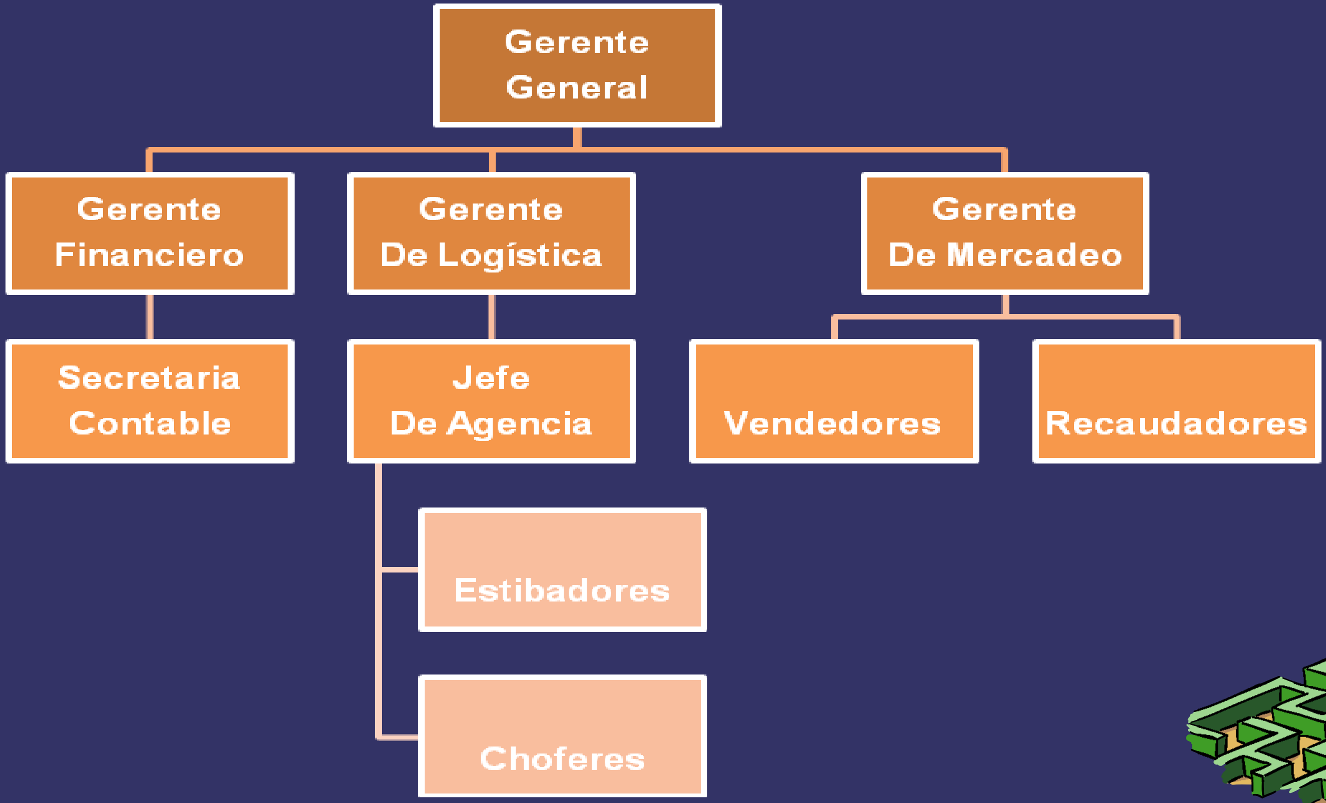
6.- Conclusiones

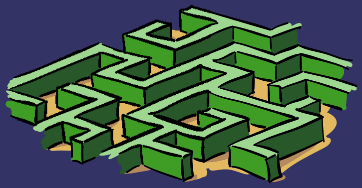
7.- Recomendaciones



ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Organigrama





ESTUDIO ORGANIZACIONAL

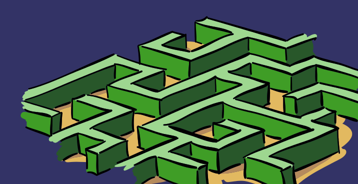
Numero de personas	Cargos
1	Gerente General
1	Gerente de Logistica
1	Gerente de Mercadeo
1	Gerente Financiero
1	Secretaria contable
1	Jefe de Agencia
2	Vendedores
2	Recaudadores
5	Estibadores
5	Choferes

ÍNDICE

ESTUDIO FINANCIERO

Demanda mensual proyectada

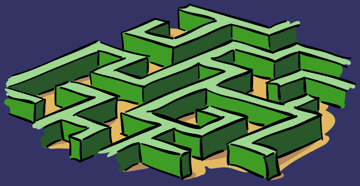
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
MESES	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	
Servicio Premiun	3	7	9	13	16	20	21	35	35	35	35	59	288
Servicio express Empresarial	6	14	17	26	32	40	42	69	70	70	70	118	576
Servicio express	7	16	20	31	37	47	49	81	81	82	82	138	672
TOTAL	**15**	**37**	**46**	**70**	**85**	**108**	**113**	**184**	**186**	**188**	**188**	**316**	**1536**



ESTUDIO FINANCIERO

Costos

Balance de Personal	No. De Puestos	Unitaria	Mensual
Gerente General	1	$700.00	$700.00
Gerente Financiero	1	$500.00	$500.00
Gerente de Mercadeo	1	$500.00	$500.00
Gerente de Logistica	1	$500.00	$500.00
Contador General	1	$350.00	$350.00
Jefe de Agencia	1	$350.00	$350.00
Vendedores	2	$250.00	$500.00
Recaudadores	2	$200.00	$400.00
choferes	5	$350.00	$1,750.00
Estibadores	5	$200.00	$1,000.00
Guardias	2	$200.00	$400.00
Teléfonos	1	$140.00	$140.00
Electricidad	1	$80.00	$80.00
Agua	1	$40.00	$40.00
Seguro de camion 3.5	4	$136.42	$545.68
Seguro de camion 17.5	1	$311.29	$311.29
Alquiler de oficina	2	$400.00	$800.00
Matenimiento de oficina	1	$481.00	$481.00
Total costos Fijos	**33**	**$5,688.71**	**$9,347.97**

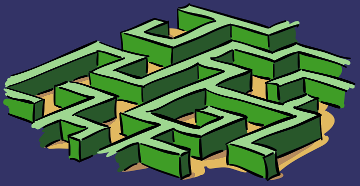


ESTUDIO FINANCIERO

Costos Variables						
Gastos	**$**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Camiones		5	5	6	6	6
Mantenimiento de Camiones	150 c/u por mes	$9,000	$9,000	$10,800	$10,800	$10,800
Gatos de Combustible (diesel)	40 diarios/camion	$72,000	$72,000	$86,400	$86,400	$86,400
Matricula y Soat		$160	$150	$145	$136	$132
Gastos de Publicidad		$19,200	$19,200	$25,650	$25,650	$20,650
Total Costos Variables		**$100,360**	**$100,350**	**$122,995**	**$122,986**	**$117,982**

GASTOS DE ALQUILER						
Concepto	**Mensual**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Oficina y garaje	$ 1,000	$ 12,000	$ 13,200	$ 14,520	$ 15,972	$ 17,569
Total Gastos de alquiler	**$ 1,000**	**$ 12,000**	**$ 13,200**	**$ 14,520**	**$ 15,972**	**$ 17,569**

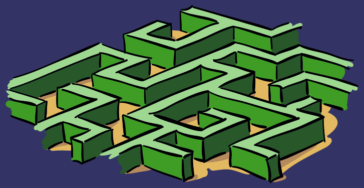
Gastos de Publicidad			
MEDIOS	**Cantidad por mes**	**Mensual**	**annual**
Vallas publicitarias	4	$600.00	$7,200.00
Mailing masivo	30,000	$300.00	$3,600.00
Radiodifusoras	4	$300.00	$3,600.00
Flyers a5	4000	$400.00	$4,800.00
TOTAL		**$1,600.00**	**$19,200.00**



ESTUDIO FINANCIERO

GASTOS SERVICIOS BÁSICOS		
Concepto	**Mensual**	**Anual**
Teléfonos	$ 250	$ 3,000
Electricidad	$ 200	$ 2,400
Agua	$ 100	$ 1,200
Total Serv. Básicos	**$ 550**	**$ 6,600**

GASTOS GENERALES Y DE ADMINISTRACIÓN		
Concepto	**Mensual**	**Anual**
Gastos mantenimiento de equipo y oficina	$ 250	$ 3,000
Gastos de seguro	$ 400	$ 4,800
Suministros de Oficina	$ 200	$ 2,400
Imprevistos 1,5%	$ 21	$ 252
Total Gastos G y A	**$ 871**	**$ 10,452**



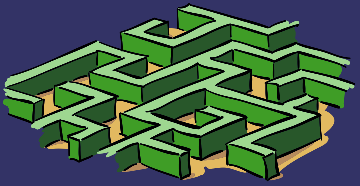
ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES VARIAS		
Concepto	**Subtotal**	**Total**
Gastos de Puesta en Marcha		$ 4,550
Instalaciones eléc. y cableado estructurado	$ 1,000	
Patente o Marca Registrada	$ 1,000	
Línea Telefónica	$ 600	
Seguros	$ 1,100	
Otros	$ 850	
Gastos de Constitución		$ 2,500
Total		**$ 7,050**

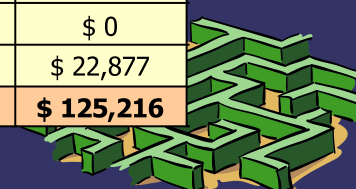
INVERSIÓN INICIAL	
Activo	**Valor**
Balance de Maquinaria	$242,230.80
Muebles y Enseres	$ 1,740
Equipos de Computación	$ 3,480
Equipos de Oficina	$ 1,275
Gastos de Puesta en Marcha	$ 4,550
Gastos de Constitución	$ 2,500
Total	**$ 255,776**

Financiamiento

$262,825.80	105130	40.00%	Recursos Propios
Inversion	157695	60.00%	Via prestamo
		100.00%	



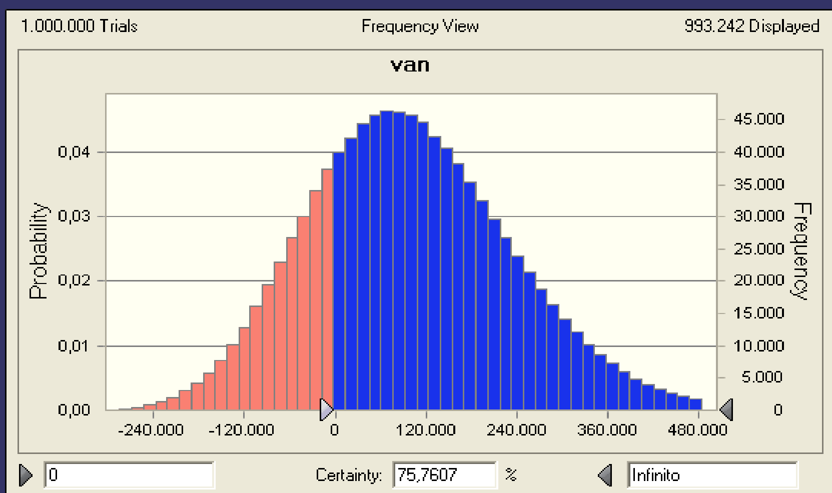
FLUJO DE EFECTIVO NETO						
AÑOS	**0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
(-) Inversion fija	-$ 255,775.80					
(-) Gastos pre-operativos	-$ 7,050.00					
(-) Capital de trabajo	-$ 22,876.81					
(+) Prestamos	$ 157,695.48					
Ingresos por ventas						
Precio		$ 375	$ 375	$ 375	$ 375	$ 375
Cantidad		$ 1,536	$ 1,644	$ 1,791	$ 1,953	$ 2,167
(+) Total ingresos por ventas		**$ 576,000**	**$ 616,320**	**$ 671,789**	**$ 732,250**	**$ 812,797**
Egresos						
(-) Costos de produccion		$ 307,200	$ 328,704	$ 358,287	$ 390,533	$ 433,492
(-) Gastos de ventas (publicidad)		$ 19,200	$ 19,200	$ 25,650	$ 25,650	$ 20,650
(-) Gastos de sueldos y salarios		$ 92,400	$ 97,020	$ 101,871	$ 106,965	$ 112,313
(-) Gastos de Arriendo		$ 12,000	$ 13,200	$ 14,520	$ 15,972	$ 17,569
(-) Gastos de servicios Basicos		$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600	$ 6,600
(-) Gastos de depreciacion		$ 22,201	$ 22,201	$ 22,201	$ 22,201	$ 22,201
(-) Gastos Generales y de Adm.		$ 10,452	$ 10,452	$ 10,452	$ 10,452	$ 10,452
(-) Gastos por prestamo		$ 16,558	$ 13,873	$ 10,905	$ 7,627	$ 4,004
Total de Egresos		**$ 486,611**	**$ 511,250**	**$ 550,487**	**$ 585,999**	**$ 627,280**
UTILIDAD NETA ANTES PAT		$ 89,389	$ 105,070	$ 121,302	$ 146,250	$ 185,517
(-)15% PAT		-$ 13,408	-$ 15,761	-$ 18,195	-$ 21,938	-$ 27,828
Utilidad antes IR		**$ 75,981**	**$ 89,310**	**$ 103,107**	**$ 124,313**	**$ 157,689**
(-) 25% IR		-$ 18,995	-$ 22,327	-$ 25,777	-$ 31,078	-$ 39,422
Utilidad neta		**$ 56,985**	**$ 66,982**	**$ 77,330**	**$ 93,235**	**$ 118,267**
(+) depreciacion		$ 22,201	$ 22,201	$ 22,201	$ 22,201	$ 22,201
(-) amortizaciones por prestamo		-$ 25,574	-$ 28,260	-$ 31,227	-$ 34,506	-$ 38,129
Valor de desecho						$ 0
Capital de trabajo						$ 22,877
Flujo de Efectivo Neto	**-$ 128,007**	**$ 53,612**	**$ 60,924**	**$ 68,304**	**$ 80,930**	**$ 125,216**



ESTUDIO FINANCIERO

TIR	**44%**
VAN=	**$ 99,105**
CAPM	**18.02%**

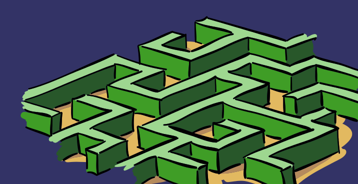
Análisis de sensibilidad



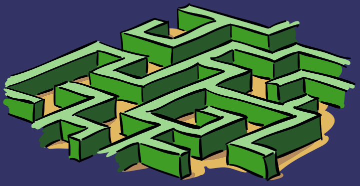
VARIABLES DE ENTRADA		
Tasa de descuento	18.02%	I
Precio Venta	375	p
Cantidad de viajes	1,536	q

VAN
99,105

La probabilidad de tener un VAN mayor a 0 es de 75,76%



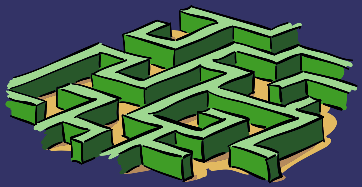
ÍNDICE



CONCLUSIONES

* Como podemos observar en el estudio que hemos realizado anteriormente hay mucho tráfico de mercaderías entre las ciudades más importantes del Ecuador como lo son Guayaquil y Quito. Aún cuando las políticas arancelarias del país han ido cambiando en estos últimos tiempos, ya que el gobierno ha aumentado las tasas arancelarias para los importadores haciendo que el producto nacional se venda más, por lo cual nuestro servicio pretende explotar mas que todo este mercado, el de las microempresas ecuatorianas.

* Nosotros pretendemos dar un mejor servicio que el de nuestros competidores mucho más rápido y con mayor calidad, esperamos que estas sean palabras que nos identifiquen al momento de estar en la mente de nuestros clientes, y mas que todo dar mayor seguridad en el traslado de las mercaderías, evitando así las pérdidas de las mismas, con el servicio de seguimiento satelital que brinda nuestros camiones.



CONCLUSIONES

* Sobre la localización, ubicaremos a las oficinas en un lugar estratégico y accesible para nuestros clientes, en la ciudad de Guayaquil en el Centro Comercial Plaza Quil, ya que brinda seguridad, parqueadero, etc. Y en la ciudad de Quito en las zonas aledañas al Aeropuerto Mariscal Sucre donde también podemos encontrar seguridad y parqueadero, haciendo así una experiencia agradable para el cliente.
* La inversión del proyecto es considerada muy elevada, por lo cual vamos a financiar el 60% de la deuda por medio de una Institución financiera como lo es la CFN (Corporación Financiera Nacional) y el otro 40% lo vamos a financiar con recursos propios.
* El proyecto es económicamente viable y rentable, en el estudio financiero se obtuvo un VAN de 99,105 y el valor de la TIR 44% que es mayor a la TMAR 18.02% y el periodo de recuperación de la inversión ocurre en el año 4 y 5.

ÍNDICE

1.- Introducción

2.- Estudio de Mercado

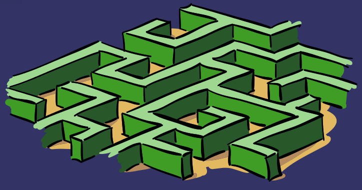
3.- Estudio Técnico

4.-Estudio Organizacional

5.- Estudio Financiero

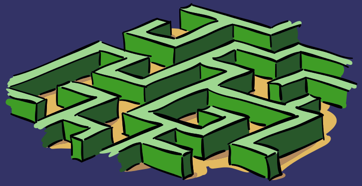
6.- Conclusiones

7.- Recomendaciones



RECOMENDACIONES

* Realizar alianzas estratégicas con empresas que brinden el servicio de comercio exterior, las cuales permiten disminuir el tiempo y los trámites que se deben realizar para el retiro de las mercaderías en el puerto.
* Realizar una buena campaña de marketing para así estar presente y crear una buena expectativa en el cliente, acerca del servicio que vamos a brindar.
* Después de algunos años de trabajo poder abrir nuestras expectativas y lograr el traslado de mercaderías a nivel nacional.
* Realizar alianzas estratégicas con talleres y así poder conseguir un mejor costo en los mantenimientos de los camiones. Y tratar que siempre lo entreguen en el menor tiempo posible.



<u>GRACIAS POR SU ATENCION</u>