



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tesis de grado previo a la obtención
del título de Ingeniera en Gestión
Empresarial

TEMA DE TESIS:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE TRANSPORTE DE CONTAINERS EN LA
CIUDAD DE QUEVEDO, AÑO 2014”**

AUTORA:

JESSICA ALEXANDRA BENAVIDES OÑATE

DIRECTORA:

ING. GINA RENDÓN GUERRA, MSC.

QUEVEDO-ECUADOR

2015

DECLARACIÓN DE LA AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **BENAVIDES OÑATE JESSICA ALEXANDRA**, declaro que en trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes de este trabajo, según lo establecido por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente

f. _____
Srta. Benavides Oñate Jessica Alexandra
C.I. 171706668-0

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS

La suscrita, **ING. GINA RENDÓN GUERRA, MSC**, docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que la egresada Srta. **Jessica Alexandra Benavides Oñate**, ha culminado, bajo mi dirección, el Trabajo de Investigación Titulado “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE DE CONTAINERS EN LA CIUDAD DE QUEVEDO, AÑO 2014**”, habiendo cumplido con los requisitos que para tal efecto señala el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

ING. GINA RENDÓN GUERRA, MSC.

DIRECTORA DE TESIS



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TEMA DE TESIS:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE TRANSPORTE DE CONTAINERS EN LA CIUDAD DE
QUEVEDO, AÑO 2014”**

Presentado al consejo directivo como requisito previo a la obtención del
título de Ingeniera en Gestión Empresarial

Aprobado

ING. EDUARDO MENOSCAL CHELE, MSC.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

ING. ENRIQUE VÁSQUEZ AGUIRRE, MSC.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

ING. KARINA MURILLO LIMONEZ, MBA.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

QUEVEDO – LOS RÍOS – ECUADOR.
AÑO 2015

AGRADECIMIENTO

En el presente trabajo como principal agradecimiento está a Dios, mis padres y hermanos por haberme brindado su apoyo tanto moral como económicamente para seguir adelante con este proceso y lograr el objetivo tan anhelado durante el trayecto de mi vida, sintiéndome orgullosa de haberlo culminado y de haberles dado la satisfacción a mis familiares de todo el esfuerzo y confianza que en mi depositaron.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo que me abrió sus puertas convirtiéndose en mi segunda hogar en el trayecto de mi carrera profesional formándome de la mejor manera para un futuro mejor.

De igual manera doy gracias a mis queridos docentes por haber compartido sus conocimientos, a mi directora de tesis que supo brindarme su comprensión, dedicación y supo guiarme durante el proceso de la realización del presente trabajo.

DEDICATORIA

Este trabajo esta dedicado a Dios por la fortaleza que me ha dado para seguir adelante con mi sueño mas anhelado y que hoy lo estoy convirtiendo en una realidad.

De igual manera, dedico esta tesis a mi madre por haberse convertido en el pilar fundamental ya que más que madre fue amiga, compañera la cual me ha brindado todo su apoyo, confianza cuando sentia ya no poder más y se que lo seguira haciendo mientras Dios le permita estar a mi lado.

A mi padre y hermanos que siempre han estado brindandome su apoyo y han compartido juntos a mi buenos y malos momentos .

Tambien doy gracias a mi familia que de igual forma siempre estuvieron alentandome para seguir adelante.

(DUBLIN CORE) ESQUEMAS DE CODIFICACIÓN			
1.	Título / Title	M	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE DE CONTAINERS EN LA CIUDAD DE QUEVEDO, AÑO 2014”
2.	Creador / Author	M	Benavides Oñate Jessica Alexandra
3.	Materia / Subject	M	Ingeniería en Gestión Empresarial
4.	Descripción / Description	M	El tema central del presente proyecto de tesis se encuentra enmarcado en el desarrollo de un “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE DE CONTAINERS EN LA CIUDAD DE QUEVEDO, AÑO 2014”
5.	Editor / Publisher	M	Benavides Oñate Jessica Alexandra
6.	Colaborador/Contributor	O	Ing. Gina Rendón Guerra; MSC.
7.	Fecha /Date	M	
8.	Tipo /Type	M	Tesis de Grado
9.	Formato /Format	R	Word 2010; Excel 2010
10.	Identificador / Identifier	M	jessicabenavidez_gd@hotmail.com
11.	Fuente / Source	O	http://biblioteca.uteq.edu.ec
12.	Lenguaje/Language	M	Español
13.	Relación /Relation	O	Ninguno
14.	Cobertura/Coverage	O	Área de Emprendimiento y administración
15.	Derechos / Rights	M	Ninguno
16.	Audiencia/Audience	O	Tesis de Pregrado

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
DECLARACIÓN DE LA AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	ii
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS	iii
TRIBUNAL DE TESIS.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN EJECUTIVO	xvii
ABSTRACT	xviii
CAPÍTULO I. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Introducción.....	2
1.2 Problematización	4
1.2.1 Planteamiento del problema... ..	4
1.2.1.1 Diagnóstico causa y efecto.....	4
1.2.1.2 Pronóstico del problema.....	5
1.2.1.3 Control del pronóstico del problema	6
1.2.2 Formulación del problema.....	6
1.2.3 Sistematización del problema	6
1.2 Justificación.....	7
1.4 Objetivos	8
1.4.1 Objetivo general	8
1.4.2 Objetivos específicos	8
1.5 Hipótesis	9
1.5.1 Hipótesis general	9
1.5.1.1 Dependiente.....	9
1.5.1.2 Independiente	9
1.5.2 Hipótesis específicas	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	10
2.1 Fundamentación teórica.....	11
2.1.1 Estudio de mercado	11

2.1.2	Producto y servicio.....	11
2.1.3	Mercado meta	13
2.1.3.1	Características del mercado meta	13
2.1.3.2	Identificación de los competidores	14
2.1.4	Administración	14
2.1.4.1	Administración estratégica.....	14
2.1.4.2	Planeación estratégica.....	144
2.1.4.3	Propósitos generales de un plan estratégicos	16
2.1.5	Misión y visión de una empresa.....	17
2.1.5.1	Misión.....	17
2.1.5.2	Visión	17
2.1.6	Valores.....	177
2.1.7	Políticas	19
2.1.7.1	Clasificación de las políticas	19
2.1.8	Programas	20
2.1.9	Objetivos	21
2.1.10	Estrategias	211
2.1.11	Evaluación	22
2.1.12	Proyecto.....	222
2.1.13	Herramientas administrativas.....	233
2.1.13.1	Actividades.....	24
2.1.13.2	Procesos administrativos	244
2.1.14	Funciones del administrador	25
2.1.14.1	Planeación	25
2.1.14.2	Organización.....	25
2.1.14.3	Dirección.....	255
2.1.14.4	Control	26
2.1.15	Decisiones interfuncionales	26
2.1.16	Tipos de factibilidad	27
2.1.16.1	Factibilidad económica.....	277
2.1.16.2	La factibilidad técnica.....	277
2.1.16.3	La factibilidad legal.....	27

2.1.17	Estudio de mercado	28
2.1.17.1	La demanda	28
2.1.17.2	La oferta.....	28
2.1.18	Estudio técnico.....	29
2.1.19	Estudio financiero	29
2.1.20	Foda.....	29
2.1.20.1	Las fortalezas.....	29
2.1.20.2	Las oportunidades	30
2.1.20.3	Las debilidades	30
2.1.20.4	Las amenazas.....	30
2.1.3	Containers	300
2.1.3.1	Tipos de contenedores	31
2.2	Fundamentación conceptual	311
2.2.1	Creación de una empresa de containers	311
2.2.1.1	Proceso de la empresa	322
2.2.2	Estudio de factibilidad	322
2.2.3	Estudio financiero	333
2.2.4	Van.....	344
2.2.5	Tir.....	35
2.3.	Fundamentación legal.....	36
2.3.1	Naturaleza jurídica	36
2.3.1.1	Para constituir una empresa	36
2.3.1.2	Ley orgánica de transporte terrestre.	411
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		47
3.1	Materiales y métodos	48
3.1.1	Materiales y equipos	48
3.1.2	Método deductivo.....	49
3.1.3	Método inductivo:	49
3.2	Tipos de investigación.....	49
3.2.1	Investigación de campo	49
3.2.2	Investigación bibliográfica	49
3.2.3	Investigación descriptiva	50

3.3	Fuentes	50
3.3.1	Primarias	50
3.3.2	Secundarias	500
3.4	Técnicas e instrumentos de evaluación	500
3.4.1	La encuesta	500
3.4.2	La observación	51
3.5	Población y muestra.....	51
3.5.1	Muestra	51
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN		53
4.1	Resultados del estudio de mercado	54
4.1.2	Estudio técnico.....	69
4.1.2.1	Servicio	69
4.1.2.1.1	Transporte de contenedores standard.	69
4.1.2.1.2	Transporte de contenedores premium.	70
4.1.2.1.3	Transporte de contenedores.	71
4.1.2.2	La oferta.....	72
4.1.2.3	Proyección de la demanda.....	73
4.1.2.4	Localización de la empresa.....	75
4.1.2.4.1	Micro localización.....	75
4.1.2.4.2	Macro	75
4.1.2.5	Estructura orgánica de la empresa	76
4.1.2.6	Proceso del servicio de la empresa	78
4.1.2.7	Mantenimiento preventivo y correctivo de unidades	79
4.1.2.8	Marketing mix cuatro c's	80
4.1.2.8.1	Costo.....	80
4.1.3	Estudio financiero	82
4.1.3.1	Análisis de los precios.....	82
4.1.3.3	Tabla de costos.....	83
4.1.3.4	Evaluación financiera	101
4.3	Análisis y discusión de los resultados	1033
4.2	Comprobación y disprobación de la hipótesis.....	1044
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		1055

5.2	Conclusiones	1056
5.2	Recomendaciones	1077
CAPÍTULO VI. BIBLIOGRAFÍA Y LINKOGRAFÍA		1088
6.1	Literatura citada de libros.....	109
6.2	Linkografía	112
CAPÍTULO VII. ANEXOS.....		1133

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.	Contenedores o containers propios.....	54
Cuadro 2	Problemas en contratar alguna empresa transportadora.....	55
Cuadro 3.	Razones para contratar una empresa transportadora de containers.....	56
Cuadro 4.	Es importante que se cree una empresa para el transporte de containers en la ciudad de Quevedo....	57
Cuadro 5.	De crearse una empresa para el transporte de containers en la ciudad de Quevedo estarían dispuestos a solicitar sus servicios.....	58
Cuadro 6.	Traslado de los productos para la exportación de los mismos.....	59
Cuadro 7.	Uso de contenedores grandes o pequeños.....	60
Cuadro 8.	Una empresa de transporte de containers solucionaría sus problemas al momento de transportar sus productos.....	61
Cuadro 9.	Transportar sus productos con empresas de la ciudad o de afuera.....	62
Cuadro 10.	Transporta sus productos utilizando containers con temperatura al ambiente o refrigerada.....	63
Cuadro 11.	Los precios que se cobra en otras empresas transportadoras de containers representan un valor alto con el transporte de los mismos.....	64

Cuadro 12.	Traslado de los productos para la transportación de los mismos.....	65
Cuadro 13.	Transporte de su mercadería al lugar que usted desee y cuando lo necesite.....	66
Cuadro 14.	Transportar productos de día o de noche.....	67
Cuadro 15.	Apoyar a la consecución de la presente propuesta de creación de la empresa para el transporte de containers de sus productos.....	68
Cuadro 16.	Proyección de la demanda.....	74
Cuadro 17.	Tabla de prestaciones para el primer año.....	84
Cuadro 18.	Otros materiales.....	85
Cuadro 19.	Consumo de agua.....	85
Cuadro 20.	Consumo de energía eléctrica.....	85
Cuadro 21.	Mantenimiento.....	85
Cuadro 22.	Costos de mano de obra directa.....	86
Cuadro 23.	Presupuesto de costo de producción.....	86
Cuadro 24.	Costo total de operaciones.....	87
Cuadro 25.	Gastos de administración.....	87
Cuadro 26.	Total de gastos de administración.....	87
Cuadro 27.	Total de gastos de venta.....	88
Cuadro 28.	Gatos de oficina.....	88
Cuadro 29.	Tabla de depreciaciones.....	89
Cuadro 30.	Costo total de operaciones + depreciación.....	90

Cuadro 31.	Activo fijo.....	91
Cuadro 32.	Clasificación de costos.....	92
Cuadro 33.	Tabla de ingresos del primer año.....	92
Cuadro 34.	Costo variable por producto.....	92
Cuadro 35.	Punto de equilibrio.....	93
Cuadro 36.	Punto de equilibrio por producto.....	93
Cuadro 37.	Tabla de costos y utilidad.....	94
Cuadro 38.	Balance general inicial.....	95
Cuadro 39.	Tabla de amortización de la deuda.....	96
Cuadro 40.	Tabla de la inversión inicial.....	97
Cuadro 41.	Estado de pérdidas y ganancias.....	98
Cuadro 42.	Flujo de caja proyectado.....	99
Cuadro 43.	Periodo de la recuperación de la inversión.....	100

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.	Contenedores o containers propios.....	54
Gráfico 2	Problemas en contratar alguna empresa transportadora.....	55

Gráfico 3.	Razones para contratar una empresa transportadora de containers.....	56
Gráfico 4.	Es importante que se cree una empresa para el transporte de containers en la ciudad de Quevedo.....	57
Gráfico 5.	De crearse una empresa para el transporte de containers en la ciudad de Quevedo estarían dispuestos a solicitar sus servicios.....	58
Gráfico 6.	Traslado de los productos para la exportación de los mismos.....	59
Gráfico 7.	Uso de contenedores grandes o pequeños.....	60
Gráfico 8.	Una empresa de transporte de containers solucionaría sus problemas al momento de transportar sus productos.....	61
Gráfico 9.	Transportar sus productos con empresas de la ciudad o de afuera.....	62
Gráfico 10.	Transporta sus productos utilizando containers con temperatura al ambiente o refrigerada.....	63
Gráfico 11.	Los precios que se cobra en otras empresas transportadoras de containers representan un valor alto con el transporte de los mismos.....	64
Gráfico 12.	Traslado de los productos para la transportación de los mismos.....	65

Gráfico 13. Transporte de su mercadería al lugar que usted desee y cuando lo necesite.....	66
Gráfico 14. Transportar productos de día o de noche.....	67
Gráfico 15. Apoyar a la consecución de la presente propuesta de creación de la empresa para el transporte de containers de sus productos.....	68

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación busca crear una empresa de transportes de containers que genere el servicio de transporte de los mismos entre las ciudades más importantes del Ecuador y el Cantón Quevedo.

El propósito también de llevar a cabo el proyecto, es ofrecer un servicio de calidad, el cual muestre el buen manejo en materia de contenedores, por lo que se busca monitorearlos desde su estado situacional del mismo durante el traslado de la carga, informando permanentemente de la salida y entrega de la misma.

El transporte de contenedores se enfoca en carga de exportación e importación, de 40 – 20 pies. Para esto, se cuenta con la adquisición de una flota de camiones y chasis así como la contratación de chóferes profesionales con licencia tipo E, los mismos que están capacitados en todo lo referente a contenedores y logística para ofrecer un mejor servicio. Además, los contenedores se los rastrea por medio de un GPS satelital las 24 horas, los 365 días del año, así el cliente sabrá en donde está su contenedor en un momento dado.

Una vez citadas algunas de las características que el proyecto ofrece, lo que se busca es instalarse en el mercado mostrando imagen de una compañía bien constituida la cual brinde seguridad a los clientes, la misma que proponga dar solución a sus problemas, de tal manera que satisfaga al cien por ciento sus requerimientos.

ABSTRACT

This research seeks to create a container transport company that generates the shuttle them between major cities of Ecuador and Canton Quevedo.

The purpose is also to carry out the project is to offer a quality service, which

show good management on containers, so it seeks to monitor them from their situational state thereof during the shifting of the burden, constantly reporting departure and delivery of the same.

Container transport cargo focuses on export and import, of 40-20 feet. For this, there is the acquisition of a fleet of trucks and chassis and hiring professional drivers with type E license, they are trained in everything related to container and logistics to provide better service. In addition, the containers are tracked by a GPS satellite 24 hours, 365 days a year, so the customer will know where your container at any given time.

Once cited some of the features offered by the project, which is looking to settle in the market showing a picture of a well established company which provides security to customers, the same that propose to solve their problems, so that meets one hundred percent their requirements.

CAPÍTULO I
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

Las empresas dedicadas al servicio de transporte de containers, ante la gran demanda existente, no satisfacen la demanda de sus clientes debido a la falta de unidades, dejando en muchos casos de brindar el servicio. Esta situación ha generado que ante la falta de dichas unidades, las empresas para sobrevivir se vean obligadas a contratar dichos servicios de dueños de vehículos de transportes pesados informales para poder asegurar en gran parte el traslado de los contenedores.

La demanda del servicio de Transporte de Contenedores en nuestro país se ha incrementado de acuerdo al desarrollo del comercio exterior.

Actualmente, la mayoría de empresas que necesitan este servicio, lo subcontratan de una tercera empresa. De esta manera, las empresas no tienen que preocuparse por el mantenimiento de dicha flota, la contratación y administración de los seguros, la contratación y control de los conductores, la reposición de un vehículo siniestrado o en reparación, etc.

En el mercado de logística y transporte de contenedores se percibe una insatisfacción general debido a los bajos niveles de calidad del servicio que se reflejan en la falta de seguridad, falta de tecnología, personal capacitado, y puntualidad, entre otros factores citados por los encuestados. Todo esto se traduce en una serie de necesidades que deben ser atendidas y que la empresa busca satisfacer.

El mercado potencial está dado por las empresas dedicadas a las exportaciones, importaciones, microempresarios de ciudades importantes, entre las cuales se encuentra la ciudad de Quevedo, que requieran el traslado de contenedores entre estas localidades.

El presente trabajo de investigación busca crear una empresa de transportes de containers que genere el servicio de transporte de contenedores entre las ciudades más importantes del Ecuador y el cantón Quevedo.

Esta investigación se encuentra estructurada en seis capítulos.

En el primer capítulo, se trató la parte principal para el conocimiento del problema y para el efecto, fue necesario plantear la hipótesis ya que la solución al problema estaba en el cumplimiento de la hipótesis planteada en la investigación.

El segundo capítulo, hace referencia al marco teórico, en los aspectos: referencial, conceptual y legal.

En el tercer capítulo describe la metodología utilizada en la investigación que nos ocupa; los métodos aplicados, los tipos de investigación, la población y las técnicas e instrumentos utilizados en la recolección de datos.

En el cuarto capítulo se comprueba la hipótesis a través de los resultados de la investigación obtenidos mediante encuestas a administradores de las exportadoras del Cantón Quevedo, que conocen sobre materia del transporte de contenedores y además apoyan la propuesta de esta investigación.

El quinto capítulo describe las conclusiones y recomendaciones.

Al final consta la bibliografía y los anexos.

1.2 PROBLEMATIZACIÓN

La transportación de carga pesada en el Ecuador viene operando a partir de la década de los ochenta, debido a que en el sistema de exportación e importación se comenzó aplicar sistemas tecnológicos tanto para su embarque como desembarque. Es aquí que se inicia utilizando los grandes contenedores que son transportados por un cabezal y chasis. De tal forma y debido a la falta de conocimiento sobre materia de transporte de contenedores surgieron varios problemas, los cuales provocaron pérdida de mercadería, atrasos en la entrega de las mismas, entre otros.

1.2.1 Planteamiento del problema

En el proceso del estudio se absuelto la existencia de compañías que ofertan el servicio de transportación de mercadería, auspiciado por camiones y containers, es decir, la competencia en esta área se destaca por la informalidad y la baja aplicación de técnicas de carga y seguridad, falencias que se presentan cuando los clientes lo requieren.

Entre estas falencias se encuentran las que se presentan por el mal estado de unidades de transportación de contenedores. Significa que ponen en peligro la carga, por otro lado el desconocimiento de logística técnica y sus costos que incurren en la transportación son incrementados según su operatividad.

1.2.1.1 Diagnóstico causa y efecto

De acuerdo a la evaluación, se ha podido determinar que, en la ciudad de Quevedo, existe escases de empresas que brindan el servicio de transporte de containers, por lo cual se presenta un problema para las exportadoras al momento de trasladar sus productos a los lugares de exportación.

Por otra parte, aquellas empresas que ofertan el servicio de transportación de carga pesada, no poseen equipo necesario y adecuado para satisfacer las necesidades de los clientes.

Las causas que dan origen al problema planteado y sometido a estudio se encuentra en que, en el caso de las empresas de transporte de carga pesada, existe escases del servicio por lo que no pueden satisfacer el mercado, por otro parte no cuentan con unidades modernas, personal capacitado y la respectiva tecnología que proporcione una carga segura.

En resumen, parte principal del problema es la ausencia de una empresa de transporte de containers que ofrezca sus servicios con unidades modernas, personal capacitado y la tecnología adecuada que proporcione a los clientes y seguridad al momento del traslado de su mercadería.

1.2.1.2 Pronóstico del problema

Un estudio de factibilidad es primordial para el empresario que pretende realizar inversiones, el mismo que le permite evaluar cuál es la viabilidad que tendrá el negocio que se pretende poner en marcha. Pero, principalmente, le ayudará a determinar la rentabilidad de la inversión y minimizar el riesgo del fracaso de la misma.

Pretendiendo reducir el riesgo de la inversión, es necesario conocer los requerimientos técnicos y económicos, por lo que se vuelve necesario formular un estudio de factibilidad y un estudio de mercado, a fin de determinar la demanda potencial de los servicios de transporte de containers y evaluar su viabilidad económica y financiera.

Buscando que la empresa se introduzca en el mercado de manera exitosa, se la debe manejar de modo técnico y planificado. Además debe ofrecer características diferentes a las existentes. Por lo que se planea empezar

con el negocio de una empresa de transporte de carga de containers, con unidades modernas, personal capacitado la cual evite perdida de mercancía a las empresas que requieren el servicio, de tal manera que ofrezca seguridad y confianza.

1.2.1.3 Control del pronóstico del problema

La realización del estudio de factibilidad permite reducir los factores de riesgo del proyecto.

En el caso, de las empresas de transporte de containers, el estudio de factibilidad, permitió determinar la demanda potencial de los servicios de transporte de carga pesada, a través de un estudio de mercado, también ayudo a cuantificar el tamaño del proyecto y puntualizar los aspectos técnicos del mismo, y uno de los aspectos más importantes la evaluación de la viabilidad y rentabilidad financiera.

1.2.2 Formulación del problema

¿Cómo un estudio de factibilidad permite la creación de una Empresa de Transporte de Containers en la ciudad de Quevedo, año 2014?

1.2.3 Sistematización del problema

¿Cómo un estudio de mercado permite identificar a los principales demandantes del servicio de transporte de containers?

¿Cómo el estudio técnico de la empresa permite identificar los requerimientos necesarios para la operatividad del servicio?

¿De qué manera un análisis financiero incide en la viabilidad y rentabilidad del proyecto?

1.3 JUSTIFICACIÓN

La presente investigación se centró en la búsqueda fundamental del desarrollo del sistema de transportación y logística de contenedores, puesto que esto permitirá tener mayor conocimiento del tema tratado, el cual permita brindar un servicio óptimo a las empresas que necesitan hacer uso del mismo brindándoles seguridad y confianza.

Posterior a la puesta en funcionamiento la propuesta, se justifica porque es de suma importancia establecer un sistema de transportación de containers en la ciudad de Quevedo para la ciudad empresarial, ya que gran parte de la economía ecuatoriana depende del comercio exterior, de tal manera que facilite a las empresas de la zona a la comercialización de sus productos a los diferentes lugares de destino, brindando confianza a los clientes que su mercadería será trasladada de la mejor manera y será entregada sin ningún contratiempo y en las mejores condiciones.

La funcionalidad de la empresa de transportación de contenedores en la ciudad de Quevedo facilita la movilidad de la mercancía de las grandes cadenas de empresas de productos de exportación e importación, es decir, la existencia de una empresa equipada con tecnología de seguridad y rastreo que garantice una mercancía segura.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una Empresa de Transportes de Containers en la ciudad de Quevedo, año 2014.

1.4.2 Objetivos Específicos

Identificar mediante un estudio de mercado a los principales demandantes del servicio de transporte de containers.

Establecer el estudio técnico de la creación de la empresa y los requerimientos necesarios para la operatividad del servicio.

Desarrollar un análisis financiero que determine la viabilidad y rentabilidad que tendrá la empresa transportadora.

1.5 HIPÓTESIS

1.5.1 Hipótesis General

La elaboración de un estudio de factibilidad incidió favorablemente en la creación de una Empresa de Transporte de Containers en la ciudad de Quevedo para el año 2014, ya que permitirá conocer la viabilidad del proyecto.

1.5.1.1 Dependiente

- Creación de una empresa de transportes de containers en la ciudad de Quevedo para el año 2014.

1.5.1.2 Independiente

- Estudio de Factibilidad.

1.5.2 Hipótesis Específicas

El estudio de mercado permitió identificar a los principales demandantes del servicio de transporte de containers.

El estudio técnico de la empresa permitió conocer los requerimientos necesarios para la operatividad del servicio.

La realización de un estudio de factibilidad incidió positivamente para conocer la viabilidad y rentabilidad de la empresa transportadora.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1 Estudio de Mercado

Según BACA GABRIEL (2010), dice que el estudio de mercado es aquel que permite tener la respuesta acerca de la investigación que ha sido realizada, en la cual intervienen varios aspectos como la recopilación y análisis de datos que se logró captar acerca del servicio o producto que se pretende introducir en el mercado.

La investigación de mercado es de suma importancia ya que esto ayudará a tener en cuenta cuales son los cambios que se están dentro del mismo, con el fin que esto permita a los administradores a tomar las correctivas decisiones.

2.1.2 Producto y servicio

Manifiesta LAMBIN JEAN (2012), que para poder determinar los productos y servicios que el mercado requiere se debe tener en claro que es lo que se quiere ofrecer, por lo cual se debe plantear estrategias que permitan conocer que es lo que los consumidores requieren y se lo debe de realizar por medio de encuestas, entrevistas o datos estadísticos.

Dentro de las características principales que se debe tener en una investigación de mercado se debe tener muy en cuenta a donde nos queremos dirigir, que es lo que queremos ofrecer, el cual nos permita obtener una idea clara para la toma de decisiones en la organización.

Indica RODRIGUEZ JOAQUÍN (2010), que hoy en día a medida que los productos y servicios se popularizan, muchas empresas pasan a un nuevo nivel de generación de valor para sus clientes. Para diferenciar sus ofertas, desarrollan y ofrecen experiencias totales a sus clientes. Mientras que los

productos son tangibles y los servicios intangibles, las experiencias son memorables. Las empresas que comercializan experiencias se dan cuenta de que lo que los clientes compran en realidad es mucho más que productos y servicios: compran lo que esas experiencias hacen por ellos.

Para el experto en mercadotecnia ROMERO RICARDO (2009), autor del libro "Marketing", el **producto** es "todo aquello, bien o servicio, que sea susceptible de ser vendido. El producto depende de los siguientes factores: la línea (por ejemplo, calzado para varones), la marca (el nombre comercial) y por supuesto, la calidad"

Definen ETZEL MICHAEL Y WALKER BRUCE (2010), los **servicios** "como actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades"

En esta propuesta, cabe señalar que según los mencionados autores ésta definición excluye a los servicios complementarios que apoyan la venta de bienes u otros servicios, pero sin que esto signifique subestimar su importancia.

También SANDHUSEN RICHARD (2012), dice que "los **servicios** son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en renta o a la venta, y que son esencialmente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo".

Manifiestan LAMB CHARLES, HAIR JOSEPH Y MCDANIEL CARL (2012), que "un **servicio** es el resultado de la aplicación de esfuerzos humanos o mecánicos a personas u objetos. Los servicios se refieren a un hecho, un desempeño o un esfuerzo que no es posible poseer físicamente".

2.1.3 Mercado Meta

Según KOTLER PHILIP (2010), Autor del libro "Fundamentos de Marketing", consideran que un mercado meta "consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir".

2.1.3.1 Características del Mercado Meta

Señala MENESES EDILBERTO (2009), que "se considera mercado meta a aquel que busca satisfacer las necesidades de un determinado mercado, al cual tiene fijado su empresa con el fin de obtener beneficios

- Tanto el mercado meta como la mezcla de mercado deben desarrollarse conjuntamente con sus objetivos.
- Los planes trazados dentro del mercado deben generar beneficios para la empresa
- Se debe insertar en un mercado donde el número de sus competidores sea manejable. Se debe evitar insertarse en un mercado donde los competidores son muchos a diferencia que se tenga una ventaja competitiva.
- Una vez que se seleccionó el mercado meta al cual se va a dirigir la compañía se debe valorar el tamaño de ventas que tendrá el producto o servicio.
- Los administradores deben realizar un estimado de ventas que tendrán en el periodo de un año, el cual sirva para presupuestarse.

2.1.3.2 Identificación de los competidores

Indica ALEXANDER OSTERWALDER (2011), que identificar a los competidores puede resultar una labor fácil, puesto que es fácilmente relacionar a los competidores con los mismos servicios y productos que la compañía desea ofrecer.

2.1.4 Administración

Se define que la administración tiene como tarea interpretar los objetivos propuestos por la organización y transformarlo en acción organizacional, a través de la planeación, la organización, la dirección y el control de todas las actividades realizadas en las áreas y niveles de la compañía, con el fin de alcanzar tales objetivos de la manera más adecuada a la realidad.

2.1.4.1 Administración Estratégica

Asimismo a la administración se la conoce como el esfuerzo humano coordinado para obtener la optimización de todos los recursos a través del proceso administrativo, a fin de lograr los objetivos institucionales, además es el arte y la ciencia de expresar, implementar y evaluar las decisiones interfuncionales que permiten a la organización alcanzar sus objetivos.

2.1.4.2 Planeación Estratégica

Señala LUNAR ROBERTO (2010), que los criterios o directrices de acción son optados como guía en el proceso para la de toma de decisiones al poner en práctica o ejecutar las estrategias, programas y proyectos específicos del nivel institucional.

Asimismo son consideradas como líneas de base que asisten a los miembros de la organización, en la toma de decisiones y en su comportamiento para alcanzar los objetivos de la organización eficazmente.

Del mismo modo se la puntualiza como líneas de actuación básicas o criterios de decisión existentes para seleccionar alternativas, la cual constituyen las directrices que sirven de vínculo entre la formulación de la estrategia y su implementación.

Definen ETZEL MICHAEL Y WALKER BRUCE (2010), que la planeación es la función que tiene por objetivo fijar el curso concreto de acción que ha de alcanzarse, creando principios que habrá de orientarlos la secuencia de operaciones para realizarlo y las determinaciones de tiempo y números necesarios para su realización podemos considerar a la planeación una función administrativa que permite la fijación de objetivos, políticas y programas para ejercer la acción proyectada.

Se clasifica los planes en múltiples tipos:

1. Según la clase del plan: objetivos, políticas a seguir, procedimientos, métodos, programas y presupuestos.
2. Según los fines del plan: nuevos, Vigentes y correctivos.
3. Según el uso del plan: para usarse una sola vez o varias veces."

Indica MEJIA RODOLFO (2010), que la planeación estratégica de tipo general, está encaminada al logro de objetivos colectivos dentro de la organización y tiene como objetivo general la guía de acción misma; es el proceso que consiste en decir los recursos que serán utilizados y las políticas que se orientan para la consecución de dichos objetivos dentro de la organización.

La planeación estratégica tiene como característica:

- Ser conducida o ejecutada por los altos niveles jerárquicos
- Constituir un marco de referencia a toda la organización
- Confrontar mayores niveles de incertidumbre con respecto a otros tipos de planeación
- Cubrir amplios periodos. Cuanto más largo el periodo, más irreversible será el efecto de un plan más estratégico.
- Tener presente que su parámetro es la eficiencia.

La planeación estratégica tiene como objetivo lograr el máximo provecho de los recursos internos eligiendo un entorno donde se pueda desplegar tales recursos, la estrategia de despliegue de recursos. Por ejemplo, se trata de encontrar un nicho de mercado que la empresa pueda tener en cuenta mejor que los posibles competidores, donde, por lo tanto, la aplicación de los recursos resulte más provechoso que en otros acontecimientos.

2.1.4.3 Propósitos Generales de un Plan Estratégicos

Según ALVAREZ MARTÍN (2009), se debe cumplir los siguientes pasos:

1. Detallar una metodología practica que le permita a la organización formular y redefinir periódicamente objetivos y estrategias de negocio.
2. Orientar los esfuerzos de la organización hacia la consolidación de su Visión, y su Misión, sus objetivos y su posición competitiva.

2.1.5 Misión y Visión de una Empresa

2.1.5.1 Misión

La misión es aquella actividad que se desea ofrecer al mercado, por lo que nos preguntamos qué vamos a ofrecer cual va ser nuestro mercado y que es lo que tenemos como ventaja ante nuestros competidores.

Por lo que hacemos referencia con lo citado por el autor VILLALBA JOSÉ (2010), dice que una compañía tratar de ofrecer nuevas experiencias a sus clientes y al mismo satisfacer sus expectativas, es decir es la razón por la cual la organización busca cumplir con sus objetivos.

2.1.5.2 Visión

Señala FELIX TORÁN (2011), la visión es lo que la empresa desea ser en el futuro la cual debe ser realista y motivadora, es decir nos permite tener una idea clara hacia donde queremos llegar.

Por lo que se debe tener en claro que no lo que se está haciendo en el presente va ser el futuro de mañana, por lo que los administradores deben tener muy en cuentas los cambios que se darán en el transcurso del tiempo en el mercado.

2.1.6 Valores

Se indica que los valores organizacionales son la convicción que las partes de una organización tienen en cuanto a preferir cierto estado de cosas por encima de otros, la honestidad, la eficiencia, la calidad, la confianza, etc.

Los valores organizacionales compartidos perturban el desempeño en tres aspectos claves, proveen una base estable (guía) sobre la cual se toman

las decisiones y se ejecutan las acciones; forman una parte integral de la proposición de valor de una organización a clientes y personal; principalmente motivan y energizan al personal para dar su máximo esfuerzo por el bienestar de su compañía. Así se crea una fuente de ventaja competitiva que es difícil de replicar ya que se fundamenta en valores propios y únicos de la organización.

De tal manera, cuando los valores están alineados con el desempeño, los elementos de que laboran en una organización presentan actitudes como:

- Satisfacer a sus clientes y lograr el compromiso de
- Ser responsables con sus acciones y con el sentido de pertenencia
- Se interesan que su opinión sea escuchada
- Establecen una conexión directa entre su labor y los objetivos

Actitudes como las antes mencionadas y el hecho de compartir los mismos valores hacen que se presenten los siguientes beneficios dentro del talento humano de la organización:

- Moral alta
- Confianza
- Colaboración
- Productividad
- Éxito
- Realización

2.1.7 Políticas

Señala ANDRADE SIMÓN (2011), que las políticas son guías para orientar la acción; son criterios, lineamientos generales a observar en la toma de decisiones, sobre problemas que se repiten una y otra vez dentro de una empresa

.

De tal forma, las políticas son consideradas como criterios generales de ejecución que auxilian el logro de objetivos y facilitan la implementación de las estrategias, en ocasiones se confunde a las políticas con las reglas, siendo la diferencia que las reglas son mandatos precisos que determinan la disposición, actitud o comportamiento, que deberá seguir o evitar en situaciones específicas el personal de una empresa; de tal manera que, mientras las reglas son estrictas, las políticas son flexibles.

2.1.7.1 Clasificación de las políticas

Establece ANDRADE SIMÓN (2011), a las políticas, de acuerdo con el nivel jerárquico en que se formulen y con las áreas que abarquen, pueden ser:

1. Estratégicas o generales. Se expresan a nivel de alta gerencia y su función es establecer y emitir lineamientos que guíen a la organización como una unidad integrada.

Ejemplo: El personal que labora en la empresa tendrá la posibilidad de ascender de puesto, de acuerdo con su eficiencia y antigüedad.

2. Tácticas o departamentales. Son lineamientos específicos que se refieren a cada distrito. Ejemplo: El departamento de ventas, establecerá los turnos de trabajo conforme a sus necesidades, siguiendo las disposiciones legales.

3. Operativas o específicas. Principalmente se aplican en las decisiones que tienen que elaborarse en cada una de las unidades de las que consta un distrito. Por lo regular, se asignan a los niveles inferiores. Ejemplo: Sección de Distribución: De ocurrir una falla en los pedidos, es conveniente reportarla al Jefe en turno o, en su caso, al Jefe de personal.

El mismo autor ANDRADE SIMÓN (2011), indica que las políticas, no interesando su nivel, deben estar interrelacionadas y deben apoyar a lograr las aspiraciones de la organización. Así mismo su redacción debe ser clara, accesible y de contenido realista, de tal forma que su interpretación sea uniforme.

2.1.8 Programas

Señala WATSON NORMAN (2010), que los programas hacen un estudio detallado de las diferentes áreas dentro de una organización, con el fin de esclarecer las reglas y procedimientos que serán aplicados con el fin de obtener el objetivo de una empresa.

En su detalle, el mismo autor WATSON NORMAN (2010), indica normas y procedimiento, y en su conjunto total se denomina Programa, hay unos delegados de establecer estos lineamientos, y dar fiel cumplimiento de esta ejecución, mediante una evaluación por la alta gerencia y en comunicación con la administración si hubiera la necesidad de hacer cambios y nuevos lineamientos estos están en la facultad de ir agregando cambios, hasta completar los procesos que se llevaran como lineamientos claves para las organizaciones.

De tal manera, esto nos da la idea de en donde estamos como organización y hacia donde nos dirigimos, a esto se le denomina visión empresarial.

Lo que entonces nos resulta como políticas, normas o procedimientos, es lo que no sirve de base para establecerlo como programa porque nos da resultados a corto, mediano y largo plazo.

2.1.9 Objetivos

Manifiesta BORMAN ROBERTO (2011), que los objetivos son aquellas metas en las que un proyecto pretende alcanzar, los cuales impulsan a los organismos a tomar decisiones para hacerlos realidad.

1. META

Define BORMAN ROBERTO (2011), como aquellas aspiraciones que se desea alcanzar y van de la par de los objetivos que se planteó la organización.

2. ÁMBITO

Señala también BORMAN ROBERTO (2011), es aquellos límites que se debe tener en cuenta en el transcurso de la realización de la meta trazada en una organización.

2.1.10 Estrategias

Define BORMAN ROBERTO (2011), una estrategia es como un conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado resultado.

Normalmente la definición de estrategia se usa en tres formas. En primer lugar BORMAN ROBERTO (2011), para distinguir los medios empleados en la obtención de cierto resultado, es por lo tanto, un punto que involucra la racionalidad orientada a un objetivo. En segundo término, se lo utiliza para destinar la manera en la cual una persona actúa en un cierto juego de

acuerdo a lo que ella piensa, cuál será la acción de los demás y lo que considera qué los demás piensan que sería su acción; ésta es la forma en que uno busca tener ventajas sobre los otros. Y en tercer lugar, se utiliza para destinar los procedimientos usados en una situación de confrontación con el fin de privar al oponente de sus medios de lucha y obligarlo a abandonar el combate; es una cuestión, entonces, de los medios destinados a obtener el éxito.

2.1.11 Evaluación

Define PACHECO KLÉVER (2009), la evaluación como un proceso dinámico, continuo y sistemático, enfocado hacia los cambios de las conductas y rendimientos, mediante el cual verificamos los logros adquiridos en función de los objetivos planteados.

La Evaluación consigue sentido en la medida que comprueba la eficacia y posibilita el perfeccionamiento de la gestión.

Además destaca un elemento clave de la concepción actual de la evaluación: no evaluar por evaluar, sino para mejorar los programas, la organización de las tareas y la transferencia a una más eficiente selección metodológica.

2.1.12 Proyecto

Señala MARTIN ALAIMO (2011), define al proyecto como aquellas necesidades que pretende satisfacer en el mercado, es por esto que el proyecto debe nacer la necesidad detectada la cual perminar plantearnos objetivos para llevarlo a cabo.

Según MARTIN ALAIMO (2011), un proyecto debe contar principalmente con elementos como:

Planificación estratégica.- Esta ayudará a establecer responsabilidades en los diferentes roles que se va a realizar, el tiempo en que se llevará a cabo el proyecto, el mismo que deberá ser representado por una misión y una visión.

Desarrollo del servicio o producto.- En este período se determinará toda la documentación necesaria para la operatividad de la empresa, como las pruebas y forma que tomará el proyecto.

Comunicación.- Mantenerse comunicado en el transcurso del desarrollo del proyecto es de suma importancia, puesto que esto permitirá tomar mejores decisiones y mantener la estabilidad de la organización.

Recursos.- Es necesario determinar cuáles son los recursos con los que el proyecto cuenta de tal forma detectar a los más apreciables y los que serán de uso temporal.

De tal forma que el objetivo del proyecto, puede ser sencillo y no demandar ni muchas tareas ni demasiados recursos; o por el contrario, puede ser complejo y exigir múltiples actividades y una gran cantidad de recursos para poder alcanzarlo.

2.1.13 Herramientas administrativas

Señala PACHECO KLÉVER (2009), las herramientas dentro de una organización son las que permiten el desarrollo óptimo de los programas planteados, para el alcance de los diferentes objetivos que se deben conseguir en busca de la misión, además permiten hacer uso efectivo de los recursos propios o asignados todo esto en virtud de hacer más eficaz el proceso administrativo en cualquiera de sus fases.

Además de aumentar la eficiencia de los empleados ayuda a la coordinación de actividades para evitar duplicidades y construye una base para el análisis posterior del trabajo y el mejoramiento de los sistemas, procedimientos y métodos.

2.1.13.1 Actividades

Define PACHECO KLÉVER (2009), a las actividades como un conjunto de tareas o acciones que deben ser realizadas dentro de un tiempo determinado, para llegar a conseguir un objetivo previsto. Toda actividad tiende al logro de un producto determinado.

Manifiesta PACHECO KLÉVER (2009), que a través de estos conceptos y con lo expuesto anteriormente no es difícil suponer que cada actividad dentro de una empresa, organización o en este caso de la distribuidora deben realizarse de la mano de estas herramientas administrativas, porque por medio de ellas se logra realizar dichas actividades de la mejor manera , claro está especificar que esto no es todo lo que se debe hacer, porque hace falta la utilización de tácticas y estrategias con las cuales se harán más fácil el cumplimiento de las mismas.

2.1.13.2 Procesos administrativos

Dentro de las diversas funciones del administrador se encuentra vinculado el proceso administrativo, Por ejemplo organización, planeación, control y dirección, calificadas por separado establecen las funciones administrativas, cuando se toman como una totalidad para conseguir objetivos, satisfacen el proceso administrativo.

El proceso de administración se representa mediante una planeación y organización de la estructura de órganos y cargos que forman la empresa, la cual dirige y controla sus actividades.

Cabe destacar que todos estos elementos se relacionan e interrelacionan para lograr que la administración de gerencia sea más efectiva y proyectada que al azar e involuntaria.

2.1.14 Funciones del Administrador

Un buen administrador cumple con 4 funciones importantes entre ellas tenemos las siguientes:

2.1.14.1 Planeación

La planeación se la considera como fase principal para llevar a cabo la planeación de un proyecto, la cual nos permita identificar elementos necesarios para cumplir con los objetivos y tiempos planteados en el transcurso de la realización.

2.1.14.2 Organización

La organización es aquel método utilizado para llevar de la mejor manera los objetivos y metas planteados es decir se refiere a las actividades asignadas a cada uno de los integrantes de la empresa y su responsabilidad con la misma.

Lo que busca la organización es aprovechar todos los recursos disponibles e interactuarlos con su personal con el fin de alcanzar sus objetivos.

2.1.14.3 Dirección

Es uno de los aspectos importantes de la administración ya que por medio de esta se logrará lo planteado, siempre y cuando las decisiones sean tomadas en conjunto por el administrador y subordinados encargados.

2.1.14.4 Control

El control es uno de los métodos que se utiliza dentro de las organizaciones, con el fin de asegurarse que los empleados cumplan correctamente con sus labores que emana la empresa.

2.1.15 Decisiones interfuncionales

Las decisiones interfuncionales ayudan entre otras cosas a evitar repeticiones de funciones o actividades dentro de una organización.

Dentro del proceso de la toma de decisiones se realiza una elección entre las alternativas o formas para resolver diferentes situaciones de la vida, estas se pueden presentar en diferentes contextos:

A nivel familiar, laboral sentimental, empresarial utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración, es decir, en todo momento se toman decisiones, la diferencia entre cada una de estas es el proceso o la forma en la cual se llega a ellas. La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una alternativa entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial, (aun cuando no se evidencie un problema latente).

La toma de decisiones a nivel individual se caracteriza por una persona la cual hace uso de su razonamiento y pensamiento para elegir una decisión a una dificultad que se le presente en la vida; es decir, si una persona tiene un problema, ésta deberá ser capaz de resolverlo individualmente a través de tomar decisiones con ese específico motivo. Dentro de la toma de decisiones lo que importa es la elección de un camino a seguir, por lo que en un estado anterior deben evaluarse alternativas de acción, si estas últimas no están presentes, no existirá decisión.

De tal manera que al tomar una decisión, no importa cuál sea su naturaleza, es necesario conocer, comprender, analizar un problema, para así poder darle solución; en algunos casos por ser tan simples y cotidianos, este proceso se realiza de forma implícita y se soluciona muy rápidamente, pero existen otros casos en los cuales las consecuencias de una mala o buena elección puede tener repercusiones en la vida y si es en un contexto laboral en el éxito o fracaso de la empresa, para los cuales es necesario ejecutar un proceso más estructurado que puede dar más seguridad e información para resolver el problema. Las decisiones nos atañen a todos ya que gracias a ellas podemos tener una opinión crítica.

2.1.16 Tipos de factibilidad

Manifiesta CORDOVA MARCIAL (2011), que para recomendar la aprobación de cualquier proyecto es preciso instruirse en un mínimo de tres factibilidades que determinarán el éxito o fracaso de una inversión: la factibilidad económica, técnica y legal. Pág.21

2.1.16.1 factibilidad económica: Nos permite establecer la rentabilidad de la inversión en un proyecto.

2.1.16.2 La factibilidad técnica: Este tipo de factibilidad nos ayuda determinar si es posible física o materialmente hacer un proyecto.

Incluso puede llegar a evaluar la capacidad técnica y motivación del personal involucrado.

2.1.16.3 La factibilidad legal: Nos ayuda a establecer la existencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto, incluyendo las normas internas de la organización.

2.1.17 Estudio de mercado

Indica CORDOVA MARCIAL (2011), que conocer el entorno que existe entre la oferta y la demanda y los precios de un determinado bien para saber si existe demanda potencial que pueda ser cubierta mediante un aumento de los bienes ofrecidos. El estudio de mercado especialmente nos permite tomar en cuenta el punto más importante en la elaboración del informe del proyecto. Pág. 22.

2.1.17.1 La demanda: Señala CORDOVA MARCIAL (2011), que estudiar la evolución histórica y premeditada del requerimiento del producto mediante la asistencia de estadísticas (producción, ventas, compras, inventarios), entrevistas, cuestionarios y otros. Pág. 22

Dentro de los elementos fundamentales en la determinación de la demanda son: el ingreso y egreso de los consumidores, los precios de los productos, el número de componentes de cada sector de consumidores y los precios de los productos suplementarios o sustitutos.

2.1.17.2 La oferta: Indica CORDOVA MARCIAL (2011), que establecer el vínculo entre la demanda y la forma en que ésta será cubierta por la producción presente o futura del perfil que se intenta introducir en el mercado. Pág. 22

También señala CORDOVA MARCIAL (2011), que los elementos primordiales en la determinación de la oferta de un producto son: el nivel tecnológico, el costo de producción, la marca y el precio del bien y la competencia. Pág. 22.

2.1.18 Estudio técnico

Manifiesta CORDOVA MARCIAL (2011), que el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cualificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertenecientes a este mercado. Pág.24.

2.1.19 Estudio financiero

Señala CORDOVA MARCIAL (2011), que el inversionista realizará asignaciones importantes de recursos al proyecto, sólo si espera en un futuro rescatar una cantidad mayor a la erogación realizada, es decir, tiene la expectativa de obtener utilidades de acuerdo con el monto de la inversión y el riesgo que se corra. Pág. 26.

2.1.20 FODA

Define LAMOLLA FRANCISCO (2009), que el FODA es un instrumento de análisis estratégico, que permite estudiar los elementos internos o externos de programas y proyectos.

El **FODA** permite analizar a través de una matriz de doble entrada, conocida también como **matriz FODA**, los componentes positivos y negativos de una organización el cual se lo realiza de manera horizontal.

Mientras que para identificar los componentes internos controlables y externos no controlables de la compañía se lo realiza de manera vertical.

2.1.20.1 Las Fortalezas

Manifiesta VALDIVIEZO GUILLERMO (2010), las fortalezas son aquellos aspectos positivos que la empresa tiene frente a la competencia, la cual le permite desarrollar una imagen positiva ante los mismos.

2.1.20.2 Las Oportunidades

Define VALDIVIEZO GUILLERMO (2010), las oportunidades son aspectos positivos y favorables dentro del entorno de la empresa, los cuales una vez identificados pueden ser aplicados.

2.1.20.3 Las Debilidades

Señala VALDIVIEZO GUILLERMO (2010), las debilidades son aspectos negativos internos que posee la empresa, que una vez identificados de manera estratégica debe excluirse.

2.1.20.4 Las Amenazas

Define VALDIVIEZO GUILLERMO (2010), las amenazas son todos los aspectos negativos que vienen del entorno de la empresa la cual puede afectar con la supervivencia de la compañía.

2.1.3 Containers

Según JAIME DE LARRUCEA, RICARD SAGARRA Y JOAN MALLOFRÉ (2013), los contenedores o conocidos también en inglés con el término containers, son aquellos cajones que se utiliza para carga de mercadería de mecadería ya sea por transporte terrestre, aéreo o marítimo.

Señalan JAIME DE LARRUCEA, RICARD SAGARRA Y JOAN MALLOFRÉ (2013), que los contenedores son aquellos recipientes de grandes dimensiones que son utilizados para el transporte de mercadería para la fabricación de varios materiales o objetos de gran volumen.

2.1.3.1 Tipos de contenedores

DRY VAN: Son los más usados por su tamaño estándar 20', y la capacidad de llevar cualquier tipo de carga, su peso máximo de carga es de 24 t.

REEFER: Son aquellos que actúan como refrigerador móvil por lo cual pueden mantener la carga refrigerada por semanas y su tamaño es de 40'.

OPEN TOP: Son aquellos que son utilizados para cargas que no pueden ser introducidas por la puerta por lo cual son subidas por el techo, y se los puede encontrar en dos tamaños de 20' y 40'.

FLAT RACK: estos contenedores se los utiliza cuando la carga va más allá de las dimensiones internas de un contenedor, una de las ventajas que posee es la velocidad para la carga y descarga de la mercancía.

Según JAIME DE LARRUCEA, RICARD SAGARRA Y JOAN MALLOFRÉ (2013), los contenedores son utilizados dependiendo de las empresas y su actividad, pero para aquello se debe tener muy en cuenta los pesos máximos en camiones de acuerdo a la legislación vigente de cada país.

2.2 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

2.2.1 Creación de una empresa de containers

Señala GRANT HOUSTON (2013), que realizar la investigación sobre la creación de una empresa, permite determinar las fallas y aciertos sobre temas como la organización, planeación, control y dirección, por la cual se debe constituir un método que nos asegure el sostenimiento de la empresa.

2.2.1.1 Proceso de la empresa

Constituir la situación actual de la empresa

- Se requiere de información actualizada e histórica de la compañía
- Definir el entorno de la demanda actual

Pactar el sistema de auxilio para la empresa

- Introducir técnicas que ayuden a la compañía
- concretar antes de ejecutar el sistema logístico de la compañía

Componer un sistema de ayuda a la empresa

- Se debe crear un método que permita la formación del sistema
- Se debe dejar en claro la manera en la que se llevara a cabo la utilización del sistema
- Se debe realizar del mejor modo un método para la creación del sistema organizativo

2.2.2 Estudio de factibilidad

Señala MANUEL MELIÁN (2012), “Un estudio de factibilidad es aquel que permite la recolección de datos de un proyecto que se pretende poner en marcha con el fin de tener una idea clara de los recursos existente para llevarlo a cabo, de tal manera que ayude a determinar cuál será la viabilidad que obtendrán”.

Realmente para la elaboración de un estudio financiero no es necesario ser un experto, ya que lo que se necesita es llevarlo con la mayor realidad posible para que este permita detectar de la mejor manera posible si es aconsejable poner en práctica el proyecto o no.

Manifiesta LUNAR ROBERTO (2010), que los recursos de la organización no son constantes por lo que se debe tener la certeza que el negocio si generará ingresos y los calculos se realizo de manera responsable ya que de esto dependera la toma de desiciones.

2.2.3 Estudio Financiero

Indica CASTRO ALFONSO (2009), el estudio financiero contempla un aspecto importante dentro de un proyecto en el cual se pretende invertir, de tal manera que analiza la viabilidad del proyecto e identifica a que tiempo puede ser sustentable, ademas ayudara a establecer estrategias de inversión para la empresa ya sea dentro de las actividades o antes que se las inicie.

- **Inversión**

Según ALEXANDER OSTERWALDER (2011), define a la inversión como aquella colocación de capital dentro de una organización con el fin de obtener un ingreso futuro, teniendo en cuenta que cuyos beneficios pueden ser recuperados a corto, mediano o largo plazo.

Ingresos

A su vez ALEXANDER OSTERWALDER (2011), manifiesta que los ingresos son aquellos beneficios que se obtiene de la venta de algún producto o servicios al cual se encuentre dedicado la organización. Además

se considera como ingreso aquel que extiende el capital de la empresa y no es incrementado por sus accionistas.

- **Financiamiento**

También ALEXANDER OSTERWALDER (2011), define al financiamiento como aquel recurso que la empresa obtiene para el desarrollo de alguna actividad específica, además esto permite que la empresa en curso mantenga su encomía estable en el futuro.

- **Presupuesto**

A su vez ALEXANDER OSTERWALDER (2011), el presupuesto es aquel que se manifiesta en términos monetarios, es decir es el dinero con el que la empresa cuenta para llevar a cabo sus operaciones en un tiempo determinado.

- **Evaluación Financiera**

Define ORTEGA FRANCISCO (2011), a la evaluación financiera es el proceso por el cual una vez que se ha definido la inversión inicial, sus costos y beneficios en el proceso de las actividades de una empresa, nos permite identificar si el proyecto es rentable, el mismo que permite tener la certeza de arrancar o no con la inversión.

2.2.4 VAN

Define ANTONIO MANZANERA (2012), el van es aquel término que nos permite medir la viabilidad que tiene un proyecto en un tiempo determinado una vez realizada la inversión.

El VAN permite también que los inversionistas tengan una visión clara de la rentabilidad del proyecto, lo cual les permitirá establecer que las inversiones que pretenden realizar son seguras y confiables.

Para calcular el VAN se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \text{BNA} - \text{inversión}$$

2.2.5 TIR

Señala ANTONIO MANZANERA (2012), a la tasa interna de retorno TIR o también conocida como Tasa de Rentabilidad es aquella que nos permite tener en porcentajes cual es la rentabilidad que se obtiene una vez realizadas las inversiones después de los costos y pagos realizados en la actualidad.

Además el TIR se lo relaciona con la tasa de descuento para evaluar los proyectos de inversión.}

Para calcular el Tir lo que se necesita es:

Entonces para hallar la TIR se necesitan:

- El flujo de caja neto proyectado de la empresa
- Y la inversión.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.3.1. Naturaleza Jurídica

2.3.1.1. Para constituir una empresa

La Superintendencia de Compañías del Ecuador, determina que para la creación de una empresa se lo debe realizar mediante una escritura pública, la cual se debe realizar por disposición Superintendencia de Compañías, la cual será suscrita en el Registro Mercantil. Conformada la escritura en esta deberá constar;

1. El lugar y la fecha donde se originó el contrato;
2. Razón de la fundación de la empresa, con los respectivos nombres y apellidos, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que conformaran la compañía;
3. De manera concreta deberá constar el objeto social de la compañía;
4. Cuál será duración y denominación;
5. Los nombres completos, nacionalidad de los suscriptores de capita, como el debido aporte de capital por parte de los socios y sus respectivas acciones en las cuales fueron divididas;
6. Deberá indicar la forma de pago que realiza cada socio para la suscripción y la parte del capital no pagado;
7. Dirección donde se encontrara la compañía;
8. Cuáles serán sus representantes y los mandos que tendrán atribuidos;

9. En que tiempos y de qué forma se convocara a las reuniones generales;
10. De qué manera se realizara la asignación de los representantes legales de la compañía;
11. Reglas para la respetiva repartición de utilidades;
12. Determinar las razones por la cual se puede llegar al fin de las actividades anticipadas de la compañía; y,

De qué manera se procederá a la asignación de los liquidadores

El Servicio de Rentas Internas, como parte primordial para la creación de una empresa requiere el pedido del RUC por parte de los representantes legales de la compañía:

Los representantes legales deberán presentar los formularios RUC01-A y RUC01-B

La copia certificada de la escritura pública de creación suscrita en el Registro Mercantil, excepto los Fideicomisos Mercantiles y Fondos de Inversión.

Los originales y copias de las fichas generales otorgadas por la Superintendencia de Compañías.

La copia certificada del nombramiento del representante legal que fue suscrito en el Registro Mercantil.

En caso de los ecuatorianos deberán presentar original y copia a color de la cédula y papeleta de votación la cual será exigida hasta la última fecha

que se celebró las elecciones electorales. Si en un caso fuese extranjero se aceptara la papeleta de votación emitida en el exterior.

En caso de ser un residente en el país deberá presentar el original y copia a color de la cédula.

Si fuese un extranjero que no reside en el país deberá presentar original y copia a color del pasaporte o su respectiva visa.

Deberá presentar el original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono).

Debe manifestar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y pertenecer a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de suscripción. Si fuese el caso de que las planillas fueron presentadas de modo acumulado y la última planilla presentada no se encuentra vigente a la fecha, se proporcionara un comprobante de pago de los últimos tres meses.

Se presentara el original y copia de algún servicio básico para constatar la ubicación de la central.

El representante legal que maneje la cuenta bancaria de la compañía deberá presentar el original y copia del estado de cuenta bancario.

En el pago del impuesto predial deberá establecerse el nombre de la sociedad, representante legal o accionistas, el cual se deberá presentar para los respectivos trámites correspondientes, en caso de que el lugar fuese arrendado se presentara el debido contrato de arriendo.

El mismo contrato de arriendo debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas, cuyo contrato el arrendador deberá hacer contar en su RUC la actividad de arriendos.

En caso que se haya adquirido una propiedad se deberá adjuntar el original y copia de la Escritura de Propiedad o de Compra venta del inmueble.

Si la propiedad no se encuentra catastrada se deberá solicitar el Certificado a la Junta Parroquial más próxima del domicilio, puesto que esto se deberá presentar el original y copia.

Se aceptará el uso gratuito del inmueble siempre y cuando se solicite una carta para el respectivo uso, y el bien no se encuentre a nombre de ningún integrante de la compañía.

Para hacer valido la prestación del inmueble se deberá presentar la copia de cedula.

Una de los aspectos importantes que deberá cumplir la compañía con sus empleados son los Beneficios de la Seguridad Social (IESS), cuyo requisito primordial es el número patronal:

Para la manifestación del número patronal se deberá utilizar el sistema de historia laboral que contiene el Registro Patronal el cual se lo realiza a través de la página web del IESS en línea en la opción Empleadores.

Por otra instancia para la instalación del local de la nueva compañía se deberá cumplir con las siguientes exigencias

1. El certificado del uso de suelo que fue emitido por el Municipio.
2. La tasa de habilitación como la de trámite.

3. Formulario de Tasa de habilitación (se lo recibe al comprar la Tasa de Trámite de Tasa de Habilitación)
4. La patente Municipal del presente año (copia)
5. Copia del RUC actualizado
6. Nombramiento, Cédula y Certificado de Votación del representante legal (copia)
7. Si el representante es una persona natural deberá presentar la copia de Cédula y Certificado de Votación del propietario del negocio
8. El respectivo certificado del cuerpo de bomberos
9. Carta de Concesión o Contratos de Arrendamientos extendidos de manera legal y con copia de cédula del arrendador (adicionalmente los documentos deben ser notariados)
10. Pago de los Impuestos Prediales
11. Respectivo certificado de Desechos Sólidos.
12. En caso que el trámite no lo realice el propietario del negocio, por lo cual la persona autorizada deberá presentar la respectiva autorización con su copia de cedula y papeleta de votación

El Cuerpo de Bomberos solicitara que se cumpla con el pedido de algunos instrumentos para el caso de prevención de incendios y señalizaciones, entre estas se encuentran:

Extintor el cual debe estar compuesto de polvo químico y deben localizarlos a cada 50 m²

Las rutas de evacuación deberán estar claramente señaladas con colores fosforescentes

De igual manera se debe colocar lámparas de emergencia

Los medidores de luz eléctrica deberán estar correctamente instalados y en buenas condiciones

Las puertas deberán estar ubicadas en dirección de adentro hacia afuera y no deberán tener ningún tipo llave.

2.3.1.2 Ley de transporte terrestre, seguridad vial y de tránsito.

Se entiende por leyes legales de transporte terrestre, seguridad vial y tránsito a todas aquellas que se refieren a la Agencia Nacional de Tránsito.

A continuación se mencionara algunos de sus artículos:

Art. 1.- La ley en el primer artículo busca organizar, controlar, regular y modernizar todo lo que se refiere a transporte terrestre, seguridad vial y tránsito, con el propósito de preservar a las personas y bienes que transita en el territorio ecuatoriano.

Art. 2.- El segundo artículo se basa en los principios los cuales buscan mejorar la vida de los ciudadanos, combatir la corrupción, preservar el medio ambiente y la libertad del tránsito y movilidad.

Cuando se refiere al transporte terrestre, seguridad vial y tránsito la ley busca que las personas y bienes que serán transportados atiendan con respeto todas las reglas para su debida circulación.

Art. 3.- La presente ley busca que el transporte terrestre se maneje con tarifas justas, responsabilidad, calidad y sobre todo lo realice con la mayor seguridad.

Art. 4.-Busca que los ciudadanos estén capacitados en todo aquello que refiere a seguridad vial y tránsito en todas las entidades sean públicas o privadas, de acuerdo a los programas que hayan sido elaborados por la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Seguridad vial y Tránsito.

Art. 5.- Se garantizara la formación de todos los choferes ya sean profesionales y no profesionales.

Art. 6.- Las vías públicas son propiedad del estado por lo cual serán los únicos en administrarla y regular su uso.

Art. 7.- Las vías son de uso público , por lo que están disponibles para el tránsito nacional e internacional, con lo que se refiere al transporte terrestre y tránsito, garantiza la movilidad de personas, bienes o vehículos siempre y cuando estén sujetos a las reglas de seguridad vial.

Art. 8.- Si fuese el caso de declaratoria de emergencia la cual prohíba la circulación temporal por las vías por parte del Presidente de la República, las entidades de transporte terrestre, seguridad vial y tránsito deberán acatar dicha disposición.

Art. 9.- Todos aquellos vehículos ya sea de transporte humano, mecánico o animal podrán transitar por las vías del país, siempre que estén sujetas a los reglamentos y regulaciones vigentes.

Art. 10.- Los extranjeros que conduzcan vehículos dentro del país deberán acatarse a las respectivas leyes y cumplir con los permisos vigentes necesarios.

Transporte terrestre automotor.

Naturaleza y objeto

Se menciona algunos de sus artículos:

Art. 49.- aquellos transportes que trasladen mercancías peligrosas la cuales afecten a la salud de las personas, daños en el medio ambiente o a la propiedad deberán regirse a lo dispuesto al reglamento vigente.

Art. 50.- La ley propondrá el uso del sistema inter y multimodales, con el fin de reducir costos, eficiencia en los servicios y mejorar los tiempos de transporte.

Clases de servicio del transporte terrestre.

Se menciona algunos de sus artículos:

Art. 51.- La presente ley clasifica de la siguiente manera al transporte terrestre: publico, comercial y de cuenta propia.

Art. 53.- El estado prohíbe dentro del transporte terrestre cualquier forma de monopolio y oligopolio, por lo cual cualquiera que fuese la prestación de servicio de transporte terrestre deberá estar sujeta a un contrato de operación.

Art. 54.- Aquellos que presten el servicio de transporte terrestre deberán atender lo siguiente:

a.- Deberán asegurar protección y seguridad a sus usuarios,

b.- El servicio debe ser eficiente,

c.- Compromiso con el cuidado del medio ambiente

d.- Prevalecer el interés por sobre sus particulares.

Art. 57.- El transporte comercial es denominado aquel que presta su servicio a terceras personas a cambio de una contraprestación económica. Para que este tipo de transporte pueda circular libremente deberá requerir un permiso de operación.

Los únicos que podrán ofrecer este tipo de servicios son las compañías y cooperativas legalmente constituidas y cumplan con lo dispuesto por la Comisión Nacional.

Art. 58.- La ley establece que para el servicio de transporte por cuenta propia deberá ajustarse a permisos debidamente establecidos.

Tipos de transporte terrestre

Se menciona algunos de sus artículos:

Art. 70.- La ley se encarga de definir específicamente a los diferentes tipos de transporte de acuerdo a las necesidades de movilidad.

Art. 71.- La Agencia Nacional de Tránsito será la única que especifique las técnicas y operaciones de los tipos de transporte terrestre.

Tipos habilitantes del transporte terrestre.

Se menciona algunos de sus artículos:

Art. 72.- La presente ley establece como títulos habilitantes a los permisos de operación que estén legalmente autorizados, los cuales serán otorgados solo a personas domiciliadas en el Ecuador y que cumplan con los respectivos requisitos señalados por la ley.

Art. 73.- Solo los establecimiento autorizados por el estado podrán otorgar los títulos habilitantes para el transporte terrestre.

Art. 74.- Es responsabilidad de la Agencia Nacional de Tránsito entregar los siguientes títulos habilitantes:

a.- Para transporte público de bienes o personas se les otorgará el contrato de operación.

b.-Para el transporte comercial y de ámbito interprovincial se les autorizara el permiso de operación.

c.- Y para los transportistas cuya actividad es de cuenta propia se les proporcionará las autorizaciones de operación.

Los permisos y autorizaciones de operación, solo serán emitidos por las debidas autoridades y su respectiva resolución.

Operadoras del transporte terrestre.

Se menciona algunos de sus artículos:

Art. 77.- Solo las empresas, cooperativas o compañías que estén legalmente constituidas de acuerdo a la ley y su reglamento, y siendo de cualquier tipo o clase se las podrá constituir como una operadora de transporte terrestre.

Art. 78.- Cualquiera que sea el tipo o clase de empresas, cooperativas o compañías que estén autorizadas para prestar el servicios deberán hacerlas únicamente en los vehículos que la ley los autorice.

Art. 79.- Las empresas que presten el servicio de transporte de índole económico – estratégico, tendrán que cumplir con un objeto social en su estatuto, dependiendo del servicio que van a prestar.

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. MATERIALES Y MÉTODOS

La presente investigación se realizó en la Provincia de Los Ríos en la ciudad de Quevedo, al norte de esta localidad limita con la Provincia de Pichincha, y al sur limita con las Provincias del Oro y Guayas. A una altura de 54 m.s.n.m con una población de 153.575 habitantes según censo 2010.

2.1.1. Materiales y Equipos

Son los que se utilizaron a continuación:

Recursos humanos	Cantidad
Asesor	1
Encuestadores	1
Equipo de oficina	Cantidad
Computadora	1
Impresora Multifuncional	1
USB	1
CD	8
Carpetas	8
Agenda	3
Lápiz	2
Bolígrafos	2
Libros	5
Revistas	2

Otros materiales de oficina	Cantidad
Resmas de papel	5
Marcadores	3
Cartuchos	2
Internet (horas)	60

3.1.2 Método Deductivo

Mediante este método se obtuvo información generalizada sobre el estudio de factibilidad para la creación de una Empresa de Transporte de Containers, en la Ciudad de Quevedo año 2014, la cual permitió obtener conocimientos precisos del tema en referencia.

3.1.3 Método Inductivo:

Este método sirvió de gran apoyo ya que permitió conocer las ventajas, beneficios y funciones principales que un estudio de factibilidad proporciona al momento de la instalación del negocio.

3.2 Tipos de Investigación

3.2.1 Investigación de campo

La investigación de campo permitió que se extraiga datos del entorno mediante métodos de recolección de datos (encuestas) el cual permitirá cumplir con los objetivos trazados en la investigación.

3.2.2 Investigación bibliográfica

Se utilizó como paso principal para la ejecución de la investigación, puesto que permitió analizar y buscar fuentes de informes, consultas en internet y

textos científicos los cuales permitieron mediante lectura científica elaborar el marco teórico.

3.2.3 Investigación descriptiva

Permitió dar conocer las características del centro de estudio mediante la investigación de la factibilidad de los objetivos planteados.

3.3 Fuentes

3.3.1 Primarias

Permitió conocer de modo directo todo lo relacionado con el problema de investigación, identifiqué quienes son los que proporcionan la investigación, de modo que permita establecer el comportamiento del mercado por medio de las encuestas.

3.3.2 Secundarias

Las fuentes secundarias son aquellas que permitieron revisar folletos, textos, publicaciones en internet que permitió estipular todo lo relacionado al proyecto de investigación.

3.4 Técnicas e Instrumentos de Evaluación

3.4.1 La encuesta

La encuesta permitió tener como resultado una observación no directa de las necesidades establecidas, esto es, como implementar estrategias para la Empresa de transportes de Containers la ciudad de Quevedo, la cual, suministró fundamentos estadísticos necesarios para establecer la ejecución del proyecto.

3.4.2 La observación

Esta técnica permitió conocer de cerca a los posibles clientes, con el fin de obtener información ilustre para e observar de cerca a los clientes y a obtener información relevante de los mismos para el estudio del problema en investigación.

3.5 Población y Muestra

La población del cantón Quevedo es de 153.575 habitantes, según el último censo por parte del INEC 2010.

3.5.1 Muestra

Para obtener el tamaño de la muestra de la población objetiva se hará uso de la fórmula de la muestra poblacional a los administradores de las exportadoras existentes en la ciudad de Quevedo que son 60 las cuales se dedican a la compra y venta de productos para la exportación, entre ellas se encuentran algunas importantes de la Provincia de Los Ríos.

Fórmula:
$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{E^2 (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

n= Tamaño de la muestra

N= Población a investigarse

Z= Nivel de confianza 95%= 1,96

p= Proporción esperada 50%= 0,5

q= 50%= 0,5

E= Precisión o error 5%= 0,05

Aplicación de la formula.

$$n = \frac{(60)(1,96)^2 * (0,5) * (0,5)}{(0,05)^2 (60) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{57,62}{1,11}$$

n = 52 personas a encuestar

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Resultados de la encuesta realizada a los administradores de las exportadoras de la ciudad Quevedo.

1. ¿Utiliza la empresa containers propios o de empresas privadas?

Cuadro 1. Contenedores o containers propios o de empresas privadas

Variables	Frecuencia	Porcentaje
PROPIOS	44	85 %
OTRAS EMPRESAS	8	15 %
Total	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

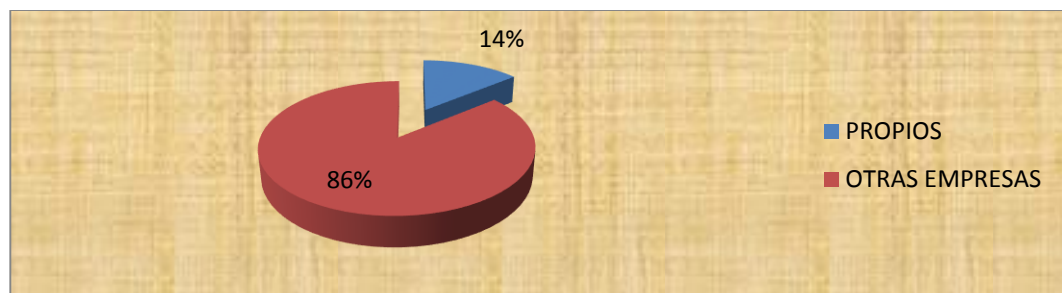


Gráfico 1. Contenedores o containers propios o de empresas privadas.

Análisis e Interpretación

Los resultados de la pregunta uno, demuestran que un 85 % de las empresas encuestadas supo manifestar que utiliza contenedores propios para trasladar sus productos a los sitios de exportación, mientras que el 15 % restante manifestó que utiliza contenedores de otras empresas. Se concluye manifestando que casi la totalidad de las empresas exportadoras de la ciudad de Quevedo y otras cercanas necesitan de los servicios de la Empresa de Transporte de containers para transportar sus productos a los sitios de exportación en puertos o aeropuertos del país.

2. ¿Ha tenido problemas en contratar alguna empresa transportadora de containers para sus productos?

Cuadro 2. Problemas en contratar alguna empresa transportadora de containers para sus productos.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	87 %
No	7	13 %
Total	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

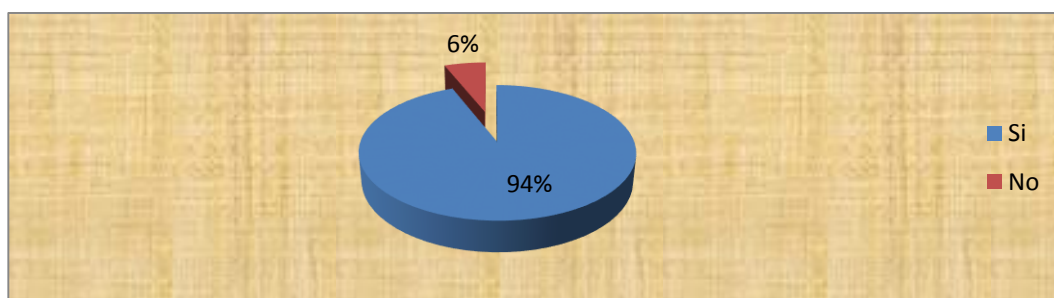


Gráfico 2. Problemas en contratar alguna empresa transportadora de containers para sus productos.

Análisis e Interpretación

Los resultados de la pregunta dos, demuestran que un 87% de los encuestados dice que si ha tenido problemas en contratar alguna empresa transportadora de containers para sus productos mientras que el 13% restante de los encuestados supo manifestar que no. Del análisis de los resultados de esta encuesta, se determina según lo investigado, que el problema principal se debe a que otras empresas exportadoras no poseen cupos disponibles cuando la demanda es grande, por lo que existen empresas a las que no pueden satisfacer en la transportación de sus productos.

3. ¿Por qué razón prefiere usted contratar una empresa transportadora de containers para sus productos?

Cuadro 3. Razones para contratar una empresa transportadora de containers.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
RAPIDEZ	31	59 %
MEJOR PRECIO	5	10 %
SEGURIDAD	16	31 %
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

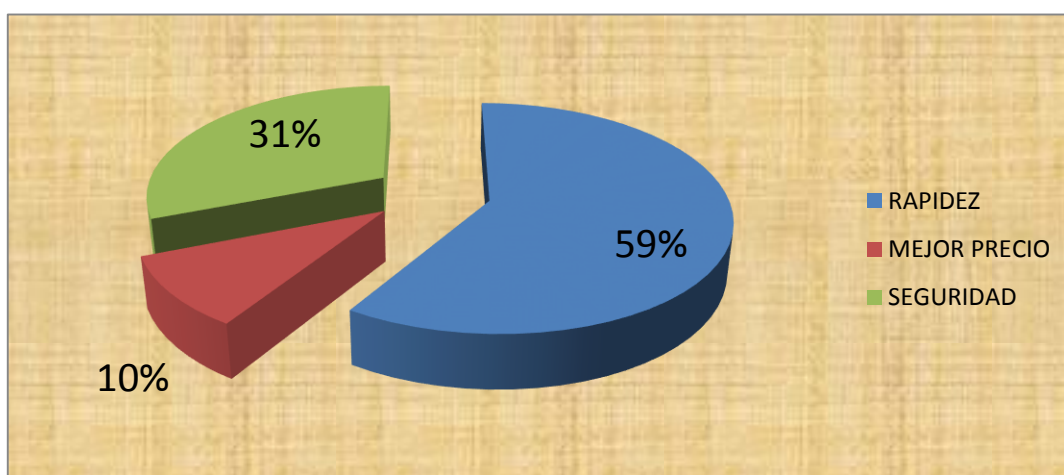


Gráfico 3. Razones para contratar una empresa transportadora de containers.

Análisis e Interpretación

En el gráfico 3, la mayoría de los encuestados que forman el 59% respondieron que las razones por las que prefiere contratar una empresa transportadora de containers para sus productos es la rapidez, el 31% manifestó que lo prefieren por la seguridad y el 10% restante, contestó que por el precio. La rapidez es considerada la prioridad en la contratación de este tipo de empresas.

4. ¿Considera usted que es importante que se crea una empresa para el transporte de containers en la ciudad de Quevedo?

Cuadro 4. Es importante que se crea una empresa para el transporte de containers en la ciudad de Quevedo.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
SI	52	100 %
NO	0	0
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

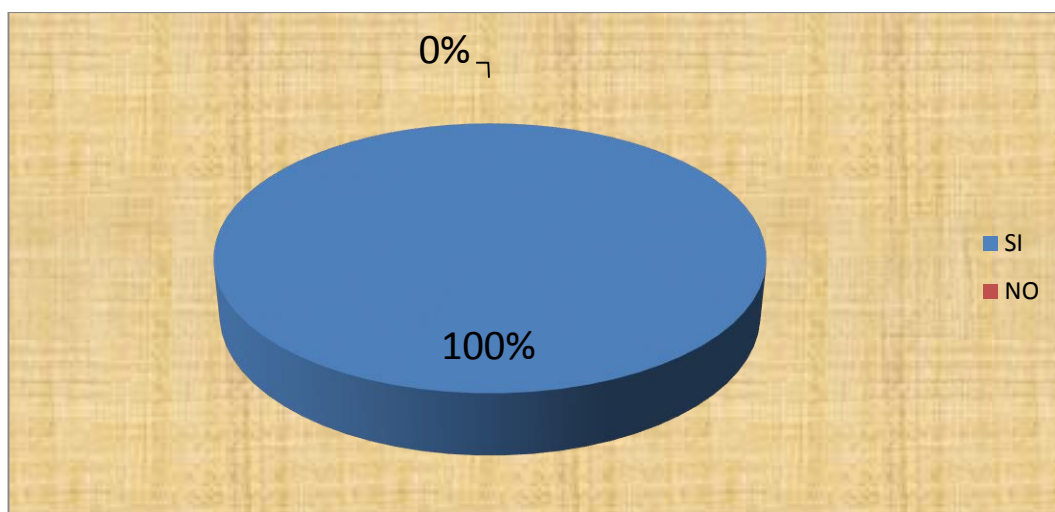


Gráfico 4: Es importante que se crea una empresa para el transporte de containers en el cantón Quevedo.

Análisis e Interpretación

El total de los encuestados supo manifestar que si es importante que se cree una empresa para transportar containers desde la ciudad de Quevedo. Es decir que el 100% está de acuerdo en que si es importante la creación de este tipo de empresas, que será de gran servicio para las empresas que se dedican a la exportación.

5. ¿De crearse una empresa para el transporte de containers en la ciudad de Quevedo, estaría usted dispuesto a solicitar sus servicios?

Cuadro 5. De crearse una empresa para el transporte de containers en la ciudad de Quevedo, estarían dispuestos a solicitar sus servicios.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
SI	52	100 %
NO	0	0
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

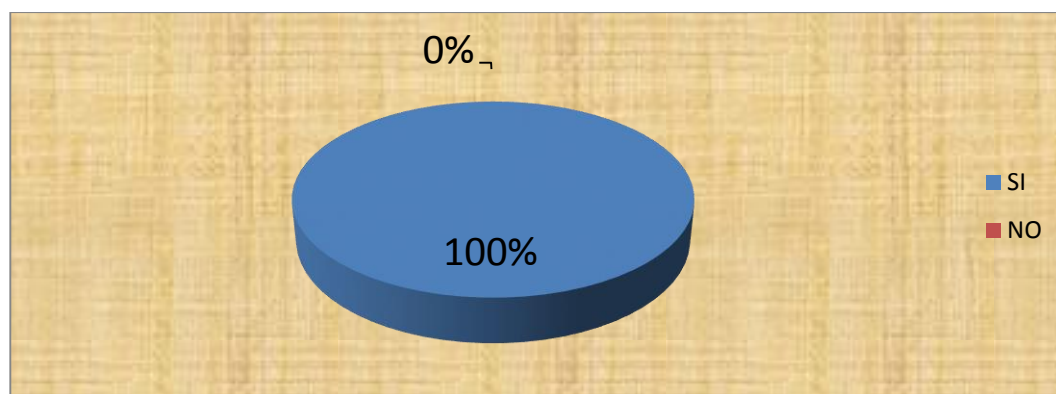


Gráfico 5. De crearse una empresa para el transporte de containers en el cantón Quevedo, estarían dispuestos a solicitar sus servicios.

Análisis e Interpretación

La totalidad de los encuestados manifestó que de crearse una empresa para transportar productos en containers en la ciudad de Quevedo, estarían dispuestos a solicitar sus servicios, pues una empresa de esta clase es lo que se necesita en Quevedo, pues existen muchas empresas que ahorrarían tiempo y dinero en la transportación de sus productos, por lo que el proyecto es factible.

6. ¿Cada qué tiempo traslada sus productos para la exportación de los mismos?

Cuadro 6. Traslado de los productos para la exportación de los mismos.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
SEMANAL	27	52 %
QUINCENAL	16	31 %
MENSUAL	9	17 %
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

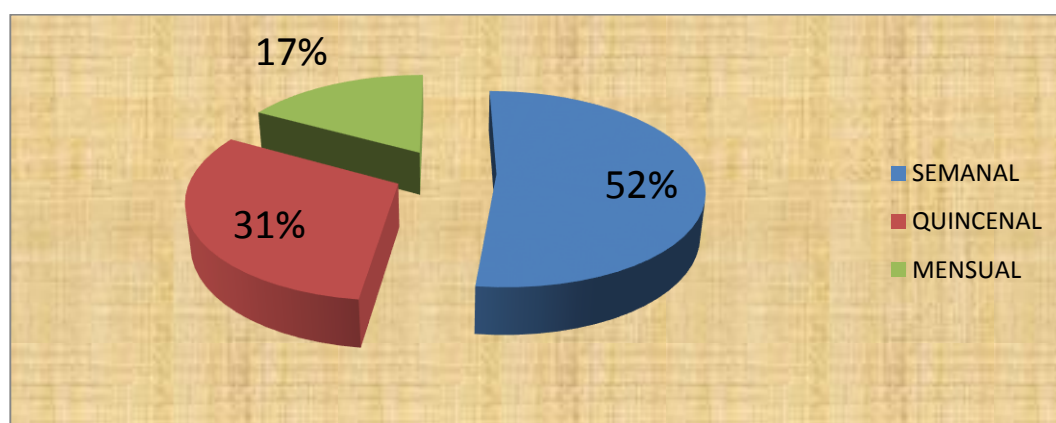


Gráfico 6. Traslado de los productos para la exportación de los mismos.

Análisis e Interpretación

El 52% manifestó que el tiempo para trasladar sus productos para la exportación de los mismos es semanal, el 31% restante contestó que es quincenal y el 17% restante que es mensual.

Los resultados de esta encuesta, permiten conocer que se presenta una buena oportunidad de conquistar el mercado de transportes de productos por medio de containers de la ciudad de Quevedo a otros sitios del país, por tal motivo la propuesta de esta investigación si es factible.

7. ¿Las cantidades que usted traslada, amerita el uso de contenedores grandes o pequeños?

Cuadro 7. Uso de contenedores grandes o pequeños.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
GRANDES	52	100 %
PEQUEÑOS	0	0
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

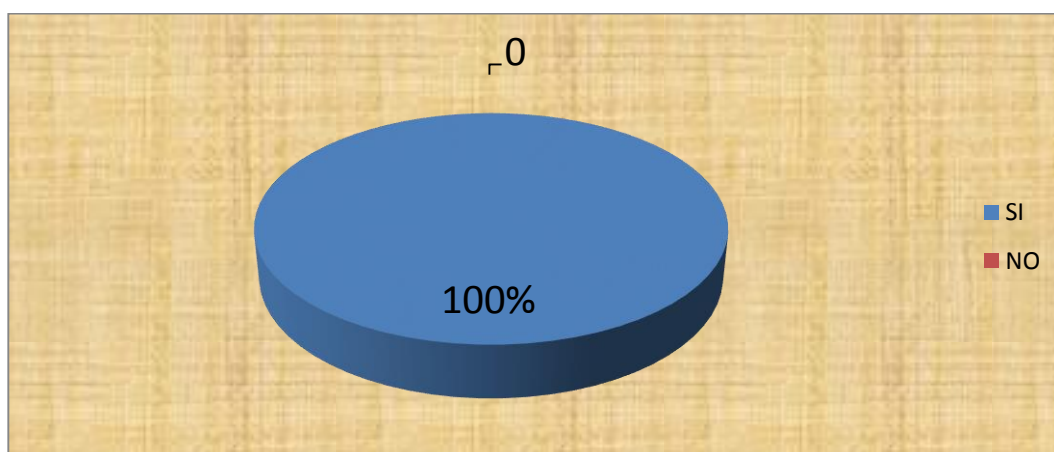


Gráfico 7. Uso de contenedores grandes o pequeños.

Análisis e Interpretación

La totalidad de las empresas encuestadas manifestaron que para el traslados de sus productos a través del país o para exportación, necesitan de contenedores grandes, por lo que la creación de una empresa para transportar productos en containers desde la ciudad de Quevedo es necesaria y a la vez factible, porque va a beneficiar a dichas empresas que necesitan de estos servicios.

8. ¿Cree usted que una empresa de transporte de containers solucionaría sus problemas al momento de transportar sus productos?

Cuadro 8. Una empresa de transporte de containers solucionaría sus problemas al momento de transportar de sus productos.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
SI	52	100 %
NO	0	0
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

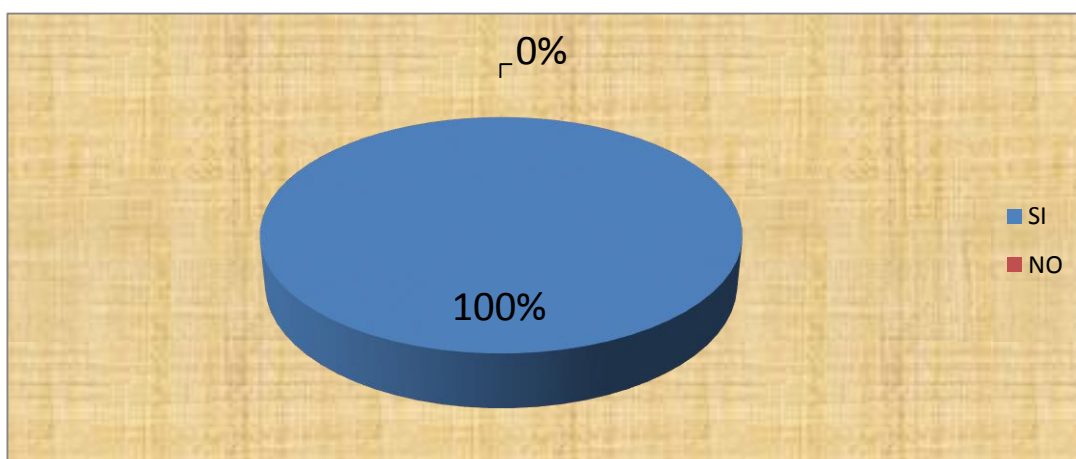


Gráfico 8. Una empresa de transporte de containers solucionaría sus problemas al momento de transportar de sus productos.

Análisis e Interpretación

La mayoría de los encuestados respondieron que una empresa de transporte de containers sí solucionaría sus problemas al momento de transportar sus productos. Esto indica que al crearse la empresa del presente proyecto, el resultado será favorable para dichas empresas y para quienes conforme la empresa de transporte, por lo cual el proyecto es factible.

9. ¿Cuándo usted contrata una empresa para transportar sus productos, lo hace con empresas de la ciudad o de afuera?

Cuadro 9. Transportar productos con empresas de la ciudad o de afuera.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
DENTRO	8	15 %
FUERA	44	85 %
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

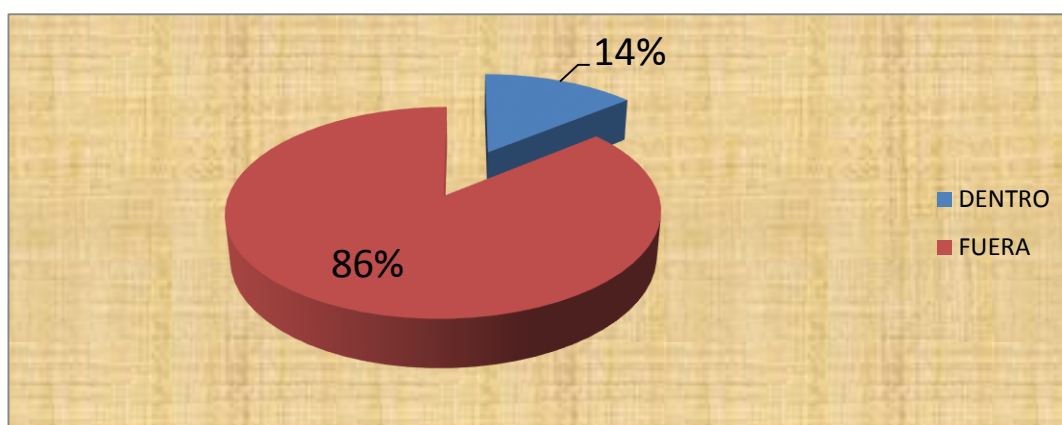


Gráfico 9. Transportar productos con empresas de la ciudad o de afuera.

Análisis e Interpretación

Los resultados de la pregunta nueve, demuestran que el 85% de las empresas encuestadas dice que cuándo contrata una empresa para transportar sus productos, lo hace con empresas de afuera, mientras que el 15% restante manifestó que utiliza los propios. Se concluye manifestando que casi la totalidad de las empresas exportadoras de la ciudad de Quevedo y otras cercanas necesitan de los servicios de la Empresa de Transporte de Containers para transportar sus productos a los sitios de exportación en puertos o aeropuertos del país.

10. ¿Cuándo usted contrata una empresa para transportar sus productos, utiliza containers con temperatura al ambiente o refrigerada?

Cuadro 10. Transporta sus productos utilizando containers con temperatura al ambiente o refrigerada.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
AL AMBIENTE	48	92%
REFRIGERADA	4	8%
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

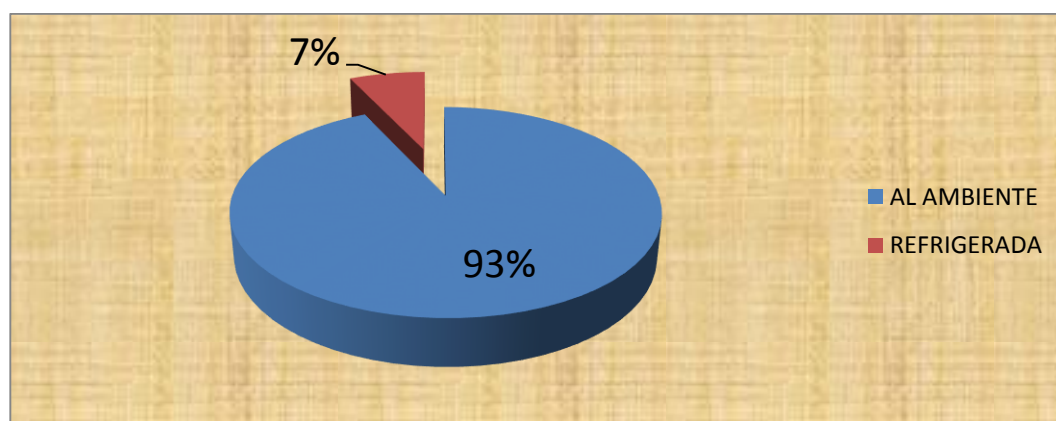


Gráfico 10. Transporta sus productos utilizando containers con temperatura al ambiente o refrigerada.

Análisis e Interpretación

El 92% manifestó que cuando contrata una empresa para transportar sus productos, utiliza containers con temperatura al ambiente, en cambio el 8% utiliza con temperatura refrigerada.

Los resultados de esta encuesta, permite conocer que casi la totalidad de las empresas utilizan para el transporte de sus productos containers con temperatura al ambiente, lo que hace que el transporte sea más económico y factible para la empresa ante el alto costo de dichos contenedores.

11. ¿Considera usted que los precios que se cobra en otras empresas transportadoras de containers representan un valor alto comparado con el transporte de los mismos?

Cuadro 11. Los precios que se cobra en otras empresas transportadoras de containers representan un valor alto comparado con el transporte de los mismos.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
SI	52	100 %
NO	0	0
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

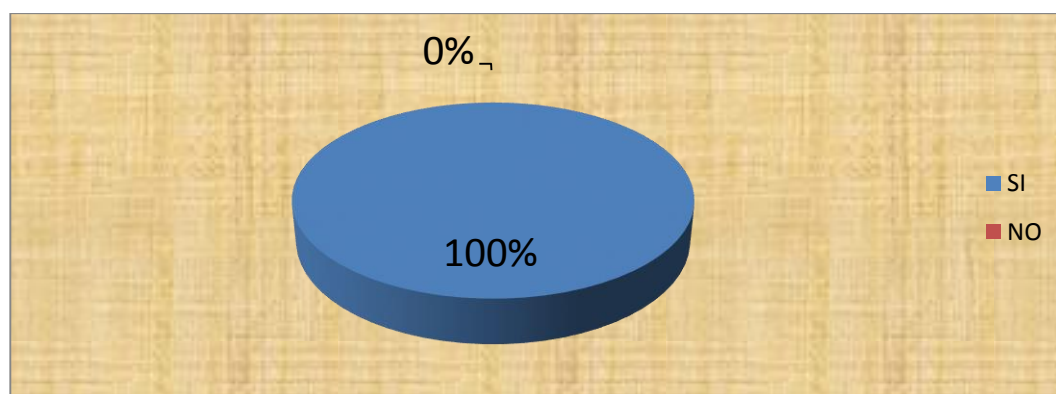


Gráfico 11. Los precios que se cobra en otras empresas transportadoras de containers representan un valor alto comparado con el transporte de los mismos.

Análisis e Interpretación

La totalidad de los encuestados manifestó que los precios que se cobra en otras empresas transportadoras de containers representan un valor alto comparado con el transporte de los mismos, pues una empresa de esta clase debe de mantener precios accesibles para que las empresas que transportan sus productos no vean sus ganancias disminuir por los valores altos que se cobran con dichos transportes.

12. ¿Aceptaría usted que el servicio de transportación terrestre del proyecto, sea determinado en función de los Costos Totales que demande el proceso del servicio, esto es, de acuerdo al peso del producto?

Cuadro 12. Traslado de los productos para la exportación de los mismos.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	43	83 %
NO DE ACUERDO	9	17 %
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

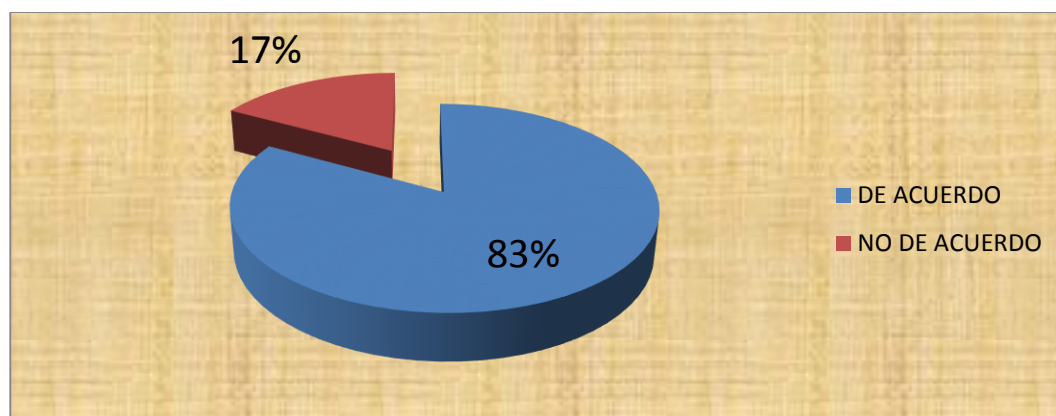


Gráfico 12. Traslado de los productos para la exportación de los mismos.

Análisis e Interpretación

El 83% manifestó que está de acuerdo en que el servicio de transportación que se pretende prestar, sea determinado en función de los Costos Totales que demande en el transcurso del servicio, esto es, de acuerdo al peso del producto en cambio el 17% restante no lo está.

La razón es que no se puede cobrar un mismo precio por el traslado de maquinaria pesada distribuida en un contenedor, comparado con uno que contenga flores o textiles.

13. ¿Le gustaría tener una empresa dedicada al transporte de su mercadería al lugar que usted desee y cuando lo necesite?

Cuadro13. Transporte de su mercadería al lugar que usted desee y cuando lo necesite.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
SI	52	100 %
NO	0	0
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

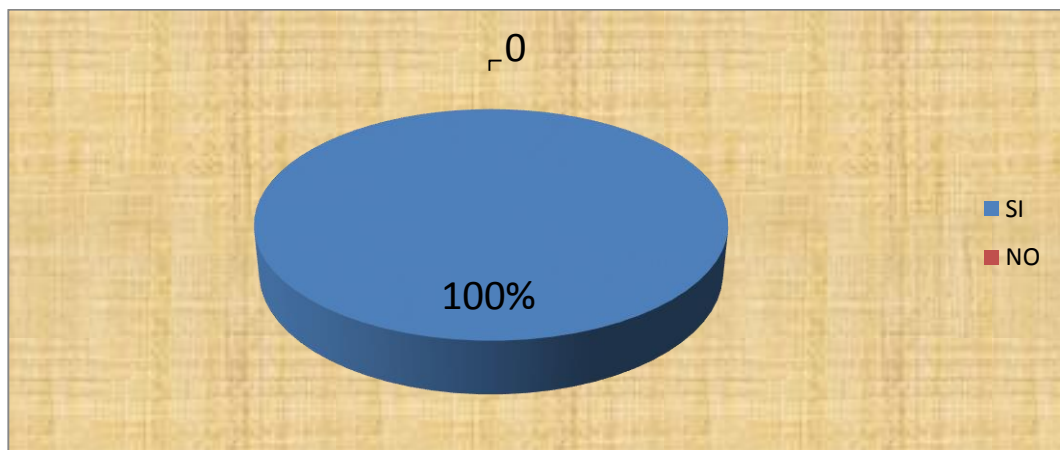


Gráfico 13. Transporte de su mercadería al lugar que usted desee y cuando lo necesite.

Análisis e Interpretación

La totalidad de las empresas encuestadas manifestaron que les gustaría tener una empresa dedicada al transporte de su mercadería al lugar que deseen y cuando lo necesiten, por lo que la creación de una empresa para transportar productos en containers desde la ciudad de Quevedo es necesaria y a la vez factible, porque va a beneficiar a dichas empresas que necesitan de estos servicios.

14. ¿El transporte de su mercadería, le gustaría que sea de día o de noche?

Cuadro 14. Transportar productos de día o de noche.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
DÍA	8	15 %
NOCHE	44	85 %
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

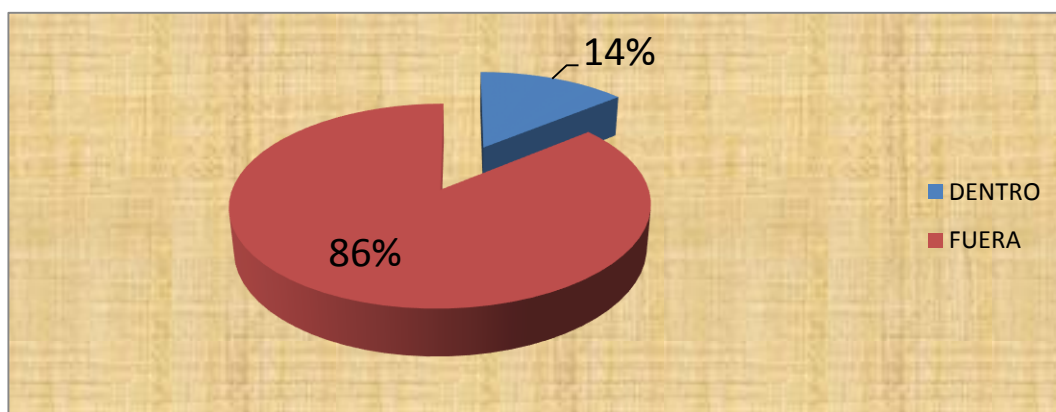


Gráfico 14. Transportar productos de día o de noche.

Análisis e Interpretación

Los resultados demuestran que un 85 % de las empresas encuestadas dice que el transporte de su mercadería le gustaría que sea de noche, mientras que el 15% restante manifestó que en el día. Se concluye manifestando que casi la totalidad de las empresas exportadoras de la ciudad de Quevedo y otras cercanas desean que el transporte de containers sea de noche, porque esto representa más seguridad y el producto llegará en menos tiempo por la poca afluencia de tráfico a esas horas.

15. ¿Está de acuerdo usted en apoyar la consecución de la presente propuesta de creación de la empresa para el transporte de containers de sus productos?

Cuadro15. Apoyar la consecución de la presente propuesta de creación de la empresa para el transporte de containers de sus productos.

Variables	Frecuencia	Porcentaje
SI	52	100 %
NO	0	0
TOTAL	52	100 %

Fuente: Encuesta a Empresas Exportadoras

Elaborado por: Autora

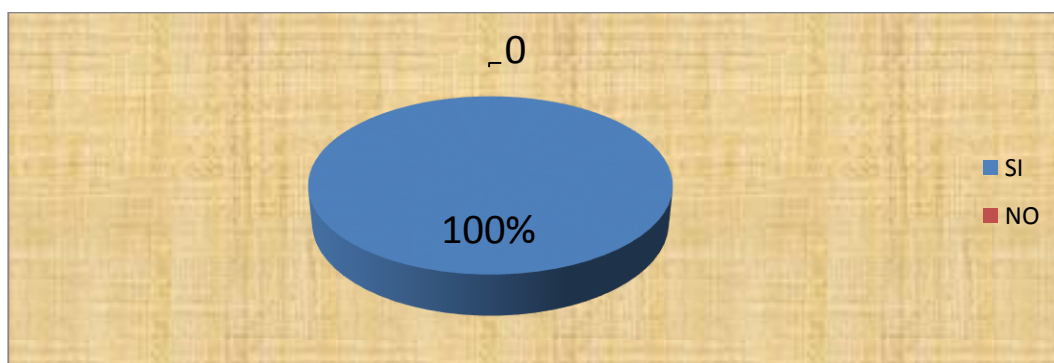


Gráfico 15. Apoyar la consecución de la presente propuesta de creación de la empresa para el transporte de containers de sus productos.

Análisis e Interpretación

La totalidad de las empresas encuestadas manifestaron que apoyan la consecución de la presente propuesta de creación de la Empresa para el Transporte de Containers de sus productos, por lo que la creación de una empresa para transportar productos en containers desde la ciudad de Quevedo es necesaria y a la vez factible, porque va a beneficiar a dichas empresas que necesitan del servicio de transporte.

4.1.2 ESTUDIO TÉCNICO

4.1.2.1 Servicio

El servicio que ofrece la Empresa del proyecto, es el transporte de contenedores entre las ciudades de Quevedo al resto del país.

El propósito es transportar y ofrecer garantías en el mismo, de los contenedores, por lo que se monitorea el estado situacional de los mismos durante el traslado de la carga, vigilando e informando permanentemente de la salida y entrega de los mismos.

Para el transporte de contenedores cuya carga de exportación e importación, necesita que los contenedores midan de 40 – 20 pies, por lo cual se cuenta con una flota de 5 camiones y 3 chasis así como 5 chóferes habilitados y capacitados en materia de contenedores y logística para cumplir y ofrecer un mejor servicio, por lo que los contenedores son rastreados por medio de un GPS satelital las 24 horas, los 365 días del año, así se sabrá en donde está el contenedor en un momento dado, para la tranquilidad del cliente y de la empresa.

El portafolio de servicios que se ofrece a los clientes son los siguientes:

4.1.2.1.1 Transporte de Contenedores STANDARD.

Este paquete de servicios está dirigido a aquellos empresarios que necesitan transportar su carga doméstica de una ciudad a otra, sea Guayaquil, Manta, Esmeraldas o alguna otra parte del país.

Este servicio incluye:

Recogida del o los contenedores en el sitio de origen (ya sea puerto o depósito, etc.)

Personal uniformado e identificado, con antecedentes sin problemas judiciales.

Las Unidades tipo tráiler, están conformados por un cabezal y un chasis, con plataformas de 6 y 12 metros para el transporte de contenedores.

El personal es altamente capacitado.

Se realiza la notificación proactiva de Recogida y Entrega a través de correo electrónico y SMS.

Será continua la información de funcionamiento del contenedor durante el viaje a través de reportes realizados por un técnico especializado.

4.1.2.1.2 Transporte de Contenedores PREMIUM.

Este paquete de servicios está dirigido a aquellos empresarios que necesiten transportar su carga doméstica de una ciudad a otra, pero que desean adquirir una póliza de seguros adicional al paquete de servicios Standard.

Los servicios que se ofrecen son:

Recogida de contenedores en el lugar de origen, sea este en el puerto o depósito, etc.

El personal es uniformado e identificado cada uno de sus miembros.

Se extiende una póliza de seguro de transporte de carga

Las unidades son de tipo tráiler, conformados por un cabezal y un chasis, con plataformas de 6 y 12 metros para el transporte de contenedores.

El personal es altamente capacitado.

Se realiza la notificación proactiva de Recogida y Entrega a través de correo electrónico y SMS.

Se mantiene una continua información del funcionamiento del contenedor durante el viaje mediante reportes realizados por un técnico especializado.

4.1.2.1.3 Transporte de Contenedores.

Recogida de contenedores en origen, ya sea en el puerto o depósito, etc.

El personal está uniformado e identificado cada uno de sus miembros.

Se extiende una póliza de seguro de transporte de carga

Las unidades tipo tráiler, están conformados por un cabezal y un chasis, con plataformas de 6 y 12 metros para el transporte de contenedores.

El personal está altamente capacitado.

Se mantiene una notificación proactiva de Recogida y Entrega a través de correo electrónico y SMS.

Se proporciona un código PIN para acceder al rastreo del contenedor vía online, el cual está disponible las 24h del día.

Se mantiene una información constante del funcionamiento del contenedor durante el viaje a través de reportes enviados por un técnico especializado.

4.1.2.2 La Oferta

En la ciudad de Quevedo, al momento no existen empresas formalmente constituidas, pero si existen pocos competidores que buscan obtener un contrato directo con las empresas a precios elevados.

Debemos lograr una penetración óptima en el mercado, transmitiendo la confianza y seguridad necesaria para que las empresas tengan el incentivo de contratar nuestros servicios.

Al analizar la rivalidad de nuestros competidores nos podemos dar cuentas de ciertas características, lo cual nos ayudara para poder agruparlos de la siguiente manera:

Competidores Directos, Competidores Indirectos.

La competencia directa en todas las compañías especializadas que prestan el servicio de transportación de contenedores, como son:

- Kapic Transporte de carga
- Multiconti S.A.
- Cotradec
- Trailesa
- Cía. de transporte pesado Cordovilla

- Gatito Jr.

La competencia Indirecta son aquellas empresas que brindan servicio de transportación de contenedores pero no se especializan en el servicio completo entre las cuales tenemos:

Compañías informales que prestan sus servicios por medio de publicidad en Internet

4.1.2.3 Proyección de la demanda

En la última década el comercio nacional ha ido tomando fuerza, por lo que busca incrementar las exportaciones del país con el fin de impulsar al crecimiento de los mercados de exportación de productos, puesto que se cuenta con el libre uso de las vías para realizarlo.

Es por esta razón que el transporte de carga pesada ha ido tomando fuerza, por lo que cada vez sus demandantes son mayores de acuerdo al desarrollo que ha ido obteniendo mercado de exportaciones, el cual permite tener una visión clara de cómo crecerá el mercado y determinar el porcentaje de crecimiento.

A continuación se presenta la proyección de la demanda de algunas de las empresas que simbolizan aproximadamente el 60 % del mercado estudiado:

Cuadro 16. Proyección de la Demanda: Volumen de venta de empresas

Empresas	Frecuencia 2015	Toneladas 2015	Proyección del volumen de transporte	Toneladas Proyecto Anual	Frecuencia Proyecto Anual	Incremento de La Frecuencia
REYBANPAC	298	7230	13%	8170	337	39
BANANEXPORT	18	431	18%	509	21	3
NOBOA	63	1701	35%	2296	85	22
RISTOKCACAO	48	1203	30%	1564	62	14
ANECACAO	223	6178	23%	7599	274	51
AGROEXPORT	100	2600	25%	3250	125	25
GRANOEXPORT	30	779	19%	927	36	6
Total	780	20122	-	24315	940	160
Total promedio	111	2875	23%	3474	134	-

Fuente: Investigación de Mercado a Exportadoras

Elaborado por: La Autora

Tomando en cuenta los resultados del cuadro anterior se puede apreciar que las empresas exportadoras de la ciudad de Quevedo buscan incrementarse anualmente en un promedio del 13% en relación al año anterior. Por lo que se puede apreciar que con la demanda proyectada el servicio de transporte de carga pesada se va a solicitar con mayor frecuencia.

Por otra parte se pudo relacionar que las empresas exportadoras aspiran crecer en un promedio del 23%, por lo que esto garantiza que en los años venideros el uso de transporte de carga pesada será más constante.

Refiriéndose a las exportaciones que se pretende hacer según el cuadro anterior para el año 2014 y la proyección de la demanda para el 2015, se estima que el porcentaje de transportación de mercadería se vaya incrementando, por lo que esto repercute que las empresas hagan con más frecuencia el uso del servicio de transporte de carga pesada o por lo menos sea firme.

4.1.2.4 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

4.1.2.4.1 Micro localización

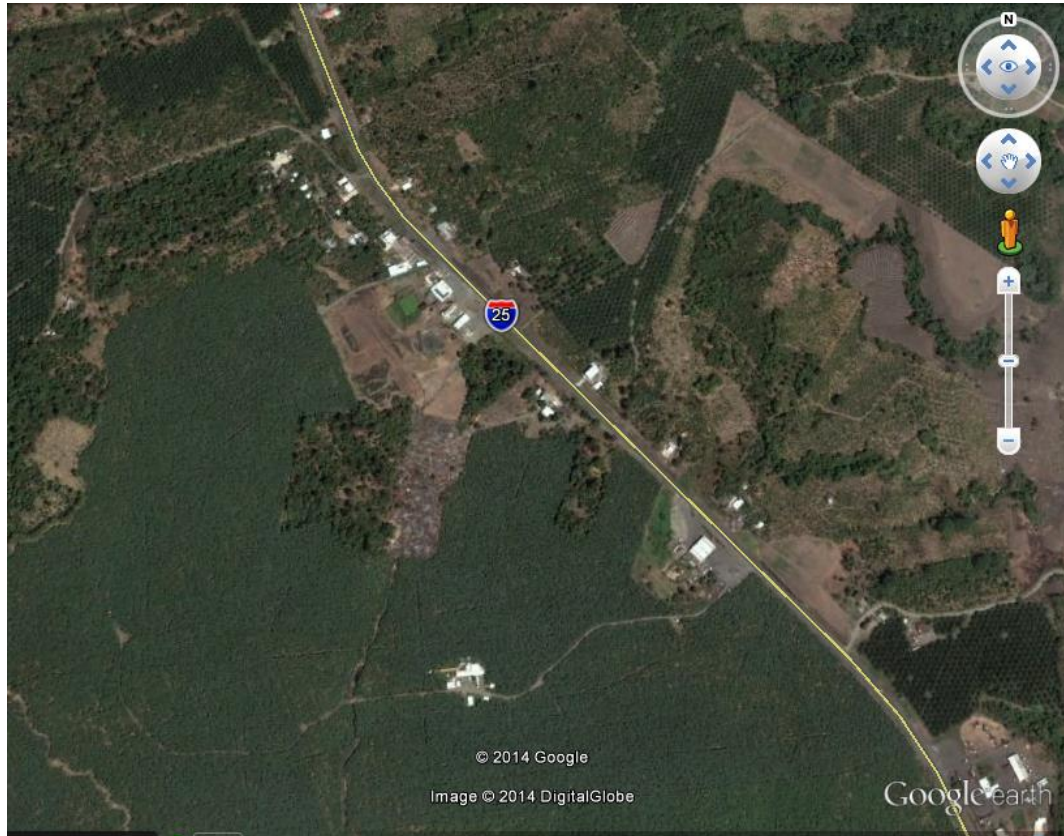
La empresa se localiza en la provincia de LOS RIOS, específicamente en la ciudad de QUEVEDO, al norte de esta localidad limita con la provincia del PICHINCHA, y al sur limita con la provincia del ORO y GUAYAS.



4.1.2.4.2 Macro

La empresa para el transporte de containers que se llamará “CONTETRANS”, operará en un área aproximada de 2.000 mts cuadrados, los cuales 1.500 mts cuadrados estarán designados a la parte operativa, es decir, al traslado y ubicación del transporte de los containers y 500 mts cuadrados estarán designadas para oficinas administrativas. Las instalaciones contarán con todos los servicios básicos como: luz, agua potable, alcantarillado y teléfono.

La empresa se ubicará en el Kilómetro 20, vía Santo Domingo.



4.1.2.5 Estructura orgánica de la Empresa

Para el desarrollo de una empresa se debe tener en claro cómo va a estar conformada estructuralmente, y cuáles serán las funciones que se les va asignar a cada administración.

Por lo que se requiere de un gerente administrativo, el cual será encargado de cumplir con todos los papeles legales de la compañía, así mismo una persona que esté al tanto acerca de los transportes, para que sea el indicado a cargo del proyecto en todos sus aspectos.

Se deberá contar con directores de acuerdo a los que el proyecto requiera y estén a cargo de cada área que fuesen asignados.

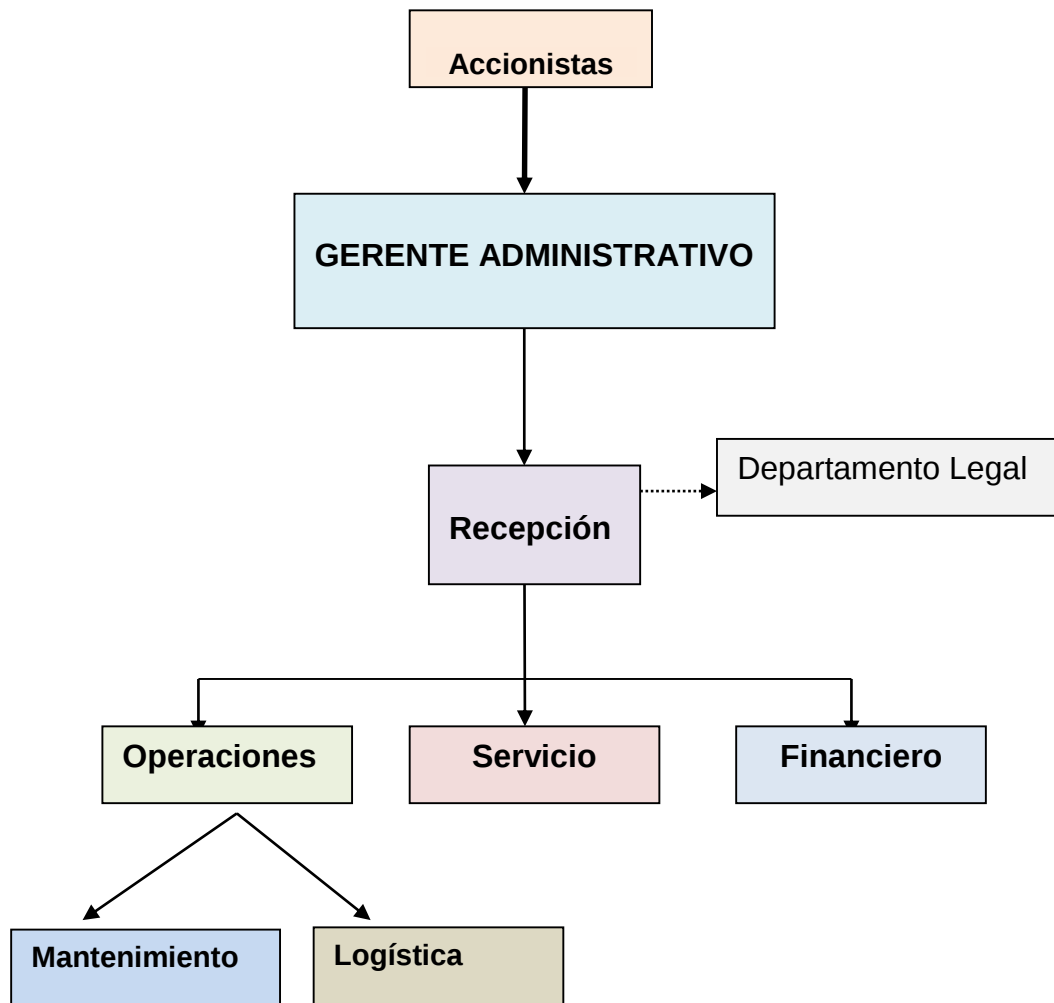
Las direcciones según el proyecto lo requiere estarán divididas en Finanzas, Servicios, Operaciones.

La dirección de operaciones estará dirigida por un mecánico el cual será el encargado de constatar que todas las unidades están en perfectas condiciones para cumplir con su labor.

Mientras tanto la dirección de servicios estará a cargo de un Ingeniero en Marketing, quien estará al tanto de que el servicio este siendo desarrollado de la mejor manera, al mismo tiempo deberá tener una agenda de los posibles clientes y el que será el encargado de la publicidad del servicio.

La dirección financiera estará encargado por un contador el cual deberá cumplir con todas las obligaciones tributarias que la compañía deberá cumplir, al mismo tiempo será el responsable de la administración del dinero de la empresa y de los estados financieros exigidos.

El contador deberá llevar correctamente esta información puesto que deberá coordinarlo con el Gerente Administrativo.



4.1.2.6 Proceso del servicio de la Empresa

La Empresa de Transportes de Containers “CONTETRANS”, siempre deberá estar al tanto de la competencia y la calidad que ellos ofrecen, para de esta manera estar siempre actualizándose en materia a la labor que realizan con el propósito de ofrecer al cliente un mejor servicio, el mismo que permitirá que los clientes programen la salida de su mercadería, gracias a que la Empresa de Transportes de Containers “CONTETRANS” es una organización seria que brinda su apoyo para que este proceso llegue a realizarse con eficiencia.

De esta forma “CONTETRANS” como una empresa nueva y renovada, intenta introducirse en el mercado satisfaciendo las necesidades de los clientes con el siguiente programa de rutas las cuales serán: Quevedo-Guayaquil, Quevedo-Manta, Quevedo-Esmeraldas y viceversa si el caso lo amerita.

Para cumplir las rutas la empresa empezara con 5 unidades de transporte, en el siguiente cuadro s mostrara el calendario de rutas:

Calendario de rutas

Rutas	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Quevedo/Guayaquil	2 U	2U	3U	3 U	3 U
Quevedo/Manta	2 U	1 U	2U	1 U	2 U
Quevedo/Esmeraldas	1U	2 U		1 U	

Elaborado por: La Autora

El sábado se lo designa libre para el respectivo mantenimiento de las unidades de transporte.

Se pretende que las unidades lleguen a un promedio de 9 horas, hay que tener en cuenta también que todo dependerá de la ruta que se encuentre realizando, es por esto que se alterna para la salida de las unidades.

Este programa como “CONTETRANS” es lo que se ofrece, puesto que todo esto puede variar de acuerdo a la demanda de clientes que se logre captar, el mismo que buscara satisfacer todas las necesidades que ellos requieran.

4.1.2.7 Mantenimiento preventivo y correctivo de las unidades

Se debe realizar a menudo el correctivo mantenimiento de las unidades con el fin de prevenir cualquier contratiempo con los clientes y esto no cause

daño alguno en su mercadería que ha sido confiado en la empresa, lo cual nos permita mantener una imagen segura y de calidad ante ellos.

Los aspectos más fundamentales se debe tener en cuenta son:

Entre los servicios más frecuentes se encuentran:

Cambios de aceite

Llantas en buen estado

Refrigerantes

Inyectores, etc.

4.1.2.8 Marketing Mix Cuatro C'S

4.1.2.8.1 Costo

La estrategia de costo que tendrá “CONTETRANS” con referencia a las empresas transportadora de containers será:

“CONTETRANS” está orientada a ofrecer un servicio de calidad pero sus precios no se reflejaran en ello, es decir que se ofrecerá el mismo servicio con la diferencia que será a un precio no muy elevado.

Una de las estrategias primordiales que se pretende ofrecer y permita mayor captación de mercado, es ofrecer precios diferentes de acuerdo al segmento del mercado, con el propósito de no dañar la relación del precio y la calidad.

La Empresa de Transportes de Containers “CONTETRANS”, estará abierto para escuchar las peticiones de los clientes de tal manera logren satisfacer con sus necesidades.

4.1.2.8.2 Cliente

La Empresa de Transportes de Containers “CONTETRANS” ofrecerá el servicio de transporte de carga pesada, por lo cual en un futuro espera ampliar su gama de servicios el cual genere más ingresos a la compañía.

La Empresa de Transportes de Containers “CONTETRANS”, marcara su diferencia por la excelencia al trato de sus clientes, debido a que cuenta con un grupo de profesionales altamente capacitados.

4.1.2.8.3 Comodidad

La Empresa de Transportes de Containers “CONTETRANS”, estará localizada en la ciudad de Quevedo, en el Km. 20 de la vía a Santo Domingo, el que tiene un amplio terreno para sus unidades dicho lugar será utilizado para el respectivo mantenimiento y reparación de las mismas, siempre orientados a brindarle comodidad a los clientes.

4.1.2.8.4 Comunicación

La Empresa de Transportes de Containers “CONTETRANS” es nueva en el mercado de la ciudad de Quevedo, por lo cual se debe buscar la estrategia adecuada para que se dé a conocer de la mejor manera como una empresa que busca excelencia y calidad en los servicios que va a ofrecer.

Los medios que se utilizará para la campaña publicitaria serán los siguientes:

Internet: Se creará una página web de la empresa con los servicios que ofrecerá.

Se colocará una valla publicitaria, en algún sector estratégico.

Se entregarán varias fichas de presentación a los posibles clientes.

4.1.3 ESTUDIO FINANCIERO

4.1.3.1 Análisis de los precios

Para realizar el análisis de los precios se debe tomar en cuenta los precios existentes en el mercado de servicios de transporte de carga que ya existen en el mercado

El precio del servicio de transporte de carga pesada desde y hacia parte del territorio ecuatoriano varía de acuerdo a la importancia de la mercadería, que es el 50% más del precio normal.

4.1.3.2 Precio del servicio local

En la actualidad el servicio de transporte de carga pesada es a través de contenedores de CNNI, MAERSK, con capacidad de 20 toneladas a un precio promedio de \$ 500, el container, este precio es igual en todas las compañías y dependiendo de la importancia de la mercancía tiene un incremento promedio del 50% o más del precio establecido o del recorrido especificado.

4.1.3.3 Tabla de costos

1.- Gastos por viaje

Quevedo – Guayaquil	\$380,00
Quevedo – Manta	\$450,00
Quevedo- Esmeraldas	\$600,00
Mantenimiento de carros promedio mensual	\$ 100,00
Seguro anual del vehículo	\$ 2800,00
Pago de chofer con beneficios de ley	\$ 750,00
Rastreo satelital anual	\$450,00

2.- Gastos de combustible por viaje

Quevedo – Guayaquil	\$40,00
Quevedo – Manta	\$60,00
Quevedo- Esmeraldas	\$80,00

3.- Costos por llantas nuevas y reencauchadas

Llantas reencauchables para plataforma (12 llantas)	\$350,00 C/U
Llantas nuevas para cabezal (10 llantas)	\$545,00 C/U

Cuadro 17. Tabla de prestaciones para el 1° año.

Nomina	N°	Sueldo mensual	Horas Suplementarias y extras	Sueldo anual	13° sueldo	14° sueldo	Fondo de reserva	Vacaciones	Aporte al IESS (patronal)	TOTAL DE PRESTACIONES PARA EL 1° AÑO
Gerente	1	\$ 800,00	\$ -	\$ 9.600,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ -	\$ -	\$ 1.070,40	\$ 1.790,40
Contador	1	\$ 650,00	\$ -	\$ 7.800,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ -	\$ -	\$ 869,70	\$ 1.589,70
Secretaria	1	\$ 500,00		\$ 6.000,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ -	\$ -	\$ 681,00	\$ 1.401,00
Choferes	5	\$ 3.750,00	\$ -	\$ 45.000,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ -	\$ -	\$ 5.017,50	\$ 5.737,50
Bodeguero y limpieza	1	\$ 360,00	\$ -	\$ 4.320,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ -	\$ -	\$ 481,68	\$ 1.201,68
Operarios	1	\$ 400,00	\$ -	\$ 4.800,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ -	\$ -	\$ 535,20	\$ 1.255,20
TOTAL	10	\$ 6.460,00	\$ -	\$ 77.520,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ -	\$ -	\$ 8.655,48	\$ 12.975,48

Cuadro en donde se detallan las prestaciones del primer año de realización del proyecto, en donde se detallan los sueldos mensuales, sueldo anual, 13° y 14° sueldo, Fondo de Reserva, vacaciones y Aporte al IESS

Cuadro 18. Otros materiales

Concepto	Cantidad	unidad	Costo Unitario	Costo anual
Escobas	\$ 10,00		\$ 3,00	\$ 30,00
Bactericida (cloro)	\$ 144,00	unidades	\$ 0,15	\$ 21,60
Crudo	\$ 6,00	unidades	\$ 1,00	\$ 6,00
			Costo total	\$ 57,60

En el cuadro de otros materiales, se detallan los costos unitarios de las escobas, bactericida y crudo, de igual manera el costo anual.

Cuadro 19. Consumo de agua

Concepto	Cantidad en m ³ diaria	Consumo anual	Costo unitario	Costo Anual
Agua	0,75	216	\$ 0,33	\$ 71,28

El cuadro indica el costo del consumo de agua, determinando la cantidad en m3 diaria, el consumo anual, unitario y total.

Cuadro 20. Consumo de energía eléctrica

Concepto	Consumo mensual en \$	Consumo anual
energía eléctrica	\$ 100,00	\$ 1.200,00

Se detalla el costo de consumo de energía eléctrica en forma mensual y anual.

Cuadro 21. Mantenimiento

Concepto	Cantidad en \$ cada 3 meses	Costo anual
Mantenimiento y reparación	\$ 100,00	\$ 400,00

Cuadro mostrando los costos por mantenimiento en cantidad anual.

Cuadro 22. Costo de mano de obra directa.

Concepto	Cantidad	Sueldo mensual	Horas Suplementarias	Horas Extraordinarias	Sueldo anual
Operarios	1	\$ 400,00	0	\$ 1.255,20	\$ 6.055,20
Limpieza	1	\$ 270,00	0	\$ 1.201,20	\$ 4.441,20
				Total	\$ 10.496,40

En el presente cuadro, se presentan los costos de los operarios, prestaciones sociales, limpieza, prestaciones sociales, Jefe de Operaciones, con sus prestaciones sociales.

Cuadro 23. Presupuesto de costo de producción

Concepto	Valor anual
Llantas	\$ 95.000,00
Gasolina	\$ 72.300,00
Otros materiales	\$ 57,60
Energía eléctrica	\$ 1.200,00
Agua	\$ 71,28
Mantenimiento	\$ 3.000,00
Mano de Obra directa	\$ 10.496,40
Imprevistos 5%	\$ 9.106,26
Total	\$ 191.231,54

El presente cuadro detalla el costo de producción de todo lo detallado en los anteriores resultados.

Cuadro 24. Costo total de operaciones

Concepto	Costo	Porcentaje
Costo de producción	\$ 191.231,54	68,12 %
Costo de administración	\$ 88.450,74	31,51 %
Costo de venta	\$ 1.050,00	37,00 %
Total	\$ 280.732,28	100,00 %

Este cuadro representa el costo total de operaciones en donde se establecen los costos de producción, costo de administración y costo de venta.

Cuadro 25. Gastos de administración

Concepto	Valor Anual	Prestaciones sociales	Sueldo + prestaciones
Gerente	\$ 9.600,00	\$ 1.790,40	\$ 11.390,40
Contador	\$ 7.800,00	\$ 1.589,70	\$ 9.389,70
Secretaria	\$ 6.000,00	\$ 1.401,00	\$ 7.401,00
Choferes	\$ 45.000,00	\$ 5.737,50	\$ 50.737,50
		Total	\$ 78.918,60

El presente cuadro muestra en forma detallada los gastos de administración del Gerente, Secretaria Recepcionista y Contador.

Cuadro 26. Total gastos de administración

Conceptos	Costos
Sueldo de Personal	\$ 78.918,60
Gasto de oficina	\$ 520,20
Arriendo del local	\$ 4.800,00
Imprevistos 5%	\$ 4.211,94
Total	\$ 88.450,74

En este cuadro se detalla el total de los gastos de administración, mostrando el sueldo de personal, gasto de oficina, arriendo de local y el imprevisto del 5 %.

Cuadro 27. Total de gastos de venta

Concepto	Costo
Publicidad	\$ 1.000,00
Imprevistos 5%	\$ 50,00
Total	\$ 1.050,00

El cuadro detalla los valores del total de los gastos de venta mostrando la publicidad y el imprevisto del 5 %.

Cuadro 28. Gastos de oficina

Concepto	Cantidad diaria	Unidad	Costo unitario	Costo Total diario
Facturas	8	unidades	\$ 0,05	\$ 0,40
CD	12	unidades	\$ 0,25	\$ 0,25
Papelería	2	Paquetes	\$ 4,00	-

El presente cuadro muestra los gastos que se tendrán en la oficina.

Cuadro 29. Tabla de depreciaciones.

Concepto	Valor	%	1	2	3	4	5	Total	VS
Equipo de producción	\$ 296.860,00	10%	\$ 29.686,00	\$ 29.686,00	\$ 29.686,00	\$ 29.686,00	\$ 29.686,00	\$ 148.430,00	\$ 148.430,00
Equipo de oficina	\$ 615,00	10%	\$ 61,50	\$ 61,50	\$ 61,50	\$ 61,50	\$ 61,50	\$ 307,50	\$ 307,50
Muebles y enseres	\$ 850,00	10%	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 425,00	\$ 425,00
Computadoras	\$ 1.200,00	33%	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 2.000,00	\$ -800,00
Total de depreciaciones por año			\$ 30.232,50	\$ 30.232,50	\$ 30.232,50	\$ 30.232,50	\$ 30.232,50		\$ 148.362,50

El presente cuadro muestra la depreciación que sufren los equipos de producción, de oficina, muebles y enseres, incluyendo las computadoras, en un lapso de cinco años

Cuadro 30. Costo total de operaciones + Depreciaciones.

Concepto	Costo
Costo de producción	\$ 191.231,54
Costo de administración	\$ 88.450,74
Costo de venta	\$ 1.050,00
Depreciación	\$ 30.232,50
Total	\$ 280.732,28

Los costos de operaciones más depreciaciones, en el presente cuadro incluye el costo de producción, el costo de administración, el costo de venta y la depreciación en sí.

Cuadro 31. Activo fijo

Maquinaria Muebles enseres y equipo	cantidad	Especificaciones técnicas	Precio Mercado
Plataforma	1	Chevrolet	\$ 60.000,00
Plataforma	1	Internacional	\$ 40.000,00
Plataforma	1	Hino	\$ 70.000,00
Plataforma	1	Chevrolet	\$ 60.000,00
Plataforma	1	Chevrolet	\$ 65.000,00
Ventiladores	3		\$ 90,00
Televisor	1	LG	\$ 300,00
Sillas	15	Teca	\$ 450,00
Acondicionador de aire	2	Panasonic	\$ 1.200,00
Extractor de polvo	3	Electro lux	\$ 300,00
Mascarillas	6	3M	\$ 60,00
Vitrina	1		\$ 140,00
Equipo de Computación	1	Pentium	\$ 1.200,00
Teléfono	1	Panasonic	\$ 20,00
Fax	1	Panasonic	\$ 355,00
Escritorio	1		\$ 120,00
Calculadoras	2	Casio	\$ 40,00
Silla para escritorio	1		\$ 50,00
Equipo de sonido	1	Sony	\$ 200,00
			\$ 299.525,00

Este cuadro muestra el activo fijo en lo que se refiere el objeto, la cantidad, las especificaciones técnicas y el precio del mercado

Cuadro 32. Clasificación de costos

Concepto	Costo en dólares
Ingresos	\$ 506.880,00
costos Totales	\$ 310.964,78
Costos variables	\$ 210.421,14
costos fijos	\$ 100.543,64

El presente cuadro indica la clasificación de costos en lo que son los ingresos, los costos totales, los costos variables y los costos fijos.

Cuadro 33. Tabla de Ingresos 1° año.

Concepto	Precio de costo mensual	Cantidad anual	Precio unitario promedios	Ingreso anual
QUEVEDO-GUAYAQUIL	\$ 380,00	12	\$ 18.240,00	\$ 218.880,00
QUEVEDO-MANTA	\$ 450,00	12	\$ 14.400,00	\$ 172.800,00
QUEVEDO-ESMERALDAS	\$ 600,00	12	\$ 9.600,00	\$ 115.200,00
TOTAL				\$ 506.880,00

El cuadro anterior determina los ingresos del primer año en el precio de costo por viaje, la cantidad anual, el precio unitario y el ingreso anual,

Cuadro 34. Costo variable por producto

Concepto	M.P	Otros gastos	CV
QUEVEDO-GUAYAQUIL	\$ 17.098,40	\$ 14.427,64	\$ 31.526,04
QUEVEDO-MANTA	\$ 11.606,00	\$ 14.427,64	\$ 26.033,64
QUEVEDO-ESMERALDAS	\$ 7.859,70	\$ 14.427,64	\$ 22.287,34

El cuadro anterior muestra el costo variable por producto de las rutas que usa la empresa en el traslado de la mercadería.

Cuadro 35. Punto de equilibrio

Punto de equilibrio global =	\$ 171.907,70
Prorratio de costo fijo	
CF (QUEVEDO-GUAYAQUIL) =	\$ 63.540,85
CF (QUEVEDO-MANTA) =	\$ 49.775,62
CF (QUEVEDO-ESMERALDAS) =	\$ 31.511,21
=	

De igual manera, este cuadro presenta el punto de equilibrio por producto, esto es las rutas que realizan los vehículos de la empresa

Cuadro 36. Punto de equilibrio por producto

Punto de equilibrio por producto	En \$	En Unidades
PE (QUEVEDO-GUAYAQUIL) =	\$ 74.232,87	4,07
PE (QUEVEDO-MANTA) =	\$ 58.604,90	4,07
PE (QUEVEDO-ESMERALDAS) =	\$ 39.069,93	4,07
		12,21

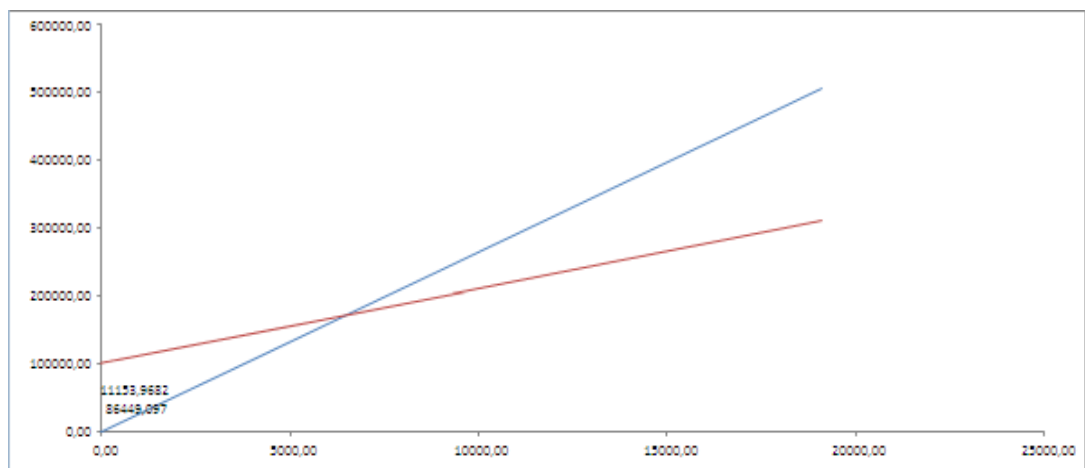
De igual manera, este cuadro presenta el punto de equilibrio por producto, esto es las rutas que realizan los vehículos de la empresa.

Cuadro 37. Tabla de costos y utilidad

Unidad	Ingresos	Costo fijo	Costo Variable	Costo total	Utilidad
\$ 19.088,00	\$ 506.880,00	\$ 100.543,64	\$ 210.421,14	\$ 310.964,78	\$ 195.915,22
\$ 15.000,00	\$ 398.323,55	\$ 100.543,64	\$ 165.356,10	\$ 265.899,74	\$ 132.423,82
\$ 12,21	\$ 324,22	\$ 100.543,64	\$ 134,59	\$ 100.678,23	\$ -100.354,01
\$ 8.000,00	\$ 212.439,23	\$ 100.543,64	\$ 88.189,92	\$ 188.733,56	\$ 23.705,67
\$ 1.000,00	\$ 26.554,90	\$ 100.543,64	\$ 11.023,74	\$ 111.567,38	\$ -85.012,48
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 100.543,64	\$ 0,00	\$ 100.543,64	\$ -100.543,64

En el presente cuadro se determinan las cantidades por unidad, los ingresos, el costo fijo, el costo variable, el costo total y la utilidad.

PUNTO DE EQUILIBRIO



Este es el cuadro del Punto de Equilibrio del proceso financiero del proyecto, cuyo resultado muestra la factibilidad del mismo

Cuadro 38. Balance general inicial

BALANCE GENERAL INICIAL				
ACTIVO			PASIVO	
Activo Corriente				
Caja y Banco	\$ 5.000,00			
Inventario				
Materia prima				
Envase				
Producto Terminado	\$ 0		NO CORRIENTE	
			Obligaciones Bancarias	\$ 147.000,00
Total de activo corriente	\$ 5.000,00			
			Total de pasivo	\$ 147.000,00
Activo Fijo				
Equipo de oficina	\$ 615,00		PATRIMONIO	
Menos Dep. Acumulada			capital social	\$ 161.075,00
Muebles y enseres	\$ 850,00			
Menos Dep. Acumulada				
Equipo de computación	\$ 1.200,00			
Menos Dep. Acumulada				
Maquinaria y equipo	\$ 296.860,00			
Menos Dep. Acumulada				
Total de Activo fijo	\$ 299.525,00			
Activo Diferido				
Gastos de investigación	\$ 500,00			
Gastos de elab. de proyecto	\$ 1.000,00			
Gasto de constitución	\$ 1.000,00			
Publicidad prepagada	\$ 1.050,00			
Total de Activos diferidos	\$ 3.550,00			
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 308.075,00		Total de pasivo y patrimonio	\$ 308.075,00

Cuadro 39. Tabla de Amortización de la deuda

TABLA DE AMORTIZACIÓN

\$ 147.000,00

14,00%

5

Cuota

\$ 42.818,68

Saldo de deuda	Cuota	Interés	Amortización
\$ 147.000,00	\$ 42.818,68	\$ 20.580,00	\$ 22.238,68
\$ 124.761,32	\$ 42.818,68	\$ 17.466,58	\$ 25.352,10
\$ 99.409,22	\$ 42.818,68	\$ 13.917,29	\$ 28.901,39
\$ 70.507,83	\$ 42.818,68	\$ 9.871,10	\$ 32.947,58
\$ 37.560,25	\$ 42.818,68	\$ 5.258,43	\$ 37.560,25
\$ 0,00	\$ 214.093,41	\$ 67.093,41	

Cuadro 40. Tabla de la inversión inicial

INVERSIÓN INICIAL			
ACTIVOS FIJOS			
Equipo de oficina			\$ 615,00
Muebles y enseres			\$ 850,00
Equipo de computación			\$ 1.200,00
Maquinaria y equipo			\$ 296.860,00
Total de activos fijos			\$ 299.525,00
ACTIVO DIFERIDO			
Gastos de investigación			\$ 500,00
Gastos de elaboración de proyecto			\$ 1.000,00
Gasto de constitución			\$ 1.000,00
Arriendo prepago			\$ 9.600,00
Publicidad prepago			\$ 1.050,00
Total de Activos diferidos			\$ 13.150,00
Total de activos = Activos Fijos + Diferidos			\$ 312.675,00
CAPITAL DE TRABAJO			\$ 5.000,00

Este cuadro muestra las cantidades de la inversión inicial con los activos fijos y activos diferidos

Cuadro 41. Estado de pérdidas y ganancias

Concepto	1	2	3	4	5
Producción	\$ 19.088,00	\$ 19.088,00	\$ 19.088,00	\$ 19.088,00	\$ 19.088,00
compra de activo				\$ -1.200,00	
Ingresos	\$ 506.880,00	\$ 522.086,40	\$ 537.748,99	\$ 553.881,46	\$ 570.497,91
Menos costo de producción	\$ -191.231,54	\$ -196.968,49	\$ -202.877,55	\$ -208.963,87	\$ -215.232,79
Menos costos de Administración	\$ -88.450,74	\$ -91.104,26	\$ -93.837,39	\$ -96.652,51	\$ -99.552,09
Menos costo de venta	\$ -1.050,00	\$ -1.081,50	\$ -1.113,95	\$ -1.147,36	\$ -1.181,78
Menos depreciación de activos	\$ -30.232,50	\$ -30.232,50	\$ -30.232,50	\$ -2.901,60	\$ -2.901,60
Menos amortización de activos diferidos	\$ -2.630,00	\$ -2.630,00	\$ -2.630,00	\$ -2.630,00	\$ -2.630,00
Utilidad Operativa	\$ 193.285,22	\$ 200.069,65	\$ 207.057,61	\$ 240.386,12	\$ 248.999,65
Gastos financieros	\$ -20.580,00	\$ -17.466,58	\$ -13.917,29	\$ -9.871,10	\$ -5.258,43
Utilidad antes de participaciones e impuestos	\$ 172.705,22	\$ 182.603,06	\$ 193.140,32	\$ 230.515,02	\$ 243.741,21
Participación de trabajadores 15%	\$ -25.905,78	\$ -27.390,46	\$ -28.971,05	\$ -34.577,25	\$ -36.561,18
Utilidad antes de Impuestos	\$ 146.799,43	\$ 155.212,60	\$ 164.169,27	\$ 195.937,77	\$ 207.180,03
Impuesto a la renta (25%)	\$ -36.699,86	\$ -38.803,15	\$ -41.042,32	\$ -48.984,44	\$ -51.795,01
Utilidad Neta	\$ 110.099,58	\$ 116.409,45	\$ 123.126,95	\$ 146.953,32	\$ 155.385,02

El presente cuadro muestra las pérdidas y ganancias estipuladas en el tiempo requerido.

Cuadro 42. Flujo de caja proyectado

Concepto	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 506.880,00	\$ 522.086,40	\$ 537.748,99	\$ 553.881,46	\$ 570.497,91
Costo de producción		\$ -191.231,54	\$ -196.968,49	\$ -202.877,55	\$ -208.963,87	\$ -215.232,79
Costo de Administración		\$ -88.450,74	\$ -91.104,26	\$ -93.837,39	\$ -96.652,51	\$ -99.552,09
Costo de venta		\$ -1.050,00	\$ -1.081,50	\$ -1.113,95	\$ -1.147,36	\$ -1.181,78
Interés del préstamo		\$ -20.580,00	\$ -17.466,58	\$ -13.917,29	\$ -9.871,10	\$ -5.258,43
Depreciación		\$ -30.232,50	\$ -30.232,50	\$ -30.232,50	\$ -2.901,60	\$ -2.901,60
Amortización de activo diferido		\$ -2.630,00	\$ -2.630,00	\$ -2.630,00	\$ -2.630,00	\$ -2.630,00
Utilidad antes de participaciones		\$ 172.705,22	\$ 182.603,06	\$ 193.140,32	\$ 231.715,02	\$ 243.741,21
Participación 15%		\$ -25.905,78	\$ -27.390,46	\$ -28.971,05	\$ -34.757,25	\$ -36.561,18
Utilidad antes de impuestos		\$ 146.799,43	\$ 155.212,60	\$ 164.169,27	\$ 196.957,77	\$ 207.180,03
Impuesto a la renta 25%		\$ -36.699,86	\$ -38.803,15	\$ -41.042,32	\$ -49.239,44	\$ -51.795,01
Utilidad neta		\$ 110.099,58	\$ 116.409,45	\$ 123.126,95	\$ 147.718,32	\$ 155.385,02
Más depreciación		\$ 1.901,60	\$ 1.901,60	\$ 1.901,60	\$ 2.901,60	\$ 1.901,60
Mas amortización de activo diferido		\$ 2.630,00	\$ 2.630,00	\$ 2.630,00	\$ 2.630,00	\$ 2.630,00
Inversión Inicial	\$ -312.675,00				\$ -1.200,00	
Inversión capital de trabajo	\$ -5.000,00					
Préstamo	\$ 147.000,00					
Amortización de deuda		\$ -22.238,68	\$ -25.352,10	\$ -28.901,39	\$ -32.947,58	\$ -37.560,25
Valor de desecho						\$ 3.508,00
Flujo de Caja	-170675,00	\$ 92.392,49	\$ 95.588,96	\$ 98.757,16	\$119.102,34	\$ 125.864,38

VALOR ACTUAL NETO =	VAN =	\$ 145.207,37
TASA INTERNA DE RETORNO	TIR =	51%
RELACIÓN BENEFICIO COSTO	B/C =	1,63

El cuadro anterior determina el flujo de caja del proyecto, el cual indica la factibilidad del mismo.

Cuadro 43. Periodo de recuperación de la inversión

Numero de periodos al año	Valor de flujo de caja	$(1+i)^{-n}$	valor de flujo de caja * $(1+i)^{-n}$	Saldo del PRI
0	\$ -170.675,00	\$ 1,00	0,00	\$ 170.675,00
1	\$ 92.392,49	\$ 0,89	\$ 82.493,30	\$ 88.181,70
2	\$ 95.588,96	\$ 0,80	\$ 76.202,93	\$ 11.978,77
3	\$ 98.757,16	\$ 0,71	\$ 70.293,40	\$ -58.314,63
4	\$ 119.102,34	\$ 0,64	\$ 75.691,69	\$ -134.006,32
5	\$ 125.864,38	\$ 0,57	\$ 71.418,83	\$ -205.425,14

La Inversión es recuperada a los tres años y seis meses de funcionamiento del Proyecto.

4.1.3.4 Evaluación Financiera

Se entiende como evaluación financiera aquella que permite conocer cuál será la rentabilidad de un proyecto, una vez que se ha definido la inversión inicial, es decir permite tener una visión clara de cuáles serán los beneficios futuros y los costos.

a. Determinación de la Tasa de Descuento

La tasa de descuento se lo define como un concepto microeconómico aplicado a las corporaciones individuales y sus proyectos durante el proceso de evaluación. El método de flujos de efectivo descontados se utiliza para obtener el valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados de una inversión. La estimación del valor presente de estos flujos de efectivo requiere el uso de una tasa de descuento.

TMAR= %Tasa Activa Efectiva Referencial BCE + % Riesgo País + % De Inflación

Inflación = 4,55%

Tasa Activa Efectiva Referencial BCE = 11,16%

Riesgo país = 4,10 %

TMR = 11,16 +4,10+4,55

TMR = 19,81 %

b. Indicadores Financieros

El VAN y el TIR son dos herramientas financieras muy importantes que permiten evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión.

El Valor Actual Neto (VAN) es un indicador financiero que permite medir los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto la cual es fija de acuerdo a una determinada tasa de descuento.

La Tasa Interna de Retorno o de Rentabilidad (TIR) se lo considera como una técnica de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de un proyecto, en términos relativos, es decir en porcentaje.

Indicadores de rentabilidad

- TASA 19,81 %
- VAN \$ 145.207,37
- TIR 51 %
- B/C 1,63

c. Análisis de los Indicadores.

El VAN (Valor Actual Neto) es de \$ 145.207,37, lo que demuestra que es mayor a 0 determinando que el proyecto es rentable.

Se concluye señalando el TIR (Tasa Interna de Retorno) que el proyecto presenta es del 51%, lo que significa que está por encima de la tasa de interés que es del 19,81%, lo que demuestra que el proyecto es viable.

El resultado del Beneficio/Costo (B/C) es de 1,63, lo que significa que este es mayor que 1 y que los ingresos netos son superiores a los egresos netos. El cual permite determinar que el proyecto es factible para el inversionista.

4.3 ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Mediante el estudio de mercado se identificó que el 100% de las empresas exportadoras del cantón Quevedo y las de su entorno necesitan y están dispuestos a utilizar los servicios de transportación de containers, la cual esté perenne en la ciudad que les permita la transportación de sus productos a los puertos de destino, tal como el mercado lo exige. Resultado que tiene relación con BACA GABRIEL (2010) que dice en el estudio de mercado, analiza los hallazgos con situaciones específicas para la toma de decisión a la introducción del producto a los diferentes mercados.

El estudio técnico de la empresa, permite conocer los requerimientos necesarios para la operatividad del servicio, dentro de ellos se encuentra todo lo relevante a la actividad y el estudio financiero que permite identificar los costos que se utilizará para la puesta en marcha del negocio y los beneficios que se obtendrá. Comentario que tiene relación con WATSON NORMAN, (2010) señala que los programas hacen un estudio detallado de las diferentes áreas dentro de una organización, con el fin de esclarecer las reglas y procedimientos que serán aplicados con el fin de obtener el objetivo de una empresa.

El resultado del estudio arroja resultados positivos, pues el Valor Actual Neto es de \$ 145.207,37; Tasa Interna Retorno del 51% y la Relación Beneficio Costo es de 1,63, el cual demuestra que el negocio es rentable y las inversiones son seguras. Resultado que tiene relación con CORDOVA MARCIAL (2011) que manifiesta que el inversionista realizará asignaciones importantes de recursos al proyecto, sólo si espera en un futuro rescatar una cantidad mayor a la erogación realizada, es decir, tiene la expectativa de obtener utilidades de acuerdo con el monto de la inversión y el riesgo que se corra.

4.2 COMPROBACIÓN Y DISPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

De acuerdo a los resultados del proceso de investigación que define los respectivos indicadores, como los refuerzos de los autores la hipótesis se comprueba por que los resultados financieros son factibles en la operatividad de la empresa.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

De acuerdo al estudio de mercado realizado se concluye que el 100% de las empresas exportadoras de la ciudad de Quevedo y las de su entorno necesitan y están dispuestos a utilizar los servicios de transportación de containers, la cual esté perenne en la ciudad que les permita la transportación de sus productos a los puertos de destino, tal como el mercado lo exige.

Una vez realizado el estudio técnico para la operatividad de la empresa se determina la localización de la empresa, estructura orgánica y el proceso del servicio que ofrecerá "CONTETRANS", al igual que el estudio financiero da a conocer los costos que se utilizará para la puesta en marcha del negocio y los beneficios que tendrá, el mismo que ayudara a determinar si el proyecto es factible.

De acuerdo al resultado del análisis financiero se concluye que el proyecto es factible, ya que arroja resultados positivos, como en el Valor Actual Neto que es de \$ 145.207,37; Tasa Interna Retorno del 51% y la Relación Beneficio Costo es de \$ 1,63, el cual demuestra que el negocio es rentable y las inversiones son seguras.

.

5.2 RECOMENDACIONES

Es recomendable poner en marcha el proyecto puesto que el 100% de las empresas necesitan que en la ciudad de Quevedo se encuentre perenne una empresa para el transporte de containers, la misma que posea cupos disponibles cuando la demanda sea grande, de tal modo que pueda satisfacer la transportación de sus productos.

Se recomienda aplicar este proyecto ya que el estudio técnico realizado permitió conocer todo lo relevante a la actividad que se va a realizar, la cual demuestra que el servicio que se va a brindar es de excelencia, de igual manera el estudio financiero identifica cual será los costos y beneficio que tendrá el proyecto

Se debe tener en cuenta que el estudio financiero permite a los inversionistas conocer que el proyecto es viable, el cual está garantizando la inversión.

.

CAPÍTULO VI

BIBLIOGRAFÍA Y LINKOGRAFÍA

6.1 LITERATURA CITADA DE LIBROS

- ALVAREZ MARTIN. (2009). Manual de Planeación Estratégica. (B. Juarez, Ed.) México DF, México: México.
- ANDRADE SIMÓN. (2011). Diccionario de Economía. Caracas, Venezuela: Bolívar.
- ANZOLA SÉRVULO. (2009). Administración de pequeñas empresas (Quinta Edición ed.). México DF, México: McGraw Hill.
- BACA GABRIEL. (2011). Evaluacion de proyectos (Quinta Edición ed.). McGraw Hill.
- BACA GABRIEL. (2010). Evaluación de Proyectos. (M. Hill, Ed.) México DF, México: Interamericana dee México SA.
- BLANCO ANDRÉS. (2012). Formulación y Evaluación de proyectos (Primera Edición ed.). Caracas, Venezuela: Ciencia.
- BORMAN ROBERTO. (2011). Objetivos y metas de la empresa. Buenos Aires, Argentina: Martí.
- CASTRO ALFONSO. (2009). El Estudio Financiero de una Empresa. McGraw Hill. México.
- CHILQUINGA MANUEL. (2010). Costos (Primera Edición ed.). Ecuador.
- CÓRDOBA MARCIAL. (2011). Formulación y Evaluación de proyectos (Segunda Edición ed.). ECOE Ediciones. Colombia.
- CUEVAS FRANCISCO. (2009). Control de Costos y Gastos (Primera Edición ed.). México DF, México: Limusa SA.
- es.thefreedictionary.com. (2012). El hierro.
- ETZEL MICHAEL Y WALKER BRUCE. (2010). Fundamentos de Marketing. (T. Edición, Ed.). McGraw Hill.
- FERNANDEZ SAÚL. (2010). Los proyectos de inversión (Segunda Edición ed.). Managua, Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.
- GARZA SAN PEDRO. (2009). Macroeconomía del sector servicios (Primera Edición ed.). México DF, México: México.

- HARO JESÚS. (2009). Guía metodológica para la evaluación del impacto ambiental (Cuarta Edición ed.). Barcelona, España: Mundi Prens.
- HERNANDEZ RICARDO. (2010). Manual para elaborar un plan de mercadeo (Primera Edición ed.). México DF, México: McGraw HILL.
- HITT MICHAEL & IRELAND DUANE. (2009). Administración estratégica. México DF, México: Ceca Learning.
- HITT, MICHAEL & IRELAND DUANE. (2010). Administración estratégica (Tercera Edición ed.). México DF, México: Cengage Learning.
- KOTLER PHILIP & KELLER KEVIN. (2009). Dirección de Marketing (Duodécima Edición ed.). Pearson Educación.
- KOTLER PHILIP. (2010). Dirección de la Mercadotecnia, Análisis, Planeación, Implementación y Control (Vol. Séptima Edición). Naucalpan de Juarez: Prentice Hall Hispanoamericana SA.
- LAMB CHARLES, HAIR JOSEPH Y MCDANIEL CARL. (2012). Marketing. International Thomson Editores.
- LAMBIN JEAN. (2012). Marketing Estratégico (Vol. Tercera Edición). (G. E. Norma, Ed.) Barcelona, España: McGraw Hill.
- LAMOLLA FRANCISCO. (2009). La Estrategia de la empresa desde una perspectiva basada en los recursos (Vol. Cinco). (R. E. Empresa, Ed.) Madrid.
- LOPEZ BERNARDO. (2010). Los pilares del marketing. Cataluña, España: POLITEX.
- LUNAR ROBERTO. (2010). Preparación y Elaboración de Proyectos. Guatemala: Barsa.
- MARTIN MARÍA. & DIAZ ELOISA. (2013). Fundamentos de dirección de operaciones en empresas de servicios (Primera Edición ed.). Madrid, España: Esic Editorial.
- MEJIA RODOLFO. (2010). Planeación Estratégica de Recursos Humanos, Concepto y Teoría (Vol. Segunda Edición).
- MENDOZA ELMER. (2011). Referencias y ceremonias.

- MERCADO SALVADOR. (2009). Administración Aplicada (Primera Edición ed.). México DF, México: Limusa SA.
- MIRANDA JUAN. (2011). Gestión de proyectos (Cuarta Edición ed.). Bogotá: MM Editores.
- NICHOLSON WALTER. (2009). Teoría Microeconómica (Novena Edición ed.). México DF, México: Cengage Learning.
- ORTEGA FRANCISCO. (2011). Analisis financieros. (M. e. Proyectos, Ed.) Ecuador.
- PACHECO KLÉVER. (2009). Evaluando la empresa hacia la eficacia. México DF, México: México.
- RAMIREZ JOSÉ. (2013). Los Containers. Caracas, Venezuela: Revista Portuaria.
- RODRIGUEZ JOAQUÍN.. (2010). Administración de pequeñas y medianas empresas. (2010, Ed.) Administración de pequeñas y medianas empresas.
- RODRIGUEZ JOAQUÍN. (2010). Cómo aplicar la Planeación Estratégica a la pequeña y mediana empresa (Vol. Quinta Edición). Thompson.
- ROMERO RICARDO. (2009). Marketing. Palmir.
- SANDHUSEN RICHARD. (2012). Mercadotecnia. Compañía Editorial Continental.
- SAPAG & SAPAG NASSIR. (2013). Preparación y evaluación de proyectos (Quinta Edición ed.). Pearson Education.
- SARMIENTO ROZO. (2009). Formulación y evaluación de proyectos. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- STAIR REYNOLDS. (2012). Fundamentos de los sistemas de información empresarial (Cuarta Edición ed.). Cengage Learnig.
- VALDIVIEZO GUILLERMO. (2010). Texto Básico de Administración de Empresas.
- VASQUEZ JAIRA & RODRÍGUEZ MAYRA. (2011). Plan de marketing para el incremento de las ventas de servicios. Manta, Ecuador: Universidad Eloy Alfaro.

- VENEGAS FRANCISCO. (2010). Fundamentos de Administración Financiera. Edición Décimo Cuarta.
- WATSON NORMAN. (2010). La Empresa, un campo de batalla (Tercera Edición ed.). México DF, México: Guanajuato.

6.2 LINKOGRAFÍA

www.ehowenespanol.com/iniciar-empresa-transporte-contenedores-como_450376/

www.ant.gob.ec/index.php/ant/base-legal/ley-organica-reformatoria-a-la-ley-organica-de-transporte-terrestre-transito-y-seguridad-vial

CAPÍTULO VII

ANEXOS

ANEXO N° 1. Encuesta a los administradores de las exportadoras de la ciudad de Quevedo.

Encuesta dirigida a los administradores de las exportadoras de la ciudad de Quevedo, con el propósito de conocer la aceptación de la creación de una empresa de transporte de containers.

1. ¿Utiliza la empresa containers propios o de empresas privadas?

PROPIOS ☐

OTRAS EMPRESAS ☐

2. ¿Ha tenido problemas en contratar alguna empresa transportadora de containers para sus productos?

SI ☐

NO ☐

3. ¿Por qué razón prefiere usted contratar una empresa transportadora de containers?

RAPIDEZ ☐

MEJOR PRECIO ☐

SEGURIDAD ☐

4. ¿Considera usted que es importante que se cree una empresa para el transporte de containers en la ciudad de Quevedo?

SI ☐

NO ☐

5. ¿De crearse una empresa para el transporte de containers en la ciudad de Quevedo, estaría usted dispuesto a solicitar sus servicios?

SI ☐

NO ☐

6. ¿Cada qué tiempo traslada sus productos para la exportación de los mismos?

SEMANAL ☐

QUINCENAL ☐

MENSUAL ☐

7. ¿Las cantidades que usted traslada, amerita el uso de contenedores grades o pequeños?

GRANDES ☐

PEQUEÑOS ☐

8. ¿Cree usted que una empresa de transporte de containers solucionaría sus problemas al momento de transportar sus productos?

SI ☐

NO ☐

9. ¿Cuándo usted contrata una empresa para transportar sus productos, lo hace con empresas de la ciudad o de afuera?

DENTRO ☐

FUERA ☐

10. ¿Cuándo usted contrata una empresa para transportar sus productos, utiliza containers con temperatura al ambiente o refrigerada?

AL AMBIENTE ☐

REFRIGERADA ☐

11. ¿Considera usted que los precios que se cobra en otras empresas transportadora de containers representa un valor alto comparado con el transporte de los mismos?

SI ☐

NO ☐

12. ¿Aceptaría usted que el servicio de transportación terrestre del proyecto, sea determinado en función de los Costos Totales que demande el proceso del servicio, esto es, de acuerdo al peso del producto?

DE ACUERDO ☐

NO DE ACUERDO ☐

13. ¿Le gustaría tener una empresa dedicada al transporte de su mercadería al lugar que usted desee y cuando lo necesite?

SI ☐

NO ☐

14. ¿El transporte de su mercadería, le gustaría que se de día o de noche?

DÍA ☐

NOCHE ☐

15. ¿Está dispuesto usted en apoyar la consecución de la presente propuesta de creación de la empresa para el transporte de containers de sus productos?

SI ☐

NO ☐

ANEXO N°2. Algunas de los camiones que formaran parte de la empresa.



ANEXO N°3. Mantenimiento de los camiones.



ANEXO N° 4. Requisitos obligatorios.

SOAT

CERTIFICADO DE SEGURO
10799025188

ALIANZA

VALIANTIA

FECHA EMISION: 09/05/2013
FECHA VENCIMIENTO: 09/05/2015

PROPIETARIO: BENAVIDES OÑATE JUAN DANIEL
CITY: LOS BANCOS
TEL: 22389426

VEHICULO: 17004169
MARCA: INTERNATIONAL
MODELO: COF
AÑO: 1988
COLOR: BLANCO
N° CHASIS: 1HSRDG2R1JH554478
PASAJEROS: 2

VALOR PRIMA: 106,96
CONT. Y OTROS: 1,03
BASE IMPONIBLE: 107,99
VALOR TOTAL: 107,99

FECHA DE CADUCIDAD: 30/01/2015

COBERTURAS Y SUMAS ASIGURADAS:

ALICUOTA	BASE IMPONIBLE	VALOR
100%	107,99	107,99

DIRECCION: AV. DE LOS GRANADOS E11-67 Y LAS HIEDRAS
TELEFONO: (02) 3958540

PERMISO DE OPERACIONES.

REPUBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS
SUBSECRETARIA DE TRANSPORTE TERRESTRE Y FERROVIARIO

CERTIFICADO DE OPERACION REGULAR

USD. 52.00

0004063

CERTIFICADO	PLACA	TIPO	CLASE
17004169	MCH-971	3A	PLATAFORMA
MARCA: INTERNATIONAL	MODELO: COF		AÑO/FABRICACION: 1988
N° CHASIS: 1HSRDG2R1JH554478			
PROPIETARIO: BENAVIDES OÑATE JUAN DANIEL			
FECHA EMISION: 09/05/2013	FECHA VENCIMIENTO: 09/05/2015		EMISION AÑO: 2013

OPERACION REGULAR

DATOS AUTORIZADOS DEL VEHICULO

0004063

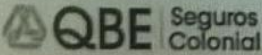
PESOS MAXIMOS PERMITIDOS (TONELADAS)		TIPO	DIMENSIONES MAXIMAS PERMITIDAS (METROS)	
		3A		
PESO VEHICULO VACIO (Tm)	7,00		LARGO	10,00
PESO TOTAL	20,00		ANCHO	2,60
	27,00		ALTO	3,50

0004063

0004063

0004063

ANEXO N° 5. Certificado de Seguro del vehículo con su respectivo rastreo satelital.





CERTIFICADO DEL SEGURO DE VEHICULOS PESADOS
No. 1033835

Fecha : 13 de Enero de 2015 Asegurado : DARIO JAVIER BENAVIDES ONATE. Dirección : JAIME ROLDOS SN Y AV, QUITO Vigencia Desde : 13 de Enero de 2015	No. Endoso : 461430 No. Cédula : 1716819014 Teléfono : 022770677 / 0999133723 Hasta : 13 de Febrero de 2017
Marca : CHEVROLET Color : BLANCO Motor : 6HK1659850 Año : 2015	Modelo : FVZ 34T CAMION AC 7.8 2P 6X4 TM DIESEL Producto : CLIENTE ELIGE II Chasis : JALFVZ34TF7000026 RAMV : E01481608

	Valor Asegurado	Prima Anual	Valor Total del Seguro
Primer Año de Vigencia	94.230,49		6.140,16
Valor de Accesorios y Extras	0,00		214,91
Valor Dispositivo Chevrystar	1.165,00		30,70
Valor Asegurado Primer año,	95.395,49	4.061,46	0,45
Valor Asegurado Segundo año	81.086,49	3.091,10	766,35
			IVA (12%)
			Total
			7.152,56

COBERTURAS:
TODO RIESGO según las condiciones generales de la póliza de vehículos de la Cía. De Seguros.

COBERTURAS ADICIONALES:
Muerte accidental e Invalidez total y permanente hasta \$5.000,00(para chofer y acompañante); Gastos médicos hasta \$2.000,00(para chofer y acompañante); Responsabilidad Civil hasta \$30.000,00 (LUC); Gastos de Wincha o remolque hasta \$500,00 por accidente (reembolsable); Gastos adicionales de recuperación del vehículo robado hasta el 3% del valor asegurado del casco; Asistencia Jurídica en proceso penal hasta USD. 2.000,00; Reparación en talleres de la marca con repuestos genuinos; Lucro Cesante en caso de siniestro.

CLAUSULAS ADICIONALES:
Restitución automática de suma asegurada; cancelación de la póliza 30 días; pago de primas 30 días; Adhesión; Primera opción de compra; No cancelación individual de la póliza; No depreciación; Notificación de siniestros 10 días laborables; Amparo automático de nuevos vehículos 30 días; Avisos y letreros hasta \$ 200; Paso por Puentes y Gabarras; Par y Juego; Circulación por caminos no oficiales; Amparo patrimonial para chofer asalariado; Límite geográfico Países del Pacto Andino.

No. Cotización: 147066

Quito, Av. Eloy Alfaro N40 - 270 y José Querí. Telf.: 02389800 023967400. **Guayaquil**, Urdesa, Av. El Rotarismo entre La Primera y La Quinta. Telf.: 0428888997. **Cuenca**, Av. del Estado 1-58 y Florencia Astudillo. Telf.: 072888422. **Manta**, Dirección: Av. 3era Calle 24 Ed. Fortaleza 6º. Piso Teléfono: (05) 262-7879/262-7880 **Portoviejo**: Dirección: Av. Pedro Gual y Francisco Pacheco Teléfono: (05) 265-4477 **Loja**: Dirección: Oficina Colon 1104 y Juan Jose Peñafiel. Teléfono/s: 072579520 / 072-579331 / 072579-993 **Esmeraldas**: Dirección: Av. Bolívar entre Ricaurte y Salinas edificio de la cámara de comercio planta baja Teléfono: 062-454069 / 062-452777

ANEXO N° 4. Algunas de las exportadoras y sus actividades.

FRUTAS CERDAN, S.A. - LOS RÍOS

Explotaciones agrícolas.

ORIENTAL INDUSTRIA ALIMENTICIA CÍA. LTDA. - LOS RÍOS

Es una empresa radicada en la ciudad de Quevedo, dedicada a la producción y venta de productos alimenticios de primera calidad.

BANALCAR - LOS RÍOS

Empresa dedicada al cultivo y producción de Banano, ubicada en el sector de San Juan de pueblo viejo, provincia de Los Ríos.

RISTOKCACAO S.A - LOS RÍOS

Ristokcacao es una empresa que se dedica a la exportación de cacao ecuatoriano.

BANANA EXPORT. S.A. LOS RÍOS

Empresa de Quevedo que se dedica a la exportación de banano

BANANERA NOBOA,

Empresa de Quevedo que se dedica a la exportación de banano

REYBANPAC,

Empresa de Quevedo que se dedica a la exportación de banano y piña

UBESA.

Empresa de Quevedo que se dedica a la exportación de banano

AGROEXPORT S.A.

Exportación de cacao y café

OLEORIOS S.A.

Oleorios, se dedica a la extracción de aceite vegetal rojo, producido por la palma africana. Y comercializa su producción para venta local y para exportación.