

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO

ESCUELA DE CONTABILIDAD



**“ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA
LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA SUCURSAL DE
LA EMPRESA MOVIL TOURS S.A. EN LA CIUDAD
DE LAMBAYEQUE EN EL PERIODO 2014”**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

Juan Gabriel Tuesta Chicoma

Chiclayo, 02 de Abril del 2014

**“ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA
LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA SUCURSAL DE
LA EMPRESA MOVIL TOURS S.A. EN LA CIUDAD
DE LAMBAYEQUE EN EL PERIODO 2014”**

POR:

Juan Gabriel Tuesta Chicoma

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el
Título de:

CONTADOR PÚBLICO

APROBADO POR:

Mgtr. Cesar Wilber Roncal Díaz
Presidente de Jurado

CP Pedro Jesús Cuyate Reque
Secretario de Jurado

Mgtr. Cecilia Alayo Palomino
Vocal/Asesor de Jurado

CHICLAYO, 2014

DEDICATORIAS

A DIOS

Por guiarme por el buen camino y darme salud para cumplir todas mis metas propuestas, y a la vez por iluminar este trabajo con las personas adecuadas para su desarrollo.

A MIS PADRES, FREDI TUESTA Y LADY CHICOMA

A mi padre por su apoyo moral y económico sirviéndome como un ejemplo de estudio constante y dedicación desde los primeros años de mi vida.

A mi madre por su perseverancia, constantes consejos y apoyo en el presente trabajo; quienes siempre corregirán mis errores y aplaudirán mis virtudes

A MIS FAMILIARES

A mis hermanos por considerarme su fuente de inspiración y guía en la vida.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar expreso el agradecimiento a la asesora CPCC María Lourdes Emmerich de Haro quién con su incondicional, paciente e invaluable apoyo logró orientar por buen camino el desarrollo del presente trabajo de investigación. También mi gratitud a la profesora Mgtr. CPCC. Cecilia Alayo Palomino, por haber impulsado en la fase final la presente investigación, para su adecuación a los nuevos lineamientos definidos por la Escuela de Contabilidad.

Agradezco también el apoyo incondicional del Sr. Fernando Matos, Gerente General de la Empresa de Transportes Móvil Tours en la ciudad de Chiclayo, quién facilitó y esclareció datos referentes de la empresa para la realización del Estudio de Mercado y Proyecto de Inversión.

Un agradecimiento especial a la profesora del Curso de Tesis, Mgtr CPCC Flor Beltrán Portilla, por todo el apoyo brindado a través de sus asesorías, para el desarrollo, esclarecimiento y aplicación de los procesos metodológicos de esta investigación.

Finalmente, un agradecimiento a las personas ligadas indirectamente a este trabajo, tales como las personas encuestadas y entrevistadas durante el desarrollo del estudio de mercado, así como las entidades financieras visitadas para poder elegir la alternativa de financiamiento correcta para dicho proyecto.

RESUMEN

En el Perú, el sector transporte viene registrando en los últimos años un sustancial crecimiento y constituye uno de los de mayor importancia para la economía del país. Este impulso se da básicamente por la inversión del estado en mejora de la infraestructura vial y programas de promoción turística al interior del país; así como la presencia de la inversión privada con una oferta de servicio cada vez más sofisticada.

En la Región Lambayeque, apreciamos que el sector transporte viene siendo muy importante y competente, por ello aparecen más empresas de transportes con diferentes alternativas de servicios para un público cada vez más exigente. Sin embargo, son pocas las empresas que logran consolidarse y mantenerse en el mercado por tener un buen uso de sus recursos económicos.

La presente Tesis tiene como título **“ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA SUCURSAL DE LA EMPRESA MOVIL TOURS S.A. EN LA CIUDAD DE LAMBAYEQUE EN EL PERIODO 2014”**.

La investigación está basada en una metodología de investigación Aplicativa No Experimental y Descriptiva de Proyección, donde el objetivo principal es proponer una alternativa de financiamiento que se adapte al proyecto de implementación de un nuevo terminal para la Empresa de Transportes Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque.

Dentro de la investigación se busca también evaluar el posicionamiento de la Empresa Móvil Tours sobre los usuarios de la ciudad de Lambayeque mediante un estudio de mercado, para así obtener la viabilidad del Proyecto de Inversión. Por lo que se empleó instrumentos de recolección de datos como la entrevista y las encuestas a una muestra de 100 personas mayores de edad dentro de la ciudad de Lambayeque.

Para el cumplimiento de los objetivos específicos trazados, se tuvo que elaborar un presupuesto relacionado a la actividad del servicio de transporte, luego se evaluó las alternativas de financiamiento propuestas por las entidades financieras, así como el autofinanciamiento con capital propio.

Para evaluar la viabilidad, se ha utilizado un horizonte de tiempo de 5 años para proyectar el retorno de la inversión, donde se concluye que existen expectativas interesantes para ingresar al mercado de transporte terrestre de pasajeros en la ciudad de Lambayeque.

Finalmente se propone una alternativa de financiamiento que adecue a las condiciones del proyecto, utilizando los plazos de pago adecuados y representando un costo financiero ventajoso considerando las tasas especiales a las que se ha logrado acceder, por la condición de buen cliente de Móvil Tours en los bancos.

Palabras claves: Financiamiento, inversión, viabilidad, leasing.

ABSTRACT

In Peru, the sector transports it comes registering in the last years a substantial growth and it constitutes one of those of major importance for the economy of the country. This impulse is given basically by the investment of the condition in improvement of the road infrastructure and programs of tourist promotion to the interior of the country; as well as the presence of the investment deprived with an offer of service increasingly sophisticated.

In the Region Lambayeque, we estimate that the sector transports it comes being very important and competent, for it more carriers appear with different alternatives of services for a public increasingly demanding. Nevertheless, there are small the companies that manage to be consolidated and to be kept on the market for having a good use of his economic resources.

The present Thesis has as title **“ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN LA SUCURSAL DE LA EMPRESA MOVIL TOURS S.A. EN LA CIUDAD DE LAMBAYEQUE 2014”**.

The investigation is based on a methodology of Applicative Not experimental and Descriptive investigation of Projection, where the principal aim is to propose an alternative of financing that one adapts to the project of implementation of a new terminus for the Mobile Carrier Tours in Lambayeque's city.

Inside the investigation there seeks to evaluate also the positioning of the Mobile Company Tours on the users of Lambayeque's city a market research, this way to obtain the viability of the Project of Investment. For what one used instruments of compilation of information as the interview and the surveys to a sample of 100 major persons of age inside Lambayeque's city.

For the fulfillment of the specific aims tracings, there had to be elaborated a budget related to the activity of the service of transport, then there were

evaluated the alternatives of financing proposed by the financial, like that institutions as the cash flow by the own capital.

Finally one proposes an alternative of financing that adecue to the conditions of the project, using the suitable period of payment and representing a financial profitable cost considering the special rates to which it has been achieved to accede, for the condition of good client of Mobile Tours in the banks.

Key words: Financing, inversion, viability, leasing.

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

I. INTRODUCCIÓN.....	15
II. MARCO TEÓRICO.....	19
2.1 Antecedentes.....	19
2.2 Bases teóricas científicas.....	27
2.2.1 Fuentes de financiamiento	27
2.2.1.1 Autofinanciamiento	28
2.2.1.2 Financiamiento externo	28
2.2.2 Productos financieros.....	32
2.2.2.1 Préstamos bancarios	32
2.2.2.2 Bonos corporativos	32
2.2.2.3 Factoring.....	33
2.2.2.4 Leasing.....	33
2.2.3 Evaluación de proyectos de inversión.....	34
2.2.3.1 Estudios de viabilidad	34
2.2.3.2 Análisis de rentabilidad del proyecto	35
2.3 Definición de términos básicos.....	40
2.3.1 Inversión	40
2.3.2 Proyecto de inversión	41
2.3.3 Activo fijo.....	42
2.3.4 Depreciación.....	42
2.3.5 Alternativas de financiamiento	42
2.3.5.1 Capital propio	42
2.3.5.2 Leasing	43

2.3.5.3 Préstamo bancario	43
2.3.6 Sector transporte terrestre	44
2.3.6.1 Servicio de transporte de público	44
2.3.6.2 Infraestructura del transporte.....	44
2.3.6.3 Flota de transporte	45
2.3.6.4 Demanda en el sector transporte	45
2.3.6.5 Oferta en el sector transporte	46
III. METODOLOGÍA.....	47
3.1 Tipo de investigación	47
3.2 Diseño de investigación.	47
3.3 Población y muestra	47
3.3.1 Población.....	47
3.3.2 Muestra.....	47
3.4 Métodos y técnicas de recolección de datos	48
3.5 Procedimientos y análisis de datos	49
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	50
4.1 Resultados.....	50
4.1.1 Móvil tours en el mercado de transporte terrestre a nivel nacional	50
4.1.1.1 Historia.....	50
4.1.1.2 Visión	54
4.1.1.3 Misión	54
4.1.1.4 Servicios.....	54
4.1.1.5 Red de Sucursales	57
4.1.1.6 Flota Móvil Tours	59
4.1.2 Móvil tours en el mercado de transporte terrestre en la agencia de Chiclayo	60
4.1.3 Estudio de mercado sobre la necesidad del servicio de transporte	62
4.1.3.1 Respecto al servicio de transporte en Lambayeque	63
4.1.3.2 Respecto al servicio de transporte de la empresa Móvil Tours	68
4.1.4 Inversión para la implementación de una agencia de transportes en la ciudad de Lambayeque	71
4.1.4.1 Infraestructura.....	72

4.1.4.2 Unidades de transportes	73
4.1.4.3 Mobiliario y equipamiento.....	74
4.1.4.4 Recursos humanos	75
4.1.4.5 Suministros e insumos	78
4.1.4.6 Organigrama y Móvil Tours S.A. sucursal Lambayeque	78
4.1.4.7 Resumen inversión inicial.....	79
4.1.5 Financiamiento de la inversión	80
4.1.5.1 Decisión de alternativas de financiamiento	80
4.1.5.2 Ofertas de financiamiento del sistema financiero	80
4.1.5.3 Líneas de financiamiento sistema financiero para Móvil Tours.	86
4.1.6 Estructura de financiamiento	87
4.1.7 Viabilidad financiera.....	96
4.2 Discusión	112
V. CONCLUSION Y RECOMENDACIONES	115
5.1 Conclusiones	115
5.2 Recomendaciones.....	116
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	118
VII. ANEXOS	120

TABLAS

Tabla 1 Superficie red vial nacional	20
Tabla 2 Clasificación de fuentes de financiamiento	30
Tabla 3 Periodo de recuperación de inversión	39
Tabla 4 Datos Móvil Tours S.A.	52
Tabla 5 Personal de trabajo	61
Tabla 6 Unidades de transportes en Móvil Tours S.A. - sucursal Chiclayo	61
Tabla 7 Insumos sucursales Chiclayo	62
Tabla 8 Destinos de preferencia	66
Tabla 9 Apertura de agencia Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque	71
Tabla 10 Presupuesto infraestructura sucursal Lambayeque	73
Tabla 11 Presupuesto unidades de transportes sucursales Lambayeque.....	74
Tabla 12 Presupuesto mobiliario y equipamiento sucursal Lambayeque.....	75
Tabla 13 Presupuesto recursos humanos sucursal Lambayeque	76
Tabla 14 Presupuesto suministros e insumos sucursales Lambayeque.....	78
Tabla 15 Inversión inicial total	80
Tabla 16 Estructura de financiamiento	88
Tabla 17 Financiamiento leasing y mediano plazo por bancos	89
Tabla 18 Cronograma leasing banco Interbank	89
Tabla 19 Cronograma leasing banco Continental	92
Tabla 20 Cronograma leasing banco de Crédito	95
Tabla 21 Flujo de ingresos oficina Chiclayo	97
Tabla 22 Flujo de ingresos oficina Chiclayo	98
Tabla 23 Flujo de Egresos operativos oficina Chiclayo	99
Tabla 24 Flujo de egresos operativos oficina Lambayeque.....	100

Tabla 25 Flujo de caja (trimestre 1-10).....	102
Tabla 26 Flujo de caja (trimestre 11 a 20)	103
Tabla 27 Estado de resultados sucursal Lambayeque (trimestre 1-6)	104
Tabla 28 Estado de resultados sucursal Lambayeque (trimestre 7-13)	105
Tabla 29 Estado de resultados sucursal Lambayeque (trimestre 7-13)	105
Tabla 30 Rendimiento de la inversión	109
Tabla 31 Periodo de recuperación del capital.....	110
Tabla 32 Flujo de caja del proyecto optimista.....	111
Tabla 33 Análisis de sensibilidad	112

FIGURAS

Figura 1 Superficie red vial nacional	21
Figura 2 Evaluación privada de proyectos.	29
Figura 3 Fuentes de financiamientos externos	29
Figura 4 Flota de buses (externo)	51
Figura 5 Flota de buses (interno)	52
Figura 6 Flota de buses (en carretera).....	53
Figura 7 Organigrama general Móvil Tours	53
Figura 8 Servicio económico.....	55
Figura 9 Servicio semicama	55
Figura 10 Asientos semicama	56
Figura 11 Servicio buscama.....	56
Figura 12 Servicio supercama	57
Figura 13 Logotipo y lema Móvil Tours S.A	60
Figura 14 Frecuencia de viajes en agencia de transporte.....	63
Figura 15 Razón de preferencia hacia una agencia de transporte.....	64
Figura 16 Razón de no preferencia hacia una agencia de transportes.....	65
Figura 17 Competencia de Móvil Tours en el servicio de transportes	67
Figura 18 Grado de satisfacción de la agencia de transportes utilizada	67
Figura 19 Posicionamiento de Móvil Tours en usuarios	68
Figura 20 Frecuencia de viajes en Móvil Tours.....	69
Figura 21 Calificación del servicio de Móvil Tours.....	70
Figura 22 Organigrama Móvil Tours S.A. - Lambayeque	79

I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, el sector Transporte es un rubro que genera grandes ingresos y altas utilidades, si los proyectos se realizan bajo lineamientos de inversión y financiamiento adecuados. La competencia es un factor muy importante, puesto que cada vez salen nuevas empresas de transporte con mejoras e innovaciones constantes en su servicio para lograr fidelizar al usuario: Unidades modernas (con GPS, WIFI, Buscama, cena a bordo, etc.), mejores precios, nuevas rutas y terminales más acogedores.

Hoy en día, apreciamos que las empresas de transporte suelen aperturar sucursales o locales en distintos puntos del país para una mayor perspectiva de ingresos económicos, las cuáles sirven también como antecedentes para un próximo proyecto de implementación de un local, previo a un estudio de mercado que certifique la rentabilidad y gran demanda de clientes que tendrá ese nuevo establecimiento.

En la ciudad de Chiclayo, existen empresas de transportes que compiten por conseguir la mayor cantidad de personas o pasajeros fieles al servicio brindado. La competencia es reñida hacia los diferentes estratos sociales y económicos, donde se tendrán que utilizar métodos de marketing y ofertas de precios con la finalidad de obtener mayor acogida hasta ser reconocida en el mercado.

Por ello, el abrir una nueva sucursal para la venta de pasajes y una nueva ruta de traslado, siempre es razón de una toma de decisión importante para la Gerencia, puesto que esto requiere de una inversión significativa en infraestructura (compra de terreno, construcción, acondicionamiento, servicios básicos, etc.), en unidades de transporte, y personal capacitado (choferes, terramozas, para venta de pasajes, limpieza, seguridad, etc.).

Pero el problema surge cuando no se cuenta con el capital propio suficiente para realizar dicha inversión, y por consiguiente, la Gerencia comienza a buscar nuevas alternativas para cubrir la inversión total. Por ello, existe la

necesidad de saber qué alternativas de financiamiento harán más rentable nuestra inversión.

El financiamiento en activo fijo es un tema álgido en la implementación de un local. El objetivo principal radica en conocer la necesidad de activos y cuál será la estrategia de financiamiento con las que calzan estas operaciones.

Las consideraciones generales son:

- Identificar el requerimiento de la empresa en cuanto a activos fijos.
- Determinar cuál será el método de evaluación de dicha decisión de inversión para reconocer la prioridad de la misma por sobre el resto de inversiones.
- Identificar las consideraciones implícitas o explícitas que juegan en la decisión de elegir entre fuentes alternativas de financiamiento.

Con algo más de 25 años de actividad, Móvil Tours es una de las empresas de mayor trayectoria y prestigio en el sector transporte de pasajeros. Su posicionamiento en el mercado ha sido consecuencia de todo un proceso de crecimiento, desde su primera actividad de transporte de carga con una pequeña unidad en la ciudad de Rodríguez de Mendoza, hasta la red de rutas y terminales con las que cuenta hoy en día para el transporte de pasajeros, con una flota de unidades que le permite llegar desde Lima a todo el Norte, Oriente y Sur del País, expandiéndose así desde el año 2012 hasta Brasil (Rio Branco).

La sucursal en Chiclayo ha ido consolidando su presencia en este mercado y en especial en su ruta hacia el oriente, con una cobertura y calidad de servicio que lo pone en un nivel preferente del público. No obstante, tener un solo terminal en Chiclayo para todas las rutas (Lima, Trujillo, Oriente) limita sus expectativas de crecimiento, por lo que se plantea implementar un nuevo terminal en la ciudad de Lambayeque, de manera que complemente el

servicio y descongestione la afluencia de público en el Terminal Chiclayo para una mejor atención.

La presente investigación evalúa las diferentes alternativas de financiamiento de inversión existentes y propone la que mejor se adapte al proyecto de inversión a realizar en la empresa de Transportes Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque. El proceso parte de un estudio de mercado para medir el respaldo y preferencia del público en la ciudad de Lambayeque, para luego determinar la inversión requerida utilizando como modelo de negocio el Terminal de Chiclayo.

Luego de la evaluación de las diferentes alternativas de financiamiento ofertadas y las líneas de financiamiento a las que puede tener acceso Móvil Tours, se definió la combinación de financiamiento más conveniente para la empresa y utilizando las herramientas financieras existentes, se determinó la viabilidad financiera del proyecto con un horizonte de 5 años para el retorno del capital.

Siendo una investigación de tipo descriptiva, se ha utilizado información estadística del Ministerio de Transporte para determinar los antecedentes del sector y se ha revisado abundante información bibliográfica para construir el marco teórico de la investigación. De otro lado, se pudo obtener información del estudio de mercado aplicado en la ciudad de Lambayeque, así como la proporcionada por la empresa Móvil Tours Chiclayo para determinar el presupuesto de inversión y la proyección de los flujos.

El informe de la investigación ha sido presentado en 4 capítulos.

En el **Capítulo I** se abordan los antecedentes obtenidos del estudio y se desarrolla la Base Teórica, tomando en cuenta los siguientes aspectos: Las Fuentes de Financiamiento que pueden utilizarse para el desarrollo de Proyectos; la revisión de los diferentes Productos Financieros existentes en el mercado aplicados a Proyectos de Inversión; y las diferentes técnicas que se

utilizan para la Evaluar Proyectos de Inversión y determinar su viabilidad financiera.

En el **Capítulo II** se explica el diseño metodológico utilizado para llevar a cabo la investigación, profundizando en los métodos y técnicas utilizadas para la recolección, procesamiento y análisis de los datos.

En el **Capítulo III** se presenta los resultados de la investigación, iniciando con el análisis de la empresa Móvil Tours como objeto de estudio, tanto en su actividad a nivel nacional como en la Región Nor oriental a través de su Terminal en Chiclayo. Abordando el proyecto en estudio, se analiza los resultados del estudio de mercado llevado a cabo en la ciudad de Lambayeque y la información recabada de la empresa. Como resultado de este análisis, se determina la Estructura de Financiamiento más adecuada para este proyecto y su viabilidad financiera en el horizonte de 5 años.

El **Capítulo IV** muestra la discusión de los resultados, contrastándolos con la hipótesis y objetivos planteados, dando respuesta al Problema planteado para el desarrollo de la investigación.

Finalmente se presenta el aporte de la investigación a manera de conclusiones y recomendaciones, que deben ayudar a la Empresa de Transportes Móvil Tours en la toma de una decisión respecto a la implementación de un nuevo Terminal en la ciudad de Lambayeque para su ruta hacia el oriente.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

Mantener el posicionamiento de las empresas en el mercado implica “la búsqueda permanente de mecanismos que posibiliten la creación y mantenimiento de valor, mediante la asignación y uso eficiente de los recursos” (Sapag, 2007). En esa perspectiva las empresas orientan sus esfuerzos para monitorear el mercado y ver las oportunidades de crecimiento que puedan generarse, lo que conlleva a estas evaluar cuidadosamente alternativas que les permitan “tomar adecuadas decisiones de inversión y financiamiento que puedan situarlas a un paso por delante de sus competidores. Por el contrario, las malas decisiones de Inversión y Financiamiento pueden ocasionarles importantes daños” (Brealey, 2007).

En un mundo competitivo como el actual, sostener y acrecentar la valoración de las empresas demanda una mejora constante de su servicio o producto para adecuarlo a los requerimientos de un mercado cada vez más exigente y exquisito, lo cual llevará necesariamente a plantearse retos y arriesgar recursos para lograrlos. Como afirma Brealey (2007) “las empresas sólo sobrevivirán y progresarán si son capaces de mantener el lanzamiento de nuevos productos y servicios”. En esa visión, Móvil Tours apuesta por seguir mejorando su oferta de servicio ampliando su cobertura de atención, con la propuesta de un nuevo Local en la ciudad de Lambayeque como Terminal para sus buses en las rutas hacia Lima y el Oriente.

Los antecedentes de esta investigación consideran los estudios realizados por el Ministerio de Transportes como responsable ejecutor de la Política de Transporte del Estado, así como investigaciones realizadas principalmente a nivel de Lima para proyectos similares.

- Ministerio de transportes y telecomunicaciones.

Plan Estratégico Sectorial Multianual 2012-2016 del MTC.

El Transporte de Pasajeros cubre un servicio esencial de la sociedad y en ese sentido es preocupación también del estado promover y fomentar que este se adecue a las exigencias de calidad y seguridad que requiere la población. El Ministerio de Transporte es responsable de ampliar y mantener la infraestructura vial en el país, con proyectos para construcción de carreteras y mantenimiento de las mismas. De acuerdo con el informe del plan estratégico sectorial multianual 2012-2016 del MTC “al año 2011 la Red Nacional de Vías cubre una extensión de 23,076 Km con contratos de conservación vial por resultados en 32 corredores viales, con una inversión total de S/. 3,641 millones”.

Tabla 1

Superficie red vial nacional

SUPERFICIE RED VIAL NACIONAL 2011		
SUPERFICIE	Km	%
Pavimentada	12,345	53%
No Pavimentada	10731	47%
TOTAL	23,076	100%

Fuente: Plan estratégico multianual 2012-2016 MTC

Fecha: 2011

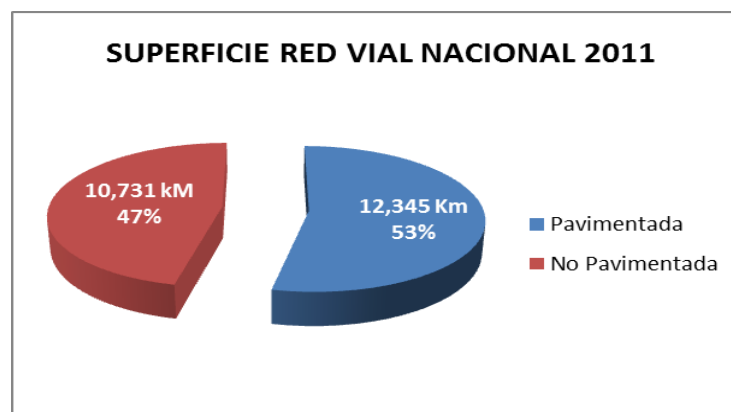


Figura 1 Superficie red vial nacional

Fuente: Plan estratégico multianual 2012-2016 MTC

Fecha: 2011

El servicio de transporte de pasajeros muestra un crecimiento sostenido, apoyado por un lado por la inversión del gobierno en la ampliación de la infraestructura vial y por otro, por el interés del sector privado de invertir en mejoras de su servicio para diferenciarse de la competencia. Este interés se ve reflejado en el crecimiento del número de unidades de transportes en el parque automotor Nacional, de 46,198 unidades en el año 2003 a 59,088 en el 2012, representando un crecimiento del 28% (Oficina General de Planeamiento y Presupuesto MTC). Por otro lado, este crecimiento se evidencia también en el número de empresas de Transporte en el ámbito nacional, que ha alcanzado al 2011 un total 1,020 con una flota de 7,737 unidades; dentro de las cuales destacan las de ámbito interdepartamental con 337 empresas y una flota de 4,587 unidades en servicio. La modernización de las unidades reflejan también este interés de inversión del sector privado; según el Anuario Estadístico 2011 del MTC “El 2007, la flota con una antigüedad entre 1 a 10 años (2,679 unidades vehiculares) representó el 50% del parque, mientras que el 2011 la flota con el mismo rango de antigüedad representa el 75 % (5,836 unidades) del parque” lo que refleja el ingreso de nuevas unidades al parque automotor.

El plan estratégico multianual 2011-2016 del MTC identifica como factor de preocupación la atomización del sector (358 empresas con 5,340 unidades),

así como la informalidad y la falta de terminales terrestres, no obstante, anota que “... esta situación viene cambiando en algunas ciudades del país, en donde por iniciativa privada o de los gobiernos locales se vienen implementando terminales terrestres”.

De acuerdo con las estadísticas de la Dirección General de Transporte Terrestre, en el año 2011 se reportó 218 terminales de transporte terrestre de pasajeros con autorización de funcionamiento y en el caso del departamento de Lambayeque: 22 en el distrito de Chiclayo y 1 en José Leonardo Ortiz, no habiendo ninguno registrado en el distrito de Lambayeque donde se plantea el proyecto.

Conclusión: Móvil Tours debe aprovechar este crecimiento significativo en el sector transporte gracias al Turismo, aumento de carreteras, planes de desarrollo para el servicio de transporte y entre otros beneficios que el Ministerio de Transportes y Comunicaciones está brindando a las empresas de este rubro.

Sin embargo, cabe resaltar que no solo Móvil Tours tiene esta expectativa de crecimiento, sino la gran mayoría de empresas de transporte en nuestra Región, por ello Móvil Tours ha visto la posibilidad de entrar al mercado de Lambayeque con nuevas opciones de viaje para los usuarios.

Flores Fernández, L. (2006). *En su estudio denominado: Terminales terrestres interprovinciales*. (Tesis inédita de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú.

Flores Fernández, resalta la importancia del servicio de transporte de pasajeros en el desarrollo urbano de las ciudades e identifica *controversias* en la relación de los operadores y los gobiernos locales como actores.

“Los terminales terrestres interprovinciales son obras de infraestructura utilizadas en la prestación de los servicios de transporte terrestre de pasajeros, su necesaria presencia en las urbes los vincula con el desarrollo

urbano de las ciudades. Esta relación genera controversias entre los actores involucrados, donde los operadores privados del servicio de transporte y las autoridades locales, cada quien organizan su propia propuesta de solución al problema del embarque y desembarque de pasajeros dentro del casco urbano de la ciudad”.

Luego de hacer un estudio técnico y jurídico, y tomando como referencia antecedentes de terminales en ciudades importantes del país, plantea un modelo a desarrollar para la provincia de Lima pero replicable en el resto de provincias: “Modelo de concesión encaminado a plasmar la monopolización de los servicios de embarque y desembarque de pasajeros en el transporte terrestre interprovincial desde el poder municipal, propone el cambio de servicios prestados bajo la iniciativa privada en servicios de titularidad pública en favor de los municipios; el uso de normas locales para restringir o eliminar a los operadores actuales o futuros del mercado de los terminales terrestres, mientras que los terminales terrestres interprovinciales, actualmente, son construidos y explotados por operadores privados bajo un régimen de autorizaciones”.

CONCLUSIÓN: En el Perú, la inversión privada con respecto a las empresas de servicio de transporte está tomando más importancia en cada año, por ello se ve cada vez más empresas que salen al mercado a buscar una oportunidad con nuevas propuestas e ideas innovadoras.

La imagen del terminal de la sucursal dice mucho sobre el prestigio de la empresa, es por ello que Móvil Tours ha tenido que tomar en cuenta la infraestructura (limpieza, buenas instalaciones, etc.), y la zona donde se localizará, para así poder brindar un buen servicio desde la percepción del usuario al asistir a la sede.

Cataño Montoya, J., Sánchez Zegarra, L. y León Baca, M. (2010). *Plan de negocios para la implementación de un terminal terrestre de pasajeros en la ciudad de Lima Ate.* (Tesis inédita de maestría, Universidad ESAN)

La investigación evalúa la viabilidad de la implementar un terminal terrestre interprovincial que brinde sus servicios a empresas de transportes de pasajeros de rutas largas, y lo sustenta en que “el servicio de transporte interprovincial ha tenido un crecimiento muy rápido los últimos años ayudado por la mayor actividad económica, comercial y turística en nuestro país, sin embargo dicho crecimiento no ha ido acompañado en la misma medida de la calidad de los servicios, existiendo muchas deficiencias al respecto, como son el alto grado de informalidad existente en el sector así como la proliferación de terminales terrestres que operan sin licencias, con poca seguridad e impuntualidad, y en la mayoría de casos contribuyendo al caos urbano de las ciudades y en particular de Lima”.

Como una respuesta a esta problemática, el estudio “plantea implementar un terminal terrestre que logre brindar un óptimo nivel de servicio que resulte atractivo para las empresas de transportes, para los viajeros y para la sociedad en general.

Desarrollar para ello una infraestructura moderna que haga uso de nuevas tecnologías y permitan una operación eficiente, asegurando para sus usuarios, diversas alternativas de confort, seguridad, higiene, y puntualidad”. El estudio parte de un completo estudio de mercado con información recabada de los actores relevantes de este sector e incorpora estudios previos realizados por Pro-inversión en el año 2003, para lograr proponer “un plan de negocio el cual ha contemplado la descripción del negocio, plan de marketing, plan de gestión, de operación, el plan de inversiones y factibilidad económica”.

El estudio concluye determinando la viabilidad económica del Plan de Inversión, sustentado en las proyecciones de demanda efectuadas con la información del mercado, recomendando como punto estratégico para satisfacer la demanda que el terminal cuente “con las características funcionales y espacios físicos de acuerdo a los requerimientos propios de un

terminal terrestre, que brinde espacios y servicios de calidad para los usuarios”.

CONCLUSIÓN: Sin duda alguna, el transporte de pasajero es uno de los negocios más rentables y de mayor inversión en los últimos tiempos, pero al mismo tiempo de mayor competencia en el mercado. Para Móvil Tours nunca ha sido fácil mantenerse en un buen lugar dentro del ranking de empresas de transportes, y eso gracias a que cada día existen nuevas ideas innovadoras que se acomodan a las necesidades de los usuarios.

Es por ello que Móvil Tours debe estar en constante trabajo para brindar buen servicio no solamente a sus clientes externos, sino también a sus clientes internos, es decir los propios trabajadores, para que ambos se sientan satisfechos y haya compromiso de superación para poder cumplir con los objetivos propuestos a corto, mediano y largo plazo.

Vargas Pacheco, M. (2005). *El Financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima Metropolitana*. (Tesis post grado)

Vargas Pacheco evalúa la influencia del financiamiento en el desarrollo de la mediana empresa, utilizando como ámbito de estudio Lima Metropolitana y planteando como problema las dificultades que enfrenta una mediana empresa al requerir líneas de créditos en las entidades financieras para un futuro proyecto de inversión.

Las conclusiones a las que llega el autor mediante la investigación son:

- Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector.

- Además, la mediana empresa tiene la posibilidad de conseguir financiamiento informal, y a través del sistema financiero, por su tamaño, solvencia y capacidad de pago, evitando la rigurosidad burocrática de los trámites bancarios; sin embargo, muchas de ellas, prefieren generar un historial crediticio que les permita continuar su crecimiento y acceso al crédito.
- Su evolución, ha demostrado que se trata de un segmento rentable y atractivo para las instituciones financieras, con una interesante perspectiva de desarrollo y crecimiento.
- Existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de la mediana empresa, ofrecidos por las instituciones financieras, por lo que es necesario potenciar su utilización, a través de un trato más flexible y menos costoso.

CONCLUSIÓN: Las formas de financiamiento han variado en todos estos años, y por ello los usuarios (personas y empresas) son más accesibles de conseguir un préstamo en cualquier entidad bancaria, cada uno claro teniendo sus propios requisitos; eso es muy bueno tanto para las personas naturales como jurídicas ya que, siempre existen urgencias financieras que uno no puede solventar, y es por ello que recurrimos a financiamientos externos con la desventaja de que estas entidades cobran una tasa de interés por el tema de “valor del dinero en el tiempo”.

Prado, A. (2010). *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra. (Tesis inédita de maestría)*

Prado, analiza este sector y plantea como problema para la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de textil confecciones de gamarra, el acceso a financiamiento para iniciar sus empresas, buscando demostrar que “el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, lo cual permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección

gamarra”. La información se trabajó evaluando a 81 MYPES, concluyendo que la principal utilización del financiamiento de las MYPES es para capital de trabajo.

El estudio recomienda que todo financiamiento debe ser evaluado técnicamente, buscando la mejor opción en términos de costo y plazo, así como el momento de endeudarse, puntualizando que deben buscar que los recursos obtenidos sean canalizados eficientemente hacia inversiones rentables para asegurar su retorno.

CONCLUSIÓN: La inversión externa, es una parte muy importante de un proyecto de inversión, ya que no siempre se cuenta con el capital necesario para emprender un proyecto grande, es así que las entidades financieras (cada vez más en el país) ofrecen distintos instrumentos de financiamiento para facilitar la realización del proyecto para el empresario.

Actualmente existen muchas entidades financieras en nuestro país, entre ellos están las CAJAS MUNICIPALES, CAJAS RURALES, BANCOS, COOPERATIVAS DE AHORROS, entre otros; que poco a poco se van metiendo al mercado con ofertas mucho más llamativas para los clientes, es decir con mejores líneas de crédito, sin que al usuario le pidan muchos requisitos, con menores tasas de intereses y a plazos más amplios.

Esto hace que Móvil Tours tenga distintas opciones para adquirir un préstamo o una línea de crédito para el nuevo proyecto a implementar en la ciudad de Lambayeque.

2.2 Bases teóricas científicas

2.2.1 Fuentes de financiamiento

Uno de los aspectos más importantes para el éxito de un proyecto, es la correcta decisión respecto a las fuentes de financiamiento que se deben utilizar para cubrir la inversión requerida.

Para Hernández (2002) toda empresa para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión.

Los recursos necesarios para implementar un proyecto pueden proceder de 2 tipos de fuentes: el autofinanciamiento y el financiamiento externo (Beltrán, Cueva, 2001), cada una de ellas.

2.2.1.1 Autofinanciamiento

Lo constituyen generalmente los recursos propios en el caso de los inversionistas particulares y las utilidades retenidas en el caso de las empresas. Las empresas que autofinancian un proyecto, retienen una parte de los beneficios de sus operaciones para utilizarlos en esa inversión. Otra de las alternativas de autofinanciamiento es a través de emisión de nuevas acciones para obtener recursos frescos.

2.2.1.2 Financiamiento externo

Los recursos provienen de terceros y son otorgados considerando una retribución (costo financiero) por el uso de dichos recursos. Decidir sobre el financiamiento no es fácil y requiere de un proceso minucioso de evaluación para determinar las fuentes de financiamiento adecuadas, con base en las ventajas y desventajas de cada una de las propuestas.

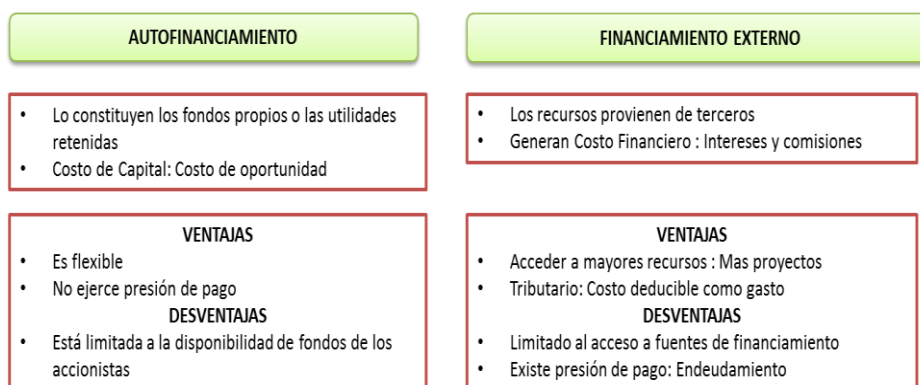


Figura 2 Evaluación privada de proyectos.

Fuente: Beltrán y Cueva

Fecha: 2001

El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica (Castro et al., 2007), existiendo fuentes internas y externas para su obtención.

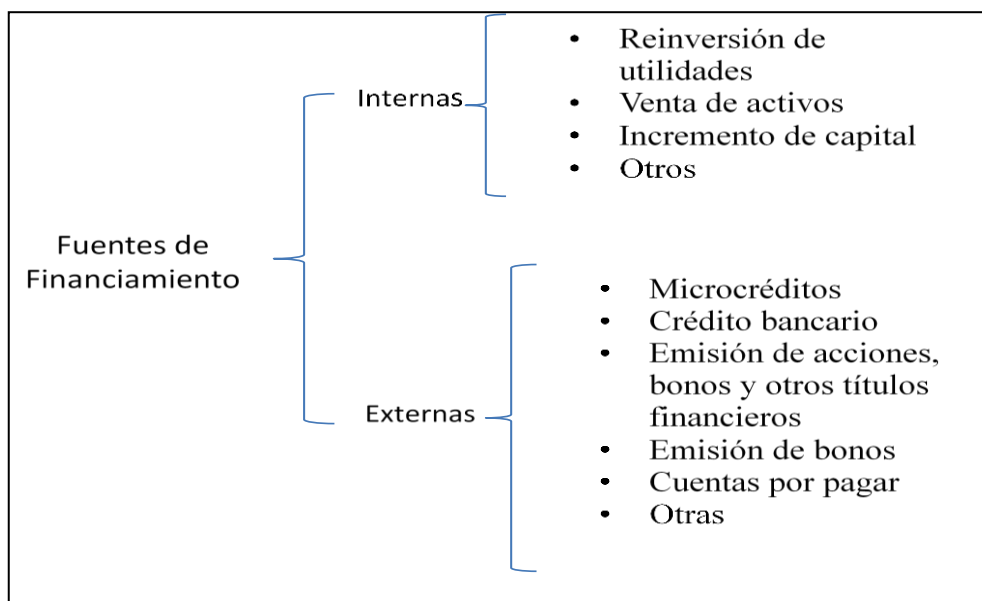


Figura 3 Fuentes de financiamientos externos

Fuente: Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento,

Fecha: 2007

El Sistema Financiero Peruano ofrece una serie de fuentes de financiamiento externo, tanto reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como no reguladas por la misma.

Tabla 2
Clasificación de fuentes de financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
FORMAL		<u>Bancos</u>	<u>Bancos comerciales, de consumo</u>
		<u>Entidades no bancarias</u>	<u>CRAC, CMAC, EDPYME, Cooperativa de Ahorro y Crédito</u>
NO FORMAL	<u>Semiformal</u>	<u>Privado</u>	<u>ONG, Cámara de Comercio</u>
			<u>Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa Comercializadora</u>
		<u>Público</u>	<u>Ministerio de Agricultura (MINAG)</u> <u>Banco de Materiales (BANMAT)</u>
		<u>Informal</u>	<u>Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista individual, Otros.</u> <u>Junta o Pandero</u>

Fuente: Alvarado et al. El financiamiento informal en el Perú: Lecciones desde tres sectores.

Fecha: 2001

Alvarado et al. (2001) definen a las fuentes de financiamiento formal como aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Y dentro de este tipo de fuentes mencionan:

- Bancos

- Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito.

La variedad de ofertas en el mercado hace posible que en la actualidad existan diferentes propuestas de conseguir financiamiento, bajo diversas modalidades y costos de acuerdo a la entidad financiera.

Por otro lado catalogan como fuentes de financiamiento semi formales, a las entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos. Entre ellas se pueden citar: ONG, Instituciones Públicas (Banco de Materiales -BANMAT- y Ministerio de Agricultura – MINAG) (Alvarado et al., 2001)

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados.

Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos) y a las juntas (Alvarado et al., 2001)

Para la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) las fuentes de financiamiento se refieren a fondos necesarios para financiar adquisición de activos y dotar de capital de trabajo. En la que existen maneras en que una empresa puede generar recursos: la primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como la utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los fondos

adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras.

2.2.2 Productos financieros

Tratándose de inversiones importantes, es necesario que las empresas evalúen adecuadamente las alternativas de financiamiento que les ofrece el mercado y elijan las que calcen con su necesidad y capacidad de pago.

Como se ha señalado, el financiamiento puede provenir de fuentes internas (propias) o externas (terceros). Dentro de estas últimas, analizaremos los productos más usuales puntualizando sus ventajas y desventajas.

2.2.2.1 Préstamos bancarios

Ventajas

- El proceso de obtención es expedito en comparación con otras alternativas.
- Gastos financieros reducen la base imponible.
- No existe un mínimo para la obtención de este tipo de financiamiento.

Desventajas

- Por lo general, se requieren garantías para requerimientos de largo plazo.
- El sobreendeudamiento bancario limita el uso de otras alternativas de financiamiento.

2.2.2.2 Bonos corporativos

Ventajas

- Instrumento a largo plazo.

- Mecanismo de monitoreo de terceros frente a la administración.
- Menores costos que deuda bancaria.

Desventajas

- Riesgo del instrumento no aislado al riesgo de la empresa.
- Apertura de información a terceros y costo de generarla.
- Se requiere un nivel mínimo eficiente para realizar una colocación.

2.2.2.3 Factoring

Ventajas

- Mejora el flujo de caja al transformar ventas a crédito en ventas al contado.
- Fundamentalmente para financiar necesidades de capital de trabajo.
- No es pasivo exigible para efectos del balance.

Desventajas

- Puede copar líneas de crédito.
- Más costoso frente a crédito tradicional.

2.2.2.4 Leasing

Ventajas

- Da liquidez a activos de uso muy específico.
- La cuota de arrendamiento genera ahorro tributario.
- No es pasivo exigible para efectos de balance.

Desventajas

- Pérdida de control sobre activos.
- Más costoso frente a un crédito bancario tradicional.

2.2.3 Evaluación de proyectos de inversión

2.2.3.1 Estudios de viabilidad

De acuerdo a Sapag (2011), la decisión de emprender una inversión, como todo proceso decisional, tiene cuatro componentes básicos:

- El decisor, que puede ser un inversionista, financista o analista.
- Las variables controlables por el decisor, que pueden hacer variar el resultado de un mismo proyecto, dependiendo de quién sea él.
- Las variables no controlables por el decisor y que influyen en el resultado del proyecto.
- Las opciones o proyectos que se deben evaluar para solucionar un problema o aprovechar una oportunidad de negocio.
- La responsabilidad del evaluador de proyectos será extraer el máximo de información para ayudar al decisor a elegir la mejor opción. Para esto es fundamental identificar todas las opciones y sus variables, como único camino para lograr uno óptimo con la decisión.

El mismo autor afirma que para recomendar una aprobación de cualquier proyecto, es preciso estudiar como mínimo tres viabilidades que condicionan el éxito o el fracaso de una inversión, señalando entre estas viabilidades: La técnica, la legal, la económica y de gestión.

Viabilidad técnica

Busca determinar si es posible, física o materialmente, realizar un proyecto, determinación que debe ser realizada por los expertos del área o los propietarios que conocen perfectamente del negocio. En algunos casos, el

estudio de esta viabilidad puede llegar, incluso, a evaluar la capacidad técnica y el nivel de motivación del personal que se involucrará en el nuevo proyecto.

Viabilidad legal

Se refiere a la necesidad de determinar tanto la inexistencia de trabas legales para la instalación y la operación normal del proyecto, como la falta de normas internas de la empresa que pudieran contraponerse a alguno de los aspectos de la puesta en marcha o posterior operación del proyecto.

Viabilidad económica

Busca definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es rentable la inversión que demanda su implementación. Este es uno de los aspectos decisivos del análisis de viabilidad de un proyecto y por ello debe contener un grado de minuciosidad y aproximación a la realidad rigurosos, tanto para la Planificación de la Inversión como para los presupuestos de los ingresos y costos que generarán los flujos a futuro.

Viabilidad de gestión

Busca determinar si existen las capacidades gerenciales internas en la empresa para lograr la correcta implementación y la eficiente administración del negocio. En caso de no ser así, se debe evaluar la posibilidad de conseguir el personal con las habilidades y capacidades requeridas en el mercado laboral

2.2.3.2 Análisis de rentabilidad del proyecto

De acuerdo con lo que manifiestan Beltrán (2010), para realizar la evaluación de un proyecto de inversión es necesario utilizar diversos criterios que permitan conocer las ventajas y desventajas que se obtendrán de realizar la inversión. Estos criterios son los indicadores que hacen posible determinar la rentabilidad de un proyecto a partir de un flujo proyectado.

Andrade (1981) sostiene que cualquier especialista o proyectista que realiza estudios de inversión para buscar la alternativa óptima, debe tener presente los criterios de inversión y dentro de ella debe usar dos o más indicadores de evaluación, lo cual exige la consideración adecuada de beneficios y costos.

Existen varios métodos para evaluar y seleccionar proyectos de inversión, Beltrán (2010) identifica los siguientes más utilizados: valor presente neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), periodo de recuperación (PR).

- Valor presente neto (VAN)

También conocido como valor presente neto (VPN), es el valor actual de los beneficios netos que genera el proyecto.

La tasa con que descuenta el VAN es el costo de oportunidad del capital (COK), que es la rentabilidad que estaría ganando el dinero de utilizarlo en la mejor alternativa de inversión. El COK representa, en cierta medida, un costo adicional a cualquier proyecto (que no se encuentra incluido en el flujo de caja) pues castiga (disminuye) los beneficios y los costos futuros debido al tiempo que tiene que transcurrir para que se hagan efectivos.

En términos matemáticos, el valor actual neto se define como la diferencia entre la sumatoria del valor actual de los flujos netos (hallados utilizando el COK), menos la inversión realizada en el periodo cero.

$$VAN = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+i)^j}$$

Dónde:

I₀ = Inversión en el periodo cero

FN_j = Flujo Neto en el periodo j

i = Tasa de Descuento (Costo de Oportunidad)

n = Número de periodos (flujos)

Interpretación y criterio de decisión:

La realización o no del proyecto, dependerá del VAN que se obtenga, teniendo las siguientes opciones:

VAN > 0.- Es recomendable realizar la inversión en el proyecto analizado. Un valor mayor a cero indica que se obtendrá una ganancia mayor respecto al COK evaluado.

VAN = 0.- Es recomendable. Para el inversionista, es indiferente realizar la inversión en el proyecto u optar por la mejor alternativa, dado que iguala al COK.

VAN < 0.- No es recomendable, pues el proyecto es menos rentable que la alternativa o el COK evaluado.

De acuerdo con lo afirmado por Van Horne (2010), otra manera de expresar el criterio de aceptación es decir que se aceptará si el Valor presente de los flujos de efectivo de entrada, excede al valor presente de los flujos de efectivo de salida.

- Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno es una tasa porcentual que indica la rentabilidad promedio anual que genera el capital que permanece invertido en un proyecto. Dada esta definición, resulta obvio que si el costo de oportunidad del capital fuera de la misma magnitud, el inversionista sería indiferente entre invertir en el proyecto o la mejor alternativa.

Podemos traducir esto en la expresión matemática que muestra, precisamente que la TIR es aquella que, utilizada como tasa de descuento, genera un VAN = 0.

$$0 = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+TIR)^j}$$

Interpretación y criterio de decisión:

El criterio de decisión para la TIR consiste en aceptar un proyecto cuando tenga una TIR mayor al costo de capital (COK); es decir, cuando la rentabilidad que obtenga el capital en el proyecto, sea mayor que la mejor alternativa. De manera similar al caso del VAN, tenemos tres intervalos relevantes:

TIR > COK.- El proyecto es aceptado, por cuanto el rendimiento sobre el capital que genera el proyecto, es superior al mínimo aceptable para la realización del proyecto.

TIR = COK.- El rendimiento sobre el capital que el genera el proyecto, es igual al interés que recibiría al invertir dicho capital en la mejor alternativa. Al inversionista le es indiferente invertir en el proyecto o en la mejor alternativa de inversión, pues ambos le generan igual rentabilidad.

TIR < COK.- Si la TIR es menor que el costo de oportunidad del capital, el proyecto se rechaza pues su rendimiento es menor al de la mejor alternativa posible.

Para Van Horne (2010), el criterio de aceptación que se usa en general con la TIR, es comprar la tasa interna de retorno con la tasa de rendimiento requerida, conocida como la tasa de rendimiento mínimo aceptable.

- Periodo de recuperación (PR)

También es conocido como el plazo de recuperación del capital o el periodo de recuperación de la inversión. Es un indicador que muestra el número de años necesarios para que el inversionista logre recuperar el capital invertido

en el proyecto. Por lo tanto, es un valor absoluto ya que indica el número de años en el que se recuperará la inversión. Entre varios proyectos de inversión, se deberá elegir aquel con menor periodo de recuperación de inversión.

El periodo de recuperación de capital (PR) se define como el monto de inversión entre el beneficio neto, cuando los flujos son idénticos y constantes para cada periodo:

$$PR = \frac{\text{Inversión}}{\text{Beneficio Neto}}$$

Si el flujo neto difiere entre periodos, el cálculo es diferente. Se deberá hallar la suma acumulada de los beneficios hasta alcanzar el monto de inversión y el periodo en el que ambos coincidan será el número de años necesarios para recuperar el capital. Para una inversión de S/. 3,000 que genera los siguientes flujos en 5 años:

Tabla 3
Periodo de recuperación de inversión

AÑO	BENEFICIO NETO	ACUMULADO
1	500	500
2	700	1,200
3	900	2,100
4	1,100	3,200
5	1,300	4,500

Fuente: Van Horne

Fecha: 2010

La tabla nos muestra que para el cuarto año, se habrá obtenido un beneficio acumulado de S/. 3,200 por lo que ya habrá cubierto la inversión de S/. 3,000. Para este caso, el Periodo de Recuperación del Capital sería de 4 años.

Interpretación y criterio de decisión:

Si bien es un indicador sencillo de obtener, solo sirve como un instrumento complementario ya que no considera el costo del capital ni las ganancias posteriores al periodo de recuperación.

De esta manera, no se está considerando un factor de rentabilidad sino uno de liquidez. Además, al no tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo se está dando igual importancia a un flujo del primer periodo que otro del periodo (n).

La manera de solucionar este problema, es descontar cada flujo de caja por el costo de oportunidad de capital y proceder a sumar los valores obteniendo el beneficio neto acumulado traído a valor presente. Es decir, la tabla se elaborará utilizando los beneficios de cada periodo descontados por el COK.

Entre dos proyectos que tienen un VAN muy parecido, el periodo de recuperación ayudará a tomar la decisión final, ya que mostrará el año en el cual se recuperará el capital. Aquel con menor periodo de recuperación deberá ser el proyecto elegido.

2.3 Definición de términos básicos

2.3.1 Inversión

Tarragó (año) manifiesta que “la inversión consiste en la aplicación de recursos financieros para la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de una empresa.

Peumans (1967), señala que “la inversión es todo aquel desembolso de recursos financieros que se realizan con el objetivo de adquirir bienes durables o instrumentos de producción (equipo y maquinaria), que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objetivo”.

De esta manera, los modelos de análisis de inversiones intentan simular la realidad del proceso de inversión, con el objetivo de evaluar los resultados; En sí mismos no son modelos que permitan llegar a una decisión, sino que

proporcionan la información a quienes tengan el poder de tomar la decisión de poner en marcha un proyecto.

Sin embargo, el éxito de un proyecto no sólo dependerá de la capacidad de predecir los movimientos de fondos futuros, sino también, saber controlar el curso de los hechos que se produzcan una vez puesto en marcha el proyecto.

Existen diferentes criterios para definir la clasificación de las inversiones, no obstante cada vez con más frecuencia se utiliza para ello la clasificación de Joel (1973), quien define las inversiones en cuatro grupos:

- Inversiones de renovación
- Inversiones de expansión
- Inversiones de modernización o de innovación
- Inversiones estratégicas

2.3.2 Proyecto de inversión

Baca (2006), define un proyecto de inversión como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

Por lo tanto, un proyecto de inversión es la guía para la toma de decisiones acerca de la creación de una futura inversión que muestra el diseño comercial, técnico-organizacional, económico y financiero de la misma. En caso de resultar viable el proyecto, este documento se convierte en un plan que guía la realización del mismo.

Baca (2000), señala que la evaluación de un proyecto de inversión, tiene como objeto conocer su rentabilidad económica financiera y social, de manera que resuelva una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable, asignando los recursos económicos a la mejor alternativa.

2.3.3 Activo fijo

Los activos fijos son aquellos que no varían durante el ciclo de explotación de la empresa o el año fiscal (Kafka, 1993). Por ejemplo, el edificio donde una fábrica monta sus productos es un activo fijo porque permanece en la empresa durante todo el proceso de fabricación y venta de los productos.

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.

2.3.4 Depreciación

La depreciación es un reconocimiento racional y sistemático del costo de los bienes, distribuido durante su vida útil estimada, con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva del ente público.

La depreciación indica el monto del costo o gasto, que corresponde a cada periodo fiscal. Se distribuye el costo total del activo a lo largo de su vida útil al asignar una parte del costo del activo a cada periodo fiscal (Emery, 2000).

2.3.5 Alternativas de financiamiento

2.3.5.1 Capital propio

Es la forma más común para financiar la creación de un nuevo negocio haciendo uso del dinero que podamos tener, ya sea obteniéndolo de nuestros ahorros, o de cualquier otra fuente personal como, por ejemplo, haciendo uso de las tarjetas de créditos, vendiendo activos personales, etc. (Effio, 2008)

Este tipo de financiamiento es el más recomendable puesto que no estamos obligados a pagar intereses ni a tener que devolver el dinero y es recomendable al iniciar un negocio, utilizar capital propio, al menos en la

etapa de la creación, y ya más adelante, cuando el negocio empiece a crecer, recién empezar a buscar fuentes externas de financiamiento.

2.3.5.2 Leasing

El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite a los clientes adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de sus negocios. Mediante esta modalidad, a solicitud del cliente los bancos adquieren un determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor previamente pactada.

El leasing financiero, también conocido como “arrendamiento financiero” o “arrendamiento con opción a compra”, es un contrato mercantil que celebra una empresa locadora (arrendadora) para el uso de un bien mueble o inmueble por la arrendataria, a cambio de pagos periódicos que pueden ser por adelantado o al vencimiento y con opción a favor de la arrendataria para comprar dichos bienes por un valor previamente pactado.

2.3.5.3 Préstamo bancario

Es una opción de financiamiento utilizada por las empresas para obtener recursos a través de las entidades financieras, accediendo a las diferentes modalidades y productos que ofrece el Sistema Financiero.

Las empresas acceden a préstamos bancarios a través de líneas de crédito que los bancos les asignan, luego de evaluar su situación financiera y crediticia. Las líneas de crédito aprobadas se establecen de acuerdo a la capacidad de endeudamiento de las empresas y en las condiciones de pago adecuadas a esa capacidad.

El sistema financiero ofrece una gama de modalidades y productos crediticios, adecuados a los diferentes tipos de requerimiento y bajo condiciones particulares.

2.3.6 Sector transporte terrestre

2.3.6.1 Servicio de transporte de público

Servicio que se presta para el desplazamiento de personas, mercancías o mixto de un lugar a otro.

Para calificar como transporte público, deben concurrir las siguientes características (Caballero Bustamante, 2010):

- El giro o actividad del prestador sea el transporte;
- El prestador se encuentre autorizado para el transporte;
- El prestador reciba a cambio una contraprestación o forma de pago.

2.3.6.2 Infraestructura del transporte

Lo constituye la parte física que se requiere para el servicio de transporte, dentro de las cuales están las vías y carreteras para el transporte terrestre urbano, provincial, regional e internacional. Forman parte también de la infraestructura los terminales y los semáforos en cuanto al transporte urbano.

En el Perú el desarrollo y mantenimiento de la infraestructura vial es responsabilidad del estado y es ejecutado a través de PROVIAS (MTC), quien administra y ejerce las funciones de planificar, organizar, dirigir, coordinar, ejecutar y controlar la infraestructura vial terrestre, así lo afirma el Ministerio de Transportes y Comunicaciones. (2006). Reglamento nacional de gestión de infraestructura vial.

La infraestructura vial la constituye la vía y todos sus soportes que conforman las carreteras y caminos.

2.3.6.3 Flota de transporte

Es un conjunto de vehículos agrupados dentro de una organización con un propósito puntual de servicio o para el logro de un objetivo concreto.

Una empresa de transporte de pasajeros, agrupa en su flota de vehículos a todos los buses, más los auxilios mecánicos y todos los vehículos propiedad de la empresa para ese fin.

En función al uso que se le dé a los vehículos, existen diferentes tipos de flotas (CESVIMAP, 2010):

- De ámbito urbano (autobuses, recogida de residuos, etc.). Suelen corresponder a servicios públicos, con características especificadas en el pliego de condiciones firmado con la administración. Los recorridos realizados y sus frecuencias de paso o las características técnicas de los vehículos de la flota asignada determinarán su uso.
- De distribución. En la distribución de productos y mercancías en ámbito local y regional se utilizan, según la carga, vehículos tipo furgón e industriales ligeros de hasta 3,5 T. Los recorridos suelen ser urbanos e interurbanos con distancias no muy grandes.
- De largas distancias. La principal característica del transporte de pasajeros o de mercancías a larga distancia es que los vehículos – autocares y camiones–, además de realizar un recorrido casi exclusivamente de ruta, están en marcha el máximo de tiempo posible, para reducir los tiempos de los servicios contratados.

2.3.6.4 Demanda en el sector transporte

Constituida por el grupo de personas que requieren utilizar el servicio de transporte para trasladarse (viajar) de un lugar a otros utilizando los medios vehiculares.

La demanda global de transporte, tanto para pasajeros como para mercadería, depende en gran manera de la actividad económica del área de estudio considerada. Es común relacionar varios indicadores de transporte (como consumo de combustible, volumen de tránsito, etc.) a parámetros macroeconómicos como la población, el PBI y el PBI per cápita. Una vez establecidas las relaciones, se aplican a las proyecciones de los parámetros macroeconómicos (Ministerio de transportes y comunicaciones, 2012).

2.3.6.5 Oferta en el sector transporte

Lo constituyen las empresas que brindan servicio de transporte para cubrir el requerimiento de traslado de pasajeros y mercancías.

El número de empresas que brindan servicio de transporte terrestre de pasajeros en el ámbito nacional, viene incrementándose de manera sostenida, destacando las de servicio de Turismo Nacional.

La oferta se ve reforzada por un incremento de la inversión en renovación de las flotas modernas y en apertura de nuevas rutas. (Ministerio de transportes y comunicaciones, 2011).

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación persigue un fin de Estudio Aplicativo – No Experimental, ya que está aplicado a una Empresa de Transportes vigente dentro del mercado, de la cual se ha levantado información para elaborar el presupuesto de inversión y las diferentes alternativas de financiamiento para implementar una agencia situada en la ciudad de Lambayeque.

3.2 Diseño de investigación.

El diseño investigación en que se basa esta investigación es descriptiva de proyección, ya que describe la situación en que actualmente se encuentra la empresa Móvil Tours a nivel del departamento de Lambayeque, para luego evaluar la posibilidad de implementar una sucursal en la ciudad de Lambayeque, constatando así la viabilidad del presente proyecto.

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población

Se escogió como población la ciudad de Lambayeque (lugar donde se realizará la nueva sucursal), la cual para el año 2012 tuvo con una población total de 288 mil personas, de las cuales 155 mil (40%) son personas económicamente activas que van desde los 20 años hasta los 50 años; que es el rango del cual se tomó una muestra de casi el 9% (100 personas) para poder desarrollar una encuesta que nos ayude la fidelidad de Móvil Tours dentro de los usuarios

3.3.2 Muestra

Para la búsqueda de las 100 personas que iban a formar parte de la muestra, se propuso ir 3 días diferentes a la ciudad de Lambayeque y tomar como punto fijo la Plaza Céntrica, en donde la mayor parte de personas se congregan para dialogar o se dirigen hacia sus labores cotidianas.

Una vez ubicados en el punto determinado para realizar la encuesta, se sometió a una batería de 10 preguntas para determinar si la población de Lambayeque estaba dispuesta a aceptar una nueva sucursal de Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque.

3.4 Métodos y técnicas de recolección de datos

Para desarrollar nuestro proyecto de inversión, se tomó información mediante instrumentos de recolección de datos. Entre ellas tenemos:

- Análisis del estudio de mercado realizado para Móvil Tours

Desarrollado mediante encuestas aplicadas a transeúntes entre 20 y 40 años residentes en la ciudad de Lambayeque, que es el lugar en donde se implementará esta nueva agencia. La finalidad es demostrar el posicionamiento de la empresa Móvil Tours en los usuarios de la ciudad de Lambayeque, y además el buen mercado de clientes que tendría una agencia en esta ciudad.

- Entrevista al gerente general de Móvil Tours

Se creyó conveniente realizar una entrevista al Sr. Fernando Mattos, Gerente de Móvil Tours en la ciudad de Chiclayo, en la cual se obtuvo información sobre el surgimiento y desarrollo de la Empresa Móvil Tours en el mercado peruano. Tomando como referencia esta agencia, ubicada en Chiclayo, se recopiló información sobre los aspectos que se debería considerar en la inversión para la nueva agencia en la Ciudad de Lambayeque: en Infraestructura, Mobiliario y Equipamiento, Recurso Humano, Unidades de Transportes y Suministros.

- Investigación de alternativas de Financiamientos:

Un proyecto de inversión, sobre todo tratándose de mercados nuevos, requiere de una estructura de financiamiento que considera además del capital de la empresa o socios, financiamiento con fuentes de terceros, es por

ello que se buscan alternativas de financiamiento que como es lógico, deben evaluarse y elegir la que le aporte mayor rentabilidad al proyecto.

En el mercado financiero existen entidades como bancos, cajas municipales, financieras, etc., cada una con sus propias propuestas y condiciones de financiamiento; es por ello, que es necesario analizar y evaluar las diferentes alternativas para elegir las más adecuada al proyecto

En nuestro caso, se visitaron 3 de las entidades financieras más reconocidas del medio: banco de crédito, banco continental y banco Interbank; entidades que ofrecen mayor seguridad y confianza, y que además trabajan con la empresa móvil tours. la finalidad de estas visitas y entrevistas a ejecutivos de dichas entidades, fue la de conocer todas las propuestas financieras para el caso concreto de un cliente como móvil tours y así evaluarlas para elegir la mejor opción para el proyecto de inversión.

3.5 Procedimientos y análisis de datos

Para determinar la rentabilidad de nuestro proyecto de inversión, se trabajaron los flujos a un horizonte de 5 años, para demostrar cuál es la correcta alternativa de financiamiento o combinación de varias alternativas viables para el desarrollo del proyecto.

El análisis de los datos se desarrolló bajo el siguiente proceso:

- Determinar la inversión de activos fijo necesaria para el desarrollo del proyecto distinguiendo entre inmuebles, unidades de transporte, muebles y equipos.
- Proyectar las entradas y salidas de efectivo de la empresa durante 5 años, resultado del ejercicio del negocio.
- Proyectar el flujo de efectivo neto de la empresa en un período de 5 años para las distintas alternativas o combinación de éstas.
- Comparar el valor presente de los flujos calculados en el modelo de negocio para cada alternativa y escoger el mayor valor.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Resultados

4.1.1 Móvil tours en el mercado de transporte terrestre a nivel nacional

4.1.1.1 Historia

La empresa MOVIL TOURS S.A. se inicia como un negocio familiar en la provincia de Rodríguez de Mendoza del Departamento de Amazonas, siendo los propietarios la familia Matos Vargas.

El primer vehículo adquirido fue una furgoneta de tres ruedas, para servicio de transporte de carga al aeropuerto. Con el incremento de la demanda se vieron en la necesidad de comprar una camioneta FORD y luego con la ampliación del servicio hacia la ruta Mendoza – Chachapoyas, se comprarían los primeros camiones D-300.

Posteriormente se crea el Servicio de transporte de pasajeros con la adquisición de un minibús Toyota Hiace de 15 pasajeros. Con esta unidad inician su actividad en Lima con la ruta La Marina-Javier Prado constituyendo la empresa llamada ETRAMUSA.

En el año 1988 tienen oportunidad de celebrar contratos para llevar turistas a la ciudad de Arequipa y es en ese momento que conocen el mercado de turismo, dando nacimiento a la Empresa Movilidad Turística S.A. cuyo nombre comercial es Móvil Tours.

Con el apoyo de un crédito otorgado por el Señor Joaquín Ormeño, adquieren su primer bus equipado para el servicio de transporte de turistas e inician su actividad en este prometedor mercado.

En los años 90 los problemas de terrorismo redujeron la afluencia de turistas, viéndose precisados a direccionar su servicio hacia el transporte interprovincial de pasajeros y logran obtener la ruta Lima-Huaraz.

En este destino se da el primer servicio a bordo atendido por una terramoza, aire acondicionado y baño en todo el Perú; por lo que Móvil Tours obtiene el premio de “La Cinta Dorada” y “Empresario del Año”.

La empresa fue consolidándose en el servicio interprovincial ampliando sus rutas de LIMA hacia ciudades importantes del Norte, Centro y Sur del país. En el año 2012 obtuvieron la concesión de la ruta hacia Rio Branco – Brasil desde Puerto Maldonado.

En la actualidad, Móvil Tours cuenta con una flota de 68 buses para las diferentes rutas que operan en servicio interprovincial y de turismo; de los cuales 07 buses están asignados a labores de transporte de personal en la Minera Barrick Misquichilca S.A.



Figura 4 Flota de buses (externo)

Fuente: Página web datos Perú

Tabla 4

Datos Móvil Tours S.A.

<u>EMPRESA DE TRANSPORTES MOVIL TOURS S.A.</u>	
Nombre de Empresa	MOVIL TOURS S.A.
Nombre Comercial	MOVIL TOURS
RUC	20107916343
Fecha de Fundación	31/05/1988
Tipo de Sociedad	SOCIEDAD ANÓNIMA
Estado de Empresa	ACTIVO
Sector Económico de Desempeño	OTROS TIPOS TRANSPORTES REGULAR VIA TERRESTRE
CIU	60214
Marca de Actividad	SIN ACTIVIDAD
Dirección Principal	AV. AVENIDA MATERIALES #2215
Referencia de Ubicación	ENTRE AV. NICOLAS DUEÑAS Y AV. ARGENTINA
Población	LIMA / LIMA / LIMA
Fax	-
Teléfonos	3327731 3320024
Numero Trabajadores	479

Fuente: Página web datos Perú



Figura 5 Flota de buses (interno)

Fuente: Página web datos Perú



Figura 6 Flota de buses (en carretera)

Fuente: Página web datos Perú

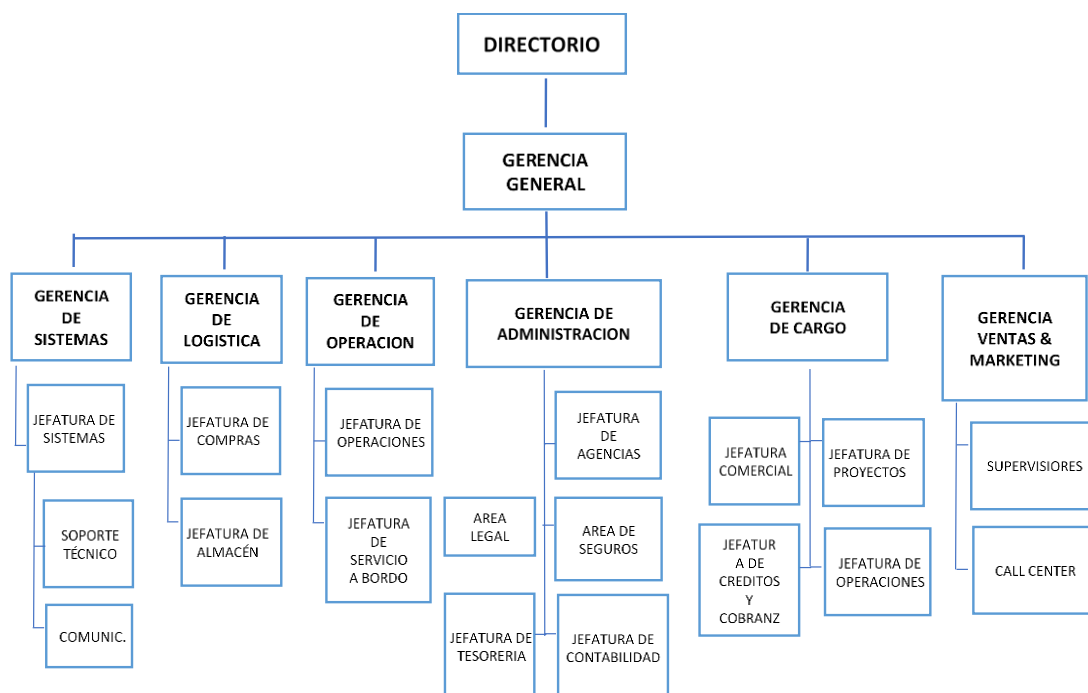


Figura 7 Organigrama general Móvil Tours

Fuente: Página web datos Perú

4.1.1.2 Visión

- Nuestra visión empresarial es ser en el futuro la empresa de mayor crecimiento, rentabilidad y solidez del sector en el país y en la región (internacionalizarnos), teniendo mayor gente que se identifique con los objetivos de la organización y logre sus metas personales.

4.1.1.3 Misión

- Nuestra flota moderna y empleados preparados para prestar servicio idóneo de pasajeros y carga liviana con calidad, ofreciendo comodidad, seguridad, alta tecnología y responsabilidad frente a los accionistas, inversionistas, clientes, medio ambiente y la sociedad.
- Buscar la satisfacción de las necesidades reales de los consumidores.
- Generar un proceso continuo de cambio, para mantener unidades productivas modernas, eficientes, rentables y competitivas.
- Contribuir al proceso de desarrollo del país.

4.1.1.4 Servicios

Móvil Tours ofrece 5 tipos de servicio por el reclinamiento del asiento, entre los que tenemos:

- Servicio económico
 - Bus de un solo piso
 - TV video a bordo
 - Baño químico
 - Calefacción
 - Aire acondicionado



Figura 8 Servicio económico

Fuente: Página web datos Perú

- Servicio semi cama
 - TV video a bordo
 - Baño químico
 - Calefacción
 - Aire acondicionado
 - Servicio a bordo



Figura 9 Servicio semicama

Fuente: Página web datos Perú

- Servicio mixto // 1° piso-cama – 2° piso semi-cama
 - TV video a bordo
 - Baño químico
 - Calefacción

- Aire acondicionado
- Servicio a bordo



Figura 10 Asientos semicama

Fuente: Página web datos Perú

- Servicio bus cama //1° y 2° piso – cama
 - TV video a bordo
 - Baño químico
 - Calefacción
 - Aire acondicionado
 - Servicio a bordo



Figura 11 Servicio bus cama

Fuente: Página web datos Perú

- Servicio súper cama // 1° piso cama y 2° piso súper cama (180°)

- TV video a bordo
- Dispositivo de audio (música)
- Baño químico
- Calefacción
- Aire acondicionado
- Servicio a bordo



Figura 12 Servicio súper cama
Fuente: Página web datos Perú

4.1.1.5 Red de Sucursales

- Lima
 - Lima: Paseo de la República 749.
 - Los Olivos: Av Alfredo Mendiola 3883
- Huaraz
 - Av. Confraternidad Internacional Oeste 451
 - Jr. Simón Bolívar 452.
- Carhuaz
 - Av. Progreso 757
- Chimbote

- Terminal Terrestre Mz “D” Lote 29
- Bagua Grande
 - Jr. Mariscal Castilla 210
- Rioja
 - Terminal Terrestre/ Av. Campo Ferial s/n stand #05
- Caraz
 - Pasaje José Olaya 104
- Yurimaguas
 - Calle Víctor Sifuentes km 2.5 /Yurimaguas/Alto Amazonas/Loreto
- Pedro Ruiz
 - Av. Cahuide 630
- Cuzco
 - Av. Vía Evitamiento 429 terminal terrestre Stand b-11 Santiago-Cuzco
- Puerto Maldonado
 - Av Tambopata 428
- Rio Branco – BRASIL
 - Terminal Rodoviaria Rio Branco Acre
 - Boz 25 Terminal Rodoviário
- Moyobamba
 - Terminal Terrestre /Av. Almirante Grau 547 Moyobamba

- Yungay
 - Av. Arias Graziani S /N Costado Policlínico/costado Plaza de Armas
- Cajamarca
 - Atahualpa 409
- Tarapoto
 - Av. Salaverry 880 Distrito Morales
- Trujillo
 - Av. América del Sur 3959 /Óvalo Larco/ Urb. La Merced
- Chiclayo
 - Av. Bolognesi 199

4.1.1.6 Flota Móvil Tours

- Servicio turístico
 - Buses climatizados
 - Camas 180°
 - Monitoreo GPS
 - Terramozas
 - Viajes guiados
- Viajes nacionales
 - Buses climatizados
 - Camas 180°
 - Visor de velocidad

- Terramozas
- Monitoreo GPS
- Servicios de cargo
 - Monitoreo GPS
 - Rastreo de su envío
 - Envíos de certificados
 - Nacional e internacional
 - Seguridad y confianza



Figura 13 Logotipo y lema MÓvil Tours S.A

Fuente: Página web datos Perú

4.1.2 MÓvil tours en el mercado de transporte terrestre en la agencia de Chiclayo

Para el presente proyecto de inversión se ha tomado como base la información de la Empresa MÓvil Tours ubicada en la Ciudad de Chiclayo, con dirección Av. Bolognesi 199 y con Gerente General, Sr. Fernando Matos. El grupo de trabajo está formado de la siguiente manera:

Tabla 5

Personal de trabajo

TIPO PERSONAL	CANTIDAD
GERENTE	1
ADMINISTRADOR	1
ASISTENTE	1
COUNTERS DE VENTA PASAJES	4
COUNTERS RECEPCIÓN ENCOMIENDAS	4
PERSONAL CARGA Y DESPACHO ENCOMIENDAS	6
MECANICO	1
ELECTRISISTA	1
PERSONAL LIMPIEZA BUSES	3
PERSONAL LIMPIEZA TERMINAL	2
GRIFERO	1
PERSONAL MANTENIMIENTO BUS (REPUESTOS)	1
CHOFERES	16
TERRAMOSAS	8
SERVICE PERSONAL SEGURIDAD	2

Fuente: Administración Móvil Tours Chiclayo 2012

Este mismo formato de recurso personal se tomará en cuenta para la nueva sucursal ubicada en Lambayeque.

En cuanto a la flota de transportes, la empresa Móvil Tours cuenta con las siguientes unidades para el servicio en Chiclayo:

Tabla 6

Unidades de transportes en Móvil Tours S.A. - sucursal Chiclayo

TIPO DE BUS	CANTIDAD
BUS SEMICAMA	8
BUS BUSCAMA	3

Fuente: Administración Móvil Tours Chiclayo 2012

También la sucursal de Móvil Tours en Chiclayo necesita de suministros como combustible y otros insumos. En el caso de gasolina, la empresa realiza el siguiente gasto diario:

Tabla 7 Insumos sucursales Chiclayo

TIPO DE SUMINISTROS	CANTIDAD DIARIA
COMBUSTIBLE	600 galones

Fuente: Administración Móvil Tours Chiclayo 2012

Móvil Tours tiene su sucursal en Chiclayo desde el año 2000 y cubre las rutas hacia el Norte, Sur y Oriente del País, siendo este último en donde se convierte en líder del mercado.

La mayoría de dichas rutas tienen el servicio de cena a bordo, salvo la ruta a Trujillo o Piura, donde la distancia no es muy larga; en el sector norte el servicio de cena a bordo se da en la ruta CHICLAYO-LIMA, y luego para toda la parte SUR y NOR-ORIENTE del País.

De manera complementaria ofrece su servicio de encomienda y de cafetín, este último que concesiona con el alquiler de un espacio del terminal.

Dentro de los egresos que incurren en este negocio, están los peajes que se pagan por cada viaje realizado, el petróleo a utilizar y los platos de cenas en los servicios de cena a bordo.

Las cantidades de dichos ingresos y egresos se mostrarán más adelante cuando veamos los flujos de ingresos y egresos proyectados para la nueva sucursal en Lambayeque.

4.1.3 Estudio de mercado sobre la necesidad del servicio de transporte

El cuestionario utilizado para la encuesta constó de 10 preguntas, con las que se buscó medir la acogida de clientes que tendría una empresa de transportes ubicada en la ciudad de Lambayeque, así también determinar quiénes serían nuestros principales competidores y que ruta sería más

factible cubrir de acuerdo a la gran demanda de pasajeros que va hacia esa zona.

La encuesta se realizó a 100 personas mayores de edad entre los meses de abril y mayo del año 2012 en la ciudad de Lambayeque con el objetivo de determinar el nivel de acogida para la creación de una nueva sucursal de la empresa Móvil Tours en dicha ciudad para así poder acaparar más el mercado.

Para realizar un estudio más minucioso de los resultados, se creyó conveniente dividirlos en dos partes, la primera respecto al servicio de transporte turístico brindado en la ciudad de Lambayeque, y la segunda con respecto al servicio que brinda específicamente la Empresa Móvil Tours en su agencia de Chiclayo para sus diferentes destinos.

4.1.3.1 Respecto al servicio de transporte en Lambayeque

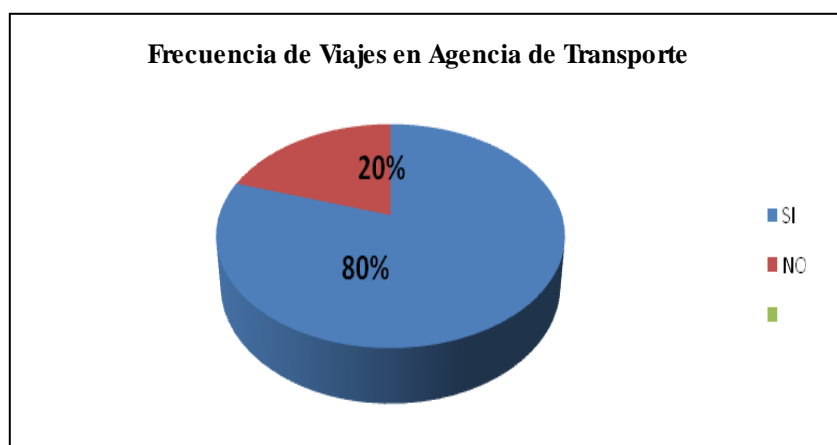


Figura 14 Frecuencia de viajes en agencia de transporte

El 80% de los encuestados manifestó que suele utilizar una empresa de Transporte para sus viajes fuera de la ciudad, en tanto que un 20% utiliza servicios de transporte informales para trasladarse a sus destinos. Este resultado denota la gran demanda del servicio de transporte que presenta la ciudad de Lambayeque.

CONCLUSIÓN: Esto es un buen índice para la empresa Móvil Tours, ya que los usuarios prefieren pagar un poco más con tal de que su viaje sea seguro y la empresa en donde este viajando brinde un buen servicio, para lo cual Móvil Tours podría también aprovechar ese 20% de usuarios que prefieren viajar en empresas informales para venderles un mejor servicios y se hagan clientes fieles de la empresa.

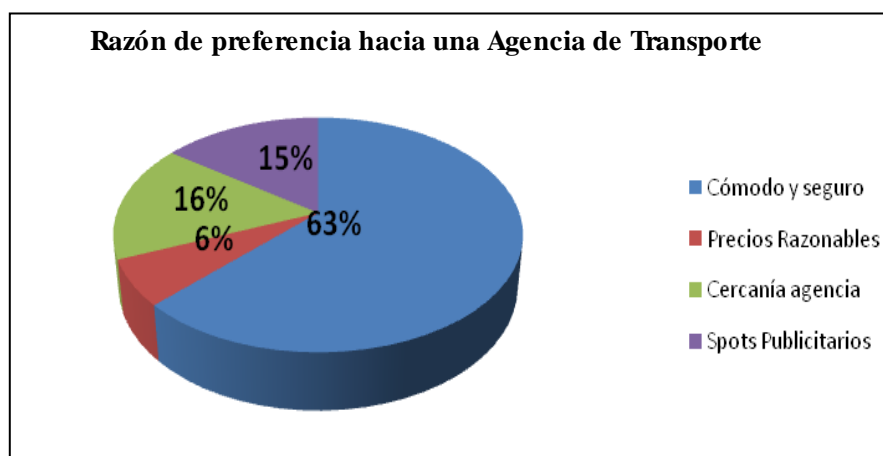


Figura 15 Razón de preferencia hacia una agencia de transporte

De los encuestados que hacen uso frecuente de agencias de transporte para sus viajes, un 63% considera como aspecto importante en su decisión, el de la comodidad y seguridad que ofrece una empresa de transporte formal.

La cercanía de las agencias y los spots publicitarios, se posicionan en segundo término como razón de preferencia para el uso las agencias de transporte, dejando en último término (6%) al aspecto de precio, como variable determinante para escoger una agencia de viaje.

Estos resultados demuestran la valoración que da el público a un servicio moderno con sistemas de seguridad (GPS, radio satelital, velocidad controlada, control de pasajeros y equipaje, etc.) que le garantice llegar a su destino sin inconvenientes y está dispuesto a asumir un costo adicional para recibir este servicio seguro.

CONCLUSIÓN: Para Móvil Tours la respuesta del público a esta pregunta es muy favorable, ya que si algo caracteriza a Móvil Tours es la calidad del servicio, tanto en comodidad y seguridad para que la atención sea personalizada. Y además el público prefiere un establecimiento que este cerca a su hogar, por lo que Móvil Tours ha creído conveniente poner otra sucursal para los ciudadanos de Lambayeque.

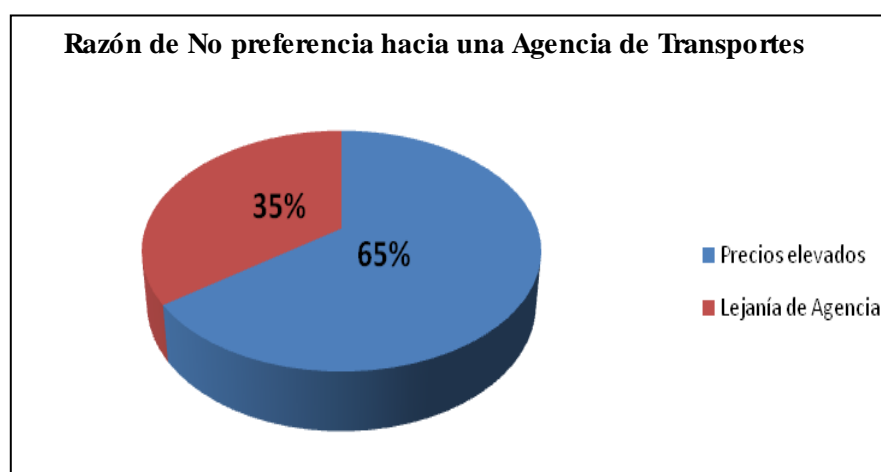


Figura 16 Razón de no preferencia hacia una agencia de transportes

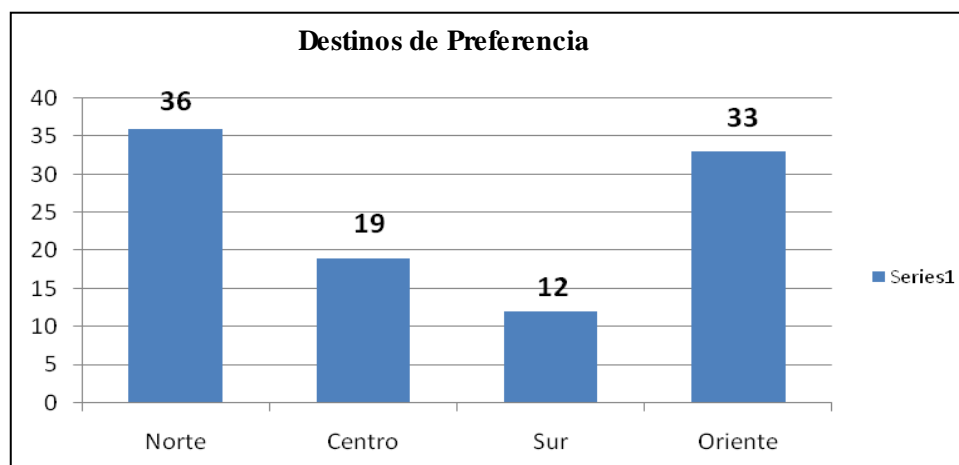
Del 20% de personas que respondieron que no solían viajar en una agencia de transporte terrestre formal, se indagó la razón de su preferencia hacia los servicios de transporte y terminales informales.

Los resultados reportan un 65% que considera como factor de su decisión, el alto precio que demanda viajar en una empresa de transporte formal; es decir que prefieren gastar menos no importando poner en riesgo sus propias vidas.

Sólo un 35% considera a la lejanía de la agencia como factor importante para no utilizar una agencia de transporte formal y seguro.

CONCLUSIÓN: Esto indica que Movil Tours aparte de mantener la cercanía de sus sucursales hacia sus clientes, deberá también manejar los precios de los pasajes, esto para que el 20% de personas que no suelen viajar en una agencia de transporte, prefieran una agencia que les brinde comodidad y seguridad en el servicio.

Tabla 8 Destinos de preferencia



Siendo Lambayeque una región de enlace comercial entre la costa, sierra y selva peruana, la encuesta ubica a las ciudades de la parte norte del país (Trujillo, Chiclayo, Piura), como los destinos de mayor demanda por parte de los encuestados con un 36 %, seguido de las ciudades de la zona oriente (Amazonas, San Martín, Jaén) con un 33% de preferencia entre los encuestados.

En una posición rezagada se muestran las rutas hacia el centro y sur del país (suman 31 %), no obstante hay que precisar que en ambos casos se considera como destino intermedio la ciudad de Lima, representando un flujo frecuente de viajeros.

CONCLUSIÓN: Estos resultados refuerzan la importancia de la gran demanda de público hacia el sector oriente del país, coincidente con el mercado que Móvil Tours está interesado en atender en un primer momento.

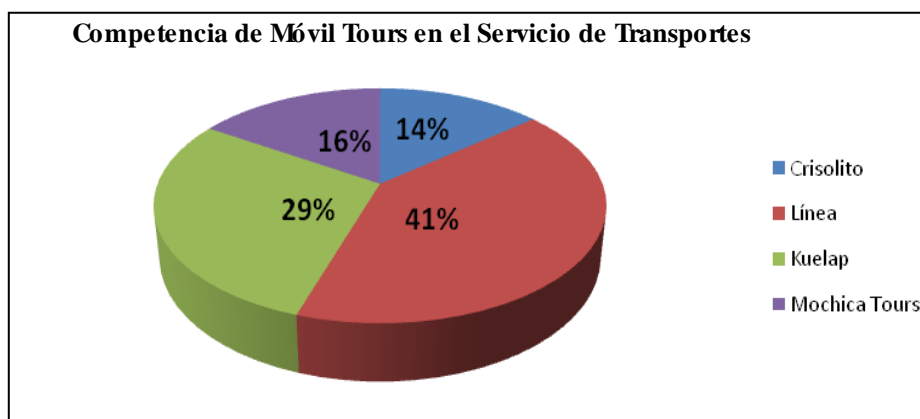


Figura 17 Competencia de Móvil Tours en el servicio de transportes

Los resultados ubican como principal competidor de Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque, a la empresa Línea con un 41% de preferencia entre los encuestados, que se puede explicar por el posicionamiento ganado en esta ciudad en el tiempo que tiene su terminal en Lambayeque.

Como segundo competidor encontramos a la empresa de Turismo Kuelap con un 29%, reconocido por el buen servicio que brindan y los buenos precios que ofrecen en sus rutas hacia la región oriente del país.

CONCLUSIÓN: Estas dos empresas se constituyen como la mayor fuerza de competencia para Móvil Tours, por el posicionamiento que ya tienen en el público como un servicio de calidad a precios cómodos, aspectos que debe considerar Móvil Tours para ganar ese mercado.

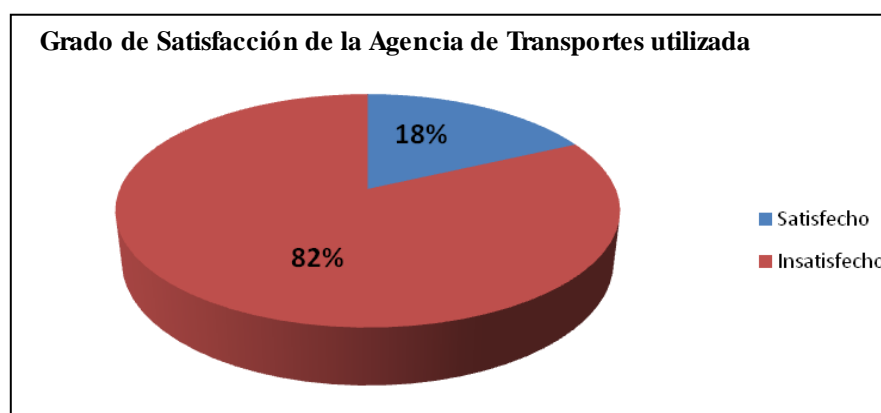


Figura 18 Grado de satisfacción de la agencia de transportes utilizada

Sólo el 18% de las personas encuestadas se sienten realmente satisfechas con el servicio que les brindan las empresas de transporte que utilizan, de tal modo que existe un 82% que no se encuentran satisfechos con el servicio recibido.

Se debe precisar que entre el grupo de satisfechos con el servicio, en su totalidad corresponden a usuarios de las empresas Línea y Kuelap, nuestros dos principales competidores. Si consideramos que entre ambos (cuadro anterior) cubren el 70% de la preferencia, existe en estas empresas un 52% de usuarios insatisfechos que puede atraerse con un servicio de calidad acorde a sus expectativas.

Es por ello la gran oportunidad que tiene Móvil Tours para ingresar a este mercado focalizando su estrategia de entrada en el buen servicio precios razonables.

4.1.3.2 Respecto al servicio de transporte de la empresa Móvil Tours

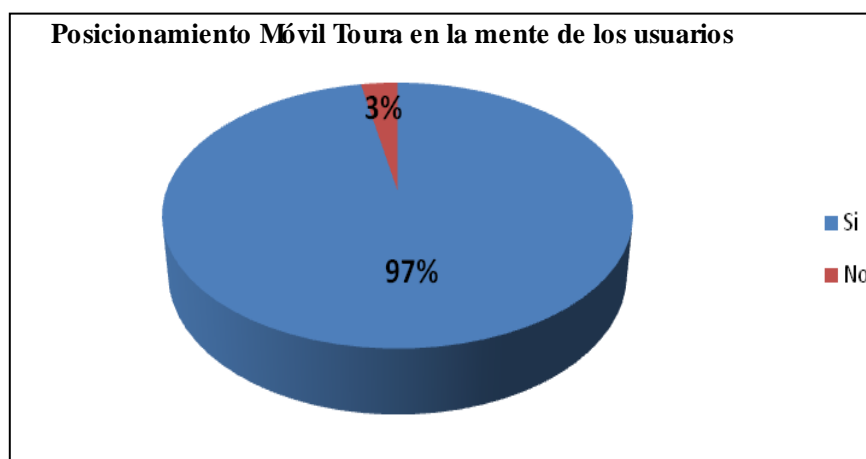


Figura 19 Posicionamiento de Móvil Tours en usuarios

La presencia de la empresa Móvil Tours en el mercado se ve reflejada en este resultado, en el cual un 97% de los encuestados tenían conocimiento de la empresa, tanto por haber sido usuarios o por haber escuchado de ella.

Este resultado resalta el posicionamiento de la empresa en la mente del público, explicado en la cobertura que ha alcanzado con sus rutas desde

Lima, Trujillo y Chiclayo hacia el oriente, las mismas que tienen paso obligado por la Ciudad de Lambayeque.

CONCLUSIÓN: Móvil Tours deberá tomar en cuenta una política de promoción y publicidad que apoyan la fijación de la marca en la mente del público, para que así siga la fidelidad de clientes que hasta ahora mantiene la empresa Móvil Tours.

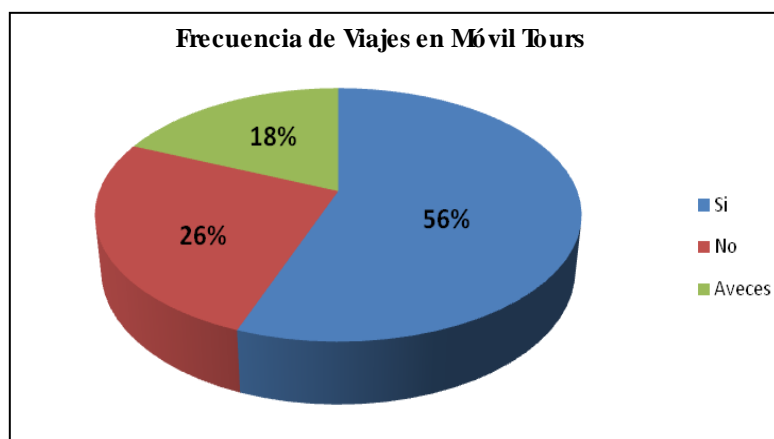


Figura 20 Frecuencia de viajes en Móvil Tours

Este resultado es importante y refuerza el indicador de posicionamiento de Móvil Tours (cuadro anterior), por cuanto muestra que de las personas que conocen de la Empresa Móvil Tours, el 74 % han utilizado su servicio cuando menos una vez; correspondiendo un 56% a usuarios frecuentes, es decir, personas que acostumbran venir hasta la agencia en Chiclayo para tomar el servicio de Móvil Tours.

Esto muestra una gran posibilidad de mejora del servicio para fidelizar a estos clientes ya ganados, pues podrían seguir demandando los servicios de Móvil Tours sin necesidad de desplazarse hasta Chiclayo para abordar los buses. Por otro lado, este segmento de clientes toma importancia, en la medida que pueden ayudar a potencializar la demanda refiriendo su percepción del servicio de Móvil Tours entre sus amistades y familiares en Lambayeque.

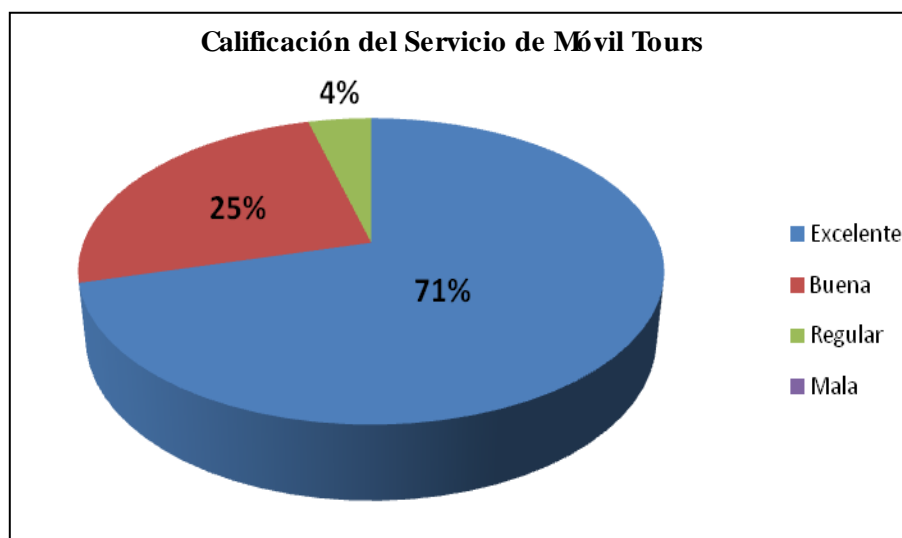


Figura 21 Calificación del servicio de Móvil Tours

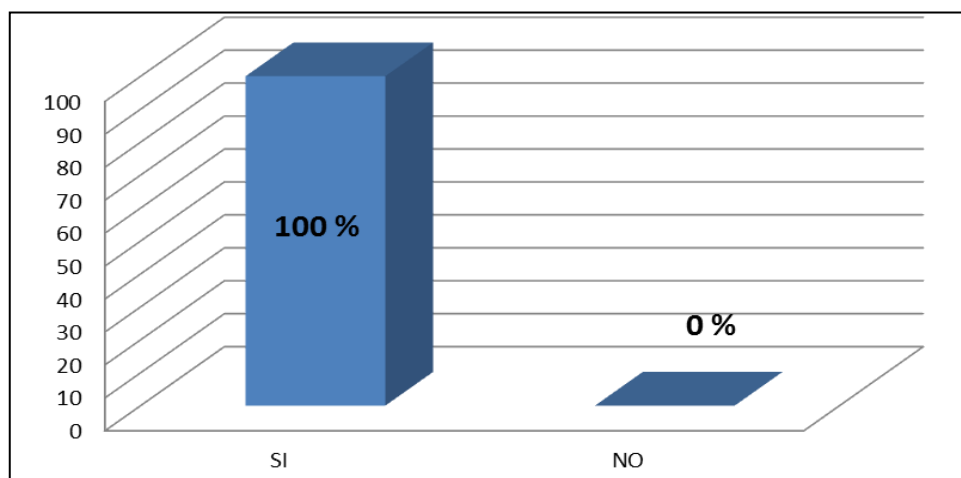
Uno de los aspectos relevantes para satisfacer un mercado es el nivel de calidad del servicio ofrecido. El resultado de la encuesta arroja que un 71% de los usuarios califican de excelente el servicio prestado por Móvil Tours, básicamente valorado por el estado e implementación de las Unidades que ofrecen el servicio, así como la seguridad que ofrecen para el abordaje y control de pasajeros.

Existe un 25% que califica el servicio como bueno, teniendo como observación la velocidad que alcanzan las unidades en carretera, afectando la percepción de seguridad en el servicio.

A través de este gráfico, apreciamos que el esfuerzo de Móvil Tours por brindar un buen servicio es bien compensado por los clientes, catalogándolo este servicio de bueno a excelente, por lo que es necesario seguir manteniendo este servicio en Móvil Tours al momento de implementar la agencia en Lambayeque.

Tabla 9

Apertura de agencia Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque



Este resultado consolida la aceptación que tendría la implementación de un nuevo terminal en la ciudad de Lambayeque, con un contundente 100% que está de acuerdo con esta propuesta.

Enmarcando esta respuesta en el contexto de los resultados anteriores, los usuarios no se sienten muy conformes con el servicio que brinda la competencia y requieren de una empresa que se adecue a sus exigencias de calidad y precio, valorando de manera adicional el que se pueda contar con un terminal en la ciudad de Lambayeque para evitar los desplazamientos hasta Chiclayo, con el ahorro de tiempo y dinero que representa.

CONCLUSIÓN: La apertura de un nuevo terminal de Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque, tendrá gran acogida en los usuarios y el destino provisional sería el sector Nor-Oriente.

4.1.4 Inversión para la implementación de una agencia de transportes en la ciudad de Lambayeque

La implementación de una agencia de una empresa de transporte, determina necesidades de inversión tanto a nivel de Infraestructura como en unidades de transportes, mobiliario y equipamiento. Para su operatividad se requerirá invertir en recurso humano, así como en

suministros e insumos, los mismos que se han considerado dentro de la inversión inicial.

4.1.4.1 Infraestructura

El proyecto de implementación del local de Móvil Tours, considera la compra de un terreno en la ciudad de Lambayeque, con un área total de 1500m² localizado a 3 cuadras al este de la plaza principal de Lambayeque, correspondiendo 500 m² para la construcción de ambientes para administración, counters, encomiendas, servicios (comedor y baños), sala de espera y otros; y 1000 m² para el patio de maniobra y talleres.

Se ha considerado la compra de un terreno valorizado en 620,000 dólares. Las obras civiles de infraestructura se plantea realizarlas con material noble (ladrillo cara vista) y techo de canalones de fibra de vidrio, con tijerales de fierro corrugado. Para la distribución de los ambientes administrativos se utilizará sistemas modulares en Drywall.

Los acabados se realizarán en material rústico, con pisos para tránsito pesado y servicios de nivel medio (mayólicas, servicios higiénicos, grifería, iluminación).

Tabla 10
Presupuesto infraestructura sucursal Lambayeque

ITEM	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	COSTO \$ / UNIDAD	TOTAL \$	TIPO DE CAMBIO	TOTAL S/.
TERRENO	1,500	M2	413	619,995	2.69	1,667,787
BASES Y SOBRESBASES DE MURO	250	METROS	27	6,750	2.69	18,158
LEVANTAMIENTO DE MUROS	650	M2	30	19,500	2.69	52,455
INFRAESTRUCTURA METÁLICA (TIJERALES DE TECHO, PUERTAS ENROLLABLES Y PROTECTORES)				8,500	2.69	22,865
CANALONES EN FIBRA DE VIDRIO	500	M2	11	5,500	2.69	14,795
FALSO PISO ÁREA ADMINISTRATIVA	500	M2	6	3,100	2.69	8,339
LOSA PARA PATIO DE MANIOBRA	1,000	M2	8	7,500	2.69	20,175
DIVISIONES DRYWALL	180	M2	22	3,960	2.69	10,652
PUERTAS Y VENTANAS				2,800	2.69	7,532
ACABADOS (MAYOLICA, CERÁMICOS)	25	M2	18	450	2.69	1,211
SERVICIOS HIGIÉNICOS, GRIFERÍA				1,500	2.69	4,035
INSTALACIONES SANITARIAS Y ELÉCTRICAS				2,000	2.69	5,380
ACABADOS (PINTURA)	650	M2	2	1,300	2.69	3,497
TOTAL OBRAS EN INFRAESTRUCTURA				682,855.00		S/. 1,836,880

La responsabilidad de la construcción, estará a cargo de una empresa móvil tours en las ciudades de Huaraz y Trujillo.

Los presupuestos que se detallan a continuación, han sido alcanzados, considerando todo costo.

El total de la inversión en obras de infraestructura alcanza los \$ 682,885, correspondiendo el 90 % a la compra del terreno. El costo de las obras civiles se ha logrado minimizar utilizando estructuras modulares y acabadas rústicas, tomando como referencia el proyecto realizado para la construcción del terminal en Chiclayo. Se utilizado como Tipo de cambio S/. 2.69 lo cual arroja un monto de inversión en infraestructura de S/. 1'836,880.

4.1.4.2 Unidades de transportes

El proyecto demanda una disponibilidad de ocho (8) unidades de transportes de cincuenta pasajeros (54) pasajeros cada uno, dos (2) de las cuales con servicio buscama, y seis (6) semicama, ambos con servicios completo y baños químicos.

Las unidades se comprarán en lotes a nivel nacional con precios a tarifa corporativa considerando la calidad de cliente de Móvil Tours. Se considera un período de reposición de 6 años, para mantener el nivel de operatividad y de servicio deseado.

Los precios se han cotizado con el distribuidor de la marca Mercedes Benz en Lima, a un precio de S/. 320,000 el buscama y S/. 280,000 el semicama.

Los buses buscama son exclusivamente para su salida a Rioja-Moyobamba, por ser el destino con más demanda y más horas de viaje.

Los precios incluyeron también equipamiento y pintura con el logo de la empresa, así como el servicio de mantenimiento el primer año y garantía por falla de fábrica durante los 3 primeros años.

Tabla 11

Presupuesto unidades de transportes sucursales Lambayeque

TIPO DE BUS	CANTIDAD	PRECIO POR UNIDAD SOLES	TOTAL
BUS SEMICAMA	6	280,000	1'680,000
BUS BUSCAMA	2	320,000	640,000
			S/. 2,320,000.00

4.1.4.3 Mobiliario y equipamiento

Para la implementación de los 3 ambientes destinados a la función administrativa se requerirán 3 computadoras, 3 escritorios, 7 sillas de oficina.

Asimismo, se requerirá adquirir 4 computadoras, 4 escritorios y 4 sillas de oficina para el personal de venta de pasajes y recibo de encomiendas.

Como parte de la implementación de la sala de espera y embarque de pasajeros, se necesitarán 2 televisores LCD de 45', así como 8 juegos de asientos, con 5 butacas cada juego, que permitirá que los pasajeros puedan

descansar cómodamente y disfrutar de la tv la espera para el abordaje de sus buses.

Tabla 12

Presupuesto mobiliario y equipamiento sucursal Lambayeque

TIPO EQUIPAMIENTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
COMPUTADORAS	7	1700	11900
SILLAS DE OFICINA	11	150	1650
ESCRITORIOS	7	400	2800
TELEVISOR LCD 45'	2	1800	3600
JUEGO DE BUTACAS	8	550	4400
			S/. 24,350.00

4.1.4.4 Recursos humanos

Para la operatividad de la empresa se ha considerado conveniente contar con un gerente de agencia, un administrador y un asistente para la parte administrativa de la empresa.

La contabilidad es centralizada en la sede principal de Lima, a quienes se les envía los reportes directamente de los terminales de los counters y del administrador.

Para la venta de pasajes, se necesitarán 4 operadoras de counters, las cuáles trabajarán en 2 turnos.

Asimismo para la recepción y despacho de encomiendas y equipajes, se contarán con 4 personas que trabajarán en 2 turnos, y 6 personas más que serán personal de apoyo para la carga y descarga de los equipajes.

Para el personal de mantenimiento del local y las unidades se contará con 1 mecánico, 1 electricista, 3 personas para limpiar los buses, 2 personas para limpiar el terminal, 1 grifero y 1 persona encargada de colocar los repuestos a las unidades de transportes.

Se requerirá personal de seguridad, contratados directamente a una service a la cual se le paga mensualmente; las personas encargadas de la seguridad están operativas las 24 horas del día.

En cuanto al personal de tripulación, se considera una tropa de 16 choferes y 8 terramosas, que trabajan turnándose las rutas del Nor-Oriente del país. Los choferes como las terramosas tienen un sueldo fijo asignado, donde están incluidos los viáticos y hospedaje si fuera necesario.

Para la Planilla de Trabajadores, se considerará a todos los trabajadores la carga familiar (S/. 75.00), y el aporte 13% de ONP; esto de manera de que en nuestro presupuesto se refleje el máximo de capital que se tendría que invertir en Recursos Humanos.

Tabla 13

Presupuesto recursos humanos sucursal Lambayeque

TIPO PERSONAL	CANTIDAD	REMUNERACIÓN MENSUAL POR PERSONA	TOTAL REMUNERACION MENSUAL
GERENTE	1	7,000	7000
ADMINISTRADOR	1	2,000	2000
ASISTENTE CONTABLE	1	1,600	1600
COUNTERS DE VENTA PASAJES	4	850	3400
COUNTERS RECEPCIÓN ENCOMIENDAS	4	850	3400
PERSONAL CARGA Y DESPACHO ENCOMIENDAS	6	750	4500
MECANICO	1	1,300	1300
ELECTRICISTA	1	1,200	1200
PERSONAL LIMPIEZA BUSES	3	750	2250
PERSONAL LIMPIEZA TERMINAL	2	750	1500
GRIFERO	1	800	800
PERSONAL MANTENIMIENTO BUS	1	750	750
CHOFERES	16	1,600	25600
TERRAMOSAS	8	1,200	9600
SERVICE PERSONAL SEGURIDAD	3	1,150	3,450
			S/. 68,350.00

PLANILLA LABORAL MES
ENERO - 2014

ITEM	CARGO	SUELDO BASICO	ASIG FAMILIAR	VIATICOS Y OTROS CONCEP.	MOVIL.	TOTAL REMUN	ONP	ES SALUD	NETO
1	GERENTE GENERAL	7000.00	75.00			7,075.00	919.75	636.75	6,155.25
2	ADMINISTRADOR	2000.00	75.00			2,075.00	269.75	186.75	805.25
3	ASISTENTE CONTABLE	1600.00	75.00			1,675.00	217.75	150.75	657.25
4	COUNTERS VENTA DE PASAJES	850.00	75.00			925.00	120.25	83.25	379.75
5	COUNTERS VENTA DE PASAJES	850.00	75.00			925.00	120.25	83.25	379.75
6	COUNTERS VENTA DE PASAJES	850.00	75.00			925.00	120.25	83.25	379.75
7	COUNTERS VENTA DE PASAJES	850.00	75.00			925.00	120.25	83.25	379.75
8	COUNTERS RECEPC. ENCOMIENDAS	850.00	75.00			925.00	120.25	83.25	379.75
9	COUNTERS RECEPC. ENCOMIENDAS	850.00	75.00			925.00	120.25	83.25	379.75
10	COUNTERS RECEPC. ENCOMIENDAS	850.00	75.00			925.00	120.25	83.25	379.75
11	COUNTERS RECEPC. ENCOMIENDAS	850.00	75.00			925.00	120.25	83.25	379.75
12	PERSONAL CARGA Y DESPACHO	750.00	75.00			825.00	107.25	74.25	342.75
13	PERSONAL CARGA Y DESPACHO	750.00	75.00			825.00	107.25	74.25	342.75
14	PERSONAL CARGA Y DESPACHO	750.00	75.00			825.00	107.25	74.25	342.75
15	PERSONAL CARGA Y DESPACHO	750.00	75.00			825.00	107.25	74.25	342.75
16	PERSONAL CARGA Y DESPACHO	750.00	75.00			825.00	107.25	74.25	342.75
17	PERSONAL CARGA Y DESPACHO	750.00	75.00			825.00	107.25	74.25	342.75
18	MECANICO	1100.00	75.00		200.00	1,375.00	152.75	105.75	672.25
19	ELECTRICISTA	1000.00	75.00		200.00	1,275.00	139.75	96.75	635.25
20	PERSONAL LIMPIEZA BUSES	750.00	75.00			825.00	107.25	74.25	342.75
21	PERSONAL LIMPIEZA BUSES	750.00	75.00			825.00	107.25	74.25	342.75
22	PERSONAL LIMPIEZA BUSES	750.00	75.00			825.00	107.25	74.25	342.75
23	PERSONAL LIMPIEZA TERMINAL	750.00	75.00			825.00	107.25	74.25	342.75
24	PERSONAL LIMPIEZA TERMINAL	750.00	75.00			825.00	107.25	74.25	342.75
25	GRIFERO	750.00	75.00		50.00	875.00	107.25	74.25	392.75
26	MANTENIMIENTO BUS	750.00	75.00			825.00	107.25	74.25	342.75
27	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
28	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
29	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
30	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
31	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
32	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
33	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
34	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
35	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
36	CHOFER	1,300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
37	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25

ITEM	CARGO	SUELDO BASICO	ASIG FAMILIAR	VIATICOS Y OTROS CONCEP.	MOVIL.	TOTAL REMUN	ONP	ES SALUD	NETO
38	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
39	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
40	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
41	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
42	CHOFER	1300.00	75.00	300.00		1,675.00	178.75	123.75	846.25
43	TERRAMOSAS	1000.00	75.00	200.00		1,275.00	139.75	96.75	635.25
44	TERRAMOSAS	1000.00	75.00	200.00		1,275.00	139.75	96.75	635.25
45	TERRAMOSAS	1000.00	75.00	200.00		1,275.00	139.75	96.75	635.25
46	TERRAMOSAS	1000.00	75.00	200.00		1,275.00	139.75	96.75	635.25
47	TERRAMOSAS	1000.00	75.00	200.00		1,275.00	139.75	96.75	635.25
48	TERRAMOSAS	1000.00	75.00	200.00		1,275.00	139.75	96.75	635.25
49	TERRAMOSAS	1000.00	75.00	200.00		1,275.00	139.75	96.75	635.25
50	TERRAMOSAS	1000.00	75.00	200.00		1,275.00	139.75	96.75	635.25
TOTAL		58,050	3,750	6,400	450	68,650	8,034	5,562	35,091

4.1.4.5 Suministros e insumos

Para mantener el flujo de salidas programado para los 8 buses, se ha estimado un consumo diario de 600 galones, los que son abastecidos directamente desde una planta de gas y comprados en cisternas.

Por lo tanto, si el precio de cada galón de combustible es S/. 10.80, diremos que en combustible tenemos un gasto diario de S/. 6,480. Lo que mensualmente hace un total de S/. 194,400.00

Tabla 14

Presupuesto suministros e insumos sucursales Lambayeque

TIPO DE SUMINISTROS	CANTIDAD DIARIA	PRECIO POR GALÓN	TOTAL MENSUAL
COMBUSTIBLE	600 galones	10.8	194400
OTROS SUMINISTROS			3888
			S/. 198,288.00

4.1.4.6 Organigrama y Móvil Tours S.A. sucursal Lambayeque

La sucursal de Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque tendrá un organigrama similar a la de todas las sucursales del país, puesto

que es un modelo que ha venido dando buenos resultados y sólo será adaptado o cambiado si el mercado lo necesita

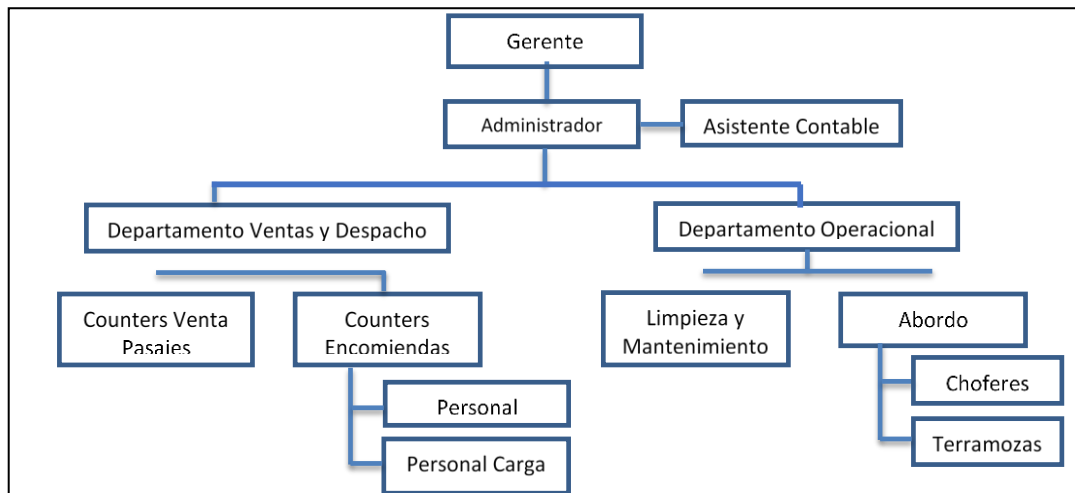


Figura 22 Organigrama Móvil Tours S.A. - Lambayeque

4.1.4.7 Resumen inversión inicial

La inversión total inicial se ha estimado en S/. 4'447,868 correspondiendo a la inversión en activos fijos S/ 4'181,230.

Se ha tomado como capital de trabajo necesario en la inversión inicial la suma de S/. 266,638, que considera los costos operativos que tienen que asumirse el primer mes en recursos humanos así como en suministros e insumos.

Tabla 15

Inversión inicial total

INVERSIÓN INICIAL			
INFRAESTRUCTURA	S/. 1,836,880	S/. 4,181,230	ACTIVOS FIJOS
UNIDADES DE TRANSPORTE	S/. 2,320,000		
MOBILIARIO Y EQUIPAMIENTO	S/. 24,350		
RECURSOS HUMANOS (1er mes)	S/. 68,350	S/. 266,638	CAPITAL DE TRABAJO
SUMINISTROS E INSUMOS (1er. Mes)	S/. 198,288		
TOTAL INVERSION INICIAL	S/. 4,447,868		

4.1.5 Financiamiento de la inversión

4.1.5.1 Decisión de alternativas de financiamiento

Habiendo observado las ventajas y desventajas de las alternativas de financiamiento disponibles en el mercado (analizadas en el marco teórico), la empresa Móvil Tours para iniciar su proyecto de Inversión en la ciudad de Lambayeque ha tomado la decisión de financiarse con una combinación de 3 alternativas de financiamiento: capital propio, préstamo bancario y leasing.

La empresa contó con un acuerdo de directorio para invertir en la nueva agencia con recursos propios la suma de 1, 000,000 de nuevos soles, por lo que se requerirá evaluar financiamientos para la infraestructura con entidades bancarias, y a la vez mediante leasing para las unidades de transportes.

Los recursos propios van a ser destinados para la inversión de muebles y equipos, el sueldo del primer mes de los trabajadores, los suministros e insumos, y como aporte propio aproximadamente el 39% de la inversión en infraestructura.

4.1.5.2 Ofertas de financiamiento del sistema financiero

Habiendo definido la combinación de alternativas de financiamiento, se han analizado los productos ofrecidos por 3 de las

entidades financieras más importantes del mercado: Banco de Crédito, Banco Interbank y Banco Continental, para determinar la más conveniente para Móvil Tours.

- Banco de crédito

Entre los servicios de Financiamiento que ofrece el BCP, podemos destacar los siguientes:

- Leasing

Es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios. Mediante esta modalidad, a solicitud del cliente, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene derecho de ejercer la opción de compra por un valor previamente pactado.

- Mediano y largo plazo

Financiamiento tanto con recursos propios como líneas de créditos captadas de terceros, tales como COFIDE, CAF, IFC, DEG, FMO, entre otros. También ofrecen aval en respaldo de operaciones crediticias del plazo arriba indicado.

Adicionalmente, se presta asesoría sobre la modalidad más conveniente para el financiamiento de tus proyectos de inversión, así como para la reestructuración o sustitución de obligaciones corrientes contraídas para el financiamiento de la adquisición de activos.

Este préstamo a mediano plazo ofrece plazos adecuados, período de gracia, pagos mensuales, trimestrales o semestrales. Costo financiero competitivo, asesoría.

- Capital de trabajo

Modalidad conveniente para hacer frente a los requerimientos financieros corrientes, te proporciona liquidez a corto plazo en soles y dólares.

Las ventajas que ofrece son disponibilidad inmediata de fondos, Intereses vencidos y adelantados, Pre pago permitido.

- Financiamiento Electrónico de Ventas

Es el servicio 100% electrónico que permite a las empresas financiar sus ventas hasta por el monto de las líneas de crédito que el Banco les haya otorgado. A través de este servicio las empresas pueden vender a sus clientes con tasas preferenciales y realizar la gestión de cobranza de los documentos.

- Banco interbank

Entre los servicios de Financiamiento que brinda el Banco Interbank, podemos destacar los siguientes:

- Descuento de letras y facturas

Crédito directo para financiar ventas con letras y/o facturas electrónicamente el mismo día que se solicita a tasas atractivas de descuento.

Otorga los siguientes beneficios: envío de información de letras a ser descontadas, atractivas tasas de interés para descuento de letras y/o facturas.

- Avance en cuenta

Provee de liquidez inmediata a corto plazo a una tasa y plazo determinados.

Otorga los siguientes beneficios: disposición de línea de crédito de fácil operación, Intereses cargados automáticamente a una cuenta corriente, desembolso del avance inmediato, tasas atractivas en la operación.

- Leasing directo

El Banco compra el bien que la empresa necesita y se lo cede en uso durante el plazo acordado a cambio del pago de cuotas periódicas de arriendo. Al finalizar el plan de pagos, la empresa tiene la opción de comprar el bien arrendado por un precio simbólico.

Hay 2 tipos: leasing de importación y leasing de construcción.

- Lease back

El Banco compra un bien de la empresa y se lo cede en uso durante el plazo acordado, a cambio del pago de cuotas periódicas de arriendo. Al finalizar el plan de pagos, la empresa tiene la opción de volver a comprar el bien arrendado por un precio simbólico.

Da los siguientes beneficios: acceso a capital de trabajo de mediano plazo utilizando activos fijos productivos de la empresa, Acelero de recuperación del crédito fiscal por IGV que puedes estar acumulando, No está permitida la depreciación acelerada.

- Financiamiento directo

Ofrece soluciones innovadoras que abarcan desde el financiamiento estructural directo o sindicado hasta la emisión de instrumentos de renta fija y variable.

Consta de los siguientes beneficios: financiar capital de trabajo estructural, inversiones, recomposición de capital; capacidad de syndicar financiamientos con entidades financieras locales e internacionales, diseño de estructuras con las características de industria y estacionalidad de ingresos.

- Banco continental

Entre los servicios de financiamiento que brinda el Banco Continental, podemos destacar los siguientes:

▪ Préstamos comerciales

El más flexible sistema de crédito empresarial, que le otorga tanto liquidez para capital de trabajo como fondos a mediano y largo plazo para inversiones o adquisición de maquinaria, equipos, locales comerciales, locales industriales, etc. acordando la forma de pago, en base a sus flujos proyectados, por más variados que éstos sean.

Entre sus características se tiene los pagos mensuales, trimestrales o semestrales, cuotas fijas, tasas de interés competitivas, cómodos plazos comerciales y períodos de gracia, amortizaciones de capital y reprogramación de pagos.

Entre los beneficios que este otorga esta la flexibilidad y estacionalidad de ventas, asesoría permanente, comodidad de pago automático cuenta, confianza y seguridad.

▪ Descuento en letras

Financiamiento de capital de trabajo post venta. El banco abona a la cuenta corriente el importe de las letras menos los intereses que corresponden al plazo que resta hasta el vencimiento, además otorga los servicios de avisos de vencimiento y protesto notarial

Entre sus características tenemos el límite de vencimiento, tasas de interés adelantada, plazos de financiamiento comerciales, agilidad en las líneas de crédito y compromiso del crédito con recurso.

Entre los beneficios que otorga esta la agilidad, liquidez, comodidad y ahorro, flexibilidad al efectuar el pago y la constante información sobre los pagos de sus clientes.

- Leasing

Modalidad de financiamiento que permite adquirir máquinas, equipos o inmuebles para la empresa. Mediante esta modalidad, la empresa selecciona el proveedor y el bien de acuerdo a sus necesidades y el banco lo compra para tu uso.

Entre los beneficios que otorga esta que financian el 100% del costo del bien, la empresa elige el proveedor, el financiamiento se realiza sobre el valor de venta del bien y no sobre el precio de venta, El IGV se paga en cada cuota del leasing y se recupera como crédito fiscal mes a mes, se accede a beneficios tributarios para el negocio.

Con el leasing se puede financiar vehículos o unidades de transporte, maquinaria y equipos, e inmuebles.

- Préstamo para locales comerciales

Préstamo comercial con garantía hipotecaria orientado al financiamiento para la adquisición de inmuebles destinados a actividades comerciales (oficinas, gimnasios, consultorios, centros de estética, etc.).

Va dirigido a cualquier persona natural sea cliente o no del BBVA, que demuestre sólida capacidad de pago.

Entre sus características tenemos la muy buena tasa de interés que brinda para financiamientos en soles o dólares, para lo cual el usuario dispone de 120 meses para pagar.

4.1.5.3 Líneas de financiamiento sistema financiero para Móvil Tours.

Habiendo analizado la variedad de alternativas de financiamientos y las ofertas que las tres entidades bancarias brindan a los usuarios para invertir en un proyecto, se ha de tomar una decisión para elegir la que mejor optimice la rentabilidad del negocio y genere una pronta recuperación de la inversión.

Como algo previo, diremos que Móvil Tours tiene experiencias en préstamos bancarios y leasing con dichas entidades bancarias para financiar las sucursales en las diferentes ciudades donde operan; siendo así muy accesible llegar a un acuerdo con dichos bancos.

Cabe mencionar también como antecedente, que en la ciudad de Chiclayo para la adquisición y construcción del local, se accedió a un leasing del Banco de Continental a 6 años, el cual se terminó de cancelar a inicios del año 2012.

Teniendo el análisis del presupuesto total, tanto en Infraestructura, como en equipamiento y costos operativos requeridos; la empresa Móvil Tours (Central) ha dispuesto para la implementación del nuevo terminal la suma de 1,000,000 nuevos soles provenientes de sus recursos propios. Es necesario indicar que esta decisión se viene tomando como política para la apertura de las diversas sucursales que han ido implementando en las principales ciudades, buscando financiar con sus recursos los costos operativos y parte de la infraestructura.

Esta propuesta ha tenido siempre buena aceptación en las entidades financieras por cuanto reduce el apalancamiento del proyecto, lo cual le ha permitido negociar tasas bastantes competitivas (entre 8% y 10%. TEA) en los financiamientos que ha recibido para proyectos anteriores, tanto para adquisición de unidades con leasing como préstamos a mediano plazo para infraestructura.

La empresa trabaja con tres de las principales entidades financieras (Interbank, Crédito y Continental) con los cuales tiene líneas aprobadas, por lo que se ha considerado utilizar las tasas de interés aprobadas para proyectos anteriores.

4.1.6 Estructura de financiamiento

4.1.6.1 Propuesta: combinación capital propio, préstamo mediano plazo y leasing

Habiendo analizado la estructura de inversión por un total de S/. 4'447,868 y asegurado el aporte de la empresa de S/. 1'000,000 para el proyecto, se requerirá canalizar financiamiento de Bancos por S/. 3'447,868 equivalente al 78% de la inversión total.

Los recursos propios serán utilizados para cubrir la totalidad de los costos operativos, así como la inversión en mobiliario y equipamiento, que suman S/.198, 288. La diferencia (S/. 709,012) será aplicado para cubrir el 39% de la infraestructura; lo cual apoyaría la calificación del crédito por los Bancos que valorarán este aporte para atenuar el riesgo y lograr un menor costo financiero.

Para el financiamiento del 61% de la infraestructura se utilizará un préstamo de mediano plazo, que permite un horizonte de pago y una estructuración de reembolso adecuado a los flujos del proyecto. Para el financiamiento de las unidades de transporte, se considera recurrir a leasing aprovechando que los Bancos pueden financiar el 100% del precio y la experiencia de operaciones similares anteriores que permitiría obtener de los bancos condiciones favorables de financiamiento.

La estructura de financiamiento de la inversión total se resumiría en:

Recursos propios	: 22.48%
Préstamo Mediano	: 25.36%
Leasing	: 52.16%

Tabla 16
Estructura de financiamiento

INVERSIÓN INICIAL		RECURSOS PROPIOS	%	PRESTAMO MEDIANO PLAZO	%	LEASING	%
INFRAESTRUCTURA	S/. 1,836,880	S/. 709,012	38.60%	S/. 1,127,868	61.40%	S/. 2,320,000	100.00%
UNIDADES DE TRANSPORTE	S/. 2,320,000						
MOBILIARIO Y EQUIPAMIENTO	S/. 24,350						
RECURSO HUMANO	S/. 68,350						
SUMINISTROS E INSUMOS	S/. 198,288						
	S/. 4,447,868	S/. 1,000,000	22.48%	S/. 1,127,868	25.36%	S/. 2,320,000	52.16%

4.1.6.2 Cronogramas de pago

Considerando las tasas negociadas con los Bancos y las líneas de crédito disponibles, se ha considerado tomar el financiamiento con los siguientes Bancos:

- Banco Interbank
- Banco Continental
- Banco de Crédito

Con el Interbank y Continental se tomarán los leasing para la adquisición de los buses y con el Banco de Crédito se financiará la Infraestructura con un préstamo mediano plazo.

Tabla 17

Financiamiento leasing y mediano plazo por bancos

BANCO	PRODUCTO	INVERSION	MONTO	TEA
INTERBANK	LEASING	4 Buses Semicama	S/. 1,120,000	8.00%
CONTINENTAL	LEASING	2 Buses Semicama	S/. 560,000	9.00%
CONTINENTAL	LEASING	2 Bus Cama	S/. 640,000	9.00%
CREDITO	PTMO MDNO PLAZO	Infraestructura	S/. 1,127,868	9.50%

- Banco Interbank:

Se considera conveniente financiar mediante Leasing la suma de 1,120,000 soles para la adquisición de los 4 buses Semicama.

La tasa efectiva Anual (TEA) asignada para Móvil Tours es de 8%, cancelable a un plazo de 5 años en cuotas mensuales. Siendo así el total de 60 cuotas.

Se paga mensualmente la prima de seguro por los vehículos a una tasa de 0.30% sobre el saldo de deuda.

Tabla 18

Cronograma leasing banco Interbank

LEASING INTERBANK	
NOMBRE	FINANCIAMIENTO 4 BUS SEMI CAMA
PRECIO BUSES	S/. 1,120,000
FINANCIAMIENTO	S/. 1,120,000 100%
TEA	8%
NRO CUOTAS EN EL AÑO	12
TASA PERIODO	0.64% FACTOR 0.00643403 Mensual
PLAZO (NRO CUOTAS)	60
CUOTA	S/. 22,560.22 SEGURO 0.30%

PER.	SALDO CAPITAL (p)	INTERESES $i = (p)[(1+i)^n - 1]$	AMORTIZACION (a) = (c) - (i)	CUOTA (c)	IGV (18% Cuotas)	SEGURO (0.2% Saldo)	PAGO TOTAL
1	1,120,000.00	7,206.11	15,354.11	22,560.22	4,060.84	3,360.00	29,981.06
2	1,104,645.89	7,107.32	15,452.90	22,560.22	4,060.84	3,313.94	29,935.00
3	1,089,193.00	7,007.90	15,552.32	22,560.22	4,060.84	3,267.58	29,888.64
4	1,073,640.68	6,907.84	15,652.38	22,560.22	4,060.84	3,220.92	29,841.98
5	1,057,988.29	6,807.13	15,753.09	22,560.22	4,060.84	3,173.96	29,795.03

PER.	SALDO CAPITAL (p)	INTERESES $i = (p)[(1+i)^n - 1]$	AMORTIZACION (a) = (c) - (i)	CUOTA (c)	IGV (18% Cuotas)	SEGURO (0.2% Saldo)	PAGO TOTAL
6	1,042,235.20	6,705.77	15,854.45	22,560.22	4,060.84	3,126.71	29,747.77
7	1,026,380.75	6,603.76	15,956.46	22,560.22	4,060.84	3,079.14	29,700.20
8	1,010,424.29	6,501.10	16,059.12	22,560.22	4,060.84	3,031.27	29,652.33
9	994,365.17	6,397.78	16,162.45	22,560.22	4,060.84	2,983.10	29,604.16
10	978,202.73	6,293.79	16,266.44	22,560.22	4,060.84	2,934.61	29,555.67
11	961,936.29	6,189.13	16,371.09	22,560.22	4,060.84	2,885.81	29,506.87
12	945,565.20	6,083.79	16,476.43	22,560.22	4,060.84	2,836.70	29,457.76
13	929,088.77	5,977.79	16,582.44	22,560.22	4,060.84	2,787.27	29,408.33
14	912,506.33	5,871.09	16,689.13	22,560.22	4,060.84	2,737.52	29,358.58
15	895,817.21	5,763.71	16,796.51	22,560.22	4,060.84	2,687.45	29,308.51
16	879,020.70	5,655.65	16,904.58	22,560.22	4,060.84	2,637.06	29,258.12
17	862,116.13	5,546.88	17,013.34	22,560.22	4,060.84	2,586.35	29,207.41
18	845,102.78	5,437.42	17,122.80	22,560.22	4,060.84	2,535.31	29,156.37
19	827,979.98	5,327.25	17,232.97	22,560.22	4,060.84	2,483.94	29,105.00
20	810,747.01	5,216.37	17,343.85	22,560.22	4,060.84	2,432.24	29,053.30
21	793,403.16	5,104.78	17,455.44	22,560.22	4,060.84	2,380.21	29,001.27
22	775,947.72	4,992.47	17,567.75	22,560.22	4,060.84	2,327.84	28,948.90
23	758,379.97	4,879.44	17,680.78	22,560.22	4,060.84	2,275.14	28,896.20
24	740,699.18	4,765.68	17,794.54	22,560.22	4,060.84	2,222.10	28,843.16
25	722,904.64	4,651.19	17,909.03	22,560.22	4,060.84	2,168.71	28,789.77
26	704,995.61	4,535.96	18,024.26	22,560.22	4,060.84	2,114.99	28,736.05
27	686,971.35	4,419.99	18,140.23	22,560.22	4,060.84	2,060.91	28,681.98
28	668,831.13	4,303.28	18,256.94	22,560.22	4,060.84	2,006.49	28,627.55
29	650,574.19	4,185.81	18,374.41	22,560.22	4,060.84	1,951.72	28,572.78
30	632,199.78	4,067.59	18,492.63	22,560.22	4,060.84	1,896.60	28,517.66
31	613,707.15	3,948.61	18,611.61	22,560.22	4,060.84	1,841.12	28,462.18
32	595,095.54	3,828.86	18,731.36	22,560.22	4,060.84	1,785.29	28,406.35
33	576,364.18	3,708.34	18,851.88	22,560.22	4,060.84	1,729.09	28,350.15
34	557,512.30	3,587.05	18,973.17	22,560.22	4,060.84	1,672.54	28,293.60
35	538,539.13	3,464.98	19,095.24	22,560.22	4,060.84	1,615.62	28,236.68
36	519,443.89	3,342.12	19,218.10	22,560.22	4,060.84	1,558.33	28,179.39
37	500,225.79	3,218.47	19,341.75	22,560.22	4,060.84	1,500.68	28,121.74
PER.	SALDO	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA	IGV (18%)	SEGURO	PAGO

	CAPITAL (p)	$i = (p)[(1+i)^n - 1]$	N (a) = (c) - (i)	(c)	Cuotas	(0.2% Saldo)	TOTAL
38	480,884.03	3,094.02	19,466.20	22,560.22	4,060.84	1,442.65	28,063.71
39	461,417.83	2,968.78	19,591.44	22,560.22	4,060.84	1,384.25	28,005.31
40	441,826.39	2,842.72	19,717.50	22,560.22	4,060.84	1,325.48	27,946.54
41	422,108.89	2,715.86	19,844.36	22,560.22	4,060.84	1,266.33	27,887.39
42	402,264.53	2,588.18	19,972.04	22,560.22	4,060.84	1,206.79	27,827.85
43	382,292.49	2,459.68	20,100.54	22,560.22	4,060.84	1,146.88	27,767.94
44	362,191.95	2,330.35	20,229.87	22,560.22	4,060.84	1,086.58	27,707.64
45	341,962.09	2,200.19	20,360.03	22,560.22	4,060.84	1,025.89	27,646.95
46	321,602.06	2,069.20	20,491.02	22,560.22	4,060.84	964.81	27,585.87
47	301,111.04	1,937.36	20,622.86	22,560.22	4,060.84	903.33	27,524.39
48	280,488.17	1,804.67	20,755.55	22,560.22	4,060.84	841.46	27,462.53
49	259,732.62	1,671.13	20,889.09	22,560.22	4,060.84	779.20	27,400.26
50	238,843.53	1,536.73	21,023.49	22,560.22	4,060.84	716.53	27,337.59
51	217,820.03	1,401.46	21,158.76	22,560.22	4,060.84	653.46	27,274.52
52	196,661.27	1,265.32	21,294.90	22,560.22	4,060.84	589.98	27,211.04
53	175,366.37	1,128.31	21,431.91	22,560.22	4,060.84	526.10	27,147.16
54	153,934.47	990.42	21,569.80	22,560.22	4,060.84	461.80	27,082.86
55	132,364.66	851.64	21,708.58	22,560.22	4,060.84	397.09	27,018.15
56	110,656.08	711.96	21,848.26	22,560.22	4,060.84	331.97	26,953.03
57	88,807.82	571.39	21,988.83	22,560.22	4,060.84	266.42	26,887.48
58	66,818.99	429.92	22,130.31	22,560.22	4,060.84	200.46	26,821.52
59	44,688.69	287.53	22,272.69	22,560.22	4,060.84	134.07	26,755.13
60	22,416.00	144.23	22,416.00	22,560.22	4,060.84	67.25	26,688.31
		S/. 233,613	S/. 1,120,000	S/ .1,353,61 3	S/. 243,650	S/. 108,927	S/.1,706,19 1

El monto final a reembolsar luego de los 5 años es de 1, 706, 191 nuevos soles, lo que representa 152% del préstamo total. El contrato considera la opción de compra para Móvil Tours con el pago del 2% del precio (S/. 22,400), luego de la última cuota.

- Banco continental

Con esta entidad Financiera, por la experiencia de proyectos anteriores se creyó conveniente hacer un paquete para financiar las 2 unidades semicama al precio de S/. 280,000 c/u y las 2 unidades buscama al precio de S/./320,000 cada unidad, a través de un leasing de S/. 1,200,000.

Tabla 19

Cronograma leasing banco Continental

LEASING CONTINENTAL			
NOMBRE	FINANCIAMIENTO 2 BUS SEMI CAMA Y 2 BUS CAMA		
PRECIO BUSES	S/.1,200,000		
FINANCIAMIENTO	S/.1,200,000		100%
TEA	9%		
NRO CUOTAS EN EL AÑO	12		
TASA PERIODO	0.72%	FACTOR	0.007207323
PLAZO (NRO CUOTAS)	60		
CUOTA	S/.24,705.98		SEGURO 0.25%

PER	SALDO CAPITAL	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA	IGV (18% Cuotas)	SEGURO (0.25% Saldo)	PAGO TOTAL
	(p)	$i = (p)[(1+i)^n - 1]$	(a) = (c) - (i)	(c)			
1	1,200,000.00	8,648.79	16,057.19	24,705.98	4,447.08	3,000.00	32,153.06
2	1,183,942.81	8,533.06	16,172.92	24,705.98	4,447.08	2,959.86	32,112.91
3	1,167,769.89	8,416.50	16,289.48	24,705.98	4,447.08	2,919.42	32,072.48
4	1,151,480.40	8,299.09	16,406.89	24,705.98	4,447.08	2,878.70	32,031.76
5	1,135,073.52	8,180.84	16,525.14	24,705.98	4,447.08	2,837.68	31,990.74
6	1,118,548.38	8,061.74	16,644.24	24,705.98	4,447.08	2,796.37	31,949.43
7	1,101,904.14	7,941.78	16,764.20	24,705.98	4,447.08	2,754.76	31,907.82
8	1,085,139.94	7,820.95	16,885.03	24,705.98	4,447.08	2,712.85	31,865.91
9	1,068,254.91	7,699.26	17,006.72	24,705.98	4,447.08	2,670.64	31,823.69
10	1,051,248.19	7,576.69	17,129.29	24,705.98	4,447.08	2,628.12	31,781.18
11	1,034,118.90	7,453.23	17,252.75	24,705.98	4,447.08	2,585.30	31,738.35
						2,542.17	

12	1,016,866.15	7,328.88	17,377.10	24,705.98	4,447.08		31,695.22
13	999,489.05	7,203.64	17,502.34	24,705.98	4,447.08	2,498.72	31,651.78
14	981,986.71	7,077.50	17,628.48	24,705.98	4,447.08	2,454.97	31,608.02
15	964,358.23	6,950.44	17,755.54	24,705.98	4,447.08	2,410.90	31,563.95
16	946,602.69	6,822.47	17,883.51	24,705.98	4,447.08	2,366.51	31,519.56
17	928,719.18	6,693.58	18,012.40	24,705.98	4,447.08	2,321.80	31,474.85
PER	SALDO CAPITAL	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA	IGV	SEGURO	PAGO TOTAL
	(p)	$i = (p)[(1+i)^n - 1]$	(a) = (c) - (i)	(c)	(18% Cuotas)	(0.25% Saldo)	
18	910,706.78	6,563.76	18,142.22	24,705.98	4,447.08	2,276.77	31,429.82
19	892,564.56	6,433.00	18,272.98	24,705.98	4,447.08	2,231.41	31,384.47
20	874,291.58	6,301.30	18,404.68	24,705.98	4,447.08	2,185.73	31,338.78
21	855,886.91	6,168.65	18,537.33	24,705.98	4,447.08	2,139.72	31,292.77
22	837,349.58	6,035.05	18,670.93	24,705.98	4,447.08	2,093.37	31,246.43
23	818,678.65	5,900.48	18,805.50	24,705.98	4,447.08	2,046.70	31,199.75
24	799,873.15	5,764.94	18,941.04	24,705.98	4,447.08	1,999.68	31,152.74
25	780,932.12	5,628.43	19,077.55	24,705.98	4,447.08	1,952.33	31,105.39
26	761,854.57	5,490.93	19,215.05	24,705.98	4,447.08	1,904.64	31,057.69
27	742,639.52	5,352.44	19,353.54	24,705.98	4,447.08	1,856.60	31,009.65
28	723,285.99	5,212.96	19,493.02	24,705.98	4,447.08	1,808.21	30,961.27
29	703,792.96	5,072.46	19,633.52	24,705.98	4,447.08	1,759.48	30,912.54
30	684,159.45	4,930.96	19,775.02	24,705.98	4,447.08	1,710.40	30,863.45
31	664,384.42	4,788.43	19,917.55	24,705.98	4,447.08	1,660.96	30,814.02
32	644,466.88	4,644.88	20,061.10	24,705.98	4,447.08	1,611.17	30,764.22
33	624,405.78	4,500.29	20,205.69	24,705.98	4,447.08	1,561.01	30,714.07
34	604,200.09	4,354.67	20,351.31	24,705.98	4,447.08	1,510.50	30,663.56
35	583,848.78	4,207.99	20,497.99	24,705.98	4,447.08	1,459.62	30,612.68
36	563,350.79	4,060.25	20,645.73	24,705.98	4,447.08	1,408.38	30,561.43
37	542,705.06	3,911.45	20,794.53	24,705.98	4,447.08	1,356.76	30,509.82
38	521,910.53	3,761.58	20,944.40	24,705.98	4,447.08	1,304.78	30,457.83
39	500,966.13	3,610.62	21,095.35	24,705.98	4,447.08	1,252.42	30,405.47
40	479,870.78	3,458.58	21,247.40	24,705.98	4,447.08	1,199.68	30,352.73
41	458,623.38	3,305.45	21,400.53	24,705.98	4,447.08	1,146.56	30,299.61
42	437,222.85	3,151.21	21,554.77	24,705.98	4,447.08	1,093.06	30,246.11
43	415,668.07	2,995.85	21,710.13	24,705.98	4,447.08	1,039.17	30,192.23
44	393,957.95	2,839.38	21,866.60	24,705.98	4,447.08	984.89	30,137.95

45	372,091.35	2,681.78	22,024.20	24,705.98	4,447.08	930.23	30,083.28
46	350,067.16	2,523.05	22,182.93	24,705.98	4,447.08	875.17	30,028.22
47	327,884.22	2,363.17	22,342.81	24,705.98	4,447.08	819.71	29,972.77
48	305,541.41	2,202.14	22,503.84	24,705.98	4,447.08	763.85	29,916.91
49	283,037.57	2,039.94	22,666.04	24,705.98	4,447.08	707.59	29,860.65
50	260,371.53	1,876.58	22,829.40	24,705.98	4,447.08	650.93	29,803.98
PER	SALDO CAPITAL	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA	IGV	SEGURO	PAGO TOTAL
	(p)	$i = (p)[(1+i)^n - 1]$	(a) = (c) -(i)	(c)	(18% Cuotas)	(0.25% Saldo)	
51	237,542.13	1,712.04	22,993.94	24,705.98	4,447.08	593.86	29,746.91
52	214,548.20	1,546.32	23,159.66	24,705.98	4,447.08	536.37	29,689.43
53	191,388.54	1,379.40	23,326.58	24,705.98	4,447.08	478.47	29,631.53
54	168,061.96	1,211.28	23,494.70	24,705.98	4,447.08	420.15	29,573.21
55	144,567.25	1,041.94	23,664.04	24,705.98	4,447.08	361.42	29,514.47
56	120,903.22	871.39	23,834.59	24,705.98	4,447.08	302.26	29,455.31
57	97,068.63	699.6	24,006.37	24,705.98	4,447.08	242.67	29,395.73
58	73,062.25	526.58	24,179.40	24,705.98	4,447.08	182.66	29,335.71
59	48,882.85	352.31	24,353.66	24,705.98	4,447.08	122.21	29,275.26
60	24,529.19	176.79	24,529.19	24,705.98	4,447.08	61.32	29,214.38
		S/. 282,358.74	S/. 1,200,000.00	S/.1,482,358.77	S/.266,824.58	S/.97,941.62	S/.1,847,125

La tasa efectiva anual aplicada a Móvil Tours, será del 9% y se estructurará en pagos de 12 cuotas anuales en el plazo de 5 años, correspondiendo una tasa de periodo del 0.72% mensual.

Adicionalmente se tendrá que pagar un seguro con una tasa del 0.25% sobre el saldo.

El monto final a reembolsar luego de los 5 años es de 1, 847,125 nuevos soles, lo que representa 154% del préstamo total, es decir tendremos que pagar 54% más que lo inicialmente prestado a la entidad financiera por dicho leasing. Al igual que en el leasing con el Interbank, se considera la opción de compra de las unidades por el 2 % del precio luego de la última cuota.

- Banco de crédito

Con el Banco de Crédito se ha considerado pedir el financiamiento a mediano Plazo para cubrir el 61.40% de la inversión en infraestructura (S/.1'836,880), para financiar hasta un 70% del costo de inversión.

El producto a tomar es un préstamo a mediano plazo por la suma de S/.1'127,844, logrando negociar la tasa efectiva anual del 9.5% y estructurada en cuotas trimestrales para el plazo de 5 años (20 cuotas).

Esta opción se adecua a los flujos proyectados y permite provisionar los ingresos de 3 meses para cubrir la cuota. La tasa periodo corresponde al 2.29% trimestral.

Tabla 20

Cronograma leasing banco de Crédito

MEDIANO PLAZO BANCO DE CREDITO			
FINANCIAMIENTO INFRAESTRUCTURA LOCAL MOVIL TOURS			
INVERSION INFRAESTRUCTURA	S/.	1,836,880	
FINANCIAMIENTO	S/.	1,127,844	61.40%
	9.50%		
NRO CUOTAS EN EL AÑO		4	(Trimestral)
TASA PERIODO	2.29%	FACTOR:	0.0229479346
PLAZO (NRO CUOTAS)		20	
		S/. 70,953.02	

PER	SALDO CAPITAL (p)	INTERESES $i = (p)[(1+i)^n - 1]$	AMORTIZACION (a) = (c) - (i)	CUOTA (c)		PAGO TOTAL
1	1,127,844.32	25,881.70	45,071.32	70,953.02	3.00	70,956.02
2	1,082,773.00	24,847.40	46,105.61	70,953.02	3.00	70,956.02
3	1,036,667.39	23,789.38	47,163.64	70,953.02	3.00	70,956.02
4	989,503.75	22,707.07	48,245.95	70,953.02	3.00	70,956.02
5	941,257.80	21,599.92	49,353.09	70,953.02	3.00	70,956.02
6	891,904.70	20,467.37	50,485.65	70,953.02	3.00	70,956.02
7	841,419.06	19,308.83	51,644.19	70,953.02	3.00	70,956.02
8	789,774.87	18,123.70	52,829.31	70,953.02	3.00	70,956.02
9	736,945.55	16,911.38	54,041.64	70,953.02	3.00	70,956.02
10	682,903.91	15,671.23	55,281.78	70,953.02	3.00	70,956.02
11	627,622.13	14,402.63	56,550.39	70,953.02	3.00	70,956.02
12	571,071.75	13,104.92	57,848.10	70,953.02	3.00	70,956.02

13	513,223.65	11,777.42	59,175.59	70,953.02	3.00	70,956.02
14	454,048.05	10,419.46	60,533.55	70,953.02	3.00	70,956.02
15	393,514.50	9,030.35	61,922.67	70,953.02	3.00	70,956.02
16	331,591.83	7,609.35	63,343.67	70,953.02	3.00	70,956.02
17	268,248.16	6,155.74	64,797.28	70,953.02	3.00	70,956.02
18	203,450.88	4,668.78	66,284.24	70,953.02	3.00	70,956.02
PER	SALDO CAPITAL (p)	INTERESES $i = (p)[(1+i)^n - 1]$	AMORTIZACION (a) = (c) - (i)	CUOTA (c)		PAGO TOTAL
19	137,166.64	3,147.69	67,805.33	70,953.02	3.00	70,956.02
20	69,361.32	1,591.70	69,361.32	70,953.02	3.00	70,956.02
		S/. 291,216.02	S/. 1,127,844.32	S/.1 419,060.34	S/. 60.00	S/. 1,419,120.34

El monto final a desembolsar luego de los 5 años es de 1, 419,120.34 nuevos soles, lo que representa 126% del préstamo total, es decir tendremos que pagar 26% más que lo inicialmente prestado a la entidad financiera por dicho préstamo.

4.1.7 Viabilidad financiera

4.1.7.1 Flujos de caja proyectado

Los pilares sobre los que descansa el Flujo lo constituye principalmente la venta de pasajes y de manera complementaria los ingresos por el servicio de encomiendas y el alquiler en concesión de los ambientes del comedor.

Los egresos operativos lo constituyen el consumo de combustible y suministros, complementados con los gastos de peaje y la compra de cenas para el servicio de atención a bordo.

Los gastos administrativos están relacionados al pago de planilla y servicio de personal.

Los gastos de financiamiento consideran las cuotas del crédito mediano plazo así como los del leasing, como arriendo financiero.

Para la evaluación de los flujos, se está considerando los periodos trimestrales, aparejados y el horizonte de 5 años aparejado a las cuotas del préstamo mediano plazo.

- Premisas:

Ingresos: Se ha tomado la información real de ingresos y gastos de la agencia en la ciudad de Chiclayo, estimándose para la nueva agencia un 80% de estos.

Tabla 21

Flujo de ingresos oficina Chiclayo

INGRESOS SEMANALES						FLUJO OFICINA CHICLAYO
VENTA PASAJES	PRECIO	SALIDAS DIARIAS	PASAJEROS POR BUS	100% Capacidad	Ingresos Semana	Trimestre (13 semanas)
Tarapoto	S/. 75	2	39	39	S/. 31,590	410,670
Chachapoyas	S/. 45	2	50	50	S/. 24,300	315,900
Jaén	S/. 25	2	50	50	S/. 13,500	175,500
Bagua Grande	S/. 30	2	50	50	S/. 16,200	210,600
TOTAL					S/. 85,590	1,112,670
ENCOMIENDAS	PRECIO	SALIDA BUS DIARIO	UNIDADES POR BUS	100%	Semana	
Sobres	8	8	40	40	13,824	179,712
Paquete	20	8	25	25	21,600	280,800
TOTAL					35,424	460,512
OTROS INGRESOS	PRECIO MENSUAL					Trimestre (13 semanas)
ALQUILER AMBIENTE CAFETÍN (MES)	1,500					4,500

Tabla 22
Flujo de ingresos oficina Chiclayo

INGRESOS TRIMESTRALES					FLUJO OFICINA LAMBAYEQUE
VENTA PASAJES	PRECIO	SALIDAS DIARIAS	100% Capacidad LIMITE PASAJEROS POR BUS	PROMEDIO PASAJEROS POR SEMANA	Ingresos por Pasajes en 5 años
Tarapoto		2	39	30	
<i>Bus-Cama</i>	S/. 75				S/. 8,211,144
Chachapoyas		2	50	39	
<i>Semi-Cama</i>	S/. 45				S/. 6,538,436
Jaén		2	50	39	
<i>Semi-Cama</i>	S/. 25				S/. 3,879,321
Bagua Grande		2	50	39	
<i>Semi-Cama</i>	S/. 30				S/. 4,544,100
TOTAL					S/. 23,173,001
ENCOMIENDAS	PRECIO	SALIDAS DIARIAS	UNIDADES POR BUS	PROMEDIO PAQUETES Y SOBRES POR SEMANA	Ingresos por Encomienda en 5 años
Sobres		8	40	31	
	S/. 8				4,114,615
Paquete		8	25	19	
	S/. 20				5,762,571
TOTAL					9,877,186

Egresos operativos: Relacionado al consumo de combustible (600 Gls. semanales), pago de peaje y gastos de cena a bordo. Se ha obtenido información real de los gastos de la agencia Chiclayo y se ha tomado como premisa para la agencia Lambayeque un 80%.

Tabla 23

Flujo de Egresos operativos oficina Chiclayo

EGRESOS OPERATIVOS					
GASTOS SEMANALES					Trimestre (13 semanas)
PEAJES	PRECIO	SALIDAS DIARIAS	PASAJEROS POR BUS	Semana	
Tarapoto	15	2	65	210	2,730
Chachapoyas	10	2	50	140	1,820
Jaén	12	2	50	168	2,184
Bagua Grande	10	2	50	140	1,820
TOTAL				658	8,554
PETROLEO				45,360	589,680
CENA	PRECIO PLATO	SALIDAS DIARIAS	PASAJEROS POR BUS	Semana	Trimestre (13 semanas)
Tarapoto	4	2	65	2,808	36,504
Chachapoyas	4	2	50	2,160	28,080
Jaén	4	2	50	2,160	28,080
Bagua Grande	4	2	50	2,160	28,080
TOTAL				9,288	120,744
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS					718,978

Tabla 24

Flujo de egresos operativos oficina Lambayeque

EGRESOS OPERATIVOS					FLUJO OFICINA LAMBAYEQUE
GASTOS TRIMESTRALES	PRECIO	SALIDAS DIARIAS	LIMITE PASAJEROS POR BUS		Egresos por Peaje y Petróleo en 5 años
PEAJES					
Tarapoto	15	2	39		62,640
Chachapoyas	10	2	50		44,640
Jaén	12	2	50		51,840
Bagua Grande	10	2	50		40,860
TOTAL					199,980
PETROLEO (galon)	10.8	AUMENTO	15.0		159,840
CENA	COSTO X PLATO	SALIDAS DIARIAS	LIMITE PASAJEROS POR BUS	PROMEDIO PLATOS CENA POR SEMANA	Egresos por Cena en 5 años
Tarapoto	4	2	39	30	414,822
Chachapoyas	4	2	50	39	531,823
Jaén	4	2	50	39	531,823
Bagua Grande	4	2	50	39	531,823
TOTAL					2,010,290
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS					2,370,110

Gastos Administrativos, Servicios y Tributos.- Se ha obtenido la información de los gastos en que incurre la agencia en Chiclayo y se ha tomado un 70% para la agencia Lambayeque.

Gastos de Financiamiento.- Se ha elaborado el cronograma para cada uno de los 3 créditos considerando las condiciones de plazo y tasa de cada banco.

Crecimiento.- Se ha tomado como premisa adicional de los ingresos un factor de crecimiento que considera el siguiente comportamiento:

Trimestres 1 al 4.- Considera una curva de aprendizaje y captación de clientes. Inicia a un 60% y se incrementa hasta un 85% en el 4to. Trimestre, para alcanzar su posicionamiento en el mercado y estabilizar sus ingresos.

Trimestre 4 al 8.- Considera el 100% de capacidad máxima, es decir que la curva de aprendizaje terminó y Móvil Tours para estos trimestres está bien posicionado en el mercado.

Trimestre 9 al 20.- Considera un aumento en precios tanto en pasajes, encomiendas, peajes y petróleo; es decir un aumento tanto en egresos como en ingresos para que lo presupuestado se asemeje a la realidad.

Tabla 25

Flujo de caja (trimestre 1-10)

FLUJO DE CAJA											
TRIMESTRES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Estacionalidad		0,8	0,85	0,9	1	1	1	1	1	1	1
INVERSION INICIAL	-4,447,868	857,221									
INGRESOS OPERATIVOS	748,329	927,257	1,191,759	1,557,394	1,557,394	1,557,394	1,557,394	1,557,394	1,557,394	1,760,820	1,760,820
VENTA PASAJES	528,213	654,764	841,839	1,100,443	1,100,443	1,100,443	1,100,443	1,100,443	1,100,443	1,231,663	1,231,663
Tarapoto	194,955	241,664	310,710	406,157	406,157	406,157	406,157	406,157	406,157	433,234	433,234
Chachapoyas	149,966	185,895	239,008	312,429	312,429	312,429	312,429	312,429	312,429	347,143	347,143
Jaén	83,314	103,275	132,782	173,571	173,571	173,571	173,571	173,571	173,571	208,286	208,286
Bagua Grande	99,977	123,930	159,339	208,286	208,286	208,286	208,286	208,286	208,286	243,000	243,000
ENCOMIENDAS	218,617	270,994	348,420	455,451	455,451	455,451	455,451	455,451	455,451	527,657	527,657
Sobres	85,314	105,754	135,969	177,737	177,737	177,737	177,737	177,737	177,737	222,171	222,171
Paquete	133,303	165,240	212,451	277,714	277,714	277,714	277,714	277,714	277,714	305,486	305,486
OTROS INGRESOS	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Consecionario Cafetín	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
EGRESOS OPERATIVOS	-69,216	-81,289	-99,135	-123,804	-123,804	-123,804	-123,804	-123,804	-123,804	-128,484	-127,944
PETROLEO	6,480	6,480	6,480	6,480	6,480	6,480	6,480	6,480	6,480	9,000	9,000
SUMINISTROS, INSUMOS	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888
PEAJES	8,460	8,460	8,460	8,460	8,460	8,460	8,460	8,460	8,460	10,620	10,080
Tarapoto	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	3,240	3,240
Chachapoyas	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	2,340	2,340
Jaén	2,160	2,160	2,160	2,160	2,160	2,160	2,160	2,160	2,160	2,700	2,700
Bagua Grande	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	2,340	1,800
CENA	50,388	62,461	80,307	104,976	104,976	104,976	104,976	104,976	104,976	104,976	104,976
Tarapoto	10,398	12,889	16,571	21,662	21,662	21,662	21,662	21,662	21,662	21,662	21,662
Chachapoyas	13,330	16,524	21,245	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771
Jaén	13,330	16,524	21,245	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771
Bagua Grande	13,330	16,524	21,245	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	679,113	845,968	1,092,624	1,433,590	1,433,590	1,433,590	1,433,590	1,433,590	1,433,590	1,632,336	1,632,876
Menos:											
GASTOS ADMINISTRATIVOS	205,950	205,950	274,600	274,600	205,950	205,950	274,600	274,600	274,600	205,950	205,950
SERVICE SEGURIDAD	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350
TRIBUTOS	55,945	106,417	160,242	262,965	284,004	284,457	264,326	264,800	345,504	346,162	
IR	44,983	95,455	149,280	252,003	273,042	273,495	253,364	253,838	334,542	335,200	
Municipalidad	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	
ES SALUD	5,562	5,562	5,562	5,562	5,562	5,562	5,562	5,562	5,562	5,562	
SERVICIOS	9,672	9,745	9,818	9,891	9,965	10,040	10,115	10,191	10,268	10,345	
Luz	4,080	4,111	4,142	4,173	4,204	4,236	4,267	4,299	4,332	4,364	
Agua	3,627	3,654	3,682	3,709	3,737	3,765	3,793	3,822	3,850	3,879	
Teléfono	1,965	1,979	1,994	2,009	2,024	2,039	2,055	2,070	2,086	2,101	
FINANCIAMIENTO	390,133	389,712	389,284	388,848	388,403	387,950	387,487	387,016	386,536	386,046	
Ptmo Mediano Plazo	1,127,868	212,868	212,868	212,868	212,868	212,868	212,868	212,868	212,868	212,868	
Cuota Leasing	2,320,000	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	
Seguro		9,942	9,093	8,657	8,212	7,759	7,296	6,825	6,345	5,855	
Impuesto		25,524	25,524	25,524	25,524	25,524	25,524	25,524	25,524	25,524	
FLUJO DE CAJA NETO	-1,000,000	7,062.80	123,795.14	248,330.46	486,935.57	534,918.04	534,842.93	486,711.91	486,633.01	673,728.60	674,023.70

Tabla 26

Flujo de caja (trimestre 11 a 20)

FLUJO DE CAJA	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
TRIMESTRES										
Estacionalidad	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
INVERSION INICIAL										
INGRESOS OPERATIVOS	1,760,820	1,760,820	1,760,820	1,760,820	1,760,820	1,760,820	1,964,246	1,964,246	1,964,246	1,964,246
VENTA PASAJES	1,231,663	1,231,663	1,231,663	1,231,663	1,231,663	1,231,663	1,362,883	1,362,883	1,362,883	1,362,883
Tarapoto	433,234	433,234	433,234	433,234	433,234	433,234	460,311	460,311	460,311	460,311
Chachapoyas	347,143	347,143	347,143	347,143	347,143	347,143	381,857	381,857	381,857	381,857
Jaén	208,286	208,286	208,286	208,286	208,286	208,286	243,000	243,000	243,000	243,000
Bagua Grande	243,000	243,000	243,000	243,000	243,000	243,000	277,714	277,714	277,714	277,714
ENCOMIENDAS	527,657	527,657	527,657	527,657	527,657	527,657	599,863	599,863	599,863	599,863
Sobres	222,171	222,171	222,171	222,171	222,171	222,171	266,606	266,606	266,606	266,606
Paquete	305,486	305,486	305,486	305,486	305,486	305,486	333,257	333,257	333,257	333,257
OTROS INGRESOS	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Concesionario Cafetin	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
EGRESOS OPERATIVOS	-127,944	-127,944	-127,944	-127,944	-127,944	-127,944	-130,644	-130,644	-130,644	-130,644
PETROLEO	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000
SUMINISTROS, INSUMOS	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888	3,888
PEAJES	10,080	10,080	10,080	10,080	10,080	10,080	12,780	12,780	12,780	12,780
Tarapoto	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,240	3,780	3,780	3,780	3,780
Chachapoyas	2,340	2,340	2,340	2,340	2,340	2,340	2,880	2,880	2,880	2,880
Jaén	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	3,240	3,240	3,240	3,240
Bagua Grande	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	2,880	2,880	2,880	2,880
CENA	104,976	104,976	104,976	104,976	104,976	104,976	104,976	104,976	104,976	104,976
Tarapoto	21,662	21,662	21,662	21,662	21,662	21,662	21,662	21,662	21,662	21,662
Chachapoyas	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771
Jaén	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771
Bagua Grande	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771	27,771
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	1,632,876	1,632,876	1,632,876	1,632,876	1,632,876	1,632,876	1,833,602	1,833,602	1,833,602	1,833,602
Menos:										
GASTOS ADMINISTRATIVOS	274,600	274,600	205,950	205,950	274,600	274,600	205,950	205,950	274,600	274,600
SERVICE SEGURIDAD	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350	10,350
TRIBUTOS	326,073	326,592	347,718	348,260	328,219	328,786	410,179	410,772	390,784	391,403
IR	315,111	315,630	336,756	337,298	317,257	317,824	399,217	399,810	379,822	380,441
Municipalidad	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400
ES SALUD	5,562	5,562	5,562	5,562	5,562	5,562	5,562	5,562	5,562	5,562
SERVICIOS	10,422	10,501	10,579	10,659	10,739	10,819	10,900	10,982	11,064	11,147
Luz	4,397	4,430	4,463	4,497	4,530	4,564	4,599	4,633	4,668	4,703
Agua	3,908	3,938	3,967	3,997	4,027	4,057	4,088	4,118	4,149	4,180
Teléfono	2,117	2,133	2,149	2,165	2,181	2,198	2,214	2,231	2,247	2,264
FINANCIAMIENTO	385,547	385,037	384,518	383,990	383,450	382,901	382,340	381,769	381,186	380,593
Ptmo Mediano Plazo	212,868	212,868	212,868	212,868	212,868	212,868	212,868	212,868	212,868	212,868
Cuota Leasing	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799
Seguro	5,356	4,846	4,327	3,799	3,259	2,710	2,149	1,578	995	402
Impuesto	25,524	25,524	25,524	25,524	25,524	25,524	25,524	25,524	25,524	25,524
FLUJO DE CAJA NETO	625,883.29	625,796.17	673,760.94	673,667.60	625,517.94	625,419.57	813,882.56	813,778.94	765,617.78	765,508.29

4.1.7.2 Estado de Resultados

Se ha elaborado el Estado de Resultados en base al Flujo de Caja incorporando para efecto de la determinación del impuesto a la renta la depreciación de los activos fijos y la cuota del leasing como gasto (escudo fiscal). Los resultados se han proyectado durante todo el período del horizonte del proyecto que son 5 años.

Tabla 27

Estado de resultados sucursal Lambayeque (trimestre 1-6)

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS						
TRIMESTRES	1	2	3	4	5	6
TOTAL INGRESOS	748,329	927,257	1,191,759	1,557,394	1,557,394	1,557,394
TOTAL GASTOS OPERACIÓN	69,216	81,289	99,135	123,804	123,804	123,804
SUELDOS ADMINISTRACIÓN	205,950	205,950	274,600	274,600	205,950	205,950
TRIBUTOS	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400
SERVICIOS	9,672	9,745	9,818	9,891	9,965	10,040
DEPRECIACIÓN	130,525	130,525	130,525	130,525	130,525	130,525
GASTOS FINANCIEROS	177,623	176,167	174,681	173,163	171,611	170,025
Cuota Leasing (Arrendamiento)	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799
Intereses	25,882	24,847	23,789	22,707	21,600	20,467
Seguro	9,942	9,521	9,093	8,657	8,212	7,759
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	149,943.27	318,182	497,601	840,012	910,139	911,651
Impuesto a la Renta (30%)	44,983	95,455	149,280	252,003	273,042	273,495
UTILIDAD NETA	104,960	222,728	348,321	588,008	637,098	638,155

Tabla 28

Estado de resultados sucursal Lambayeque (trimestre 7-13)

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS							
TRIMESTRES	7	8	9	10	11	12	13
TOTAL INGRESOS	1,557,394	1,557,394	1,760,820	1,760,820	1,760,820	1,760,820	1,760,820
TOTAL GASTOS OPERACIÓN	123,804	123,804	128,484	127,944	127,944	127,944	127,944
SUELDOS ADMINISTRACIÓN	274,600	274,600	205,950	205,950	274,600	274,600	205,950
TRIBUTOS	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400
SERVICIOS	10,115	10,191	10,268	10,345	10,422	10,501	10,579
DEPRECIACIÓN	130,525	130,525	130,525	130,525	130,525	130,525	130,525
GASTOS FINANCIEROS	168,404	166,748	165,055	163,325	161,558	159,750	157,903
Cuota Leasing (Arrendamiento)	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799
Intereses	19,309	18,124	16,911	15,671	14,403	13,105	11,777
Seguro	7,296	6,825	6,345	5,855	5,356	4,846	4,327
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	844,546	846,126	1,115,139	1,117,332	1,050,371	1,052,101	1,122,519
Impuesto a la Renta (30%)	253,364	253,838	334,542	335,200	315,111	315,630	336,756
UTILIDAD NETA	591,182	592,289	780,597	782,132	735,260	736,471	785,763

Tabla 29

Estado de resultados sucursal Lambayeque (trimestre 7-13)

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS							
TRIMESTRES	14	15	16	17	18	19	20
TOTAL INGRESOS	1,760,820	1,760,820	1,760,820	1,964,246	1,964,246	1,964,246	1,964,246
TOTAL GASTOS OPERACIÓN	127,944	127,944	127,944	130,644	130,644	130,644	130,644
SUELDOS ADMINISTRACIÓN	205,950	274,600	274,600	205,950	205,950	274,600	274,600
TRIBUTOS	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400
SERVICIOS	10,659	10,739	10,819	10,900	10,982	11,064	11,147
DEPRECIACIÓN	130,525	130,525	130,525	130,525	130,525	130,525	130,525
GASTOS FINANCIEROS	156,017	154,088	152,118	150,104	148,046	145,941	143,793
Cuota Leasing (Arrendamiento)	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799	141,799
Intereses	10,419	9,030	7,609	6,156	4,669	3,147	1,592
Seguro	3,799	3,259	2,710	2,149	1,578	995	402
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1,124,326	1,057,525	1,059,414	1,330,723	1,332,699	1,266,072	1,268,137
Impuesto a la Renta (30%)	337,298	317,257	317,824	399,217	399,810	379,822	380,441
UTILIDAD NETA	787,028	740,267	741,590	931,506	932,889	886,250	887,696

4.1.7.3 Evaluación financiera VAN y TIR

Se está proyectando un horizonte de retorno de la inversión en 5 años, coincidente con el plazo de vencimiento de los créditos tomados para financiar el proyecto. Los flujos se han corrido trimestralmente para facilitar la evaluación y aparejado al periodo de amortización del mediano plazo.

- Valor actual neto de la inversión:

Para el VAN se ha tomado como tasa de descuento el 20%, considerando como costo de oportunidad la rentabilidad promedio que generan las agencias de Móvil Tours en Chiclayo, Trujillo y Huaraz.

Horizonte del Proyecto	5 años
Costo de Oportunidad	20%
Periodo de Flujos	Trimestral
Número de Flujos	20 Trimestres

Tasa de descuento del Período:

Factor Trimestral: $(1+i)^{(1/4)} - 1 = (1.20)^{(1/4)} - 1 = 0.0464$

Inversión Proyecto	S/. 4,447,868
Financiamiento	S/. 3,447,868
Inversión Neta (Aporte Móvil Tours)	S/. 1,000,000
Sumatoria Flujos a Valor Actual	S/. 2,463,492

$VAN = \text{Sumatoria de Flujos (VA)} - \text{Inversión Neta}$

$VAN = S/. 2'463,492 - S/. 1'000,000$

$VAN = S/. 1'463,492$

Supera la exigencia de rendimiento interpuesta como costo de oportunidad a la inversión, por tanto es viable.

$$\text{Riesgo de Capital (RBC)} = \frac{\text{VAN}}{\text{CAPITAL PROPIO}} + 1$$

El capital de trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo, es decir, efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios.

El objetivo del administrador financiero es maximizar el rendimiento y minimizar el riesgo.

Entonces surgen dos vertientes:

- Cuando el capital de trabajo disminuye, el riesgo aumenta, al igual q la rentabilidad.
- Cuando el capital de trabajo aumenta, el riesgo disminuye, pero también la rentabilidad disminuye.

Puede existir capital de trabajo positivo cuando el activo circulante es mayor que el pasivo a corto plazo, y capital de trabajo negativo cuando el activo circulante es menor que el pasivo a corto plazo.

Existen estrategias para manejar el capital de trabajo:

- Dinámica de financiamiento: es decir, trabajar con un mínimo de capital de trabajo
- Alternativa óptima: cuando se trabaja con un nivel alto de capital de trabajo.
- Conservadora: cuando hay un equilibrio o promedio en el capital de trabajo.

Por otra parte el riesgo es el peligro para la empresa por no mantener suficiente efectivo circulante para hacer frente a sus obligaciones de efectivo a medida que estas ocurran, es decir que haya insolvencia técnica.

$$\text{Riesgo de Capital (RBC)} = \frac{1'463,492}{1'000,000} + 1$$

$$\text{Riesgo de Capital (RBC)} = \mathbf{2.463}$$

- Tasa de rendimiento de la inversión

Utilizando las funciones financieras del excel se ha determinado que la tasa interna de retorno que corresponde al período de los flujos es del 12.61 % tasa efectiva trimestral, equivalente a una tasa anual del 60.82% TEA, muy superior a la tasa de rendimiento impuesta al proyecto (20% TEA). Por tanto se confirma viabilidad del proyecto.

Tabla 30
Rendimiento de la inversión

TASA DESCUENTO		20% TEA
TASA PERIODO		4.664% TET
TRIMESTRE	FLUJO	V.ACTUAL
0	-1,000,000	-1,000,000
1	87,664	-83,758
2	104,986	-95,839
3	11,214	-9,781
4	82,557	68,797
5	222,726	177,335
6	222,677	169,396
7	222,628	161,813
8	222,579	154,569
9	278,305	184,656
10	278,256	176,397
11	278,206	168,507
12	278,158	160,971
13	324,498	179,421
14	324,448	171,400
15	324,399	163,738
16	324,349	156,418
17	324,137	149,351
18	324,454	142,836
19	324,780	136,609
20	325,112	130,655
	4,478,405	
VAN		1,463,492
TIR PERIODO (TRIM)		12.61%
TIR ANUAL		60.82%
COSTO OPORTUNIDAD		20.00%

4.1.7.4 Periodo de recuperación del capital

Utilizando los flujos actualizados al momento cero de la inversión a la tasa de descuento del 20% TEA, establecido como costo de oportunidad para el proyecto, se determina que el capital aportado por Móvil Tours para la implementación de una nueva agencia en Lambayeque, se recupera en el trimestre 11 equivalente a 2.75 años, por lo que después de dicho periodo los flujos son netamente utilidad sobre la inversión.

Tabla 31

Periodo de recuperación del capital

TASA DESCUENTO		20% TEA	
TASA PERIODO		4.664% TET	
TRIMESTRE	FLUJO	V.ACTUAL	ACUMULADO
0	-1,000,000	-1,000,000	
1	87,664	-83,758	-83,758
2	104,986	-95,839	-179,597
3	11,214	-9,781	-189,378
4	82,557	68,797	-120,580
5	222,726	177,335	56,755
6	222,677	169,396	226,151
7	222,628	161,813	387,964
8	222,579	154,569	542,532
9	278,305	184,656	727,188
10	278,256	176,397	903,585
11	278,206	168,507	1,072,092

4.1.7.5 Análisis de Sensibilidad

Considerando que uno de los factores que afectan directamente a los flujos y que está más expuesto a la capacidad de penetración y posicionamiento en el mercado, lo constituye la demanda de pasajes, se ha sometido a sensibilidad la variable de Nro. de pasajeros por bus.

Se ha considerado como escenario optimista el 100% de la capacidad del bus en todos los servicios, cifras con las cuales se ha trabajado el Flujo de Caja del proyecto como aportante principal a los ingresos.

Tabla 32

Flujo de caja del proyecto optimista

INGRESOS SEMANALES			100% Capacidad	
VENTA PASAJES	PRECIO	SALIDAS DIARIAS	PASAJEROS POR BUS	Ingresos Semana
Rioja-Moyobamba	S/. 65	2	65	S/. 45,630
Chachapoyas	S/. 45	2	50	S/. 24,300
Rodriguez de Mendoza	S/. 55	2	50	S/. 29,700
Bagua	S/. 30	2	50	S/. 16,200
TOTAL				S/. 115,830

Se ha sometido a análisis de sensibilidad esta variable al 90% de la capacidad (como escenario moderado) con resultados de retorno favorables y se ha obtenido como punto de equilibrio la demanda de pasajes al 88.12% de la capacidad de cada bus, lo que nos da como resultado un VAN = 0 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) equivalente a la tasa de rentabilidad exigida al proyecto (20%).

Como escenario pesimista se ha sensibilizado los ingresos a un 85% de la capacidad de los buses obteniendo un VAN negativo (no acepta la exigencia de rentabilidad del 20%), no obstante el flujo arroja un TIR del 9% Anual, lo que nos dice que aún es rentable pero no en la expectativas de los inversionistas.

El mismo análisis prolonga el periodo de recupero de la inversión hacia el Trimestre 18 en el escenario moderado y hasta el trimestre 36 en el escenario pesimista.

Tabla 33
Análisis de sensibilidad

VARIABLE A SENSIBILIZAR : NRO. PASAJEROS POR BUS					
CAPACIDAD UTILIZADA	ESCENARIO	PASAJEROS POR BUS	VAN	TIR ANUAL	PERIODO RECUPERACION
100.00%	OPTIMISTA	54	1,463,492	60.82%	TRIM 11
90.00%	MODERADO	48	231,418	26.48%	TRIM 18
88.12%	EQUILIBRIO	47	-	20%	TRIM 24
85.00%	PESIMISTA	43	-385,619	9%	TRIM 36
PUNTO EQUILIBRIO : SE CUMPLE ESPECTATIVA DE RENDIMIENTO. EL VAN SE HACE CERÓ Y SE IGUALA LA TIR CON LA EXPECTATIVA DE RENDIMIENTO (20%)					

4.2 Discusión

De lo observado en el Capítulo III, podemos considerar que “ Con la aplicación de una combinación de financiamiento adecuada, considerando capital propio, leasing (unidades de transportes) y préstamo bancario (activo fijo), la empresa de transportes Móvil Tours logrará implementar un nuevo terminal para de servicio de transporte desde la ciudad de Lambayeque, que permitirá lograr la rentabilidad esperada en los 5 años proyectados”, por tanto, la hipótesis planteada para la presente investigación ha sido demostrada bajo las siguientes precisiones:

El estudio de mercado realizado en la ciudad de Lambayeque, determina que la apertura de un nuevo terminal de Móvil Tours en esta ciudad tendría una gran acogida en los usuarios, puesto que se observa un segmento de mercado que no se ve satisfecho con el servicio actual de otras empresas y existe una fijación positiva del servicio de Móvil Tours en la mente de la población de Lambayeque. Para los residentes en esta ciudad, la propuesta de tener un terminal en Lambayeque representa facilidades y ahorro tangibles en tiempo, dinero y seguridad para el desplazamiento, de manera que el grado de aceptación del nuevo servicio se vería asegurada. Ha quedado demostrado que el flujo principal de pasajeros es hacia la zona del oriente, por tanto la propuesta de asignar como destino principal de este terminal hacia esa zona sería respaldada por los usuarios,

La inversión inicial total ha quedado determinada en S/. 4'447,868 y cubre todos los aspectos requeridos para que el nuevo terminal ofrezca un servicio adecuado a las exigencias del mercado. La infraestructura, equipamiento y mobiliario ofrece ambientes modernos y cómodos, cuya versatilidad ya ha sido comprobada en los terminales de Chiclayo y Huaraz, de los cuales se ha tomado la propuesta de ingeniería. Las unidades que se plantean poner en servicio para este terminal, corresponden a buses de última generación implementados con todos los servicios para asegurar una atención con la garantía y comodidad que requiere el pasajero.

Los montos se han determinado de acuerdo a los proyectos elaborados para el terminal de Chiclayo, con precios actualizados de acuerdo a los índices de CAPECO (Cámara Peruana de la Construcción).

El financiamiento de la inversión se ve apoyado con la decisión de la empresa de aportar al proyecto S/. 1'000,000 con recursos propios, siendo necesario recurrir a terceros para financiar sólo el 78% de la inversión total. Se ha revisado las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero para proyectos de inversión de este tipo, focalizando el análisis en 3 de las principales instituciones financieras del país: Banco de Crédito, Banco Continental y el Interbank.

Se han revisado las propuestas de estas 3 entidades y los productos financieros disponibles son similares, y por ello se ha creído conveniente trabajar con estas tres entidades para la inversión tanto en leasing como en infraestructura. Esto deriva de la capacidad de negociación de Móvil Tours con estos dos bancos, con quienes ya ha tenido experiencias favorables en el financiamiento de otros proyectos y tiene acceso a mejores tasas de interés. Refuerza esta decisión las líneas de crédito que tiene asignadas Móvil Tours en estas entidades, que reducirían el tiempo de evaluación y formalización de los créditos. La combinación de los productos utilizados: leasing para los buses y préstamo mediano plazo para la inversión en infraestructura, responden a los criterios de accesibilidad, costo y condiciones de reembolso,

los cuales están adecuados a los flujos que se están proyectando en los 5 años planteados como horizonte para recuperar la inversión.

Por último, la evaluación financiera realizada arroja que el proyecto cumple con las condiciones de retorno evaluadas para una expectativa mínima de rentabilidad del 20% TEA - aparejadas al rendimiento que ofrecen las agencias de Movil Tours en Chiclayo, Trujillo y Huaraz – al obtener un VAN positivo de S/. 1'463,492. Con una TIR Financiera (rentabilidad de la inversión con financiamiento) del 60.82 % TEA, se confirma que el proyecto supera las expectativas de retorno sobre la inversión de S/. 1'000,000 aportados con recursos propios, por lo que la viabilidad financiera del proyecto queda comprobada con un período de recuperación de capital (RC) en el trimestre 11 (2.75 años). El análisis de sensibilidad realizado sobre la variable “demanda de pasajes”, determina que puede alcanzarse la expectativa de rendimiento (20% TEA) trabajando hasta a un 88% de la demanda proyectada, ofreciendo un margen del 12% sobre el escenario optimista para alcanzar los resultados propuestos.

V. CONCLUSION Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- La ciudad de Lambayeque representa un mercado interesante para el negocio de transporte terrestre de pasajeros, que muestra un potencial de crecimiento importante y un nivel considerable de demanda insatisfecha. La oferta actual de servicio aún presenta deficiencias que influyen en la satisfacción de los pasajeros, lo que representa una oportunidad que puede aprovechar Móvil Tours
- Existe expectativa en los usuarios del transporte provincial por acceder a mejores servicios con una empresa que acoja sus exigencias y las cubra con un buen servicio y precios razonables.
- Existe una buena percepción de los usuarios respecto del servicio de Móvil Tours y la marca está posicionada en la mente.
- Todos estos aspectos favorecen para un ingreso exitoso de Movil Tours en la ciudad de Lambayeque, ofreciendo un servicio de transporte terrestre, seguro, de calidad y a buen precio.
- El mercado financiero ofrece una variedad de alternativas de financiamiento adecuadas a la necesidad y exigencia del proyecto, con particularidades que permiten adecuarse a las características de repago que ofrece la inversión.
- Tratándose de financiamiento de activos fijos, se requieren fondos que sean reembolsables a mediano y largo plazo, por lo que se ha optado por la alternativa del préstamo a mediano plazo y crédito leasing. Ambos se adecuan a los flujos del proyecto y en el caso del leasing, tiene la ventaja de financiar el 100% de la inversión y tener el beneficio del escudo fiscal.
- Se ha optado por estructurar el financiamiento del proyecto con una combinación que considera el aporte de Móvil Tours por S/. 1'000,000 y

el financiamiento mixto de Leasing y préstamo mediano plazo, aprovechando la disponibilidad de líneas de créditos en los bancos y las condiciones especiales a que tiene acceso.

- El aporte de los socios tiene un doble componente de beneficio, por un lado reduce el costo financiero (menos financiamiento de bancos) y por otro lado compromete a los socios en el proyecto.
- La alternativa de financiamiento propuesta se muestra adecuada a las condiciones del proyecto, utiliza los plazos de repago adecuados y representan un costo financiero ventajoso considerando las tasas especiales a las que se ha logrado acceder, por la condición de buen cliente de Movil Tours en los bancos.
- La viabilidad financiera se ve reflejada en el retorno obtenido y mantiene márgenes de seguridad para afrontar cualquier alteración en las estimaciones de ingresos, teniendo de manera adicional el soporte financiero de la empresa Móvil Tours y sus accionistas, para superar cualquier contingencia que se presente y pueda afectar los flujos proyectados.

5.2 Recomendaciones

- Móvil Tours SA es una empresa familiar que tiene buenos profesionales en el directorio para la toma de decisiones y cuadros gerenciales de confianza en cada sucursal. Tratándose de creación de una plaza nueva, se recomienda la designación de un gerente de experiencia, de la zona y fidelizado con la empresa, el que debe estar respaldado por la gerencia de Chiclayo. De este modo se asegura que el proceso inicial de posicionamiento en el mercado sea exitoso y lo más acelerado posible.
- Uno de los puntos críticos en el proyecto es el proceso de posicionamiento el primer año. Es un mercado donde ya existe la oferta de transporte con deficiencias y el ingreso de Móvil Tours debe ser

contundente para cubrir las deficiencias detectadas. Se recomienda reforzar la inversión en la labor de marketing y publicidad, así como en la capacitación y formación del personal que estará dando el servicio para asegurar la satisfacción del cliente.

- Considerando que luego del primer año se registran flujos positivos importantes, se sugiere evaluar la posibilidad de pre-pagar el financiamiento mediano plazo, con lo cual se reduciría de manera importante el costo financiero del proyecto y podría acelerarse más el recupero de la inversión. En el caso de los leasing, considerando la particularidad del producto y los beneficios tributarios que generan (escudo fiscal), se recomienda mantenerlos hasta su vencimiento.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Brealey, M. (2007). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. España.
- Chu, M. (2010). *Finanzas para no financieros*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas .
- Clements, James y Jack. (2003). *Administración Exitosa de Proyectos*. España: Cengage Learning.
- Cueva, Beltrán. (2010). *Evaluación privada de proyectos*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Effio, F. (2008). *Finanzas para contadores*. Lima: Editorial Entre Líneas.
- Emery, D. (2000). *Fundamentos de Administración Financiera*. México DF: Educación.
- Empresa de Transportes Movil Tours S.A. (s.f.). Obtenido de <http://www.moviltours.com.pe/portal/>
- Entidad bancaria Banco de Crédito BCP. (s.f.). Obtenido de www.viabcp.com/
- Entidad bancaria BBVA Banco Continental. (s.f.). Obtenido de <http://www.bbvabancocontinental.com/>
- Entidad bancaria Interbank. (s.f.). Obtenido de <http://www.interbank.com.pe/>
- Eugene, Brigham y Houston. (2008). *Fundamentos de Administración Financieros*. México: Edamsa.
- James, Van Horne y Wachowicz. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México DF: Educación.
- Kafka, F. (1993). *Evaluación estratégica de Proyectos de Inversión*. Lima: Universidad del Pacífico .
- Ministerio de Transportes y Comunicaciones. (2010). *Reglamento nacional de gestión de infraestructura vial*. Obtenido de http://www.mtc.gob.pe/portal/ae2010_revisión_14_06_2011_v2-rev.pdf

Sapag, N. (2001). *Proyectos de Inversión – Formulación y Evaluación*. Chile: Pearson Educación.

Serra, A. (2002). *Marketing Turística*. España: Esic.

VII. ANEXOS

Anexo 1 Matriz de consistencia

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES
VARIABLES COMPLEMENTO			
Oferta Sector Transporte Terrestre	Hace mención a la cantidad de unidades de transportes que están a disposición de las personas demandantes para el traslado de un lugar a otro.	Empresas que brindan servicio de transporte a las personas que lo requieran, este sector está muy de moda por el hecho de que existe turismo en nuestro país.	Personal
			Servicios
			Instalaciones
			Agencias de Transporte en Lambayeque
			Número de Unidades
			Número de Rutas
			Ubicación de Agencias
Demanda Sector Transporte Terrestre	Se refiere a la cantidad de personas disponibles para cierto mercado de transporte, es decir son los individuos que suelen viajar seguido por transporte terrestre.	Personas que están interesadas a viajar en unidades de transporte Terrestre, son los individuos que suelen viajar constantemente por tema de trabajo, familia u otro motivo.	Precios
			Tickets vendidos por ruta
			Motivo de viaje
			Frecuencia viaje
			Horarios de preferencia
			Horarios de preferencia
			Rutas de preferencia
Días de preferencia			
VARIABLES INDEPENDIENTES			Comportamiento de la venta de tickets.

Aporte Capital	Forma más común para financiar la creación de un nuevo negocio haciendo uso del dinero que podamos tener, ya sea obteniéndolo de nuestros ahorros, o de cualquier otra fuente personal como, por ejemplo, haciendo uso de las tarjetas de créditos, vendiendo activos personales, etc.	Dinero que invierte el empresario para ejecutar un negocio, se usa en los proyectos de inversión en donde se requiere de dinero disponible.	Monto de inversión
			% Capital / (Pasivos+Capital) Actual.
			Cantidad de Capital con nueva inversión
			Porcentaje de inversión con nueva inversión
			Tasa de costo de capital
Préstamo Bancario	Entidades bancarias que otorgan préstamo de capital a personas que lo soliciten, con la condición de la devolución del monto prestado más un porcentaje de interés según la tasa de cada entidad.	Dinero que el empresario solicita al Banco a modo de préstamo para financiar algún proyecto.	Entidades Financieras en el Sistema.
			Productos que ofrecen a empresas de transportes.
			Tasas activos en el mercado por monedas.
			Plazo de los productos.
			Condiciones de los contratos
			Requisitos
Leasing	Es un contrato mercantil que celebra una empresa locadora (arrendadora) para el uso de un bien mueble o inmueble por la arrendataria, a cambio de pagos periódicos con opción a favor de la arrendataria para comprar dichos bienes por un valor previamente pactado.	Contrato mercantil en donde el empresario hace uso de un bien inmueble como unidades de transporte a cambio de pagos periódicos a una entidad bancaria, y con la facilidad de poder comprar ese bien por un valor pactado con la entidad bancaria	Tasa de depreciación
			Vida útil de las unidades (SUNAT)
			Bancos, tasas activos, plazos.
			Condiciones, requisitos.
			Monto inversión
VARIABLES DEPENDIENTES			
Activo Fijo	Son los bienes que una empresa	Significa todo lo que la empresa	Metros del terreno.

	utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones, representan al conjunto de servicios que se recibirán a lo largo de vida útil de un bien adquirido	va a necesitar en activo fijo para ejecutar dicho proyecto, estaos hablando de infraestructura del local y unidades de transporte necesarias.	Numero unidades de transporte
			Planos de Ingenieros
			Cantidad de ladrillos, cemento, etc a utilizar.
Inversión	Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.	El monto de dinero necesario para llevarse a cabo dicho proyecto, el cuál será financiado con 3 modalidades.	Total de inversión
			Monto de préstamo bancario
			Monto del total de unidades de transportes

Anexo 2 Encuesta

ENCUESTA



- 1. ¿Acostumbra a ir en Agencia de Transporte para sus viajes fuera de la ciudad?**
 - A) Si
 - B) No

- 2. ¿Por qué prefiere una Agencia de Transportes?**
 - A) Servicio cómodo y seguro
 - B) Precios Razonables
 - C) Cercanía de Agencia
 - D) Buenos spots publicitarios

- 3. ¿Por qué no prefiere viajar en Agencia de Transportes?**
 - A) Precios elevados
 - B) Lejanía de la agencia

- 4. ¿A qué destinos suele realizar su viaje?**
 - A) Norte
 - B) Centro
 - C) Sur
 - D) Oeste

- 5. ¿En qué agencia de transportes suele viajar Ud.?**
- A) Crisolito
 - B) Línea
 - C) Kuelap
 - D) Mochica Tours
- 6. ¿Qué grado de satisfacción le deja el servicio de la agencia de transportes donde viaja?**
- A) Satisfecho
 - B) Insatisfecho
- 7. ¿Ha escuchado hablar de la Empresa de Transportes Móvil Tours?**
- A) Si
 - B) No
- 8. ¿Suele viajar en esa Agencia, la cual se encuentra en la ciudad de Chiclayo?**
- A) Si
 - B) No
 - C) A veces
- 9. ¿Qué le parece el servicio que brinda la empresa de transportes Móvil Tours?**
- A) Excelente
 - B) Buena
 - C) Regular
 - D) Mala

10. ¿Le gustaría que haya una agencia de Móvil Tours en Lambayeque?

A) Si

B) No

Anexo 3 Tabulación de encuestas

PREGUNTA 9				PREGUNTA 10	
A	B	C	D	A	B
51	18	3	0	100	0
72				100	

PREGUNTA 1		PREGUNTA 2				PREGUNTA 3		PREGUNTA 4				PREGUNTA 5			
A	B	A	B	C	D	A	B	A	B	C	D	A	B	C	D
80	20	50	5	13	12	13	7	36	19	12	33	14	41	29	16
100		80				20		100				100			

PREGUNTA 6		PREGUNTA 7		PREGUNTA 8		
A	B	A	B	A	B	C
18	82	97	3	54	25	18
100		100		97		