UNIVERSIDAD APEC

ESCUELA DE GRADUADOS

MONOGRAFICO PARA OPTAR POR EL TITULO DE LA MAESTRIA EN GERENCIA Y PRODUCTIVIDAD

PLAN DE NEGOCIOS PARA CREACIÓN DE LA EMPRESA ROCA BUS C. POR A. DE TRANSPORTE PARA EMPLEADOS ZONA FRANCA DE ITABO, AÑO 2008.

Sustentantes:

Olgalina Rodríguez Ramos **2001-2882**

Joan Manuel Camacho Guzmán **2006-2466**

Asesora:

Edda Freites, MBA

SANTO DOMINGO, D.N.

NOVIEMBRE 2008

Plan de Negocios
para Creación de la Empresa Roca Bus C. Por A.
de Transporte para Empleados Zona Franca de Itabo, Año 2008.

Índice

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS

ÍNDICE

ADENDUM

INTRODUCCIÓN

Capítulo 1. Generalidades de La Compañía

1.1 Antecedentes 1
1.2 Visión, misión y valores 2
1.3 Estructura Organizacional 4
1.4 Procesos logísticos a utilizar en los servicios 7

Capítulo 2. Estudios De Mercado

2.1 Análisis de la oferta y la demanda 9
2.2 Análisis de los precios 13
2.3 Análisis del mercado de proveedores (la competencia) 14

Capítulo 3. Estudio Técnico

3.1 Tamaño del Proyecto 16
3.2 Localización del proyecto 17
3.3 Equipos, Tecnología y maquinarias necesarias 18

Capítulo 4. Implementación del Proyecto De Inversión

4.1 Detalle de las informaciones del proyecto 20
4.2 Análisis de Flujos de fondos 24
4.3 Determinación del capital de Trabajo Neto 25
4.4 Análisis económico financiero (Punto de Equilibrio, VAN y TIR) 26
4.5 Análisis de Sensibilidad 27

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

Plan de Negocios
para Creación de la Empresa Roca Bus C. Por A.
de Transporte para Empleados Zona Franca de Itabo, Año 2008.

Dedicatorias y Agradecimientos

DEDICATORIA

Quiero dedicar de todo corazón éste trabajo a mi hijo Stanley y a mi esposa Yosiris; por haberme apoyado en este importante logro, ambos saben que son mis principales impulsores hacia el desarrollo personal y profesional, y que por ellos y para ellos son todos mis esfuerzos. Quiero hacer dedicación especial a mi hijo por todo este tiempo de ausencia en el logro de mis metas; las cuales serán un reflejo para su futuro inmediato.

También quiero dedicar este trabajo a una persona que ha formado parte importante en mi vida, por haberme criado desde mi niñez; enseñándome los valores de la vida y las aptitudes que se deben adoptar y desarrollar en una sociedad como la nuestra, por esto y mucho más que no tendría espacio para describir aquí, quiero también hacer dedicación especial a mi Mamá-abuela Flora Espinal.

Por último es oportuno dedicar este trabajo a mis compañeros de estudios, específicamente a los de mi primer grupo de la Especialidad en Administración Financiera, quienes luego de terminar la misma formamos un equipo, todos con la misma visión de obtener una certificación de mayor valor agregado, felicidades para todos y cada de ellos por haber cumplido con el objetivo final.

Joan Camacho

DEDICATORIA

Dedico este gran logro en mi vida a Dios por ser mi soporte y guía durante todo este camino, por guiar mis pasos hacia el éxito profesional, a toda mi familia, especialmente a mis padres por servirme de ejemplo de superación y por apoyarme y darme ánimos para que continuara, a mi novio por estar ahí cuando más lo necesite y por entender mis ausencias. Gracias a ustedes logré este gran triunfo profesional y personal.

Olgalina Rodríguez Ramos

AGRADECIMIENTOS

Le damos las gracias a **Dios** por ser nuestra luz, darnos la vida, la fuerza y ganas de superación personal, gracias por la vida que nos diste y guiarnos por el camino del éxito.

A nuestros familiares, sin ellos no hubiésemos podido continuar, gracias por aguantarnos tantos sábados de ausencias, gracias por su apoyo incondicional y darnos la fuerza para continuar, sin ustedes, este logro no sería posible.

Nuestros compañeros, ese grupo maravilloso de personas que Dios nos puso en el camino para alcanzar este gran logro profesional y personal, compartimos tantos momentos gratos, que nunca los olvidaremos, les deseamos todos los éxitos en sus vidas.

De manera especial agradecemos a todos en la Escuela de Graduados, especialmente a Daniel, gracias por tu ayuda para seguir la maestría, por darnos tu soporte en tantos momentos, la Lic. Edda Freites, nuestra asesora por ayudarnos en esta etapa final, a los profesores por todos los conocimientos que compartieron con nosotros.

Gracias a todos por haber formado parte de esta nueva etapa de nuestras vidas.

Joan y Olgalina

Plan de Negocios
para Creación de la Empresa Roca Bus C. Por A.
de Transporte para Empleados Zona Franca de Itabo, Año 2008.

Adendum

ADENDUM

La empresa ROCA BUS C. por A. se establecerá, con el propósito de establecer una compañía de transporte privado bajo las leyes dominicanas para la creación de empresas que ofrecen este servicio para organizaciones ubicadas en el Distrito Nacional. Uno de sus principales clientes será la Zona Franca de Itabo, los cuales demandan este tipo de servicio para el traslado de sus empleados.

El objetivo principal de este trabajo es crear un plan de negocios para esta nueva empresa, donde se ofrecerá un servicio bajo las buenas prácticas administrativas, se tomo en cuenta los riesgos de contaminación que garanticen la sanidad y calidad del medio ambiente, entregando al consumidor un servicio de primera y agradables. Además diseñamos la estructura organizacional y administrativa de la empresa, realizamos un estudio de mercados en el que se pueda identificar claramente la oferta y demanda del transporte privado para empleados de la zona franca de Itabo, por último se realizó un estudio financiero y económico para identificar la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

Un plan de negocios es la herramienta vital que nos sirve de brújula para alcanzar nuestros objetivos. También podría ser considerado un manual de instrucciones, que contiene los pasos a seguir para montar nuestro negocio y llevarlo hacia el éxito, o una fotografía de lo que queremos lograr. Pero además, y muy importante, puede servirle a nuestro emprendimiento para obtener financiamiento externo.

Para la elaboración de este trabajo utilizamos el método deductivo, analizando todos los datos recolectados sobre la elaboración del plan de negocios en la República Dominicana y, las leyes y reglamentaciones del sector transporte, y el método analítico, el cual nos permitió estudiar juiciosamente toda la información disponible con el objetivo de establecer una relación causa-efecto entre los elementos que componen el objeto de investigación y tener presente las

variables que intervienen en la factibilidad del proyecto y definir lo que ocurriría en caso de que se llevase a cabo.

La empresa ROCA BUS C. por A. requiere de una inversión total de RD$ 9,684,977.00, y nos tendremos un financiamiento para la compra de los autobuses con la Asociación Cibao de Ahorros y Préstamos que nos brinda una tasa preferencial de 26%.

La oportunidad de negocio es clara, pues la demanda de transporte es creciente por parte de las empresas internacionales que se radican en nuestro territorio nacional. El costo unitario del servicio será de RD$6,500, obteniendo ingresos promedio anuales de $33,150,000.00. Con un punto de equilibrio constante durante los primeros cinco (05) años de 933 servicios, y para los años siguientes de 1,235 servicios.

La rentabilidad del proyecto, en un análisis a 10 años, es del 56.79% anual. El valor presente neto al 26%, alcanza un valor positivo de $28,639,349.95 y el período de recuperación de la inversión es de 2 años.

El impacto social de la empresa es positivo para la zona de Santo Domingo, porque requiere de la mano de obra de jóvenes profesionales en las distintas áreas de trabajo de la compañía.

Plan de Negocios
para Creación de la Empresa Roca Bus C. Por A.
de Transporte para Empleados Zona Franca de Itabo, Año 2008.

Introducción

INTRODUCCIÓN

El Plan de Negocios para la creación de la empresa de transporte Roca Bus C. por A., nace para dar solución a la problemática existente en el sector de Zonas Francas del país, y como una oportunidad para emprender una empresa, y donde se involucraran nuestros conocimientos técnicos y administrativos en procesos gerenciales, con el fin de generar cambios que impulsen el mejoramiento del transporte empresarial, en la calidad del servicio, la capacidad del talento humano para el desarrollo sostenible de nuevas empresas y la adopción de herramientas innovadoras que nos permitan ser competitivos, cumpliendo con las normas y estándares de mercado. Adoptamos la Guía para la Elaboración de un Plan de Negocios publicada en este año por el Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP), para la creación y financiamiento de proyectos empresariales.

El objetivo este trabajo es demostrar la factibilidad para la creación de una empresa de transporte para los empleados de la Zona Franca de Itabo, cumpliendo con los lineamientos metodológicos y técnicos definidos por las leyes dominicanas y los organismos nacionales.

La monografía cuenta con la siguiente estructura: comenzaremos desarrollando el primer capítulo denominado Generalidades de la compañía a constituir, sus objetivos, misión, visión y valores, además mostraremos su futura estructura, donde de manera detallada los aspectos relevantes que se tratarán en la investigación, seguidamente, se desarrollarán los módulos: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Implementación del Proyecto de Inversión donde se hará un Estudio Financiero, el mismo muestra de manera clara y detallada la viabilidad para la creación de una empresa de transporte empresarial para la Zona Franca de Itabo, en ellos es posible identificar necesidades de inversión, ingresos, costos, gastos, utilidad del proyecto, punto de equilibrio y su impacto económico.

Con la implementación de este proyecto se pretende generar alternativas de innovación para jóvenes emprendedores aplicando las herramientas gerenciales necesarias para impulsar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas dominicanas (Pymes). También, es vital la elaboración de esta propuesta empresarial y académica para contribuir a la formación profesional, sirviendo de base a estudiantes que deseen realizar proyectos empresariales bajo este modelo.

Plan de Negocios
para Creación de la Empresa Roca Bus C. Por A.
de Transporte para Empleados Zona Franca de Itabo, Año 2008.

Capítulo 1

Generalidades de la Compañía

1.1 Antecedentes

Transporte Roca Bus C. por A. es una empresa dominicana la cual se constituirá de acuerdo a las leyes de la R. D. Sus propietarios poseen amplios conocimientos y años de experiencia en la administración de otras empresas de esta misma rama de servicios.

Nace de la necesidad que tienen los gerentes de las distintas empresas que componen la zona franca de Itabo, de brindarles a sus empleados un transporte seguro, y a su vez de reducir sus costos operativos el cual se ve en la actualidad directamente afectado por los altos cosos de los combustibles, por consiguiente, la mayoría de estas empresas a recurrido a la contratación de servicio de Outsourcing ya que les resultarla más costoso comprar sus propia flotilla de transporte y operarlas, viendo en esto una gran oportunidad de negocio.

La empresa se creará según las leyes dominicanas, asimismo estará regulada por las normativas del sector transporte del país, con el fiel objetivo de formar parte integral del gremio transportista con miras a posicionarse entre los líderes del mismo.

Todos los procesos de contratación y operación se implementarán según la Ley 11-92 Código Tributario. Se ha previsto en las proyecciones financieras el cumplimiento riguroso de todas las obligaciones tributarias de orden nacional. Igualmente las obligaciones laborales (prestaciones y obligaciones fiscales) están previstas en las condiciones exigidas por la ley.

Para la constitución de esta empresa por acciones se darán los siguientes pasos:

1. Registrar el Nombre Comercial en la Oficina Nacional de Propiedad Industrial (ONAPI). Para esto, debemos de llevar comunicación solicitando el Nombre Comercial o llenar el formulario en la Oficina Nacional de la Propiedad Industrial ONAPI, copia de cedula del dueño y/o del solicitante y pago correspondiente.

2. Pagar impuesto por Constitución de Compañía en la Dirección General de Impuestos Internos (DGII).

3. Registrar los Documentos Legales en la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo, cuyo costo depende del Capital Social Autorizado. Depositar los documentos legales originales y tres copias. Debemos de llenar formulario de solicitud de Registro Mercantil, entregar copias de las cedulas y/o pasaportes de los accionistas de la compañía, copia del registro de Nombre Comercial y copia del recibo de pago de impuesto por Constitución de Compañía.

Para el proceso de constitución de la compañía, el gobierno dominicano ha creado el concepto de **Ventanilla Única** ubicada en la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo**,** donde se puede solicitar y darle seguimiento al Registro de Nombre Comercial, Registro Mercantil y Registro Nacional de Contribuyente.

1.2 Misión, Visión y valores

Misión

Ser líderes en el servicio de transporte privado para empleados a nivel nacional y regional para empresas privadas y públicas, ofreciendo un servicio de calidad

a nuestros clientes, una fuente de trabajo estable para nuestros empleados, rendimientos atractivos para los accionistas y beneficio para la comunidad a la que pertenecemos; basado en la eficiencia y enmarcado en un ambiente de seguridad total.

Visión

Ser reconocidos dentro de nuestra industria de como una empresa de transporte profesional, a la vanguardia en la aplicación de tecnología y enfocada al logro de la calidad total.

Valores

- **Trabajo**

  Creemos que el trabajo es la fuente primordial de beneficios para todos aquellos que se involucran en nuestras operaciones y que el único indicador de los esfuerzos que realizamos es el resultado.

- **Puntualidad**

  Uno de nuestros principales objetivos al momento de brindar nuestros servicios, tratando de llegar a la excelencia, conscientes de la importancia del factor "tiempo" con relación a nuestros futuros clientes.

- **Tecnología**

  Forma parte fundamental en el logro de nuestras metas y estamos comprometidos en su aplicación y desarrollo para alcanzar la vanguardia de calidad en nuestros servicios.

- **Seguridad**

  Estamos conscientes en la responsabilidad que conllevan nuestras operaciones, por eso dimensionamos la importancia de apegarnos a

sistemas y procedimientos que salvaguarden la integridad de los bienes que transportamos y de las personas que intervienen en su traslado.

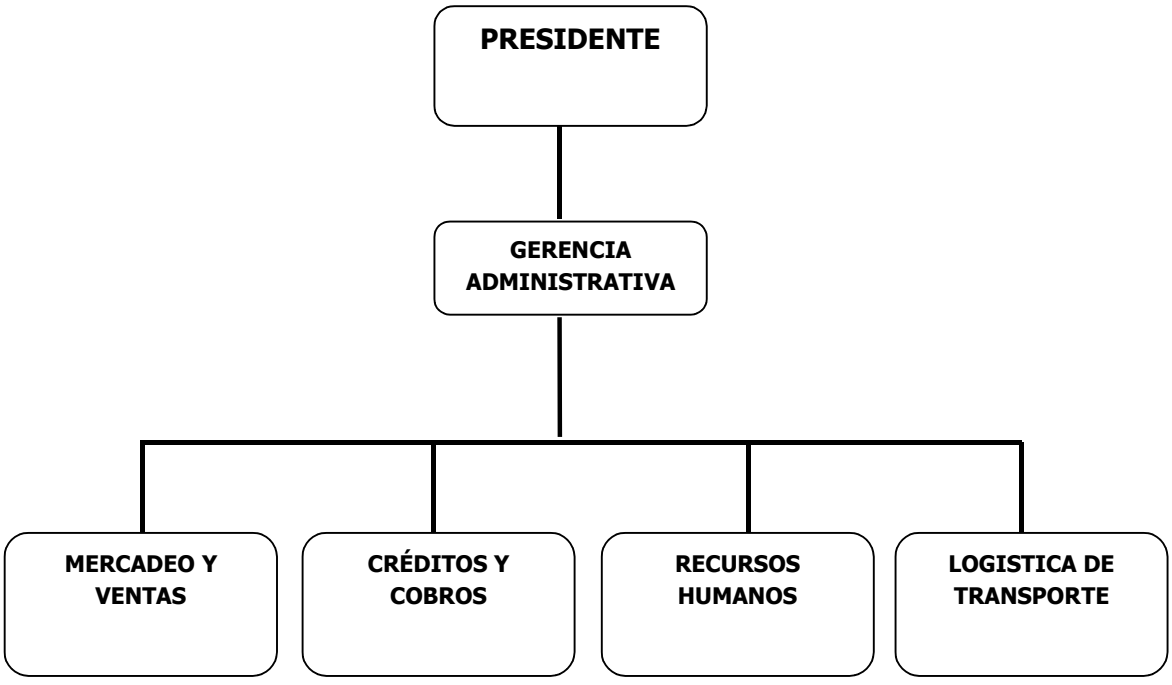
- **Honestidad**

  Sabemos que en la honestidad está basado el logro de los objetivos y la permanencia en el mercado, por ello, hacemos de este valor el eje fundamental de todas nuestras operaciones, tanto hacia los clientes, como hacia todas y cada una de las personas que aportan su talento y servicio a nuestra empresa.

- **Respeto**

  Respetando a las personas y todos los compromisos adquiridos podremos lograr el posicionamiento de nuestra empresa y el reconocimiento de la calidad de los servicios que prestamos.

1.3 Estructura Organizacional



A continuación detallaremos las funciones que desarrollarán nuestros empleados.

Presidencia / Gerencia Administrativa

Trazan las políticas generales de la compañía y velan para que las diferentes áreas realicen las funciones y actividades requeridas para alcanzar los objetivos generales de la empresa, mediante la excelencia en el servicio.

Las funciones específicas de esta división son:

1. Coordinar los equipos de trabajo.
2. Orientar la dirección de la empresa en sus diferentes áreas.
3. Definir y planear las metas y objetivos a largo, mediano y corto plazo.

Gerencia de Mercadeo y Ventas

Su función es identificar las necesidades de los clientes y transformarlas en oportunidades para la empresa. También estará a cargo de promover los productos de la misma.

Funciones específicas de este departamento son:

1. Elaborar estrategias de promoción, publicidad y ventas para difundir de manera rápida el producto, planear el sistema de distribución.
2. Determinar las políticas de precio.
3. Interactuar con los clientes para establecer un punto de contacto con la empresa.
4. Planear y definir las metas de este departamento.
5. Informar sobre las ventas al departamento de Contabilidad y Finanzas.

Gerencia Créditos y Cobros

Es el área que se encarga de planear, ejecutar y controlar la parte financiera de la empresa. Registra y controla todas las operaciones contables y administrativas. Además contará con las siguientes funciones:

1. Efectuar el pago de Impuestos y trámites legales.
2. Realizar comparaciones con períodos anteriores y realizar proyecciones financieras.
3. Planear y controlar todas las actividades contables y financieras de la empresa.
4. Asesorar en la toma de decisiones económicas.
5. Determinar el flujo de efectivo para operaciones de producción.
6. Determinar gastos variables y fijas.

Gerencia de Recursos Humanos

Este departamento es el encargado de reclutar y seleccionar al personal idóneo para ocupar una posición en la entidad cuando se presente una vacante. Tendrá a su cargo:

1. Realiza el proceso convocatoria, selección e inducción para los empleados de la empresa.
2. Planea y define las metas de esta área.
3. Elabora los contratos de todo el personal de acuerdo a las normas del país.

Gerencia de Logística de Transporte

Este departamento es el responsable de la planificación, control de los servicios. Está compuesta por el encargado del departamento, y diez (10) choferes y diez (10) asistentes. A su vez, este departamento se encargará:

1. Realizar la planificación de la rotación de los choferes.
2. Planificar las rutas de transporte para cada uno de los empleados.
3. Definir las metas del área.
4. Elaborar un plan de mantenimiento para los vehículos, así como proyectos preventivos para la salvaguarda de los mismos.
5. Realizar evaluaciones de sus empleados y planear capacitaciones futuras de los empleados.

1.4 Procesos logísticos a utilizar en los servicios

En este punto se definen a continuación los pasos lógicos que debe dar cada empresa para llevar a cabo su proceso económico y de servicios;

- Promoción, comprendido por el conjunto de actividades que se realizan para comunicar apropiadamente a los posibles clientes las diferentes ofertas con que cuenta la empresa con la finalidad de lograr la captación del mismo.

- Contacto directo, luego de captado el cliente se da este fenómeno, que es donde se establecen de manera formal el contacto con el cliente conociendo sus necesidades de servicios y presentando una propuesta sobre los diferentes servicios en materia de transporte de personal que la empresa soporta u ofrece.

- Acuerdo del servicio, en esta fase del negocio, se establece un acuerdo de servicios sostenido mediante un contrato, en el cual se establecen las cláusulas del mismo de forma clara y detallada.

- Planificación del servicio, luego que se definen los términos del acuerdo del servicio, se coordina junto al cliente la logística del servicio a prestar, comprendiendo; planificación de rutas, horas de llegadas y salidas, y normas disciplinarias.

- Cobros por servicios, comprende todo el proceso a seguir para el cobro de los servicios prestados, ajustados a las políticas internas de la empresa y a las condiciones establecidas en el contrato.

Plan de Negocios
para Creación de la Empresa Roca Bus C. Por A.
de Transporte para Empleados Zona Franca de Itabo, Año 2008.

Capítulo 2

Estudios de Mercado

2.1 Análisis de la oferta y la demanda

Dentro del mercado de transporte privado para empleados de la zona franca de Itabo, existe una gran cantidad de empresas que ofrecen este tipo de servicio. En la República Dominicana este servicio ha aumentado en los últimos tiempos, ya que es un giro que llega a otorgar una gran rentabilidad tanto a quienes los ofrecen, así como también a sus clientes.

La competencia es muy intensa ya que la mayoría de las empresas que ofertan sus servicios; ofrecen los mismos a bajos costos, estas en su mayoría cuentan con una buena organización estructural, logística aplicadas a sus operaciones, además de años de experiencia en este tipo de industria, constantemente están cambiando sus flotillas, lo cual pone en desventaja aquellas empresas que están iniciando en el negocio y no pueden hacerlo tan frecuentemente.

La demanda es muy amplia, ya que existe un gran número de empresas que demandan este servicio. Estas son grandes empresas, norteamericanas en su mayoría, se establecen en el país para la elaboración de sus productos o materiales.

2.1.1. Análisis de la Demanda

Con el incremento de nuevas instalaciones en los diferentes parques industriales con que cuenta el área de Santo Domingo, ha aumentado consigo la demanda de servicios en todos los niveles, siendo parte integral del mismo el servicio de transporte a estas empresas, cuyos procesos en la mayoría de los casos comprende una operación continua. Para que el análisis de la demanda haga factible el proyecto de inversión en el cual nos encontramos sumergidos, hemos enfocado una investigación basada en datos registrados, que expresan la cantidad de empresas del sector industrial que operan en toda el área Santo

Domingo, pero de manera específica nuestro objetivo principal; el Parque Industrial Itabo.

Es bueno precisar, que no todos los competidores del mercado están sumergidos en un ciento por ciento en el servicio de transporte privado para las empresas que detallamos, lo que nos brinda un mayor margen de demanda insatisfecha, para la mejor operatividad de nuestro proyecto, permitiéndonos hacer proyecciones de Cash Flows más favorables para la determinación de la factibilidad de dicho proyecto.

Actualmente el Parque Industrial Itabo cuenta con 16 empresas multinacionales operando en la actualidad, la cual representa 51,000 puestos de trabajos tanto directos como indirectos. A continuación se muestra de forma más detallada el grupo de empresas que operan en este parque:

Empresas	Función
HOSPIRA	Bajantes de Suero (1-v sets)
FENWAL INC	Equipos Intravenosos
CADMUS	Empaques Labels
CORNING CABLE SYSTEMS	Dispositivos para Centrales Telefónicas
EATON CORPORATION	Breakers y Conectores Eléctricos
EDWARDS LIFESCIENCES	Dispositivos Cardiovasculares de Unidades Criticas
PC PRECISION ENGINEERING	Manufactura de Cables y Harnees eléctricos
FOOD SERVICES INC.	Restaurante
SENSATA	Piezas Automotrices
FTSA	Maniquí para Pruebas.
FLEXIBLE PACKAGING	Materiales de Empaques
JOHANSON DOMINICANA	Capacitores Electrónicos
JOHNSON AND JOHNSON	Manufactura de hilo dental
METRIX	Enteral Feeding Sets Assembly
CONVATEC	Moldeo de Precisión de Plástico
SIGNAL	Transformadores
PIISA	Operadora del Parque

Fuente: PIISA, 2008

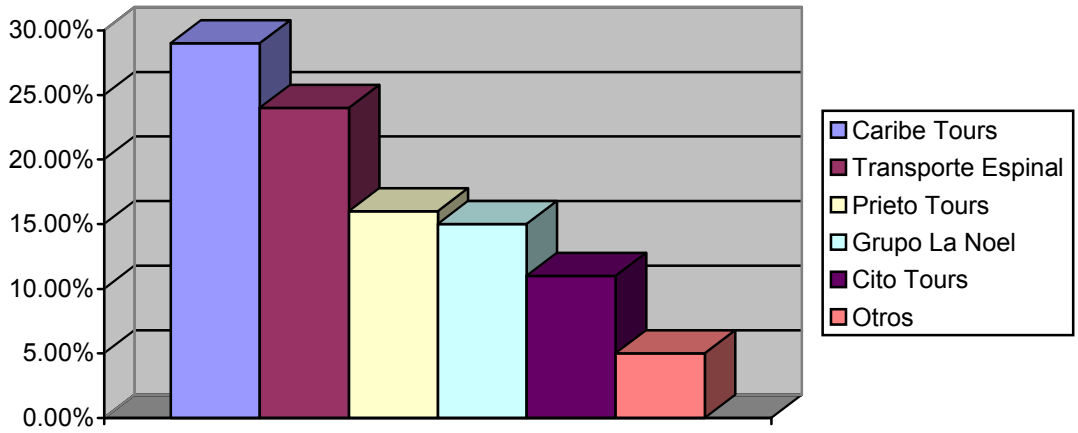
2.1.2. Análisis de la Oferta

Es bueno precisar que el análisis de la oferta está basado en datos recopilados e investigados en la Oficina Nacional de Estadística (ONE) y contactos vía telefónica con las empresas que prestan los diversos tipos de servicios de transporte en el país.

Hemos estructurado este análisis en dos partes fundamentales que son: la competencia existente en este renglón del mercado y la investigación de los servicios que se ofertan tomando en consideración el nivel de satisfacción de la demanda actual y como se prevé que satisfagan la demanda futura.

En el siguiente cuadro se muestra las principales compañías de transporte que ofrecen dichos servicios, identificando su porcentaje de participación en el renglón de servicios de transporte:

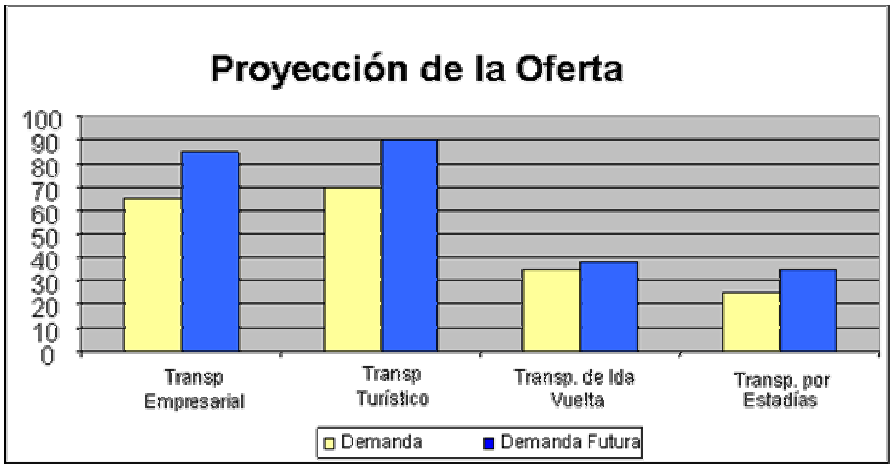
Porcentaje Participación Compañías Competidoras	
Caribe Tours	29.0%
Transporte Espinal	24.0%
Prieto Tours	16.0%
Grupo La Noel	15.0%
Cito Tours	11.0%
Otros	5.0%



A continuación mostramos una tabla con los datos de porcentajes del mercado que abarcan las empresas de la competencia, quienes representan la oferta del servicio, donde mostramos el total de la demanda que estos están cubriendo en el mercado, por lo que podemos asegurar que con una buena proyección mercadotécnica y con ofertas de precios en la media que existe entre los competidores o un poco más baja, sin que esta llegue a estar por debajo de nuestro punto de equilibrio operativo, existe la posibilidad que podamos abarcar un buen porcentaje de esta demanda insatisfecha;

Análisis de la Oferta		
Tipos Ofertas de Servicios	**Demanda Actual**	**Demanda Futura**
Transporte Empresarial	65%	85%
Transporte Turístico	70%	90%
Transporte de Ida y Vuelta	35%	38%
Transporte por Estadías	25%	35%

Vista la tabla anterior a continuación mostramos el análisis de la demanda futura del mercado para este tipo de servicio, la cual utilizamos como referencia para tener una visión más real de la situación actual y futura, y a su vez poder aplicar el método "Benchmarking" a los mejores de dicho mercado, con miras a "robarles" parte de este nuevo mercado, basándonos en nuestros excelentes servicios.



2.2 Análisis de los precios

A continuación se muestra un análisis de los precios existentes en la actualidad en el mercado de transporte, específicamente en los servicios empresariales, en el cual estimamos que están dadas las mayores oportunidades de crecimiento tanto financiero como organizacional, en este sentido nuestro análisis de evaluación de inversión se centrará en este tipo de servicio.

Para realizar este estudio consideramos las principales empresas prestadoras de servicio en la zona de Santo Domingo y obtuvimos las informaciones de los precios con consultas a algunas de ellas, las cuales nos facilitaron también cotizaciones de sus servicios; cabe destacar que la diferencia en precios de una compañía a otra como se muestra en el siguiente estudio, está sustentada en la calidad del servicio; presencia y prestigio en el mercado; equipos de transporte modernos y las facilidades que se brindan a los clientes, etc. Ejemplo asientos con las últimas tecnologías de confort y cuidado de la salud;

Análisis de Precios renglón Empresarial

Precios Diarios Transporte Empresarial			
Compañías	**3 turnos**	**2 turnos**	**1 Turno**
Caribe Tours	7,800	5,200	2,600
Transporte Espinal	7,410	4,940	2,470
Prieto Tours	6,825	4,550	2,275
Grupo La Noel	6,630	4,420	2,210
Cito Tours	5,772	3,848	1,924
Otros	5,460	3,640	1,820

2.3 Análisis del mercado de proveedores

El mercado de proveedores para este tipo de servicios está conformado principalmente por los distribuidores de combustible, mercado muy amplio en nuestro país, el cual cuenta con suficientes Bombas distribuidoras de combustible, diseminadas de forma estratégica en toda el área de Santo Domingo.

Estas estaciones están reguladas por la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, la cual hace cambios de variaciones en los precios de los carburantes semanalmente. También en el país se cuenta con una refinería de petróleo y se tienen acuerdos estratégicos con proveedores y productores de petróleo a nivel internacional, lo que hace un abastecimiento constante de la demanda nacional de combustible.

Importantes compañías de renombre internacional tienen instalaciones de distribución de combustible, entre las que podemos destacar la Shell, Esso, Texaco, La Isla, Nativa, Coastal. Las oportunidades de negocios con las empresas distribuidoras y detallistas de combustible vienen dadas por la posibles negociaciones que se puedan realizar mediante la política de créditos que estas tengan, así como exclusividad de servicios.

El elemento de mayor cuidado en este mercado es el de los precios de los combustibles, por dos razones: los elevados precios del Barril de Petróleo y la aplicación de la Ley de Hidrocarburos con sus políticas de precios, debido a estas variaciones, nuestra administración debe ser muy cauta al momento de tomar decisiones que afecten de forma directa a este renglón, ya que estos nos permite evaluar las variaciones que tendremos en nuestros costos variables (Este sistema de cambios semanales se implementó en nuestro país a partir del antiguo

Secretario de Industria y Comercio durante el gobierno de la pasada gestión 2000-2004).

Plan de Negocios
para Creación de la Empresa Roca Bus C. Por A.
de Transporte para Empleados Zona Franca de Itabo, Año 2008.

Capítulo 3

Estudio Técnico

3.1 Tamaño del Proyecto

En nuestra determinación del tamaño del proyecto de inversión en equipos de transporte llevaremos a cabo un estudio de la capacidad de los equipos a adquirir, todas sus especificaciones técnicas (cotizaciones anexas), así como también la cantidad de servicios por día que se pueden proyectar en función del mercado donde operaremos;

ESPECIFICACIONES TECNICAS								
Marca	**Modelo**	**Cilindros**	**Transmisión**	**Frenos**	**Pasajeros**	**Combust.**	**Año**	**Garantía**
Mitsubishi	Rosa	4	Mecánica	Hidráulicos	30	Diesel	2009	2 Años
Hyundai	County	4	Mecánica	Tambor	30	Diesel	2008	2 Años
Toyota	Coaster	6	Mecánica	Tambor	30	Diesel	2008	3 Años
Daihatsu	Delta	6	Mecánica	Hidráulicos	30	Diesel	2008	3 Años

Como se puede apreciar en el cuadro presentado más arriba, se muestran los autobuses o vehículos de transporte disponibles en el mercado nacional y se sus principales especificaciones técnicas, las cuales nos permitirán hacer una evaluación detallada de la factibilidad de inversión en uno u otro modelo, que se ajuste a la inversión necesaria y que a su vez nos permita obtener rentabilidad en el tiempo de evaluación del proyecto que se fije.

Con respecto a la cantidad de servicios por día que se pueden prestar, como se pudo ver en el estudio de la demanda, en lo que respecta al renglón de servicios empresariales hay actualmente 68% de la demanda cubierta, por tanto el 32% restante es donde centraremos nuestras estrategia comerciales para obtener un porcentaje importante de este mercado e insertarnos en esta área de negocios.

De igual manera en el renglón de servicios turístico existe en la actualidad (visto esto en el estudio de la demanda) un 70% cubierto, de los cuales el 30% da la oportunidad de inserción a este sector y enfocaremos nuestras estrategias hacia dicho mercado.

Estrategias de Negocios:

A continuación detallamos las principales estrategias de negocios que desarrollaremos:

- Realizaremos una promoción de ofertas de servicios a las diferentes empresas.
- Diseñaremos una campana de comunicación acerca de nuestros servicios.
- Prestaremos atención a la puntualidad, buena representación y aptos niveles educativos en nuestro personal.
- Ofertaremos un servicio confiable con vehículos confortables adaptados a las nuevas tecnologías del parque vehicular moderno.
- Mantendremos un contacto continuo con nuestros clientes, para tener conocimiento de sus sugerencias de mejora continua en el servicio.

3.2 Localización del Proyecto

La ubicación del proyecto será el área de Santo Domingo, D. N.; las principales razones que nos llevan a implementar y ejecutar nuestro proyecto de inversión en esta parte del país son:

a. En lo referente al mantenimiento y uso de garantía de los equipos de transporte que serán adquiridos, las empresas proveedoras de estos vehículos tienen sus talleres de servicio normalmente en su casa matriz que están ubicadas en el Distrito Nacional, por ende por facilidad, ahorro y menor costo de movilidad; se hace imprescindible estar ubicado en esta zona.

b. La mayor demanda de servicios de transporte está en Santo Domingo comprendiendo todas sus provincias (Santo Domingo Norte, Sur, Este, Oeste y el D. N.). En el estudio previo de la demanda que realizamos pudimos observar la concentración de zonas francas, su tamaño y cantidad de empleados (en Santo Domingo), así como también la diversidad de empresas industriales a las cuales se les puede prestar nuestro servicio.

c. Otro punto importante de la ubicación está en las distintas instalaciones de proveedores de combustibles posicionados en esta zona.

d. La facilidad de adquisición de repuestos y talleres especializados de mantenimiento.

3.3 Equipos, Tecnología y Maquinarias

En esta parte se realizará un análisis de todos los componentes de equipos de oficina, recursos tecnológicos y maquinarias necesarias para implementar nuestra oficina y lugar de aparcamiento y mantenimiento de limpieza de las unidades que utilizaremos en nuestro servicio de transporte, entre estos tenemos:

<u>Equipos Tecnológicos:</u>

- Compra de 15 computadoras, para el diseño e implementación de nuestra red interna (Intranet), de las cuales 2 serán servidores de datos y las

restantes 13 serán clientes diseminados en cada uno de los departamentos de la empresa.

- Compra de equipo de un Fax, Scanner, Fotocopiadora y 2 impresoras.
- Compra de licencia de Software de sistemas operativos y programas de contabilidad para el tipo de negocio.

Equipos de Oficina:

- Equipos de comunicación detallados en 10 teléfonos de escritorios y 10 teléfonos celulares de flota para cada chofer.
- Inversor de 4 kilos, con sus respectivas baterías (8)
- Mobiliarios de oficinas, incluyen 10 escritorios con sus respectivos sillones, 1 mesa sala de reuniones con sus respectivos sillones y un sofá para la recepción.

Maquinarias:

- Bombas sumergibles para lavado de autobuses
- Bombas de aire para las gomas de cada autobús.
- Bomba de sopleteo para mantenimiento interno de los autobuses
- Aspiradora grande, para la limpieza interna de cada unidad al momento de retornar a nuestra oficina.

Plan de Negocios
para Creación de la Empresa Roca Bus C. Por A.
de Transporte para Empleados Zona Franca de Itabo, Año 2008.

Capítulo 4

Implementación del Proyecto de Inversión

4.1 Detalle de las informaciones del proyecto

Todas las informaciones para la evaluación de este proyecto están detalladas debajo en diversos cuadros, utilizando las mismas de manera proyectada, las cuales representan los procesos que deben ser completados para el buen funcionamiento de esta nueva empresa.

El primer punto que tomamos en cuenta y que consideramos es el más relevante, concierne a la toma de decisión para la compra de los autobuses, la cual se llevó a cabo luego de cotizar con varios representantes de las principales marcas, llegando a la conclusión de comprar a Bonanza Dominicana el autobús de capacidad para 30 pasajeros modelo "Rosa", debido a que presenta mejores especificaciones técnicas que las demás, y a su vez es una unidad de alto reconocimiento en el sector transporte por su calidad, durabilidad y aspecto ejecutivo, también por la oferta de la empresa de mantenimiento y tiempo de garantía tomando como referencia que da la ventaja del año de fabricación con relación a los demás.

Anexo la cotización de cada uno de los dealers consultados (todos los precios[1] en US Dólares), con el objetivo de avalar nuestra toma de decisión.

Cotizaciones						
Proveedor	**Marca**	**Modelo**	**Cantidad**	**Precio/$USD**	**Total/$USD**	**Total /$RD**
Bonanza Domin.	Mitsubishi	Rosa	4	$68,845	$275,380	$9,684,977
Magna Motors	Hyundai	County	4	$61,000	$244,000	$8,581,358
Delta Comercial	Toyota	Coaster	4	$67,900	$271,600	$9,552,036
Peravia Motors	Daihatsu	Delta	0	N / D	-	-

[1] Los precios fueron cambiados a RD$ según tasa promedio mensual de ventas, del Banco Central de la RD el 13 de Noviembre de 2008 (RD$35.1695 por USD1).

Luego de haber visto la cotización de estos vehículos, es muy importante determinar con cual institución financiera nos apoyaremos para financiar dicha inversión, a propósito de esto, hemos hecho varias cotizaciones con diversos bancos (ver anexos), mediante las cuales pudimos determinar que la mejor opción era La Asociación Cibao de Ahorros y Préstamos, ya que nos brindaba una tasa preferencial de un 26% anual sujeta a cambios después del primer año, a diferencia de los demás que ascendían a más de un 30% de interés anual y con el beneficio extra de que no nos cobran inicial, sino que amortizarían nuestra deuda en su totalidad durante el tiempo convenido. Los pagos de interés más capital, de forma mensual, se muestran a continuación con los debidos montos resumidos de forma anual, al mismo tiempo que se hace un comparativo de todos los vehículos cotizados, lo que nos brinda una mejor idea de en cual invertir, tomando en cuenta todas las variables antes descritas.

CUADRO AMORTIZACION PRESTAMO 0KM							
Marca y Modelo	**Costo Unit.**	**Costo Total**	**1er Año**	**2do Año**	**3er Año**	**4to Año**	**5to Año**
Mitsubishi Rosa	2,421,244	9,684,977	3,594,266	3,594,266	3,594,266	3,594,266	3,594,266
Hyundai County	2,145,340	8,581,358	3,184,693	3,184,693	3,184,693	3,184,693	3,184,693
Toyota Coaster	2,388,009	9,552,036	3,544,929	3,544,929	3,544,929	3,544,929	3,544,929
Daihatsu Delta	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Asoc.Cibao de Ah. y Prest. (ver anéxo)

Al mismo tiempo detallamos debajo la tabla de depreciación de dichos vehículos, utilizando el método de Línea Recta, los cuales tendrán un valor de salvamento de un 10% de su costo original al final de los 10 años.

Utilizamos dicho método para nuestro valor en libros, debido a que entendemos que dichos vehículos tienen una durabilidad de más tiempo, y basándonos en la garantía que la casa nos proveerá durante algunos años más el mantenimiento interno que le daremos a los mismos.

Tabla Depreciación Método de Línea Recta	
Año	**% Anual**
1	10.00%
2	10.00%
3	10.00%
4	10.00%
5	10.00%
6	10.00%
7	10.00%
8	10.00%
9	10.00%
10	10.00%

Luego de haber visto todo lo referente a la inversión inicial de nuestro proyecto, es importancia presentar de forma detallada y concisa todas las variables que conforman nuestros costos fijos, estimados mensualmente, según tabla, tomando en cuenta todos los factores pertinentes en el desarrollo diario de las operaciones de la institución. Es importante tomar en cuenta que el salario se hizo determinando la cantidad de empleados con los salarios del mercado aplicados a cada posición.

Determinación Costo Fijo Mensual		
Costos Fijos	**Antes de 5 años**	**Después 5 años**
Salarios	350,000.00	450,000.00
Gastos Teléfono	10,000.00	12,000.00
Energía Eléctrica.	10,000.00	15,000.00
Alquiler local	85,000.00	125,000.00
Gastos Promocionales	30,000.00	20,000.00
Mantenimiento Vehículos		20,000.00
Total RD$	**485,000.00**	**642,000.00**

Otro aspecto de mucha importancia, el cual detallamos a continuación, es el referente a la inversión en compra de; mobiliarios, software y maquinarias, necesarias para llevar a cabo el buen desenvolvimiento de las funciones diarias de la empresa.

Tal como habíamos indicado en el capitulo anterior, contaremos con un excelente equipo, tanto administrativo como operativo y gerencial, por tanto es muy importante que cada uno de los mismos se sienta cómodo y a gusto con el trabajo a realizar y que mejor manera de asegurar nuestra calidad en el servicio que optar por brindar las mejores condiciones a nuestro personal, el cual a su vez brindará el servicio a nuestros cliente de igual forma. Todos los datos se tomaron de los diversos precios del mercado actual

Inversión Equipos de oficina, Tecnológicos y Maquinarias				
Equipos	**Cantidad**	**Precio/$USD**	**Total/$USD**	**Total /$RD**
Servidores de Datos	2	619	1,238	43,540
Computadoras	13	520	6,760	237,746
Fax	1	67	67	2,356
Fotocopiadora	1	255	255	8,968
Impresoras	2	96	192	6,753
Scanner	1	36	36	1,266
Software Contable	1	1,051	1,051	36,963
Inversor 4 kw	1	2,102	2,102	73,926
Escritorios	15	210	3,150	110,784
Sillones	15	105	1,575	55,392
Mesa Sala de Reuniones	1	1,000	1,000	35,170
Bombas Sumergibles	1	2,000	2,000	70,339
			Total Inversión	**$683,203**

4.2 Análisis de flujos de fondos

Para este análisis hemos considerado varios factores como son; la cantidad de servicios a brindar diariamente por cada autobús, tomando en cuenta mantenimientos trimestrales para cada uno, y servicios los 365 días del año. En un capitulo posterior mostraremos análisis de sensibilidad considerando los cuatro (4) autobuses brindando uno, dos y hasta un servicio de diariamente e incrementando los costos de los mismos según los precios del mercado. Nuestro Costo Capital Promedio Ponderado (CCPP) como vimos en el capítulo anterior estará representado por un 26%; dado por la tasa del préstamo bancario para compra de los autobuses, no incluimos otros costos sumergidos que deben hacerse de forma mensual como son los fijos pues estimamos cubrir los mismos con nuestro capital de trabajo y con los flujos entrantes de los servicios a prestar.

También hemos tomado en cuenta los costos fijos, proyectados anualmente y los costos variables tomando como referencia el consumo de combustible diario por cada autobús en cada servicio que presta (Ver cuadro de cálculo más abajo). Todos estos datos han sido tomados del mercado actual, utilizando como base los datos suministrados por las empresas e instituciones que operan en el mismo en la actualidad. Las informaciones relacionadas al rendimiento por cada autobús nos fue suministrado por algunas compañías que se dedican a brindar este servicios, basándose tanto en la cantidad de combustible que compran, así como también en la experiencia de cada conductor de su equipo.

Servicio Empresarial **Costo Variable Combustible**						
Autobuses	**Servicios**	**KM**	**Cons. Gas-Oil**	**Rend X Gl**	**Precio Gas-Oil**	**Total Diario**
1	3	400	16.9	23.67	121.2	$2,048.28
4	12	1600	67.6	23.67	121.2	$8,193.12

Fuente Precio: Diario Libre Digital 14/ Noviembre/ 2008

4.3 Determinación del capital de trabajo neto

En la determinación de nuestro Capital de Trabajo Neto; para la evaluación de el proyecto de inversión en equipos de transporte, se tomo como referencia los costos fijos, y la inversión en compras de maquinarias, tecnologías y equipos de oficina, así como del primer pago de intereses del préstamo a tomar, debido a que nos estamos sumergiendo en un préstamo de vehículos cero kilómetros a una tasa anual de 26%, mientras que si nos arriesgáramos a tomar otro préstamo personal por el valor total de estos, o en su defecto un financiamiento de todos los artículos en diversos lugares, nuestro costo de capital promedio ponderado podría aumentar considerablemente, lo que no sería factible para nuestro nuevo proyecto. Por tanto hemos decidido no tomar más financiamiento en este sentido, sino más bien, invertir dicho monto por nuestro propio peculio, al mismo tiempo que decidimos que el mismo nos sea devuelto al término del pago por financiamiento de los autobuses, con el objetivo de que una extracción de fondos no debilite nuestras actividades operativas.

Al mismo tiempo estamos considerando que anualmente incrementaremos en un 10% en capital de trabajo neto con relación a los ingresos por servicios prestados, usando esta estrategia para mantener una holgura en nuestros costos y de esta manera tener una flexibilidad financiera de los mismos anualmente, además de que siempre es factible la inversión por parte de los socios para mantener el nivel de calidad de los servicios, sin que sea necesario sacrificar parte de los ingresos por los mismos y se cree una inestabilidad de fondos. De hecho en este mismo sentido hemos decidido ir reinvirtiendo nuestros beneficios hasta tener un mercado seguro, y por ende nuestras ganancias.

A continuación se muestran diversos cálculos detallando todos estos puntos, donde se puede apreciar de forma numérica la interacción de los mismos en el proceso.

4.4 Análisis económico financiero (Punto Equilibrio, VPN, TIR)

Existen diversas formas metodológicas para evaluar la factibilidad financiera de proyectos, entre los más utilizados y acertados tenemos; VPN (Valor Presente Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno), al mismo tiempo se muestra la evaluación del punto de equilibrio del proyecto, el cual servirá como referencia o base para los diversos escenarios a plantear en los análisis de sensibilidad que presentaremos posteriormente. Es bueno resaltar que por ser un proyecto nuevo estos son los cálculos más utilizados pues nos dan un resultado rápido de lo que sería nuestra proyección futura traída al presente, por ejemplo con el VPN podemos saber si nuestros flujos de fondos de caja son positivos con relación a nuestro costo de capital promedio ponderado, por ende nos dice si nuestro proyecto tendrá un resultado bueno o malo, de igual forma la TIR nos dice si es factible o no realizar dicho proyecto con relación al VPN del mismo, al mismo tiempo que nos dice cuantas veces porcentuales estaremos recuperando nuestra inversión.

A continuación mostramos las diversas evaluaciones realizadas, tomando en consideración todas las informaciones que hemos detallado en paginas anteriores referentes, utilizando las herramientas antes descritas, lo cual será nuestro punto de partida dependiendo de los resultados que arrojen dichas evaluaciones .

4.5 Análisis de sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad de nuestro proyecto de inversión en equipos de transporte hemos considerado tres escenarios, tomando como referencia el análisis base del proyecto el cual fue expuestos en los temas anteriores de forma teórica y se consideró como elementos sensibles del mismo las variables precio y cantidad de servicios por autobuses.

Los tres escenarios contemplados son:

1. En este primer escenario de análisis la variable que se presenta es la estimación de 1 servicio diario por cada unidad y un precio diario de RD$2,300 (Dos mil trescientos pesos), que es el resultado del precio promedio para este tipo de servicio de las empresas competidoras.

2. Para este escenario de análisis estimamos 2 servicios diarios por cada unidad y un precio diario de RD$4,500 (Cuatro mil quinientos pesos), que es el resultado del precio promedio de las empresas competidoras para este tipo de servicio.

3. El tercer escenario se contemplan 3 servicios por cada unidad y un precio diario de RD$6,800 (Seis mil ochocientos pesos). Que es también el precio promedio del mercado y el cual en todos los casos es sensible a disminución o aumento conforme la estabilidad económica de nuestra nación.

A continuación se presentan los datos arrojados de cada uno de los casos analizados:

Escenario 1: Prestación de 1 servicios

Estado de Resultados Proyectados											
	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Precio Unitario		2,310	2,310	2,310	2,310	2,310	2,310	2,310	2,310	2,310	2,310
Servicios anuales (# Unid.)		1,725	1,725	1,725	1,725	1,725	1,725	1,725	1,725	1,725	1,725
Ingresos		3,967	3,988	3,988	3,988	3,988	3,988	3,988	3,988	3,988	3,988
Costos Variables Unit.		456	456	456	456	456	456	456	456	456	456
Costos fijos		4,884	4,884	4,884	4,884	4,884	4,884	4,884	4,884	4,884	4,884
Depreciación anual		871.00	871.00	871.00	871.00	871.00	871.00	871.00	871.00	871.00	871.00
UAII		-2,264	-2,264	-2,264	-2,264	-2,264	-2,504	-2,504	-2,504	-2,504	-2,504
Gastos Intereses Anuales		-3,594	-3,594	-3,594	-3,594	-3,594	0	0	0	0	0
UAI		5,888	5,888	5,888	5,888	5,888	-2,504	-2,504	-2,504	-2,504	-2,504
Impuestos S/ Renta (23%)		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad Neta		5,888	5,888	5,888	5,888	5,888	-2,504	-2,504	-2,504	-2,504	-2,504
Flujo de Efectivo en Operación											
UAII		5,888	5,888	5,888	5,888	5,888	-2,504	-2,504	-2,504	-2,504	-2,504
(+) Depreciación anual		871	871	871	871	871	871	871	871	871	871
(-) Impuestos S/ Renta		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo Efectivo en Operac.		4,985	4,985	4,985	4,985	4,985	-1,632	-1,632	-1,632	-1,632	-1,632
Capital de Trabajo Neto											
CTN inicial	-1,148	-385	-385	-385	-385	-385	-385	-385	-385	-385	-385
Cambio en el CTN		771	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Recuperación en el CTN											1,148
Cambio Total en CTN	-1,148	771	0	0	0	0	0	0	0	0	1,148
Presupuesto de Capital											
Desembolso Inicial	-9,834										
Valor Salv. Después I/Renta											3,589.89
Gastos de Capital	-9,834										3,589.89
Flujos de Efectivo Totales Proyectados											
Flujo de Efectivo en Operac.		4,985	4,985	4,985	4,985	4,985	-1,632	-1,632	-1,632	-1,632	-1,632
Cambio Total en CTN	-1,148	771	0	0	0	0	0	0	0	0	1,148
Gastos de Capital	-9,834	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,590
Flujo Efect. Total Proyecto	-10,982	5,757	4,985	4,985	4,985	4,985	-1,632	-1,632	-1,632	-1,632	3,106
Flujo Efectivo Descontado	-10,982	4,529	3,181	2,493	1,988	1,530	-408	-324	-257	-204	302
Punto de Equilibrio Anual		2,413	2,413	2,413	2,413	2,413	2,413	2,413	2,413	2,413	2,413
VNP	2,589.00										
TIR	0.00										
Confirmación VNP-TIR	2,589.00										

Escenario 2: Prestación de 2 servicios

Estado de Resultados Proyectados											
AÑOS											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Precio Unitario		4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
Servicios anuales (4 Unds)		3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4
Ingresos		15,525	15,525	15,525	15,525	15,525	15,525	15,525	15,525	15,525	15,525
Costos Variables Unit.		931	931	931	931	931	931	931	931	931	931
Costos Fijos		4,884	4,884	4,884	4,884	4,884	4,884	4,884	4,884	4,884	4,884
Depreciación anual		871	871	871	871	871	871	871	871	871	871
UAII		8,837	8,837	8,837	8,837	8,837	8,837	8,837	8,837	8,837	8,837
Gtos Intereses Anuales		3,594	3,594	3,594	3,594	3,594	0	0	0	0	0
UAI		5,243	5,243	5,243	5,243	5,243	8,837	8,837	8,837	8,837	8,837
Impuestos S/ Renta (25%)		1,310	1,310	1,310	1,310	1,310	2,149	2,149	2,149	2,149	2,149
Utilidad Neta		**3,932**	**3,932**	**3,932**	**3,932**	**3,932**	**6,448**	**6,448**	**6,448**	**6,448**	**6,448**
Flujo de Efectivo en Operación											
UAII		3,932	3,932	3,932	3,932	3,932	6,448	6,448	6,448	6,448	6,448
(+) Depreciación anual		871	871	871	871	871	871	871	871	871	871
(-) Impuestos S/ Renta		-1,310	-1,310	-1,310	-1,310	-1,310	-2,149	-2,149	-2,149	-2,149	-2,149
Flujo Efectivo en Operac.		**3,493**	**3,493**	**3,493**	**3,493**	**3,493**	**5,170**	**5,170**	**5,170**	**5,170**	**5,170**
Capital de Trabajo Neto											
CTN Inicial	1,168	-1,552	-1,552	-1,552	-1,552	-1,552	-1,552	-1,552	-1,552	-1,552	-1,552
Cambio en el CTN		384	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Recuperación en el CTN											1,168
Cambio Total en CTN	**1,168**	**384**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**1,168**
Presupuesto de Capital											
Desembolso Inicial	-9,684										
Valor Salv. Después IS/ Rta											-7,265
Gastos de Capital	**-9,684**										-7,265
Flujos de Efectivo Totales Proyectados											
Flujo de Efectivo en Operac.		3,493	3,493	3,493	3,493	3,493	5,170	5,170	5,170	5,170	5,170
Cambio Total en CTN	1,168	384	0	0	0	0	0	0	0	0	1,168
Gastos de Capital	-9,684	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-7,265
Flujo Efect. Total. Proyecto	**-8,516**	3,877	3,493	3,493	3,493	3,493	5,170	5,170	5,170	5,170	-927
Flujo Efectivo Descontado	**-8,516**	**3,077**	**2,200**	**1,746**	**1,386**	**1,100**	**1,292**	**1,025**	**814**	**646**	**-92**
Punto de Equilibrio Anual		**1,155**	**1,155**	**1,155**	**1,155**	**1,155**	**1,155**	**1,155**	**1,155**	**1,155**	**1,155**
VNP	**4,678**										
TIR	**5.23%**										
Confirmación VNP - TIR	**0**										

Escenario 3: Prestación de 3 servicios

Estado de Resultados Proyectados											
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Precio Unitario		6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5
Servicios anuales (4 Unds)		5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1
Ingresos		33.150	33.150	33.150	33.150	33.150	33.150	33.150	33.150	33.150	33.150
Costos Variables Unit.		1.345	1.345	1.345	1.345	1.345	1.345	1.345	1.345	1.345	1.345
Costos Fijos		5.820	5.820	5.820	5.820	5.820	5.820	5.820	5.820	5.820	5.820
Depreciación anual		871	871	871	871	871	871	871	871	871	871
UAII		25.112	25.112	25.112	25.112	25.112	25.112	25.112	25.112	25.112	25.112
Gtos Intereses Anuales		3.594	3.594	3.594	3.594	3.594	0	0	0	0	0
UAI		21.518	21.518	21.518	21.518	21.518	23,228	23,228	23,228	23,228	23,228
Impuestos S/ Renta (25%)		5.379	5.379	5.379	5.379	5.379	5,807	5,807	5,807	5,807	5,807
Utilidad Neta		**16,138**	**16,138**	**16,138**	**16,138**	**16,138**	**17,421**	**17,421**	**17,421**	**17,421**	**17,421**
Flujo de Efectivo en Operación											
UAII		16,138	16,138	16,138	16,138	16,138	17,421	17,421	17,421	17,421	17,421
(+) Depreciación anual		871	871	871	871	871	871	871	871	871	871
(-) Impuestos S/ Renta		-5,379	-5,379	-5,379	-5,379	-5,379	-5,807	-5,807	-5,807	-5,807	-5,807
Flujo Efectivo en Operac.		**11,630**	**11,630**	**11,630**	**11,630**	**11,630**	**12,486**	**12,486**	**12,486**	**12,486**	**12,486**
Capital de Trabajo Neto											
CTN Inicial	-1,168	-3,315	-3,315	-3,315	-3,315	-3,315	-3,315	-3,315	-3,315	-3,315	-3,315
Cambio en el CTN		-2,146	0	0	0	0	0	0	0	0	
Recuperación en el CTN											1,168
Cambio Total en CTN	**-1,168**	**-2,146**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**1,168**
Presupuesto de Capital											
Desembolso Inicial	-9,687										
Valor Salv. Después IS/ Rta											726
Gastos de Capital	**-9,687**										726
Flujos de Efectivo Totales Proyectados											
Flujo de Efectivo en Operac.		11,630	11,630	11,630	11,630	11,630	12,486	12,486	12,486	12,486	12,486
Cambio Total en CTN	-1,168	-2,146	0	0	0	0	0	0	0	0	1,168
Gastos de Capital	-9,687	0	0	0	0	0	0	0	0	0	726
Flujo Efect. Total. Proyecto	**-10,853**	9,484	11,630	11,630	11,630	11,630	12,486	12,486	12,486	12,486	14,380
Flujo Efectivo Descontado	**-10,853**	**7,527**	**7,326**	**5,814**	**2,614**	**3,662**	**3,120**	**2,476**	**1,965**	**1,559**	**1,425**
Punto de Equilibrio Anual		**933**	**933**	**933**	**933**	**933**	**1,235**	**1,235**	**1,235**	**1,235**	**1,235**
VPN	**28,639**										
TIR	**56.79%**										
Confirmación VNP - TIR	**0**										

En los cuadros antes presentamos observamos que nuestro proyecto presenta variaciones cuando la cantidad de servicios contratados y los precios de los mismos varían afectando el valor presente neto, la TIR y por sobre todo el punto de equilibrio de los servicios. Confirmamos la sensibilidad del proyecto al precio y cantidad de servicios contratados, por tanto hay que hacer énfasis en estas dos variables para obtener la rentabilidad buscada en el proyecto en cuestión, se necesitan desarrollar políticas y estrategias bien elaboradas y cuidadosamente estudiadas, para tener los servicios necesario que permitan estar siempre por encima del punto de equilibrio, independientemente del caso que se nos presente en la operación normal de la empresa, de igual manera estar atentos a los cambios constantes en la tasa del dólar y los precios de los insumos principales que se utilizan en el servicio de transporte, para poder ofertar precios por servicios ajustados y competitivos.

Plan de Negocios
para Creación de la Empresa Roca Bus C. Por A.
de Transporte para Empleados Zona Franca de Itabo, Año 2008.

Conclusiones y Recomendaciones

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El objetivo central de esta monografía se enfocó en la realización de un Plan de Negocios para la creación de una empresa de transporte privado para empleados de la Zona Franca de Itabo. Donde la metodología que aplicamos para su puesta en marcha, nos ayudo a identificar la necesidad que tienen esas empresas de brindarle a sus empleados condiciones favorables para su desempeño laboral, teniendo en cuenta que este sector al cual dirigimos nuestro trabajo, ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años del país, principalmente en la zona del Distrito Nacional.

Se realizaron análisis tanto a la oferta y demanda de estos servicios, así como a la competencia que existe actualmente, donde se pudo observar que la empresa de transporte Caribe Tours posee una gran ventaja con 29% del mercado, lo cual nos llevará a implementar estrategias de marketing agresivas y a precios accesibles para poder introducirnos en esta industria satisfactoriamente.

También identificamos las principales razones por la cual este proyecto sería de gran beneficio para estas empresas:

- La falta de empresas que ofrecen este servicio al sector de Zona Franca.
- Los precios de los servicios, los cuales varían por el alza de los combustibles.
- El aumento en la demanda de estos servicios y la flexibilidad de horarios, además de las ubicaciones.

Dentro del plan financiero, contemplamos todos los gastos e ingresos que tendrá la compañía, para esto realizamos un análisis de sensibilidad a nuestro proyecto tomando en cuenta tres escenarios para verificar la factibilidad del proyecto, y se obtuvieron los siguientes resultados:

Escenario 1 Servicio	VPN 26%; RD$ 24,548,438.47	TIR 0%
Escenario 2 Servicios	VPN 26%; RD$ 2,525,342.36	TIR 5.23%
Escenario 3 Servicios	VPN 26%; RD$ 28,639,349.95	TIR 56.79%

Este análisis realizado nos deja bien claro que debemos inclinarnos por ofrecer Dos (02) o Tres (03) servicios, los cuales nos darán una mayor rentabilidad financiera.

Por lo que recomendamos basándonos en los resultados arrojados por la investigación realizada, que la creación de esta compañía de transporte ROCA BUS, C. por A. se lleve a cabo, siendo este proyecto un 96% rentable.

Una vez constituida la empresa debe de tomar en cuenta para un futuro algunas estrategias para su expansión y crecimiento:

- Diseñar estrategias de marketing para la captación de potenciales clientes.
- Poner énfasis en el estudio de los precios y servicios de la compañía, ya que de este aspecto depende su crecimiento corporativo.
- Detectar, aprovechar y generar las oportunidades que ofrece el mercado a este tipo de empresas para innovar y lograr una posición competitiva, teniendo nuevos modelos de negocio, analizando las tendencias del mercado y su entorno tecnológico, con el fin de reorganizar y rediseñar la empresa y crear más valor en la misma.

Plan de Negocios
para Creación de la Empresa Roca Bus C. Por A.
de Transporte para Empleados Zona Franca de Itabo, Año 2008.

Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

1. "**Guía para la Elaboración de un Plan de Negocios**", INFOTEP. 2008.
2. Ramírez Padilla, David. Noel. (1997). **Contabilidad Administrativa**. México. McGraw-Hill.
3. Shall, Laurence. **Administración Financiera**. McGraw – Hill, México 1985.
4. Van Hornes, James C. **Administración Financiera**. Novena edición. Prentice – Hall Hispanoamérica S.A., México 1993.
5. Weston, J. Fred y Brigham, Eugene F. **Fundamentos de Administración de Financiera**. Décima edición. McGraw – Hill. México, 1994.
6. Draft, Richard L. **Teoría y Diseño Organizacional.** Octava edición. Thomson. Australia, 2004.

Direcciones de Internet:

http://www.google.com

http://www.diariolibre.com

http://www.adozona.org

http://www.piisa.com

http://www.bpd.com.do

http://apap.com.do/Prestamos/Calculadora.asp

http://www.asociacioncibao.com.do

Plan de Negocios
para Creación de la Empresa Roca Bus C. Por A.
de Transporte para Empleados Zona Franca de Itabo, Año 2008.

Anexos