



**INSTITUTO DE NEGOCIOS  
“HUMANE”**

“PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA TRANSCORALV, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

TOMO I

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN  
OPCIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
TECNÓLOGO SUPERIOR EN LOGÍSTICA DE  
ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN**

PARRALES TRONCOZO JORGE LUIS

**GUAYAQUIL - ECUADOR  
2022 -2023**



## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

**TÍTULO:** “PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPESACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA TRANSCORALV, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

**AUTOR:** PARRALES TRONCOZO JORGE  
LUIS

**TUTOR:** Econ. Andrés Alprecht Quiroz,  
MBA

**INSTITUCIÓN:** Instituto de Negocios “HUMANE”

**FACULTAD:** Logística

**CARRERA:** LOGÍSTICA DE ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN

**FECHA DE PUBLICACIÓN:** marzo de 2022

**Nº DE PÁG:** 144

**ÁREA TEMÁTICA:** Logística, plan de marketing, plan de negocios, etc.

**PALABRAS CLAVE:** Logística, OTIF, coordenadas, productividad, acarreo, traslado, tonelada, capacidad, carga bruta, carga neta, ruta, trayecto, capacidad.

**RESUMEN:** Establecer un modelo de compensación que tenga en cuenta varios factores, como el tipo de carga, la distancia recorrida, el tiempo de entrega y la puntualidad en la entrega. Al implementar un sistema de compensación variable adecuado, se espera motivar a los conductores a trabajar más duro y mejorar su rendimiento, lo que a su vez mejoraría la operación de la empresa.

**Nº DE REGISTRO:** L-EC-05-08

**Nº DE CLASIFICACIÓN:** L-EC-05-08

**DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):**

**ADJUNTO PDF:**

SI

X

NO

**CONTACTO CON  
AUTOR/ES:**

**Teléfono:** 0996402189

**E-mail:** jparrales@es.humane.edu.ec

**CONTACTO EN LA  
INSTITUCIÓN:**

**Nombre:** Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA

**Teléfono:** (04) 288 2710

**Mail:** cpazmino@humane.edu.ec

Quito: Av. Whympers E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/1; y en la Av. 9 de octubre 642 y

Carrion edificio Prometeo, teléfonos 2569898/9. Fax: (593-2) 250-9054

# Agradecimiento

*Mi principal agradecimiento a Dios por permitir en su tiempo poder cumplir uno de mis principales objetivos, a mi familia por entender la falta de tiempo que involucro este proceso y su apoyo incondicional cada día, a aquellos amigos que me dieron su ayuda incondicional en esta etapa.*

# Dedicatoria

*Dedico esta tesis a ti madre mía porque estoy seguro de que fuiste esa estrella desde el cielo que me ilumino en este proceso, a mis hijas para que les sirva de motivación en culminar cada objetivo que se propongan, a mi esposa por creer en mi capacidad y ser ese empuje en no desmayar y seguir, a todos aquellos que por alguna razón dejaron incompletos procesos que sepan que con esfuerzo, dedicación y ganas pueden cumplir sus metas.*

## CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, marzo de 2022

Yo, **Jorge Luis PARRALES TRONCOZO** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios “HUMANE”, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

---

Jorge Luis PARRALES TRONCOZO

**C.I: 0915769053**

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE  
INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA  
EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL  
AÑO 2024

**CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Santiago de Guayaquil, marzo de 2022

Certifico que el trabajo titulado **“Plan de diseño y desarrollo de un sistema de compensación de ingresos variables para los conductores de carga pesada en la empresa Transcoralv, ubicada en el cantón Yaguachi, a partir del año 2024.”** ha sido elaborado por **Jorge Luis Parrales Troncozo** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

---

**Econ. Andrés Alprecht Quiroz, MBA**

## RESUMEN EJECUTIVO

En general, el plan de diseño y desarrollo de un sistema de compensación de ingresos variables para conductores de carga pesada en la empresa "TRANSCORALV" implica diseñar un sistema de remuneración que incentive a los conductores a trabajar más duro y mejorar su rendimiento, lo que a su vez mejoraría la eficiencia en el servicio de transporte y la satisfacción del cliente.

La idea es establecer un modelo de compensación que tenga en cuenta varios factores, como el tipo de carga, la distancia recorrida, el tiempo de entrega y la puntualidad en la entrega. Al implementar un sistema de compensación variable adecuado, se espera motivar a los conductores a trabajar más duro y mejorar su rendimiento, lo que a su vez mejoraría la operación de la empresa.

Además, al abordar la falta de conductores para las asignaciones solicitadas y reducir las demoras en las entregas, se espera mejorar la eficiencia en la empresa. El diseño del sistema de compensación variable también debe tener en cuenta la complejidad de la política salarial en Ecuador y cómo esto puede afectar la economía del país.

En resumen, la implementación de un sistema de compensación variable para conductores de carga pesada en TRANSCORALV es un paso importante hacia la mejora de la operación de la empresa, la satisfacción del cliente y el bienestar de los empleados.

## **ABSTRACT**

Producers often hire a transport company to take care of the delivery of their products, which in parallel require hiring a driver to whom they assign an asset to take the product or merchandise to the customer, the same ones that generate a rate or salary for their work. Drivers in this loading process usually have to wait for freight to be assigned to move or transport a product, in this process drivers often have to wait hours to complete the loading process. The transportation sector in general Ecuador in recent years has been in a process of modernization and improvement, which has translated into greater efficiency and quality of service for all sectors. However, there are still some shortcomings that need to be overcome, such as lack of adequate infrastructure, vehicle condition and driver training. The transport sector in recent years has had a significant growth contributing to the economy of the country, we must remember that being the first shrimp exporter and third in bananas the turn of business has grown considerably. Transcoralv is a company with experience of more than 20 years, which offers efficient logistics solutions which are customized according to the strategic partner, being its main services the transport of bulk products, finished product, transport of gas & fuel, transport of products and products. transport of containers of imports and exports to and from ports, in addition to complementary services such as forklifts and pallets.

Therefore, variable compensation is a very useful tool to analyze the effects of product price variability on the structure of the company. However, this compensation model is not used in product distribution models. This means that we cannot analyze the effects of product price variability on the company structure.



PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE  
INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA  
EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL  
AÑO 2024

**INDICE**

Introducción .....	1
<b>Capítulo 1: Diseño de la investigación. ....</b>	<b>2</b>
1.1 Planteamiento del problema .....	3
1.2 Formulación del problema .....	4
1.3 Sistematización del problema.....	4
1.4 Objetivos.....	4
1.4.1 Objetivo General.....	4
1.4.2 Objetivo Especifico.....	4
1.5 Justificación práctica.....	5
1.6 Marco Referencial.....	5
1.7 Marco conceptual.....	24
<b>Capítulo 2: Propuesta comercial. ....</b>	<b>26</b>
2.1 Descripción de la empresa.....	33
2.2 Descripción del proyecto.....	33
2.3 Visión.....	34
2.4 Misión.....	34
2.5.Valores.....	34
2.6 Obejtivos General.....	35
2.7 Obejtivos Especificos.....	35
2.8 Modelo de negocios.....	36

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE  
INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA  
EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL  
AÑO 2024

2.9 Estructura de costos .....	36
2.10. Estructura de ingresos .....	37
2.11. Estrategia genérica.....	37
2.12 Estructura organizacional.....	42
2.13 Plan de marketing.....	43
2.13.1 Contexto general del mercado.....	43
2.13.2 Perfil del cliente.....	44
2.13.3 Estrategia producto.....	45
2.13.4 Estrategia de plaza.....	45
2.13.5 Estrategia de promociones.....	46
2.13.6 Estrategia de precio.....	47
2.13.7 Estrategia de procesos.....	59
2.13.8 Estrategia personal.....	60
2.13.9 Estrategia de evidencia física.....	61
2.14 Plan de acción.....	66
<b>Capítulo 3: Análisis Financiero del Proyecto.</b> .....	<b>76</b>
3.1 Supuesto financiero.....	81
3.2 Plan de inversiones para el sustento del proyecto.....	83
3.3 Determinación de la demanda.....	84
3.4 Estructura de tarifas por localidad.....	85
3.5 Estructura de gastos operacionales administrativos y de ventas.....	91

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE  
INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA  
EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL  
AÑO 2024

3.6 Evaluación de préstamos bancarios para sostener el proyecto.....	92
3.7 Resolución de estado financiera del proyecto.....	93
3.8 Indicadores economicos .....	98
3.9 Resultado del punto equivalente.....	100
3.10 Lectura de ratios financieros del proyecto .....	102
3.11 Razon corriente.....	102
3.12 Capital de trabajo.....	103
3.13 Rotacion del activo total.....	103
3.14 Endeudamiento.....	103
3.15 Leverage total.....	103
3.16 Cobertura pasivo financiero.....	104
3.17 Cobertura y gastos financieros.....	104
4 Conclusiones y Recomendaciones.....	102
5 Bibliografía.....	108
6 Anexos.....	116

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE  
INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA  
EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL  
AÑO 2024

**INDICE DE TABLAS**

Tabla 1	Modelo de negocios .....	31
Tabla 2	5 Fuerzas de Porter .....	39
Tabla 3	Lista de precios .....	48
Tabla 4	Plan de Acción 1 .....	66
Tabla 5	Plan de acción 2 .....	68
Tabla 6	Plan de acción .....	70
Tabla 7	Plan de acción 4 .....	72
Tabla 8	Plan de acción 5 .....	74
Tabla 9	Estructura de parámetros para la proyección financiera del proyecto .....	81
Tabla 10	Estructura de Ventas cantidad de viajes por localidad.....	83
Tabla 11	Tarifas de viajes por localidad.....	85
Tabla 12	Costo por año .....	88
Tabla 13	Préstamo para realizar.....	89
Tabla 14	Cuadro anual de pago de la deuda por préstamos. ....	90
Tabla 15	Proyección de estado financiero de la empresa .....	94
Tabla 16	Indicadores economicos .....	96
Tabla 17	Resultado de punto de equilibrio.....	98
Tabla 18	Resultado de índices financieros. ....	99

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE  
INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA  
EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL  
AÑO 2024

**INDICE DE ILUSTRACIONES**

Ilustración 1	Valoración de las 5 fuerzas de porter .....	39
Ilustración 2	Organigrama del proyecto .....	42
Ilustración 3	Planificación de despachos .....	59
Ilustración 4	Asignación de equipos para operaciones .....	60
Ilustración 5	Logo Transcoralv .....	62
Ilustración 6	Escudo de Armas apellido Correa .....	62
Ilustración 7	Colores de la empresa.....	63
Ilustración 8	Uniformes de Transcoralv.....	63
Ilustración 9	Vehículos.....	65
Ilustración10	Concentración de demanda por localidad .....	82
Ilustración 11	Estimación de Demanda 5 años (3% Crecimiento anual). 87	

## Introducción

Los productores a menudo contratan a una compañía de transporte para que se encargue de la entrega de sus productos, las cuales en paralelo requieren contratar a un conductor al que le asignan un activo para que lleve el producto o mercancía al cliente, los mismos que generan una tarifa o salario por su trabajo. Los conductores en este proceso de carga por lo general tienen que esperar a que se les asigne flete para trasladar o transportar un producto, en este proceso los conductores a menudo tienen que esperar horas para realizar el proceso de carga. El sector de la transportación en general Ecuador en los últimos años ha estado en un proceso de modernización y mejoramiento, lo cual se ha traducido en una mayor eficiencia y calidad en el servicio para todos los sectores. No obstante, aún existen algunas deficiencias que se deben superar, tales como la falta de infraestructura adecuada, el estado de los vehículos y la capacitación de los conductores. El sector de la transportación en los últimos años ha tenido un crecimiento significativo aportando en la economía del país, debemos recordar que al ser el primero exportador de camarón y tercero en banano el giro del negocio ha crecido considerablemente. Transcoralv es una empresa con experiencia de más de 20 años, quien ofrece soluciones logísticas eficientes las mismas que van personalizadas de acuerdo con el socio estratégico, siendo sus principales servicios la transportación de productos al granel, producto terminado, transporte de gas & combustible, transporte de contenedores de importaciones y exportaciones desde y hacia puertos, además de servicios complementarios como montacargas y estibas. Por lo tanto, la compensación variable es una herramienta muy útil para analizar los efectos de la variabilidad de los precios de los productos en la estructura de la empresa. Sin embargo, en los modelos de distribución de producto no se utiliza este modelo de compensación. Esto significa que no podemos analizar los efectos de la variabilidad de los precios de los productos en la estructura de la empresa.

# **Capítulo 1: Diseño de la investigación.**

### 1.1 Planteamiento del problema

SINTOMAS	CAUSAS	PRONOSTICO	CONTROL DEL PRONOSTICO
Inconformidad en sistemas de ingresos variables	Pago de compensación variable mal determinada	El no mejoramiento o planificación de una compensación de ingreso variable adecuada puede afectar directamente al servicio al cliente, dado que un personal inconforme y con una compensación no acorde, no permitirá desarrollar una labor eficiente.	Lo ideal sería diseñar y desarrollar un modelo de compensación salarial variable para la fuerza de distribución en TRANSCORALV ubicada en Yaguachi a partir del año 2024.
Alto porcentaje en desvinculaciones	Mal ambiente laboral.		
Alto nivel de reclamo por mal servicio al cliente	Demoras en las llegadas a los puntos de entrega		
Número excesivo de multas	Falta de conductores para cubrir las rutas asignadas.		

Elaborado por: Jorge PARRALES



## **1.2 Formulación del problema**

¿Cuál será el impacto de diseñar un modelo de compensación variable para los conductores en TRANSCORALV para el año 2024?

## **1.3 Sistematización del problema**

¿Cuál sería el impacto de tener una compensación variable?

¿Como afecta el mal ambiente laboral en la operatividad de la empresa?

¿Como mitigar las demoras en las llegadas a los puntos de entrega?

¿Como afecta la falta de conductores para cubrir las rutas?

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1. Objetivo General**

-Determinar el impacto que causaría el diseñar un modelo de compensación variable para los conductores en TRANSCORALV para el año 2024.

### **1.4.2. Objetivos específicos**

-Analizar el impacto de tener una compensación variable adecuada.

-Identificar y corregir como el mal ambiente laboral afecta en la operatividad de la empresa.

-Mitigar las demoras en las llegadas a los puntos entrega de los clientes asignados

-Identificar como afecta a la parte operativa la falta de conductores para las asignaciones solicitadas.

### **1.5 Justificación práctica**

Un modelo de compensación variable de ingresos para una fuerza de distribución es importante, los choferes al ver reflejado una compensación justa y acorde a el esfuerzo realizado tendría como consecuencia positiva el mejoramiento de la actividad realizada, lo que daría una considerable mejora en el ambiente laboral y a su vez daría como resultado una eminente satisfacción a los clientes en cada uno de los servicios estratégicos brindados.

Los modelos de compensación variable permiten que el pago se ajuste a las metas y objetivos, lo que a su vez motiva a los empleados a trabajar más duro y mejor. Además, con esta práctica se puede medir los tiempos de que los conductores necesitan para un descanso adecuado para realizar sus operaciones diarias, esto conlleva a revisar los horarios y de existir recargas laborales que pongan en riesgo la operación, se debe realizar la contratación de nuevos recursos que permitan cubrir de manera eficiente la demanda existente.

### **1.6 Marco teórico**

#### **Marco Referencial**

##### **Política Salarial**

El autor (Fierro , 1994) expresa que la política salarial es una parte importante de la gestión de recursos humanos de una empresa. Es la base sobre la que se fijan los sueldos y salarios de los empleados y, por lo tanto, tiene un impacto directo en los costes de la empresa. La política salarial también puede influir en la motivación y el rendimiento de los empleados, así como en la capacidad de la empresa para atraer y retener el talento.

La política salarial impacta directamente al consumo de los hogares debido a que los ingresos de los trabajadores son la principal fuente de ingreso de

los hogares. El aumento de la demanda de bienes y servicios por parte de los hogares en el país es uno de los principales factores que contribuyen al crecimiento de la economía ( Villao, 2011).

La política salarial actual del Ecuador es muy compleja. El gobierno tiene una serie de objetivos a corto, mediano y largo plazo, y establece diferentes tipos de salarios mínimos para diferentes grupos de trabajadores. A corto plazo, el objetivo es aumentar el poder adquisitivo de los trabajadores y reducir la desigualdad. A mediano plazo, el objetivo es mejorar la productividad y competitividad de la economía ecuatoriana. A largo plazo, el objetivo es establecer un salario mínimo que permita a todos los trabajadores ecuatorianos vivir con dignidad (Córdova Calderón, 1982).

### **Normativa Legal sobre horas extras**

El autor (González García, 2020) indica que las normas legales sobre horas extraordinarias limiten el número de horas extraordinarias que se pueden trabajar y la remuneración a pagar por estas horas. Estas reglas ayudan a proteger a los trabajadores de la explotación por parte de los empleadores y ayudan a garantizar que se pague a los trabajadores por el trabajo adicional que realizan.

Según lo expresado del autor (Alamo Viera, 2019), la protección constitucional de las horas extras en la empresa es el derecho a la igualdad de trato en el empleo. Este derecho se encuentra en los artículos de la constitución y protege a todos los trabajadores contra cualquier forma de discriminación en el empleo.

Según el autor (Mendiri, 2020) , nos afirma que la norma legal establece que las jornadas de horas extras deben registrarse por escrito, de forma fehaciente, en el libro de registro de jornadas de trabajo.

## **Competencia Laboral**

Empleando las palabras de (Gil Flores, 2007), las competencias laborales son importantes para la organización porque le permiten a un empleado desempeñar un papel efectivo en el trabajo. También pueden ayudar a la organización a medir el rendimiento de los empleados y a determinar si están capacitados para el trabajo.

El autor (Escobar Valencia, , 2005), la estrategia laboral para la competitividad de las organizaciones debe considerar tanto el impacto de las tecnologías de la información y las comunicaciones en el trabajo, como las nuevas formas de organización del trabajo.

Las competencias laborales son cualidades o habilidades que se requieren para realizar un trabajo de manera eficiente. Se pueden adquirir mediante la formación o el aprendizaje experiencial. Las competencias laborales son importantes porque ayudan a los empleados a desempeñar sus tareas de manera eficiente y aportan valor a las empresas. También son importantes para los candidatos a un puesto de trabajo, ya que pueden ser la clave para destacarse frente a otros candidatos (Ruiz de Vargas , Jaraba Barrios, & Romero Santiago, 2005).

## **Importancia de reconocer el esfuerzo de los trabajadores**

El valor de reconocer los riesgos ergonómicos de los colaboradores radica en la necesidad de prevenir y resumir el número de lesiones y enfermedades relacionadas con estos factores. Ser consciente de los riesgos ergonómicos le permite reconocer las áreas de trabajo con mayor riesgo de lesiones y tomar las medidas imprescindibles para prevenir estos riesgos. También es importante recordar que algunos trabajadores pueden estar más expuestos a riesgos ergonómicos que otros, por lo que es necesario estimar el nivel de riesgo de cada trabajador individualmente. (Lima da Silva & Antunes Cortez, 2011)

Retener a los empleados eficientes es muy importante para cualquier organización. Los empleados eficientes son un activo valioso para cualquier compañía, ya que ayudan a mejorar la productividad y el rendimiento

general de la organización. Retener a estos empleados también puede ayudar a reducir el costo de contratación y capacitación de nuevos empleados (Barragán Codina & Villalpando Cadena, , 2009).

Según el autor (Hernández, 2016), La flexibilidad de la fuerza laboral se está volviendo cada vez más importante debido a la necesidad de las empresas de ser más rivalizantes y las crecientes demandas de los empleados de un mayor dominio sobre sus horarios de trabajo. La transigencia de la fuerza laboral puede contribuir a las empresas a reducir los costos laborales, aumentar la productividad y mejorar la calidad de vida de los empleados.

### **Caso de éxito empresa pasteurizada.**

Según (Lara Álvarez , 2021) en su propuesta desarrollada para la empresa de pasteurizador Quito, establecer y definir un patrón en la remuneración variable consistente en definir las metas y estrategias de la organización, que será lo mismo ser claro para los trabajadores de la empresa y cumplir con los compromisos y productividad del empleado. La compensación variable es considerada un aspecto estratégico relacionado con la remuneración de cualquier organización y está directamente relacionado con el desempeño.

Dada esta investigación el regular una compensación variable que vaya acorde al trabajo realizado por los colaboradores beneficiara de manera exitosa a ambas partes, al colaborador porque su esfuerzo se verá reflejado en sus ingresos los mismo que son la base del sustento de cada familia, y a la empresa por que ganara un cliente interno que estará satisfecho y honrará su patrono y el trabajo dado.

## **Gestión de Talento Humano**

Según el autor ( Alvarado , 2016), la gestión del talento humano e innovación es importante porque ayuda a las empresas a mejorar y competir en la economía global. También es importante porque ayuda a los empleados a tener éxito y se sentirán valorados en su trabajo.

La administración del talento es un componente sustancial para mejorar el grado de gerencia y el manejo de la compañía. La administración de recursos humanos involucra recluta, elige, prepara, desarrolla y retiene a los superiores empleados. Todos dichos recursos son relevantes para mejorar el manejo de la organización y garantizar que los empleados sean productivos y leales a la compañía. (Jara Martínez & Nicanor Segismundo, 2018).

Como el autor indica ( Diaz Muñoz , 2021), La mejor influencia en la productividad de la organización es una cultura de trabajo enfocada en el logro de objetivos. Esto significa que todos los miembros de la organización están comprometidos con el éxito de la empresa y están dispuestos a trabajar duro para alcanzar sus objetivos.

## **Ambiente Laboral**

Los riesgos psicosociales en el ambiente laboral son aquellos que surgen de las interacciones entre el trabajo y el trabajador, y que pueden afectar negativamente la salud mental y el bienestar del trabajador. Algunos de estos riesgos incluyen el aislamiento social, el acoso laboral, el estrés laboral, el conflicto entre el trabajo y la vida personal, y el trabajo en condiciones peligrosas o insalubres. (Gutiérrez Strauss & Viloría Doria, 2014)

Lo expresado por el autor (Lya Feldman<sup>1</sup>, 2006), el estrés laboral es una respuesta fisiológica y psicológica normal a las demandas del trabajo, pero

cuando es excesivo o no se controla adecuadamente, puede tener efectos negativos en la salud y el rendimiento del trabajador.

Las compensaciones tienen un impacto directo en la satisfacción del trabajador. Si un trabajador se siente valorado y recompensado por su trabajo, estará más satisfecho y motivado en su puesto. Las compensaciones también pueden ayudar a atraer y retener el talento, lo que es esencial para el éxito de cualquier negocio. (Madero Gómez , 2012)

### **Asignación de Recursos**

La asignación de los recursos para una distribución asertiva es una estrategia que se usa para asegurarse de que se están utilizando los recursos de la manera más eficiente y efectiva posible. ( Chávez de la Torre, 2006)

Explica que esto significa que se debe tener un plan para cómo se van a asignar los recursos y luego seguir ese plan de forma consistente. También significa que se deben evaluar periódicamente los resultados para asegurarse de que se están logrando los objetivos deseados. (Ortegón, Pacheco , & Prieto, 2006)

La asignación de los recursos para una distribución de productos para evaluar la capacidad de la empresa para obtener los beneficios del proyecto puede ser una tarea desalentadora. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el éxito del proyecto puede depender de la forma en que se lleva a cabo esta asignación. (González Gómez, 2012)

### **Funciones Asignadas**

Los manuales de funciones y procedimientos son importantes porque establecen un conjunto de reglas y pautas que deben seguirse para llevar a cabo una tarea específica. Esto ayuda a garantizar que las tareas se

realicen de manera consistente y eficiente, y también ayuda a reducir el margen de error. (Ramos Huancani, 2018)

Los manuales de funciones y procedimientos también pueden ser útiles para el entrenamiento de nuevos empleados o para refrescar la memoria de los empleados existentes. (Febre Perez & Vera Guivar, , 2019)

Los manuales de funcionalidades y métodos son relevantes pues establecen un grupo de normas y pautas que tienen que seguirse para realizar una labor específica. Esto asegura que las labores se realicen de forma consistente y eficiente, y además ayuda a minimizar el margen de error. ( Quimiz Pozo, 2021).

### **Clima Organizacional**

El clima laboral es un factor importante en la estructura de las empresas, ya que afecta directamente la productividad de los empleados. Un buen clima laboral promueve la motivación y el compromiso de los empleados, lo que a su vez aumenta la calidad y la cantidad de trabajo que se realiza (Iglesias Armenteros & Sánchez García, 2015).

Un buen clima laboral es importante para una estructura de las empresas porque ayuda a los empleados a rendir mejor, a sentirse más comprometidos con su trabajo y a trabajar en equipo de manera más eficaz. También puede ayudar a reducir el estrés y la ansiedad, y aumentar la satisfacción general en el trabajo ( Peralta, 2020).

El autor ( Alves, 2000) comparte que el liderazgo y el buen clima organizacional son importantes para la empresa porque ayudan a mejorar el rendimiento de los empleados, aumentar la productividad y reducir el estrés laboral. También contribuyen a la creación de un ambiente de trabajo más positivo y motivado, lo que a su vez puede ayudar a retener a los mejores talentos.



### **Caso de éxito hospital del IESS Guayaquil**

Según una investigación que se realizó en el Hospital de Especialidades Teodoro Maldonado Carbo de Guayaquil, que ha denunciado la actuación del personal médico en los últimos años, agudizada por la crisis del Covid-19. El estudio incluyó a egresados de enfermería a quienes se les encontró indicadores específicos relacionados con el síndrome de desgaste emocional y el clima laboral, cuyo objetivo principal fue medir estas variables y su relación. Los resultados mostraron que el 80% de las enfermeras del hospital sufría de burnout y el 52% dijo trabajar en un ambiente laboral inadecuado. ( Llaguno Vera, Vera, & Conrado Garzón,, 2021)

Tal como se puede analizar la gestión de talento humano es primordial para que los recursos asignados a las diferentes actividades den resultados fructíferos, el transmitir un buen ambiente laborar hará que los colaboradores se identifiquen de manera positiva con la empresa, recordemos que la primera imagen que se da de una organización es el colaborador y si este se siente comprometido sin lugar a duda la proyección será la mejor.

### **Punto de entrega**

Según los autores (Granillo Macías, González Hernández, & Santana Robles, 2019) expresan, que los puntos de entrega en los modelos de distribución se definen en primera instancia ubicación de los clientes, la capacidad de los proveedores y la demanda de los clientes.

Según como establece el autor (Rodríguez Alvarado, 2018), una red de puntos de entrega es una estructura de datos que representa un conjunto de ubicaciones en una red de carreteras. Cada ubicación está representada como un punto en un sistema de coordenadas (x, y). Los puntos de entrega se pueden usar para modelar diferentes tipos de ubicaciones, como tiendas, estaciones de servicio, oficinas de correos, etc.

Como indica los autores (Aranda Contreras, Guerra Moya, & Rebolledo Iglesias, 2022). Los modelos de puntos de entrega se pueden usar para optimizar la ruta de un vehículo en una red de carreteras, minimizando el tiempo o el costo totales de la ruta. También se pueden usar para asignar vehículos a rutas, minimizando el número de vehículos necesarios para satisfacer la demanda de los clientes. (Aranda Contreras, Guerra Moya, & Rebolledo Iglesias, 2022)

### **Cliente, Tipos de cliente**

Como indica el autor (Philip, 1999), los clientes o tipos de clientes para los modelos de distribución se basan en la cantidad de dinero que gastan en el restaurante en una semana. De esta forma, se puede clasificar a los clientes en tres grupos, los clientes regulares, los clientes frecuentes y los clientes generosos para el modelo de distribución de los gastos.

Los clientes pueden ser divididos en varios grupos: (Andreeva, 2017)

-Clientes potenciales: Son aquellos clientes que aún no han realizado ninguna compra, pero que tienen el potencial de hacerlo en el futuro.

-Clientes recurrentes: Son aquellos clientes que ya han realizado una compra y que tienen más probabilidades de hacerlo de nuevo.

-Clientes no recurrentes: Son aquellos clientes que han realizado una compra, pero que no tienen ninguna intención de hacerlo de nuevo.

### **Cliente Inconforme**

Lo que indica (Lira Mejia, 2009) es que un cliente inconforme es un cliente que está insatisfecho con un producto o servicio. Esto puede ser por una variedad de razones, incluyendo productos defectuosos, retrasos en el servicio, o falta de respuesta por parte del personal. Los clientes

inconformes pueden presentar quejas formalmente, lo que puede resultar en una disminución de las ventas para la empresa.

Como detalla (Torrenegra, 2017) , todos los clientes son difíciles, pero algunos lo son más que otros. No podemos controlar el comportamiento de nuestros clientes, pero podemos controlar nuestra respuesta. Si nuestra respuesta no es la mejor, podemos arruinar nuestra relación con ellos y perder el negocio. Como profesionales, debemos tener la capacidad de lidiar con los clientes difíciles y cuando no podamos, debemos dejar que la persona adecuada lo haga por nosotros.

El autor (Vargas Vargas, 2006) presenta que un cliente puede estar inconforme con un modelo de distribución de parámetros normal si el modelo no se ajusta a sus datos. El modelo puede no ser un buen ajuste si el cliente tiene datos que no se distribuyen de manera normal.

### **Clientes Satisfecho**

La definición de un cliente insatisfecho es una persona que no está satisfecha con el producto o servicio recibido. Puede estar insatisfecho porque el producto no cumple con sus expectativas, o porque el servicio no fue de calidad. La insatisfacción puede manifestarse de diversas maneras, incluyendo el rechazo del producto, la queja, el retorno del producto, o el no volver a comprar el producto o servicio. (Sánchez García, 2011).

El efecto en el negocio cuando tienes un cliente insatisfecho es que el cliente insatisfecho puede decidir no volver a comprar el producto o servicio, y también puede decidir contar su experiencia negativa a otras personas. Esto puede hacer que el negocio pierda clientes y también puede dañar la reputación del negocio. (Sánchez García, 2011).

El autor (Brandt, 2001), indica que un cliente satisfecho es más probable que vuelva a comprar, y también es más probable que recomiende el negocio a otros. Tener un gran número de clientes satisfechos es una de las mejores maneras de asegurar el éxito a largo plazo de un negocio.

### **Indicadores de Gestión**

Lo que menciona el autor (Jaramillo Pérez, 1992) sobre los indicadores internos de gestión es que en la empresa son aquellos que sirven para medir la actividad de la organización y sus resultados en relación con sus objetivos. A través de estos indicadores, la dirección de la organización puede detectar posibles problemas a tiempo y tomar las medidas necesarias para corregirlos.

Los indicadores externos de gestión, por otro lado, sirven para evaluar el rendimiento de la empresa en relación con otras organizaciones del mismo sector o de otro sector. Estos indicadores son útiles para detectar oportunidades y amenazas para la empresa y para tomar las medidas necesarias para aprovechar al máximo las oportunidades y minimizar los riesgos. (Torres Pradas, 1991)

Los indicadores de gestión para mejora la operación de distribución de una empresa son aquellos que permiten medir los resultados obtenidos en la operación de una empresa de distribución. Se trata de un conjunto de indicadores clave que permiten monitorizar el funcionamiento de la empresa y tomar las medidas correctivas necesarias para mejorar la eficiencia y la rentabilidad de esta. (Torres Pradas, 1991)

### **OTIF**

Los autores (Acosta Guerrero & Panqueva , 2015) afirman que la definición el OTIF es una sigla que se usa para indicar On-Time In-Full. Su significado es «a tiempo y completo». El OTIF es una métrica usada en el sector de la logística y la gestión de la cadena de suministro. Se usa para medir la

capacidad de un proveedor para entregar un pedido en el plazo acordado y completo.

La importancia de las entregas de pedido a tiempo estará más allá de una mayor productividad. Significa que las empresas pueden evitar costosas multas por no cumplir con los requisitos de entrega de sus clientes. (Acosta Guerrero & Panqueva , 2015)

1. Aumenta la satisfacción de los clientes
2. Aumenta la eficiencia de producción
3. Reduce los costos de transporte y almacenamiento
4. Mejora la planeación de la demanda
5. Reducción de costos de entrega tardía

Los autores (Acosta Guerrero & Panqueva , 2015) indican que la entrega de pedidos completos es una herramienta que ayuda a las empresas a establecer y mantener relaciones duraderas y productivas con los clientes. Asegura que los clientes reciban todos los productos o servicios que compraron y esperaron, y también les da la oportunidad de dejar una reseña o comentario sobre su experiencia. Las empresas pueden usar esta información para mejorar sus productos y servicios y hacer que los clientes se sientan valorados y satisfechos.

### **Canal de Distribución**

Según el autor (Wheeler, 2005) ,menciona que los canales de distribución son importantes porque permiten que los productos lleguen a los consumidores. Los canales de distribución también pueden ayudar a las empresas a establecer relaciones con los clientes y aumentar las ventas.

Es recomendable que cuentes con una cartera de clientes sólidos y establecidos, así como de proveedores de confianza. De esta forma,

podrás poner en marcha una estrategia de marketing para fidelizarlos y atraer nuevos clientes. Como accionista, es importante que tengas en cuenta estos factores, ya que son los que te permitirán conseguir el éxito en tu negocio y asegurar tu inversión. (Rodríguez, 2009)

Según el autor (Martínez, 2002), segmentar los canales de distribución para la empresa es fundamental debido a que no todos los clientes se encuentran en los mismos lugares, por ello es necesario establecer puntos de venta en los lugares en donde se encuentren los clientes potenciales, de esta forma se puede llegar a todos los clientes posibles y así aumentar las ventas de la empresa. La empresa debe segmentar sus canales de distribución en función de los clientes a los que quiere llegar, ya que no tiene sentido establecer puntos de venta en lugares en los que no hay clientes potenciales.

### **Caso de éxito**

El transporte de los productos desde el punto de origen hasta la mano del cliente asegurando los estándares de calidad en cuanto a tiempo y lugar de entrega depende del medio de transporte; el transporte es fundamental ya que es el vínculo entre el cliente y el proveedor, por lo que es una actividad importante en la cadena de suministro. Este diseño de rutas creado para una empresa de transportes parte importante del costo final de un producto, Por lo tanto, los planificadores de entrega que tengan en cuenta una variedad de consideraciones, como el tipo de servicio, el costo, el tiempo de entrega, etc., serán responsables de la entrega. De esta manera, el transporte se vuelve rentable y las condiciones de entrega se vuelven más flexibles con básculas que se pueden descargar en diferentes puntos a lo largo de la ruta de entrega.

En síntesis, mitigar las llegadas a los diferentes puntos de entregas asignados es la tarea principal en un proceso de distribución logística, dado que el resultado final se refleja en la satisfacción del cliente, medir de

manera consecutiva las llegadas hará tener el control general. (Vazquez Azotea , 2024)

### **Logística, concepto evolución importancia**

La evolución de la logística ha sido muy importante para el desarrollo de muchas empresas, ya que les ha permitido tener un mejor control de sus inventarios y una mejor organización de sus actividades. La logística se ha convertido en una disciplina muy importante para el funcionamiento de las empresas y ha tenido un gran impacto en la economía (Servera Francés, 2010).

El concepto de la logística ha tomado importancia en los últimos años, debido a la necesidad de optimizar los procesos de producción y distribución de los productos. La logística se define como la planeación, coordinación y control de las actividades necesarias para transportar un producto desde el punto de origen hasta el destino final (Servera Francés, 2010).

La logística es una disciplina que se encarga de la planificación, coordinación y ejecución de los recursos necesarios para llevar a cabo un proceso productivo. La logística tiene como objetivo principal optimizar los flujos de materiales, información y otros recursos, a fin de reducir los costos y mejorar la calidad del producto final. La logística está enfocada en la optimización de los recursos y el flujo de materiales, lo cual permite una mayor eficiencia en la cadena de suministro. La logística también se encarga de la planificación y coordinación de las actividades necesarias para el transporte de los productos desde el punto de origen hasta el destino final (Perez, 2017).

### **Logística en operatividad de la empresa**

El autor ( Anaya Tejero, 2007) nos muestra que la operatividad en la empresa muestra una logística y una administración eficiente. Él personal de la empresa está capacitado para llevar a cabo tareas específicas. La

empresa cuenta con herramientas y equipos necesarios para el desempeño de su actividad. La empresa cuenta con una estructura organizacional clara y definida. Las áreas de la empresa están bien delimitadas y se encuentran en un buen estado de mantenimiento.

Según lo que expresa el autor (Thompson, 2007), la definición de la logística en la operatividad de la empresa es diversa, y una de las definiciones más sencillas es la siguiente: La logística es el proceso de planificación, implementación y control de la movilidad y almacenamiento de bienes, servicios e información desde el origen hasta el destino, con el objetivo de satisfacer las necesidades de los clientes.

En otras palabras, la logística se puede definir como el arte y la ciencia de obtener, almacenar y transportar los recursos necesarios para llevar a cabo una actividad. La logística se puede aplicar a una variedad de áreas, desde la gestión de inventarios y la cadena de suministro hasta el transporte y el almacenamiento (Tejero, 2005).

### **Choferes Profesionales**

Según lo expresado por los autores (Apunte García & Rodríguez Piña, 2016), los choferes profesionales son esenciales para el funcionamiento de cualquier empresa que involucre el transporte de pasajeros o carga. Ellos aseguran que los pasajeros lleguen a su destino a tiempo y en buenas condiciones, y que la carga llegue a su destino sin daños. Los choferes profesionales también son responsables de hacer cumplir las leyes de tráfico y de seguridad, y de mantener el vehículo en buenas condiciones.

Contar con los choferes profesionales adecuados en el sistema de distribución de productos, es una tarea muy importante para todas aquellas empresas que se dedican a esta labor. Cada día, cientos de empresas de reparto de varias mercancías luchan para mantener sus repartos en



horario, debido a las constantes interrupciones de tráfico que suelen existir. Tener a un chofer profesional en el sistema de distribución de productos, asegura que los repartos se harán en horario, y evitará problemas con los clientes (Rosales Reyes & Tigrero Mirabá, 2012).

En muchas ocasiones, las empresas contratan choferes que no tienen la suficiente experiencia, y esto puede traer problemas con los clientes. Por eso, es muy importante contratar a un chofer profesional que tenga la experiencia adecuada, y que tenga el permiso para manejar el vehículo que se va a utilizar para el reparto (Rosales Reyes & Tigrero Mirabá, 2012).

### **Acceso en rutas**

El impacto en los modelos de distribución de productos cuando no se tiene acceso a rutas es que los productos no pueden ser entregados a los clientes. Esto puede tener un efecto significativo en la capacidad de una empresa para generar ingresos y, en algunos casos, puede incluso causar la quiebra (Garrido Tejero, 2019).

Los accesos de rutas son importantes en los modelos de distribución de productos porque permiten a los operadores de transporte seleccionar el camino más eficiente para llegar a su destino. Los accesos de rutas también son importantes para la planificación de la capacidad del sistema, ya que permiten a los operadores de transporte estimar el tiempo que se tardará en llegar a su destino. (Sicilia Montalvo, 2013).

Lo que se entiende del autor Los accesos de rutas en los modelos de distribución de productos se refieren a la manera en que los productos se mueven a través de la red de distribución. Esto incluye el transporte de productos desde los proveedores hasta los almacenes, y luego desde los almacenes hasta los clientes (Sicilia Montalvo, 2013).

### **Asignación de Rutas**

De acuerdo con los autores (HENRIQUEZ FUENTES & CARDONA, 2018), la asignación de rutas en los modelos de distribución es importante porque permite que los vendedores lleguen a los clientes en el orden correcto y asegura que los clientes reciban el servicio adecuado. También ayuda a minimizar el tiempo y el costo de las entregas.

Empleando las palabras del autor ( Estrada Romeu, 2007), una correcta asignación de rutas facilita el análisis de la eficiencia de un modelo de distribución, ya que permite identificar y evaluar el impacto de los cambios en la asignación de rutas en el modelo de distribución.

Desde la perspectiva de los autores ( Puchades Cortés, Mula Bru, & Rodríguez Villalobos, 2016), la planificación de rutas es una parte importante de la asignación de rutas en los modelos de distribución, ya que permite determinar el mejor itinerario para cada vehículo y asegurarse de que se cumplan los plazos de entrega.

### **Traslado de mercancías**

Tal como menciona los autores ( Carvajal Martín & Ormeño Alonso , 2019) los traslados de mercancías son importantes para el comercio y la economía en general. Permiten el movimiento de bienes y productos a nivel nacional e internacional, lo que facilita el intercambio comercial y el crecimiento económico.

Los traslados de mercancía son el proceso de movimiento de productos o mercancías de un lugar a otro. Este proceso puede implicar el envío de productos a través de líneas de transporte terrestres, marítimas o aéreas, o el movimiento de productos dentro de un almacén o establecimiento comercial ( Anaya Tejero, 2015).

Los traslados de mercancías son una parte importante de la planificación y gestión de mercancías. Ayudan a asegurar que las mercancías se entreguen a tiempo y en las condiciones adecuadas. También ayudan a minimizar los costos de almacenamiento y transporte. (España , 2011)

### **Asignación de recursos**

La asignación de los recursos para una distribución asertiva es una estrategia que se usa para asegurarse de que se están utilizando los recursos de la manera más eficiente y efectiva posible. (España Rey, Reynaldo, 2006)

Esto significa que se debe tener un plan para cómo se van a asignar los recursos y luego seguir ese plan de forma consistente. También significa que se deben evaluar periódicamente los resultados para asegurarse de que se están logrando los objetivos deseados (España Rey, Reynaldo, 2006).

La asignación de los recursos para una distribución de productos para evaluar la capacidad de la empresa para obtener los beneficios del proyecto puede ser una tarea desalentadora. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el éxito del proyecto puede depender de la forma en que se lleva a cabo esta asignación. (España Rey, Reynaldo, 2006).

### **Rastreo Satelital**

La importancia del rastreo satelital en los modelos de distribución es que permite a los modelos de distribución tener una mejor precisión. El rastreo satelital permite a los modelos de distribución obtener datos más precisos sobre la ubicación de los objetos, lo que permite que los modelos de distribución sean más precisos. (Gomez Serna, 2018)

El control de transporte por medio de dispositivos de rastreo satelital es una herramienta que permite el seguimiento de unidades móviles en tiempo real. El transporte es una industria vital para la economía, pero el costo de operar una flota de vehículos puede ser muy alto. ( Jugacho Hidalgo, 2021)

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

Los costos de operación de una flota de vehículos pueden ser reducidos significativamente mediante el uso de dispositivos de rastreo satelital. El seguimiento en tiempo real de los vehículos permite a los operadores de transporte optimizar el uso de sus recursos y reducir el número de accidentes (Hernández Zapata & Álvarez Uribe, 2012).

En consecuencia, los procesos logísticos se desarrollan en base un requerimiento previamente solicitado, contar con la disponibilidad adecuada de choferes profesionales para cubrir las diferentes rutas mejorara de manera significativa los servicios brindados, como consecuencia de esto se tendrán retornos más temprano y como resultado esto hará que la posibilidad de conseguir nuevas fletes para el día posterior.

## **1.7 Marco conceptual**

### **Coordenadas**

Según los autores ( Fonseca Villamil & Mesa Mesa, 2017), El proceso de reconocer la posición de un objeto mediante la representación gráfica y comprensible de la ubicación del objeto en el espacio utilizando un sistema de coordenadas.

### **Ergonomía**

La ergonomía es una disciplina científica que se ocupa de la interacción entre los seres humanos y otros elementos de un sistema, y la disciplina de aplicar teorías, principios, datos y métodos para diseñar sistemas completos para optimizar el bienestar humano y los resultados ( Sierra Tapia, Arellano Buenrostro, Becerra Cabrera, Troncoso Pérez, & Vega Malagón, 2017)

### **Fisiológica**

Se ocupa de analizar las alteraciones que se dan en el organismo humano por causa del trabajo realizado además determina las capacidades máximas de los operarios para tareas diversas, esto permite tener un trabajo de forma eficiente y sin aparición de dolores y fatiga (Brenes Esquivel & Sequeira Montealegre, 2020).

### **Indicadores de gestión**

Los indicadores de gestión proporcionarán a la dirección información sobre la evolución de los aspectos relevantes de la unidad estructural. Por otra parte, utilizando modernas técnicas de gestión como la investigación de operaciones, la simulación, diagrama. (Torres Pradas, 2000)

## **Logística**

Lo que indica la (revista de la Asociación Argentina de Logística Empresarial, 2022) es que la logística es la planificación, operación, control e identificación de oportunidades para mejorar el flujo de materiales (materias primas, productos), servicios, información y dinero.

## **OTIF**

Este término hace referencia a las expresiones On time —a tiempo— e in full —completas es un indicador de desempeño que mide la eficiencia de los servicios logísticos de una empresa. (Cabrera Aquije, Guerrero Villanueva, & Vivanco Rozo , 2020)

## **Psicológica**

Según lo expresado por (Zdunic , Schwartz , Agemian , & Kimmelman, 2012), particularmente se utiliza la psicología en una empresa para poder visualizar la personalidad, de los empleados al momento de contratarlos, si serán actos para el puesto o si necesitan asesoría o dirección para su puesto encargado

## **Psicosociales**

Se encargan de observar de qué manera los empleados se relacionan en cada contexto social además se identifican factores y situaciones que se están produciendo en un entorno determinado. ( Romero Caraballo, 2017)

## **Productividad Laboral**

Según el autor (Hernández Laos , 2007) suele considerarse a la productividad laboral como una medida de la eficiencia con que se aprovechan los recursos humanos de un país.

# **Capítulo 2:**

# **PROPUESTA**

# **COMERCIAL.**

## 2.1. Descripción de la empresa

TRANSCORALV S.A es una empresa de servicios logísticos con más de 20 años de experiencia, siendo el traslado de mercancías una de sus especialidades ya sean estas al granel, paletizadas, además de transportar gas natural de petróleo, buscando siempre ser socios estratégicos de cada uno de los clientes, ofreciéndoles soluciones logísticas inmediatas y personalizadas que sean eficientes, eficaces e innovadoras con flota y accesorios adecuados.

## 2.2. Descripción del proyecto

Tomando en consideración las afectaciones actuales dadas en las asignaciones de valores económicos variables por concepto de viáticos, la propuesta es asignar los mismos acordes al trabajo realizado tomando en consideración tiempos y destinos asignados.

**Mejorar la experiencia del servicio:** Los clientes quieren un servicio de transporte seguro, confiable y conveniente. Desarrollando estrategias de fidelización vamos a mejorar el servicio para ofrecer una mejor experiencia de seguridad en la carga del cliente. Esto incluye comprobar los vehículos antes de cada viaje, mejorar el tiempo de espera y mantener la visibilidad al 100% del tránsito de la carga.

**Ofrecer descuentos y promociones:** Los descuentos y promociones pueden ayudar a atraer más clientes y aumentar la participación en 2024. Las compañías de transporte pueden ofrecer descuentos a clientes que puedan cerrar contratos con mayor plazo, ofrecer tarifas reducidas si se logra incrementar la utilización de los vehículos y cumplan con el horario de cargas.

**Utilizar la tecnología para mejorar la eficiencia:** La tecnología puede ayudar a las empresas de transporte a mejorar su eficiencia operativa y a



ofrecer una mejor experiencia al cliente. Esto incluye la implementación de sistemas de gestión de flotas, la adopción de la realidad aumentada y la implementación de sistemas de seguimiento On line.

**Mejorar la seguridad de carga en los vehículos:** La seguridad de la carga será una prioridad para nuestra empresa de transporte. Esto incluye realizar inspecciones regulares, actualizar los sistemas de seguridad y asegurar que los conductores estén debidamente licenciados.

**Fomentar el uso de transporte compartido:** El transporte de carga compartida puede ser una forma eficaz de aumentar la participación de mercado. Esto incluye compartir carga en vehículos que cumplan con ciertos criterios como por ej. localidad y para la entrega de mercancías, resolviendo de manera equitativa y justa dicho concepto.

### **2.3. Visión**

Ser reconocidos en el medio como una empresa líder en innovación, responsable y confiable en servicios logísticos integrales.

### **2.4. Misión**

Es una empresa de transporte de carga pesada diferenciada en el mercado por satisfacer rápidamente las necesidades logísticas de los clientes de una manera innovadora, eficiente y segura.

## 2.5. Valores

**Innovación:** Estar en un proceso continuo de innovación permitirá estar siempre adelante frente a la competencia, esto permitirá afianzar las relaciones con nuestros clientes internos y externos.

**Confianza:** Transmitirla permitirá un desarrollo pleno en las actividades diarias.

**Responsabilidad Social:** La empresa siempre está en busca de una mejora continua y un impacto positivo en la sociedad de manera que las dos partes resulten beneficiadas en el desarrollo de su entorno.

**Excelencia:** Se traduce en una mejora de la productividad, una mayor satisfacción de los clientes, una mayor calidad de los productos y servicios, una mayor lealtad de los empleados, una mejora en la competitividad, una mayor rentabilidad y una mejora en la imagen de la empresa.

**Sentido de pertenencia:** El sentido de pertenencia se refiere a la sensación de lealtad, compromiso y sentimiento de identificación con la empresa y su cultura. Esto permite que los trabajadores se sientan parte de un equipo y se esfuercen por alcanzar los objetivos de la empresa.

## 2.6. Objetivo General

Mejorar el servicio de transporte fortaleciendo la seguridad, eficiencia, confianza y sostenibilidad para satisfacer las necesidades de sus clientes, mejorar la calidad de vida de los colaboradores y contribuir al desarrollo económico de la empresa para lograr incrementar participación de mercado en la industria del transporte (2024).

## 2.7. Objetivos Específicos

- Disminuir la rotación de personal en un 20% para el año 2024
- Disminuir la asignación de recursos variables en un 10% para diciembre del 2024

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

- Alcanzar la efectividad en entregas en un 98% al finalizar año 2024
- Incrementar la flota asignada por cliente en un 10% anual desde junio del 2024
- Fidelizar al menos en un 95% a los clientes a partir de junio del 2024

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

2.8 Modelo de negocios

Tabla 1  
Modelo de negocios (CANVAS)

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proveedores de servicios de transportes.</li> <li>• Clientes</li> <li>• Bancos</li> <li>• Asociaciones comerciales</li> <li>• Contratistas</li> <li>• Clientes</li> <li>• Proveedores de equipos de transporte.</li> <li>• Proveedores de seguros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicio de carga pesada por carretera con servicios complementarios</li> <li>• Servicios Logísticos Integrales</li> <li>• Procesos logísticos eficaces y eficientes</li> <li>• Planificación y organización de rutas</li> </ul>	<p>Los servicios incluyen la gestión de la carga, la planificación de rutas, la entrega a tiempo y la gestión de los registros. Además de ofrecer tarifas competitivas y una variedad de opciones de envío para satisfacer las necesidades de los clientes. Los camiones están equipados con modernos equipos de seguridad y los conductores están bien entrenados para maximizar la seguridad. Además, se ofrece soluciones de transporte personalizadas para satisfacer las necesidades específicas de los clientes</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios complementarios logísticos</li> <li>• Trazabilidad constante con las cargas asignadas</li> <li>• Servicio Integral de transporte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas del sector Acuicola</li> <li>• Empresas Productoras de Alimentos Balanceados</li> <li>• Clientes con requerimientos de servicio de transportación pesada.</li> <li>• Empresas estatales</li> <li>• Transnacionales con base en Ecuador</li> <li>• Empresas Peruanas con ingreso de mercancías a Ecuador.</li> </ul>
<p><b>Recursos Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un liquidador de rutas</li> <li>• Sistematizar la información (Software)</li> <li>• Personal Administrativo para al seguimiento.</li> </ul>		<p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SAC empresarial</li> <li>• Página WEB</li> <li>• Línea telefónica directa</li> </ul>		
<p><b>Estructura de Costes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sueldo de los recursos asignados</li> <li>• Gastos Operativos</li> <li>• Pago de plataforma de servicios de ubicación geográficos</li> </ul>		<p><b>Estructura de Ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratos por licitación</li> <li>• Transferencias bancarias por prestación de servicios (Crédito 7 - 15 - 21 - 30 - 45 días)</li> </ul>		

Fuente: Transcoralv S.A.

### **Aliados Claves**

**Proveedores de servicio de transporte:** Estos proveedores son clave para garantizar que los productos lleguen a su destino a tiempo y con la máxima calidad.

**Contratistas:** Los contratistas son clave para reducir los costos operativos y asegurar la entrega de los productos de la mejor manera.

**Clientes:** Los clientes son la base de una empresa de transporte de carga y tienen una influencia directa en la rentabilidad de la empresa.

**Asociaciones comerciales:** Estas asociaciones permiten a la empresa una mejor interacción con los demás actores del mercado y la oportunidad de mejorar su posición competitiva.

**Proveedores de seguros:** Los proveedores de seguros son clave para ofrecer seguridad a los productos transportados y asegurar la tranquilidad de los clientes.

**Proveedores de equipos de transporte:** Estos proveedores son fundamentales para mantener la flota de vehículos actualizada y segura.

### **Actividades Claves**

**Planificación y organización de rutas:** Esta actividad clave implica la planificación de rutas eficientes para el transporte de mercancías de un lugar a otro. Esto requiere el seguimiento de los tiempos de entrega, el cumplimiento de los requisitos de seguridad y la gestión de la carga para garantizar su seguridad y entrega a tiempo.

**Gestión de inventario:** Esta actividad clave implica el seguimiento de todos los bienes que se están transportando, su ubicación y el mantenimiento de un nivel de inventario adecuado para satisfacer la demanda de los clientes.

**Manejo de los recursos de transporte:** Esta actividad clave implica el seguimiento de los recursos de transporte, como camiones, tractores, contenedores, etc., para garantizar que estén en buenas condiciones para el transporte de mercancías.

**Gestión de seguridad:** Esta actividad clave implica la implementación de medidas de seguridad adecuadas para garantizar la seguridad de los bienes y la seguridad de los conductores durante el transporte

**Gestión de documentos:** Esta actividad clave implica el seguimiento de todos los documentos necesarios para el transporte de mercancías, como guías de carga, informes de entrega y facturas. Esto ayuda a garantizar que se cumplan los requisitos legales y de seguridad para el transporte de carga.

### **Propuesta de Valor**

Los servicios incluyen la gestión de la carga, la planificación de rutas, la entrega a tiempo y la gestión de los registros. Además de ofrecer tarifas competitivas y una variedad de opciones de envío para satisfacer las necesidades de los clientes. Los camiones están equipados con modernos equipos de seguridad y los conductores están bien entrenados para maximizar la seguridad. Además, se ofrece soluciones de transporte personalizadas para satisfacer las necesidades específicas de los clientes.

### **Relación con el cliente**

La relación con el cliente en la empresa de carga representa uno de los aspectos más importantes para el éxito de esta. Esta relación permite al cliente entender las necesidades de la empresa y proporciona al cliente la confianza para confiar en los servicios que ofrece. Esto significa que la relación entre el cliente y la empresa debe estar basada en la confianza mutua, un servicio de calidad y la satisfacción del cliente. La empresa debe estar dispuesta a escuchar a sus clientes, entender sus necesidades y proporcionar un servicio eficaz y oportuno. La empresa también debe ofrecer un excelente servicio al cliente, como respuestas rápidas,

soluciones a sus problemas y una atención personalizada. La empresa debe tener en cuenta que el cliente es su mejor inversión y debe hacer todo lo posible para satisfacer sus necesidades de la mejor manera posible.

### **Segmentos del cliente**

Empresa debe gestionarse una segmentación bien estructurada de clientes diferentes considerando que se clasificarían en:

**Clientes corporativos:** Estos clientes incluyen a grandes empresas que necesitan transportar grandes cantidades de carga de manera confiable.

**Clientes minoristas:** Estos clientes incluyen pequeños negocios y particulares que necesitan transportar pequeñas cantidades de carga.

**Clientes industriales:** Estos clientes incluyen fábricas y empresas industriales que necesitan transportar grandes cantidades de carga.

**Clientes de transporte:** Estos clientes incluyen empresas de transporte que necesitan transportar mercancías de un lugar a otro.

**Clientes de logística:** Estos clientes incluyen empresas de logística que necesitan transportar mercancías de un lugar a otro, almacenarlas y distribuir las.

### **Recursos claves**

Los recursos claves representan los medios de transporte, el equipo, la infraestructura, los recursos humanos, la tecnología, los contratos de transporte y la información de los clientes.

**Medios de transporte:** son los vehículos usados para transportar los bienes desde su punto de origen a su destino. Estos pueden ser camiones, barcos, aviones, trenes o cualquier otro medio de transporte.

**Equipo:** Esto incluye todo el equipo necesario para el correcto manejo de la carga, como grúas, contenedores, carretillas, etc.

**Infraestructura:** Esto incluye cualquier cosa que sea necesaria para el correcto funcionamiento de la empresa de carga, como oficinas, almacenes, instalaciones, etc.

**Recursos humanos:** Estos son los empleados que trabajan en la empresa de carga. Esto incluye conductores, personal de oficina, personal de almacén, etc.

**Tecnología:** Esto incluye los sistemas informáticos usados para llevar un seguimiento de la carga, como software de seguimiento de envíos, sistemas de control de calidad, etc. Esto también incluye sistemas de seguridad, como cámaras, alarmas, etc.

**Contratos de transporte:** Estos son los acuerdos entre la empresa de carga y los clientes que especifican los términos y condiciones de la entrega de la carga.

**Información de los clientes:** Esto incluye información sobre los clientes, como su dirección, preferencias de envío, etc. Esto se usa para asegurar que los pedidos se entreguen a los clientes de forma eficiente.



## **Canales**

Los canales de comunicación detallados en la empresa de transporte pesado incluyen:

- **Correo electrónico:** es una herramienta eficaz para comunicarse con los clientes, proveedores y otros contactos de la empresa.
- **Teléfono:** es una forma rápida y eficaz de comunicarse con los clientes y los proveedores.
- **Redes sociales:** se pueden utilizar para promocionar la empresa y sus servicios, así como para interactuar con los clientes y los proveedores.
- **Reuniones:** se pueden organizar reuniones para discutir los problemas y los proyectos de la empresa.
- **Cartas:** se pueden enviar cartas a los clientes y los proveedores para informarles sobre los servicios de la empresa.
- **Noticias:** se pueden publicar noticias relacionadas con la empresa para mantener a los clientes y los proveedores informados.

## **2.9 Estructura de costos**

La estructura de costos de la empresa se representa principalmente en dos categorías principales: los costos directos y los costos indirectos.

- Los costos directos son aquellos gastos asociados directamente con el transporte de la carga. Estos incluyen combustible para los camiones, tarifas de transporte, seguros, sueldos y gastos de los conductores, gastos de mantenimiento y reparación de vehículos, impuestos, peajes, etc.
- Los costos indirectos son aquellos gastos que no se relacionan directamente con el transporte de la carga, pero se relacionan con el negocio de manera indirecta. Estos incluyen gastos de oficina,

gastos de marketing, gastos legales, costos de seguros, costos de formación, costos de personal, etc.

### **2.10. Estructura de ingresos**

La estructura de ingresos de la empresa principalmente proviene de los cargos por los envíos de mercancías. Estos cargos se basan en el peso de las mercancías, el tamaño de los paquetes, el número de unidades enviadas, el destino del envío, el tipo de envío, el tiempo estimado de entrega y el tipo de transporte usado para el envío. La empresa también podría recibir ingresos por servicios adicionales como embalaje de mercancías, empaquetado, manipulación de equipos, entrega a domicilio, seguros, embarque, entrega aduanera y otros. Además, la empresa podría recibir tarifas adicionales por carga urgente y entrega especial.

### **2.11. Estrategia Genérica**

La estrategia genérica para la empresa en sí podremos denominarla es la estrategia de diferenciación. Esta estrategia busca generar un valor agregado al servicio de transporte de carga, ofreciendo una ventaja competitiva a través de una característica única que los haga destacar de la competencia. Esto puede incluir ofrecer un mejor servicio al cliente, una mayor calidad en el transporte de carga, precios más bajos, un mejor tiempo de entrega, entre otros. Esta estrategia permite a la empresa de carga diferenciarse del resto de la competencia y lograr una ventaja competitiva sostenible a largo plazo.

La estrategia genérica es impulsar el crecimiento a través de la innovación. Esta estrategia se basa en la creación de nuevas formas de ofrecerles el servicio a los clientes, así como en la adopción de nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia y la productividad.

### **Ventajas competitivas**

**Servicio 24/7:** Cada operación cuenta con un recurso asignado (coordinador) quienes están al pendiente 24/7 de los requerimientos solicitados, así mismo dar a conocer las novedades o incidencias presentadas a los clientes para la toma de decisiones acertadas.

**Flota nueva:** Disponibilidad y acondicionamiento innovadores de unidades de transporte acorde a las necesidades de los clientes lo cual permite minimizar riesgos y tiempos de cargas y entregas lo que conlleva a ser más eficientes.

**Tecnología de vanguardia:** Contamos con equipamiento tecnológico modernos que nos permiten realizar una trazabilidad en línea, lo que permite tener en tiempo real información de entregas, o de existir eventualidades en las rutas estas son notificadas de manera inmediata y permitirán realizar las correcciones de manera inmediata

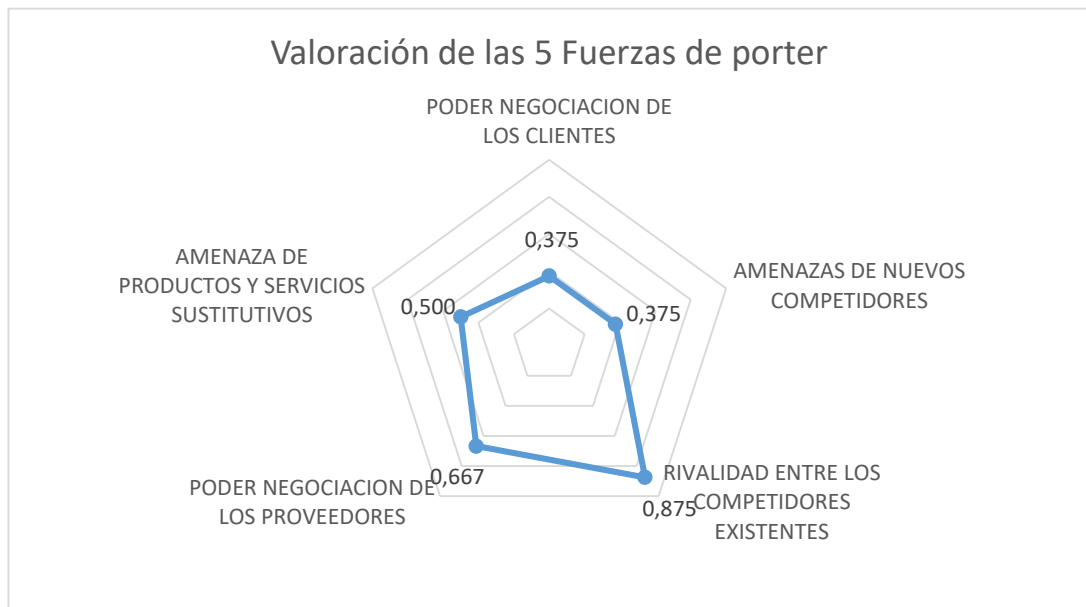
PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Tabla 2**  
**5 Fuerzas de Porter**

FUERZA	0 - 1
PODER NEGOCIACION DE LOS CLIENTES	0,3750
AMENAZAS DE NUEVOS COMPETIDORES	0,3750
RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES EXISTENTES	0,8750
PODER NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES	0,6667
AMENAZA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SUSTITUTIVOS	0,5000

Fuente: Transcoralv S.A.  
Elaborado Por: Jorge Parrales

**Ilustración 1**  
**Valoración de las 5 fuerzas de porter**



Fuente: Transcoralv S.A.  
Elaborado Por: Jorge Parrales

### **Amenazas de los nuevos competidores**

Estos nuevos competidores pueden ofrecer precios más bajos, desarrollar mejores servicios, esto puede reducir la cuota de mercado para los que estamos en el mercado en la actualidad y afectarnos la rentabilidad. Además, los nuevos competidores pueden tener una ventaja con las nuevas tecnologías en la actualidad lo cual los pondría sobre los que estamos actualmente en el mercado. Se considera un valor considerable a esta fuerza debido a que les permitiría ofrecer productos y servicios más avanzados.

### **Amenazas de productos sustitutivos**

Los productos sustitutivos pueden darse por servicios que ofrezcan vehículos de transporte más pequeños, como camiones ligeros, camionetas, furgonetas, estos vehículos pueden ser utilizados para transportar mercancías y personas de un lugar a otro, pero a menudo no son tan eficientes como los vehículos de transporte pesado para transportar grandes cantidades de mercancías o personas. Por lo tanto, los productos sustitutivos son una alternativa, pero incrementa el costo para el sector, se establece que puede dar un servicio sustitutivo a considerar una amenaza poco probable para empresa porque especial en transportar cargas que deben cumplir normas de calidad y estructuras especiales del camión.

### **Poder de negociación de los proveedores**

La negociación de los proveedores es una parte importante del negocio. Esto se debe a que los proveedores tienen mucho poder para afectar el costo total de los servicios de transporte. Los proveedores tienen una gran influencia sobre los precios de los productos, la calidad del servicio y el tiempo de entrega. Los proveedores más grandes y con mayor presencia en el mercado tienen más poder de negociación al tener mayor influencia en el precio de los servicios, la calidad del servicio y el tiempo de entrega. Esto significa que si en el rol de proveedores más grandes con más poder

de negociación seremos capaces de ofrecer mejores términos y condiciones para clientes.

### **Realidad entre los competidores existentes**

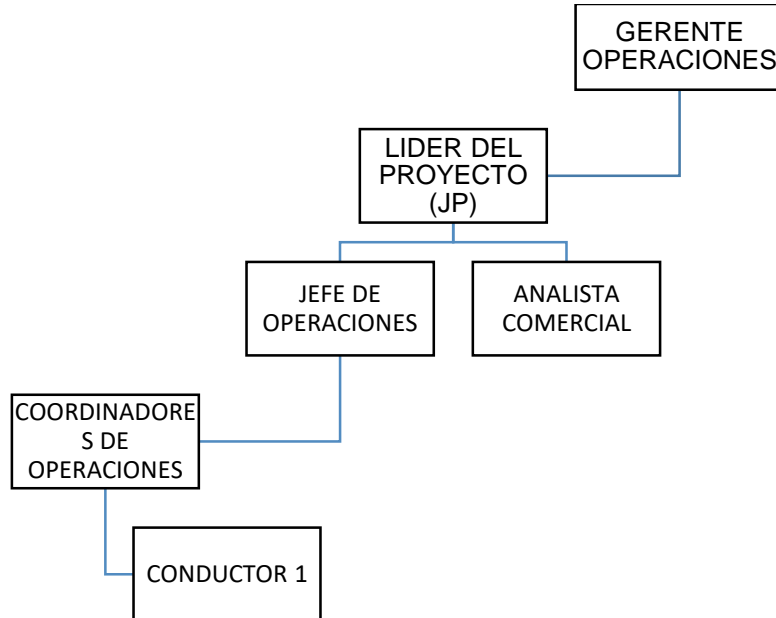
La realidad de la competencia entre los competidores en las es considerable. La competencia en el mercado de la carga es cada vez más feroz, lo que obliga a las empresas a buscar nuevas formas de destacar. Esto significa que d ofrecer una amplia gama de servicios, una mayor calidad en el servicio al cliente, ofrecer una variedad de precios y descuentos, y utilizar la tecnología para mejorar los procesos de la empresa. La empresa también debe trabajar para mejorar su presencia en línea, que es cada vez más importante para atraer nuevos clientes.

### **Poder de negociación de los clientes**

El poder de negociación de los clientes se ve influenciado por varios factores, entre ellos el tamaño de la compañía, el volumen a transportar, la estabilidad financiera de la empresa, la antigüedad de la relación con el proveedor, la calidad de los productos y servicios ofrecidos, el nivel de competencia en el mercado, la disponibilidad de recursos, la capacidad de innovación y la capacidad de respuesta a las necesidades del cliente, debido a que con flota especializada y estabilidad financiera el poder de negociación de los clientes en caso es una fuerza controlable.

## 2.12. Estructura Organizacional

**Ilustración 2**  
**Organigrama del proyecto**



**Fuente:** Transcoralv S.A.  
**Elaborado Por:** Jorge Parrales

## **2.13. Plan de Marketing**

### **2.13.1. Contexto General del Mercado**

Actualmente, el mercado de transporte de carga pesada en el Ecuador se encuentra en una fase de desarrollo y crecimiento. Esto se debe a factores como el crecimiento de la economía nacional, el aumento de la demanda de transporte de carga pesada, la modernización de la infraestructura de transporte, el aumento de la inversión extranjera directa y el aumento de la competencia entre los diferentes actores del mercado.

El transporte de carga pesada se ha convertido en una importante fuente de ingresos para muchas empresas, tanto en el Ecuador como en el extranjero. En el Ecuador, el transporte de carga pesada se ha convertido en uno de los sectores de transporte de mayor crecimiento y desarrollo. Esto se debe a factores como la modernización de la infraestructura de transporte, el aumento de la inversión extranjera directa, la creciente demanda de transporte de carga pesada y la competencia entre los diferentes actores del mercado.

De acuerdo a (Universidad, 2022) las cifras del Banco Central del Ecuador, el comercio internacional movió más de 21.000 millones de dólares, mientras que el comercio interno, a través de plataformas electrónicas generó más de 2.700 millones, según datos de la Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico. En este ámbito, el sector de la logística y transporte ocupa un rol fundamental al encargarse de crear cadenas de distribución eficaces para los productos adquiridos dentro y fuera del país.

Dentro del giro de negocio que Trasnccoralv desarrolla dentro de la cadena logística de abastecimiento de alimentos balanceados para camaron tanto para producto terminado como para materia prima tenemos cuatro empresas que ofrecen el mismo servicio en arrastres paleteros y bañareas de traslado de material granel, estas empresas tales como RANSA, TLG, TCI, CONVECTOR, tiene una considerable participación en el mercado sin embargo Trasnposrte de carga pesada y combustible TRANSCORALV



reperesnete el casi 40% del total de los movimientos asignados en el giro de negocio en donde comparten clientes siendo una de sus forlaezas el servicio al cliente.

### **2.13.2. Perfil del cliente.**

Un cliente ideal para una empresa logística de carga es alguien con quien la empresa pueda crear una relación de largo plazo. Esto significa que el cliente debe ser confiable y consistente con sus pedidos y pagos, y tener una demanda relativamente estable. El cliente ideal también debe tener una demanda significativa de servicios logísticos, lo que significa que la empresa tiene la oportunidad de obtener un volumen de negocios significativo de ese cliente.

Además, el cliente debe tener una buena comprensión de la industria de la logística, con una comprensión clara de la terminología y los requisitos necesarios para la entrega exitosa de carga.

Dentro del perfil de cliente idóneo para los servicios logísticos brindados por Transcoralv son industrias que desean mover sus productos de un punto a otro sabiendo que gozan de la seguridad y confianza como operadores. Estas empresas deben estar al tanto de los requerimientos específicos del cliente, es decir, el tipo de producto, el destino, el tamaño, el tiempo estipulado para la entrega, el presupuesto y mas, el cliente ideal debería ser una empresa, ya que éstas tienen la capacidad de realizar grandes pedidos y ofrecer un flujo regular de trabajo. También se requiere que el cliente sea responsable, cumpla con los plazos establecidos y pague a tiempo.

### **2.13.3. Estrategia producto**

La empresa de carga pesada y combustible TRANSCORALV brinda servicios de transporte de carga pesada según las necesidades de los clientes, la empresa cuenta con más de 90 equipos de arrastre propios y la todo el territorio ecuatoriano. Además de a corto plazo comenzar con operaciones en Perú, estos servicios están detallados a continuación dependiendo la necesidad de los clientes:

**Transportación de materia prima.-** Descarga del contenedor por volteo con una capacidad de carga de 35 toneladas

**Chasis porta contenedor.-** Capacidad de carga de 33 toneladas para contenedores de 20 y 40 pies.

**Bañeras Hidráulicas.-** Transportación de cargas al granel con descargas por volteo con una capacidad de carga de 33 toneladas o 48 metros cúbicos.

**Tolva.-** transportación de carga al granel cuya descarga se realiza por gravedad con una capacidad de carga de 33 toneladas o 48 metros cúbicos.

**Paleteras.-** Transporte de producto terminado con carga y descarga de manera paletizada lo que permite la optimización de tiempo en los procesos logísticos, con una capacidad de carga de 33 toneladas.

**Paleteros pequeños.-** Transporte de producto terminado con carga y descarga paletizada de 10 y 15 toneladas, servicio ideal para clientes que se encuentran en sitios con difícil acceso para ingreso de cabezales.

**Contenedor de 40".-** Transporte de producto terminado en carga suelta en contenedores cerrados con una capacidad de carga de 30 toneladas.

**Gas.-** Transportación de gas natural licuado con una capacidad de carga de 35 toneladas.

### **2.13.4. Estrategia de plaza**

La empresa Transporte de Carga Pesada y Combustible TRANSCORALV ofrece actualmente una cobertura a nivel nacional los 365 días del año, además se encuentra realizando pre operaciones desde el país fronterizo

de Peru con ingreso de mercaderia paletizadas lo cual permitira a corto plaza el incremento de las operaciones.

El patio de maniobras y operaciones se encuentra localizado en el kilonro 14 de la via Durán – Yaguachi en la provincia del Guayas, esta ubicación estatregica permite llegar a los requerimientos solicitados por los clientes de manera oportuna dado que en la nueva zona industrial y teniendo en consideración el anillo vial o desvio puente alterno norte (PAN) lo que ademas permite las salidas a puerto de manera inmediata. Asi mismo esta ubicación estrategica conectara muy pronto con el proyecto vial que se esta desarrollando lo cual permitira llegar con las operaciones de contenedores de importaciones y exportaciones en tiempos maximos de cuarenta y cinco minutos.

Trasnporte de Carga Pesada y Combustible TRASCORALV cuenta con un inventario en flota activa propia de 35 cabezales doble ejes, 45 cabezales eje sencillos, 5 camiones de 15 toneladas 6 camiones de 10 toneladas, gruas de remolque, cama baja para servicios de rescates, 4 montacargas para servicios complementarios 6 camionetas para servicios de seguimiento y custodia. Además de una flota externa de 15 camiones de 10 toneladas y 15 camiones de 15 toneladas lo que permite cubrir la demanda de servicio diariamente esto permite gestinar de manera inmediata.

#### **2.13.5. Estrategia de promociones**

Las relaciones públicas de la empresa TRASCORALV son dadas de manera personalizada por la gerencia comercial y marketing, quien da a conocer informacion relevante de los servicios dados u ofertados, estos son trasmitidos de manera inmediata por los canales de comunicación establecidos, lo que le permite tener una comunicación efectiva con los diferentes corporativos que reciben los servicios.

Para contactar con los clientes "TRASCORALV" dispones de su propia página web, aquí tienes su carta de presentación. Tener un sitio web en la

industria del transporte es muy útil. Así es como puede informar a sus clientes sobre su negocio. Puedes contar tu historia, sobre el servicio que prestas, en qué te diferencias de la competencia. Además, también es un método de contacto muy efectivo. Incluso si no vende directamente en la línea, el sitio web de TRANSCOVALV esta optimizado para realizar las ventas. Debe ser capaz de atraer usuarios calificados para que eventualmente puedan convertirse en nuevos clientes. Para ello, el sitio web se enfoca en solucionar los problemas del cliente objetivo y así lograr ventas.

La empresa TRANSCOVALV tiene redes sociales, pero rara vez se habla de su enorme potencial de adquisición de clientes en línea. Las redes sociales ofrecen una serie de beneficios a la empresa, tanto directa como indirectamente.

#### **2.13.6. Estrategia de Precio**

Listas de precios basadas al promedio revisado dentro del giro de negocio establecido se sugiere los siguientes valores los mismos que estan dados por tonelajes en una sola vía, de existir rechazos los mismo que sean dados por una situación externa a la movilidad ya sean estos pedidos no solicitados, productos contaminados, estos tendran un incremento del 35% del flete inicial de ser rechazo parcial y 75% del valor del flete de ser un rechazo total.

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Tabla 3**  
**Lista de precios**

ORIGEN	DESTINO	0 – 3.49 TM (flete)	3.5 – 6.0 TM (flete)	6.1 a 8.0 TM (tarifa)	8.1 a 10.0 TM (tarifa)	10.1 a 12 TM (tarifa)	12.1 a 15 TM (tarifa)	15.1 a 20 TM (tarifa)	20.1 a 25 TM (tarifa)	25 -33 TM (tarifa)
DURAN	ANCONCITO	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00
DURAN	ARENILLAS	\$181,00	\$203,00	\$215,00	\$233,00	\$248,00	\$267,00	\$302,00	\$357,00	\$416,00
DURAN	AYALAN	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00
DURAN	AYANGUE	\$181,00	\$200,00	\$223,00	\$227,00	\$255,00	\$302,00	\$343,00	\$379,00	\$407,00
DURAN	BAJO ALTO	\$161,00	\$176,00	\$203,00	\$210,00	\$225,00	\$244,00	\$285,00	\$332,00	\$375,00
DURAN	BALAO	\$158,00	\$172,00	\$192,00	\$198,00	\$208,00	\$235,00	\$259,00	\$291,00	\$326,00

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

ORIGEN	DESTINO	0 – 3.49 TM (flete)	3.5 – 6.0 TM (flete)	6.1 a 8.0 TM (tarifa)	8.1 a 10.0 TM (tarifa)	10.1 a 12 TM (tarifa)	12.1 a 15 TM (tarifa)	15.1 a 20 TM (tarifa)	20.1 a 25 TM (tarifa)	25 -33 TM (tarifa)
DURAN	BALOSA	\$161,00	\$176,00	\$203,00	\$210,00	\$225,00	\$244,00	\$285,00	\$332,00	\$375,00
DURAN	BARBONES	\$161,00	\$176,00	\$203,00	\$210,00	\$225,00	\$244,00	\$285,00	\$332,00	\$375,00
DURAN	BOLA DE ORO	\$123,00	\$143,00	\$173,00	\$180,00	\$218,00	\$231,00	\$250,00	\$270,00	\$279,00
DURAN	CERECITA	\$161,00	\$178,00	\$206,00	\$214,00	\$238,00	\$252,00	\$305,00	\$329,00	\$352,00
DURAN	CHANDUY	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00
DURAN	CHONE	\$222,00	\$245,00	\$262,00	\$288,00	\$298,00	\$316,00	\$340,00	\$423,00	\$495,00
DURAN	CHONGON	\$115,00	\$132,00	\$150,00	\$159,00	\$178,00	\$201,00	\$212,00	\$247,00	\$269,00
DURAN	CHURUTE	\$119,00	\$136,00	\$157,00	\$164,00	\$175,00	\$190,00	\$207,00	\$226,00	\$232,00

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

ORIGEN	DESTINO	0 – 3.49 TM (flete)	3.5 – 6.0 TM (flete)	6.1 a 8.0 TM (tarifa)	8.1 a 10.0 TM (tarifa)	10.1 a 12 TM (tarifa)	12.1 a 15 TM (tarifa)	15.1 a 20 TM (tarifa)	20.1 a 25 TM (tarifa)	25 -33 TM (tarifa)
DURAN	CIEN FAMILIAS	\$158,00	\$172,00	\$192,00	\$198,00	\$208,00	\$235,00	\$259,00	\$291,00	\$326,00
DURAN	DAULAR	\$119,00	\$136,00	\$155,00	\$168,00	\$183,00	\$204,00	\$216,00	\$252,00	\$278,00
DURAN	DAJAHU	\$87,00	\$102,00	\$104,00	\$111,00	\$116,00	\$121,00	\$126,00	\$148,00	\$155,00
DURAN	DAULE	\$158,00	\$172,00	\$192,00	\$198,00	\$208,00	\$235,00	\$259,00	\$291,00	\$326,00
DURAN	DURAN	\$87,00	\$102,00	\$104,00	\$111,00	\$116,00	\$121,00	\$126,00	\$148,00	\$155,00
DURAN	EL MORRO	\$153,00	\$170,00	\$193,00	\$202,00	\$225,00	\$246,00	\$291,00	\$335,00	\$370,00
DURAN	EL RETIRO	\$161,00	\$176,00	\$203,00	\$210,00	\$225,00	\$244,00	\$285,00	\$332,00	\$375,00
DURAN	ENGABAO	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

ORIGEN	DESTINO	0 – 3.49 TM (flete)	3.5 – 6.0 TM (flete)	6.1 a 8.0 TM (tarifa)	8.1 a 10.0 TM (tarifa)	10.1 a 12 TM (tarifa)	12.1 a 15 TM (tarifa)	15.1 a 20 TM (tarifa)	20.1 a 25 TM (tarifa)	25 -33 TM (tarifa)
DURAN	ENGUNGA	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00
DURAN	ESMERALDAS	\$274,00	\$364,00	\$406,00	\$448,00	\$460,00	\$496,00	\$570,00	\$631,00	\$678,00
DURAN	GUAYAQUIL	\$103,00	\$121,00	\$147,00	\$152,00	\$179,00	\$190,00	\$208,00	\$229,00	\$239,00
DURAN	GUNILLA	\$123,00	\$143,00	\$173,00	\$180,00	\$218,00	\$231,00	\$250,00	\$270,00	\$279,00
DURAN	HUALTACO	\$188,00	\$206,00	\$215,00	\$237,00	\$252,00	\$268,00	\$317,00	\$376,00	\$439,00
DURAN	HUAQUILLAS	\$188,00	\$206,00	\$215,00	\$237,00	\$252,00	\$268,00	\$317,00	\$376,00	\$439,00
DURAN	JAMA	\$228,00	\$249,00	\$266,00	\$292,00	\$302,00	\$323,00	\$343,00	\$436,00	\$500,00
DURAN	LA CUCA	\$181,00	\$203,00	\$215,00	\$233,00	\$248,00	\$267,00	\$302,00	\$357,00	\$416,00



PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

ORIGEN	DESTINO	0 – 3.49 TM (flete)	3.5 – 6.0 TM (flete)	6.1 a 8.0 TM (tarifa)	8.1 a 10.0 TM (tarifa)	10.1 a 12 TM (tarifa)	12.1 a 15 TM (tarifa)	15.1 a 20 TM (tarifa)	20.1 a 25 TM (tarifa)	25 -33 TM (tarifa)
DURAN	LA FLORA	\$119,00	\$136,00	\$157,00	\$164,00	\$175,00	\$190,00	\$207,00	\$226,00	\$232,00
DURAN	LA HUADA	\$188,00	\$206,00	\$215,00	\$237,00	\$252,00	\$268,00	\$317,00	\$376,00	\$439,00
DURAN	LIBERTAD	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00
DURAN	MACHALA - PUERTO GRANDE	\$161,00	\$176,00	\$203,00	\$210,00	\$225,00	\$244,00	\$285,00	\$332,00	\$375,00
DURAN	MANGLARALT O	\$181,00	\$201,00	\$223,00	\$227,00	\$253,00	\$302,00	\$342,00	\$380,00	\$407,00
DURAN	MANTA	\$213,00	\$237,00	\$248,00	\$274,00	\$291,00	\$320,00	\$335,00	\$420,00	\$491,00
DURAN	MAR BRAVO	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

ORIGEN	DESTINO	0 – 3.49 TM (flete)	3.5 – 6.0 TM (flete)	6.1 a 8.0 TM (tarifa)	8.1 a 10.0 TM (tarifa)	10.1 a 12 TM (tarifa)	12.1 a 15 TM (tarifa)	15.1 a 20 TM (tarifa)	20.1 a 25 TM (tarifa)	25 -33 TM (tarifa)
DURAN	MONTAÑITA	\$181,00	\$201,00	\$223,00	\$227,00	\$253,00	\$302,00	\$342,00	\$380,00	\$407,00
DURAN	MONTEVERDE	\$181,00	\$201,00	\$223,00	\$227,00	\$253,00	\$302,00	\$342,00	\$380,00	\$407,00
DURAN	MUISNE	\$352,00	\$443,00	\$483,00	\$526,00	\$536,00	\$596,00	\$645,00	\$699,00	\$746,00
DURAN	NARANJAL	\$123,00	\$143,00	\$173,00	\$180,00	\$218,00	\$231,00	\$250,00	\$270,00	\$279,00
DURAN	NOBOL	\$158,00	\$172,00	\$192,00	\$198,00	\$208,00	\$235,00	\$259,00	\$291,00	\$326,00
DURAN	PAGUA	\$161,00	\$176,00	\$203,00	\$210,00	\$225,00	\$244,00	\$285,00	\$332,00	\$375,00
DURAN	PALESTINA	\$158,00	\$172,00	\$192,00	\$198,00	\$208,00	\$235,00	\$259,00	\$291,00	\$326,00
DURAN	PALMAR	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

ORIGEN	DESTINO	0 – 3.49 TM (flete)	3.5 – 6.0 TM (flete)	6.1 a 8.0 TM (tarifa)	8.1 a 10.0 TM (tarifa)	10.1 a 12 TM (tarifa)	12.1 a 15 TM (tarifa)	15.1 a 20 TM (tarifa)	20.1 a 25 TM (tarifa)	25 -33 TM (tarifa)
DURAN	PEDERNALES	\$279,00	\$314,00	\$341,00	\$376,00	\$388,00	\$413,00	\$440,00	\$556,00	\$640,00
DURAN	PLAYAS	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00
DURAN	POSORJA	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00
DURAN	PUERTO BOLIVAR	\$161,00	\$176,00	\$203,00	\$210,00	\$225,00	\$244,00	\$285,00	\$332,00	\$375,00
DURAN	PUERTO HUALTACO	\$188,00	\$206,00	\$215,00	\$237,00	\$252,00	\$268,00	\$317,00	\$376,00	\$439,00
DURAN	PUERTO INCA	\$122,00	\$141,00	\$162,00	\$177,00	\$197,00	\$217,00	\$230,00	\$252,00	\$269,00
DURAN	PUERTO JELI	\$181,00	\$203,00	\$215,00	\$233,00	\$248,00	\$267,00	\$302,00	\$357,00	\$416,00

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

ORIGEN	DESTINO	0 – 3.49 TM (flete)	3.5 – 6.0 TM (flete)	6.1 a 8.0 TM (tarifa)	8.1 a 10.0 TM (tarifa)	10.1 a 12 TM (tarifa)	12.1 a 15 TM (tarifa)	15.1 a 20 TM (tarifa)	20.1 a 25 TM (tarifa)	25 -33 TM (tarifa)
DURAN	PUERTO PITAHAYA	\$181,00	\$203,00	\$215,00	\$233,00	\$248,00	\$267,00	\$302,00	\$357,00	\$416,00
DURAN	PUNTA CARNERO	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00
DURAN	SABANA GRANDE	\$153,00	\$170,00	\$193,00	\$202,00	\$225,00	\$246,00	\$291,00	\$335,00	\$370,00
DURAN	SAFANDO	\$161,00	\$178,00	\$206,00	\$214,00	\$238,00	\$252,00	\$305,00	\$329,00	\$352,00
DURAN	SALINAS	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00
DURAN	SAN LORENZO / SABANA GRAN	\$153,00	\$170,00	\$193,00	\$202,00	\$225,00	\$246,00	\$291,00	\$335,00	\$370,00

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

ORIGEN	DESTINO	0 – 3.49 TM (flete)	3.5 – 6.0 TM (flete)	6.1 a 8.0 TM (tarifa)	8.1 a 10.0 TM (tarifa)	10.1 a 12 TM (tarifa)	12.1 a 15 TM (tarifa)	15.1 a 20 TM (tarifa)	20.1 a 25 TM (tarifa)	25 -33 TM (tarifa)
DURAN	SAN MIGUEL AYALAN	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00
DURAN	SAN PABLO	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00
DURAN	SAN VICENTE	\$222,00	\$245,00	\$262,00	\$288,00	\$298,00	\$316,00	\$340,00	\$423,00	\$495,00
DURAN	SANTA ELENA	\$172,00	\$193,00	\$215,00	\$223,00	\$242,00	\$260,00	\$325,00	\$352,00	\$378,00
DURAN	SANTA LUCIA	\$155,00	\$170,00	\$191,00	\$198,00	\$210,00	\$235,00	\$259,00	\$291,00	\$326,00
DURAN	SANTA ROSA	\$181,00	\$203,00	\$215,00	\$233,00	\$248,00	\$267,00	\$302,00	\$357,00	\$416,00
DURAN	SEIS DE JULIO	\$123,00	\$143,00	\$173,00	\$180,00	\$218,00	\$231,00	\$250,00	\$270,00	\$279,00
DURAN	TAURA	\$96,00	\$115,00	\$125,00	\$134,00	\$136,00	\$140,00	\$147,00	\$180,00	\$200,00

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

ORIGEN	DESTINO	0 – 3.49 TM (flete)	3.5 – 6.0 TM (flete)	6.1 a 8.0 TM (tarifa)	8.1 a 10.0 TM (tarifa)	10.1 a 12 TM (tarifa)	12.1 a 15 TM (tarifa)	15.1 a 20 TM (tarifa)	20.1 a 25 TM (tarifa)	25 -33 TM (tarifa)
DURAN	TENDALES	\$166,00	\$182,00	\$206,00	\$215,00	\$228,00	\$248,00	\$276,00	\$312,00	\$373,00
DURAN	TENGUEL	\$155,00	\$170,00	\$191,00	\$198,00	\$210,00	\$235,00	\$259,00	\$291,00	\$326,00
DURAN	TONGUICHE	\$460,00	\$507,00	\$548,00	\$600,00	\$630,00	\$666,00	\$700,00	\$741,00	\$790,00
DURAN	TOSAGUA	\$281,00	\$312,00	\$329,00	\$360,00	\$377,00	\$400,00	\$430,00	\$465,00	\$515,00
DURAN	VILLA NUEVA ALAMOS	\$123,00	\$143,00	\$173,00	\$180,00	\$218,00	\$231,00	\$250,00	\$270,00	\$279,00
DURAN	YAGUACHI	\$96,00	\$115,00	\$125,00	\$134,00	\$136,00	\$140,00	\$147,00	\$180,00	\$200,00

Fuente: Transcoralv S.A.

Elaborado Por: Jorge Parrales

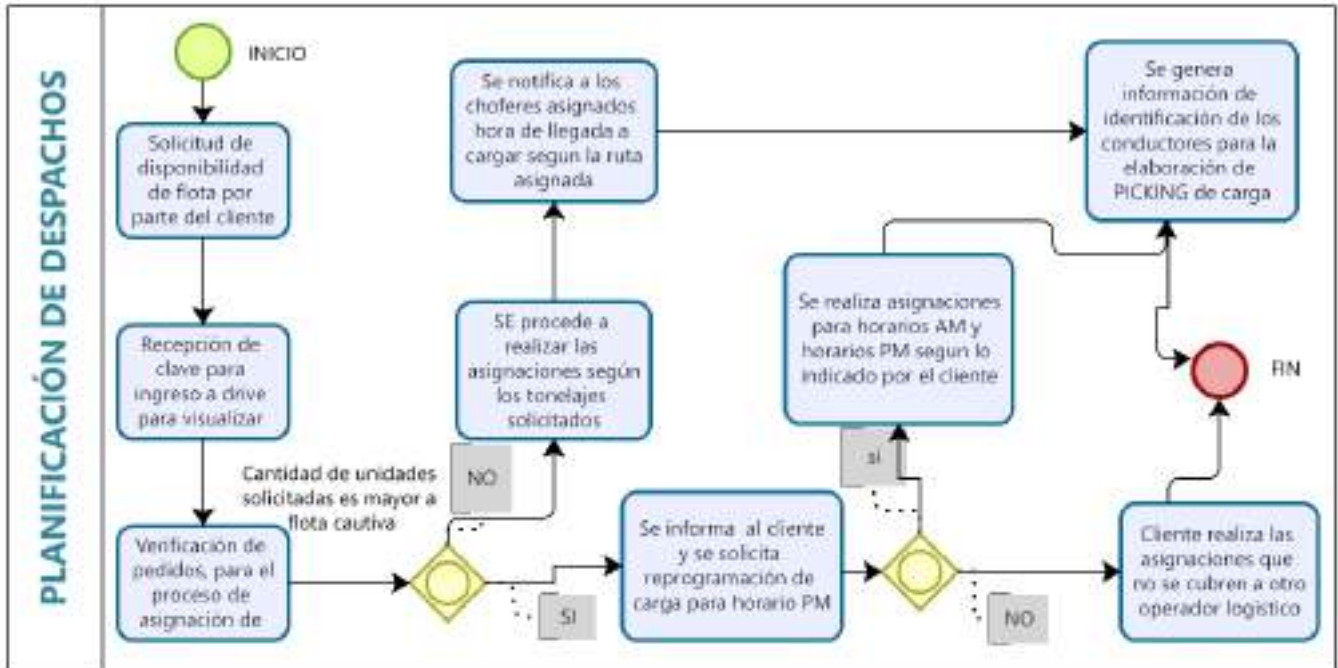
Los descuentos están dados según el volumen asignado por los clientes, estos van a tener una revisión continua por el área comercial, la finalidad de los descuentos es fidelizar a los socios estratégicos por operación, así mismo tener un flujo de rotación continua, esta estrategia se utiliza en cortos plazos siendo más común en picos bajos según el nicho del negocio de esta manera lo que se quiere garantizar es que el cliente sienta un compromiso por parte de la empresa.

Los períodos de pagos están establecidos entre 30 y 60 días esto va a depender de las negociaciones que lleguen con los clientes dependiendo su sistema de pago, así mismo ellos según su cronograma de recepción de facturas definen con el área comercial si estas se realizan de manera semanal, quincenal, o mensual esto permite en muchos casos que el departamento comercial haga cortes de los despachos realizados de manera periódica y de esta manera ir realizando las liquidaciones correspondientes, con esto se optimiza el tiempo en el proceso de facturación y se evita que al finalizar el mes recién se genere un corte general.

De la misma manera las condiciones de facturación se darán en períodos semanales o quincenales lo que permitirá tener un flujo de ingreso en tiempos cortos que permitan un control de caja y evitar la acumulación de viajes pendientes de facturar para cierre de mes, lo óptimo es que la facturación sea a semana vencida, ya que de esto depende que haya flujo financiero.

### 2.13.7. Estrategias de procesos

Ilustración 3  
Planificación de despachos



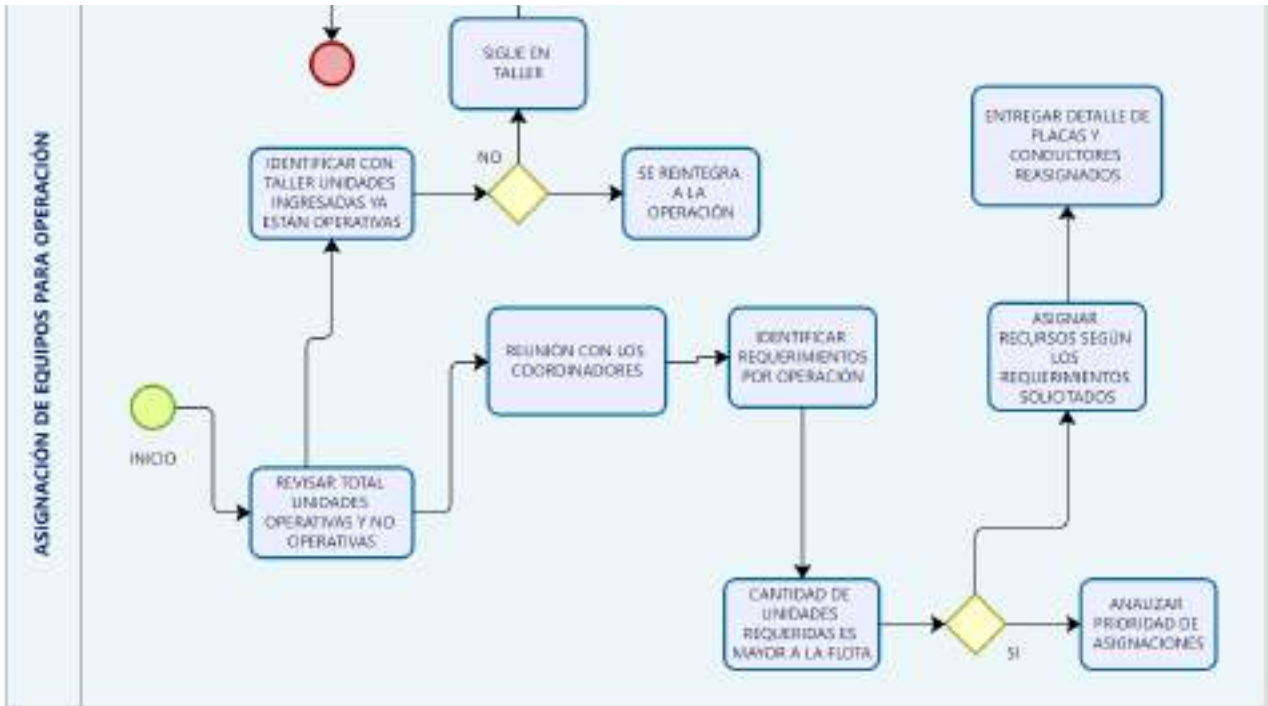
**Fuente:** Transcoralv S.A.

**Elaborado Por:** Jorge Parrales.

La planificación de despachos se realiza de manera sincronizada, en este proceso podemos evidenciar que el flujo correspondiente tiene una condicional importante que depende del criterio del cliente, este criterio se basa en disponibilidad.



**Ilustración 4**  
**Asignación de equipos para operaciones**



La asignación de equipos es el un proceso fundamental en la operación, esta asignacion va de la mano con revisiones tecnicas que permiten liberar las unidades despues de pasar por mantenimiento, si las unidades no son liberadas por esta gerencia, la flota a asignar disminuye.

### **2.13.8. Estrategia personal**

Los profesionales que llevaran a cabo este proyecto para la empresa TRANSCORALV gozan de una basta experiencia profesional y técnica para las funciones y puestos asignados.

Liderando el proyecto se encuentra el coordinador de operaciones, este es el enlace de la operación de producto terminado, quien de manera paralela trabaja con la gerencia de operaciones y la gerencia comercial, es la persona que da pleno conocimiento a la empresa de todos los requerimiento del cliente y es quién además se encarga de realizar la planificación diaria de unidades, además es quien revisa y de ser necesario realiza los requerimientos de unidades tercerizadas para los despachos, además del absoluto responsable de la flota

asignada, es por esto que es considerado para liderar el proyecto dado que tiene la visibilidad general de los recorridos, tiempos de carga, descarga.

El gerente de Operaciones es quien recibe todo los informes de los procesos logísticos además de recibir por parte de los clientes el balance mensual de las operaciones, es quien analiza los indicadores de gestión en reuniones con parte operativa y se toman las decisiones de mejoras en operaciones.

Así mismo se encuentra el jefe de operaciones, quien es el profesional encargado de manera macro de todas las operaciones de la empresa, este tiene la visibilidad general de los activos (camiones) a ser utilizados y quien reporta a la Gerencia General de todos los movimientos de las operaciones logísticas de la empresa.

La empresa así mismo cuenta con una Analista Comercial, es quien se encarga de hacer las revisiones diarias de todos los movimientos generados por cada una de las cuentas, es quien se encarga de manera paralela de realizar una auditoría de viajes, de tal forma estos coincidan con los reportados por los coordinadores.

De la misma forma cuenta con equipo de coordinadores principales de cada operación estos son los responsables absolutos de dar trámite a todos los requerimientos solicitados por los clientes, además de darle la respectiva trazabilidad de los fletes y reportar las novedades presentadas.

### **2.13.9. Estrategia de evidencia Física**

El logotipo de TRANSCORALV según el manual de marca es adaptado del escudo de armas del apellido Correa dado que su principal es el señor Eduardo Correa, tomando como base esto se desarrolla el logotipo institucional.

### Ilustración 5 Logo Transcoralv



**Fuente:** (Copyright, 2012)  
**Elaborado por:** Jorge Parrales

### Ilustración 6 Escudo de Armas apellido Correa



**Fuente:** (Copyright, 2012)  
**Elaborado por:** Jorge Parrales

Los colores de la empresa estan dados con los colores rojo, amarillo y negro, los mismo que estan puestos en el logotipo institucional y que son reflejados en uniformes además de ser utilizados como impactos visuales en la flota de camiones dando resalte a nuestra marca.

### Ilustración 7 Colores de la empresa



Fuente: (Copyright, 2012)

Transporte de carga pesada y combustible TRANSCORALV cuenta con los siguientes uniformes dados y utilizados acorde a las operaciones asignadas, las camisetas tipo polo en dos colores verde y naranja las mismas que tienen el logo de la empresa en la parte del pecho superior izquierdo estas son utilizadas por los conductores en operaciones de producto terminado y materia prima estas son combinadas con jean azul con reflectivos y botas industriales.

### Ilustración 8 Uniformes de Transcoralv



PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS  
VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA  
“TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024



Fuente: (Copyright, 2012)

La camisa mangas largas tipo jean cuenta con el logotipo de la empresa en la parte del pecho superior izquierdo además al ser camisas cuentan con bolsillos la cual es combinada con jean con franjas reflectivas y botas industriales, esta prenda es utilizada para la operación de traslado de gas licuado de petróleo además por el personal de taller.

### Ilustración 9 Vehículos



Fuente: (Copyright, 2012)

- Flota exclusiva para traslado de gas natural de petroleo donde los requerimientos de unidades y conductores cumplen con una selección especial basados en normas especificas, ademas Transcoralv cuenta con unidades nuevas las mismas que son adaptados sus arrestras conforme la necesidad de los clientes. Plataforma con sistema de carga paletizado con carpas corredizas.



PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

2.14. Plan de acción

Tabla 4  
Plan de Acción 1

• Disminuir la rotación de personal en un 20% para el año 2024						
MEDIOS (estrategias)	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	FECHA INICIO	FECHA FIN	RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
Ofrecer incentivos de retención	Establecer programas de incentivos para los empleados, como bonos, aumentos salariales, beneficios adicionales, etc., para motivar a los empleados a permanecer en la empresa.	Desarrollo Humano / Comunicación Organizacional	6/15/2023	7/15/2023	\$ tiempo Equipo Talento Humano y Comunicación Organizacional	% de Incentivos USD / Ventas   0,02% Resultado esperado
Mejorar la comunicación	Establecer una comunicación clara y abierta entre los empleados y la administración para que los empleados se sientan respetados y apreciados.	Desarrollo Humano /Comunicación Organizacional	8/1/2023	9/1/2023	\$ tiempo Equipo Talento Humano y Comunicación Organizacional	Cumplimiento de reuniones de retroalimentación 1 a 1

**PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024**

<b>MEDIOS (estrategias)</b>	<b>RESULTADO ESPERADO</b>	<b>EQUIPO</b>	<b>FECHA INICIO</b>	<b>FECHA FIN</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADOR DE GESTIÓN</b>
Mejorar las condiciones de trabajo	Mejorar las condiciones de trabajo para los empleados, como una mejor iluminación, un mejor equipo, un mejor ambiente de trabajo, etc.	Comité ejecutivo / Comité de aprobación de Capex	9/1/2023	10/1/2023	\$ aprobados para mejorar las instalaciones	% de cumplimiento de Capex Aprobado
Ofrecer oportunidades de desarrollo	Ofrecer a los empleados oportunidades de desarrollo profesional, como cursos de capacitación, programas de mentoría, etc.	Desarrollo Humano / Comunicación Organizacional	10/1/2023	PERMANETE	\$ Contratación de Facilitador externo, \$ tiempo Equipo Talento Humano.	Cumplimiento de los cursos de desarrollo al personal
Establecer una cultura de respeto	Establecer una cultura de respeto entre los empleados y la administración para que los empleados se sientan valorados y apreciados.	Desarrollo Humano / Comunicación Organizacional	10/1/2023	PERMANETE	\$ tiempo Equipo Talento Humano y Comunicación Organizacional	% Cumplimiento de presentación de proyectos a comité ejecutivo de parte del personal.

**Fuente:** Transcoralv S.A.

**Elaborado Por:** Jorge Parrales



PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Tabla 5**  
**Plan de acción 2**

• Disminuir la asignación de recursos variables en un 10% para diciembre del 2024						
MEDIOS (estrategias)	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	FECHA INICIO	FECHA FIN	RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
Establecer una política de incentivos para el personal que se esfuerce por ahorrar costos	Incluir bonificaciones por ahorrar en el pago al personal o por el uso eficiente de los recursos. Verbos en infinitivo	Desarrollo Humano / Gerencia de Operaciones	1/1/2024	1/2/2024	\$ tiempo Equipo Talento Humano y Gerencia de operaciones	# Empleados que cumplan con la política para los incentivos
Establecer un programa de reducción de horas extras para los empleados	Esto permitirá reducir el número de horas trabajadas y, por lo tanto, el costo total del pago al personal.	Desarrollo Humano / Gerencia de Operaciones	2/1/2024	3/1/2024	\$ tiempo Equipo Talento Humano y Gerencia de operaciones	# de horas trabajadas actual vs # de horas trabajadas mes anterior.
Utilizar la tecnología para reducir el tiempo de trabajo	Esto incluye la automatización de procesos, la optimización de los procesos de producción y la reducción de la cantidad de tiempo necesario para realizar una tarea.	Departamento de TI / Gerencia de Operaciones	2/1/2024	3/1/2024	\$ tiempo Equipo de tecnología (programadores) y gerencia de operaciones	# de horas ejecutadas por día

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

MEDIOS (estrategias)	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	FECHA INICIO	FECHA FIN	RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
Reducir el número de auxiliares o soportes en ruta.	Lograr mediante la reducción de los niveles de personal dedicados a tareas auxiliares o uso de los recursos en reprocesos por falta de comunicación.	Gerencia de Operaciones / Jefaturas	2/1/2024	3/1/2024	\$ tiempo Equipo de operaciones	# Horas trabajadas en equipos auxiliares
Negociar con los proveedores para obtener mejores tarifas	Esto puede incluir la negociación de tarifas por hora, tarifas por proyecto o tarifas por servicio.	Gerencia de operaciones / Equipo de Adquisiciones	2/1/2024	3/1/2024	\$ tiempo Equipo de gerencia de operaciones y adquisiciones	\$ Tarifa x hora actual vs \$ Tarifa x hora mes anterior

**Fuente:** Transcoralv

**Elaborado por:** Jorge Parrales

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Tabla 6 Plan de acción**

<b>• Alcanzar la efectividad en entregas en un 98% al finalizar año 2024</b>						
<b>MEDIOS (estrategias)</b>	<b>RESULTADO ESPERADO</b>	<b>EQUIPO</b>	<b>FECHA INICIO</b>	<b>FECHA FIN</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>INDICADOR DE GESTIÓN</b>
Establecer objetivos de entrega realistas	Establecer objetivos de entrega realistas basados en los recursos disponibles y en el tiempo necesario para completar la tarea.	Gerencia de operaciones / Equipo consultor	2/1/2024	3/1/2024	\$ Tiempo de Gerencia de Operaciones y contratación de Equipo consultor	OTIF
Establecer un proceso de entrega estandarizado	Establecer un proceso de entrega estandarizado que incluya los pasos necesarios para completar la tarea y los plazos para cada paso.	Gerencia de operaciones / Equipo consultor	3/1/2024	5/1/2024	\$ Tiempo de Gerencia de Operaciones y contratación de Equipo consultor	% cumplimiento de los pasos en el proceso de entrega

**PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024**

Utilizar herramientas de seguimiento	Utilizar herramientas de seguimiento para monitorear el progreso de la entrega y asegurar que se cumplen los plazos.	Jefaturas de Operaciones	3/1/2024	PERMANENTE	\$ Tiempo de Jefatura de operaciones y \$ tiempo de equipo de TI	% de utilización de la herramienta de seguimiento
Establecer una comunicación clara	Establecer una comunicación clara entre los involucrados en el proceso de entrega para asegurar que todos estén al tanto de los avances.	Jefaturas de Operaciones	3/1/2024	PERMANENTE	\$ Tiempo de Jefatura de operaciones	% de cumplimiento de reuniones operativas matinales de los operarios y conductores
Establecer un sistema de recompensas	Establecer un sistema de recompensas para los miembros del equipo que alcancen los objetivos de entrega establecidos. Esto ayudará a motivar a los miembros del equipo para que trabajen con más eficiencia.	Desarrollo Humano / Gerencia de Operaciones	3/1/2024	PERMANENTE	Desarrollo Humano / Gerencia de Operaciones / \$ pagados por recompensas	% de pago de recompensas / Venta

**Fuente:** Transcoralv S.A.  
**Elaborado Por:** Jorge Parrales

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Tabla 7**  
**Plan de acción 4**

• Incrementar la flota asignada por cliente en un 10% anual desde junio del 2024						
MEDIOS (estrategias)	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	FECHA INICIO	FECHA FIN	RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
Ofrecer descuentos a los clientes por el uso de la flota asignada.	Promocionar los beneficios de tener la flota asignada a través de medios como la publicidad, el marketing digital, el marketing de contenidos, etc., puede ayudar a aumentar la conciencia de los clientes sobre los productos y aumentar las ventas.	Gerencia de Operaciones / Equipo de MKt Digital / CM	6/1/2024	PERMANENTE	EC, IAV, DISEÑADOR, \$	# LIKES, # DE ALCANCE DE LA PUBLICACIÓN
Ofrecer incentivos a los clientes por el uso de la flota asignada	Ofrecer incentivos a los clientes se incentiven a contar con flota asignada fija puede ser una excelente forma de aumentar las ventas. Esto puede incluir descuentos en la compra de servicios adicionales, tarifas de envío reducidas, tarifas de almacenamiento reducidas, etc.	Gerencia de Operaciones / Gerencia Comercial	6/1/2024	PERMANENTE	\$ Tiempo de Gerencia de Operaciones y Gerencia Comercial	% de incentivos ejecutados / Venta Real

**PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024**

Promociones especiales: verbos en infinitivo	Ofrecer promociones especiales a los clientes puede ayudar a aumentar el interés por la flota asignada y, por lo tanto, aumentar la cantidad de unidades asignadas.	Gerencia de Operaciones / Gerencia Comercial	6/1/2024	PERMANENTE	\$ Tiempo de Gerencia de Operaciones y Gerencia Comercial	# de promociones desarrolladas por mes
Desarrollar nuevos servicios	Desarrollar nuevos servicios relacionados con la flota asignada puede ayudar a aumentar el interés de los clientes y, por lo tanto, aumentar la cantidad de unidades vendidas.	Gerencia de Operaciones / Gerencia Comercial	6/1/2024	PERMANENTE	\$ Tiempo de Gerencia de Operaciones / \$ Tiempo de equipo de operaciones	# Proyectos presentados para el desarrollo de nuevos servicios en clientes con flota asignada
Mejorar la comunicación con los clientes.	Mejorar la experiencia de compra de los clientes puede ayudar a aumentar el número de clientes que compran servicio de la flota asignada fija. Esto incluye ofrecer una experiencia de compra fluida, proporcionar una variedad de opciones de pago, ofrecer una garantía de satisfacción, etc.	Gerencia de Operaciones / Gerencia Comercial	6/1/2024	PERMANENTE	\$ Tiempo de Gerencia de Operaciones y Gerencia Comercial	% de Satisfacción del cliente en el proceso de compra

**Fuente:** Transcoralv S.A.  
**Elaborado Por:** Jorge Parrales

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Tabla 8**  
**Plan de acción 5**

• Fidelizar al menos en un 95% a los clientes a partir de junio del 2024						
MEDIOS (estrategias)	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C	H A	RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
Ofrecer una experiencia de servicio excepcional:	Brindar un servicio de calidad es una de las mejores formas de fidelizar a los clientes. Esto incluye una atención al cliente amable, una respuesta rápida a las solicitudes y una solución eficaz a los problemas.	Equipo consultor / Equipo comercial / Coordinador de Operaciones	6/1/2024	6/1/2024	\$ Tiempo de Gerencia de Operaciones y contratación de Equipo consultor / \$ Coordinador de Operaciones	% satisfacción en el servicio post venta mensual
Ofrecer descuentos y promociones:	Los descuentos y promociones son una excelente forma de fidelizar a los clientes. Estos pueden incluir ofertas especiales para los clientes existentes, descuentos por volumen, promociones de temporada y otras ofertas.	Gerencia de Operaciones / Gerencia Comercial	6/1/2024	PERMANENTE	\$ Tiempo de Gerencia de Operaciones y gerencia comercial   USD asignados a descuentos	% Descuentos y promociones sobre la venta

**PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024**

Establecer un programa de lealtad:	Los programas de lealtad son una excelente forma de recompensar a los clientes por su lealtad. Estos programas pueden ofrecer descuentos, recompensas, puntos, tarjetas de regalo y otros beneficios a los clientes.	Gerencia de Operaciones / Gerencia Comercial   Equipo RH	6/1/2024	7/1/2024	\$ Tiempo de Gerencia de Operaciones y Gerencia Comercial / Equipo RH	% Cumplimiento de las acciones de acuerdo con el programa desarrollado de lealtad
Establecer una comunicación directa con los clientes	Establecer una comunicación directa con los clientes es una excelente forma de fidelizarlos. Esto puede incluir el envío de boletines informativos, encuestas, correos electrónicos y otras formas de comunicación.	Gerencia de Operaciones / Gerencia Comercial   Equipo TI	6/1/2024	7/1/2024	\$ Tiempo de Gerencia de Operaciones y Gerencia Comercial / Equipo tecnología	# de comunicaciones que se envían a los clientes mensual
Ofrecer una garantía de satisfacción	Ofrecer una garantía de satisfacción es una excelente forma de demostrar a los clientes que se preocupa por su experiencia. Esto puede incluir ofrecer reembolsos, cambios o devoluciones sin preguntas.	Gerencia de Operaciones / Gerencia Comercial	6/1/2024	8/1/2024	\$ Coordinador de Operaciones In House	% de costos por garantías sobre la venta real mensual



# **Capítulo 3: Análisis Financiero del Proyecto.**

### **3.1. Supuestos Financieros**

#### **Inflación**

La inflación proyecta por año hasta el 2028 para Ecuador es difícil predecir, esto se debe a que la inflación depende de muchos factores, como la política monetaria, el crecimiento económico, la oferta y la demanda de bienes y servicios, el nivel de precios internacionales, entre otros. Por lo tanto, es casi imposible predecir con precisión la inflación para los próximos años. Sin embargo, se pueden hacer algunas estimaciones basadas en la tendencia de la inflación en los últimos años. Por ejemplo, según el Banco Central del Ecuador, la inflación anual promedio para los últimos 5 años ha sido del 3,0%. Si se asume que esta tendencia se mantendrá, se esperaría que la inflación anual promedio para los próximos 10 años sea de alrededor del 3,0%, y en función de lo que indica el FMI (Fondo monetario internacional) se mantiene en 2% con crecimiento a 2.5%, por esta razón se ha podido considerar los datos estimados en este proyecto.

De acuerdo con el FMI la inflación es un fenómeno económico que afecta a diversos aspectos de la economía, incluyendo las proyecciones de ventas. La inflación se refiere a un aumento general y sostenido en los precios de los bienes y servicios, lo que significa que los consumidores tienen que gastar más dinero para adquirir los mismos bienes y servicios. Esto puede afectar la capacidad de los consumidores para gastar en bienes y servicios, lo que a su vez puede disminuir las proyecciones de ventas.

Además, la inflación también puede afectar la percepción de los consumidores sobre la economía en general y su capacidad para gastar dinero, por ejemplo, si la inflación es alta y los precios de los bienes y servicios están aumentando rápidamente, los consumidores pueden sentir incertidumbre económica y reducir su gasto. Esto puede llevar a una disminución en las proyecciones de ventas y un impacto negativo en la economía en general.

En resumen, la inflación puede tener un impacto significativo en las proyecciones de ventas, ya que afecta la capacidad de los consumidores para gastar dinero y

su percepción sobre la economía. Por lo tanto, es importante considerar la inflación al realizar proyecciones de ventas y tener en cuenta su impacto potencial en las decisiones de negocios.

### **Salario**

El gerente general considera un aumento del 5% en los salarios de los empleados por diversas razones. Una de ellas explicada es mantener la competitividad de la empresa en el mercado laboral y atraer y retener talentos valiosos. Un aumento en los salarios puede mejorar la satisfacción y motivación de los empleados, lo que a su vez puede mejorar la productividad y la eficiencia en el trabajo, la cual sustenta el 5% anual dentro su estrategia de talento humano en la organización

Por otro lado, la gerencia general considera un aumento en los salarios para compensar el impacto de la inflación en los costos de vida de los empleados. La inflación puede hacer que los costos de los bienes y servicios aumenten, lo que puede disminuir el poder adquisitivo de los empleados. Por lo tanto, un aumento en los salarios puede ayudar a compensar este impacto y garantizar que los empleados puedan mantener su nivel de vida.

En resumen, la empresa puede considerar un aumento del 5% en los salarios de los empleados para mejorar la competitividad de la empresa en el mercado laboral, mejorar la motivación y satisfacción de los empleados, y compensar el impacto de la inflación en los costos de vida de los empleados.

### **Comportamiento de la demanda**

Desde la perspectiva del director comercial, el crecimiento anual del 3% en las ventas puede ser resultado de una combinación de factores estratégicos y económicos. Por ejemplo, considera de una fuerte presencia en el mercado de competencias que complicaría un crecimiento mayor a 3%, una estrategia efectiva de marketing y una amplia gama de productos y servicios atractivos para

los clientes es parte las estrategias para lograr llegar a este esquema algo conservador.

Además, el director comercial puede analizar un comportamiento con los clientes actuales estable y oportunidad de volver flota pasiva en cada cuenta que nos ayudé a mantener ese crecimiento de 3%, las propuestas de nuestros proyectos de tecnología darán un soporte al crecimiento proyectado con las prácticas de gestión eficientes que mejoran la capacidad de la empresa y dar servicios de alta calidad de manera más rápida y eficiente. En resumen, desde la perspectiva del director comercial, el crecimiento anual del 3% en las ventas puede ser resultado de una combinación de estrategias y confianza en nuestros clientes actuales.

### **3.2. Plan de Inversiones para el sustento del proyecto**

La empresa está planificando una inversión privada de 30.000, con un financiamiento de 80% de capital propio de los accionistas y un 20% a través de un préstamo bancario. Esta estructura de financiación combina el uso de fondos propios y ajenos para financiar la inversión.

El uso del capital propio de los accionistas demuestra la confianza de los accionistas en la empresa y en su capacidad para generar ingresos y hacer crecer el negocio. Este tipo de financiación también les da a los accionistas una participación directa en el éxito de la inversión y les permite obtener una mayor tasa de retorno en comparación con otros tipos de inversiones.

Por otro lado, la adquisición de un préstamo bancario de 20% a una tasa de interés del 16% permite a la empresa obtener fondos adicionales para financiar la inversión. Sin embargo, también significa que la empresa tendrá que pagar intereses sobre el préstamo, lo que aumentará sus costos y disminuirá su margen de ganancia. Dentro del proyecto consideramos cuidadosamente la tasa de interés y los términos del préstamo para dar visibilidad sobre la decisión de obtener financiamiento bancario.

En resumen, la inversión privada de 30.000 con un financiamiento de 80% de capital propio y un 20% a través de un préstamo bancario es una estrategia de

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS  
VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA  
“TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

financiamiento común que combina el uso de fondos propios y ajenos para financiar una inversión, con un plan de pagos a 5 años.

Desde la perspectiva contable de la empresa, de acuerdo con lo aprendido en nuestras clases de tutoría y formación en proyecto financiero también se ha estructurado que la inversión privada se refleje en el balance y en el estado de resultados. En el balance, el aumento de la inversión se reflejaría como un aumento en el activo, mientras que el financiamiento por capital propio se

reflejaría como un aumento en el patrimonio de los accionistas. Por otro lado, el financiamiento bancario se reflejaría como un aumento en la deuda a corto plazo.

En el estado de resultados, el interés sobre el préstamo bancario lo reflejaré como un gasto y afectaría negativamente el margen de ganancia de la empresa.

**Tabla 9**  
**Estructura de parámetros para la proyección financiera del proyecto**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
	2024	2025	2026	2027	2028
<b>Inflación proyectada</b>	2.00	1.50%	2.00%	2.50%	3.00%
<b>Salarios básicos proyectados</b>	475.00	500.00	525.00	550.00	575.00
<b>Incremento anual de sueldos</b>		5%	5%	5%	5%
<b>Comportamiento de la demanda esperada</b>		3%	3%	3%	3%

**Fuente:** Transcoralv S.A.  
**Elaborado Por:** Jorge Parrales

### **3.3. Determinación de la demanda**

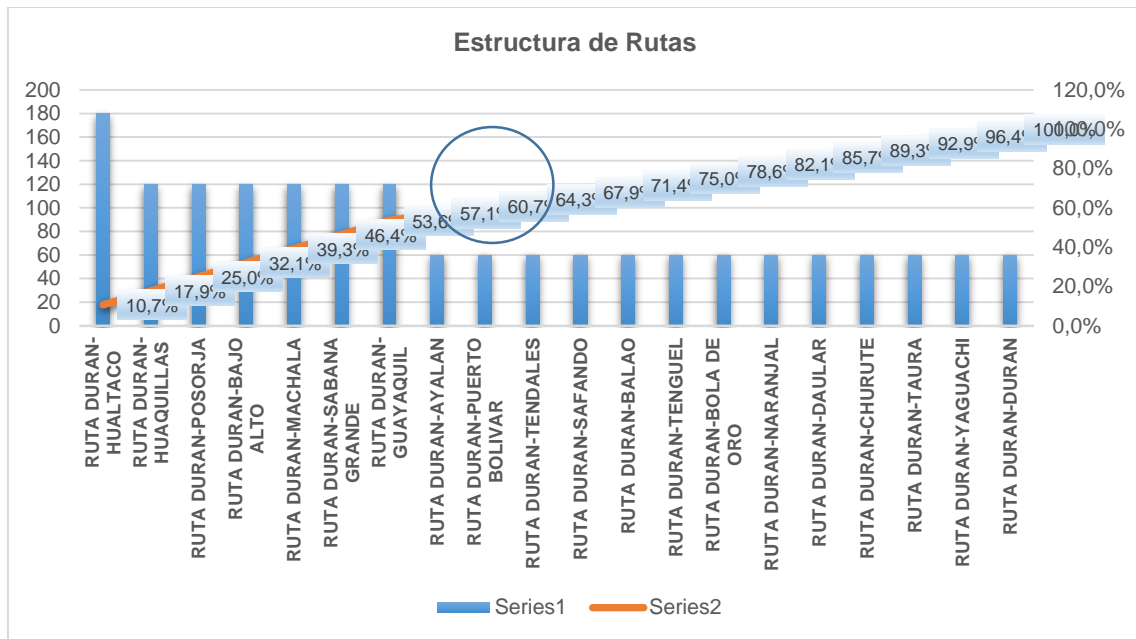
Desde el enfoque comercial de la empresa, la concentración del 80% de las ventas en solo 6 de las 20 rutas de distribución indica una fuerte posición de mercado y una eficacia en la selección de canales de distribución. Estas 6 rutas probablemente representan mercados clave y geografías donde la empresa ha establecido relaciones sólidas con sus clientes y ha logrado una presencia fuerte y reconocida.

Dentro del proyecto para la empresa se considera asignar recursos adicionales a estas 6 rutas para aprovechar al máximo la relación cliente-mercado y potenciar su crecimiento. Por otro lado, también es importante fortalecer las otras 14 rutas restantes para determinar si hay oportunidades para mejorar su desempeño y aumentar su participación en el mercado, la estructura de objetivos estratégicos Smart irá alineado a fortalecer la totalidad del portafolio. En general, la estructura de rutas de distribución es un elemento clave en la estrategia

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

comercial de la empresa y la concentración de las ventas en solo una parte de ellas puede brindar información valiosa para mejorar la eficiencia y la efectividad de la empresa en el futuro.

**Ilustración10**  
**Concentración de demanda por localidad**



**Fuente:** Transcoralv S.A.  
**Elaborado Por:** Jorge Parrales

**Tabla 10**  
**Estructura de Ventas cantidad de viajes por localidad**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	Total
RUTA DURAN-HUALTACO	180
RUTA DURAN-HUAQUILLAS	120
RUTA DURAN-AYALAN	60
RUTA DURAN-POSORJA	120
RUTA DURAN-BAJO ALTO	120
RUTA DURAN-MACHALA	120
RUTA DURAN-PUERTO BOLIVAR	60
RUTA DURAN-TENDALES	60
RUTA DURAN-SABANA GRANDE	120
RUTA DURAN-SAFANDO	60
RUTA DURAN-BALAO	60
RUTA DURAN-TENGUEL	60
RUTA DURAN-BOLA DE ORO	60
RUTA DURAN-NARANJAL	60
RUTA DURAN-GUAYAQUIL	120
RUTA DURAN-DAULAR	60
RUTA DURAN-CHURUTE	60
RUTA DURAN-TAURA	60
RUTA DURAN-YAGUACHI	60
RUTA DURAN-DURAN	60
	<b>1,680</b>

**Fuente:** Transcoralv S.A.

**Elaborado Por:** Jorge Parrales

En el **Anexo 1** se detalla la DEMANDA ESPERADA ANUAL (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada año)

### 3.4. Estructura de tarifas por localidad

La tabla de tarifas que se utiliza en este estudio está basada en la lista de tarifas acordadas en los acuerdos de servicios con los clientes, que se basan en dos



factores clave: la distancia y el tipo de carga. Esta forma de tarificación permite una evaluación justa y equitativa del costo del transporte de mercancías, alineado con la estrategia que podremos llevar a cabo el pago de ingresos por variables a nuestra fuerza de distribución, considerando que tanto la distancia recorrida como el tipo de carga afectan el costo total del servicio de transporte. La utilización de una tabla de tarifas basada en estos dos factores permite asegurar una tarificación transparente y acorde a la utilización de recursos. En el **Anexo 7** podemos evidenciar como se proyectan las ventas para el primer año.

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS  
 VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA  
 “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Tabla 11**  
**Tarifas de viajes por localidad**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RUTA DURAN-HUALTACO	439.00	443.39	447.82	452.30	456.83
RUTA DURAN-HUAQUILLAS	439.00	443.39	447.82	452.30	456.83
RUTA DURAN-AYALAN	223.00	225.23	227.48	229.76	232.05
RUTA DURAN-POSORJA	223.00	225.23	227.48	229.76	232.05
RUTA DURAN-BAJO ALTO	375.00	378.75	382.54	386.36	390.23
RUTA DURAN-MACHALA	375.00	378.75	382.54	386.36	390.23
RUTA DURAN-PUERTO BOLIVAR	375.00	378.75	382.54	386.36	390.23
RUTA DURAN-TENDALES	248.00	250.48	252.98	255.51	258.07
RUTA DURAN-SABANA GRANDE	370.00	373.70	377.44	381.21	385.02
RUTA DURAN-SAFANDO	352.00	355.52	359.08	362.67	366.29
RUTA DURAN-BALAO	326.00	329.26	332.55	335.88	339.24
RUTA DURAN-TENGUEL	326.00	329.26	332.55	335.88	339.24
RUTA DURAN-BOLA DE ORO	279.00	281.79	284.61	287.45	290.33
RUTA DURAN-NARANJAL	279.00	281.79	284.61	287.45	290.33
RUTA DURAN-GUAYAQUIL	279.00	281.79	284.61	287.45	290.33
RUTA DURAN-DAULAR	278.00	280.78	283.59	286.42	289.29
RUTA DURAN-CHURUTE	232.00	234.32	236.66	239.03	241.42
RUTA DURAN-TAURA	200.00	202.00	204.02	206.06	208.12
RUTA DURAN-YAGUACHI	200.00	202.00	204.02	206.06	208.12
RUTA DURAN-DURAN	155.00	156.55	158.12	159.70	161.29

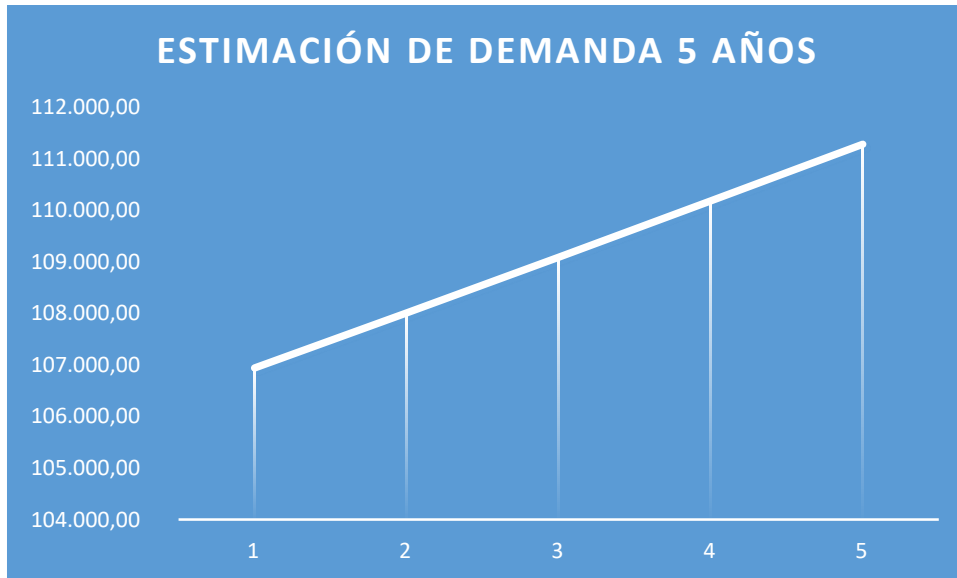
**Fuente:** Transcoralv S.A.

**Elaborado Por:** Jorge Parrales

La operación de distribución juega un papel fundamental en la entrega de productos a los clientes finales, de acuerdo con esta estructura se convierte para la empresa en la promesa de servicio. Es el proceso que permite llevar los productos desde el fabricante hasta los puntos de venta y, finalmente, a los consumidores, como parte importante del modelo de atención en el proyecto, se representa en ciertos canales de distribución la promesa de servicio de nuestros clientes, por esto la eficiencia en la distribución es esencial para garantizar la disponibilidad de los productos en el lugar y momento adecuados.

Sin embargo, la operación de distribución también puede ser una fuente importante de costos para la empresa. Desde el transporte hasta la gestión de inventarios y el almacenamiento, existen muchos costos asociados con la distribución. En el desarrollo de este proyecto se estima que el costo de la operación de distribución representa un 65% del costo total, lo que demuestra la importancia de optimizar esta área para mejorar la rentabilidad de la empresa. Por lo tanto, es esencial para cualquier empresa tener una planificación y gestión eficientes de la operación de distribución, lo cual se busca con este modelo de servicio basada en pago de remuneración variable. Esto incluye la selección del transporte adecuado, la optimización de la gestión de inventarios y la implementación de sistemas de almacenamiento eficientes. En el **Anexo 2** se detalla el Comportamiento de la demanda esperada: AÑO 1,2,3,4,5 (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada mes)

**Ilustración 11**  
**Estimación de Demanda 5 años (3% Crecimiento anual)**



**Fuente:** Transcoralv S.A.

**Elaborado Por:** Jorge Parrales

### **3.5. Estructura de gastos operacionales administrativos y de ventas**

Dentro del proyecto para lograr los objetivos se considera costos administrativos y de ventas siendo una parte importante del presupuesto de la empresa. Estos costos incluyen gastos relacionados con la gestión, publicidad, capacitación, comisiones y pago de la licencia de software. En este proyecto estudio, se prevé que los costos administrativos y de ventas aumentarán en un 5% anualmente.

**Tabla 12**  
**Costo por año**

<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>PUBLICIDAD</b>	1,800.00	1,890.00	1,984.50	2,083.73	2,187.91
<b>CAPACITACIÓN</b>	3,000.00	3,150.00	3,307.50	3,472.88	3,646.52
<b>COMISIONES</b>	1,800.00	1,890.00	1,984.50	2,083.73	2,187.91
<b>PAGO DEL LICENCIA DE SOFTWARE</b>	300.00	315.00	330.75	347.29	364.65
<b>TOTAL</b>	<b>6,900.00</b>	<b>7,245.00</b>	<b>7,607.25</b>	<b>7,987.61</b>	<b>8,386.99</b>

**Fuente:** Transcoralv S.A.

**Elaborado Por:** Jorge Parrales

Este aumento se debe a diversos factores alineados al crecimiento de la empresa y la necesidad de invertir en la gestión del proyecto.

En el **Anexo 12,13, 14, 15 16** se detallan los gastos operacionales proyectados para los años 1,2,3,4,5.

Por lo tanto, es importante considerar estos rubros para que el desarrollo del proyecto dentro de la empresa pueda medirse cuidadosamente y de esta manera se puede asegurar tener un presupuesto equilibrado y se cuide la rentabilidad.

**3.6. Evaluación de préstamo bancario para sostener el proyecto**

**Tabla 13**  
**Préstamo para realizar**

<b>Préstamo</b>	\$6,000.00
<b>Tasa anual</b>	16.00%
<b>Pagos por año</b>	12
<b>Tasa por período</b>	1.33%
<b>Plazo Deuda (años)</b>	5
<b>Cuotas (número)</b>	60
<b>Dividendo</b>	\$145.91

**Fuente:** Transcoralv S.A.

**Elaborado Por:** Jorge Parrales

El préstamo es una forma común de financiación que permite a las personas y empresas obtener fondos adicionales para sus proyectos o gastos. En este proyecto se considera un préstamo de \$6,000.00 con una tasa anual del 16.00%. El préstamo se pagará en 12 pagos por año y la tasa por período es del 1.33%. El plazo de la deuda es de 5 años y se espera que el número total de cuotas sea de 60. El monto de cada cuota será de \$145.91. En el **Anexo 18** se puede observar la tabla de amortización correspondiente.

Antes de solicitar un préstamo, evaluamos cuidadosamente los términos y condiciones, incluidas las tasas de interés y el plazo de la deuda. La tasa anual y la tasa por período pueden tener un impacto significativo en el costo total del préstamo y, por lo tanto, en la capacidad de la empresa para pagar las cuotas mensuales. Además, es importante considerar la capacidad de pago antes de solicitar un préstamo. El monto de cada cuota debe ser factible, y considerarlo dentro del presupuesto y no debe afectar negativamente la capacidad de la empresa para pagar sus otras obligaciones financieras. En resumen, el préstamo será parte valiosa de financiación, pero es importante evaluar cuidadosamente los términos y condiciones para solicitarlo.

**Tabla 14**  
**Cuadro anual de pago de la deuda por préstamos.**

Periodos anuales	0	1	2	3	4	5
Interés		\$899.34	\$752.65	\$580.68	\$379.08	\$142.76
Capital Pagado		\$851.56	\$998.25	\$1,170.22	\$1,371.82	\$1,608.14
Dividendos		\$1,750.90	\$1,750.90	\$1,750.90	\$1,750.90	\$1,750.90
Saldo	\$6,000.00	\$5,148.44	\$4,150.19	\$2,979.96	\$1,608.14	\$0.00

Fuente: Transcoralv S.A.

Elaborado Por: Jorge Parrales

### 3.7. Resolución de estado financiero del proyecto

La siguiente resolución presenta un análisis financiero detallado de la empresa incluyendo el proyecto, esto incluye desde las ventas, los costos, las utilidades, los impuestos, las reservas, las deudas, la amortización y el flujo de caja. El objetivo de esta resolución es proporcionar una visión general de cada año de la situación financiera de la empresa y ayudar a tomar decisiones informadas sobre su futuro con la implementación del proyecto. Con la información presentada, se puede evaluar la rentabilidad y la solvencia de la empresa con el proyecto y determinar su capacidad para hacer inversiones, pedir préstamos y generar flujos de caja con estas mejoras.

#### Primer año

La Venta total será de \$106,944.00 y el costo de ventas \$69,513.60, lo que resultará en una Utilidad Bruta en Ventas de \$37,430.40.

Después de descontar los Gastos desembolsables (\$6,900.00), la Utilidad Operacional será de \$30,530.40.

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS  
VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA  
"TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

Después de descontar los Gastos de Financiamiento (\$899.34) y los ingresos/egresos, la Utilidad antes de Reparto a Trabajadores es de \$29,631.06.

Después de descontar el 15% de Reparto a Trabajadores (\$4,444.66), la Utilidad antes de Impuesto a la Renta es de \$25,186.40.

Después de descontar el 25% de Impuesto a la Renta (\$6,296.60), la Utilidad antes de la Reserva Legal es de \$18,889.80.

Después de descontar el 10% de la Reserva Legal (\$1,888.98), la Utilidad del Ejercicio será \$17,000.82.

Si se incluyen la Reserva Legal (\$1,888.98) y las Deudas no pagadas en el periodo (\$10,741.26), pero se descuentan la Amortización (\$851.56) y las Deudas pagadas (sin información), el Flujo de Caja total es de \$28,779.50.

Con estos datos proyectados, podemos notar que la compañía tuvo una buena performance en su venta total y una utilidad bruta en ventas significativa en este primer año. Después de descontar los gastos, impuestos y reservas legales, la compañía logró una utilidad del ejercicio positiva. Además, incluyendo las deudas no pagadas y descontando las amortizaciones y deudas pagadas, se obtuvo un flujo de caja favorable para la compañía. En general, podemos concluir que la compañía tendrá un buen desempeño financiero en el periodo analizado.

## **Segundo Año**

El efecto en el segundo en las finanzas de la empresa se ha determinará que las ventas totales serán de 108,013.44. Después de restar el costo de Ventas de 70,208.74, la Utilidad Bruta en Ventas será de 37,804.70.

Los gastos desembolsables y los gastos no desembolsables restarán 7,245.00 respectivamente, lo que resultó en una utilidad operacional de 30,559.70. Después de restar los gastos financieros de 752.65, la Utilidad antes de Reparto a Trabajadores fue de 29,807.06.



Se decidió repartir el 15% de la Utilidad a los Trabajadores, lo que resultó en una reducción de 4,471.06. Después de pagar el 25% de Impuesto a la Renta de 6,334.00, la Utilidad antes de la Reserva Legal fue de 25,336.00. Un 10% de la Utilidad fue retenido como Reserva Legal, lo que resultó en una reducción adicional de 1,900.20.

La Utilidad del ejercicio final fue de 17,101.80, incluyendo la Reserva Legal de 1,900.20 y las Deudas no pagadas en el período de 10,805.06, pero excluyendo las Deudas pagadas de -10,741.26 y la Amortización de -998.25.

El Flujo de Caja total fue de 18,067.55, incluyendo el Valor en Libros (en caso de ser vendido) y sin incluir la Inversión o el préstamo a largo plazo.

En conclusión, se espera un aumento en las ventas totales en el segundo período, lo que resultará en una utilidad bruta en ventas más alta. A pesar de un aumento en los gastos desembolsables y no desembolsables, se espera una utilidad operacional similar al primer período. Además, se espera una retención de la utilidad para repartir a los trabajadores y para reserva legal, lo que resultará en una utilidad final y flujo de caja también similares al primer período. Estos resultados se basan en las suposiciones actuales y pueden variar en función de las condiciones futuras

### **Tercer Año**

Después de 3 años de operación, las Ventas totales de la empresa serán de 109,093.57. Al restar el Costo de Ventas de 70,910.82, se obtuvo una Utilidad Bruta en Ventas de 38,182.75. Luego, al restar los Gastos desembolsables de 7,607.25, se obtuvo una Utilidad Operacional de 30,575.50. Después de restar los Gastos financiamiento de 580.68, la Utilidad antes de Reparto a Trabajadores fue de 29,994.83.

Igualmente se va a repartir el 15% de la Utilidad a los Trabajadores, lo que resultará en una reducción de 4,499.22. Después de pagar el 25% de Impuesto a la Renta de 6,373.90, la Utilidad antes de la Reserva Legal fue de 25,495.60.

Un 10% de la Utilidad fue retenido como Reserva Legal, lo que resultó en una reducción adicional de 1,912.17.

La Utilidad del ejercicio final fue de 17,209.53, incluyendo la Reserva Legal de 1,912.17 y las Deudas no pagadas en el período de 10,873.12, pero excluyendo las Deudas pagadas de -10,805.06 y la Amortización de -1,170.22.

El Flujo de Caja total fue de 18,019.54, sin incluir la Inversión o el Préstamo a largo plazo.

Después de tres años de operación, los resultados financieros de la empresa muestran una situación positiva. Las Ventas totales alcanzaron los 109,093.57, lo que generó una Utilidad Bruta en Ventas de 38,182.75 después de restar el Costo de Ventas. La Utilidad Operacional fue de 30,575.50 después de descontar los gastos necesarios para su operación. La Utilidad final del ejercicio fue de 17,209.53, después de considerar los impuestos, la Reserva Legal y las deudas. Además, el Flujo de Caja total fue de 18,019.54, lo que indica un flujo de efectivo positivo para la empresa.

Como muestra el cuadro siguiente adjunto de la proyección financiera a 5 años nos muestra factibilidad en el proyecto analizando detallada los 3 primeros años; en general, podemos concluir que la empresa en cuestión tendrá un desempeño positivo en los próximos años. La combinación de una esperada demanda con los clientes y un manejo eficiente de los costos con la propuesta dará resultado en una Utilidad Bruta en Ventas adecuada. Además, se debe impulsar que este proyecto sea considerado en cuanto a obligaciones fiscales y genere el pago de sus impuestos a tiempo y en su totalidad.

El desglose de los gastos de la empresa contemplados impulsa a mantener un control riguroso sobre sus desembolsos, lo que permitirá impulsar acciones desde el proyecto y maximizar su utilidad operacional, asegurando que el flujo de Caja se libere de pagos fijos se impulse el pago por remuneración variable en función de volumen de ventas.

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS  
 VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA  
 “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Tabla 15**  
**Proyección de estado financiero de la empresa**

Estados Financieros	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		106,944.00	108,013.44	109,093.57	110,184.51	111,286.36
- Costo de Ventas		69,513.60	70,208.74	70,910.82	71,516.13	72,336.13
Utilidad Bruta en Ventas		37,430.40	37,804.70	38,182.75	38,668.38	38,950.22
- Gastos desembolsables		6,900.00	7,245.00	7,607.25	7,987.61	8,386.99
- Gastos no desembolsables						
Utilidad Operacional		30,530.40	30,559.70	30,575.50	30,680.77	30,563.23
- Gastos financiamiento		899.34	752.65	580.68	379.08	142.76
+/- Ing/Eg. No operacionales						
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores		29,631.06	29,807.06	29,994.83	30,301.69	30,420.48
- 15% Reparto Ut. Trabajadores		4,444.66	4,471.06	4,499.22	4,545.25	4,563.07
Utilidad antes de Impuesto Renta		25,186.40	25,336.00	25,495.60	25,756.44	25,857.40
- 25% Impuesto Renta		6,296.60	6,334.00	6,373.90	6,439.11	6,464.35
Utilidad antes de Reserva Legal		18,889.80	19,002.00	19,121.70	19,317.33	19,393.05
- 10% Reserva Legal		1,888.98	1,900.20	1,912.17	1,931.73	1,939.31
Utilidad del ejercicio		<b>17,000.82</b>	<b>17,101.80</b>	<b>17,209.53</b>	<b>17,385.59</b>	<b>17,453.75</b>
+ Gastos no desembolsables		-	-	-	-	-
+ Reserva Legal		1,888.98	1,900.20	1,912.17	1,931.73	1,939.31
+ Deudas no pagadas en el periodo		10,741.26	10,805.06	10,873.12	10,984.36	11,027.42
-Deudas pagadas			- 10,741.26	- 10,805.06	- 10,873.12	- 10,984.36
- Amortización (cap. Pagado)		-851.56	- 998.25	- 1,170.22	- 1,371.82	- 1,608.14
+ Valor en Libros (si se vende)						
Inversión	-30,000.00					
Préstamo a largo plazo	6,000.00					
Flujo de Caja	<b>-24,000.00</b>	<b>28,779.50</b>	<b>18,067.55</b>	<b>18,019.54</b>	<b>18,056.74</b>	<b>17,827.97</b>

Fuente: Transcoralv S.A.  
 Elaborado Por: Jorge PARRALES

### **3.8. Indicadores Económicos**

Los resultados financieros del proyecto de inversión en la empresa "TRANSCORALV" son muy prometedores, la tasa de retorno esperada del 25%, lo que sugiere que el proyecto tiene un gran potencial de rentabilidad.

El VAN positivo de \$36,352.35 indica que el proyecto generará un flujo de efectivo positivo a lo largo del tiempo, lo que es una buena señal para las partes interesadas de la empresa. Además, la TIR del 94.13% es un indicador clave de la rentabilidad del proyecto, lo que significa que se espera obtener una tasa de rendimiento significativa en la inversión.

El período de recuperación (PAYBACK) de 1 año es otra señal positiva, ya que espero que el proyecto sea rentable en un plazo relativamente corto. Es importante tener en cuenta los posibles riesgos y desafíos que puedan surgir durante la implementación del proyecto, pero en general, los resultados financieros sugieren que esta es una inversión rentable y viable.

Considerando el interés del banco del 16% y los impuestos del 36.25%, es importante tener en cuenta estos costos en la planificación financiera del proyecto. Sin embargo, los resultados financieros indican que los flujos de efectivo generados por el proyecto superarán estos costos y generarán ganancias para la inversión.

En resumen, con los resultados financieros del proyecto de inversión en la empresa "TRANSCORALV". Da una tasa de retorno esperada, el VAN positivo, la TIR y el período de recuperación son indicadores clave de la rentabilidad del proyecto y sugieren que esta es una inversión rentable y viable. En el Anexo 17 se detalla los resultados de los indicadores económicos.

**Tabla 16**

**Resultados de los Indicadores económicos**

<b>% Tasa de retorno esperada</b>	<b>25%</b>
<b>% Interés del Banco</b>	<b>16.00%</b>
<b>Impuestos</b>	<b>36.25%</b>
<b>TIR</b>	<b>94.13%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 36,352.35</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>1 AÑO</b>

**Fuente:** Transcoralv S.A.

**Elaborado Por:** Jorge Parrales

### **3.9. Resultado del punto de equilibrio**

La empresa con este proyecto ha logrado un punto equilibrio del 21% promedio en los próximos años, lo que indica que ha cubierto sus costos y está generando ganancias. Esto es un indicador positivo de la salud financiera de la empresa, y sugiere que ha sido capaz de mantener un equilibrio entre sus ingresos y gastos. Además, esto significa que la empresa sea capaz de mantener sus precios y costos de manera efectiva para lograr un margen de beneficio adecuado.

El logro de un punto equilibrio de 21% promedio sostenido también puede indicar asegurar eficiencia operativa. El desarrollo de este proyecto asegurará que la empresa sea capaz de optimizar sus operaciones y reducir costos para lograr un margen de ganancia más alto, con pago de remuneración variable. Además, un punto equilibrio de 21% a 22% también puede indicar que si existe una fuerte demanda por los servicios y de esta forma se mantendría el costo y beneficio el ingreso para la organización, lo que a su vez puede permitirle a la empresa mantener o aumentar sus precios en el futuro como plan acción adicional.

En general, el hecho de que la empresa tenga una estimación promedio de 21% de punto equilibrio es un signo positivo para la salud financiera y la rentabilidad de esta. Esto significa que la empresa está haciendo un buen trabajo para cubrir sus costos y generar ganancias, lo que puede atraer a más inversores y ayudar a impulsar el crecimiento a largo plazo. Será importante monitorear de cerca el desempeño de la empresa en el futuro para asegurarse de que siga manteniendo un punto equilibrio sólido.

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Tabla 17**  
**Resultado de punto de equilibrio**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
COSTO FIJO	\$ 7,799.34	\$ 7,997.65	\$ 8,187.93	\$ 8,366.69	\$ 8,529.75
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 37,430.40	\$ 37,804.70	\$ 38,182.75	\$ 38,668.38	\$ 38,950.22
<b>% Equilibrio</b>	<b>21%</b>	<b>21%</b>	<b>21%</b>	<b>22%</b>	<b>22%</b>
VENTAS	\$ 106,944.00	\$ 108,013.44	\$ 109,093.57	\$ 110,184.51	\$ 111,286.36
COSTOS VARIABLES	\$ 69,513.60	\$ 70,208.74	\$ 70,910.82	\$ 71,516.13	\$ 72,336.13
COSTOS FIJOS	\$ 7,799.34	\$ 7,997.65	\$ 8,187.93	\$ 8,366.69	\$ 8,529.75
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$29,631.06</b>	<b>\$29,807.06</b>	<b>\$29,994.83</b>	<b>\$30,301.69</b>	<b>\$30,420.48</b>
<b>VERIFICACIÓN</b>					
VENTAS	\$ 22,283.84	\$ 22,850.42	\$ 23,394.07	\$ 23,840.66	\$ 24,370.71
COSTOS VARIABLES	\$ 14,484.50	\$ 14,852.77	\$ 15,206.15	\$ 15,473.97	\$ 15,840.96
COSTOS FIJOS	\$ 7,799.34	\$ 7,997.65	\$ 8,187.93	\$ 8,366.69	\$ 8,529.75
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>

**Fuente:** Transcoralv S.A.

**Elaborado Por:** Jorge PARRALES

### 3.10. Lectura de ratios financieros del proyecto

Los índices financieros son una herramienta importante para evaluar la salud y el desempeño de una empresa como aprendimos en nuestros talleres de finanzas. Cada uno de estos índices brinda información valiosa sobre diferentes aspectos de la empresa en este proyecto, desde su rentabilidad y eficiencia hasta su estructura de financiamiento y capacidad de generar flujos de efectivo positivos. Juntos, estos índices pudieron ayudar a formar una imagen completa del desempeño y la perspectiva de la empresa en el futuro con la aplicación de este proyecto.

**Tabla 18**  
**Resultado de índices financieros.**

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZÓN CORRIENTE	ACT. C. / PAS. C.	\$ 5,47	\$ 7,11	\$ 8,72	\$ 10,28	\$ 11,86
CAPITAL DE TRABAJO	ACT. C - PAS. C.	\$ 48.038,24	\$ 66.041,99	\$ 83.993,46	\$ 101.938,97	\$ 119.723,88
ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL	VENTAS/ ACTIVOS	\$ 1,82	\$ 1,41	\$ 1,15	\$ 0,98	\$ 0,85
ENDEUDAMIENTO	PASIVOS /ACTIVOS	\$ 0,27	\$ 0,19	\$ 0,15	\$ 0,11	\$ 0,08
LEVERAGE TOTAL	PASIVO/ PATRIMONIO	\$ 0,37	\$ 0,24	\$ 0,17	\$ 0,13	\$ 0,09
COBERTURA PASIVO FINANCIERO	PAS. FIN. / VENTAS	\$ 0,05	\$ 0,04	\$ 0,03	\$ 0,01	\$ 0,00
COBERTURA GASTO FINANCIERO	UT. OP. / GTO. FIN.	\$ 33,95	\$ 40,60	\$ 52,66	\$ 80,93	\$ 214,09
MARGEN BRUTO	UT. BR/ VENTAS	\$ 0,35	\$ 0,35	\$ 0,35	\$ 0,35	\$ 0,35
MARGEN OPERATIVO	UT. OP. /VENTAS	\$ 0,29	\$ 0,28	\$ 0,28	\$ 0,28	\$ 0,27
MARGEN NETO	UT. NE. /VENTAS	\$ 0,16	\$ 0,16	\$ 0,16	\$ 0,16	\$ 0,16
ROA	UT NE/ ACTIVOS	\$ 0,29	\$ 0,22	\$ 0,18	\$ 0,15	\$ 0,13
ROE	UT NE. /PATRIMONIO	\$ 0,40	\$ 0,28	\$ 0,21	\$ 0,17	\$ 0,15

**Fuente:** Transcoralv S.A.

**Elaborado Por:** Jorge Parrales

### 3.11. Razón corriente

Esta ratio ayuda a medir la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes. Una razón corriente alta (por encima de 1) indica que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus obligaciones a corto plazo (Taller Finanzas Humane). Con una razón corriente



PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024 de \$5.47 en el primer año ascendiendo en los próximos años, se puede decir que la empresa tendría una situación financiera sólida.

### **3.12. Capital de trabajo**

Esta ratio ayuda a medir la cantidad de activos corrientes disponibles para financiar las operaciones de la empresa. Un capital de trabajo positivo indica que la empresa tiene suficientes activos corrientes para financiar sus operaciones sin tener que recurrir a financiamiento externo. Con un capital de trabajo de \$48,038.24, en el primero año y subiendo a una ratio \$17.900 anual se puede decir que la empresa tiene una posición financiera sólida.

### **3.13. Rotación del activo total**

Esta ratio ayuda a medir la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos totales para generar ingresos. Una rotación del activo total alta indica que la empresa está utilizando sus activos de manera eficiente. Con una rotación del activo total de 1.82 veces en el primer año y manteniendo mayor a 0.85, se puede decir que la empresa está utilizando sus activos de manera eficiente a pesar de que tenemos una pequeña desmejora en el uso de los activos.

### **3.14. Endeudamiento**

Esta ratio ayuda a medir la proporción de la deuda de la empresa en relación con sus activos totales. Un endeudamiento bajo indica que la empresa está utilizando menos deuda para financiar sus operaciones. Con un endeudamiento de \$0.27, se puede decir que la empresa está utilizando un nivel moderado de deuda para financiar sus operaciones con el proyecto

### **3.15. Leverage total**

Esta ratio ayuda a medir la proporción de la deuda de la empresa en relación con sus fondos propios. Un leverage total bajo indica que la empresa está utilizando una menor cantidad de deuda para financiar sus operaciones. Con un leverage total de 0.37 de relación, se puede decir que la empresa está utilizando una moderada cantidad de deuda para financiar sus operaciones.

### **3.16. Cobertura pasivo financiero**

Un valor de cobertura pasivo financiero de 0.05 indica que la empresa pudiera tener una capacidad limitada para cubrir sus obligaciones financieras con sus activos financieros. En otras palabras, la empresa tiene solo \$0.05 de activos financieros por cada \$1 de obligaciones financieras. Podría significar en este proyecto que la empresa puede estar en una posición financiera débil y estar expuesta a un mayor riesgo de incumplimiento de sus obligaciones financieras, sin embargo, es importante tener en cuenta que una cobertura pasivo financiero baja no es necesariamente una señal de problemas financieros como se pudo conocer en el aprendizaje de esta ratio, debemos considerar en las mediciones y controles para evitar seguir cayendo en esta ratio en el tiempo. Por lo tanto, es importante que el equipo financiero pueda evaluar la cobertura pasivo financiero en el contexto de otros indicadores financieros como por ejemplo sobre la cobertura del gasto financiero a continuación, como también considerar la situación financiera global de la empresa antes de tomar una decisión sobre su estabilidad financiera en caso sea necesario.

### **3.17. Cobertura gasto financiero.**

En el caso de este proyecto con una cobertura de gasto financiero de \$33.95 en el primer año indica que la empresa arrancarían con más de \$33 en activos financieros por cada \$1 de gasto financiero. Esto sugiere que la empresa tiene una posición financiera fuerte y una capacidad sólida para cubrir sus gastos financieros con sus activos financieros, aportando a la debilidad del índice anterior. En general de este indicador, una cobertura de gasto financiero alta es un indicador positivo de la salud financiera de una empresa, pero es importante evaluar este y otros indicadores financieros en el contexto de la situación financiera completa de la empresa antes de tomar una decisión sobre su estabilidad financiera.

# **5 conclusiones y Recomendaciones**

## **Conclusiones**

Después de realizar un análisis exhaustivo de la situación actual de la empresa TRANSCORALV y de la industria del transporte en la región en general, se puede constatar que la implementación de un sistema de compensación de ingresos variables para los conductores de carga pesada es una estrategia viable y beneficiosa tanto para la empresa como para sus empleados. A través del estudio de las diferentes variables que pueden afectar la remuneración de los conductores, se puede diseñar un sistema que les permitirá aumentar sus ingresos en función de su desempeño y la cantidad de viajes realizados, lo cual incentiva la productividad y la eficiencia en la operación. Además, se encontró que este sistema puede mejorar la retención de los conductores y la satisfacción laboral, lo cual a su vez puede reducir los costos asociados a la rotación de personal y mejorar la calidad del servicio prestado.

El punto de entrega es un elemento clave en la logística y operación de la empresa, ya que es el punto final donde se entrega la mercancía al cliente. Durante esta investigación, se pudo identificar la importancia de seleccionar los puntos de entrega estratégicamente, considerando factores como la distancia, accesibilidad y disponibilidad de los clientes, para optimizar la eficiencia de la operación y mejorar la satisfacción del cliente. Es fundamental asegurar que el punto de entrega sea accesible para los conductores y garantizar que los clientes reciban su mercancía a tiempo y en buen estado.

La logística es un elemento crítico en el éxito de cualquier empresa que involucre el movimiento de bienes o servicios. Durante esta investigación, pude identificar que la logística ha evolucionado significativamente en los últimos años, con el uso de tecnologías avanzadas y la optimización de procesos para mejorar la eficiencia y reducir costos. La logística es esencial para la operatividad de la empresa y para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes. Por lo tanto, es importante que la empresa invierta en el desarrollo de una estrategia

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024 de logística sólida y en el uso de tecnologías avanzadas para mejorar la eficiencia y la calidad del servicio.

Los conductores de carga pesada son la columna vertebral de la operación de la empresa, ya que son los responsables de transportar la mercancía de manera segura y eficiente. En el transcurso de esta investigación, se detectó la importancia de contar con conductores profesionales capacitados y experimentados para garantizar el éxito de la operación y la satisfacción del cliente. Es fundamental que la empresa invierta en programas de capacitación y desarrollo profesional para los conductores y en estrategias para retener y motivar a su equipo de conductores.

El rastreo satelital es una herramienta esencial en la logística y operación de la empresa, ya que permite el seguimiento en tiempo real de la ubicación y el estado de los vehículos y la mercancía. Durante esta investigación, se pudo identificar la importancia del rastreo satelital para mejorar la eficiencia de la operación y garantizar la seguridad y la integridad de la mercancía. Es fundamental que la empresa invierta en tecnologías de rastreo satelital y en su integración con otras herramientas y procesos logísticos para mejorar la eficiencia y la calidad del servicio.

El acceso a rutas adecuadas y seguras es crucial para la operación de cualquier empresa de transporte de carga. Es importante realizar un análisis detallado de las rutas disponibles, considerando factores como la distancia, el estado de las carreteras y las condiciones climáticas, para determinar las rutas más eficientes y seguras. Además, es importante contar con un sistema de comunicación y monitoreo constante para poder responder rápidamente a cualquier imprevisto en la ruta.

La asignación eficiente de recursos es clave para el éxito de cualquier empresa de transporte de carga. Es importante contar con herramientas y sistemas de planificación para optimizar el uso de los recursos disponibles, como vehículos, conductores y materiales de carga. La implementación de tecnologías como sistemas de gestión de inventario y la automatización de los procesos de carga y descarga pueden ayudar a mejorar la eficiencia en la asignación de recursos.

En conclusión, a lo largo de este proyecto hemos explorado diversas áreas clave para la gestión eficiente del transporte de carga en la empresa TRANSCORALV. Hemos analizado la importancia de aspectos como el punto de entrega, el tipo de cliente y los indicadores de gestión para lograr una satisfacción general del cliente y una alta calidad en la entrega de los productos. Asimismo, se ha destacado la relevancia de contar con choferes profesionales y acceso adecuado a rutas, así como la asignación eficiente de recursos para una operatividad óptima. También he explorado la evolución y la importancia de la logística en el ámbito empresarial, resaltando cómo una gestión adecuada puede marcar la diferencia en términos de eficiencia y rentabilidad. En este sentido, hemos destacado la importancia de contar con sistemas tecnológicos de rastreo satelital para la gestión de la flota y la optimización de las rutas.

En resumen, este proyecto ha permitido identificar áreas clave de mejora para TRANSCORALV en términos de eficiencia en la entrega de carga y gestión de recursos humanos. La implementación de las recomendaciones sugeridas en este estudio puede contribuir significativamente al éxito y la sostenibilidad a largo plazo de la empresa.

### **Recomendaciones**

Después de haber analizado detenidamente la operación de la empresa se puede llegar a la conclusión de que es necesario implementar medidas para mitigar las demoras en las entregas a clientes asignados y desarrollar estrategias para abordar la falta de conductores y su impacto en la operación. A continuación, se detallan recomendaciones para cada uno de estos puntos, que se cree ayudarán a mejorar el desempeño y a mantener la posición en el mercado.

- Realizar una planificación detallada de las rutas y asignación de conductores con el fin de optimizar los tiempos de entrega.
- Utilizar herramientas tecnológicas como GPS y software de gestión de flotas para monitorear y hacer seguimiento en tiempo real del proceso de entrega, identificando oportunamente cualquier retraso para tomar medidas correctivas.
- Implementar programas de retención y motivación para conductores existentes, que incluyan incentivos y reconocimientos por desempeño, así como beneficios adicionales como seguro de salud y oportunidades de capacitación y desarrollo.
- Establecer alianzas con instituciones educativas para fomentar la formación de nuevos conductores y facilitar su ingreso a la empresa, ofreciendo programas de prácticas y empleo temporal para captar talento joven y formarlo en la cultura y operación de la empresa.
- Analizar los procesos de carga y descarga para identificar oportunidades de mejora y optimización que puedan reducir los tiempos de espera y las demoras en las entregas.

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS  
VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA  
“TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024



## 6 Bibliografía

- Alvarado , M. N. (2016). Gestión del talento humano e innovación de la enseñanza y el aprendizaje. *Look Inside*, 23-30.
- Alves, J. (2000). Liderazgo y clima organizacional. *Revista de Psicología del Deporte*, 1-11.
- Anaya Tejero, J. J. (2007). Logística integral: la gestión operativa de la empresa. En J. J. Anaya Tejero, *Logística integral: la gestión operativa de la empresa* (págs. 20-26). España: 3ra Edición -ESIC.
- Anaya Tejero, J. J. (2015). El transporte de mercancías: Enfoque logístico de la distribución. *HESIC*, 20-29.
- Carvajal Martín , L. G., & Ormeño Alonso , J. (2019). Preparación de pedidos y venta de productos. *Editex*, 1-13.
- Chávez de la Torre, V. (2006). El juego de la distribución de recursos en un sistema federal. La influencia del gobierno dividido verticalmente en la asignación de fondos federales a los estados mexicanos. *Política y gobierno*, 315-359.
- Díaz Muñoz , G. A. (2021). La gestión del talento humano y su influencia en la productividad de la organización. *Gestión Joven*, 29-48.
- Estrada Romeu, M. À. (2007). Análisis de estrategias eficientes en la logística de distribución de paquetería. *E.T.S*, 1-20.
- Fonseca Villamil, M. A., & Mesa Mesa, C. H. (2017). Modelo logístico de recolección de llantas para la ciudad de Tunja. *Revista Vínculos: Ciencia, tecnología y sociedad*, 108-118.
- Jugacho Hidalgo, A. C. (2021). Análisis de las pequeñas empresas de transporte de carga pesada de contenedores de la ciudad de Guayaquil. *Enfoques Y Aplicaciones En Las Ciencias Sociales*,, 11-19.
- Llaguno Vera, C., Vera, O., & Conrado Garzón,, G. (2021). OPTIMIZACIÓN DEL CLIMA LABORAL,DESARROLLO PROFESIONAL Y MERCADEO. *Ediotrial UTEG*, 2-95.
- Peralta, R. (26 de noviembre de 2020). *Gestiopolis*. Obtenido de Gestiopolis: <https://www.gestiopolis.com/el-clima-organizacional/>

- Puchades Cortés, V., Mula Bru, J., & Rodríguez Villalobos, A. (2016). Aplicación de la Teoría de Grafos para mejorar la planificación de rutas de trabajo de una empresa del sector de la distribución automática. *Revista De Métodos Cuantitativos Para La Economía Y La Empresa*, 7-26.
- Quimiz Pozo, G. (2021). IMPORTANCIA DE LA IMPLEMENTACIÓN DE MANUALES DE FUNCIONES EN EMPRESAS. *Revista de Investigación Formativa: Innovación y Aplicaciones Técnico-Tecnológicas*, 12-20.
- Romero Caraballo, M. P. (2017). Significado del trabajo desde la psicología del trabajo. Una revisión histórica, psicológica y social. *Psicología desde el Caribe*, 120-138.
- Sierra Tapia, L. d., Arellano Buenrostro, M. A., Becerra Cabrera, J. M., Troncoso Pérez, J. E., & Vega Malagón, G. (2017). Análisis De Riesgo Ergonómico En Una Empresa Automotriz En México. *European Scientific Journal*, 1-10.
- Villao, M. (2011). La política salarial y la restricción en el consumo de los hogares en el Ecuador. *Repositorio*, 10-13.
- Acosta Guerrero, Á. T., & Panqueva, C. E. (2015). Análisis de relación en el cumplimiento de los indicadores de productividad y desperdicio sobre el OTIF para una empresa del sector de empaques plásticos de alimentos. *RED DE REPOSITARIOS LATINOAMERICANOS*, 1-57.
- Alamo Viera, A. A. (2019). Protección constitucional de las horas extras y su incidencia en el artículo 8.7° de la Ley. *Profesional del Derecho*, 1-19.
- Andreeva, G. (2017). European generic scoring models using survival analysis. *Journal of the Operational research Society*, 1180-1187.
- Apunte García, R., & Rodríguez Piña, R. A. (2016). Diseño y aplicación de sistema de gestión en Inventarios en empresa ecuatoriana. *Centro de Información y Gestión Tecnológica de Holguín*, 1-14.
- Aranda Contreras, E. A., Guerra Moya, S. A., & Rebolledo Iglesias, G. (2022). Estrategias de distribución, sectores minorista y de logística en el ámbito de comercio electrónico. *Vinculatégica EFAN*, 72-73.
- Barragán Codina, J. N., & Villalpando Cadena, P. (2009). Estrategias de retención de empleados eficientes: Importancia estratégica de la fidelización de los empleados en organizaciones internacionales. *Repositorio Academico Digital*, 33-43.

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS  
VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA  
"TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

- Brandt, R. (2001). Clientes satisfechos, empresa rentable. *Qualitas hodie: Excelencia*, 14-18.
- Brenes Esquivel, R., & Sequeira Montealegre, A. (2020). Aspectos psicológicos y fisiológicos de la percepción del color en ambientes de trabajo. *Revista Acta Académica* , 1-31.
- Cabrera Aquije, M. A., Guerrero Villanueva, A. J., & Vivanco Rozo , S. (2020). Propuesta de mejora en los procesos de distribución para incrementar el indicador O.T.I.F. en la gestión de almacén de una empresa comercializadora de productos de belleza capilar. *Repositorio Académico UPC*, 1-114.
- Copyright. (01 de 2012). *Transcoralv [ Fotografía ]*. Obtenido de Transcoralv: <https://transcoralv.com/>
- Córdova Calderón, P. (1982). La política salarial ecuatoriana: evaluación de la situación actual y recomendaciones de acción futura. *Repositorio Digital* , 2025.
- Escobar Valencia, , M. ( 2005). Las competencias laborales: ¿La estrategia laboral para la competitividad de las organizaciones? *Estudios Gerenciales*,, 31-55.
- España , R. e. (2011). Mejora en la planificación y gestión del transporte de mercancías de la empresa LG. *Departamento de Dirección y Organización de Empresas, Área de Organización de Empresas*, 2-10.
- España Rey, Reynaldo, R. (2006). Mejora en la planificación y gestión del transporte de mercancías de la empresa LG. *Zaguan*, 20-28.
- Febre Perez, L. F., & Vera Guivar, , K. L. (2019). Importancia del manual de organización y funciones: una revisión de la literatura científica de los últimos 10 años. *Repositorio de la Universidad Privada del Norte.*, 1-50.
- Fierro , V. (1994). Política Salarial. *Repositorio Digital*, 21-23.
- García, H. (2010). Business Lifestyle. *Emprendimiento & Marketing*. Guayaquil, Ecuador: Universidad Espíritu Santo.
- Garrido Tejero, A. (2019). Optimización de problemas de distribución y rutas. *RiuNet*, 10-16.
- Gil Flores, J. (2007). La evaluación de competencias laborales. *Educación XX1*, 83-106.

- Gomez Serna, R. M. (2018). La importancia de los sistemas de rastreo en los procesos de transporte logístico de alimentos perecederos para las importaciones y exportaciones. *Tecnologico de Antioquia*, 10-15.
- González García, M. (2020). Las horas extraordinarias en el derecho laboral. *Repositorio Institucional de la Universidad de Oviedo*, 18-20.
- González Gómez, R. (2012). Capacidad y distribución física. *Repositorio* , 1-10.
- Granillo Macías, R., González Hernández, I. J., & Santana Robles, F. (2019). *Operadores logísticos*. Sahagún: Ingenio y Conciencia Boletín Científico de la Escuela Superior Ciudad Sahagún.
- Gutiérrez Strauss, A. M., & Vilorio Doria, J. C. (2014). Riesgos Psicosociales y Estrés en el ambiente laboral. *Salud Uninorte*, 1-4.
- HENRIQUEZ FUENTES, G. R., & CARDONA, D. A. (2018). Medición de Tiempos en un Sistema de Distribución bajo un Estudio de Métodos y Tiempos. *Información Tecnológica*, 277-286.
- Hernández Laos , E. (2007). La productividad multifactorial: concepto, medición y significado. *Economía: Teoría y práctica*, 31-67.
- Hernández Zapata, A. M., & Álvarez Uribe, H. A. (2012). LOS SISTEMAS DE MONITOREO SATELITAL, UNA PROPUESTA LOGÍSTICA. *Revista Electrónica Gestión de las Personas y Tecnología*, 1-7.
- Hernández, C. (2016). Flexibilidad laboral: ¿fin del trabajo. *Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 250-265.
- Iglesias Armenteros, A. L., & Sánchez García, Z. T. (2015). Generalidades del clima organizacional. *MediSur*, 455-457.
- Jara Martínez, A. M., & Nicanor Segismundo, A. (2018). Gestión del talento humano como factor. *Revista Venezolana de Gerencia*, 1-20.
- Jaramillo Pérez, C. M. (1992). LOS INDICADORES DE GESTIÓN. *Soporte Cia-Ltda*, 1-13.
- La Rosa, M. (2013). *Hay que educar a las empresas en el mundo digital de las web 2.0*. Universidad de Especialidades Espíritu Santo.
- Lara Álvarez , Z. P. (2021). Diseño de un plan de remuneración variable basada en la gestión del desempeño en una empresa industrial de lácteos

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

(Pasteurizadora Quito). *Repositorio Institucional del Organismo de la Comunidad Andina, CAN*, 1-120.

Lima da Silva, J. L., & Antunes Cortez, E. (2011). Riesgos ergonómicos de lesión por esfuerzo repetitivo del personal de enfermería en el hospital. *Scielo*, 1-20.

Lira Mejia, M. C. (2009). CÓMO PUEDO MEJORAR EL SERVICIO A CLIENTE? Técnicas para perfeccionar la actitud en el servicio a clientes. *Servicio al cliente*, 2-98.

Lya Feldman<sup>1</sup>, G. B. (2006). LAS EMOCIONES EN EL AMBIENTE LABORAL: UN NUEVO RETO PARA LAS ORGANIZACIONES. *Revista de la Facultad de Medicina*, 10-12.

Madero Gómez , S. M. (2012). La efectividad de las compensaciones, la satisfacción del trabajador y las dimensiones del ambiente laboral. *Ciencia UANL*, 93-100.

Martínez, B. d. (2002). Los canales de distribución en el sector turístico. *ESIC*, 290-300.

Mendirí, F. E. (2020). Prueba de las horas extraordinarias: el registro de la jornada. Jurisdicción social. *Revista de la Comisión de lo Social de Juezas y Jueces para la Democracia*, 19-25.

Ortegón, E., Pacheco , J. F., & Prieto, A. (2006). Metodología del marco lógico para la planificación, el seguimiento y la evaluación de proyectos y programas. *ESIC*, 1-120.

Perez, M. F. (2017). DEL CONCEPTO DE LOGISTICA A CADENA DE SUMINISTROS. *Compras y existencias*, 140-141.

Philip, K. (1999). El Marketing Según Kotler. En *El Marketing Según Kotler* (pág. 163). Barcelona- España: Editorial Paidós SAICF.

Ramos Huancani, W. (2018). La importancia del manual de funciones y procedimientos en la estructura de las empresas. *Doctoral dissertation*, 1-45.

revista de la Asociación Argentina de Logística Empresarial. (2022). *Concepto Logístico, La Revista De ARLOG, Ahora On-Line En Cualquier Dispositivo*, 1-68.

- Rodriguez Alvarado, P. A. (2018). Ley N°28977 y su influencia en la gestión de riesgo de los Envíos de Entrega Rápida I.A.A.P. Perú 2007–2010. *Quipukamayoc*, 66-77.
- Rodriguez, R. H. (2009). Comercialización con canales de distribución. *ISSU*, 420-435.
- Rosales Reyes, R. E., & Tigrero Mirabá, A. L. (2012). Factores predisponentes del sobrepeso y obesidad en choferes profesionales de la cooperativa Alas del Turismo La Libertad Santa Elena. *Dspace*, 17-19.
- Ruiz de Vargas , M., Jaraba Barrios, B., & Romero Santiago, L. (2005). Competencias laborales y la formación universitaria. *Psicología desde el Caribe*, 64-91.
- Sánchez García, I. (2011). ¿Por qué algunos clientes satisfechos desean cambiar de proveedor? *Universia Business Review*, 12-41.
- Servera Francés, D. (2010). Concepto y evolución de la función logística. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 217-234.
- Sicilia Montalvo, J. A. (2013). Desarrollo de sistemas de decisión integrados con algoritmos basados en técnicas metaheurísticas para la resolución de problemas de planificación de rutas de distribución de mercancías. *Doctoral dissertation*, 7-9.
- Thompson, I. (23 de 01 de 2007). *Promonegocios.netS*. Obtenido de Promonegocios.netS:  
<https://www.promonegocios.net/distribucion/definicion-logistica.html>
- Torrenegra, E. S. (2017). ¿CUANTA RAZON TIENE EL CLIENTE? En E. S. TORRENEGRA, *¿CUANTA RAZON TIENE EL CLIENTE?* (págs. 1-25). MANUAL PRACTICO DE SERVICIO AL CLIENTE.
- Torres Pradas, L. (1991). INDICADORES DE GESTION PARA LAS ENTIDADES PUBLICAS. *Revista española de financiación y contabilidad*, 535-558.
- Torres Pradas, L. (2000). INDICADORES DE GESTION PARA LAS ENTIDADES PUBLICAS. *REVISTA ESPAÑOLA DE FINANCIACIÓN Y CONTABILIDAD*, 1-24.
- Vargas Vargas, G. (2006). El Servicio al cliente: ¡Más que un querer, un deber! *TEC Empresarial*, 17-19.

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS  
VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA  
“TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

Vazquez Azotea , J. J. (2024). Diseño de rutas de vehículos para una empresa de servicio de transporte de carga: Caso de estudio . *Repositorio Institucional*, 1- 86.

Wheeler, ,. (2005). Los canales de distribución. *Gerencia*, 205-260.

Zdunic , A., Schwartz , G., Agemian , C., & Kimmelman, P. (2012). Psicología del Trabajo. *Belgrano*, 1-10.

## 7 Anexos

### Anexo 1 DEMANDA ESPERADA ANUAL (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada año)

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RUTA DURAN-HUALTACO	36	36	36	36	36
RUTA DURAN-HUAQUILLAS	24	24	24	24	24
RUTA DURAN-AYALAN	12	12	12	12	12
RUTA DURAN-POSORJA	24	24	24	24	24
RUTA DURAN-BAJO ALTO	24	24	24	24	24
RUTA DURAN-MACHALA	24	24	24	24	24
RUTA DURAN-PUERTO BOLIVAR	12	12	12	12	12
RUTA DURAN-TENDALES	12	12	12	12	12
RUTA DURAN-SABANA GRANDE	24	24	24	24	24
RUTA DURAN-SAFANDO	12	12	12	12	12
RUTA DURAN-BALAO	12	12	12	12	12
RUTA DURAN-TENGUEL	12	12	12	12	12
RUTA DURAN-BOLA DE ORO	12	12	12	12	12
RUTA DURAN-NARANJAL	12	12	12	12	12
RUTA DURAN-GUAYAQUIL	24	24	24	24	24
RUTA DURAN-DAULAR	12	12	12	12	12
RUTA DURAN-CHURUTE	12	12	12	12	12
RUTA DURAN-TAURA	12	12	12	12	12
RUTA DURAN-YAGUACHI	12	12	12	12	12
RUTA DURAN-DURAN	12	12	12	12	12
	<b>336</b>	<b>336</b>	<b>336</b>	<b>336</b>	<b>336</b>



PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.1. Anexo 2 Comportamiento DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 1 (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada mes)**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
RUTA DURAN-HUALTACO	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
RUTA DURAN-HUAQUILLAS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-AYALAN	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-POSORJA	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-BAJO ALTO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-MACHALA	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-PUERTO BOLIVAR	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-TENDALES	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-SABANA GRANDE	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-SAFANDO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-BALAO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-TENGUEL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-BOLA DE ORO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-NARANJAL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-GUAYAQUIL	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-DAULAR	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-CHURUTE	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-TAURA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-YAGUACHI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-DURAN	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>336</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.2. Anexo 3 Comportamiento de la demanda esperada: año 2**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
RUTA DURAN-HUALTACO	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
RUTA DURAN-HUAQUILLAS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-AYALAN	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-POSORJA	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-BAJO ALTO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-MACHALA	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-PUERTO BOLIVAR	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-TENDALES	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-SABANA GRANDE	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-SAFANDO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-BALAO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-TENGUEL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-BOLA DE ORO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-NARANJAL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-GUAYAQUIL	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-DAULAR	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-CHURUTE	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-TAURA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-YAGUACHI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-DURAN	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>336</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.3. Anexo 4 Comportamiento de la demanda esperada: año 3**

ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>336</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.4. Anexo 5 Comportamiento de la demanda esperada: año 4**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
RUTA DURAN-HUALTACO	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
RUTA DURAN-HUAQUILLAS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-AYALAN	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-POSORJA	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-BAJO ALTO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-MACHALA	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-PUERTO BOLIVAR	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-TENDALES	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-SABANA GRANDE	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-SAFANDO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-BALAO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-TENGUEL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-BOLA DE ORO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-NARANJAL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-GUAYAQUIL	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-DAULAR	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-CHURUTE	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-TAURA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-YAGUACHI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-DURAN	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>336</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.5. Comportamiento de la demanda esperada: año 5**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
RUTA DURAN-HUALTACO	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
RUTA DURAN-HUAQUILLAS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-AYALAN	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-POSORJA	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-BAJO ALTO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-MACHALA	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-PUERTO BOLIVAR	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-TENDALES	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-SABANA GRANDE	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-SAFANDO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-BALAO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-TENGUEL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-BOLA DE ORO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-NARANJAL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-GUAYAQUIL	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
RUTA DURAN-DAULAR	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-CHURUTE	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-TAURA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-YAGUACHI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
RUTA DURAN-DURAN	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>336</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.6. Ventas proyectadas: año 1**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
RUTA DURAN-HUALTACO	1.317,00	1.317,00	1.317,00	1.317,00	1.317,00	1.317,00	1.317,00	1.317,00	1.317,00	1.317,00	1.317,00	1.317,00	15.804,00
RUTA DURAN-HUAQUILLAS	878,00	878,00	878,00	878,00	878,00	878,00	878,00	878,00	878,00	878,00	878,00	878,00	10.536,00
RUTA DURAN-AYALAN	223,00	223,00	223,00	223,00	223,00	223,00	223,00	223,00	223,00	223,00	223,00	223,00	2.676,00
RUTA DURAN-POSORJA	446,00	446,00	446,00	446,00	446,00	446,00	446,00	446,00	446,00	446,00	446,00	446,00	5.352,00
RUTA DURAN-BAJO ALTO	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	9.000,00
RUTA DURAN-MACHALA	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	9.000,00
RUTA DURAN-PUERTO BOLIVAR	375,00	375,00	375,00	375,00	375,00	375,00	375,00	375,00	375,00	375,00	375,00	375,00	4.500,00
RUTA DURAN-TENDALES	248,00	248,00	248,00	248,00	248,00	248,00	248,00	248,00	248,00	248,00	248,00	248,00	2.976,00
RUTA DURAN-SABANA GRANDE	740,00	740,00	740,00	740,00	740,00	740,00	740,00	740,00	740,00	740,00	740,00	740,00	8.880,00
RUTA DURAN-SAFANDO	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00	4.224,00
RUTA DURAN-BALAO	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	3.912,00
RUTA DURAN-TENGUEL	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	326,00	3.912,00
RUTA DURAN-BOLA DE ORO	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	3.348,00
RUTA DURAN-NARANJAL	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	279,00	3.348,00
RUTA DURAN-GUAYAQUIL	558,00	558,00	558,00	558,00	558,00	558,00	558,00	558,00	558,00	558,00	558,00	558,00	6.696,00
RUTA DURAN-DAULAR	278,00	278,00	278,00	278,00	278,00	278,00	278,00	278,00	278,00	278,00	278,00	278,00	3.336,00
RUTA DURAN-CHURUTE	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	2.784,00
RUTA DURAN-TAURA	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2.400,00
RUTA DURAN-YAGUACHI	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2.400,00
RUTA DURAN-DURAN	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	1.860,00
<b>TOTAL</b>	<b>8.912,00</b>	<b>8.912,00</b>	<b>8.912,00</b>	<b>8.912,00</b>	<b>8.912,00</b>	<b>8.912,00</b>	<b>8.912,00</b>	<b>8.912,00</b>	<b>8.912,00</b>	<b>8.912,00</b>	<b>8.912,00</b>	<b>8.912,00</b>	<b>106.944,00</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.7. Ventas proyectadas: año 2**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
RUTA DURAN-HUALTACO	1.330,17	1.330,17	1.330,17	1.330,17	1.330,17	1.330,17	1.330,17	1.330,17	1.330,17	1.330,17	1.330,17	1.330,17	15.962,04
RUTA DURAN-HUAQUILLAS	886,78	886,78	886,78	886,78	886,78	886,78	886,78	886,78	886,78	886,78	886,78	886,78	10.641,36
RUTA DURAN-AYALAN	225,23	225,23	225,23	225,23	225,23	225,23	225,23	225,23	225,23	225,23	225,23	225,23	2.702,76
RUTA DURAN-POSORJA	450,46	450,46	450,46	450,46	450,46	450,46	450,46	450,46	450,46	450,46	450,46	450,46	5.405,52
RUTA DURAN-BAJO ALTO	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	9.090,00
RUTA DURAN-MACHALA	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	757,50	9.090,00
RUTA DURAN-PUERTO BOLIVAR	378,75	378,75	378,75	378,75	378,75	378,75	378,75	378,75	378,75	378,75	378,75	378,75	4.545,00
RUTA DURAN-TENDALES	250,48	250,48	250,48	250,48	250,48	250,48	250,48	250,48	250,48	250,48	250,48	250,48	3.005,76
RUTA DURAN-SABANA GRANDE	747,40	747,40	747,40	747,40	747,40	747,40	747,40	747,40	747,40	747,40	747,40	747,40	8.968,80
RUTA DURAN-SAFANDO	355,52	355,52	355,52	355,52	355,52	355,52	355,52	355,52	355,52	355,52	355,52	355,52	4.266,24
RUTA DURAN-BALAO	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	3.951,12
RUTA DURAN-TENGUEL	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	329,26	3.951,12
RUTA DURAN-BOLA DE ORO	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	3.381,48
RUTA DURAN-NARANJAL	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	281,79	3.381,48
RUTA DURAN-GUAYAQUIL	563,58	563,58	563,58	563,58	563,58	563,58	563,58	563,58	563,58	563,58	563,58	563,58	6.762,96
RUTA DURAN-DAULAR	280,78	280,78	280,78	280,78	280,78	280,78	280,78	280,78	280,78	280,78	280,78	280,78	3.369,36
RUTA DURAN-CHURUTE	234,32	234,32	234,32	234,32	234,32	234,32	234,32	234,32	234,32	234,32	234,32	234,32	2.811,84
RUTA DURAN-TAURA	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	2.424,00
RUTA DURAN-YAGUACHI	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00	2.424,00
RUTA DURAN-DURAN	156,55	156,55	156,55	156,55	156,55	156,55	156,55	156,55	156,55	156,55	156,55	156,55	1.878,60
<b>TOTAL</b>	<b>9.001,12</b>	<b>9.001,12</b>	<b>9.001,12</b>	<b>9.001,12</b>	<b>9.001,12</b>	<b>9.001,12</b>	<b>9.001,12</b>	<b>9.001,12</b>	<b>9.001,12</b>	<b>9.001,12</b>	<b>9.001,12</b>	<b>9.001,12</b>	<b>108.013,44</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.8. Ventas proyectas: año 3**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	TOTAL AÑO 3
RUTA DURAN-HUALTACO	1.343,47	1.343,47	1.343,47	1.343,47	1.343,47	1.343,47	1.343,47	1.343,47	1.343,47	1.343,47	1.343,47	1.343,47	16.121,66
RUTA DURAN-HUAQUILLAS	895,65	895,65	895,65	895,65	895,65	895,65	895,65	895,65	895,65	895,65	895,65	895,65	10.747,77
RUTA DURAN-AYALAN	227,48	227,48	227,48	227,48	227,48	227,48	227,48	227,48	227,48	227,48	227,48	227,48	2.729,79
RUTA DURAN-POSORJA	454,96	454,96	454,96	454,96	454,96	454,96	454,96	454,96	454,96	454,96	454,96	454,96	5.459,58
RUTA DURAN-BAJO ALTO	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	9.180,90
RUTA DURAN-MACHALA	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	765,08	9.180,90
RUTA DURAN-PUERTO BOLIVAR	382,54	382,54	382,54	382,54	382,54	382,54	382,54	382,54	382,54	382,54	382,54	382,54	4.590,45
RUTA DURAN-TENDALES	252,98	252,98	252,98	252,98	252,98	252,98	252,98	252,98	252,98	252,98	252,98	252,98	3.035,82
RUTA DURAN-SABANA GRANDE	754,87	754,87	754,87	754,87	754,87	754,87	754,87	754,87	754,87	754,87	754,87	754,87	9.058,49
RUTA DURAN-SAFANDO	359,08	359,08	359,08	359,08	359,08	359,08	359,08	359,08	359,08	359,08	359,08	359,08	4.308,90
RUTA DURAN-BALAO	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	3.990,63
RUTA DURAN-TENGUEL	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	332,55	3.990,63
RUTA DURAN-BOLA DE ORO	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	3.415,29
RUTA DURAN-NARANJAL	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	284,61	3.415,29
RUTA DURAN-GUAYAQUIL	569,22	569,22	569,22	569,22	569,22	569,22	569,22	569,22	569,22	569,22	569,22	569,22	6.830,59
RUTA DURAN-DAULAR	283,59	283,59	283,59	283,59	283,59	283,59	283,59	283,59	283,59	283,59	283,59	283,59	3.403,05
RUTA DURAN-CHURUTE	236,66	236,66	236,66	236,66	236,66	236,66	236,66	236,66	236,66	236,66	236,66	236,66	2.839,96
RUTA DURAN-TAURA	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	2.448,24
RUTA DURAN-YAGUACHI	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	204,02	2.448,24
RUTA DURAN-DURAN	158,12	158,12	158,12	158,12	158,12	158,12	158,12	158,12	158,12	158,12	158,12	158,12	1.897,39
<b>TOTAL</b>	<b>9.091,13</b>	<b>9.091,13</b>	<b>9.091,13</b>	<b>9.091,13</b>	<b>9.091,13</b>	<b>9.091,13</b>	<b>9.091,13</b>	<b>9.091,13</b>	<b>9.091,13</b>	<b>9.091,13</b>	<b>9.091,13</b>	<b>9.091,13</b>	<b>109.093,57</b>



PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.9. Ventas proyectadas: año 4**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
RUTA DURAN-HUALTACO	1.356,91	1.356,91	1.356,91	1.356,91	1.356,91	1.356,91	1.356,91	1.356,91	1.356,91	1.356,91	1.356,91	1.356,91	16.282,88
RUTA DURAN-HUAQUILLAS	904,60	904,60	904,60	904,60	904,60	904,60	904,60	904,60	904,60	904,60	904,60	904,60	10.855,25
RUTA DURAN-AYALAN	229,76	229,76	229,76	229,76	229,76	229,76	229,76	229,76	229,76	229,76	229,76	229,76	2.757,09
RUTA DURAN-POSORJA	459,51	459,51	459,51	459,51	459,51	459,51	459,51	459,51	459,51	459,51	459,51	459,51	5.514,17
RUTA DURAN-BAJO ALTO	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	9.272,71
RUTA DURAN-MACHALA	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	772,73	9.272,71
RUTA DURAN-PUERTO BOLIVAR	386,36	386,36	386,36	386,36	386,36	386,36	386,36	386,36	386,36	386,36	386,36	386,36	4.636,35
RUTA DURAN-TENDALES	255,51	255,51	255,51	255,51	255,51	255,51	255,51	255,51	255,51	255,51	255,51	255,51	3.066,18
RUTA DURAN-SABANA GRANDE	762,42	762,42	762,42	762,42	762,42	762,42	762,42	762,42	762,42	762,42	762,42	762,42	9.149,07
RUTA DURAN-SAFANDO	362,67	362,67	362,67	362,67	362,67	362,67	362,67	362,67	362,67	362,67	362,67	362,67	4.351,99
RUTA DURAN-BALAO	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	4.030,54
RUTA DURAN-TENGUEL	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	335,88	4.030,54
RUTA DURAN-BOLA DE ORO	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	3.449,45
RUTA DURAN-NARANJAL	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	287,45	3.449,45
RUTA DURAN-GUAYAQUIL	574,91	574,91	574,91	574,91	574,91	574,91	574,91	574,91	574,91	574,91	574,91	574,91	6.898,90
RUTA DURAN-DAULAR	286,42	286,42	286,42	286,42	286,42	286,42	286,42	286,42	286,42	286,42	286,42	286,42	3.437,08
RUTA DURAN-CHURUTE	239,03	239,03	239,03	239,03	239,03	239,03	239,03	239,03	239,03	239,03	239,03	239,03	2.868,36
RUTA DURAN-TAURA	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	2.472,72
RUTA DURAN-YAGUACHI	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	206,06	2.472,72
RUTA DURAN-DURAN	159,70	159,70	159,70	159,70	159,70	159,70	159,70	159,70	159,70	159,70	159,70	159,70	1.916,36
<b>TOTAL</b>	<b>9.182,04</b>	<b>9.182,04</b>	<b>9.182,04</b>	<b>9.182,04</b>	<b>9.182,04</b>	<b>9.182,04</b>	<b>9.182,04</b>	<b>9.182,04</b>	<b>9.182,04</b>	<b>9.182,04</b>	<b>9.182,04</b>	<b>9.182,04</b>	<b>110.184,51</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.10. Ventas proyectadas: año 5**

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
RUTA DURAN-HUALTACO	1.370,48	1.370,48	1.370,48	1.370,48	1.370,48	1.370,48	1.370,48	1.370,48	1.370,48	1.370,48	1.370,48	1.370,48	16.445,71
RUTA DURAN-HUAQUILLAS	913,65	913,65	913,65	913,65	913,65	913,65	913,65	913,65	913,65	913,65	913,65	913,65	10.963,80
RUTA DURAN-AYALAN	232,05	232,05	232,05	232,05	232,05	232,05	232,05	232,05	232,05	232,05	232,05	232,05	2.784,66
RUTA DURAN-POSORJA	464,11	464,11	464,11	464,11	464,11	464,11	464,11	464,11	464,11	464,11	464,11	464,11	5.569,31
RUTA DURAN-BAJO ALTO	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	9.365,44
RUTA DURAN-MACHALA	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	780,45	9.365,44
RUTA DURAN-PUERTO BOLIVAR	390,23	390,23	390,23	390,23	390,23	390,23	390,23	390,23	390,23	390,23	390,23	390,23	4.682,72
RUTA DURAN-TENDALES	258,07	258,07	258,07	258,07	258,07	258,07	258,07	258,07	258,07	258,07	258,07	258,07	3.096,84
RUTA DURAN-SABANA GRANDE	770,05	770,05	770,05	770,05	770,05	770,05	770,05	770,05	770,05	770,05	770,05	770,05	9.240,56
RUTA DURAN-SAFANDO	366,29	366,29	366,29	366,29	366,29	366,29	366,29	366,29	366,29	366,29	366,29	366,29	4.395,51
RUTA DURAN-BALAO	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	4.070,84
RUTA DURAN-TENGUEL	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	339,24	4.070,84
RUTA DURAN-BOLA DE ORO	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	3.483,94
RUTA DURAN-NARANJAL	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	290,33	3.483,94
RUTA DURAN-GUAYAQUIL	580,66	580,66	580,66	580,66	580,66	580,66	580,66	580,66	580,66	580,66	580,66	580,66	6.967,88
RUTA DURAN-DAULAR	289,29	289,29	289,29	289,29	289,29	289,29	289,29	289,29	289,29	289,29	289,29	289,29	3.471,45
RUTA DURAN-CHURUTE	241,42	241,42	241,42	241,42	241,42	241,42	241,42	241,42	241,42	241,42	241,42	241,42	2.897,04
RUTA DURAN-TAURA	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	2.497,45
RUTA DURAN-YAGUACHI	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	208,12	2.497,45
RUTA DURAN-DURAN	161,29	161,29	161,29	161,29	161,29	161,29	161,29	161,29	161,29	161,29	161,29	161,29	1.935,52
<b>TOTAL</b>	<b>9.273,86</b>	<b>9.273,86</b>	<b>9.273,86</b>	<b>9.273,86</b>	<b>9.273,86</b>	<b>9.273,86</b>	<b>9.273,86</b>	<b>9.273,86</b>	<b>9.273,86</b>	<b>9.273,86</b>	<b>9.273,86</b>	<b>9.273,86</b>	<b>111.286,36</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.11. Gastos operacionales: año 1**

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
SUELDOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALQUILER													-
LIMPIEZA													-
SERVICIOS BÁSICOS													-
SEGURIDAD													-
PUBLICIDAD	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
CAPACITACIÓN	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00
PERMISOS FUNCIONAMIENTO													-
MOVILIZACIÓN													-
SUMINISTROS DE OFICINA													-
COMISIONES	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
PAGO DEL LICENCIA DE SOFTWARE	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	300,00
-													-
-													-
-													-
-													-
-													-
-													-
-													-
<b>TOTAL</b>	<b>575,00</b>	<b>575,00</b>	<b>575,00</b>	<b>575,00</b>	<b>575,00</b>	<b>575,00</b>	<b>575,00</b>	<b>575,00</b>	<b>575,00</b>	<b>575,00</b>	<b>575,00</b>	<b>575,00</b>	<b>6.900,00</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.12. Gastos operacionales: año 2**

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBR E	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
SUELDOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALQUILER	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LIMPIEZA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SERVICIOS BÁSICOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SEGURIDAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PUBLICIDAD	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	1.890,00
CAPACITACIÓN	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	3.150,00
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MOVILIZACIÓN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SUMINISTROS DE OFICINA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COMISIONES	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	1.890,00
PAGO DEL LICENCIA DE SOFWARE	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	26,25	315,00
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>603,75</b>	<b>603,75</b>	<b>603,75</b>	<b>603,75</b>	<b>603,75</b>	<b>603,75</b>	<b>603,75</b>	<b>603,75</b>	<b>603,75</b>	<b>603,75</b>	<b>603,75</b>	<b>603,75</b>	<b>7.245,00</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.13. Gastos operacionales: año 3**

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBR E	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
SUELDOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALQUILER	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LIMPIEZA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SERVICIOS BÁSICOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SEGURIDAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PUBLICIDAD	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	1.984,50
CAPACITACIÓN	275,63	275,63	275,63	275,63	275,63	275,63	275,63	275,63	275,63	275,63	275,63	275,63	3.307,50
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MOVILIZACIÓN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SUMINISTROS DE OFICINA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COMISIONES	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	1.984,50
PAGO DEL LICENCIA DE SOFWARE	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	27,56	330,75
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>633,94</b>	<b>633,94</b>	<b>633,94</b>	<b>633,94</b>	<b>633,94</b>	<b>633,94</b>	<b>633,94</b>	<b>633,94</b>	<b>633,94</b>	<b>633,94</b>	<b>633,94</b>	<b>633,94</b>	<b>7.607,25</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.14. Gastos operacionales: año 4**

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBR E	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
SUELDOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALQUILER	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LIMPIEZA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SERVICIOS BÁSICOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SEGURIDAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PUBLICIDAD	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	2.083,73
CAPACITACIÓN	289,41	289,41	289,41	289,41	289,41	289,41	289,41	289,41	289,41	289,41	289,41	289,41	3.472,88
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MOVILIZACIÓN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SUMINISTROS DE OFICINA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COMISIONES	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	2.083,73
PAGO DEL LICENCIA DE SOFTWARE	28,94	28,94	28,94	28,94	28,94	28,94	28,94	28,94	28,94	28,94	28,94	28,94	347,29
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>665,63</b>	<b>665,63</b>	<b>665,63</b>	<b>665,63</b>	<b>665,63</b>	<b>665,63</b>	<b>665,63</b>	<b>665,63</b>	<b>665,63</b>	<b>665,63</b>	<b>665,63</b>	<b>665,63</b>	<b>7.987,61</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.15. Gastos operacionales: año 5**

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
SUELDOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALQUILER	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LIMPIEZA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SERVICIOS BÁSICOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SEGURIDAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PUBLICIDAD	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	2.187,91
CAPACITACIÓN	303,88	303,88	303,88	303,88	303,88	303,88	303,88	303,88	303,88	303,88	303,88	303,88	3.646,52
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MOVILIZACIÓN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SUMINISTROS DE OFICINA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COMISIONES	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	2.187,91
PAGO DEL LICENCIA DE SOFTWARE	30,39	30,39	30,39	30,39	30,39	30,39	30,39	30,39	30,39	30,39	30,39	30,39	364,65
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>698,92</b>	<b>698,92</b>	<b>698,92</b>	<b>698,92</b>	<b>698,92</b>	<b>698,92</b>	<b>698,92</b>	<b>698,92</b>	<b>698,92</b>	<b>698,92</b>	<b>698,92</b>	<b>698,92</b>	<b>8.386,99</b>

PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA "TRANSCORALV", UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.16. Indicadores económicos**

	0	1	2	3	4	5
<b>FLUJO</b>	-\$ 24.000,00	\$ 28.779,50	\$ 18.067,55	\$ 18.019,54	\$ 18.056,74	\$ 17.827,97
<b>VALOR PRESENTE FLUJO</b>	-\$ 24.000,00	\$ 23.582,02	\$ 12.130,95	\$ 9.913,73	\$ 8.140,12	\$ 6.585,53
<b>PAYBACK</b>	-\$ 24.000,00	-\$ 417,98	\$ 11.712,97	\$ 21.626,70	\$ 29.766,82	\$ 36.352,35

% Tasa de retorno esperada	25%
% Interes del Banco	16,00%

% Aportes Propios	80%
% Aportes otros	20%

Impuestos	36,25%
-----------	--------

WACC	22%
------	-----

<b>TIR</b>	<b>94,13%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 36.352,35</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>1 AÑO</b>

TIEMPO	VALOR
1	-418
n = ?	CERO
2	11.713

1	12.131
n - 1	418

$n = 1,03$

<b>AÑOS</b>	<b>1</b>
<b>MESES</b>	<b>0</b>

UAT	1
15% Trab	0,15
UAI	0,85
25% IR	0,2125
UAR	0,6375
10% RL	0,06375
UE	0,57375

TASA DE DESCUENTO  
COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL

0,3625
--------



PLAN DE DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMPENSACIÓN DE INGRESOS VARIABLES PARA LOS CONDUCTORES DE CARGA PESADA EN LA EMPRESA “TRANSCORALV”, UBICADA EN EL CANTÓN YAGUACHI, A PARTIR DEL AÑO 2024

**Anexo.17. Tabla de amortización de préstamo a realizar**

Periodos mensuales	Interés	Capital Pagado	Dividendos	Saldo	Periodos mensuales	Interés	Capital Pagado	Dividendos	Saldo
0				\$6.000,00	31	\$ 47,84	\$ 98,06	\$ 145,91	\$ 3.490,25
1	\$80,00	\$ 65,91	\$ 145,91	\$5.934,09	32	\$ 46,54	\$ 99,37	\$ 145,91	\$ 3.390,88
2	\$79,12	\$ 66,79	\$ 145,91	\$5.867,30	33	\$ 45,21	\$ 100,70	\$ 145,91	\$ 3.290,18
3	\$78,23	\$ 67,68	\$ 145,91	\$5.799,63	34	\$ 43,87	\$ 102,04	\$ 145,91	\$ 3.188,14
4	\$77,33	\$ 68,58	\$ 145,91	\$5.731,05	35	\$ 42,51	\$ 103,40	\$ 145,91	\$ 3.084,74
5	\$76,41	\$ 69,49	\$ 145,91	\$5.661,55	36	\$ 41,13	\$ 104,78	\$ 145,91	\$ 2.979,96
6	\$75,49	\$ 70,42	\$ 145,91	\$5.591,13	37	\$ 39,73	\$ 106,18	\$ 145,91	\$ 2.873,79
7	\$74,55	\$ 71,36	\$ 145,91	\$5.519,77	38	\$ 38,32	\$ 107,59	\$ 145,91	\$ 2.766,20
8	\$73,60	\$ 72,31	\$ 145,91	\$5.447,46	39	\$ 36,88	\$ 109,03	\$ 145,91	\$ 2.657,17
9	\$72,63	\$ 73,28	\$ 145,91	\$5.374,18	40	\$ 35,43	\$ 110,48	\$ 145,91	\$ 2.546,69
10	\$71,66	\$ 74,25	\$ 145,91	\$5.299,93	41	\$ 33,96	\$ 111,95	\$ 145,91	\$ 2.434,74
11	\$70,67	\$ 75,24	\$ 145,91	\$5.224,69	42	\$ 32,46	\$ 113,45	\$ 145,91	\$ 2.321,30
12	\$69,66	\$ 76,25	\$ 145,91	\$5.148,44	43	\$ 30,95	\$ 114,96	\$ 145,91	\$ 2.206,34
13	\$68,65	\$ 77,26	\$ 145,91	\$5.071,18	44	\$ 29,42	\$ 116,49	\$ 145,91	\$ 2.089,85
14	\$67,62	\$ 78,29	\$ 145,91	\$4.992,89	45	\$ 27,86	\$ 118,04	\$ 145,91	\$ 1.971,80
15	\$66,57	\$ 79,34	\$ 145,91	\$4.913,55	46	\$ 26,29	\$ 119,62	\$ 145,91	\$ 1.852,19
16	\$65,51	\$ 80,39	\$ 145,91	\$4.833,16	47	\$ 24,70	\$ 121,21	\$ 145,91	\$ 1.730,97
17	\$64,44	\$ 81,47	\$ 145,91	\$4.751,69	48	\$ 23,08	\$ 122,83	\$ 145,91	\$ 1.608,14
18	\$63,36	\$ 82,55	\$ 145,91	\$4.669,14	49	\$ 21,44	\$ 124,47	\$ 145,91	\$ 1.483,68
19	\$62,26	\$ 83,65	\$ 145,91	\$4.585,49	50	\$ 19,78	\$ 126,13	\$ 145,91	\$ 1.357,55
20	\$61,14	\$ 84,77	\$ 145,91	\$4.500,72	51	\$ 18,10	\$ 127,81	\$ 145,91	\$ 1.229,74
21	\$60,01	\$ 85,90	\$ 145,91	\$4.414,82	52	\$ 16,40	\$ 129,51	\$ 145,91	\$ 1.100,23
22	\$58,86	\$ 87,04	\$ 145,91	\$4.327,77	53	\$ 14,67	\$ 131,24	\$ 145,91	\$ 968,99
23	\$57,70	\$ 88,20	\$ 145,91	\$4.239,57	54	\$ 12,92	\$ 132,99	\$ 145,91	\$ 836,01
24	\$56,53	\$ 89,38	\$ 145,91	\$4.150,19	55	\$ 11,15	\$ 134,76	\$ 145,91	\$ 701,24
25	\$55,34	\$ 90,57	\$ 145,91	\$4.059,62	56	\$ 9,35	\$ 136,56	\$ 145,91	\$ 564,69
26	\$54,13	\$ 91,78	\$ 145,91	\$3.967,84	57	\$ 7,53	\$ 138,38	\$ 145,91	\$ 426,31
27	\$52,90	\$ 93,00	\$ 145,91	\$3.874,83	58	\$ 5,68	\$ 140,22	\$ 145,91	\$ 286,08
28	\$51,66	\$ 94,24	\$ 145,91	\$3.780,59	59	\$ 3,81	\$ 142,09	\$ 145,91	\$ 143,99
29	\$50,41	\$ 95,50	\$ 145,91	\$3.685,09	60	\$ 1,92	\$ 143,99	\$ 145,91	\$ 0,00
30	\$49,13	\$ 96,77	\$ 145,91	\$3.588,31					