

**UADE**  
UNA GRAN UNIVERSIDAD



## **Facultad de Ciencias Económicas**

### **Trabajo de investigación final**

*Licenciatura en Comercialización*



- **Profesoras:** Bucciarelli, Mariela

Clausi, Antonella

- **Alumnos:** Giannini, Augusto

Rizzi, Mariano Federico

Silva, Camila Belén

Empresa.....	7
Problema .....	7
Conclusiones del Macroentorno .....	8
Conclusiones del Microentorno .....	11
Ventaja Competitiva.....	13
Barreras de entrada .....	13
Barreras de salida.....	13
Matriz de Ansoff.....	14
Estrategia Genérica .....	14
Estrategia Corporativa.....	15
Integración hacia atrás.....	15
Integración hacia adelante.....	15
Estrategia Funcional.....	15
Mapa de posicionamiento.....	16
Flor de Servicios .....	18
Información .....	18
Consulta.....	18
Toma de pedido .....	18
Hospitalidad .....	19
Cuidado .....	19
Excepciones.....	19
Facturación.....	19
Pago.....	19
Método Cascada.....	19
Objetivos SMART .....	20
Planteo de investigación de mercados cualitativa y concluyente .....	20
Segmento de negocio atractivo ajustado.....	26
Comportamiento de compra y consumo .....	27
Planteo de Insight, con su justificación y análisis.....	28
Marketing Mix .....	29
Servicio .....	29
Precio .....	31
Plaza .....	33
Publicidad (Comunicaciones Integradas de Marketing) .....	34
Brief.....	42

Plan de Comunicación costeadado .....	44
Personas: .....	45
Evidencia Física:.....	46
Proceso:.....	47
Procedimiento de inscripción.....	47
Procedimiento de Capacitación .....	47
Productividad: .....	48
Diagrama de Pescado .....	49
Diagrama de Flujo .....	50
Escenario Neutral .....	50
Inversión:.....	50
Demanda estimada: .....	51
Ajuste de Distribución: .....	51
Ajuste de Capacidad Productiva:.....	52
Ajuste de Innovación:.....	52
Ajuste de Conciencia: .....	52
Pronóstico de Ventas .....	54
CashFlow .....	55
Van/TiR y Payback.....	58
Escenario Optimista .....	59
Financiamiento.....	59
Demanda estimada: .....	60
Sales Forecast Optimista .....	61
Cashflow .....	61
VAN/TIR y Payback .....	62
Escenario Pesimista.....	62
Cashflow .....	63
VAN y TIR.....	63
Tablero de control.....	64
Cálculo de Capacidad .....	65
Anexo .....	66
Análisis PEST.....	66
Política .....	66
Legal .....	66
Económico.....	67
Social .....	68

Tecnológico .....	69
Pest Valorizado.....	70
.....	70
Fuerzas de Porter .....	71
Poder de negociación con los proveedores .....	71
Poder de negociación con los clientes .....	71
Amenaza nuevos entrantes.....	73
Amenaza sustitutos .....	73
Rivalidad con otras empresas .....	74
Porter Valorizado .....	74
FODA .....	75
Fortalezas .....	75
Oportunidades .....	75
Debilidades.....	76
Amenazas .....	76
FODA Valorizado .....	77
Gráfico Foda Valorizado .....	78
FODA Cruzado .....	79
Matriz PEYEA .....	79
Matriz McKinsey.....	80
Servicio deseado .....	81
1. Necesidades personales.....	81
2. Intensificadores permanentes .....	82
Servicio Adecuado.....	82
1. Intensificadores transitorios .....	82
2. Factores situacionales.....	83
3. Percepción del propio papel .....	83
4. Percepción de alternativas .....	83
Zona de tolerancia.....	83
Riesgos de los servicios .....	84
Riesgo funcional .....	84
Riesgo Psicológico .....	84
Riesgo financiero.....	84
Riesgo sensorial.....	84
Riesgo temporal .....	85
Riesgo Social.....	85

Riesgo potencial .....	85
Método Cascada Inicial .....	86
Municipios/Comunas .....	88
Encuesta cuantitativa de opinión.....	88
Cuestionario .....	89
Encuesta cuantitativa a empresas para evaluar la intención de compra (50 empresas) .....	95
Encuesta en profundidad a Heavy user .....	96
Entrevista a Ezequiel Gui - Socio de la empresa Transporte y Servicios Bernal SRL .....	99
Sebastian Devesa - Devesa transporte y logística -Dueño administrador .....	102
Encuesta en profundidad a Expertos o líderes de opinión .....	108
Juan Manuel Sainz - Dirección de tránsito del Municipio de San Fernando .....	111
Servicio .....	114
Plaza y Evidencia Física.....	122
Comunicación.....	126
Página web .....	126
Precio.....	128
Segmentación Pyme.....	129
Segmentación Mediana empresa .....	129
Segmentación Grandes empresas.....	129
Préstamo Nación .....	130
Escenario neutral .....	132
Costos Fijos.....	132
Sueldos .....	132
Gastos Administrativos (fijos) .....	133
Inversión.....	134
Financiamiento.....	134
Estimación de la demanda .....	135
Estacionalidad Neutral .....	136
Cálculo de pronóstico de ventas con ajustes .....	136
Sales Forecast Neutral.....	137
Gastos Variables comerciales en función al Forecast Neutral .....	137
Cashflow neutral .....	139
Van, Tir y Payback .....	141
Escenario optimista.....	141
Costos Fijos.....	141
Financiamiento escenario optimista .....	142

Demanda estimada .....	142
Estacionalidad .....	143
Cálculo de demanda teniendo en cuenta los ajustes y la recompra .....	143
Sales Forecast Optimista .....	144
Gastos variables comerciales en función al forecast optimista .....	144
Cashflow escenario optimista .....	147
Van, Tir y Payback escenario optimista .....	148
Escenario pesimista.....	148
Cálculo Punto de equilibrio .....	148
Estacionalidad .....	149
Sales Forecast pesimista .....	149
Gastos variables en base al sales forecast pesimista .....	149
Cash Flow pesimista .....	152
VAN, Tir pesimista .....	153
Bibliografía: .....	154

## Empresa

“Punto a Punto” nació orientado en la conducción avanzada y la Seguridad Vial. La innovación bien aplicada es su filosofía y también su fortaleza.

Punto a Punto posee la licencia de un artefacto que fue testeado y contó con asesoramiento de ingenieros, físicos, técnicos en seguridad vial, pilotos en competencia, agentes de la policía elite (GEOF y PSA), expertos de Vialidad Nacional, un miembro del Comité Científico Internacional de Seguridad Vial, así como psicólogos e instructores del ámbito privado. Con este producto, el Simulador De Riesgo (DRS), nació un **servicio: *Capacitación y entrenamiento en conducción avanzada.***

El simulador de riesgo consiste en una plataforma sobre la cual se coloca el vehículo, mediante un sistema de poleas se sube o se baja el automóvil de forma que la superficie de cubierta que tenga contacto con el asfalto sea menor o mayor. Esto permite recrear la adhesión que tendrían al realizar la maniobra a las distintas velocidades, superficies (ripió, asfalto, etc.) o condiciones climáticas.

El proyecto contempla la utilización de una sola unidad del sistema de poleas con la proyección de ampliar las unidades funcionales para realizar más capacitaciones en caso de conseguir contratos con entes gubernamentales o privados.

## Problema

La Seguridad Vial es una problemática que afecta a la Argentina hoy en día. En 2016, hubo alrededor de 7268 muertes por accidentes viales<sup>1</sup> y más de 16 mil personas sufrieron discapacidades por la misma causa, representando una pérdida económica para el país de 10.000 millones de dólares. Se estima que el costo de los accidentes viales en relación al PBI del

---

<sup>1</sup> Ver anexo, página 69

país alcanza el 2%(2017). Los accidentes de tránsito en la Argentina, son la primera causa de muerte en menores de 35 años, y la tercera sobre la totalidad de los argentinos. El 88% de los accidentes ocurren por errores humanos, 88% de accidentes evitables.

Además, las empresas de transporte deben contratar solo choferes capacitados para poder afrontar un menor riesgo de accidentes, ya que las capacitaciones teóricas que se realizan por los sindicatos y otras empresas no son suficientes para choferes con poca experiencia o que recién ingresan en el rubro.

Es por esta razón que el proyecto encuentra en este contexto una oportunidad de negocio única, en la cual a través de una misión noble de mejorar la habilidad de conductores brindando servicios de capacitación profesional puede repercutir positivamente en la situación actual, desarrollando una oportunidad económica de considerable crecimiento.

## **Conclusiones del Macroentorno**

El macroentorno que encierra el proyecto podría definirse favorable en cuanto a la cantidad de oportunidades presentes en el país a pesar de las condiciones generales que este presenta que no son tan buenas en el plano económico y legal.

Respecto al entorno político<sup>2</sup>, el gobierno de Macri reafirmo la necesidad de inversión en infraestructura vial que tuvo el gobierno anterior. Ambos gobiernos tuvieron la semejanza que la inversión que realizaron es escasa y no es suficiente para modernizar las rutas argentinas. Esto lleva a que más del 40% de los caminos del país no estén en condiciones, siendo esto una oportunidad para el simulador.

Otro elemento a contemplar es el peso de los sindicatos, sobre todo el de camioneros, los cuales mediante medidas de fuerza logran obstruir ciertas medidas del gobierno. El poder del sindicato respecto a los requerimientos y

---

<sup>2</sup> Ver anexo Página 66



exigencias en relación a los conductores profesionales es muy alta y por ende los requisitos para obtener y renovar una licencia son bajos en relación a los que piden en otros países para la misma licencia. Esto lleva a que el grado de profesionales del manejo en Argentina sea más bajo y que la experiencia se gane mediante la práctica, con todo el riesgo que eso conlleva.

Específicamente dentro de lo legal<sup>3</sup>, las empresas no tienen obligación de cumplir con normas o estándares, dada la inexistencia de una ley que avale y exija la demostración de capacidad en choferes o recursos policíacos, apegándose según preferencia a estándares ISO. Esto conlleva para la empresa una problemática importante dado que no tiene la capacidad de brindar certificación legal obligatoria.

En cuanto a lo económico<sup>4</sup>, la Argentina es un país que se destaca por la inflación que posee anualmente generando mal clima en la sociedad y las compañías se ven obligadas a despedir empleados, ya que al aumentar los precios, suben sus costos y poseen problemas para producir y vender los productos a un precio mayor, teniendo en cuenta que los sueldos de las familias tampoco aumentan

Argentina es un país que en los últimos años sufrió de altos niveles inflacionarios. Con el cambio de régimen de gobierno hay una tendencia a valores inflacionarios menores y la expectativa del mismo es antes de finalizar el mandato actual lograr que este por debajo del 10%. Para lograrlo, el régimen macrista, está llevando una política contractiva del gasto pública. La misma consiste, entre otros ítems, de la quita de subsidios a los servicios. El alza en los precios de los servicios básicos y el control de la suba de los salarios (mediante paritarias cerradas por debajo de los índices de inflación) llevaron a una pérdida de poder adquisitivo de las clases media y bajas. Esta recesión generó despidos y un clima social agitado, avivado por la polaridad social entre el Kirchnerismo y el Macrismo. A pesar de esto el clima para los negocios es optimista dada la promesa de estabilidad legal para las inversiones y una inflación controlada.

---

<sup>3</sup> Ver anexo página 66

<sup>4</sup> Ver anexo página 67

En el aspecto social<sup>5</sup>, Argentina posee un nivel de incidentes mortales automovilísticos de los más altos del mundo, de esta manera los entes estatales podrían estar interesados en adoptar un servicio para mejorar una problemática que posee un impacto social importante. Este interés puede ser para generar una imagen electoral fuerte expresando ser pro seguridad como también para evitar escándalos ocasionados por persecuciones policiales que terminan con un patrullero incrustado en un hogar, poniendo en evidencia la mala capacitación policial. Otro factor a tener en cuenta es el uso de smartphones al momento de manejar lo que genera una gran distracción en los conductores y pérdida de reflejos aumentando aún más la probabilidad de un accidente.

Por otro lado, es un país con un 15% de sus vehículos de carácter utilitario, esto se debe a la falta de sistemas ferroviarios. En reemplazo se generó un sistema de transporte con camiones y utilitarios. Los requerimientos para ser un profesional del transporte son escasos y demandan una pobre capacitación, por lo cual, los conductores de cargas no están lo suficientemente preparados para los trayectos que hacen; siendo así un riesgo para su seguridad y para los demás transeúntes de las rutas.

Además, con uno de los mayores índices de automóviles por persona derivado del bajo descarte de vehículos, con amplia reventa de autos muchos muy antiguos, sumado a un control muy laxo de los mismos, la sumatoria de estos fenómenos deriva en una planta automotriz poco moderna, por lo cual, tecnológicamente hablando, es un factor negativo en lo que respecta a la seguridad del conductor, debido a que el bajo rendimiento del automóvil en una situación de riesgo puede ser agravantes del incidente.

De todas formas, más allá de programas de mantenimiento, el país cuenta con un factor que es imposible eliminar, que es la variedad de suelos y tipos de rutas, solo siendo posible reducirlo a través de la preparación de los conductores.<sup>6</sup>

Tomando en cuenta todo lo expuesto con anterioridad, se considera que Punto a Punto cuenta con un servicio complementario que podría impactar en

---

<sup>5</sup> Ver anexo página 68

<sup>6</sup> Ver anexo página 69

la vida y la seguridad de las personas, siendo tangible en el día a día y fácil de relevar el impacto con los indicadores de accidentes. Por consiguiente, la empresa cree tener grandes oportunidades de progreso.

## **Conclusiones del Microentorno**

El escenario que presenta el análisis del microentorno es favorable, aunque posee algunas dificultades.

A nivel empresa y servicio posee una posición favorable dado a que Punto a Punto posee la licencia necesaria para evitar competidores directos y está licencia posee vigencia hasta noviembre del 2021.<sup>7</sup>

Las dificultades que se presentan se relacionan con la falta de una imagen de marca fuerte, el nombre del servicio y la empresa es desconocido lo cual se tendrá que hacer un esfuerzo extra para transmitir a los clientes confianza, solidez y seguridad y realizar la construcción de marca.

Por otro lado, la necesidad de educación del cliente es alta dado que el sistema técnico a través del cual se brinda el servicio es completamente diferente a los presentes en el mercado. Esto puede conllevar costos y tiempo.

El servicio ha sido ya comprobado en Europa y Estados Unidos, demostrando su efectividad y buen desempeño lo cual sirve de aval a la hora de educar al consumidor sobre el servicio.

En cuanto a la competencia<sup>8</sup>, no existe en el mercado una empresa que brinde el mismo Servicio, pero se debe contemplar el resto de las capacitaciones que impone el sindicato. Estas capacitaciones en su mayoría son teóricas y realizan pocas prácticas. La parte de capacitación práctica la desarrollan con simuladores virtuales siendo completamente diferente la enseñanza que este deja vs el simulador de riesgos de Punto a Punto.

---

<sup>7</sup> Ver anexo página 73

<sup>8</sup> Ver anexo página 71

Los clientes<sup>9</sup> de Punto a Punto serán las empresas privadas como pymes, medianas y grandes empresas como también entes gubernamentales como municipios. La negociación con todos los clientes será ardua. La dificultad principal es que la capacitación es de carácter complementario y de ninguna forma obligatoria, por ende, el desafío más grande está en la prueba y en la primera venta. Si bien todas las ventas tendrán dificultades vale destacar que en cuanto a los municipios la principal será la cantidad de personas que influyen en su centro de compras, así también las exigencias poco éticas que muchos de estos influyentes pueden demandar. Será difícil venderle a las grandes experiencias debido a que las mismas son cautas en cuanto a la asociación con empresas menores. Punto a Punto no cuenta con trayectoria en el mercado argentino y probablemente quede por fuera del imaginario de los directivos de las mismas a la hora de contratar una capacitación para sus conductores. Punto a Punto se enfocará en las medianas y pequeñas empresas en una primera instancia. Esto se debe a que los procesos de decisión son más cortos y que Punto a Punto puede ser una oportunidad para esas empresas de diferenciarse.

Las necesidades o riesgos financieros son bajos, dado que es un servicio que requiere de una baja inversión inicial, siendo su costo más alto el know-how requerido para desarrollarlo y no el costo de producto físico.

Por consiguiente, productivamente los costos de desarrollo son bajos y es posible adaptarse a muchos modelos de vehículos sin problemas ya que Punto a Punto cuenta con los planos habiéndose pasado las etapas de prueba.

Dadas estas consideraciones, teniendo en cuenta que el servicio no necesita de una gran infraestructura permanente, ni de una alta inversión inicial ni de capital inmovilizado y por último que se cuenta con una capacidad de incremento de plataformas a un bajo costo (siendo también exponencial la capacidad de crecimiento de cursos brindados) y que no hay competencia directa ofreciendo el mismo servicio se considera viable el proyecto

---

<sup>9</sup> Ver anexo página 71

## **Ventaja Competitiva**

### ***Diferenciación por Beneficios***

La ventaja es de diferenciación por beneficios debido a que el Simulador de Riesgos, es el único en el mercado que posee este sistema de poleas y brinda una capacitación tanto teórica como práctica. Los clientes tendrán altos beneficios, por el nivel de expertise que desarrollarán al utilizar la plataforma.

### **Barreras de entrada**

Como barrera de entrada se destaca el Know-How, si bien puede ser imitable la plataforma llevará tiempo la adaptación técnica. El sistema de poleas está configurado para que el auto se eleve y la proporción del neumático que haga contacto con el asfalto sea exactamente el necesario para simular la maniobra a determinada velocidad. Es decir, si quiero simular a 20 km/h una maniobra de 120 km/h la cantidad neumática que tiene que estar en contacto con el asfalto es distinta a si se simula una maniobra de 145 km/h. En el caso que otra empresa decida adaptar el mismo sistema, les llevará tiempo desarrollar los planos y tendrán que asumir varios costos como, por ejemplo, la contratación de ingenieros.

Además, se encuentra como barrera de entrada el mercado, como actualmente no se encuentra desarrollado, una vez que con este proyecto se eduque al consumidor y a las empresas será complicado que se confié en otra plataforma similar fácilmente. Cabe destacar que, si bien las primeras ventas serán por una determinada cantidad de cursos en un año, la empresa mediante descuentos por renovaciones de contrato y/o por cantidad de cursos contratados incrementará la fidelidad del cliente.

### **Barreras de salida**

Las barreras de salida son bajas, dado que se necesita una baja inversión inicial con pocos costos fijos. A pesar de esto, es difícil de liquidar la plataforma debido a su alto grado de especialización.

La manera de contratación es por contratos por cantidad de cursos, esto quiere decir que una vez que se finalice el contrato, no existe obligación de renovación.

## **Matriz de Ansoff**

El servicio es una licencia internacional, que se ha utilizado en otros mercados como el europeo y estadounidense, ponderando esto se considera como un producto existente que será introducido en un mercado nuevo. Es por ello por lo que el servicio de Simulador de Riesgos encaja en el cuadrante de la estrategia "Desarrollo de mercados o segmentos"

## **Estrategia Genérica**

### ***Especialistas***

Según el análisis de potenciales clientes el servicio se centrará en los entes gubernamentales y empresas privadas. La viabilidad del proyecto depende de la cantidad de capacitaciones que se hagan y de una cantidad mínima y máxima de asistentes a cada una de ellas, es por ello que, al cerrar un contrato con estos dos sectores, se asegura la cantidad necesaria de asistentes.

Al enfocarse en el Gobierno y las empresas privadas, la estrategia sería de especialista, porque se está dejando de lado una parte del mercado que no sería rentable y centralizando en un nicho de clientes que generarían un flujo asegurado de capacitaciones.

Las capacitaciones que se brindarán serán específicas para cada cliente, la necesidad de un bombero o un policía no es igual a la de un camionero. El servicio posee una plataforma única que es adaptable a cada vehículo y las capacitaciones poseen una base genérica más una especialización acorde al cliente.

## **Estrategia Corporativa**

### **Integración hacia atrás**

Para asegurar el mantenimiento del sistema de poleas sobre el cual se monta el vehículo, una vez que esté en marcha el negocio la estrategia sería pasar a planta permanente un ingeniero que controle y realice las reparaciones pertinentes, en lugar de tercerizarlo.

### **Integración hacia adelante**

Para brindar un servicio más integral, reduciendo el costo tanto económico como psicológico del consumidor en relación al traslado, se adquirirá un minibus para 15 personas y se contratará un chofer para su conducción desde el punto de encuentro fijado hacia la pista, la cual se encuentra en General Rodríguez.

El servicio se centrará en brindar un servicio de calidad, con un alto control en el mantenimiento de la plataforma y se buscará mejorar las capacitaciones a medida que se vaya incrementando la demanda del mercado y hacerlas cada vez más específicas.

## **Estrategia Funcional**

*Servicio:* La empresa cuenta con dos líneas de servicio, una especializada para entes gubernamentales y otra para empresas privadas. La capacitación que se brindara a estos sectores se diferenciara acorde a las necesidades que presentan, siendo la de las empresas de transporte la de especializarse en el manejo de los pesos y evitar posibles vuelcos y el de los entes gubernamentales, principalmente, el de manejar de forma segura a altas velocidades.

Los cursos a empresas se dictarán en la sede de general Rodríguez en cambio los que son a municipios se les ofrecerá (ya incluido los costos de traslado en el precio final) hacerlo en la locación que ellos dispongan siempre que tenga las dimensiones necesarias para realizar las prácticas de manera segura.

*Precio:* Se utilizará una estrategia de precio de penetración al momento de la introducción, donde luego se negociará el contrato y se realizarán descuentos a mayor volumen de cursos solicitados.

*Plaza:* La empresa contará con una playa de estacionamiento en General Rodríguez con la pista para la práctica, más una sala de esparcimiento donde se les ofrecerá snacks y tendrán juegos.

Además, se trasladará la plataforma al municipio que haya contratado la capacitación, dentro de las provincias donde opera Punto a Punto.

A futuro se alquilará una oficina en zona céntrica de Buenos Aires para atención al cliente y para realizar la capacitación teórica.

*Comunicación Integrada:* Se comunicará la información en la página web, entregando brochure institucionales, a través de la venta personal y se participará en ferias de educación vial. Además, otro modo de comunicar será invitando a personas con cargos jerárquicos que decidan sobre los acuerdos comerciales a que prueben la plataforma y obtengan la capacitación de manera gratuita, para que sepan cual es el servicio que se brinda y cómo funciona el simulador en sí.

## **Mapa de posicionamiento**

Las dos variables más importantes para medir es la capacidad de recrear la maniobra y la dificultad de las maniobras que se perfeccionan.

Aquellas empresas competidoras que brindan servicios de capacitación en maniobras son las siguientes:

1. Fundación profesional para el transporte, la cual brinda diversos cursos teóricos-prácticos para choferes profesionales, y un curso exclusivo para aquellos que manejan cargas peligrosas. La misma cuenta con Simuladores Entac especializado en vehículos con carga, y un Simulador FPT 01 que fue desarrollado por ellos mismos.
2. El Sindicato de Camioneros brinda capacitaciones teóricas y “prácticas” a sus choferes afiliados a través del simulador Semi Fiat Iveco Stralis y un pre-simulador de Chasis Mercedes Benz Atego.



3. Audi - Driving Center, brinda una capacitación teórica-práctica que consta de 3 etapas en la cual enseña a utilizar el auto y como realizar diversas maniobras "típicas" y como cambiar de carril en el caso de que el asfalto se encuentre mojado, como la más compleja.
4. CESVI- Argentina, empresa dedicada a la investigación, experimentación y análisis de la seguridad vial y automotriz, dentro de uno de sus servicios es brindar capacitaciones para diferentes tipos de necesidades (manejo en diversas situaciones climáticas, maniobras que una persona debe hacer según la adherencia del vehículo al suelo, etc), las dicta online, teóricas presenciales y algunas cuentan con prácticas en pista.
5. CSP-CPEC, dictan cursos de capacitación en transporte de carga pesada o liviana, de manera teórica y levemente práctica, los temas que abordan son el manejo eficiente para disminuir costos, y cómo anticiparse a situaciones de emergencia.
6. ISSP (Instituto de seguridad pública), brinda cursos teóricos-prácticos para policías, temas que tratan: mejorar la agilidad en maniobras de reversa y técnicas de evasión, técnicas de manejo seguro.

El simulador de riesgos, es el único que puede recrear todas las situaciones de manejo posibles. Las prácticas que realizan las empresas anteriormente mencionadas son virtuales o realizan prácticas de pocas maniobras a poca velocidad sin poder recrear maniobras de alta complejidad. Esto es debido al alto riesgo de practicar la maniobra real a alta velocidad y no contar con la tecnología de la plataforma de poleas o similar. La tecnología del sistema de poleas permite que el alumno sienta físicamente lo mismo que en la situación real de manejo, pudiendo de esta forma evaluar la respuesta emocional y con la práctica lograr que sea la adecuada; los sistemas de simuladores de las empresas competidoras cuentan con la tecnología para recrear y perfeccionar la parte técnica de la capacitación pero no pueden recrear en forma completa las sensaciones físicas y mucho menos las emocionales. De este modo, la empresa Punto a Punto, se posicionaría como la única capaz de brindar una capacitación práctica real con todas las maniobras complejas.

## Gráfico



## Flor de Servicios

### Información

Constará de un website<sup>10</sup> donde se proveerá al cliente información técnica del producto, resultados estadísticos con información sobre casos de éxito en otros sitios, información institucional, contacto completo (Mail y teléfono de contacto). Además, se brindará un brochure informativo a través de los vendedores incluyendo información descriptiva sobre el funcionamiento y beneficios del producto.

### Consulta

Preguntas frecuentes en website, email de contacto, teléfono de contacto, visitas personales.

### Toma de pedido

En orden de limitar la demanda a empresas o entes que proveen a la organización un número mínimo de servicios, la página web no generará ventas, sino que otorga la posibilidad de solicitar una entrevista con un vendedor. Esta entrevista no solo servirá para brindar mayor información sino también para analizar la problemática que presente la empresa y determinar

<sup>10</sup> Ver anexo página 126

la especialización/enfoque del curso. La contratación del servicio se cerrará mediante firma de contrato en ese momento o en caso de clientes que vuelven a contratar el servicio de podrá hacer vía mail. En el caso de municipios se deberá abonar el 50% del curso a 30 o 60 días, mientras que las empresas deberán abonar el 100% al momento de contratar.

### **Hospitalidad**

La empresa será un recinto seguro donde se brinda aparcamiento. En un futuro se brindará un servicio de bus gratuito para transportar a los clientes hasta los espacios donde se brinde la capacitación.

### **Cuidado**

Dado que la ubicación geográfica donde se realiza la capacitación con el simulador no cuenta con ningún comercio cercano, se brindará servicio de snack y bebidas durante la instrucción. Así mismo también se contará con una sala de espera con un ambiente de esparcimiento.

### **Excepciones**

Se tendrá en cuenta la posibilidad de llevar a cabo el servicio en la ubicación que indique el cliente siempre y cuando su locación cumpla ciertos estándares (Dimensión, calidad de superficie, etc).

### **Facturación**

Se realizará un contrato en el cual se encontrará detalle de los costos del servicio. La facturación se llevará a cabo en base al contrato, bajo la factura que demande el cliente.

### **Pago**

Se acepta pago a través de transferencia, cheque o depósito bancario.

### **Método Cascada**

Para arribar a la segmentación de potenciales empresas que podrían ser clientes de la organización se utilizó el website de Nosis<sup>11</sup>. Con el objetivo de

---

<sup>11</sup> Ver anexo página: 87

lograr la máxima objetividad posible y teniendo en cuenta que la empresa trabajara con una modalidad B2B, la base de la segmentación se guió por la selección de la categoría "Empresas" del rubro "Transporte y Almacenamiento" y del sector "Servicios" y por actividades, ya que las categorías o sectores arrojaban un número de empresas muy amplio, considerando vías marítimas, fluviales, de ferrocarril y aéreas con las cuales la empresa no tendría ninguna relación.

A este punto, teniendo en cuenta la categoría y las actividades, la A.F.I.P arrojó un número de 40.836 empresas coincidentes. Como se creyó que existía la posibilidad de lograr una segmentación aún más precisa de los potenciales clientes, se decidió contar como posibles empresas aquellas con más de 20 empleados, con una facturación estimada a partir del nivel 3, que son \$8.709.121.

Finalmente, con la facturación deseada la A.F.I.P arrojó un número de 881 empresas y con más de 20 empleados 833 empresas, número con el cual se decidió trabajar.

A su vez, la empresa pretende trabajar municipios y comunas en el sector B2G. En la Argentina existen 2.171 municipios y comunas. La provincia que más municipios y comunas tiene es Córdoba con 428, seguida por Santa Fe con 363, Entre Ríos con 265 y Provincia de Buenos Aires con 150. Estas se convertirían en las áreas geográficas potenciales a desarrollar.

## **Objetivos SMART**

- Obtener contratos equivalentes a 60 cursos de 10 personas en el plazo de un año, siendo 5 cursos promedio por mes.

## **Planteo de investigación de mercados cualitativa y concluyente**

A fin de cumplimentar con los objetivos de la investigación se consideró pertinente realizar dos investigaciones de tipo cualitativa y dos cuantitativas. Los instrumentos de relevamiento de datos fueron dos guías de pautas,

utilizadas para las entrevistas en profundidad de las investigaciones cualitativas y dos cuestionarios para la investigación cuantitativa.

La primera investigación que se realizó fue una cualitativa cuyos entrevistados eran expertos en el área de seguridad vial<sup>12</sup>. En este caso contestaron a la misma 4 personas, la primera el coordinador nacional en Tecnicatura Superior en Seguridad Vial, la segunda la actual secretaria (fue durante 10 años presidente) de la asociación madres del dolor, un director de una empresa líder en seguros y por último al subdirector de tránsito del partido de tigre.

Se destaca que piensan que la seguridad vial es una gran problemática para la Argentina, que el argentino promedio es muy imprudente al volante y no toman en cuenta la gravedad de las maniobras que hacen y el impacto que podrían llegar a tener. Esperan que se aumente la concienciación y que una posible solución sería agregar al colegio la materia de Seguridad vial para poder enseñar desde muy pequeños todas las señales de tránsito y mejorar la educación.

En cuanto para sacar el registro de conducir normal, se cree que los requisitos que se piden están bien, pero en cuanto a la capacitación que se realiza es muy escasa además de que todo lo que se enseña es teórico. Para el registro profesional, se piden más requisitos como, por ejemplo, los antecedentes penales para saber si anteriormente tuvieron un accidente de tránsito grave, en el caso que fuera así no podrían obtenerlo; se realizan más exámenes psicofísicos, y oftalmológicos, para probar que tienen mejores reflejos ante posibles circunstancias que puedan llegar a vivir en la ruta, autopista o avenidas.<sup>13</sup>

Para los expertos no se debe hacer distinción en cuanto al tipo de conductor en un accidente, todos son igual de importantes ante un impacto, aunque si las consecuencias van a variar en base a qué tipo de vehículo estén conduciendo porque no es lo mismo el impacto de un camión que el de un auto o micro de larga distancia.

---

<sup>12</sup> Ver anexo página 108

<sup>13</sup> Ver anexo página 111

La mayor causa de accidentes la focalizan en el manejo del conductor y otros factores como los climáticos, sueño, cansancio y estado de rutas y consideran que los límites de velocidad no hacen la gran diferencia, ya que el argentino es imprudente y distraído al manejar.

Ven al simulador como algo muy positivo para poder capacitar a los distintos tipos de conductores según sus necesidades de manejo y ven a la plataforma como algo magnífico por la capacidad que posee para recrear a las maniobras y las distintas adherencias de neumáticos al suelo. Puede mejorar la reacción de los conductores en diversas circunstancias, pero opinan que no modificarán el estilo de manejo porque es algo que puede llevar años de modificar, es cultural.

Toman en cuenta como un impedimento importante del simulador de riesgos, el espacio que ocupa y que hay en determinados lugares que sería difícil de implementar como por ejemplo en San Fernando por falta de espacio. No solo eso, sino también el presupuesto acotado que hay para la seguridad vial.

La segunda investigación cualitativa que se realizó fue a heavy users<sup>14</sup>, en este caso empresas de transporte de carga participaron de las entrevistas y se relevó lo siguiente:

Consideran que el conocimiento de rutas es bueno, por la utilización de GPS y también porque hoy en día buscan choferes con gran experiencia en el rubro, para asegurarse que puedan ir a todos los lugares necesarios y correr menos riesgos.<sup>15</sup>

Hoy en día, deben realizar muchas capacitaciones que impone el sindicato de camioneros y el estado, aunque muchas de estas se ven como parte de recaudación y no como una capacitación necesaria que les de algo positivo o mejore los conocimientos de los choferes, porque aprenden esos temas con la experiencia o en capacitaciones anteriores ya los han incorporado.

Ven al simulador de riesgos como un complemento positivo, pero no como a la solución de disminuir en gran medida los accidentes de tránsito, porque para ellos la seguridad vial no es solo tener un chofer capacitado, sino tener

---

<sup>14</sup> Ver Anexo página 96

<sup>15</sup> Ver anexo página 99

a una sociedad entera bien educada y con conciencia ante el volante. Tampoco esperan que se comunique que al realizar la capacitación con el simulador de riesgos se crea que ese chofer es experto en tema de manejo.

Destacan asimismo un problema cultural y social que comprende asignar más importancia a la rentabilidad de la carga, que a la seguridad que brindan los choferes. Es decir que recibir la mercadería en tiempo y forma, tiene más importancia para el usuario que saber si el chofer que conduce tiene la capacitación necesaria o no.

Están dispuestos a utilizarlo porque creen que es excelente la idea de poder practicar las maniobras ya que hasta el momento no hay modo de realizarlo, y más para choferes que son principiantes y no saben bien cómo manejar las cargas y pesos o no tiene experiencia en general de manejo arriba de un camión.

Se destaca que esperan que las capacitaciones sean específicas para cada rubro y que ven el servicio como una excelente estrategia de posicionamiento en sectores privados o gubernamentales, destacando la creencia de que la efectividad en la disminución de incidentes sería mucho más notoria y satisfactoria en estos sectores, sobre todo fuerzas policiales y ambulancias, ya que requieren mayor conocimiento de maniobras y lo creen un conocimiento mucho más aplicable cotidianamente.

Estipulan que luego de la capacitación con el simulador, el estilo de manejo cambiará un poco porque van a tener mayor conciencia en cuanto a los riesgos y estarán capacitados para poder reaccionar a las diferentes maniobras posibles que pueden llegar a tener que realizar en la ruta en forma de urgencia.

Para ellos, la utilización del mismo podría usarse para comunicar como atributo de su empresa, porque los clientes chequean que tengan los choferes todas las certificaciones necesarias antes de contratarlos por el riesgo económico que se infiere al transportar y no solo eso, sino también por velar la seguridad del resto de las personas y también del medio ambiente.

Analizando todo lo anterior, es una gran oportunidad para Punto a Punto entender la importancia de la diferenciación de los sectores en los que

trabajar, ofreciendo los beneficios que cada uno pretende recibir. Es decir que para el sector logístico sería basarse en que los choferes que inician reciban buena capacitación sería la mejor estrategia, y poner foco en entes gubernamentales y privados de transporte de personas donde sus propios clientes perciben directamente el valor de que las empresas de estos sectores implementen el servicio que ofrece Punto a Punto.

Así mismo es apreciable la importancia del peso que posee la creencia de que la sociedad y la cultura argentina tiene una problemática muy grave en cuanto a valorar más la rentabilidad y la ganancia en los negocios que en la seguridad vial. Además, no haberle asignado a las rutas la inversión necesaria ni en desarrollo ni en mantenimiento por muchos años, así como la insuficiente capacitación ciudadana al comenzar a manejar.

De lo anterior, Punto a Punto tiene la oportunidad de posicionarse como una empresa preocupada en estas problemáticas, preocupada por ayudar a reducirla y a su vez una oportunidad de encontrar un mercado amplio en sectores que ofrecen una rentabilidad que permite desarrollar un negocio perdurable.

Por último se realizaron las investigaciones cuantitativas<sup>16</sup>:

La primera se realizó mediante una encuesta de opinión al público en general en la cual participaron 420 personas el 71% de las personas entre 17 y 30 años y el 18,6% entre 31 y 45 años, entre otros. Los parámetros que se utilizaron para obtener el tamaño de la muestra fueron el de obtener un índice de confianza del 95%. Al desarrollar un tipo de negocio b2b y b2g se consideró necesario profundizar acerca de la percepción del servicio del consumidor, así también relevar información y obtener datos estadísticos que se puedan implementar como argumento de venta.<sup>17</sup>

El 92,6% creen que la seguridad vial es una problemática en la Argentina, el 31% considera que los conductores de larga distancia están mal capacitados (un 50% se mostró indiferente) y se sienten inseguros al viajar en un micro de ese estilo.

---

<sup>16</sup> Ver anexo página 88

<sup>17</sup> Ver anexo página 89



Además el 80% espera y considera importante que los choferes reciban más capacitaciones y no solo la capacitación de conductor profesional.

Es por ello, que el 72% elegiría a una empresa que capacite a sus choferes utilizando el simulador de riesgos por encima de otra que no lo realice.

En cuanto a la opinión de transporte de carga, el 39% da por hecho que los choferes están mal capacitados, y para el 82% es importante que sean capacitados con simuladores.

Por último, el 27% creen que las fuerzas del gobierno entendiéndose como policía, gendarmería, ambulancias, etc, están mal capacitados. Sin embargo el 79,4% consideran que al utilizar el simulador de riesgos se mejoraría la eficiencia de los mismos.

Y si se desarrollaría una regulación que obligue a las empresas o entes públicas a utilizar la plataforma, le daría una mejor imagen positiva al gobierno en curso.

Además, se desarrolló una encuesta cuantitativa a 50 empresas de logística y transporte en general para medir la intención de compra y se obtuvo de resultado lo siguiente:

El 36% de los encuestados utilizaría el servicio de Punto a Punto para capacitar a sus choferes, el 44% fue neutral es decir no se tiene certeza de cual sería la intención de compra y por último el 20% no la utilizaría. El resultado obtenido es muy bueno ya que gran parte de los encuestados contrataría el servicio.<sup>18</sup>

Al analizar los datos obtenidos, se destaca que las personas en general, ven como un problema a la seguridad vial, que muchas de ellas no se sienten conformes con las capacitaciones que se brindan hoy en día y esperan que se desarrolle más el rubro, para poder capacitar aún más a los choferes de las distintas entidades.

Como ventaja para Punto a Punto, es que una gran mayoría elegiría a una empresa por sobre otra, solo por utilizar el simulador de riesgos y que

---

<sup>18</sup> Ver anexo página 96

favorece la imagen del gobierno si obliga a las empresas a implementar el simulador. Puede utilizarse esta información para comunicárselo a los potenciales clientes y lograr que se vean motivados para la contratación del servicio, así como también para comunicarlo a sus clientes en el caso de lograr los acuerdos y capacitaciones con ellos.

Sería un excelente modo de lograr una divulgación del servicio más rápidamente y ayudaría a conseguir clientes de un modo más fácil, ya que en el rubro muchos se apoyan y confían en lo que hace el resto

### **Segmento de negocio atractivo ajustado**

El segmento al cual la empresa dirige sus esfuerzos está compuesto por: empresas privadas y públicas, cuyas actividades económicas son el transporte de personas y carga (sector privado) y las fuerzas de seguridad, servicios de emergencias entre otros (sector público).

Inicialmente, dado que Punto a Punto tendrá la obligación de educar a los consumidores por ser un tipo de capacitación totalmente diversa, los beneficios que se pueden adquirir con el servicio deben ser enseñados para crear la marca.

De esta manera, la empresa comenzará ofertando la capacitación a empresas de Buenos Aires y Capital Federal, a las mismas se las dividió por la facturación que poseen anualmente, encontrando 448 empresas pymes, 175 medianas y 28 grandes empresas; generando una demanda potencial de 651 empresas privadas.<sup>19</sup>

En cuanto al sector público se orientarán los esfuerzos a la captación de contratos de capacitación con los gobiernos provinciales de Buenos Aires, Córdoba, Santa fe, Salta, Tucumán, San Luis y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En cuanto a los municipios se hará foco en los principales municipios de estas provincias; principalmente en los de mayor población

---

<sup>19</sup> Ver anexo página 129

siendo ejemplo de los mismos las intendencias de La Matanza, Avellaneda, Quilmes y Moreno, Rosario, Córdoba.

## **Comportamiento de compra y consumo**

En cuanto al comportamiento de compra y consumo de las empresas privadas, se destaca que desean evitar realizar las capacitaciones teóricas que se realizan a choferes anualmente, no solo por el tiempo que se precisa para llevarlas a cabo y el costo, sino porque no dejan un conocimiento importante en el chofer, las temáticas que se explican suelen ser las mismas y se adquiere esa experiencia al manejar o bien muchos de ellos ya los tienen incorporados por capacitaciones pasadas.

Poseen la costumbre de evadir las capacitaciones que obliga el sindicato de camioneros que se realicen, aunque por el peso que posee el mismo ante las empresas, están obligadas, ya que caso contrario secuestran los camiones o cobran multas.

Muchas de las empresas de carga suelen buscar choferes con experiencia para poder evitar accidentes en rutas y minimizar la posibilidad de tener problemáticas fiscales con otros vehículos.

Les importa la imagen que den a sus clientes, esperan tener choferes eficientes que lleguen bien a los destinos acordados en tiempo y forma, es por ello que a la mayoría de los camiones le instalan los gps para poder seguir el transcurso del mismo, no solo para controlar al chofer, sino también para saber si esta todo correcto. En Argentina es frecuente que a camiones de carga en las rutas los intercepten y roben la mercadería los "piratas del asfalto". Es por ello, que deben asegurarlos por las dudas de que suceda esto.

A muchos empresarios, les preocupan algunas rutas, sobre todo las que van al norte que muchas son de doble mano y no poseen banquina, al tener pueblos cercanos con boliches, salen en la madrugada y hay personas ebrias que dificultan el manejo y aumentan las probabilidades de impacto.

Las empresas de transporte de larga distancia suelen rotar mucho el personal, o bien contratar muchas personas del interior, donde escasea el trabajo y en

cierto modo se ven obligados a continuar con el empleo, aunque los exploten laboralmente, ya que la gran mayoría de choferes no descansan bien, pasan extensas horas al volante, y no se les brinda los cuidados necesarios y capacitaciones que deberían realizar por estar llevando personas.

En temporada alta, un chofer puede pasar hasta casi un mes sin ir a la casa por la cantidad de viajes que deben realizar, ya que agregan los llamados "refuerzos" para poder cubrir la demanda que poseen en esas fechas, pero dejan de lado la vida del chofer y de los pasajeros, al no tener en cuenta que no pueden dormir como se debe.

Hay empresas de transporte que tienen un gran peso, como por ejemplo Flecha Bus, que posee varias empresas. Se calcula que al menos una vez a la semana, tienen un choque con alguno de sus vehículos, aunque no suele salir en ningún medio de comunicación.

Luego, están los entes gubernamentales que el manejo es completamente diferente, para poder lograr acuerdos se debe licitar públicamente con otras empresas, y la que mejor propuesta y precio brinde será la elegida.

## **Planteo de Insight, con su justificación y análisis**

El insight que se desprende de lo analizado en la investigación a usuarios es que *"la experiencia/práctica hace al maestro"*. Según los resultados de estas entrevistas, el mayor punto en común de los entrevistados es que contratan conductores con experiencia. También afirman que estos conductores tienen experiencia por la cantidad de horas al volante en ruta.

Acorde a los expertos punto a punto es una herramienta que permite practicar la mayor gama de maniobras, recalcando que es trascendental la respuesta emocional ante una eventualidad y que el simulador logra hacer sentir al usuario lo mismo que si estuviera realizando la maniobra a velocidad real.

Enlazando estos análisis se puede afirmar que la Práctica hace al maestro entonces punto a punto forma maestros en la conducción.

## Marketing Mix

### Servicio<sup>20</sup>

El servicio tendrá dos tipos de presentaciones/líneas:

- Destinado a empresas privadas
- Destinado a entes gubernamentales (Salud - ambulancias, Seguridad - Policías/Gendarmería/etc)

Una vez establecido el contacto y la intención del cliente de contratar la capacitación se procederá a una entrevista con el mismo en donde se analizará la problemática que presenten y se determinarán los puntos de enfoque en los que se desea trabajar con mayor profundidad. Esto brinda una especialización a las necesidades del cliente aun mayor que la ya brindada con la línea de servicios.

La amplitud y profundidad del servicio será:

A- Empresas Privadas (Pymes – Medianas y Grandes)

- 1) Transporte de personas
  - a) Micros larga distancia
  - b) Micros/ Colectivos habituales de distancias cortas
  - c) Charters: Mini van, etc
  - d) Automóviles
- 2) Transporte de cargas pesadas
  - a) Camiones
- 3) Transporte de cargas livianas
  - a) Camiones

---

<sup>20</sup> Ver anexo página 114

## B- Entes gubernamentales

- 1) Salud
  - a) Ambulancias
  
- 2) Seguridad
  - a) Automóvil
  - b) Camioneta

Todas las capacitaciones consisten en dos etapas, una de capacitación teórica donde se darán los fundamentos teóricos y descripción de los estímulos físicos que debiera sentir durante la maniobra. Así también la capacitación teórica de cómo responder ante los mismos; esta capacitación será el preámbulo de la capacitación práctica, donde plasmarán todo el contenido teórico aprendido en la pista de manejo:

1. Se comenzará con una una capacitación teórica en la cual se tratarán los siguientes conceptos:
  - a. Lineamientos generales para un manejo seguro y preventivo
  - b. Manejo a altas velocidades
  - c. Manejo de cargas
  - d. Manejo en distintas superficies (ripio, asfalto, tierra, etc)
  - e. Manejo con capa asfáltica mojada, helada y a altas temperaturas
  - f. Conceptos para evitar vuelcos y pérdida de control del vehículo
  - g. Manejo en rutas
  - h. Manejo en alta montaña
  - i. Manejo en desierto
  - j. Manejo en zonas propensas a la inundación
  - k. Conceptos para evitar coaliciones ante imprevistos (cruce de animales, vehículo circulando en sentido contrario)

Para ello a los asistentes se les entregará una carpeta con los contenidos que se dictarán, con un block de hojas y una lapicera. Al finalizar el curso se realizará una evaluación del contenido teórico.

Duración estimada 4 hs (contemplando un break de 30 minutos entre los dos bloques de dos horas de clase).

2. Luego de realizada la capacitación teórica se procederá a realizar la capacitación práctica en la cual se desarrollarán las siguientes maniobras:

- A. Acuaplaning
- B. Ripio
- C. Derrape controlado
- D. Trompo
- E. Sobreviraje
- F. Subviraje
- G. Derrape no controlado
- H. Personalizado

Duración estimada 4 a 6 hs. La práctica es individual, cada participante realizará todo el circuito (consiste de 5 partes) de una sola vez; el resto de los participantes podrán observar la práctica de sus compañeros o disfrutar de la zona de esparcimiento en conjunto con el catering. Cada práctica será acorde a la necesidad del practicante siendo el máximo de 36 minutos por conductor (se estima que la práctica no demorara más de 25 minutos siendo este tiempo el equivalente a realizar cuatro veces el circuito), si alguno no terminó de desarrollar las habilidades podrá utilizar los minutos sobrantes del resto de los conductores. Al finalizar la maniobra se evaluará la misma puntuando del 1 al 10 y se le realizará un comentario acerca de cómo puede mejorar.

## **Precio**

La estrategia de precios que se implementará durante el primer año de la empresa será la de Penetración de mercado dado que, en el segmento de capacitaciones de conducción avanzada se pueden encontrar servicios similares y los clientes tienen referencias de precios para poder comparar y

hacer sus juicios de valor. Se utilizará esta estrategia a modo de estímulo para la prueba.

El precio con el cual se ingresará al mercado para entes gubernamentales será de 30 mil pesos por la capacitación de un máximo de 10 alumnos. Si el cliente opta por que participen menos personas el costo sería el mismo, de ocupar todas las vacantes del curso el costo de cada capacitación será de \$3000 pesos + IVA. A partir del segundo año la capacitación tendrá el valor regular de 35 mil pesos +IVA por el mismo pack de 10 capacitaciones. Y para empresas será para el primer año de \$35000+IVA y a partir del año siguiente será de \$40.000+IVA.<sup>21</sup>

En cuanto a la competencia el precio del curso dictado por CESVI que brinda una práctica real de maniobras simples es de \$4270+ IVA y de necesitar usar el vehículo del centro de capacitación deberá abonar \$2680 adicionales + IVA. Otras empresas que brindan solo capacitaciones teóricas poseen valores que oscilan entre los \$1000 y \$3000 pesos, y aquellas que brindan capacitaciones con simuladores de riesgos oscilan entre \$2800 a \$4500 pesos, dependiendo de la cantidad participantes en las capacitaciones.

Para aquellas empresas o municipios que contraten varios cursos se les ofrecerán descuentos:

Se descontará un porcentaje móvil, detallado a continuación, acorde a la cantidad de cursos contratados:

- A. Se descontará un 5% sobre el total al contratar 3 cursos.
- B. Se descontará un 10% sobre el total al contratar 4 cursos.
- C. Se descontará un 15% sobre el total al contratar 5 cursos.

Ante una contratación de mayor cantidad de cursos o de una pauta anual de los mismos se procederá a una negociación particular para cada caso donde se podrán brindar mayores concesiones o descuentos.

Las formas de pago serán vía transferencia bancaria, depósito o cheque a cta/cte; no dispondremos de toma de pagos en efectivo por motivos de

---

<sup>21</sup> Ver anexo página 128



seguridad. A los entes privados, que sean clientes nuevos, se le pedirá integrar el 100% del pago antes de realizar la capacitación. Los clientes que vuelven a contratar el servicio o los entes gubernamentales podrán solicitar integrar el 50% del pago a 30 o 60 días.

El pago a proveedores se manejará a 30 días de fecha de factura.

## Plaza

El servicio se brindará en la pista de General Rodríguez<sup>22</sup>. Se utilizará este lugar porque cuenta con una capa asfáltica con la dimensión necesaria para desarrollar la práctica de las maniobras. Esta pista cuenta con las dimensiones que permiten una subdivisión en cinco circuitos con determinados obstáculos y marcas en el piso que permiten desarrollar la práctica en forma continua. Esta celeridad se debe a no tener que modificar los obstáculos y realizar todas las maniobras de una sola vez y también permite modificar las condiciones del asfalto (como por ejemplo mojándolo) para maniobras determinadas. También cuenta con una calle que se ha realizado una reforma para que sea de ripio. Así también se construirán dos salas amplias contiguas, las cuales servirán para brindar la capacitación y de área de esparcimiento para cuando los participantes aguardan el turno para la parte práctica.

En la pista hay un galpón donde se guardará el vehículo montado sobre la plataforma y donde se encontrarán todos los elementos necesarios para poder llevar a cabo las maniobras como conos y material para mantención de la calle de ripio.

Dentro de las salas habrá Banners de la empresa y un led a modo informativo con videos de experiencias de otros clientes. Una de las salas contará con bancos y mesas para realizar la capacitación teórica. Además, esta sala servirá para servir el servicio de catering.

---

<sup>22</sup> Ver anexo página 122

La sala contigua será de recreación, estará equipada con una mesa de ping pong, un metegol, 1 televisor led de 42 pulgadas, servicio de tv por cable hd, cargadores para celulares de diversos tipos. Ambas salas contarán con wifi libre y gratuito para lo cual se les dará la clave de acceso al llegar a la pista. Se plotearán las paredes para generar mejor imagen y ambientar el lugar.

Durante la capacitación se le brindará una carpeta con todo el material y además un block de notas con birome, que servirá como apuntador para la clase teórica, que tendrán el logo de la empresa y serán objetos de merchandising de regalo.

A futuro se espera alquilar una oficina en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en la zona de microcentro o puerto madero, para poder realizar las capacitaciones teóricas allí. De esta manera evitar el traslado hasta General Rodriguez, y solo tener que hacerlo al momento de la capacitación práctica.

Además, a futuro también se planea brindar un servicio de transfer hasta General Rodriguez para evitarle al cliente los costos de trasladarse hasta la ubicación, aprovechando la oportunidad para plotear los mini buses. Aplicando una política de control de cómo maneja el conductor muy estricto para predicar con el ejemplo sobre la conducción segura y preventiva.

En el caso de los Municipios, se trasladará la plataforma a cada provincia para poder realizar la capacitación necesaria, ya que no contaremos con sedes en las provincias a las cuales se espera apuntar. Los costos de traslado estarán contemplados dentro del precio, es decir que no se cobrará ningún monto extra.

## **Publicidad (Comunicaciones Integradas de Marketing)**

La estrategia de la empresa será la de posicionarse como un especialista, la empresa que puede brindar la capacitación más completa al lograr recrear de la mejor manera posible la realidad. "Punto a Punto" se diferenciará posicionándose como una empresa que crea maestros profesionales de la conducción, utilizando una tecnología innovadora en la Argentina, probada y testeada en el mercado europeo y estadounidense; cuyos resultados han sido demostrados.

Se buscará hacer foco en la capacidad de emular la realidad al realizar la práctica y a la de realizar una mayor gama de maniobras. Se reforzará el concepto de ser especialistas no solo en el folleto sino también al momento de realizar la entrevista para trabajar y resolver la problemática particular de cada cliente.

Así también atendiendo a lo revelado en la investigación cualitativa, la capacitación puede ser un argumento de venta para las empresas privadas de transporte; pudiendo ser comunicada como una ventaja competitiva. La misma investigación evidenció que la imagen del gobierno nacional, provincial o municipal que adopte la capacitación también se vería afectada de forma muy positiva.

A su vez se comunicará que el servicio mejora la habilidad de los conductores en rutas con mal mantenimiento, y no solo que prepara a los mismos para condiciones climáticas diversas, y tipos de suelo. Punto a Punto será un excelente complemento para las capacitaciones que se brindan hoy en día.

Los elementos que avalan la buena capacitación con el simulador de riesgos son la relevancia de marca en mercados extranjeros, habiendo bajado las tasas de accidentes donde se lo ha aplicado con mayor frecuencia y los entes que han adoptado este sistema de entrenamiento, como por ejemplo las fuerzas policiales de muchos estados de los Estados Unidos de Norte América.

La estrategia de comunicación se pondrá en acción utilizando las siguientes herramientas:

- Folleto
- Página Web
- Campañas en Google Adwords
- Marketing Directo a los clientes potenciales
- Facebook
- Stands en conferencias de seguridad vial
- Publicación en Revistas y diarios
- Evento lanzamiento

El folleto tendrá el rol de ser informativo acerca de los beneficios y diferencias de nuestro servicio frente a la competencia. Así también se darán detalles técnicos acerca del funcionamiento de la plataforma, rasgos generales de porque se logra emular la realidad de forma tan precisa y las maniobras que permite realizar. Además, se destacará la posibilidad de brindar una capacitación específica según la necesidad de cada cliente.

La web [www.conduccionavanzada.com.ar23](http://www.conduccionavanzada.com.ar23), la cual ya está desarrollada y online, servirá para brindar mayor información a los clientes, se informa acerca de las capacitaciones que se pueden realizar; hay un video demostrativo de cómo funciona el sistema; información acerca de la empresa y un video del coordinador nacional en Tecnicatura Superior en Seguridad Vial: Juan Emilio Rodríguez Perrotat, opinando acerca del simulador y recomendándolo. Como último acceso de información para el cliente se dispone de los datos de contacto para solicitar el curso o mayor información. La misma web servirá de acceso para la intranet, donde se podrá dar de alta a centros de instrucción, instructores y alumnos.

Se contratará a la agencia Smile marketing, que cobrará un abono de 8 mil pesos por mes y se harán cargo de las campañas de Google Adwords para la captación de clientes y recordación de marca. Se tomará en cuenta realizar una campaña en red de búsqueda con selección en Display con todas las funciones, para poder usar un mismo presupuesto para ambas alternativas. Al principio se comenzará con una estrategia de branding, tomando como relevancia la cantidad de impresiones logradas (CPM), para que la marca comience a hacerse conocida y así al momento de contactar a los clientes a través del equipo de ventas se hará más fácil. Se invertirán alrededor de \$3000 por mes, esta tarifa incluye la gestión de las publicidades y Facebook. Se tendrá total cuidado al momento de armar los anuncios dado que habrá que incorporar muchas palabras clave negativas y palabras con concordancia de frase exacta para evitar que conductores no profesionales se interesen en realizar una capacitación. En cuanto al display, se buscarán páginas que suelen ser visitadas por las empresas de transporte para poder aparecer a través de anuncio o banner. Duración de 3 meses.

---

<sup>23</sup> Ver anexo página 125

La siguiente estrategia sería de conversión, y se realizará tanto en red de búsqueda como en display, se prestará total atención al CPC y al CTR, y se vinculará la cuenta a Analytics para poder saber qué hacen las personas que ingresan a la web y hasta donde llegan con sus clics, toda la campaña estará completamente alineada con la página web, para que los anuncios sean de calidad y no perder clics por informar algo irrelevante o que no se encuentre en la web, se utilizarán llamados a la acción en los títulos y se los redirigirá a la pestaña de contacto de la página para que completen los datos y comenzar el vínculo. Para esta campaña se invertirá el mismo monto de dinero que en la anterior y la duración será de 9 meses. Luego al año siguiente se verá que estrategia implementar en base a los resultados de estas campañas, pero se seguirá invirtiendo en Adwords.

Para mantener las relaciones con los clientes interesados, ya sean clientes que ya hayan utilizado nuestro servicio como también empresas que se han contactado para obtener información se utilizarán estrategias de marketing directo; consistirá en envíos de newsletters que tendrán fines publicitarios de la empresa, serán variados en cuanto a la temática. Por ejemplo, mostraremos vídeos con capacitaciones reales y testimonios de las personas que realizaron la capacitación, como también información en innovaciones en cuanto a seguridad vial, invitaciones a eventos vinculados con la misma, etc. Además, se les enviará invitaciones por email a personas con cargos jerárquicos importantes o líderes de opinión del sector para que se acerquen a General Rodríguez para probar la plataforma y que vivan la experiencia para que puedan recomendarla o se vean motivados a implementarla en sus empresas. Esta estrategia será llevada a cabo por la agencia Smile marketing quienes también miden el rebote y nivel de repuesta y aceptación de los newsletters enviados.

Además, el primer año para generar un mayor impacto se realizarán publicaciones en revistas y algunos diarios en formatos de mitad de página y página completa. Como también se realizará un evento de lanzamiento, en el cual se invitarán a 70 personas a probar y conocer la pista de General Rodríguez, para obtener una difusión más rápida y generar conciencia no solo de qué es Punto a Punto y a qué se dedica como empresa, sino que sepan y entiendan qué es el simulador y cómo funciona. Luego la venta del servicio

será más fácil dado que las personas importantes saben realmente su funcionamiento y cuánto puede ayudar a sus choferes capacitarse de ese modo.

Por último, se asistirá a convenciones de seguridad vial y se trasladará la plataforma en la ocasión que lo permite, donde se armará un stand para informar acerca del simulador y también de ser posible demostrar su funcionamiento.

Para todas las acciones mencionadas anteriormente para el primer año se destinarán \$492.500 y se espera para los próximos años disminuir la comunicación en revistas y diarios y poner el foco en exposiciones en ferias y marketing digital teniendo como proyectado un gasto de \$223.000 anuales.

## **Piezas gráficas**

### **Carpeta frente y dorso con Lapicera para entregar**



### **Folleto**

Será un tríptico que se imprimirá en papel ilustración brillante de 180 grs. Impresión 4/4, se lo realizará en cantidad para poder disminuir el costo del mismo.

**La seguridad vial es una problemática**

¿Sabías que ...

- El 88% de los accidentes de tránsito son por errores humanos? Es decir que el 88% son evitables.

Es por ello que se creó Punto a Punto para complementar y ofrecer un modo de capacitación diferente a la actual del mercado.



**SIMULADOR DE RIESGO CON COMANDO DIGITAL**  
EXPERTOS EN CONDUCCIÓN AVANZADA



info@conduccionavanzada.com.ar  
© Punto a Punto 2017- All Rights Reserved

En punto a punto hemos desarrollado una herramienta única en el mercado: el *Simulador De Riesgos*.  
Éste es un dispositivo mecánico que se instala debajo de cualquier vehículo (auto, camión, camioneta o ambulancia) de manera externa, y que permite modificar la adherencia del parche de contacto del neumático al suelo. De esta forma, el conductor experimenta situaciones de manejo real en condiciones adversas, a muy baja velocidad en un ambiente controlado y supervisado por un instructor que lo acompaña dentro del vehículo.

Las distintas maniobras de riesgo que se pueden recrear son, entre otras:

- Sobre y sub viraje
- Aquaplaning
- Manejo sobre ripio
- Cómo accionar ante un trompo
- Frenados de Emergencia



Le enseñamos al conductor a incorporar los reflejos que en una situación de riesgo le salvarán la vida

**Nuestros servicios:**

-  **Curso práctico-teórico Especialista**  
Policía, Bomberos, Ambulancia, Pesados y conductores
-  **Curso práctico-teórico Particulares**  
Seguridad para rutas y autopistas
-  **Charlas**  
Seminarios y workshops de concientización en seguridad vial, para ofrecer como RSE a empresas e instituciones.
-  **Seguridad Vial**  
Conducción general/conducción en ruta y urbana, infantil, mujeres embarazadas, discapacitados, ancianos, entre otros.



Tomando la innovación como prioridad se desarrolló una aplicación exclusivamente para el manejo del simulador. De este modo se puede brindar un curso específico adaptado para cada necesidad, modificando las maniobras en base a lo que precise cada cliente.



**Banner (0.90x1.90mts)**



**SIMULADOR DE RIESGO CON COMANDO DIGITAL  
EXPERTOS EN CONDUCCIÓN AVANZADA**



**Curso práctico-teórico Especialista**  
Policía, Bomberos, Ambulancia, Pesados  
y conductores



**Curso práctico-teórico Particulares**  
Seguridad para rutas y autopistas



**Charlas**  
Seminarios y workshops de concientiza-  
ción en seguridad vial para ofrecer  
como RSE a empresas e instituciones.



**Seguridad Vial**  
Conducción general (conducción en ruta  
y urbana), infantil, mujeres embarazadas,  
discapitados, ancianos, entre otros.

**Le enseñamos al conductor a incorporar los reflejos  
que en una situación de riesgo le salvarán la vida**





**Gráfica de Revista**



La práctica hace a la perfección

 **PUNTO A PUNTO**  
impulsando conducción segura & responsable  
[www.conduccionavanzada.com.ar](http://www.conduccionavanzada.com.ar)

Enseñamos a incorporar los reflejos que  
en una situación de riesgo le salvarán la vida

© Punto a Punto 2017- All Right Reserved - [info@conduccionavanzada.com.ar](mailto:info@conduccionavanzada.com.ar)

## Brief

1) Nombre de la marca: Punto a Punto

2) Target: El servicio va dirigido a empresas grandes, medianas y pymes de transporte como también a entes gubernamentales: Municipios.

3) Proyecto: A través de la implementación del servicio de capacitación de Punto a Punto, desarrollar la capacidad de los conductores, reduciendo los riesgos de accidentes. Así mismo la empresa que capacite a sus conductores, puede comunicarlo y desarrollar una mejor imagen en cuanto a la seguridad que brinda para sus clientes.

4) Objetivo de la marca:

Informar: Comunicar las virtudes del sistema de la plataforma, diferenciándose por completo de todos los otros sistemas presentes en argentina, ya que ningún otro sistema permite lo mismo.

Educar al cliente: Sobre los beneficios de utilizar el servicio y porque tiene valor su implementación. Así también establecer como parámetro de diferenciación a la capacidad de recrear una maniobra; en el consumidor de capacitaciones de manejo avanzadas

Imagen de la empresa: Desarrollar la imagen de la empresa posicionándonos como una empresa que brinda un servicio especializado, de excelencia e innovadora que emita confianza y seguridad en el cliente.

5) Beneficios: La implementación del servicio permite a las empresas que lo incorporan mejorar el manejo y conocimiento de sus choferes. Además, ayuda a mejorar su posicionamiento estableciéndose como innovadoras, implementadoras de tendencias, responsables, comprometidas con la seguridad.

6) Valores del servicio:

El primer año el valor para empresas será de \$35 mil pesos buscando penetración del mercado, aumentando a \$40 mil pesos el segundo año, en

cambio para Municipios será el primer año \$30 mil pesos y a partir del segundo año \$35 mil pesos.

Se trabajará con descuentos:

Se descontará un porcentaje móvil, detallado a continuación, acorde a la cantidad de cursos contratados:

Se descontará un 10% sobre el total al contratar 3 cursos.

Se descontará un 15% sobre el total al contratar 4 cursos.

Se descontará un 20% sobre el total al contratar 5 cursos.

Donde posteriormente ante una contratación de mayor cantidad de cursos o de una pauta anual de los mismos se procederá a una negociación particular para cada caso donde se podrán brindar mayores concesiones o descuentos.

7) Competencia: la principal competencia son empresas que utilizan simuladores virtuales, test drives de empresas de alta gama y empresas que realizan capacitaciones en autos en autódromos (sin la plataforma) que practican muy pocas maniobras a alta velocidades.

8) Posicionamiento: Punto a Punto es una empresa especialista en seguridad vial, comprometida con la excelencia en el servicio que brinda.

9) Promesa: Mejorar la habilidad de manejo de los conductores, reduciendo la probabilidad de accidentes.

10) Apoyo de la promesa: El servicio ha sido probado en el exterior, testeado, habiendo probado mejoras y reducción de accidentes. Los entes internacionales de prestigio entrenan a sus agentes con el sistema.

11) Estilo Publicitario: Usar un estilo de tono racional, donde apela a la lógica y a la razón del receptor que entiende que la implementación del simulador reduce los riesgos de accidentes. También puede utilizarse un tono emocional ya que las consecuencias de los accidentes de tránsito son emocionalmente dañinos, por lo cual el servicio puede relacionarse con una comunicación emocional.

12) Impresión neta del consumidor: Implementar los servicios de capacitación de Punto a Punto ayudarán a la empresa (contratadora) a posicionarse como innovadora en tecnología de seguridad vial, comprometida con la seguridad de las personas y a reducir riesgos de accidentes y su gravedad.



Slogan: "Impulsando conducción segura & responsable"

La empresa cuenta con un imago tipo, compuesto por un logotipo "Punto a Punto" separado de un Isologo que es un icono mostrando un punto.

## Plan de Comunicación costeadado

PLAN DE COMUNICACIÓN PUNTO A PUNTO (1º año)														Unidad de medida	Costo total
MES	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO			
<b>CANAL ONLINE- X AGENCIA CON FEE</b>															
Adwords	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	Monto asignado	\$ -	
Envío de Newsletter - Mix directo	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	Monto asignado	\$ -	
Costo total online	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000		\$ 96.000	
<b>CANAL OFFLINE</b>															
<b>MEDIOS GRÁFICOS</b>															
Revista de transporte	15000			15000		15000		4000		7500			Anuncio	\$ 56.500	
(tipo de publicación)	1/2 pág horiz.			1/2 pág horiz.		1/2 pág horiz.		1/8 página		1/4 pág horiz.					
Diario	20000					6000				6000			Anuncio	\$ 50.000	
(tipo de publicación)	1/2 pág horiz.	1/4 página				1/8 página				1/8 página					
<b>EVENTOS</b>															
Exposiciones			11000			8000		15000					Derecho de stand	\$ 34.000	
Gastos exposiciones			30000			22000		65000					Equipam. y otros	\$ 117.000	
Evento lanzamiento	139000														
Costo total offline	174000	12000	41000	15000	6000	45000	6000	84000	6000	7500	0	0		\$ 396.500	
<b>TOTAL Comunicación</b>	<b>182000</b>	<b>20000</b>	<b>49000</b>	<b>23000</b>	<b>14000</b>	<b>53000</b>	<b>14000</b>	<b>92000</b>	<b>14000</b>	<b>15500</b>	<b>8000</b>	<b>8000</b>		<b>\$ 492.500</b>	

Evento Lanzamiento	
Diseño de invitaciones eimpresion	5000
Promotora	9000
Catering	75000
Merchandising	10000
Obsequio	30000
Ambientacion	10000
<b>Total</b>	<b>139000</b>

PLAN DE COMUNICACIÓN PUNTO A PUNTO (4 años)						
MES	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO	Unidad de medida	Costo total
<b>CANAL ONLINE x AGENCIA</b>						
Adwords	¤	¤	¤	¤	Monto asignado	\$ -
Mailing - Mkt directo	¤	¤	¤	¤	Monto asignado	\$ -
<b>Costo total online</b>	<b>96000</b>	<b>96000</b>	<b>96000</b>	<b>96000</b>		<b>\$ 384.000</b>
<b>CANAL OFFLINE</b>						
<b>MEDIOS GRÁFICOS</b>						
Revista de transporte	15000	15000	15000	15000	Anuncios	\$ 60.000
Diario	12000	12000	12000	12000	Anuncios	\$ 48.000
<b>EVENTOS</b>						
Exposiciones y gastos expo	100000	100000	100000	100000	Derecho de stand	\$ 400.000
<b>Costo total offline</b>	<b>127000</b>	<b>127000</b>	<b>127000</b>	<b>127000</b>		<b>\$ 508.000</b>
<b>TOTAL Comunicación</b>	<b>223000</b>	<b>223000</b>	<b>223000</b>	<b>223000</b>		<b>\$ 892.000</b>

## Personas:

En el punto de partida se contratará a una persona que cumplirá el rol de recepcionista y 4 personas para la fuerza de ventas. Dicha recepcionista cumplirá también la función de servir el catering y cumplir tareas administrativas como la impresión de los resultados obtenidos por los alumnos. Los encargados de las fuerzas de venta a su vez serán los instructores, esta elección se debe a la necesidad de tener varias personas con el conocimiento de la plataforma en caso de enfermedad o rotación de las vacaciones. Además, es positivo que el vendedor tenga un conocimiento pleno del servicio que está ofreciendo, siendo este sumamente técnico. También se contratará a una persona que su función será de encargado, exclusivamente para organizar a la fuerza de ventas y para tratar con los clientes más importantes.

A su vez este organigrama de empleados funcionaria ante un eventual crecimiento de la empresa mediante la construcción de una segunda plataforma. Teniendo como resultado 6 personas en total.

Se estima que, a futuro, cuando el flujo de clientes sea mayor, se contratará de manera permanente a un ingeniero para que esté en planta permanente controlando el funcionamiento de la plataforma y realice su mantenimiento. Además, en esa instancia se comprará un minivan (hasta 15 personas) y se incorporará a un chofer para el traslado de los clientes.

En cuanto a los clientes serán empleados de entes públicos como también de empresas privadas de transporte, siendo la gran mayoría o todos choferes de distintos tipos de vehículos.

### **Evidencia Física<sup>24</sup>:**

Será la pista ubicada en General Rodríguez, la sala para la capacitación que llevará 3 mesas con sillas para los capacitados y una mesa menor con silla para el capacitador, se colocará una pizarra de 1,20x0,8 para poder hacer algunas explicaciones, sobre todo si aparecen preguntas. Se colocará al techo un proyector, para poder hacer la capacitación más dinámica y visual. Para poder llevar a cabo la capacitación se les entregará a cada uno de los asistentes unas carpetas con material teórico, material para tomar apuntes y una lapicera.

Afuera se encontrará la sala de recreación, donde habrá dos sillones de 4 cuerpos, una mesa pequeña, un metegol y una mesa de ping pong para poder disminuir la percepción del tiempo de espera de los clientes y alargar la zona de tolerancia. Además, se colocarán TV LED de 42" donde se pasarán videos institucionales y en otro más musicales para generar la distracción. Luego estará la mesa larga donde se encontrará toda la vajilla para realizarse café, tomar jugo o una gaseosa y los productos alimenticios como sandwiches de miga, facturas y algunas masitas.

La recepción contará con un escritorio, una computadora para validar toda la información y un scanner para poder registrar los documentos y licencias de conducir ya que, sin estas documentaciones no podrán realizar la capacitación.

En la pista estará ubicada la plataforma montada en auto, camioneta o camión según a quien esté dirigida la capacitación. El instructor contará con una tablet, la cual mediante un Arduino, funcionará de botonera para que eleve o baje la plataforma acorde al requerimiento de la maniobra. En esta

---

<sup>24</sup> Ver anexo página 123

misma tableta evaluará al practicante, dándole la oportunidad de repetir la misma hasta su perfeccionamiento.

## **Proceso:**

### **Procedimiento de inscripción**

- 1- Entrar a la página web y enviar un email solicitando el curso
- 2- Se responde el email y comienza el contacto con el cliente para evaluar si es viable realizar la capacitación
- 3- En el caso que sea viable, se realizará una reunión con el cliente, para establecer problemas específicos de la empresa sobre los cuales profundizar.
- 4- Luego, se desarrollará el contrato con los precios y toda la información acordada en las etapas anteriores.
- 5- Si el cliente acepta se establece en qué fechas y horarios se realizarán las mismas.
- 6- Se cargará en el sistema interno al centro (empresa u ente que contrate el servicio) y se dará de alta a cada alumno que participará en la capacitación.

### **Procedimiento de Capacitación**

- 1- Se realizará la capacitación teórica donde se explicarán los primeros conceptos
- 2- Luego un break de 30 min, donde disfrutaran de un café.
- 3- Se continúa con la segunda etapa y final de la capacitación de teórica.
- 4- Se brindará un espacio de 15 minutos para que realicen consultas de forma particular. De no necesitarlas se adelantará el horario de almuerzo.
- 5.- Se procederá a que los alumnos almuerzen, por su cuenta. Dispondrán de un máximo de una hora y media.

6.- La secretaría dispondrá de una lista de los participantes con un orden tentativo para que realicen la práctica, otorgando a cada participante un número. Se les informará al resto acerca de los que pueden hacer en el espacio de esparcimiento mientras aguardan el momento de realizar la capacitación.

7.- La capacitación consistirá en realizar el circuito de maniobras (repetiendo 5 veces cada una de ellas) en forma continua, al finalizar cada una de ellas el instructor calificará la misma en el sistema. Al concluir el circuito se repetirán las maniobras que no están aprobadas o que se considera que hay lugar para realizarla mejor.

8- Transcurridas dos horas del inicio de la instrucción práctica se servirá el servicio de catering a modo de merienda. El mismo no interrumpirá las prácticas.

9- Una vez finalizada y aprobada las maniobras recreadas se brindará un certificado

### **Productividad:**

Debido a que la empresa brinda un servicio, y medir la productividad en base a recursos consumidos no sería eficiente, la empresa enfocará la medición de la productividad relacionada con el área de marketing.

A partir de esto, Punto a Punto buscará como objetivo encontrar un balance entre la productividad de adquisición y conservación de clientes.

Principalmente se enfocará en la adquisición de clientes, dado que es el principal objetivo de la empresa por ser nueva en el mercado. Siguiendo esta premisa, se tendrán en cuenta los ingresos generados por los esfuerzos llevados a cabo para captar clientes, divididos por los costos de estos esfuerzos.

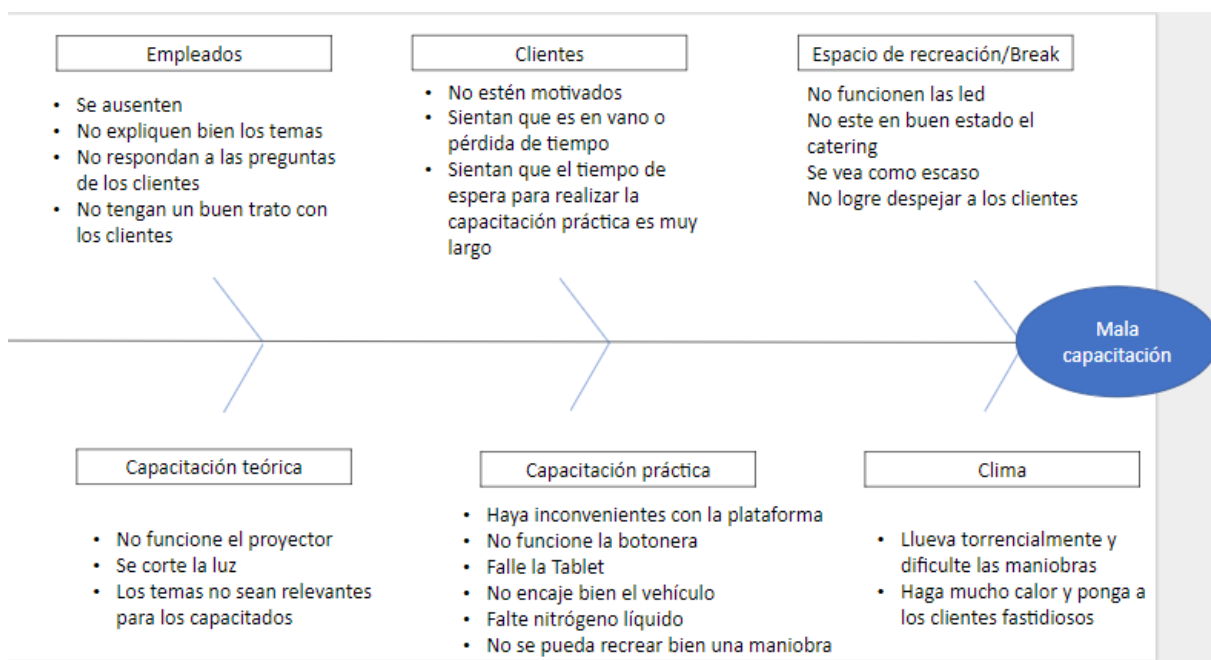
A continuación, la empresa prestará atención a la conservación de clientes, ya que cuesta más captar un nuevo cliente, que retener y fidelizar los actuales, con el agravante de ser una empresa que se encuentra creando la



marca y el posicionamiento, será de vital importancia medir la efectividad reteniendo los clientes.

Así, Punto a Punto tendrá en cuenta los ingresos generados por nuevas compras de clientes actuales y otros ingresos generados por ellos, dividido los costos de las acciones que tengan por objetivo retener estos clientes.

## Diagrama de Pescado



## Diagrama de Flujo



## Escenario Neutral

### Inversión:

La inversión que requiere el proyecto es de \$1.700.452, siendo el mayor costo (43% del total) la camioneta y el auto 0 km, ambas se realizarán con un pago inicial y se financiará en 84 cuotas.<sup>25</sup>

Si bien el servicio consta de la utilización de la plataforma es un costo menor a la compra de un vehículo, es decir que posee un costo bajo, y es por ello que la inversión inicial no es excesiva.

<sup>25</sup> Ver anexo página 134

Para la utilización de la plataforma en los diferentes vehículos, se tendrá que comprar dos adaptaciones diferentes una para auto y otra para camión/camioneta para poder brindar los cursos específicos.

Dentro de la inversión se encuentran todos los mobiliarios que se precisarán para ambientar la pista, el sector donde se realizará la capacitación y la construcción de la sala de esparcimiento.

La plataforma ya se encuentra construida y para la construcción de la misma se solicitó un préstamo no reembolsable a la agencia FONSOFT, el monto del mismo fue de \$640.500. El presupuesto para emprender el plan de negocios planteado en la actualidad será financiado pidiendo un préstamo al Banco Nación por un monto de \$486.652, esta línea de préstamo para la producción y la inclusión financiera (MyPymes) contempla una tasa preferencial y una financiación en 36 cuotas teniendo como ventaja adicional 6 meses de gracia.

### **Demanda estimada:**

- Municipios: 1467 pertenecientes a 7 provincias (contemplando CABA y GBA), al mismo se lo ajustó por un 3% de estimación de venta por la compleja negociación que se tendrá que llevar a cabo y por no ser un servicio obligatorio. Además, se contempló que el promedio de cursos que solicitará cada municipio que contrate el servicio será de 5 cursos, dicha estimación deriva de la cantidad de automóviles y número de empleados promedio con los que cuenta un municipio. Luego se tuvieron en cuenta los siguientes ajustes:

### **Ajuste de Distribución:<sup>26</sup>**

- En los primeros dos meses se espera llegar a 182 municipios representando el 12% del total. En los tres meses posteriores se espera llegar al 42% del total. Del mes 6 al 8 se espera llegar al 66%, del 9 al 10 al 88% y por finalmente los dos últimos meses completarían el 100% de la distribución seleccionada. El ajuste es

---

<sup>26</sup> Ver anexo página 135

escalonado ya que al principio solo se llegarían a 2 provincias, luego a 3 provincias, a mediados de julio a 4 provincias, para octubre se cubrirían 5 y recién en diciembre se llegaría a la totalidad de 7.

### ***Ajuste de Capacidad Productiva:***

- En cuanto a la capacidad productiva, lo que se debe tener en cuenta en este servicio es el factor tiempo, ya que el uso de la plataforma no tiene ninguna limitación en cuanto a cantidades. Como en algunos momentos se tendrá que trasladar la plataforma a otras provincias para poder brindar el servicio a determinados municipios, no se podrá utilizar en un mismo día o semana la plataforma en buenos aires, es por ello que se toma en cuenta la capacidad productiva al 50%.

### ***Ajuste de Innovación:***

- Teniendo en cuenta que el negocio es destinado a entes públicos y privados y no ser ninguno de ambos consumos masivos no se puede ajustar por innovación, ya que el porcentaje de la primera etapa es muy bajo para la demanda potencial que posee este mercado.

### ***Ajuste de Conciencia:***

- En Marzo se comenzará con un porcentaje de un 40% ya que el primer mes de Lanzamiento se llevará a cabo un evento en el cual se invitarán a intendentes y empresarios a General Rodríguez, para que puedan probar el servicio y vivir la experiencia de la recreación de la maniobra con el simulador de riesgos. De este modo, no solo logramos generar mayor impacto sino también que los esfuerzos de

comunicación se entiendan mejor cuando se describe al producto y ayudaría a que sea más viable la contratación del servicio. Además, tendremos activo a la fuerza de ventas distribuyendo folletos, contactando empresas y municipios; estará la agencia trabajando en el canal online con la red de búsqueda y display; y se publicitará en una revista.

- En el mes de Mayo la conciencia será de un 50%, dado que habrá una exposición en la cual Punto a Punto participará y se logrará llegar a más personas; habrá una publicación en revista y se seguirá con el canal online.
- En el mes de Agosto la conciencia será de un 60%, aumentará por la participación en una exposición, por la publicación en una revista, por las acciones de marketing digital y por la constante comunicación que realizaran los vendedores.
- En el mes de Octubre aumentará a 75% la conciencia ya que se estará presente en la exposición más grande que hay en el año del rubro, llegando a más de 2000 personas potenciales, además de tener en cuenta todos los esfuerzos que se realizan mes a mes.
- La conciencia llegará a un 90% al segundo año, ya que la comunicación bajará notablemente en relación al primer año sin dejar de lado las exposiciones y las acciones online.
- Finalmente se llegará a un 100% de conciencia al tercer año, donde también se seguirá participando en exposiciones y canal online para que no disminuya y seguir manteniendo la conciencia de la marca y el servicio que se brinda.

Del sector empresas solo se tomó en cuenta 651 de la zona de GBA y CABA. La estimación de venta es de un 5% calculado a través de una encuesta realizada a 50 empresas de transporte y habiendo tomado en cuenta solo el porcentaje de "Definitivamente si y probablemente sí".

- Empresas PYME:
  - Potencial de 448 empresas, con 1 curso estipulado por cada una
- Empresas Medianas:
  - Potencial de 175 empresas, con 3 cursos estipulados por cada una
- Empresas Grandes:
  - Potencial de 28 empresas, con 5 cursos estipulados por cada una

En cuanto a los ajustes se tomó en cuenta un 100% de distribución ya que se va a llegar fácilmente a cubrir la zona completa teniendo en cuenta que solo es una porción de Buenos Aires. Además, se lo ajustó por lo descrito en conciencia, capacidad productiva y estacionalidad.<sup>27</sup>

## Pronóstico de Ventas<sup>28</sup>

Se tomó en cuenta que habrá variaciones en la estacionalidad:

	Ponderación Estacionalidad												TOTALES
<b>AÑO 1 desglosado</b>	0,12	0,11	0,09	0,07	0,06	0,07	0,1	0,09	0,1	0,06	0,06	0,07	1,00

Esto se deberá a que el lanzamiento será en Marzo y debido a los esfuerzos de comunicación y equipo de ventas se logrará un buen porcentaje de contratación. Sin embargo, el mismo caerá a partir de Junio hasta agosto, ya que en esos meses se producen las vacaciones de invierno y el factor climático no ayudaría, en invierno predominan lluvias, lo que imposibilitaría realizar algunas maniobras y una correcta capacitación. A partir de Septiembre volverá a crecer el porcentaje hasta Noviembre donde mejoran las condiciones climáticas y además también se realizan la mayor cantidad de cursos en estas fechas. Por último, en Diciembre comenzará a caer por las vacaciones de verano y fechas festivas.

Al haber analizado y aplicado los ajustes anteriores mencionados y la estacionalidad, se obtiene el siguiente sales forecast:

<sup>27</sup> Ver anexo página 129

<sup>28</sup> Ver anexo página 136

Demanda estimada					
Tipo de servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Municipios</i>	41	130	208	266	309
<i>Empresas pymes</i>	9	11	13	22	14
<i>Empresas medianas</i>	10	16	21	41	32
<i>Empresas grandes</i>	0	3	6	3	6
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>	<b>161</b>	<b>247</b>	<b>331</b>	<b>361</b>

Para el primer año un resultado de 60 cursos totales. Siendo 41 cursos con municipios, 9 con empresas pymes, 10 con empresas medianas y ningún contrato con empresas grandes.

Al 2do año se estipula realizar 130 cursos con municipios, 11 con pymes, 16 con medianas empresas y por último 3 con grandes empresas. Dentro de este año comenzará a aparecer la recompra que será solo por el 15% de los clientes ya que los cursos pueden hacerse tanto anualmente como cada dos años.

Al 3er año se esperará obtener 208 cursos con municipios, 13 con pymes, 21 con medianas empresas y 6 con grandes empresas.

Para el 4to año, se llegará a firmar 266 cursos con municipios, 22 con pymes, 41 con empresas medianas y 3 contratos con empresas grandes.

Por último, para el 5to año, 309 cursos a empleados municipales, 14 a empresas pymes, 32 a empresas medianas y 6 a empresas grandes.

El aumento notable de cursos se deberá a la recompra, al aumento de la conciencia y la distribución descritas anteriormente.

## CashFlow<sup>29</sup>

Los ingresos estipulados se calcularon teniendo en cuenta el precio que pagará cada cliente por la cantidad de cursos a contratar con sus descuentos correspondientes, dado que un municipio no contrataría menos de 5 cursos por la cantidad de empleados que posee trabajando y su precio será menor.

<sup>29</sup> Ver anexo página 139

CASH FLOW		TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
<b>Ventas estimadas totales</b>						
MUNICIPIO	Ventas estimadas	41	130	208	266	309
	Precio	\$ 24.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 984.000</b>	<b>\$ 3.637.200</b>	<b>\$ 5.810.700</b>	<b>\$ 7.440.825</b>	<b>\$ 8.663.419</b>
PYME	Ventas estimadas	9	11	13	22	14
	Precio	\$ 35.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 315.000</b>	<b>\$ 458.000</b>	<b>\$ 516.700</b>	<b>\$ 868.056</b>	<b>\$ 578.208</b>
MEDIANA	Ventas estimadas	10	16	21	41	32
	Precio	\$ 31.500	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 315.000</b>	<b>\$ 588.600</b>	<b>\$ 740.070</b>	<b>\$ 1.465.339</b>	<b>\$ 1.134.602</b>
GRAN DE	Ventas estimadas	0	3	6	3	6
	Precio	\$ 28.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 104.000</b>	<b>\$ 190.000</b>	<b>\$ 99.750</b>	<b>\$ 186.813</b>
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 1.299.000</b>	<b>\$ 4.095.200</b>	<b>\$ 6.327.400</b>	<b>\$ 8.308.881</b>	<b>\$ 9.241.627</b>

El ingreso se irá incrementando a medida que aumente el sales forecast año a año.

Luego se tomaron en cuenta todos los egresos que se tendrán a lo largo del proyecto:

Los gastos variables comerciales estarán vinculados con:<sup>30</sup>

- Los viáticos de los instructores que se les dará solamente a los empleados que le dicten cursos a municipios, ya que tendrán que trasladarse: es por ello que se les pagará nafta, comida y la noche de hotel.
- La comisión por venta de encargado que será el 1,5% y la del vendedor que será de un 1% sobre el valor de venta del curso (contemplando descuentos).
- El catering a contratar por cada capacitación que se brindará (contempla 10 personas e incluye las bebidas de primera línea)
- El combustible a emplear que es 1 litro por persona para la realización de las maniobras
- El traslado de la plataforma a los municipios (se contempla un promedio del costo de traslado al interior del país y dentro de CABA y GBA)
- Set de estudio, que es el material que se les dará a los clientes al momento de la capacitación.

<sup>30</sup> Ver anexo página 137



### Gastos comerciales fijos: <sup>31</sup>

- Alquiler de la pista de general Rodríguez con el salón correspondiente, el servicio de mantenimiento de la plataforma, el abono del mantenimiento del software, el seguro y ambulancia por si llega a haber algún problema de salud con algún empleado o cliente y por último el servicio de cable e internet.

### Gastos de administración:<sup>32</sup>

- Honorario de los contadores, las cargas sociales de los sueldos de los empleados que será un 26,5% de los mismos, el seguro de vida obligatorio y los servicios en general.

### Sueldos:<sup>33</sup>

- Se tendrá 1 secretaria/recepcionista, 4 empleados que realizarán la venta y capacitación y por último un encargado. A cada sueldo se le descontaron los conceptos correspondientes y se le calculó el sueldo neto que le quedaría al empleado, por ejemplo, en este caso el siguiente sería el de un vendedor.

LIQUIDACION Vendedores		Categoria	Vendedor C		
Concepto	Unidad	Base	Remunerativo	No remunerativo	Descuento
Basico	30		\$21.958,08		
Antigüedad	0		\$0,00		
Asistencia y puntualidad			\$1.579,84		
Jubilacion	11,00%	\$20.537,92			\$2.259,17
Ley 19.032	3,00%	\$20.537,92			\$616,14
Obra social	3,00%	\$20.537,92			\$616,14
S.E.C art 100	2,00%	\$20.537,92			\$410,76
F.A.E.C	0,50%	\$20.537,92			\$102,69
S.E.C art 101	2,00%	\$20.537,92			\$410,76
Aporte fijo OSECAC	2,70%	\$20.537,92			\$554,52
		<b>SUB TOTALES</b>	\$23.537,92		\$4.970,18
				<b>SUELDO NETO</b>	\$18.567,74

Para afrontar el gasto de la inversión inicial, los costos que no fueron cubiertos por el préstamo brindado por la agencia Fonsoft serán financiados

<sup>31</sup> Ver anexo página 132

<sup>32</sup> Ver anexo página 132

<sup>33</sup> Ver anexo página 133

por dos entes. El primero será la agencia de Toyota y el segundo el Banco nación con su línea de créditos descrita con anterioridad. El flujo de fondos del primer año da un saldo negativo, dicho saldo será saldado con un nuevo crédito (extensión del préstamo actual), el cual por las condiciones de crédito se comenzará a abonar a mitad del año dos del proyecto y se extenderá por 3 años).<sup>34</sup>

<b>Pago de préstamos para capital inicial</b>					
Pago préstamo inicial banco nación	\$ 93.681	\$ 187.361	\$ 187.361	\$ 93.681	
Pago a consesionaria por vehiculos	\$ 129.071	\$ 108.252	\$ 99.504	\$ 99.504	\$ 99.504
Préstamo Bco Nación Deficit primer año	\$ -	\$ 304.094	\$ 608.188	\$ 608.188	\$ 304.094
<b>TOTAL PAGO PRESTAMOS</b>	<b>\$ 222.752</b>	<b>\$ 599.707</b>	<b>\$ 895.053</b>	<b>\$ 801.373</b>	<b>\$ 403.598</b>
<b>COSTOS</b>					
<b>Gastos variables comerciales</b>	\$ 796.775	\$ 1.109.202,3	\$ 1.607.127,8	\$ 2.042.169,2	\$ 2.265.069,0
<b>Gastos fijos comerciales</b>	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252
<b>Gastos fijos administrativos</b>	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899
<b>Sueldos</b>	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 2.655.958</b>	<b>\$ 2.968.385</b>	<b>\$ 3.466.310</b>	<b>\$ 3.901.352</b>	<b>\$ 4.124.252</b>
<b>TOTAL EGRESO</b>	<b>\$ 2.878.709</b>	<b>\$ 3.568.092</b>	<b>\$ 4.361.364</b>	<b>\$ 4.702.724</b>	<b>\$ 4.527.850</b>

## Van/TiR y Payback<sup>35</sup>

Luego de analizar todo lo anterior y obtener la ganancia antes de impuestos se calculó el VAN el cual arrojó un resultado de \$1.245.736 siendo el proyecto rentable. Para el cálculo del mismo se tomó en cuenta la tasa de corte Badlar la cual es 0,229.

La tasa de retorno de la inversión (TIR) será de un 38% y el payback del proyecto del escenario neutral será de 3 años y 95 días.

	TOTAL AÑO 0	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
<b>INVERSION</b>	-\$ 1.700.452					
<b>SUELDOS</b>	-\$ 111.169					
<b>GASTOS adm</b>	-\$ 41.899					
	<b>-\$ 1.853.520</b>	<b>-\$ 1.579.709</b>	<b>\$ 527.108</b>	<b>\$ 1.966.036</b>	<b>\$ 3.606.157</b>	<b>\$ 4.713.777</b>
<b>TASA BADLAR</b>	0,229					
<b>VAN</b>			<b>\$1.245.736</b>			
<b>TIR</b>			<b>38%</b>			
<b>PAYBACK</b>			<b>3 años y 95</b>			<b>Días</b>
			<b>365</b>			
			<b>\$ 940.085</b>			
			<b>\$ 913.435</b>			

<sup>34</sup> Ver anexo página 134

<sup>35</sup> Ver anexo página 141

## Escenario Optimista

El escenario optimista planteado se contempla la construcción de una segunda plataforma desde el inicio del proyecto, esta plataforma permitirá abocar esta segunda unidad a itinerar por las provincias y mantener la primera plataforma fija en GBA y CABA. Esta organización permitirá arrancar abarcando mayor territorio geográfico y una expansión mas rápida por el mismo. Para el escenario económico y financiero se tuvieron en cuenta los siguientes factores:

Costos fijos e inversión:<sup>36</sup>

Se contratará dos empleados más para la venta y capacitación, lo cual generó un incremento en los costos fijos de sueldos de \$37.135. A su vez esto repercute en las cargas sociales, las cuales pasaron a tener una de \$175.375 en vez de \$131.459, generando un aumento de \$43.916.

Dados estos incrementos los costos fijos son ahora de \$242.771, \$49.432 superiores al escenario neutral.

Financiamiento<sup>37</sup>

En el escenario positivo la empresa operará desde el comienzo con dos sistemas de simulación, por lo cual los costos requeridos para comenzar a operar no se duplican, ya que solo se tiene q contemplar el armado de la nueva plataforma, los servicios de adaptación y los 2 autos nuevos.

Financiamiento		Total segundo auto
<b>AUTO TOYOTA ETIOS</b>	\$ 262.900	\$ 525.800
PAGO INICIAL	\$ 78.870	\$ 157.740
CUOTA 1	\$ 4.068	\$ 8.136
CUOTA 2 a 5	\$ 3.926	\$ 7.852
CUOTA 6 a 18	\$ 3.192	\$ 6.384
CUOTA 19 a 84	\$ 2.724	\$ 5.448
<b>AUTO TOYOTA HILUX</b>	\$ 556.100	\$ 1.112.200
PAGO INICIAL	\$ 166.830	\$ 333.660
CUOTA 1	\$ 8.605	\$ 17.210
CUOTA 2 a 5	\$ 8.111	\$ 16.222
CUOTA 6 a 18	\$ 6.558	\$ 13.116
CUOTA 19 a 84	\$ 5.588	\$ 11.136

Para adquirir las dos plataformas y los vehículos se duplica el total del financiamiento de la agencia de TOYOTA, pasando de ser \$573.300 a

<sup>36</sup> Ver anexo página 140

<sup>37</sup> Ver anexo página 141

\$1.146.600. El préstamo tomado del Banco Nación asciende en este escenario a \$1.342.582 y el déficit del primer año de \$1.851.285, el cual sufre un incremento de \$271.576 se financia también con un préstamo del banco nación. Ambos con un préstamo a 3 años con una tasa del 15,5%.

<b>TOTAL FINANCIADO por agencia</b>	\$ 573.300	<b>TOTAL FINANCIADO por agencia</b>	\$ 1.146.600	
<b>Financiado por FONSOFT</b>	\$ 640.500	<b>Financiado por FONSOFT</b>	\$ 640.500	
<b>Prestamo Bco Nación Inicial Monto</b>	\$ 486.652	<b>Prestamo Bco Nación Inicial Monto</b>	\$ 1.342.852	
Interes tasa 15,5% a 3 años	\$ 75.431	Interes tasa 15,5% a 3 años	\$ 208.142	36 cuotas y 6 meses de gracia
Cuota sobre capital	\$ 13.518	Cuota sobre capital	\$ 37.301	
Cuota interes mensual	\$ 2.095	Cuota interes mensual	\$ 5.782	
<b>CUOTA TOTAL</b>	\$ 15.613	<b>CUOTA TOTAL</b>	\$ 43.083	
<b>Prestamo Bco Nación Deficit primer año</b>	\$ 1.579.709	<b>Prestamo Bco Nación Deficit primer año</b>	\$ 1.851.285	
Interes tasa 15,5% a 3 años	\$ 244.855	Interes tasa 15,5% a 3 años	\$ 286.949	36 cuotas y 6 meses de gracia
Cuota sobre capital	\$ 43.881	Cuota sobre capital	\$ 51.425	
Cuota interes mensual	\$ 6.802	Cuota interes mensual	\$ 7.971	
<b>CUOTA TOTAL</b>	\$ 50.682	<b>CUOTA TOTAL</b>	\$ 59.395	

### **Demanda estimada:<sup>38</sup>**

La capacidad productiva varía en este escenario pasando a ser de 1 en vez de en 0.5, dado que la empresa tiene un simulador para la línea de servicio a municipios y uno para empresas, dejando de compartir su uso.

A su vez, en este escenario la distribución para municipios comienza desde marzo del primer año con 0,42 cuando antes en marzo era 0,12. Este ajuste por distribución también escalona más rápido en el tiempo que en el escenario normal.

Las variaciones en la demanda estimada, en este escenario positivo, generarían a la empresa un mayor nivel de ventas y mejores resultados después de impuestos.

<sup>38</sup> Ver anexo página 142 y 143

## Sales Forecast Optimista<sup>39</sup>

Demanda estimada Máxima					
Tipo de servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Municipios	97	271	423	537	623
Empresas pymes	14	22	26	87	35
Empresas medianas	15	30	40	157	97
Empresas grandes	1	7	12	13	17
<b>TOTAL</b>	<b>127</b>	<b>331</b>	<b>501</b>	<b>794</b>	<b>772</b>

## Cashflow<sup>40</sup>

Debido a la variación de los ajustes que generarían un aumento en las ventas, los gastos y costos variables son mayores al escenario neutral. Además, se debe tener en cuenta el aumento del personal para poder cubrir la demanda estimada anteriormente.

CASH FLOW						
	<i>Ventas estimadas totales</i>	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
MUNICIPIO	<i>Ventas estimadas</i>	97	271	423	537	623
	<i>Precio</i>	\$ 24.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 2.328.000</b>	<b>\$ 7.585.200</b>	<b>\$ 11.850.300</b>	<b>\$ 15.049.125</b>	<b>\$ 17.448.244</b>
PYME	<i>Ventas estimadas</i>	14	22	26	87	35
	<i>Precio</i>	\$ 35.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 490.000</b>	<b>\$ 892.000</b>	<b>\$ 1.029.800</b>	<b>\$ 3.460.128</b>	<b>\$ 1.415.019</b>
MEDIANA	<i>Ventas estimadas</i>	14	30	40	157	97
	<i>Precio</i>	\$ 31.500	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 472.500</b>	<b>\$ 1.096.200</b>	<b>\$ 1.438.290</b>	<b>\$ 5.663.267</b>	<b>\$ 3.493.470</b>
GRANDE	<i>Ventas estimadas</i>	1	7	12	13	17
	<i>Precio</i>	\$ 28.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 28.000</b>	<b>\$ 232.000</b>	<b>\$ 398.000</b>	<b>\$ 417.900</b>	<b>\$ 537.425</b>
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 2.818.000</b>	<b>\$ 8.477.200</b>	<b>\$ 12.880.100</b>	<b>\$ 18.509.253</b>	<b>\$ 18.863.263</b>
<b>Pago de prestamos para capital inicial:</b>						
	Pago prestamo inicial banco nacion	\$ 93.681	\$ 187.361	\$ 187.361	\$ 93.681	
	Pago a concesionaria por vehiculos	\$ 258.142	\$ 216.504	\$ 199.008	\$ 199.008	\$ 199.008
	Prestamo Bco Nación Deficit primer año	\$ -	\$ 356.372	\$ 712.745	\$ 712.745	\$ 356.372
	<b>TOTAL PAGO PRESTAMOS</b>	<b>\$ 351.823</b>	<b>\$ 760.237</b>	<b>\$ 1.099.114</b>	<b>\$ 1.005.433</b>	<b>\$ 555.380</b>
<b>COSTOS</b>						
	<b>Gastos variables comerciales</b>	\$ 1.404.210	\$ 2.706.532,0	\$ 4.054.557,2	\$ 5.578.333,6	\$ 5.970.624,9
	<b>Gastos fijos comerciales</b>	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252
	<b>Gastos fijos administrativos</b>	\$ 650.343	\$ 650.343	\$ 650.343	\$ 650.343	\$ 650.343
	<b>Sueldos</b>	\$ 1.779.658	\$ 1.779.658	\$ 1.779.658	\$ 1.779.658	\$ 1.779.658
	<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 4.317.463</b>	<b>\$ 5.619.785</b>	<b>\$ 6.967.810</b>	<b>\$ 8.491.586</b>	<b>\$ 8.883.878</b>
	<b>TOTAL EGRESO</b>	<b>\$ 4.669.285</b>	<b>\$ 6.380.022</b>	<b>\$ 8.066.924</b>	<b>\$ 9.497.020</b>	<b>\$ 9.439.258</b>
	<b>TOTAL DESPUES DE IMPUESTOS</b>	<b>-\$ 1.851.285</b>	<b>\$ 2.097.178</b>	<b>\$ 4.813.176</b>	<b>\$ 9.012.233</b>	<b>\$ 9.424.005</b>

<sup>39</sup> Ver anexo página 144

<sup>40</sup> Ver anexo página 147

## VAN/TIR y Payback<sup>41</sup>

En año 0 la inversión inicial necesaria asciende a \$3.320.156 y en año 1 operativamente se obtienen resultados negativos por \$1.851.285. El van sufre un incremento de \$4.015.548, siendo de \$5.261.284 en total, la TIR asciende al 58% y el Payback no sufre una gran variación, pasando de ser de 3 años y 95 días a 3 años y 70 días.

<b>VAN</b>		\$5.261.284		
<b>TIR</b>		58%		
<b>PAYBACK</b>		3 años y 70	Días	
	365	\$ 1.738.913		
		\$ 5.059.069		

## Escenario Pesimista

42

Para calcular este escenario se debió calcular el punto de equilibrio el cual arrojó como resultado lo siguiente:

CONTRIBUCION MARGINAL								Punto de equilibrio anual				
CURSO	AÑO 1			RESTO del proyecto			Total costos fijos	Año 1		RESTO del proyecto		
	Precio	Costo	cmg	Precio	Costo	cmg		% de ventas	CF PONDERADO	Q EQUILIBRIO	CF PONDERADO	Q EQUILIBRIO
EMPRESA												
PYME	\$ 35.000	\$ 3.105	\$ 31.895	\$ 40.000	\$ 3.230	\$ 36.770	4,0%	\$ 112.553	4	\$ 101.769	3	
MEDIANA	\$ 31.500	\$ 3.105	\$ 28.395	\$ 36.000	\$ 3.230	\$ 32.770	8,7%	\$ 245.400	9	\$ 221.886	8	
GRANDE	\$ 28.000	\$ 3.105	\$ 24.895	\$ 32.000	\$ 3.230	\$ 28.770	1,6%	\$ 45.456	2	\$ 41.100	2	
MUNICIPIO	\$ 24.000	\$ 6.080	\$ 17.920	\$ 28.000	\$ 6.205	\$ 21.795	85,7%	\$ 2.409.159	135	\$ 2.178.314	111	

El pronóstico de ventas de equilibrio sería:

Demanda estimada Mínima					
Tipo de servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Municipios	135	111	111	111	111
Empresas pymes	4	3	3	3	3
Empresas medianas	9	8	8	8	8
Empresas grandes	2	2	2	2	2
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>124</b>	<b>124</b>	<b>124</b>	<b>124</b>

<sup>41</sup> Ver anexo página 148

<sup>42</sup> Ver anexo página 149

La cantidad de equilibrio para el primer año de 135 cursos con municipios, 4 cursos con empresas pymes, 9 cursos con empresas medianas y 2 cursos con empresas grandes.

Para el resto del proyecto, 111 cursos con municipios, 3 cursos con pymes, 8 cursos con empresas medianas y por último 2 cursos con empresas grandes.

## Cashflow<sup>43</sup>

El cashflow pesimista varía en comparación con el probable sólo en aquellos gastos variables que se ajustaron por el pronóstico de ventas de equilibrio.

<b>CASH FLOW</b>						
	<i>Ventas estimadas totales</i>	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
MUNICIPIO	<i>Ventas estimadas</i>	135	111	111	111	111
	<i>Precio</i>	\$ 24.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 3.264.000</b>	<b>\$ 3.108.000</b>	<b>\$ 3.108.000</b>	<b>\$ 3.108.000</b>	<b>\$ 3.108.000</b>
PYME	<i>Ventas estimadas</i>	4	3	3	3	3
	<i>Precio</i>	\$ 35.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 105.000</b>	<b>\$ 120.000</b>	<b>\$ 120.000</b>	<b>\$ 120.000</b>	<b>\$ 120.000</b>
MEDIANA	<i>Ventas estimadas</i>	9	8	8	8	8
	<i>Precio</i>	\$ 31.500	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 315.000</b>	<b>\$ 288.000</b>	<b>\$ 288.000</b>	<b>\$ 288.000</b>	<b>\$ 288.000</b>
GRANDE	<i>Ventas estimadas</i>	2	2	2	2	2
	<i>Precio</i>	\$ 28.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 56.000</b>	<b>\$ 64.000</b>	<b>\$ 64.000</b>	<b>\$ 64.000</b>	<b>\$ 64.000</b>
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 3.369.000</b>	<b>\$ 3.228.000</b>	<b>\$ 3.228.000</b>	<b>\$ 3.228.000</b>	<b>\$ 3.228.000</b>
<b>Pago de prestamos para capital inici.</b>						
	Pago prestamo inicial banco nacion	\$ 93.681	\$ 187.361	\$ 25.144	\$ 12.572	
	Pago a consesionaria por vehiculos	\$ 362.098	\$ 333.936	\$ 99.504	\$ 99.504	\$ 99.504
<b>TOTAL PAGO PRESTAMOS</b>		<b>\$ 455.779</b>	<b>\$ 521.297</b>	<b>\$ 124.648</b>	<b>\$ 112.076</b>	<b>\$ 99.504</b>
<b>COSTOS</b>						
	<b>Gastos variables comerciales</b>	\$ 867.375	\$ 715.245	\$ 715.245	\$ 715.245	\$ 715.245
	<b>Gastos fijos comerciales</b>	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252
	<b>Gastos fijos administrativos</b>	\$ 502.785	\$ 502.785	\$ 502.785	\$ 502.785	\$ 502.785
	<b>Sueldos</b>	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032
<b>TOTAL EGRESO</b>		<b>\$ 3.187.444</b>	<b>\$ 3.035.314</b>	<b>\$ 3.035.314</b>	<b>\$ 3.035.314</b>	<b>\$ 3.035.314</b>
<b>TOTAL DESPUES DE IMPUESTOS</b>		<b>\$ 181.556</b>	<b>\$ 192.686</b>	<b>\$ 192.686</b>	<b>\$ 192.686</b>	<b>\$ 192.686</b>

## VAN y TIR

Luego se realizó el cálculo del VAN el cual da \$1.075.056 ya que es el escenario mínimo que debe generarse para poder cubrir todos los costos sin generar pérdida.<sup>44</sup>

<sup>43</sup> Ver anexo página 152

<sup>44</sup> Ver anexo página 153

Para calcularlo se utilizó la tasa badlar que es el 0,229 y la tasa de retorno de la inversión que hace que el proyecto esté en equilibrio es de 19%.

## Tablero de control

Perspectiva	Nombre	Indicador	Descripción	Comparación	Alarmas			Alcance
		Cálculo			Verde	Amarillo	Rojo	
FINANCIERA	Rentabilidad de las Ventas	$\frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Ventas Totales}}$	Informa que porción de las ventas deriva en resultado neto, permitiendo calcular la eficiencia que alcanza la empresa durante sus operaciones y ayuda a tomar decisiones para mejorarla.	Se comparara el indicador contra el resultado del mismo año a año. Para el quinto año donde se supone mayor estabilidad el indicador arroja 39%	30% o mas	Entre el 15 y el 29%	14% o menos	Anual
FINANCIERA	Rentabilidad del Patrimonio Neto	$\frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Patrimonio Neto Promedio}}$	Muestra la ganancia que obtienen los dueños por cada 100 \$ colocados como inversión, es decir que muestra el retorno para los dueños de la empresa.	Se comparará la rentabilidad del patrimonio neto con la inflación del periodo. Para 2017 el BCRA estima 26,25%.	26,25% o mas	Entre 26,6 y 10%	9% o menos	Anual
FINANCIERA	Variación del Pronóstico	$\frac{\text{Total ingresos pronosticados}}{\text{Ingresos reales de la empresa}}$	Control y seguimiento de las variaciones del pronóstico de ingresos	Se comparara los resultados del pronóstico de ingresos basados en la demanda estimada, versus los resultados reales que la empresa obtenga	0 a 10%	entre 11 y 19%	20% o más	Semestral
CLIENTE	Satisfacción del Cliente	$\frac{\text{Quejas efectuadas}}{\text{Cursos totales brindados}}$	Control de la satisfacción del cliente sobre los contenidos y experiencias con el servicios	Se medirá la cantidad de quejas que se efectúan en relación con la cantidad de cursos brindados en ese periodo, y se tendrá en cuenta si más de una queja proviene de uno o más cursos brindados a un mismo cliente. (Dado que a cada cliente se le brindan en promedio 10 cursos por capacitación)	0 a 5	5 a 10	11 o más	Trimestral
CLIENTE	Percepción de Imagen y Calidad	$\frac{\text{Opiniones Positivas}}{\text{Opiniones Totales}}$	Percepción de los clientes de la empresa y como es vista a través de sus ojos	Se comparará este indicador trimestre a trimestre con su resultado anterior y a su vez anualmente	0 a 2%	Entre 3 y 5%	6% o más	Trimestral
OPERATIVA INTERNA	Mantenimiento Requerido	$\frac{\text{Mantenimientos Tecnicos Estipulados}}{\text{Mantenimientos Tecnicos Requeridos}}$	Control del perfecto funcionamiento de los simuladores, el averió de sus sistemas técnicos podría incurrirle a la empresa un costo muy alto monetario y en su imagen	Se compara la cantidad de mantenimientos efectuados con los mantenimientos que los sistemas tecnicos requieren dada su naturaleza para un correcto funcionamiento	0 al 5%	Entre 6 y 10%	11% o más	Semestral
OPERATIVA INTERNA	Control del Desempeño	$\frac{\text{Rendimientos debajo de la media}}{\text{Evaluaciones Realizadas}}$	Evaluación mensual del desempeño a nivel conocimientos, tratos con el cliente y puntualidad o cumplimiento con el empleo	Se llevara una comparación mensual y una anual donde contando con 12 evaluaciones cada empleado, se tendrá en cuenta cuantas de estas fueron positivas o demostraron bajo rendimiento	0 Negativas	1 a 2 Negativas	3 o mas Negativas	Mensual, Anual
INNOVACION Y APRENDIZAJE	Competencia de los Empleados	$\frac{\text{Capacitaciones Tomadas por los empleados}}{\text{Capacitaciones ofrecidas por la empresa}}$	Compromiso de los empleados a desarrollarse y continuar aprendiendo para superarse	Se comparara la cantidad de capacitaciones aprovechadas por los empleados, versus la oferta de oportunidades brindadas por la empresa	70% o más	40 al 69%	39% o menos	Anual



## Cálculo de Capacidad

La capacidad que posee el simulador es de 51 usos de práctica mensual.

	Lunes	1	Martes	2	Miércoles	3	Jueves	4	Viernes	5	Sábado	6
	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde
Teorico	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Practico	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Lunes	8	Martes	9	Miércoles	10	Jueves	11	Viernes	12	Sábado	13
	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde
Teorico	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Practico	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Lunes	15	Martes	16	Miércoles	17	Jueves	18	Viernes	19	Sábado	20
	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde
Teorico	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Practico	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Lunes	22	Martes	23	Miércoles	24	Jueves	25	Viernes	26	Sábado	27
	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde
Teorico	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Practico	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Lunes	29	Martes	30	<b>CAPACIDAD</b>							
	<i>Mañana</i>	Tarde	<i>Mañana</i>	Tarde	Mensual	Anual						
Teorico	1	1	1	1	51	612						
Practico	1	1	1	0	51							

## Anexo

### Análisis PEST

#### *Política*

En este factor es importante destacar la falta de presupuesto en mejora de rutas o inversión en desarrollo de nuevas en los últimos diecisiete años de gobierno peronista. Aunque las expectativas son mejores para este nuevo gobierno, debido a que la política de reactivación económica está orientada a la obra pública, especialmente a la adecuación de las rutas, esta inversión no será suficiente y las rutas argentinas continuarán siendo inseguras y poco adecuadas para la cantidad de vehículos que circulan por ellas.

Además, otro de los factores importantes es el peso que poseen los sindicatos en la política, muchas veces el gobierno intenta aplicar políticas y el sindicato genera marchas y paros para evitar que se apliquen, logrando en su mayoría evitar lo que quiere aplicar el gobierno. Los sindicatos son claves para la política y detrás de ellos hay un gran negocio y grupo difícil de alcanzar.

#### *Legal*

En cuanto al aspecto legal, Argentina cuenta con una legislación muy pobre, poco profundizada en seguridad vial. Es un claro ejemplo las familias de las víctimas de accidentes donde una persona mata por manejar de manera imprudente, desarmando núcleos familiares. De esta manera bajo el "delito culposo" cual cubre a la persona bajo la enmienda de que no cometió un crimen intencional, muchas personas quedan libres.

Así mismo, en Mendoza se derogó la ley 6.082, modificándose, intentando administrar más herramientas a los jueces para castigar a los conductores irresponsables.

Específicamente dentro de lo legal, las empresas no tienen obligación de cumplir con normas o estándares, pero si existe la ISO 39001<sup>45</sup>. Esta ISO permite una profundización en el cumplimiento de los objetivos de seguridad

---

<sup>45</sup> "Introducción a ISO 39001| BSI Group", 2017.

organizativa y responsabilidad social, demostrar a todas las partes interesadas que se toman en serio estos objetivos, identificar diferentes modos para mejorar la eficiencia mediante una mejor gestión y reducir costes gracias a una mayor eficiencia.

### **Económico**

Un análisis relevante respecto a los accidentes de tránsito en Argentina es profundizar respecto al costo económico que ocasiona. La organización Luchemos por la vida realizó un informe en el año 2013, por lo tanto al día de hoy los valores proyectados serían incluso mayores, en la que informa que al estado nacional los accidentes viales le generan un gasto diario de 50 mil pesos. Es decir que Argentina gasta 5 mil millones de dólares anuales en gastos pre hospitalarios (ambulancias, paramédicos, choferes), atención hospitalaria, gastos de internación, gastos de kinesiología, pensiones por invalidez, retiro de los vehículos de las vías públicas, reparación de los daños en las mismas y por último los gastos judiciales de las causas que generan los siniestros ([www.eldia.com](http://www.eldia.com), 2017). Hoy en día se estima que el 30 % de las causas que manejan los juzgados son de accidentes viales, es de entender entonces la lentitud de los juzgados en otras causas mayores. Además, a esta suma hay que sumarle las indemnizaciones que perciben los damnificados. La OMS realizó un informe en el que detalla que los accidentes viales le cuestan a la Argentina entre el 1% y el 3 % del Producto Bruto Interno.

Otro de los factores importantes para analizar es la inflación en Argentina se estima que hay una inflación anual del 30%, lo que conlleva a un aumento de precios constantes como también aumento del petróleo lo que afecta a muchos sectores de la economía.

Y por último, la quita de subsidios que viene realizando el gobierno desde 2016, lo que llevó y sigue generando grandes aumentos de los servicios de transportes, luz, gas, agua, lo cual afecta directamente a todas las compañías y las casas de familias, es por ello que también los precios varían tan rápidamente.

## Social

Dentro los criterios sociales que encierra Argentina se encuentra el alto nivel de motorización (cantidad de automotores por habitante), con uno por cada cinco personas (4,81); hay más de 12 millones de personas con licencia de conducir, lo cual aumenta año tras año, según Diario Clarín | cantidad de autos, camiones y camionetas que circulan en el país alcanzó en 2016 a 12,5 millones de vehículos, un crecimiento de 4,1% respecto de 2015, siendo el 85,8% automóviles, 10,7% comerciales liviano y un 3,5% comerciales pesados. A todo esto, un agravante es que el 48% de la flota se encuentra en provincia y la ciudad de Buenos Aires (Clarín, 2017). Las campañas de concientización existen y se intensifican en el tiempo, aunque no ayudan a evitar el promedio de 7900 muertes anuales.

A esto se le suma el agravante del uso de SmartPhones, una nueva tendencia que tiene grandes incidencias en el tránsito y la seguridad vial, en la Argentina un estudio llevado a cabo por la Federación Internacional del Automóvil entre 8508 peatones de las principales ciudades del país reportó que 42,8% de los usuarios de smartphones quedaron expuestos a situaciones de distracción. Lo grave de esta situación es que puede variar el incidente desde llevarse por delante a otra persona hasta situaciones más graves como caídas o en situación de riesgo con vehículos sumado a la escasa capacitación de manejo que poseen las personas.

La organización Luchemos por la vida releva año a año las fatalidades en los accidentes de tránsito y la Argentina no solo cuenta con uno de los índices de fatalidades en rutas más altos del mundo sino también que esta cifra no baja hace más de 20 años. Otro dato a tener en cuenta es que el 35% de los fallecidos son menores de 30 años, siendo los accidentes de tránsito la principal razón de fallecidos de los jóvenes argentinos ("Consideraciones generales acerca de los accidentes de tránsito - Luchemos por la Vida", 2017).

## Tecnológico

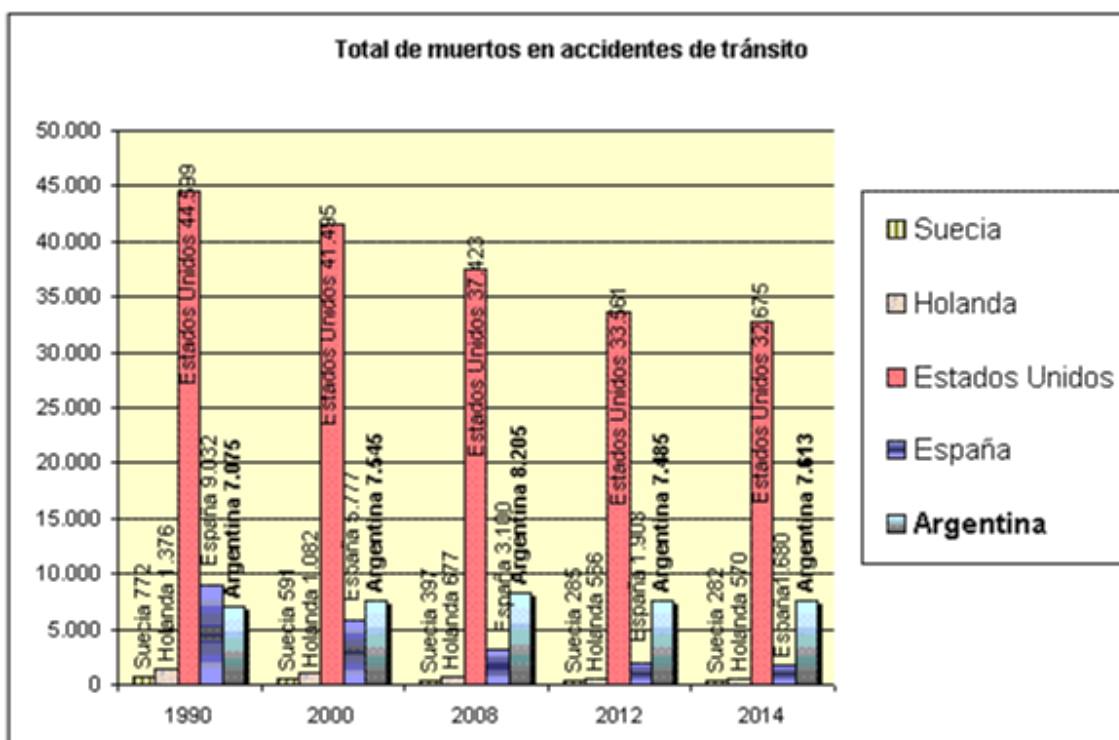
El entorno tecnológico en la Argentina debe ser analizado en dos partes. Un primer análisis debe ser la planta automotriz con la que cuenta el país. Argentina tiene uno de los mayores índices de automóviles por persona, pero esto se debe a que pocos de los vehículos se descartan, esto lleva a la reventa de los autos y a vehículos que tuvieron más de cinco dueños y más de 50 años. Además, Argentina es un país sumamente laxo en relación a los controles, sobre todo en lugares de bajos recursos donde más abundan este tipo de vehículos. La sumatoria de estos dos fenómenos sociales deriva en una planta automotriz poco moderna, con vehículos que no están preparados para circular, incrementando exponencialmente el riesgo de manejar por todos los caminos del país.

La tecnología relacionada a la seguridad vial en Argentina no se encuentra desarrollada, partiendo de rutas en pésimas condiciones; rutas que a su vez son de los más diversos tipos (ripio, montaña, etc) y transitadas en las más diversas condiciones climáticas. El gobierno actual realizó un plan de inversión en infraestructura, en el relevamiento de las condiciones actuales de los caminos informa que de 42.200 kilómetros de rutas nacionales, 3500 km de ellos se encuentran colapsados, 12.000 km son inseguros y 13.000 en estado defectuoso; es decir que aproximadamente el 67% de las rutas nacionales no se encuentra en condiciones óptimas de circulación.

Año	1990	2000	2008	2012	2014	Porcentaje de disminución de muertos 1990-2014
Suecia	772	591	397	285	282	63%
Holanda	1.376	1.082	677	566	570	59%
Estados Unidos	44.599	41.495	37.423	33.561	32.675	27%
España	9.032	5.777	3.100	1.903	1.680	81%
<b>Argentina</b>	<b>7.075</b>	<b>7.545</b>	<b>8.205</b>	<b>7.485</b>	<b>7.613</b>	<b>0%</b>

46

<sup>46</sup> Luchemos por la Vida. (2015). Mortalidad en Argentina comparada con otros países.



### Pest Valorizado

Criterios Políticos	Calificación	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Planes insuficientes de inversión en mejora de rutas	Bueno	2	0,35	0,7
Sindicatos con gran peso en decisiones políticas	Malo	-3	0,65	-1,95
<b>Total Entorno Poitico</b>			<b>1</b>	<b>-1,25</b>

Criterios Legales	Calificación	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Ausencia de legislación	Muy Malo	-4	0,4	-1,6
ISO sobre seguridad vial	Bueno	2	0,1	0,2
<b>Total Entorno Legal</b>			<b>1</b>	<b>-1,4</b>

Criterios Sociales	Calificación	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Pais con alto indice de motorizacion	Muy bueno	4	0,3	1,2
Aumento del uso de smartphones al manejar	Bueno	3	0,1	0,3
Alrededor de 7900 muertes anuales debido a accidentes de transito	Muy bueno	4	0,6	2,4
<b>Total Entorno Social</b>			<b>1</b>	<b>3,9</b>

Criterios Tecnológicos	Calificación	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Mala condición de rutas	Bueno	2	0,6	1,2
En cuanto a planta automotriz no se realizan suficientes controles	Neutral	1	0,2	0,2
No se descartan vehiculos antiguos	Bueno	2	0,2	0,4
<b>Total Entorno Tecnológico</b>			<b>1</b>	<b>1,8</b>

Criterios Económicos	Calificación	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Alto índice de inflación anual	Muy malo	-4	0,3	-1,2
Quita de subsidios en general, lo que genera aumento de precios	Muy malo	-4	0,25	-1
2% del PBI se ve afectado por accidentes viales	Bueno	3	0,45	1,35
Total Entorno Económico			1	-0,85

Fuerzas de la industria	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Criterios Politicos	-1,25	0,2	-0,25
Criterios Legales	-1,4	0,3	-0,42
Criterios Sociales	3,9	0,25	0,975
Criterios Economicos	-0,85	0,15	-0,1275
Criterios Tecnologicos	1,8	0,1	0,18
Total fuerzas de la industria		1	0,3575

## Fuerzas de Porter

### *Poder de negociación con los proveedores*

El poder de negociación con los proveedores es alto. Se utilizará un espacio alquilado que cuenta con una pista para realizar las maniobras. El simulador puede desarrollarse en cualquier superficie asfaltada, por ende en el caso de tener algún inconveniente o disconformidades en cuanto a negociaciones de renovación de contrato, puede cambiarse el proveedor. Incluso si el cliente lo requiere la capacitación se puede brindar en la locación que disponga.

Se contratarán empresas para desarrollar gráficamente los manuales de capacitación (la parte técnica ya está desarrollada) a fin de tener una estética moderna. Se considera tener un poder alto de negociación porque hay muchos desarrolladores gráficos en Buenos Aires con lo cual, si debemos cambiar de proveedor el costo de cambio es prácticamente nulo.

En cuanto al ingeniero que mantendrá a la plataforma será neutral ya que, si bien puede contratarse a otro ingeniero para que lo realice se buscará generar una buena relación. Además, una vez que conozca el funcionamiento su tarea será mucho más fácil. Para que el know how no sea deberá firmar un contrato de confidencialidad

### *Poder de negociación con los clientes*

Son varios clientes a los cuales se apuntará, dentro de estos se encuentran los municipios y empresas privadas.

Los Municipios:

- 1) Intendencias municipales: el poder de negociación es malo. El acceso a una reunión con un intendente o miembro de la intendencia con un puesto jerárquico no es tan fácil, a menos que sepan del servicio y les interese la propuesta. Cabe destacar que algunos municipios poseen mayor necesidad de seguridad, el servicio se puede brindar en el estacionamiento de algún supermercado barrial a la vista de los votantes, aspiracionalmente puede dejar con una imagen muy positiva al gobierno de turno que maneja esa área.

Dentro de los clientes de entidades privadas podemos identificar como potenciales segmentos a:

- 1) Empresas Pyme: En este caso la negociación sería buena ya que llegar a una empresa chica es más fácil por lo general, los gerentes suelen ser los dueños y el negociar directamente con una persona clave en la empresa suele tener mejor impacto. Además, Punto a Punto les brindaría un diferencial que podrían comunicarlo a sus clientes o páginas web para competir mejor con sus pares.
  - a. Algunas empresas pyme: Carlos Flet SA, Transporte y servicios Bernal SA, Devesa logística y transporte, Pro instore
- 2) Empresas Medianas: El poder de negociación sería bueno como las pymes, aunque en este caso el diferencial lo poseen en cantidad de empleados y servicios brindados, al ser un servicio a elección el de Punto a Punto negociar va a ser menos fácil, pero ellos no podrían obtener la misma capacitación en otro lado.
  - a. Algunas empresas medianas: Transporte Rigar, Packing service, Transporte Rossi, Cruz del sur, Vak group, Loddin SA, Logirpla.
- 3) Empresas grandes: El poder de negociación será malo, ya que llegar a una empresa de esta índole es muy complejo, debido a la cantidad de empleados que tienen la inversión que deberían hacer es muy alta y al no ser un servicio obligatorio será complejo lograr que empresas de esta magnitud quieran realizar las capacitaciones.



- a. Algunas empresas grandes: Adecco, Andreani, Don Pedro, Tradelog, Rabbione, Derudder hnos SA

### **Amenaza nuevos entrantes**

Punto a Punto cuenta con la licencia para explotar el servicio, es por ello que no puede ingresar al mercado una empresa que realice exactamente el mismo servicio. Por ende, la amenaza que se posee es nula, los nuevos entrantes podrían desarrollar productos similares en el país a partir de julio del 2018, donde luego de haber construido e impuesto la marca, el posicionamiento tendría que protegerse de los nuevos entrantes.

La amenaza más grande llegado este momento, es que empresas europeas perciban un desarrollo del mercado y decidan realizar inversiones con una espalda financiera superior, igualando nuestro posicionamiento o trabajando con sistemas de tecnología superiores.

### **Amenaza sustitutos**

Actualmente en Argentina, se encuentran los drivers que brindan las empresas como BMW o AUDI, pero no es fácil acceder a ellos, solo pueden realizar la capacitación los clientes Premium que compren los autos de estas marcas, y no son todos, son un nicho que tienen bien diferenciado, si uno quiere realizarlo no es posible acceder ni pagándolo. El enfoque en sí mismo no es prevenir accidentes sino demostrar lo que puede realizarse con el auto. Además, están los simuladores virtuales, que no brindan tampoco un servicio idéntico, pero son comprendidos como sustitutos donde se enseña a las personas como actuar ante diferentes circunstancias y cómo manejar, pero no es realizado realmente con un sistema de tecnología físico, por ende, muchas veces la persona no termina eficientemente preparada para la realidad.

Un sistema de simulación virtual con tecnología similar a la aeronáutica podría ser un posible sustituto, pero el costo contar con estos productos es demasiado elevado para ser transportado o para contar más de un producto de esta índole o bien las empresas que están actualmente en el mercado brindando capacitaciones teóricas, aunque no posean la parte de capacitación

práctica simulada real. Cabe destacar, que algunas empresas hacen prácticas, pero son muy básicas y no cubren las maniobras de Punto a Punto.

### Rivalidad con otras empresas

La rivalidad es neutral, porque el producto no existe en el mercado y tampoco el mercado está desarrollado, es decir sería Punto a Punto el primero en brindar este servicio de simulación física real. No posee competencia directa aunque están las capacitaciones teóricas-prácticas que exige el Sindicato de camioneros que algunas poseen simulación de maniobras pero no son de la misma índole.

### Porter Valorizado

Poder de negociacion con Proveedores	Calificacion	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Locación alquilada en la cual se encuentra el simulador para ser utilizado en la pista	Bueno	3	0,35	1,05
Mantenimiento mecanico de la plataforma	Neutral	1	0,4	0,4
Impresión de los manuales didacticos	Muy bueno	4	0,25	1
<b>Total Poder Neg proveedores</b>			<b>1</b>	<b>2,45</b>

Poder de negociacion con Clientes	Calificacion	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Municipios	Malo	-3	0,25	-0,75
Empresas Pymes	Bueno	2	0,2	0,4
Empresas Medianas	Bueno	2	0,35	0,7
Empresas Grandes	Malo	-2	0,2	-0,4
<b>Total Poder Neg Clientes</b>			<b>1</b>	<b>-0,05</b>

Amenaza Nuevos entrantes	Calificacion	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Patente exclusiva en argentina	Muy bueno	5	0,7	3,5
Know how del negocio y sistema del simulador	Muy bueno	4	0,3	1,2
<b>Total amenaza nuevos entrantes</b>			<b>1</b>	<b>4,7</b>

Amenaza Prod Sustitutos	Calificacion	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Test drive de automotrices de alta gama	Neutral	0	0,1	0
Simulador virtual de maniobras	Malo	-2	0,65	-1,3
Capacitaciones teoricas de empresas competidoras	Malo	-2	0,25	-0,5
<b>Total amenaza Prod Sustitutos</b>			<b>1</b>	<b>-1,8</b>

Rivalidad con otras empresas	Calificacion	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Competencia por cursos teóricos - práctico	Neutral	-1	1	-1
<b>Total Rivalidad con otras empresas</b>			<b>1</b>	<b>-1</b>

Fuerzas de la industria	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Poder de neg con proveedores	2,45	0,3	0,735
Poder de neg con clientes	-0,05	0,3	-0,015
Amenazas Nuevos entrantes	4,7	0,15	0,705
Amenazas Prod Sustitutos	-1,8	0,2	-0,36
Rivalidad con otras empresas	-1	0,05	-0,05
<b>Total fuerzas de la industria</b>		<b>1</b>	<b>1,015</b>

## FODA

### Fortalezas

- Se desarrolló en conjunto con gente experta en el tema que avala la calidad del producto.
- Resultados comprobados en Europa y Estados Unidos, las policías de muchos condados de ese país implementan este sistema para profesionalizar a sus fuerzas de seguridad (Innovative Driver Training, 2001), (Department of Public Safety Standards and Training, 2001).
- Posibilidad de producir nuevas plataformas para la implementación de los cursos a bajo costo, ya que se cuenta con los planos y se pasaron todas las etapas de prueba.
- La plataforma es de fácil adaptación a nuevos vehículos, una vez creada la matriz la adaptación a nuevos modelos/tamaños de vehículos es simple.
- Contar con la licencia del producto reduce la posibilidad de contar con nuevos competidores y permite desarrollar el posicionamiento con mayor libertad.
- Ausencia de competencia formal, al ser un producto nuevo inexistente en Argentina, no existe ningún competidor directo que brinde este tipo de capacitación en maniobras complejas.

### Oportunidades

- Generar una reacción positiva en la sociedad al relacionar la idea del producto con la seguridad y resguardo de vidas.
- El desarrollo del servicio es nacional, podría obtener fondos para su desarrollo con mayor facilidad de entes gubernamentales.
- El territorio nacional cuenta grandes dificultades en materia de manejo, desde rutas y caminos de los más diversos tipos y estados hasta condiciones climáticas variadas y complejas.
- Ineficacia del sistema de seguridad vial que presenta un gran espacio para desarrollo de tecnologías de seguridad.

- Existencia de información que al empapar a la gente de conocimiento de los siniestros anuales y tragedias diarias crea una latente sensación de necesidad de mejorar en cuanto a la seguridad.
- Alto nivel de accidentes trágicos sumado a un nivel de motorización también muy elevado (un coche cada cinco personas).
- Mercado ausente en Argentina a la fecha, el producto es una innovación ya que en Argentina no existe dicho servicio en absoluto.

## Debilidades

- Falta de una imagen de marca fuerte, el nombre del producto y la empresa es desconocido.
- Siendo un producto inexistente en Argentina, la necesidad de educación del consumidor es muy alta lo cual puede conllevar costos y dificultades.
- Incapacidad de brindar certificación legal obligatoria, ante la inexistencia de una ley que avale y exija la demostración de capacidad en choferes o recursos policíacos, no es necesario el producto, quedando la obtención de este a elección.
- Ausencia concursos, al no existir la necesidad obligatoria del servicio, ni una necesidad actual declarada en los entes del gobierno, no es posible obtener ni ganar licitaciones que ayuden a avalar nuestro servicio ante clientes, o que permitan ingresos.

## Amenazas

- La simulación virtual como posible competidor o sustituto. Existe en la aviación y podría resultar un competidor a futuro.
- Falta de recursos del país, déficit fiscal que dificultará la inversión en extras en seguridad vial.
- Falta de cultura nacional en seguridad vial.

### FODA Valorizado

Fortalezas	Calificacion	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Calidad avalada por profesionales expertos	Bueno	3	0,05	0,15
Resultados comprobados de disminución de accidentes (Europa)	Bueno	3	0,05	0,15
Ausencia de competencia que brinde y capacite realmente en maniobras complejas	Bueno	3	0,05	0,15
Producto patentado	Muy bueno	5	0,15	0,75
Adaptable a cualquier vehiculo desde un auto a camion	Muy bueno	4	0,1	0,4
Bajos costos para generar nuevas unidades de simuladores	Muy bueno	5	0,1	0,5
<b>Total Fortalezas</b>			<b>0,5</b>	<b>2,1</b>
Debilidades	Calificacion	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Ausencia de imagen de marca	Neutral	-1	0,1	-0,1
Ley inexistente que vuelva al producto obligatorio	Muy malo	-5	0,2	-1
Necesidad de educar al consumidor	Malo	-3	0,15	-0,45
Ausencia de concursos, imposibilidad de licitar	Malo	-2	0,05	-0,1
<b>Total Debilidades</b>			<b>0,5</b>	<b>-1,65</b>
<b>TOTAL IFAS</b>			<b>1</b>	<b>0,45</b>

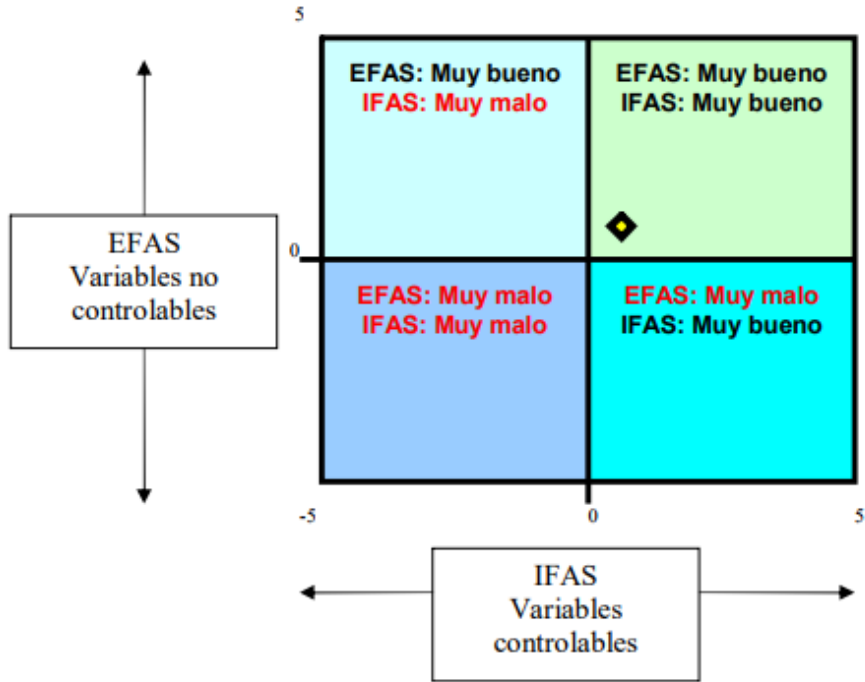
Oportunidades	Calificacion	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Ausencia de tecnología en seguridad vial	Bueno	3	0,02	0,06
Alto nivel de muertes debido a accidentes de transito	Muy bueno	5	0,17	0,85
Existencia de información sobre la problemática que resuelve el Simulador de Riesgos®	Bueno	2	0,01	0,02
Diversos tipos de rutas (ripio,asfalto, doble mano,etc)	Muy bueno	5	0,13	0,65
Condiciones climáticas que dificultan el manejo (hielo, nieves, temperaturas muy altas)	Muy bueno	5	0,13	0,65
Mercado inexistente/Nuevo	Bueno	2	0,04	0,08
<b>Total Oportunidades</b>			<b>0,5</b>	<b>2,31</b>

Amenazas	Calificacion	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Simulacion virtual como sustituto	Malo	-2	0,2	-0,4
Deficit fiscal, nula inversion en seguridad vial	Malo	-3	0,1	-0,3
Falta de cultura en relacion a la seguridad vial	Muy malo	-4	0,2	-0,8
<b>Total Amenazas</b>			<b>0,5</b>	<b>-1,5</b>
<b>TOTAL EFAS</b>			<b>1</b>	<b>0,81</b>

### Gráfico Foda Valorizado

Tanto las IFAS como las EFAS arrojaron un resultado positivo, es decir que es muy bueno ya que se tendría un buen manejo de las variables controlables y las variables no controlables en este caso son favorables y no perjudican mucho al proyecto en sí.

Es por ello que en el gráfico se ubicará en el cuadrante superior derecho cerca de los ejes porque ninguno de los dos resultados fue mayor a 1.



### FODA Cruzado

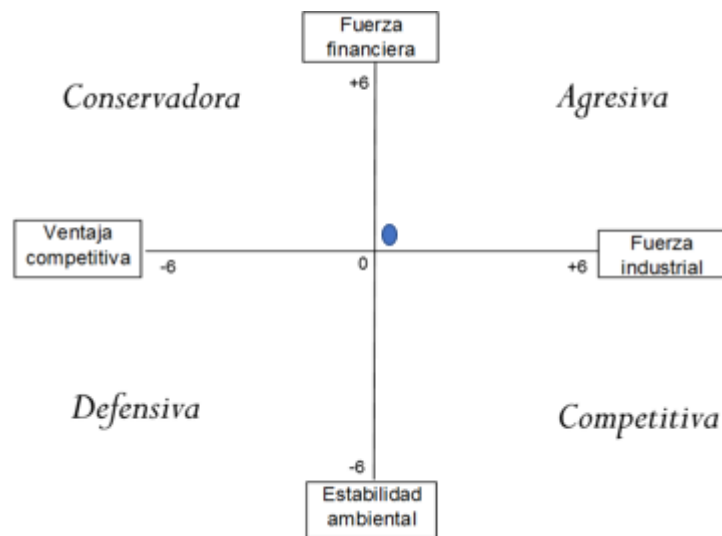
	Fortalezas	Debilidades
	Calidad avalada por profesionales expertos Resultados comprobados de disminución de accidentes Ausencia de competencia formal Producto patentado Adaptable a cualquier vehiculo desde un auto a camion Bajos costos para generar nuevas unidades de simuladores	Ausencia de imagen de marca Ley inexistente que vuelva al producto obligatorio Necesidad de educar al consumidor Ausencia de concursos, imposibilidad de licitar
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
Ausencia de tecnologia en seguridad vial Alto nivel de muertes debido a accidentes de transito Existencia de información sobre la problemática que resuelve el Simulador de Riesgos® Diversos tipos de rutas (ripio,asfalto, doble mano,etc) Condiciones climáticas que dificultan el manejo (hielo, nieves, Mercado inexistente/Nuevo	Utilizar como referencia el modelo de europa para dar a conocer los beneficios que tiene el simulador para evitar muchos accidentes  Al poseer bajos costos para producir más unidades de simuladores, es una gran oportunidad para penetrar en el mercado que posee ausencia de tecnologia en seguridad vial	Al haber ausencia de mercado, y no poseer competencias, generar la imagen será mas fácil porque nos da la oportunidad de posicionar el simulador como lider en el mercado. Aprovechar la ausencia de tecnologia en seguridad Existe la necesidad de educar al consumidor y al haber tanta información sobre los accidentes, sera mas accesible comunicar los beneficios de el servicio
Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
Simulacion virtual como sustituto  Deficit fiscal, nula inversion en seguridad vial  Falta de cultura en relacion a la seguridad vial	Al ser un producto patentado y el simulador virtual un sustituto, es un gran beneficio porque no se podrá copiar el modelo del servicio  Tener la ventaja de poseer bajos costos para generar nuevas unidades, lo que implicaria que el gobierno no tenga que invertir grandes montos para mejorar la seguridad vial	Poner el foco en la comunicacion para educar al consumidor y mejorar la cultura de Argentina en relación a la seguridad vial

### Matriz PEYEA

Microentorno	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Fuerzas de la industria	1,015	0,5	0,5075
IFAS	0,45	0,5	0,225
<b>Total fuerzas de la industria</b>		<b>1</b>	<b>0,7325</b>

Fuerza financiera	Calificación	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
Obtención de financiación no reembolsable por parte de agencia FONSOFT	Neutral	1	1	1
Total Fuerza Financiera			1	1

Macroentorno	Puntaje	Ponderación	Valor ponderado
PEST	0,3575	0,5	0,17875
Fuerza financiera	1	0,5	0,5
Total fuerzas de la industria		1	0,67875



## Matriz McKinsey

La escala de evaluación utilizada es la siguiente:

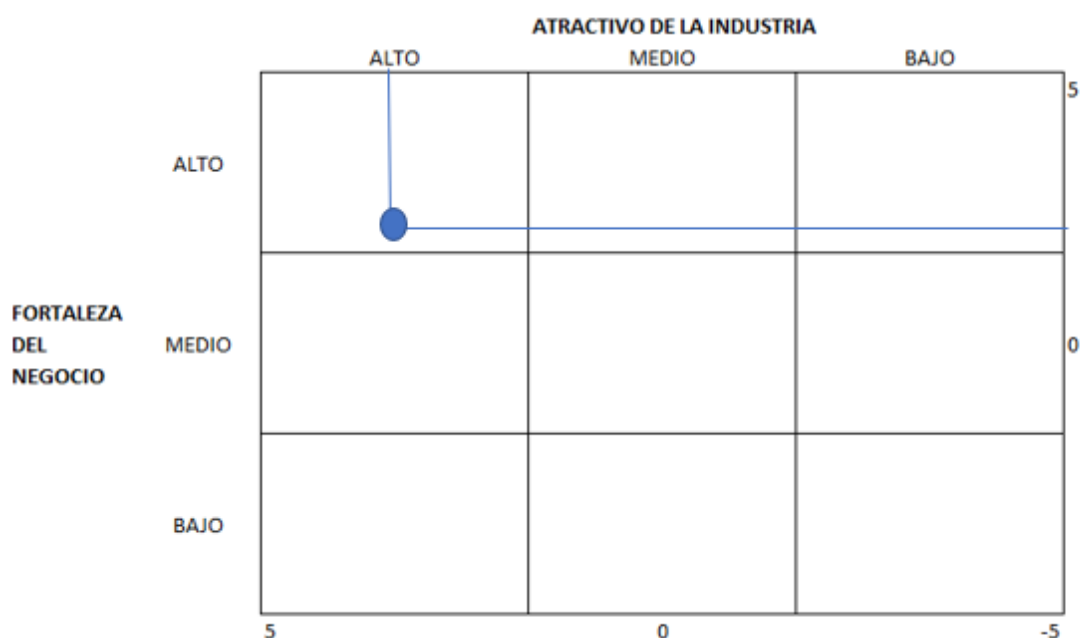
Escala de evaluación										
Débil			Media					Fuerte		
-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5

Indicadores de competitividad	Calificación	Ponderación	Valor Ponderado
Participación de mercado relativa	0	0	0
Costo unitario	3	0,1	0,3
Cualidades distintivas	4	0,2	0,8
Know-How	4	0,35	1,4
Organización de venta	1	0,15	0,15
Imagen	-2	0,2	-0,4
<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>2,25</b>



Indicadores de atractivo	Calificación	Ponderación	Valor Ponderado
Accesibilidad al mercado	1	0,15	0,15
Tasa de crecimiento	2	0,05	0,1
Extensión del ciclo de vida	2	0,03	0,06
Potencial margen bruto	4	0,25	1
Fuerza de la competencia	2	0,17	0,34
Posibilidad de diferenciación	4	0,3	1,2
Concentración de clientes	1	0,05	0,05
<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>2,9</b>

*Gráfico obtenido*



**Servicio deseado**

**1. Necesidades personales**

En este caso como es un servicio que capacita a las personas a reaccionar con diferentes maniobras en diversas circunstancias peligrosas que pueden vivir con el automóvil, camioneta, etc.; se ve perfectamente ligada a la necesidad de seguridad, de perfeccionarse, hoy en día muchas personas no

se sienten completamente seguras al manejar, no solo por las infracciones diarias que cometen el resto de los autos, sino también por el estado en el cual se encuentran las calles y rutas.

## **2. *Intensificadores permanentes***

Actualmente se realizan campañas de seguridad vial tanto por TV como también Online, en el sitio de Seguridad vial, suben de manera continua consejos para poder manejar correctamente ante diferentes situaciones sobre todo climáticas como con neblina. Además, existe en tv un spot publicitario que está hace años de "Luchemos por la vida" en el cual, dicen la cantidad de muertes promedio e intenta concientizar sobre la importancia de usar cinturón de seguridad y no distraerse uno en la ruta. Todo esto ayuda a que permanentemente el cliente esté informado y tenga en mente la importancia de la seguridad vial.

## **Servicio Adecuado**

### **1. *Intensificadores transitorios***

En buenos aires y CABA sobre todo es común ver un accidente al menos una vez a la semana, esto es un intensificador transitorio que las personas tal vez no lo tienen en cuenta seguido, pero cuando lo ven, se impactan e intentar concientizarse de la importancia de tener una buena seguridad vial y ser cuidadosos al manejar. También hay usuarios de Twitter que se encargan de informar el estado del tráfico o aplicaciones como Waze donde aparece en qué partes hubo accidentes, en el caso de twitter se suben imágenes que pueden ser sensibles a la vista del consumidor, o bien también figuran de manera continua noticias en el diario sobre todo en el digital, que es donde las personas hoy en día más leen sobre los temas actuales a través de sus smartphones.

## **2. Factores situacionales**

La ciudad de buenos aires y GBA se ve afectada de manera continua por piquetes, marchas y accidentes que dificultan algunos accesos o bien directamente que no se puede acceder por encontrarse cortadas avenidas enteras, en nuestro caso esto podría afectar para poder llegar al galpón donde brindaremos el servicio.

## **3. Percepción del propio papel**

En este caso es de suma importancia el papel que cumple el cliente en el servicio, ya que será capacitado y se precisa de su total atención para que pueda realizar las maniobras que se le expliquen en el momento. El rol del cliente es de participación completa en este caso, ya que el capacitador solo irá a su lado explicándole diferentes cuestiones.

## **4. Percepción de alternativas**

El cliente no tendrá la percepción de alternativas, por ende no podrá evaluar diferentes servicios brindados por otras empresas porque no existe. Solo tendría para evaluar el servicio a través de opiniones o críticas de personas que lo hayan utilizado, pero será su única opción en el caso de optar por llevarlo a cabo.

## **Zona de tolerancia**

La zona de tolerancia en este caso es media baja, ya que al ser un servicio que no es obligatorio las personas optarán por tomarlo por su propia cuenta, de este modo la brecha hace que se extienda un poco más, además no hay alternativas ni modo de comparación con otro que brinde exactamente lo mismo es por ello que también van a estar más dispuestos a esperar. Pero si

bien el servicio mientras se esté brindando no cumple con las expectativas que los clientes esperan la zona de tolerancia se achicara.

## **Riesgos de los servicios**

### ***Riesgo funcional***

En este caso el riesgo funcional es bajo ya que, la capacitación sería elegida por el cliente y es especialmente para aprender a maniobrar en diferentes circunstancias. La funcionalidad depende mucho de qué cliente tome la capacitación, para un camionero que maneja largas distancias y suele llevar carga al sur, será muy beneficioso en cambio, para una persona que tal vez quiera hacerlo solo para sentirse más seguro, la probabilidad de que en algún momento tenga que utilizar alguna de estas maniobras es menor.

### ***Riesgo Psicológico***

Habrá riesgo psicológico, ya que es un servicio nuevo, que en el mercado no existe y además no es obligatorio, pero todo depende de la necesidad que tenga la persona de sentirse más seguro al momento de manejar o empresa que lo requiera para sus empleados, etc.

### ***Riesgo financiero***

El riesgo económico no va a ser alto, ya que no requiere de una gran inversión, y si bien es un servicio que se consume en el momento, el aprendizaje queda y puede utilizar lo que aprendió en cualquier momento de la vida.

### ***Riesgo sensorial***

Puede que aparezcan riesgos sensoriales, como inseguridad, pánico o miedo, ya que uno no está acostumbrado a determinadas circunstancias u obstáculos

y al no estar capacitados al principio será raro el poder maniobrar para lograr volver a tener el control del auto, lo que es beneficioso y seguramente hará que los clientes se sientan tranquilos, es que es una pista totalmente adecuada, de copiloto estará el capacitador y además que si bien simula estar a una mayor velocidad solo se genera todo en 20 km/h, no hay riesgo de que suceda algo negativo.

### ***Riesgo temporal***

Este riesgo depende de quien tome la capacitación, si es una persona que realmente lo precisa no importará si pasa 2 hs llevando a cabo el servicio, en cambio si es alguien que tal vez no le interesa y esta semi obligado ahí sí afectará el tiempo que tarde la actividad

### ***Riesgo Social***

No habría riesgos sociales negativos en un principio aunque podría existir riesgos potenciales, al ser una capacitación para estar más seguro al momento de manejar, y saber cómo reaccionar, las opiniones de terceros se esperan positivas. En efecto podría ser positiva al tratarse de un producto que atente a reducir los accidentes y salvar vidas.

### ***Riesgo potencial***


Un riesgo potencial para la imagen de la empresa y el producto, sería que los índices de muertes al volante continúen incrementando, y llegado el caso de que la marca sea reconocida, esta situación provoque una sensación de que el producto es ineficiente, perjudicando el proyecto y el servicio en sí.

Más allá de este posible riesgo, el servicio y la empresa brindará capacitaciones, por lo cual no se encontraría bajo ningún concepto directamente relacionada a los incidentes, pudiendo reducir este riesgo con campañas de comunicación, situándose o posicionándose como una empresa preocupada por la mejora de la situación vial del país.

## Método Cascada Inicial<sup>47</sup>

Sectores :  ▼

Categoría :  ▼

Actividad :  

Facturación anual entre \$8.709.121 a \$43.545.600

Facturación anual entre \$43.545.601 a \$217.728.000

Facturación anual entre \$217.728.001 a \$1.088.640.000

Facturación anual en más de \$1.088.640.001

- 602210 - Servicio de Transporte Automotor Urbano Regular de Pasajeros
- 602220 - Servicios de Transporte Automotor de Pasajeros mediante Taxis y
- 602230 - Servicio de Transporte Escolar
- 602240 - Servicio de Transporte Automotor Urbano de Oferta Libre de
- 602250 - Servicio de Transporte Automotor Interurbano de Pasajeros
- 602260 - Servicio de Transporte Automotor de Pasajeros para el Turismo
- 602290 - Servicio de Transporte Automotor de Pasajeros NCP
- 711217 - Transporte Urbano Suburbano e Interurbano de Pasajeros
- 711225 - Transporte de Pasajeros a Larga Distancia por Carretera
- 711322 - Transporte de Pasajeros no clasificado en otra parte
- 711411 - Transporte de Carga a Corta Mediana y Larga Distancia excepto
- 711691 - Servicios Relacionados con el Transporte Terrestre no clasificados en

---

<sup>47</sup> <https://mkt.nosis.com/>

492110 - Servicio de transporte automotor urbano y suburbano regular de  
 492120 - Servicios de transporte automotor de pasajeros mediante taxis y  
 492130 - Servicio de transporte escolar (Incluye el servicio de transporte para  
 492140 - Servicio de transporte automotor urbano y suburbano no regular de  
 492150 - Servicio de transporte automotor interurbano regular de pasajeros,  
 492160 - Servicio de transporte automotor interurbano no regular de  
 492170 - Servicio de transporte automotor internacional de pasajeros  
 492180 - Servicio de transporte automotor turístico de pasajeros  
 492190 - Servicio de transporte automotor de pasajeros n.c.p.  
 492221 - Servicio de transporte automotor de cereales  
 492229 - Servicio de transporte automotor de mercaderías a granel n.c.p.  
 492230 - Servicio de transporte automotor de animales  
 492240 - Servicio de transporte por camión cisterna  
 492250 - Servicio de transporte automotor de mercaderías y sustancias  
 492280 - Servicio de transporte automotor urbano de carga n.c.p. (Incluye el  
 492290 - Servicio de transporte automotor de cargas n.c.p. (Incluye servicios  
 602120 - Servicios de Transporte de Mercaderías a Granel, Incluido el  
 602130 - Servicios de Transporte de Animales  
 602180 - Servicio de Transporte Urbano de Carga NCP

<b>Categoría</b> Empresas	<b>1.317.804</b>
<b>AFIP - Actividades</b> 32 actividades	<b>40.836</b>
<b>Facturación Estimada</b> 3, 4, 5 y 6	<b>881</b>
<b>Cantidad de Empleados</b> Desde 20 Empleados	<b>833</b>
<b>Solicitar Presupuesto</b>	<b>833</b>

## **Municipios/Comunas<sup>48</sup>**

Según el Portal Argentino de Municipios: “En la Argentina existen 2.171 municipios y comunas con un promedio de 17.173 habitantes por municipio.”

La provincia que más municipios y comunas tiene es Córdoba con 428, seguida por Santa Fe con 363, Entre Ríos con 265 y Provincia de Buenos Aires con 150

## **Encuesta cuantitativa de opinión**

Diseño de investigación

Objetivos generales

- Conocer valoraciones personales y grados de importancia que otorga el público en general a entidades que capaciten a sus conductores con el simulador de riesgo.

Objetivos específicos

- Cuantificar el nivel de aceptación del producto.
- Cuantificar percepción de valor del servicio como estrategia de diferenciación para empresas.
- Cuantificar la imagen positiva para agentes del gobierno que promuevan el uso del Simulador para la capacitación de las fuerzas públicas.

Técnica utilizada

- Encuesta
  - Método de contacto electrónico
  - Muestreo estadístico: No probabilístico – por referencias “Bola de nieve”

Población

- Todas aquellas personas que vivan en el territorio argentino.
- Mayores de 18 años

---

<sup>48</sup> <http://www.famargentina.org.ar>



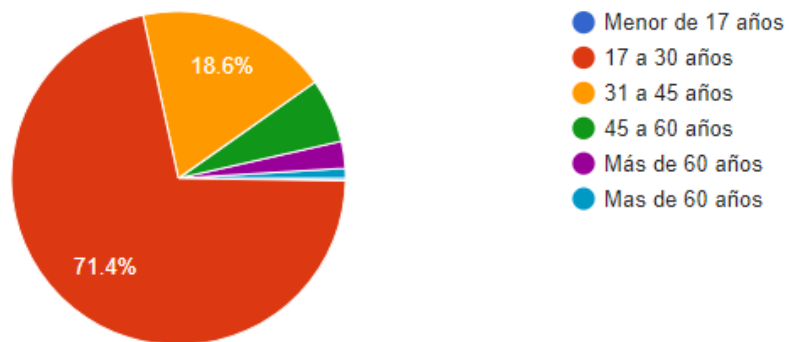
## Cuestionario

### 1. Edad

- a. Menor de 17 años
- b. 17 – 30
- c. 31 – 45
- d. 46 - 60
- e. Mayores de 60 años

### ¿Que edad tenes?

419 respuestas



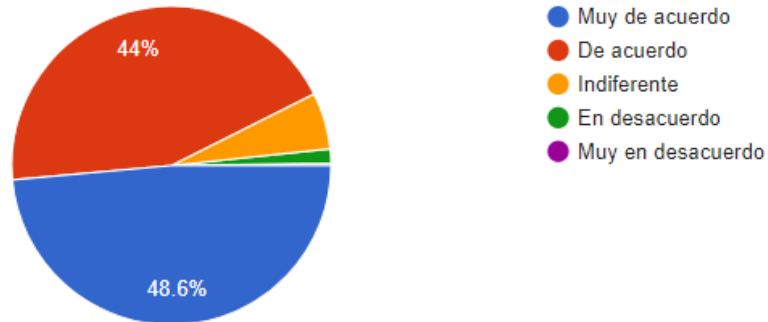
### Situación tránsito en general

#### 2. ¿Qué tan de acuerdo está con la siguiente afirmación: “La seguridad vial es una problemática relevante en la Argentina”?

- a. Muy de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. En desacuerdo
- e. Muy en desacuerdo

2. ¿Qué tan de acuerdo esta con la siguiente afirmación: “La seguridad vial es una problemática relevante en la Argentina”?

418 respuestas



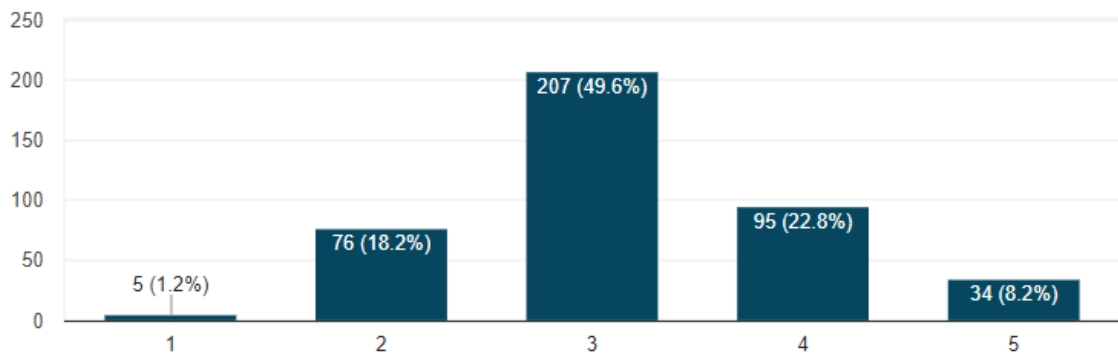
Seguridad empresas larga distancia

3. ¿Cómo considera que están capacitados los conductores de las empresas de transporte de larga distancia?

a. Escala de “Excelente, Bueno, Regular, Malo, Pésimo”

¿Cómo considera que están capacitados los conductores de las empresas de transporte de larga distancia?

417 respuestas

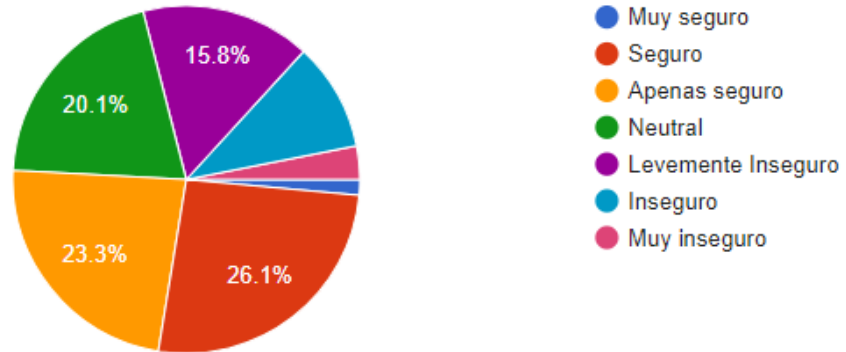


4. ¿Qué tan seguro se siente al viajar en un micro de larga distancia?

a. Escala de “Muy seguro, seguro, apenas seguro, neutral, levemente inseguro, inseguro, muy inseguro”

## ¿Qué tan seguro se siente al viajar en un micro de larga distancia?

417 respuestas

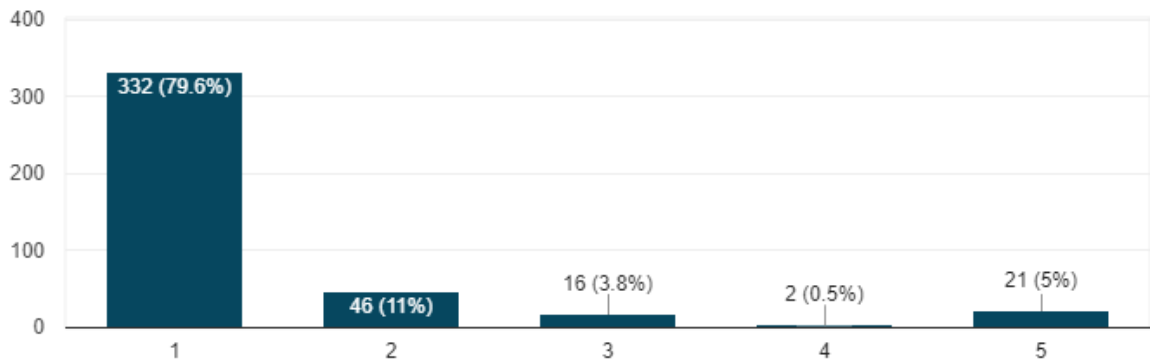


5. ¿Cuán importante es para usted que los conductores de los micros estén capacitados?

a. Escala de "0-5 con las polaridades"

¿Cuán importante es para usted que los conductores de los micros estén capacitados mas alla del registro profesional de conducir?

417 respuestas

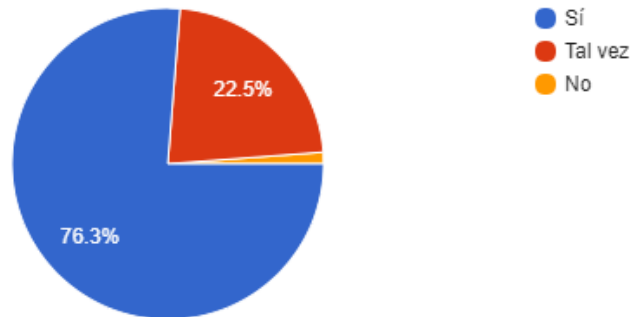


6. ¿Elegiría a una empresa que capacite a sus conductores con el simulador de riesgos, por encima de otra que no lo realiza?

a. Si, No, Me es indistinto

¿Elegiría a una empresa que capacite a sus conductores con simuladores de riesgos, por encima de otra que no lo realiza?

417 respuestas



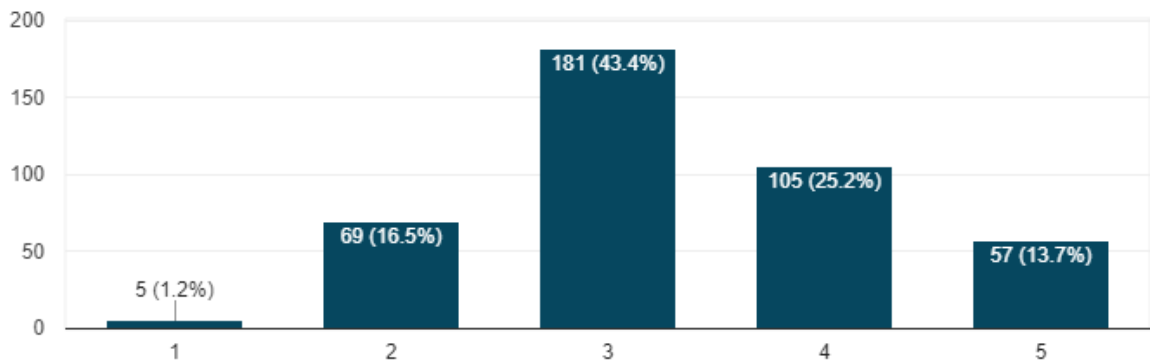
### Seguridad empresas de transporte de cargas

7. ¿Cómo considera que están capacitados los conductores de las empresas de transporte de carga?

a. Escala de "0-5 con las polaridades"

¿Cómo considera que están capacitados los conductores de las empresas de transporte de carga?

417 respuestas

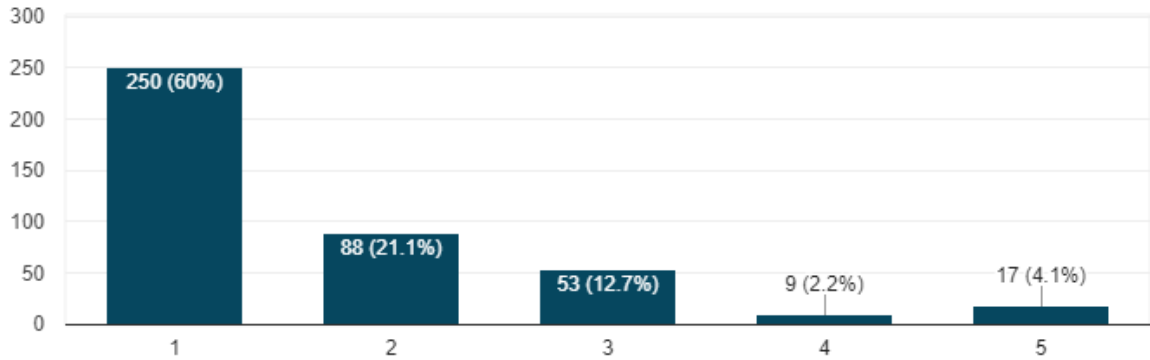


8. ¿Cómo considera que están capacitados los conductores de las empresas de transporte de carga?

a. Escala de "0-5 con las polaridades"

### ¿Qué tan importante consideraría el uso de simuladores para capacitar a los choferes de transporte de cargas?

417 responses



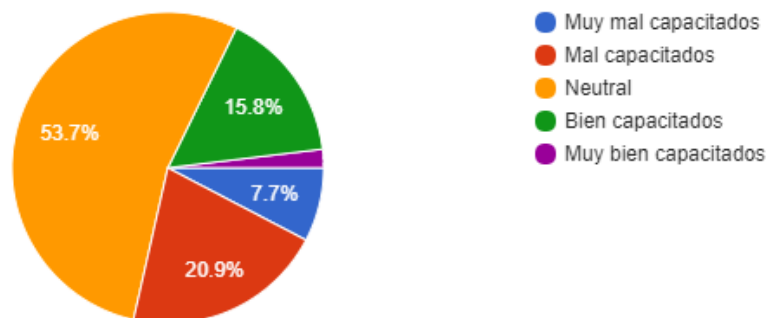
### Seguridad entidades del gobierno

9. ¿Cómo considera que están capacitados los conductores de las fuerzas del gobierno (Policía, Gendarmería, Ambulancias)?

a. Escala de "0-5 con las polaridades"

### ¿Cómo considera que están capacitados los conductores de las fuerzas del gobierno?

417 responses

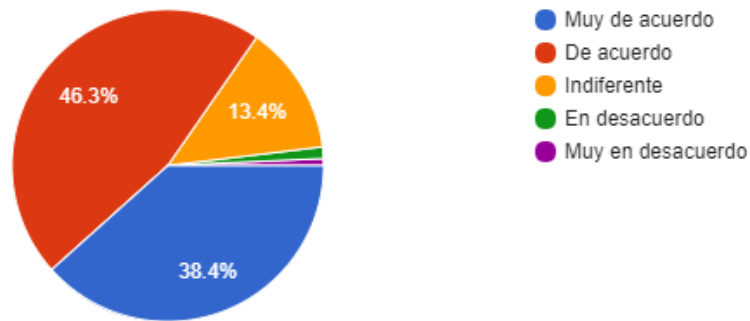


10. ¿Está de acuerdo en que el desarrollo de una regulación que obligue a las empresas de transporte de personas a utilizar la capacitación, sería favorable a la imagen del gobierno?

- a. Si estoy muy de acuerdo.
- b. Si estoy de acuerdo.
- c. Estoy en desacuerdo
- d. Estoy muy en desacuerdo.

¿Está de acuerdo en que el desarrollo de una regulación que obligue a las empresas de transporte de personas a i...favorable a la imagen del gobierno?

417 responses

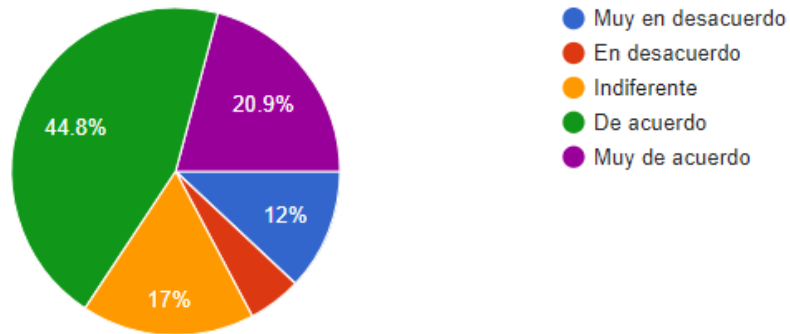


11. ¿Está de acuerdo en que el desarrollo de una regulación que obligue a las empresas de transporte de carga a utilizar la capacitación, sería favorable a la imagen del gobierno?

- e. Si estoy muy de acuerdo.
- f. Si estoy de acuerdo.
- g. Estoy en desacuerdo
- h. Estoy muy en desacuerdo.

¿Está de acuerdo en que el desarrollo de una regulación que obligue a las empresas de transporte de carga a implementar capacitaciones con simuladores de riesgos, sería favorable a la imagen del gobierno?

417 respuestas

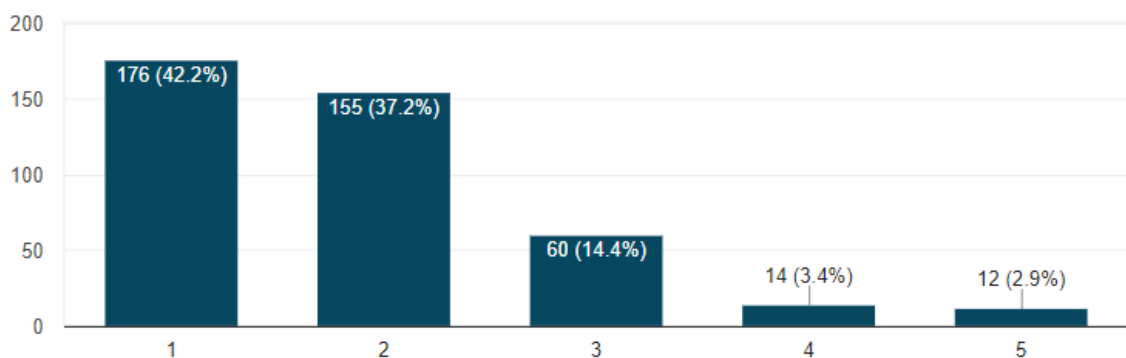


12. En qué grado cree que la adopción de este servicio en entes públicos o privados, ayudará en la mejora de la eficiencia de los mismos?

a. Escala de "0-5 con las polaridades"

¿En qué grado cree que la adopción de este servicio en entes públicos o privados, ayudará en la mejora de la eficiencia de los mismos?

417 respuestas



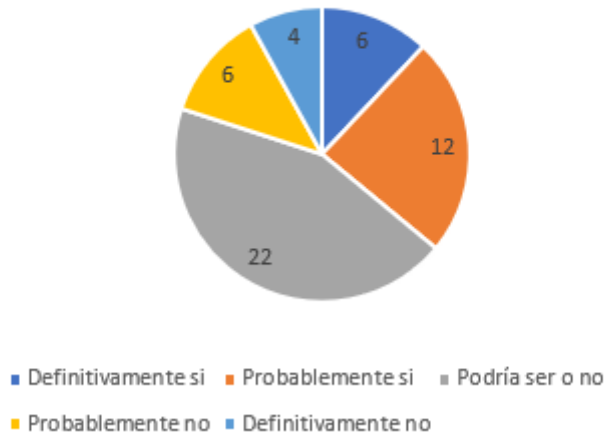
### Encuesta cuantitativa a empresas para evaluar la intención de compra (50 empresas)

1- ¿Utilizaría el simulador de riesgos para capacitar a sus choferes?

a. Definitivamente sí

- b. Probablemente sí
- c. Podría ser o no
- d. Probablemente no
- e. Definitivamente no

### Encuesta a empresas intención de compra



### Encuesta en profundidad a Heavy user

Objetivos de investigación:

General:

Identificar matices del mercado Argentina bajo la visión y percepción de los potenciales clientes.

Específicos:

Demostrar la intención de compra de nuestros potenciales clientes.

Describir la visión general de nuestros potenciales clientes de la situación actual de sus mercados.

Entender el potencial de nuestro producto en relación a la valoración de nuestra propuesta de valor por parte de los potenciales clientes.



Identificar la percepción de nuestro potencial cliente de cómo impactaría nuestro producto en su negocio y cómo relaciona nuestro servicio a una estrategia de comunicación.

## Introducción

Buenas tardes Sr/Sra \_\_\_\_\_, queremos agradecerle el tiempo que nos está brindando para poder realizar esta entrevista. También queremos mencionarle que los comentarios e información que nos proporcione serán muy valiosos para el desarrollo de nuestra tesis así también para el potencial desarrollo del proyecto.

La idea es poder conocer distintas opiniones para colaborar con el desarrollo y mejora de nuestro simulador de maniobras de riesgo para reducir los accidentes de tránsito por factores humanos.

Quisiera aclarar que la información será utilizada solamente para nuestro trabajo, sus respuestas serán vinculadas a las de otras personas de manera anónima y en ningún momento se identificara que dijo cada participante. Siéntase libre de compartir sus ideas, no hay respuestas correctas o incorrectas.

Para agilizar la toma de información, resulta útil grabar la conversación; tomar notas a mano puede derivar en la pérdida de información trascendente para la investigación. ¿Existe algún inconveniente en que grabemos la entrevista? No será difundida bajo ningún concepto ni utilizada con otro fin que no sea su análisis para el proyecto.

## Datos personales

Antigüedad en el cargo y descripción sus funciones.

## Seguridad vial en general

A nivel personal, ¿Como considera que conduce el argentino promedio?

Acerca de la formación que reciben las personas al aplicar para obtener la licencia de conducir, ¿la considera suficiente?

Según su experiencia, ¿Como es el nivel de conocimiento de manejo en rutas?

¿Cuál considera que es la mayor causa de los accidentes?

¿Considera la política de restricción de velocidades máximas la mejor forma de buscar la baja en la tasa de muertes por accidentes viales?

Impacto de la seguridad vial para el mercado

¿Considera que los accidentes de tránsito es una problemática de su mercado?

¿Cree que la problemática de la seguridad vial es tomada en serio en la dirección empresaria argentina? ¿Por qué lo considera de esta forma?

¿Considera suficiente la capacitación actual en su empresa? ¿Por qué?

Se muestra video conceptual del servicio

Simulador de riesgo

Según su opinión profesional, ¿considera que el simulador de riesgo podría ser una solución para los accidentes en ruta?

¿Qué aspectos considera positivos o negativos del producto? ¿Por qué?

Según su opinión, cuán necesaria cree esta capacitación para:

A) Conductores normales

B) Conductores de transporte de cargas

C) Conductores de transporte de persona

D) Conductores de entidades gubernamentales (antes mencionadas)

¿cómo describiría en pocas palabras a cada uno de estos conductores??considera que tienen cualidades de manejo similares? cuales considera que son las diferencias en los estilos de manejo?

¿Cómo califica el grado de educación vial promedio para cada uno de estos sectores?

¿Considera que el conductor argentino que tome el curso cambiaría su estilo de manejo?

Consideración del servicio

¿Considera necesaria alguna modificación o adaptación al mercado argentino?

¿Cree necesaria la implementación en su empresa? ¿Por qué?

¿Cómo cree que consideraría el servicio sus clientes? ¿Por qué?

¿Cree que sus clientes percibirán el valor de la capacitación de sus conductores con nuestro simulador?

¿Encuentra en el servicio una potencial estrategia de comunicación y comercialización al definir su empresa como líder en seguridad?

Cierre

Para finalizar, ¿posee algún comentario hacia el servicio?

### ***Entrevista a Ezequiel Gui - Socio de la empresa Transporte y Servicios Bernal SRL***

Te mando como contestación del formulario de preguntas lo hago en varias partes y voy leyendo en el momento.

Con respecto a la primer pregunta creo que el nivel de conocimiento de manejo hoy en día es bueno, debido al uso del gps que ya casi cualquier persona tiene acceso a uno, aparte de cualquier tipo de mapa que se consigue en cualquier lado.

En cuanto a la 2, la mayor causa de muertes creo que es la mala educación que tiene la gente respecto a las normas de tránsito, respeto vial, creo que es el mayor problema, aparte de ser parte de la cultura general como por ejemplo, manejar estando alcoholizado o bajo algún tipo de droga.

La 3 si considero que es un problema para mi empresa los accidentes, sí, obvio piensa que estas sacando a la calle un capital que hoy en dia es mucha plata,teniendo un tránsito tan conflictivo como el que tiene buenos aires es un riesgo bastante grande, sacar una unidad a la calle sin pensarlo.

Respecto a la 4 creo que se toma en serio pero se podría hacer más para educar a la gente, se hace no digo que no,pero un poco más estaría mejor y más controles creo que no vendría mal.

Y respecto a la quinta yo creo que sí, que la capacitación que se tiene hoy en día está bien, es más hasta en algunos casos creo que dejan de ser capacitaciones lo que le hacen hacer a los choferes de primera categoría y pasa a ser más una recaudación por parte de ciertos organismos del estado.

Con respecto a la 6 considero que es algo que suma, no es la solución, la solución consta de muchas cosas juntas que más arriba mencioné pero sería algo que suma y bastante creo, más que nada para la gente primeriza inexperta; hoy los tiempos cambiaron obviamente ya no es lo mismo ser primerizo con la calle como está hoy en día que hace 30 años atrás, ni las rutas, ni los vehículos, ni nada, cambió absolutamente todo, antes una persona primeriza se subía a un auto por primera vez y ese auto era difícil que sobrepase los 130 km/h, las rutas estaban vacías, las calles estaban vacías, hoy en día cualquier auto por más barato que sea anda a 170 km/h por lo menos, las rutas están más congestionadas, la capital es un caos, a ver... a esa persona se le va a complicar mucho más aprender sin provocar ningún accidente, que ahí está el tema, no provocar ningún accidente y sí, ese simulador yo creo que es una buena opción para mejorar todo ese tema, ya que puedes simular situaciones, puedes simular situaciones que te pueden pasar en cualquier momento y mucho mejor poder practicarlas no?

La 7 bueno lo conteste un poco con la 6 qué es lo positivo del simulador, y negativo no sé si tiene algo negativo diría que no tomar al simulador como, no sé como explicarlo, como que la persona ya está preparada en ese sentido diría que es negativo, es algo que complementa pero no te prepara 100%, creo que la preparación 100% de una persona aparte de contar con muchas más cosas obviamente es la experiencia desgraciadamente creo que sigue siendo así y con un montón de cosas.

La 8 mmm, yo creo que es necesaria para el transporte muy necesaria porque vos pensá que si ya una persona puede hacer mucho daño con un simple auto imaginate con un camión, ni hablar si ese camión está cargado con mercadería peligrosa o inflamable.

Lo de transporte de personas exactamente lo mismo y para el gobierno lo mismo, son personas igual que nosotros y tienen que estar más capacitadas

que nosotros, porque son choferes profesionales que no es lo mismo que el tipo que usa el auto para ir a trabajar hasta la casa y vuelve.

En cuanto a la 11 sí, considero que no tienen que tener cualidades de manejo similares, se debería diferenciar, a ver estaría bueno que todos seamos pilotos arriba de los autos, me refiero a pilotos por el dominio del vehículo, no por la velocidad; desgraciadamente nunca va a poder ser así.

Un chofer profesional no puede tener la misma habilidad que la persona que usa el auto para ir a hacer las compras, tienes otra responsabilidad mucho mayor, sobretodo la persona que lleve gente, tiene que ser un especialista en lo que hace, un profesional.

Bueno ya estamos en la última parte, respecto a la pregunta doce mmm, si el curso cambiaría el estilo de manejar, la idea es que sí, la idea es que te prepare, que te perfeccione, así que imagino que sí lo tendría que hacer.

La 13 si necesito capacitar a mis choferes, en caso de mi empresa son personas adultas con muchos años en el rubro, igual todo lo que sume yo lo veo bien y es aceptado, así que diría que sí, al menos para tener una experiencia más, una capacitación más, nunca están de más en cuanto a la seguridad vial.

Respecto a la 14 si los clientes lo verían como algo positivo, yo creo que si, hoy en día las empresas se fijan en muchas cosas, le prestan mucha atención al impacto que puede tener en el medio ambiente. Te hacen certificar en muchas cosas, bueno hay muchos controles que controlan lo del medio ambiente y mismo para controlar a las personas que estén trabajando, que estén capacitadas y tengan todo en regla así que sí lo verían muy positivo.

Y la última la 15 es parecida a la 14 seguramente también son cosas que benefician a la imagen de la empresa la hacen más seria, más responsable, yo creo que sí que sumaría en cuanto al sistema. Espero que te hayan servido estas respuestas, un beso.

## **Sebastian Devesa - Devesa transporte y logística -Dueño administrador**

Augusto: Buenas tardes Sebastián, principalmente te agradezco este tiempo para poder realizar esta entrevista. También queremos mencionarle que los comentarios e información que nos proporcione serán muy valiosos para el desarrollo de nuestra tesis así también para el potencial desarrollo del proyecto.

La idea es poder conocer distintas opiniones para colaborar con el desarrollo y mejora de nuestro simulador de maniobras de riesgo para reducir los accidentes de tránsito por factores humanos.

Quisiera aclarar que la información será utilizada solamente para nuestro trabajo, sus respuestas serán vinculadas a las de otras personas de manera anónima y en ningún momento se identificara que dijo cada participante. Siéntase libre de compartir sus ideas, no hay respuestas correctas o incorrectas.

Para agilizar la toma de información, resulta útil grabar la conversación; tomar notas a mano puede derivar en la pérdida de información trascendente para la investigación. ¿Existe algún inconveniente en que grabemos la entrevista? No será difundida bajo ningún concepto ni utilizada con otro fin que no sea su análisis para el proyecto.

Sebastián: No no, está todo bien, más que bien.

Augusto: Bueno excelente entonces, te pido que me cuentes un poco de la empresa, del cargo que ocupas y las funciones que llevas a cabo.

Sebastián: Bueno seguro, la empresa se llama Logística Devesa, la empecé mi viejo hace unos años, el tiempo 20 años de antigüedad. Yo en principio trabajé en relación de dependencia, pero me di cuenta de que llegue un techo, que me gustaba la logística, y con mi viejo debo tener más o menos año y medio ya trabajando.

A cargo esta mi viejo, mi hermano y yo, que no tenemos un cargo específico, pero somos quienes se encargan de la administración y la organización logística. Óseo cargo específico no tengo. ¿Qué más era?

Augusto: las funciones que desempeñas.

Sebastián: las funciones son más que anda administrativas, organizar los viajes, organizar los mismo y solucionar si existen problemas, y no siempre, pero sí de vez en cuando de las cobranzas, si las liquidaciones están al día, como están las facturas para el pago. Y bueno básicamente esas son mis funciones.

Augusto: ¿Excelente, ahora pasamos a hablar de lo que es la seguridad vial en argentina, en general, y te pregunto a nivel personal, como consideras que conduce el argentino promedio?

Sebastián: Y para mí, personalmente y siendote sincero, para mí el argentino promedio maneja muy mal. Muy mal porque desde ya desde las raíces que no está bien educado, bien informado y demás, pero para mí el argentino hoy en día no maneja bien.

Augusto: ¿Ahora, vos consideras que puede venir de la licencia de conducir? ¿Qué opinas de la formación que reciben las personas para aplicar y conseguir una licencia?

Sebastián: No no, para mi es pésima, cuando sacas una licencia la formación es muy escasa. Yo personalmente cuando fui a sacar el registro no había estudiado las señales, las leí antes de entrar, fue un choice, y lo di sin estudiar sin conocimientos, ni siquiera se me tomó la prueba de manejo, solo una de estacionamiento que no tenías que tener habilidad para poder pasarla. Lo que se requiere de conocimiento para sacar el registro es muy bajo a mi parecer.

Augusto: ¿Bien, y a nivel de tu conocimiento en lo que es la logística, como pensas que es el nivel de conocimiento en el manejo en rutas?

Sebastián: a nivel de conocimiento por experiencia personal de los choferes que tenemos en nuestra logística, los choferes están bastante capacitados, sea por nivel de experiencia o demás, están bastante capacitados, ahora si vas a lo que es las condiciones de rutas, es bastante, es bastante. como que falta mucha inversión en las rutas, como que se dejó de lado la inversión en rutas tanto nacionales como provinciales.

Hoy india te doy un ejemplo te es más barato en costo mandar un buque a estados unidos que ir de acá al norte en camión.

Augusto: ¿Ahora y a nivel accidentes, piensas que está más relacionado con el tema de las rutas más que con el conocimiento de los choferes?

Sebastián: Yo iría más al estado de las rutas que al conocimiento de los choferes, si yo iría a eso, porque hoy en día, con la experiencia en lo que es logística y cargas, para que una persona pueda conducir esos vehículos, las personas tienen que sacar un registro, se capacita y se hacen pruebas, son vehículos grandes y tienes que tener capacidades. Yo los accidentes los referiría más a los estados de las rutas que a los conocimientos de las personas que manejan.

Augusto: ¿Ahora y más allá de los que son estas dos causas posibles de las que hablábamos, crees que una política de reducción de velocidad máxima sería una manera eficiente para reducir las muertes en accidentes viales?

Sebastián: No sé si sería la principal, puede ayudar, pero no sería la principal, calmante no, se podría buscar otra forma.

Augusto: Bien, bueno de acá pasamos, relacionado con este tema pasamos a lo que es el impacto de la seguridad vial, en tu mercado en general. ¿Como primera pregunta te digo, piensas que los accidentes de tránsito son una problemática para tu mercado en particular de la logística?

Sebastián: Para mi mercado no lo principal, pero para otros sectores, no se te doy un ejemplo, civil o policial, puede que sea más beneficioso, para la logística, transporte de contenedores y carga, no lo creo.

Augusto: ¿Piensas que la seguridad vial se toma en serio en la dirección empresaria argentina? ¿Consideras que desde la empresa en general se tiene en cuenta esto? Piensas que los empresarios tienen en cuenta en sus empresas tener cubiertos los accidentes de tránsito?

Sebastián: No se deja muy de lado, tampoco nosotros lo tenemos en cuenta.

Augusto: ¿Y que se prioriza?

Sebastián: Se prioriza que la mercadería este en tiempo y forma, te doy un ejemplo, te larga una mercadería de retiro y la quieren en 2 horas en hora



pico, teniendo que cruzar la capital federal haciendo 200 kilómetros. Eso es lo que prioriza el cliente y es a lo que nosotros apuntamos.

Augusto: ¿Claro, consideras de cualquier manera, la capacitación actual en tu empresa suficiente?

Sebastián: ¿En cuanto a qué?

Augusto: En general, a conductores.

Sebastián: Si si, es suficiente, podría mejorar con uno de estos simuladores, habría que probarlo y luego de implementarlo, ver qué pasa, habría que implementarlo.

Augusto: Bueno teniendo un poco en cuenta esto y el video que vimos al principio, pasamos a lo que sería el simulador de riesgo. ¿Según lo que es tu opinión, consideras que el simulador podría ser una solución para accidentes en la ruta?

Sebastián: Podría ser, no te digo que no, pero primero habría que implementarlo y después tendríamos que ver qué pasa. Por lo que me comentaste, ese simulador simula condiciones que son inusuales y que puede generar accidentes, con o sin carga el chofer puede tener o no conocimiento y evitarlo, habría que probarlo

Augusto: ¿Qué aspectos del servicio considerar positivo o negativo?

Sebastián: que el conductor del vehículo puede tener más herramientas para afrontar condiciones a las que no esté preparado, como positivo, y como negativo, siendote sincero, que sea difícil implementarlo en Argentina, como potencial usuario, no sé cómo se llevaría a cabo esas situaciones tan particulares a nivel tecnológico.

Augusto: bueno viste que es un sistema de poleas con una lógica de imitaciones de situaciones técnicas. ¿Pero bueno como me contabas, vos pensas que es más aplicable al sector privado o gubernamental, o también implementarse a nivel logística?

Sebastián: si me preguntas, para mi es más aplicable a privado o gubernamental. A nivel logístico son camiones con semi, acoplados, entonces

es más difícil adaptarlo. A nivel privado o gubernamental con vehículos más pequeños me parece más real y más fácil.

Augusto: ¿Y en estos sectores como entender la capacitación que poseen?

Sebastián: En sector logístico no lo veo tan mal, pero a nivel particular, para mí se deberían dar más requisitos para sacar licencia, y a nivel gubernamental con este simulador se podría mejor.

Augusto: ¿Pensas que el argentino modificaría su estilo de manejo por implementar este simulador?

Sebastián: cómo te decía, habría que probarlo, y como te digo siguiendo mi pensamiento de que cada argentino si le preguntas como maneja te dije que bien (risas), y realmente para mi manejan todos mal, yo mismo te digo que manejo bien y me faltaría aprender muchísimo, los únicos que manejan mejor son la fórmula 1 (risas) ahí si te digo que esos manejan mejor. Pero bueno para mí que sí, podría mejorar, teniendo la mentalidad del argentino que piensa que maneja bien, más un curso, para mi si podría mejorar.

Augusto: ¿En lo que es la consideración del servicio en general, pensas que sería necesaria alguna modificación para apegarlo más al mercado argentino?

Sebastián: y si podría adaptarse más, el tema es que las rutas tanto provinciales como nacionales no están en condiciones, El simulador tendría que tener en cuenta eso.

Augusto: los pozos

Sebastián: claro, exactamente, esos simuladores suelen tener en cuenta muchas cosas, pero no este inconveniente.

Augusto: claro vos decís que tendrían que tener en cuenta pozos, baches y demás.

Sebastián: exactamente, el día ese mañana cuando si dios quiere las rutas estén en buen estado, entonces se podría adaptar mejor.

Augusto: ¿Ahora, hoy en día pensas que este servicio es necesario en tu empresa?

Sebastián: Necesario no lo considero, que podría mejorar puede ser, pero como te digo habría que probarlo, a ver si se disminuye algún índice de inseguridad o algo, pero como te digo lo choferes que te digo así sea por experiencia o por concientización que tuviesen, problemas graves nunca tuvimos, algún choque, pero bueno para eso están los seguros.

Augusto: ¿claro, y ahora cómo consideras que percibiría este servicio tu cliente?

Sebastián: y el tema es que como te digo, aunque parezca reiterativo, en sector de transporte se prioriza la puntualidad

Augusto: vos decís que tu cliente percibiría el valor de que implementes estas capacitaciones

Sebastián: claro la ve: ¿la mercadería, llego en tiempo y forma? Si, bueno listo.

Augusto: ¿Ahora y ves que este servicio podría considerarse como una potencial estrategia de marketing para posicionarse como líder en seguridad, que el cliente tenga en mente que su mercadería va a llegar en perfecto estado, o sector de transporte de personas o gubernamental? Empezando por tu sector.

Sebastián: Yo lo prioritaria para los otros sectores, en transporte de personas, no lleva carga lleva personas, no hay margen de error.

Augusto: ¿pero como te decía, los ves como una potencial comunicación de estrategia de marketing?

Sebastián: si si obvio que si

Augusto: ¿Y en la logística?

Sebastián: no sé si el cliente lo vería como l unas relevante como hablábamos antes, pero puede ser, una empresa que tenga cursos simuladores, que los implementa en los choferes y conductores, podría potenciar la imagen.

Augusto: ¿Y para cerrar, algún comentario que quisieras agregar y nos pudiera servir?

Sebastián: Em, no la verdad lo veo bastante útil, lo veo que se puede llegar implementar, pero el tema sería hacia los sectores que se implemente, en mi sector no sé si sería 100% rentable, sino que yo lo dirigiría para transporte de personas y gubernamental. E, nada eso, y mejorar nada eso capas el servicio está como pensando, por ejemplo, vos me mostraste el video con carreteras de Brasil que, si las comparas acá tenes una gran diferencia, o las rutas de acá en la Argentina se deberían adaptar a los que realmente deberían ser (risas).

Augusto: Sisi toda la razón, bueno excelente Sebastián te agradezco mucho el tiempo, espero no haberte causado ningún inconveniente, y bueno nada te agradezco de nuevo, esto es todo.

Sebastián: no por favor, gracias a vos.

## **Encuesta en profundidad a Expertos o líderes de opinión**

Objetivos de investigación de la entrevista en profundidad

General:

Definir el estado situacional según los expertos de la seguridad vial en el país.

Identificar matices del mercado Argentina bajo la visión y percepción de los expertos.

Específicos:

Contrastar la diferencia entre las necesidades de capacitación de una persona con licencia de conducir común y la de un profesional.

Identificar las posibles consideraciones de modificación que promuevan la mejora y adaptación del servicio a la Argentina.

Entrevista en profundidad

Introducción

Buenas tardes Sr/Sra \_\_\_\_\_, queremos agradecerle el tiempo que nos está brindando para poder realizar esta entrevista. También queremos mencionarle que los comentarios e información que nos

proporcione serán muy valiosos para el desarrollo de nuestra tesis así también para el potencial desarrollo del proyecto.

La idea es poder conocer distintas opiniones para colaborar con la implementación y adaptación al mercado argentino de nuestro simulador de maniobras de riesgo para reducir los accidentes de tránsito por factores humanos.

Quisiera aclarar que la información será utilizada solamente para nuestro trabajo, sus respuestas serán vinculadas a las de otras personas de manera anónima y en ningún momento se identificara que dijo cada participante. Siéntase libre de compartir sus ideas, no hay respuestas correctas o incorrectas.

Para agilizar la toma de información, resulta útil grabar la conversación; tomar notas a mano puede derivar en la pérdida de información trascendente para la investigación. ¿Existe algún inconveniente en que grabemos la entrevista? No será difundida bajo ningún concepto ni utilizada con otro fin que no sea su análisis para el proyecto.

Datos personales

Antigüedad en el cargo como directivo/especialista en ente vinculado a la seguridad vial.

Seguridad vial en general

A nivel personal, ¿Como considera que conduce el argentino promedio?

Acerca de la formación que reciben las personas al aplicar para obtener la licencia de conducir, ¿la considera suficiente?

Según su experiencia, ¿Como es el nivel de conocimiento de manejo en rutas?

¿Cuál considera que es la mayor causa de los accidentes?

¿Considera la política de restricción de velocidades máximas la mejor forma de buscar la baja en la tasa de muertes por accidentes viales?

Seguridad vial de conductores profesionales

En cuanto a los conductores con registro profesional, ya sea de transporte de personas o de carga, ¿considera que están debidamente capacitados en cómo conducir?

¿Qué opinión tiene acerca de los requisitos y evaluaciones que se hacen a los conductores al momento de obtener esta licencia? ¿considera que las exigencias actuales para su renovación son las correctas?

¿Considera que existen diferencias entre las causas de accidentes de conductores particulares y conductores profesionales? ¿Cuáles?

¿Cuál es su opinión respecto a la capacitación que reciben los agentes del gobierno en cuanto a manejo de los vehículos (servicios de emergencias, bomberos, traslado de presos, policías normales)? ¿Considera que es suficiente?

Simulador de riesgo

Se muestra el video con el concepto del producto.

Según su opinión profesional, ¿considera que el simulador de riesgo podría ser una solución para los accidentes en ruta?

¿Qué aspectos considera positivos o negativos del producto? ¿Por qué?

¿Considera necesarias modificaciones al producto? ¿Cuáles y por qué?

Según su opinión, cuán necesaria cree esta capacitación para:

A) Conductores normales

B) Conductores de transporte de cargas

C) Conductores de transporte de persona

D) Conductores de entidades gubernamentales (antes mencionadas)

¿cómo describiría en pocas palabras a cada uno de estos conductores??considera que tienen cualidades de manejo similares? cuales considera que son las diferencias en los estilos de manejo?

¿Cómo califica el grado de educación vial promedio para cada uno de estos sectores?

¿Considera que el conductor argentino que tome el curso cambiaría su estilo de manejo?

Cierre

Ahora bien, para terminar, ¿Cuál considera podría ser un impedimento para aplicarlo en la argentina?

Finalmente, ¿algún otro comentario que quiera agregar?

### ***Juan Manuel Sainz - Dirección de tránsito del Municipio de San Fernando***

Mi nombre es Juan Manuel Sainz trabajo en la dirección de tránsito el Municipio de San Fernando desde hace 6 años y hace 4 años cumpló función del área de licencias de conducir.

Bueno a nivel personal, considero que el argentino promedio es muy imprudente ya que no respeta prioridades, no respeta señalización vial, velocidad maximas y minimas, carriles exclusivos, semaforización. Desde mi punto de vista el argentino es muy imprudente.

No considero suficiente la capacitación que recibe para obtener la licencia de conducir, si una persona quiere obtenerla por primera vez debe realizar una charla de educación vial de 3hs es el único requisito que exige la ley para que la persona puede obtener la licencia o sea que una vez que realice la charla que la brinda el municipio de forma gratuita ya puede arrancar con los trámites y obtener su licencia de conducir.

El nivel de conocimiento de las rutas es mayor que el de zonas urbanas, ya que para poder circular por la ruta la persona ya debe haber acreditado 6 meses de experiencia por zonas urbanas, una vez que cumpla los 6 meses de su licencia de conducir queda habilitado para conducir por ruta y autopista.

Existen varios tipos de causas de accidentes de tránsito: factores climáticos, el mayor causante de accidentes es el conductor por sus imprudencias.

No considero que la política de reducción de velocidad sea la mejor forma de bajar la tasa de accidentes viales, desde mi punto de vista la mejor forma sería incorporando a la seguridad vial como materia en las escuelas, creo que

la concientización debe adoptarse desde pequeños, no cuando recién quieras conducir, ya seas peatón o conductor todos deben saber de seguridad vial.

Seguridad vial en conductores profesionales bueno en cuanto a conductores profesionales ya sea de transporte de personas o cargas, considero que tienen una mayor capacitación ya que deben cumplir con un año de antigüedad de experiencia previa en la conducción de vehículos particulares además en base a la licencia de conducir que otorgamos nosotros como municipio ya sea aprobar exámenes teóricos-prácticos y físicos que realiza la CNRT que es la comisión nacional de regulación del transporte, los requisitos para obtener una licencia de conducir profesional son varios entre ellos, ser mayor de 21 años, cumplir con un año de manejo de vehículos particulares, además se les exige una mayor agudeza visual para que los registros particulares. A su vez, bueno la persona debe presentar los antecedentes penales donde consta de que no tenga ningún accidente de tránsito y que inhabilitado para conducir algún tipo de vehículo. Además de eso, tendrá que aprobar el examen psicofísico.

Yo desde mi punto de vista coincido que los requisitos son los adecuados para obtener la licencia de conducir profesional, lo que no considero diferencias entre las causas de accidentes entre conductores profesionales y particulares ya que como hablamos anteriormente, la mayor causa de accidentes son por culpa del conductor, lo que sí considero diferencia es la consecuencia que pueden traer los accidentes conducidos por estos vehículos, ya que son vehículos de gran porte o sea un accidente que lo provoca un camión, no va a ser lo mismo que un accidente que lo produce un auto o en su defecto un transporte de pasajeros un colectivo en el caso de producir un accidente puede ser mucho más grave por la cantidad de personas que lleva arriba y bueno por parte del gobierno nacional o provincial las únicas capacitaciones que hemos recibido son teóricas yo no lo considero suficiente ya que para el manejo de los servicios de emergencias, de policías, bomberos, traslado de presos, mmm no se hace una capacitación más profunda en la práctica y ahí si poner todo el conocimiento de lo que se adquirió en la capacitación teórica que hemos recibido.



Considero que sería una buena herramienta para simular situaciones imprevistas con el automóvil en ruta, calles o avenidas esto ayudaría a que el conductor sepa cómo reaccionar ante tal imprevisto y ayudaría a reducir la tasa de accidentes y muertos en siniestros viales, ehh yo al simulador no le encuentro un aspecto negativo ya que cumple muy bien la función lo positivo que le encuentro es que al tener un cilindro hidráulico en cada uno de los neumáticos se puede hacer una simulación de imprevistos de situaciones de manejo muy amplias, se puede simular que el vehículo no tiene tracción en ninguna de las cuatro ruedas que el vehículo no tiene tracción en una sola, que el vehículo tiene tracción solamente en las delanteras o en las traseras no, o viceversa. La verdad que desde mi punto de vista el simulador es muy completo, la capacitación sería muy útil en cada tipo de conductores la variación que tiene entre los mencionados es solamente del tipo de vehículo que conducen pero todos coinciden que circulan por las mismas rutas, autopistas, avenidas o calles y un desperfecto o imprevisto en uno de los conductores puede perjudicar a otro de los conductores de otra clase.

Bueno, cómo describiría a los conductores, a los conductores normales yo los describiría como conductores básicos tienen una preparación mínima para circular y no se capacitan con el paso del tiempo, o sea un conductor una vez que obtiene su licencia de conducir si no lo evalúa una persona de otro lado, la persona no se capacita. El conductor de transporte de cargas, es un conductor especializado ya que cuenta con una capacitación mucho más avanzada que la anterior y año tras año vuelven a rendir un examen teórico. El conductor de transporte de personas lo considero un conductor consciente tiene una capacitación como la anterior pero más responsabilidad porque lleva vidas con él, en caso de accidente no se perjudica solamente él, sino que perjudica a terceros. El conductor de entes gubernamentales, yo lo considero como un conductor extremo, son los únicos que en emergencias se encuentran capacitados y en la práctica deberían ser los que mejores conducen, después el grado de educación para los conductores normales es básica como lo dije anteriormente en caso de transporte de carga, de personas y gubernamentales al ser conductores profesionales todos coinciden que son conductores profesionales, la capacitación es superior, además están

obligados a realizar exámenes oftalmológicos, psicofísicos y teóricos prácticos todos los años, entonces pueden hacer un seguimiento a la persona y saber en qué condición está.

No considero que este simulador cambie el estilo de manejo del ciudadano argentino, pero si considero que es una herramienta muy útil para situaciones imprevistas que pueden surgir en la conducción y bueno en la argentina puede ser un impedimento el factor económico ya que una parte mínima del presupuesto nacional está destinada a la seguridad vial y otro impedimento de mi parte desde mi punto de vista sería desde el lugar donde vivo, la falta de espacio para utilizarlo, no habría un espacio físico donde se pueda utilizar este simulador.

## **Servicio**

El servicio será brindado tanto a empresas privadas como públicas y se abarcará varios rubros como empresas de transporte de cargas, personas, y entes gubernamentales como policías, gendarmes, salud, etc; A las mismas se las dividió en empresas pyme, medianas y grandes empresas, como también municipios. En el caso de los Municipios la plataforma será trasladada a las provincias que contraten el servicio.

Primero se brindará la capacitación teórica en la cual se tratarán los siguientes temas y conceptos, y se hará a través de una presentación con proyector:

- Posición correcta de manejo
- Consecuencias de una mala posición
- Posición de manos al volante
- Importancia de los neumáticos: Vencimiento, presión necesaria
- Adherencia del neumático en el agua
- Círculo KAMM
- La velocidad, el reflejo y la reacción
- Diferencias entre sistemas pasivos y activos
- Sistema ABS (antibloqueo)
- Sistema ARS (control de tracción)
- Sistema ESP (Control de estabilidad)

- Subviraje
- Sobreviraje
- Trompo
- Entre otros específicos que requiera el tipo de cliente

Se les entregará una carpeta a cada persona que asista con el material teórico, hojas con el logo o bien un block para anotar de ser necesario y una lapicera con el logo de la empresa.

Algunos ejemplos de Slides para la capacitación:

### Subviraje y Sobreviraje



**Subviraje**  
El vehículo se va de trompa para afuera de la cuerda

**Sobreviraje**  
La cola del vehículo se pasa, generando que nos vayamos hacia adentro de la curva

Maniobras de pruebas con el simulador de Riesgo.

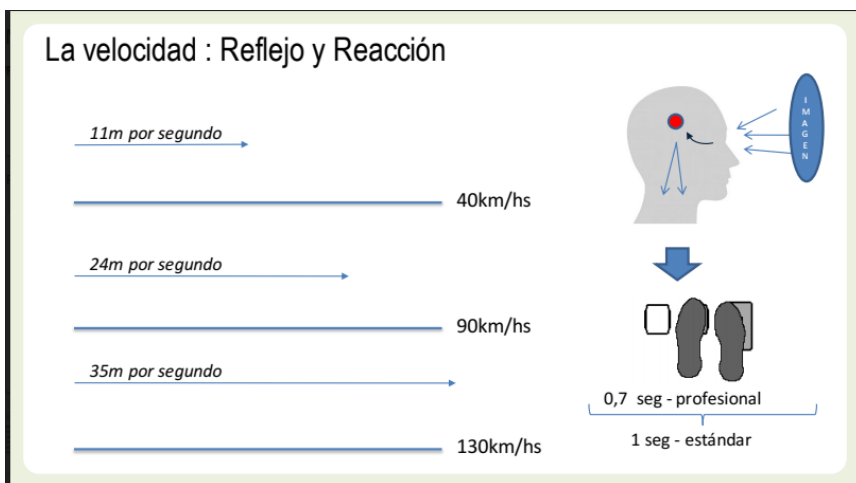
### Consecuencias de una mala Posición



**MUY CERCA**

**MUY LEJOS**

No permite un giro de 180° de volante, menor control del volante y lesión de piernas ante impacto frontal



Para la capacitación práctica, irán pasando de a uno es por ello que tendrán que esperar en la sala de esparcimiento.

El vehículo se colocará sobre la plataforma la cual es adaptable, la misma es capaz de modificar las adherencias de los neumáticos al asfalto o tipo de suelo que haya, y de este modo recrear las diferentes maniobras. Para ello, se utilizará una botonera o bien más tecnológico una aplicación que se creó especialmente para este servicio para poder acceder a las maniobras a recrear a través de una tablet, donde la misma posee en cada tipo las diferentes adherencias y uno puede cargar quién es el capacitador, el alumno que está realizando la capacitación y al mismo momento ir puntuando para luego entregarle un certificado en caso de que pase todas las pruebas.



Dentro de la app las opciones son las siguientes:

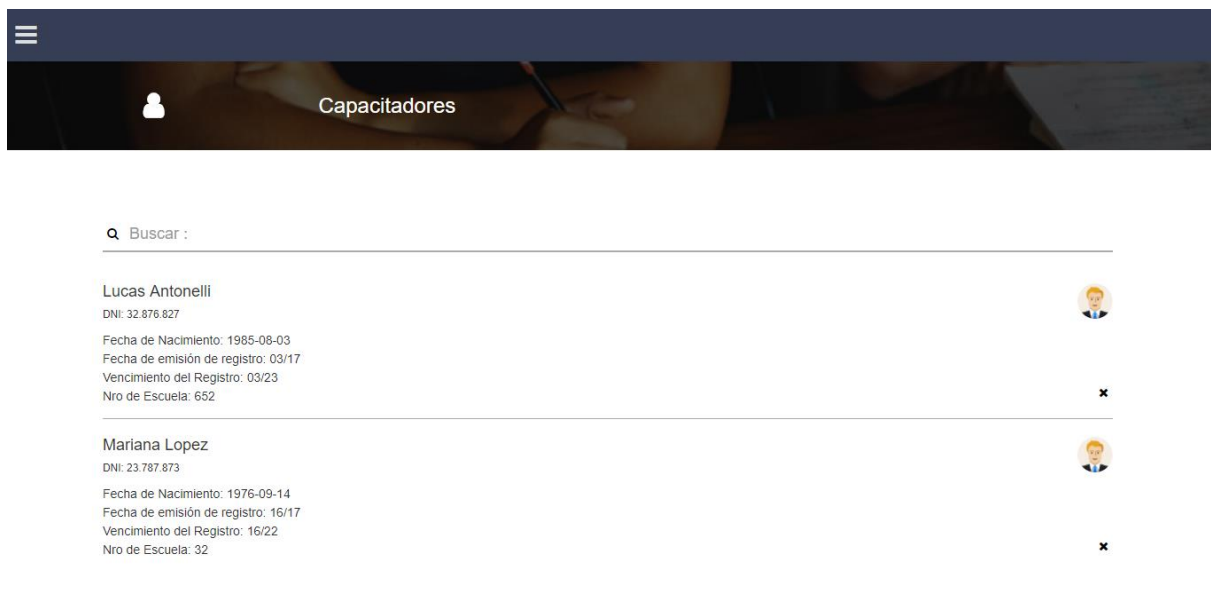
Cada capacitador tendrá un usuario, una vez que ingresen se podrán crear usuarios de capacitadores, alumnos o bien agregar los centros en los cuales es posible trasladar la plataforma y realizar la capacitación allí.



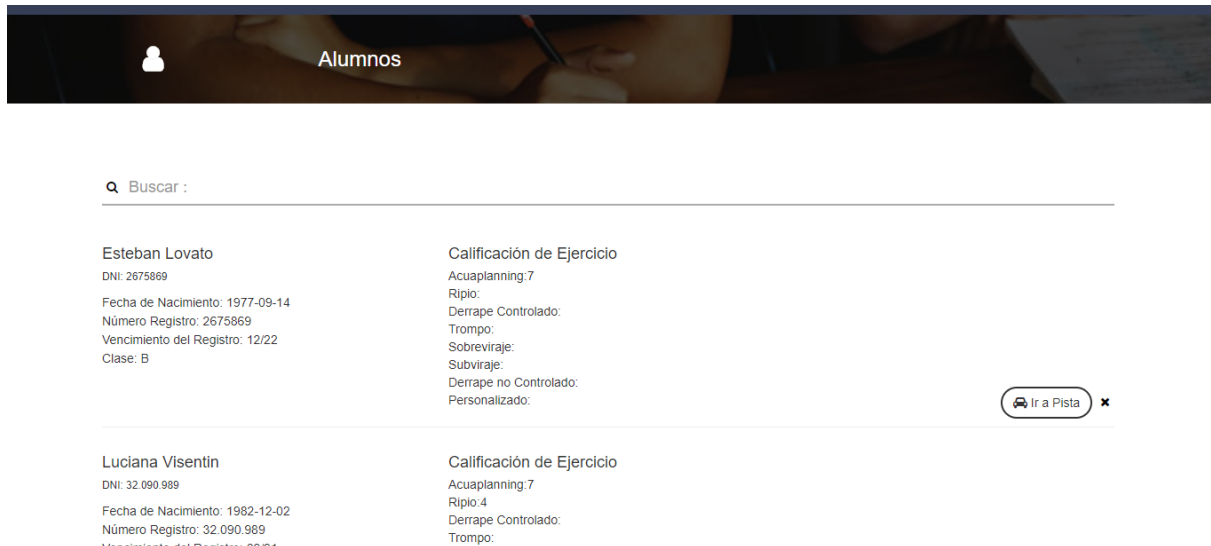
### CREAR USUARIO

- Capacitador
- Alumno
- Centro

Luego en la pestaña de Capacitadores, estarán los nombres de todos los habilitados para poder brindarla, con los datos de sus licencias de conducir y la vigencia de las mismas para llevar un control.



En la sección de Alumnos, estarán las personas que fueron o serán capacitadas, con sus datos personales, datos de vigencia del registro y tipo. Además en el lateral se encontrará las maniobras que practicó y el puntaje que obtuvo por las mismas.



En centros de capacitación estarán todos los espacios posibles en los cuales se podrá trasladar la plataforma para su utilización.



Luego la parte más importante que es la "botonera" digital, donde se encuentran todas las maniobras que el capacitado podrá realizar:

Para Aquaplanning la altura de los neumáticos delantera y trasera es de 10% para poder lograr esa situación.

1 ACUAPLANNING	2 RIPIO	<div style="text-align: center;"> <p>Bienvenido Mariano Rizzi APP Punto a Punto ®</p> </div> <div style="text-align: right;"> <p>Lunes, 30 de Octubre de 2017</p> <p>Hora Comienzo: 00:07:07</p> <p>Hora Fin</p> </div>	
3 DERRAPE CONTROLADO	4 TROMPO		<b>Esteban Lovato - Aquaplanning</b>
5 SOBREVIRAJE	6 SUBVIRAJE		Presion Cubiertas: 28 Altura delantera: 10% Altura Trasera: 10%
7 DERRAPE NO CONTROLADO	PERSONALIZADO		Velocidad de Simulacion: km/h Velocidad Real: km/h
			Calificación de Ejercicio: 1
			<div style="text-align: right;"> <span style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 5px 10px;">INICIAR SIMULACION</span> <span style="background-color: #F44336; color: white; padding: 5px 10px;">DETENER SIMULACION</span> </div>
			<div style="text-align: center; background-color: #4CAF50; color: white; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;">             Guardar           </div>

En el caso de Ripio, será de un 55% la altura delantera y un 62% de trasera.

1 ACUAPLANNING	2 RIPIO	<div style="text-align: center;"> <p>Bienvenido Mariano Rizzi APP Punto a Punto ®</p> </div> <div style="text-align: right;"> <p>Lunes, 30 de Octubre de 2017</p> <p>Hora Comienzo: 00:07:40</p> <p>Hora Fin</p> </div>	
3 DERRAPE CONTROLADO	4 TROMPO		<b>Esteban Lovato - Ripio</b>
5 SOBREVIRAJE	6 SUBVIRAJE		Presion Cubiertas: 28 Altura delantera: 55% Altura Trasera: 62%
7 DERRAPE NO CONTROLADO	PERSONALIZADO		Velocidad de Simulacion: km/h Velocidad Real: km/h
			Calificación de Ejercicio: 1
			<div style="text-align: right;"> <span style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 5px 10px;">INICIAR SIMULACION</span> <span style="background-color: #F44336; color: white; padding: 5px 10px;">DETENER SIMULACION</span> </div>
			<div style="text-align: center; background-color: #4CAF50; color: white; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;">             Guardar           </div>

Para el derrape controlado, se precisa un 10% de altura delantera y un 20% para altura trasera.


1 ACUAPLANNING	2 RIPIO	 Bienvenido Mariano Rizzi APP Punto a Punto ©	Lunes, 30 de Octubre de 2017	
3 DERRAPE CONTROLADO	4 TROMPO		Hora Comienzo: 00:08:14	
5 SOBREVIRAJE	6 SUBVIRAJE		Hora Fin	
7 DERRAPE NO CONTROLADO	PERSONALIZADO		Esteban Lovato - Derrape Controlado Presion Cubiertas: 28 Altura delantera: 10% Altura Trasera: 20% Velocidad de Simulacion: km/h Velocidad Real: km/h Calificación de Ejercicio: 1 INICIAR SIMULACION DETENER SIMULACION Guardar	

Para el trompo, 10% de altura delantera y 60% de altura trasera.


1 ACUAPLANNING	2 RIPIO	 Bienvenido Mariano Rizzi APP Punto a Punto ©	Lunes, 30 de Octubre de 2017	
3 DERRAPE CONTROLADO	4 TROMPO		Hora Comienzo: 00:08:39	
5 SOBREVIRAJE	6 SUBVIRAJE		Hora Fin	
7 DERRAPE NO CONTROLADO	PERSONALIZADO		Esteban Lovato - Trompo Presion Cubiertas: 28 Altura delantera: 10% Altura Trasera: 60% Velocidad de Simulacion: km/h Velocidad Real: km/h Calificación de Ejercicio: 1 INICIAR SIMULACION DETENER SIMULACION Guardar	

Para simular el sobreviraje, se precisará un 100% de altura delantera y un 52% de altura trasera.




1 ACUAPLANNING	2 RIPIO	 Bienvenido Mariano Rizzi APP Punto a Punto ©	Lunes, 30 de Octubre de 2017	
3 DERRAPE CONTROLADO	4 TROMPO		Hora Comienzo: 00:09:04 Hora Fin	
5 SOBREVIRAJE	6 SUBVIRAJE	<b>Esteban Lovato - Sobreviraje</b>		
7 DERRAPE NO CONTROLADO	PERSONALIZADO	Presion Cubiertas: 28 Velocidad de Simulacion: km/h Calificación de Ejercicio: 1	Altura delantera: 100% Velocidad Real: km/h	Altura Trasera: 52% Velocidad Real: km/h
		INICIAR SIMULACION (Green)    DETENER SIMULACION (Red)		
		Guardar (Green)		

Para el subviraje, 60% de altura delantera y un 98% de altura trasera.

1 ACUAPLANNING	2 RIPIO	 Bienvenido Mariano Rizzi APP Punto a Punto ©	Lunes, 30 de Octubre de 2017	
3 DERRAPE CONTROLADO	4 TROMPO		Hora Comienzo: 00:09:55 Hora Fin	
5 SOBREVIRAJE	6 SUBVIRAJE	<b>Esteban Lovato - Subviraje</b>		
7 DERRAPE NO CONTROLADO	PERSONALIZADO	Presion Cubiertas: 28 Velocidad de Simulacion: km/h Calificación de Ejercicio: 1	Altura delantera: 60% Velocidad Real: km/h	Altura Trasera: 98% Velocidad Real: km/h
		INICIAR SIMULACION (Green)    DETENER SIMULACION (Red)		
		Guardar (Green)		

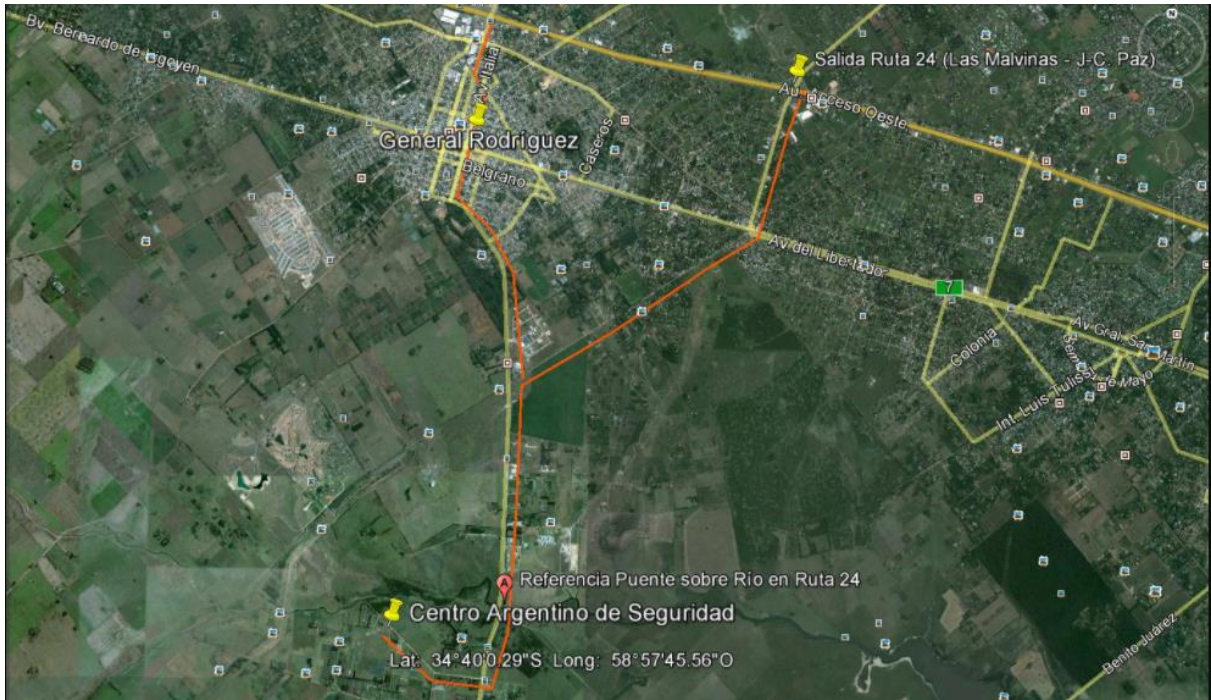
Para el derrape no controlado, un 50% de altura delantera y un 50% de altura trasera.

1 ACUAPLANNING	2 RIPIO	 Bienvenido Mariano Rizzi APP Punto a Punto ®	Lunes, 30 de Octubre de 2017
3 DERRAPE CONTROLADO	4 TROMPO		Hora Comienzo: 00:10:22
5 SOBREVIRAJE	6 SUBVIRAJE	<b>Esteban Lovato - Derrape no Controlado</b> Presion Cubiertas: 28      Altura delantera: 50%      Altura Trasera: 50% Velocidad de Simulacion: km/h      Velocidad Real: km/h Calificación de Ejercicio: 1	
7 DERRAPE NO CONTROLADO	PERSONALIZADO	<input type="button" value="INICIAR SIMULACION"/> <input type="button" value="DETENER SIMULACION"/> <input type="button" value="Guardar"/>	

Por último, a cada maniobra se le podrá modificar cualquiera de las características sobre todo la velocidad de la simulación y automáticamente se puede detener la simulación o volverla a iniciar de ser necesario.

## Plaza y Evidencia Física

El servicio se brindará para los municipios en sus respectivas provincias, es decir que la plataforma se trasladará y para las empresas y municipios de CABA y GBA será en el Centro argentino de seguridad (CES) el mismo se encuentra en General Rodríguez. Allí mismo se creará la sala de esparcimiento, se ambientará el aula y se alquilará la pista para realizar las diferentes maniobras con la plataforma.



Mapa de ubicación del Centro argentino de seguridad.



Pista en la cual se realizarán las maniobras con el Simulador de Riesgos.

Para el aula donde se brindará la capacitación teórica, se utilizará una pizarra de 120x 80 cm para hacer aclaraciones. Se comprarán marcadores específicos y borradores.

Se comprará un proyector para hacer las capacitaciones más dinámicas y dar la capacitación en formatos de power points y videos.



Se armará el aula con 4 mesas blancas en las cuales por mesa entrarán 4 personas, dejando una para el capacitador.

Las sillas que se utilizarán serán en los mismos tonos y se buscará que sean cómodas y modernas para seguir con el lineamiento de lo novedoso.



Para la sala de recreación se encontrarán los sillones, el metegol y la mesa de Ping Pong. Además de la mesa larga donde se servirá el catering.





Luego para la recepción se comprará un escritorio y una silla giratoria con colores negros, haciendo juego con los sillones del área de recreación.



## Comunicación

### *Página web*

Constará de 4 pestañas, primero se encontrará la Home page, donde se colocará la foto del simulador y cual es el objetivo de la empresa.



Luego, se podrá hacer clic y dirigirse a la pestaña de Nosotros, donde explicará algo breve de los servicios de la empresa y poseerá la foto de la app que se utilizará como "botonera" para recrear a las maniobras.



Dentro de la pestaña de Simulador, se describirá a la plataforma.



Luego en Cursos, se encontrarán los servicios que se van a brindar aunque por el momento no se habilitará el curso práctico-teórico a particulares.

En la pestaña contacto se habilitará un formulario para llenar para dejar los datos email, nombre, empresa y que tipo de curso le interesaría. De ese modo luego se lo contactará y se evita que cualquier persona envíe emails.

## Precio

Listado de Precios	
AÑO 1	
Curso empresas	\$ 35.000
Curso municipios	\$ 30.000
RESTO del proyecto	
Curso empresas	\$ 40.000
Curso municipios	\$ 35.000

El Precio contempla el curso para 10 personas, los valores para municipios incluye el costo de traslado de la plataforma.

DESCUENTOS		AÑO 1			
		Empresas		Municipios	
Concepto	Descuento	Costo por curso	Final a abona	Costo por curso	Final a abona
3 cursos	10%	\$ 31.500	\$ 94.500	\$ 27.000	\$ 81.000
4 cursos	15%	\$ 29.750	\$ 119.000	\$ 25.500	\$ 102.000
5 cursos	20%	\$ 28.000	\$ 140.000	\$ 24.000	\$ 120.000

DESCUENTOS		RESTO del proyecto			
		Empresas		Municipios	
Concepto	Descuento	Costo por curso	Final a abona	Costo por curso	Final a abona
3 cursos	10%	\$ 36.000	\$ 108.000	\$ 31.500	\$ 94.500
4 cursos	15%	\$ 34.000	\$ 136.000	\$ 29.750	\$ 119.000
5 cursos	20%	\$ 32.000	\$ 160.000	\$ 28.000	\$ 140.000

COSTO VARIABLE POR CURSO		
CURSO EMPRESA	MONTO	AÑO 1
Comision por venta encargado	1,5%	\$ 525
Comision por venta vendedor	1%	\$ 350
Catering		\$ 1.800
Combustible		\$ 180
Set de estudio		\$ 250
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 3.105</b>

CURSO MUNICIPIO	MONTO	AÑO 1
Comision por venta encargado	1,5%	\$ 450
Comision por venta vendedor	1%	\$ 300
Catering		\$ 1.800
Combustible		\$ 180
Traslado plataforma	\$ 3.000	\$ 600
Set de estudio		\$ 250
Viatico instructores		\$ 2.500
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 6.080</b>

CONTRIBUCION MARGINAL				
AÑO 1		RESTO del proyecto		
Costo	cmg	Precio	Costo	cmg
\$ 3.105	\$ 31.895	\$ 40.000	\$ 3.230	\$ 36.770
\$ 3.105	\$ 28.395	\$ 36.000	\$ 3.230	\$ 32.770
\$ 3.105	\$ 24.895	\$ 32.000	\$ 3.230	\$ 28.770
\$ 6.080	\$ 17.920	\$ 28.000	\$ 6.205	\$ 21.795



## Segmentación Pyme

**Facturación Estimada** Siguiete Aplicar Limpiar

■ Seleccioná las empresas según sus rangos estimados de facturación anual.

- 1 Facturación anual hasta \$1.741.824
- 2 Facturación anual entre \$1.741.825 a \$8.709.120
- 3 Facturación anual entre \$8.709.121 a \$43.545.600
- 4 Facturación anual entre \$43.545.601 a \$217.728.000
- 5 Facturación anual entre \$217.728.001 a \$1.088.640.000
- 6 Facturación anual en más de \$1.088.640.001

**Filtros Aplicados** 2 4

<b>Categoría</b> Empresas	537.545
<b>AFIP - Actividades</b> 40 actividades	17.590
<b>Antecedentes</b> 2 criterios	17.577
<b>Cantidad de Empleados</b> Desde 20 Empleados	1.652
<b>Domicilio</b> 2 Provincias	855
<b>Facturación Estimada</b> 3	448

448

## Segmentación Mediana empresa

**Facturación Estimada** Siguiete Aplicar Limpiar

■ Seleccioná las empresas según sus rangos estimados de facturación anual.

- 1 Facturación anual hasta \$1.741.824
- 2 Facturación anual entre \$1.741.825 a \$8.709.120
- 3 Facturación anual entre \$8.709.121 a \$43.545.600
- 4 Facturación anual entre \$43.545.601 a \$217.728.000
- 5 Facturación anual entre \$217.728.001 a \$1.088.640.000
- 6 Facturación anual en más de \$1.088.640.001

**Filtros Aplicados** 2 4

<b>Categoría</b> Empresas	537.545
<b>AFIP - Actividades</b> 40 actividades	17.590
<b>Antecedentes</b> 2 criterios	17.577
<b>Cantidad de Empleados</b> Desde 20 Empleados	1.652
<b>Domicilio</b> 2 Provincias	855
<b>Facturación Estimada</b> 4	175

175

## Segmentación Grandes empresas

**Facturación Estimada** Siguiete Aplicar Limpiar

■ Seleccioná las empresas según sus rangos estimados de facturación anual.

- 1 Facturación anual hasta \$1.741.824
- 2 Facturación anual entre \$1.741.825 a \$8.709.120
- 3 Facturación anual entre \$8.709.121 a \$43.545.600
- 4 Facturación anual entre \$43.545.601 a \$217.728.000
- 5 Facturación anual entre \$217.728.001 a \$1.088.640.000
- 6 Facturación anual en más de \$1.088.640.001

**Filtros Aplicados** 2 4

<b>Categoría</b> Empresas	537.545
<b>AFIP - Actividades</b> 40 actividades	17.590
<b>Antecedentes</b> 2 criterios	17.577
<b>Cantidad de Empleados</b> Desde 20 Empleados	1.652
<b>Domicilio</b> 2 Provincias	855
<b>Facturación Estimada</b> 5 y 6	28

28

## Préstamo Nación



Ministerio de Producción  
Presidencia de la Nación



BANCO DE LA  
NACION ARGENTINA

### LÍNEA DE FINANCIAMIENTO PARA INVERSIONES, BIENES DE CAPITAL y CAPITAL DE TRABAJO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

**Entidad Financiera:** Banco de la Nación Argentina. Línea de Financiamiento para la Producción y la Inclusión Financiera – MIPyMEs - Condiciones Especiales para Actividades Diversas con Tasa Bonificada por la SUBSECRETARIA DE FINANCIAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN.

**Usuarios:** Micro, Pequeñas y Medianas Empresas establecida mediante la Resolución N° 24 de fecha 15 de febrero de 2001 de la ex SECRETARÍA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del ex MINISTERIO DE ECONOMÍA, sus modificaciones, complementarias y cualquiera que en un futuro la/s reemplace/n, bajo cualquier forma societaria o unipersonal, **INSCRIPTAS EN EL REGISTRO PYME**, de los siguientes sectores:

1. Agropecuario: sólo las siguientes actividades.

- 1.1.022010 – Extracción de productos forestales de bosques cultivados
- 1.2.022020 – Extracción de productos forestales de bosques nativos
- 1.3.032000 – Explotación de criaderos de peces, granjas piscícolas y otros frutos acuáticos.
- 1.4.024010 - Servicios forestales para la extracción de madera
- 1.5.024020 - Servicios forestales excepto los servicios para la extracción de madera

2. Industria y Minería

3. Comercio

4. Construcción

5. Servicios: Solo los considerados por el Régimen de Bonificación de Tasas

Las Cooperativas serán sujeto del beneficio de bonificación de tasa cuando cumplan con los siguientes requisitos: (a) no superen la facturación límite prevista en la Resolución N° 24 de fecha 15 de febrero de 2001, sus modificatorias y complementarias, (b) se encuentren conformadas exclusivamente por MIPyMEs (art. 1, cuarto párrafo, Ley N° 25.300), (c) sus miembros no se encuentren vinculados ni controlados por una empresa que no sea MIPyME (art. 1, tercer párrafo, Ley N° 25.300 y la reglamentación), (d) no sean cooperativas de servicios, que se encuentran excluidas, (e) ni la cooperativa ni alguno de sus miembros se encuentren registrados o que ejerzan las actividades indicadas en el párrafo precedente.

**Destinos:**

- 1. Adquisición de bienes de capital nuevos.
- 2. Construcción, Instalaciones, Otros equipos, Tecnología, Proyectos de Inversión.
- 3. Capital de Trabajo asociado a un proyecto de inversión, hasta el 20 % del importe del proyecto.
- 4. Capital de Trabajo: destinado a la adquisición de materia prima, insumos, pago de sueldo, combustible.

**Destinos excluidos:**

- 1. Compra de inmuebles rurales o de cualquier índole (campos, terrenos), salvo que la adquisición de dicho inmueble sea estrictamente necesaria para el desarrollo del proyecto de inversión de que se trate, y no conforme el principal destino financiable.
- 2. Todo tipo de rodados destinados al transporte de personas. Excepto para actividades asociadas al turismo.
- 3. Construcción de inmuebles para vivienda.
- 4. Adquisición de equipos de Gas Natural Comprimido para vehículos automotores.
- 5. Refinanciación de pasivos en mora.



**Montos y plazo bonificable según destino:**

- Inversiones y/o adquisición de bienes de capital nuevos (Destino 1,2 y 3)

**Monto y Plazo:** hasta la suma de \$ 35.000.000, sin superar el 80% del precio de compra del bien de capital (sin incluir el Impuesto al Valor Agregado) o proyecto de inversión; hasta el 20 % del importe del proyecto para capital de trabajo asociado a la inversión, con un plazo de hasta 5 años.

**Periodo de gracia:** 6 meses.

- Capital de trabajo: Adquisición de Materia Prima, Insumos, Sueldos y Combustible.

**Monto y Plazo:** hasta la suma de \$ 10.000.000, hasta el 100% del importe solicitado con un plazo de hasta 3 años.

**Periodo de gracia:** 6 meses.

**Sistema de Amortización:** alemán. La periodicidad del pago de las amortizaciones de capital se pactarán con el cliente de acuerdo con el flujo de fondos y conforme la estacionalidad de sus ingresos, pudiendo ser mensual, trimestral o semestral. El pago de intereses se producirá con una periodicidad igual o menor que la pactada para la amortización del capital.

**Garantías:** A consideración del Banco.

**Bonificación sobre la Tasa de interés:**

DESTINO DEL CRÉDITO	PLAZO DEL CRÉDITO	TASA BRUTA	BONIFICACIÓN DE LA SUBSECRETARÍA DE FINANCIAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN POR SCORING. (1)		TASA DE INTERÉS QUE PAGA LA PYME	
Inversiones o Bienes de Capital	Hasta 3 años	17 %	4 %	6 %	13 %	11 %
	Hasta 5 años (se bonifican los primeros 3 años) (2)	18 %			14 %	12 %
Capital de Trabajo	Hasta 3 años	19,5 %	4 %	6 %	15,5 %	13,5%

(1) La empresa deberá tramitar un **Certificado de Elegibilidad** ante el Régimen de Bonificación de Tasas de la Subsecretaría de Financiamiento de la Producción, para conocer la bonificación que recibirá en el marco de la línea de financiamiento.

(2) Los créditos de hasta 5 años de plazo tendrán una tasa de interés semi variable. Los primeros 3 años la tasa de interés será fija del 18 % y el año 4 y 5 de plazo se aplicará la tasa de Cartera General del Banco. Se bonifican solo los primeros tres años del plazo.

**Gestión para la obtención del Certificado de Elegibilidad:**

La empresa deberá completar el formulario de Elegibilidad disponible en la página web del Ministerio de Producción. Una vez completado el Formulario de Elegibilidad será analizada su solicitud y recibirá por correo electrónico el certificado emitido para ser presentado ante el banco.

[Formulario de Elegibilidad](#)

<http://dna2.produccion.gob.ar/dna2bpm/elegibilidadrbt/ElegibilidadRBT>

## Escenario neutral

### Costos Fijos

<b>COSTOS FIJOS</b>			
<b>G. Comerciales</b>	<b>\$</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
Alquiler de pista	\$25.000	1	\$25.000
Service de mantenimiento de Simulador de Riesgo	\$4.500	1	\$4.500
Abono mantenimiento web + Software	\$3.200	1	\$3.200
Seguro y ambulancia	\$5.000	1	\$5.000
Servicio de Tv por cable + Internet	\$2.571	1	\$2.571
<b>Total Comerciales Fijos</b>			<b>\$40.271</b>

### Sueldos

<b>Sueldos</b>	<b>\$</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
Secretaria de gerencia + comunicación	\$15.024	1	\$15.024
Sueldo de Empleado Venta/capacitacion	\$18.568	4	\$74.271
Sueldo de Encargado	\$21.875	1	\$21.875
<b>Total sueldos</b>			<b>\$111.169</b>

<b>Sueldo bruto</b>	<b>Total Bruto</b>
\$ 18.295,49	\$ 18.295,49
\$ 21.958,08	\$ 87.832,32
\$ 25.331,90	\$ 25.331,90
<b>Base cargas sociales</b>	<b>\$ 131.459,71</b>

<b>LIQUIDACION SECRETARIA</b>		<i>Categoría</i>	<i>Administrativo B</i>		
<b>Concepto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Base</b>	<b>Remunerativ</b>	<b>No remunerativo</b>	<b>Descuento</b>
Basico	30		\$18.295,49		
Antigüedad	0		\$0,00		
Asistencia y puntualidad			\$1.524,62		
Jubilacion	11,00%	\$19.820,11			\$2.180,21
Ley 19.032	3,00%	\$19.820,11			\$594,60
Obra social	3,00%	\$19.820,11			\$594,60
S.E.C art 100	2,00%	\$19.820,11			\$396,40
F.A.E.C	0,50%	\$19.820,11			\$99,10
S.E.C art 101	2,00%	\$19.820,11			\$396,40
Aporte OSECAC	2,70%	\$19.820,11			\$535,14
		<b>SUB TOTALES</b>	\$19.820,11		\$4.796,47
				<b>SUELDO NETO</b>	\$15.023,64

LIQUIDACION Vendedores		Categoria		Vendedor C		
Concepto	Unidad	Base	Remunerativ	No remunerativo	Descuento	
Basico	30		\$21.958,08			
Antigüedad	0		\$0,00			
Asistencia y puntualidad			\$1.579,84			
Jubilacion	11,00%	\$20.537,92			\$2.259,17	
Ley 19.032	3,00%	\$20.537,92			\$616,14	
Obra social	3,00%	\$20.537,92			\$616,14	
S.E.C art 100	2,00%	\$20.537,92			\$410,76	
F.A.E.C	0,50%	\$20.537,92			\$102,69	
S.E.C art 101	2,00%	\$20.537,92			\$410,76	
Aporte fijo OSECAC	2,70%	\$20.537,92			\$554,52	
<b>SUB TOTALES</b>			\$23.537,92		\$4.970,18	
					<b>SUELDO NETO</b>	\$18.567,74

LIQUIDACION Encargado		Categoria		Vendedor D		
Concepto	Unidad	Base	Remunerativ	No remunerativo	Descuento	
Basico	30		\$25.331,90			
Antigüedad	0		\$0,00			
Asistencia y puntualidad			\$1.610,99			
Jubilacion	11,00%	\$20.942,89			\$2.303,72	
Ley 19.032	3,00%	\$20.942,89			\$628,29	
Obra social	3,00%	\$20.942,89			\$628,29	
S.E.C art 100	2,00%	\$20.942,89			\$418,86	
F.A.E.C	0,50%	\$20.942,89			\$104,71	
S.E.C art 101	2,00%	\$20.942,89			\$418,86	
Aporte fijo OSECAC	2,70%	\$20.942,89			\$565,46	
<b>SUB TOTALES</b>			\$26.942,89		\$5.068,18	
					<b>SUELDO NETO</b>	\$21.874,71

### Gastos Administrativos (fijos)

Gastos Administrativos	\$	Cantidad	Total
Honorario contadores	\$2.800	1	\$2.800
Cargas sociales	26,5%	1	\$34.837
Seguro de vida obligatorio	1,50%	1	\$1.972
Servicio de luz	\$1.190	1	\$1.190
Servicio de agua	\$400	1	\$400
Papeleria	\$700	1	\$700
<b>Total gastos administrativos</b>			<b>\$41.899</b>
<b>Total Costos fijos</b>			<b>\$193.339</b>

## Inversión

INVERSIÓN	\$	Cantidad	Total
Simulador de Riesgo	\$ 500.000	1	\$ 500.000
AUTO TOYOTA ETIOS	\$ 262.900	1	\$ 262.900
AUTO TOYOTA HILUX	\$ 556.100	1	\$ 556.100
Servicio de Adaptación a equipos	\$ 50.000	2	\$ 100.000
Conos para entrenamiento	\$ 350	30	\$ 10.500
Banners roll up	\$ 495	10	\$ 4.950
Led	\$ 9.000	2	\$ 18.000
Mesa de trabajo	\$ 3.000	2	\$ 6.000
Sillas Pack x 6	\$ 4.099	3	\$ 12.297
Pizarra	\$ 560	1	\$ 560
Fibrones+Borrador por pack de varias unid	\$ 616	1	\$ 616
Proyector	\$ 6.999	1	\$ 6.999
Sillon	\$ 2.690	2	\$ 5.380
Metegol + Ping pong	\$ 2.500	1	\$ 2.500
Silla giratoria	\$ 1.050	1	\$ 1.050
Mesa recepcion	\$ 2.400	1	\$ 2.400
Construcción sitio web+intranet	\$ 30.000	1	\$ 30.000
Construccion sala de esparcimiento	\$ 150.000	1	\$ 150.000
Mesa ping pong	\$ 5.200	1	\$ 5.200
Deposito en garantia	\$ 25.000	1	\$ 25.000
Tablets	\$ 3.200	6	\$ 19.200
<b>TOTAL INVERSION</b>			<b>\$1.700.452</b>

## Financiamiento

FINANCIAMIENTO ESCENARIO NORMAL			
Automoviles			
<b>AUTO TOYOTA ETIOS</b>	\$ 262.900		
PAGO INICIAL	\$ 78.870		
CUOTA 1	\$ 4.068	\$	4.068
CUOTA 2 a 5	\$ 3.926	\$	15.704
CUOTA 6 a 18	\$ 3.192	\$	22.344
CUOTA 19 a 84	\$ 2.724		
<b>AUTO TOYOTA HILUX</b>	\$ 556.100		
PAGO INICIAL	\$ 166.830		
CUOTA 1	\$ 8.605	\$	8.605
CUOTA 2 a 5	\$ 8.111	\$	32.444
CUOTA 6 a 18	\$ 6.558	\$	45.906
CUOTA 19 a 84	\$ 5.568	\$	8.292
		\$	144.684
<b>TOTAL FINANCIADO por agencia</b>	<b>\$ 573.300</b>		
<b>Financiado por FONSOFT</b>	<b>\$ 640.500</b>		
<b>Prestamo Bco Nación Inicial Monto</b>	<b>\$ 486.652</b>		
Interes tasa 15,5% a 3 años	\$ 75.431		
Cuota sobre capital	\$ 13.518		
Cuota interes mensual	\$ 2.095		
<b>CUOTA TOTAL</b>	<b>\$ 15.613</b>		
			<b>36 cuotas y 6 meses de gracia</b>

<b>Prestamo Bco Nación Deficit primer año</b>	<b>\$ 1.579.709</b>	<b>36 cuotas y 6 meses de gracia</b>
Interes tasa 15,5% a 3 años	\$ 244.855	
Cuota sobre capital	\$ 43.881	
Cuota interes mensual	\$ 6.802	
<b>CUOTA TOTAL</b>	<b>\$ 50.682</b>	

### Estimación de la demanda

Municipios y ajuste por distribución

Municipios	
Buenos Aires	134
Cordoba	428
Entre Rios	259
Tucuman	112
Santa fe	363
San Luis	64
Salta	59
	48
CABA	
<b>TOTAL</b>	<b>1467</b>
Estimacion de venta	3%
Promedio de cursos	5
Estimacion de recompra	0,15

DISTRIBUCION		
MES	CANTIDAD DE MUNICIPIOS	Distribucion
Enero y febrero	182	0,12
Marzo, abril y mayo	610	0,42
Junio, julio y agosto	973	0,66
Septiembre, octubre	1296	0,88
Noviembre y diciembre	1467	1,00

Empresas Segmentadas

Empresas Segmentadas	Cursos x Empresa
<i>Empresas pymes</i>	
Cantidad	448
<i>Empresas medianas</i>	
Cantidad	175
<i>Empresas grandes</i>	
Cantidad	28
<b>TOTAL</b>	<b>651</b>
Estimacion de venta	5%



## Estacionalidad Neutral

AÑO 1 desglosado	Ponderación Estacionalidad												TOTALES
	0,12	0,11	0,09	0,07	0,06	0,07	0,1	0,09	0,1	0,06	0,06	0,07	
Tipo de servicio	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Cientes
Municipios	1	1	2	2	1	3	4	5	7	4	5	6	41
Empresas pymes	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	9
Empresas medianas	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	10
Empresas grandes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>60</b>

## Cálculo de pronóstico de ventas con ajustes

Ajustes en el tiempo	Marzo				Abril				Mayo			
Concepto / Ponderacion	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN
Capacidad Productiva	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Conciencia	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,50	0,50	0,50	0,50
Distribucion	0,12	1,00	1,00	1,00	0,12	1,00	1,00	1,00	0,42	1,00	1,00	1,00
DEMANDA AJUSTADO	37	90	35	6	37	90	35	6	153	112	44	7
DEMANDA MENSUAL	0,0036	0,0060	0,0060	0,0060	0,0033	0,0060	0,0060	0,0060	0,0027	0,0045	0,0045	0,0045
DEMANDA ESTIMADA	0,1	0,5	0,2	0,0	0,1	0,5	0,2	0,0	0,4	0,5	0,2	0,0

Ajustes en el tiempo	Junio				Julio				Agosto			
Concepto / Ponderacion	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN
Capacidad Productiva	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Conciencia	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,60	0,60	0,60	0,60
Distribucion	0,42	1,00	1,00	1,00	0,42	1,00	1,00	1,00	0,66	1,00	1,00	1,00
DEMANDA AJUSTADO	153	112	44	7	153	112	44	7	292	135	53	9
DEMANDA MENSUAL	0,0021	0,0035	0,0035	0,0035	0,0018	0,0030	0,0030	0,0030	0,0021	0,0035	0,0035	0,0035
DEMANDA ESTIMADA	0,3	0,4	0,2	0,0	0,3	0,3	0,1	0,0	0,6	0,5	0,2	0,0

Ajustes en el tiempo	Septiembre				Octubre				Noviembre			
Concepto / Ponderacion	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN
Capacidad Productiva	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Conciencia	0,60	0,60	0,60	0,60	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
Distribucion	0,66	1,00	1,00	1,00	0,66	1,00	1,00	1,00	0,88	1,00	1,00	1,00
DEMANDA AJUSTADO	292	135	53	9	365	168	66	11	486	168	66	11
DEMANDA MENSUAL	0,0030	0,0050	0,0050	0,0050	0,0027	0,0045	0,0045	0,0045	0,0030	0,0050	0,0050	0,0050
DEMANDA ESTIMADA	0,9	0,7	0,3	0,0	1,0	0,8	0,3	0,0	1,5	0,8	0,3	0,1

Ajustes en el tiempo	Diciembre				Enero				Febrero			
Concepto / Ponderacion	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN
Capacidad Productiva	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Conciencia	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
Distribucion	0,88	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
DEMANDA AJUSTADO	486	168	66	11	551	168	66	11	551	168	66	11
DEMANDA MENSUAL	0,0018	0,0030	0,0030	0,0030	0,0018	0,0030	0,0030	0,0030	0,0021	0,0035	0,0035	0,0035
DEMANDA ESTIMADA	0,9	0,5	0,2	0,0	1,0	0,5	0,2	0,0	1,2	0,6	0,2	0,0

Ajustes en el tiempo	AÑO 2				AÑO 3				AÑO 4				AÑO 5			
Concepto / Ponderacion	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN
Capacidad Productiva	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Conciencia	0,90	0,90	0,90	0,90	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Distribucion	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
DEMANDA AJUSTADO	661	202	79	13	734	224	88	14	734	224	88	14	734	224	88	14
DEMANDA MENSUAL	6	1	2	0	19	2	2	0	31	2	3	1	40	3	6	0
DEMANDA ESTIMADA	26	11	5	1	42	13	7	1	53	22	14	1	62	14	11	1



## Sales Forecast Neutral

Demanda estimada						
Tipo de servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	% de ventas
Municipios	41	130	208	266	309	85,7%
Empresas pymes	9	11	13	22	14	4,0%
Empresas medianas	10	16	21	41	32	8,7%
Empresas grandes	0	3	6	3	6	1,6%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>	<b>161</b>	<b>247</b>	<b>331</b>	<b>361</b>	

## Gastos Variables comerciales en función al Forecast Neutral

COSTOS VARIABLES	AÑO 1 Desglosado															
	Municipio				PYME				Marzo				TOTAL			
	BASE	%	Cant	SUBTOTAL	BASE	%	Cant	SUBTOTAL	BASE	%	Cant	SUBTOTAL				
<b>G. Comerciales</b>																
Viatico instructores	\$ 2.500		1	\$ 2.500									\$ 2.500			
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	1	\$ 450	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	1	\$ 300	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -
Catering	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -
Combustible	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -
Traslado plataforma	\$ 3.000		1	\$ 3.000												\$ 3.000
Set de estudio	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -
<b>CIM</b>																\$ 178.000
																Marzo \$ 192.630

COSTOS VARIABLES	AÑO 1 Desglosado															
	Municipio				PYME				Abril				TOTAL			
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal				
<b>G. Comerciales</b>																
Viatico instructores	\$ 2.500		1	\$ 2.500									\$ 2.500			
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	1	\$ 450	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	1	\$ 300	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -
Catering	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -
Combustible	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -
Traslado plataforma	\$ 3.000		1	\$ 3.000												\$ 3.000
Set de estudio	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -
<b>CIM</b>																\$ 20.000
																Abril \$ 34.630

COSTOS VARIABLES	AÑO 1 Desglosado															
	Municipio				PYME				Mago				TOTAL			
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal				
<b>G. Comerciales</b>																
Viatico instructores	\$ 2.500		2	\$ 5.000									\$ 5.000			
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	2	\$ 900	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	2	\$ 600	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -
Catering	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -
Combustible	\$ 180		2	\$ 360	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -
Traslado plataforma	\$ 3.000		2	\$ 6.000												\$ 6.000
Set de estudio	\$ 250		2	\$ 500	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -
<b>CIM</b>																\$ 49.000
																Mago \$ 72.170

COSTOS VARIABLES	AÑO 1 Desglosado															
	Municipio				PYME				Junio				TOTAL			
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal				
<b>G. Comerciales</b>																
Viatico instructores	\$ 2.500		2	\$ 5.000									\$ 5.000			
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	2	\$ 900	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	0	\$ -
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	2	\$ 600	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	0	\$ -
Catering	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		0	\$ -
Combustible	\$ 180		2	\$ 360	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		0	\$ -
Traslado plataforma	\$ 3.000		2	\$ 6.000												\$ 6.000
Set de estudio	\$ 250		2	\$ 500	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		0	\$ -
<b>CIM</b>																\$ 23.000
																Junio \$ 34.960

COSTOS VARIABLES	AÑO 1 Desglosado															
	Municipio				PYME				Julio				TOTAL			
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal				
<b>G. Comerciales</b>																
Viatico instructores	\$ 2.500		1	\$ 2.500									\$ 2.500			
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	1	\$ 450	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	0	\$ -
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	1	\$ 300	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	0	\$ -
Catering	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		0	\$ -
Combustible	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		0	\$ -
Traslado plataforma	\$ 3.000		1	\$ 3.000												\$ 3.000
Set de estudio	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		0	\$ -
<b>CIM</b>																\$ 14.000
																Julio \$ 22.480

G. Comerciales	Agosto																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		3	\$ 7.500													\$ 7.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	3	\$ 1.350	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 1.875
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	3	\$ 900	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 1.250
Catering	\$ 1.800		3	\$ 5.400	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 7.200
Combustible	\$ 180		3	\$ 540	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 720
Traslado plataforma	\$ 3.000		3	\$ 9.000			0	\$ -			1	\$ 3.000			0	\$ -	\$ 9.000
Set de estudio	\$ 250		3	\$ 750	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 1.000
<b>CIM</b>																	\$ 53.000
																	Agosto \$ 81.545

G. Comerciales	Septiembre																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		4	\$ 10.000													\$ 10.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	4	\$ 1.800	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 2.850
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	4	\$ 1.200	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 1.900
Catering	\$ 1.800		4	\$ 7.200	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 10.800
Combustible	\$ 180		4	\$ 720	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.080
Traslado plataforma	\$ 3.000		4	\$ 12.000			1	\$ 3.000			1	\$ 3.000			0	\$ -	\$ 12.000
Set de estudio	\$ 250		4	\$ 1.000	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 1.500
<b>CIM</b>																	\$ 14.000
																	Septiembre \$ 54.130

G. Comerciales	Octubre																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		5	\$ 12.500													\$ 12.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	5	\$ 2.250	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 3.300
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	5	\$ 1.500	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 2.200
Catering	\$ 1.800		5	\$ 9.000	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 12.600
Combustible	\$ 180		5	\$ 900	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.260
Traslado plataforma	\$ 3.000		5	\$ 15.000			1	\$ 3.000			1	\$ 3.000			0	\$ -	\$ 15.000
Set de estudio	\$ 250		5	\$ 1.250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 1.750
<b>CIM</b>																	\$ 32.000
																	Octubre \$ 140.610

G. Comerciales	Noviembre																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		7	\$ 17.500													\$ 17.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	7	\$ 3.150	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 4.200
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	7	\$ 2.100	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 2.800
Catering	\$ 1.800		7	\$ 12.600	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 16.200
Combustible	\$ 180		7	\$ 1.260	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.620
Traslado plataforma	\$ 3.000		7	\$ 21.000			1	\$ 3.000			1	\$ 3.000			0	\$ -	\$ 21.000
Set de estudio	\$ 250		7	\$ 1.750	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 2.250
<b>CIM</b>																	\$ 14.000
																	Noviembre \$ 79.570

G. Comerciales	Diciembre																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		4	\$ 10.000													\$ 10.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	4	\$ 1.800	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 2.850
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	4	\$ 1.200	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 1.900
Catering	\$ 1.800		4	\$ 7.200	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 10.800
Combustible	\$ 180		4	\$ 720	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.080
Traslado plataforma	\$ 3.000		4	\$ 12.000			1	\$ 3.000			1	\$ 3.000			0	\$ -	\$ 12.000
Set de estudio	\$ 250		4	\$ 1.000	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 1.500
<b>CIM</b>																	\$ 15.500
																	Diciembre \$ 55.630

G. Comerciales	Enero																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		5	\$ 12.500													\$ 12.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	5	\$ 2.250	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 3.300
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	5	\$ 1.500	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 2.200
Catering	\$ 1.800		5	\$ 9.000	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 12.600
Combustible	\$ 180		5	\$ 900	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.260
Traslado plataforma	\$ 3.000		5	\$ 15.000			1	\$ 3.000			1	\$ 3.000			0	\$ -	\$ 15.000
Set de estudio	\$ 250		5	\$ 1.250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 1.750
<b>CIM</b>																	\$ 8.000
																	Enero \$ 56.610

G. Comerciales	Febrero																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		6	\$ 15.000													\$ 15.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	6	\$ 2.700	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 3.750
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	6	\$ 1.800	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 2.500
Catering	\$ 1.800		6	\$ 10.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 14.400
Combustible	\$ 180		6	\$ 1.080	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.440
Traslado plataforma	\$ 3.000		6	\$ 18.000			1	\$ 3.000			1	\$ 3.000			0	\$ -	\$ 18.000
Set de estudio	\$ 250		6	\$ 1.500	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 2.000
<b>CIM</b>																	\$ 8.000
																	Febrero \$ 65.090

G. Comerciales	RESUMEN AÑO 1																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		41	\$ 102.500													\$ 102.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	41	\$ 18.450	\$ 35.000	15%	9	\$ 4.725	\$ 35.000	15%	10	\$ 5.250	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 28.425
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	41	\$ 12.300	\$ 35.000	1%	9	\$ 3.150	\$ 35.000	1%	10	\$ 3.500	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 18.950
Catering	\$ 1.800		41	\$ 73.800	\$ 1.800		9	\$ 16.200	\$ 1.800		10	\$ 18.000	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 108.000
Combustible	\$ 180		41	\$ 7.380	\$ 180		9	\$ 1.620	\$ 180		10	\$ 1.800	\$ 180		0	\$ -	\$ 10.800
Traslado plataforma	\$ 3.000		8	\$ 24.600			9	\$ 27.000									

G. Comerciales	AÑO 2																				TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE								
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal					
Viatico instructores	\$ 2.500		130	\$ 324.750																\$ 324.750	
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	130	\$ 58.455	\$ 35.000	15%	11	\$ 6.011	\$ 35.000	15%	16	\$ 8.584	\$ 35.000	15%	3	\$ 1.706					\$ 74.756
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	130	\$ 38.970	\$ 35.000	1%	11	\$ 4.008	\$ 35.000	1%	16	\$ 5.723	\$ 35.000	1%	3	\$ 1.138					\$ 49.838
Catering	\$ 1.800		130	\$ 233.820	\$ 1.800		11	\$ 20.610	\$ 1.800		16	\$ 29.430	\$ 1.800		3	\$ 5.850					\$ 289.770
Combustible	\$ 180		130	\$ 23.382	\$ 180		11	\$ 2.061	\$ 180		16	\$ 2.943	\$ 180		3	\$ 585					\$ 28.971
Traslado plataforma	\$ 3.000		26	\$ 77.940																	\$ 77.940
Set de estudio	\$ 250		130	\$ 32.475	\$ 250		11	\$ 2.863	\$ 250		16	\$ 4.088	\$ 250		3	\$ 813					\$ 40.238
<b>CIM</b>																					\$ 223.000
																					AÑO 2 \$ 1.109.202

G. Comerciales	AÑO 3																				TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE								
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal					
Viatico instructores	\$ 2.500		208	\$ 518.813																	\$ 518.813
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	208	\$ 93.386	\$ 35.000	15%	13	\$ 6.782	\$ 35.000	15%	21	\$ 10.793	\$ 35.000	15%	6	\$ 3.117					\$ 114.078
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	208	\$ 62.258	\$ 35.000	1%	13	\$ 4.521	\$ 35.000	1%	21	\$ 7.195	\$ 35.000	1%	6	\$ 2.078					\$ 76.052
Catering	\$ 1.800		208	\$ 373.545	\$ 1.800		13	\$ 23.252	\$ 1.800		21	\$ 37.004	\$ 1.800		6	\$ 10.688					\$ 444.488
Combustible	\$ 180		208	\$ 37.355	\$ 180		13	\$ 2.325	\$ 180		21	\$ 3.700	\$ 180		6	\$ 1.069					\$ 44.449
Traslado plataforma	\$ 3.000		42	\$ 124.515																	\$ 124.515
Set de estudio	\$ 250		208	\$ 51.881	\$ 250		13	\$ 3.229	\$ 250		21	\$ 5.139	\$ 250		6	\$ 1.484					\$ 61.734
<b>CIM</b>																					\$ 223.000
																					AÑO 3 \$ 1.607.128

G. Comerciales	AÑO 4																				TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE								
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal					
Viatico instructores	\$ 2.500		266	\$ 664.359																	\$ 664.359
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	266	\$ 119.585	\$ 35.000	15%	22	\$ 11.393	\$ 35.000	15%	41	\$ 21.370	\$ 35.000	15%	3	\$ 1.637					\$ 163.984
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	266	\$ 79.723	\$ 35.000	1%	22	\$ 7.595	\$ 35.000	1%	41	\$ 14.246	\$ 35.000	1%	3	\$ 1.091					\$ 102.656
Catering	\$ 1.800		266	\$ 478.339	\$ 1.800		22	\$ 39.063	\$ 1.800		41	\$ 73.267	\$ 1.800		3	\$ 5.611					\$ 596.279
Combustible	\$ 180		266	\$ 47.834	\$ 180		22	\$ 3.906	\$ 180		41	\$ 7.327	\$ 180		3	\$ 561					\$ 59.628
Traslado plataforma	\$ 3.000		53	\$ 159.446																	\$ 159.446
Set de estudio	\$ 250		266	\$ 66.436	\$ 250		22	\$ 5.425	\$ 250		41	\$ 10.176	\$ 250		3	\$ 779					\$ 82.817
<b>CIM</b>																					\$ 223.000
																					AÑO 4 \$ 2.042.169

G. Comerciales	AÑO 5																				TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE								
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal					
Viatico instructores	\$ 2.500		309	\$ 773.520																	\$ 773.520
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	309	\$ 139.234	\$ 35.000	15%	14	\$ 7.589	\$ 35.000	15%	32	\$ 16.546	\$ 35.000	15%	6	\$ 3.065					\$ 166.434
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	309	\$ 92.822	\$ 35.000	1%	14	\$ 5.059	\$ 35.000	1%	32	\$ 11.031	\$ 35.000	1%	6	\$ 2.043					\$ 110.956
Catering	\$ 1.800		309	\$ 556.934	\$ 1.800		14	\$ 26.019	\$ 1.800		32	\$ 56.730	\$ 1.800		6	\$ 10.508					\$ 650.192
Combustible	\$ 180		309	\$ 55.693	\$ 180		14	\$ 2.602	\$ 180		32	\$ 5.673	\$ 180		6	\$ 1.051					\$ 65.019
Traslado plataforma	\$ 3.000		62	\$ 185.645																	\$ 185.645
Set de estudio	\$ 250		309	\$ 77.352	\$ 250		14	\$ 3.614	\$ 250		32	\$ 7.879	\$ 250		6	\$ 1.459					\$ 90.304
<b>CIM</b>																					\$ 223.000
																					AÑO 5 \$ 2.265.069

### Cashflow neutral

CASH FLOW							
	Yentas estimadas totales	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
MUNICIPIO	Yentas estimadas	1	1	2	2	1	3
	Precio	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 24.000</b>	<b>\$ 24.000</b>	<b>\$ 48.000</b>	<b>\$ 48.000</b>	<b>\$ 24.000</b>	<b>\$ 72.000</b>
PYME	Yentas estimadas	1	1	1	0	0	0
	Precio	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
MEDIANA	Yentas estimadas	1	1	1	0	0	1
	Precio	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 31.500</b>
GRANDE	Yentas estimadas	0	0	0	0	0	0
	Precio	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 59.000</b>	<b>\$ 59.000</b>	<b>\$ 83.000</b>	<b>\$ 48.000</b>	<b>\$ 24.000</b>	<b>\$ 72.000</b>
<b>Pago de prestamos para capital inicial</b>							
	Pago prestamo inicial banco nacion	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Pago a concesionaria por vehiculos	\$ 12.673	\$ 12.037	\$ 12.037	\$ 12.037	\$ 12.037	\$ 9.750
	prestamo Bco Nacion Deficit primer af	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL PAGO PRESTAMOS</b>		<b>\$ 12.673</b>	<b>\$ 12.037</b>	<b>\$ 12.037</b>	<b>\$ 12.037</b>	<b>\$ 12.037</b>	<b>\$ 9.750</b>
<b>COSTOS</b>							
	Gastos variables comerciales	\$ 192.690	\$ 34.690	\$ 72.170	\$ 34.960	\$ 22.480	\$ 81.545
	Gastos fijos comerciales	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271
	Gastos fijos administrativos	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899
	Sueldos	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 386.029</b>	<b>\$ 228.029</b>	<b>\$ 265.509</b>	<b>\$ 228.299</b>	<b>\$ 215.819</b>	<b>\$ 274.884</b>
<b>TOTAL EGRESO</b>		<b>\$ 398.702</b>	<b>\$ 240.066</b>	<b>\$ 277.546</b>	<b>\$ 240.336</b>	<b>\$ 227.856</b>	<b>\$ 284.634</b>
<b>TOTAL DESPUES DE IMPUESTOS</b>		<b>-\$ 339.702</b>	<b>-\$ 181.066</b>	<b>-\$ 194.546</b>	<b>-\$ 192.336</b>	<b>-\$ 203.856</b>	<b>-\$ 212.634</b>

CASH FLOW							
<i>Ventas estimadas totales</i>		Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
MUNI CIPIO	<i>Ventas estimadas</i>	4	5	7	4	5	6
	<i>Precio</i>	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 96.000</b>	<b>\$ 120.000</b>	<b>\$ 168.000</b>	<b>\$ 96.000</b>	<b>\$ 120.000</b>	<b>\$ 144.000</b>
PYME	<i>Ventas estimadas</i>	1	1	1	1	1	1
	<i>Precio</i>	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>
MEDI ANA	<i>Ventas estimadas</i>	1	1	1	1	1	1
	<i>Precio</i>	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>
GRAN DE	<i>Ventas estimadas</i>	0	0	0	0	0	0
	<i>Precio</i>	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 131.000</b>	<b>\$ 155.000</b>	<b>\$ 203.000</b>	<b>\$ 131.000</b>	<b>\$ 155.000</b>	<b>\$ 179.000</b>
<b>Pago de prestamos para capital inicial</b>							
Pago prestamo inicial banco nacion		\$ 15.613	\$ 15.613	\$ 15.613	\$ 15.613	\$ 15.613	\$ 15.613
Pago a consesionaria por vehiculos		\$ 9.750	\$ 9.750	\$ 9.750	\$ 9.750	\$ 9.750	\$ 9.750
restamo Bco Nacion Deficit primer af		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL PAGO PRESTAMOS</b>		<b>\$ 25.363</b>	<b>\$ 25.363</b>	<b>\$ 25.363</b>	<b>\$ 25.363</b>	<b>\$ 25.363</b>	<b>\$ 25.363</b>
<b>COSTOS</b>							
Gastos variables comerciales		\$ 54.130	\$ 140.610	\$ 79.570	\$ 55.630	\$ 56.610	\$ 65.090
Gastos fijos comerciales		\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271
Gastos fijos administrativos		\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899
Sueldos		\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 247.469</b>	<b>\$ 333.949</b>	<b>\$ 272.909</b>	<b>\$ 248.969</b>	<b>\$ 249.949</b>	<b>\$ 258.429</b>
<b>TOTAL EGRESO</b>		<b>\$ 272.832</b>	<b>\$ 359.312</b>	<b>\$ 298.272</b>	<b>\$ 274.332</b>	<b>\$ 275.312</b>	<b>\$ 283.792</b>
<b>TOTAL DESPUES DE IMPUESTOS</b>		<b>-\$ 141.832</b>	<b>-\$ 204.312</b>	<b>-\$ 95.272</b>	<b>-\$ 143.332</b>	<b>-\$ 120.312</b>	<b>-\$ 104.792</b>

CASH FLOW						
<i>Ventas estimadas totales</i>		TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
MUNI CIPIO	<i>Ventas estimadas</i>	41	130	208	268	309
	<i>Precio</i>	\$ 24.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 984.000</b>	<b>\$ 3.637.200</b>	<b>\$ 5.810.700</b>	<b>\$ 7.440.825</b>	<b>\$ 8.663.419</b>
PYME	<i>Ventas estimadas</i>	9	11	13	22	14
	<i>Precio</i>	\$ 35.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 315.000</b>	<b>\$ 458.000</b>	<b>\$ 516.700</b>	<b>\$ 868.056</b>	<b>\$ 578.208</b>
MEDI ANA	<i>Ventas estimadas</i>	10	16	21	41	32
	<i>Precio</i>	\$ 31.500	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 315.000</b>	<b>\$ 588.600</b>	<b>\$ 740.070</b>	<b>\$ 1.465.339</b>	<b>\$ 1.134.602</b>
GRAN DE	<i>Ventas estimadas</i>	0	3	6	3	6
	<i>Precio</i>	\$ 28.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 104.000</b>	<b>\$ 190.000</b>	<b>\$ 99.750</b>	<b>\$ 186.813</b>
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 1.299.000</b>	<b>\$ 4.095.200</b>	<b>\$ 6.327.400</b>	<b>\$ 8.308.881</b>	<b>\$ 9.241.627</b>
<b>Pago de prestamos para capital inicial</b>						
Pago prestamo inicial banco nacion		\$ 93.681	\$ 187.361	\$ 187.361	\$ 93.681	\$ 99.504
Pago a consesionaria por vehiculos		\$ 129.071	\$ 108.252	\$ 99.504	\$ 99.504	\$ 99.504
restamo Bco Nacion Deficit primer af		\$ -	\$ 304.094	\$ 608.188	\$ 608.188	\$ 304.094
<b>TOTAL PAGO PRESTAMOS</b>		<b>\$ 222.752</b>	<b>\$ 599.707</b>	<b>\$ 895.053</b>	<b>\$ 801.373</b>	<b>\$ 403.598</b>
<b>COSTOS</b>						
Gastos variables comerciales		\$ 796.775	\$ 1.109.202,3	\$ 1.607.127,8	\$ 2.042.169,2	\$ 2.265.069,0
Gastos fijos comerciales		\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252
Gastos fijos administrativos		\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899
Sueldos		\$ 1.334.032	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 2.655.958</b>	<b>\$ 2.968.385</b>	<b>\$ 3.466.310</b>	<b>\$ 3.901.352</b>	<b>\$ 4.124.252</b>
<b>TOTAL EGRESO</b>		<b>\$ 2.878.709</b>	<b>\$ 3.568.092</b>	<b>\$ 4.361.364</b>	<b>\$ 4.702.724</b>	<b>\$ 4.527.850</b>
<b>TOTAL DESPUES DE IMPUESTOS</b>		<b>-\$ 1.579.709</b>	<b>\$ 527.108</b>	<b>\$ 1.966.036</b>	<b>\$ 3.606.157</b>	<b>\$ 4.713.777</b>

## Van, Tir y Payback

	TOTAL AÑO 0	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
<b>INVERSION</b>	-\$ 1.700.452					
<b>SUELDOS</b>	-\$ 111.169					
<b>GASTOS admin</b>	-\$ 41.899					
	<b>-\$ 1.853.520</b>	<b>-\$ 1.579.709</b>	<b>\$ 527.108</b>	<b>\$ 1.966.036</b>	<b>\$ 3.606.157</b>	<b>\$ 4.713.777</b>

<b>TASA BADLAR</b>	0,229
<b>VAN</b>	<b>\$1.245.736</b>
<b>TIR</b>	<b>38%</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>-\$ 1.853.520</b>
	<b>3 años y 95 Dias</b>
	365 \$ 940.085
	\$ 913.435

## Escenario optimista

### Costos Fijos

COSTOS FIJOS ESCENARIO OPTIMISTA			
G. Comerciales	\$	Cantidad	Total
Alquiler de pista	\$25.000	1	\$25.000
Service de mantenimiento de Simulador de Riesgo	\$4.500	1	\$4.500
Abono mantenimiento web + Software	\$3.200	1	\$3.200
Seguro y ambulancia	\$5.000	1	\$5.000
Servicio de Tv por cable + Internet	\$2.571	1	\$2.571
<b>Total Comerciales Fijos</b>			<b>\$40.271</b>

Sueldos	\$	Cantidad	Total
Secretaria de gerencia + comunicación	\$15.024	1	\$15.024
Sueldo de Empleado Venta/capacitacion	\$18.568	6	\$111.406
Sueldo de Encargado	\$21.875	1	\$21.875
<b>Total sueldos</b>			<b>\$148.305</b>

Sueldo bruto	Total Bruto
\$ 18.295,49	\$ 18.295,49
\$ 21.958,08	\$ 131.748,48
\$ 25.331,90	\$ 25.331,90
<b>Base cargas social</b>	<b>\$ 175.375,87</b>

Gastos Administrativos	\$	Cantidad	Total
Honorario contadores	\$2.800	1	\$2.800
Cargas sociales	26,5%	1	\$46.475
Seguro de vida obligatorio	1,50%	1	\$2.631
Servicio de luz	\$1.190	1	\$1.190
Servicio de agua	\$400	1	\$400
Papelaria	\$700	1	\$700
<b>Total gastos administrativos</b>			<b>\$54.195</b>

<b>Total Costos fijos</b>	<b>\$242.771</b>
---------------------------	------------------

## Financiamiento escenario optimista

FINANCIAMIENTO ESCENARIO OPTIMISTA			
INVERSIÓN escenario positivo	\$	Cantidad	Total
Simulador de Riesgo	\$ 500.000	1	\$ 500.000
AUTO TOYOTA ETIOS	\$ 262.900	1	\$ 262.900
AUTO TOYOTA HILUX	\$ 556.100	1	\$ 556.100
Servicio de Adaptación a equipos	\$ 50.000	2	\$ 100.000
Conos para entrenamiento	\$ 350	30	\$ 10.500
<b>TOTAL EXTRAS</b>			<b>\$ 1.429.500</b>
<b>INVERSION TOTAL</b>			<b>\$ 3.129.952</b>
Financiamiento		Total segundo auto	
<b>AUTO TOYOTA ETIOS</b>	\$ 262.900	\$ 525.800	
PAGO INICIAL	\$ 78.870	\$ 157.740	
CUOTA 1	\$ 4.068	\$ 8.136	
CUOTA 2 a 5	\$ 3.926	\$ 7.852	
CUOTA 6 a 18	\$ 3.192	\$ 6.384	
CUOTA 19 a 84	\$ 2.724	\$ 5.448	
<b>AUTO TOYOTA HILUX</b>	\$ 556.100	\$ 1.112.200	
PAGO INICIAL	\$ 166.830	\$ 333.660	
CUOTA 1	\$ 8.605	\$ 17.210	
CUOTA 2 a 5	\$ 8.111	\$ 16.222	
CUOTA 6 a 18	\$ 6.558	\$ 13.116	
CUOTA 19 a 84	\$ 5.568	\$ 11.136	\$ 16.584
<b>TOTAL FINANCIADO por agencia</b>	<b>\$ 1.146.600</b>		
<b>Financiado por FONSOFT</b>	<b>\$ 640.500</b>		
<b>Prestamo Bco Nación Inicial Monto</b>	<b>\$ 1.342.852</b>	<b>36 cuotas y 6 meses de gracia</b>	
Interes tasa 15,5% a 3 años	\$ 208.142		
Cuota sobre capital	\$ 37.301		
Cuota interes mensual	\$ 5.782		
<b>CUOTA TOTAL</b>	<b>\$ 43.083</b>		
<b>Prestamo Bco Nación Deficit primer año</b>	<b>\$ 1.851.285</b>	<b>36 cuotas y 6 meses de gracia</b>	
Interes tasa 15,5% a 3 años	\$ 286.949		
Cuota sobre capital	\$ 51.425		
Cuota interes mensual	\$ 7.971		
<b>CUOTA TOTAL</b>	<b>\$ 59.395</b>		

## Demanda estimada

Municipios por ajuste de distribución

DISTRIBUCION OPTIMISTA		
MES	CANTIDAD DE MUNICIPIOS	Distribucion
Enero y febrero, marzo, abril y mayo	610	0,42
Junio, julio, agosto, septiembre y octubre	1296	0,88
Noviembre y diciembre	1467	1,00

## Estacionalidad

AÑO 1 desglosado	Ponderación Estacionalidad													TOTALES
	0,12	0,11	0,09	0,07	0,06	0,07	0,1	0,09	0,1	0,06	0,06	0,07	1	
<b>Tipo de servicio</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Sept</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>AÑO 1</b>	
Municipios	4	4	4	3	3	8	12	13	15	9	10	12	97	
Empresas pymes	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	14	
Empresas medianas	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	15	
Empresas grandes	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>15</b>	<b>17</b>	<b>20</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>127</b>	

## Cálculo de demanda teniendo en cuenta los ajustes y la recompra

Ajustes en el tiempo	Marzo				Abril				Mayo			
Concepto / Ponderacion	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN
Capacidad Productiva	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Conciencia	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,50	0,50
Distribucion	0,42	1,00	1,00	1,00	0,42	1,00	1,00	1,00	0,42	1,00	1,00	1,00
DEMANDA AJUSTADO	244	180	70	12	244	180	70	12	305	224	88	14
DEMANDA MENSUAL	0,0036	0,0060	0,0060	0,0060	0,0033	0,0060	0,0060	0,0060	0,0027	0,0045	0,0045	0,0045
DEMANDA ESTIMADA	0,9	1,1	0,4	0,1	0,8	1,1	0,4	0,1	0,8	1,0	0,4	0,1

Ajustes en el tiempo	Junio				Julio				Agosto			
Concepto / Ponderacion	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN
Capacidad Productiva	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Conciencia	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,60	0,60	0,60	0,60
Distribucion	0,42	1,00	1,00	1,00	0,42	1,00	1,00	1,00	0,88	1,00	1,00	1,00
DEMANDA AJUSTADO	305	224	88	14	305	224	88	14	778	269	105	17
DEMANDA MENSUAL	0,0021	0,0035	0,0035	0,0035	0,0018	0,0030	0,0030	0,0030	0,0021	0,0035	0,0035	0,0035
DEMANDA ESTIMADA	0,6	0,8	0,3	0,0	0,5	0,7	0,3	0,0	1,6	0,9	0,4	0,1

Ajustes en el tiempo	Septiembre				Octubre				Noviembre			
Concepto / Ponderacion	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN
Capacidad Productiva	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Conciencia	0,60	0,60	0,60	0,60	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
Distribucion	0,88	1,00	1,00	1,00	0,88	1,00	1,00	1,00	0,88	1,00	1,00	1,00
DEMANDA AJUSTADO	778	269	105	17	972	336	132	21	972	336	132	21
DEMANDA MENSUAL	0,0030	0,0050	0,0050	0,0050	0,0027	0,0045	0,0045	0,0045	0,0030	0,0050	0,0050	0,0050
DEMANDA ESTIMADA	2,3	1,3	0,5	0,1	2,6	1,5	0,6	0,1	2,9	1,7	0,7	0,1

Ajustes en el tiempo	Diciembre				Enero				Febrero			
Concepto / Ponderacion	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN
Capacidad Productiva	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Conciencia	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
Distribucion	0,88	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
DEMANDA AJUSTADO	972	336	132	21	1101	336	132	21	1101	336	132	21
DEMANDA MENSUAL	0,0018	0,0030	0,0030	0,0030	0,0018	0,0030	0,0030	0,0030	0,0021	0,0035	0,0035	0,0035
DEMANDA ESTIMADA	1,7	1,0	0,4	0,1	2,0	1,0	0,4	0,1	2,3	1,2	0,5	0,1

Ajustes en el tiempo	AÑO 2				AÑO 3				AÑO 4				AÑO 5			
Concepto / Ponderacion	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN	Muni	PYME	MED	GRAN
Capacidad Productiva	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Conciencia	0,90	0,90	0,90	0,90	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Distribucion	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
DEMANDA AJUSTADO	1321	404	158	26	1467	448	175	28	1467	448	175	28	1467	448	175	28
DEMANDA MENSUAL	15	2	2	0	41	3	5	1	63	4	6	2	81	13	24	2
DEMANDA ESTIMADA	54	22	10	1	85	26	13	2	107	87	52	3	125	35	32	3



## Sales Forecast Optimista

Demanda estimada Máxima					
Tipo de servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Municipios	97	271	423	537	623
Empresas pymes	14	22	26	87	35
Empresas medianas	15	30	40	157	97
Empresas grandes	1	7	12	13	17
<b>TOTAL</b>	<b>127</b>	<b>331</b>	<b>501</b>	<b>794</b>	<b>772</b>

## Gastos variables comerciales en función al forecast optimista

G. Comerciales	Municipio		PYME			MARZO MEDIANO				GRANDE			TOTAL
	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500	4	\$ 10.000										\$ 10.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	4 \$ 1.800	\$ 35.000	15%	1 \$ 525	\$ 35.000	15%	1 \$ 525	\$ 35.000	15%	0 \$ -	\$ 2.850
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	4 \$ 1.200	\$ 35.000	1%	1 \$ 350	\$ 35.000	1%	1 \$ 350	\$ 35.000	1%	0 \$ -	\$ 1.900
Catering	\$ 1.800	4	\$ 7.200	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 10.800
Combustible	\$ 180	4	\$ 720	\$ 180	1	\$ 180	\$ 180	1	\$ 180	\$ 180	1	\$ 180	\$ 1.080
Traslado plataforma	\$ 3.000	4	\$ 12.000		1			1			0		\$ 12.000
Set de estudio	\$ 250	4	\$ 1.000	\$ 250	1	\$ 250	\$ 250	1	\$ 250	\$ 250	0	\$ -	\$ 1.500
<b>CIM</b>													<b>\$ 178.900</b>
													<b>MARZO \$ 218.130</b>

G. Comerciales	Municipio		PYME			ABRIL MEDIANO				GRANDE			TOTAL
	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500	4	\$ 10.000										\$ 10.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	4 \$ 1.800	\$ 35.000	15%	1 \$ 525	\$ 35.000	15%	1 \$ 525	\$ 35.000	15%	0 \$ -	\$ 2.850
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	4 \$ 1.200	\$ 35.000	1%	1 \$ 350	\$ 35.000	1%	1 \$ 350	\$ 35.000	1%	0 \$ -	\$ 1.900
Catering	\$ 1.800	4	\$ 7.200	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 10.800
Combustible	\$ 180	4	\$ 720	\$ 180	1	\$ 180	\$ 180	1	\$ 180	\$ 180	1	\$ 180	\$ 1.080
Traslado plataforma	\$ 3.000	4	\$ 12.000		1			1			0		\$ 12.000
Set de estudio	\$ 250	4	\$ 1.000	\$ 250	1	\$ 250	\$ 250	1	\$ 250	\$ 250	0	\$ -	\$ 1.500
<b>CIM</b>													<b>\$ 20.000</b>
													<b>ABRIL \$ 60.130</b>

G. Comerciales	Municipio		PYME			MAYO MEDIANO				GRANDE			TOTAL
	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500	4	\$ 10.000										\$ 10.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	4 \$ 1.800	\$ 35.000	15%	1 \$ 525	\$ 35.000	15%	1 \$ 525	\$ 35.000	15%	0 \$ -	\$ 2.850
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	4 \$ 1.200	\$ 35.000	1%	1 \$ 350	\$ 35.000	1%	1 \$ 350	\$ 35.000	1%	0 \$ -	\$ 1.900
Catering	\$ 1.800	4	\$ 7.200	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 10.800
Combustible	\$ 180	4	\$ 720	\$ 180	1	\$ 180	\$ 180	1	\$ 180	\$ 180	1	\$ 180	\$ 1.080
Traslado plataforma	\$ 3.000	4	\$ 12.000		1			1			0		\$ 12.000
Set de estudio	\$ 250	4	\$ 1.000	\$ 250	1	\$ 250	\$ 250	1	\$ 250	\$ 250	0	\$ -	\$ 1.500
<b>CIM</b>													<b>\$ 49.000</b>
													<b>MAYO \$ 89.130</b>

G. Comerciales	Municipio		PYME			JUNIO MEDIANO				GRANDE			TOTAL
	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500	3	\$ 7.500										\$ 7.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	3 \$ 1.350	\$ 35.000	15%	1 \$ 525	\$ 35.000	15%	1 \$ 525	\$ 35.000	15%	0 \$ -	\$ 2.400
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	3 \$ 900	\$ 35.000	1%	1 \$ 350	\$ 35.000	1%	1 \$ 350	\$ 35.000	1%	0 \$ -	\$ 1.600
Catering	\$ 1.800	3	\$ 5.400	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 9.000
Combustible	\$ 180	3	\$ 540	\$ 180	1	\$ 180	\$ 180	1	\$ 180	\$ 180	1	\$ 180	\$ 900
Traslado plataforma	\$ 3.000	3	\$ 9.000		1			1			0		\$ 9.000
Set de estudio	\$ 250	3	\$ 750	\$ 250	1	\$ 250	\$ 250	1	\$ 250	\$ 250	0	\$ -	\$ 1.250
<b>CIM</b>													<b>\$ 23.000</b>
													<b>JUNIO \$ 47.150</b>

G. Comerciales	Municipio		PYME			JULIO MEDIANO				GRANDE			TOTAL
	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	BASE	% Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500	3	\$ 7.500										\$ 7.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	3 \$ 1.350	\$ 35.000	15%	1 \$ 525	\$ 35.000	15%	1 \$ 525	\$ 35.000	15%	0 \$ -	\$ 2.400
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	3 \$ 900	\$ 35.000	1%	1 \$ 350	\$ 35.000	1%	1 \$ 350	\$ 35.000	1%	0 \$ -	\$ 1.600
Catering	\$ 1.800	3	\$ 5.400	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 1.800	1	\$ 1.800	\$ 9.000
Combustible	\$ 180	3	\$ 540	\$ 180	1	\$ 180	\$ 180	1	\$ 180	\$ 180	1	\$ 180	\$ 900
Traslado plataforma	\$ 3.000	3	\$ 9.000		1			1			0		\$ 9.000
Set de estudio	\$ 250	3	\$ 750	\$ 250	1	\$ 250	\$ 250	1	\$ 250	\$ 250	0	\$ -	\$ 1.250
<b>CIM</b>													<b>\$ 14.000</b>
													<b>JULIO \$ 45.650</b>



	AGOSTO																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
<b>G. Comerciales</b>																	
Viatico instructores	\$ 2.500		8	\$ 20.000													\$ 20.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	8	\$ 3.600	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 4.650
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	8	\$ 2.400	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 3.100
Catering	\$ 1.800		8	\$ 14.400	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 18.000
Combustible	\$ 180		8	\$ 1.440	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.800
Traslado plataforma	\$ 3.000		8	\$ 24.000			1				1				0	\$ -	\$ 24.000
Set de estudio	\$ 250		8	\$ 2.000	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 2.500
<b>CIM</b>																	\$ 53.000
																	AGOSTO \$ 127.050

	AGOSTO																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
<b>G. Comerciales</b>																	
Viatico instructores	\$ 2.500		8	\$ 20.000													\$ 20.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	8	\$ 3.600	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 4.650
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	8	\$ 2.400	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 3.100
Catering	\$ 1.800		8	\$ 14.400	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 18.000
Combustible	\$ 180		8	\$ 1.440	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.800
Traslado plataforma	\$ 3.000		8	\$ 24.000			1				1				0	\$ -	\$ 24.000
Set de estudio	\$ 250		8	\$ 2.000	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 2.500
<b>CIM</b>																	\$ 53.000
																	AGOSTO \$ 127.050

	SEPTIEMBRE																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
<b>G. Comerciales</b>																	
Viatico instructores	\$ 2.500		12	\$ 30.000													\$ 30.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	12	\$ 5.400	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	2	\$ 1.050	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 6.975
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	12	\$ 3.600	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	2	\$ 700	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 4.650
Catering	\$ 1.800		12	\$ 21.600	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 27.000
Combustible	\$ 180		12	\$ 2.160	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		2	\$ 360	\$ 180		0	\$ -	\$ 2.700
Traslado plataforma	\$ 3.000		12	\$ 36.000			1				2				0	\$ -	\$ 36.000
Set de estudio	\$ 250		12	\$ 3.000	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		2	\$ 500	\$ 250		0	\$ -	\$ 3.750
<b>CIM</b>																	\$ 14.000
																	SEPTIEMB \$ 125.075

	OCTUBRE																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
<b>G. Comerciales</b>																	
Viatico instructores	\$ 2.500		13	\$ 32.500													\$ 32.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	13	\$ 5.850	\$ 35.000	15%	2	\$ 1.050	\$ 35.000	15%	2	\$ 1.050	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 7.950
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	13	\$ 3.900	\$ 35.000	1%	2	\$ 700	\$ 35.000	1%	2	\$ 700	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 5.300
Catering	\$ 1.800		13	\$ 23.400	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 30.600
Combustible	\$ 180		13	\$ 2.340	\$ 180		2	\$ 360	\$ 180		2	\$ 360	\$ 180		0	\$ -	\$ 3.060
Traslado plataforma	\$ 3.000		13	\$ 39.000			2				2				0	\$ -	\$ 39.000
Set de estudio	\$ 250		13	\$ 3.250	\$ 250		2	\$ 500	\$ 250		2	\$ 500	\$ 250		0	\$ -	\$ 4.250
<b>CIM</b>																	\$ 92.000
																	OCTUBRE \$ 214.860

	NOVIEMBRE																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
<b>G. Comerciales</b>																	
Viatico instructores	\$ 2.500		15	\$ 37.500													\$ 37.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	15	\$ 6.750	\$ 35.000	15%	2	\$ 1.050	\$ 35.000	15%	2	\$ 1.050	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 9.375
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	15	\$ 4.500	\$ 35.000	1%	2	\$ 700	\$ 35.000	1%	2	\$ 700	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 6.250
Catering	\$ 1.800		15	\$ 27.000	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 36.000
Combustible	\$ 180		15	\$ 2.700	\$ 180		2	\$ 360	\$ 180		2	\$ 360	\$ 180		1	\$ 180	\$ 3.600
Traslado plataforma	\$ 3.000		15	\$ 45.000			2				2				1		\$ 45.000
Set de estudio	\$ 250		15	\$ 3.750	\$ 250		2	\$ 500	\$ 250		2	\$ 500	\$ 250		1	\$ 250	\$ 5.000
<b>CIM</b>																	\$ 14.000
																	NOVIEMBRE \$ 156.725

	DICIEMBRE																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
<b>G. Comerciales</b>																	
Viatico instructores	\$ 2.500		9	\$ 22.500													\$ 22.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	9	\$ 4.050	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 5.100
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	9	\$ 2.700	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 3.400
Catering	\$ 1.800		9	\$ 16.200	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 19.800
Combustible	\$ 180		9	\$ 1.620	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.980
Traslado plataforma	\$ 3.000		9	\$ 27.000			1				1				0	\$ -	\$ 27.000
Set de estudio	\$ 250		9	\$ 2.250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 2.750
<b>CIM</b>																	\$ 15.500
																	DICIEMBRE \$ 98.030

	ENERO																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
<b>G. Comerciales</b>																	
Viatico instructores	\$ 2.500		10	\$ 25.000													\$ 25.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	10	\$ 4.500	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 5.550
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	10	\$ 3.000	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 3.700
Catering	\$ 1.800		10	\$ 18.000	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 21.600
Combustible	\$ 180		10	\$ 1.800	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 2.160
Traslado plataforma	\$ 3.000		10	\$ 30.000			1				1				0	\$ -	\$ 30.000
Set de estudio	\$ 250		10	\$ 2.500	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 3.000
<b>CIM</b>																	\$ 8.000
																	ENERO \$ 99.010

	FEBRERO																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
<b>G. Comerciales</b>																	
Viatico instructores	\$ 2.500		12	\$ 30.000													\$ 30.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	12	\$ 5.400	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 6.450
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	12	\$ 3.600	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 4.300
Catering	\$ 1.800		12	\$ 21.600	\$ 1.8												

	RESUMEN AÑO 1																
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				TOTAL
G. Comerciales	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		97	\$ 242.500													\$ 242.500
Comision por venta encarga	\$ 30.000	15%	97	\$ 43.650	\$ 35.000	15%	14	\$ 7.350	\$ 35.000	15%	15	\$ 7.875	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 59.400
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	97	\$ 29.100	\$ 35.000	1%	14	\$ 4.900	\$ 35.000	1%	15	\$ 5.250	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 39.600
Catering	\$ 1.800		97	\$ 174.600	\$ 1.800		14	\$ 25.200	\$ 1.800		15	\$ 27.000	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 228.600
Combustible	\$ 180		97	\$ 17.460	\$ 180		14	\$ 2.520	\$ 180		15	\$ 2.700	\$ 180		1	\$ 180	\$ 22.860
Traslado plataforma	\$ 3.000		97	\$ 291.000			14				15				1		\$ 291.000
Set de estudio	\$ 250		97	\$ 24.250	\$ 250		14	\$ 3.500	\$ 250		15	\$ 3.750	\$ 250		1	\$ 250	\$ 31.750
<b>CIM</b>																	\$ 488.500
																	RESUMEN AÑO 1
																	\$ 1.404.210

	AÑO 2																
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				TOTAL
G. Comerciales	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		271	\$ 677.250													\$ 677.250
Comision por venta encarga	\$ 30.000	15%	271	\$ 121.905	\$ 35.000	15%	22	\$ 11.708	\$ 35.000	15%	30	\$ 15.986	\$ 35.000	15%	7	\$ 3.806	\$ 153.405
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	271	\$ 81.270	\$ 35.000	1%	22	\$ 7.805	\$ 35.000	1%	30	\$ 10.658	\$ 35.000	1%	7	\$ 2.538	\$ 102.270
Catering	\$ 1.800		271	\$ 487.620	\$ 1.800		22	\$ 40.140	\$ 1.800		30	\$ 54.810	\$ 1.800		7	\$ 13.050	\$ 595.620
Combustible	\$ 180		271	\$ 48.762	\$ 180		22	\$ 4.014	\$ 180		30	\$ 5.481	\$ 180		7	\$ 1.305	\$ 59.562
Traslado plataforma	\$ 3.000		271	\$ 812.700			22				30				7		\$ 812.700
Set de estudio	\$ 250		271	\$ 67.725	\$ 250		22	\$ 5.575	\$ 250		30	\$ 7.613	\$ 250		7	\$ 1.813	\$ 82.725
<b>CIM</b>																	\$ 223.000
																	AÑO 2
																	\$ 2.706.532

	AÑO 3																
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				TOTAL
G. Comerciales	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		423	\$ 1.058.063													\$ 1.058.063
Comision por venta encarga	\$ 30.000	15%	423	\$ 190.451	\$ 35.000	15%	26	\$ 13.516	\$ 35.000	15%	40	\$ 20.975	\$ 35.000	15%	12	\$ 6.530	\$ 231.472
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	423	\$ 126.968	\$ 35.000	1%	26	\$ 9.011	\$ 35.000	1%	40	\$ 13.983	\$ 35.000	1%	12	\$ 4.353	\$ 154.315
Catering	\$ 1.800		423	\$ 761.805	\$ 1.800		26	\$ 46.341	\$ 1.800		40	\$ 71.915	\$ 1.800		12	\$ 22.388	\$ 902.448
Combustible	\$ 180		423	\$ 76.181	\$ 180		26	\$ 4.634	\$ 180		40	\$ 7.191	\$ 180		12	\$ 2.239	\$ 90.245
Traslado plataforma	\$ 3.000		423	\$ 1.269.675			26				40				12		\$ 1.269.675
Set de estudio	\$ 250		423	\$ 105.806	\$ 250		26	\$ 6.436	\$ 250		40	\$ 9.988	\$ 250		12	\$ 3.109	\$ 125.340
<b>CIM</b>																	\$ 223.000
																	AÑO 3
																	\$ 4.054.957

	AÑO 4																
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				TOTAL
G. Comerciales	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		537	\$ 1.343.672													\$ 1.343.672
Comision por venta encarga	\$ 30.000	15%	537	\$ 241.861	\$ 35.000	15%	87	\$ 45.414	\$ 35.000	15%	157	\$ 82.589	\$ 35.000	15%	13	\$ 6.856	\$ 376.721
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	537	\$ 161.241	\$ 35.000	1%	87	\$ 30.276	\$ 35.000	1%	157	\$ 55.060	\$ 35.000	1%	13	\$ 4.571	\$ 251.147
Catering	\$ 1.800		537	\$ 967.444	\$ 1.800		87	\$ 155.706	\$ 1.800		157	\$ 283.163	\$ 1.800		13	\$ 23.507	\$ 1.429.620
Combustible	\$ 180		537	\$ 96.744	\$ 180		87	\$ 15.571	\$ 180		157	\$ 28.316	\$ 180		13	\$ 2.351	\$ 142.962
Traslado plataforma	\$ 3.000		537	\$ 1.612.406			87				157				13		\$ 1.612.406
Set de estudio	\$ 250		537	\$ 134.367	\$ 250		87	\$ 21.626	\$ 250		157	\$ 39.328	\$ 250		13	\$ 3.265	\$ 196.596
<b>CIM</b>																	\$ 223.000
																	AÑO 4
																	\$ 5.578.334

	AÑO 5																
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				TOTAL
G. Comerciales	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		623	\$ 1.557.879													\$ 1.557.879
Comision por venta encarga	\$ 30.000	15%	623	\$ 280.418	\$ 35.000	15%	35	\$ 18.572	\$ 35.000	15%	97	\$ 50.946	\$ 35.000	15%	17	\$ 8.817	\$ 358.754
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	623	\$ 186.945	\$ 35.000	1%	35	\$ 12.381	\$ 35.000	1%	97	\$ 33.964	\$ 35.000	1%	17	\$ 5.878	\$ 239.169
Catering	\$ 1.800		623	\$ 1.121.673	\$ 1.800		35	\$ 63.676	\$ 1.800		97	\$ 174.674	\$ 1.800		17	\$ 30.230	\$ 1.390.252
Combustible	\$ 180		623	\$ 112.167	\$ 180		35	\$ 6.368	\$ 180		97	\$ 17.467	\$ 180		17	\$ 3.023	\$ 139.025
Traslado plataforma	\$ 3.000		623	\$ 1.869.455			35				97				17		\$ 1.869.455
Set de estudio	\$ 250		623	\$ 155.788	\$ 250		35	\$ 8.844	\$ 250		97	\$ 24.260	\$ 250		17	\$ 4.199	\$ 193.091
<b>CIM</b>																	\$ 223.000
																	AÑO 5
																	\$ 5.970.625

## Cashflow escenario optimista

CASH FLOW							
Ventas estimadas totales		MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
MUNI CIPIO	Ventas estimadas	4	4	4	3	3	8
	Precio	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 96.000</b>	<b>\$ 96.000</b>	<b>\$ 96.000</b>	<b>\$ 72.000</b>	<b>\$ 72.000</b>	<b>\$ 192.000</b>
PYME	Ventas estimadas	1	1	1	1	1	1
	Precio	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>
MEDI ANA	Ventas estimadas	1	1	1	1	1	1
	Precio	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>
GRAN DE	Ventas estimadas	0	0	0	0	0	0
	Precio	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 131.000</b>	<b>\$ 131.000</b>	<b>\$ 131.000</b>	<b>\$ 107.000</b>	<b>\$ 107.000</b>	<b>\$ 227.000</b>
<b>Pago de prestamos para capital inicial</b>							
Pago prestamo inicial banco nacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago a concesionaria por vehiculos		\$ 25.346	\$ 24.074	\$ 24.074	\$ 24.074	\$ 24.074	\$ 19.500
Prestamo Bco Nacion Deficit primer año		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL PAGO PRESTAMOS</b>		<b>\$ 25.346</b>	<b>\$ 24.074</b>	<b>\$ 24.074</b>	<b>\$ 24.074</b>	<b>\$ 24.074</b>	<b>\$ 19.500</b>
<b>COSTOS</b>							
Gastos variables comerciales		\$ 218.130	\$ 60.130	\$ 89.130	\$ 47.150	\$ 45.650	\$ 127.050
Gastos fijos comerciales		\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271
Gastos fijos administrativos		\$ 54.195	\$ 54.195	\$ 54.195	\$ 54.195	\$ 54.195	\$ 54.195
Sueldos		\$ 148.305	\$ 148.305	\$ 148.305	\$ 148.305	\$ 148.305	\$ 148.305
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 460.901</b>	<b>\$ 302.901</b>	<b>\$ 331.901</b>	<b>\$ 289.921</b>	<b>\$ 288.421</b>	<b>\$ 369.821</b>
<b>TOTAL EGRESO</b>		<b>\$ 486.247</b>	<b>\$ 326.975</b>	<b>\$ 355.975</b>	<b>\$ 313.995</b>	<b>\$ 312.495</b>	<b>\$ 389.321</b>
<b>TOTAL DESPUES DE IMPUESTOS</b>		<b>-\$ 355.247</b>	<b>-\$ 195.975</b>	<b>-\$ 224.975</b>	<b>-\$ 206.995</b>	<b>-\$ 205.495</b>	<b>-\$ 162.321</b>

CASH FLOW							
Ventas estimadas totales		SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO
MUNI CIPIO	Ventas estimadas	12	13	15	9	10	12
	Precio	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 288.000</b>	<b>\$ 312.000</b>	<b>\$ 360.000</b>	<b>\$ 216.000</b>	<b>\$ 240.000</b>	<b>\$ 288.000</b>
PYME	Ventas estimadas	1	2	2	1	1	1
	Precio	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 70.000</b>	<b>\$ 70.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>
MEDI ANA	Ventas estimadas	2	2	2	1	1	1
	Precio	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 63.000</b>	<b>\$ 63.000</b>	<b>\$ 63.000</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>
GRAN DE	Ventas estimadas	0	0	1	0	0	0
	Precio	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 28.000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 323.000</b>	<b>\$ 382.000</b>	<b>\$ 430.000</b>	<b>\$ 251.000</b>	<b>\$ 275.000</b>	<b>\$ 323.000</b>
<b>Pago de prestamos para capital inicial</b>							
Pago prestamo inicial banco nacion		\$ 15.613	\$ 15.613	\$ 15.613	\$ 15.613	\$ 15.613	\$ 15.613
Pago a concesionaria por vehiculos		\$ 19.500	\$ 19.500	\$ 19.500	\$ 19.500	\$ 19.500	\$ 19.500
Prestamo Bco Nacion Deficit primer año		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL PAGO PRESTAMOS</b>		<b>\$ 35.113</b>	<b>\$ 35.113</b>	<b>\$ 35.113</b>	<b>\$ 35.113</b>	<b>\$ 35.113</b>	<b>\$ 35.113</b>
<b>COSTOS</b>							
Gastos variables comerciales		\$ 125.075	\$ 214.660	\$ 156.725	\$ 98.030	\$ 99.010	\$ 115.970
Gastos fijos comerciales		\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271
Gastos fijos administrativos		\$ 54.195	\$ 54.195	\$ 54.195	\$ 54.195	\$ 54.195	\$ 54.195
Sueldos		\$ 148.305	\$ 148.305	\$ 148.305	\$ 148.305	\$ 148.305	\$ 148.305
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 367.846</b>	<b>\$ 457.431</b>	<b>\$ 399.496</b>	<b>\$ 340.801</b>	<b>\$ 341.781</b>	<b>\$ 358.741</b>
<b>TOTAL EGRESO</b>		<b>\$ 402.959</b>	<b>\$ 492.544</b>	<b>\$ 434.609</b>	<b>\$ 375.914</b>	<b>\$ 376.894</b>	<b>\$ 393.854</b>
<b>TOTAL DESPUES DE IMPUESTOS</b>		<b>-\$ 79.959</b>	<b>-\$ 110.544</b>	<b>-\$ 4.609</b>	<b>-\$ 124.914</b>	<b>-\$ 101.894</b>	<b>-\$ 70.854</b>

CASH FLOW		TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
<b>Ventas estimadas totales</b>						
MUNICIPIO	Ventas estimadas	97	271	423	537	623
	Precio	\$ 24.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
<b>Subtotal</b>		<b>\$ 2.328.000</b>	<b>\$ 7.585.200</b>	<b>\$11.850.300</b>	<b>\$ 15.049.125</b>	<b>\$ 17.448.244</b>
PYME	Ventas estimadas	14	22	26	87	35
	Precio	\$ 35.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000
<b>Subtotal</b>		<b>\$ 490.000</b>	<b>\$ 892.000</b>	<b>\$ 1.029.800</b>	<b>\$ 3.460.128</b>	<b>\$ 1.415.019</b>
MEDIANA	Ventas estimadas	14	30	40	157	97
	Precio	\$ 31.500	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000
<b>Subtotal</b>		<b>\$ 472.500</b>	<b>\$ 1.096.200</b>	<b>\$ 1.438.290</b>	<b>\$ 5.663.267</b>	<b>\$ 3.493.470</b>
GRANDE	Ventas estimadas	1	7	12	13	17
	Precio	\$ 28.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000
<b>Subtotal</b>		<b>\$ 28.000</b>	<b>\$ 232.000</b>	<b>\$ 398.000</b>	<b>\$ 417.900</b>	<b>\$ 537.425</b>
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 2.818.000</b>	<b>\$ 8.477.200</b>	<b>\$12.880.100</b>	<b>\$ 18.509.253</b>	<b>\$ 18.863.263</b>
<b>Pago de prestamos para capital inicial</b>						
Pago prestamo inicial banco nacion						
	\$	93.681	\$ 187.361	\$ 187.361	\$ 93.681	\$
Pago a concesionaria por vehiculos						
	\$	258.142	\$ 216.504	\$ 199.008	\$ 199.008	\$ 199.008
Prestamo Bco Nacion Deficit primer año						
	\$	-	\$ 356.372	\$ 712.745	\$ 712.745	\$ 356.372
<b>TOTAL PAGO PRESTAMOS</b>		<b>\$ 351.823</b>	<b>\$ 760.237</b>	<b>\$ 1.099.114</b>	<b>\$ 1.005.433</b>	<b>\$ 555.380</b>
<b>COSTOS</b>						
<b>Gastos variables comerciales</b>		\$ 1.404.210	\$ 2.706.532,0	\$ 4.054.557,2	\$ 5.578.333,6	\$ 5.970.624,9
<b>Gastos fijos comerciales</b>		\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252
<b>Gastos fijos administrativos</b>		\$ 650.343	\$ 650.343	\$ 650.343	\$ 650.343	\$ 650.343
<b>Sueldos</b>		\$ 1.779.658	\$ 1.779.658	\$ 1.779.658	\$ 1.779.658	\$ 1.779.658
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 4.317.463</b>	<b>\$ 5.619.785</b>	<b>\$ 6.967.810</b>	<b>\$ 8.491.586</b>	<b>\$ 8.883.878</b>
<b>TOTAL EGRESO</b>		<b>\$ 4.669.285</b>	<b>\$ 6.380.022</b>	<b>\$ 8.066.924</b>	<b>\$ 9.497.020</b>	<b>\$ 9.439.258</b>
<b>TOTAL DESPUES DE IMPUESTOS</b>		<b>-\$ 1.851.285</b>	<b>\$ 2.097.178</b>	<b>\$ 4.813.176</b>	<b>\$ 9.012.233</b>	<b>\$ 9.424.005</b>

### Van, Tir y Payback escenario optimista

	TOTAL AÑO 0	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
<b>INVERSION</b>	-\$ 3.129.952					
<b>SUELDOS</b>	-\$ 148.305					
<b>GASTOS adm</b>	-\$ 41.899					
	<b>-\$ 3.320.156</b>	<b>-\$ 1.851.285</b>	<b>\$ 2.097.178</b>	<b>\$ 4.813.176</b>	<b>\$ 9.012.233</b>	<b>\$ 9.424.005</b>

<b>TASA BADLAR</b>	0,229	<b>VAN</b>	<b>\$5.261.284</b>			
		<b>TIR</b>	<b>58%</b>			
		<b>PAYBACK</b>	-\$ 3.320.156	<b>3 años y 70</b>	<b>Dias</b>	
			365 \$ 1.738.913			
			\$ 5.059.069			

### Escenario pesimista

### Cálculo Punto de equilibrio

CONTRIBUCION MARGINAL		Punto de equilibrio anual			
		Total costos fijos	Año 1	RESTO del proyecto	Comunicación
CURSO	AÑO 1	RESTO del proyecto	Año 1	RESTO del proyecto	
EMPRESA	Precio Costo Cmg	Precio Costo Cmg	% de ventas CF PONDERADO Q EQUILIBRIO	CF PONDERADO Q EQUILIBRIO	
PYME	\$ 35.000 \$ 3.105 \$ 31.895	\$ 40.000 \$ 3.230 \$ 36.770	4.0%	\$ 112.553 4	\$ 101.769 3
MEDIANA	\$ 31.500 \$ 3.105 \$ 28.395	\$ 36.000 \$ 3.230 \$ 32.770	8.7%	\$ 245.400 9	\$ 221.886 8
GRANDE	\$ 28.000 \$ 3.105 \$ 24.895	\$ 32.000 \$ 3.230 \$ 28.770	1.6%	\$ 45.456 2	\$ 41.100 2
MUNICIPIO	\$ 24.000 \$ 6.080 \$ 17.920	\$ 28.000 \$ 6.205 \$ 21.795	85.7%	\$ 2.409.159 135	\$ 2.178.314 111



G. Comerciales	JULIO																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		12	\$ 30.000													\$ 30.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	12	\$ 5.400	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 5.925
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	12	\$ 3.600	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 3.950
Catering	\$ 1.800		12	\$ 21.600	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 23.400
Combustible	\$ 180		12	\$ 2.160	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 2.340
Traslado plataforma	\$ 3.000		12	\$ 7.200			0	\$ -			1				0	\$ -	\$ 7.200
Set de estudio	\$ 250		12	\$ 3.000	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 3.250
																JULIO	\$ 76.065

G. Comerciales	AGOSTO																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		8	\$ 20.000													\$ 20.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	8	\$ 3.600	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 4.125
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	8	\$ 2.400	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 2.750
Catering	\$ 1.800		8	\$ 14.400	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 16.200
Combustible	\$ 180		8	\$ 1.440	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.620
Traslado plataforma	\$ 3.000		8	\$ 4.800			0	\$ -			1				0	\$ -	\$ 4.800
Set de estudio	\$ 250		8	\$ 2.000	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 2.250
																AGOSTO	\$ 51.745

G. Comerciales	SEPTIEMBRE																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		7	\$ 17.500													\$ 17.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	7	\$ 3.150	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 3.150
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	7	\$ 2.100	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 2.100
Catering	\$ 1.800		7	\$ 12.600	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 12.600
Combustible	\$ 180		7	\$ 1.260	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.260
Traslado plataforma	\$ 3.000		7	\$ 4.200			0	\$ -			0				0	\$ -	\$ 4.200
Set de estudio	\$ 250		7	\$ 1.750	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		0	\$ -	\$ 1.750
																SEPTIEMBRE	\$ 42.560

G. Comerciales	OCTUBRE																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		8	\$ 20.000													\$ 20.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	8	\$ 3.600	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 4.125
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	8	\$ 2.400	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 2.750
Catering	\$ 1.800		8	\$ 14.400	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 16.200
Combustible	\$ 180		8	\$ 1.440	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.620
Traslado plataforma	\$ 3.000		8	\$ 4.800			0	\$ -			1				0	\$ -	\$ 4.800
Set de estudio	\$ 250		8	\$ 2.000	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 2.250
																OCTUBRE	\$ 51.745

G. Comerciales	NOVIEMBRE																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		14	\$ 35.000													\$ 35.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	14	\$ 6.300	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 6.825
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	14	\$ 4.200	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 4.550
Catering	\$ 1.800		14	\$ 25.200	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 27.000
Combustible	\$ 180		14	\$ 2.520	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 2.700
Traslado plataforma	\$ 3.000		14	\$ 8.400			0	\$ -			1				0	\$ -	\$ 8.400
Set de estudio	\$ 250		14	\$ 3.500	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 3.750
																NOVIEMBRE	\$ 88.225

G. Comerciales	DICIEMBRE																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		15	\$ 37.500													\$ 37.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	15	\$ 6.750	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 7.800
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	15	\$ 4.500	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 5.200
Catering	\$ 1.800		15	\$ 27.000	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 30.600
Combustible	\$ 180		15	\$ 2.700	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 3.060
Traslado plataforma	\$ 3.000		15	\$ 9.000			1				1				0	\$ -	\$ 9.000
Set de estudio	\$ 250		15	\$ 3.750	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 4.250
																DICIEMBRE	\$ 97.410

G. Comerciales	ENERO																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		16	\$ 40.000													\$ 40.000
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	16	\$ 7.200	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	1	\$ 525	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 7.725
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	16	\$ 4.800	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	1	\$ 350	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 5.150
Catering	\$ 1.800		16	\$ 28.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		1	\$ 1.800	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 30.600
Combustible	\$ 180		16	\$ 2.880	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		1	\$ 180	\$ 180		0	\$ -	\$ 3.060
Traslado plataforma	\$ 3.000		16	\$ 9.600			0	\$ -			1				0	\$ -	\$ 9.600
Set de estudio	\$ 250		16	\$ 4.000	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		1	\$ 250	\$ 250		0	\$ -	\$ 4.250
																ENERO	\$ 100.385

G. Comerciales	FEBRERO																TOTAL
	Municipio				PYME				MEDIANO				GRANDE				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	
Viatico instructores	\$ 2.500		7	\$ 17.500													\$ 17.500
Comision por venta encarg	\$ 30.000	15%	7	\$ 3.150	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 35.000	15%	0	\$ -	\$ 3.150
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	7	\$ 2.100	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 35.000	1%	0	\$ -	\$ 2.100
Catering	\$ 1.800		7	\$ 12.600	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 1.800		0	\$ -	\$ 12.600
Combustible	\$ 180		7	\$ 1.260	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		0	\$ -	\$ 180		0	\$ -	\$ 1.260
Traslado plataforma	\$ 3.000		7	\$ 4.200			0	\$ -			0				0	\$ -	\$ 4.200
Set de estudio	\$ 250		7	\$ 1.750	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		0	\$ -	\$ 250		0	\$ -	\$ 1.750
																FEBRERO	\$ 42.560

RESUMEN AÑO 1																	
G. Comerciales	Municipio				PYME				MEDIANO				TOTAL				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal					
Viatico instructores	\$ 2.500		135	\$ 337.500									\$ 337.500				
Comision por venta encarg	\$ 30.000	1,5%	135	\$ 60.750	\$ 35.000	1,5%	4	\$ 2.100	\$ 35.000	1,5%	9	\$ 4.725	\$ 35.000	1,5%	2	\$ 1.050	\$ 68.625
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	135	\$ 40.500	\$ 35.000	1%	4	\$ 1.400	\$ 35.000	1%	9	\$ 3.150	\$ 35.000	1%	2	\$ 700	\$ 45.750
Catering	\$ 1.800		135	\$ 243.000	\$ 1.800		4	\$ 7.200	\$ 1.800		9	\$ 16.200	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 270.000
Combustible	\$ 180		135	\$ 24.300	\$ 180		4	\$ 720	\$ 180		9	\$ 1.620	\$ 180		2	\$ 360	\$ 27.000
Traslado plataforma	\$ 3.000		135	\$ 81.000			4				9				2		\$ 81.000
Set de estudio	\$ 250		135	\$ 33.750	\$ 250		4	\$ 1.000	\$ 250		9	\$ 2.250	\$ 250		2	\$ 500	\$ 37.500
												RESUMEN AÑO 1	\$ 867.375				

AÑO 2																	
G. Comerciales	Municipio				PYME				MEDIANO				TOTAL				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal					
Viatico instructores	\$ 2.500		111	\$ 277.500									\$ 277.500				
Comision por venta encarg	\$ 30.000	1,5%	111	\$ 49.950	\$ 35.000	1,5%	3	\$ 1.575	\$ 35.000	1,5%	8	\$ 4.200	\$ 35.000	1,5%	2	\$ 1.050	\$ 56.775
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	111	\$ 33.300	\$ 35.000	1%	3	\$ 1.050	\$ 35.000	1%	8	\$ 2.800	\$ 35.000	1%	2	\$ 700	\$ 37.850
Catering	\$ 1.800		111	\$ 199.800	\$ 1.800		3	\$ 5.400	\$ 1.800		8	\$ 14.400	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 223.200
Combustible	\$ 180		111	\$ 19.980	\$ 180		3	\$ 540	\$ 180		8	\$ 1.440	\$ 180		2	\$ 360	\$ 22.320
Traslado plataforma	\$ 3.000		111	\$ 66.600			3				8				2		\$ 66.600
Set de estudio	\$ 250		111	\$ 27.750	\$ 250		3	\$ 750	\$ 250		8	\$ 2.000	\$ 250		2	\$ 500	\$ 31.000
												AÑO 2	\$ 715.245				

AÑO 3																	
G. Comerciales	Municipio				PYME				MEDIANO				TOTAL				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal					
Viatico instructores	\$ 2.500		111	\$ 277.500									\$ 277.500				
Comision por venta encarg	\$ 30.000	1,5%	111	\$ 49.950	\$ 35.000	1,5%	3	\$ 1.575	\$ 35.000	1,5%	8	\$ 4.200	\$ 35.000	1,5%	2	\$ 1.050	\$ 56.775
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	111	\$ 33.300	\$ 35.000	1%	3	\$ 1.050	\$ 35.000	1%	8	\$ 2.800	\$ 35.000	1%	2	\$ 700	\$ 37.850
Catering	\$ 1.800		111	\$ 199.800	\$ 1.800		3	\$ 5.400	\$ 1.800		8	\$ 14.400	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 223.200
Combustible	\$ 180		111	\$ 19.980	\$ 180		3	\$ 540	\$ 180		8	\$ 1.440	\$ 180		2	\$ 360	\$ 22.320
Traslado plataforma	\$ 3.000		111	\$ 66.600			3				8				2		\$ 66.600
Set de estudio	\$ 250		111	\$ 27.750	\$ 250		3	\$ 750	\$ 250		8	\$ 2.000	\$ 250		2	\$ 500	\$ 31.000
												AÑO 3	\$ 715.245				

AÑO 4																	
G. Comerciales	Municipio				PYME				MEDIANO				TOTAL				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal					
Viatico instructores	\$ 2.500		111	\$ 277.500									\$ 277.500				
Comision por venta encarg	\$ 30.000	1,5%	111	\$ 49.950	\$ 35.000	1,5%	3	\$ 1.575	\$ 35.000	1,5%	8	\$ 4.200	\$ 35.000	1,5%	2	\$ 1.050	\$ 56.775
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	111	\$ 33.300	\$ 35.000	1%	3	\$ 1.050	\$ 35.000	1%	8	\$ 2.800	\$ 35.000	1%	2	\$ 700	\$ 37.850
Catering	\$ 1.800		111	\$ 199.800	\$ 1.800		3	\$ 5.400	\$ 1.800		8	\$ 14.400	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 223.200
Combustible	\$ 180		111	\$ 19.980	\$ 180		3	\$ 540	\$ 180		8	\$ 1.440	\$ 180		2	\$ 360	\$ 22.320
Traslado plataforma	\$ 3.000		111	\$ 66.600			3				8				2		\$ 66.600
Set de estudio	\$ 250		111	\$ 27.750	\$ 250		3	\$ 750	\$ 250		8	\$ 2.000	\$ 250		2	\$ 500	\$ 31.000
												AÑO 4	\$ 715.245				

AÑO 5																	
G. Comerciales	Municipio				PYME				MEDIANO				TOTAL				
	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal	BASE	%	Cant	Subtotal					
Viatico instructores	\$ 2.500		111	\$ 277.500									\$ 277.500				
Comision por venta encarg	\$ 30.000	1,5%	111	\$ 49.950	\$ 35.000	1,5%	3	\$ 1.575	\$ 35.000	1,5%	8	\$ 4.200	\$ 35.000	1,5%	2	\$ 1.050	\$ 56.775
Comision por venta vende	\$ 30.000	1%	111	\$ 33.300	\$ 35.000	1%	3	\$ 1.050	\$ 35.000	1%	8	\$ 2.800	\$ 35.000	1%	2	\$ 700	\$ 37.850
Catering	\$ 1.800		111	\$ 199.800	\$ 1.800		3	\$ 5.400	\$ 1.800		8	\$ 14.400	\$ 1.800		2	\$ 3.600	\$ 223.200
Combustible	\$ 180		111	\$ 19.980	\$ 180		3	\$ 540	\$ 180		8	\$ 1.440	\$ 180		2	\$ 360	\$ 22.320
Traslado plataforma	\$ 3.000		111	\$ 66.600			3				8				2		\$ 66.600
Set de estudio	\$ 250		111	\$ 27.750	\$ 250		3	\$ 750	\$ 250		8	\$ 2.000	\$ 250		2	\$ 500	\$ 31.000
												AÑO 5	\$ 715.245				



## Cash Flow pesimista

CASH FLOW							
Ventas estimadas totales		MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
MUNI CIPIO	Ventas estimadas	8	11	15	15	12	8
	Precio	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 192.000</b>	<b>\$ 264.000</b>	<b>\$ 360.000</b>	<b>\$ 360.000</b>	<b>\$ 288.000</b>	<b>\$ 192.000</b>
PYME	Ventas estimadas	0	0	1	1	0	0
	Precio	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
MEDI ANA	Ventas estimadas	1	1	1	1	1	1
	Precio	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>
GRAN DE	Ventas estimadas	0	0	1	1	0	0
	Precio	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 28.000</b>	<b>\$ 28.000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 192.000</b>	<b>\$ 264.000</b>	<b>\$ 395.000</b>	<b>\$ 395.000</b>	<b>\$ 288.000</b>	<b>\$ 192.000</b>
<b>Pago de prestamos para capital inicial</b>							
Pago prestamo inicial banco nacion		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago a consesionaria por vehiculos		\$ 245.700	\$ 12.037	\$ 12.037	\$ 12.037	\$ 12.037	\$ 9.750
<b>TOTAL PAGO PRESTAMOS</b>		<b>\$ 245.700</b>	<b>\$ 12.037</b>	<b>\$ 12.037</b>	<b>\$ 12.037</b>	<b>\$ 12.037</b>	<b>\$ 9.750</b>
<b>COSTOS</b>							
Gastos variables comerciales		\$ 51.745	\$ 69.985	\$ 100.515	\$ 63.015	\$ 76.065	\$ 51.745
Gastos fijos comerciales		\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271
Gastos fijos administrativos		\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899
Sueldos		\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169
<b>TOTAL EGRESO</b>		<b>\$ 245.084</b>	<b>\$ 263.324</b>	<b>\$ 293.854</b>	<b>\$ 256.354</b>	<b>\$ 269.404</b>	<b>\$ 245.084</b>
<b>TOTAL DESP DE IMPUESTOS</b>		<b>-\$ 53.084</b>	<b>\$ 676</b>	<b>\$ 101.146</b>	<b>\$ 138.646</b>	<b>\$ 18.596</b>	<b>-\$ 53.084</b>

CASH FLOW							
Ventas estimadas totales		SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO
MUNI CIPIO	Ventas estimadas	7	8	14	15	16	7
	Precio	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 168.000</b>	<b>\$ 192.000</b>	<b>\$ 336.000</b>	<b>\$ 360.000</b>	<b>\$ 384.000</b>	<b>\$ 168.000</b>
PYME	Ventas estimadas	0	0	0	1	0	0
	Precio	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 35.000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
MEDI ANA	Ventas estimadas	0	1	1	1	1	0
	Precio	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500	\$ 31.500
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ 31.500</b>	<b>\$ -</b>
GRAN DE	Ventas estimadas	0	0	0	0	0	0
	Precio	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 168.000</b>	<b>\$ 192.000</b>	<b>\$ 336.000</b>	<b>\$ 395.000</b>	<b>\$ 384.000</b>	<b>\$ 168.000</b>
<b>Pago de prestamos para capital inicial</b>							
Pago prestamo inicial banco nacion		\$ 15.613	\$ 15.613	\$ 15.613	\$ 15.613	\$ 15.613	\$ 15.613
Pago a consesionaria por vehiculos		\$ 9.750	\$ 9.750	\$ 9.750	\$ 9.750	\$ 9.750	\$ 9.750
<b>TOTAL PAGO PRESTAMOS</b>		<b>\$ 25.363</b>	<b>\$ 25.363</b>	<b>\$ 25.363</b>	<b>\$ 25.363</b>	<b>\$ 25.363</b>	<b>\$ 25.363</b>
<b>COSTOS</b>							
Gastos variables comerciales		\$ 42.560	\$ 51.745	\$ 88.225	\$ 97.410	\$ 100.385	\$ 42.560
Gastos fijos comerciales		\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271	\$ 40.271
Gastos fijos administrativos		\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899	\$ 41.899
Sueldos		\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169	\$ 111.169
<b>TOTAL EGRESO</b>		<b>\$ 235.899</b>	<b>\$ 245.084</b>	<b>\$ 281.564</b>	<b>\$ 290.749</b>	<b>\$ 293.724</b>	<b>\$ 235.899</b>
<b>TOTAL DESP DE IMPUESTOS</b>		<b>-\$ 67.899</b>	<b>-\$ 53.084</b>	<b>\$ 54.436</b>	<b>\$ 104.251</b>	<b>\$ 90.276</b>	<b>-\$ 67.899</b>



<b>CASH FLOW</b>						
	<i>Ventas estimadas totales</i>	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
MUNICIPIO	<i>Ventas estimadas</i>	135	111	111	111	111
	<i>Precio</i>	\$ 24.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 3.264.000</b>	<b>\$ 3.108.000</b>	<b>\$ 3.108.000</b>	<b>\$ 3.108.000</b>	<b>\$ 3.108.000</b>
PYME	<i>Ventas estimadas</i>	4	3	3	3	3
	<i>Precio</i>	\$ 35.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 105.000</b>	<b>\$ 120.000</b>	<b>\$ 120.000</b>	<b>\$ 120.000</b>	<b>\$ 120.000</b>
MEDIANA	<i>Ventas estimadas</i>	9	8	8	8	8
	<i>Precio</i>	\$ 31.500	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 36.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 315.000</b>	<b>\$ 288.000</b>	<b>\$ 288.000</b>	<b>\$ 288.000</b>	<b>\$ 288.000</b>
GRANDE	<i>Ventas estimadas</i>	2	2	2	2	2
	<i>Precio</i>	\$ 28.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 56.000</b>	<b>\$ 64.000</b>	<b>\$ 64.000</b>	<b>\$ 64.000</b>	<b>\$ 64.000</b>
	<b>TOTAL INGRESO</b>	<b>\$ 3.369.000</b>	<b>\$ 3.228.000</b>	<b>\$ 3.228.000</b>	<b>\$ 3.228.000</b>	<b>\$ 3.228.000</b>
<b>Pago de prestamos para capital inicial</b>						
	Pago prestamo inicial banco nacion	\$ 93.681	\$ 187.361	\$ 25.144	\$ 12.572	
	Pago a consesionaria por vehiculos	\$ 362.098	\$ 333.936	\$ 99.504	\$ 99.504	\$ 99.504
	<b>TOTAL PAGO PRESTAMOS</b>	<b>\$ 455.779</b>	<b>\$ 521.297</b>	<b>\$ 124.648</b>	<b>\$ 112.076</b>	<b>\$ 99.504</b>
<b>COSTOS</b>						
	<b>Gastos variables comerciales</b>	\$ 867.375	\$ 715.245	\$ 715.245	\$ 715.245	\$ 715.245
	<b>Gastos fijos comerciales</b>	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252	\$ 483.252
	<b>Gastos fijos administrativos</b>	\$ 502.785	\$ 502.785	\$ 502.785	\$ 502.785	\$ 502.785
	<b>Sueldos</b>	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032	\$ 1.334.032
	<b>TOTAL EGRESO</b>	<b>\$ 3.187.444</b>	<b>\$ 3.035.314</b>	<b>\$ 3.035.314</b>	<b>\$ 3.035.314</b>	<b>\$ 3.035.314</b>
	<b>TOTAL DESP DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 181.556</b>	<b>\$ 192.686</b>	<b>\$ 192.686</b>	<b>\$ 192.686</b>	<b>\$ 192.686</b>

### VAN, Tir pesimista

	TOTAL AÑO 0	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
<b>INVERSION</b>	-\$ 1.700.452					
<b>SUELDOS</b>	-\$ 111.169					
<b>GASTOS admin</b>	-\$ 41.899					
	<b>-\$ 1.853.520</b>	<b>\$ 181.556</b>	<b>\$ 192.686</b>	<b>\$ 192.686</b>	<b>\$ 192.686</b>	<b>\$ 192.686</b>
		<b>VAN - \$1.075.056</b>				
TASA BADLAR 0,229		<b>TIR -19%</b>				

## Bibliografía:

Introducción a ISO 39001| BSI Group. (2017). Bsigroup.com. Retrieved 3 September 2017, from <http://www.bsigroup.com/es-ES/ISO-39001-Gestion-de-la-Seguridad-Vial-/Introduccion-a-ISO-39001/>

La Voz. (2015). Las rutas tuvieron mejoras, pero falta mucho todavía. Retrieved from <http://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/las-rutas-tuvieron-mejoras-pero-falta-mucho-todavia>

Consideraciones generales acerca de los accidentes de tránsito - Luchemos por la Vida. (2017). Luchemos.org.ar. Retrieved 29 Agosto 2017, from <http://www.luchemos.org.ar/es/accidentes-argentina>

Luchemos.org.ar. (2017). Muertos en Argentina durante 2016 - Total de muertos anuales - Estadísticas - Luchemos por la Vida. [online] [Accessed 24 Aug. 2017] Available at: <http://www.luchemos.org.ar/es/estadisticas/muertosanuales/muertos-en-argentina-durante-2016>

www.eldia.com, D. (2017). Detrás de cada accidente vial, un costo muy alto en salud e indemnizaciones. www.eldia.com. Retrieved 25 August 2017, from <http://www.eldia.com/nota/2013-9-5-detras-de-cada-accidente-vial-un-costo-muy-alto-en-salud-e-indemnizaciones>

Clarín. (2017). La cantidad de vehículos en circulación creció 4,1%. Retrieved from [https://www.clarin.com/economia/cantidad-vehiculos-circulacion-crecio\\_0\\_rJZK0xQ--.html](https://www.clarin.com/economia/cantidad-vehiculos-circulacion-crecio_0_rJZK0xQ--.html)

Cada vez hay más muertes de peatones distraídos por el uso del celular en EEUU. (2017), p. 2. Retrieved from <http://www.lanacion.com.ar/2003890-cada-vez-hay-mas-muertes-de-peatones-distraidos-por-el-uso-del-celular>

Innovative Driver Training. (2001). Retrieved from [http://localhost/Users/bettes/Bette's%20Web%20Work/Skidcar%20Web/Active%20SkidCar/art\\_lo.html](http://localhost/Users/bettes/Bette's%20Web%20Work/Skidcar%20Web/Active%20SkidCar/art_lo.html)

Department of Public Safety Standards and Training. (2001). Academy Training Supervisor Appointed. Oregon: Theresa M. King.

Luchemos.org.ar. (2017). Comparación de Argentina con otros países - Internacionales - Estadísticas - Luchemos por la Vida. [online] [Accessed 11 Sep. 2017] Available at: <http://www.luchemos.org.ar/es/estadisticas/internacionales/comparacion-de-argentina-con-otros-paises>

<http://autoblog.com.ar/2017/05/24/en-la-argentina-circulan-125-millones-de-vehiculos/>

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-694477883-tablet-samsung-galaxy-tab-a-sm-t280-7-gps-8gb-memo-16-gb-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-694477883-tablet-samsung-galaxy-tab-a-sm-t280-7-gps-8gb-memo-16-gb-_JM)

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-655717040-pack-6-sillas-eames-dsw-blanca-entrega-inmediata-mqs-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-655717040-pack-6-sillas-eames-dsw-blanca-entrega-inmediata-mqs-_JM)

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-603382994-fullconfort-sillon-sofa-cubo-original-3-cuerpos-en-ecocuero-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-603382994-fullconfort-sillon-sofa-cubo-original-3-cuerpos-en-ecocuero-_JM)

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-640479464-metegol-profesional-de-aluminio-con-jugadores-de-aluminio-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-640479464-metegol-profesional-de-aluminio-con-jugadores-de-aluminio-_JM)

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-685832306-mesa-plegable-plastico-de-180cm-largo-x76cm-ancho-x74cm-alto-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-685832306-mesa-plegable-plastico-de-180cm-largo-x76cm-ancho-x74cm-alto-_JM)

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-620038881-silla-giratoria-para-pc-con-brazos-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-620038881-silla-giratoria-para-pc-con-brazos-_JM)

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-617581607-escritorio-en-l-platinum-mesa-de-pc-rinconero-oficina-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-617581607-escritorio-en-l-platinum-mesa-de-pc-rinconero-oficina-_JM)

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-605191707-2-borrador-pizarra-10-marcador-edding-160-fibrones-surtido-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-605191707-2-borrador-pizarra-10-marcador-edding-160-fibrones-surtido-_JM)

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-614481176-pizarra-blanca-80x120-marcos-de-alumini-y-colgantes-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-614481176-pizarra-blanca-80x120-marcos-de-alumini-y-colgantes-_JM)

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-657090375-proyector-2000-lumens-full-hd-1080p-notebook-clases-pelicula-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-657090375-proyector-2000-lumens-full-hd-1080p-notebook-clases-pelicula-_JM)