TECNOLOGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACION BANCARIA Y FINANCIERA

PROMOVER EL DESARROLLO ECONÓMICO, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR EN EL SECTOR DE EL QUINCHE, DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015-2016

Proyecto de investigación previo a la obtención del Título de Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera

Autora: Pilco Chicaiza Alexandra Estefanía

Tutor: Ing. Napoleón Castro.

Quito, Mayo 2016

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

……

Alexandra Estefanía Pilco Chicaiza

C.C 171854700-1

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, PILCO CHICAIZA ALEXANDRA ESTEFANIA portador de la cédula de ciudadanía signada con el No.1718547001 de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: "La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato"; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: "Promover el desarrollo económico, mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa que brinde SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR EN EL SECTOR DE EL QUINCHE, DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2015-2016" facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo trascrito.

FIRMA _____

NOMBRE PILCO CHICAIZA ALEXANDRA ESTEFANIA

CEDULA 1718547001

Quito, a Mayo 2016

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme las fuerzas necesarias y brindarme la suficiente fortaleza y sabiduría para cumplir mis metas y objetivos establecidos.

A mis Padres por su apoyo incondicional a pesar de todas las adversidades que se me han presentado en el camino jamás me dejaron sola.

A mi hijo que siempre ha sido mi apoyo, la personita por mi lucha diaria

Al padre de mi hijo que estuvo en las adversidades que me toco pasar, pero siempre estuvo para brindarme su apoyo y conocimientos diarios

A mis queridas hermanas por su apoyo, pero en especial a Skarley Pilco por estar día a día dándome ánimos y fuerza para terminar mi carrera.

A mis amigas y amigos que estuvieron en las buenas y en las malas apoyándome cuando no entendía alguna clase y a la vez compartiendo conocimientos

Y en general a todos mis maestros y maestras por las buenas enseñanzas aprendidas a lo largo de estos seis semestres.

DEDICATORIA

A mi padre y madre por haberme dado el mejor regalo que es la vida, brindado su amor, confianza, sabiduría, su comprensión ante todo haberme ofrecido la oportunidad de crecer profesionalmente y un apoyo incondicional con el cuidado de mi hijo.

A mi novio que me brindó su apoyo cuando más lo necesitaba.

A mi hijo hermoso que es quien brinda armonía y felicidad a mi vida quien con una sonrisa me da más ánimos para seguir sobresaliendo ante cualquier obstáculo que se me presente.

A mis hermanas por su apoyo, en especial a Skarley Pilco por brindarme ánimos y alegrías cuando más lo necesitaba.

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA ii
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR iii
AGRADECIMIENTO iv
DEDICATORIA v
ÍNDICE GENERAL vi
ÍNDICE TABLAS xi
ÍNDICE GRAFICOS xiii
ÍNDICE FIGURAS xiv
RESUMEN EJECUTIVO xv
ABSTRACT xvi
CAPITULO I 1
1. Introducción 1
1. 01 Justificación 1
1. 02 Antecedentes 4
CAPITULO II 7
2. Macro Ambiente 7
2.01. Ambiente Externo 7
2.01.01 Factor Económico 7
2.01.01.01 PIB 7
2.01.01.02 Inflación 8
2.01.01.03 Tasa Activa 9
2.01.01.04 Tasa Pasiva 10
2.01.01.05 Riesgo País 10
2.01.01.06 Tasa de Desempleo 10
2.01.02 Factor social 11
2.01.02.01 PEA 11
2.01.02.02 Salario Básico Unificado 12
2.01.02.03 Canasta Básica 13
2.01.02.04 Buen Vivir / Sumak Kawsay 13

2.01.02.05 Factor Político 14
2.01.02.06 Factor Legal 15
2.01.02.06.01 Creación de la Compañía 15
2.01.02.06.02 RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI 16
2.01.02.06.02 Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito. 17
2.01.02.06.03 Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos 17
2.01.02.05 Factores Tecnológicos 17
2.01.02.06 Factor Demográfico 18
2.01.02.07 Factor Ambiental 18
2.2 Entorno Local 18
2.02.01 Clientes 18
2.02.01.01 Clientes Interno 19
2.02.01.02 Clientes Externo 19
2.02.02 Proveedores 19
2.02.03 Competidores 22
2.02.03.01 Compañía Anónima 22
2.03 Análisis Foda 24
2.03.01 Oportunidad 24
2.03.02 Amenaza 25
2.04 Análisis interno 25
2.04.01 Propuesta Estratégica 25
2.04.01.02 Misión 26
2.04.01.03 Visión 26
2.04.01.04 Objetivos 26
2.04.01.04.01 Objetivo General 26
2.04.01.04.02 Objetivos Específicos 26
2.04.01.04.01 Principios y Valores 27
2.04.01.04. 01 Principios 27
2.04.01.04. 02 Valores 28
2.03.02 Gestión Administrativa 28
2.03.02.01 Planificación 28

2.03.02.02 Organización 29
2.03.02.02.01 Organigrama Estructural 29
2.03.02.02.02 Perfil de Desempeño por Áreas. 30
2.03.02.02.03 Perfil de Desempeño por Cargo 32
2.03.02.03 Dirección 37
2.03.02.04 Control 37
2.03.03 Gestión Operativa 37
2.03.03.01 Flujo grama de Elaboración del Servicio 38
2.03.04 Gestión Comercial 39
2.03.04.01 Producto 39
2,03.04.02 Nombre del Producto 39
2.03.04.03 Slogan 39
2.03.04.03 Logo Tipo 40
2.03.04.04 Precio 41
2.03.04.05 Plaza 41
2.03.04.06 Promoción 42
CAPITULO III 44
3. Estudio de Mercado 44
3.01 Definición del Mercado 44
3.01.01 Objetivo del Estudio de Mercado 44
3.01.02 Clases de Mercado 44
3.01.03 Determinación de la población y muestra 47
3.01.03.02 Tamaño de la muestra 48
3.01.04 Técnica de obtención de información 50
3.01.04.01 La encuesta 51
3.01.04.02 Modelo de la Encuesta 51
3.01.05 Análisis de la información 54
3.02 Oferta 77
3.02.01 Oferta Histórica 77
3.02.02 Oferta Actual 78
3.02.03 Oferta Proyectada 78
3.04.01 Demanda Histórica 79

3.04.02 Demanda Actual 80
3.04.03 Demanda Proyectada 80
3.05 Balance Oferta - Demanda 81
3.05.01 Balance Actual 81
3.05.02 Balance Proyectado 81
CAPITULO IV 82
4. Estudio Técnico 82
4.01 Objetivo de Estudio Técnico 82
4.01.01 Tamaño del proyecto 82
4.01.02 Capacidad instalada 85
4.01.03 Capacidad Óptima 85
4.02 Localización Geográfica del Proyecto 86
4.02.01 Macro localización 86
4.02.02 Micro localización 87
4.03 Ingeniería de Servicios 89
4.03.01 Definición de Bienes y Servicios 89
4.03.02 Distribución física de la Compañía de Transporte Escolar 89
4.03.03 Flujo gramas del proceso del servicio. 91
CAPÍTULO V 95
5.- Estudio financiero 95
5.01 Ingresos Operacionales y no Operacionales 95
5.01.01. Los ingresos operacionales 95
5.01.02. Ingresos no operacionales 96
5.02. Costo 96
5.02.01. Costo directo 97
5.02.02. Costo indirecto 97
5.02.03. Gastos administrativos 97
5.02.04. Costo financiero 98
5.02.06. Costos fijos y variables 99
5.02.06.01. Costos fijos 99
5.02.06.02. Costo variable 99
5.03 Inversiones 100

Consiste en la aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa.....100
5.03.01 Inversión fija 100
5.03.01.02 Activos nominales.....101
5.03.02 Capital de trabajo 102
5.03.04 Amortización de financiamiento.....103
5.03.05 Depreciaciones.....104
5.03.07 Estado de resultados proyectados.....105
5.03.08 Flujo de caja.....106
5.04 Evaluación.....107
5.04.1 (TMAR) Tasa de Descuento.....107
5.04.02 Van (Valor Actual Neto) 108
5.04.03 TIR (Tasa Interna de Retorno).....109
5.04.04 Periodo de recuperación de la inversión (PRI) 111
5.04.05 Relación Costo Beneficio (RBC).....111
5.04.06 Punto de equilibrio 112
5.04.07 Análisis de índices financieros.....113
5.04.07.01. Índice de liquidez.....114
5.04.07.02. Prueba acida 114
5.04.07.03. Endeudamiento.....115
5.04.07.04. Retorno sobre el Capital Propio 115
5.04.07.05 Roa.....115
CAPITULO VI 117
6.01 Impacto Ambiental.....117
6.02 Impacto Económico 117
6.03 Impacto Social 118
CAPITULO VII.....119
7.01 Conclusiones.....119
7.02 Recomendaciones.....120
BIBLIOGRAFÍA 121
ANEXOS…….. 127

ÍNDICE TABLAS

Tabla 1 P.E.A 12
Tabla 2 Clientes 18
Tabla 3 Proveedores 20
Tabla 4 Competencia 23
Tabla 5 Oportunidad 24
Tabla 6 Amenazas 25
Tabla 7 Perfil de Desempeño por Cargo 32
Tabla 8 Pregunta 1 54
Tabla 9 Pregunta 2 55
Tabla 10 Pregunta 3 56
Tabla 11 Pregunta 4 57
Tabla 12 Pregunta 5 58
Tabla 13 Pregunta 6 59
Tabla 14 Pregunta 7 60
Tabla 15 Pregunta 8 62
Tabla 16 Pregunta 9 63
Tabla 17 Pregunta 10 64
Tabla 18 Pregunta 11 65
Tabla 19 Oferta Histórica 77
Tabla 20 Oferta Actual 78
Tabla 21 Oferta Proyectada 79
Tabla 22 Demanda Histórica 79
Tabla 23 Demanda Actual 80
Tabla 24 Demanda Proyectada 80
Tabla 25 Balance Actual 81
Tabla 26 Balance Proyectado 81
Tabla 27 Tamaño del proyecto 83
Tabla 28 Cuadro de personal. 84
Tabla 29 Variables de Macro Localización del Proyecto 87
Tabla 30 Las Variables de Micro Localización del proyecto de Transporte Escolar 88
Tabla 31 Flujo gramas del proceso del servicio. 92
Tabla 32 Determinación de mobiliario y equipo 94
Tabla 33 Ingreso del proyecto 96
Tabla 34 Gasto administrativo 98
Tabla 35 Otros gastos 98
Tabla 36: Costo fijo 99
Tabla 37 Cuadro de inversiones 102
Tabla 38 Amortización del préstamo 103
Tabla 39 Estado de situación 105
Tabla 40 Tasa interna de retorno (TIR) 109
Tabla 41 Periodo de recuperación de la inversión 111

Tabla 42 Punto de equilibrio 112

ÍNDICE GRAFICOS

Gráfico 1 Pregunta 1 54
Gráfico 2 Pregunta 2 55
Gráfico 3 Pregunta 3 56
Gráfico 4 Pregunta 4 57
Gráfico 5 Pregunta 5 58
Gráfico 6 Pregunta 6 59
Gráfico 7 Pregunta 7 60
Gráfico 8 Pregunta 8 62
Gráfico 9 Pregunta 9 63
Gráfico 10 Pregunta 10 64
Gráfico 11 Pregunta 11 65
Gráfico 12 Punto de Equilibrio 113

ÍNDICE FIGURAS

Figura 1 Organigrama Estructural 29
Figura 2 Organigrama Funcional 36
Figura 3 Flujo grama de Elaboración del Servicio 38
Figura 4 Logo 40
Figura 5 Plaza 41
Figura 6 Macro localización 86
Figura 7 Micro localización 88
Figura 8 Plano del Negocio 90
Figura 9 Flujo gramas del proceso del servicio. 93

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto radica en realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una Compañía de Transporte Escolar en el Sector del Quinche directamente dirigido para los estudiantes de jardín, primaria y secundaria del Sector, en el cual se ejecutó un estudio de aceptación de la Compañía.

Constituyendo una investigación que fortalece el espíritu emprendedor de quienes desean generar empresas y desarrollo local.

Se inicia con el análisis situacional en donde se estudió el ambiente externo del proyecto, en la cual se describe el estudio del factor económico, legal, social y tecnológico, incluyendo entorno local para determinar a los competidores y posibles clientes.

El análisis interno también formó parte del proyecto, en la cual se estudió su estructura organizacional, igualmente se demostró los datos históricos para tener conocimiento de la demanda insatisfecha, además se analizó macro y micro localización; es decir la capacidad, distribución física, y los recursos necesarios para la operación, a más de puntos anteriores se realizó una investigación financiera en donde se determinó los costos y gastos de la operación del proyecto, para concluir este proyecto también se efectúo una evaluación económica al proyecto, a base de índices financieros como: VAN, TIR, ROE, ROA, además de fue importante determinar estados de resultados proyectados, ya que permite ver la evolución del futuro, después de establecer varios factores durante en desarrollo del proyecto se culmina presentando las conclusiones y recomendaciones.

ABSTRACT

The present project takes root in realizing a study of feasibility for the implementation of a Company of School Transport in the Sector of the Quinche directly directed for the students of garden, primary and secondary of the Sector, in which there was executed a study of acceptance of the Company.

Constituting research that strengthens the entrepreneurial spirit of those who want to build businesses and local development.

It starts with the situational analysis where the external environment of the project, in which the study of economic, legal, social and technological factors, including local environment to determine the competitors and customers described studied.

The internal analysis was also part of the project, in which its organizational structure was studied also to have historical knowledge of unmet demand data showed, besides macro and micro localization was analyzed; an the ability, physical distribution, and resources needed for the operation, more than a financial investigation points above where the costs and expenses of the project operation was performed was determined to conclude this project economic evaluation was also conducted the project, based on financial indices such as VAN, TIR, ROE, ROA, plus it was important to determine states of projected results, allowing the evolution of the future, after establishing several factors for developing the project is completed presenting conclusions and recommendations

CAPITULO I

1. Introducción

1. 01 Justificación

Realizando una breve investigación en el Sector del Quinche, y después de haber realizado y analizando un Estudio vemos la necesidad de la implementación de una Compañía que se dedica a : el Transporte Escolar exclusivo para niños de primaria y secundaria en el Sector de el Quinche, se considera una necesidad básica y primordial para el bienestar de los clientes y sean trasladados a sus respectivas instituciones y a la vez garantiza la seguridad de los niños; al iniciar la jornada estudiantil, los padres en el sector no cuentan con muchas opciones para pedir un transporte seguro para el traslado de los hijos, por lo cual el proyecto busca satisfacer las necesidades que hay en la población; cada vez más creciente en el Sector del Quinche, es por eso que analiza fácilmente impulsar la Empresa.

Los anteriores servicios llamados "transporte no legalizado" sin documentos legales, no brindan seguridad para los niños, pues son aquellas personas que hoy en día ofrecen el servicio de transporte, el inconveniente de estas es que no son legalizados, a la vez no tienen el conocimiento necesario sobre la atención al cliente y para la satisfacción del mismo, de esta manera nace la idea de la creación de una Empresa de Transporte Escolar en el Sector de el Quinche; con

esto se busca ofrecer un servicio de calidad, con la seguridad y comodidad que los usuarios requieran, de lo cual se atestigua total cumplimiento de la obligación con los clientes.

Se ejecutará el proyecto para hallar una solución a la problemática existente la carencia de una Empresa de transporte escolar debidamente legalizada para los estudiantes del Sector el Quinche, brindando la comodidad y evitando incertidumbre acerca de la seguridad de los niños para sus padres y molestia a la que están expuestos durante el traslado hasta el centro educativo y hogares.

Al observar la falta de una Empresa de transporte escolar justamente legalizada estimula a que se dé un aumento en los transportes escolares no legalizados en el sector de el Quinche, se ha visto como fuente de negocio y una forma de establecer ingresos para las familias pertenecientes a la Empresa; los clientes no tienen valor fijo, puesto que el servicio no cubre las necesidades de los estudiantes pero es muy necesario en el Sector, el traslado tanto a las instituciones como a sus respectivos hogares no optan por cubrir las necesidades de los clientes como son :seguridad y la debida responsabilidad que deben tener los conductores de los vehículos no legalizados, debido a esta situación se ha dado que hasta miembros de transporte públicos se hagan responsables de los recorridos en las mañana sin importar la cantidad de alumnos que se lleve en los distintos medios de transporte que se utilizan (camionetas, automóviles. Buses).

Actualmente la mayoría de las Instituciones ubicadas en el Sector del Quinche son fiscales y las cuales no cuentan con un servicio de transporte escolar propio. El resultado de la investigación es medir el grado de aceptación mediante

instrumentos de investigación a los potenciales clientes asegurándonos que puesta en marcha de la Compañía de Transporte Escolar legalizada será aprobada por la población por lo cual estaremos orgullosamente obligados a brindar los beneficios necesarios a los clientes, garantizando el total bienestar del estudiante, en cuanto a seguridad, comodidad, puntualidad y sobre todo responsabilidad en el trabajo diario.

Ofrecemos un servicio digno de transporte escolar para los estudiantes del Sector del Quinche, mejorando la calidad de vida de los estudiantes y que los padres de familia tengan la plena seguridad del servicio con el que dispondrán sus hijos. Hacerles notar y así que los padres observen que la Compañía brinde seguridad para los niños de esta manera se contara con vehículos de transporte escolar para sus hijos al ser llevados desde el hogar, al respectivo centro educativo y viceversa. Generando fuentes de empleo al establecer una compañía de Transporte Escolar debidamente legalizada y mejorar la calidad de vida de los empleados.

Se hallará mayor organización en las rutas ayuda al mejoramiento del tráfico y que el estudiante llegue a tiempo al centro educativo evitando innecesarias vueltas; además de contar con la debida seguridad, comodidad y sobre todo puntualidad hacia la respectiva Institución.

1. 02 Antecedentes

Al hablar de la historia de Transporte Escolar (Etrasa, 2008) nos dice que:

> "El transporte es una actividad del sector terciario, entendida como el desplazamiento de objetos o personas de un lugar (punto de origen) a otro (punto de destino) en un vehículo (medio o sistema de transporte) que utiliza una determinada infraestructura (red de transporte)".

Esta ha sido una de las actividades terciarias que mayor expansión ha experimentado a lo largo de los últimos dos siglos, debido a la industrialización; al aumento del comercio y de los desplazamientos humanos tanto a escala nacional como, capacidad, seguridad y menor coste de los transportes.

Según (Cepeda, 2010) nos indica que

> El transporte escolar o transporte de estudiantes lleva a cabo viajes de niños y adolescentes desde los lugares de residencia hasta los colegios y viceversa. Pese a que muchos de estos viajes se llevan a cabo en medios de transporte privado, es también muy frecuente que se lleven a cabo de forma colectiva en buses y caravanas especiales para este propósito.

Según (Verdezoto & Arcos , 2013, pág. 23 y 24) nos afirma que

> Al principio de la década de las 70, la situación de la transportación de pasajeros del Ecuador era difícil y la desorganización que imperaba por ese entonces llegaba al desentendimiento entre los que participaban en esta dura labor, que conlleva a una serie de enfrentamientos entre los conductores y propietarios de las unidades de transporte. Los medios de transporte terrestre han tenido un criterio evolutivo, innovación, y han sufrido cambios muy significativos al transcurrir el tiempo.

Muchos factores propiciaron este hecho; motivaciones históricas, necesidad, funcionalidad, la revolución industrial entre otros puntos importantes llevaron al hombre a desarrollar los diversos medios de transportes terrestres. El ser humano fue creando los medios de transporte que le permitieron por necesidad o curiosidad, para transportarse a los lugares requeridos por cada persona.

(Rubio, 2009) Nos afirma que:

> En 1978 Quito es declarado por la UNESCO como la primera ciudad en el mundo Patrimonio Cultural De La Humanidad. Su centro tiene una historia mucho más antigua que la de sus propias edificaciones. El centro histórico de Quito es el más grande y mejor conservado de Latinoamérica; es un verdadero museo de 320 hectáreas que, por su belleza física, tradición y mística es considerada Relicario Del Arte En América. Quito es un destino turístico, que ofrece a turistas extranjeros y nacionales, mucho atractivo recreativo, cultural, artístico, colonial, gastronómico, así como varios lugares para visitar en sus alrededores dotados de un paisaje privilegiado por la naturaleza.

(Verdezoto & Arcos , 2013, pág. 29). Extraen información y nos indican que:

> La primera agencia de automóviles, "La Veloz", inició sus operaciones en 1906; y antes habían existido solamente empresas de carruajes. En 1914 se instaló el servicio de Tranvías, desarrollado y operado por la empresa privada norteamericana Quito Tranway Company, que operó hasta 1946, es decir, durante un poco más de treinta años. Testimonios de personas que pudieron utilizar el tranvía hablan de un servicio de eficiencia y calidad, caracterizado particularmente por el buen trato a los usuarios. En 1947 se constituyó la primera empresa municipal de transporte, pero esta iniciativa no tuvo éxito y la empresa cerró en menos de un año, poniendo en entredicho la capacidad de la municipalidad de administrar eficientemente este servicio.

Es precisamente la desaparición del tranvía a mediados del siglo XX lo que marcó el comienzo de lo que pronto se convertiría en "el problema del transporte", cuando la provisión del servicio pasó a manos privadas que utilizaban formas cada vez menos eficientes de gestión:

"En el Ecuador esta producción adopta la forma de organización en cooperativas, que en realidad son más bien una forma encubierta de un empresariado informal con poco nivel de desarrollo". (INEN, 2011, pág. 11).

> La primera cooperativa de transporte urbano, y con ella el primer sindicato de choferes profesionales, aparecen en 1949. Dicha cooperativa, que contaba con 15 asociados, disfrutó de un entorno jurídico bastante favorable. Existían facilidades para la adquisición de vehículos, se limitaba legalmente la incorporación de nuevos empresarios al servicio de transporte garantizándoles el monopolio del sector; y las gasolinas se mantenían a bajos precios, producto de un subsidio, lo que hacía que las tarifas por el servicio fueran estables. (Agencia, 2014, pág. 4)

Los autobuses son medios de transporte público urbano que normalmente operan en la vialidad compartiendo su derecho de vía con otros vehículos, o sea se utiliza como tránsito mixto. En algunos casos este medio ha empezado a operar en carriles reservados o exclusivos. El uso del autobús, presenta una mayor flexibilidad que cualquier otro medio de transporte urbano: la ramificación de sus rutas es fácil y la inversión necesariamente es relativamente baja.

(Agencia, 2014) nos indica que

> De acuerdo con la Cámara de Transporte Escolar, también existe alrededor de 300 vehículos entre furgonetas, automóviles y taxis que trabajan de manera ilegal. Boris Palacios, director de la Unidad Municipal de Tránsito, UMT, dice que los controles a las afuera de los establecimientos son permanentes para evitar el trabajo ilegal.
>
> La nueva ordenanza de Movilidad, que será tratada en segundo debate por el Concejo Cantonal determina sanciones fuertes contra los ilegales. La UMT también realiza la revisión en el interior de las unidades de transporte escolar para conocer si todos los pasajeros usan el cinturón de seguridad, tal como lo establece la Ley de Tránsito.

Que de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 52 de la Constitución de la República del Ecuador, "Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características" (INEN, 2011, pág. 21)

CAPITULO II

2. Macro Ambiente

2.01. Ambiente Externo

(Muñoz, 2013) Nos dice que

> El Ambiente Externo es de vital importancia para la Implementación de una Compañía, se debe tener información de los conocimientos que existan tanto dentro como fuera de la Empresa, de esta manera se ejecuta un análisis en donde se informa lo que se debe implementar y se comunica lo que hace falta para que la Compañía crezca organizacionalmente y de esta forma se mantenga en el mercado y logre tener liderazgo.

2.01.01 Factor Económico

Son actividades continuas que el hombre realiza en una sociedad para satisfacer necesidades. (Cocogum, 2001, pág. 1) Dice que "Es la propia convivencia, adaptada a convivir en paz evitando las disputas y los resentimientos al colocarle un valor a los objetos y a las acciones, creando normas de convivencia basadas en la lógica matemática."

2.01.01.01 PIB

El Producto Interno Bruto, es un indicador que nos refleja la competividad de las empresas, mide el crecimiento o decrecimientos de producción de bienes y servicios, (Planeta, 2015, pág. 1) afirma que, "El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado."

En Septiembre del 2015 (Banco Central, 2015) nos informa que, La economía ecuatoriana presentó un crecimiento de 1,0% en el segundo trimestre de 2015, comparado con igual período del año anterior. La economía no petrolera sostiene el crecimiento económico durante 22 trimestres consecutivos en su variación inter-anual. En el segundo trimestre de 2015 el VAB No Petrolero se incrementó en 2,4%. Las variables macroeconómicas que más contribuyeron al crecimiento de 1,0% del PIB fueron el Gasto de Consumo Final de los Hogares, el Gasto de Consumo Final del Gobierno y las Exportaciones.

> El Gobierno Ecuatoriano deberá fomentar tranquilidad para la recesión del PIB ya que en el año 2015 y 2016 se ha disminuido y posiblemente para el siguiente año, el FMI calcula de nuevo una caída del PIB del orden del -4,3%; es decir, una contracción similar a la del presente año. De esta manera el Gobierno deberá buscar sostenibilidad para el país, deberán continuar con el apoyo en el ámbito del desarrollo productivo como lo menciona el Código de la Producción, lo cual permita generar empleo. (El Comercio, 2016)

Por medio de la disminución petrolera a nivel internacional la economía del país se encuentra en recesión lo cual es considerable una Amenaza de carácter Medio para el proyecto a implementar.

2.01.01.02 Inflación

Se denomina Inflación a el aumento de precios; esto se da por tres causas como son exceso de liquidez, incremento en demanda, o por círculos viciosos (cuando los trabajadores piden aumento de sueldos), (Planeta, 2015, pág. 2) nos indica que, "La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país".

La inflación mensual se desaceleró de 0,11% en noviembre a 0,09% en diciembre, mientras que la acumulada desde enero pasó de 3,28% a 3,38%, respectivamente, señaló la entidad. (INEC, EL Comercio, 2015), en Febrero 2016 su

porcentaje es de 2,60% y mientras que nuevos estudios financieros calculan que para el mes de Marzo 2016 anuncia que el valor de la inflación es de 2,32%, lo cual enfrentara un año en donde la población será afectada a nivel económico en todo el país.

Tasa de Interés

Es un porcentaje que se paga o se cobra cuando se requiere un dinero para financiar un bien o un servicio. (SuperIntendencia de Bancos, 2008, pág. 2) Nos dice que," Es el porcentaje de rendimiento o costo, respecto al capital comprometido por un instrumento de deuda. Es un porcentaje monetario, que se paga o se cobra por el uso del dinero en un determinado tiempo."

2.01.01.03 Tasa Activa

Es aquella con la que se provee de fondos ajenos, valor monetario que las instituciones financieras nos cobran por otorgarnos un préstamo. (Cepeda, 2010, pág. 12)

Según datos del Banco Central del Ecuador en el mes de enero 2016 tiene un valor de 9,15% que es el valor que los Bancos nos cobran por un financiamiento y en el 2015 finalizo con un 9,12%.

Los porcentajes activos dados muestran que el anterior año hubo una disminución mínima del 9,12%, resaltando que este año arranca con una estabilidad del 9.15 para este año 2016, siendo importante el costo de financiamiento para las empresas.

2.01.01.04 Tasa Pasiva

Tasa que pagan las Cooperativas a quienes prestan su dinero para que sigan en funcionamiento del desarrollo comercial.

El porcentaje que deben pagar a otras Instituciones Financieras por prestamos realizados es de 5,62% se lo determino en el mes de enero del presente año y finalizo en el 2015 con un porcentaje de 5,14%.

2.01.01.05 Riesgo País

Es un indicador en donde un país no cumple con los términos de su deuda externa ya sea de su capital o sus intereses se lo denomina default, (Planeta, 2015, pág. 4) nos dice

> "Es un concepto económico que ha sido abordado académicamente y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras, se define como un índice de bonos de mercados emergentes."

Según los porcentajes dados muestra que es un factor sumamente importante ya q ha sufrido alternaciones en sus precios anualmente.

Se define una AMENAZA de carácter ALTO para el proyecto.

2.01.01.06 Tasa de Desempleo

Es un porcentaje que nos indica cuantas personas se hallan sin empleo, (EDQR, 2011, pág. 2), define que es un:

> Índice que se obtiene de dividir a la población desempleada abierta entre la Población Económicamente Activa (PEA) y el resultado se multiplica por cien, con objeto de obtener el porcentaje de desocupación; es decir la participación porcentual del desempleo abierto en la PEA.

Por medio de los resultados distinguimos que en los últimos años ha disminuido el porcentaje de desempleo de un 7,93 para el año 2009, mientras que para el 2014 tiene un porcentaje de 4,65 lo que quiere decir que gracias a fuentes de trabajo y negocios emprendedores se ha podido establecer un porcentaje equilibrado, y fomentar más fuentes de trabajo de esta manera pretendiendo evitar que la pobreza aumente en el país.

El Ecuador cerró el 2015 con 357 892 desempleados, 13% más que en el 2007, lo cual es perjudicial para el país ya que son datos demasiados elevados de personas que se encuentran desocupados y sin tener capacidad de un empleo, esto es un poco favorable para nuestra Compañía porque podemos fomentar empleo.

2.01.02 Factor social

Expresa la relación de la empresa con la sociedad, (Muñoz, 2013, pág. 3) afirma que

> Son los medios de comunicación, las actividades socioculturales y el apoyo a las iniciativas sociales. La comunicación que responde al ambiente social reviste las formas de acción, y tiene por escenario la cultura viva de sus clientelas reales y potenciales. Influyen en sus decisiones y los aspectos principales es: la educación, el empleo y la ecología.

2.01.02.01 PEA

La población económicamente activa (PEA) se define como toda la población de un país que se encuentra ocupada o desocupada (en busca de empleo) en el momento de referencia de la información, (American, 2014, pág. 2), por lo tanto "La PEA abarca todas las personas de uno u otro género que aportan su trabajo para producir bienes y servicios".

Tabla 1 *P.E.A*

Fecha	Valor
Jun-10	64.9%
Jun-11	62.6%
Jun-12	64.4%
Jun-13	63.7%
Jun-14	62.0%
Jun-15	65.9%

Fuente: Bco. Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Pilco

2.01.02.02 Salario Básico Unificado

El salario mínimo es la remuneración establecida legalmente, para compensar las actividades que realizan los trabajadores en las empresas, en un determinado periodo. (Perez, Bustamante, & Ponce, 2016, pág. 1)

El (Ministerio de Trabajo, 2015) nos informa que

> El ministro del Trabajo, Leonardo Berrezueta, anunció esta mañana que el salario básico unificado que regirá en el 2016 tendrá un incremento de 12 dólares.
> Con ello, la remuneración mínima exigida por la ley para los trabajadores en el Ecuador sube de 354 a 366 dólares mensuales. (Berrezueta, 2015), para el 2015 el salario básico unificado del Ecuador es de 354.00, mientras que en el año 2014 fue de 340.00, lo que representa un incremento de 4,11%, equivalente a 14.00 dólares, a diferencia de 2013, el incremento fue de 6,91%, porcentaje es decir que viendo de lado porcentual la variación hay decremento a diferencia de años anteriores.

2.01.02.03 Canasta Básica

Se entiende por canasta básica un conjunto de bienes y servicios necesarios para que una persona pueda satisfacer sus necesidades básicas mediante uso de su ingreso.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) enero de 2015, informa que la canasta familiar básica tiene un costo de 653,21 USD, frente al Ingreso Familiar del mes 660,80 USD obteniendo con 1,6 perceptores de remuneración básica unificada, se puede observar, que está en un equilibrio, ya que el ingreso es superior al costo de canasta familiar por un valor de 7,59 USD, y para 2014 del mismo mes, la canasta familiar básica obtuvo un costo de 628,27 USD, y los ingresos familiar fue de 634,67 USD, es decir que el gasto en canasta familiar es inferior a los ingresos familiar.

Este informe muestra la viabilidad del proyecta ya que los ingreso es superior al gastos es decir; que el país está desarrollando favorablemente y se podrá llegar a una estabilidad económica, como espera la población y por ende empezarán ahorrar, sin embargo para a mediados de año 2015 posiblemente no se obtendrá los mismos resultados ya que el precio del predio ha disminuido en un valor no tolerable para el país. (INEC, Ecuador ama la Vida, 2014)

2.01.02.04 Buen Vivir / Sumak Kawsay

(INEC, Ecuador Ama la Vida, 2013) nos informa que

> El buen vivir es la satisfacción de las necesidades, la consecución de una calidad de vida y muerte dignas, el amar y ser amado, y el florecimiento saludable de todos y todas, en paz y armonía con la naturaleza y la prolongación indefinida de las culturas humanas.

"Que, el numeral 5 del artículo 3 de la Constitución de la República consagra como deber primordial del Estado, planificar el desarrollo nacional, erradicar la

pobreza, promover el desarrollo sustentable y redistribuir equitativamente la riqueza para alcanzar el buen vivir." (PDF, Plan del Buen Vivir, 2013, pág. 37)

De ello se toma que el Art. 340 de la Constitución dice que "el sistema se compone de los ámbitos de la educación, salud, seguridad social, entre otros." (Educacion, 2011, pág. 2)

Tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de la sociedad (Plan Nacional, 2013-2017) Nos dice que el Proyecto a implementarse se encuentra relacionado con el Objetivo 3 y sus principales objetivos son:

3.1 Promover el mejoramiento de la calidad en la prestación de servicios de atención que componen el Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social

3.1.a. Normar, regular y controlar la calidad de los servicios de educación, salud, atención y cuidado diario, protección especial, rehabilitación social y demás servicios del Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social, en sus diferentes niveles, modalidades, tipologías y prestadores de servicios.

2.01.02.05 Factor Político

Este factor hace referencia al gobierno y a la administración pública. "Los factores político-legales son los referentes a todo lo que implica una posición de poder en nuestra sociedad, en sus diferentes niveles, que tendrán una repercusión económica." (Crear Empresas, 2014, pág. 1)

En la política tributaria el vital problema en este frente es el dilema que causa y cuando hay falta de confianza la inversión se espanta. Durante este Gobierno se han realizado tres reformas tributarias (aproximadamente una al año).

2.01.02.06 Factor Legal

Son los permisos que una empresa necesita para poder ser legal."Estos elementos constituyen también un impacto drástico en las organizaciones, ya que las regulaciones a nivel municipal, estatal y federal imponen una serie de leyes y normas delimitando lo que las empresas pueden y no pueden hacer." (Factor Legal, 2012)

2.01.02.06.01 Creación de la Compañía

> La empresa desea no tener límite de socios y tener "capital abierto" (número ilimitado de acciones que sí se pueden cotizar en la Bolsa de Valores), puedes crear una compañía anónima. (Cuida tu Futuro, 2014)

Para ello se necesita lo siguiente:

1.- Reserva un nombre

2.- Elabora los estatutos.

3.- Abre una "cuenta de integración de capital". Capital mínimo: $400 para compañía limitada y $800 para compañía anónima.

4.- Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno (Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio Luego debes pedir el "certificado de cuentas de integración de capital", cuya entrega demora aproximadamente de 24 horas.)

5.- Eleva a escritura pública.

6.- Aprueba el estatuto.

7.-Publica en un diario. La Superintendencia de Compañías te entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.

8.- Obtén los permisos municipales.

Pagar la patente municipal

Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones

9.- Inscribe tu compañía.

10.- Realiza la Junta General de Accionistas.

11.- Obtén los documentos habilitantes.

12.- Inscribe el nombramiento del representante.

2.01.02.06.02 RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI

El Registro Único de Contribuyentes (RUC). "Su función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines arancelarios y proporcionar información a la Administración Tributaria" (SRI, 2015, pág. 1)

.**Obtener el RUC**

Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente

Original y copia del certificado de votación

Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que se realizará la actividad:

Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono). Debe corresponder a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

2.01.02.06.02 Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito.

Copia de Cédula de Identidad del Representante Legal

Copia de Papeleta de Votación del Representante Legal

Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento

Copia del RUC.

2.01.02.06.03 Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario

Informe de Inspección

Copia de RUC

Copia del permiso del anterior año

Copia de patente municipal

2.01.02.05 Factores Tecnológicos

"Comprende el nivel de los avances científicos y tecnológicos en la sociedad, incluyendo la base física (plantas, equipo, servicios) y la base tecnológica de conocimientos" (Perez Posada, 2014, pág. 1) .

2.01.02.06 Factor Demográfico

Es el desarrollo de la población en donde comprende el volumen de la población la inmigración, natalidad, mortalidad de una localidad. "Es un aspecto importante para los mercadologías, ya que estudia a las personas que integran los mercados y el potencial de público o clientes potenciales de la empresa". (Zufiaur, 2015)

2.01.02.07 Factor Ambiental

"Es un elemento ambiental, agente o acción natural, que tiene la potencialidad de contaminar o de deteriorar componentes o elementos ambientales en forma individual o al medio ambiente en conjunto." (Tudela, 2012, pág. 1)

2.2 Entorno Local

2.02.01 Clientes

Son personas, empresas u organizaciones que adquieren o compran productos o servicios, para el beneficio y la satisfacción del mismo. (American, 2014, pág. 2)

Tabla 2 Clientes

Cliente	Descripción
Personas en General	Nino/as, y jóvenes.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Se toma en cuenta la siguiente información se llega a la conclusión que nuestro cliente potencial vendría a ser niños/as y jóvenes ya que es a quien se brinda

el servicio, a la vez indicando que en el ámbito financiero quienes cancelan el servicio brindado son los padres.

2.02.01.01 Clientes Interno

(Ameca Carreón, 2013) Nos indica que

> El cliente interno es el elemento dentro de una empresa, que toma el resultado o producto de un proceso como recurso para realizar su propio proceso. Después, entregará su resultado a otro trabajador de la empresa para continuar con el proceso hasta acabarlo y ponerlo a venta, y lo adquiera el cliente externo. Por lo que, cada trabajador es cliente y a su vez proveedor dentro de la empresa.

2.02.01.02 Clientes Externo

(Ameca Carreón, 2013, pág. 2) Afirma que "El cliente externo es la persona que no pertenece a la empresa y solicita satisfacer una necesidad (bien o servicio)."

2.02.02 Proveedores

Los proveedores son las personas o entidades encargadas de suministrar las materias primas, servicios o productos terminados necesarios para que la empresa pueda desarrollar su actividad normalmente. Son los encargados de mantener viva activa la organización y, por lo tanto, su importancia radica en el papel que desempeñan en la existencia y en el futuro de la empresa. (Montoya D. , 2010, pág. 51)

Tabla 3 *Proveedores*

IMAGEN	DESCRIPCION
	FOTON VIEW C1 Descripción 17 pasajeros TECNOLOGÍA: ISUZU MODELO: BJ493ZQ3 CON BITURBO, COMMON RALL COMBUSTIBLE: DIESEL Dirección: Av.Galo Plaza Lasso y Ananzayas, Av 10 de Agosto, Quito EC170144
	JAC SUNRAY HFC6591KH BUSETA DESCRIPCIÓN: 17 pasajeros MOTOR : CUMMINS ISF3 POTENCIA: 118/3600RPM CILINDRAJE: 2.8C.C DIRECCION: Sangolqui

	VOLKSWAGEN CRAFTER 30 Descripción: 17 pasajeros CLASEFURGONETA CATEGORÍA M2 MARCA VOLKSWAGEN MODELO CRAFTER 30 AV. ORELLANA E4-150 Y 9 DE OCTUBRE, FRENTE AL COLEGIO MILITAR, TELEFONOS 3238509 – 3238319 – 0999448523 claro 0987297385 movistar.
	KING LONG XMQ 6608 NE3 Descripción: 20 pasajeros CLASEMICROBUS CATEGORÍA M2 MARCA KING LONG MODELO XMQ 6608 NE3 PROCEDENCIA CHINAA Av. Simón Bolívar, a la altura de la Universidad Internacional

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

Los proveedores seleccionados en el cuadro realizado. se menciona que son empresas seleccionadas para adquirir las busetas que se encuentran aprobadas por la Agencia Nacional de Tránsito y homologadas por el Municipio.

2.02.03 Competidores

(Montoya D. , 2010, pág. 12) Nos dice que son "Aquellos negocios que ofrecen productos o servicios que satisfacen la misma necesidad en el cliente, aun cuando lo hagan de diferente manera, estén localizados o no dentro de una misma localidad, son tus competidores."

2.02.03.01 Compañía Anónima

La compañía anónima se caracteriza por su personalidad jurídica ya que adquiere obligaciones y derechos como entidad y su aprobación debe estar dada mediante ley el capital social está constituido por aportaciones que pueden ser en dinero o bienes realizables dichas aportaciones están representadas por las acciones y deberá ser registrado y pagado por lo menos el 25% de lo ofrecido por cada accionista, en esta sociedad a los inversionistas se les denomina accionistas y responden por el monto de sus acciones. El monto mínimo para constituir es de $800. (BURI SEGARRA, 2012, pág. 1)

Tabla 4 *Competencia*

IMAGEN	DESCRIPCION
	Compañía Trans Cusuba Av. Cusubama y Caymbe
	Compañía Asca Trans Av. Ascazubi La Esperanza
	Compañía Pacha Mama AV. Tumbaco y Cumbaya

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

Después de un Estudio Realizado se toma en cuenta que ninguna de las Compañías nombradas en la Tabla 10 pueden llegar a ser competencia ya que al momento de implementar la Compañía de Transporte Escolar Rapi Checa sería la primera en ubicarse en el sector de el Quinche ya que las

Compañías nombradas no pertenecen al Sector, lo cual se define que es una Oportunidad para la empresa a implementar.

2.03 Análisis Foda

La sigla FODA, es un acróstico de Fortalezas (factores críticos positivos con los que se cuenta), Oportunidades, (aspectos positivos que podemos aprovechar utilizando nuestras fortalezas), Debilidades, (factores críticos negativos que se deben eliminar o reducir) y Amenazas, (aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de nuestros objetivos). (Matriz Foda, 2015, pág. 1) A la vez se dice que "La matriz FODA es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier situación, individuo, producto, empresa, que esté actuando como objeto de estudio en un momento determinado del tiempo."

2.03.01 Oportunidad

Tabla 5 *Oportunidad*

	OPORTUNIDADES		
FACTOR	ALTO	IMPACTO MEDIO	BAJO
Inflación		X	
Tasa Pasiva		X	
Tasa de Desempleo			X
Factor Social	X		
P.E.A		X	
Competidores		X	

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

La Oportunidad para la implementación del proyecto es de Impacto Medio.

2.03.02 Amenaza

La Amenaza para nuestro proyecto se tomó como alto fue a Riesgo País, ya que se lo detectara dependiendo al país cuanto tome en su endeudamiento.

Tabla 6 *Amenazas*

	AMENAZAS		
FACTOR	ALTO	IMPACTO MEDIO	BAJO
Pib		X	
Tasa Activa		X	
Tasa de Desempleo		X	
Riesgo País	X		

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

2.04 Análisis interno

Es el estudio de las Fortalezas y Debilidades que la Compañía comprende para hacer frente al entorno. (Emprendedor XXI, 2011) Nos indica que:

> El análisis interno, al realizarse antes de la creación de la empresa se basa en un supuesto futuro. Aunque esto es un punto débil del análisis, ofrece la ventaja de poder redefinir ese supuesto para responder mejor a los requerimientos del mercado. (p.1)

2.04.01 Propuesta Estratégica

Al momento de implementar la compañía de Transporte Escolar Rapi Checa lo fundamental es brindar un servicio digno para niños, y jóvenes, nuestra propuesta se basa en cumplir los requerimientos de nuestros clientes brindándoles principalmente Seguridad, Responsabilidad y Puntualidad.

2.04.01.02 Misión

"La Misión es un propósito con razones fundamentales para determinar del porque es la existencia de la Compañía". (Díez de Castro & Garcia, 2011, pág. 7)

"Compañía de Transporte Escolar Rapi Checa" Brindará seguridad y confianza a todos sus clientes a través d un excelente servicio de trasporte en el traslado de estudiantes y personas de instituciones a nivel sectorial.

2.04.01.03 Visión

"Visión se define al camino el cual se dirige la empresa a largo plazo y orienta a las decisiones estratégicas del crecimiento junto a la competitividad". (Fleitman, 2012, pág. 3).

"Consolidarse dentro de 5 años, convirtiéndose en una empresa líder y lograr constituirnos como la mejor compañía de trasporte escolar e institucional del sector gracias a nuestro excelente servicio de trasporte."

2.04.01.04 Objetivos

2.04.01.04.01 Objetivo General

(Ameca Carreón, 2013) Nos informa que "Los objetivos generales corresponden a las finalidades genéricas de un proyecto o entidad."

Obtener la aceptación del Sector como la mejor Compañía de Transporte Escolar, generando crecimiento económico para poder fomentar fuentes de empleo y brindar mejor estabilidad a las familias de cada socio.

2.04.01.04.02 Objetivos Específicos

- ✓ Lograr un continuo crecimiento de información acerca de la Compañía y el servicio que brinda.
- ✓ Conocer y determinar la Demanda actual del proyecto.
- ✓ Definir las estrategias de servicio que se llevara a cabo para la creación de la empresa de trasporte escolar.
- ✓ Prestar un servicio agradable y cordial satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes.

2.04.01.04.01 Principios y Valores

2.04.01.04. 01 Principios

"Es cuando una persona cambia su manera de pensar por situaciones diferentes tomando en cuenta diferentes acciones". (Yarce, 2013, pág. 2)

Calidad de Servicio.- Buscamos satisfacción de las necesidades primordiales de los clientes cumpliendo sus expectativas basándonos en la calidad del servicio.

- ✓ Trabajo en Equipo.- Tener un ambiente laboral estable para obtener una buena imagen de la empresa, influye en los trabajadores de forma positiva porque permite que haya compañerismo entre todos y pueden dar buenos resultados ya que normalmente se genera entusiasmo al momento de realizar las rutas escolares.
- ✓ Compromiso.- Como empleados de la Compañía, cumplir fielmente el reglamento establecido por medio de los accionistas para bienestar de clientes y nosotros como Compañía siendo eficaces y eficientes.
- ✓ Orientarnos hacia el bienestar de los clientes.- Brindando seguridad hacia los mismos, ganarnos su credibilidad.

2.04.01.04. 02 Valores

Son emociones que nos llegan a distinguir de las demás personas, en ellos se involucran los sentimientos y las emociones. (Valores, 2014)**,** en la Compañía de Transporte Escolar se encontrara los siguientes:

- ✓ Respeto
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Seguridad
- ✓ Honestidad
- ✓ Confianza
- ✓ Integridad
- ✓ Igualdad

2.03.02 Gestión Administrativa

La Gestión Administrativa planea organiza y ejecuta diferentes tareas para determinar y lograr objetivos mediante el uso de los seres humanos y demás recursos. (Gestar, 2012).

2.03.02.01 Planificación

"Es el proceso administrativo de escoger y realizar los mejores métodos para satisfacer las determinaciones políticas y lograr los objetivos" (Jimenez Castro, 2012, pág. 1)

2.03.02.02 Organización

2.03.02.02.01 Organigrama Estructural

"Los organigramas son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran" (PDF, PROPUESTA DE ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, 2013, pág. 3)

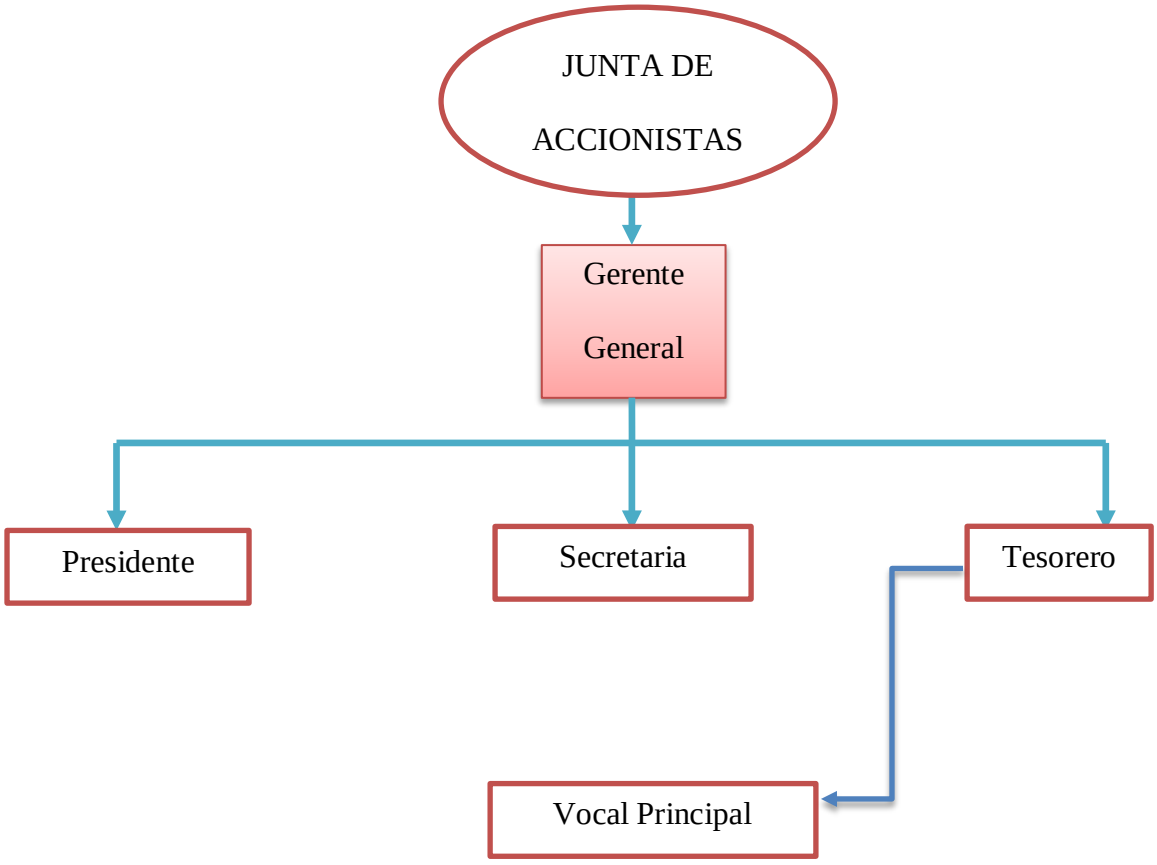


Figura 1 *Organigrama Estructural*
Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

2.03.02.02.02 Perfil de Desempeño por Áreas.

El éxito de una compañía, por esta hay constantes interés por parte de las empresas para mejorar el desempeño de sus trabajadores a través de capacitaciones y desarrollo continuo. (Ministerio de Educacion, 2013)

- Junta de Accionistas.- es el órgano en el que los **accionistas** participan y que, debidamente constituida, tiene competencia para deliberar y adoptar acuerdos por mayoría en aquellas materias que la Ley y los Estatutos Sociales reservan a su decisión y someten a su aprobación. (EDQR, 2011, pág. 1)

  Es la parte fundamental de la empresa ya que son quienes deliberan sobre algún inconveniente y juntos toman una decisión.

- Gerente General.- Es el responsable legal de la empresa y en ese sentido deberá velar por el cumplimiento de todos los requisitos legales que afecten los negocios y operaciones de ésta. La duración del cargo es indefinida pudiendo ser removido en cualquier momento por el Directorio o por la Junta de Accionistas. (Andino, 2011)

  Realizar los actos de administración y gestión ordinaria de la sociedad.

  Representar a la sociedad y apersonarse en su nombre y representación ante autoridades.

- Presidente.- actúa como el representante protocolar que te mencioné, nos referimos al cargo como el de "jefe de estado". Cuando cumple ambas funciones, como en los regímenes presidencialistas le atribuimos ambas "jefaturas". (OAST)

  Ostentar la representación del organismo.

  Presidir, suspender y levantar sus sesiones.

Contratar al personal al servicio del organismo y firmar los contratos de trabajo.

- Secretaria.- Se encarga de proponer e instrumentar las políticas, normas, sistemas y procedimientos necesarios para salvaguardar los bienes institucionales, verificar la exactitud y seguridad de los datos contenidos en el registro de las operaciones presupuestales y contables, desarrollar la eficiencia del control de gestión. (Corona Uribe, 2012)

  Coadyuvar en la formulación del plan de distribución anual del presupuesto para gasto corriente e inversión física para su aprobación,

  Implementar las acciones necesarias para gestionar

  Tener todas las notas de sesiones realizadas

  Definir los lineamientos generales para el correcto funcionamiento del sistema de capacitación y desarrollo del personal

- Tesorera.- (Sistema Financiero, 2012) asegura liquidez de la empresa, optimizar el uso de recursos y/o inversiones financieras y cubrir el riesgo de interés y de cambio.

  Asegurar la liquidez de la empresa.

  Optimizar el uso de recursos y/o inversiones financieras.

  Cubrir el riesgo de interés, que está presente en toda empresa.

  Cubrir el riesgo de cambio, naturalmente si existe dentro de empresa.

- Vocal Principal.- es un órgano de representación que gestione y represente los intereses de la asociación, de acuerdo con las disposiciones y directivas de la Asamblea General. Sólo podrán formar parte del órgano de representación los asociados. (Torres, 2011, pág. 1y2)

Tienen voz y voto en todas las decisiones que corresponden a la junta.

2.03.02.02.03 Perfil de Desempeño por Cargo

El perfil es el conjunto de características generales y específicas que se debe tener alguien para desempeñar de buena forma el cargo/puesto. (Ameca Carreón, 2013, pág. 12)

Tabla 7 *Perfil de Desempeño por Cargo*

Perfil **Gerente General**
✓ Habilidades ✓ Aptitud intelectual ✓ Asumir responsabilidades hacia los objetivos ✓ Compromiso en el trabajo ✓ Tener enfoque principal en la empresa ✓ Habilidad para tratar con las personas
Funciones Asignadas ✓ Designar evaluaciones periódicas. ✓ Realizar los actos de administración y gestión ordinaria de la sociedad. ✓ Representar a la sociedad y apersonarse en su nombre y representación ante autoridades.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Perfil Presidente
Habilidades ✓ Conocimientos acerca de: planificación estratégica, administración por procesos, gestión de calidad, conocimiento actualizado de legislación laboral, tributaria, de transporte y turística. ✓ Comunicarse con jefes superiores ✓ Asistir a sesiones en ANT
Funciones Asignadas ✓ Es el eje fundamental para el cumplimiento de las metas y objetivos de la empresa. ✓ Es responsable de la toma de decisiones y de dárselas a conocer a la junta de accionistas. ✓ Es la imagen de la empresa ante los clientes, empresas públicas o privadas, entidades del medio turístico, etc.

Elaborado por: Alexandra Pilco
Fuente: Investigación de Campo

Perfil Secretaria
Habilidades ✓ Habilidad de comunicación. ✓ Habilidad técnicas ✓ Manejo de documentos. ✓ Taquigrafía ✓ Apropiado uso del teléfono.

✓ Dominio de técnicas de archivo. ✓ Ortografía correcta.
Funciones Asignadas ✓ Recepción de documentos. ✓ Atender llamadas telefónicas. ✓ Atender visitas ✓ Informar todo lo referente al departamento. ✓ Estar al día con la tramitación.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Perfil **Tesorera**
Habilidades ✓ Habilidad en el Área de Contabilidad ✓ Manejo de documentos. ✓ Apropiado uso del teléfono. ✓ Dominio de técnicas de archivo. ✓ Excelente Uso de Computador
Funciones Asignadas ✓ Estar al día con la tramitación. ✓ Registrar los documentos contables de forma cronológica y legible.

- ✓ Llevar los libros y registros contables acorde a los principios de la contabilidad de costos.
- ✓ Efectuar las declaraciones tributarias respectivas a la actividad económica de la empresa.
- ✓ Llevar el inventario general de la empresa.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

2.03.02.02.03 Organigrama Funcional

El Organigrama es una estructura organizativa que nos permita visualizar en forma rápida de los órganos que componen la estructura, las relaciones formales que existen entre ellos y los niveles jerárquicos. (Ferrer, 2011)

Figura 2 *Organigrama Funcional*

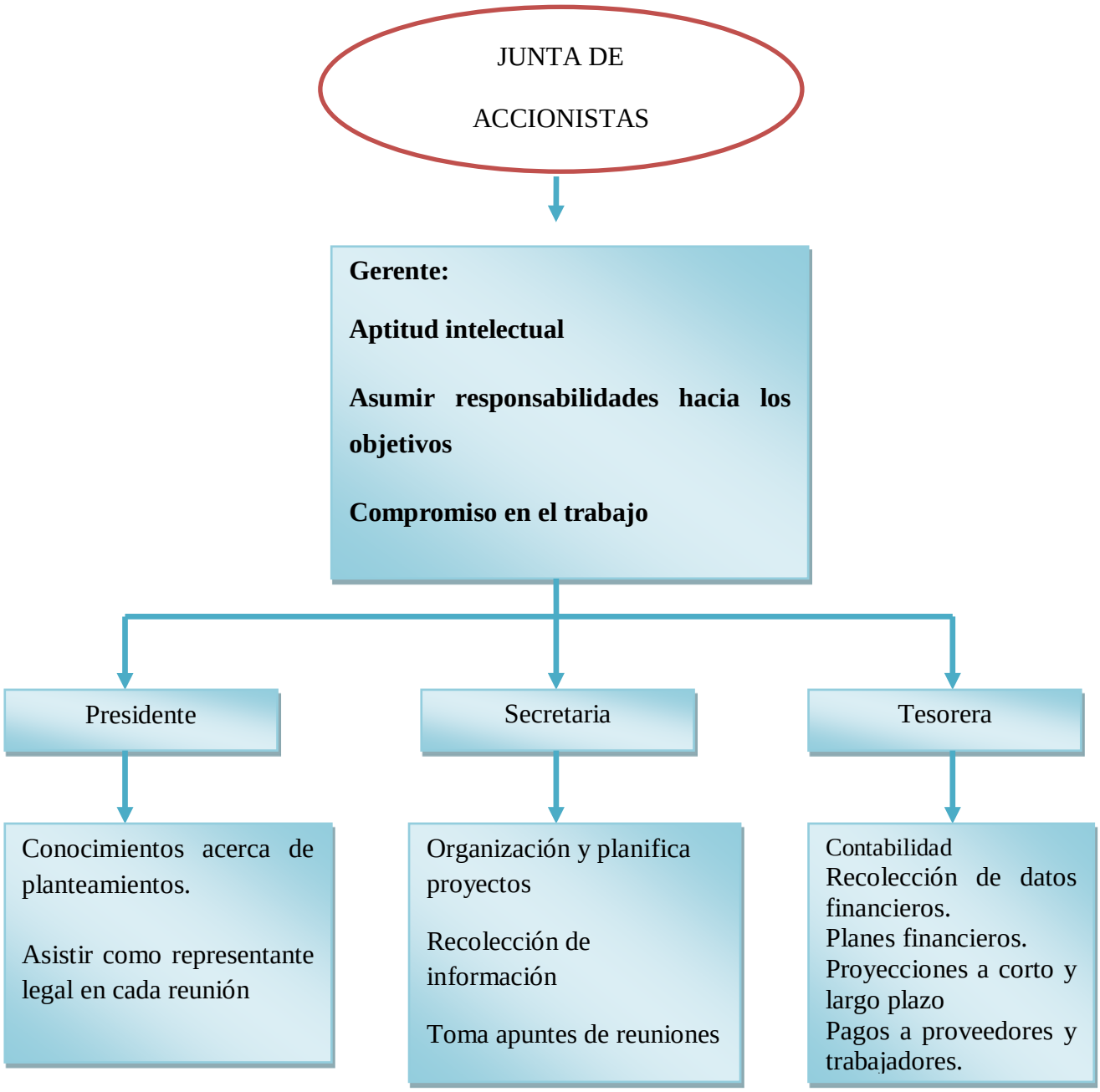


Figura 3 ***Organigrama Funcional***
Elaborado por: Alexandra Pilco
Fuente: Investigación de Campo

2.03.02.03 Dirección

La Dirección de la empresa se encuentra a cargo de la Junta de Accionistas con la colaboración de los vocales principales ya que ellos serán quien nos ayuden a guiar a la Compañía e informarnos en que aspectos la Compañía se debe desempeñar mejor su servicio.

2.03.02.04 Control

El control es el proceso de verificar el desempeño de distintas áreas o funciones de una organización. Usualmente implica una comparación entre un rendimiento esperado y un rendimiento observado, para verificar si se están cumpliendo los objetivos de forma eficiente y eficaz y tomar acciones correctivas cuando sea necesario. (Zona Economia, 2010)

2.03.03 Gestión Operativa

"Es un modelo de gestión compuesto por un conjunto de tareas y procesos enfocados a la mejora de las organizaciones internas, con el fin de aumentar su capacidad para conseguir los propósitos de sus políticas y sus diferentes objetivos operativos." (Peña, 2015)

La gestión operativa de la Compañía de Transporte Escolar "Rapi Checa" estará dada mediante el flujo grama de siguiente forma:

2.03.03.01 Flujo grama de Elaboración del Servicio

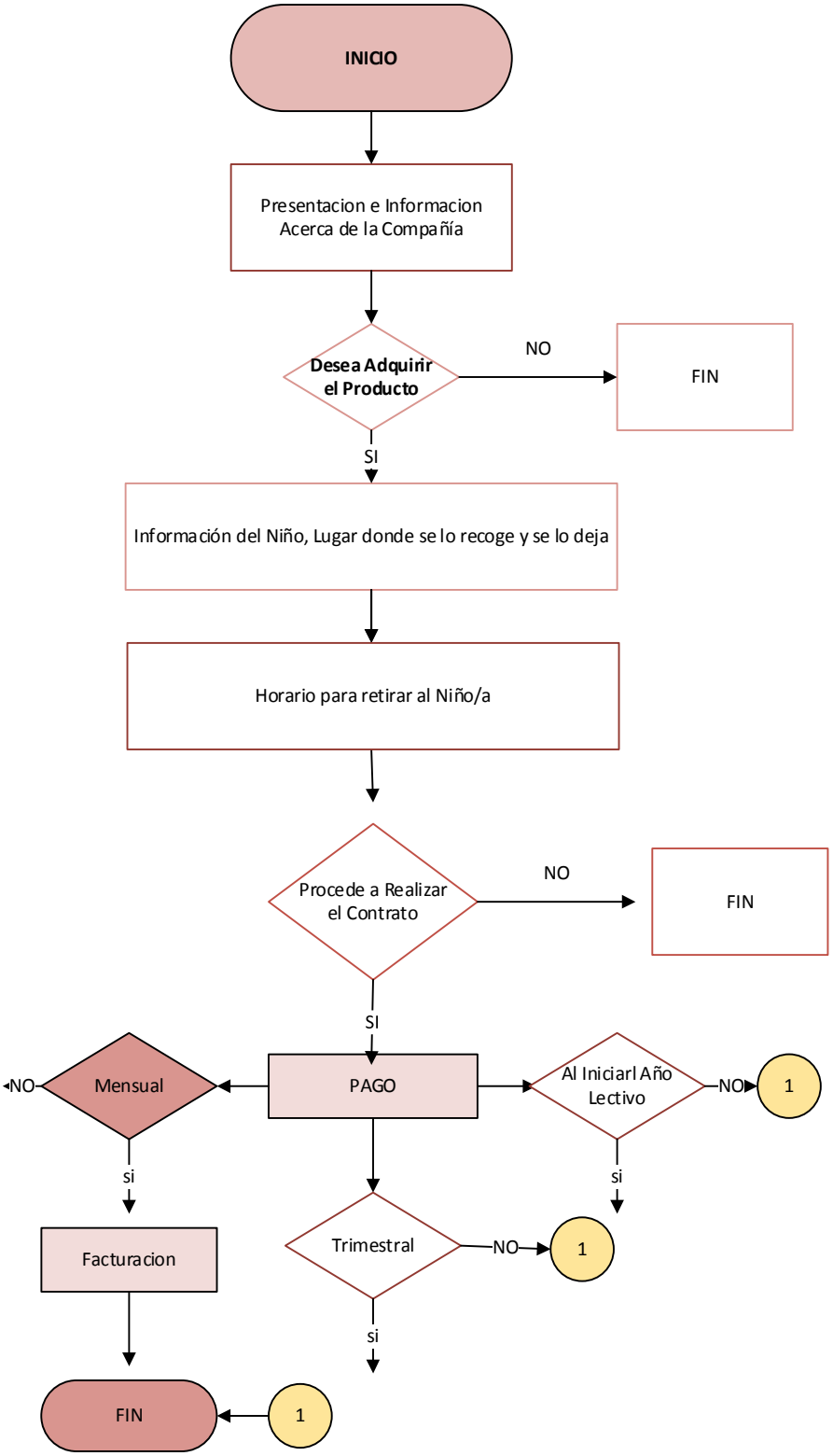


Figura 4 Flujo grama de Elaboración del Servicio
Fuente: Manual de Funcionamiento (Visio 2013)
Elaborado por: Alexandra Pilco

2.03.04 Gestión Comercial

(Herrera, 2011, pág. 151) Nos dice que

> "La gestión comercial es la función encargada de hacer conocer y abrir la organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales, la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado, dado esto, es necesario desarrollar, un sistema adecuado de calidad, un departamento de servicio al cliente eficiente y productos o servicios de calidad."

2.03.04.01 Producto

El producto será todo lo intangible y tangible, por lo cual (Farber & Bonta , 2011, pág. 15) afirma que "El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos.

El producto Inicial de la Compañía es:

- Busetas

Análisis:

Nuestro producto y lo fundamental en la Empresa son las Busetas ya que mediante este medio de transporte los niños serán traslados a sus respectivas Instituciones como sus Hogares.

2,03.04.02 Nombre del Producto

El nombre del Producto ya mencionado y ha sido escogido por todos los Accionistas pertenecientes a la Compañía de Transporte Escolar "RAPI CHECA"

2.03.04.03 Slogan

El Slogan que representará a la Compañía es:

"Su Hijo en buenas manos"

2.03.04.03 Logo Tipo

Es un importante elemento que forma parte de la marca y que de esta manera la empresa pueda ser reconocida (American, 2014, pág. 1) nos indica que es "un diseño gráfico que es utilizado como una continuación del símbolo por una compañía, organización o marca, y es a menudo, la forma de una adaptación del nombre de la compañía o de la marca, o es utilizado conjuntamente con el nombre"

Figura 5 Logo
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Imagen:

Representa que la compañía está dispuesta a llegar a cada ruta establecida brindando seguridad y Confianza.

Color Negro: Simboliza seriedad e independencia de si mismo, ante todo la seguridad establecida para cada uno de nuestro clientes.

Color Blanco: aporta paz, la pureza y confort, alivia la sensación de desespero.

Color Amarillo: Es un color brillante, alegre, que simboliza el lujo y es cómo estar de fiesta cada día.

2.03.04.04 Precio

Puede ser un Bien o Servicio con un monto de dinero.“ Precio es la proporción formal que indica las cantidades de bienes de dinero o servicios necesarios para adquirir una cantidad dada de bienes o servicios" (American, 2014, pág. 2)

La Compañía de Transporte Escolar “Rapi Checa” después de realizar un estudio financiero a nivel sectorial se denomina que el precio debe ser estable y que no afecte a la economía del Sector.

2.03.04.05 Plaza

Puede ser un espacio Público o Urbano. “Es una de las variables del marketing que se ocupa de la organización de la distribución física de los productos.” (Ameca Carreón, 2013, pág. 1)

Figura 6 Plaza
Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

El proyecto a implementar tendrá una ubicación En el Sector de el Quinche calle Bolívar y Pichincha, la plaza fue elegida en ese lugar ya que se encuentra con disponibilidad para poder ubicar la empresa en el lugar indicado, de igual manera se encuentra cerca de nuestros clientes y de las Instituciones, posteriormente su promoción ira avanzando y será ir expendiendo la empresa. Ya que La plaza no sólo significan los puntos de venta sino también se incluirán estrategias para la implementación de nuevos socios.

2.03.04.06 Promoción

Entendemos que por promoción es una herramienta de realizar publicidad. "La promoción consiste en transmitir información entre el vendedor y los compradores potenciales u otros miembros del canal para influir en sus actitudes y comportamientos". (McCarthy, 2012, pág. 1)

Para la empresa de Transporte escolar se contara con:

Publicidad:

a. Entrega de volantes
b. Tarjetas de presentación
c. Rótulo publicitario que será ubicado en cada Institución pertenecientes al Sector.

Figura 3
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

CAPITULO III

3. Estudio de Mercado

3.01 Definición del Mercado

(Estay, 2012) nos indica que

> Un mercado es el medio mediante el cual compradores y vendedores se reúnen para ayudar a la transferencia de bienes y servicios El mercado es el lugar de reunión, y no es el dueño de los bienes o servicios que se transan en él.

Por lo tanto el estudio de mercado radica una iniciativa empresarial con el fin de hacer una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica, el estudio de mercado ayuda a proporciona un enfoque sistemático y preciso desde su concepción hasta el análisis.

3.01.01 Objetivo del Estudio de Mercado

El objetivo de este estudio es determinar cuál es la demanda del servicio o producto considerado si el proyecto es o no factible en el sector señalado. "Esta etapa es muy importante, puesto que todo el resto de pasos están condicionados a la información que se ha de conseguir". (José Ferré y Jordi Ferré), ya que todo proyecto o empresa busca satisfacer la necesidad del cliente.

3.01.02 Clases de Mercado

Mediante el Entorno Geográfico

(Fischer & Espejo, 2012) nos indica que en la práctica, los mercados se dividen de esta manera

- Mercado Internacional: Es aquel que se encuentra en uno o más países en el extranjero.
- Mercado Nacional: Es aquel que abarca todo el territorio nacional para el intercambios de bienes y servicios.
- Mercado Regional: Es una zona geográfica determinada libremente, que no coincide de manera necesaria con los límites políticos.
- Mercado de Intercambio Comercial al Mayoreo: Es aquel que se desarrolla en áreas donde las empresas trabajan al mayoreo dentro de una ciudad.
- Mercado Metropolitano: Se trata de un área dentro y alrededor de una ciudad relativamente grande.
- Mercado Local: Es la que se desarrolla en una tienda establecida o en modernos centros comerciales dentro de un área metropolitana.

Según el Tipo de Cliente:

- Mercado del Consumidor: En este tipo de mercado los bienes y servicios son adquiridos para un uso personal.
- Mercado del Productor o Industrial: Está formado por individuos, empresas u organizaciones que adquieren productos, materias primas y servicios para la producción de otros bienes y servicios.

- Mercado del Revendedor: Está conformado por individuos, empresas u organizaciones que obtienen utilidades al revender o rentar bienes y servicios.
- Mercado del Gobierno: Está formado por las instituciones del gobierno o del sector público que adquieren bienes o servicios para llevar a cabo sus principales funciones.

Según la Competencia Establecida: (Moreno, 2012)

- Mercado de Competencia Perfecta: Este tipo de mercado tiene dos características principales:

1) Los bienes y servicios que se ofrecen en venta son todos iguales.

2) los compradores y vendedores son tan numerosos que ningún comprador ni vendedor puede influir en el precio del mercado, por tanto, se dice que son precio-aceptantes. P. 5

- Mercado Monopolista: Es aquel en el que sólo hay una empresa en la industria. Esta empresa fabrica o comercializa un producto totalmente diferente al de cualquier otra. P. 3. Las barreras a la entrada tienen tres orígenes:

1) Un recurso clave (por ejemplo, la materia prima) es propiedad de una única empresa.

2) Las autoridades conceden el derecho exclusivo a una única empresa para producir un bien o un servicio.

3) los costes de producción hacen que un único productor sea má eficiente que todo el resto de productores. P. 5.

- Mercado de Competencia Imperfecta: Es aquel que opera entre los dos extremos.
- Mercado de Competencia Monopolística: Es aquel donde existen muchas empresas que venden productos similares, pero no idénticos.
- Mercado de Oligopolio: Es aquel donde existen pocos vendedores y muchos compradores
- Mercado Monopsonio: es cuando predominar el precio el comprador, es decir puede fijar el precio.
- Mercado Oligopsonio: esto sucede cuando hay un grupo pequeño de consumidores y cualquiera de ellos puede influir en el precio. (Zorrilla, 2004)

3.01.03 Determinación de la población y muestra

Divide el mercado total en varios grupos, y da a conocer todos los consumidores de bienes o servicios.

Para establecer la muestra, debemos acudir a conjuntos de personas naturales o jurídicas con el fin de saber las necesidades del cliente. El proyecto en estudio se enfocará al sector El Quinche.

3.01.03.01 Población

Se define como "Una ciencia que estudia a la población existente en un lugar específico y en un momento determinado". (Ceibal, 2011, págs. 1,2)

El proyecto que se ostenta implementar: se realizara en la Parroquia de El Quiche que brindará servicios en el Barrio de Iguiñaro y la Parroquia de Checa, son

parroquias ecuatorianas metropolitanas rurales pertenecientes al Cantón Quito, en la Provincia de Pichincha, ubicada en el kilómetro 17 de Quito, de la capital del Ecuador con la cual se comunica mediante la Av. E35, cuenta con una población de 14.868 habitantes.

3.01.03.02 Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra es "Una parte de la población que se considera representativa de la misma".

Para calcular se utilizará la formula Infinita.

Fórmula para calcular la muestra

$$n = \frac{\mathrm{N}}{(\mathrm{N}-1)e^2 + 1}$$

De donde:

n= Tamaño de la muestra.

N= Tamaño de la Población.

e= Error máximo admisible (5%)

Tamaño de la muestra: es la cantidad de la muestra que se va a tomar de la población para determinar la muestra.

Tamaño de la población: es la cantidad total de habitantes existente en el lugar donde se va a determinar el estudio; y el proyecto se enfocará a 14.868 habitantes de la Parroquia de el Quinche, dato adquirido del INEC 2010. (INEC, Ecuador Ama la Vida, 2013)

Error máximo admisible: quiere decir que el margen de error es aceptable máximo en un 5% de la muestra que se ha tomado de la población.

Datos:

n=?

N= 14.868

e= 5% (0,05)

Aplicación de la fórmula para habitantes del Distrito Metropolitano de Quito

EL QUINCHE

$$n = \frac{9596}{(9596 - 1) * 0{,}05^2 + 1}$$

$$n = \frac{9596}{24{,}99}$$

$$n = 384$$

Después de haber aplicado la fórmula para calcular la muestra, el resultado obtenido fue de 384 personas del Distrito Metropolitano de Quito a las cuales se deberá realizar las encuestas.

CHECA

$$n = \frac{5272}{(5272 - 1) * 0{,}05^2 + 1}$$

$$n = \frac{5272}{14{,}1775}$$

$$n = 372$$

Después de haber aplicado la fórmula para calcular la muestra, el resultado obtenido fue de 372 personas del Distrito Metropolitano de Quito a las cuales se deberá realizar las encuestas.

3.01.04 Técnica de obtención de información

Para obtener esta información se toma en cuenta que es: "Herramienta de la auditoría empresarial, en la que se aplican técnicas de recolección, para identificar de manera precisa y concreta las fallas en las áreas, sistemas, sobre los cuales se practicarán las respectivas pruebas." (Ecu, 2014, pág. 3 y 4)

Su objetivo es reflejar a través de una muestra estadísticamente representativa la realidad social o económica que sustenta a un mercado concreto para un proyecto de investigación.

La técnica que se utilizará para la obtención del estudio de mercado es en base a fuentes primarias, como las encuestas, página web, libros y sobre todo datos estadísticos, ya que son datos sustentables y concretos de la realidad social y económica.

3.01.04.01 La encuesta

"Una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con intención de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población" (PDF, 2013, pág. 1).

3.01.04.02 Modelo de la Encuesta

Para la encuesta del proyecto se utilizará cuestionario que lo indica a continuación:

INSTITUTO TECNOLOGICO CORDILLERA

OBJETIVO

La presente encuesta tiene fines académicos y su objetivo es recolectar información referente a la creación de la Microempresa de Transporte Escolar "Rapí Checa" por lo tanto solicito muy comedidamente marcar con una X los casilleros que crea conveniente.

DATOS

Género

Masculino ☐ Femenino ☐

Rango de edad

De 19 a 28 años ☐ De 46 a 60 años ☐

De 29 a 45 años ☐ 61 años en adelante ☐

Preguntas:

1.- ¿Usted utiliza transporte escolar?

SI ☐ NO ☐

2.- ¿Actualmente su niño viaja en transporte escolar a su establecimiento?

SI ☐ NO ☐

3.- ¿Estaría de acuerdo en que su niño viaje a su establecimiento escolar en transporte legalizado?

SI ☐ NO ☐

4.- ¿Qué tiempo estaría dispuesto a utilizar el servicio de transporte?

Trimestral ☐ Semestral ☐

Anual ☐

5.- ¿Qué cantidad de dinero estaría destinado a cancelar en transporte escolar legalizado?

De $ 20 a $ 22 ☐ De $ 23 a $ 25 ☐

De $ 26 a $ 28 ☐ De $ 29 a $ 31 ☐

6.- ¿Desea que su niño siga viajando en transporte escolar no legalizado?

SI ☐ NO ☐

7.- ¿Desearía que en su Sector se implemente una Microempresa de Transporte Escolar?

SI ☐ NO ☐

8.- ¿Estaría de acuerdo que su niño sea transportado en busetas pertenecientes a la Compañía?

SI ☐ NO ☐

9.- ¿Qué aspecto considera Usted importante al momento de adquirir un SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR?

Precio ☐ Calidad ☐

Seguridad ☐

Gracias por su Colaboración.

3.01.05 Análisis de la información

Resultados de la encuesta dirigida a la Población de EL Quinche.

Datos Generales

Pregunta 1

Genero

Tabla 8 *Pregunta 1*

GENERO				
VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
MASCULINO	179	46,6	46,6	46,6
FEMENINO	205	53,4	53,4	53,4
TOTAL	384	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

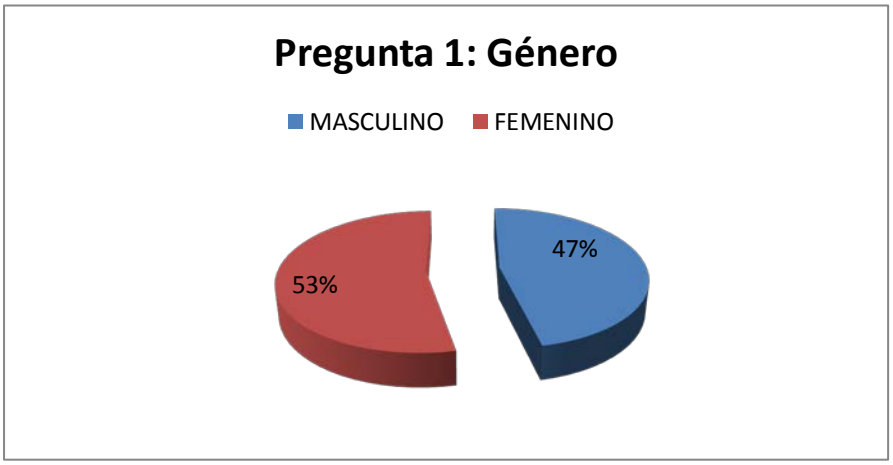


Gráfico 1 **Pregunta 1**
Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis

De los datos obtenidos de la primera pregunta, se desprende que el 46.6% de la muestra es de género masculino, y el restante 53.4% corresponde al género femenino.

Pregunta 2

Tabla 9 *Pregunta 2*

Rango de Edad

RANGO DE EDAD

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
de 19 a 28 años	243	63	63	63
de 29 a 45 años	96	25	25	88
de 46 a 60 años	32	8	8	96
de 61 en adelante	13	4	4	100
Total	384			

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

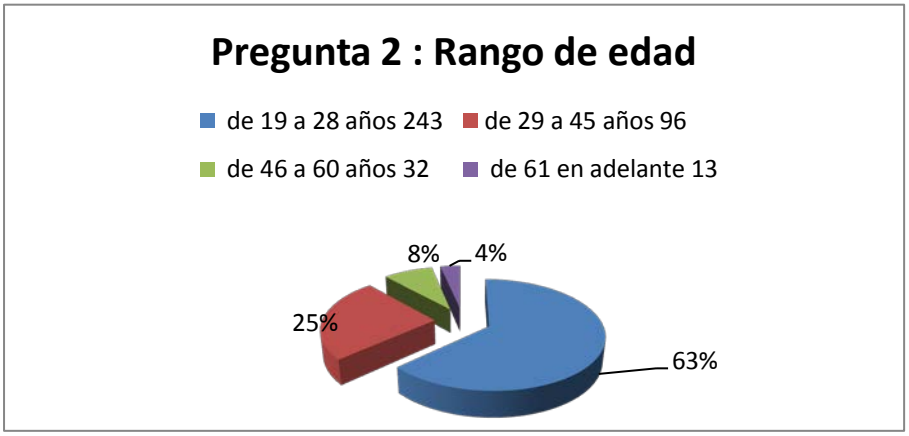


Gráfico 2 Pregunta 2
Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis

De los datos recopilados de la segunda pregunta, se desprende que el 63,28% de la muestra corresponde al rango de edad de 19 a 28 años, seguido por 29 a 45, que llegan al 25%, seguido por 46 a 60 años con un porcentaje de 8% y cuarto lugar de 61 años en adelante con un porcentaje de 4%.

Tabla 10 *Pregunta 3*

Pregunta 3 ¿Usted utiliza transporte escolar?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	265	69,0	69,0	69,0
NO	119	31,0	31,0	31,0
TOTAL	384	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

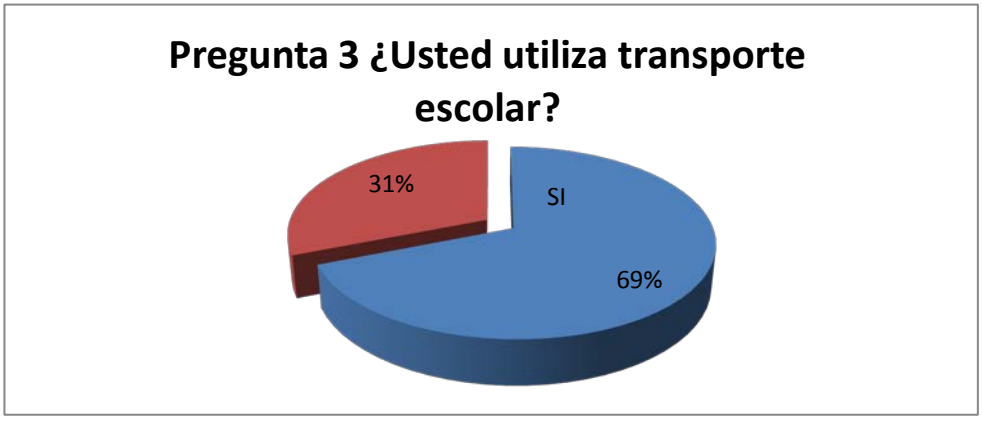


Gráfico 3 *Pregunta 3*
Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis

Mediante el grafico podemos observar que el 69% utiliza transporte escolar mientras que el 31% no utiliza transporte, esto nos quiere decir que nuestro proyecto si es viable ya que el porcentaje de que si utilizan transporte escolar.

Tabla 11 *Pregunta 4*

Pregunta 4 ¿Actualmente su niño viaja en transporte escolar a su establecimiento?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	275	71,6	71,6	71,6
NO	109	28,4	28,4	28,4
TOTAL	384	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

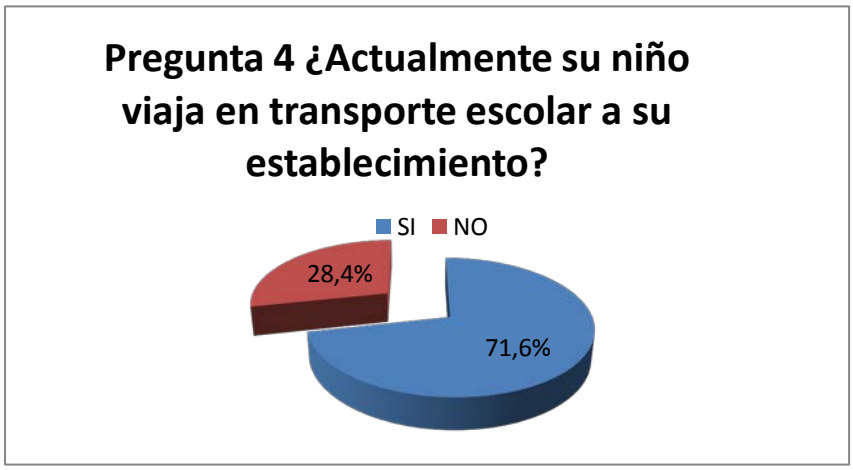


Gráfico 4 ***Pregunta 4***
Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

De acuerdo a la pregunta planteada tenemos como resulta que el 72% si desea viajar en transporte escolar y un 28% de una respuesta negativa, en conclusión se denota que el servicio llega a ser viable.

Tabla 12 *Pregunta 5*

Pregunta 5 ¿Estaría de acuerdo en que su niño viaje a su establecimiento escolar en transporte legalizado?				
VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	380	99,0	99,0	99,0
NO	4	1,0	1,0	1,0
TOTAL	384	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

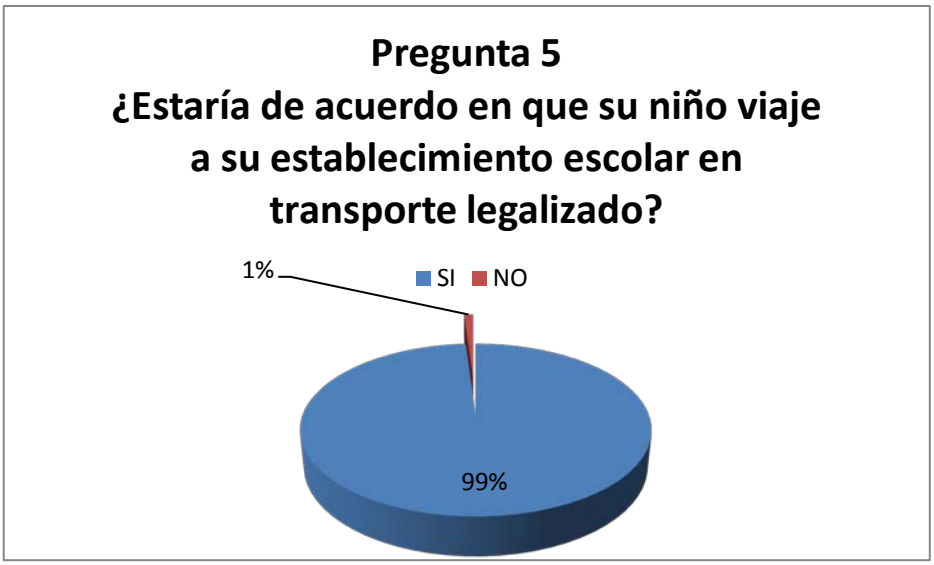


Gráfico 5 Pregunta 5
Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

De los datos adquiridos de la pregunta se observa que el 99% está de acuerdo en adquirir un servicio de transporte escolar legalizado, a la vez es notable la posibilidad de la implementar una compañía de transporte escolar, sin embargo tenemos que el 1% no desearía participar es decir que es un porcentaje mínimo que no afectaría.

Tabla 13 Pregunta 6

Pregunta 6 ¿Qué tiempo estaría dispuesto a utilizar el servicio de transporte?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
Trimestral	18	4,7	4,7	4,7
Semestral	65	16,9	16,9	16,9
Anual	301	78,4	78,4	78,4
TOTAL	384	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

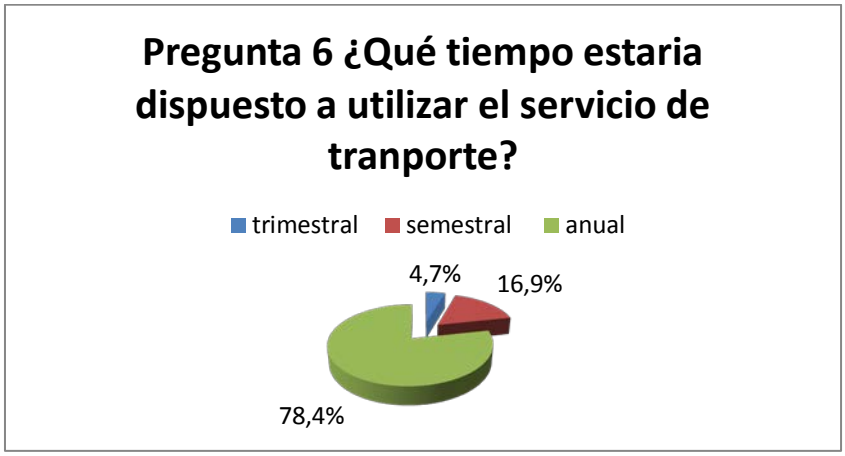


Gráfico 6 Pregunta 6
Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis

De acuerdo a la recopilación de la encuesta realizada se obtuvo se obtuvo como resultado que el 78% consumirá el servicio anualmente, el 17% lo consumirá semestralmente y el 5% lo consumirá trimestralmente en este caso se podría denotar que es considerable el uso del servicio.

Pregunta 7

Tabla 14 Pregunta 7

Pregunta 7 ¿Qué cantidad de dinero estaría destinado a cancelar en transporte escolar legalizado?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
De $20hasta $22	320	82	82	82
De $23 a $25	54	14	14	14
De $26 a$28	10	3	3	3
De $29 a $31	4	1,0	1,0	1,0
TOTAL	384	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

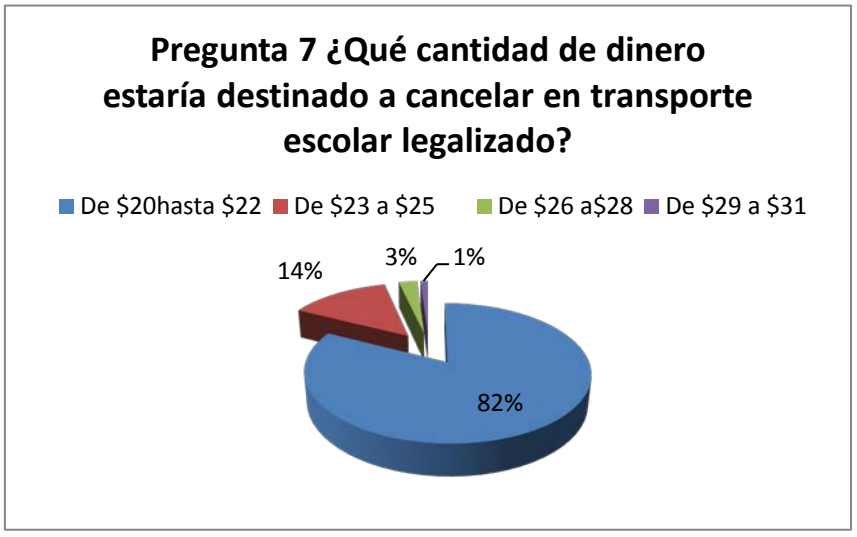


Gráfico 7 Pregunta 7
Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

Según la población del Sector de el Quinche el dinero que estarían destinados a cancelar en transporte escolar el 82% de habitantes cancelarían de $20 a $22 que corresponde al valor de rango más bajo, seguido por el 14% de habitantes cancelarían de $23 a $ 25, continuando con el 3% de habitantes que están dispuestos a cancelar de $26 a $28 y por ultimo tenemos que el 1% de la población estaría dispuesto a cancelar de $29 a $31, esto nos hace comprender que los habitantes del Sector de el Quinche estarían dispuestos a cancelar el valor mínimo lo cual como compañía para iniciar no afectaría mucho.

Pregunta 8

Tabla 15 Pregunta 8

Pregunta 8 ¿Desea que su niño siga viajando en transporte escolar no legalizado?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	87	22,7	22,7	22,7
NO	297	77,3	77,3	77,3
TOTAL	384	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

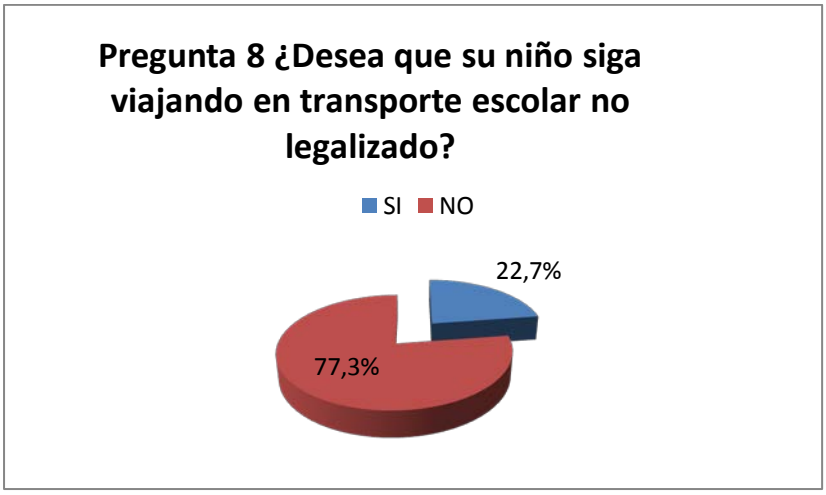


Gráfico 8 Pregunta 8
Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

De los datos obtenidos muestra que el 99% de la población desea que sus hijos ya no viajen en un transporte escolar no legalizado mientras que 1% de la población desea que si por lo tanto se puede de notar que la creación de la Compañía de Transporte Escolar sería muy beneficioso para el Sector.

Pregunta 9

Tabla 16 Pregunta 9

Pregunta 9 ¿Desearía que en su Sector se implemente una Microempresa de Transporte Escolar?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	378	98,4	98,4	98,4
NO	6	1,6	1,6	1,6
TOTAL	384	100%	100%	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

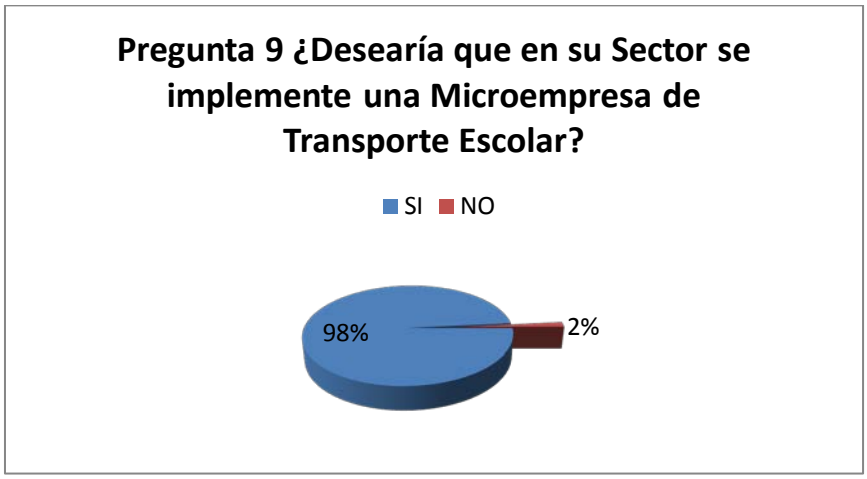


Gráfico 9 **Pregunta 9**
Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

La tabulación de la encuesta nos muestra que en el Sector del Quinche el 98% de la población si desea que se implemente una Microempresa de Transporte Escolar mientras que el 2% no desea, por lo tanto la creación de la Microempresa seria bien acogida en el Sector.

Pregunta 10

Tabla 17 *Pregunta 10*

Pregunta 10 ¿Estaría de acuerdo que su niño sea transportado en busetas pertenecientes a la Compañía?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	370	96,4	96,4	96,4
NO	14	3,6	3,6	3,6
TOTAL	384	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

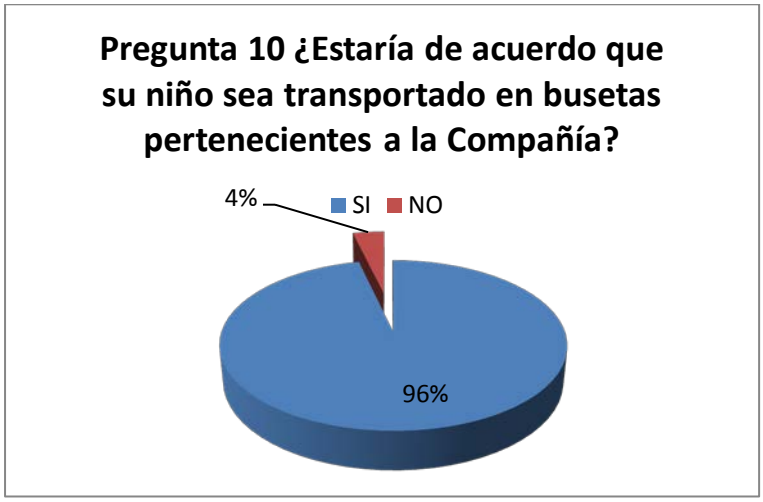


Gráfico 10 **Pregunta 10**
Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

Los resultados que se obtiene de la pregunta 10 es que el 96% de la población está dispuesto a consumir el servicio que brinda la Compañía mientras que el 4% no estaría dispuesto, esto indica que la Compañía si tiene consumidores para el momento en que este su creación.

Pregunta 11

Tabla 18 **Pregunta 11**

Pregunta 11 ¿Qué aspecto considera Usted importante al momento de adquirir un SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
PRECIO	150	39,1	39,1	39,1
CALIDAD	4	1,0	1,0	1,0
SEGURIDAD	230	59,9	59,9	59,9
TOTAL	384	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

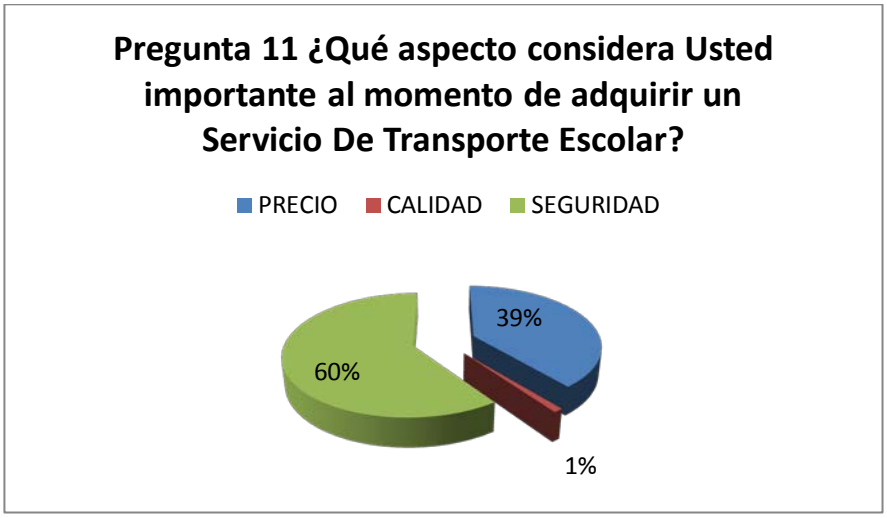


Gráfico 11 **Pregunta 11**
Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

Respecto en lo que los clientes buscan en una Compañía de Transporte Escolar es Seguridad con un 60% seguido por Precio con un 39% y al último la calidad con un 4%. Este resultado nos guía para ver en qué manera la Compañía debe satisfacer las necesidades de los clientes.

CHECA

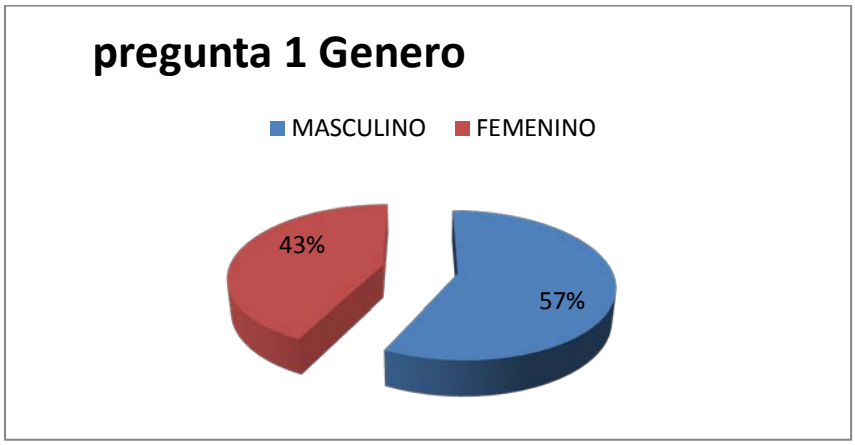
Pregunta 1

GÉNERO

GÉNERO

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
MASCULINO	213	57	57	57
FEMENINO	159	43	43	43
TOTAL	372	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado Por: Alexandra Pilco



Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

De los datos adquirido se obtiene que el 57% de la población es de género Masculino y el restante que es el 43% son de género Femenino.

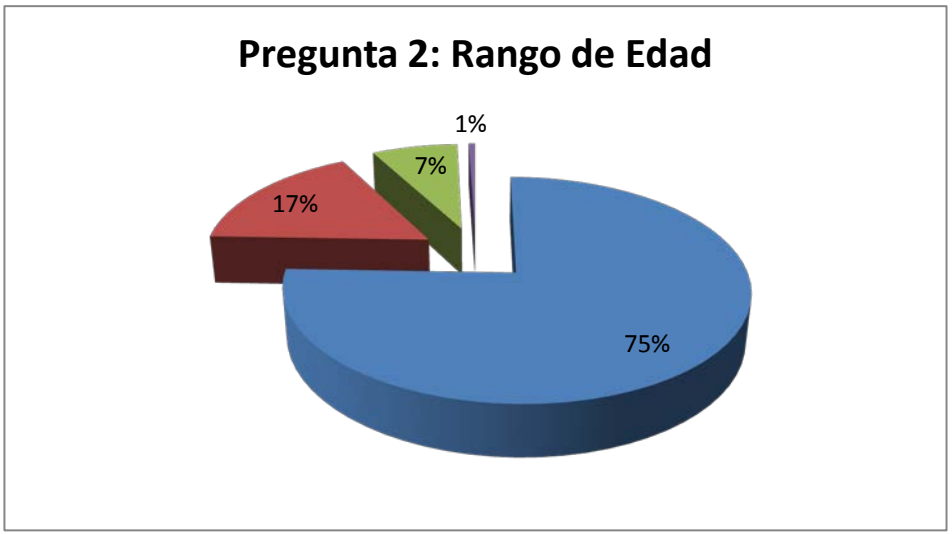
Pregunta 2

Rango de Edad

Pregunta 2 Rango de Edad

VALIDO	FRECUENCA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
de 19 a 28 años	281	75,5	75,5	75,5
de 29 a 45 años	62	16,7	16,7	16,7
de 46 a 60 años	27	7,3	7,3	7,3
de 61 en adelante	2	0,5	0,5	0,5
TOTAL	372	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco



Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

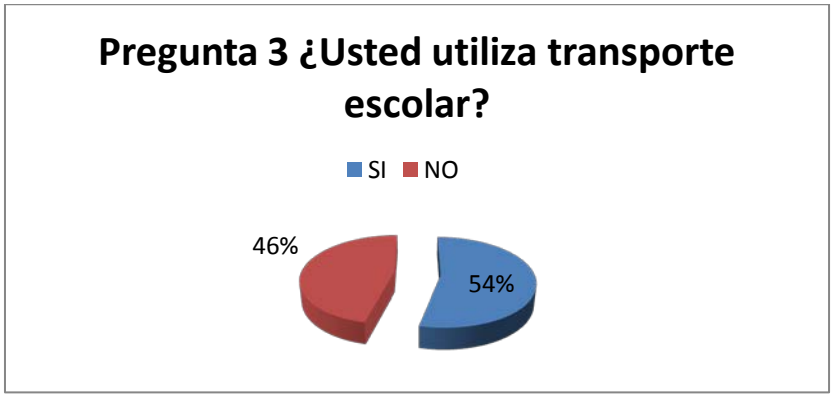
De la recopilación de datos de la segunda pregunta, se desprende que el 75% de la muestra corresponde al rango de edad entre 19 a 28 años, seguido por 29 a 45 años que llegan al 17%, las personas adulto mayor, seguimos con 46 a 60 años con un 7 % y de la tercera edad de 61 años en adelante con 1%, con lo que se podrá concluir que clientes serán los adultos, jóvenes y de la tercera edad.

Pregunta 3

Pregunta 3 ¿Usted utiliza transporte escolar?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	200	53,8	53,8	53,8
NO	172	46,2	46,2	46,2
TOTAL	372	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco



Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

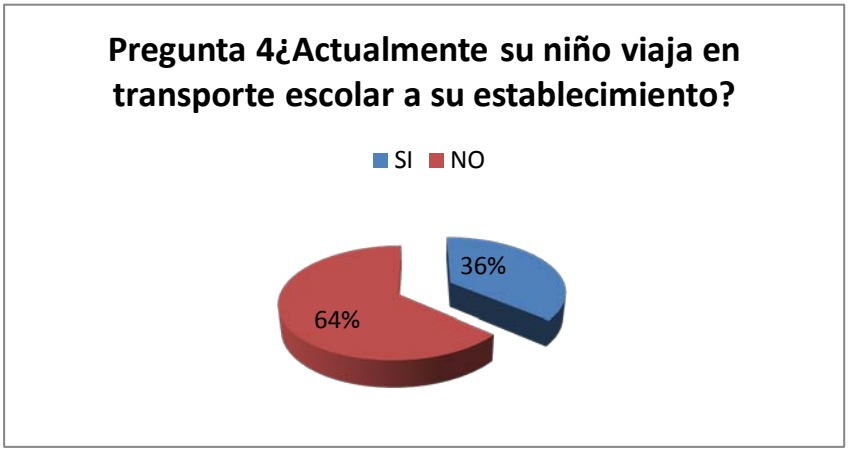
De acuerdo con la pregunta 3 del 100% en el Sector de Checa se obtiene como resultado que el 54% de población utiliza transporte escolar mientras que 46% no utiliza esto nos quiere decir que en el sector de Checa el proyecto no nos resultaría muy beneficioso.

Pregunta 4

Pregunta 4 ¿Actualmente su niño viaja en transporte escolar a su establecimiento?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	135	36,3	36,3	36,3
NO	237	63,7	63,7	63,7
TOTAL	372	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco



Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

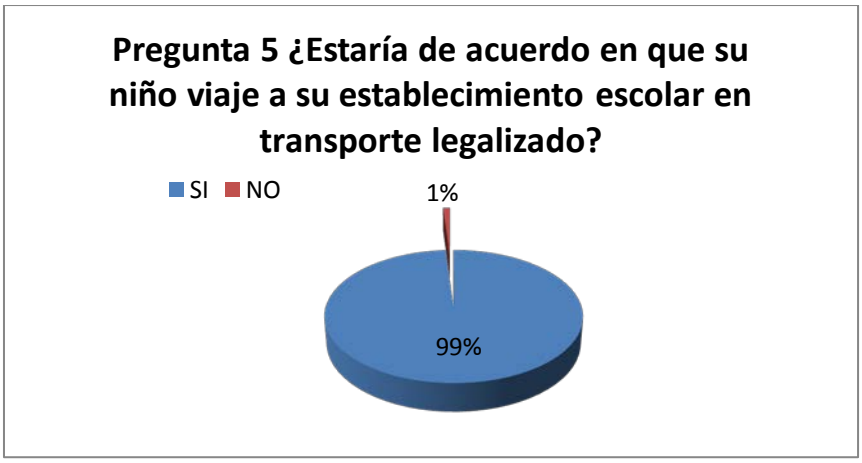
Mediante el gráfico pueden observar que el 64% tienen a sus niños utilizando transporte escolar y el 36% sus niños no utilizan transporte escolar, es decir que el proyecto de factibilidad puede ser viable ya que el porcentaje de un Si es mayor.

Pregunta 5

Pregunta 5 ¿Estaría de acuerdo en que su niño viaje a su establecimiento escolar en transporte legalizado?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	368	98,9	98,9	98,9
NO	4	1,1	1,1	1,1
TOTAL	372	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco



Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

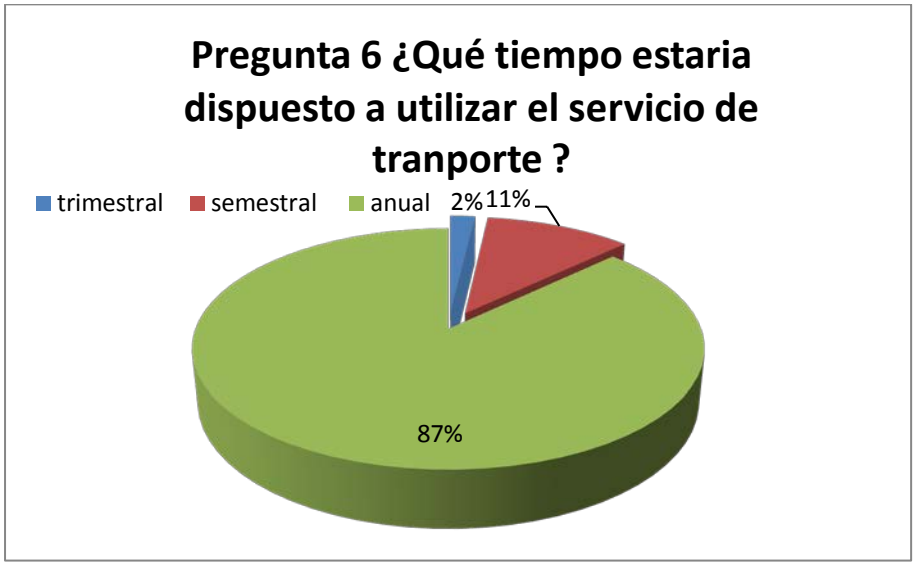
De los datos adquiridos de la respuesta establecida del 100% de la población el 99% desea que su niño viaje en Transporte Escolar Legalizado y el 1% que no, por lo tanto se puede decir que la implementación de la Compañía será viable en el Sector.

Pregunta 6

Pregunta 6 ¿Qué tiempo estaría dispuesto a utilizar el servicio de transporte?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
trimestral	7	2	2	2
semestral	41	11	11	11
Anual	324	87	87	87
TOTAL	372	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco



Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

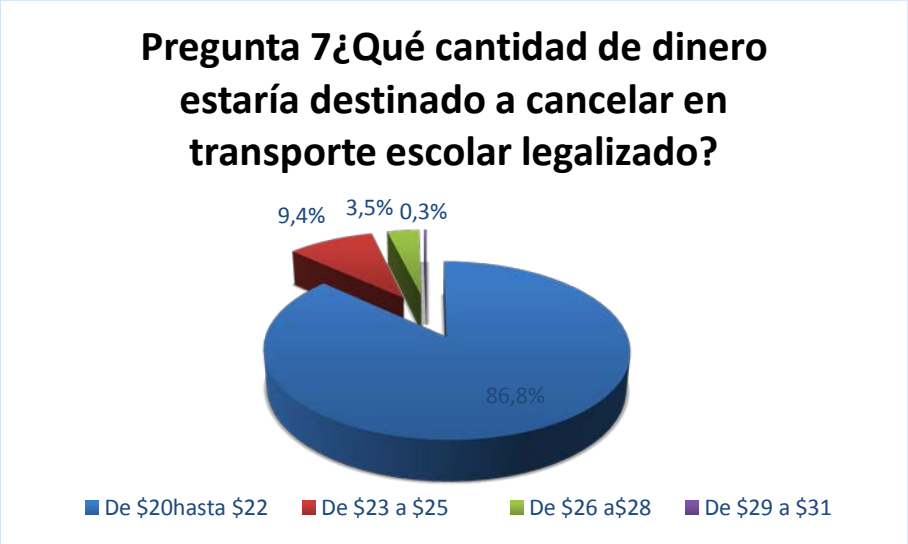
Mediante la recopilación de la encuesta realizada se obtuvo como resultado que el 87% está dispuesto a utilizar el servicio durante un periodo anual, seguido por el 11% que lo desean obtener semestralmente y al final con un 2% de un periodo trimestral.

Pregunta 7

Pregunta 7 ¿Qué cantidad de dinero estaría destinado a cancelar en transporte escolar legalizado?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
De $20hasta $22	323	86,8	86,8	86,8
De $23 a $25	35	9,4	9,4	9,4
De $26 a$28	13	3,5	3,5	3,5
De $29 a $31	1	0,3	0,3	0,3
TOTAL	372	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco



Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

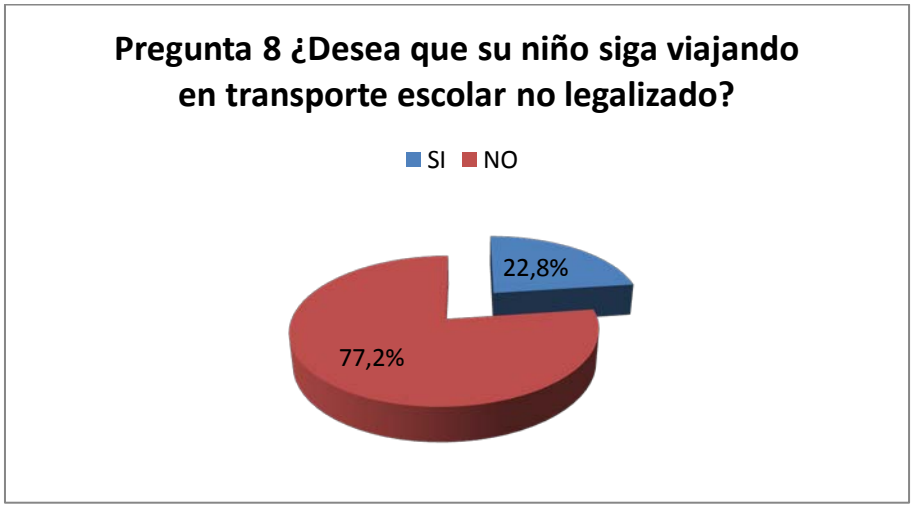
Según la población de Sector de Checa se manifiesta mediante la encuesta realizada que el 87% habitantes desea cancelar al servicio que se brindará de $20 hasta $22 lo cual es el rango más bajo del proyecto establecido, seguido por 9% habitantes la cantidad de $23 hasta $25 y 4% habitantes de $26 hasta $28, por lo tanto la Compañía estará dispuesta a brindar el servicio.

Pregunta 8

Pregunta 8 ¿Desea que su niño siga viajando en transporte escolar no legalizado?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	85	22,8	22,8	22,8
NO	287	77,2	77,2	77,2
TOTAL	372	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco



Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

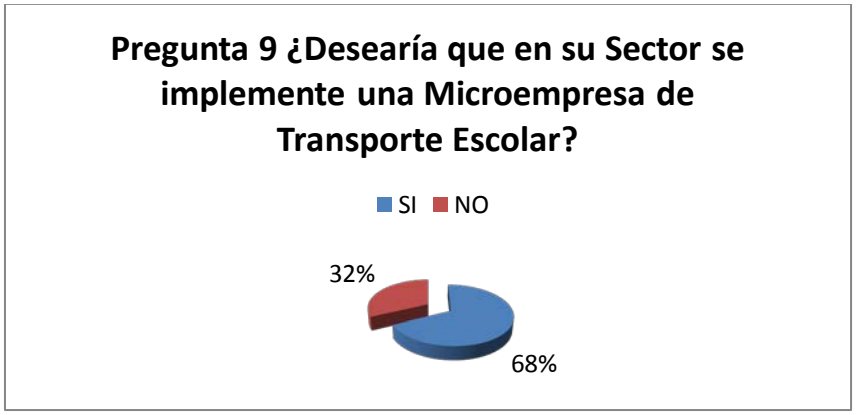
Por medio de la pregunta establecida lo que se interpreta es que el 99% de la población ya no desea que sus hijos viajen en busetas no legalizadas y con una minimidad de 1% que si por medio de esta información nuestro proyecto sigue en marcha.

Pregunta 9

Pregunta 9¿Desearía que en su Sector se implemente una Microempresa de Transporte Escolar?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	253	68,0	68,0	68,0
NO	119	32,0	32,0	32,0
TOTAL	372	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco



Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

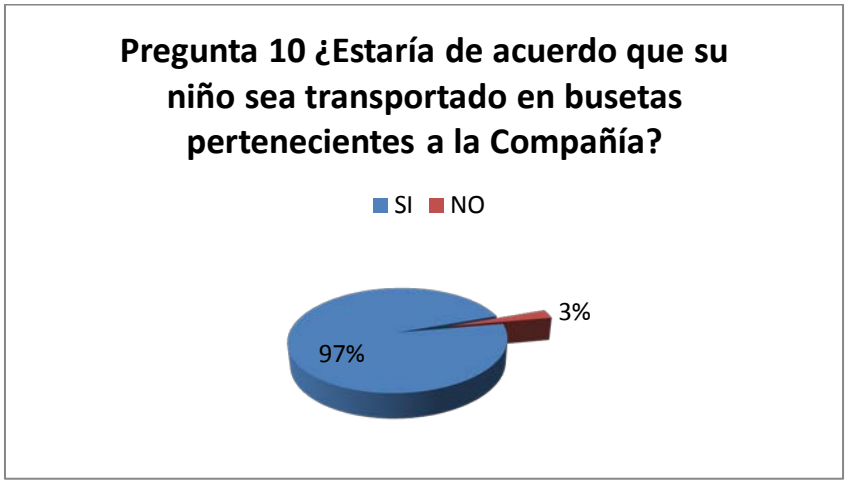
De los datos adquiridos en la pregunta establecida la Implementación de un Microempresa de Transporte Escolar en el Sector de Checa seria acogida con un 68% y un 32% con una respuesta negativa por lo que hay camionetas que trasladen a sus hijos, por lo tanto en este Sector el proyecto no tendría mucha demanda.

Pregunta 10

Pregunta 10 ¿Estaría de acuerdo que su niño sea transportado en busetas pertenecientes a la Compañía?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
SI	362	97,3	97,3	97,3
NO	10	2,7	2,7	2,7
TOTAL	372	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco



Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

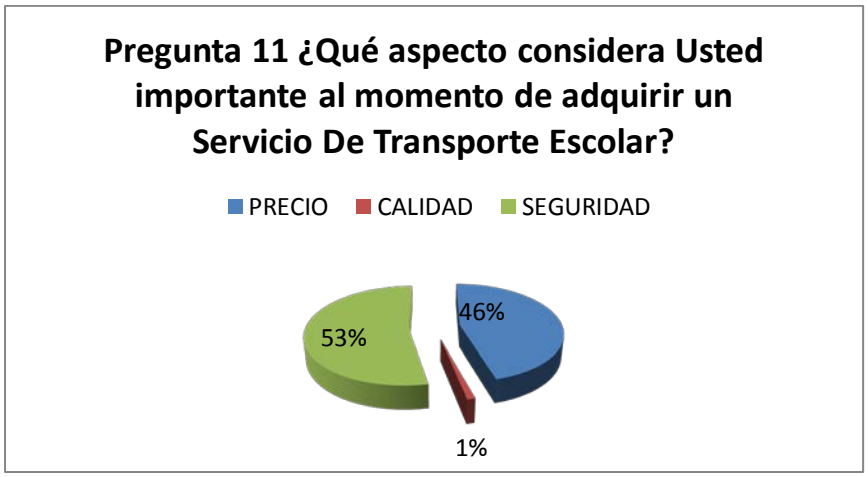
La recopilación de la encuesta realizada se obtiene como resultado que el 97% de habitantes está de acuerdo en que su niño sea transportados a sus respectivos establecimientos en busetas pertenecientes a la Compañía, y mientras tanto un 3% que no desea adquirir nuestros servicios por lo que es un porcentaje bajo.

Pregunta 11

Pregunta 11 ¿Qué aspecto considera Usted importante al momento de adquirir un SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR?

VALIDO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VALIODO	PORCENTAJE ACUMULADO
PRECIO	170	45,7	45,7	45,7
CALIDAD	4	1,1	1,1	1,1
SEGURIDAD	198	53,2	53,2	53,2
TOTAL	372	100%	100%	100%

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco



Fuente: Programa Excel
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

Con respecto a la última pregunta de la encuesta lo que se necesita saber es lo que nuestros clientes desean al momento de adquirir un servicio, con un 53% Seguridad, con un 46% Calidad, y con 1% Calidad, para la Compañía es algo beneficioso ya que nuestro Objetivo cuenta con ello para el beneficioso de los mismos.

3.02 Oferta

Oferta se hace referencia a la cantidad de bienes, productos o servicios que se ofrecen en un mercado bajo unas determinadas condiciones. El precio es una de las condiciones fundamentales que determina el nivel de oferta de un determinado bien en un mercado. (Arango, 2015, pág. 1 y 2)

3.02.01 Oferta Histórica

Determina la cantidad de un bien o servicio que proporcionaron al mercado en función del nivel de precio en años anteriores. (Andino, 2011)

Tabla 19 *Oferta Histórica*

AÑO	INFLACION	OFERTA	
2011	5,41%	98.512,50	4.691
2012	5,14%	93.182,97	4.437
2013	3,82%	88.393,37	4.209
2014	3,75%	85.016,74	4.048
2015	3,67%	81.828,61	3.897

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis

Después de haber realizado las encuestas establecidas en los Sectores El Quinche y Checa se une la información y tenemos como resultado una Oferta Actual de 98.512,50 con lo que se emprende a realizar los cálculos de Oferta Histórica tomando como factor a la Inflación y una aceptación de precio de $21.

3.02.02 Oferta Actual

Indicar los factores que influyen en el comportamiento de la oferta. "La oferta actual es la cantidad de bienes o servicios que ofrecen ciertos productores al mercado en el año presente." (Cepeda, 2010)

Para la Compañía de Transporte Escolar se la cálculo de la siguiente manera:

Tabla 20 *Oferta Actual*

DEMANDA ACTUAL QUINCHE	DEMANDA ACTUAL CHECA	= OFERTA ACTUAL
70.554,90	27.957,60	98.512,50

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

3.02.03 Oferta Proyectada

La oferta Proyectada es la cantidad de bienes o servicios que ofrecen ciertos productos al mercado de años futuros.

Tabla 21 *Oferta Proyectada*

AÑO	INFLACION	OFERTA PROYECTADA	
2015	3,67%	98512,50	4691
2016	2,32%	102.127,91	4863
2017	2,32%	104.449,28	4974
2018	2,32%	106.873,62	5089
2019	2,32%	109.353,09	5207

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

3.04.01 Demanda Histórica

Es conocer el comportamiento del consumo en el tiempo pasado, es decir, la Demanda del producto o servicio que hubo en años anteriores. Este análisis solo se efectúa para productos que existen en el Mercado. (Ferrer D. , 2011)

Tabla 22 *Demanda Histórica*

AÑO	INFLACION	DEMANDA	
2011	5,41%	127.488,64	6071
2012	5,14%	120.591,50	5742
2013	3,82%	114.393,31	5447
2014	3,75%	109.996,49	5238
2015	3,67%	105.871,62	5042

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

3.04.02 Demanda Actual

La demanda actual se refiere a la cantidad de personas que acudió a una Compañía para solicitar el servicio de Transporte Escolar en el periodo actual.

Tabla 23 *Demanda Actual*

ACEPTACION QUINCHE	ACEPTACION CHECA	= DEMANDA ACTUAL
91.274,13	36.214,51	127.488,64

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

3.04.03 Demanda Proyectada

La Demanda Proyectada es la cantidad de servicios que requiere desde el año actual hacia los años posteriores.

Tabla 24 *Demanda Proyectada*

AÑO	INFLACION	DEMANDA PROYECT	
2015	3,67%	127.488,64	6071
2016	2,32%	132.167,47	6294
2017	2,32%	135.233,76	6440
2018	2,32%	138.371,18	6589
2019	2,32%	141.581,39	6742

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

3.05 Balance Oferta - Demanda

3.05.01 Balance Actual

Tabla 25 *Balance Actual*

AÑO	DEMANDA ACTUAL	OFERTA ACTUAL	DEMAN. INSATISFECHA
2015	**127.488,64**	**98.512,50**	**28.976,14**

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

3.05.02 Balance Proyectado

Tabla 26 *Balance Proyectado*

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTA	DEMANDA INSATISFECHA
2015	127.488,64	98512,50	28.976,14
2016	132.167,47	102.127,91	30.042,56
2017	135.233,76	104.449,28	30.784,48
2018	138.371,18	106.873,62	31.497,56
2019	141.581,39	109.353,09	32.228,30

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

CAPITULO IV

4. Estudio Técnico

El estudio técnico donde permite verificar la posibilidad técnica de apertura una empresa y también determina el efecto que tiene las variables del proyecto en su rentabilidad y para que se proporcione a cabo este estudio (Brun y Puig, 2008) afirma que "incluye tres grupos de información disponibles para los inversores como son: precio, el volumen y la posición abierta".

4.01 Objetivo de Estudio Técnico

El objetivo de estudio técnico se puede decir que es netamente económica. (Borja Rodrigo) nos indica que:

> Es decir, automatiza los costos, inversiones y beneficios de los aspectos técnicos. Para ello se busaca determinar las características de la composición óptima de los recursos como: la localización, los equipos, las instalaciones y la organización requeridos que harán que la producción, de un bien o servicio se logre eficaz y eficientemente y por ende para llegar a una toma de decisión para el arranque del proyecto. (p.3, 4)

4.01.01 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto describe la capacidad de servicios en la otorgación de transporte escolar, durante todo el periodo escolar.

Mobiliario Y Equipo Requerido

Tabla 27 Tamaño del proyecto

N°	DETALLE	CANTIDAD
1	**MOBILIARIO**	
1.1	Escritorio Pequeño	1
1.2	Escritorio Gerencial	1
1.3	Escritorio Mediano	2
1.4	Mesa 3m de largo x 2m de ancho	1
1.5	Silla giratoria	4
1.6	Sillas de recepción	20
1.7	Archivador Metálico	2
1.8	Sillón sala de espera	4
1.9	Mesa de vidrio sala de espera	1
1.10	Anaqueles	4
2	**EQUIPO DE COMPUTACIÓN**	
2.1	Impresora Canon	1
2.2	Laptop HP original	3
2.3	Modem para internet	1
3	**EQUIPO DE OFICINA**	
3.1	Teléfono Inalámbrico	4
	TOTAL	

Fuente: Inv. de Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis

Para llevar a cabo el proyecto a implementarse, detallamos lo que la Compañía debe adquirir, para que la empresa llegue a la Eficiencia donde obtendrá un servicio de calidad.

Mano de obra.

Se intercambian sus cualidades o condiciones físicas por un salario o sueldo. Podemos decir que la mano de obra engloba, por tanto, al colectivo de personas que son capaces de poner sus conocimientos al servicio de la producción de un bien o servicio. (Arturo, 2014, pág. 2)

Cuadro de personal.

Tabla 28 *Cuadro de personal.*

No	CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL
1	GERENTE GENERAL	400,00	4.800,00
2	PRESIDENTE	400,00	4.800,00
3	SECRETARIA	366,00	4.392,00
4	TESORERA	366,00	4.392,00
5	VOCAL PRINCIPAL	200,00	2.400,00
	TOTAL	1.732	20.784

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Disponibilidad de Recursos

Este enfoque tiene como principal ventaja que con supuestos mínimos asegura la existencia de un sistema de precios que permite la toma de decisiones eficiente y descentralizada. (Guijarro Prieto, 2011)

Tabla 29 Recursos Disponibles

CONCEPTO	PORCENTAJE	VALOR
Capital Propio (Con la Participación de Socios)	**76%**	**37.855,00**
Capital Financiado	**24%**	**1.732,00**

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

4.01.02 Capacidad instalada

La capacidad instalada quiere decir que es una referencia al promedio de producción de los servicios que puede obtenerse en un periodo de tiempo, midiendo y verificando con los recursos que contará la Empresa de Transporte Escolar "Rapi Checa"

4.01.03 Capacidad Óptima

(Pareja Fernandez, 2013) Nos señala que:

> La incertidumbre de medida más pequeña que un laboratorio puede conseguir, dentro del alcance de su acreditación, cuando realiza calibraciones más o menos rutinarias de patrones de medida casi ideales, utilizados para definir, realizar, conservar o reproducir una unidad de esa magnitud o uno o más de sus valores, o cuando realiza calibraciones rutinarias de instrumentos de medida casi ideales utilizados para medir una magnitud.

La Capacidad Optima del Proyecto pretende captar 48 socios al año, con un promedio de 4 socios mensuales ya que por medio de la Ley de Agencia Nacional de Transito se demoran en facilitarle los trámites para que puedan pertenecer a la Compañía, y a la vez los conductores a implementarse deben brindar un servicio de calidad y con las normas de seguridad que la empresa ofrece.

4.02 Localización Geográfica del Proyecto

Como primer punto y el más importante se realiza un estudio para la ubicación de la compañía es una situación ventajosa ya que permite determinar si es éxito o fracaso, de ello se toma una decisión al momento de la ubicación.
Para un mejor estudio se la divide en dos fragmentos: Macro localización y Micro localización.

4.02.01 Macro localización

Determina el territorio o región en la que el proyecto tendrá influencia con el medio, describiendo las características, ventajas y desventajas. La región seleccionada puede ser en el ámbito internacional, nacional o territorial, solo requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico. (Hernandez Rivera, 2012)

. Macro localización de la Compañía de Transporte Escolar "Rapi Checa" (Provincia de Pichincha, Cantón Quito, Sector El Quinche)

Figura 7 *Macro localización*
Fuente: Google Maps.
Elaborado por: Alexandra Pilco

Tabla 29 *Variables de Macro Localización del Proyecto*

VARIABLES	MUY FAVORABLE	MEDIO FAVORABLE	POCO FAVORABLE
Seguridad	X		
Clientes	X		
Vías de Acceso		X	
Competencia			X
Proveedores			x
Servicios Básicos	x		
TOTAL	3	1	2

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

Mediante un estudio de las Variables en la Macro Localización se denomina que a nuestro favor se tiene lo que es Seguridad, Clientes, y los Servicios Básicos esto es favorable para la empresa ya que son las variables principales para el bienestar de la Compañía.

4.02.02 Micro localización

Se elige el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio. (Ceibal, 2011)

Figura 8 *Micro localización*

Micro localización de la "Compañía de Transporte Escolar "Rapi Checa", (Sector El Quinche calle Bolívar Y Pichincha OE35)

Fuente: Google Maps
Elaborado por: Alexandra Pilco

Tabla 30 *Las Variables de Micro Localización del proyecto de Transporte Escolar*

VARIABLES	C	M.C	L.	M.L
Com Trans.Cusuba				X
Compañía Asca Trans.				X
Compañía Pacha Mama				X
TOTAL	0	0	2	1

En la tabla 30 tenemos donde C: cerca, M.C: Muy Cerca, L: Lejos, M.L.: Muy Lejos

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis:

Se puede decir que mediante un estudio de Micro Localización y sus Variables la competencia no es un Riesgo para la Compañía.

4.03 Ingeniería de Servicios

Adquiere mecanismos para dirigir una empresa (Martinez, 2012, pág. 2) dice que "La ingeniería de servicios es un medio para diseñar e instrumentar acciones concretas, Derivadas de los planes estratégicos o de la formulación de estrategias competitivas".

4.03.01 Definición de Bienes y Servicios

(Montoya J. D., 2013, pág. 1). Afirma que

> Los bienes y servicios económicos o escasos son aquellos generados en las distintas actividades económicas con el fin de suplir una necesidad o un deseo. Se comercian en el mercado y sus precios son definidos por la oferta y la demanda, a una mayor oferta el precio del bien disminuye y a una mayor demanda aumenta.

Mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicio de transporte escolar, lo cual pretende trabajar con los choferes y busetas, anteriormente no legalizadas y ahora es la motivación para poder crear la Empresa de ser busetas legalizadas y tener los puestos asegurados.

4.03.02 Distribución física de la Compañía de Transporte Escolar

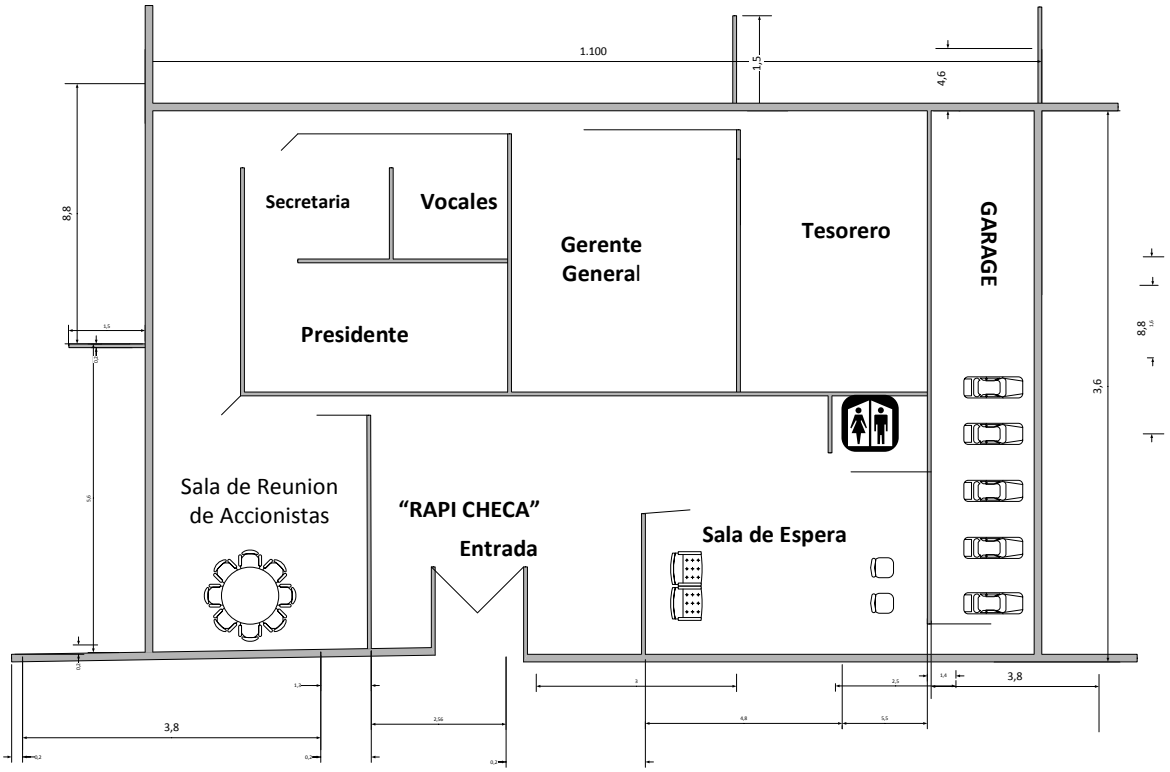
La distribución física de productos es un tema que se relaciona directamente con el mercadeo. Dicho en forma simple la distribución física es llevar el producto desde el centro de producción al consumidor final. (Rivera Duque, 2012)

En la Compañía encontraremos:

- ✓ Sala de Espera
- ✓ Sala de Reunión para los Accionistas
- ✓ Presidente
- ✓ Secretaria
- ✓ Tesorera
- ✓ Gerente General
- ✓ Baño
- ✓ Garage

Plano del Negocio

Figura 9 Plano del Negocio



Fuente: Programa Visio (Inv. De Campo)
Elaborado por: Alexandra Pilco

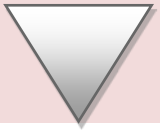
4.03.03 Flujo gramas del proceso del servicio.

(American, 2014, pág. 21) Afirma que

> El diagrama de flujo o diagrama de actividades es la representación gráfica del algoritmo o proceso. Se utiliza en disciplinas como programación, economía, procesos industriales y psicología cognitiva, En Lenguaje Unificado de Modelado (UML), un diagrama de actividades representa los flujos de trabajo paso a paso de negocio y operacionales de los componentes en un sistema. Un diagrama de actividades muestra el flujo de control general.

Simbología.

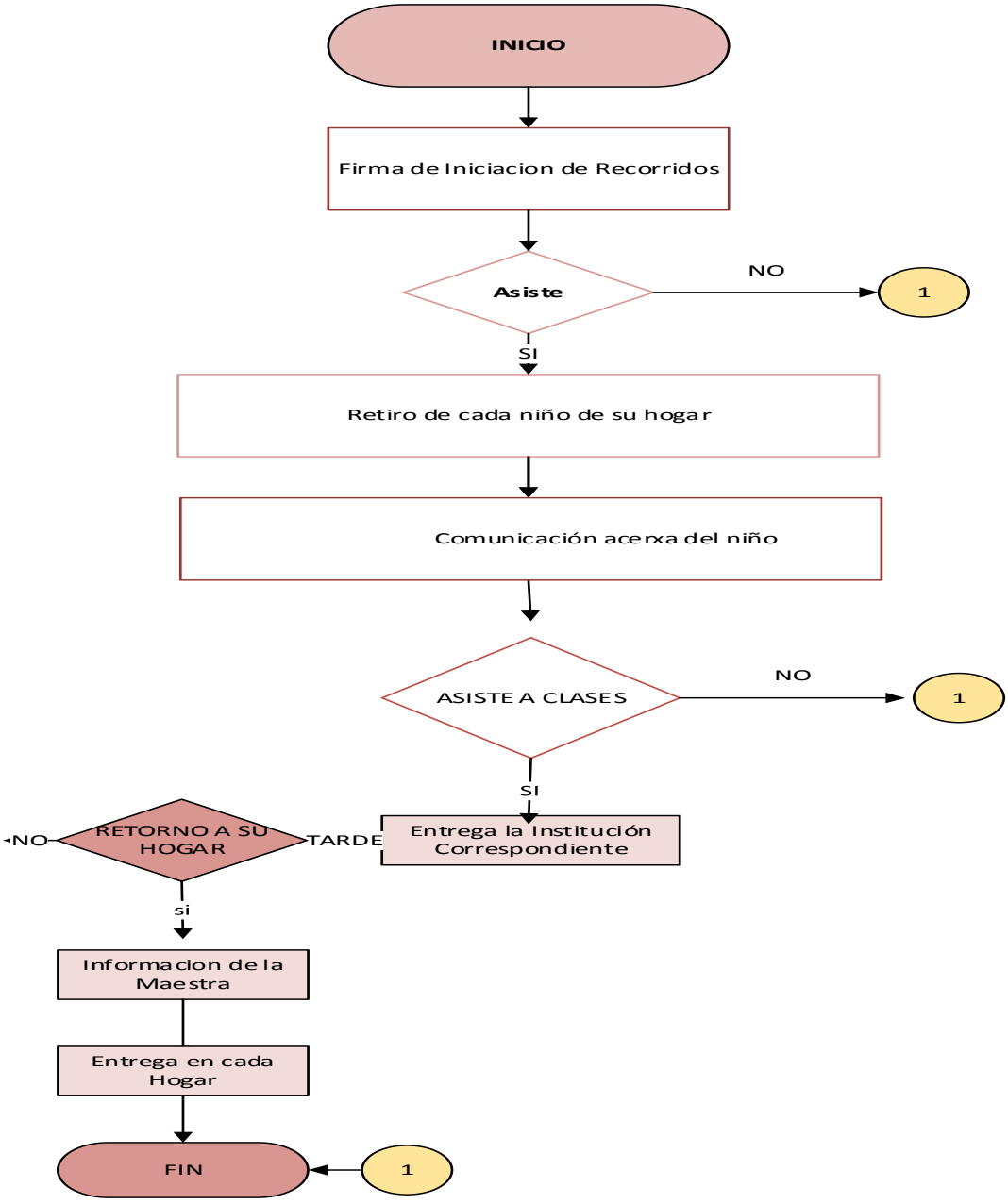
Tabla 31 *Flujo gramas del proceso del servicio.*

SIMBOLO	REPRESENTA
	Inicio o término.- Indica el principio o el fin del flujo. Puede ser acción o lugar; además se usa para indicar una unidad administrativa o persona que recibe o proporciona información.
	Actividad.- Describen las funciones que desempeñan las personas involucradas en los procesos.
	Documento.- Representa cualquier documento que entre, se utilice, se genere o salga del proceso.
	Decisión o alternativa.- Indica un punto dentro del flujo donde se debe tomar una decisión
	**Archivo.-** Indica que se guarde un documento en forma temporal o permanente.
	Conector de página.- Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente, en la que continua el diagrama de flujo.
	Conector.- Representa una conexión o enlace de una parte del diagrama de flujo con otra parte del mismo, en la misma hoja.
	Demora.- Indica retraso en el desarrollo del proceso, método o procedimiento.
	Transporte.- Indica el movimiento de personas material o equipo.
	Inspección y medición.- Representa el hecho de verificar la naturaleza, calidad y cantidad de los insumos y productos.

Fuente: Iso 9000
Elaborado por: Alexandra Pilco

Flujo grama del proceso de servicio de transporte

Figura 10 **Flujo gramas del proceso del servicio.**



Fuente: Programa Visio
Elaborado por: Alexandra Pilco

Determinación de mobiliario y equipo.

El mobiliario y Equipo a utilizarse es el siguiente:

Tabla 32 *Determinación de mobiliario y equipo*

MUEBLES ENSERES Y EQUIPO

N°	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	**MOBILIARIO**			
1.1	Escritorio Pequeño	1	80,00	80,00
1.2	Escritorio Gerencial	1	125,00	125,00
1.3	Escritorio Mediano	2	105,00	210,00
1.4	Mesa 3m de largo x 2m de ancho	1	230,00	230,00
1.5	Silla giratoria	4	40,00	160,00
1.6	Sillas de recepción	20	15,00	300,00
1.7	Archivador Metálico	2	130,00	260,00
1.8	Sillón sala de espera	4	100,00	400,00
1.9	Mesa de vidrio sala de espera	1	50,00	50,00
1.10	Anaqueles	4	2400,00	960,00
2	**EQUIPO DE COMPUTACIÓN**			
2.1	Impresora Canon Multifuncion	1	330,00	330,00
2.2	Laptop HP original	3	700,00	2100,00
3	**EQUIPO DE OFICINA**			
3.1	Teléfono Inalámbrico	4	100,00	400,00
	TOTAL			**6275,00**

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

CAPÍTULO V

5.- Estudio financiero

(Anzil, 2014, pág. 1) Nos indica que

> El estudio financiero determina el monto de los recursos económicos necesarios para brindar el servicio sustentable, viable y rentable en un tiempo determinado, para calcular el estudio financiero en la ejecución de un plan de negocio, lo cual se desarrolla antes de poner en marcha un negocio o un proyecto, para ver la posibilidad económica que el servicio pueda brindar.

El estudio financiero es la base fundamental, ya que ocupa la parte de análisis económica, lo cual examina y determina el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, y los costos totales de operación de la empresa, este estudio es la parte final del proyecto, que es la evaluación económica.

Dentro del estudio financiero se determina el análisis de la inversión necesaria; para Activos Fijos y Capital de Trabajo; que permitirá la operación de la Compañía de Transporte Escolar "RAPI CHECA"

5.01 Ingresos Operacionales y no Operacionales

5.01.01. Los ingresos operacionales

Los Ingresos son los incrementos de los beneficios que tienen relación directa con la producción de Bien o Servicio, (Cuellar, 2004, pág. 3) indica que

> Son todos los aumentos brutos del patrimonio originados directamente en el desarrollo del objeto social del ente, distintos de los aumentos en los aportes de los propietarios. Un ingreso operacional tiene relación directa con la producción de un bien o servicio que constituye el objeto social de la empresa.

Los ingresos operacionales para el proyecto son:

Tabla 33 *Ingreso del proyecto*

DESCRIPCION	Servicio Transporte Escolar
Población El Quinche- Checa	**14.868**
Aceptación	98%
TOTAL DE SERVICIO	**14.630**
Frecuencia de Servicio Anual	**78%**
Total clientes	**11.470**
Clientes Potenciales	**0,05%**
Frecuencia de compra de Servicio	**6**
Número **de días**	**5,8**
Número **de veces de Servicio a la semana**	**34**
Numero de semanas	**52**
Total anual ventas	**1.779**
Precio	**21**
Total ingresos anuales	**37.367,19**

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

5.01.02. Ingresos no operacionales

Por ingreso no operacional se entiende que es proveniente de transacciones diferentes a los del objeto social o giro principal de la actividad económica de la Compañía, constituyendo un ingreso provisional para complementar al principal ingreso.

"Son aquellos ingresos diferentes a los obtenidos para el desarrollo de la actividad principal de la empresa.". (Gerencie.com, 2013, pág. 1)

5.02. Costo

Es la distribución del costo sea a un bien o servicio. "Son gastos económicos que representa la fabricación de un producto o la prestación de servicios". (Gomez, 2012)

5.02.01. Costo directo

Son los costos directos de producción la mano de obra directa y materia prima directa, en las que se puede apreciar la cantidad necesaria el costo unitario, valores mensuales y valores anuales del proyecto. (Gomez, 2012, pág. 2)

5.02.02. Costo indirecto

El Costo Indirecto determina la materia prima indirecta que se puede llegar a utilizar al momento de realizar algún producto, su costo unitario y sus valores mensuales como anuales.

5.02.03. Gastos administrativos

El gasto administrativo es el gasto que incurre dentro del departamento administrativo y financiero, es decir aquellos contraídos en el control, dirección y gestión contable institucional y legal de una organización, pero que no son directamente identificados como; la financiación, comercialización o las operaciones de producción.

En la implementación de la Compañía en donde asumirá como gastos administrativos serán los sueldos de, (Sueldo de gerente, contador, comisión de crédito, dientas de consejos y tesorero), útiles de oficina, útiles de aseo.

Tabla 34 *Gasto administrativo*

ROL DE ADMINISTACION Y VENTAS							
	SUELDO MENSUA	APORTE PATRON	DECIMO TERCER	DECIMO CUARTO	FONDOS DE	VALOR MENSUA	VALOR ANUAL
GERENTE GENERAL	400,00	50	33,33	33,33	33,33	550,00	6.600,00
PRESIDENTE	400,00	50	33,33	33,33	33,33	550,00	6.600,00
SECRETARIA	366,00	45,75	30,50	30,50	30,50	503,25	6.039,00
TESORERA	366,00	45,75	30,50	30,50	30,50	503,25	6.039,00
VOCAL PRINCIPAL	200,00	25	16,67	16,67	16,67	275,00	3.300,00
TOTAL SUELDO	**1.732,00**	**216,50**	**144,33**	**144,33**	**144,33**	**2.381,50**	**28.578,00**

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

Tabla 35 *Otros gastos*

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Sueldo Personal Administración			2.294,12	28.578,00
Suministros de Oficina	1	120,00	120,00	1.440,00
Arriendos	1	110,00	110,00	1.320,00
Suministros de Limpieza	1	10,00	10,00	120,00
Agua Potable	1	20,00	20,00	240,00
Luz Eléctrica	1	30,00	30,00	360,00
Teléfono	1	40,00	40,00	480,00
Internet	1	25,00	25,00	300,00
Mantenimiento	1	10,00	10,00	120,00
TOTAL			**2.659,12**	**32.958,00**

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

5.02.04. Costo financiero

Tasa de interés que nos cobrara la Cooperativa Codesarrollo por él valor Financiado.

Tabla 48 *Costo financiero*

COOPERATIVA		COODESARROLLO		
Inversión		100%	7.087,00	
Cap. Propio		76%	5.355,00	
Financiamiento		24%	1.732,00	
Plazo	:		24	MESES
Interés	:		19%	0,79%
Pagos	:		MENSUAL	

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

5.02.06. Costos fijos y variables

5.02.06.01. Costos fijos

Son aquellos costos que no varían con el nivel de producción, y que no sufren cambios en la actividad de la empresa, se obtienen de la suma de los Gastos Administrativos, Gastos de Venta y Otros Gastos.

Tabla 36: *Costo fijo*

Costos Fijos:	
Gastos Administrativos	32.958,00
Gastos de Ventas	1.500,00
Gasto Financiero	129,23
TOTAL COSTO FIJO	**34.587,23**

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

5.02.06.02. Costo variable

Es la suma de los costos marginales en todas las unidades producidas "El costo variable es la suma de los costos marginales en todas las unidades producidas.

Así, los costos fijos y los costos variables constituyen los dos componentes del costo total." (Enciclopedia Financiera, 2012, pág. 1)

5.03 Inversiones

Consiste en la aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa.

5.03.01 Inversión fija

La inversión fija son los recursos tangibles y no tangibles, que facilita el coste del proyecto, nos brinda saber el valor de la estimación de la inversión de esta forma se basa en cotizaciones y proformas de los bienes o servicios a utilizarse en ejecución al proyecto. (Saenz, 2012, pág. 1)

INVERSION FIJA						
Descripción	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Muebles y Enseres	-1.510,00					755,00
Equipos de Oficina	-320,00					160,00
Equipos de Computación	-1.130,00			-1.130,00		376,67
TOTAL	**-2.960,00**			**-1.130,00**		**1.291,67**

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

5.03.01.01 Activos fijos

(Damm, 2006, págs. pag 1,2). Afirma que:

> Son aquellos que se mantienen durante más de un año y se utilizan para llevar a cabo la actividad de la empresa. Los terrenos, edificios, equipos, muebles, y maquinaria son ejemplos de activos fijos. Cuando se compra un activo fijo, todos los costos incurridos para su adquisición e instalación se cargan a la cuenta de activos fijos."

Tabla 50 *Activos de la empresa*

MUEBLES Y ENSERES Y EQUIPO

N°	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	**MUEBLES Y ENSERES**			
1.1	Escritorio Pequeño	1	80,00	80,00
1.2	Escritorio Mediano	2	105,00	210,00
1.3	Mesa 3m de largo x 2m de ancho	1	230,00	230,00
1.4	Silla giratoria	4	40,00	160,00
1.5	Sillas	20	15,00	300,00
1.6	Sillón sala de espera	4	50,00	200,00
1.7	Mesa de vidrio sala de espera	1	50,00	50,00
1.8	Anaqueles	4	70,00	280,00
2	**EQUIPO DE COMPUTACIÓN**			
2.1	Impresora Canon	1	130,00	130,00
2.2	Laptop HP original	4	700,00	2800,00
3	**EQUIPO DE OFICINA**			
3.1	Teléfono Inalámbrico	4	80,00	320,00
	TOTAL			**4760,00**

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

5.03.01.02 Activos nominales

Son aquellos activos intangibles aquellos servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

5.03.02 Capital de trabajo

Es la planeación financiera y los procesos de control se encuentran íntimamente relacionados con la planeación estratégica de la Compañía. (Ynfante, 2012, pág. 1)

Tabla 52 *Capital de trabajo*

Descripción	1 Mes	1 Mes	1 Mes	TOTAL
Arriendos	110,00	110,00	110,00	330,00
Servicios Básicos	6.882,36	6.882,36	6.882,36	20.647,08
Mantenimiento	40,00			40,00
Gasto Administrativo	7.977,36	7.977,36	7.977,36	23.932,08
Gasto Ventas	125,00			125,00
TOTAL	**15.009,72**	**14.969,72**	**14.969,72**	**45.074,16**

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

Tabla 37 *Cuadro de inversiones*

CUADRO DE INVERCIONES

Concepto	Uso de fondos	RECURSOS PROPIOS	RECURSOS FINANCIDOS
Inversiones **en Activos Fijos**			
Muebles y Enceres	1.510,00	1.510,00	
Equipo de Computación	2.930,00	2.930,00	
Equipo de Oficina	80,00	80,00	
Total de Activos Fijos	**4.520,00**	**4.520,00**	**0,00**
Activos Diferidos			
Gasto de Constitución	500,00	500,00	
Estudio de Factibilidad	100,00	100,00	
Total de Activos Diferidos	**600,00**	**600,00**	**0,00**
Capital de trabajo			
Arriendos	110,00	110,00	
Servicios Básicos	115,00	115,00	
Mantenimiento	10,00	10,00	
Gasto Administrativo	1.732,00		1.732,00
Gasto Ventas	0,00	0,00	
Total capital de trabajo	**1.967,00**	235,00	1.732,00
TOTAL DE INVERCIÓN	**7.087,00**	**5.355,00**	**1.732,00**
PARTICIPACIÓN	**100%**	**76%**	**24%**

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

5.03.04 Amortización de financiamiento

Amortización de financiamiento

Tabla 38 *Amortización del préstamo*

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Inversión	:	100%	7.087,00	
Cap. Propio	:	76%	5.355,00	
Financiamiento	:	24%	1.732,00	
Plazo	:		24	MESES
Interés	:		19%	0,79%
Pagos	:		MENSUAL	

Periodo	Saldo	Interes	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	1.732,00	0,00	0,00	0,00	1.732,00
1	1.732,00	13,71	79,52	65,81	1.666,19
2	1.666,19	13,19	79,52	66,33	1.599,85
3	1.599,85	12,67	79,52	66,86	1.533,00
4	1.533,00	12,14	79,52	67,39	1.465,61
5	1.465,61	11,60	79,52	67,92	1.397,69
6	1.397,69	11,07	79,52	68,46	1.329,23
7	1.329,23	10,52	79,52	69,00	1.260,23
8	1.260,23	9,98	79,52	69,55	1.190,68
9	1.190,68	9,43	79,52	70,10	1.120,58
10	1.120,58	8,87	79,52	70,65	1.049,93
11	1.049,93	8,31	79,52	71,21	978,72
12	978,72	7,75	79,52	71,78	906,94
13	906,94	7,18	79,52	72,34	834,60
14	834,60	6,61	79,52	72,92	761,68
15	761,68	6,03	79,52	73,49	688,19
16	688,19	5,45	79,52	74,08	614,11
17	614,11	4,86	79,52	74,66	539,45
18	539,45	4,27	79,52	75,25	464,20
19	464,20	3,67	79,52	75,85	388,35
20	388,35	3,07	79,52	76,45	311,90
21	311,90	2,47	79,52	77,05	234,84
22	234,84	1,86	79,52	77,66	157,18
23	157,18	1,24	79,52	78,28	78,90
24	78,90	0,62	79,52	78,90	0,00

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

5.03.05 Depreciaciones

(Gerencie.com, 2013). Nos indica que:

> La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable.

Para el cálculo de la depreciación se tomó en cuenta el valor del activo dividido para el año de vida útil que tiene el activo.

Tabla 54 *Depreciaciones*

CUADRO DE DEPRECIACIONES							
Descripción	**Año 0**	**Vida Util**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Muebles y Enseres	1.510,00	10	151,00	151,00	151,00	151,00	151,00
Equipos de Oficina	320,00	10	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00
Equipos de Computación	1.130,00	3	376,67	376,67	376,67	376,67	376,67
TOTAL	**2.960,00**		**559,67**	**559,67**	**559,67**	**559,67**	**559,67**

Fuente: Inv. De Campo
Elaborado por: Alexandra Pilco

Tabla 39 *Estado de situación*

EMPRESA "RAPI CHECA"		
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO INICIAL		
ACTIVOS		
Activo Corriente		**1.967,00**
Bancos	1.967,00	
Activo no Corriente		**5.120,00**
Muebles y Enceres	1.510,00	
Equipo de Computación	2.930,00	
Equipo de Oficina	80,00	
Gasto de Constitución	500,00	
Estudio de Factibilidad	100,00	
TOTAL ACTIVOS		
		7.087,00
PASIVOS		
Pasivos no Corrientes		
Préstamo Bancario por pagar	1.732,00	**1.732,00**
PATRIMONIO		
Capital	5.355,00	**37.855,00**
Aportación Socios (20*1625)	32.500,00	
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO		**39.587,00**

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

5.03.07 Estado de resultados proyectados

Estado de resultados ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

Tabla 55 E*stado de resultados*

	ESTADO DE RESULTADOS PROFORMADO					
	PIB SECTORIAL	0,16%				
	PORCENTAJE DE INFLACION	2,32%				
	Descripción	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
	VENTAS	37.367,19	37.426,98	37.486,86	37.546,84	37.606,91
(-)	Gastos Operacionales					
(=)	Gastos Administrativos	32.958,00	34.055,50	35.189,55	36.361,36	37.572,19
(-)	Gastos de Ventas	1.500,00	1.549,95	1.601,56	1.654,90	1.710,00
	Gastos Financieras	129,23	47,34	0,00	0,00	0,00
	Utilidad Operacional	4.409,19	3.371,47	2.297,31	1.185,48	34,72
	Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+)	**Utilidad A.P.E.I.**	**4.409,19**	**3.371,47**	**2.297,31**	**1.185,48**	**34,72**
(-)	15 % Participacion Laboral	661,38	505,72	344,60	177,82	5,21
(=)	Utilidad Antes de I.R.	3.747,81	2.865,75	1.952,71	1.007,65	29,51
(-)	Impuesto a la Renta S.A	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Utilidad Neta	3.747,81	2.865,75	1.952,71	1.007,65	29,51

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

5.03.08 Flujo de caja

"Entradas y salidas de dinero generadas por un proyecto, inversión o cualquier actividad económica. También es la diferencia entre los cobros y los pagos realizados por una empresa en un período determinado.". (Escuela Académico Profesional de Ingeniería en Energía, 2011, p. 3)

Tabla 56 *Flujo de caja*

	ESTADO DE RESULTADOS PROFORMADO					
	PIB SECTORIAL	0,16%				
	PORCENTAJE DE INFLACION	2,32%				
	Descripción	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
	VENTAS	37.367,19	37.426,98	37.486,86	37.546,84	37.606,91
(-)	Gastos Operacionales					
(=)	Gastos Administrativos	32.958,00	34.055,50	35.189,55	36.361,36	37.572,19
(-)	Gastos de Ventas	1.500,00	1.549,95	1.601,56	1.654,90	1.710,00
	Gastos Financieras	129,23	47,34	0,00	0,00	0,00
	Utilidad Operacional	4.409,19	3.371,47	2.297,31	1.185,48	34,72
	Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+)	**Utilidad A.P.E.I.**	**4.409,19**	**3.371,47**	**2.297,31**	**1.185,48**	**34,72**
(-)	15 % Participacion Laboral	661,38	505,72	344,60	177,82	5,21
(=)	Utilidad Antes de I.R.	3.747,81	2.865,75	1.952,71	1.007,65	29,51
(-)	Impuesto a la Renta S.A	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Utilidad Neta	3.747,81	2.865,75	1.952,71	1.007,65	29,51
(-)	Depreciaciones	559,67	559,67	559,67	559,67	559,67
(=)	Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+)	**EXCEDENTE OPERACIONAL**	**4.307,48**	**3.425,42**	**2.512,38**	**1.567,32**	**589,18**

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

5.04 Evaluación.

5.04.1 (TMAR) Tasa de Descuento

"Es también llamada costo de capital o tasa de descuento. Para formarse, toda empresa debe realizar una inversión inicial. Proviene de varias fuentes como llegan a ser los inversionistas." (PDF, Capitulo V, 2012, pág. 156)

La TMAR se calcula con la suma de la tasa activa y la tasa pasiva, como se muestra a continuación.

Tasa activa + Tasa pasiva= TMAR

Inflación =	**3,67** %	0,0367
Costo de Oportunidad	**8,75** %	0,0875

TMAR = 0,0333 + 0,05+ (0,0333 X 0,05)

TMAR = 0,1058 + (0,00241425)

TMAR = **0,1274**

TMAR = **12,74%**

5.04.02 Van (Valor Actual Neto)

Consiste en actualizar a valor actual presente los flujos de caja futuros que va a generar el proyecto, descontados de un tipo de interés (tasa de descuento), y compararlos con el importe inicial de la inversión.

Criterio: si el van es mayor que uno el proyecto es viable, por el contrario si el van es menor que uno el proyecto no es viable.

VAN =	- P	+	FNE 1	+	FNE 2	+	FNE 3	+	FNE 4	+	FNE 5
			(1 + i)^1		(1 + i)^2		(1 + i)^3		(1 + i)^4		(1 + i)^5
VAN =	-7.087,00	+	4.307,48	+	3.425,42	+	1.382,38	+	1.567,32	+	1.880,84
			1,12741125		1,27105613		1,43300298		1,61558368		1,82142721
VAN =	-7.087,00	+	3.820,68	+	2.694,94	+	964,67	+	970,13	+	1.032,62
VAN =	-7.087,00	+	9.483,04								
VAN =	2.396,04										

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

5.04.03 TIR (Tasa Interna de Retorno)

"La TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión, VAN igual a 0. La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable." (Arturo, 2014)

Para calcular la TIR es necesario calcular un van negativo y un van positivo, para reemplazarlo en la siguiente formula.

Tabla 40 *Tasa interna de retorno (TIR)*

TIR =	**29,43%**

Fuente: *Estudio Financiero*

Si la TIR es mayor que la TMAR el proyecto es rentable.

5.04.04 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Tabla 41 *Periodo de recuperación de la inversión*

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES CONSTANTES

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 3	3.425,42	2.028,28
1 mes	285,45	2.313,73
2 mes	285,45	2.599,18
3 mes	285,45	2.884,63
4 mes	285,45	3.170,08
5 mes	285,45	3.455,53
6 mes	285,45	3.740,99
7 mes	285,45	4.026,44
8 mes	285,45	4.311,89
9 mes	285,45	4.597,34
10 mes	285,45	4.882,79
11 mes	285,45	5.168,24
12 mes	285,45	5.453,70

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES ACTUALIZADOS

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 4	2.694,94	1.363,42
1 mes	224,58	1.588,00
2 mes	224,58	1.812,58
3 mes	224,58	2.037,15
4 mes	224,58	2.261,73
5 mes	224,58	2.486,31
6 mes	224,58	2.710,89
7 mes	224,58	2.935,47
8 mes	224,58	3.160,05
9 mes	224,58	3.384,62
10 mes	224,58	3.609,20
11 mes	224,58	3.833,78
12 mes	224,58	4.058,36

PERIODO DE RECUPERACIÓN:	2 AÑOS	PRVC

PERIODO DE RECUPERACIÓN:	1 AÑOS	PRVA

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis. - La recuperación del proyecto a implementar tiene una recuperación constante de 2 años y en valores actualizados a 1 año, esto nos quiere decir que el proyecto si es rentable.

5.04.05 Relación Costo Beneficio (RBC)

Es el cociente de dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto (ingresos) entre el valor actualizado de los costos (egresos) a una tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA), a menudo

también conocida como tasa de actualización o tasa de evaluación. (AgroProyectos, 2013)

$$R\ ^{c}/_{b} = \frac{\Sigma \text{ Flujos actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$R\ ^{c}/_{b} = \frac{34.615}{7087}$$

$$R\ ^{c}/_{b} = 15{,}22$$

5.04.06 Punto de equilibrio

Es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida. (Negocios & K, 2012)

Punto de equilibrio mensual

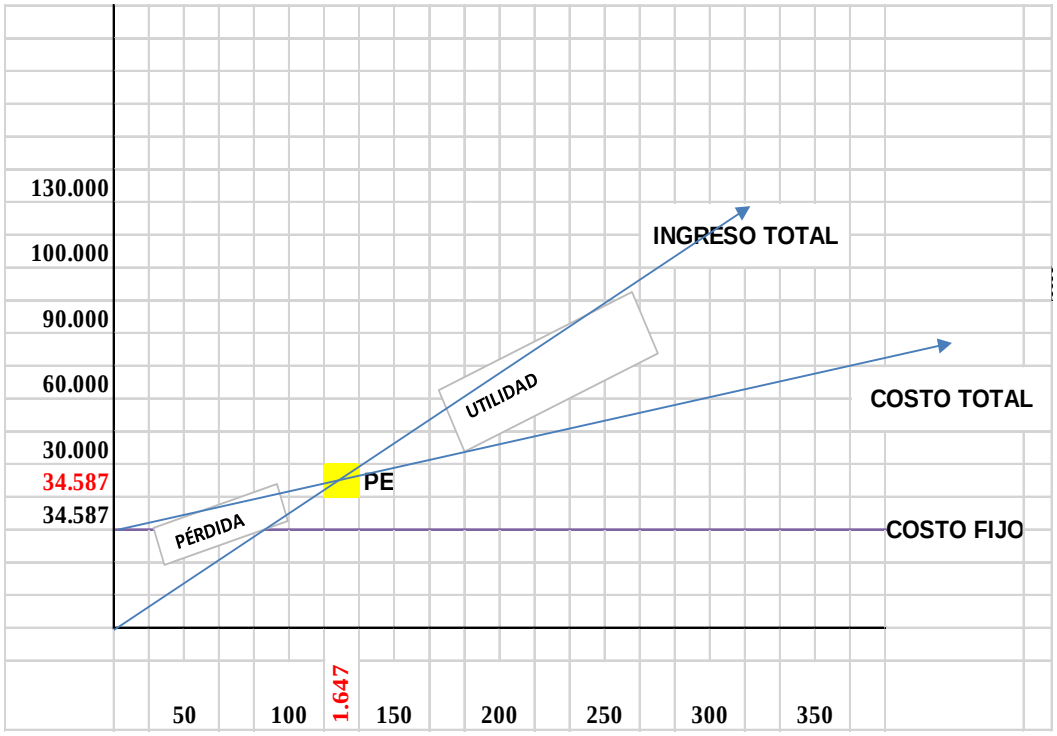
Tabla 42 *Punto de equilibrio*

Costos Fijos:	
Gastos Administrativos	32.958,00
Gastos de Ventas	1.500,00
Gasto Financiero	129,23
TOTAL COSTO FIJO	**34.587,23**
Precio de Venta unitario	**21**
Costo Variable Unitario	**0**

$$\textbf{P.E.} = \frac{CF}{p - Cvu} = \frac{34.615,03}{21} = \textbf{1.648}$$

$$\textbf{P.E.} = 1.648 \ \textbf{X} \ 21,00 = \textbf{34.615,03}$$

Gráfico 12 **Punto de Equilibrio**



Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Alexandra Pilco

Análisis

Al obtener los cálculos de PE nos dice que nuestros ingresos deben ser mayores a 34.538 para que la Compañía llegue a ser equilibrada

5.04.07 Análisis de índices financieros

5.04.07.01. Índice de liquidez

El determinar de la liquidez de la empresa es parte importante en las proyecciones financieras y presupuestales de cualquier empresa, sin importar el giro de negocio.

$$\text{Índice de liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Índice de liquidez} = \frac{1.967}{1.732}$$

$$\text{Índice de liquidez} = 1.14$$

5.04.07.02. Prueba acida

La prueba ácida es uno de los indicadores financieros utilizados para medir la liquidez de una empresa, para medir su capacidad de pago.

El rango aceptable de la prueba acida es 0,8 - 1,2.

$$\text{Prueba acida} = \frac{\text{Activo corriente-Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Prueba acida} = \frac{1.967}{1.732}$$

$$\text{Prueba acida} = 1{,}14$$

5.04.07.03. Endeudamiento

Conjunto de obligaciones de pago que una empresa o persona tiene contraídas con otras personas e instituciones. (Economia, 2006-2009)

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{pasito total}}{\text{activo total}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{1.732}{7.087}$$

$$\text{Endeudamiento} = 24\%$$

5.04.07.04. Retorno sobre el Capital Propio

Rentabilidad sobre Aporte de Socios. Se calcula con al siguiente formula.

ROE = Utilidad Neta / Patrimonio Total.

$$\textbf{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\textbf{R.O.E} = \frac{3.747,81}{5.355,00}$$

$$\textbf{R.O.E} = 0,70$$

5.04.07.05 Roa

Retorno sobre los activos, se calcula con la siguiente formula:

ROA = Utilidad Neta / Activo Total.

$$\textbf{R.O.A} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$$

$$\textbf{R.O.A} = \frac{3.747,81}{2.960,00}$$

$$\textbf{R.O.A} = 1,27$$

CAPITULO VI

6.01 Impacto Ambiental

(Lopez Vazquez, 2013, pág. 9 y 10) Afirma que

> El Impacto Ambiental es un cambio o una alteración en el medio ambiente, siendo una causa o un efecto debido a la actividad y a la intervención humana. "Es un requisito legal requerido para la presentación de cualquier proyecto e incluso para la posibilidad de la apertura de cualquier negocio".

En relación al impacto ambiental en el sector del transporte se obtiene que es un impacto, perjudicial porque los vehículos son el primer emisor de sustancias contaminantes, el primer ocupante de suelo y generador de ruido.

La Compañía puede solucionar este impacto ya que contará con unidades que estarán en un perfecto estado, las mismas que tendrán una adecuada utilización y de esta manera reduciría el nivel de ruido y de contaminación. También, al crear una empresa de transporte escolar significa, que los conductores de la Compañía cuentan con su vehículo propio y se acogen al servicio disminuirán el ruido, la contaminación y el tránsito vehicular.

6.02 Impacto Económico

(PDF, Estudios de Impacto Economico, 2012, pág. 2) Establece que

> El Impacto Económico nos sirve para medir los beneficios de inversiones, a la vez se utilizarán indicadores como la variación en las curvas de producción, los conflictos con los sectores económicos activos, los índices de rentabilidad financiera, el análisis de sensibilidad y los cambios previstos en los indicadores económicos y productivos.

La empresa de trasporte escolar generará nuevas fuentes de empleo en diferentes áreas, lo cual ayudará a profesionales y personas que se hallen en busca de empleo y por la falta del mismo no han logrado integrarse a una empresa en donde tengan una estabilidad laboral.

La rentabilidad permitirá que la empresa se convierta en un negocio en marcha; cuyos recursos económicos sean invertidos en nuevas formas de mejoramiento del servicio.

6.03 Impacto Social

(PDF, Publicaciones de Impactos, 2013, pág. 4).

> El Impacto Social se refiere al cambio efectuado en la sociedad debido al producto de las investigaciones del proyecto, se orienta hacia la satisfacción de las necesidades prioritarias de las personas de la región," Promoviendo el incremento de fomentar trabajo con respeto a sus diferencias culturales, de forma que les permita alcanzar un mayor grado de participación en la toma de decisiones en sus respectivas áreas.

La Compañía de transporte Escolar a implementar, fomentara fuentes de empleo a las personas y a la vez permitirá que hogares de los empleados tengan un ingreso fijo que ayude a cubrir sus necesidades para encaminarse al buen vivir.

CAPITULO VII

Después de haber elaborado la investigación para establecer la factibilidad de la implementación de una empresa de transporte escolar en el Sector de El Quinche, se ha conseguido establecer las siguientes conclusiones:

7.01 Conclusiones

La Compañía de Transporte Escolar a implementarse es muy importante, ya que por medio de las Encuestas realizadas en el Sector del Quinche y Checa no hay una Compañía perteneciente en el Sector por motivo lo cual será factible para nosotros, en ello se busca satisfacer las necesidades de cada uno de nuestros clientes, de la misma manera se proporcionará una forma de Seguridad propia para cada Establecimiento Escolar.

Se consolida el objetivo propuesto, esto nos quiere decir que a pesar de las peripecias que la vida nos da, y con la unión y fortalecimiento de las personas pertenecientes a la Compañía se llega a cumplir el objetivo propuesto.

La Compañía a Implementarse ubicada en el Sector del Quinche ayudara a fomentar empleo ya que en el Sector, se encuentran personas con ganas de trabajar con busetas que por motivo de no tener permisos legalizados se encontraban con busetas sin trabajo y de esta razón en los hogares se convertiría en un GASTO más, al promover la idea hemos abierto un campo más para brindar trabajo y dar una

mejor calidad de vida para nuestros socios , y de la misma manera la satisfacción de nuestros clientes que estén satisfechos por nuestro Servicio.

7.02 Recomendaciones

Es muy importante que el proyecto se implemente ya que por medio de él los niños se puedan trasladar con tranquilidad hacia los Establecimientos Escolares, con puntualidad y seguridad lo cual de ella fomentara mejor su conocimiento.

Buscar la implementación de nuevos socios, ya que de esta manera nuestro Capital de Trabajo aumente y la empresa siga en crecimiento.

En la manera legal que de acuerdo a los estatutos no haya cambios, de esta manera la Compañía a implementarse no decaiga al monopolio personal ni el lucro de ciertos dirigentes y siempre estar encaminados en ser una Compañía de excelencia; a fin de cada día fortalecer nuevos clientes.

BIBLIOGRAFÍA

American, M. A. (2014). *Mercadotecnia.* Recuperado el 2016, de http://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html

Díez de Castro, E., & Garcia, J. (2011). *Administracion y Direccion.* Argentina: Advenr,InnA.

monografias. (2012). Obtenido de http://www.monografias.com/trabajos10/metra/metra.shtml

Agencia, N. (2014). *Transporte Escolar y Movilizacion.* Recuperado el 14 de 12 de 2015, de http://www.ant.gob.ec/

AgroProyectos. (08 de 05 de 2013). *Relacion Beneficio Costo (R B/C)*. Recuperado el 2015, de Relacion Beneficio Costo (R B/C): http://www.agroproyectos.org/2013/08/relacion-beneficio-costo.html

Ameca Carreón, J. A. (2013). *GestioPolis.* Recuperado el 2016, de http://www.gestiopolis.com/cliente-interno-y-externo-en-una-organizacion/

Andino. (2011). *Gerencia*. Recuperado el 2016, de http://www.andino.com.pe/wp-content/uploads/2011/11/FUNCIONES-Y-RESPONSABILIDADES-DEL-GERENTE-GENERAL-.pdf

Anzil, F. (01 de 2014). *Zona Econimica.* Recuperado el 03 de 2016, de Zona Economica: http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero

Arango, L. A. (2015). *Banco de la Republica*. Recuperado el 2016, de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/oferta_y_demanda

Arturo. (17 de 07 de 2014). *CreceNegocios*. Recuperado el 2015, de CreceNegocios: http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/

Banco Central. (2015). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de http://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/836-en-el-segundo-trimestre-de-2015-el-pib-de-ecuador-mostr%C3%B3-un-crecimiento-inter-anual-de-10

Berrezueta, L. (2015). *El Comercio*. Obtenido de http://www.eluniverso.com/noticias/2015/12/21/nota/5311122/salario-basico-unificado-sera-366-dolares-2016

Borja Rodrigo, E. d. (s.f.). *Enciclopedia de la Politica*. Obtenido de Enciclopedia de la Politica: http://www.enciclopediadelapolitica.org/Default.aspx?i=&por=p&idind=1183&termino=

BURI SEGARRA, D. A. (2012). *PDF.* Recuperado el 2016, de Univesidad de Cuenca: http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1393/1/tcon686.pdf

Ceibal. (2011). Recuperado el 2016, de definicion.de/poblacion/

Cepeda, T. M. (2010). Obtenido de PDF: http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1750/1/T-ESPE-014952-1.pdf

Cocogum. (2001). *Cocogum*. Obtenido de http://www.cocogum.org/Nuestra%20Jugada/Introduccion/Factor%20economico.html

Corona Uribe, J. (2012). *Cinvestav*. Recuperado el 2016, de http://administracion.cinvestav.mx/Secretar%C3%ADaAdministrativa.aspx

Crear Empresas. (2014). *Entorno General*. Recuperado el 2016, de http://www.crearempresas.com/proyectosalumnos04/computergreen/entornogeneral.htm

Cuellar. (2004). Recuperado el 2016, de http://fccea.unicauca.edu.co/old/fcf/fcfse31.html

Cuida tu Futuro. (2014). *Solidario Conmigo*. Recuperado el 2016, de http://www.cuidatufuturo.com/pasos-para-crear-una-empresa-en-ecuador-2/

Damm, J. (2006). *Contabilidad 1*. Recuperado el 2015, de Contabilidad 1.

Economia, L. g. (2006-2009). *ENDEUDAMIENTO*. Recuperado el 2015, de ENDEUDAMIENTO: http://www.economia48.com/spa/d/endeudamiento/endeudamiento.htm

Ecu, R. (03 de 2014). Recuperado el 02 de 2016, de http://www.ecured.cu/T%C3%A9cnicas_de_Recolecci%C3%B3n_de_Informaci%C3%B3n

Ecuador Actual. (2014). *Aspectos Politicos*. Recuperado el 2016, de http://wwwpoliticasdeecuador.blogspot.com/2010/08/aspectos-politicos-de-ecuador.html

EDQR. (2011). *Accionistas*. Recuperado el 2016, de http://www.edpr.com/es/inversores-es/gobierno-corporativo/organos-de-gobierno-de-la-sociedad/junta-general-de-accionistas/

Educacion, M. d. (2011). *Ecuador Ama la Vida*. Obtenido de http://educacion.gob.ec/que-es-el-buen-vivir/

El Comercio. (2016). *El Comercio*. Obtenido de http://www.elcomercio.com/opinion/recesion-opinion-mauriciopozocrespo-fmi-economia.html

Emprendedor XXI. (2011). *Emprendedor XXI Argentina.* Recuperado el 2016, de http://www.emprendedorxxi.coop/html/creacion/crea_pempresa_3a.asp

Enciclopedia Financiera. (2012). *Enciclopedia Financiera*. Recuperado el 2016, de http://www.enciclopediafinanciera.com/definicion-costos-variables.html

Estay, E. (2012). *Atlantic International University.* Recuperado el 12 de 01 de 2016, de http://www.aiu.edu/publications/student/spanish/mercados%20financieros%20y%20estrategia%20financiera.htm

Etrasa. (2008). *Transporte Escolar*. Obtenido de https://books.google.com/books?isbn=8496105237

Factor Legal. (2012). *Factor Legal*. Recuperado el 2016, de http://factorlegal.com.co/

Farber, M., & Bonta , P. (2011). *Preguntas sobre la Mercadotecnia.* Recuperado el 2016, de http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/producto-definicion-concepto.html

Ferrer. (2011). *Ferrer Consultor*. Recuperado el 2016, de http://ferrerconsultor.blogspot.com/2011/11/organigrama-funcional-de-la-empresa.html

Ferrer, D. (2011). *Estudio de Demanda y Estimacion de Costos.* Recuperado el 2016, de https://docs.google.com/document/d/1gSe5BHgKx3fQLYoE4kqcbnQU5SChoM3qF7BS7Zfnkec/edit

Fischer, L., & Espejo, J. (2012). *Mercadotecnia (Promonegocios.net).* Recuperado el 12 de 01 de 2016, de http://www.promonegocios.net/mercado/tipos-de-mercado.html

Fleitman, J. (2012). *Promonegocios.net.* Recuperado el 2016, de http://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.html

Gerencie.com. (2013). *Depreciacion*. Recuperado el 2016, de http://www.gerencie.com/depreciacion.html

Gestar, M. (2012). *Gestion Administrativa*. Recuperado el 2016, de http://marielgestadmonhond11.blogspot.com/p/contenidos.html

Gomez, G. (02 de 2012). *Gestiopolis.* Recuperado el 03 de 2016, de http://www.gestiopolis.com/contabilidad-de-costos/

Guijarro Prieto, A. (2011). *Dialet*. Recuperado el 2016, de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2170435

Hernandez Rivera, A. (2012). *Blogg.* Recuperado el 2016, de http://ishmacroymicrolocalizacion.blogspot.com/2012/01/macro-y-micro-localizacion.html

Herrera. (2011). *Gestio Polis.* Recuperado el 2016, de http://www.gestiopolis.com/que-es-gestion-comercial/

Importancia . (2015). *Importancia una Guia de Ayuda*. Recuperado el 2016, de http://www.importancia.org/mano-de-obra.php

INEC. (2013). *Ecuador Ama la Vida*. Recuperado el 2016, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/?s=PLAN+DEL+BUEN+VIVIR

INEC. (2014). *Ecuador ama la Vida*. Recuperado el 2016, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/canasta/

INEC. (2015). *EL Comercio*. Obtenido de http://www.eluniverso.com/noticias/2016/01/07/nota/5330500/ecuador-registro-inflacion-anual-338-2015

INEN. (04 de 2011). Recuperado el 14 de 12 de 2015, de PDF: http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/rte_041_2r.pdf

Jimenez Castro, W. (2012). *Planificacion*. Recuperado el 2016, de http://frankmorales.webcindario.com/trabajos/planificacion.html

Lopez Vazquez, L. B. (2013). *Estudio y Evaluacion de Impacto Ambiental* (Vol. 1). Ecu Club Universitario.

Martinez, R. (2012). *SlideShare.* Recuperado el 2016, de http://es.slideshare.net/RobertoMtz2012/ingenieria-de-servicios

Matriz Foda. (2015). *Matriz Foda.* Recuperado el 2016, de http://www.matrizfoda.com/

McCarthy, J. (2012). *Marketing.* Recuperado el 2016, de http://www.marketingintensivo.com/articulos-promocion/que-es-promocion.html

Ministerio de Educacion. (2013). *Ecuador Ama la Vida*. Recuperado el 2016, de http://educacion.gob.ec/desempeno-del-docente/

Ministerio de Trabajo. (21 de 12 de 2015). *El Comercio.* Recuperado el 05 de 01 de 2016, de http://www.elcomercio.com/actualidad/salario-basico-ecuador-economia.html

Montoya, D. (2010). *Insituto PYME.* Recuperado el 2016, de http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3531/Los-proveedores

Montoya, J. D. (2013). *Actividades Economicas.* Recuperado el 2016, de http://www.actividadeseconomicas.org/2012/06/bienes-y-servicios.html

Moreno, R. (2012). *Marketing (Promonegocios.net).* Recuperado el 12 de 01 de 2016, de http://www.promonegocios.net/mercado/tipos-de-mercado.html

Muñoz, A. (2013). *Gestiopolis*. Recuperado el 2016, de http://www.gestiopolis.com/analisis-del-ambiente-externo-de-una-organizacion/

Negocios, C., & K, A. (04 de 04 de 2012). *El punto de equilibrio*. Recuperado el 2015, de El punto de equilibrio: http://www.crecenegocios.com/el-punto-de-equilibrio/

OAST. (s.f.). *Organismo Autonomo Servicio Tributario*. Recuperado el 2016, de http://www.tributosceuta.org/index2.cfm?codigo=0621

Pareja Fernandez, M. T. (2013). *Evaluacion de la Capacidad Optima.* Recuperado el 2016, de http://www2.caminos.upm.es/Departamentos/matematicas/Fdistancia/MAIC/CONGRESOS/SEGUNDO/025%20Evaluacion2.pdf

PDF. (2012). *Capitulo V*. Recuperado el 2016, de http://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/Fulltext/ADGE0000948/C5.pdf

PDF. (2012). *Estudios de Impacto Economico.* Recuperado el 2016, de https://www.pwc.es/es/sector-publico/assets/brochure-estudios-impacto-economico.pdf

PDF. (2013). Recuperado el 02 de 2016, de http://www.estadistica.mat.uson.mx/Material/queesunaencuesta.pdf

PDF. (11 de 09 de 2013). *Plan del Buen Vivir*. Recuperado el 2016, de http://www.ministeriointerior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/03/PLAN_NACIONAL-PARA-EL-BUEN-VIVIR-2009_2013.pdf

PDF. (2013). *PROPUESTA DE ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL*. Recuperado el 2016, de http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1370/6/CAPITULO%205.pdf

PDF. (2013). *Publicaciones de Impactos.* Recuperado el 2016, de http://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea49s/ch29.htm

Peña, F. (2015). *Iso Tools*. Recuperado el 2016, de https://www.isotools.org/2015/03/26/que-es-la-gestion-operativa-de-una-empresa-y-como-mejorarla/

Perez Posada, J. (2014). *Mercadeo.* Recuperado el 2016, de http://jaimeaperezp.blogspot.com/2013/06/mercadeo-factor-tecnologico-y-factor.html

Perez, Bustamante, & Ponce. (2016). *PBP*. Recuperado el 2016, de http://www.trabajo.gob.ec/usd-366-sera-el-salario-basico-que-regira-en-el-2016/

Plan Nacional, D. (2013-2017). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Recuperado el 2016, de http://www.buenvivir.gob.ec/objetivo-3.-mejorar-la-calidad-de-vida-de-la-poblacion#tabs2

Planeta, C. (2015). *Club Planeta.* Recuperado el 11 de 01 de 2016, de http://www.economia.com.mx/riesgo_pais_y_el_embi.htm

Reina, C. (2013). *PDF.* Recuperado el 15 de 12 de 2015, de http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/2519/1/02%20ICO%20336%20TESIS.pdf

Rivera Duque, C. (2012). *Distribucion Fisica.* Recuperado el 2016, de http://carolinariveraduque.blogspot.com/2010/07/concepto-de-distribucion-fisica.html

Rubio, N. (2009). *GestioPolis.* Recuperado el 2016, de http://www.gestiopolis.com/servicio-de-transporte-en-quito-capital-del-ecuador/

Saenz, R. (2012). *Tesis Digitales*. Recuperado el 2016, de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/saenz_ar/cap5.pdf

Sageo, D. (24 de 10 de 2011). Recuperado el 10 de 01 de 2016, de http://derechosageo.blogspot.com/2011/10/el-buen-vivir-o-sumak-kawsay.html

Sistema Financiero. (2012). *Sistema Finnaciero*. Recuperado el 2016, de http://www.sf1soft.com/index.php/blog/41-funciones-propias-del-tesorero

SRI. (2015). *SRI*. Recuperado el 2016, de http://www.sri.gob.ec/web/10138/92

SuperIntendencia de Bancos. (2008). *SuperIntendencia de Bancos*. Recuperado el 2016, de http://www.sbs.gob.ec:7778/practg/sbs_index?vp_art_id=&vp_tip=5&vp_lang=1&vp_buscr=tasa+de+interes&x=0&y=0

Tareas, B. (2013). Obtenido de http://ciudadanosenred.com.mx/articulos/combis-se-aduenan-del- %E2%80%9Cpaisaje%E2%80%9D-urbano-en-el-oriente-ciudad 11

Taringa. (15 de 12 de 2013). Recuperado el 11 de 01 de 2016, de http://www.taringa.net/post/apuntes-y-monografias/16915380/Factores-economicos.html

Thompson. (2008). *Promonegocios.net*. Recuperado el 2016, de http://www.promonegocios.net/costos/costos-fijos.html

Torres, M. (2011). *Soluciones ong.org*. Recuperado el 2016, de http://www.solucionesong.org/consulta/que-funciones-desempenan-los-vocales-en-las-asociaciones/9149/view

Tudela, F. (2012). *Ecodiseño.* Recuperado el 2016, de http://www.sol-arq.com/index.php/factores-ambientales

Valores. (2014). *Valores*. Recuperado el 2016, de http://fundaciontelevisa.org/valores/que-son-los-valores/

Verdezoto, I., & Arcos , E. (2013). *Unemi.* Recuperado el 2016, de http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/998/3/Estudio%20de%20factibilidad%20para%20la%20creaci%C3%B3n%20de%20una%20Cooperativa%20de%20Transporte%20Escolar%20y%20su%20impacto%20en%20los%20Expresos%20Piratas%20en%20el%20cant%C3%B3n%20Milagro..pd

Wikipedia. (2013). *Depreciación*. Recuperado el 2015, de Depreciación: https://es.wikipedia.org/wiki/Depreciaci%C3%B3n

Wikipedia. (22 de 09 de 2015). *Costo variable*. Recuperado el 2015, de Costo variable: https://es.wikipedia.org/wiki/Costo_variable

Yarce, J. (2013). *Curso de Liderazgo.* Recuperado el 2016, de http://www.mercaba.org/ARTICULOS/Q/que_son_los_principios_los__valo.htm

Ynfante, R. (2012). *Gestiopolis*. Recuperado el 2016, de http://www.gestiopolis.com/capital-de-trabajo/

Zona Economia. (2010). *Concepto de Control*. Recuperado el 2016, de http://www.zonaeconomica.com/control

Zufiaur, J. M. (2015). *Cinco Dias.* Recuperado el 2016, de http://cincodias.com/cincodias/2003/06/17/economia/1055962549_850215.html

ANEXOS

Como Compañía lo que se desea evitar:

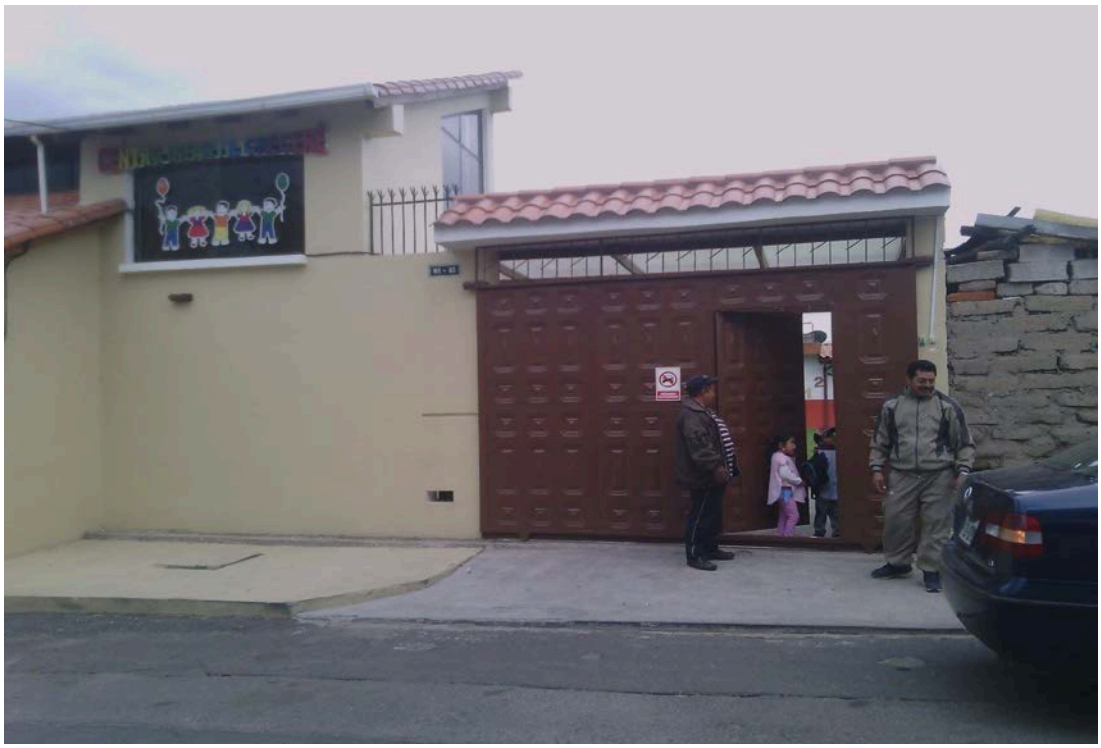
Los niños dejen de ser traslados en camionetas o en automóviles a cada Institución.

Instituciones: Sector el Quinche

Colegio Cardenal de la Torre

Unidad Educativa Matovelle

Centro Infantil "Creceré"



Unidad Educativa Siglo XXI

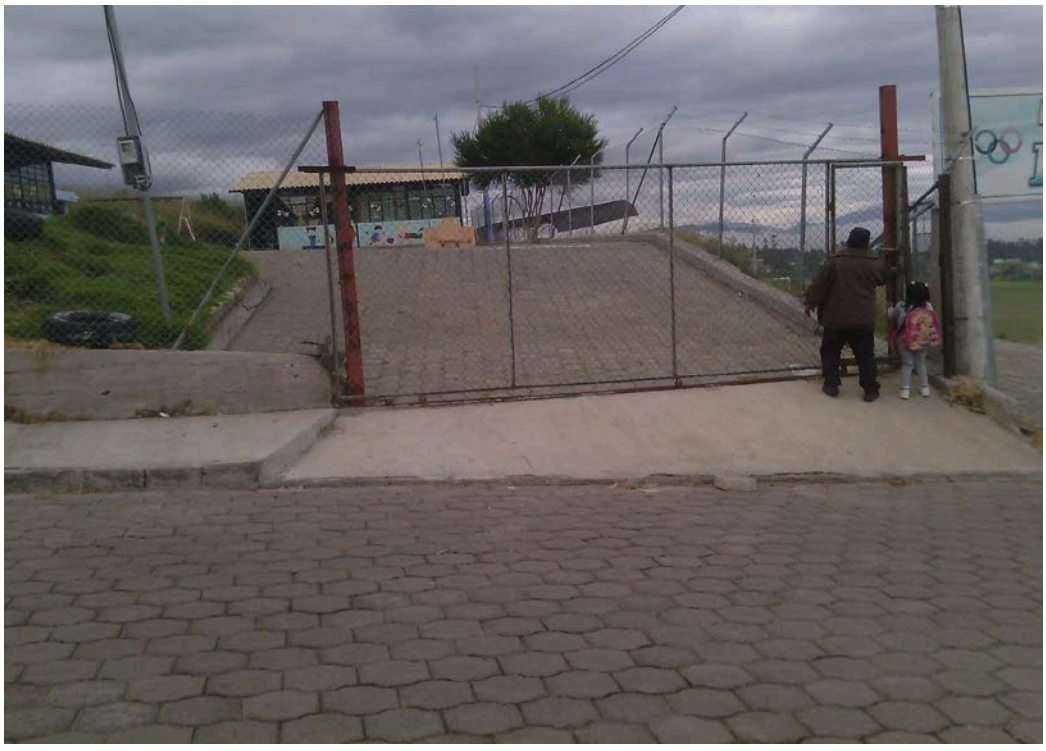
Jardín de Infantes Luz Elisa Borja

Unidad Educativa "Cristo Rey"

Sector Iguiñaro

Centro Infantil "Nuevos Amigos"

Inicial I Y II Escuela "Azuay"



La Compañía a Implementarse brinda: Seguridad y Confianza ante nuestros clientes y la satisfacción de nuestros clientes.

Retirando de su Hogar

Dejando a su niño/a en su establecimiento

ECUADOR
PCN-2452