



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA
DE CONDUCCIÓN DE MOTOCICLETAS, EN LA CIUDAD DE IBARRA,
PROVINCIA DE IMBABURA.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, C.P.A

AUTORAS

GARRIDO SÁNCHEZ ANDREA PAULINA

VÁSQUEZ VALENCIA DORIS MARIELA

DIRECTOR: ING. COM. GUILLERMO BRUCIL

Ibarra, Abril, 2011

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de grado tiene como finalidad elaborar un “Estudio de factibilidad para la creación de una escuela de conducción de motocicletas, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura”, constituye una propuesta con el objetivo de educar y capacitar a las personas comprendidas en el rango de 16 a 65 años de edad, para desarrollar estrategias que contribuyan al mejoramiento de la seguridad vial y garantice la idoneidad de los conductores; permitiendo incrementar su seguridad y mejorar la previsión y solución de posibles contingencias en el tráfico diario, y más aún cuando en la actualidad no se viene capacitando a conductores de motos. Para el desarrollo de este trabajo se inicia con un Diagnóstico Situacional, la información más relevante se obtuvo aplicando la observación directa que permitió establecer la problemática del entorno, la entrevista a la competencia externa y la encuesta a la muestra establecida en este estudio, la misma que está de acuerdo con la creación de la escuela de conducción, ya que esta genera crecimiento y desarrollo a la zona. Las Bases Teóricas y Científicas sustentan el análisis de la información bibliográfica apoyada en textos, libros y linografía, las cuales avalan la información. En el Estudio de Mercado se identificó escuelas de conducción de motocicletas a nivel mundial, del país y de la provincia; a su vez se segmentó el mercado el mismo que permitió definir estrategias que ayudarán a captar el mercado meta, se determinó la demanda actual, real e insatisfecha que es hacia dónde va dirigido el servicio. En el Estudio Técnico se determinó la capacidad del servicio, el tamaño óptimo de la escuela y la mejor opción donde se ubicará la misma; este estudio enfoca principalmente la ingeniería del proyecto en el cual se describen los procesos que se seguirán, así como el requerimiento adecuado para el correcto funcionamiento de la compañía. En la Propuesta Estratégica consta la parte administrativa, la cual determina como se va a crear la compañía, su capital, la formación como compañía, la organización estructural, la descripción de funciones, las responsabilidades que debe cumplir y las estrategias que se aplicarán para vender el servicio. En el Estudio Financiero se detalla las inversiones necesarias para poner en marcha el proyecto, presupuesto de ingresos, egresos y gastos; incluyendo el financiamiento que se obtendrá del BNF para dar inicio a las operaciones de la compañía; así como también los flujos de caja, los mismos que permitieron la evaluación financiera del proyecto a través del VAN y TIR; además este capítulo determinó el tiempo en el cual se recuperará la inversión. En el capítulo final se analizan los impactos que pueden darse en el momento de aplicar esta propuesta, a través del diseño de una matriz en la cual se considera un rango de valoración positivo y negativo, para medir el nivel de impacto que tendrá sobre el proyecto. Finalmente se plantea conclusiones y recomendaciones que ayudarán a ejecutar la presente investigación.

SUMMARIZE EXECUTIVE

This graduation project has as an objective to elaborate a workable and feasible study for the creation of a driver's school for motorcyclists, in the city of Ibarra, province of Imbabura. This proposal establishes the possible education and the probable enabling of people between the ages of 16 to 65 years of age, to develop strategies which contribute the bettering of transit safety and guarantee the livelihood of all the drivers; thereby increasing and permitting the wellbeing of drivers and also solving and training for daily traffic contingencies and even better when during the time there is no training nor schooling for motorcyclists. For the development of this task there must first be a situational diagnostic, the most relevant information was obtained by directly applying such said information and permitted us to establish the external problem during this study. This is in accordance with the creation of a motorcycle driving school, which in turn can generate a level of growth and development for the regional zone. The theoretical and scientific bases support the biographical analysis taken from texts and books, those which endorse this information. During the marketing study motorcycle driving schools were found at a worldwide level for the country and for the province; some which segmented the market and permitted to define the strategies to help us capture the main market. The present demand was determined. Real and unsatisfied, this is where this service is directed. The service capacity was determined during the technical study, the optimal size of the school and its location; this study mainly focuses on the engineering of the project and where we can find the correct proceedings to be followed, and the proper and correct requirements for working and performance of the enterprise. The strategic proposal holds the administrative section; this holds the information on how the enterprise is going to be created, its economic investment, its formation as a company, its structural organization, the description of its functions, the responsibilities that it must comply with and the strategies which will be applied in order to sell this service. The necessary and detailed investments can be found in the financial plan so as to put the project into play. The income, expenses and consumption proposals, including the financing can will be obtained through BNF (a state run bank) so to begin all the operations of the enterprise, this will also begin the process of registering which will then give way for the project's financial evaluation through VAN and TIR this chapter also helped to determine the time in which the total investment will be recovered. The final chapter holds information on the possible impact that could appear in the determined time that this proposal could be put into practice. Throughout the design of a matrix in which the assessment range can be positive or negative so as to measure the level of impact that the project will have. Finally conclusions and recommendations are established so as to help execute the following investigation.

AUTORÍA

Nosotras, Andrea Paulina Garrido Sánchez y Doris Mariela Vásquez Valencia declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional, y que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Andrea Paulina Garrido Sánchez
100301442-8

Doris Mariela Vásquez Valencia
100264231-0

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por las egresadas Andrea Paulina Garrido Sánchez y Doris Mariela Vásquez Valencia, para optar por el Título de Ingenieras en Contabilidad Superior y Auditoría C.P.A. cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE CONDUCCIÓN DE MOTOCICLETAS, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 29 días del mes de Noviembre del 2010.

Ing. Com. Guillermo Brucil

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Nosotras, Andrea Paulina Garrido Sánchez y Doris Mariela Vásquez Valencia, con cédulas de ciudadanía Nro. 100301442-8 y 100264231-0 respectivamente, manifestamos nuestra voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autoras del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE CONDUCCIÓN DE MOTOCICLETAS, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERAS EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA CPA, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En nuestra condición de autoras nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Andrea Paulina Garrido Sánchez
100301442-8

Doris Mariela Vásquez Valencia
100264231-0

Ibarra, Abril del 2011.

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual ponemos a disposición la siguiente información:

| DATOS DE CONTACTO | | | |
|-----------------------------|------------------------------------|------------------------|-----------|
| CÉDULA DE IDENTIDAD: | 100301442-8 | | |
| APELLIDOS Y NOMBRES: | Garrido Sánchez Andrea paulina | | |
| DIRECCIÓN: | Sánchez y Cifuentes 4-85 y Borrero | | |
| EMAIL: | Paupau2706@latinmail.com | | |
| TELÉFONO FIJO: | 2 953-879 | TELÉFONO MÓVIL: | 095678294 |

| DATOS DE LA OBRA | |
|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TÍTULO: | ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE CONDUCCIÓN DE MOTOCICLETAS, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA. |
| AUTOR (ES): | Garrido Sánchez Andrea Paulina / Vásquez Valencia Doris Mariela |
| FECHA: AAAAMMDD | Abril 2011 |
| SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO | |
| PROGRAMA: | <input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO |
| TÍTULO POR EL QUE OPTA: | Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría |
| ASESOR /DIRECTOR: | Ing. Com. Guillermo Bručil |

| DATOS DE CONTACTO | | | |
|-----------------------------|--------------------------------|------------------------|-----------|
| CÉDULA DE IDENTIDAD: | 100264231-0 | | |
| APELLIDOS Y NOMBRES: | Doris Mariela Vásquez Valencia | | |
| DIRECCIÓN: | Urbanización Gustavo Pareja | | |
| EMAIL: | dvasquez@comhidrobo.com | | |
| TELÉFONO FIJO: | 2 652-659 | TELÉFONO MÓVIL: | 087354044 |

| DATOS DE LA OBRA | |
|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TÍTULO: | ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE CONDUCCIÓN DE MOTOCICLETAS, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA. |
| AUTOR (ES): | Garrido Sánchez Andrea Paulina / Vásquez Valencia Doris Mariela |
| FECHA: AAAAMMDD | Abril 2011 |
| SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO | |
| PROGRAMA: | <input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO |
| TÍTULO POR EL QUE OPTA: | Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría |
| ASESOR /DIRECTOR: | Ing. Com. Guillermo Brucil |

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Nosotras, Andrea Paulina Garrido Sánchez y Doris Mariela Vásquez Valencia, con cédula de ciudadanía Nro. 100301442-8 y 100264231-0 respectivamente en calidad de autoras y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizamos a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

3. CONSTANCIAS

Las autoras manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, Abril del 2011

LAS AUTORAS:

ACEPTACIÓN:

Andrea Paulina Garrido Sánchez

100301442-8

Lic. Ximena Vallejos

JEFE DE BIBLIOTECA

Doris Mariela Vásquez Valencia

100264231-0

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

El presente trabajo lleno de constante lucha, esfuerzo, entrega y deseos de superarme para lograr mi meta, es mi más grande deseo dedicarlo a quienes en todo momento me brindaron su amor, apoyo y comprensión:

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y que con su amor e infinita sabiduría me ha guiado por el camino de la constante superación espiritual. Gracias Señor por cada una de las pruebas recibidas a lo largo de mi vida y porque tengo la oportunidad de conocerte y de tenerte en mi corazón.

Con mucho amor a mi Padre Marcelo Garrido y a mi Madre Gladys Sánchez, por estar a mi lado apoyándome y aconsejándome siempre a través de su enseñanza y amor; y por brindarme los recursos necesarios para alcanzar un logro más en mi vida profesional. Gracias por todo Papá y Mamá por darme una carrera para mi futuro y por creer en mí.

A mi Hermano por su forma de ser y su constante apoyo.

A mi hijo MARCELO GABRIEL, por ser la fuente de mi inspiración, mi motivación y la luz que guía mi camino para superarme cada día más y así poder luchar para que la vida nos depara un futuro mejor.

Y finalmente a los que ya no están, pero que siempre tendrán un espacio en mi corazón, donde se mantendrán vivos en mis recuerdos.

Muchas gracias de todo corazón.

Paulina

DEDICATORIA

La culminación de mi carrera ha traído consigo años de lucha constante que me han dejado gratas vivencias y experiencias, forjando el camino que he debido seguir para alcanzar el éxito; y hoy puedo dedicar este triunfo a quienes en todo momento me llenaron de amor y apoyo:

A Dios, por enseñarme el camino correcto de la vida, guiándome y fortaleciéndome cada día con su Santo Espíritu.

A mis Padres, por ser pilares fundamentales en mi vida, dignos de ejemplo de trabajo y constancia; brindándome siempre su apoyo y confianza para alcanzar mis metas y sueños.

A mis Hermanos por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar como persona; de manera especial a mi hermana Yadira, por su entrega infinita, por su amor, comprensión y motivación, sin lo que hubiese sido imposible culminar mi formación profesional.

A mi hijo STEEVEN ADRIAN, por ser mi motivación, quien me da las fuerzas necesarias para continuar luchando día tras día; y seguir adelante rompiendo todas las barreras que se me presenten.

Gracias por todo...

Doris

AGRADECIMIENTO

Al finalizar nuestro trabajo de investigación, extendemos nuestra eterna gratitud a quienes nos colaboraron en los momentos más arduos de nuestra carrera.

A Dios, por guiarnos y enseñarnos a caminar por las sendas de la vida con perseverancia, responsabilidad y honestidad.

A la Universidad Técnica del Norte y en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas por formarnos personal y profesionalmente.

A nuestros catedráticos por impartirnos los conocimientos necesarios para nuestro desarrollo profesional y así poder enfrentar los retos del mañana.

Al Ing. Com. Guillermo Brucil, asesor de tesis quien supo guiarnos académicamente con su experiencia y profesionalismo brindándonos su tiempo para la realización del presente proyecto.

Al Dr. Luis Andrade, metodólogo asignado a nuestro trabajo de grado por colaborarnos con sus conocimientos técnicos y brindarnos su apoyo para la culminación del presente estudio.

Y a nuestras Familias y Amigos que desinteresadamente nos brindaron su ayuda para el desarrollo de esta investigación.

**Paulina Garrido
Doris Vásquez**

PRESENTACIÓN

La creación de la Escuela de Conducción para motociclistas, en la ciudad de Ibarra, permitirá incrementar la seguridad de los conductores y mejorar la previsión y solución de posibles contingencias en el tráfico diario, y más aún cuando en la actualidad no se viene capacitando a conductores de motos.

La investigación se realizó mediante un diagnóstico situacional para conocer los aliados, oponentes, riesgos y oportunidades que se presenten en el momento de la creación de la escuela.

En el segundo capítulo se estructuró las bases teóricas- científicas, mediante la recopilación de información primaria y secundaria con la ayuda de instrumentos de investigación como son las fichas nemotécnicas y bibliográficas.

El tercer capítulo permite conocer la estructura del mercado, su análisis actual e histórico, a través de la recopilación de información mediante la aplicación de encuestas, con el fin de poder analizar los datos y realizar las conclusiones respectivas, en este capítulo a su vez se determinó la demanda y la oferta actual del servicio, para conocer la existencia de demanda insatisfecha.

En el estudio técnico que constituye el cuarto capítulo del presente proyecto se analiza las condiciones del mercado, la disponibilidad de talento humano, recursos financieros, de insumos, de tecnología y la capacidad de prestación del servicio, la macro y micro localización del proyecto y la ingeniería del mismo.

En el quinto capítulo que corresponde a la propuesta estratégica se estructuró la compañía y su organización, de igual manera se diseñó un mapa estratégico que contiene sus respectivos objetivos corporativos y operacionales; y a su vez se estableció una filosofía corporativa que abarca la misión, visión, principios y valores para la escuela de

conducción; además se elaboró el organigrama estructural conforme a criterios de jerarquía y especialización.

El estudio económico – financiero de la compañía, permitió determinar su rentabilidad mediante la elaboración de presupuestos, se elaboró la estructura de financiamiento de la compañía que es el requerimiento de recursos para poner en marcha la misma. Se diseñó estados financieros proforma, el estado de origen y aplicación de recursos que se utilizarán para adquirir financiamiento propio y externo, a su vez se evaluó la situación financiera a través de la determinación de la tasa de descuento, criterios de evaluación, el valor actual neto, la tasa interna de retorno, el período de recuperación de la inversión del proyecto y la relación costo-beneficio.

En el último capítulo se identificó y describió los principales impactos: social, económico, ambiental, educativo, tecnológico e institucional; sus medidas de prevención y mitigación.

Para finalizar el presente proyecto se realizó las respectivas conclusiones y recomendaciones que ayuden a poner en marcha esta propuesta.

ÍNDICE GENERAL

| CONTENIDO | PÁG. |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| PORTADA..... | i |
| RESUMEN EJECUTIVO..... | ii |
| SUMMARIZE EXECUTIVE..... | iii |
| AUTORÍA..... | iv |
| CERTIFICACIÓN DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO..... | v |
| CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE..... | vi |
| AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE..... | vii |
| DEDICATORIAS..... | x |
| AGRADECIMIENTO..... | xii |
| PRESENTACIÓN..... | xiii |
| ÍNDICE GENERAL..... | xv |
| ÍNDICE DE CUADROS..... | xxi |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS..... | xxiv |
| ÍNDICE DE FLUJOGRAMAS..... | xxv |

INTRODUCCIÓN

DETERMINACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

| | |
|-----------------------------------------|----|
| Antecedentes..... | 26 |
| Objetivos..... | 27 |
| General..... | 27 |
| Específicos..... | 28 |
| Justificación..... | 28 |
| Descripción y Alcance del Proyecto..... | 29 |

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

| | |
|-------------------------------------|----|
| Objetivos del diagnóstico..... | 30 |
| General..... | 30 |
| Específicos..... | 30 |
| Variables diagnósticas..... | 31 |
| Indicadores..... | 31 |
| Matriz de relación diagnóstica..... | 33 |
| Identificación de la población..... | 35 |
| Población..... | 35 |
| Cálculo de la muestra..... | 35 |
| Información primaria..... | 36 |

| | |
|----------------------------------------------------|----|
| Información secundaria..... | 36 |
| Análisis e interpretación de datos..... | 37 |
| Encuesta dirigida a la población muestral..... | 37 |
| Matriz diagnóstica de la encuesta..... | 42 |
| Entrevista realizada..... | 43 |
| Matriz diagnóstica de la entrevista..... | 46 |
| Ficha de observación..... | 47 |
| Construcción de la matriz diagnóstica general..... | 48 |
| Cruce estratégico..... | 49 |
| Identificación del problema diagnóstico..... | 50 |

CAPÍTULO II

BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

| | |
|--------------------------------------------------------|----|
| Escuelas de conducción..... | 51 |
| Cursos de conducción..... | 53 |
| Motocicletas..... | 56 |
| Contravenciones que pueden aplicar a motocicletas..... | 58 |
| Seguridad vial..... | 63 |
| Licencias de conducir..... | 65 |
| Accidentes de tránsito..... | 66 |
| La Compañía..... | 69 |
| Organigramas..... | 72 |
| Contabilidad general..... | 74 |
| Contabilidad de costos..... | 76 |
| Finanzas..... | 79 |
| Tributación..... | 81 |
| Proyecto..... | 84 |
| Estudio de factibilidad..... | 85 |
| Diagnóstico..... | 86 |
| Investigación de mercados..... | 87 |
| Demanda..... | 89 |
| Oferta..... | 91 |
| Matriz de impactos..... | 93 |
| Marketing..... | 94 |

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

| | |
|------------------------------------------------------------|----|
| Objetivos del estudio de mercado..... | 97 |
| Caracterización del servicio..... | 97 |
| Características del servicio..... | 97 |
| Normatividad legal, técnica, de seguridad y comercial..... | 97 |

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Identificación de escuelas de conducción de motocicletas en el ámbito mundial..... | 101 |
| Identificación de escuelas de conducción de motocicletas en el Ecuador..... | 102 |
| Identificación de escuelas de conducción de motocicletas en la Provincia de Imbabura..... | 103 |
| Segmentación del mercado..... | 103 |
| Definición de universo..... | 104 |
| Selección de la muestra..... | 104 |
| Diseño de los instrumentos de investigación..... | 104 |
| Prueba piloto..... | 104 |
| Investigación de campo..... | 104 |
| Procesamiento de la información..... | 105 |
| Análisis de los resultados..... | 105 |
| Análisis de la demanda..... | 132 |
| Factores que afectan la demanda..... | 132 |
| Comportamiento histórico de la demanda..... | 132 |
| Cálculo del porcentaje de crecimiento de licencias otorgadas..... | 135 |
| Demanda potencial del servicio..... | 135 |
| Demanda efectiva..... | 136 |
| Proyección de la demanda..... | 136 |
| Análisis de la oferta..... | 137 |
| Factores que afectan a la oferta..... | 137 |
| Oferta actual del servicio..... | 137 |
| Determinación de la demanda potencial a satisfacer..... | 137 |
| Proyección demanda potencial a satisfacer..... | 138 |
| Análisis del precio del mercado del servicio..... | 138 |
| Factores que afectan en el comportamiento de los precios..... | 138 |
| Análisis de precios de la oferta externa..... | 139 |
| Cálculo del precio promedio de la oferta externa..... | 139 |

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

| | |
|---------------------------------------------|-----|
| Tamaño del proyecto..... | 141 |
| Factores determinantes..... | 141 |
| Condiciones del mercado..... | 141 |
| Disponibilidad de talento humano..... | 142 |
| Disponibilidad de recursos financieros..... | 142 |
| Disponibilidad de insumos..... | 143 |
| Disponibilidad de tecnología..... | 143 |
| Economías de escala..... | 144 |

| | |
|------------------------------------------------------|-----|
| Capacidad de prestación del servicio..... | 144 |
| Tamaño óptimo..... | 145 |
| Localización del proyecto..... | 145 |
| Macrolocalización..... | 146 |
| Microlocalización..... | 146 |
| Matriz locacional..... | 147 |
| Selección de la alternativa óptima..... | 147 |
| Plano de microlocalización..... | 149 |
| Ingeniería del proyecto..... | 149 |
| Proceso de prestación del servicio..... | 149 |
| Mapa de procesos..... | 150 |
| Diagramas de flujo..... | 152 |
| Explicación de la simbología..... | 158 |
| Cadena de valor..... | 159 |
| Distribución física..... | 160 |
| Requerimiento de infraestructura..... | 162 |
| Requerimiento de equipos de oficina..... | 162 |
| Requerimiento de equipos de cafetería..... | 163 |
| Requerimiento de equipos informáticos..... | 163 |
| Requerimiento de equipos de seguridad..... | 164 |
| Requerimiento de insumos y servicios..... | 164 |
| Requerimiento de talento humano..... | 166 |
| Requerimiento de vehículos..... | 167 |
| Requerimiento de muebles y enseres..... | 167 |
| Requerimiento de muebles y enseres de cafetería..... | 168 |
| Condiciones de abastecimiento..... | 169 |

CAPÍTULO V

PROPUESTA ESTRATÉGICA

| | |
|--------------------------------------|-----|
| La compañía..... | 170 |
| Organización - base legal..... | 170 |
| Nombre o razón social..... | 170 |
| Formación de la compañía..... | 171 |
| Ente jurídico..... | 171 |
| Socios..... | 171 |
| Obligación social..... | 172 |
| Capital..... | 172 |
| Filosofía corporativa..... | 173 |
| Misión de la compañía..... | 173 |
| Visión de la compañía..... | 173 |
| Principios, valores y políticas..... | 173 |
| Principios..... | 173 |
| Valores..... | 174 |
| Políticas..... | 175 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Organización administrativa..... | 175 |
| Permisos de funcionamiento..... | 175 |
| Requisitos para la aprobación del proyecto de la creación de la escuela en la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial..... | 176 |
| Requisitos para la constitución de la compañía en la Superintendencia de compañías..... | 177 |
| Requisitos para obtener el registro único de contribuyentes (RUC).... | 178 |
| Requisitos para inscripción en el registro de actividades económicas.. | 178 |
| Requisitos para la matriculación de las motos de la compañía en la Policía Nacional..... | 179 |
| De la duración del curso..... | 179 |
| Organización estructural..... | 179 |
| De la estructura orgánica..... | 180 |
| Organigrama estructural..... | 180 |
| Descripción de funciones..... | 182 |
| De las responsabilidades como compañía..... | 192 |
| Obligaciones con la Superintendencia de Compañías..... | 192 |
| Obligaciones con el Servicio de Rentas Internas (SRI)..... | 192 |
| Mapa estratégico Institucional..... | 193 |
| Estrategias Institucionales..... | 195 |
| Estrategias de servicio..... | 195 |
| Estrategias de precios..... | 195 |
| Estrategias de plaza..... | 196 |
| Estrategias de promoción..... | 197 |

CAPÍTULO VI

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

| | |
|----------------------------------------------------------|-----|
| Presupuestos..... | 198 |
| Presupuesto de inversión..... | 198 |
| Activos fijos..... | 199 |
| Depreciación de activos fijos..... | 200 |
| Activos intangibles u otros activos..... | 201 |
| Amortización de activos intangibles U otros activos..... | 202 |
| Capital de trabajo..... | 202 |
| Presupuestos de operación..... | 203 |
| Presupuestos de ingresos..... | 203 |
| Presupuestos de egresos..... | 205 |
| Gastos de personal..... | 205 |
| Gastos administrativos..... | 206 |
| Gastos operativos..... | 206 |
| Gastos de Ventas..... | 207 |
| Gastos financieros..... | 207 |

| | |
|-----------------------------------------------------------|-----|
| Estructura de financiamiento..... | 209 |
| Préstamo a largo plazo..... | 209 |
| El punto de equilibrio..... | 211 |
| Estados financieros proforma..... | 213 |
| Estado de situación inicial..... | 213 |
| Estado de resultados (pérdidas y ganancias)..... | 214 |
| Flujo neto de fondos..... | 216 |
| Del proyecto (Sin Financiamiento)..... | 216 |
| Del inversionista (Con financiamiento)..... | 217 |
| Evaluación financiera..... | 217 |
| Tasa de rendimiento medio..... | 218 |
| Valor actual neto..... | 219 |
| Tasa interna de retorno..... | 220 |
| Período de recuperación de la inversión del proyecto..... | 221 |
| Relación costo-beneficio..... | 223 |

CAPÍTULO VII

IMPACTOS

| | |
|----------------------------|-----|
| Matriz de valoración..... | 225 |
| Impacto social..... | 226 |
| Impacto económico..... | 227 |
| Impacto ambiental..... | 227 |
| Impacto educativo..... | 228 |
| Impacto tecnológico..... | 229 |
| Impacto institucional..... | 230 |
| Impacto del proyecto..... | 231 |

| | |
|-----------------------------|------------|
| CONCLUSIONES..... | 232 |
| RECOMENDACIONES..... | 234 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 236 |
| LINCOGRAFÍA..... | 239 |
| ANEXOS..... | 240 |

ÍNDICE DE CUADROS

| Nº | TÍTULO | PÁG. |
|--------------|---------------------------------------------------------------------|------|
| Cuadro Nº 1 | Matriz de relación diagnóstica..... | 33 |
| Cuadro Nº 2 | Población por cantones de Imbabura..... | 35 |
| Cuadro Nº 3 | Matriz diagnóstica de la encuesta..... | 42 |
| Cuadro Nº 4 | Matriz diagnóstica de la entrevista..... | 46 |
| Cuadro Nº 5 | Matriz diagnóstica general..... | 48 |
| Cuadro Nº 6 | Cruce estratégico..... | 49 |
| Cuadro Nº 7 | Escuelas de conducción de motocicletas en el ámbito mundial..... | 101 |
| Cuadro Nº 8 | Escuelas de conducción de motocicletas en el Ecuador..... | 102 |
| Cuadro Nº 9 | Segmentación del mercado..... | 103 |
| Cuadro Nº 10 | Crecimiento histórico de licencias otorgadas año 2010..... | 133 |
| Cuadro Nº 11 | Crecimiento histórico de licencias otorgadas..... | 134 |
| Cuadro Nº 12 | Porcentaje de crecimiento de licencias otorgadas.... | 135 |
| Cuadro Nº 13 | Proyección de la demanda..... | 136 |
| Cuadro Nº 14 | Proyección de la demanda potencial a satisfacer..... | 138 |
| Cuadro Nº 15 | Precios de la oferta externa..... | 139 |
| Cuadro Nº 16 | Selección alternativa óptima (Yacucalle)..... | 147 |
| Cuadro Nº 17 | Selección alternativa óptima (la Merced)..... | 148 |
| Cuadro Nº 18 | Contratación del talento humano..... | 153 |
| Cuadro Nº 19 | Matriculación de los alumnos..... | 155 |
| Cuadro Nº 20 | Capacitación de los alumnos..... | 158 |
| Cuadro Nº 21 | Requerimiento de infraestructura (administrativo)..... | 162 |
| Cuadro Nº 22 | Requerimiento de equipo de oficina (administrativo). | 162 |
| Cuadro Nº 23 | Requerimiento de equipo de oficina (operativo)..... | 163 |

| | | |
|--------------|---------------------------------------------------------------------|-----|
| Cuadro N° 24 | Requerimiento de equipo de cafetería (operativo)..... | 163 |
| Cuadro N° 25 | Requerimiento de equipos informáticos (administrativo)..... | 164 |
| Cuadro N° 26 | Requerimiento de equipo de seguridad (operativo)... | 164 |
| Cuadro N° 27 | Requerimiento de insumos (administrativos)..... | 165 |
| Cuadro N° 28 | Requerimiento de insumos (operativos)..... | 165 |
| Cuadro N° 29 | Requerimiento de servicios (administrativos)..... | 165 |
| Cuadro N° 30 | Requerimiento de servicios (operativos)..... | 166 |
| Cuadro N° 31 | Requerimiento de talento humano (administrativos). | 166 |
| Cuadro N° 32 | Requerimiento de talento humano (operativos)..... | 166 |
| Cuadro N° 33 | Requerimiento de vehículos (operativo)..... | 167 |
| Cuadro N° 34 | Requerimiento de muebles y enseres (administrativo)..... | 167 |
| Cuadro N° 35 | Requerimiento de muebles y enseres (operativo)..... | 168 |
| Cuadro N° 36 | Requerimiento de muebles y enseres de cafetería (operativo)..... | 168 |
| Cuadro N° 37 | Condiciones de abastecimiento..... | 169 |
| Cuadro N° 38 | Socios que conforman la escuela de conducción..... | 172 |
| Cuadro N° 39 | Aportación de los socios..... | 172 |
| Cuadro N° 40 | Resumen de inversiones..... | 199 |
| Cuadro N° 41 | Resumen de activos fijos..... | 200 |
| Cuadro N° 42 | Porcentajes de depreciación..... | 200 |
| Cuadro N° 43 | Depreciación de activos fijos..... | 201 |
| Cuadro N° 44 | Activos intangibles u otros activos..... | 202 |
| Cuadro N° 45 | Amortización de activos intangibles u otros activos... | 202 |
| Cuadro N° 46 | Capital de trabajo..... | 203 |
| Cuadro N° 47 | Presupuesto de ingresos..... | 205 |
| Cuadro N° 48 | Sueldos personal administrativo..... | 205 |
| Cuadro N° 49 | Sueldos personal operativo..... | 205 |
| Cuadro N° 50 | Sueldos personal de ventas..... | 206 |
| Cuadro N° 51 | Resumen de sueldos y salarios..... | 206 |
| Cuadro N° 52 | Resumen de gastos administrativos..... | 206 |

| | | |
|--------------|----------------------------------------------------|-----|
| Cuadro N° 53 | Resumen de costos operativos..... | 207 |
| Cuadro N° 54 | Resumen de gastos de ventas..... | 207 |
| Cuadro N° 55 | Interés anual del crédito financiero..... | 207 |
| Cuadro N° 56 | Presupuesto de egresos..... | 208 |
| Cuadro N° 57 | Financiamiento del proyecto..... | 209 |
| Cuadro N° 58 | Parámetros de crédito banco nacional de fomento... | 209 |
| Cuadro N° 59 | Amortización del préstamo a largo plazo..... | 210 |
| Cuadro N° 60 | Punto de equilibrio..... | 212 |
| Cuadro N° 61 | Estado de situación inicial..... | 214 |
| Cuadro N° 62 | Estado de resultados..... | 215 |
| Cuadro N° 63 | Flujo de fondos sin financiamiento..... | 216 |
| Cuadro N° 64 | Flujo de fondos con financiamiento..... | 217 |
| Cuadro N° 65 | Tasa de rendimiento medio..... | 218 |
| Cuadro N° 66 | Valor actual neto..... | 219 |
| Cuadro N° 67 | Tasa interna de retorno..... | 220 |
| Cuadro N° 68 | Período de recuperación de la inversión..... | 222 |
| Cuadro N° 69 | Relación costo – beneficio..... | 224 |
| Cuadro N° 70 | Matriz de valoración de impactos..... | 225 |
| Cuadro N° 71 | Valoración del indicador..... | 225 |
| Cuadro N° 72 | Matriz de impacto social..... | 226 |
| Cuadro N° 73 | Matriz de impacto económico..... | 227 |
| Cuadro N° 74 | Matriz de impacto ambiental..... | 227 |
| Cuadro N° 75 | Matriz de impacto educativo..... | 228 |
| Cuadro N° 76 | Matriz de impacto tecnológico..... | 229 |
| Cuadro N° 77 | Matriz de impacto Institucional..... | 230 |
| Cuadro N° 78 | Matriz de impacto del proyecto..... | 231 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| Nº | TÍTULO | PÁG. |
|---------------|----------------------------------------------------|-------------|
| Gráfico N° 1 | Demanda histórica..... | 134 |
| Gráfico N° 2 | Macrolocalización..... | 146 |
| Gráfico N° 3 | Microlocalización..... | 146 |
| Gráfico N° 4 | Plano de microlocalización..... | 149 |
| Gráfico N° 5 | Mapa de procesos..... | 151 |
| Gráfico N° 6 | Cadena de valor..... | 160 |
| Gráfico N° 7 | Infraestructura administrativa..... | 161 |
| Gráfico N° 8 | Infraestructura académica y parqueadero de motos.. | 161 |
| Gráfico N° 9 | Logotipo de la escuela de conducción..... | 171 |
| Gráfico N° 10 | Mapa estratégico Institucional..... | 194 |

ÍNDICE DE FLUJOGRAMAS

| Nº | TÍTULO | PÁG. |
|-----------------|----------------------------------|-------------|
| Flujograma N° 1 | Selección de talento humano..... | 152 |
| Flujograma N° 2 | Matriculación de alumnos..... | 154 |
| Flujograma N° 3 | Aprendizaje de los alumnos..... | 157 |

INTRODUCCIÓN

DETERMINACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Antecedentes

El presente proyecto es resultado de la problemática detectada en el país y en los distintos cantones de la Provincia de Imbabura; principalmente en la ciudad de Ibarra, ubicada en la región andina al norte del Ecuador, con una superficie de 1.126 km² y cuenta con una población económicamente activa de 153.256 hab. (INEC 2001). A la demanda para alcanzar una inscripción o matrícula a un curso de manejo de motos se le hace difícil, y esto se refleja por no existir en la actualidad escuelas de conducción de motocicletas que cuenten con el permiso necesario para dictar la capacitación.

De acuerdo a los resultados de investigaciones previas, se ha logrado identificar que el aumento de accidentes de tránsito se origina por imprudencia de los conductores, por lo cual la tasa de mortalidad en accidentes de motos ha incrementado notoriamente, debido a un desconocimiento de las Leyes y la manera correcta de conducir, por la ausencia de Escuelas de Conducción dedicadas específicamente a esta rama.

Otro tipo de problemas que se ha detectado es el incremento del parque motorizado en nuestra ciudad, e incluso se ha observado que en un accidente de tránsito hay conductores que no cumplen con los reglamentos y condiciones necesarias, lo que conlleva a mayores porcentajes de detenciones policiales por conducir sin licencia y por no utilizar los implementos necesarios para manejar motocicletas.

Además, la tasa de crecimiento de la población tiene siempre una tendencia que va en aumento, misma que ha originado mayor tráfico dentro de la ciudad, razón por la cual se ha hecho imperiosa la necesidad de aprender a conducir motos por ser un medio de transporte de fácil movilización, sea para fines comerciales o personales.

La terminación de las nuevas vías incrementará la necesidad de transporte, provocando un incremento en la cantidad de demanda de licencias de conducir.

El aumento de la demanda de motos, los múltiples accidentes de tránsito y el alto índice de muertes ocurridos por estos vehículos conlleva a que los miembros de la Asamblea Constituyente consideren que en la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, se estipule un artículo sobre la obligatoriedad de aprobar un curso de conducción de motocicletas por una de las escuelas acreditadas, previo a la obtención de la licencia tipo A, disposición que fue planteada con el fin de obtener conductores responsables, capacitados y que cumplan con las leyes y reglamentos de tránsito. El objetivo de la regulación es el de reducir el alto índice de accidentes de tránsito registrados, además de ubicar al país dentro de los niveles que se encuentran el resto de naciones que ya tienen esta ordenanza y en los cuales los resultados obtenidos han sido satisfactorios.

Objetivos

General

DISEÑAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE CONDUCCIÓN DE MOTOCICLETAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.

Específicos

- Preparar un diagnóstico situacional que permita encontrar la mejor relación entre las tendencias que se perciben del entorno y el potencial propio de la compañía.
- Realizar un estudio de mercado para conocer las necesidades de los clientes potenciales y establecer la demanda insatisfecha para la creación de una escuela de conducción de motocicletas en la ciudad de Ibarra.
- Estructurar las bases teóricas-científicas, mediante la investigación documental sobre el proyecto.
- Elaborar un estudio técnico - organizacional para el desarrollo de las actividades administrativas de la escuela de conducción de motocicletas.
- Diseñar el estudio económico - financiero que permita determinar la rentabilidad del proyecto.
- Establecer los principales impactos social, económico, ambiental, educativo, tecnológico e institucional, que generará la elaboración del presente proyecto.

Justificación

Se ha escogido la ciudad de Ibarra debido a que es una ciudad que tiene un crecimiento sostenido de su población y del parque automotor, lo cual ocasiona mayor índice de accidentes en motocicletas. Por otro lado hay que considerar la necesidad de las personas de comunicación y de traslado no solo de ellos, sino también de productos y mercancías, la finalidad de la creación de esta escuela de capacitación de conductores es la de proporcionar a los alumnos las destrezas y conocimientos

necesarios para que aprueben los exámenes y puedan obtener su permiso de conducir.

Tomando como marco de referencia todo lo señalado anteriormente y buscando justificar; la creación de la Escuela de Conducción en su afán de servicio, desea potencializar las destrezas y habilidades en la enseñanza-práctica de conducir de cada uno de los individuos que son parte de la comunidad Ibarreña y la población en general.

La enseñanza-aprendizaje de los distintos cursos de manejo, beneficiará en su totalidad a toda la población de la Provincia de Imbabura, en especial a la ciudad de Ibarra; por no existir específicamente una Institución que capacite a conductores tipo "A", por lo que se tiene toda la buena voluntad de servicio de la escuela de conducción para la formación de conductores y de esta manera aportar con la educación y cultura vial a la población ecuatoriana.

La creación de la escuela de motos dedicará esfuerzos y recursos al fomento y formación intelectual de personas, a través de la capacitación del desarrollo del conocimiento humano; mediante la puesta en marcha de planes de estudio y de capacitación orientados hacia la enseñanza - aprendizaje de conducción de motos, la escuela contará con una infraestructura adecuada para poder operar; la cual será financiada con capital propio y un préstamo otorgado por una Institución Financiera.

Descripción y Alcance del Proyecto

La creación de la Escuela de Conducción para motociclistas, en la ciudad de Ibarra, nos permitirá incrementar la seguridad de los conductores y mejorar la previsión y solución de posibles contingencias en el tráfico diario, y más aún cuando en la actualidad no se vienen capacitando a conductores de motos.

CAPÍTULO I

1 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Objetivos del diagnóstico

1.1.1 Objetivo general

Realizar un Diagnóstico situacional que permita evaluar y conocer la factibilidad del proyecto, para la creación de una Escuela de Conducción de Motocicletas, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

1.1.2 Objetivos específicos

- Estructurar una matriz Diagnóstica que permita recopilar información de los aliados, oponentes, riesgos y oportunidades que ayuden medir el grado de eficiencia, efectividad y economía de la escuela de conducción.
- Conocer a través del diagnóstico la existencia de competencia directa e indirecta; y ver el efecto que ésta pueda ocasionar durante la ejecución del proyecto.
- Comprobar el grado de aceptación que tendrá la escuela de conducción en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.
- Identificar los problemas existentes en la Provincia de Imbabura, especialmente en la ciudad de Ibarra.

1.2 Variables diagnósticas

Para la presente investigación se enuncian las siguientes variables diagnósticas:

1.2.1 Creación de una escuela de conducción de motocicletas.

1.2.2 Proceso administrativo

1.2.3 Existencia de competencia directa e indirecta

1.2.4 Posicionamiento de la escuela en el mercado

1.2.5 Aspecto ambiental

1.3 Indicadores

Los presentes indicadores permiten analizar el estudio de manera eficiente y confiable.

1.3.1 Creación de una escuela de conducción de motocicletas.

- Establecimiento de metas y objetivos institucionales
- Financiamiento
- Presupuesto
- Rentabilidad

1.3.2 Proceso administrativo

- Manual de funciones
- Organigramas
- Planes estratégicos

1.3.3 Competencia directa e indirecta

- Análisis del mercado
- Oferta y demanda
- Precio, plaza, servicio y promoción.

1.3.4 Posicionamiento de la escuela en el mercado

- Aceptación del servicio
- Satisfacción de la demanda
- Supervisión continua

1.3.5 Aspecto ambiental

- Contaminación
- Preservación

1.4 Matriz de relación diagnóstica

**CUADRO N° 1
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA**

| OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS | VARIABLES | INDICADORES | TÉCNICA | PÚBLICO META |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------|
| Estructurar una matriz Diagnóstica que permita recopilar información a fin de crear procesos administrativos que permitan medir el grado de eficiencia, efectividad y economía de la escuela de conducción. | Proceso administrativo. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Manual de funciones ➤ Organigramas ➤ Planes estratégicos | Encuesta Entrevista | Población muestral Competencia |
| Conocer a través del diagnóstico la existencia de competencia directa e indirecta; y ver el efecto que ésta pueda ocasionar durante la ejecución del proyecto. | Competencia directa e indirecta. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Análisis del mercado ➤ Oferta y demanda ➤ Precio, plaza, servicio y promoción. | Encuesta Entrevista | Población muestral Competencia |

| OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS | VARIABLES | INDICADORES | TÉCNICA | PÚBLICO META |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------------|
| Comprobar el grado de aceptación que tendrá la escuela de conducción en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. | Posicionamiento | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Aceptación del servicio ➤ Satisfacción de la demanda ➤ Supervisión continua | Encuesta | Población muestral |
| Diseñar estrategias de prevención y manejo del medio ambiente, en lo referente a la contaminación ambiental que producirán estos vehículos. | Aspecto ambiental. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Contaminación ➤ Preservación del | Entrevista | Competencia |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

1.5 Identificación de la población

Para la ejecución de la presente investigación se tomó en cuenta a hombres y mujeres de 16 a 65 años de edad de la provincia de Imbabura, la cual es muy extensa por lo que aplicaremos la técnica de muestreo.

1.5.1 Población

Según datos actualizados obtenidos del Tribunal Electoral de Imbabura, la población comprendida en este rango de edades se detalla por cantones a continuación:

CUADRO Nº 2
POBLACIÓN POR CANTONES DE IMBABURA

| TOTAL CANTONES | HOMBRES | MUJERES | TOTAL |
|----------------------------|---------------|---------------|---------------|
| IBARRA | 66875 | 71649 | 138523 |
| OTAVALO | 39579 | 42988 | 82567 |
| COTACACHI | 16160 | 15455 | 31615 |
| ANTONIO ANTE | 15147 | 16180 | 31327 |
| PIMAMPIRO | 6501 | 6259 | 12761 |
| URCUQUI | 6486 | 6330 | 12816 |
| TOTAL POB. IMBABURA | 150748 | 158861 | 309609 |

Fuente: Tribunal Supremo Electoral

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

1.6 Cálculo de la muestra

Para calcular la muestra se tomó como referencia a la población total de Imbabura, tomando en cuenta los parámetros antes mencionados, aplicando la siguiente fórmula:

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

En donde:

n = tamaño de la muestra

N = población

z = nivel de confianza

e = error de estimación

δ^2 = varianza

Entonces:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.25)(309609)}{(0.05)^2 (309609-1) + (1.96)^2 (0.25)}$$

$$n = 383.69$$

$$n = 384$$

1.7 Información primaria

Para obtener información se utilizó la encuesta, la misma que permitió conocer la opinión de las personas involucradas en el desarrollo de la presente investigación, además se empleó la entrevista que se aplicó a la empresa con experiencia en el área, y por último se usó la observación directa mediante la cual identificamos los problemas existentes en el entorno.

1.8 Información Secundaria

El uso y revisión de documentos tales como: libros, revistas, ordenanzas, folletos, leyes e internet, etc. han servido de manera primordial en el desarrollo de la investigación.

1.9 Análisis e interpretación de datos

1.9.1 Encuesta dirigida a la población muestral

La presente encuesta tiene por finalidad recoger información para establecer la factibilidad de la creación de una Escuela de Conducción de motocicletas, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. La estructura de la encuesta se presenta en el anexo 1.

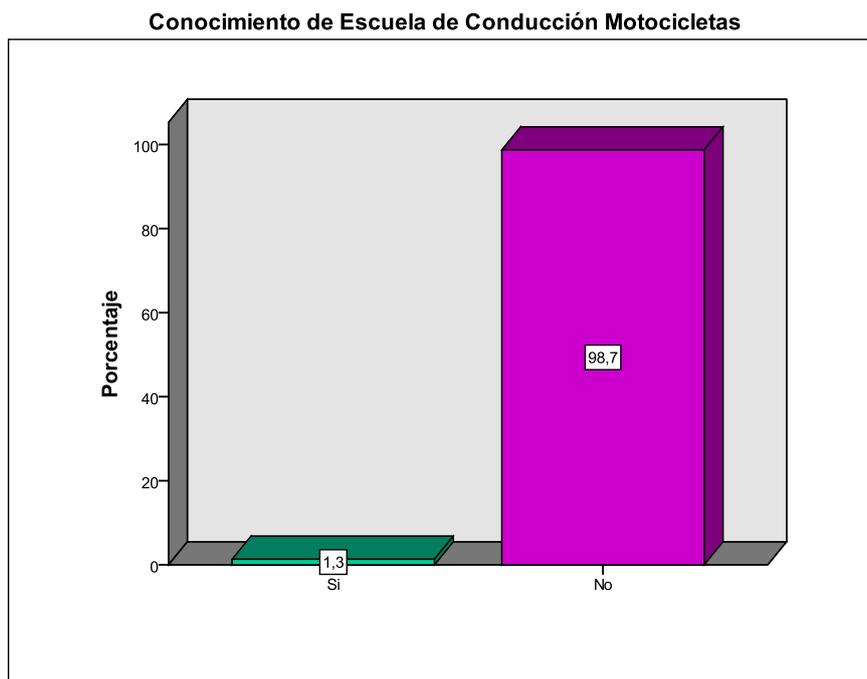
Preguntas:

1.- ¿Conoce Ud. alguna Escuela de Conducción de motocicletas, en la ciudad de Ibarra?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| SI | 5 | 1,3 | 1,3 | 1,3 |
| NO | 379 | 98,7 | 98,7 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez



Análisis:

De las 384 encuestas aplicadas a hombres y mujeres de 16 a 65 años de edad, se observa que el 98.7% de este grupo no conocen la existencia de una escuela de conducción de motocicletas en la ciudad de Ibarra.

2.- ¿Considera Ud. necesario la creación de esta escuela?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Definitivamente Si | 244 | 63,5 | 63,5 | 63,5 |
| Probablemente Si | 106 | 27,6 | 27,6 | 91,1 |
| Ni Si ni No | 23 | 6,0 | 6,0 | 97,1 |
| Probablemente No | 9 | 2,3 | 2,3 | 99,5 |
| Definitivamente No | 2 | ,5 | ,5 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez



Análisis:

El 91,1% que corresponde a quienes respondieron definitivamente si y probablemente si del total de la muestra, piensan que es necesaria la creación de una Escuela de conducción de motocicletas en la ciudad de Ibarra.

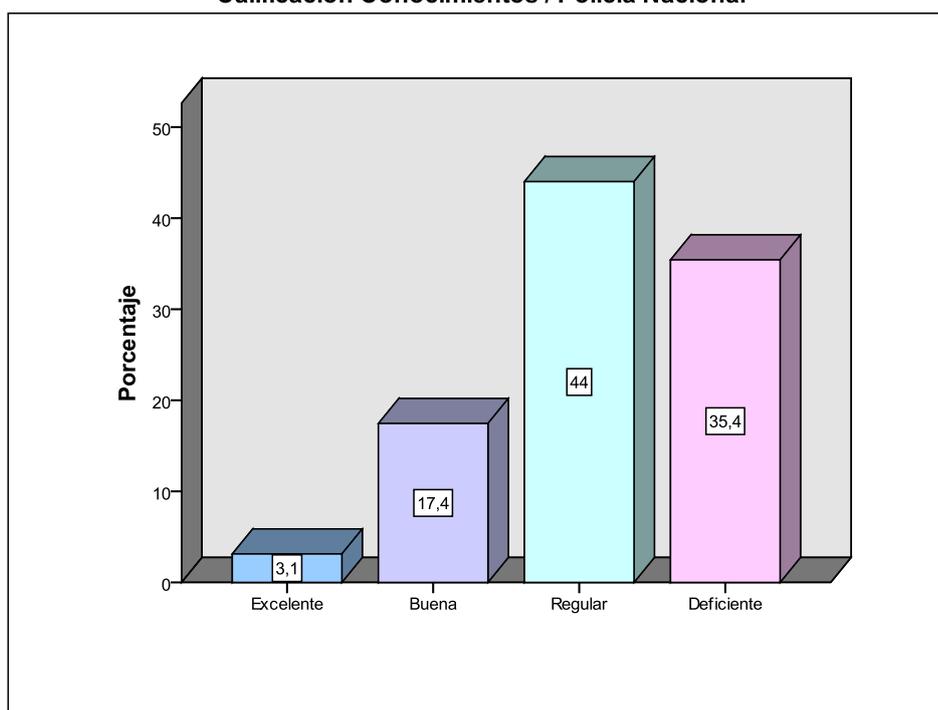
3.- ¿Cómo califica Ud. los conocimientos impartidos por la Policía Nacional sobre la conducción de motocicletas?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Excelente | 12 | 3,1 | 3,1 | 3,1 |
| Buena | 67 | 17,4 | 17,4 | 20,6 |
| Regular | 169 | 44,0 | 44,0 | 64,6 |
| Deficiente | 136 | 35,4 | 35,4 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Calificación Conocimientos / Policía Nacional



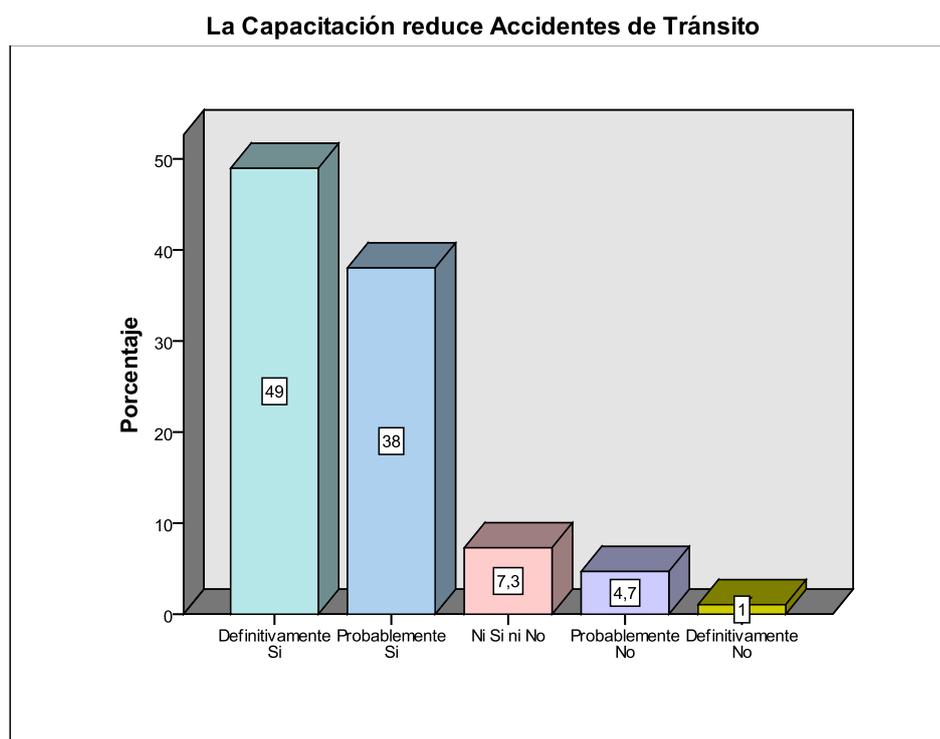
Análisis:

Un total de 305 personas encuestadas que representan el 79,4%, consideran que los conocimientos impartidos por la Policía Nacional, sobre la conducción de motocicletas son regulares y deficientes.

4.- ¿Cree Ud. que el curso de capacitación para conducción de motocicletas, ayude a reducir el índice de accidentes de tránsito causado por este tipo de vehículos?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Excelente | 12 | 3,1 | 3,1 | 3,1 |
| Buena | 67 | 17,4 | 17,4 | 20,6 |
| Regular | 169 | 44,0 | 44,0 | 64,6 |
| Deficiente | 136 | 35,4 | 35,4 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez



Análisis:

De los resultados obtenidos podemos manifestar que el 87% que corresponde a la sumatoria de los que respondieron definitivamente si y probablemente si, creen que si se capacita a los conductores de motos, el índice de accidentes de tránsito reduciría considerablemente.

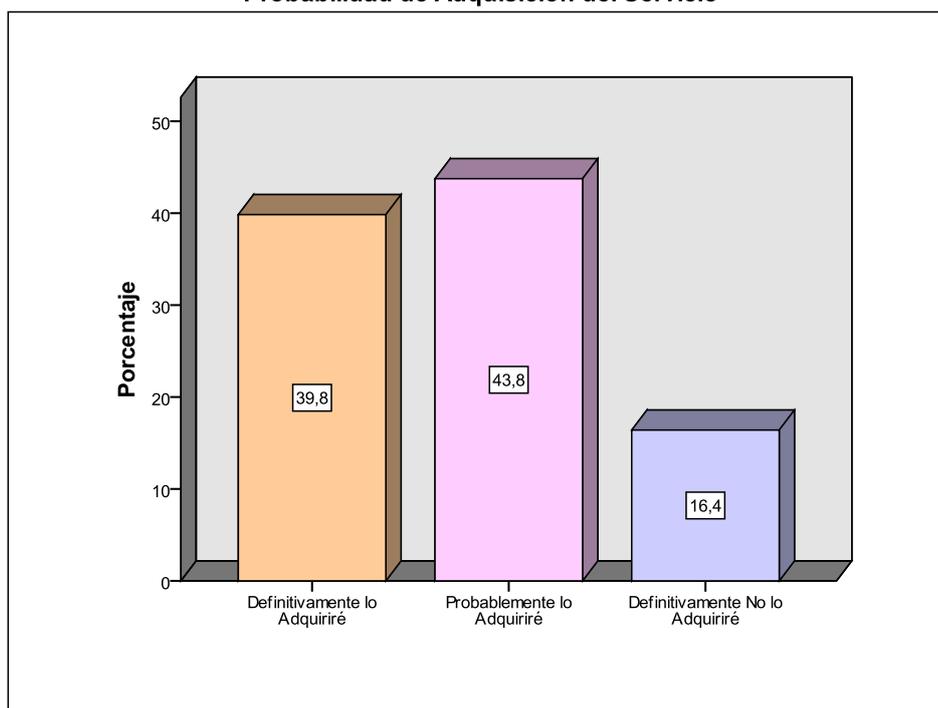
5.- ¿Una vez creada la Escuela de Conducción para motocicletas, que tan probable es que Ud. adquiriera nuestro servicio?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Definitivamente lo adquiriré | 153 | 39,8 | 39,8 | 39,8 |
| Probablemente lo adquiriré | 168 | 43,8 | 43,8 | 83,6 |
| Definitivamente no lo adquiriré | 63 | 16,4 | 16,4 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Probabilidad de Adquisición del Servicio



Análisis:

Las personas que escogieron las opciones Definitivamente y probablemente lo adquiriré corresponden al 83,6% del total de encuestados, quienes estarían dispuestos a contratar los servicios que ofrecería la escuela una vez puesto en marcha el presente proyecto.

1.9.1.1 Matriz Diagnóstica de la Encuesta

CUADRO Nº 3
MATRIZ DIAGNÓSTICA DE LA ENCUESTA

| ALIADOS | OPORTUNIDADES |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ No existe una Escuela de Conducción de Motocicletas en la ciudad de Ibarra. ➤ El curso de capacitación ayudará a reducir el índice de accidentes de tránsito causados por estos vehículos. ➤ La creación de esta escuela incentiva a la población muestral de Imbabura a seguir el curso de capacitación. ➤ Incremento del parque motorizado en la ciudad de Ibarra. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Es necesaria la creación de esta escuela para concientizar a los conductores de motocicletas. ➤ Los conocimientos impartidos por la Policía Nacional, no son suficientes para conducir motocicletas. ➤ Incremento y reforma de artículos en la Ley de Tránsito y Transporte Terrestre, acerca de la conducción de vehículos motorizados. |
| RIESGOS | OPONENTES |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ No se ha aprobado oficialmente la Ley sobre la necesidad del curso de conducción para motocicletas. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Competencia de posibles escuelas de conducción de motocicletas a crearse. ➤ Escuelas de conducción de motocicletas de la ciudad de Quito y Guayaquil. |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

1.9.2 Entrevista realizada al Sr. Víctor Garzón, Director De la Escuela de Conducción “Club de Automovilismo y Turismo de Imbabura (CATI)”.

La presente entrevista tiene por finalidad recoger información de la Escuela de Conducción (CATI), sucursal Ibarra; para determinar la competencia existente. La estructura de la entrevista aplicada se encuentra en el anexo 2.

Preguntas

1.- ¿Desde qué año funciona la escuela de conducción en la ciudad de Ibarra?

(CATI) funciona desde hace aproximadamente 15 años capacitando conductores; pero desde el año 2007 buscan la aprobación de la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, para que les otorguen la autorización correspondiente para poder dictar cursos de capacitación para conductores de motocicletas para la obtención de la licencia tipo A.

2.- ¿Cuál es el cupo actual de alumnos?

El cupo actual de alumnos se encuentra entre 100 a 120 alumnos mensualmente.

3.- ¿Qué promedio de alumnos se matriculan anualmente?

En promedio se matriculan aproximadamente de 1000 a 1200 alumnos al año.

4.- ¿Cuál es la metodología utilizada para impartir los conocimientos a los alumnos?

La metodología aplicada para impartir conocimientos a los alumnos es constructivista, basada en la experiencia vivencial del convivir diario.

5.- ¿Cuál es el costo del curso en la actualidad?

El costo actual del servicio es de \$151,20 USD.

6.- ¿De qué manera cancelan los alumnos/as este curso de capacitación?

El pago por el servicio se lo realiza con el 50% del costo al inicio, y en 15 días el 50% restante

7.- ¿Con cuántos profesores cuenta?

| Cantidad | Género | Función |
|-----------------|---------------|----------------------------------|
| 1 | Masculino | Mecánico (Ingeniero) |
| 1 | Masculino | Tránsito (Myr. De la Policía SP) |
| 1 | Mas – Fem | Primeros Auxilios (Tgn. Médicos) |
| 1 | Masculino | Psicología (Psicólogo Clínico) |

8.- ¿Con cuántos vehículos cuentan?

La empresa cuenta con diez vehículos.

9.- ¿Con cuántas aulas cuentan?

CATI cuenta con tres aulas para dictar las clases prácticas.

10.- ¿En qué lugar imparten las clases prácticas?

Las clases prácticas para la conducción se imparten en las calles de la ciudad de Ibarra; pero si ya se obtiene el permiso correspondiente para la escuela de conducción para motocicletas las clases prácticas se impartirían en el autódromo de Yahuarcocha.

11.- ¿Qué tiempo dura el curso de capacitación?

El curso de capacitación de acuerdo a la ley dura 3 semanas es decir 15 días laborables.

12.- ¿Cuál es el horario de trabajo?

Prácticas de conducción: Desde las 6:00 hasta las 22:00
Clases teóricas: 4 horarios: de 7am a 8am; 8am a 9am;
6pm a 7pm y de 7pm a 8pm

13.- ¿En qué medios se basan para realizar la publicidad de esta escuela?

Los medios más utilizados para la publicidad son: Televisión, prensa, radio y hojas volantes.

14.- ¿De qué cantones vienen los alumnos/as para capacitarse en esta escuela?

Los alumnos vienen de toda la Provincia de Imbabura incluso de la Provincia del Carchi.

15.- ¿Qué causas más comunes cree Ud. que ocasionan accidentes de tránsito?

- La falta de capacitación
- Desconocimiento de Leyes
- Falta de concienciación

16.- ¿Qué medidas utiliza Ud. para mitigar la contaminación del medio ambiente?

Se realizan campañas a la ciudadanía sobre la protección al medio ambiente.

1.9.2.1 Matriz Diagnóstica de la Entrevista

**CUADRO Nº 4
MATRIZ DIAGNÓSTICA DE LA ENTREVISTA**

| ALIADOS | OPORTUNIDADES |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ CATI aún no obtiene la autorización correspondiente para dictar este tipo de cursos de conducción. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ No cuenta con estrategias adecuadas para mitigar la contaminación al medio ambiente. |
| RIESGOS | OPONENTES |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Por ser una empresa ya constituida y reconocida tienen mayor acogida por parte de los clientes. ➤ El área de infraestructura de CATI es mayor en relación a la escuela de conducción a crearse. ➤ CATI al ser una empresa de economía mixta cuenta con el autódromo de Yahuarcocha. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Creación de un nuevo servicio: cursos de capacitación para conductores de motocicletas, dentro de CATI. |

Fuente: Entrevista aplicada a la competencia
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

1.9.3 Ficha de observación

La presente ficha ayudará a registrar, clasificar y recoger información observada en el entorno de la Provincia de Imbabura, sobre la necesidad de la creación de la escuela de conducción de motocicletas para concientizar al conductor y reducir accidentes de tránsito.

| | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Localidad: Provincia Imbabura | Comunidad: Cantones | Ficha Nº: 1 |
| Informante: Observación directa | Clasificación: Problemas en el Entorno | Fecha: Mayo / 2010 |
| Título: Necesidad de crear escuela de conducción de motos | | Investigadoras: Paulina Garrido/Doris Vásquez |
| <ul style="list-style-type: none">➤ Aumento de accidentes de tránsito por imprudencia de los conductores➤ Desconocimiento de las leyes➤ La falta de capacitación➤ Falta de concienciación por parte de la población➤ Desconocimiento de la forma de conducir motocicletas➤ No existen escuelas que capaciten a conductores tipo A➤ Incremento de la actividad Comercial de esta Ciudad➤ Incremento en las detenciones policiales por conducir sin licencia➤ Incremento en infracciones de tránsito➤ Aumento de muertes por accidentes en motos | | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

1.10 Construcción de la Matriz Diagnóstica General

CUADRO Nº 5

MATRIZ DIAGNÓSTICA GENERAL

| ALIADOS | OPORTUNIDADES |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ No existe una Escuela de Conducción de Motocicletas en la ciudad de Ibarra. ➤ El curso de capacitación ayudará a reducir el índice de accidentes de tránsito causados por estos vehículos. ➤ La creación de esta escuela incentiva a la población muestral de Imbabura a seguir el curso de capacitación. ➤ Incremento del parque motorizado. ➤ CATI aún no obtiene la autorización correspondiente para dictar cursos de conducción de motos. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Es necesaria la creación de esta escuela para concientizar a los conductores de motocicletas. ➤ Los conocimientos impartidos por la Policía Nacional, no son suficientes para conducir motocicletas. ➤ Incremento y reforma de artículos en la Ley de Tránsito y Transporte Terrestre, acerca de la conducción de vehículos motorizados. ➤ La competencia no cuenta con estrategias adecuadas para mitigar la contaminación al medio ambiente. |
| RIESGOS | OPONENTES |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ No se ha aprobado oficialmente la Ley sobre la necesidad del curso de conducción para motocicletas. ➤ Por ser una empresa ya constituida y reconocida tienen mayor acogida por parte de los clientes. ➤ El área de infraestructura de CATI es mayor en relación a la escuela de conducción a crearse. ➤ CATI al ser una empresa de economía mixta cuenta con el autódromo de Yahuarcocha. ➤ Se ha observado que en la Provincia de Imbabura existe imprudencia de los conductores, desconocimiento de leyes, falta de concienciación por parte de la población, desconocimiento de la forma de conducir motos, Incremento en las detenciones policiales por conducir sin licencia. Por no existir una escuela de conducción de motociclistas | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Competencia de posibles Escuelas de Conducción de motocicletas a crearse. ➤ Escuelas de Conducción de motocicletas de la ciudad de Quito y Guayaquil. ➤ Creación de un nuevo servicio: cursos de capacitación para conductores de motocicletas, dentro de CATI. ➤ Que la comisión de Tránsito, Transporte Terrestre y Seguridad Vial no apruebe el presente proyecto de creación de la escuela de conducción. |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

1.11 Cruce estratégico

**CUADRO Nº 6
CRUCE ESTRATÉGICO**

| | OPONENTES | OPORTUNIDADES |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | AO | AO |
| ALIADOS | <ul style="list-style-type: none"> ➤ 1-2 El servicio que va a ofrecer la escuela de conducción de motocicletas es nuevo en la ciudad de Ibarra, pero existen escuelas en la ciudad de Quito y Guayaquil que ofrecen este curso de capacitación; las mismas no son alternativas óptimas para el cliente por los gastos que implica trasladarse a estas ciudades. ➤ 4-1 El parque motorizado en la Provincia de Imbabura y específicamente en la ciudad de Ibarra a aumentado en estos últimos dos años por lo que al crearse otra escuela de capacitación para motociclistas abarcaría demanda y por ende reduciría nuestros clientes y a la vez nuestros ingresos. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ 2-1 En la Ciudad de Ibarra ha incrementado los accidentes de tránsito por la falta de capacitación a conductores por lo que es necesaria la creación de la escuela que ayudará a educar al conductor y a su vez a reducir el índice de accidentes de tránsito. ➤ 3-2 La creación de esta escuela de conducción incentiva a la población de Imbabura a seguir el curso de capacitación ya que los conocimientos impartidos por la policía nacional no son suficientes para la conducción de estos vehículos. |
| | RO | RO |
| RIESGOS | <ul style="list-style-type: none"> ➤ 1-1 Al no aprobarse oficialmente la Ley sobre la necesidad del curso de conducción para motocicletas no existirá competencia directa por parte de otras escuelas de conducción. ➤ 2-3 Una empresa ya constituida y reconocida tienen mayor acogida por parte de los clientes, CATI es una de ellas y al implementar este nuevo servicio abarcará más demanda. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ No se ha reglamentado oficialmente la Ley sobre la necesidad del curso de conducción para motocicletas, pero la Población de Imbabura cree que es necesaria la creación de esta escuela para concientizar a los conductores de esta clase de vehículo. ➤ 3-4 La competencia es una empresa ya constituida y reconocida pero no cuenta con estrategias adecuadas para mitigar la contaminación al medio ambiente |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

1.12 Identificación del problema diagnóstico

De los resultados obtenidos en la investigación a través de la aplicación de la encuesta, entrevista y ficha de observación se ha identificado lo siguiente:

- En la actualidad dentro de la Provincia de Imbabura no existen escuelas que capaciten a conductores de motocicletas.
- No se ha reglamentado oficialmente la Ley sobre la necesidad del curso de conducción para motocicletas.
- Por ser empresas ya constituidas y reconocidas en el mercado tienen mayor acogida por parte de la población de Imbabura y de otras provincias.
- En lo que se refiere a la instalación física el área de infraestructura de la competencia es mayor en relación a la escuela de conducción a crearse.
- La competencia por ser una empresa de economía mixta cuenta con las instalaciones del autódromo de Yahuarcocha.
- Se ha observado que las causas de aumento de accidentes de tránsito se da por la imprudencia de los conductores, la falta de capacitación, el desconocimiento de leyes, la falta de concienciación por parte de la población, el desconocimiento de la forma de conducir motos; y además ha incrementado considerablemente el parque motorizado en este Cantón.

Considerando los aspectos antes mencionados y tomando en cuenta la disposición de recursos, consideramos que se justifica la CREACIÓN DE LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN DE MOTOCICLETAS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.

CAPÍTULO II

2 BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

2.1 Escuelas de conducción

Las escuelas de capacitación de conductores no profesionales son las personas jurídicas encargadas de impartir los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para que los alumnos puedan optar por una licencia de conducir tipos A con el objeto de acceder a la conducción en forma responsable y segura de vehículos motorizados legalmente autorizados para esta categoría.

Además, estas escuelas podrán realizar cursos de actualización sobre leyes y reglamentos de tránsito, a conductores no profesionales de organizaciones públicas y privadas que lo requieran, así como actividades culturales y educativas, relacionadas con el tránsito, dirigidas a la comunidad.

2.1.2 Importancia

Una escuela de conducción para motociclistas constituye un elemento central de la educación vial por cuanto valora la importancia de una adecuada formación de sus alumnos para que se integren a la sociedad como conductores responsables y capaces que generen con su comportamiento una cultura vial positiva y respeto a la vida.

Estas escuelas proporcionan soluciones integrales en materia de tránsito y transporte, entregando servicios innovadores y de calidad para promover la preferencia de los clientes y así poder mantener un liderazgo

en el mercado nacional con el fin de obtener los mejores beneficios para los accionistas, el bienestar de quienes van a trabajar con la compañía y la seguridad de todos los ecuatorianos.

2.2 Normativa legal para las escuelas de conducción

En la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, los artículos más importantes que tratan sobre las escuelas de conducción son los siguientes:

Art. 4.- Es obligación del Estado garantizar el derecho de las personas a ser educadas y capacitadas en materia de tránsito y seguridad vial. Para el efecto se establecen, entre otras medidas, la enseñanza obligatoria en todos los establecimientos de educación públicos y privados del país en todos sus niveles, de temas relacionados con la prevención y seguridad vial, así como los principios, disposiciones y normas fundamentales que regulan el tránsito, su señalización, el uso de las vías públicas, de los medios de transporte terrestre, de conformidad con los programas de estudios elaborados conjuntamente por la Comisión Nacional del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial y el Ministerio de Educación.

Art. 89.- La circulación por las vías habilitadas al tránsito vehicular queda sometida al otorgamiento de una autorización administrativa previa, con el objeto de garantizar la aptitud de los conductores en el manejo de vehículos a motor, incluida la maquinaria agrícola, y la idoneidad de los mismos para circular con el mínimo de riesgo posible.

Art. 90.- Para conducir vehículos a motor, incluida la maquinaria agrícola, se requiere ser mayor de edad, estar en pleno goce de los derechos de ciudadanía y haber obtenido el título de conductor profesional o el

certificado de conductor no profesional y la respectiva licencia de conducir.

No obstante, mediante permisos, se podrá autorizar la conducción de vehículos motorizados a los menores adultos, mayores a dieciséis años, si la persona que lo represente legalmente lo solicita por escrito y presenta una garantía bancaria por un valor igual a veinticinco (25) remuneraciones básicas unificadas del trabajador en general, que garantice el pago de daños a terceros y la presentación del menor ante el Juzgado de la Niñez y Adolescencia para su juzgamiento en caso de infracciones de tránsito. El permiso lo concederán las Comisiones Provinciales de conformidad con el Reglamento.

Art. 185.- La educación para el tránsito y seguridad vial establece los siguientes objetivos:

- a) Reducir de forma sistemática los accidentes de tránsito;
- b) Proteger la integridad de las personas y sus bienes;
- c) Conferir seguridad en el tránsito peatonal y vehicular;
- d) Formar y capacitar a las personas en general para el uso correcto de todos los medios de transporte terrestre;
- e) Prevenir y controlar la contaminación ambiental;
- f) Procurar la disminución de la comisión de las infracciones de tránsito;
- g) Capacitar a los docentes de educación básica y bachillerato, de escuelas de capacitación de conductores profesionales y no profesionales, en materia de seguridad vial y normas generales de tránsito, en coordinación con el Ministerio de Educación;
- h) Difundir, por los medios de comunicación, los principios y normas generales de señalización universal y comportamiento en el tránsito;
- i) Garantizar la capacitación permanente para el mejoramiento profesional de docentes, instructores, agentes de control y conductores;

- j) Promover la utilización de formas de transportes no contaminantes como medio de movilización;
- k) Salvaguardar la integridad física y precautelar los derechos de niños, niñas y adolescentes, con discapacidad y demás grupos vulnerables;
- l) Promover el respeto a los derechos humanos, eliminando toda forma de discriminación, y generar un trato inclusivo de niños, niñas, adolescentes, mujeres, adultos mayores de 65 años de edad y con discapacidad, y demás usuarios de las vías.

El Ministerio de Educación, la Comisión Nacional y los Gobiernos Seccionales, en el ámbito de sus competencias, velarán por el estricto cumplimiento de los objetivos consignados en este artículo.

Art. 188.- La formación, capacitación y entrenamiento de los aspirantes a conductores profesionales y no profesionales estarán a cargo de las escuelas de conducción e Institutos Técnicos de Educación Superior autorizados por el Directorio de la Comisión Nacional, las cuales serán supervisadas por el Director Ejecutivo, en forma directa o a través de las Comisiones Provinciales.

Art. 193.- El Director Ejecutivo de la Comisión Nacional, los Directores de las Comisiones Provinciales, conocerán y sancionarán, conforme con sus respectivas competencias, y con sujeción al procedimiento señalado en esta Ley y sus normas reglamentarias, las infracciones administrativas cometidas por las personas naturales o jurídicas titulares de una autorización o permiso para el funcionamiento de una escuela de conducción y centro de capacitación de conductores profesionales y no profesionales.

2.3 Cursos de conducción

2.3.1 Definición de cursos de conducción

Según www.alltransit.org dice: “Los cursos de conducción son un conjunto de técnicas formativas que persiguen el único objetivo de conocer mejor el vehículo y sus reacciones ante situaciones imprevistas, dando como resultado una conducción segura.”

Se ha utilizado esta página de internet, porque define a los cursos de conducción como técnicas formativas, para conocer mejor el vehículo y sus reacciones ante situaciones imprevistas.

Según lo expuesto se puede manifestar que los cursos de conducción proporcionan conocimientos teóricos y prácticos; y desarrollan en los conductores hábitos y técnicas del conocimiento del tránsito para una actividad más eficiente y menos peligrosa, creando así una actitud vial positiva.

2.3.2 Objetivos

Los principales objetivos son:

- a)** Preparar a los nuevos conductores para enfrentar las exigencias del tránsito.
- b)** Conocer la Normativa Vigente aplicada a la conducción de ciclomotores, motocicletas y triciclos.
- c)** Reconocer fallas básicas de ciclomotores, motocicletas y triciclos.
- d)** Adquirir la sincronización de movimientos para poder conducir.

2.4 Motocicletas

2.4.1 Definición de la motocicleta

Según el Reglamento General para la aplicación de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, (2009) manifiesta: “Es un vehículo a motor de dos ruedas, sin estabilidad propia”.

De acuerdo al Reglamento, una motocicleta es un vehículo a motor de dos ruedas.

Haciendo referencia a este concepto, una motocicleta comúnmente es conocida en castellano con la abreviatura de moto, es un vehículo de dos ruedas impulsado por un motor que acciona la rueda trasera. El cuadro y las ruedas constituyen la estructura fundamental del vehículo. La rueda directriz es la delantera. Las motocicletas pueden transportar hasta dos personas, y tres si están dotadas de sidecar.

2.4.2 Elementos de la motocicleta

A diferencia del automóvil que tiene una carrocería que protege a los ocupantes de riesgos de accidentes, la motocicleta no tiene una estructura que proteja al ocupante, es por ello que el motociclista en su vestimenta debe usar elementos adicionales para su protección y seguridad. Estos elementos de protección son:

a) Casco: Usar el casco reduce el riesgo de traumas en la cabeza.

b) Guantes: Este elemento protege los dedos y las manos ante caídas, deben ser cómodos y estar reforzados en los nudillos; tener el máximo de sensibilidad al tacto para manipular los mandos de la moto.

- c) Gafas protectoras:** Las gafas de protección deben ajustarse bien a la cara para proteger los ojos del viento y de objetos volátiles o elementos externos

- d) Vestuario:** Los elementos que conforman el vestuario deben ser de colores reflectivos y cubrir la mayor parte del cuerpo, estar fabricado con un material resistente o de cuero; además, deben quedar ajustados para que no se agiten con el viento.

- e) Botas:** Las botas se las debe usar para proteger los tobillos y parte de las piernas.

2.4.3 Tipos de motocicletas

Existen diferentes tipos de motocicletas, entre ellas:

- a) Comerciales:** Aquellas que son utilizadas por los propietarios de establecimientos comerciales o sus trabajadores o por los propietarios de las motos para servicios.

- b) Oficiales:** Son de propiedad de organismos estatales, las de servicio consular y la de organismos internacionales.

- c) Seguridad:** Aquellas que son de propiedad del estado y están destinadas a la seguridad.

- d) Privado:** Todas aquellas en las que el propietario las utiliza para transporte personal y para el traslado particular de personas sin fines de lucro.

- e) Deportivas:** Todas aquellas a las que su propietario las ha dedicado a la práctica de esa actividad en lugares acondicionados para el efecto.

f) **Exhibición:** Aquella utilizada con esa finalidad y que tenga las siguientes características: motor de alto cilindraje que supere los 800c.c., diseño original propio o modificado ya sean por equipamiento; y/o aplicación de accesorios.

g) **Motocicleta Clásica:** Aquella con al menos 35 años de fabricación.

2.4.4 Contravenciones que pueden aplicar a motocicletas

2.4.4.1 Contravenciones Leves de 3ra. Clase

Art. 141.- multa: 15% de la remuneración básica, 20 horas de trabajo comunitario y 4,5 puntos en su licencia de conducir:

- a) Los conductores que, al descender por una pendiente, apaguen el motor de sus vehículos;
- b) Quien conduzca un vehículo en el lapso en que la licencia de conducir se encontrare suspendida temporal o definitivamente;
- c) El que condujere un vehículo en sentido contrario a la vía normal de circulación, siempre que la respectiva señalización esté clara y visible;
- d) El propietario o conductor de un vehículo automotor que, en caso de emergencia o calamidad pública, luego de ser requeridos, se niegue a prestar la ayuda solicitada;
- e) Los conductores de vehículos a motor que, ante las señales de alarma o toque de sirena de un vehículo de emergencia, no dejen la vía libre;

- f)** El conductor que detenga o estacione un vehículo automotor en lugares no permitidos, para dejar o recoger pasajeros o carga, o por cualquier otro motivo;
- g)** Quien estacione un vehículo automotor en cualquier tipo de vías, sin tomar las precauciones reglamentariamente establecidas para evitar un accidente de tránsito o lo deje abandonado en la vía pública;
- h)** El conductor que haga cambio brusco o indebido de carril;
- i)** Los conductores que lleven en sus brazos o en sitios no adecuados a personas, animales u objetos;
- j)** Quien conduzca un vehículo sin luces, en mal estado de funcionamiento, no realice el cambio de las mismas en las horas y circunstancias que establece el reglamento o no realice señales luminosas antes de efectuar un viraje o estacionamiento;
- k)** El conductor que adelante a un vehículo de transporte escolar mientras éste se encuentre estacionado, en lugares autorizados para tal efecto, y sus pasajeros estén embarcando o desembarcando;
- l)** El conductor de vehículos livianos particulares o de servicio público de transporte que excediere el número de pasajeros o volumen de carga del automotor;
- m)** Los conductores que no respeten el derecho preferente de los ciclistas en los desvíos y avenidas y carreteras, cruce de caminos, intersecciones no señalizadas y ciclo vías;
- n)** El conductor que invada con su vehículo, circulando o estacionándose, las vías asignadas para uso exclusivo de los ciclistas;

- o) Los conductores, y los acompañantes en caso de haberlo, de motocicletas, motonetas, bicimotos, tricar y cuadrones que no utilicen adecuadamente en su cabeza el casco de seguridad;
- p) Los conductores de motocicletas o similares que transporten a un número de personas superior a la capacidad permitida del vehículo, de conformidad con lo establecido en el Reglamento;

2.4.4.2 Contravenciones Graves de 1ra. Clase

Art. 142.- Multa del 30% de la remuneración básica y reducción de 6 puntos en el registro de su licencia de conducir:

- a) El conductor que desobedezca las órdenes de los agentes de tránsito, o que no respete las señales manuales de dichos agentes, en general toda señalización colocada en las vías públicas, tales como: semáforos, pare, ceda el paso, límites de velocidad, cruce o preferencia de vías;
- b) Quien adelante a otro vehículo en movimiento en zonas o sitios peligrosos, tales como: curvas, puentes, túneles, al coronar una cuesta o contraviniendo expresas normas reglamentarias o de señalización;
- c) Quien conduzca un automotor sin poseer licencia para conducir. Igual contravención comete el dueño que entrega su vehículo al infractor;
- d) El conductor de un vehículo automotor que transportando niños o adolescentes exceda los límites de velocidad permitidos;
- e) El conductor que transporte carga o volumen, excediendo la capacidad del automotor;

- f) El conductor que falte de obra a la autoridad o agente de tránsito.
- g) Las personas que con vehículos automotores y sin el permiso correspondiente, organicen y participen en competencias en la vía pública, como piques, contra reloj u otra modalidad de medir el tiempo;
- h) Quien, con un vehículo automotor excediere los límites de velocidad permitidos, de conformidad con el reglamento correspondiente;
- i) Quien conduzca un vehículo automotor que no se encuentre en condiciones técnico-mecánicas adecuadas conforme lo establezca el reglamento;
- j) El que conduzca un vehículo automotor con uno o más neumáticos que superen los límites de desgaste que determinen los reglamentos;
- k) El propietario de un automotor de servicio público, comercial o privado que confíe su conducción a personas no autorizadas.

2.4.4.3 Contravenciones graves de 2da clase

Art. 143.- Multa del cuarenta por ciento (40%) de la remuneración básica y reducción de 7,5 puntos en el registro de su licencia de conducir:

- a) Los conductores que detengan o estacionen vehículos en sitios o zonas que entrañen peligro, tales como: curvas, puentes, ingresos y salidas de los mismos, túneles, así como el ingreso y salida de éstos, zonas estrechas, de poca visibilidad, cruces de caminos, cambios de rasante, pendientes, o pasos a desnivel, sin tomar las medidas de seguridad señaladas;

- b) El conductor que derrame en la vía pública, sustancias o materiales deslizantes, inflamables o contaminantes, salvo caso fortuito o fuerza mayor debidamente comprobados;
- c) Quien construya o mande a construir reductores de velocidad sobre la calzada de las vías, sin previa autorización o inobservado las disposiciones;
- d) Quienes roten o dañen las vías de circulación vehicular sin la respectiva autorización, dejen escombros o no retiren los desperdicios luego de terminadas las obras.

2.4.4.4 Contravenciones graves de 3ra clase

Art. 144.- Multa del 50% de la remuneración básica y reducción de 9 puntos en el registro de su licencia de conducir:

- a) El que ocasione accidente de tránsito del que resulten solo daños materiales, cuyos costos sean inferiores a dos remuneraciones básicas unificadas del trabajador en general;

2.4.4.5 Contravención muy grave

Art. 145.- Multa de una remuneración básica, tres días de prisión y pérdida de 10 puntos en su licencia de conducir, quien conduzca un vehículo bajo los efectos de sustancias estupefacientes, drogas o en estado de embriaguez, en cuyo caso además como medida preventiva se le aprehenderá su vehículo por 24 horas.

Art. 146.- La reincidencia en la comisión de cualquiera de las contravenciones será sancionada con el doble del máximo de la multa establecida para la contravención.

2.5 Seguridad Vial

2.5.1 Concepto de tránsito

Según el Reglamento General para la aplicación de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, (2009) expone: “Es el movimiento ordenado de personas, animales y vehículos por las diferentes vías terrestres, públicas o privadas, sujeto a leyes y reglamentos sobre la materia”.

Se tomó en cuenta el concepto del presente Reglamento, por cuanto conceptualiza al tránsito como un movimiento ordenado de personas, animales y vehículos por las diferentes vías.

Para mayor comprensión, el tránsito es el desplazamiento de vehículos y personas a lo largo de las vías de circulación, bajo un sistema convencional de normas. Desde este punto de vista, el tránsito es un sistema organizado y conformado por el hombre.

2.5.2 Educación Vial

Según el Reglamento General para la aplicación de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, (2009) expresa: “ Es un conjunto de conocimientos y normas que tiene por objeto capacitar a la población en general para que sepan conducirse en la vía pública con mayor seguridad, ya sea como peatones, conductores o pasajeros”.

Según este Reglamento la definición vertida sobre educación vial es un conjunto de conocimientos y normas que capacitan a la población para conducirse en la vía pública con mayor seguridad.

Por lo tanto se define a la Educación Vial como parte de la Educación Social, siendo una eficaz base de actuación ciudadana, dado que trata de crear hábitos y actitudes positivas de convivencia, de calidad de vida, calidad medioambiental y de Seguridad Vial.

2.5.3 Elementos del tránsito

Los elementos que intervienen en el tránsito son:

- a) **Peatón:** Persona que, sin ser conductor, transita a pie por las vías o terrenos de uso público o privado, que sean utilizados por una colectividad indeterminada de usuarios.
- b) **Pasajero:** Persona distinta al conductor que se transporta en un vehículo público o privado.
- c) **Conductor:** Persona provista de la correspondiente autorización administrativa para conducir, cuya actividad laboral principal sea la conducción de vehículos a motor dedicados al transporte de mercancías o de personas.
- d) **Vía:** Zona de uso público o privado, abierta al público, destinada al tránsito de vehículos, personas y animales.
- e) **Vehículo:** Es un aparato de cualquier tipo, forma o época que se utiliza para transportar cargas o personas, con o sin motor, incluidos los transportes de animales.

2.5.4 Señales de tránsito

- a) **Señales Verticales:** Son señales constituidas por postes hechos de metal con colores reflectivos, ubicados en sitios de alta visibilidad de la vía o carretera, entre estas tenemos los letreros, postes y semáforos.

b) Señales Horizontales: Son todas las demarcaciones hechas en el piso de la vía o carretera, con pinturas especiales y son concordantes con las señales verticales, es decir también son regulatorias o preventivas, entre estas tenemos las marcas en el pavimento.

c) Señales de Agentes de tránsito: son todas las señales impartidas por un miembro de la Policía Nacional.

d) Señales Regulatorias: Indican limitación o prohibiciones impuestas por leyes u ordenanzas. Sirven para limitar, obligar o prohibir determinadas situaciones en el tránsito; para instruir al conductor sobre cómo proceder en uno u otro caso.

E) Preventivas: Preavisan sobre la proximidad de una circunstancia o variación de las condiciones de la vía, que pueden resultar sorpresiva o peligrosa para el conductor.

2.6 Licencias de conducir

2.6.1 Concepto

www.wikipedia.org.es en referencia al tema expresa: “licencia de conducir es el documento legal que le permite transitar por todo el territorio nacional en su vehículo, sea cual sea el tipo. Este demuestra que está aprobado por el estado para manejar por las diferentes vías que ofrece el país.”

Se tomó como referencia este concepto por cuanto deja claro que para conducir cualquier tipo de vehículo a motor es necesario portar con una autorización legal emitida en nuestro país por la Policía Nacional de cada ciudad.

Según este concepto se puede manifestar, que para poder conducir un vehículo por las vías públicas es necesario poseer el permiso correspondiente al mismo.

2.6.2 Categorías de licencias

Las licencias para conducir serán de las siguientes categorías:

- a) Tipo A:** Para ciclomotores, motocicletas y triciclos motorizados;
- b) Tipo B:** Para automóviles y camionetas con acoplados de hasta 1.750 kg. de carga útil o casas rodantes;
- c) Tipo C:** Para camiones sin acoplados y los comprendidos en la clase B;
- d) Tipo D:** Para los destinados al servicio de transporte de pasajeros y los de la clase B o C según el caso;
- e) Tipo E:** Para camiones articulados o con acoplados, maquinaria especial no agrícola y los de la clase C y D;
- f) Tipo F:** Para automotores especiales adaptados para discapacitados; y,
- g) Tipo G:** Para tractores y maquinaria especial agrícola.

2.7 Accidentes de tránsito

2.7.1 Definición

Según el Reglamento General para la aplicación de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, (2009) dice: “Es todo suceso eventual o acción involuntaria que

como efecto de una o más causas y con independencia del grado de éstas, ocurre en vías o lugares destinados al uso público o privado, ocasionando personas muertas, individuos con lesiones de diversa gravedad o naturaleza y daños materiales en vehículos, vías o infraestructura, con la participación de los usuarios de la vía, vehículo, vía y/o entorno”.

Para el presente Reglamento los accidentes de tránsito es todo evento involuntario que ocurre en vías públicas o lugares privados, causando individuos muertos o con lesiones de diversa gravedad y daños materiales, siendo partícipes usuarios de la vía, vehículo, vía o entorno.

Se define a los accidentes de tránsito como el perjuicio ocasionado a una persona o bien material, en un determinado trayecto de movilización o transporte, debido a la acción riesgosa, negligente o irresponsable, de un conductor, pasajero o peatón; como también a fallos mecánicos repentinos, errores de transporte de carga, condiciones ambientales desfavorables y cruce de animales durante el tráfico.

2.7.2 Causas de accidentes

Las siguientes son causas para que se den los accidentes de tránsito:

- a)** Irresponsabilidad del conductor
- b)** Falta de experiencia o habilidad para conducir.
- c)** Falta de interés en la conducción.
- d)** El exceso de velocidad (cuando estamos atrasados)
- e)** Mal estado del vehículo
- f)** Imprudencia peatonal
- g)** Conductores en estado de embriaguez

Sin embargo, la mayor causa de accidentes, la impericia y la falta de conocimiento de las leyes de tránsito, sigue no teniendo solución.

Se han vendido miles de motocicletas a ciudadanos que no tiene ni la respectiva licencia clase “A”, ni la experiencia ni el conocimiento básico sobre normas de seguridad en la conducción de motocicletas.

Esto se debe a la falta de Escuelas de Conducción de motocicletas y a la falta de un reglamento para el establecimiento de las mismas.

2.7.3 Posibles soluciones

Los siguientes enunciados, son unos de las posibles soluciones para evitar accidentes de tránsito:

- a)** Promover la capacitación integral, formación y tecnificación del conductor,
- b)** Establecer el requisito de aprobar un curso básico de conducción a los aspirantes a licencia clase “A”.
- c)** Establecer el requisito de aprobar un curso avanzado de conducción a los aspirantes renovación de la licencia clase “A”.
- d)** Aprobar el reglamento de escuelas de conducción de motocicletas.
- e)** Implementar campañas de concientización y seguridad para motociclistas y conductores de vehículos livianos y pesados.
- f)** Implementar una segunda categoría de licencia clase “A”:
 - A1: para conducir motocicletas hasta los 450 c.c.
 - A2: para conducir motocicletas de más de 450 c.c.

2.8 La Compañía

2.8.1 Concepto básico

www.google.com respecto al tema manifiesta: “El término compañía puede referirse a aquellas sociedades o reuniones de varias personas, que además del elemento humano cuentan con otros elementos técnicos y materiales; cuyo principal objetivo radica en la obtención de utilidades o la prestación de algún servicio a la comunidad, es decir, en este caso la palabra compañía actúa como un sinónimo del concepto de empresa”.

Se ha tomado en cuenta a esta página de internet porque expresa que una compañía es una sociedad o reunión de varias personas, con el fin de prestar un servicio a la comunidad.

Para mayor comprensión compañía es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la sociedad para satisfacer necesidades.

2.8.2 Objetivos de las compañías

Los objetivos de las compañías pueden ser:

- Conocimiento y experiencia, en el servicio que se va a prestar.
- Compromiso, centrado en la satisfacción del cliente tanto en el producto como en el servicio.
- Implicación, a través del conocimiento del entorno de los clientes.
- Efectividad, anticipándonos a los problemas y proponiendo las soluciones más adecuadas para cada proyecto.

- Iniciativa, frente a los nuevos retos para facilitar y conseguir dar soluciones a los requerimientos más complejos de los clientes.

2.8.3 Tipos de Compañías

Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- **La compañía en nombre colectivo**

La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social. Será aprobada por el Juez de lo Civil, el cual ordenará la publicación de un extracto de la misma, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y su inscripción en el Registro Mercantil.

El capital de la compañía en nombre colectivo se compone de los aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar. Para la constitución de la compañía será necesario el pago de no menos del cincuenta por ciento del capital suscrito.

- **La compañía en comandita simple**

La compañía en comandita simple existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidaria e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes.

La razón social será, necesariamente, el nombre de uno o varios de los socios solidariamente responsables, al que se agregará siempre las palabras "compañía en comandita", escritas con todas sus letras o la abreviatura que comúnmente suele usarse. El socio comanditario no

puede llevar en vía de aporte a la compañía su capacidad, crédito o industria.

➤ **La compañía de responsabilidad limitada**

La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por la ley, excepción hecha de operaciones de bancos, seguros, capitalización y ahorro.

La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince; si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

➤ **La compañía anónima**

La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas, la denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas.

No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determina la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

➤ **La compañía de economía mixta**

El Estado, las municipalidades, los consejos provinciales y las entidades u organismos del sector público, podrán participar, conjuntamente con el capital privado, en el capital y en la gestión social de esta compañía.

La facultad a la que se refiere el artículo anterior corresponde a las empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura y de las industrias convenientes a la economía nacional y a la satisfacción de necesidades de orden colectivo; a la prestación de nuevos servicios públicos o al mejoramiento de los ya establecidos.

2.9 Organigramas

2.9.1 Concepto

POLINEMI, Ralph (2003) expresa: "Un organigrama es la representación gráfica de las posiciones jerárquicas de una organización, en donde el flujo de autoridad que va desde arriba hacia abajo, se muestra claramente, indica el flujo de autoridad de

los accionistas a los ejecutivos de la empresa y al los niveles operativos”.

El autor da a conocer que un organigrama es una representación gráfica de las posiciones jerárquicas de una organización.

Para comprender de mejor manera se conceptualiza a los organigramas como representaciones gráficas de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas y debe reflejar en forma esquemática la descripción de las unidades que la integran, su respectiva relación, niveles jerárquicos y canales formales de comunicación.

2.9.2 Finalidad

Un organigrama es el instrumento que proporciona la representación gráfica de los aspectos fundamentales de una organización, y permite entender un esquema general, así como el grado de diferenciación e integración funcional de los elementos que lo componen.

En un organigrama se localiza el tipo de unidades que conforma la estructura de una organización, sus relaciones, las características de la dependencia o entidad y sus funciones básicas, entre otras.

2.9.3 Responsabilidades

La delegación de autoridad lleva asignada la responsabilidad correspondiente a la autoridad delegada. Los derechos tienen que ser acompañados de "obligaciones" y "metas concretas". La autoridad sin responsabilidad es el principio del fin de toda organización y de abusos totalmente incontrolados.

2.9.4 Segregación de funciones

La segregación de funciones es una de las principales actividades de control interno destinada a prevenir o reducir el riesgo de errores o irregularidades, y en especial el fraude interno en las organizaciones. Su función es la de asegurar que un individuo no pueda llevar a cabo todas las fases de una operación o transacción, desde su autorización, pasando por la custodia de activos y el mantenimiento de los registros maestros necesarios.

2.10 Contabilidad General

2.10.1 Definición

BRAVO, Mercedes (2009) dice: " Contabilidad es la ciencia, el arte y la técnica que permite el análisis, clasificación, registro, control e interpretación de las transacciones que se realizan en una empresa con el objeto de conocer su situación económica y financiera al término de un ejercicio económico o período contable".

La definición de Mercedes Bravo afirma que se puede conceptuar a la Contabilidad como la ciencia, el arte y la técnica que ayuda a análisis e interpretar toda transacción que se realice en la empresa con el fin de conocer su situación económica.

Según esta definición la Contabilidad es una herramienta necesaria que ayuda a mantener un registro claro y oportuno de toda la actividad económica que lleva la empresa, para obtener información financiera necesaria relacionada con las operaciones de la misma.

2.10.2 Objetivo de la contabilidad

Proporcionar información a dueños, accionistas, bancos y gerentes, con relación a la naturaleza del valor de las cosas que el negocio deba a terceros, las cosas poseídas por los negocios. Sin embargo, su primordial objetivo es suministrar información razonada, con base en registros técnicos, de las operaciones realizadas por un ente privado o público. Para ello deberá realizar registros con bases en sistemas y procedimientos técnicos adaptados a la diversidad de operaciones que pueda realizar un determinado ente. Clasificar operaciones registradas como medio para obtener objetivos propuestos. Interpretar los resultados con el fin de dar información detallada y razonada de la situación real de la empresa.

2.10.3 Clasificación de la contabilidad

La contabilidad se clasifica de acuerdo a las actividades que vaya hacer utilizado. Es decir que se divide en dos grades sectores que son:

- a) **Contabilidad Privada:** Es aquella que clasifica, registra y analiza todas las operaciones económicas, de empresas de socios o individuos particulares, y que les permita tomar decisiones ya sea en el campo administrativo, financiero y económico.

- b) **Contabilidad Oficial:** Registra, clasifica, controla, analiza e interpreta todas las operaciones de las entidades de derecho público y a la vez permite tomar decisiones en materia fiscal, presupuestaria, administrativa, económica y financiera.

2.10.4 Estados Financieros

Los dueños y gerentes de negocios necesitan tener información financiera actualizada para tomar las decisiones correspondientes sobre sus futuras operaciones. La información financiera de un negocio se encuentra registrada en las cuentas del mayor.

La contabilidad es una disciplina del conocimiento humano que permite preparar información de carácter general sobre la entidad económica. Esta información es mostrada por los estados financieros. La expresión "estados financieros" comprende: Balance general, Estado de ganancias y pérdidas, Estado de cambios en el patrimonio neto, Estado de flujos de efectivo y Notas explicativas a los estados. Las características fundamentales que debe tener la información financiera son utilidad y confiabilidad.

2.11 Contabilidad de costos

2.11.1 Concepto

CHILQUINGA, Manuel (2007) enuncia : “La Contabilidad de Costos permite conocer el valor de todos los elementos del costo de producción de un bien y/o servicio, por tanto calcular el costo unitario real del mismo con miras a fijar el precio de venta y el manejo de las utilidades empresariales”.

Se ha considerado a Chiliquinga Manuel porque afirma que la Contabilidad de Costos permite conocer el valor de todos los elementos del costo de producción de un bien y/o servicio.

Para mayor comprensión la Contabilidad de costos proporciona los elementos necesarios para el cálculo, control y análisis de los costos de producción de un bien o servicio.

2.11.2 Objetivo

Su objetivo principal, es determinar el costo real del producto o servicio con base en el cálculo y análisis detallado de cada uno de los elementos que intervienen en su fabricación o proceso para la prestación del servicio. A través de esta información, es posible no sólo establecer el precio más adecuado al producto o servicio, sino contar con datos acerca de áreas que requieren atención en cuanto a pérdidas, merma, productos incosteables, etc. Lo que permite a la gerencia, tomar decisiones más racionales.

2.11.3 Clasificación de los costos

Es necesario clasificar los costos de acuerdo a categorías o grupos, de manera tal que posean ciertas características comunes para poder realizar los cálculos, el análisis y presentar la información que puede ser utilizada para la toma de decisiones.

a) Clasificación según la función que cumplen:

1. Costo de Producción: Permiten obtener determinados bienes a partir de otros, mediante el empleo de un proceso de transformación.
2. Costo de Comercialización: Es el costo que posibilita el proceso de venta de los bienes o servicios a los clientes.
3. Costo de Administración: Son aquellos costos necesarios para la gestión del negocio.
4. Costo de financiación: Es el correspondiente a la obtención de fondos aplicados al negocio.

b) Clasificación según su grado de variabilidad.- Esta clasificación es importante para la realización de estudios de planificación y control de operaciones:

1. Costos Fijos: Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la compañía.
2. Costos Variables: Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la compañía.
3. Costos Directos.- Son aquellos costos que se asigna directamente a un producto o servicio. Por lo general se asimilan a los costos variables.
4. Costos Indirectos.- Son aquellos que no se pueden asignar directamente a un producto o servicio, sino que se distribuyen entre las diversas unidades productivas mediante algún criterio de reparto.

c) Clasificación según su comportamiento.- los mismos que se clasifican en:

1. Costo Variable Unitario.- Es el costo que se asigna directamente a un producto o servicio. Comprende la unidad de cada materia prima o materiales utilizados para fabricar una unidad de producto terminado.
2. Costo Variable Total.- Es el costo que resulta de multiplicar el costo variable unitario por la cantidad de productos fabricados o servicios vendidos en un período determinado.
3. Costo Fijo Total.- Es la suma de todos los costos fijos de la compañía.
4. Costo Fijo Unitario.- Es el costo fijo total dividido por la cantidad de productos fabricados o servicios brindados.

5. Costo Total. - Es la suma del Costo Variable más el Costo Fijo.

2.12 Finanzas

2.12.1 Concepto

OCHOA SETZER, Guadalupe (2009) afirma: “Es la rama de la Economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros, y con la administración de los mismos”.

Haciendo referencia al concepto de Guadalupe Ochoa Setzer se puntualiza a las Finanzas como la rama de la economía que estudia las actividades de inversión en activos reales como máquinas, un terreno o un edificio o activos financieros que constituye el derecho a cobrar una cuenta en el futuro.

Se conceptualiza a las finanzas como la rama que manejan los negocios u organizaciones para asignar y utilizar recursos de manera eficiente; lo cual ayuda a las empresas a alcanzar sus metas y a competir con mayor éxito en el mercado.

2.12.2 Rentabilidad Financiera

Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. A nivel de compañías, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje.

2.12.3 Índices Financieros

Un indicador financiero es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la compañía con el propósito de formarse una idea acerca del comportamiento de la misma ; se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso.

2.12.4 Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es un instrumento o medida usada como indicador al evaluar la eficacia de una inversión. La TIR sirve para identificar claramente el tiempo en que recuperaremos el capital asignado a una inversión. Para su cálculo también se requiere proyectar los gastos por efectuar (valores negativos) e ingresos por recibir (valores positivos) que ocurren en períodos regulares.

2.12.5 Valor Actual Neto

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. El valor actual neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas o excepcionales de mercado. Si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión.

2.12.6 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio de un proyecto nos permite establecer el número de productos o servicios que requiere el mismo en su primer año de operación, es el punto en que no hay pérdidas ni ganancias, es un supuesto de carácter lineal que funciona siempre que se cumplan los supuestos que sirvieron para estimar los ingresos y egresos.

2.13 Tributación

2.13.1 La Obligación Tributaria

Obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley.

2.13.2 Sujetos de la obligación tributaria

- a) Sujeto activo:** Sujeto activo es el ente acreedor del tributo

- b) Sujeto pasivo:** Es sujeto pasivo la persona natural o jurídica que, según la ley, está obligada al cumplimiento de las presentaciones tributarlas, sea como contribuyente o como responsable.

2.13.3 El Servicio de Rentas Internas

El servicio de Rentas Internas (SRI), es la entidad encargada de la administración de Impuestos internos en representación del Estado Ecuatoriano. La visión del SRI es ser una Administración Tributaria que, basada en principios de equidad, justicia, y absoluta neutralidad política, consolide su institucionalización y fomente la cultura tributaria, mientras

que su misión es Optimizar la recaudación de los tributos internos, aplicar las leyes y normativa tributaria con objetividad e imparcialidad, proveer un servicio de calidad a los contribuyentes para conseguir un alto nivel de cumplimiento voluntario, y mantener la confianza de la ciudadanía.

2.13.4 Requisitos para declarar impuestos

El principal requisito que debe tener una compañía para realizar las declaraciones de impuestos es el Registro Único de Contribuyentes (RUC); el SRI mediante un sistema de identificación asigna un número a las personas naturales y sociedades que realizan actividades económicas y que generan obligaciones tributarias.

2.13.5 Régimen de facturación

El Régimen de Facturación es el proceso a través del cual el SRI autoriza la emisión de documentos que acreditan la transferencia de bienes o la prestación de servicios de cualquier naturaleza.

2.13.5.1 Comprobantes de Venta

Son los documentos que deben entregarse cuando se transfiere un bien o se preste un servicio. Los comprobantes de venta autorizados son las facturas y notas de venta que son comprobantes que sustentan la transferencia de un bien o la prestación de un servicio.

2.13.5.2 Comprobantes de Retención

Son documentos que acreditan las retenciones de impuestos realizadas por los compradores de bienes o servicios a los proveedores de los mismos.

2.13.6 Impuestos que declaran las escuelas de conducción.

Se declaran los siguientes impuestos:

- a) **Impuesto a la renta.**- Es el impuesto que se debe cancelar sobre los ingresos o rentas, percibidos durante un año, luego de descontar los costos y gastos incurridos para obtener o conservar dichas rentas. El monto que se debe pagar depende de la base imponible, sobre la cual las sociedades pagan el 25%, y las personas naturales y las sucesiones indivisas deben aplicar una tabla progresiva.

- b) **Impuesto al valor agregado (IVA).**- Es el impuesto que se paga por la transferencia de bienes y por la prestación de servicios. El valor a pagar depende del monto de ventas de bienes y de servicios gravados, realizados en un mes determinado, suma total sobre la cual se aplicará el 12%, y del valor obtenido se restará el impuesto pagado en las compras y las retenciones, del mismo mes; además el crédito o pago excesivo del mes anterior, si lo hubiere.

- c) **Retención en la Fuente.**- La retención en la fuente es un mecanismo de cobro anticipado del impuesto a la renta, mediante el cual la Administración Tributaria obliga a retener una parte del impuesto a la renta causado por el contribuyente, con cargo a los ingresos que perciba por ventas de bienes y prestación de servicios, según corresponda.

Dicha retención hacen las entidades públicas, privadas, sociedades y personas naturales obligadas a llevar Contabilidad, en cada pago al beneficiario cuyo ingreso esté gravado con el impuesto a la renta. El impuesto retenido debe declararse y pagarse mensualmente por parte de los compradores de bienes o usuarios de servicios quienes asumen la función de agentes de retención.

d) Anexos.- Los Anexos son documentos que contienen a nivel de detalle, la información que sustenta las declaraciones de impuestos. Los anexos deben ser presentados por los contribuyentes de acuerdo al tipo de actividad que realizan, en este caso se declarará el Anexo de Retenciones en la fuente de Impuesto a la Renta por otros conceptos (REOC).

2.13.7 Formularios para la declaración y pago de impuestos

Para realizar la declaración y pago de impuestos las escuelas de conducción deben llenar los siguientes formularios:

a) Formulario 101.- instructivo para la declaración del impuesto a la renta y presentación de balances formulario único sociedades y establecimientos permanentes.

b) Formulario 103.- instructivo de declaración para la retención en la fuente.

c) Formulario 104 .- instructivo para la declaración del impuesto al valor agregado

2.14 Proyecto

2.14.1 Concepto

POSSO, Miguel (2005) expone: “Son un conjunto de acciones técnicamente organizadas que moviliza recursos para lograr objetivos específicos dentro de un tiempo determinado; sirven para solucionar una problemática puntual de un conglomerado humano o grupo social en una área, especialidad o ciencia determinada”.

La definición antes expuesta por Miguel Posso, indica que un proyecto sirve para solucionar una problemática de un conglomerado humano.

Se conceptualiza a un proyecto como una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas; la razón de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto, calidades establecidas previamente y un lapso de tiempo definido.

2.14.2 Tipos de Proyectos

Los tipos de proyectos son:

- a) **Proyecto productivo:** Son proyectos que buscan generar rentabilidad económica y obtener ganancias en dinero.
- b) **Proyecto público o social:** buscan alcanzar un impacto sobre la calidad de vida de la población, los cuales no necesariamente se expresan en dinero.

2.15 Estudio de factibilidad

2.15.1 Definición

JÁCOME, Walter (2005) argumenta: “Es el estudio definitivo del proyecto; se abordan todos sus componentes pero analizados a profundidad con información de origen primario. Este estudio contiene la evaluación del proyecto en algunos aspectos como son: privada, social o económica, dependiendo del tipo de proyecto, ambiental”.

Se consideró a este autor, porque expone de manera clara que en un estudio de factibilidad se estudia a profundidad todos los componentes con información de origen primario.

Para mayor comprensión un estudio de factibilidad es un elemento que sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.

2.16 Diagnóstico

2.16.1 Definición

JÁCOME, Walter (2005) afirma: “El diagnóstico constituye en el diseño de un proyecto, la herramienta más importante y decisoria para analizar e identificar el problema objeto de la elaboración del proyecto, porque permite avizorar en una forma bastante aproximada las causas y los efectos que tiene la problemática investigada y de esta manera poder formular un diseño bastante aceptable y adecuado”.

Es importante el concepto de Walter Jácome por cuanto señala que el diagnóstico es una herramienta importante y decisoria para analizar e identificar el problema de un proyecto.

Por lo tanto, podemos decir que el diagnóstico es el análisis de las necesidades, capacidades y recursos más relevantes de los espacios sociales en estudios relacionados con los aspectos económicos, sociales, culturales y ambientales, a fin de identificar y caracterizar sus principales problemas y potencialidades para el desarrollo local.

2.16.2 Enfoques Básicos

Para el diseño de proyectos se va a utilizar el diagnóstico situacional utilizando dos enfoques básicos:

- a) **Enfoque del Marco Lógico:** Es una herramienta que facilita el proceso de conceptualización, diseño, ejecución y evaluación de proyectos. Suministra información muy importante para poder definir una planificación más precisa y poder establecer con bastante exactitud responsabilidades, como también evaluar los resultados posibles.

- b) **Matriz Diagnóstica:** Se la construye en base de los resultados obtenidos en la evaluación de la información primaria, siendo los aliados lo bueno que tiene la unidad investigada, los riesgos lo que debe resolverse en menor tiempo posible, los oponentes corresponden a situaciones que actúan negativamente y deben ser enfrentadas, mientras que las oportunidades son elementos positivos que se encuentran en el entorno.

2.17 Investigación de mercados

2.17.1 Concepto

NARESHK, Malhotra (2004) cita: “Es la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático y objetivo de la información con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionada con la identificación y la solución de los problemas y las oportunidades de marketing”.

El concepto de Nareshk Malhotra define a la investigación de mercados como un proceso sistemático y objetivo, con el fin de mejorar la toma de

decisiones relacionados con la identificación y solución de problemas y oportunidades.

Para fácil comprensión la investigación de mercados es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado.

2.17.2 Etapas de la Investigación de Mercados

Los pasos a seguir son los siguientes:

- a) Definir el problema a investigar:** En este paso es donde se define el problema existente y está constituido por dos procesos básicos: "Formulación del problema" y " Establecimiento de objetivos de la investigación".

- b) Seleccionar y establecer el diseño de la investigación:** Este paso está constituido por 3 procesos básicos: Seleccionar el diseño de la investigación, identificar los tipos de información necesaria y las fuentes, determinar y diseñar los instrumentos de medición

- c) Recolección de datos y análisis:** Lo primero que se tiene que hacer es entrenar a los encuestadores, quienes serán los encargados de contactar con a los encuestados y vaciar las preguntas en un formato para su posterior análisis. El análisis se debe iniciar con la limpieza de la información, con la confirmación de las escalas, verificación del correcto llenado de las encuestas y en ocasiones con pre tabulaciones. Una vez que se tiene codificada toda la información el análisis como tal puede dar inicio.

d) Formular Hallazgos: Luego de analizar la información se puede hacer deducciones acerca de lo que sucede en el mercado, lo cual se le conoce como " hallazgos". Estos deben presentarse de una manera ordena y lógica ante las personas encargadas de tomar las decisiones.

2.18 Demanda

2.18.1 Concepto básico

GRAUE RUSSEK, Ana Luisa (2006) define: “La demanda muestra la cantidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a diferentes precios”.

Tomando como referencia el concepto antes expuesto se define a la demanda como la cantidad de una mercancía o servicio que los consumidores desean y pueden adquirir a un precio dado en un determinado momento.

2.18.2 Factores determinantes de la demanda de mercado

La demanda de un bien o servicio depende de diversos factores además de su precio. Los más importantes son:

➤ **El precio de otros bienes o servicios.-** la cantidad de un bien que los consumidores planean comprar depende también del precio de otros bienes. Su efecto varía si estos son sustitutos o complementarios del bien original.

Sustituto.- es un bien o servicio que se puede utilizar en lugar de otro.

Complementario.- es un bien o servicio utilizado junto con otro.

- **Ingresos.-** si el nivel de ingresos de las personas aumenta, estas normalmente demandaran más bienes.

- **Gustos.-** la demanda depende fuertemente de los gustos, preferencias y actitudes de los consumidores.

- **Población.-** la demanda de mercado también depende del tamaño de la población y de sus características. Más población mayor cantidad de demanda y viceversa.

2.18.3 Demanda Potencial

Es la demanda futura, en la cual no es efectiva en el presente, pero que en algunas semanas, meses o años será real.

Si además quisiéramos estimar la demanda potencial del mercado habría que establecer hipótesis adicionales respecto a cuantos individuos son posibles compradores del producto pues como sabemos la demanda global se forma por agregación de demandas individuales.

2.18.4 Demanda Efectiva

Se halla constituida por el segmento de demandantes que tienen las condiciones materiales necesarias para consumir un determinado producto.

2.18.5 Demanda Insatisfecha

Se llama demanda insatisfecha a aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta.

Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

2.18.6 Proyección de la demanda

Es un elemento importante debido a que se constituye en el factor crítico que permite determinar la viabilidad y el tamaño del proyecto. La demanda proyectada se refiere fundamentalmente al comportamiento que esta variable pueda tener en el tiempo. La elaboración de un pronóstico de la demanda es imprescindible para tomar la decisión de Inversión.

La proyección de la demanda abarca la vida operacional del proyecto, es decir el periodo de funcionamiento. Con la finalidad de tener mayor certeza en los resultados.

Proyectar la demanda constituye la parte más delicada del Estudio de Mercado.

2.19 Oferta

2.19.1 Definición

PARKIN, Michael (2006) expresa: “Es la cantidad de bienes o servicios que los productores planean vender durante un periodo dado, a un precio en particular”.

Para mayor comprensión la oferta de un producto está definida por las diferentes cantidades del bien que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en función de los diferentes niveles de precios, durante un determinado período de tiempo.

2.19.2 Factores que afectan la oferta

Al igual que en la demanda, e la oferta también existen factores que la alteran. Citaremos seis factores importantes; el precio del bien, la disponibilidad de recursos , la tecnología , el precio de las materias primas, la regulación del estado y la competencia , de tal manera que podamos construir una función genérica de oferta de la siguiente forma:

- **El precio del bien o servicio.-** En general se acepta que la cantidad ofertada de un producto o servicio aumenta, conforme el precio aumenta. Los precios más altos son más atractivos para los productores, ya que generan mayores ganancias.
- **La disponibilidad de recursos.-** A mayor disponibilidad de recursos, la oferta se incrementara; es decir, si la compañía cuenta con trabajo , recursos naturales y capital en cantidad y calidad suficientes, propiciará el incremento de la oferta.
- **La tecnología.-** A medida que la técnica para producir un bien o prestar un servicio se hace más eficiente, la oferta aumenta.
- **Los precios.-** Están referidos a los precios de los diferentes materiales e insumos que intervienen en un proceso productivo o proceso para la prestación del servicio.
- **La intervención del estado.-** A través de la aplicación de impuesto y subsidios, el estado altera la oferta de bienes. Un impuesto indirecto es considerado como un incremento en los costos y, en consecuencia, la oferta disminuye. Un subsidio genera un efecto contrario; disminuye los costos de producción e incrementa la oferta.

- **La competencia.-** A medida que el número de empresas en una industria aumenta, la oferta de cada una de ellas tiende a disminuir.

2.19.3 Oferta actual

Se refiere a la existencia de empresas u organizaciones que existen actualmente y tienen las mismas características de un producto o servicio a ofertar.

2.19.4 Oferta Externa

Son aquellas empresas oferentes del mismo tipo de producto y/o servicio que se encuentran ubicadas en otro lugar y no afectan el curso normal de la empresa.

2.20 Matriz de Impactos

2.20.1 Definición

JÁCOME, Walter (2005) manifiesta: “La matriz de impactos nos indica las posibles consecuencias que pueden presentarse cuando se implante el mismo, por lo tanto es importante analizar su efecto cualificando y cuantificando, porque permite establecer las posibles bondades o los posibles defectos que tiene el proyecto”.

Se consideró a este autor, porque expone que la matriz de impactos indica las posibles bondades o defectos que tiene el proyecto cuando se implante el mismo.

La matriz de impactos no es otra cosa que un análisis de vulnerabilidad del proyecto, que se da en el momento en que este se ejecuta.

2.21 Marketing

2.21.1 Definición

PHILIP, Kotler (2008) define: “Es un proceso social y administrativo por el que individuos y grupos obtiene lo que necesitan y desean, a través de la creación y el intercambio de productos y de valor con otros”.

Se consideró a Kotler, porque conceptualiza al marketing como un proceso por el que individuos y grupos obtienen los que necesitan y desean.

Se puede manifestar que el marketing es un conjunto de técnicas utilizadas para la comercialización y distribución de un producto.

2.21.2 Proceso del marketing

El proceso de marketing consta de varias fases:

- a) **Primera fase: marketing estratégico:** La dirección marca las pautas de actuación. Antes de producir un artículo u ofrecer algún servicio, la dirección debe analizar las oportunidades que ofrece el mercado; es decir, cuáles son los consumidores a los que se quiere atender (mercado meta), qué capacidad de compra tendrían a la hora de adquirir, el producto o servicio, y si éste responde a sus necesidades.

- b) **Segunda fase: marketing mix (de acción):** El marketing es la estrategia que hace uso de la psicología humana de la demanda, que de esta forma representa un conjunto de normas a tener en cuenta

para hacer crecer una empresa. La clave está en saber cómo, dónde y cuándo presentar el producto u ofrecer el servicio.

- c) **Tercera fase: ejecución del programa de marketing:** Finalmente, se le asigna al departamento correspondiente la ejecución de las acciones planeadas y se fijan los medios para llevarlas a cabo, así como los procedimientos y las técnicas que se utilizarán. Igualmente deben crearse mecanismos que permitan evaluar los resultados del plan establecido y determinar cuán efectivo ha sido.

- d) **Cuarta fase: control:** Supone establecer aquellos mecanismos de retroalimentación y evaluación con los que se puede comprobar el grado de cumplimiento de los objetivos y establecer las correcciones a las que haya lugar.

2.21.3 Producto / Servicio

Se define a un producto o servicio a aquello que se pueda ofrecer en un mercado para ser adquirido, utilizado o consumido; y que pueda satisfacer una necesidad o deseo.

Los servicios son una forma de producto consistente en actividades, prestaciones o satisfacciones ofrecidas para la venta, que son esencialmente intangibles.

2.21.4 Precio

Es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que intercambian los consumidores por los beneficios de utilizar el producto o servicio. El precio es el único elemento del marketing que produce ingresos, todos los demás elementos representan costes; es también uno de los elementos más flexible.

2.21.5 Plaza

La plaza tiene como misión poner el producto demandado a disposición del mercado de manera que se facilite y estimule su adquisición por el consumidor. El canal de distribución es el camino seguido por el producto a través de los intermediarios desde el productor hasta el consumidor.

2.21.6 Promoción

La promoción de un producto es el conjunto de actividades que tratan de comunicar los beneficios que reporta el producto y de persuadir al mercado objetivo de que lo compre a quien lo ofrece. Es una combinación de las siguientes actividades: venta personal, publicidad, propaganda, relaciones públicas, promoción de ventas y marketing directo. La forma en que se combinarán los distintos instrumentos promocionales dependerá de las características del producto, mercado, competencia y de la estrategia perseguida por la empresa.

CAPÍTULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Objetivos del Estudio de Mercado

- Identificar la organización del mercado objetivo
- Establecer la demanda potencial a satisfacer
- Conocer las necesidades de clientes potenciales

3.2 Caracterización del Servicio

3.2.1 Características del servicio

La creación de un artículo en la nueva Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial sobre la obligatoriedad de aprobar el curso de conducción incita a la creación de escuelas de conducción de motocicletas, las cuales impartirán teóricamente las leyes y normas, y de forma práctica el proceso de accionar el vehículo para que pueda desplazarse. Se utilizará métodos audiovisuales, aplicando el aprendizaje conceptual, y el enriquecimiento a través de experiencias vividas.

3.2.2 Aspectos que regulan a las escuelas de conducción

a) ASPECTO LEGAL: La Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial estipula en el artículo 90 que uno de los requisitos para conducir vehículos es la obtención del título de conductor profesional o no profesional.

Para que una escuela de conducción pueda iniciar sus actividades tienen que contar con la autorización de la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, para que esta no sea suspendida debe cumplir con las exigencias determinadas por la Ley, el Reglamento y las resoluciones de la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.

Según la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, los requisitos mínimos que las escuelas deberán cumplir para no ser sancionadas son los siguientes:

- Contar con los vehículos, infraestructura, herramientas para impartir el aprendizaje y las prácticas suficientes.
- Cumplir con los programas unificados de estudio y con los elementos pedagógicos para la enseñanza.
- Contar con un personal de instructores y docentes idóneo.

Los objetivos que la Ley ha planteado para la Educación del Tránsito y Transporte Terrestre son los siguientes:

- Proteger la integridad de las personas y sus recursos.
- Proporcionar seguridad en el tránsito peatonal y vehicular
- Educar y capacitar a las personas para el uso correcto de los medios de transporte
- Prevenir y controlar la contaminación ambiental y el ruido
- Disminuir las infracciones de tránsito.

La duración del curso se ha establecido en 33 horas, divididas de la siguiente manera:

- 10 horas de instrucción teórica con el sistema audiovisual
- 15 horas de instrucción práctica de conducción del vehículo
- 5 horas de clases de mecánica básica

- 2 horas de clases de psicología aplicada a la conducción
- 1 hora de primeros auxilios

b) ASPECTO TÉCNICO: Las escuelas de conducción deberán estar organizadas y regidas por:

- Director General
- Supervisor
- Asesor técnico en Educación y Seguridad Vial
- Psicólogo Educativo
- Secretaria
- Tesorera
- Cuerpo docente
- Empleados necesarios

El lugar en donde se establezca físicamente la escuela deberá ser exclusivo para ese fin. Como mínimo tendrá dos aulas, un área para el desempeño de las actividades administrativas, un sitio para las evaluaciones psicotécnicas, un bar, servicios higiénicos, parqueo para las motocicletas. También deberá contar con una mecánica dentro o fuera del lugar, si esta está fuera deberá ser a no más de 5 kilómetros de distancia.

c) ASPECTO DE SEGURIDAD: Los vehículos deberán cumplir con todos los requisitos que la ley exige para estos casos, incluido el Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito.

Además se deberá contratar una póliza de seguro multiriesgo, que asegure además de los posibles daños que se puedan ocasionar al vehículo y la responsabilidad civil ante terceros.

d) ASPECTO COMERCIAL: De acuerdo a la codificación del al Ley de Registro Único de Contribuyentes, el RUC es un instrumento que registra a los contribuyentes con el fin de identificarlos con fines impositivos y para

proporcionar información a la administración tributaria. Todas las personas naturales y jurídicas de cualquier nacionalidad, que inicien actividades económicas en el país tienen la obligación a inscribirse por una sola vez en el registro único de contribuyentes. El plazo máximo que se les concede para obtenerlo es de 30 días después de su constitución o inicio de actividades.

Otra de las disposiciones a cumplir es la que se encuentra en el reglamento de comprobantes de venta y de retención, en la cual indica que se tiene que emitir y entregar facturas cuando se realizan actividades de transferencia de dominio o prestación de servicios a personas naturales o jurídicas. Documento que tiene que cumplir con las especificaciones que manda la Ley y ser impresos en los establecimientos autorizados.

En la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI) se especifica los impuestos que las personas naturales y jurídicas nacionales deben cumplir. Uno de estos impuestos es el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el cual se paga cuando se produce la transferencia de dominio de bienes y por la prestación de servicios; y otro es el cumplimiento con el pago del Impuesto a la Renta, el cual es una imposición sobre todos los ingresos o rentas, recibidos en un año como efecto de las actividades económicas comerciales, personales, industriales, agrícolas incluyendo los ingresos.

Según la Ley de Compañías, el contrato es aquel en el que dos o más personas aportan capital para iniciar operaciones mercantiles, industriales, agrícolas, etc., las cuales tiene que estar domiciliada en el lugar en donde indica su constitución, además que se las deberá inscribir en el Registro Mercantil con la razón social, la misma que tiene que ser clara y única en el país; a su vez los nombramientos de los representantes legales deberán ser inscritos en el Registro Mercantil con

la aceptación de la designación del cargo dentro los 30 días siguientes a la designación.

3.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

3.3.1 Identificación de Escuelas de Conducción de Motocicletas en el ámbito Mundial.

Actualmente en el mundo existen varias escuelas de capacitación de conductores de motocicletas, que están autorizadas para operar de acuerdo a las Leyes y Reglamentos de sus países. Entre las más conocidas podemos identificar:

CUADRO Nº 7
ESC. DE CONDUCCIÓN DE MOTOCICLETAS EN EL ÁMBITO MUNDIAL

| PAIS | CIUDAD | NOMBRE / ESCUELA | SIGLAS |
|-----------|--------------|--------------------------------------------------------------|--------------------------|
| Argentina | Buenos Aires | Escuela de Manejo | RIDER TRAINING |
| Canarias | Canarias | Escuela de Conducción | DSM |
| Colombia | Bogotá | Escuela Academia de Conducción automóviles, camiones y motos | MASTERCARDS |
| Colombia | Bogotá | Escuela Vial de Conducción | E.V.C |
| Colombia | Cartagena | Escuela de Conducción | MAC |
| Chile | Santiago | Acuario escuela de Conducción | ACUARIO E.C |
| España | Madrid | Escuela de Conducción de Motos | POOLBOX |
| España | Málaga | Escuela de Conducción de Motos | SUPER BIKE RACING SCHOOL |
| España | Madrid | Escuela de Conducción | SGM RACING |

| PAIS | CIUDAD | NOMBRE / ESCUELA | SIGLAS |
|--------|-----------|--------------------------------------------|---------------------------|
| España | Coruña | Escuelas de Motos | TEAM MOTO SPORT RACING |
| España | Barcelona | Escuela de Conducción de Jordi Arcarons | JORDI ARCARONS |
| España | Valencia | Escuela de Conducción | PORTAL MOTOS |

Fuente: www.google.com.ec

Elaborado por: Paulina Garrido/Doris Vásquez

3.3.2 Identificación de Escuelas de Conducción de Motocicletas en el Ecuador.

A nivel nacional existen escuelas de capacitación de conducción de motocicletas, que están autorizadas por la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, para operar en nuestro país; entre estas tenemos:

CUADRO Nº 8

ESCUELAS DE CONDUCCIÓN DE MOTOCICLETAS EN EL ECUADOR

| PROVINCIA | CIUDAD | ESCUELA | SIGLAS |
|-----------|-----------|---------------------------------------------------------------|------------------------------|
| Pichincha | Quito | Asociación Ecuatoriana de Motocicletas | AEOMOTO |
| Pichincha | Quito | Escuela de Conducción | SAN FRANCISCO AUTOCLUB |
| Guayas | Guayaquil | Centro de Evaluación y Perfeccionamiento de Conductores | ALLTRANSIT S.A |

Fuente: www.google.com.ec

Elaborado por: Paulina Garrido/Doris Vásquez

3.3.3 Identificación de Escuelas de Conducción de Motocicletas en la Provincia de Imbabura.

Un nuevo artículo en la Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial exigen un curso de capacitación para la conducción de motocicletas previo a la obtención de la licencia tipo A, pero en la actualidad en la Provincia de Imbabura y específicamente en la Ciudad de Ibarra no existen escuelas destinadas a la formación de conductores de motocicletas; razón por la cual es importante crear escuelas de conducción.

3.3.4 Segmentación del Mercado

La diversidad del mercado, es la razón fundamental para segmentar al mismo, con el fin de reunir personas con características similares y conocer los clientes; a su vez definir estrategias y planes de marketing que nos ayuden a captar el mercado meta seleccionado.

Para segmentar el mercado se tomará como base los siguientes criterios:

CUADRO Nº 9
SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

| VARIABLES | CLASIFICACIÓN | RESULTADOS |
|--------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Geográfica | Región | Sierra |
| | Provincia | Imbabura |
| | Cantón | Ibarra |
| Demográficas | Edad | 16 a 65 años |
| | Sexo | Masculino y Femenino |
| Conductuales | Beneficios | Aprender a conducir motocicletas. Actualizarse en leyes y reglamentos de tránsito. |

Elaborado por: Paulina Garrido/Doris Vásquez

3.3.5 Definición de Universo

El universo para el estudio lo constituyen todas las personas hombres y mujeres comprendidas entre los 16 a 65 años de edad de la Provincia de Imbabura. Bajo estas características se encuentran 309.609 personas.

3.3.6 Selección de la Muestra

La muestra es una fracción representativa de la población; es decir de esta se obtendrán conclusiones que representen al universo. Se tomó como referencia el número de personas a las que se aplicará la encuesta que se obtuvo en el capítulo diagnóstico situacional.

3.3.7 Diseño de los Instrumentos de Investigación

La recolección de la información se realizó a través de una encuesta aplicada a las personas seleccionadas, el cuestionario base se encuentra en el anexo 1.

3.3.8 Prueba Piloto

Una vez estructurada la encuesta se aplicó las encuestas piloto a cierto número de personas con la finalidad de establecer si las preguntas estaban debidamente aplicadas y eran de fácil comprensión para el encuestado.

3.3.9 Investigación de campo

Para aplicar la investigación de campo primero se distribuyó el número de encuestas a aplicar en cada cantón de la provincia, tanto en la zona urbana como en la rural; luego se adquirió una de las herramientas

esenciales como es los mapas de los diferentes cantones, con la finalidad de levantar información a través del método secuencial.

3.3.10 Procesamiento de la información

Una vez que se recopiló la información en las encuestas, se enumeró las mismas, para guardar el orden y relación entre los datos manifestados por los encuestados con la finalidad de poder tabular.

La información obtenida fue ingresada y procesada en el programa estadístico SPSS, con el fin de poder realizar las conclusiones correspondientes

3.3.11 Análisis de los resultados:

Los datos obtenidos de la investigación se procesaron con el fin de conocer la situación actual del mercado y la acogida que tendrá este servicio de capacitación en conducción y leyes de tránsito.

El análisis de la información obtenida se presenta a continuación:

Preguntas

1.- Califique en una escala siendo uno (el de menor importancia) y tres (el más importante), cuál de los siguientes enunciados considera Ud. que son las causas más comunes que ocasionan accidentes de tránsito:

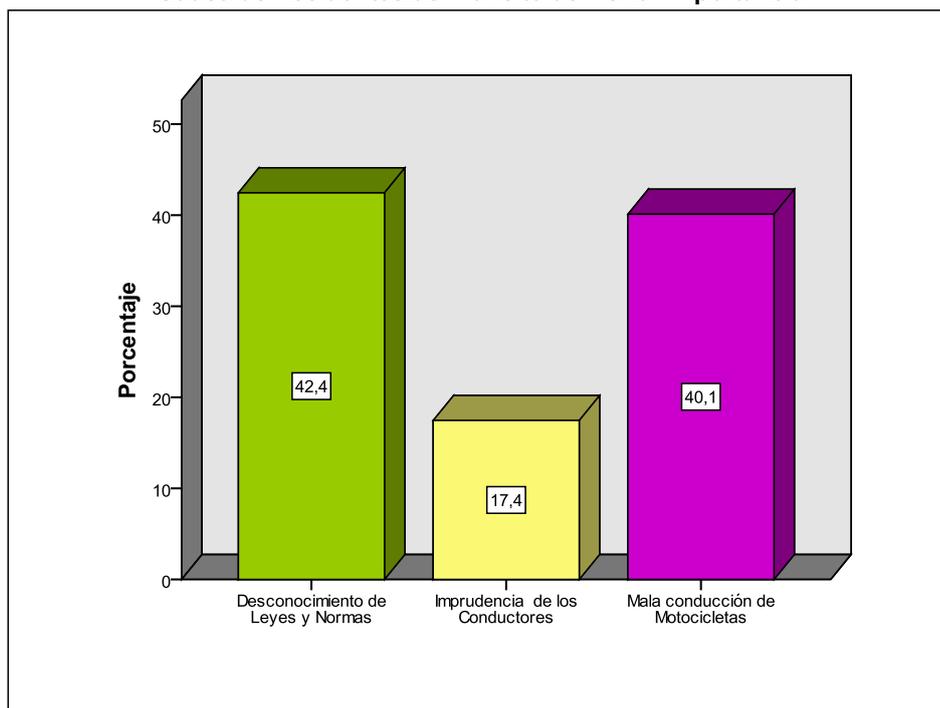
Para identificar cuáles son los aspectos más importantes que los encuestados consideran que son más significativos se analizó cada una de las opciones por separado.

A.- Menor Importancia

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Descon. de leyes y normas | 163 | 42,4 | 42,4 | 42,4 |
| Imprud. de los conductores | 67 | 17,4 | 17,4 | 59,9 |
| Mala conduc. motocicletas | 154 | 40,1 | 40,1 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Causa de Accidentes de Tránsito de Menor Importancia



Análisis:

Para el 42,4% de la población encuestada el Desconocimiento de leyes y normas, es la causa de menor importancia que ocasiona accidentes de tránsito dentro de esta ciudad.

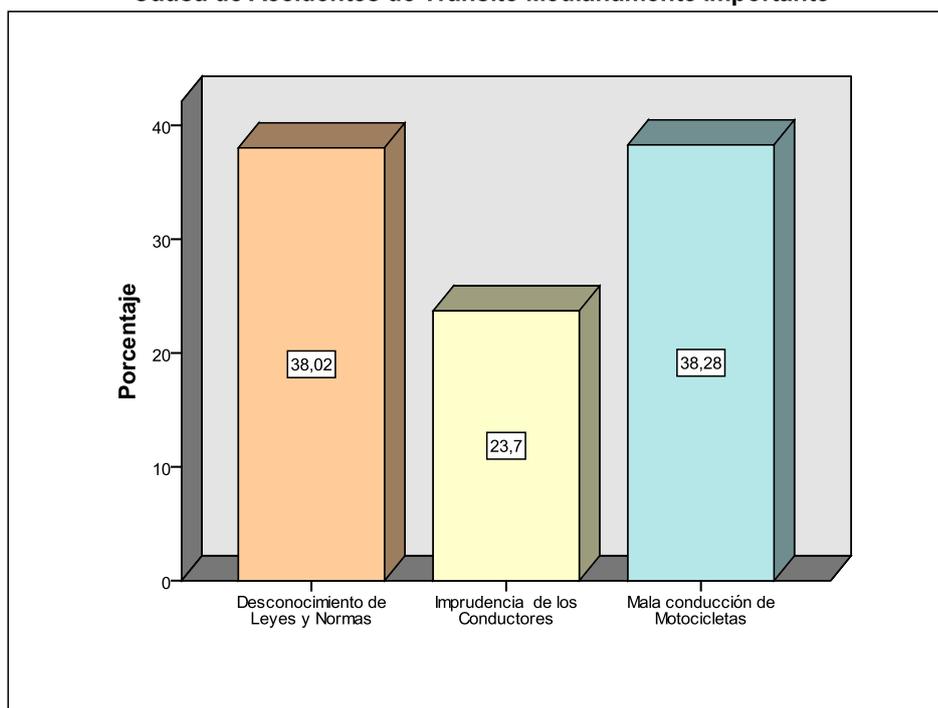
B.- Medianamente Importante

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Descon. de leyes y normas | 146 | 38,0 | 38,0 | 38,0 |
| Imprud. de los conductores | 91 | 23,7 | 23,7 | 61,7 |
| Mala conduc. motocicletas | 147 | 38,3 | 38,3 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Causa de Accidentes de Tránsito Medianamente Importante



Análisis:

Del total de encuestados, el 38,28% consideran que la mala conducción de motocicletas, es la causa medianamente importante, por la que los conductores ocasionan accidentes de tránsito.

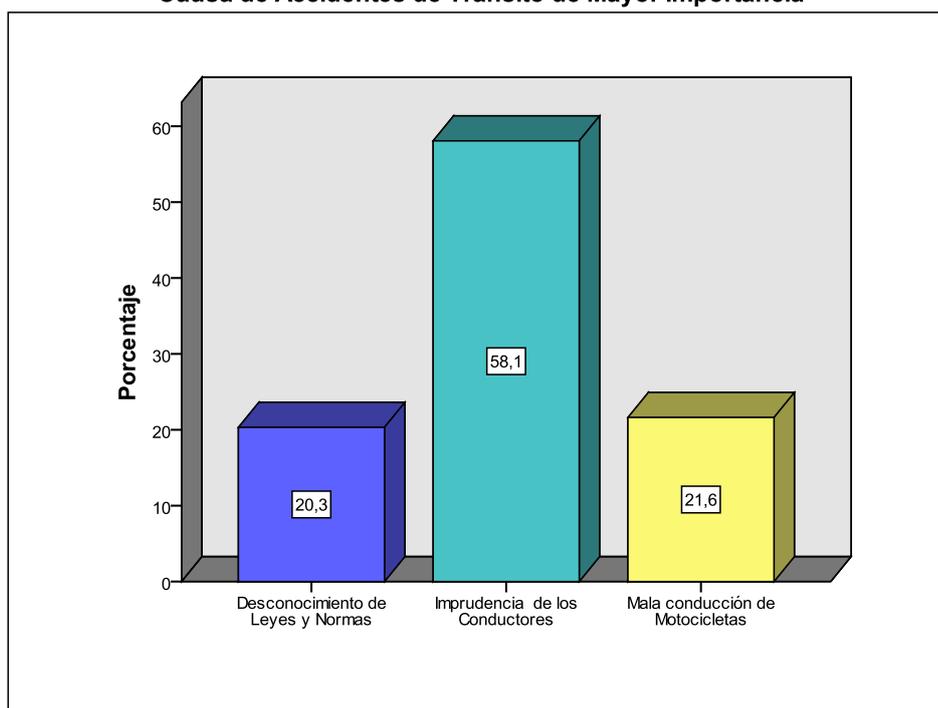
C.- Mayor Importancia

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Descon. de leyes y normas | 78 | 20,3 | 20,3 | 20,3 |
| Imprud. de los conductores | 223 | 58,1 | 58,1 | 78,4 |
| Mala conduc. motocicletas | 83 | 21,6 | 21,6 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Causa de Accidentes de Tránsito de Mayor Importancia



Análisis:

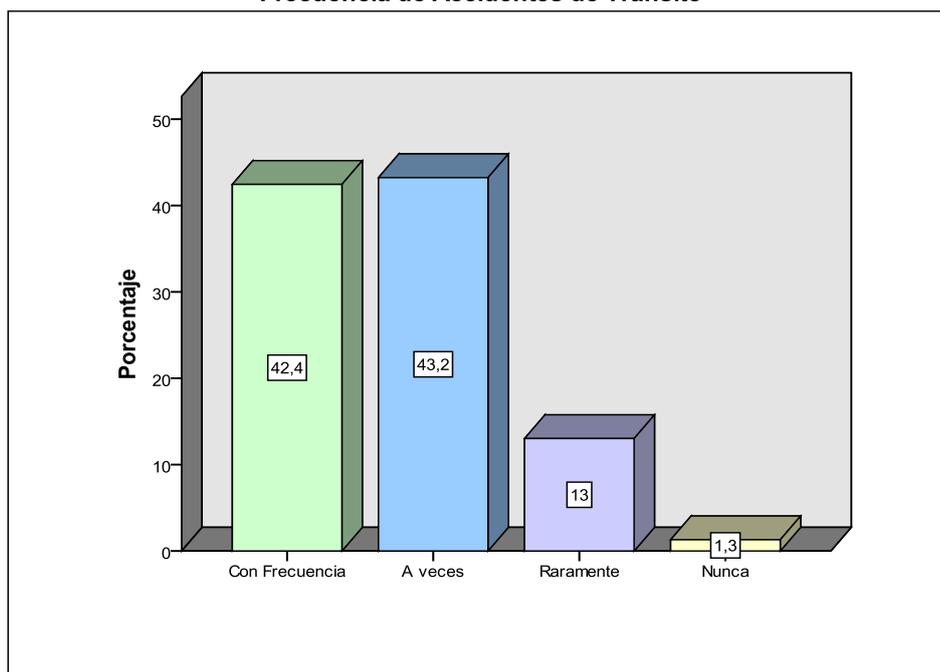
Los encuestados consideran que de los tres enunciados de las causas más comunes que ocasionan accidentes de tránsito, la imprudencia de los conductores es la más importante; ya que esta obtuvo el 58,1% que representan 223 personas.

2.- ¿Con que frecuencia considera Ud. que los accidentes de tránsito son causados por motocicletas?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Con frecuencia | 163 | 42,4 | 42,4 | 42,4 |
| A veces | 166 | 43,2 | 43,2 | 85,7 |
| Raramente | 50 | 13,0 | 13,0 | 98,7 |
| Nunca | 5 | 1,3 | 1,3 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Frecuencia de Accidentes de Tránsito



Análisis:

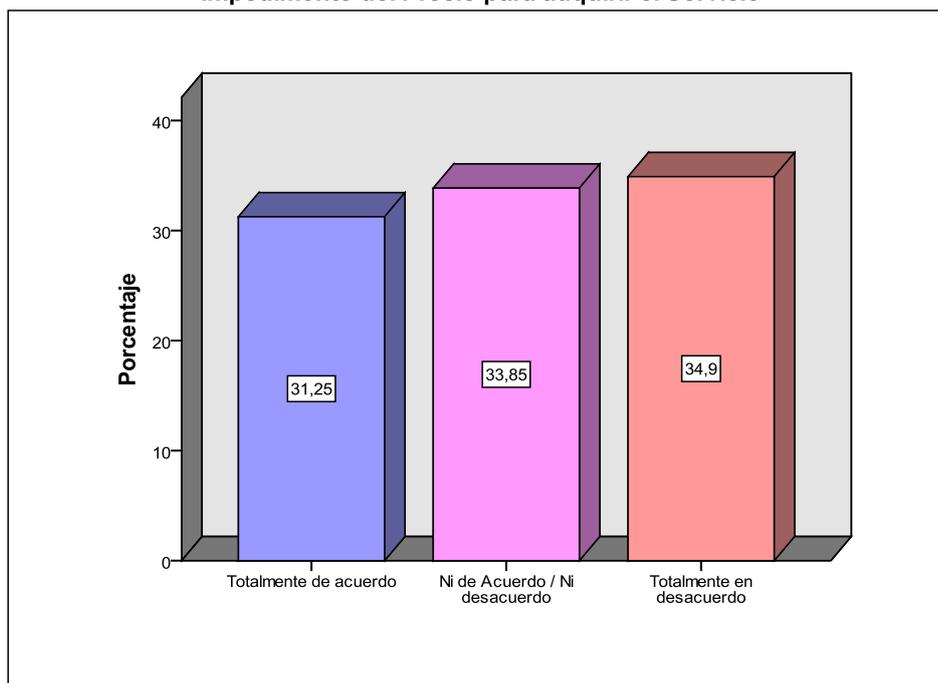
El presente gráfico muestra que 329 personas del total de encuestados seleccionaron los ítems con frecuencia y a veces, considerando que las motocicletas son los vehículos que continuamente ocasionan accidentes de tránsito en nuestra ciudad.

3.- ¿Si Ud. adquiriera este servicio el precio sería una objeción?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Totalmente de acuerdo | 120 | 31,3 | 31,3 | 31,3 |
| Ni de acuerdo / Ni desacuerdo | 130 | 33,9 | 33,9 | 65,1 |
| Totalmente en desacuerdo | 134 | 34,9 | 34,9 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Impedimento del Precio para adquirir el Servicio



Análisis:

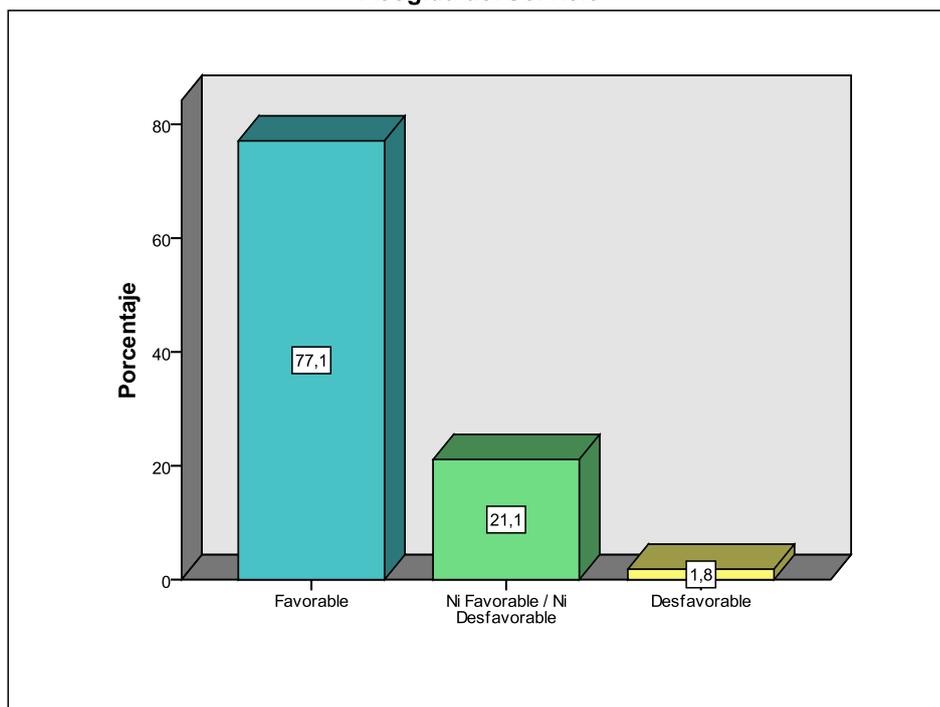
El 34,9% equivalente a 134 personas del total de la muestra piensan que el precio no sería un impedimento para adquirir este servicio; ya que como es una obligación que hay que cumplir; lo importante no es el valor sino la calidad y el resultado que se obtenga de los conocimientos adquiridos.

4.- ¿Qué tipo de acogida cree Ud. que tenga nuestro servicio?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Favorable | 296 | 77,1 | 77,1 | 77,1 |
| Ni favorable/Ni desfavorable | 81 | 21,1 | 21,1 | 98,2 |
| Desfavorable | 7 | 1,8 | 1,8 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Acogida del Servicio



Análisis:

Como se puede observar de los resultados obtenidos 296 personas de las 384 encuestas aplicadas, consideran que la creación de esta escuela de conducción es beneficiosa tanto para las personas que deseen conocer sobre el manejo de este tipo de vehículos, como para los propietarios del mismo al obtener ganancias por la prestación de este servicio.

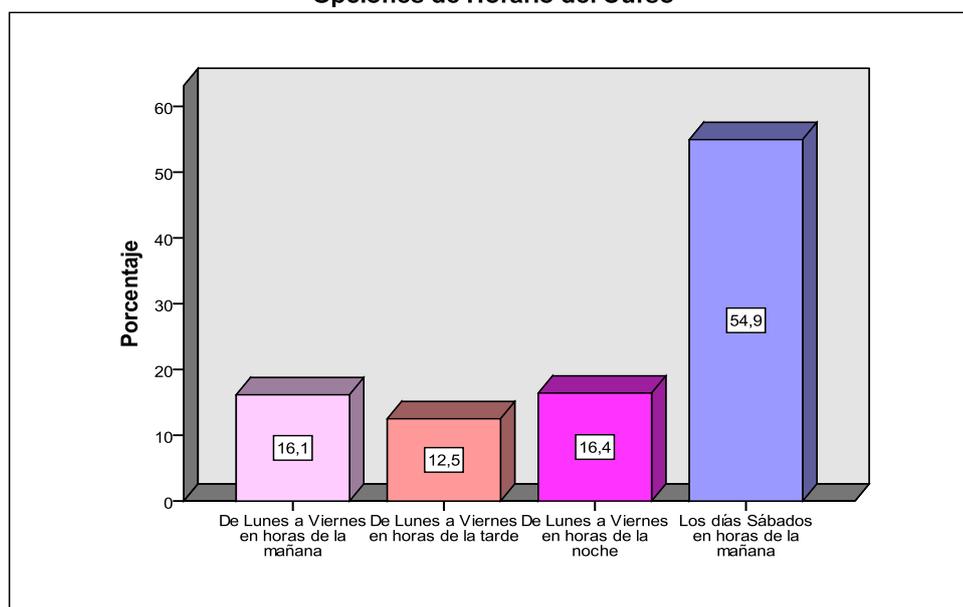
5.- ¿Cuál de las siguientes opciones de horario, le parece a Ud. conveniente para que se dicte el curso de conducción de motocicletas:

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| De Lun. a Vier. mañana | 62 | 16,1 | 16,1 | 16,1 |
| De Lun. a Vier. tardes | 48 | 12,5 | 12,5 | 28,6 |
| De Lun. a Vier. noches | 63 | 16,4 | 16,4 | 45,1 |
| Sábados en la mañana | 211 | 54,9 | 54,9 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Opciones de Horario del Curso



Análisis:

El mayor número de encuestados que corresponde a 211 personas del total de encuestas aplicadas, les parece conveniente el horario de los días sábados; pero el grupo restante de la muestra prefiere recibir estos conocimientos de Lunes a Viernes en horas de la mañana o en horas de la noche.

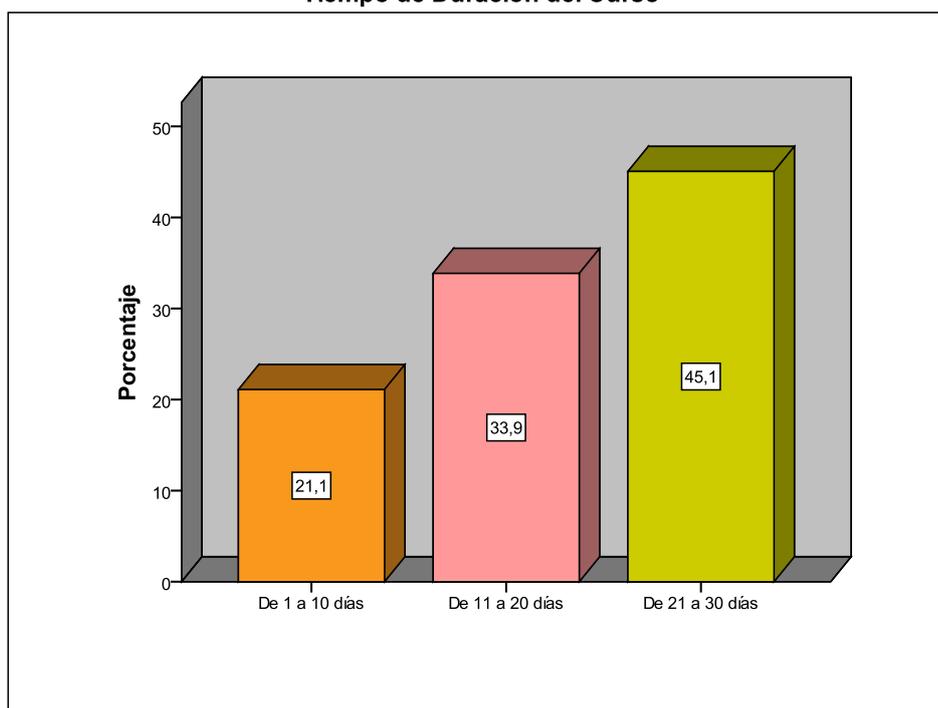
6.- ¿Qué tiempo cree Ud. que debe durar el curso de capacitación?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| 1 a 10 días | 81 | 21,1 | 21,1 | 21,1 |
| 11 a 20 días | 130 | 33,9 | 33,9 | 54,9 |
| 21 a 30 días | 173 | 45,1 | 45,1 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Tiempo de Duración del Curso



Análisis:

El 45,1% de las 384 personas a las que se aplicó la encuesta, creen que para estar bien capacitados en conducción de motocicletas, el curso debería durar de 21 a 30 días, distribuidos de manera adecuada los conocimientos teóricos y prácticos.

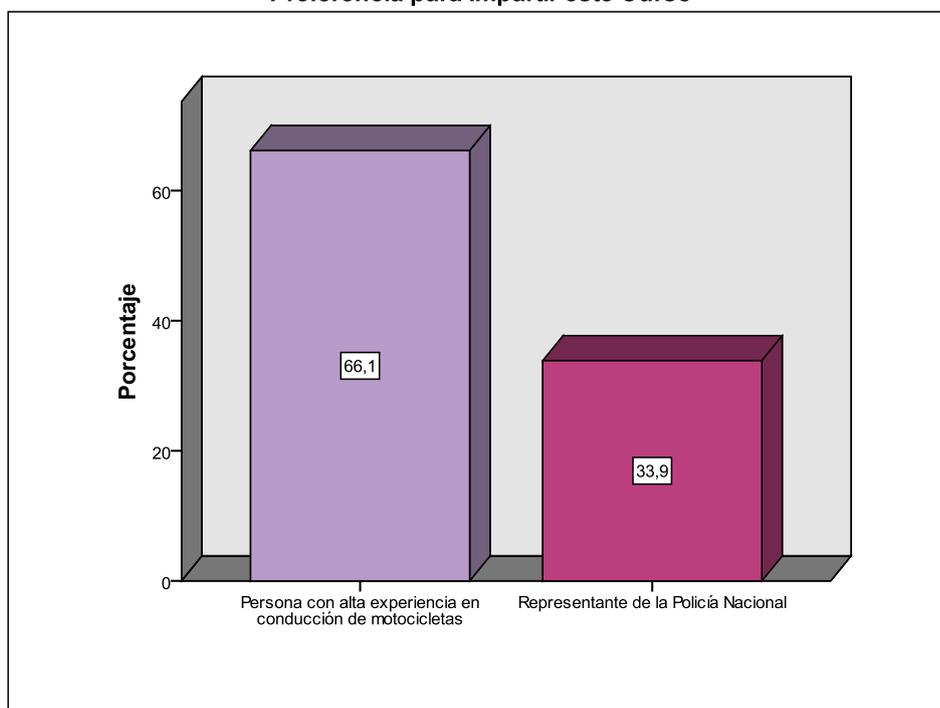
7.- ¿Quién cree Ud. Que debería impartir este curso de conducción?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Persona con experiencia | 254 | 66,1 | 66,1 | 66,1 |
| Repres. Policía Nacional | 130 | 33,9 | 33,9 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Preferencia para Impartir este Curso



Análisis:

Del total de encuestados 254 personas que representa el 66,1%, cree que una persona con alta experiencia en conducción de motocicletas, sería el representante más idóneo para que imparta los conocimientos sobre la conducción de este tipo de vehículos.

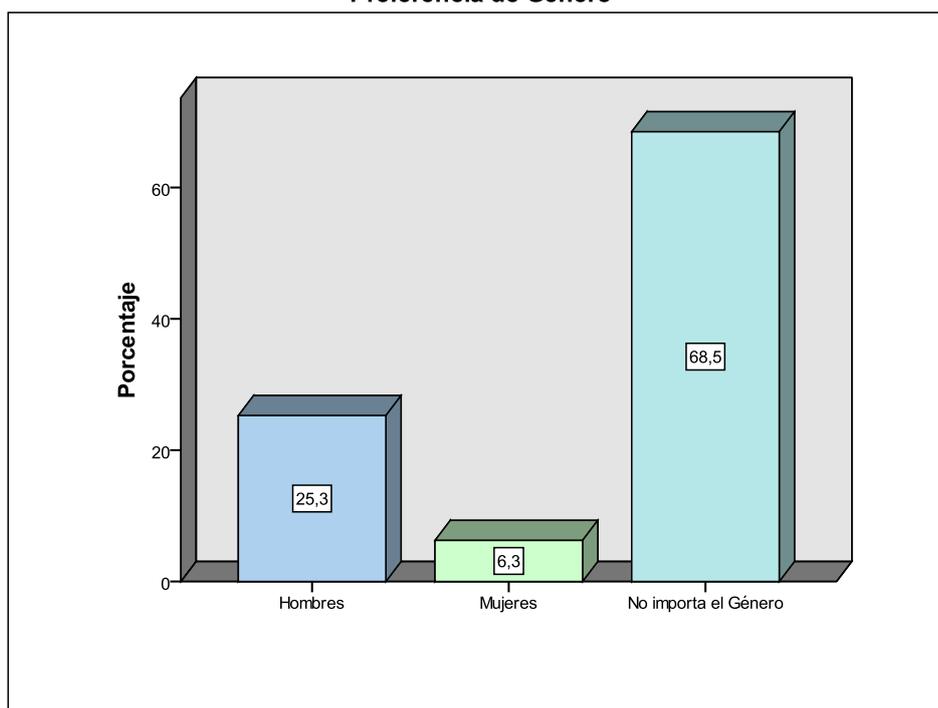
8.- ¿Según su criterio, quién prefiere Ud. para impartir este curso de capacitación?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Hombres | 97 | 25,3 | 25,3 | 25,3 |
| Mujeres | 24 | 6,3 | 6,3 | 31,5 |
| No importa el género | 263 | 68,5 | 68,5 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Preferencia de Género



Análisis:

Con respecto a la pregunta anterior, el 68,5% considera que el género no es importante para impartir conocimientos sobre la conducción de motocicletas; sino más bien la forma y la calidad con la que estos se dicten.

9.- ¿Señale en una escala siendo el uno (el de menor importancia) y el 3 (el más importante); con cuál de los siguientes enunciados Ud. aprendería de mejor manera los conocimientos impartidos en esta escuela?

Para identificar cuáles son los aspectos más importantes que los encuestados consideran que son más significativos se analizó cada una de las opciones por separado.

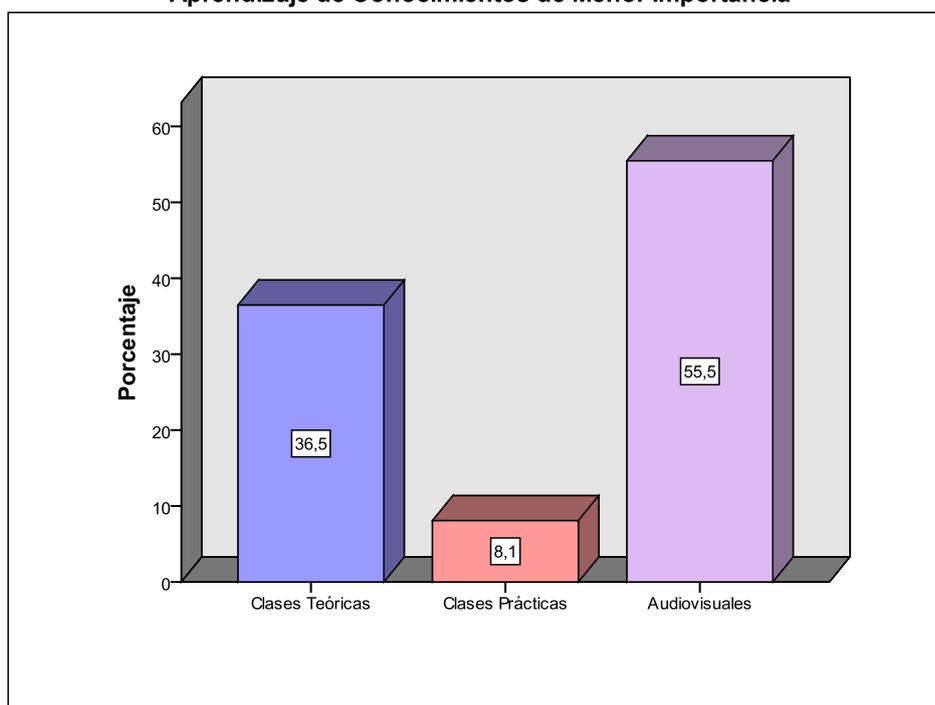
A. Menor Importancia

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Clases Teóricas | 140 | 36,5 | 36,5 | 36,5 |
| Clases Prácticas | 31 | 8,1 | 8,1 | 44,5 |
| Audiovisuales | 213 | 55,5 | 55,5 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Aprendizaje de Conocimientos de Menor Importancia



Análisis:

El 55,5% del total de encuestados piensan que las clases audiovisuales son las de menor importancia al momento de adquirir los conocimientos impartidos por esta escuela.

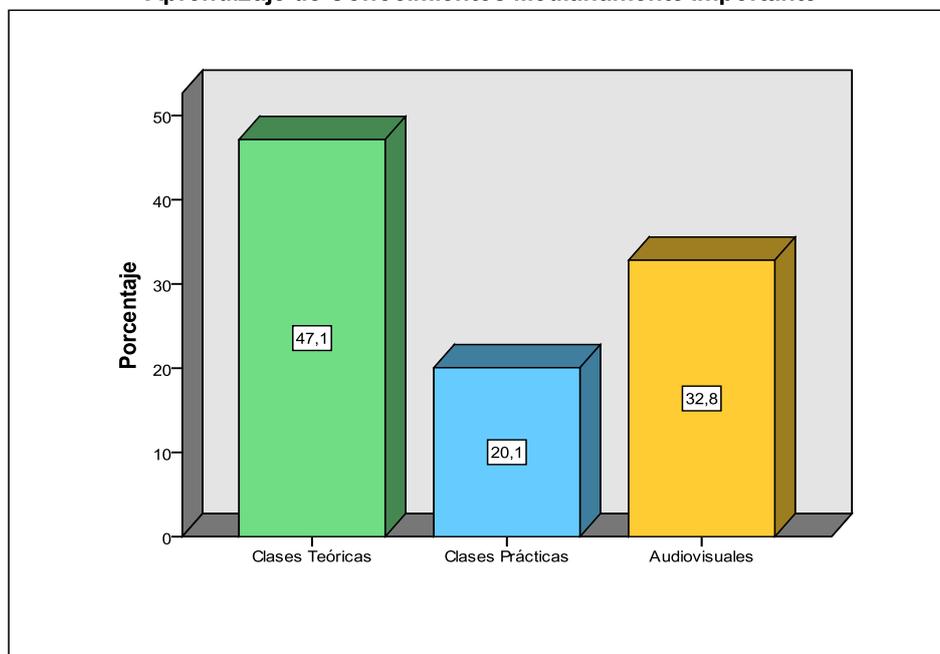
B. Medianamente Importante

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Clases Teóricas | 181 | 47,1 | 47,1 | 47,1 |
| Clases Prácticas | 77 | 20,1 | 20,1 | 67,2 |
| Audiovisuales | 126 | 32,8 | 32,8 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Aprendizaje de Conocimientos Medianamente Importante



Análisis:

De las 384 encuestas aplicadas 181 personas consideran que las clases teóricas son medianamente importantes pero no suficientes para aprender

a conducir las motocicletas, piensan más bien que es un complemento del aprendizaje.

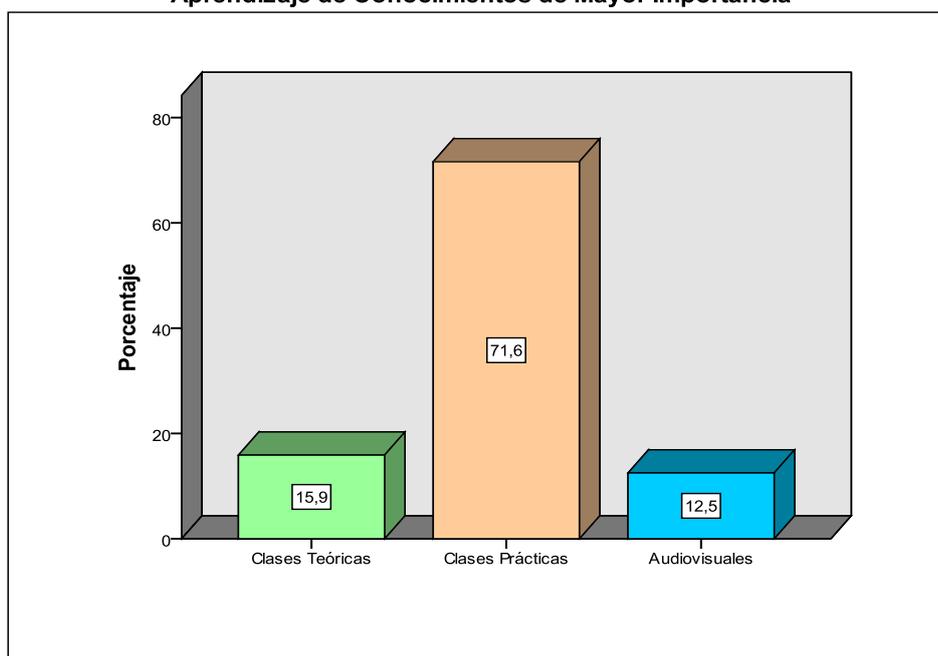
C. Mayor Importancia

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Clases Teóricas | 61 | 15,9 | 15,9 | 15,9 |
| Clases Prácticas | 275 | 71,6 | 71,6 | 87,5 |
| Audiovisuales | 48 | 12,5 | 12,5 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Aprendizaje de Conocimientos de Mayor Importancia



Análisis:

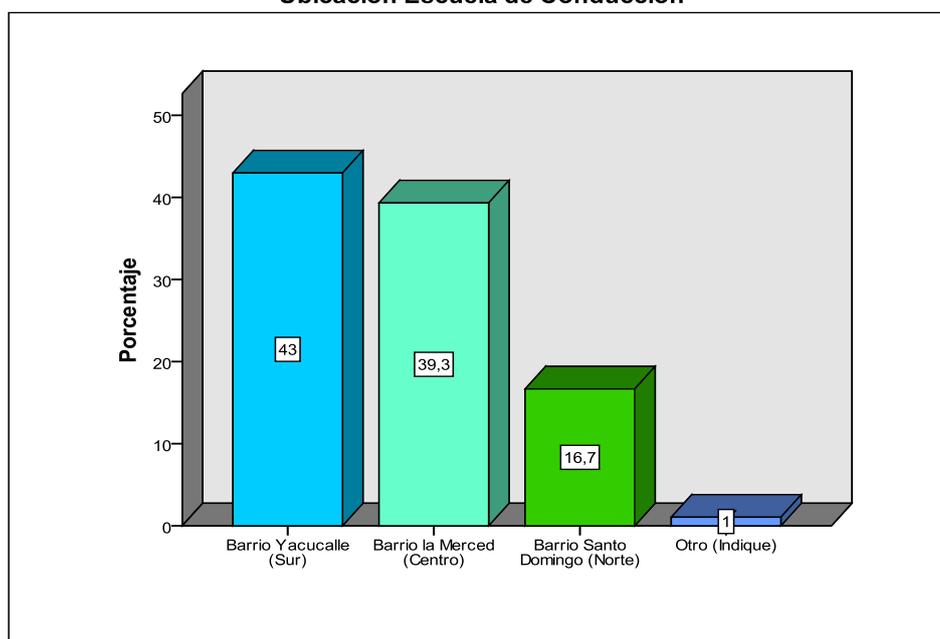
Para el 71,6% de los datos tabulados las clases prácticas son muy importantes en el momento de aprender a conducir una motocicleta; ya que la práctica ayuda al conductor a familiarizarse con el vehículo y a ponerlo en marcha.

10.- ¿En qué lugar le parece a Ud. que debe estar ubicada la Escuela de Conducción para motocicletas:

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Barrio Sur | 165 | 43,0 | 43,0 | 43,0 |
| Barrio Centro | 151 | 39,3 | 39,3 | 82,3 |
| Barrio Norte | 64 | 16,7 | 16,7 | 99,0 |
| Otros | 4 | 1,0 | 1,0 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Ubicación Escuela de Conducción



Análisis:

De los cuatro lugares enunciados, el barrio Yacucalle ubicado al Sur de la ciudad de Ibarra tiene el 43% de acogida por las personas encuestadas, por ser un lugar que cuenta con suficientes espacios abiertos y adecuados, para evitar incomodar a la colectividad.

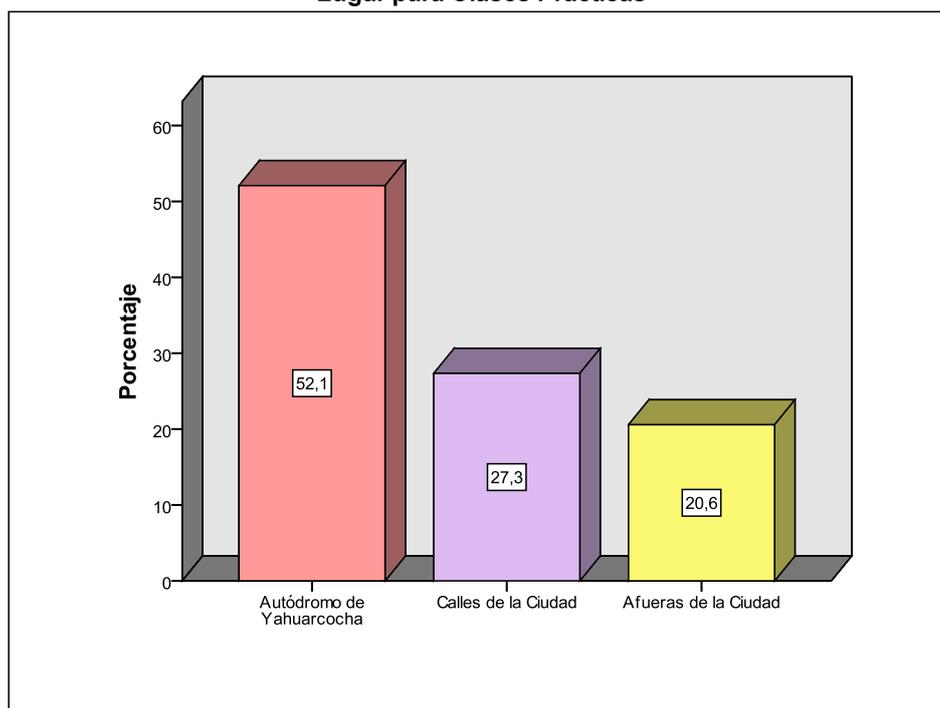
11.- Señale en cuál de los siguientes lugares le gustaría a Ud. que se impartan las clases prácticas:

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Autódromo Yahuarcocha | 200 | 52,1 | 52,1 | 52,1 |
| Calles de la ciudad | 105 | 27,3 | 27,3 | 79,4 |
| Afuera de la ciudad | 79 | 20,6 | 20,6 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Lugar para Clases Prácticas



Análisis:

Los encuestados en un 52,1% representan un total de 200 personas que prefieren que las clases prácticas se impartan en el Autódromo de Yahuarcocha; por ser un lugar apropiado y tranquilo, lo cual evita que se susciten accidentes de tránsito.

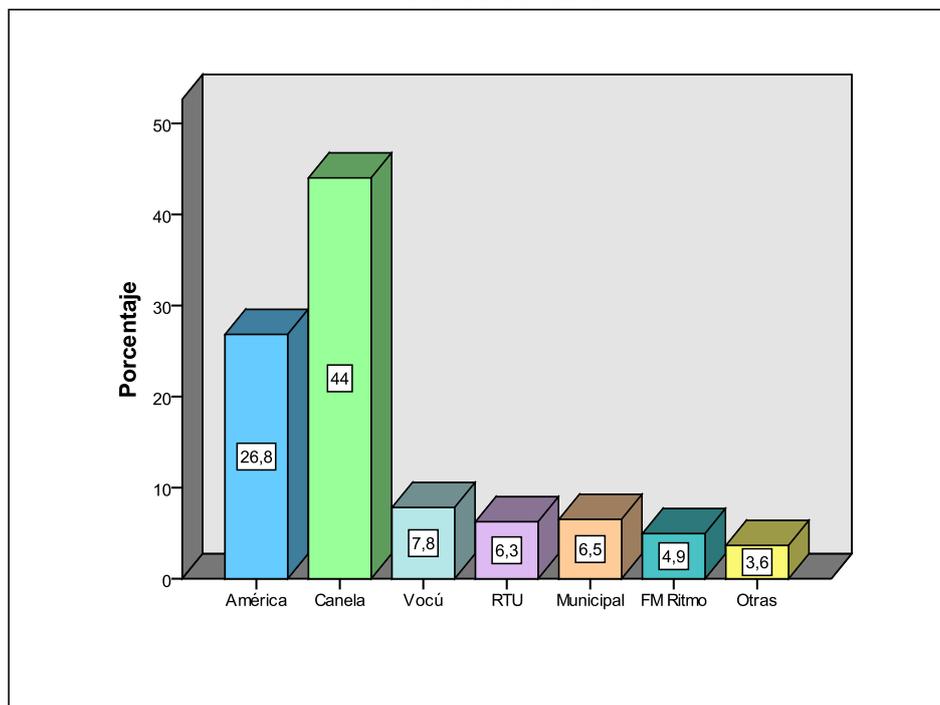
12.- ¿Qué radio escucha Ud. con frecuencia?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| América | 103 | 26,8 | 26,8 | 26,8 |
| Canela | 169 | 44,0 | 44,0 | 70,8 |
| Radio Vocú | 30 | 7,8 | 7,8 | 78,6 |
| RTU | 24 | 6,3 | 6,3 | 84,9 |
| Municipal | 25 | 6,5 | 6,5 | 91,4 |
| FM Ritmo | 19 | 4,9 | 4,9 | 96,4 |
| Otros | 14 | 3,6 | 3,6 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Preferencia de Radio



Análisis:

La radio Canela es la estación que mayor aceptación tiene por los encuestados en un 44% ya que este medio de comunicación tiene cobertura en todos los Cantones de la Provincia de Imbabura.

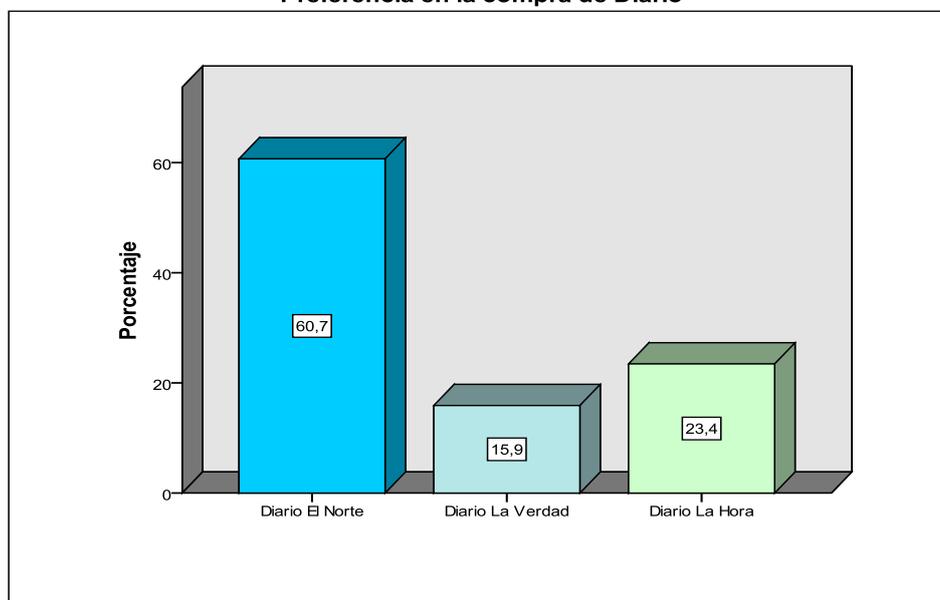
13.- ¿Qué diario prefiere Ud. comprar?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Diario el Norte | 233 | 60,7 | 60,7 | 60,7 |
| Diario la Verdad | 61 | 15,9 | 15,9 | 76,6 |
| Diario la Hora | 90 | 23,4 | 23,4 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Preferencia en la compra de Diario



Análisis:

De la muestra encuestada 233 personas prefieren informarse de los acontecimientos a través del Diario El Norte.

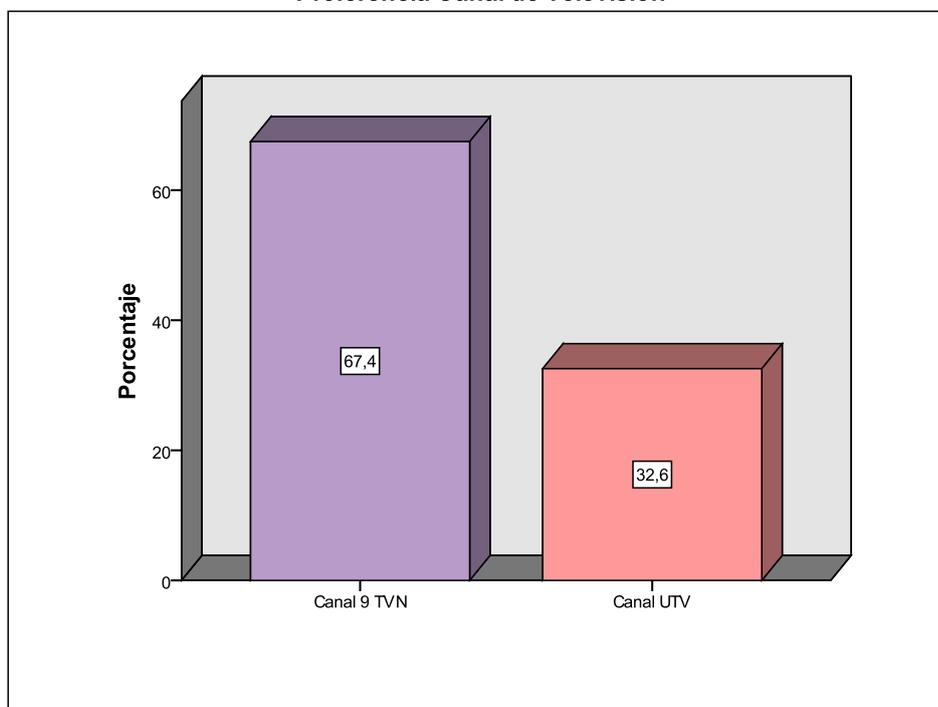
14.- ¿Qué canal de televisión es de su preferencia?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Canal 9 TVN | 259 | 67,4 | 67,4 | 67,4 |
| Canal UTV | 125 | 32,6 | 32,6 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Preferencia Canal de Televisión



Análisis:

El canal de mayor preferencia para el grupo muestral es el TVN (canal 9) con el 67,4%; ya que este medio de comunicación tiene cobertura a nivel Provincial.

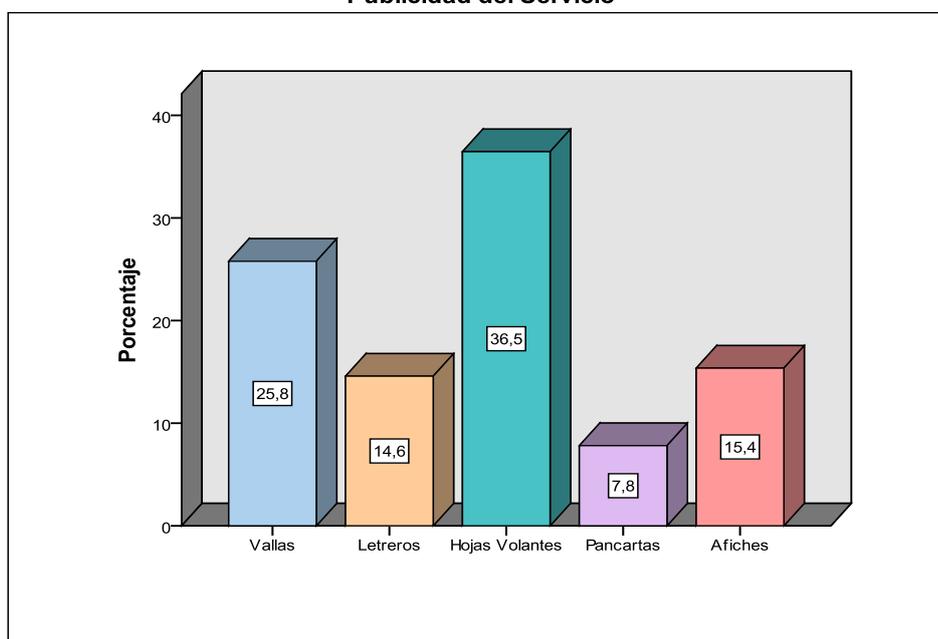
15.- ¿Cuál de los siguientes enunciados le parece a Ud. la mejor opción de publicidad para informarse sobre nuestro servicio?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Vallas | 99 | 25,8 | 25,8 | 25,8 |
| Letreros | 56 | 14,6 | 14,6 | 40,4 |
| Hojas volantes | 140 | 36,5 | 36,5 | 76,8 |
| Pancartas | 30 | 7,8 | 7,8 | 84,6 |
| Afiches | 59 | 15,4 | 15,4 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Publicidad del Servicio



Análisis:

A 140 personas a las que se aplicó la encuesta les gustaría enterarse de la creación de la nueva escuela de conducción de motocicletas a través

de hojas volantes, o a su vez mediante vallas publicitarias ubicadas en lugares estratégicos de cada Cantón.

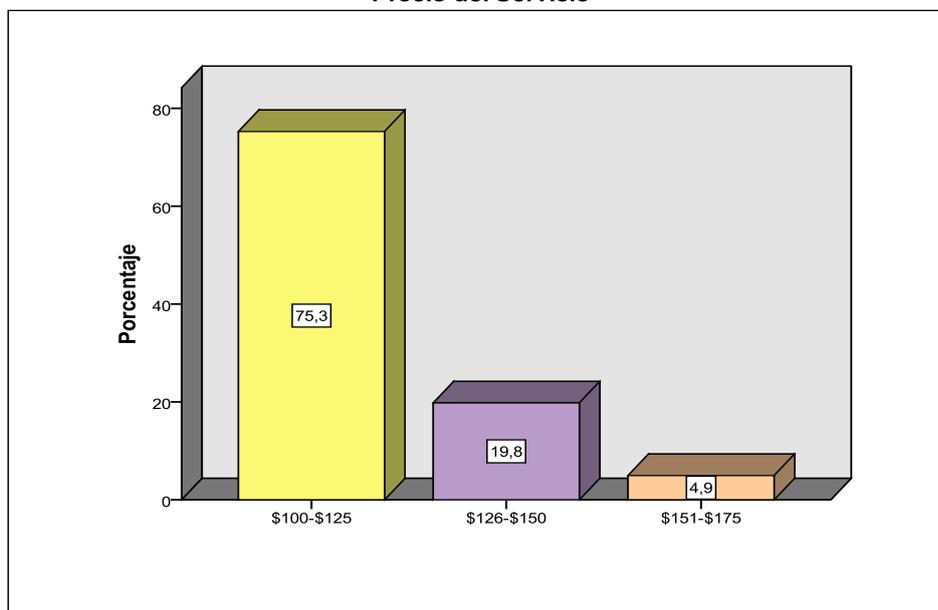
16.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la prestación de este servicio?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-------------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| De \$100,00 a \$ 125,00 | 289 | 75,3 | 75,3 | 75,3 |
| De \$126,00 a \$150,00 | 76 | 19,8 | 19,8 | 95,1 |
| De \$151,00 a \$175,00 | 19 | 4,9 | 4,9 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Precio del Servicio



Análisis:

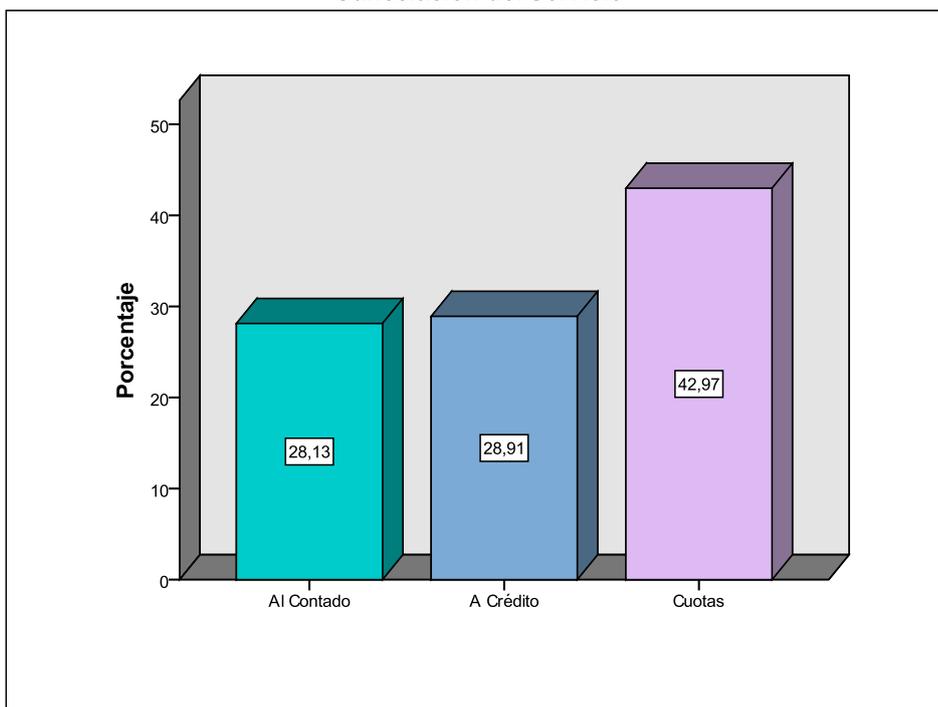
El precio que estaría dispuesto a pagar el 75,3% de los encuestados es de \$100,00 a \$125,00 USD; incluido el costo del material didáctico que se les entregará previo al desarrollo del curso.

17.- ¿Cómo le gustaría a Ud. cancelar este servicio?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Al contado | 108 | 28,1 | 28,1 | 28,1 |
| A crédito | 111 | 28,9 | 28,9 | 57,0 |
| Cuotas | 165 | 43,0 | 43,0 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Cancelación del Servicio



Análisis:

Para la adquisición de este servicio 165 personas que corresponde al 42,97% de los datos tabulados, manifiesta que la mejor opción de pago sería mediante cuotas; ya que de esta manera se les facilitaría la cancelación del mismo.

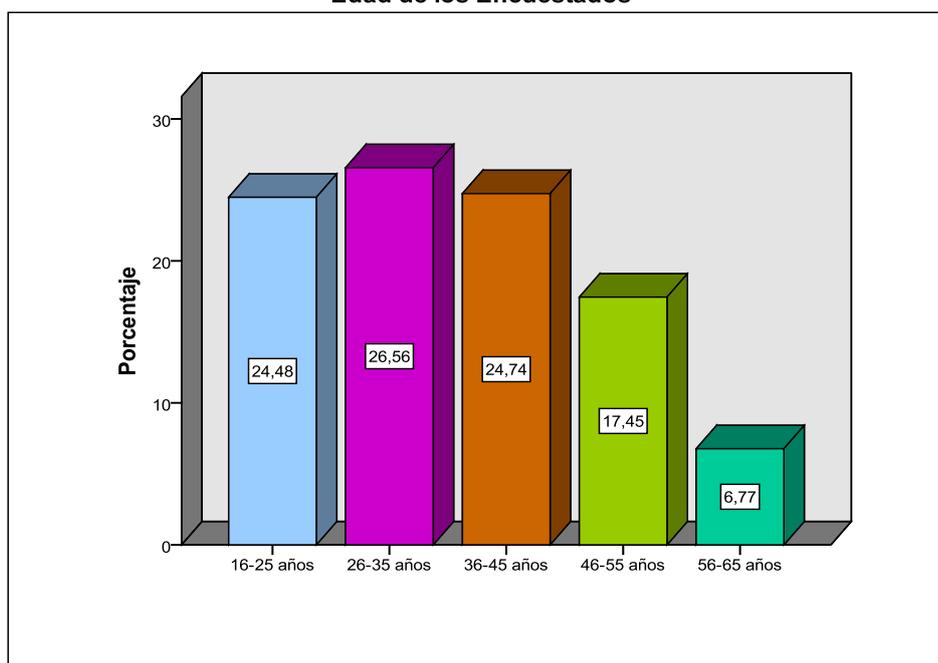
18.- Edad de los encuestados

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| De 16 a 25 años | 94 | 24,5 | 24,5 | 24,5 |
| De 26 a 35 años | 102 | 26,6 | 26,6 | 51,0 |
| De 36 a 45 años | 95 | 24,7 | 24,7 | 75,8 |
| De 46 a 55 años | 67 | 17,4 | 17,4 | 93,2 |
| De 56 a 65 años | 26 | 6,8 | 6,8 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Edad de los Encuestados



Análisis:

Del total de los encuestados 102 personas se encuentran entre los 26 a 35 años de edad, ya que en este rango se encuentran hombres y mujeres que gustan de este medio de transporte por afinidad al mismo.

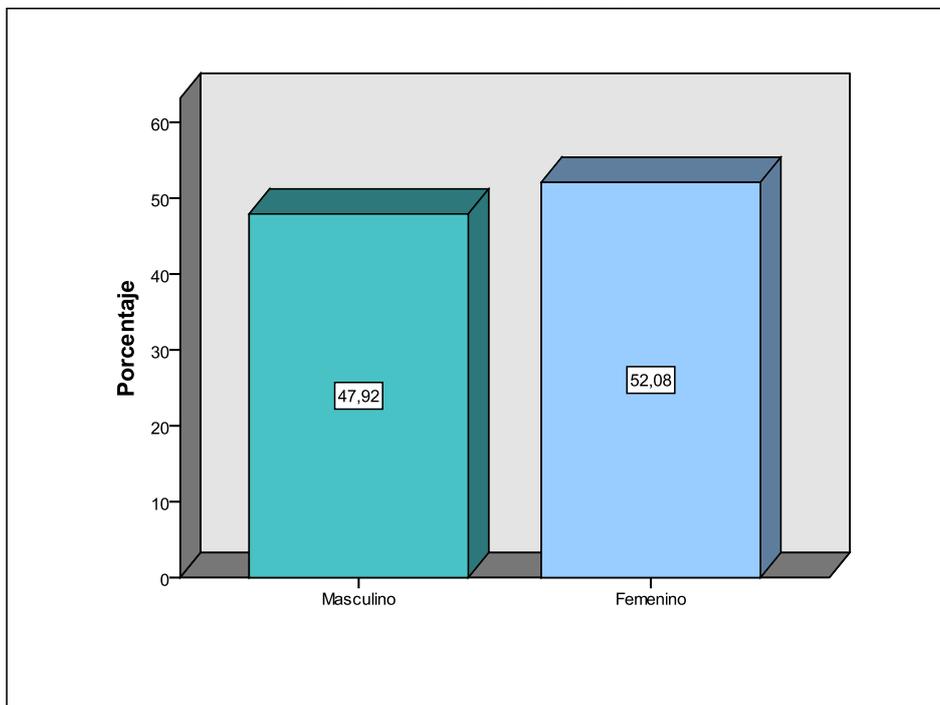
19.- Género de los Encuestados

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Masculino | 184 | 47,9 | 47,9 | 47,9 |
| Femenino | 200 | 52,1 | 52,1 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Género de los Encuestados



Análisis:

De las 384 encuestas realizadas; 184 encuestas fueron aplicadas al género masculino, esto representa el 47,92% del total de la muestra; y al género femenino se aplicaron 200 encuestas que representan el 52,08% del total de encuestados.

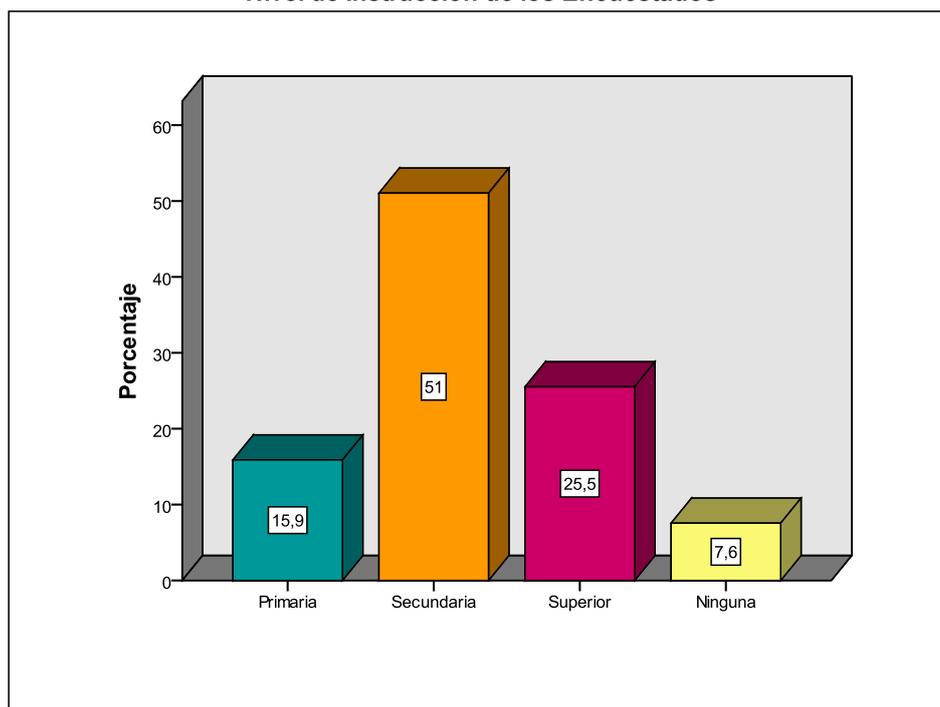
20.- Nivel de instrucción de los encuestados

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Primaria | 61 | 15,9 | 15,9 | 15,9 |
| Secundaria | 196 | 51,0 | 51,0 | 66,9 |
| Superior | 98 | 25,5 | 25,5 | 92,4 |
| Ninguna | 29 | 7,6 | 7,6 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Nivel de Instrucción de los Encuestados



Análisis:

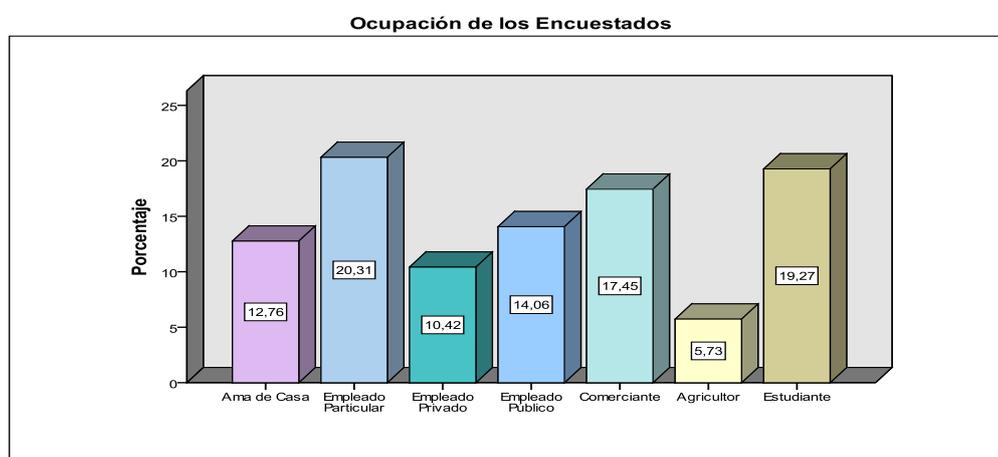
El mayor porcentaje del nivel de Instrucción de los encuestados se enfoca en la secundaria con un 51%; seguido por el 25,5% que es el nivel de instrucción superior; lo cual demuestra que nuestro grupo objetivo es apto para recibir este tipo de conocimientos.

21.- Ocupación de los encuestados

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Ama de casa | 49 | 12,8 | 12,8 | 12,8 |
| Empleado. Particular | 78 | 20,3 | 20,3 | 33,1 |
| Empleado. Privado | 40 | 10,4 | 10,4 | 43,5 |
| Empleado. Público | 54 | 14,1 | 14,1 | 57,6 |
| Comerciante | 67 | 17,4 | 17,4 | 75,0 |
| Agricultor | 22 | 5,7 | 5,7 | 80,7 |
| Estudiante | 74 | 19,3 | 19,3 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez



Análisis:

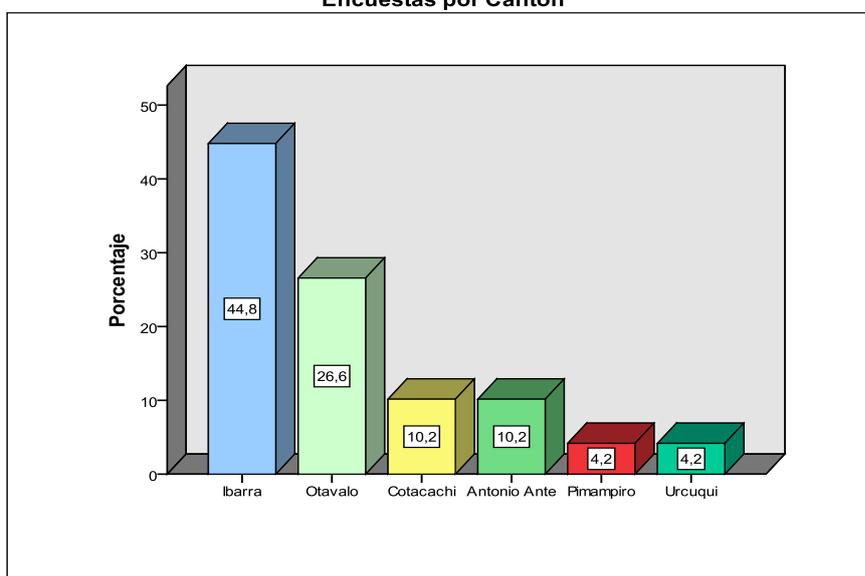
De las encuestas realizadas a la muestra, el 20,31% fueron aplicadas a Empleados Particulares, seguidamente a estudiantes con el 19,27%, con el 17,45% a Comerciantes; y el resto del grupo objetivo se encuentra distribuido en menores porcentajes entre empleados públicos, amas de casa, empleados privados y agricultores.

22.- Aplicación de encuestas por Cantones

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|--------------|-------------------|----------------------|
| Ibarra | 172 | 44,8 | 44,8 | 44,8 |
| Otavalo | 102 | 26,6 | 26,6 | 71,4 |
| Cotacachi | 39 | 10,2 | 10,2 | 81,5 |
| Antonio Ante | 39 | 10,2 | 10,2 | 91,7 |
| Pimampiro | 16 | 4,2 | 4,2 | 95,8 |
| Urcuquí | 16 | 4,2 | 4,2 | 100,0 |
| Total | 384 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra de la población de Imbabura
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Encuestas por Cantón



Análisis:

Para la respectiva aplicación de las encuestas se distribuyó la muestra por Cantones siendo así: a Ibarra le correspondió 172 encuestas (44,8%), a Otavalo 102 (26,6%), a Cotacachi 39 (10,2 %), a Antonio Ante 39 (10,2%), a Pimampiro 16 (4,2%) y a Urcuquí 16 (4,2%).

3.4 Análisis de la Demanda

3.4.1 Factores que afectan la demanda

Dadas las características del servicio, los factores que pueden incidir para que la demanda varíe son:

- **Crecimiento de la población:** Este es un factor que influye en la expansión de la demanda, debido a que por el crecimiento de la tasa poblacional, habrá un número mayor de personas que requieran contratar de los servicios de la escuela de conducción pues están en la necesidad de obtener el permiso de conducir.
- **Incremento de competidores:** Al momento en la ciudad de Ibarra no existe una institución que brinde el servicio, por lo que se registraría una variación de la demanda en el caso que ingresen al mercado seleccionado nuevos competidores.
- **Crecimiento del parque motorizado:** El incremento de vehículos provoca la necesidad en las personas de aprender y poder manejar, este hecho genera un incremento en la demanda del servicio.
- **Gustos y preferencias:** Un punto a tomar en consideración es que a los clientes y consumidores por lo general buscan un producto o servicio por el cual no tengan que esperar por él. En la actualidad en esta ciudad no existen escuelas de conducción de motocicletas; sin embargo los clientes podrían optar por adquirir este servicio en las ciudades de Quito o Guayaquil, dependiendo de su gusto o preferencia.

3.4.2 Comportamiento histórico de la demanda

Para poder obtener el comportamiento histórico de la demanda, Se tomó en cuenta las licencias otorgadas por la Policía Nacional desde

el año 2006 al 2009; para obtener el dato al 2010 se procedió a realizar la proyección de este año, aplicando la siguiente fórmula:

$$i = \frac{Q_n}{Q_o} - 1$$

Dónde:

i = Tasa de crecimiento anual promedio

Q_n = Consumo futuro o final

Q_o = Consumo inicial

Luego de obtener los resultados se aplicó el siguiente procedimiento para obtener la tasa promedio:

$$\frac{\sum i}{n}$$

Bajo esta premisa el cálculo del porcentaje de crecimiento para el año 2010 se muestra a continuación:

CUADRO Nº 10
CRECIMIENTO HISTÓRICO DE LICENCIAS OTORGADAS AÑO 2010

| AÑO | CONSUMO HISTÓRICO | $i = \frac{Q_n}{Q_o} - 1$ |
|--------------|--------------------------|---------------------------|
| 2006 | 671 | |
| 2007 | 937 | 0,40 |
| 2008 | 1292 | 0,38 |
| 2009 | 1035 | -0,20 |
| TOTAL | | 0,58 |

Fuente: Estadística Policía Nacional

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

La tasa promedio es:

$$\frac{\sum i}{n} = \frac{0.58}{4} = 0.1441$$

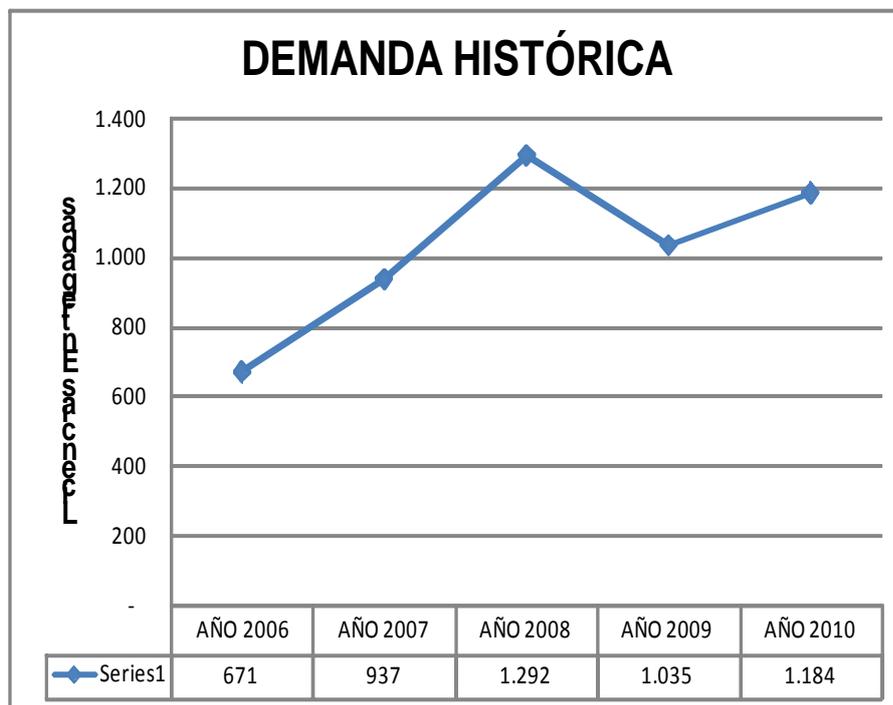
En resumen la demanda histórica desde el año 2006 al 2010 se muestra en la siguiente tabla:

CUADRO N° 11
CRECIMIENTO HISTÓRICO DE LICENCIAS OTORGADAS

| DESCIPCIÓN | AÑO 2006 | AÑO 2007 | AÑO 2008 | AÑO 2009 | AÑO 2010 |
|-----------------------------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| Nº de Licencias tipo A entregadas | 671 | 937 | 1.292 | 1.035 | * 1.184 |
| TOTAL | 671 | 937 | 1.292 | 1.035 | 1.184 |

Fuente: Estadística Policía Nacional
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

GRÁFICO N° 1
DEMANDA HISTÓRICA



Fuente: Estadística Policía Nacional
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

* Dato Proyectado al año 2010

3.4.2.1 Cálculo del porcentaje de crecimiento de licencias otorgadas

Para obtener el porcentaje correspondiente al crecimiento de licencias otorgadas se aplicó la fórmula anteriormente expuesta en la demanda histórica. A continuación se presenta el respectivo cálculo:

CUADRO N° 12
PORCENTAJE DE CRECIMIENTO DE LICENCIAS OTORGADAS

| AÑO | CONSUMO HISTÓRICO | $i = \frac{Q_n}{Q_o} - 1$ |
|--------------|-------------------|---------------------------|
| 2006 | 671 | |
| 2007 | 937 | 0,40 |
| 2008 | 1.292 | 0,38 |
| 2009 | 1.035 | -0,20 |
| 2010 | 1.184 | 0,14 |
| TOTAL | | 0,72 |

Fuente: Estadística Policía Nacional
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

La tasa promedio es:

$$\frac{\sum i}{n} = \frac{0.72}{5} = 0.1441$$

En base a este cálculo el porcentaje de crecimiento es del 14.41% cada año.

3.4.3 Demanda potencial del servicio

Está conformada por todas las personas que quisieran acceder al servicio, y que les agrada la idea de la creación de la escuela de conducción de motocicletas. Para determinar esta demanda tomamos como base al grupo muestral hombres y mujeres comprendidos entre 16 a 65 años de edad aplicando el siguiente cálculo:

Demanda Potencial = Población objetivo (Provincia de Imbabura)
*Porcentaje de personas que definitivamente y probablemente adquirirán el servicio (dato encuesta realizada)

Demanda Potencial = (309.609) (83,6%)

Demanda Potencial = 258.833 personas

3.4.4 Demanda Efectiva

La demanda efectiva está integrada por las personas que gustan de la idea y que cuentan con los recursos económicos para acceder al servicio dentro de un determinado tiempo, para determinar esta demanda aplicamos el siguiente cálculo:

Demanda Efectiva = Población objetivo (Provincia de Imbabura) *
Porcentaje de personas que definitivamente adquirirán el servicio (dato encuesta realizada)

Demanda Efectiva = (309.609) (39,8%)

Demanda Efectiva = 123.224 personas

3.4.5 Proyección de la demanda

El siguiente cuadro refleja la demanda proyectada a cinco años:

CUADRO N° 13
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

| DESCIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Proyección del Servicio | 123.224 | 140.981 | 161.296 | 184.539 | 211.131 |
| TOTAL | 123.224 | 140.981 | 161.296 | 184.539 | 211.131 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

3.5 Análisis de la Oferta

3.5.1 Factores que afectan a la oferta

Al igual que la demanda, la oferta varía cuando se presentan cambios en los demás integrantes de la función, generando variaciones en la oferta. Entre los factores que afectan a la oferta se encuentra:

- Precio de los insumos.- si aumenta el precio de los factores que intervienen en la prestación del servicio se incrementa los costos.
- Tecnología.- A medida que la técnica para producir un bien o servicio se hace más eficiente, la oferta aumenta.
- Número de compañías.- Si el número de compañías del mismo género aumenta, la oferta de cada una de ellas tiende a disminuir.

3.5.2 Oferta actual del servicio

No se puede dar a conocer el comportamiento actual de la oferta debido a que en el mercado no existen escuelas que capacite a conductores de motocicletas.

3.5.3 Determinación de la Demanda Potencial a satisfacer

El siguiente cálculo demuestra la demanda insatisfecha que arroja el proyecto:

| | |
|-------------------------------|---------------------------------------|
| Demanda Insatisfecha = | Demanda Potencial – Cantidad Ofertada |
| Demanda Insatisfecha = | 258.833 – 0 |
| Demanda Insatisfecha = | 258.833 |

3.5.3.1 Proyección Demanda Potencial a satisfacer

A continuación se presenta la tabla de la demanda insatisfecha y su proyección, en donde se comprueba que esta existe, debido a que la demanda del servicio es mayor que la oferta; ya que no existen escuelas de conducción para motociclistas en esta ciudad.

CUADRO N° 14
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER

| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Demanda Potencial a Satisfacer | 258.833 | 296.131 | 338.803 | 387.625 | 443.482 |
| TOTAL | 258.833 | 296.131 | 338.803 | 387.625 | 443.482 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

3.6 Análisis del Precio del Mercado del Servicio

3.6.1 Factores que afectan en el comportamiento de los precios

Al precio se lo puede definir como la cantidad de dinero que necesita un individuo para adquirir un producto o servicio.

El precio de un bien o servicio se lo utiliza como un indicador que mide el mercado de la siguiente manera: si los clientes aceptan el precio que impone la oferta, se entiende que este es aceptado por el mercado; en el caso que así no sea se deberá revisar el precio de bien o servicio.

Hay que recalcar que el éxito en la fijación de precios depende de la comprensión del valor del cliente percibe frente al precio que establecen.

3.6.2 Análisis de Precios de la Oferta externa

A continuación se presentan los precios que oferta la competencia externa por prestar este servicio:

CUADRO N° 15
PRECIOS DE LA OFERTA EXTERNA

| ESCUELA OFERTANTE | VALOR DEL SERVICIO |
|----------------------------------------|---------------------------|
| AEOMOTO (QUITO) | 145,00 |
| SAN FRANCISCO AUTO CLUB (QUITO) | 200,00 |
| TOTAL | 345,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

3.6.2.1 Cálculo del precio promedio de la Oferta Externa

El precio promedio que a continuación se presenta es el que oferta la competencia, mismo que nos servirá de referencia para poder establecer el precio que cubrirá todos los gastos que demande el seguimiento de este curso de conducción de motos. Para el cálculo se tomó como referencia la siguiente fórmula:

$$\mu = \frac{x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n}{N} = \frac{\sum X}{N}$$

En donde:

μ = precio promedio

x_1 = representa cualquier valor en particular

N= Número total de elementos

$\sum X$ = indica la suma de todos los valores X

Entonces el precio promedio es:

$$x = \frac{145,00 + 200,00}{2} = \frac{345}{2}$$

$$x = \$172,50$$

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Tamaño del Proyecto

Se realizó un análisis de la capacidad instalada y operativa que tendrá la compañía en sus años de funcionamiento, mediante los siguientes indicadores: la infraestructura, la tecnología que se utilice, la disponibilidad del servicio, la localización, los costos de inversión y el financiamiento del proyecto.

4.1.1 Factores Determinantes

4.1.1.1 Condiciones del mercado

Los factores determinantes que condicionan el mercado son los siguientes:

- De acuerdo a la información levantada un alto porcentaje de las personas encuestadas manifiestan que es necesaria la creación de una escuela de conducción de motocicletas en la ciudad de Ibarra con el fin de reducir el índice de accidentes de tránsito causado por estos vehículos.
- De los resultados obtenidos de la información levantada se puede concluir que un grupo de clientes prefieren el horario de los días sábados en horas de la mañana, y otro grupo significativo tiene inclinación por el horario de Lunes a Viernes en horas de la mañana o de la noche; razón por la cual se deberá diseñar planes de estudio para estos horarios.

- Nuestra posible demanda concuerda en que las clases prácticas son de mayor importancia, para poder adquirir mayor conocimiento en el manejo de motocicletas.

4.1.1.2 Disponibilidad de Talento Humano

Para disponer de talento humano se deberá seleccionar personal idóneo que cuente con características que vayan en función al cargo que va a desempeñar, los mismos son:

- Junta general de accionistas
- Director General
- Supervisor
- Secretaria
- Contador/a
- Cajero
- Jefe administrativo y marketing
- Psicólogo
- Profesores de teoría
- Instructores de conducción y educación vial.

4.1.1.3 Disponibilidad de Recursos Financieros

Para la creación de la escuela de conducción de motocicletas primeramente se realizará la aportación de capital de cada uno de los socios.

A continuación se escogerá la mejor opción luego de haber obtenido información sobre el financiamiento en instituciones financieras públicas o privadas; y se optará por la entidad que brinde bajos costos financieros y mayores beneficios.

Gracias a la existencia de inversionistas interesados en poner en marcha este proyecto, las condiciones del mercado en el cual se desea operar son beneficiosas y alentadoras.

4.1.1.4 Disponibilidad de Insumos

Para poder operar las motocicletas el insumo principal de las mismas es la gasolina la cual se consumirá a diario, por esta razón es beneficioso realizar un convenio con una distribuidora de combustible, para poder cancelar el consumo cada fin de mes.

Con respecto a los materiales de oficina, de uso pedagógico y útiles de aseo, se mantendrá un stock de las mismas; y se adquirirán estos de acuerdo a los requerimientos necesarios.

La obtención de los insumos requeridos para el funcionamiento de la escuela no son de difícil adquisición; pero lo importante es realizar buenas negociaciones con los proveedores de los mismos.

4.1.1.5 Disponibilidad de Tecnología

Se deberá equipar a la escuela de conducción con tecnología de punta, de la siguiente manera:

- Equipar a la escuela con motos nuevas para impartir clases prácticas.
- Equipar al personal administrativo con computadores para que realicen sus respectivas funciones.
- Adquirir equipos de cómputo para un laboratorio en donde se realizarán las evaluaciones.
- Contar con equipos de proyección, reproducción de videos y psicosenométricos.

La adquisición de todos estos activos no tiene un elevado nivel de complejidad en su obtención. Para un mantenimiento adecuado de las

motocicletas, se realizará un convenio con una mecánica con la finalidad de que brinde este servicio de acuerdo a los requerimientos de los vehículos, los costos en los que se incurra serán facturados y cancelados a fin de cada mes.

4.1.1.6 Economías de Escala

En lo referente a los horarios se tratará de mantener copados en su capacidad máxima, esto ayudará a reducir los costos fijos unitarios; y al mismo tiempo el costo total unitario del servicio, por lo que el margen sería mayor.

Dentro de las horas de clases teóricas, se brindarán conocimientos sobre educación vial y legislación de tránsito, a las personas que a pesar de tener licencia de conducción Tipo A, deseen actualizarse sobre este tema.

4.2 Capacidad de Prestación del Servicio

Para el cálculo de la capacidad de prestación del servicio, se aplicó los conceptos de capacidad pico, que es la máxima producción que se pueda lograr en un proceso o instalación, bajo condiciones ideales.

Como base de cálculo para determinar esta capacidad se tomó en cuenta el tamaño de las instalaciones de la escuela y el activo principal que son los vehículos, considerando los horarios con mayor aceptación en la encuesta aplicada a la muestra. La escuela de conducción considera tener dentro de sus activos 10 motos, la capacidad máxima por cada moto sería de 12 horas diarias por lo que abarcaría a 120 alumnos por curso, o 1,440 cupos al año en el horario de Lunes a Viernes; pero además se ofrecerá el horario intensivo de los sábados el cual abarcará a 10 personas por curso es decir 120 personas al año.

En conclusión, la capacidad máxima de prestación del servicio considerando la capacidad física y las motos disponibles podemos ofrecer

el curso de conducción a 130 personas al mes, es decir, a 1560 personas al año. Los cálculos se presentan en el anexo 3.

4.3 Tamaño Óptimo

Debido a que el servicio que se propone ofrecer, gira alrededor de las clases prácticas que se dictan en las motos, es necesario que todos los alumnos opten por cualquier horario que la escuela ofrece. Se debe considerar que para que se pueda abrir un curso de conducción se deberá contar como mínimo con 16 personas inscritas en un mismo curso ; ya que se cuenta con 10 motos, las mismas que ofrecerán servicio a 768 alumnos al año es decir a 64 cupos por mes en el horario de Lunes a Viernes. En el horario intensivo de los sábados podremos dar el servicio a 8 personas al mes, es decir a 96 alumnos por año. Considerando que la escuela de conducción tendrá dentro de sus activos 10 motos, la capacidad óptima por cada moto sería de 8 horas diarias.

Por ende la escuela de conducción podrá ofrecer 864 cupos al año es decir 72 alumnos por curso. Los cálculos se presentan en el anexo 4.

4.4 Localización del Proyecto

Se ha decidido crear esta escuela de conducción en la ciudad de Ibarra, debido a que la tasa de crecimiento poblacional siempre tiende a aumentar considerablemente, así como también ha incrementado el parque motorizado en este lugar.

Otro aspecto importante a considerar es la necesidad que sienten las personas de trasladarse de un lugar a otro; así como de productos y mercancías.

La provincia de Imbabura, es muy fructífera. La ciudad de Ibarra ha crecido notablemente en su actividad comercial y es una de las ciudades con muchos atractivos turísticos. En la actualidad se está construyendo

4.4.3 Matriz Locacional

4.4.3.1 Selección de la alternativa óptima

A continuación se analizó los factores que van a influir en la decisión de localización de la escuela, utilizando el método cualitativo por puntos que consiste en asignar valores ponderados de peso de acuerdo con la importancia que se le atribuya, en una escala de 0 a 10.

**CUADRO Nº 16
SELECCIÓN ALTERNATIVA ÓPTIMA (YACUCALLE)**

| LUGAR | CRITERIO DE SELECCIÓN | SIGLAS | DESCRIPCIÓN | PESO ASIGNADO | CALIF. | PONDER. |
|-----------------|-----------------------------------------------------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------|---------|
| YACUCALLE (SUR) | Cercanía a clientes | CC | Se refiere a la distancias que les toma a los clientes para llegar a las instalaciones de la escuela | 0,4 | 7 | 2,8 |
| | Disponibilidad de agua, energía y otros suministros | DEE | Es la facilidad y rapidez con la que se puede acceder a este servicio. | 0,2 | 5 | 1,0 |
| | Espacio físico disponible | EFD | Relacionada con el tamaño de las instalaciones, en donde se van a desempeñar las actividades. | 0,2 | 4 | 0,8 |
| | Cercanía de la fuentes de abastecimiento | CP | Es la distancia existente entre la escuela de conducción y la distribuidora de combustible, así como la cercanía a proveedores de insumos. | 0,2 | 4 | 0,8 |
| | TOTAL | | | | 1,00 | |

Fuente: Preparación y evaluación de proyectos, Nassir Sapag Chain
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

CUADRO Nº 17
SELECCIÓN ALTERNATIVA ÓPTIMA (LA MERCED)

| LUGAR | CRITERIO DE SELECCIÓN | SIGLAS | DESCRIPCIÓN | PESO ASIGNADO | CALIF. | PONDER. |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------|---------|
| LA MERCED (CENTRO) | Cercanía a clientes | CC | Se refiere a la distancias que les toma a los clientes para llegar a las instalaciones de la escuela | 0,4 | 9 | 3,6 |
| | Disponibilidad de agua, energía y otros suministros | DEE | Es la facilidad y rapidez con la que se puede acceder a este servicio. | 0,2 | 7 | 1,4 |
| | Espacio físico disponible | EFD | Relacionada con el tamaño de las instalaciones, en donde se van a desempeñar las actividades. | 0,2 | 8 | 1,6 |
| | Cercanía de la fuentes de abastecimiento | CP | Es la distancia existente entre la escuela de conducción y la distribuidora de combustible, así como la cercanía a proveedores de insumos. | 0,2 | 7 | 1,4 |
| | TOTAL | | | | 1,00 | |

Fuente: Preparación y evaluación de proyectos, Nassir Sapag Chain

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

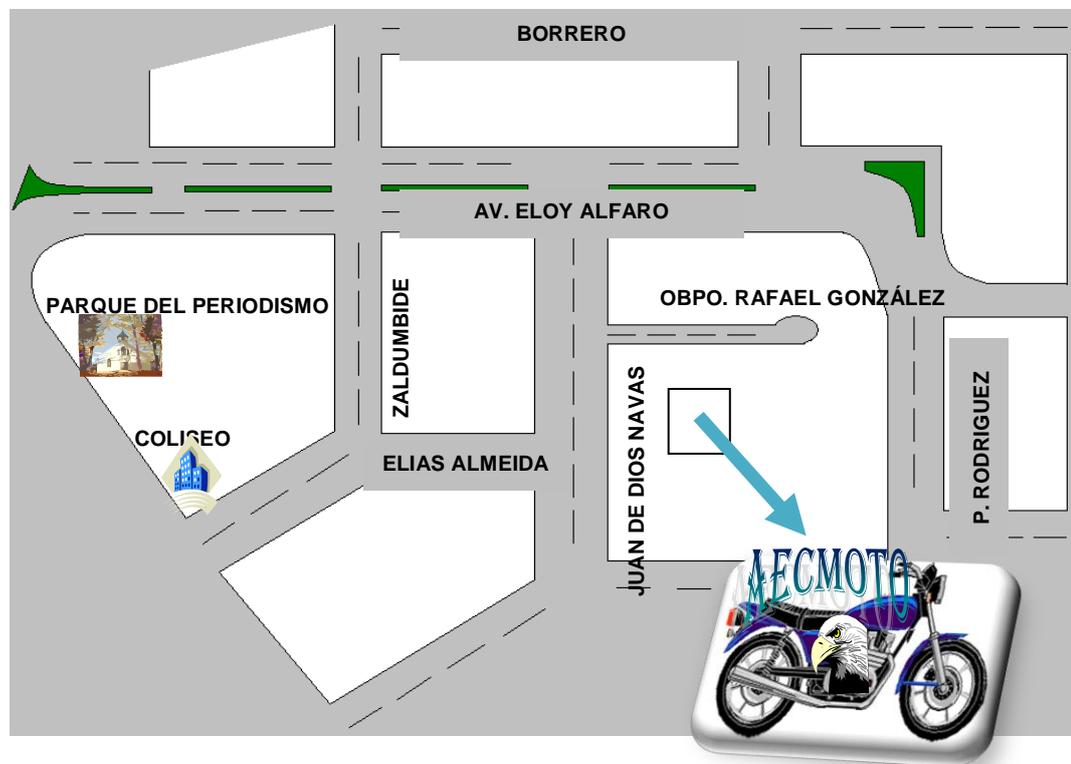
Del análisis efectuado en las matrices de selección de la alternativa óptima podemos concluir que el lugar estratégico en donde se debe ubicar la escuela de conducción de Motocicletas es en las calles Juan de Dios Navas y Elías Almeida (Barrio la Merced) por tener la mayor calificación total ponderada; ya que la misma por encontrarse en este sitio dará mayor facilidad a los clientes de llegar a las instalaciones que son

adecuadas para la enseñanza – aprendizaje de los clientes, además tendremos facilidad y rapidez en el acceso a energía eléctrica, a la distribuidora de combustible y a los proveedores de insumos.

4.4.3.2 Plano de microlocalización

A continuación se presenta el sitio en donde se ubicará la escuela de conducción AECMOTO.

GRÁFICO N° 4
PLANO DE MICROLOCALIZACIÓN



Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.5 Ingeniería del Proyecto

4.5.1 Proceso de prestación del servicio

El servicio que ofrecerá la escuela de conducción de motocicletas, es brindar capacitación para poder manejar estos vehículos, para lo cual en necesario tomar en cuenta lo siguiente:

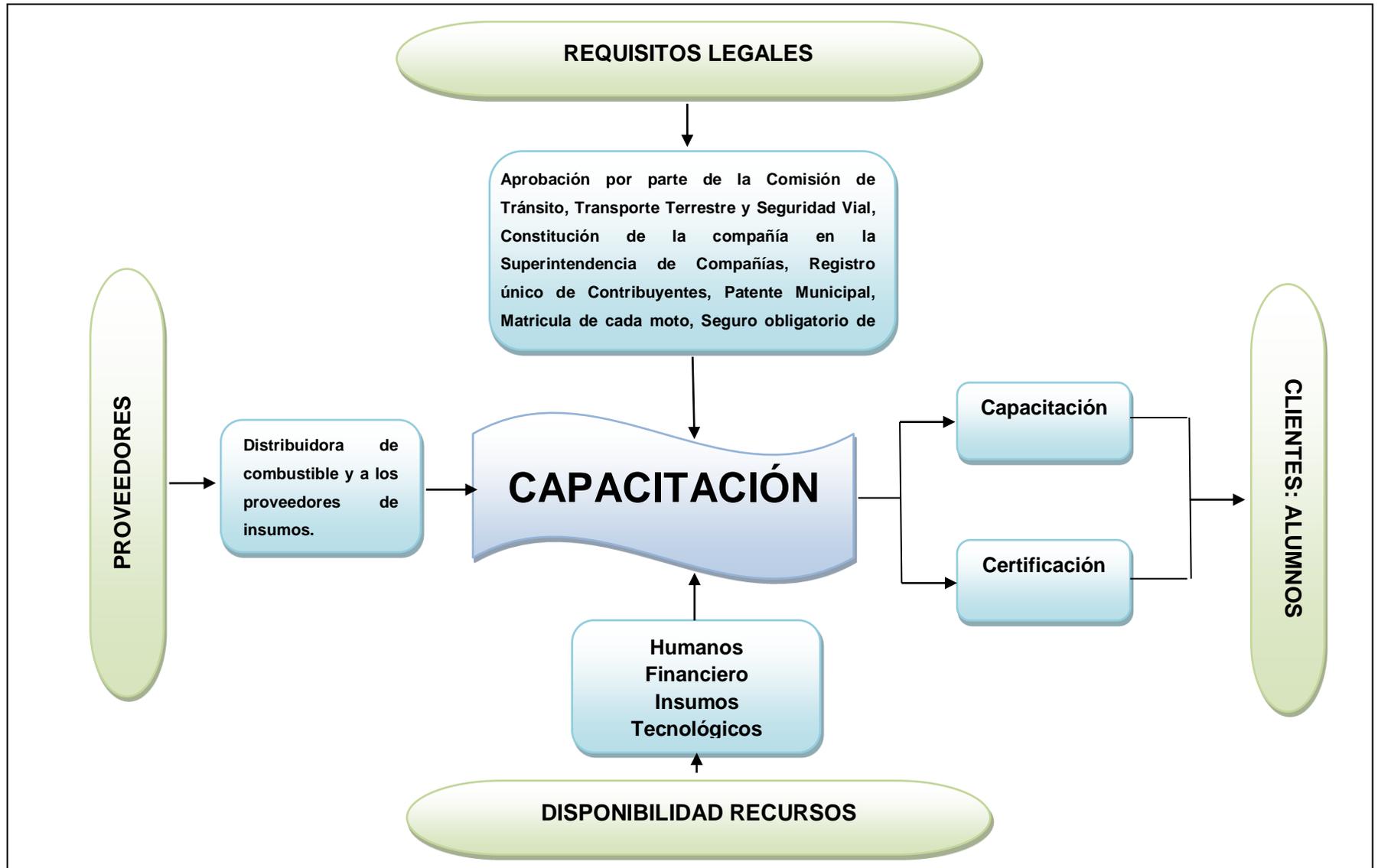
- Matriculación de los alumnos.
- Capacitación de alumnos
- Aplicación de evaluaciones
- Entrega de certificados

Con este proceso se ayudará al estudiante, para que pueda adquirir la respectiva licencia de conducción Tipo A, en la Jefatura de Tránsito.

4.5.1.1 Mapa de procesos

Este mapa está conformado por una secuencia encadenada de procesos que se lleva a cabo para brindar nuestro servicio:

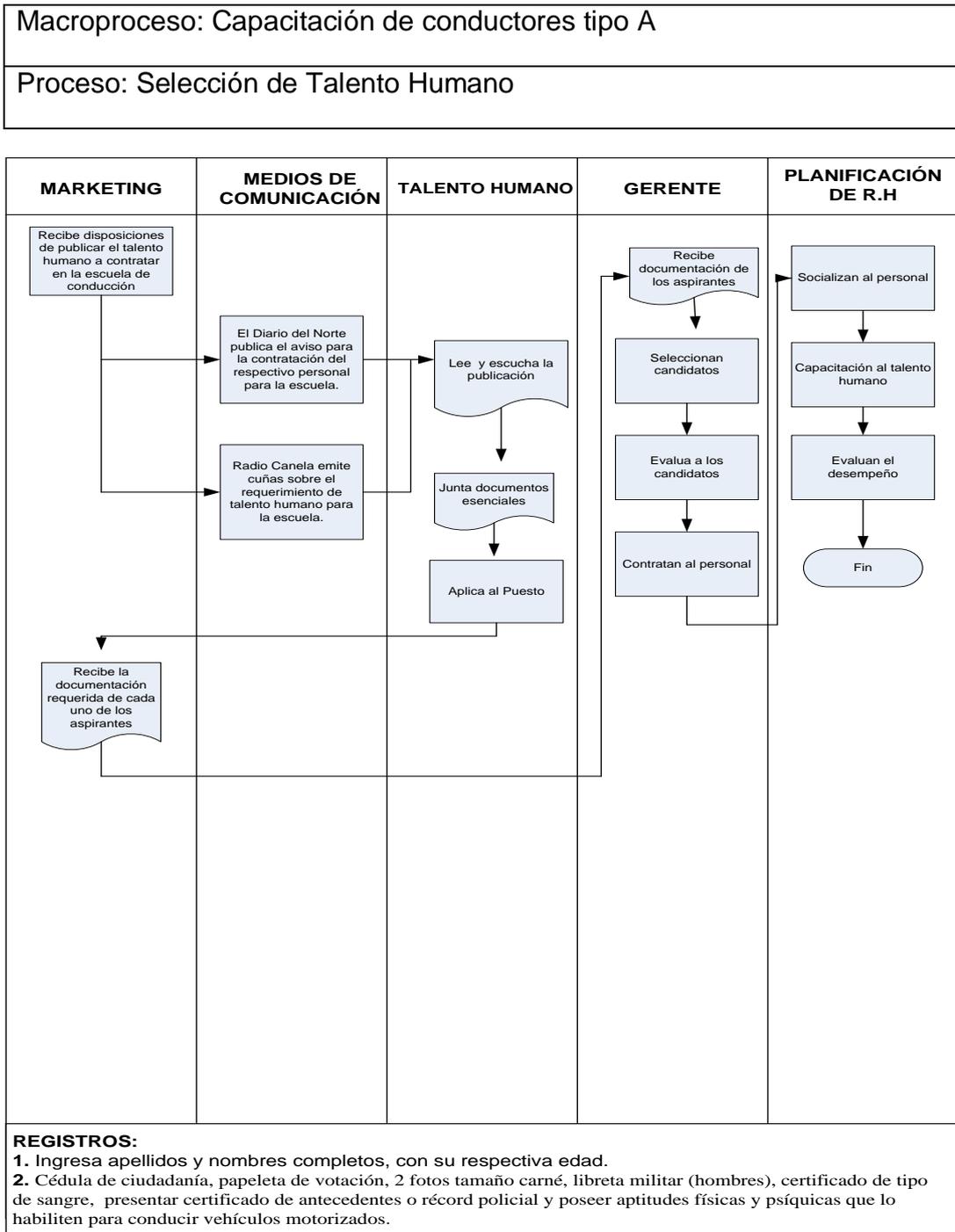
GRÁFICO Nº 5
MAPA DE PROCESOS



4.5.1.2 Diagramas de Flujo

El diagrama de flujo de la prestación de servicio es el siguiente:

FLUJOGRAMA N° 1 SELECCIÓN DE TALENTO HUMANO



Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

PROCESO 1: Contratación del Talento Humano

- a) **Objetivo:** Contratar el personal idóneo para que labore en la escuela de conducción.
- b) **Alcance:** Será aplicado siempre que se contrate nuevo personal.
- c) **Responsables:**

CUADRO N° 18
CONTRATACIÓN DEL TALENTO HUMANO

| FUNCIONARIO | DESCRIPCIÓN DE LA RESPONSABILIDAD |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Marketing | Publica el anuncio de requerimiento de talento humano necesario para la escuela. |
| Gerente | Recibirá la documentación, seleccionará a los candidatos, evaluará a los mismos y contratará al personal. |
| Planificación de R.H | Se encargará, capacitarán al mismo y evaluarán su desempeño. |

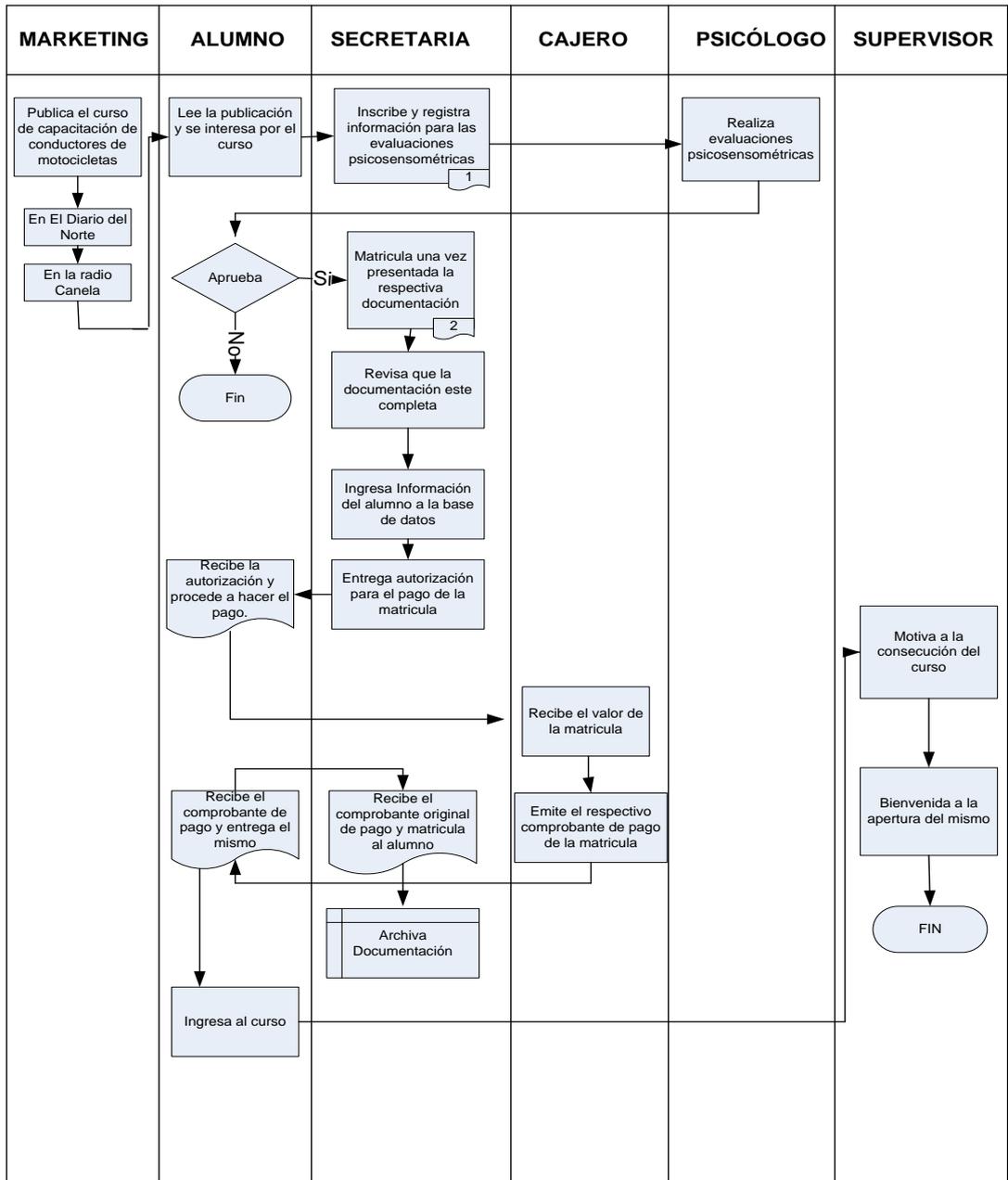
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

d) Procedimiento:

- **Talento Humano.-** Marketing publicará el anuncio de requerimiento del personal se interesa por el puesto, junta documentos y entrega a marketing; si es seleccionado por el Gerente se lo evalúa.
- **Contratación del personal.-** El gerente recibe la documentación de los aspirantes, selecciona las mejores opciones, toma pruebas de aptitud, evalúa sus conocimientos y si aprueba es contratado.
- **Planificación de Recursos Humanos.-** Una vez contratado el personal la compañía se encargará de socializarlo, de capacitarlo y evaluar su desempeño.

FLUJOGRAMA N° 2 MATRICULACIÓN DE ALUMNOS

| |
|--------------------------------------------------|
| Macroproceso: Capacitación de conductores tipo A |
| Proceso: Matriculación de los Alumnos |



REGISTROS:

1. Ingresar apellidos y nombres completos, con su respectiva edad.
2. Cédula de ciudadanía, papeleta de votación, 2 fotos tamaño carné, libreta militar (hombres), certificado de tipo de sangre, presentar certificado de antecedentes o récord policial y poseer aptitudes físicas y psíquicas que lo habiliten para conducir vehículos motorizados.

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

PROCESO 2: Matriculación de los Alumnos

a) **Objetivo:** Evaluar las destrezas psicosenométricas y registrar a los alumnos.

b) **Alcance:** Aplicado a todos los procesos de matriculación por curso.

c) **Responsables:**

**CUADRO Nº 19
MATRICULACIÓN DE LOS ALUMNOS**

| FUNCIONARIO | DESCRIPCIÓN DE LA RESPONSABILIDAD |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Marketing | Estará a cargo de publicar en el Diario del norte y en la radio Canela el curso de capacitación para conductores de motocicletas. |
| Secretaria | Se encargará del ingreso a la base de datos la información del alumno, receptorá los documentos necesarios para la matriculación, imprimirá la autorización del pago de la matrícula, archivará los documentos |
| Cajero | Será el encargado de recibir el valor del costo del curso y emitirá el respectivo comprobante de pago; con el respectivo sello de cancelado. |
| Psicólogo | Es el encargado pruebas psicosenométricas previas que se realizan a cada aspirante al curso de capacitación, en estas se miden la visión, la audición, la coordinación bimanual, reacción al freno y la coordinación. |
| Supervisor | Tiene a su cargo la motivación a la consecución del curso |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

d) Procedimiento:

➤ **Evaluaciones Psicosensométricas.-** El aspirante se interesa por la publicación del curso en la prensa y acude a la escuela de conducción para solicitar un cupo, la secretaria inscribe y registra información para las evaluaciones psicosensométricas toma los datos y entrega el turno para las mismas.

El psicólogo recibe y realizará los exámenes pertinentes, luego emite los resultados, Si los exámenes han sido aprobados la secretaria se encargará de matricular al alumno anexando la respectiva documentación, caso contrario no está apto y no puede inscribirse.

➤ **Registro y matriculación .-** Si el alumno es aceptado, la secretaria revisa la documentación que esté completa, ingresa esa información a la base de datos y procede a abrir el expediente del alumno,

Entrega la autorización para el pago de la matricula al alumno; una vez cancelado el valor en caja recibe el comprobante, matricula al alumno y archiva la documentación.

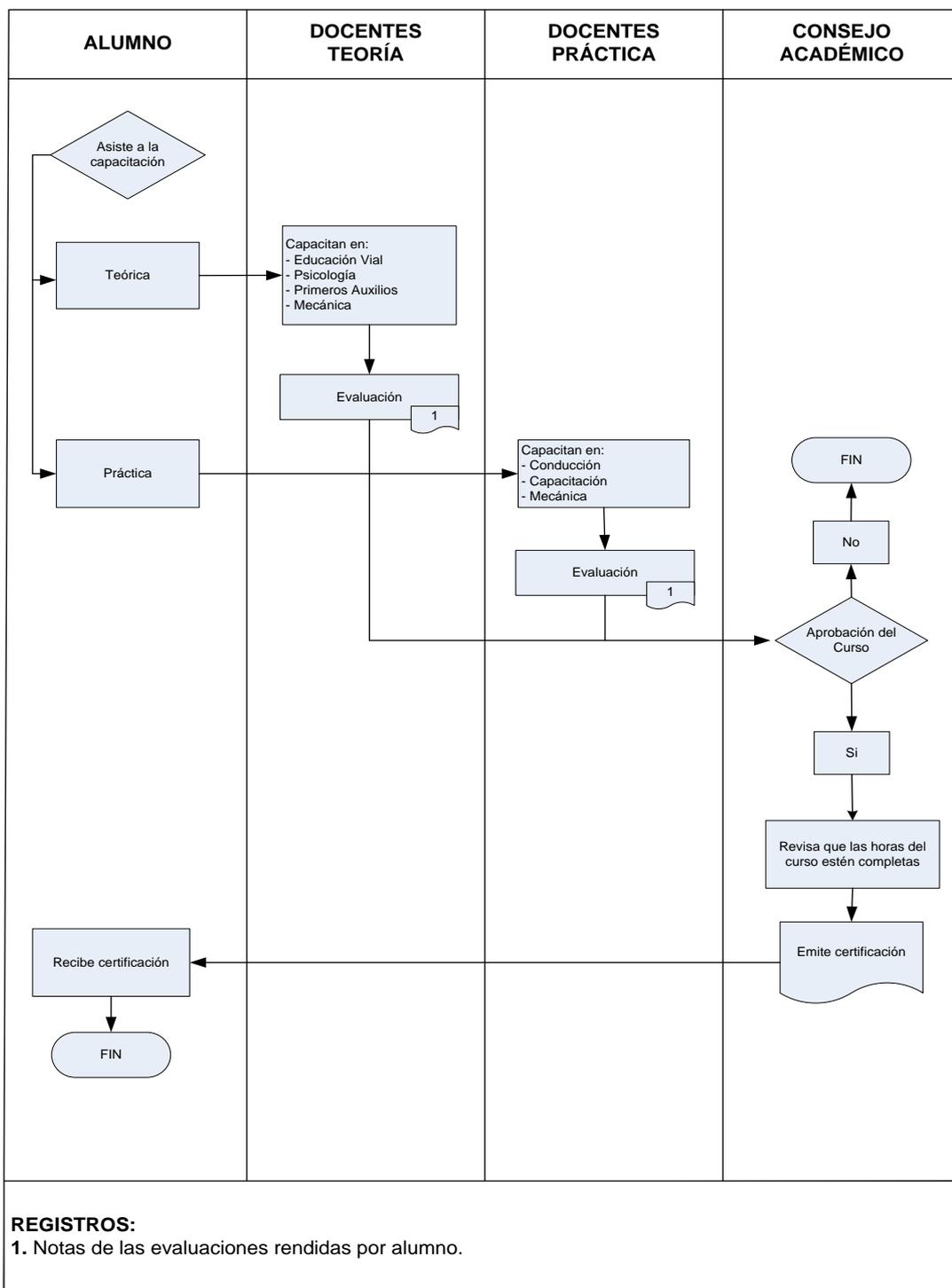
➤ **Inducción al estudio.-** Una vez realizado el registro y la matriculación de los alumnos, ellos asistirán a la motivación a la consecución del curso inducción el cual estará a cargo del supervisor.

Se encargará de recibir a los alumnos, iniciará la charla sobre la forma en la que se realizará el curso, la forma de calificación, las normas básicas, etc. Para finalizar les da la bienvenida a la apertura del mismo y los despide para que continúen con sus actividades.

FLUJOGRAMA N° 3 APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS

Macroproceso: Capacitación de conductores tipo A

Proceso: Aprendizaje de los Alumnos



Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

PROCESO 3: Capacitación de los Alumnos

- a) **Objetivo:** Impartir los conocimientos teóricos y prácticos al alumno.
- b) **Alcance:** Es aplicado a todas las capacitaciones que brinde la escuela.
- c) **Responsables:**

**CUADRO N° 20
CAPACITACIÓN DE LOS ALUMNOS**

| FUNCIONARIO | DESCRIPCIÓN DE LA RESPONSABILIDAD |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Docentes Teoría | Será el encargado de impartir capacitación en educación vial, Psicología, Primeros auxilios y mecánica; cuando esté por finalizar el curso el docente realizará las evaluaciones respectivas de los conocimientos que han impartido. |
| Docentes Práctica | Se encargará de impartir los conocimientos prácticos en conducción, capacitación y mecánica y hará su respectiva evaluación. |
| Consejo Académico | Si el alumno aprueba el curso el consejo se encargará de revisar que las horas del curso estén completas y emite la respectiva certificación |

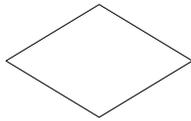
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.5.1.3 Explicación de la simbología

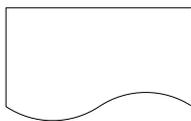
A continuación se muestra la simbología utilizada en los diagramas de flujo:



Proceso / Actividad



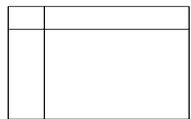
Decisión



Documento



Límites / terminador



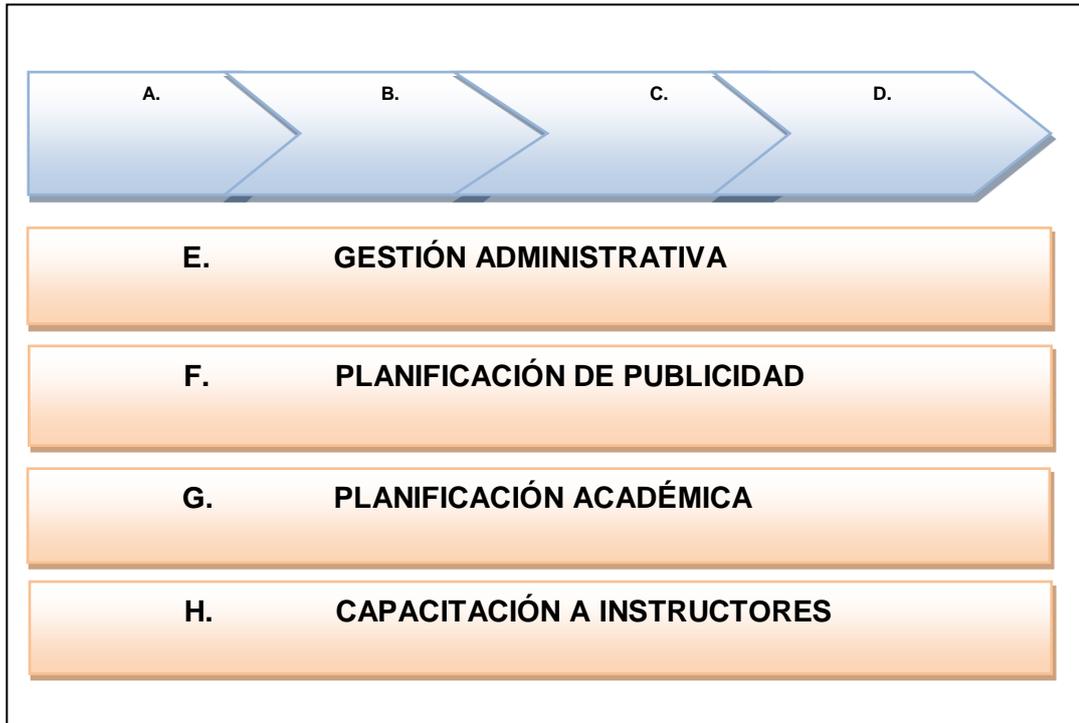
Almacenamiento interno / Archivo

4.5.1.4 Cadena de Valor

Esta cadena es esencialmente una forma de análisis de la actividad de la compañía mediante la cual descomponemos a la escuela en sus partes constitutivas, buscando identificar fuentes de ventaja competitiva en aquellas actividades generadoras de valor.

A continuación se presenta el gráfico de la cadena de valor en donde se muestran los procesos de comercialización y de apoyo que tendrá la escuela:

GRÁFICO Nº 6 CADENA DE VALOR



Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

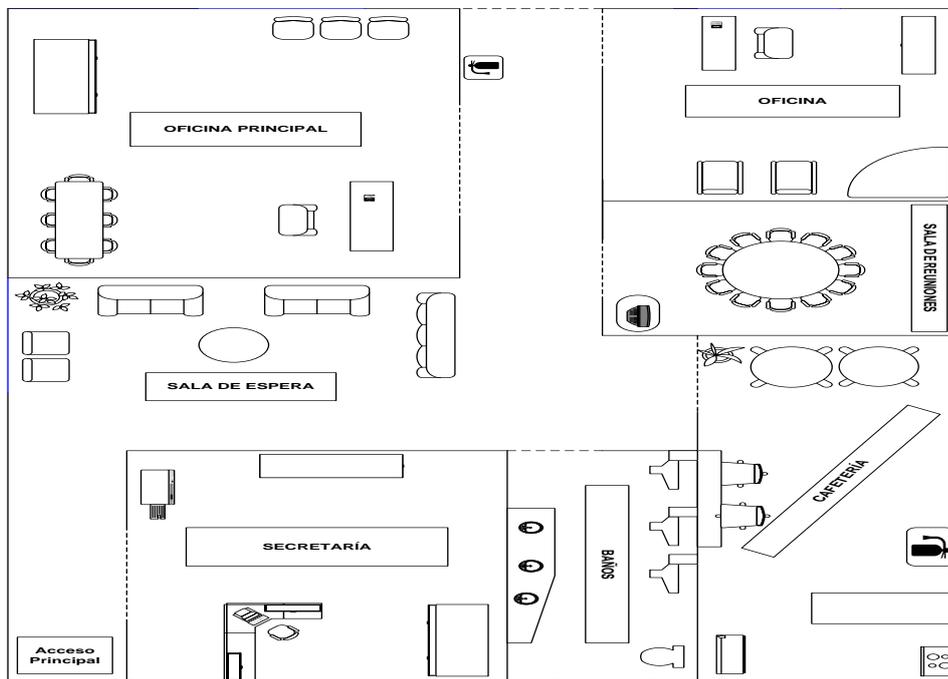
4.6 Distribución Física

Para el funcionamiento de la escuela de conducción se contará con 396m² de construcción, contará con dos aulas, oficinas de administración, departamento de evaluación psicosenométricas, laboratorio de evaluación, sala de reuniones, sala de espera, una cafetería espacio para el parqueo de los autos.

Además dentro de las instalaciones se adecuará un lugar destinado para las herramientas de mecánica mismas que servirán para la enseñanza – aprendizaje de los alumnos.

La infraestructura administrativa se encuentra dividida de la siguiente manera:

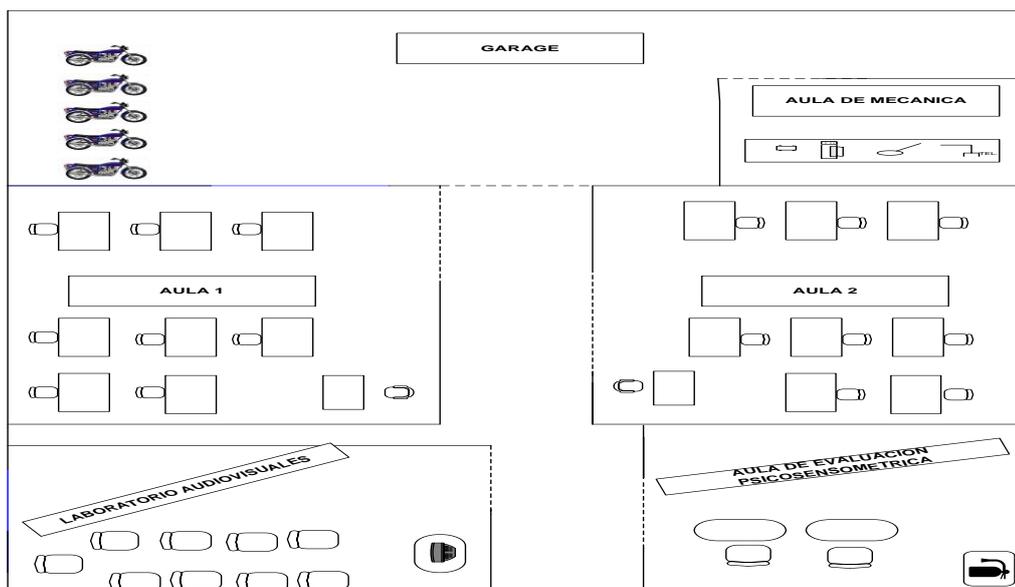
GRÁFICO N° 7
INFRAESTRUCTURA ADMINISTRATIVA



Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

La infraestructura académica y parqueadero de motos se encuentra dividida de la siguiente manera:

GRÁFICO N° 8
INFRAESTRUCTURA ACADÉMICA Y PARQUEADERO DE MOTOS



Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.7 Requerimiento de Infraestructura

Con respecto a la infraestructura en el siguiente cuadro se enuncia lo necesario para el funcionamiento de la escuela:

**CUADRO N° 21
REQUERIMIENTO DE INFRAESTRUCTURA (ADMINISTRATIVO)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|-------------------------------------------|
| 1 | Terreno 468m2 |
| 1 | Contrucciones en GYPSON 396 m2 |

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.8 Requerimiento de Equipos de Oficina

En lo que se refiere al equipo en el siguiente cuadro se indica lo que se va a adquirir:

**CUADRO N° 22
REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE OFICINA (ADMINISTRATIVO)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|-----------------------------------------|
| 2 | Teléfonos con fax incluido línea |
| 1 | Copiadora |
| 1 | Televisor pantalla plana |

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

**CUADRO N° 23
REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE OFICINA (OPERATIVO)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|------------------------------------------------|
| 1 | Infocus |
| 1 | Televisor |
| 1 | Equipo Reproducción Video |
| 1 | Equipo de evaluación Psicosensométricos |

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.9 Requerimiento de Equipos de Cafetería

La escuela dentro de sus instalaciones, contará con una cafetería la misma que debe contar con instrumentos necesarios para su funcionamiento:

**CUADRO N° 24
REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE CAFETERÍA (OPERATIVO)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|----------------------------|
| 1 | Refrigeradora |
| 1 | Tostadora |
| 1 | Licuada |
| 1 | Dispensador de agua |
| 1 | Cafetera Grande |
| 1 | Cocina |
| 1 | Microondas |

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.10 Requerimiento de Equipos Informáticos

Los equipos informáticos que se van a adquirir se enuncian en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 25
REQUERIMIENTO DE EQUIPOS INFORMÁTICOS (ADMINISTRATIVO)

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|----------|------------------------|
| 4 | Computadoras |
| 2 | Impresoras |
| 1 | Impresora laser |
| 1 | Software |

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.11 Requerimiento de Equipos de Seguridad

Para el respectivo funcionamiento de la compañía es necesario dotar de equipos de seguridad según la disposición del Cuerpo de Bomberos.

CUADRO N° 26
REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE SEGURIDAD (OPERATIVO)

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|----------|--------------------------------|
| 4 | Extinguidores |
| 1 | Set contra incendios |
| 1 | Intalación de seguridad |

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.12 Requerimiento de Insumos y Servicios

Para que la escuela entre en funcionamiento es necesario que disponga de los siguientes requerimientos:

A.- Insumos

**CUADRO N° 27
REQUERIMIENTO DE INSUMOS (ADMINISTRATIVOS)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|-----------|-------------|
| 3 docenas | Aguas |
| 3 docenas | Colas |
| 3 docenas | Limonadas |
| Fundas | Snaks |
| 3 docenas | Jugos |
| 3 fundas | Caramelos |
| 3 cajas | Chicles |

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

**CUADRO N° 28
REQUERIMIENTO DE INSUMOS (OPERATIVOS)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|--------------|----------------------------------------|
| 3000 galones | Combustible tipo Super |
| 130 | Material didáctico para alumnos |
| 20 | Chalecos Reflectivos |
| 20 | Cascos de protección |
| 8 | Conos para la eneñanza práctica |
| 2 | Imitador de semáforos para la práctica |

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

B.- Servicios

**CUADRO N° 29
REQUERIMIENTO DE SERVICIOS (ADMINISTRATIVOS)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|------------|-----------------------------|
| 1 Mes | Energía eléctrica |
| 1 Mes | Agua Potable |
| 1 Mes | Teléfono |
| 1 sola vez | Instalación de la seguridad |
| 1 Mes | Seguridad |
| 1 Mes | Mantenimiento |
| c/6m | Capacitaciones personal |
| 1 Mes | Publicidad |

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

**CUADRO N° 30
REQUERIMIENTO DE SERVICIOS (OPERATIVOS)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|-------------------------------|
| 1 Mes | Seguros de las motos |
| 10 motos | Mantenimiento de motos |
| | |

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.13 Requerimiento de Talento humano

El talento humano es indispensable para el desarrollo de la escuela, por tal motivo se debe disponer del siguiente equipo de trabajo:

**CUADRO N° 31
REQUERIMIENTO DE TALENTO HUMANO (ADMINISTRATIVOS)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|--------------------------------|
| 1 | Director |
| 1 | Supervisor |
| 1 | Secretaria |
| 1 | Contadora |
| 1 | Cajero |
| 1 | Jefe Admin. Y Marketing |

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

**CUADRO N° 32
REQUERIMIENTO DE TALENTO HUMANO (OPERATIVOS)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|------------------------------------|
| 2 | Docente de Educación Vial |
| 10 | Instructores de conducción |
| 2 | Psicólogo |
| 2 | Docente de mecánica |
| 2 | Docente de Primero Auxilios |
| | |

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.14 Requerimiento de Vehículos

Para brindar la capacitación práctica debemos disponer de los siguientes vehículos:

**CUADRO N° 33
REQUERIMIENTO DE VEHÍCULOS (OPERATIVO)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|----------------------------------------|
| 5 | Motos LONCIN Modelo LX 150-7 AÑO 2011 |
| 5 | Motos LONCIN Modelo LX 150-27 AÑO 2011 |

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.15 Requerimiento de Muebles y Enseres

La escuela debe contar con muebles necesarios para su funcionamiento los mismos que se enuncian a continuación:

**CUADRO N° 34
REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES (ADMINISTRATIVO)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|-------------------------------|
| 3 | Archivadores de 4 gavetas |
| 1 | Archivo aéreo |
| 3 | Mesas adaptables |
| 12 | Sillas |
| 1 | Silla gerencial |
| 2 | Sofá de tres puestos |
| 1 | Mesa de centro |
| 1 | Estación de trabajo gerencial |
| 1 | Estación de secretaría |
| 1 | Sillón |
| 2 | Sofá Vipersonal |

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

**CUADRO N° 35
REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES (OPERATIVO)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|--------------------------------|
| 2 | Escritorios |
| 3 | Pizarrones tiza líquida |
| 40 | Pupitres |
| 17 | Sillas sencillas |
| 3 | Mesas sencillas |
| 1 | Anaqueles |

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.16 Requerimiento de Muebles y Enseres de Cafetería

**CUADRO N° 36
REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES DE CAFETERÍA
(OPERATIVO)**

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|---------------------------|
| 1 | Stand de cafetería |
| 3 | Mesas sencillas |
| 3 | Bancos |
| 12 | Sillas sencillas |

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

4.17 Condiciones de Abastecimiento

CUADRO N° 37 CONDICIONES DE ABASTECIMIENTO

| INSUMOS |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Se recargarán los vehículos de gasolina de acuerdo a los requerimientos que se tenga diariamente. Se firmará un convenio de facturación de combustible con una distribuidora con el fin que se suministre del mismo a las personas que lleven el ticket de recarga |
| Se realizarán impresiones de 130 folletos, cuando se tenga en stock 20 de ellos, se volverá a la imprenta la impresión de otras 130 unidades |
| MATERIALES |
| Los materiales serán adquiridos a fin de mes, de acuerdo al listado de necesidades que proporcionará la secretaria de la escuela. |
| SERVICIOS |
| Serán consumidos los servicios mensualmente, y se cancelarán los mismos contra las facturas de estos. |
| Se contratará los servicios de una persona para que limpie y arregle las instalaciones de la escuela. |
| Se contratará los servicios de una empresa de seguridad que de vigilancia y monitoreo las 24 horas del día. |
| Se contará con los servicios de una empresa para que den el mantenimiento a las motocicletas según el Kilometraje de recorrido |
| Se contará con los servicios de una aseguradora y contratar una póliza de seguro multiriesgo para salvaguardar las motos cuando haya un accidente y la responsabilidad ante terceros. |
| Se contará con una empresa que capacite al personal tanto docente como administrativo. |
| RECURSOS HUMANOS |
| Se contratará a las personas mediante concurso de selección de aquellas que se apeguen más al perfil de los puestos con vacante. Se les hará firmar contratos para que formen parte de la nómina de la empresa. |

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

CAPÍTULO V

5 PROPUESTA ESTRATÉGICA

5.1 La Compañía

AECMOTO es una compañía de servicio que brindará cursos de capacitación para la conducción de motocicletas en la ciudad de Ibarra.

5.2 Organización - Base Legal

5.2.1 Nombre o razón social

La razón social con la cual se denominará a la escuela de conducción de motocicletas para la inscripción en el Registro Mercantil y para obtener el respectivo permiso de funcionamiento por parte de la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito, y Seguridad Vial es la siguiente:

**Águila Escuela de Conducción
de Motocicletas Cia. Ltda.**

El nombre comercial con el que se le conocerá es el siguiente:

AECMOTO CIA. LTDA.

Logotipo de la escuela de conducción

GRÁFICO N° 9
LOGOTIPO DE LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN



5.2.2 Formación de la Compañía

5.2.2.1 Ente Jurídico.- Existen diferentes tipos de compañías constituidas en el Ecuador que son reguladas por la Superintendencia de Compañías, que es el órgano de control al cual tiene que someterse todas las entidades del sector societario.

El tipo de compañía de la Escuela de conducción será una de Responsabilidad Limitada, ya que el número de socios no superará el límite máximo establecido por la ley que es 15 personas.

5.2.2.2 Socios.- La compañía estará formada por cuatro socios, dejando constancia de sus nombres, apellidos, estado civil, su nacionalidad y dirección; a continuación se detalla los socios:

CUADRO N° 38

SOCIOS QUE CONFORMAN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN

| NOMBRES | APELLIDOS | % PARTIC. | ESTADO CIVIL | NACIONALIDAD | DIRECCION IBARRA |
|--------------------|-----------|-----------|--------------|--------------|------------------|
| Crnl. (SP) Oswaldo | Aguilar | 50% | Casado | Ecuatoriana | Eloy Alfaro |
| Sra. Gladys | Garrido | 15% | Casada | Ecuatoriana | Mejía 5-16 |
| Sr. Gabriel | Torres | 15% | Soltero | Ecuatoriana | Sánchez 4-85 |
| Sr. Adrian | Díaz | 15% | Soltero | Ecuatoriana | Yacucalle |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

5.2.2.3 Obligación social.- Los socios responderán individualmente por el monto de sus aportaciones, a continuación se detalla la aportación de cada socio para establecer el capital con el que cuenta la compañía:

CUADRO N° 39

APORTACIÓN DE LOS SOCIOS

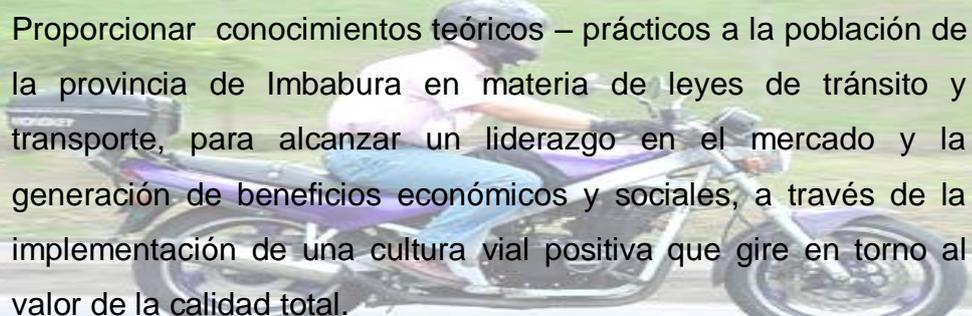
| NOMBRES | % PARTIC. | APORTACIÓN |
|----------------------------|-----------|------------|
| Crnl. (SP) Oswaldo Aguilar | 25% | 28.000, |
| Sra. Gladys Garrido | 25% | 28.000 |
| Sr. Gabriel Torres | 25% | 28.000 |
| Sr. Adrian Díaz | 25% | 28.000 |
| TOTAL | 100% | 112.000,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

5.2.2.4 Capital.- Las aportaciones de cada uno de los socios serán de \$28.000 divididas en aportaciones de \$ 1.000,00, por lo tanto el capital social se conformará de 112 aportaciones.

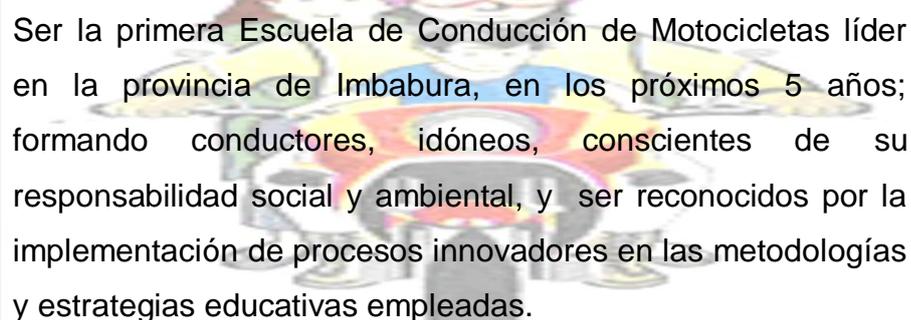
5.3 Filosofía Corporativa

5.3.1 Misión de la Compañía



Proporcionar conocimientos teóricos – prácticos a la población de la provincia de Imbabura en materia de leyes de tránsito y transporte, para alcanzar un liderazgo en el mercado y la generación de beneficios económicos y sociales, a través de la implementación de una cultura vial positiva que gire en torno al valor de la calidad total.

5.3.2 Visión de la Compañía



Ser la primera Escuela de Conducción de Motocicletas líder en la provincia de Imbabura, en los próximos 5 años; formando conductores, idóneos, conscientes de su responsabilidad social y ambiental, y ser reconocidos por la implementación de procesos innovadores en las metodologías y estrategias educativas empleadas.

5.3.3 Principios, Valores y Políticas

5.3.3.1 Principios

La compañía deberá contar con los siguientes principios:

- Eficiencia y agilidad en la atención al alumno y en la prestación del servicio.

- Igualdad de oportunidades en la educación para el género femenino y masculino.
- Profesionalismo al trabajar en equipo para realizar actividades dentro de la escuela
- Educar al alumno para que sea protagonista del cambio de una cultura vial positiva.
- Desempeñar actividades con ideas creativas e innovadoras que le permitan al alumno adquirir mayor conocimiento.

5.3.3.2 Valores

Los siguientes valores son esenciales para alcanzar los objetivos planteados:

- **Ética Profesional:** en el desarrollo de las actividades dentro de la institución, así como en la enseñanza a los alumnos.
- **Responsabilidad:** Con todos los estamentos que integran la escuela de conducción de motocicletas.
- **Respeto:** hacia los alumnos, a la sociedad y al medio ambiente
- **Transparencia:** en la aplicación de evaluaciones y en el manejo de calificaciones de los alumnos, así como en la constitución de la escuela.
- **Puntualidad:** en el desempeño de las actividades y horarios establecidos.

- **Honestidad:** en todo lo que se realice, salvaguardando los intereses de la institución, así como de los alumnos.

5.3.3.3 Políticas

La escuela de conducción debe manejarse tomando en cuenta las siguientes políticas:

- La principal prioridad de la escuela es el alumno.
- Realizar permanentemente programas de capacitación para el personal administrativo y docente.
- La atención al alumno debe ser oportuna y eficiente.
- El trato por parte de los docentes al alumno debe ser respetuoso.
- Efectuar reuniones con el talento humano, para diagnosticar su desempeño, conocer sus necesidades y sus aspiraciones.
- Ofrecer al alumno enseñanza de calidad.

5.4 Organización Administrativa

5.4.1 Permisos de Funcionamiento

De las investigaciones realizadas se estableció que para el funcionamiento de la escuela de conducción en esta zona se debe contar con varios requisitos para obtener los respectivos permisos, los cuales son:

5.4.1.1 Requisitos para la aprobación del proyecto de la creación de la escuela en la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito, y Seguridad Vial

Para obtener la respectiva aprobación por parte de la Comisión, es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

a) Estudio de Factibilidad.- Se deberá presentar un estudio elaborado por un consultor calificado, el mismo que deberá contener:

- Antecedentes
- Justificación
- Objetivos: General y específicos
- Beneficiarios
- Área geográfica
- Demanda actual y Futura
- Capacidad y dimensiones de la escuela
- Fases y cronogramas de ejecución
- Inversiones y financiamiento
- Ingresos y costos de operación
- Evaluación del proyecto
- Conclusiones y recomendaciones

b) Los Planos.- se deberá presentar los planos arquitectónicos del proyecto ante la comisión; el mismo que expedirá el correspondiente visto bueno que permitirá obtener la aprobación municipal. Junto con los planos se deberá presentar:

- Estatutos de la compañía o sociedad
- Constitución jurídica de la compañía
- Registro Único de Contribuyentes

- Nacionalidad y domicilio de él o de los socios accionistas así como los representantes legales de la compañía.
- Antecedentes personales de socios/accionistas y administradores
- Declaración jurada de que entre los propietarios o administradores no existen funcionarios públicos o municipales o miembros de la policía nacional y de las Fuerzas Armadas en servicio activo.

5.4.1.2 Requisitos para la constitución de la Compañía en la Superintendencia de compañías

Se deberá presentar a la Superintendencia de Compañías los siguientes documentos:

- Tres escrituras
- Certificado de apertura de la cuenta de integración
- Documento de aprobación de la denominación
- Oficio firmado por un Abogado solicitando la constitución de la cía.

Si la resolución es favorable:

- Publicar el extracto en la prensa de la Provincia de la constitución de la compañía.
- Sentar la escritura en la notaria.
- Inscribir la escritura en el registro mercantil
- Inscribir nombramientos de representantes legales y administradores en el registro mercantil.

Se deberá entregar a la Superintendencia de Compañías

- Tercera escritura inscrita.
- Original de nombramientos con copias de la cedula de identidad
- Publicacion original del extratcto (recorte de prensa)

- Formulario del SRI 1 -0A llenos y firmados por el representante legal.
- Copia de la planilla de un servicio básico donde funcione la cia.

5.4.1.3 Requisitos para obtener el registro único de contribuyentes (RUC)

Para ejercer la actividad económica es necesaria la obtención del registro único de contribuyentes (RUC) dentro de los treinta primeros días hábiles de haber iniciado las actividades; es un número asignado a la compañía que la identificará dentro del sistema del SRI para la cancelación de obligaciones tributarias; los requisitos para la obtención del mismo son:

- Copia de la cedula del representante legal.
- Copia de la papeleta de votación.
- Recibo de pago de agua, luz o teléfono.

5.4.1.4 Requisitos para Inscripción en el registro de actividades económicas.

Para obtener la patente se deberá presentar:

- Copia del RUC
- Copia del nombramiento del representante legal.
- Copia de la cédula y certificado de votación y datos personales del representante legal.
- Nombres y Apellidos del dueño del predio donde funciona la actividad económica.
- Declaración juramentada de inicio de actividades

5.4.1.5 Requisitos para la Matriculación de las Motos de la Compañía en la Policía Nacional

Para matricular las motos es necesario:

- Pago de la factura.
- Pago del rodaje en el municipio (% del valor de la moto).
- Certificado de no adeudar al Gobierno Provincial.
- Dos copias de la cedula y papeleta de votación del representante legal.
- Copia del SOAT a color.

5.5 De la duración del curso

El curso de capacitación que dictará la escuela tendrá una duración de un mes; es decir, treinta días divididos en: 10 horas de instrucción teórica, 15 horas de instrucción práctica, 5 horas de clases de mecánica, 2 horas de psicología y 1 hora de primeros auxilios; dando un total de 33 horas.

5.6 Organización estructural

El modelo organizacional propuesto para la escuela corresponde a la de tipo estructural vertical, la misma que tendrá una estructura de comunicación de dos vías es decir no se seguirá un proceso de comunicación, sino más bien dar libertad a las personas para exponer ideas y sugerencias que permitan tomar decisiones.

Conforme crezca la compañía se deberá ampliar la estructura de puestos acorde a las necesidades de la escuela.

Los beneficios que se obtendrán con este tipo de estructura son:

- Reducir los tiempos de espera de los alumnos en lo referente a decisiones que pueden ser tomadas por los docentes o supervisores,

siempre y cuando esta no sea de una complejidad mayor que necesariamente tenga que ser consultada con el director en una reunión extraordinaria del consejo académico.

➤ Permite el crecimiento de los miembros de la institución, a través del desarrollo de su intelecto y formas innovadoras con las que se resuelven los problemas.

5.6.1 De la estructura orgánica

La estructura orgánica de la escuela de conducción estará conformada por los siguientes niveles administrativos:

➤ **Nivel Legislativo:** Está compuesto por los socios de la escuela que conforman la Junta General de accionistas.

➤ **Nivel Ejecutivo:** Este nivel está integrado por el Director de la Escuela de conducción.

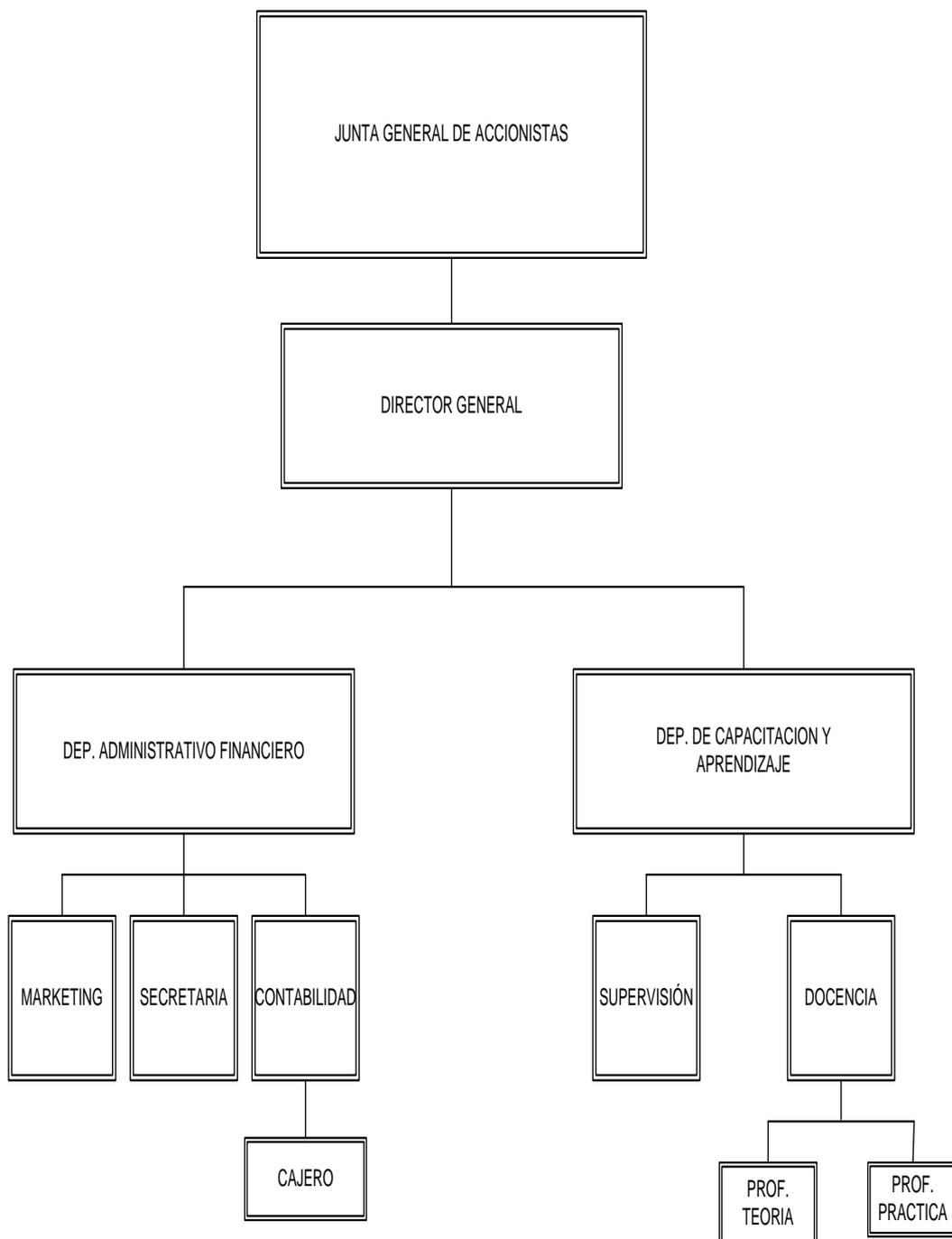
➤ **Nivel Auxiliar:** El nivel auxiliar está integrado por la unidad de secretaría, contabilidad y marketing que realizará las funciones de apoyo necesarias para el cumplimiento de las actividades de la escuela.

➤ **Nivel Operativo:** Está compuesto por las unidades de Supervisión y Docencia que se encargarán de ejecutar planes para cumplir objetivos propuestos.

5.6.2 Organigrama estructural

AECMOTO contará con el siguiente organigrama:

AECMOTO CÍA LTDA.



Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

5.6.3 Descripción de Funciones

Dentro de la escuela las funciones a desempeñar de cada uno de los miembros de acuerdo al Reglamento de Escuelas de capacitación de conductores son las siguientes:



| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Ubicación: Accionistas de la compañía</p> <p>Superior Inmediato: -----</p> |  |
| <p>Puesto:</p> <p>Está constituido por los socios de la compañía y son los responsables de la conducción de la misma; los mismos que tienen el deber de legislar las políticas que debe seguir la escuela, dictar reglamentos internos, nombrar al gerente y tomar decisiones sobre la marcha de la organización.</p> <p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Designar y remover al gerente y fijar su remuneración.➤ Conocer y aprobar el balance general, que irá acompañado del estado de pérdidas y ganancias y de los informes sobre los negocios sociales que sean presentados por el Gerente General.➤ Resolver la forma de reparto de utilidades.➤ Autorizar el aumento o reducción del capital social.➤ Resolver la disolución anticipada de la compañía.➤ Establecer la emisión de obligaciones.➤ Modificación de los Estatutos.➤ Selección de auditores externos en caso de ser requeridos.➤ Resolver, si en el contrato social no establece otra cosa, el gravamen o la enajenación de inmuebles propios de la compañía. | |

DIRECTOR

Ubicación: Dirección General

Superior Inmediato: Junta General de Socios



Puesto:

Es responsable ante la Junta General de Accionistas por la gestión administrativa y financiera de la escuela, para lo cual tendrá los deberes y atribuciones suficientes para formular los programas y planes de acción, ejecutarlos, verificar su cumplimiento, así como seleccionar el personal y dirigirlo.

Requisitos:

Deberá tener conocimientos de tránsito, con la capacidad teórica y práctica en la enseñanza de conducción y experiencia en dirigir centros educativos, debiendo además acreditar idoneidad moral. De preferencia será oficial de la Policía Nacional que se encuentre en servicio pasivo.

Funciones:

- Dirigir y administrar la escuela de conducción.
- Planificar las actividades educativas.
- Revisar, analizar y recomendar el plan y programas de estudios.
- Coordinar actividades con jefaturas y sub – jefaturas de tránsito.
- Supervisar las clases de teoría y práctica que dictan los profesores e instructores respectivamente a efectos de asegurar el empleo de una metodología adecuada.
- Preparar informes de actividades y planes anuales.
- Recomendar y asesorar manuales y textos de enseñanzas como ayuda didáctica para el proceso de enseñanza –aprendizaje.
- Seleccionar y reclutar el personal.
- Adquirir activos.

SUPERVISOR

Ubicación: Dep. Supervisión y aprendizaje

Superior Inmediato: Director General



Puesto:

Es responsable de supervisar, coordinar y controlar las actividades que se realicen dentro de la escuela de conducción.

Requisitos:

Para ejercer este cargo la persona asignada deberá tener amplia experiencia en la instrucción teórica y práctica de manejo y conocimientos de la Ley y Reglamento de Tránsito y Transporte Terrestre.

Funciones:

- Supervisar personalmente el proceso de matriculación y cumplimiento de los requisitos reglamentarios por parte de los alumnos.
- Controlar que el personal docente y alumnos cumplan con sus obligaciones y guarden orden y disciplina.
- Presentar mensualmente al Director los informes de asistencia de alumnos, profesores.
- Reportar al Director General Administrativo las faltas en que incurriere el personal docente y administrativo.
- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones administrativas y operativas impartidas por el Director.
- Motivar a la consecución del curso y dar la bienvenida al mismo.

SECRETARIA

Ubicación: Área Administrativa

Superior Inmediato: Director General



Puesto:

Bajo su responsabilidad se encuentran toda la confiabilidad de las actividades administrativas que realiza la escuela de conducción.

Requisitos:

Deberá poseer experiencia y preparación adecuada para el desempeño eficiente de sus funciones; además manejar paquetes office, organizar archivos y habilidad para atender al alumno.

Funciones:

- Registrar toda la documentación que ingresa y egresa de la escuela;
- Atender el despacho con puntualidad y eficiencia, dentro de las horas laborables.
- Despachar toda la documentación que haya sido revisada y firmada por el Director.
- Conferir, previa autorización del Director, las copias y certificaciones que se solicitaren;
- Elaborar oficios, informes, memorandos, telegramas y otros documentos que sean requeridos por el Director, o que deban ser enviados por trámite a diferentes destinatarios.
- Mantener actualizados los libros a su cargo, el archivo, atender el correo y correspondencia de la escuela como lo disponga el Director, cuando corresponda.
- Mantener el registro de matrículas, de calificaciones y más documentos propios de la escuela, responsabilizándose por su integridad y archivo adecuado

CONTADOR /A

Ubicación: Área Administrativa

Superior Inmediato: Director General



Puesto:

Realiza labores de planificación, dirección, coordinación, organización y control del sistema integrado de contabilidad de la compañía. Será nombrado por la Junta General de Accionistas de la respectiva escuela.

Requisitos:

Deberá tener título a nivel universitario de contador público autorizado (CPA); experiencia mínima de tres años en labores de contabilidad; conocimiento y manejo de programas contables; conocimiento en obligaciones tributarias.

Funciones:

- Llevar obligatoriamente la contabilidad con los libros de ingresos y egresos.
- Elaborar balances e informes trimestrales de acuerdo a los principios generalmente aceptados de contabilidad o cuando sean requeridos por el Director.
- Preparar la pro forma presupuestaria para cada ejercicio económico.
- Mantener actualizado el inventario de los bienes muebles y los registros inmuebles de propiedad de la escuela.
- Determinar los valores a cancelarse en concepto de impuestos, tasas, contribuciones y otros, previa autorización del Director; y
- Cumplir con las demás funciones que fueren señaladas por la Dirección Administrativa.

PROFESORES TEORÍA

Ubicación: Dep. Supervisión y aprendizaje

Superior Inmediato: Director General



Puesto:

Serán los encargados de impartir las enseñanzas teóricas de los cursos.

Requisitos:

Deberá ser profesional en el área de su especialidad, calidad que se acreditará con títulos o certificados otorgados por las instituciones de educación superior del país; y, tener una experiencia laboral superior a dos años.

Funciones:

- Utilizar en el trabajo docente, técnicas y recursos didácticos actualizados.
- Planificar y preparar las clases, así como dirigir y evaluar permanentemente las actividades de los estudiantes.
- Llevar el registro diario de asistencia y calificaciones de los alumnos en su respectiva unidad modular.
- Asistir a sesiones y más actos oficiales convocados por las autoridades respectivas; y,
- Cumplir con las demás funciones que le fueren asignadas por las autoridades de la escuela de capacitación.

INSTRUCTORES DE CONDUCCIÓN Y EDUCACIÓN VIAL

Ubicación: Dep. Supervisión y aprendizaje

Superior Inmediato: Director General



Puesto:

Serán los encargados de impartir la enseñanza práctica a los alumnos, mediante el manejo de los vehículos de instrucción.

Requisitos:

Deberá tener aprobado como mínimo la enseñanza media o su equivalente; Contar con certificado de Instructor de Educación Vial; Poseer certificado de antecedentes personales; Tener licencia de manejo profesional o no profesional; Ser mayor de 23 años de edad; Contar con experiencia mínimo de 5 años; Que no haya incurrido en el cometimiento de infracciones de tránsito.

Funciones:

- Instruir las prácticas con sujeción a lo establecido en los programas y horarios.
- Elevar oportunamente a conocimiento de la Dirección los problemas que se le presentaren.
- Hacer uso máximo de la tolerancia y paciencia para lograr impartir conocimientos prácticos a los estudiantes.
- Calificar a los estudiantes después de cada práctica e informar a Secretaría para su inmediata incorporación al registro del alumno;
- Respetar el compromiso de trabajo adquirido con la escuela y cumplirlo a cabalidad.
- Desempeñar su cátedra en forma eficaz y profesional.

CONSEJO ACADÉMICO

Ubicación: Dep. Supervisión y aprendizaje

Superior Inmediato: Director General



Puesto:

El Consejo Académico estará integrado por el Director General, el Supervisor, el Asesor Técnico, un representante de los profesores de teoría y un representante de los instructores de práctica de conducción; actuará como Secretaria, la Secretaria de la escuela.

Funciones:

- Conocer el Plan de Acción Anual de la escuela y sugerir al Director General las modificaciones que creyeren convenientes.
- Declarar aptos para rendir las pruebas previas a la obtención del título, a los alumnos que han cumplido con la asistencia reglamentaria a todas las clases teóricas, prácticas y se encuentren aptas, psicosensoorialmente para la conducción; y,
- Sugerir las adquisiciones que deben efectuarse de vehículos, equipos y materiales didácticos, para mejorar en forma progresiva la calidad de la enseñanza teórica y práctica.

PSICÓLOGO

Ubicación: Dep. Supervisión y aprendizaje

Superior Inmediato: Director General



Puesto:

El Psicólogo Educativo deberá ser un profesional de la rama con la experiencia necesaria para el análisis y supervisión de los exámenes psicosenométricos.

Funciones:

- Receptar y evaluar los exámenes psicosenométricos haciendo uso de un equipo técnico adecuado.
- Informar al Director sobre los resultados de los exámenes psicosenométricos realizados.
- Mantener un archivo de los exámenes realizados a los estudiantes de las escuelas de conducción; y,
- Cumplir con los demás que le fueren señalados por la Dirección General.

ALUMNOS

Ubicación: Dep. Supervisión y aprendizaje

Superior Inmediato: Director General



Puesto:

Serán alumnos de la escuela de capacitación las personas que hayan obtenido la matrícula respectiva, previo el cumplimiento de los requisitos legales y reglamentarios.

Requisitos:

Para ser admitidos como alumnos se deberá llenar los siguientes requisitos:

1. Tener por lo menos 18 años de edad;
2. Presentar la correspondiente solicitud de admisión acompañada de los siguientes documentos:
 - Certificado de antecedentes personales.
 - Cédula de Identidad. (Copia).
 - Certificado de votación. (Copia).
 - Libreta militar (para los varones).
3. Los postulantes al curso de conductores, previo a la matrícula, deberán ser sometidos a pruebas psicológicas, psicosenométricas, con el objeto de determinar si reúnen los requisitos que les permitan alcanzar un nivel psíquico, sensorial, físico y de idoneidad en la conducción.

5.7 De las responsabilidades como compañía

AECMOTO por ser una compañía limitada deberá cumplir con obligaciones con otras entidades que supervisan sus actividades entre estas tenemos:

5.7.1 Obligaciones con la Súper Intendencia de Compañías.

Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

- a)** Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley; El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas.
- b)** La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas; y,
- c)** Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

5.7.2 Obligaciones con el Servicio de Rentas Internas (SRI)

Por ser una compañía limitada está obligada a llevar contabilidad, por lo que debe obtener el RUC y declarar obligaciones tributarias que son:

1. Impuesto al Valor Agregado (IVA).- Este deberá ser declarado Mensualmente en el formulario 104 en la fecha establecida en la tabla del SRI según el noveno dígito del registro único de contribuyentes.

2. Retención en la Fuente.- Se deberá declarar este impuesto mensualmente en el formulario 103 en la fecha que establezca la tabla del SRI según el noveno dígito del RUC.

3. Impuesto a la Renta.- Este impuesto se deberá declarar anualmente en el formulario 101 en la fecha establecida en la tabla del SRI según el noveno dígito del registro único de contribuyentes.

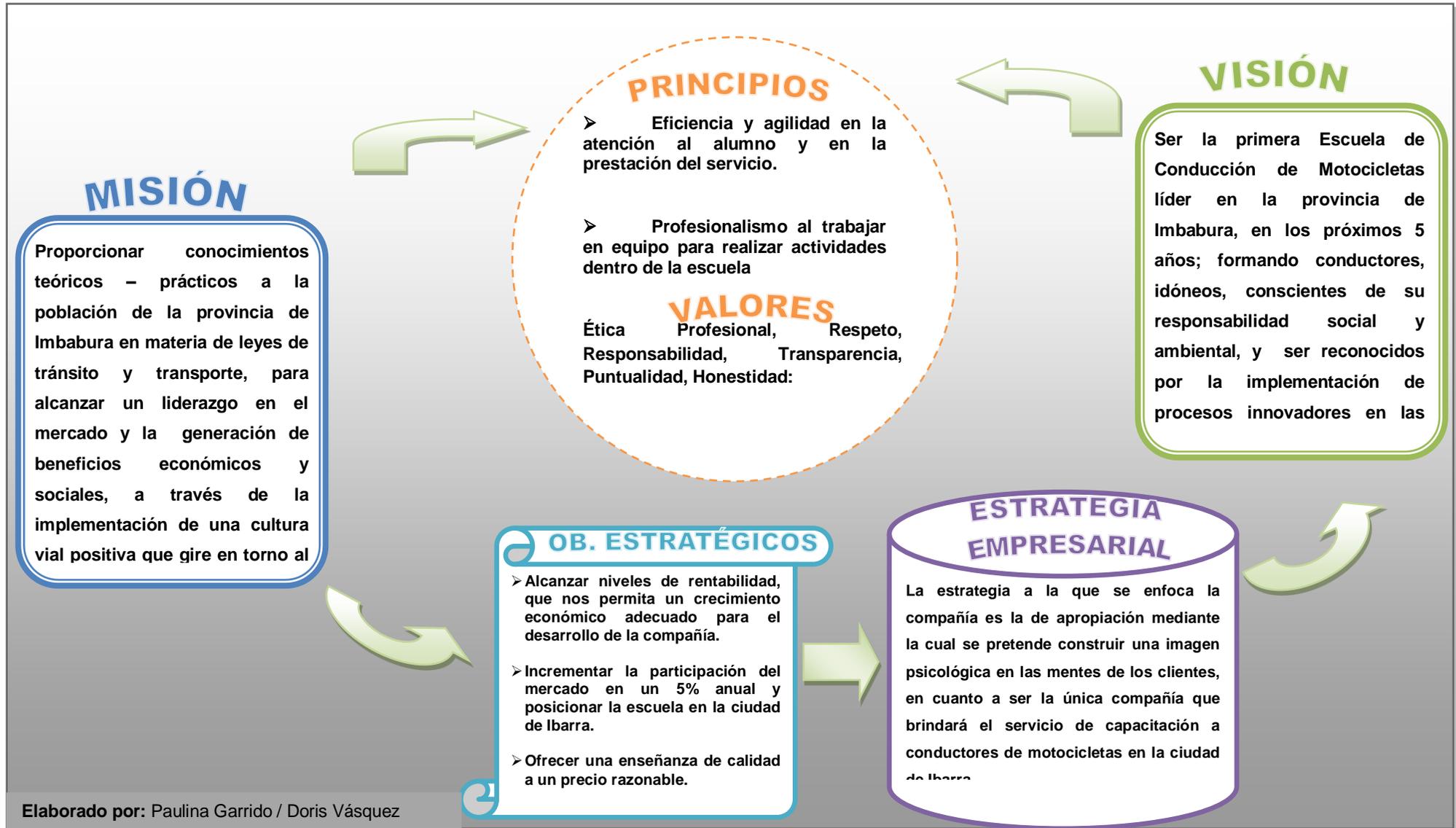
4. Anexo de Retenciones en la fuente de Impuesto a la Renta por otros conceptos (REOC).- La escuela deberá presentar la información relativa a compras o adquisiciones de forma mensual.

Para la respectiva declaración la compañía debe basarse en el Régimen de Facturación estos documentos son:

1. Las facturas
2. Comprobantes de retención

5.8 Mapa Estratégico Institucional

GRÁFICO Nº 10
MAPA ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL



Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

5.9 Estrategias Institucionales

5.9.1 Estrategias de Servicio

AECMOTO será el pionero en implementar el servicio de capacitación a conductores de motocicletas en la ciudad de Ibarra por tal motivo es necesario plantear estrategias para captar alumnos:

- El curso estará diseñado para aquellas personas que no saben conducir y que requieren de horas de práctica y teoría para accionar el vehículo.
- Se asegurará la aprobación del curso y de los exámenes para la obtención del permiso de conducir.
- Se utilizará métodos educativos que estimulen el aprendizaje y la formación de una conducta responsable.
- Se brindará un servicio que deleite al alumno, basado en un modelo de calidad total.
- La instrucción estará orientada hacia los valores de respeto hacia los otros motorizados, peatón y medio ambiente.
- Se contará con infraestructura cómoda y que garantice el aprendizaje.

5.9.2 Estrategias de Precios

El precio del servicio será menor que el de la competencia externa; ya que competencia local no existe. AECMOTO ha considerado un precio razonable que cumpla con las expectativas de los posibles alumnos, dentro de las principales estrategias se consideran:

- Se tomará en cuenta el precio de mayor acogida por el grupo de personas al que aplicamos la encuesta, el mismo que se encuentra en el rango de \$ 100,00 a \$ 125,00 USD.
- El precio cubrirá todos los costos del funcionamiento de la escuela de conducción
- Servirá para obtener un porcentaje de utilidad para el inversionista.
- Los precios bajos del servicio será un enfoque competitivo dentro del mercado; esto sin descuidar la calidad del mismo.
- El pago de este servicio se lo realizará a través de dos cuotas, 50% al inicio y 50% al final del curso, con la finalidad de facilitar la cancelación del mismo a los alumnos.

5.9.3 Estrategias de Plaza

En lo que respecta al servicio se propone ofrecerlo directamente del personal contratado por la escuela de conducción en el establecimiento dedicado para eso, Se ha considerado las siguientes estrategias para determinar el lugar idóneo para el funcionamiento de la escuela:

- El lugar en el que se va a establecer la escuela es en el centro de la ciudad de Ibarra, ya que la distancia que les tomará a los alumnos para llegar a las instalaciones es corta.
- La ubicación de la escuela por encontrarse en un lugar céntrico tendrá mayor disponibilidad de energía eléctrica.

- Al implementar la escuela en este sector contribuirá al crecimiento de la actividad comercial del mismo.

5.9.4 Estrategias de Promoción

Se aplicará políticas de publicidad en la etapa de lanzamiento de la compañía y la forma corporativa para posicionar la misma y su servicio en el mercado de la siguiente forma:

- Se dará a conocer la existencia de la escuela de conducción través de la radio Canela ya que esta tiene cobertura a nivel Provincial.
- Se publicará el servicio en el diario local Diario del Norte.
- Se efectuará la publicidad en canal 9 TVN anunciando la puesta en servicio de la compañía.
- Se elaborará hojas volantes y otros para informar sobre la escuela de conducción de motocicletas y el servicio que brinda.
- Se colocará vallas publicitarias en sitios escogidos estratégicamente dentro de la Provincia de Imbabura.
- Se creará una página web que enmarque la misión, visión y el servicio que brindará la escuela.

CAPÍTULO VI

6 ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO

6.1 Presupuestos

Se debe considerar que los presupuestos permiten a la compañía identificar los posibles ingresos y egresos que existirán en un determinado período, con respecto a las operaciones y recursos que componen la organización.

Se ha tomado en consideración la información recopilada del estudio de mercado, técnico y la propuesta estratégica; con el fin de elaborar los presupuestos de acuerdo a la realidad y necesidades de la escuela.

6.2 Presupuesto de Inversión

Este presupuesto está compuesto por todos los gastos en que se incurren al iniciar las operaciones de la compañía, se puede definir como inversiones a los requerimientos necesarios para el proceso y ejecución de las actividades, son conocidos como activos fijos y activos diferidos.

**CUADRO N° 40
RESUMEN DE INVERSIONES**

| N° | DESCRIPCIÓN | VALOR |
|----|----------------------------------------|-------------------|
| | ACTIVOS FIJOS | |
| | Administrativos | |
| 1 | BIENES MUEBLES Y ENSERES (Anexo 5) | 3.275,00 |
| 2 | EQUIPO DE OFICINA (Anexo 5) | 1.735,00 |
| 3 | EDIFICIO (Anexo 5) | 74.696,00 |
| 4 | EQUIPOS INFORMÁTICOS (Anexo 5) | 3.046,00 |
| | Operativos | |
| 5 | EQUIPO DE CAFETERÍA (Anexo 5) | 1.377,00 |
| 6 | MUEBLES Y ENSERES CAFETERÍA (Anexo 5) | 669,00 |
| 7 | MUEBLES Y ENSERES OPERATIVOS (Anexo 5) | 3.026,00 |
| 8 | EQUIPO DE OFICINA (Anexo 5) | 15.445,00 |
| 9 | VEHÍCULOS (Anexo 5) | 12.365,00 |
| 10 | EQUIPO DE SEGURIDAD (Anexo 5) | 680,00 |
| | Total Activos Fijos | 116.314,00 |
| 11 | ACTIVOS INTANGIBLES U OTROS A. | 2.000,00 |
| 12 | CAPITAL DE TRABAJO | 23.686,00 |
| | TOTAL INVERSIONES | 142.000,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.2.1 Activos Fijos

Los activos fijos son los bienes que la compañía utilizará de manera continua en el curso normal de sus operaciones, estos constituyen una parte significativa de las cuentas del balance general. La inversión en activos fijos será la siguiente:

**CUADRO N° 41
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS**

| N° | DESCRIPCIÓN | VALOR |
|----|------------------------------|-------------------|
| | Administrativos | |
| 1 | BIENES MUEBLES Y ENSERES | 3.275,00 |
| 2 | EQUIPO DE OFICINA | 1.735,00 |
| 3 | EDIFICIO | 74.696,00 |
| 4 | EQUIPOS INFORMÁTICOS | 3.046,00 |
| | Operativos | |
| 5 | EQUIPO DE CAFETERÍA | 1.377,00 |
| 6 | MUEBLES Y ENSERES CAFETERÍA | 669,00 |
| 7 | MUEBLES Y ENSERES OPERATIVOS | 3.026,00 |
| 8 | EQUIPO DE OFICINA | 15.445,00 |
| 9 | VEHÍCULOS | 12.365,00 |
| 10 | EQUIPO DE SEGURIDAD | 680,00 |
| | TOTAL ACTIVOS FIJOS | 116.314,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.2.1.1 Depreciación de Activos Fijos

Esta depreciación será considerada como la pérdida paulatina del valor de los activos fijos por desgaste u obsolescencia; por efectos contables estos activos, excepto terrenos están sujetos a depreciación. Los porcentajes de depreciaciones de activos fijos son los siguientes:

**CUADRO N° 42
PORCENTAJES DE DEPRECIACIÓN**

| ACTIVO FIJO | % DEP. ANUAL | AÑOS DE VIDA ÚTIL |
|---------------------|--------------|-------------------|
| Edificios | 5% | 20 |
| Vehículo | 20% | 5 |
| Muebles y Enseres | 10% | 10 |
| Equipo de Oficina | 10% | 10 |
| Equipos de computo | 33.33% | 3 |
| Equipo y maquinaria | 10% | 10 |

Fuente: Contabilidad General, Rubén Sarmiento.

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

En la tabla que se muestra a continuación podemos apreciar las depreciaciones que se realizarán a los activos a través de los años; el método de depreciación utilizado es el de línea recta sin valor residual; en donde se descuenta una cuota igual para todos los años a cada uno de los activos de la escuela de acuerdo a su categoría:

**CUADRO N° 43
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

| N° | DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | AÑOS DEPRECIACION | TANTO POR CIENTO | CUOTA DEPRECIACION | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 |
|----|------------------------------|-------------------|-------------------|------------------|--------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | Administrativos | | | | | | | | |
| 1 | BIENES MUEBLES Y ENSERES | 3.275,00 | A 10 AÑOS | 10% | 327,50 | 327,50 | 327,50 | 327,50 | 327,50 |
| 2 | EQUIPO DE OFICINA | 1.735,00 | A 10 AÑOS | 10% | 173,50 | 173,50 | 173,50 | 173,50 | 173,50 |
| 3 | EDIFICIO | 74.696,00 | A 20 AÑOS | 5% | 3.734,80 | 3.734,80 | 3.734,80 | 3.734,80 | 3.734,80 |
| 4 | EQUIPOS INFORMÁTICOS | 3.046,00 | A 3 AÑOS | 33,33% | 1.015,33 | 1.015,33 | 1.015,33 | 1.015,33 | |
| | TOTAL | | | | 5.251,13 | 5.251,13 | 5.251,13 | 5.251,13 | 4.235,80 |
| | Operativos | | | | | | | | |
| 5 | EQUIPO DE CAFETERÍA | 1.377,00 | A 10 AÑOS | 10,00% | 137,70 | 137,70 | 137,70 | 137,70 | 137,70 |
| 6 | MUEBLES Y ENSERES CAFETERÍA | 669,00 | A 10 AÑOS | 10,00% | 66,90 | 66,90 | 66,90 | 66,90 | 66,90 |
| 7 | MUEBLES Y ENSERES OPERATIVOS | 3.026,00 | A 10 AÑOS | 10,00% | 302,60 | 302,60 | 302,60 | 302,60 | 302,60 |
| 8 | EQUIPO DE OFICINA | 15.445,00 | A 10 AÑOS | 10,00% | 1.544,50 | 1.544,50 | 1.544,50 | 1.544,50 | 1.544,50 |
| 9 | VEHÍCULOS | 12.365,00 | A 5 AÑOS | 20% | 2.473,00 | 2.473,00 | 2.473,00 | 2.473,00 | 2.473,00 |
| 10 | EQUIPO DE SEGURIDAD | 680,00 | A 10 AÑOS | 10% | 68,00 | 68,00 | 68,00 | 68,00 | 68,00 |
| | TOTAL | | | | 4.592,70 | 4.592,70 | 4.592,70 | 4.592,70 | 4.592,70 |
| | TOTAL DEPRECIACIÓN | 115.634,00 | | | 9.843,83 | 9.843,83 | 9.843,83 | 9.843,83 | 8.828,50 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.2.2 Activos Intangibles u Otros Activos

Representan bienes o derechos jurídicos intangibles, suelen tener un carácter de inversión permanente y son necesarios para la obtención de los objetivos principales de la compañía.

En este presupuesto se va a considerar los diferentes egresos que se deberán realizar para iniciar el funcionamiento de la escuela como son: Gastos preoperacionales dentro de este rubro se encuentran los gastos por la elaboración del estudio de factibilidad y por la elaboración de los

planos arquitectónicos. Y los Gastos de constitución que son todos los pagos realizados para obtener los permisos de funcionamiento:

**CUADRO N° 44
ACTIVOS INTANGIBLES U OTROS ACTIVOS**

| N° | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | VALOR TOTAL |
|----|-------------------------|-------------|-----------------|
| 1 | Gastos preoperacionales | | 1.200,00 |
| 2 | Gastos de constitución | | 800,00 |
| | | | |
| | TOTAL | | 2.000,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.2.2.1 Amortización de Activos Intangibles U Otros Activos

Los activos intangibles son amortizables; pues se tiene que recuperar la inversión realizada. El tiempo de amortización de los mismos es de cinco años; es decir el 20% anual sobre el valor total de estos. A continuación se muestra el cálculo de la amortización:

**CUADRO N° 45
AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES U OTROS ACTIVOS**

| N° | DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|----|---------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | Activos Intangibles u Otros A. | | | | | |
| 1 | GASTOS PREOPERACIONALES | 240,00 | 240,00 | 240,00 | 240,00 | 240,00 |
| 2 | GASTOS DE CONSTITUCIÓN | 160,00 | 160,00 | 160,00 | 160,00 | 160,00 |
| | | | | | | |
| | TOTAL | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.2.3 Capital de Trabajo

Constituye el conjunto de recursos necesarios para la operación normal del proyecto, durante un ciclo productivo, los mismos que servirán para cubrir necesidades de operación. El capital de trabajo para AECMOTO es el siguiente:

**CUADRO N° 46
CAPITAL DE TRABAJO**

| | DESCRIPCIÓN | ANUAL | TRIMESTRAL |
|---|-----------------------------------|------------------|------------------|
| 1 | RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS | 35.548,56 | 8.887,14 |
| 2 | RESUMEN DE COSTOS OPERATIVOS | 37.669,58 | 9.417,40 |
| 3 | RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS | 18.255,84 | 4.563,96 |
| 4 | GASTOS FINANCIEROS | 3.270,00 | 817,50 |
| | | | |
| | TOTAL | 94.743,98 | 23.686,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.3 Presupuestos de Operación

Este presupuesto es el cálculo anticipado de los ingresos y los gastos de la compañía en un determinado período con el fin de establecer un escenario en el cual la misma va a operar y aplicar estrategias que permitan proteger los intereses de los inversionistas.

6.3.1 Presupuestos de Ingresos

Los ingresos de la Escuela de conducción AECMOTO estarán conformados por el valor de la matrícula por parte de los alumnos potenciales que asistirán al curso de capacitación.

Se ha considerado el precio que el alumno está dispuesto a pagar (dato de la encuesta aplicada a la muestra). El presupuesto de ingresos está elaborado en forma realista sin exceso de entusiasmo pero constituye todo un reto a la creatividad, imaginación y dinámica. Se consideró un precio de \$100,00 USD para el primer año, durante los próximos 5 años el precio aumentará en función a la tasa de inflación, ya que el número de estudiantes no se podría aumentar por la limitación en la infraestructura de la escuela, los cálculos se presentan en el anexo 6.

Se ha establecido el siguiente presupuesto de ingresos para la compañía:

CUADRO N° 47
PRESUPUESTO DE INGRESOS

| PROYECCIÓN DE VENTA DEL SERVICIO POR ESTUDIANTE | | | | | |
|--------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| SERVICIO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| CURSOS DE CAPACITACION (Anexo 6) | 156.000,00 | 162.723,60 | 169.736,99 | 177.052,65 | 184.683,62 |
| | | | | | |
| TOTAL | 156.000,00 | 162.723,60 | 169.736,99 | 177.052,65 | 184.683,62 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.3.2 Presupuestos de Egresos

Son todos los gastos monetarios que significan desembolsos para la escuela, los que van a estar en función de su organización en un ejercicio económico.

Para identificar si los gastos corresponden a la actividad productiva o no, se los ha dividido en gastos administrativos, operativos, de ventas, de personal y financieros.

6.3.2.1 Gastos de Personal

Para la prestación de los servicios la escuela necesita talento humano idóneo, a continuación se presenta el resumen de los gastos de personal y sus respectivas proyecciones:

**CUADRO Nº 48
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO**

| CARGO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| PER. ADMINISTRATIVO (Anexo 7) | 33.068,08 | 34.493,31 | 35.979,98 | 37.530,71 | 39.148,29 |
| TOTAL | 33.068,08 | 34.493,31 | 35.979,98 | 37.530,71 | 39.148,29 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

**CUADRO Nº 49
SUELDOS PERSONAL OPERATIVO**

| CARGO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| PERS. OPERATIVO (Anexo 8) | 19.249,60 | 20.079,26 | 20.944,67 | 21.847,39 | 22.789,01 |
| TOTAL | 19.249,60 | 20.079,26 | 20.944,67 | 21.847,39 | 22.789,01 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

CUADRO Nº 50

SUELDOS PERSONAL DE VENTAS

| CARGO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| PERS. VENTAS (Anexo 9) | 14.391,84 | 15.012,13 | 15.659,15 | 16.334,06 | 17.038,06 |
| TOTAL | 14.391,84 | 15.012,13 | 15.659,15 | 16.334,06 | 17.038,06 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

CUADRO N° 51 RESUMEN DE SUELDOS Y SALARIOS

| N° | DESCRIPCIÓN | VALOR |
|----|--------------------------------|------------------|
| 1 | SUELDOS OPERATIVOS | 19.249,60 |
| 2 | GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO | 33.068,08 |
| 3 | GASTO PERSONAL VENTAS | 14.391,84 |
| | TOTAL | 66.709,52 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.3.2.2 Gastos Administrativos

Forman parte de este grupo todos aquellos gastos que se originarán en el área administrativa de la escuela de conducción, estos pueden ser:

CUADRO N° 52 RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

| DESCRIPCIÓN | | VALOR |
|--------------------------|--------------|------------------|
| SUELDOS | (Anexo 7) | 33.068,08 |
| SERVICIOS BÁSICOS | (Anexo 10) | 3.627,00 |
| SUMINISTROS Y MATERIALES | (Anexo 10) | 809,10 |
| GASTOS DE LIMPIEZA | (Anexo 10) | 165,40 |
| | TOTAL | 37.669,58 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.3.2.3 Gastos Operativos

Dentro de este grupo de gastos se encuentran aquellos que se generarán el área operativa de la escuela, los cuales son:

**CUADRO N° 53
RESUMEN DE COSTOS OPERATIVOS**

| DESCRIPCIÓN | | VALOR |
|--------------------------|------------|------------------|
| SUELDOS | (Anexo 8) | 19.249,60 |
| SUMINISTROS Y MATERIALES | (Anexo 10) | 52,00 |
| SERVICIOS OPERATIVOS | (Anexo 10) | 7.470,00 |
| INSUMOS OPERATIVOS | (Anexo 10) | 8.776,96 |
| TOTAL | | 35.548,56 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.3.2.4 Gastos de Ventas

Son los que se originarán en la promoción del servicio que hará la escuela:

**CUADRO N° 54
RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS**

| DESCRIPCIÓN | | VALOR |
|--------------|------------|------------------|
| SUELDOS | (Anexo 9) | 14.391,84 |
| PUBLICIDAD | (Anexo 10) | 3.864,00 |
| TOTAL | | 18.255,84 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.3.2.5 Gastos Financieros

Estos gastos se relacionan con los intereses que va a pagar la escuela al Banco Nacional de Fomento por el préstamo concedido para su funcionamiento:

**CUADRO N° 55
INTERÉS ANUAL DEL CRÉDITO FINANCIERO**

| TABLA DE INTERES ANUAL AL CREDITO FINANCIERO | | | | | | |
|----------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|--------|----------------|
| CONCEPTO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | TOTAL |
| INTERES | 3.270,00 | 2.550,00 | 1.830,00 | 1.110,00 | 390,00 | 9150,00 |
| | | | | | | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

CUADRO Nº 56
PRESUPUESTO DE EGRESOS

| CONCEPTO/ AÑOS | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| GASTO PERSONAL | | | | | |
| Personal operativo | 19.249,60 | 20.079,26 | 20.944,67 | 21.847,39 | 22.789,01 |
| Personal administrativo | 33.068,08 | 34.493,31 | 35.979,98 | 37.530,71 | 39.148,29 |
| Personal de ventas | 14.391,84 | 15.012,13 | 15.659,15 | 16.334,06 | 17.038,06 |
| | | | | | |
| TOTAL | 66.709,52 | 69.584,70 | 72.583,80 | 75.712,16 | 78.975,36 |
| OTROS GASTOS | | | | | |
| Gastos Administrativos | 4.601,50 | 4.799,82 | 5.006,70 | 5.222,49 | 5.447,57 |
| Gastos de ventas | 3.864,00 | 4.030,54 | 4.204,25 | 4.385,46 | 4.574,47 |
| Costos Operativos | 16.298,96 | 17.001,45 | 17.734,21 | 18.498,55 | 19.295,84 |
| Gastos Financieros | 3.270,00 | 2.550,00 | 1.830,00 | 1.110,00 | 390,00 |
| | | | | | |
| TOTAL | 28.034,46 | 28.381,81 | 28.775,16 | 29.216,50 | 29.707,89 |
| | | | | | |
| Depreciaciones | 9.843,83 | 9.843,83 | 9.843,83 | 8.828,50 | 8.828,50 |
| Amortizaciones | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 |
| Participación Trabajadores | 7.651,83 | 8.176,99 | 8.720,13 | 9.434,32 | 10.015,78 |
| Impuesto Renta | 10.840,09 | 11.584,07 | 12.353,52 | 13.365,29 | 14.189,02 |
| | | | | | |
| TOTAL PRESUPUESTO | 123.479,73 | 127.971,40 | 132.676,44 | 136.956,77 | 142.116,55 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.4 Estructura de Financiamiento

En esta estructura se detalla el requerimiento de recursos para poner en funcionamiento la escuela. Está conformado por el aporte de capital de los socios y el financiamiento externo. La estructura de financiamiento por el cual optará la escuela de conducción es el siguiente:

**CUADRO N° 57
FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO**

| DESCRIPCIÓN | VALOR | PORCENTAJE |
|-------------------|------------|------------|
| Recursos propios | 112.000,00 | 78.87% |
| Recursos externos | 30.000,00 | 21.13% |
| TOTAL | 142.000,00 | 100% |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.4.1 Préstamo a Largo Plazo

Son gastos que se originarán por las necesidades crediticias que tiene la escuela de conducción para la instalación y funcionamiento de la misma.

Una vez obtenida la información sobre el financiamiento de instituciones financieras se obtendrá el crédito a través del Banco Nacional de Fomento por ser una entidad que brinda bajos costos financieros y agilidad para aprobar el crédito. A continuación se presenta el detalle del crédito financiero de la escuela:

**CUADRO N° 58
PARÁMETROS DE CRÉDITO BANCO NACIONAL DE FOMENTO**

| DESCRIPCIÓN | VALOR |
|---------------|--------|
| Monto | 30.000 |
| Interés anual | 12% |
| Plazo | 5 años |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Para financiar el proyecto se requiere de 30.000,00 USD tomando en cuenta que el Banco Nacional de Fomento cobra 12% de interés anual, a continuación se presenta la tabla de amortización para el mencionado monto.

**CUADRO Nº 59
AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO A LARGO PLAZO**

| OBLIGACIONES FINANCIERAS | | | | | |
|--------------------------|-----------|------------------|-----------------|------------------|-----------|
| NRO | CAPITAL | M. CAPITAL | INTERÉS | CUOTA | SALDO |
| 1 | 30.000,00 | 500,00 | 300,00 | 800,00 | 29.500,00 |
| 2 | 29.500,00 | 500,00 | 295,00 | 795,00 | 29.000,00 |
| 3 | 29.000,00 | 500,00 | 290,00 | 790,00 | 28.500,00 |
| 4 | 28.500,00 | 500,00 | 285,00 | 785,00 | 28.000,00 |
| 5 | 28.000,00 | 500,00 | 280,00 | 780,00 | 27.500,00 |
| 6 | 27.500,00 | 500,00 | 275,00 | 775,00 | 27.000,00 |
| 7 | 27.000,00 | 500,00 | 270,00 | 770,00 | 26.500,00 |
| 8 | 26.500,00 | 500,00 | 265,00 | 765,00 | 26.000,00 |
| 9 | 26.000,00 | 500,00 | 260,00 | 760,00 | 25.500,00 |
| 10 | 25.500,00 | 500,00 | 255,00 | 755,00 | 25.000,00 |
| 11 | 25.000,00 | 500,00 | 250,00 | 750,00 | 24.500,00 |
| 12 | 24.500,00 | 500,00 | 245,00 | 745,00 | 24.000,00 |
| 13 | 24.000,00 | 500,00 | 240,00 | 740,00 | 23.500,00 |
| 14 | 23.500,00 | 500,00 | 235,00 | 735,00 | 23.000,00 |
| 15 | 23.000,00 | 500,00 | 230,00 | 730,00 | 22.500,00 |
| 16 | 22.500,00 | 500,00 | 225,00 | 725,00 | 22.000,00 |
| 17 | 22.000,00 | 500,00 | 220,00 | 720,00 | 21.500,00 |
| 18 | 21.500,00 | 500,00 | 215,00 | 715,00 | 21.000,00 |
| 19 | 21.000,00 | 500,00 | 210,00 | 710,00 | 20.500,00 |
| 20 | 20.500,00 | 500,00 | 205,00 | 705,00 | 20.000,00 |
| 21 | 20.000,00 | 500,00 | 200,00 | 700,00 | 19.500,00 |
| 22 | 19.500,00 | 500,00 | 195,00 | 695,00 | 19.000,00 |
| 23 | 19.000,00 | 500,00 | 190,00 | 690,00 | 18.500,00 |
| 24 | 18.500,00 | 500,00 | 185,00 | 685,00 | 18.000,00 |
| 25 | 18.000,00 | 500,00 | 180,00 | 680,00 | 17.500,00 |
| 26 | 17.500,00 | 500,00 | 175,00 | 675,00 | 17.000,00 |
| 27 | 17.000,00 | 500,00 | 170,00 | 670,00 | 16.500,00 |
| 28 | 16.500,00 | 500,00 | 165,00 | 665,00 | 16.000,00 |
| 29 | 16.000,00 | 500,00 | 160,00 | 660,00 | 15.500,00 |
| 30 | 15.500,00 | 500,00 | 155,00 | 655,00 | 15.000,00 |
| 31 | 15.000,00 | 500,00 | 150,00 | 650,00 | 14.500,00 |
| 32 | 14.500,00 | 500,00 | 145,00 | 645,00 | 14.000,00 |
| 33 | 14.000,00 | 500,00 | 140,00 | 640,00 | 13.500,00 |
| 34 | 13.500,00 | 500,00 | 135,00 | 635,00 | 13.000,00 |
| 35 | 13.000,00 | 500,00 | 130,00 | 630,00 | 12.500,00 |
| 36 | 12.500,00 | 500,00 | 125,00 | 625,00 | 12.000,00 |
| 37 | 12.000,00 | 500,00 | 120,00 | 620,00 | 11.500,00 |
| 38 | 11.500,00 | 500,00 | 115,00 | 615,00 | 11.000,00 |
| 39 | 11.000,00 | 500,00 | 110,00 | 610,00 | 10.500,00 |
| 40 | 10.500,00 | 500,00 | 105,00 | 605,00 | 10.000,00 |
| 41 | 10.000,00 | 500,00 | 100,00 | 600,00 | 9.500,00 |
| 42 | 9.500,00 | 500,00 | 95,00 | 595,00 | 9.000,00 |
| 43 | 9.000,00 | 500,00 | 90,00 | 590,00 | 8.500,00 |
| 44 | 8.500,00 | 500,00 | 85,00 | 585,00 | 8.000,00 |
| 45 | 8.000,00 | 500,00 | 80,00 | 580,00 | 7.500,00 |
| 46 | 7.500,00 | 500,00 | 75,00 | 575,00 | 7.000,00 |
| 47 | 7.000,00 | 500,00 | 70,00 | 570,00 | 6.500,00 |
| 48 | 6.500,00 | 500,00 | 65,00 | 565,00 | 6.000,00 |
| 49 | 6.000,00 | 500,00 | 60,00 | 560,00 | 5.500,00 |
| 50 | 5.500,00 | 500,00 | 55,00 | 555,00 | 5.000,00 |
| 51 | 5.000,00 | 500,00 | 50,00 | 550,00 | 4.500,00 |
| 52 | 4.500,00 | 500,00 | 45,00 | 545,00 | 4.000,00 |
| 53 | 4.000,00 | 500,00 | 40,00 | 540,00 | 3.500,00 |
| 54 | 3.500,00 | 500,00 | 35,00 | 535,00 | 3.000,00 |
| 55 | 3.000,00 | 500,00 | 30,00 | 530,00 | 2.500,00 |
| 56 | 2.500,00 | 500,00 | 25,00 | 525,00 | 2.000,00 |
| 57 | 2.000,00 | 500,00 | 20,00 | 520,00 | 1.500,00 |
| 58 | 1.500,00 | 500,00 | 15,00 | 515,00 | 1.000,00 |
| 59 | 1.000,00 | 500,00 | 10,00 | 510,00 | 500,00 |
| 60 | 500,00 | 500,00 | 5,00 | 505,00 | - |
| TOTAL | | 30.000,00 | 9.150,00 | 39.150,00 | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.4.2 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es utilizado para conocer el punto en el cual la compañía empezará a ganar dinero.

Para poder realizar el análisis del punto de equilibrio, se ha dividido los costos en fijos y variables:

- **Costos Fijos.-** Son aquellos costos que la escuela tiene que incurrir al iniciar sus operaciones y en un plazo corto o intermedio se mantienen constantes sin tener en cuenta los alumnos con que cuente la misma.

- **Costos Variables.-** Son aquellos costos que varían de acuerdo al número de alumnos que adquieran el servicio de capacitación que brinda la escuela.

El cálculo del punto de equilibrio es el siguiente:

CUADRO Nº 60
PUNTO DE EQUILIBRIO

| PROYECCION PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO | | | | | |
|------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| INGRESOS | | | | | |
| VENTAS | 156.000,00 | 162.723,60 | 169.736,99 | 177.052,65 | 184.683,62 |
| COSTOS FIJOS | | | | | |
| Sueldos Personal Operativo | 19.249,60 | 20.079,26 | 20.944,67 | 21.847,39 | 22.789,01 |
| Sueldos Personal administrativo | 33.068,08 | 34.493,31 | 35.979,98 | 37.530,71 | 39.148,29 |
| Sueldos Personal de ventas | 14.391,84 | 15.012,13 | 15.659,15 | 16.334,06 | 17.038,06 |
| Gastos de ventas | 3.864,00 | 4.030,54 | 4.204,25 | 4.385,46 | 4.574,47 |
| Gasto amortización financieros intereses | 3.270,00 | 2.550,00 | 1.830,00 | 1.110,00 | 390,00 |
| Gastos Administrativos | 4.601,50 | 4.801,67 | 5.010,54 | 5.228,50 | 5.455,94 |
| Insumos operativos | 1.993,00 | 2.078,90 | 2.168,50 | 2.261,96 | 2.359,45 |
| Amortización Intangibles | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 |
| Depreciación | 9.843,83 | 9.843,83 | 9.843,83 | 8.828,50 | 8.828,50 |
| TOTAL COSTO FIJO | 90.681,85 | 93.289,64 | 96.040,93 | 97.926,58 | 100.983,72 |
| COSTOS VARIABLES | | | | | |
| Suministros y Materiales Operativos | 52,00 | 54,24 | 56,58 | 59,02 | 61,56 |
| Servicios Operativos | 7.470,00 | 7.791,96 | 8.127,79 | 8.478,10 | 8.843,50 |
| Insumos Operativos | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| TOTAL COSTO VARIABLE | 7.522,00 | 7.846,20 | 8.184,37 | 8.537,12 | 8.905,07 |
| PE DOLARES | 95.275,86 | 98.015,75 | 100.906,43 | 102.887,61 | 106.099,62 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

El cálculo del punto de equilibrio es el siguiente:

$$PE = \frac{\text{Inver. Fija+ Costos fijo}}{\text{Margen Cont.}} =$$

$$PE = \frac{\text{Inver. Fija+ Costos fijo}}{(\text{PVU-CVU})}$$

$$PE = \frac{135.402,22}{90,83}$$

$$PE = 1.491 \text{ alumnos por año}$$

A continuación se presenta el cálculo del punto de equilibrio mensual:

$$PEP \text{ Mensual} = 1491 / 12$$

$$PEP \text{ Mensual} = 124 \text{ alumnos por mes}$$

Para que AECMOTO no registre pérdidas deberá iniciar el curso con un mínimo de 124 cupos mensuales que equivalen a 1491 cupos en el año.

6.5 Estados Financieros Proforma

6.5.1 Estado de Situación Inicial

Este balance presenta todos los activos, pasivos y patrimonio, de acuerdo a los principios de contabilidad vigentes en el país, es un documento básico que resume el presupuesto financiero. A continuación se presenta dicho estado:

**CUADRO N° 61
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL**

| BALANCE GENERAL | | | | | |
|--------------------------------|------------------|-------------------|----------------------------------|------------|-------------------|
| ACTIVOS | | | PASIVOS | | |
| ACTIVO CORRIENTE | | 23.686,00 | PASIVO LARGO PLAZO | | 30.000,00 |
| Activos disponibles | 23.686,00 | | Documentos por pagar | 30.000,00 | |
| Caja-Bancos | 23.686,00 | | | | |
| ACTIVO FIJO | | 116.314,00 | TOTAL PASIVO | | 30.000,00 |
| Administrativos | | | | | |
| Edificio | 74.696,00 | | | | |
| Equipo Oficina | 1.735,00 | | | | |
| Muebles y enceres | 3.275,00 | | | | |
| Equipo Informaticos | 3.046,00 | | | | |
| Operativos | | | PATRIMONIO | | 112.000,00 |
| Equipo de Cafeteria | 1.377,00 | | Capital Propio | 112.000,00 | |
| Muebles y enceres de Cafetería | 669,00 | | | | |
| Muebles y Enceres Operativos | 3.026,00 | | | | |
| Equipo Oficina | 15.445,00 | | TOTAL PATRIMONIO | | 112.000,00 |
| Vehículo | 12.365,00 | | | | |
| Equipo Seguridad | 680,00 | | | | |
| OTROS ACTIVOS | | 2.000,00 | | | |
| Cargos Diferidos | 2.000,00 | | | | |
| Gastos preoperacionales | 1.200,00 | | | | |
| Gastos de constitución | 800,00 | | | | |
| TOTAL ACTIVO | | 142.000,00 | TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | | 142.000,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.5.2 Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias)

Este estado presenta el resultado de las operaciones provenientes del ingreso y uso de los recursos en un período determinado, para que la escuela de conducción pueda continuar en operación debe ser capaz de generar resultados positivos.

A continuación se describen todas las cuentas:

CUADRO Nº 62
ESTADO DE RESULTADOS

| BALANCE DE PERDIDAS O GANANCIA PROYECTADO | | | | | |
|--------------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| VENTAS PROYECTADAS | 156.000,00 | 162.723,60 | 169.736,99 | 177.052,65 | 184.683,62 |
| (-) Devolución ventas | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (-) Descuento en ventas | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| VENTAS NETAS | 156.000,00 | 162.723,60 | 169.736,99 | 177.052,65 | 184.683,62 |
| (-) COSTO OPERACIONALES | 40.141,26 | 41.673,40 | 43.271,58 | 44.938,64 | 46.677,55 |
| UTILIDAD (PERDIDA) VENTAS | 115.858,74 | 121.050,20 | 126.465,41 | 132.114,01 | 138.006,07 |
| GASTOS ADMINISTRACION | 43.320,71 | 44.944,27 | 46.637,81 | 47.389,00 | 49.231,66 |
| Sueldos | 33.068,08 | 34.493,31 | 35.979,98 | 37.530,71 | 39.148,29 |
| Servicios básicos | 3.627,00 | 3.783,32 | 3.946,38 | 4.116,47 | 4.293,89 |
| Suministros y Materiales | 809,10 | 843,97 | 880,35 | 918,29 | 957,87 |
| Gastos de Limpieza | 165,40 | 172,53 | 179,96 | 187,72 | 195,81 |
| Gastos depreciación | 5.251,13 | 5.251,13 | 5.251,13 | 4.235,80 | 4.235,80 |
| Gastos amortizaciones | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 |
| GASTOS VENTAS | 18.255,84 | 19.042,67 | 19.863,41 | 20.719,52 | 21.612,53 |
| Gastos Personal | 14.391,84 | 15.012,13 | 15.659,15 | 16.334,06 | 17.038,06 |
| Gastos Publicidad | 3.864,00 | 4.030,54 | 4.204,25 | 4.385,46 | 4.574,47 |
| Gastos alimentación | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Gastos depreciación | | | | | |
| Gastos amortizaciones | | | | | |
| UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL | 54.282,19 | 57.063,26 | 59.964,19 | 64.005,49 | 67.161,88 |
| (+/-) MOVIMIENTO FINANCIERO | | | | | |
| INGRESOS FINANCIEROS | | | | | |
| Intereses ganados | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Comisiones ganadas | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| GASTOS FINANCIEROS | 3.270,00 | 2.550,00 | 1.830,00 | 1.110,00 | 390,00 |
| Intereses Pagados | 3.270,00 | 2.550,00 | 1.830,00 | 1.110,00 | 390,00 |
| Comisiones pagadas | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| OTROS GASTOS | | | | | |
| Pérdida de ventas en Activos fijos | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Pérdida extraordinaria | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| UTILIDAD O PERDIDA EJERCICIO | 51.012,19 | 54.513,26 | 58.134,19 | 62.895,49 | 66.771,88 |
| Participación trabajadores | 7.651,83 | 8.176,99 | 8.720,13 | 9.434,32 | 10.015,78 |
| UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS | 43.360,36 | 46.336,27 | 49.414,06 | 53.461,17 | 56.756,10 |
| Impuesto a la renta | 10.840,09 | 11.584,07 | 12.353,52 | 13.365,29 | 14.189,02 |
| UTILIDAD O PERDIDA NETA | 32.520,27 | 34.752,20 | 37.060,55 | 40.095,88 | 42.567,07 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

6.5.3 Flujo neto de Efectivo

En este estado se puede medir los ingresos y egresos de efectivo que se estima que la escuela podría tener en un período determinado de tiempo, definiendo el financiamiento y proyectando los recursos necesarios para el pago de las obligaciones.

6.5.3.1 Del proyecto (Sin Financiamiento)

El flujo neto de fondos del estudio se muestra a continuación, en este no se considera financiamiento externo. Se asume que el gasto de inversión correrá por cuenta de los socios.

CUADRO N° 63
FLUJO DE EFECTIVO SIN FINANCIAMIENTO

| DESCRIPCIÓN | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-------------------------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| INVERSION | 142.000,00 | | | | | |
| Utilidad del Ejercicio | | 51.012,19 | 54.513,26 | 58.134,19 | 62.895,49 | 66.771,88 |
| (+) Depreciaciones | | 9.843,83 | 9.843,83 | 9.843,83 | 8.828,50 | 8.828,50 |
| (+) Amortizaciones | | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 |
| (-) Participación de los trabajadores | | 7.651,83 | 8.176,99 | 8.720,13 | 9.434,32 | 10.015,78 |
| (-) Impuestos a la Renta | | 10.840,09 | 11.584,07 | 12.353,52 | 13.365,29 | 14.189,02 |
| (-) Reinversión | | | | | | |
| (+) Recuperación venta activos (Anexo 24) | | | | | | 69.125,50 |
| (+) Capital de Trabajo (Anexo 11) | | | | | | 23.686,00 |
| FLUJO NETO | 142.000,00 | 42.764,10 | 44.996,04 | 47.304,38 | 49.324,38 | 144.607,07 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Como se puede apreciar, en todos los años se tiene un flujo positivo, que indica que la compañía posee liquidez suficiente para cancelar todas sus obligaciones.

6.5.3.2 Del Inversionista (Con financiamiento)

En lo que respecta a este flujo se ha incluido el préstamo de largo plazo otorgado por el Banco Nacional de Fomento.

**CUADRO N° 64
FLUJO DE EFECTIVO CON FINANCIAMIENTO**

| DESCRIPCIÓN | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-----------------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| INVERSION | 142.000,00 | | | | | |
| Utilidad del Ejercicio | | 32.520,27 | 34.752,20 | 37.060,55 | 40.096,88 | 42.567,07 |
| (+) Depreciaciones | | 9.843,83 | 9.843,83 | 9.843,83 | 8.828,50 | 8.828,50 |
| (+) Amortizaciones | | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 |
| Otros | | | | | | |
| TOTAL DE INGRESOS | | 10.243,83 | 10.243,83 | 10.243,83 | 9.228,50 | 9.228,50 |
| Egresos | | | | | | |
| Pago de deuda | | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 |
| Otros | | | | | | |
| (-) Total de egresos | | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 |
| (+) Recuperación efectiva | | | | | | 23.686,00 |
| (+) Recuperación Corriente | | | | | | 69.125,50 |
| FLUJO NETO | 142.000,00 | 36.764,10 | 38.996,04 | 41.304,38 | 43.324,38 | 45.795,57 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Este flujo se lo realiza con el objetivo de comprobar si el efectivo alcanza a cubrir el pago de la deuda.

6.6 Evaluación Financiera

Esta evaluación se la realiza una vez diseñado el proyecto, los criterios de evaluación del mismo deben basarse en información idónea extraída del estudio financiero.

6.6.1 Tasa de Rendimiento Medio

Es el costo promedio ponderado del capital, es decir los inversionistas para tomar una decisión relativa a la ejecución de un proyecto deberán exigir que su inversión rinda por lo menos una tasa igual al costo promedio ponderado de las fuentes de financiamiento.

Esta tasa es la siguiente:

**CUADRO Nº 65
TASA DE RENDIMIENTO MEDIO**

| DESCRIPCIÓN | VALOR | % | TASA PONDE. | V. PROMEDIO |
|------------------------|-------------------|--------------|---------------|---------------|
| | | | | |
| INV. PROPIA | 112.000,00 | 78,87 | 7,00 | 552,11 |
| INV. FINANCIERA | 30.000,00 | 21,13 | 12,00 | 253,52 |
| TOTAL | 142.000,00 | | | 805,63 |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | 0,1276 | 12,76 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Para obtener esta tasa se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{TRM} = (1+IF) (1+CK)-1$$

En donde:

CK = COSTO DE OPORTUNIDAD

IF = TASA DE INFLACION

La Tasa de Rendimiento Medio global para el presente proyecto es de:

$$\text{TRM} = (1+0,0431) (1+0.081)-1$$

$$\text{TRM} = 0,1276$$

$$\text{TRM} = 12,76 \%$$

6.6.2 Valor Actual Neto

Este valor es la diferencia entre todos los ingresos y egresos expresados en moneda actual, el mismo que debe aceptarse si su valor es igual o superior a cero.

$$\text{VAN} \geq 0 \longrightarrow \text{ACEPTACIÓN}$$

Para su cálculo se aplicó la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = I_0 - \frac{FE1}{(1+TRM)^1} + \frac{FE2}{(1+TRM)^2} + \dots + \frac{FE5}{(1+TRM)^5}$$

El cálculo del VAN es el siguiente:

**CUADRO N° 66
VALOR ACTUAL NETO**

| FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS | | | |
|---------------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| Años Flujos | FLUJOS NETOS | FÓRMULA | FCA |
| 1 | 42.764,10 | ,=G9/1,1276 | 37.924,89 |
| 2 | 44.996,04 | ,=G10/(1,1276)^2 | 35.388,66 |
| 3 | 47.304,38 | ,=G11/(1,1276)^3 | 32.994,09 |
| 4 | 49.324,38 | ,=G12/(1,1276)^4 | 30.509,94 |
| 5 | 144.607,07 | ,=G13/(1,1276)^5 | 79.325,75 |
| | 328.995,96 | | 216.143,33 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

Aplicando la siguiente fórmula tenemos:

$$\text{VAN} = \text{FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS} - \text{INVERSION INICIAL}$$

$$\text{VAN} = 216.143,33 - 142.000,00$$

$$\text{VAN} = 74.143,33$$

El resultado del VAN es de \$ 74.143,33 dólares por lo que se puede definir que el proyecto de estudio de factibilidad, para la creación de una escuela de conducción de motocicletas, tienen un rendimiento mayor a cero; por lo que se afirma que el proyecto es aceptable.

6.6.3 Tasa Interna de Retorno

Se define como aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación e igualarlos a la inversión inicial; la misma que representa la rentabilidad obtenida en proporción directa al capital invertido.

TIR < TMAR (TASA RENDIMIENTO MEDIO) → RECHAZADO

TIR > TMAR (TASA DE RENDIMIENTO MEDIO) → ACEPTADO

El cálculo del Tasa interna de retorno es:

**CUADRO Nº 67
TASA INTERNA DE RETORNO**

| FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS | | | |
|---------------------------|-------------------|-----------------|-------------------|
| AÑOS | FLUJOS NETOS. | POSITIVO | NEGATIVO |
| 0 | -142.000,00 | -142.000,00 | -142.000,00 |
| 1 | 42.764,10 | 33.672,52 | 33.150,47 |
| 2 | 44.996,04 | 27.897,60 | 27.039,26 |
| 3 | 47.304,38 | 23.093,52 | 22.035,97 |
| 4 | 49.324,38 | 18.960,37 | 17.811,59 |
| 5 | 144.607,07 | 43.769,43 | 40.480,04 |
| | | | |
| TOTAL | 186.995,97 | 5.393,45 | - 1.482,66 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}}$$

$$\text{TIR} = 27 + (29 - 27) \frac{5.393,45}{5.393,45 - (-1.482,66)}$$

$$\text{TIR} = 27 + (2) \frac{5.393,45}{6.876,11}$$

$$\text{TIR} = 27 + (2)0,784375177$$

$$\text{TIR} = 27 + 1,568750354$$

$$\text{TIR} = 28,57\%$$

La tasa interna de retorno del proyecto con financiamiento se ubica en 28,57%.

El proyecto se considera viable a razón de que la tasa interna de retorno (28,57%) es superior a la tasa mínima aceptable de rendimiento (12.76%) ya que garantiza que el proyecto está en capacidad de generar mayor rentabilidad que una inversión alternativa.

La comprobación del Valor actual neto y la Tasa Interna de retorno se encuentra en el anexo 25

6.6.4 Período de Recuperación de la Inversión del Proyecto

El período de recuperación permite determinar el número de períodos necesarios para poder recuperar la inversión inicial.

De acuerdo con este criterio, un proyecto de inversión será efectivo siempre que su plazo de recuperación sea inferior o igual al plazo que establezca la dirección de la compañía, y de entre diferentes inversiones alternativas será preferible aquella con el menor plazo de recuperación.

CUADRO Nº 68
PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

| FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS | | |
|----------------------------------|----------------------|-------------------|
| AÑOS | FLUJOS NETOS. | FCA |
| 1 | 42.764,10 | 37.924,89 |
| 2 | 44.996,04 | 35.388,66 |
| 3 | 47.304,38 | 32.994,09 |
| 4 | 49.324,38 | 30.509,94 |
| 5 | 144.607,07 | 79.325,75 |
| TOTAL | 328.995,96 | 216.143,33 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

El cálculo del período de recuperación de la inversión se muestra a continuación:

$$\text{REC. INV.} = \frac{\text{Flujo de Caja Actualizado}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{REC. INV.} = \frac{216.143,33}{142.000,00}$$

$$\text{REC. INV.} = 1,52$$

El porcentaje de recuperación por años es el siguiente:

| AÑO | PARTES | PORCENTAJE |
|--------------|---------------|-------------------|
| 1 | 1,5 | 30 |
| 2 | 1,5 | 30 |
| 3 | 1,5 | 30 |
| 4 | 0,5 | 10 |
| TOTAL | 5 | 100 |

| | | |
|-------|----------------|-----------|
| Año 1 | 142.000,00*30% | 42.600,00 |
| Año 2 | 142.000,00*30% | 42.600,00 |
| Año 3 | 142.000,00*30% | 42.600,00 |
| Año 4 | 142.000,00*10% | 14.200,00 |

Para determinar el número de meses en que se va a recuperar la inversión aplicamos el siguiente procedimiento:

| | | |
|-----------|----|-------|
| 42.600,00 | 12 | |
| 14.200,00 | X | |
| | | |
| X= | 4 | meses |

El tiempo de recuperación de la inversión del proyecto será en tres años y 4 meses.

6.6.5 Relación Costo-Beneficio

Esta relación nos indica, cual es el beneficio que se obtendrá por las inversiones realizadas.

La cual toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.

El análisis de la relación B/C, toma valores mayores, menores o iguales a 1, lo que implica que:

- $B/C > 1$ implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.
- $B/C = 1$ implica que los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.
- $B/C < 1$ implica que los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

La relación Beneficio costo del estudio se muestra a continuación.

CUADRO N° 69
RELACIÓN COSTO - BENEFICIO

| AÑOS | INGRESOS | EGRESOS | INGRESOS ACTUALIZADOS | EGRESOS ACTUALIZADOS |
|--------------|-------------------|-------------------|-----------------------|----------------------|
| 1 | 156.000,00 | 123.479,73 | 138.346,93 | 109.506,68 |
| 2 | 162.723,60 | 127.971,40 | 127.979,50 | 100.647,45 |
| 3 | 169.736,99 | 132.676,44 | 118.388,98 | 92.539,81 |
| 4 | 177.052,65 | 136.956,77 | 109.517,16 | 84.715,57 |
| 5 | 184.683,62 | 142.116,55 | 101.310,17 | 77.959,55 |
| TOTAL | 850.196,86 | 663.200,89 | 595.542,74 | 465.369,06 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

$$\text{BENEFICIO COSTO} = \frac{\sum \text{Ingresos Deflactados}}{\sum \text{Egresos Deflactados}}$$

$$\text{BENEFICIO COSTO} = \frac{595.542,74}{465.369,06}$$

$$\text{BENEFICIO COSTO} = 1.28$$

En el caso del presente proyecto la relación beneficio / costo se encuentra en **1.28**, que significa que por cada dólar que AECMOTO invierte, tiene un beneficio de 0.28 centavos.

CAPÍTULO VII

7 IMPACTOS

7.1 Matriz de Valoración

Con la finalidad de efectuar un análisis cuantitativo y cualitativo se realizó una matriz de valoración, la cual se muestra a continuación:

**CUADRO N° 70
MATRIZ DE VALORACIÓN DE IMPACTOS**

| Nivel de Impacto | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
|------------------|----|----|----|---|---|---|---|
| Indicador | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| TOTAL | | | | | | | |

Fuente: Bases teóricas y prácticas para el diseño y evaluación de proyectos.

En la matriz se señala una valoración de -3 a 3, que se califica de acuerdo a los siguientes criterios:

**CUADRO N° 71
VALORACIÓN DEL INDICADOR**

| PUNTAJE | SIGNIFICADO |
|---------|----------------------------|
| -3 | Negativo en el nivel alto |
| -2 | Negativo en el nivel medio |
| -1 | Negativo en el nivel bajo |
| 0 | Indiferente |
| 1 | Positivo en el nivel bajo |
| 2 | Positivo en el nivel medio |
| 3 | Positivo en el nivel alto |

Fuente: Bases teóricas y prácticas para el diseño y evaluación de proyectos.

Para conocer el nivel de impacto se emplea la siguiente fórmula:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$$

7.2 Impacto Social

CUADRO Nº 72
MATRIZ DE IMPACTO SOCIAL

| Nivel de Impacto \ Indicador | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
|------------------------------|----|----|----|---|---|---|---|
| Servicio de calidad | | | | | | | X |
| Nivel de vida | | | | | | X | |
| Fuentes de Trabajo | | | | | | | X |
| TOTAL | | | | | | 2 | 6 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{8}{3}$$

Nivel de Impacto = 2.67 = 3 Impacto Alto positivo

Análisis:

El impacto social del proyecto es positivo ya que se pone al alcance de todos los habitantes de la ciudad de Ibarra, tanto de la clase alta, media y baja un servicio de calidad a un precio razonable.

De forma indirecta se evitaría graves problemas sociales como la migración y el desempleo de la población con la creación de nuevas fuentes de trabajo, mejorando el nivel de vida de los mismos.

7.3 Impacto Económico

**CUADRO N° 73
MATRIZ DE IMPACTO ECONÓMICO**

| Nivel de Impacto / Indicador | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
|------------------------------|----|----|----|---|---|---|----------|
| Rentabilidad Empresarial | | | | | | | X |
| Generación de Trabajo | | | | | | | X |
| Poder adquisitivo | | | | | | | X |
| TOTAL | | | | | | | 9 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

$$Nivel\ de\ Im\ pacto = \frac{9}{3}$$

Nivel de Impacto = 3 Impacto Alto positivo

Análisis:

El impacto económico al crear esta Escuela de Conducción, será un proceso productivo y positivo; ya que ayudará a la compañía a generar rentabilidad, brindando un mejor nivel de vida a sus dueños. A la vez generará fuentes de empleo a las personas e incrementará el poder adquisitivo de las mismas.

7.4 Impacto Ambiental

**CUADRO N° 74
MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL**

| Nivel de Impacto / Indicador | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
|------------------------------|-----------|-----------|----|---|---|----------|---|
| Daño al medio Ambiente | X | | | | | | |
| Reciclaje de materiales | | | | | | X | |
| Daño al Ecosistema local | | X | | | | | |
| TOTAL | -3 | -2 | | | | 2 | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{-3}{3}$$

Nivel de Impacto = -1 Impacto Negativo bajo

Análisis:

El impacto ambiental es uno de los temas que se tendrá muy en cuenta al momento de la creación de esta Escuela de Conducción, pues la utilización diaria de este tipo de transporte ocasionará daño al medio ambiente debido a la eliminación de gases y deshechos.

A su vez los desechos que se puedan originar en el proceso de funcionamiento de la Escuela de Conducción, podrán ser utilizados y reciclados, para que no puedan dañar el equilibrio del ecosistema local. Además para mitigar este impacto la escuela pretende con el transcurso del tiempo importar motos híbridas.

7.5 Impacto Educativo

**CUADRO N° 75
MATRIZ DE IMPACTO EDUCATIVO**

| Nivel de Impacto \ Indicador | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
|------------------------------|----|----|----|---|---|---|----------|
| Impartición de conocimientos | | | | | | | X |
| Enseñanza – aprendizaje | | | | | | | X |
| Cultura vial positiva | | | | | | | X |
| TOTAL | | | | | | | 9 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{9}{3}$$

Nivel de Impacto = 3 Impacto Alto positivo

Análisis:

El Impacto Educativo al crearse la Escuela de Conducción para motociclistas será positivo; ya que se conseguirá educar a las personas que impartirán así como a las que recibirán este curso, conocimientos teóricos y prácticos relacionados con la organización, planificación, reglamentación y control del tránsito y transporte terrestre; cubriendo de esta manera la necesidad imperiosa del proceso enseñanza – aprendizaje en la conducción, buscando potenciar las individualidades y generando una cultura vial positiva en nuestra ciudad.

7.6 Impacto Tecnológico

CUADRO N° 76

MATRIZ DE IMPACTO TECNOLÓGICO

| Nivel de Impacto \ Indicador | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
|------------------------------|----|----|----|---|---|---|---|
| Avances tecnológicos | | | | | | X | |
| Adquisición de activos | | | | | | | X |
| Satisfacción a la Demanda | | | | | | | X |
| TOTAL | | | | | | 2 | 6 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

$$Nivel\ de\ Impacto = \frac{8}{3}$$

Nivel de Impacto = 2.67 = 3 Impacto Alto positivo

Análisis:

El acaecimiento del impacto tecnológico es efectivo, porque la actual tecnología y más sus avances que con este sobrevienen, nos ofrecen simultáneas opciones para adquirir la maquinaria necesaria y adecuada. El lugar en donde se establezca físicamente la escuela deberá ser exclusivo para ese fin. Se adquirirá motos para las prácticas, equipos de computación,

equipos de proyección, reproducción de videos y psicosenométricos. Todos estos activos que serán adquiridos por la escuela y para uso exclusivo de la misma; y de esta manera podremos brindar soluciones a diferentes problemáticas y satisfacer las múltiples necesidades de la presente demanda.

7.7 Impacto Institucional

CUADRO N° 77
MATRIZ DE IMPACTO EMPRESARIAL

| Nivel de Impacto \ Indicador | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
|----------------------------------------------|----|----|----|---|---|---|----------|
| Beneficio para el sector | | | | | | | X |
| Rentabilidad para comercializadoras de motos | | | | | | | X |
| Rentabilidad para servicios externos | | | | | | | X |
| TOTAL | | | | | | | 9 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{9}{3}$$

Nivel de Impacto = 3 Impacto Alto Positivo

Análisis:

El aumento de la población, el incremento del parque motorizado, las necesidades de transporte y comunicación, la Ley de Tránsito y Transporte Terrestre que propone la exigencia de aprobar el curso de capacitación antes de obtener la licencia de manejo, originó que la demanda del servicio se incremente y que por tanto la creación de la escuela de conducción de motos sea necesaria; ya que favorecerá al sector en el que se ubicará y

simultáneamente incrementará la rentabilidad de los negocios dedicados a la venta de estos medios de transporte y por consiguiente a la demanda de servicios que estas requieren (lubricantes, gasolineras, servicio técnico, entre otras.)

7.8 Impactos del Proyecto

CUADRO N° 78
MATRIZ DE IMPACTO DEL PROYECTO

| Nivel de Impacto | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
|------------------|----|----|----|---|---|---|----|
| Impacto | | | | | | | |
| Social | | | | | | | X |
| Económico | | | | | | | X |
| Ambiental | | | X | | | | |
| Educativo | | | | | | | X |
| Tecnológico | | | | | | | X |
| Empresarial | | | | | | | X |
| TOTAL | | | -1 | | | | 15 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{14}{6}$$

Nivel de Impacto = 2.33 Impacto Medianamente positivo

Análisis:

Los impactos tomados en cuenta para analizar de manera general al presente proyecto son claves para considerar su importancia y la viabilidad que tiene al aplicar la propuesta de esta investigación y sobre todo considerar la factibilidad de la creación de la escuela de conducción de motocicletas en la ciudad de Ibarra.

Pese a tener un impacto negativo el impacto general del proyecto es positivo y hace factible la puesta en marcha del mismo.

CONCLUSIONES

Del presente estudio realizado se ha llegado a establecer las siguientes conclusiones:

- En el Diagnóstico Situacional se estructuró una Matriz Diagnóstica, la misma que sirvió para conocer que no existen escuelas de conducción de motocicletas en la ciudad de Ibarra razón por la cual la población muestral considera necesaria la creación de AECMOTO, para educar a los conductores de motocicletas y así reducir el índice de accidentes de tránsito en nuestra provincia.
- Mediante el Estudio de Mercado se pudo establecer que existe demanda potencial a satisfacer de 258.833 personas, lo que demuestra un escenario favorable para su operación y captación del mercado, además a través de este estudio se conoció los precios que oferta la competencia externa, los cuales son muy altos debido a que en la ciudad de Quito y Guayaquil los costos de vida son más elevados.
- En el Estudio Técnico se determinó que la escuela de conducción estará ubicada en el centro de la ciudad de Ibarra, en las calles Juan de Dios Navas y Elías Almeida, sitio estratégico para el funcionamiento de la misma por las facilidades de accesos tanto a clientes como a proveedores y acogiendo las exigencias y normas municipales.
- En la Propuesta Estratégica legalmente no existe ningún impedimento para la formación de la escuela, será una compañía limitada con aporte propio y externo.
- Además se elaboró un plan estratégico encaminado al cumplimiento de los objetivos que persigue la escuela.

- En el Estudio Económico Financiero se ha determinado que los resultados del presente trabajo de investigación son favorables, generando un VAN positivo de \$ 74.143,33 y la TIR de 28.56%, estos índices demuestran que el proyecto es atractivo para los inversionistas, dentro de este análisis se estableció que la recuperación de la inversión se realizará en un tiempo de tres años cuatro meses, la puesta en marcha de este proyecto generará utilidades para los inversionistas, facilitando la cancelación oportuna de todas las obligaciones contraídas.

RECOMENDACIONES

Para garantizar el desarrollo efectivo del presente proyecto se sugieren las siguientes recomendaciones:

- La ciudad de Ibarra presenta un alto potencial de mercado de este servicio, por lo que el presente proyecto es viable y se sugiere poner en marcha el mismo, construyendo una imagen psicológica en la mente de los clientes en cuanto a que AECMOTO sea el pionero en desarrollar e implementar cursos de capacitación a conductores de motocicletas, y de esta manera apropiarse de una óptima participación en el mercado.
- Aplicar políticas de publicidad en la etapa de apertura de la escuela, con la finalidad de posicionar a la misma en el mercado y captar toda la demanda potencial a satisfacer, lo que promoverá un mayor volumen de alumnos y elevará la cultura de educación para conductores de motocicletas.
- Para la instalación e implementación del presente proyecto se recomienda situar la escuela en el lugar estratégico determinado en el estudio técnico, ya que el lugar es accesible para los alumnos y se debe tener en cuenta que el cliente es la razón de ser de todo negocio.
- Se debe conocer, aplicar y cumplir las disposiciones que se encuentran en la Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, en el reglamento de Escuelas de capacitación de conductores, en las leyes del Servicio de Rentas Internas, en las ordenanzas de la Superintendencia de Compañías; con el fin de evitar sanciones e incluso el cierre de las operaciones de la escuela.

- Contar con un equipo de personal con alto nivel profesional y con visión de futuro, comprometidos con el crecimiento de la escuela de conducción. El personal de marketing deberá ser el responsable de planear y organizar las alianzas estratégicas, la más importante será conseguir la autorización para utilizar las instalaciones del autódromo de Yahuarcocha para impartir las clases prácticas y así brindar un mejor servicio a los alumnos.

- Desarrollar planes operativos anuales que permitan tener precios reales y ajustar los costos, gastos e ingresos proforma enunciados, los objetivos gerenciales financieros serán el elemento que aseguren su normal funcionamiento y éxito institucional.

BIBLIOGRAFÍA

- BACA URBINA, Gabriel, (2006), Evaluación de Proyectos, Editorial Mc. Graw Hill, Quinta edición, México.
- BESLEY, Scott, (2009), Fundamentos de Administración Financiera, Cengage Learning Editorial, Catorceava edición, México.
- BRAVO VALDIVIESO, Mercedes, (2009), Contabilidad General, Editorial Nuevodia, Novena Edición, Quito-Ecuador.
- CHILQUINGA, Manuel, (2007), Costos, Imprenta Offset Graficolor, Ibarra – Ecuador.
- Código tributario, (2004).
- Estadísticas, Policía Nacional, Quito – Ecuador.
- GARCÍA, Jesús, (2004), Fundamentos de Dirección y Gestión de Recursos Humanos, Editorial Thomson, Madrid.
- GRAUE RUSSEK, Ana Luisa, (2006), Microeconomía enfoque de negocios, Editorial Pearson Educación S.A, Primera edición, México.
- Guía para el diseño del plan de Trabajo de Grado, Universidad Técnica Del Norte.
- HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto, (2010), Metodología de la Investigación, Editorial McGraw-Hill, Quinta edición, México.

- HERNÁNDEZ, Sergio, (2008), Administración, Editorial McGraw-Hill, Segunda edición, México.
- Instructivo que regula la calificación de requisitos para la aprobación de proyectos de creación de escuelas de Capacitación de conductores no Profesionales, (2007).
- JÁCOME, Walter, (2005), Bases teóricas y prácticas para el diseño y evaluación de Proyectos productivos y de inversión, Editorial Universitaria, Ibarra – Ecuador.
- Ley de Compañías.
- Ley de Régimen Tributario Interno.
- Ley orgánica de Transporte Terrestre, Transito y Seguridad Vial, (2008)
- NARESHK, Malhotra, (2004), Investigación de Mercados, Editorial Pearson S.A, Cuarta Edición, México.
- OCHOA SETZER, Guadalupe, (2009), Administración Financiera, Editorial McGraw-Hill, Segunda edición, México.
- PARKIN, Michael, (2006), Microeconomía, Editorial Pearson Educación S.A, Séptima edición, México.
- PÉREZ LÓPEZ, César, (2003), Estadística, Editorial Pearson Educación S.A, Primera edición, Madrid.

- PHILIP, Kotler, (2008), Principios de Marketing, Editorial Grafo S.A, Madrid – España.
- POLINEMI, Ralph, (2003), Conceptos y Aplicaciones para la toma de decisiones, McGraw-Hill, Bogotá – Colombia.
- POSSO, Miguel, (2005), Metodología para el Trabajo de grado, Editorial Nina Comunicaciones, Ibarra – Ecuador.
- Reglamento de Comprobantes de Retención.
- Reglamento General para la aplicación de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, (2009).
- RINCON SOTO, Carlos Augusto, (2010), Contabilidad Siglo XXI, Ecoe ediciones, Bogotá.
- SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo, (2007), Preparación y Evaluación de Proyectos, Editorial McGraw-Hill, Quinta edición, México.
- SHAWN, (2001), Estadística, Editorial McGraw-Hill, Tercera edición.
- TORRES HERNÁNDEZ, Zacarías, (2007), Teoría General de la Administración, Grupo editorial Patria, Primera edición, México.
- Tribunal Supremo Electoral.

LINCOGRAFÍA

- www.alltransit.org
- www.sri.gov.ec
- www.contabilidadyfinanzas.com
- www.ecomur.com
- [www.elmercurio.com.ec.](http://www.elmercurio.com.ec)
- www.expreso.ec
- www.google.com.ec
- www.inec.gov.ec
- www.monografias.com.ec
- www.sutherndesign.ca
- www.vehiculoclasico.es
- www.wikipedia.org.es
- www.vehiculoclasico.es
- www.definicion.org
- www.wikilearning.com
- [www.municipiodelbarra.org.](http://www.municipiodelbarra.org)

MEXOS

ANEXO 1 - ENCUESTA

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE IMBABURA

La presente encuesta tiene por finalidad recoger información para establecer la factibilidad de la creación de una Escuela de Conducción de motocicletas, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. Marque con una X la respuesta que Ud. considere conveniente, al siguiente cuestionario.

1. **¿Conoce Ud. alguna Escuela de Conducción de motocicletas, en la ciudad de Ibarra?**

SI _____ NO _____

2. **¿Considera Ud. necesario la creación de esta escuela?**

Definitivamente si _____
Probablemente si _____
Ni Sí ni No _____
Probablemente no _____
Definitivamente no _____

3. **Califique en una escala siendo uno (el de menor importancia) y tres (el más importante), cuál de los siguientes enunciados considera Ud. que son las causas más comunes que ocasionan accidentes de tránsito:**

Desconocimiento de leyes y normas _____
Imprudencia de los conductores _____
Mala conducción de motocicletas _____

4. **¿Cómo califica Ud. los conocimientos impartidos por la Policía Nacional sobre la conducción de motocicletas?**

Excelente _____
Buena _____
Regular _____
Deficiente _____

5. **¿Cree Ud. que el curso de capacitación para conducción de motocicletas, ayude a reducir el índice de accidentes de tránsito causado por este tipo de vehículos?**

Definitivamente si _____

Probablemente si _____
Ni Si ni No _____
Probablemente no _____
Definitivamente no _____

6. ¿Con que frecuencia considera Ud. que los accidentes de tránsito son causados por motocicletas?

Con Frecuencia _____
A veces _____
Raramente _____
Nunca _____

7. ¿Una vez creada la Escuela de Conducción para motocicletas, que tan probable es que Ud. adquiera nuestro servicio?

Definitivamente lo adquiriré _____
Probablemente lo adquiriré _____
Definitivamente no lo adquiriré _____

8. ¿Si Ud. adquiriera este servicio el precio sería una objeción?

Totalmente de acuerdo _____
Ni de acuerdo / Ni desacuerdo _____
Totalmente en desacuerdo _____

9. ¿Qué tipo de acogida cree Ud. que tenga nuestro servicio?

Favorable _____
Ni Favorable / Ni Desfavorable _____
Desfavorable _____

10. ¿Cuál de las siguientes opciones de horario, le parece a Ud. conveniente para que se dicte el curso de conducción de motocicletas:

De lunes a viernes en horas de la mañana _____
De lunes a viernes en horas de la tarde _____
De lunes a viernes en horas de la noche _____
Los días sábados en horas de la mañana _____

11. ¿Qué tiempo cree Ud. que debe durar el curso de capacitación?

1 a 10 días _____
11 a 20 días _____
21 a 30 días _____

12. ¿Quién cree Ud. que debería impartir este curso de conducción?

Una persona con alta experiencia en conducción de motocicletas _____
Un representante de la Policía Nacional _____

13. ¿Según su criterio, quién prefiere Ud. para impartir este curso de capacitación?

Hombres _____ Mujeres _____ No importa el género _____

14. ¿Señale en una escala siendo el uno (el de menor importancia) y el 3 (el más importante); con cuál de los siguientes enunciados Ud. aprendería de mejor manera los conocimientos impartidos en esta escuela?

Clases Teóricas _____
Clases Prácticas _____
Audiovisuales _____

15. ¿En qué lugar le parece a Ud. que debe estar ubicada la Escuela de Conducción para motocicletas:

Barrio Yacucalle (Norte) _____
Barrio la Merced (Centro) _____
Barrio Santo Domingo (Sur) _____
Otro (Indique) _____

16. Señale en cuál de los siguientes lugares le gustaría a Ud. que se impartan las clases prácticas:

Autódromo de Yahuarcocha _____
Calles de la ciudad _____
Afueras de la ciudad _____
Otros (Indique) _____

17. ¿Qué radio escucha Ud. con frecuencia?

| | | | |
|------------|-------|----------|-------|
| América | _____ | Canela | _____ |
| Radio Vocú | _____ | RTU | _____ |
| Municipal | _____ | FM RITMO | _____ |

18. ¿Qué diario prefiere Ud. comprar?

Diario el Norte _____ La Verdad _____ Diario la Hora _____

19. ¿Qué canal de televisión es de su preferencia?

Canal 9 TVN _____ UTV _____

20. ¿Cuál de los siguientes enunciados le parece a Ud. la mejor opción de publicidad para informarse sobre nuestro servicio?

Vallas _____
Letreros _____
Hojas volantes _____
Pancartas _____
Afiches _____

21. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la prestación de este servicio?

De \$100,00 a \$125,00 _____
De \$126,00 a \$150,00 _____
De \$151,00 a \$175,00 _____

22. ¿Cómo le gustaría a Ud. cancelar este servicio?

Al contado _____
A crédito _____
Cuotas _____

DATOS TÉCNICOS:

Edad: De 16 a 25 años _____ De 26 a 35 años _____
De 36 a 45 años _____ De 46 a 55 años. _____
De 56 a 65 años _____

Género: Masculino _____ Femenino _____

Nivel de Instrucción: Primaria _____ Secundaria _____
Superior _____ Ninguna _____

Ocupación: Ama de casa _____ Empleado Particular _____
Empleado Privado _____ Empleado Público _____
Comerciante _____ Agricultor _____
Estudiante _____

DATOS DE VERIFICACIÓN:

Cantón: _____ Parroquia: _____
Barrio: _____ Dirección: _____
Encuestador: _____
Día: _____ Hora: _____

ANEXO 2 - ENTREVISTA

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

ENTREVISTA

La presente entrevista tiene por finalidad recoger información de la Escuela de Conducción CATI, sucursal Ibarra.

1. ¿Desde qué año funciona la escuela de conducción en la ciudad de Ibarra?

.....

2. ¿Cuál es el cupo actual de alumnos?

.....

3. ¿Qué promedio de alumnos se matriculan anualmente?

.....

4. ¿Cuál es la metodología utilizada para impartir los conocimientos a los alumnos?

.....

5. ¿Cuál es el costo del curso en la actualidad?

.....

6. ¿De qué manera cancelan los alumnos/as este curso de capacitación?

.....

7. ¿Con cuántos profesores cuenta?

| Cantidad | Género | Función |
|-----------------|---------------|----------------|
|-----------------|---------------|----------------|

.....

8. ¿Con cuántos vehículos cuentan?

.....

9. ¿Con cuántas aulas cuentan?

.....

10. ¿En qué lugar imparten las clases prácticas?

.....

11. ¿Qué tiempo dura el curso de capacitación?

.....

12. ¿Cuál es el horario de trabajo?

Prácticas de conducción:

Clases teóricas

13. ¿En qué medios se basan para realizar la publicidad de esta escuela?

.....

14. ¿De qué cantones vienen los alumnos/as para capacitarse en esta escuela?

.....

15. ¿Qué causas más comunes cree Ud. que ocasionan accidentes de tránsito?

.....

16. ¿Qué medios utiliza Ud. para mitigar la contaminación del medio ambiente?

.....

DATOS TÉCNICOS:

Nombre: _____

Cargo: _____

DATOS DE VERIFICACIÓN:

Ubicación: _____

Ciudad: _____

Encuestador: _____ Día: _____ Hora: _____

ANEXO 3 – CAPACIDAD DEL SERVICIO

CAPACIDAD DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

| LUNES A VIERNES | | | |
|------------------------|-----------------|----------------|-----------------|
| DIST. DE HORAS | | | |
| MAÑANA | | NOCHE | |
| TEÓRICO | PRÁCTICO | TEÓRICO | PRÁCTICO |
| | 06:00 - 07:00 | | 16:00 - 17:00 |
| | 07:00 - 08:00 | | 17:00 - 18:00 |
| | 08:00 - 09:00 | | 18:00 - 19:00 |
| 7:00 - 8:00 | 09:00 - 10:00 | 18:00 - 19:00 | 19:00 - 20:00 |
| 8:00 - 9:00 | 10:00 - 11:00 | 19:00 - 20:00 | 20:00 - 21:00 |
| | 11:00 - 12:00 | | 21:00 - 22:00 |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| DATOS | | | |
|------------------------|----|---------------------|----|
| Nº de Motos | 10 | Semanas en el año | 52 |
| Horas Practica | 15 | Semanas del curso | 4 |
| Horas teoria | 10 | Dias de la semana | 5 |
| Nº de aulas | 2 | Horas/día practica | 12 |
| Nº de alumnos por aula | 15 | Horas/día teorica | 4 |
| | | capacidad aula | 15 |
| | | Nº de cursos al año | 12 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

CÁLCULO DE LA CAPACIDAD DEL SERVICIO DE LUNES A VIERNES

| CAPACIDAD DEL SERVICIO | | | |
|------------------------------------------------------------|------|---------------------------------------------------|------|
| CLASES TEORICAS | | | |
| CAPACIDAD DE UN CURSO DE CAPACITACIÓN DE EDUCACIÓN VAL | | | |
| Nº de aulas | 2 | Capacidad aula alumnos | 15 |
| Nº de clases día | 4 | CAPACIDAD TOTAL C. | 120 |
| Nº de clases total | 8 | Nº de cupos x utilizar | 0 |
| Nº alumnos por curso | 120 | | |
| CAPACIDAD ANUAL DE CURSOS DE CAPACITACIÓN DE EDUCACIÓN VAL | | | |
| Nº de cursos total año | 12 | Nº cupos total curso año | 1440 |
| Nº de alumnos x curso al año | 1440 | Nº de cupos x utilizar año | 0 |
| CLASES PRACTICAS | | | |
| UN CURSO DE CAPACITACION CON DIEZ MOTOS | | | |
| Nº de motos | 10 | Total alumnos teórico | 120 |
| Nº de horarios | 12 | Total alumnos práctico | 120 |
| Nº de alumnos por moto | 120 | Nº de cupos por utilizar | 0 |
| CAPACIDAD DE LA ESCUELA | | | |
| Nº de cursos por año | 12 | | |
| Nº de alumnos por curso total | 120 | CAPACIDAD DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO TOTAL AL AÑO | 1440 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

CÁLCULO DE LA CAPACIDAD LO

| | |
|----------------------------------|--------------|
| SABADOS HORARIO INTENSIVO | |
| | |
| DIST. DE HORAS | |
| | |
| TEORICO/PRACTICO | |
| | |
| | |
| | |
| | 9:00 - 15:00 |
| | |
| | |
| | |
| | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| DATOS | | | | |
|------------------------|----|---------------------|----|--|
| Nº de Motos | 10 | Semanas en el año | 52 | |
| Horas Practica | 6 | Sábados del curso | 3 | |
| Horas teoria | 6 | Dias de la semana | 1 | |
| Nº de aulas | 1 | | | |
| Nº de alumnos por aula | 10 | Nº de cursos al año | 12 | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

CÁLCULO DE LA CAPACIDAD DEL SERVICIO LOS SÁBADOS

| CAPACIDAD DEL SERVICIO | | | | | |
|-------------------------------------------------------------|--|-----|---------------------------------------------------|--|-----|
| CLASES TEORICAS | | | | | |
| CAPACIDAD DE UN CURSO DE CAPACITACIÓN DE EDUCACIÓN VIAL | | | | | |
| Nº de aulas | | 1 | Capacidad aula alumnos | | 10 |
| Nº de clases día | | 1 | CAPACIDAD TOTAL Cursos | | 10 |
| Nº de clases total | | 1 | Nº de cupos x utilizar | | 0 |
| Nº alumnos por curso | | 10 | | | |
| CAPACIDAD ANUAL DE CURSOS DE CAPACITACIÓN DE EDUCACIÓN VIAL | | | | | |
| Nº de cursos total año | | 12 | Nº cupos total curso año | | 120 |
| Nº de alumnos x curso año | | 120 | Nº de cupos x utilizar año | | 0 |
| CLASES PRACTICAS | | | | | |
| UN CURSO DE CAPACITACION CON DIEZ MOTOS | | | | | |
| Nº de motos | | 10 | | | |
| Nº de alumnos total por curso | | 10 | Nº de cursos por utilizar | | 0 |
| CAPACIDAD DE LA ESCUELA | | | | | |
| Nº de cursos por año | | 12 | | | |
| Nº de alumnos por curso total | | 10 | CAPACIDAD DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO TOTAL AL AÑO | | 120 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

ANEXO 4 – TAMAÑO ÓPTIMO

CÁLCULO DEL TAMAÑO ÓPTIMO

| LUNES A VIERNES | | | |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| DIST. DE HORAS | | | |
| MAÑANA | | NOCHE | |
| TEÓRICO | PRÁCTICO | TEÓRICO | PRÁCTICO |
| | 06:00 - 07:00 | | 16:00 - 17:00 |
| | 07:00 – 08:00 | | 17:00 - 18:00 |
| | 08:00 – 09:00 | | 18:00 – 19:00 |
| 7:00 - 8:00 | 09:00 –10:00 | 18:00 - 19:00 | 19:00 – 20:00 |
| 8:00 - 9:00 | 10:00 – 11:00 | 19:00 – 20:00 | 20:00 – 21:00 |
| | 11:00 – 12:00 | | 21:00 - 22:00 |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| DATOS | | | |
|---------------------------------|----|---------------------|----|
| Nº de Motos | 10 | Semanas en el año | 52 |
| Horas Practica | 15 | Semanas del curso | 4 |
| Horas teoria | 10 | Días de la semana | 5 |
| Nº de aulas | 2 | Nº de cursos al año | 12 |
| Nº de alumnos por aula | 8 | | |
| Tamaño Optimo (alumnos x curso) | 16 | | |
| | | | |
| | | | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

CÁLCULO DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE LUNES A VIERNES

| CLASES TEORICAS | | | | | |
|-------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------------|----|--------------------------|------|
| CAPACIDAD DE UN CURSO DE CAPACITACIÓN DE EDUCACIÓN VIAL | | | | | |
| Nº de aulas | 2 | Capacidad aula alumnos | 8 | | |
| Nº de clases día | 4 | CAPACIDAD TOTAL C. | 64 | | |
| Nº de clases total | 8 | Nº de cupos x utilizar | 0 | | |
| Nº alumnos por curso | 64 | | | | |
| CAPACIDAD ANUAL DE CURSOS DE CAPACITACIÓN DE EDUCACIÓN VIAL | | | | | |
| Nº de cursos total año | 0 | Nº cupos total curso año | 0 | | |
| Nº de alumnos x curso año | 0 | Nº de cupos x utilizar año | 0 | | |
| | | | | | |
| CLASES PRACTICAS | | | | | |
| UN CURSO DE CAPACITACION CON UNA MOTO | | | | | |
| Semanas | 4 | Días en el curso | 20 | Horas en curso mes | 240 |
| Días en la semana | 5 | horas en la semana | 60 | | |
| Horas días disponible | 12 | | | | |
| Nº alumnos por aula | 8 | | | | |
| UN CURSO DE CAPACITACION CON DIEZ MOTOS | | | | | |
| Nº de alumnos total por curso | 96 | | | Horas de curso mensuales | 2400 |
| | | | | | |
| CAPACIDAD DE LA ESCUELA | | | | | |
| Nº de cursos por año | 0 | | | | |
| Nº de alumnos por curso total | 96 | CAPACIDAD DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO TOTAL AL AÑO | | | 0 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

CÁLCULO DEL TAMAÑO ÓPTIMO LOS SÁBADOS INTENSIVOS

| CLASES TEORICAS | | | | | |
|-------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------------|----------------|----|--|
| CAPACIDAD DE UN CURSO DE CAPACITACIÓN DE EDUCACIÓN VIAL | | | | | |
| Nº de aulas | 1 | Capacidad aula alumnos | 8 | | |
| Nº de clases día | 1 | CAPACIDAD TOTAL Cursos | 8 | | |
| Nº de clases total | 1 | Nº de cupos x utilizar | 0 | | |
| Nº alumnos por curso | 8 | | | | |
| CAPACIDAD ANUAL DE CURSOS DE CAPACITACIÓN DE EDUCACIÓN VIAL | | | | | |
| Nº de cursos total año | 12 | Nº cupos total curso año | 96 | | |
| Nº de alumnos x curso año | 96 | Nº de cupos x utilizar año | 0 | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| CLASES PRACTICAS | | | | | |
| UN CURSO DE CAPACITACION CON DIEZ MOTOS | | | | | |
| Nº de alumnos total por curso | 8 | | Horas de curso | 18 | |
| | | | | | |
| CAPACIDAD DE LA ESCUELA | | | | | |
| Nº de cursos por año | 12 | | | | |
| Nº de alumnos por curso total | 8 | CAPACIDAD DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO TOTAL AL AÑO | | 96 | |
| | | | | | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

ANEXO 5 – INVERSIONES

ADMINISTRATIVO

| BIENES MUEBLES Y ENSERES | | | |
|--------------------------|-------------------------------|--------------|-----------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | VALOR TOTAL |
| 3 | Archivadores de 4 gavetas | 125,00 | 375,00 |
| 1 | Archivo aéreo | 75,00 | 75,00 |
| 3 | Mesas adaptables | 420,00 | 1.260,00 |
| 12 | Sillas | 10,00 | 120,00 |
| 1 | Silla gerencial | 35,00 | 35,00 |
| 2 | Sofá de tres puestos | 195,00 | 390,00 |
| 1 | Mesa de centro | 100,00 | 100,00 |
| 1 | Estación de trabajo gerencial | 230,00 | 230,00 |
| 1 | Estación de secretaría | 250,00 | 250,00 |
| 1 | Sillón | 90,00 | 90,00 |
| 2 | Sofá Vipersonal | 175,00 | 350,00 |
| | | | |
| | | TOTAL | 3.275,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| EQUIPO DE OFICINA | | | |
|-------------------|----------------------------------|--------------|-----------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | VALOR TOTAL |
| 2 | Teléfonos con fax incluido línea | 115,00 | 230,00 |
| 1 | Copiadora | 800,00 | 800,00 |
| 1 | Televisor pantalla plana | 705,00 | 705,00 |
| | | | |
| | | TOTAL | 1.735,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| EDIFICIO | | | |
|----------|--------------------------------------------|--------------|------------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | VALOR TOTAL |
| 1 | Terreno 468m ² | 64.300,00 | 64.300,00 |
| 1 | Contrucciones en GYPSON 396 m ² | 10.396,00 | 10.396,00 |
| | | | |
| | | TOTAL | 74.696,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| EQUIPOS INFORMÁTICOS | | | |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | VALOR TOTAL |
| 4 | Computadoras | 505,00 | 2.020,00 |
| 2 | Impresoras | 53,00 | 106,00 |
| 1 | Impresora laser | 120,00 | 120,00 |
| 1 | Software | 800,00 | 800,00 |
| | | | |
| | TOTAL | | 3.046,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

OPERATIVO

| EQUIPO DE CAFETERÍA | | | |
|----------------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | VALOR TOTAL |
| 1 | Refrigeradora | 688,00 | 688,00 |
| 1 | Tostadora | 72,00 | 72,00 |
| 1 | Licuadaora | 61,00 | 61,00 |
| 1 | Dispensador de agua | 12,00 | 12,00 |
| 1 | Cafetera Grande | 85,00 | 85,00 |
| 1 | Cocina | 359,00 | 359,00 |
| 1 | Microondas | 100,00 | 100,00 |
| | | | |
| | TOTAL | | 1.377,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| MUEBLES Y ENSERES CAFETERÍA | | | |
|------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | VALOR TOTAL |
| 1 | Stand de cafetería | 420,00 | 420,00 |
| 3 | Mesas sencillas | 35,00 | 105,00 |
| 3 | Bancos | 8,00 | 24,00 |
| 12 | Sillas sencillas | 10,00 | 120,00 |
| | | | |
| | TOTAL | | 669,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| MUEBLES Y ENSERES OPERATIVOS | | | |
|-------------------------------------|-------------------------|--------------------|--------------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | VALOR TOTAL |
| 2 | Escritorios | 650,00 | 1.300,00 |
| 3 | Pizarrones tiza líquida | 32,00 | 96,00 |
| 40 | Pupitres | 29,00 | 1.160,00 |
| 17 | Sillas sencillas | 10,00 | 170,00 |
| 3 | Mesas sencillas | 35,00 | 105,00 |
| 1 | Anaqueles | 195,00 | 195,00 |
| | | | |
| | TOTAL | | 3.026,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| EQUIPO DE OFICINA | | | |
|--------------------------|-----------------------------------------|--------------------|--------------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | VALOR TOTAL |
| 1 | Infocus | 680,00 | 680,00 |
| 1 | Televisor | 705,00 | 705,00 |
| 1 | Equipo Reproducción Video | 60,00 | 60,00 |
| 1 | Equipo de evaluación Psicosensométricos | 14.000,00 | 14.000,00 |
| | | | |
| | TOTAL | | 15.445,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| VEHÍCULOS | | | |
|------------------|----------------------------------------|--------------------|--------------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | VALOR TOTAL |
| 5 | Motos LONCIN Modelo LX 150-7 AÑO 2011 | 1.235,00 | 6.175,00 |
| 5 | Motos LONCIN Modelo LX 150-27 AÑO 2011 | 1.238,00 | 6.190,00 |
| | | | |
| | TOTAL | | 12.365,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| EQUIPO DE SEGURIDAD | | | |
|----------------------------|--------------------------|--------------------|--------------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | VALOR TOTAL |
| 4 | Extintores | 100,00 | 400,00 |
| 1 | Set contra incendios | 150,00 | 150,00 |
| 1 | Instalación de seguridad | 130,00 | 130,00 |
| | | | |
| | TOTAL | | 680,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

ANEXO 6 – VENTAS ANUALES DEL SERVICIO

VENTAS ANUALES DEL SERVICIO

| AÑOS | V. UNITARIO | ESTUDIANTE | TOTAL ESTUDIANTES ANUAL | VENTAS |
|--------------|----------------|---------------|-------------------------------|-------------------|
| | | | | |
| AÑO 1 | 100,00 | 130,00 | 1.560,00 | 156.000,00 |
| AÑO 2 | 104,31 | 130,00 | 1.560,00 | 162.723,60 |
| AÑO 3 | 108,81 | 130,00 | 1.560,00 | 169.736,99 |
| AÑO 4 | 113,50 | 130,00 | 1.560,00 | 177.052,65 |
| AÑO 5 | 118,39 | 130,00 | 1.560,00 | 184.683,62 |
| | | | | |
| TOTAL | | 650,00 | 7.800,00 | 850.196,86 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

ANEXO 7 - GASTO SUELDO PERSONAL ADMINISTRATIVO

GASTO SUELDO PERSONAL ADMINISTRATIVO

| CARGO | SUELDO B. UN. | APORTE PATRONAL | F. RESERVA | DECIMO TERCER | DECIMO CUARTO | HORAS SUPL Y EXTRAS | TOTAL |
|----------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------------|------------------|
| DIRECTOR GENERAL | 700,00 | 85,05 | 58,31 | 58,33 | 20,00 | | 921,69 |
| SUPERVISOR | 500,00 | 60,75 | 41,65 | 41,67 | 20,00 | | 664,07 |
| CONTADOR (A) | 500,00 | 60,75 | 41,65 | 41,67 | 20,00 | 23,00 | 687,07 |
| SECRETARIA | 350,00 | 42,53 | 29,16 | 29,17 | 20,00 | 12,00 | 482,85 |
| | | | | | | | |
| TOTAL MENSUAL | 2.050,00 | 249,08 | 170,77 | 170,83 | 80,00 | 35,00 | 2.755,67 |
| | | | | | | | |
| TOTAL ANUAL | 24.600,00 | 2.988,90 | 2.049,18 | 2.050,00 | 960,00 | 420,00 | 33.068,08 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

ANEXO 8 - GASTO SUELDO PERSONAL OPERATIVO

GASTO SUELDO PERSONAL OPERATIVO

| CARGO | SUELDO B. UN. | APORTE PATRONAL | F. RESERVA | DECIMO TERCER | DECIMO CUARTO | HORAS SUPLM. Y EXTRAS | TOTAL |
|---------------------------|------------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------------|------------------|
| DOCENTE EDUCACION VIAL | 320,00 | 38,88 | 26,66 | 26,67 | 20,00 | 96,00 | 528,20 |
| DOCENTE MECÁNICA | 120,00 | 14,58 | 10,00 | 10,00 | 20,00 | 36,00 | 210,58 |
| INSTRUCTOR DE CONDUCCIÓN | 320,00 | 38,88 | 26,66 | 26,67 | 20,00 | 36,00 | 468,20 |
| DOCENTE PRIMEROS AUXILIOS | 120,00 | 14,58 | 10,00 | 10,00 | 20,00 | 16,00 | 190,58 |
| PSICÓLOGO | 120,00 | 14,58 | 10,00 | 10,00 | 20,00 | 32,00 | 206,58 |
| | | | | | | | |
| TOTAL MENSUAL | 1.000,00 | 121,50 | 83,30 | 83,33 | 100,00 | 216,00 | 1.604,13 |
| | | | | | | | |
| TOTAL ANUAL | 12.000,00 | 1.458,00 | 999,60 | 1.000,00 | 1.200,00 | 2.592,00 | 19.249,60 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

ANEXO 9 - GASTO SUELDO PERSONAL DE VENTAS

GASTO SUELDO PERSONAL DE VENTAS

| CARGO | SUELDO B. UN. | APOORTE PATRONAL | F. RESERVA | DECIMO TERCER | DECIMO CUARTO | TOTAL |
|---------------------------|------------------|------------------|---------------|---------------|---------------|------------------|
| CAJERO (A) | 400,00 | 48,60 | 33,32 | 33,33 | 20,00 | 535,25 |
| JEFE ADMINIST. Y MARKETIN | 500,00 | 60,75 | 41,65 | 41,67 | 20,00 | 664,07 |
| | | | | | | |
| TOTAL MENSUAL | 900,00 | 109,35 | 74,97 | 75,00 | 40,00 | 1.199,32 |
| | | | | | | |
| TOTAL ANUAL | 10.800,00 | 1.312,20 | 899,64 | 900,00 | 480,00 | 14.391,84 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| GASTOS DE LIMPIEZA | | | | |
|---------------------------|-----------------------|-----------------|--------------------|-----------------|
| DESCRIPCIÓN | TIPO DE MEDIDA | CANTIDAD | V. UNITARIO | V. TOTAL |
| Escoba | Unidad | 6 | 2,50 | 15,00 |
| Trapeador | Unidad | 6 | 3,00 | 18,00 |
| Recogedor | Unidad | 3 | 3,00 | 9,00 |
| Tachos de basura | Unidad | 5 | 5,00 | 25,00 |
| Desinfectante | Galones | 12 | 4,00 | 48,00 |
| Polvax | Galones | 6 | 6,00 | 36,00 |
| Vileda | Unidad | 12 | 1,20 | 14,40 |
| | | | | |
| TOTAL | | | | 165,40 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

GASTOS OPERATIVOS

| SUMINISTROS Y MATERIALES | | | | |
|---------------------------------|-----------------------|-----------------|--------------------|-----------------|
| DESCRIPCIÓN | TIPO DE MEDIDA | CANTIDAD | V. UNITARIO | V. TOTAL |
| Marcadores Tiza Líquida | Caja | 12 | 4,00 | 48,00 |
| Borradores Pizarra | Unidad | 4 | 1,00 | 4,00 |
| | | | | |
| TOTAL | | | | 52,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| SERVICIOS OPERATIVOS | | | | |
|-----------------------------|-----------------------|-----------------|--------------------|-----------------|
| DESCRIPCIÓN | TIPO DE MEDIDA | CANTIDAD | V. UNITARIO | V. TOTAL |
| Seguro motos | PRIMA | 10 | 540,00 | 5.400,00 |
| Mantenimiento motos | Cada 5000 km | 120 | 17,25 | 2.070,00 |
| | | | | |
| TOTAL | | | | 7.470,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| INSUMOS OPERATIVOS | | | | |
|---------------------------|-----------------------|-----------------|--------------------|-----------------|
| DESCRIPCIÓN | TIPO DE MEDIDA | CANTIDAD | V. UNITARIO | V. TOTAL |
| Combustible Tipo Super | Galones | 3000 | 1,11 | 3.338,96 |
| Material didáctico | Unidad | 1600 | 1,50 | 2.400,00 |
| Conos (tránsito) | Unidad | 8 | 7,75 | 62,00 |
| Imitador Semaforo | Unidad | 2 | 50,00 | 100,00 |
| Llantas | unidad | 30 | 34,83 | 1.045,00 |
| Herramientas de mecánica | Caja | 1 | 736,00 | 736,00 |
| Cascos Protección | Unidad | 20 | 50,00 | 1.000,00 |
| Chalecos reflectivos | Unidad | 20 | 4,75 | 95,00 |
| | | | | |
| TOTAL | | | | 8.776,96 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

GASTOS DE VENTAS

| PUBLICIDAD | | | |
|--------------------|---------------|--------------------|-----------------|
| DESCRIPCIÓN | UNIDAD | V. UNITARIO | V. TOTAL |
| Radio | 368 | 5,20 | 1.914,00 |
| PRENSA | 65 | 30,00 | 1.950,00 |
| | | | |
| TOTAL | | | 3.864,00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

ANEXO 11 – RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

| ANEXO RECUPERACION INVERSION | |
|-------------------------------------|------------------|
| VENTA ACTIVOS | 69.125,50 |
| CAPITAL TRABAJO | 23.686,00 |
| | |
| TOTAL | 92.811,50 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

ANEXO 12 – COMPROBACIÓN

COMPROBACIÓN DEL VAN Y EL TIR

| | | | |
|------------------------------|--------------------|--|--|
| | | | |
| | | | |
| INVERSION INICIAL | -142.000,00 | | |
| | | | |
| RENDIMIENTO AÑO 1 | 42.764,10 | | |
| RENDIMIENTO AÑO 2 | 44.996,04 | | |
| RENDIMIENTO AÑO 3 | 47.304,38 | | |
| RENDIMIENTO AÑO 4 | 49.324,38 | | |
| RENDIMIENTO AÑO 5 | 144.607,07 | | |
| | | | |
| COSTO CAPITAL | 0,1276 | | |
| | | | |
| | | | |
| VAN= | 74.143,33 | | |
| | | | |
| SI ACEPTA EL PROYECTO | | | |
| | | | |
| | | | |
| TIR= | 28,56% | | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

ANEXO 13 – HORARIOS DEL CURSO

HORARIOS DE CURSOS

LUNES A VIERNES (1 hora diaria por 4 semanas)

| MAÑANA | | NOCHE | |
|-------------|---------------|---------------|---------------|
| TEÓRICO | PRÁCTICO | TEÓRICO | PRÁCTICO |
| | 06:00 - 07:00 | | 16:00 - 17:00 |
| | 07:00 – 08:00 | | 17:00 - 18:00 |
| 7:00 - 8:00 | 08:00 – 09:00 | 18:00 - 19:00 | 18:00 – 19:00 |
| 8:00 - 9:00 | 09:00 – 10:00 | 19:00 – 20:00 | 19:00 – 20:00 |
| | 10:00 – 11:00 | | 20:00 – 21:00 |
| | 11:00 – 12:00 | | 21:00 - 22:00 |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| Nº de horas | Materias | Siglas |
|-------------|----------------|----------|
| 10 | EDUCACIÓN VIAL | Ed. Vial |
| 5 | MECÁNICA | Mec. |
| 2 | PSICOLOGÍA | Psico. |
| 1 | PRIMEROS AUX | P.Aux |
| 18 | TOTAL | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

HORARIO DEL CURSO

| DIAS | SEMANA 1 | | | | SEMANA 2 | | | | SEMANA 3 | | | | SEMANA 4 | | | |
|-----------|-------------|-------------|---------------|---------------|-------------|-------------|---------------|---------------|-------------|-------------|---------------|---------------|-------------|-------------|---------------|---------------|
| | 7:00 - 8:00 | 8:00 - 9:00 | 18:00 - 19:00 | 19:00 - 20:00 | 7:00 - 8:00 | 8:00 - 9:00 | 18:00 - 19:00 | 19:00 - 20:00 | 7:00 - 8:00 | 8:00 - 9:00 | 18:00 - 19:00 | 19:00 - 20:00 | 7:00 - 8:00 | 8:00 - 9:00 | 18:00 - 19:00 | 19:00 - 20:00 |
| Lunes | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Mec. | Mec. | Mec. | Mec. | Psico. | Psico. | Psico. | Psico. |
| Martes | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Mec. | Mec. | Mec. | Mec. | Psico. | Psico. | Psico. | Psico. |
| Miércoles | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Mec. | Mec. | Mec. | Mec. | P. Aux | P. Aux | P. Aux | P. Aux |
| Jueves | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Mec. | Mec. | Mec. | Mec. | | | | |
| Viernes | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Mec. | Mec. | Mec. | Mec. | | | | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

HORARIOS DE CURSO INTENSIVO
SÁBADO (6 horas el sábado por 3 semanas)

| DIST. DE HORAS | |
|----------------|--|
| | |
| 9:00 - 15:00 | |
| | |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

| DIAS | SÁBADO 1 | | | | | |
|---------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Sábados | 9:00-10:00 | 10:00-11:00 | 11:00-12:00 | 12:00-13:00 | 13:00-14:00 | 14:00-15:00 |
| | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial | Ed.Vial |
| | SÁBADO 2 | | | | | |
| | 9:00-10:00 | 10:00-11:00 | 11:00-12:00 | 12:00-13:00 | 13:00-14:00 | 14:00-15:00 |
| | Mec. | Mec. | Mec. | Psico. | Psico. | P. Aux |
| | SÁBADO 3 | | | | | |
| | 9:00-10:00 | 10:00-11:00 | 11:00-12:00 | 12:00-13:00 | 13:00-14:00 | 14:00-15:00 |
| | Practica | Practica | Practica | Practica | Practica | Practica |

Elaborado por: Paulina Garrido / Doris Vásquez

ANEXO 14 – PENSUM DE ESTUDIOS



CURSO DE CONDUCCIÓN DE MOTOS PENSUM TEÓRICO – PRÁCTICO

EDUCACIÓN VIAL

- Conceptos y técnicas básicas de la conducción segura y eficiente.
- Conductas y técnicas preventivas.
- Reacción frente a situaciones de peligro.
- Frenadas de emergencia.
- Dinámica y estabilidad del vehículo.
- Técnica básica sobre trazado de curvas.
- Principios de seguridad vial.
- Infracciones de tránsito.

MECÁNICA BÁSICA.

- Partes de la moto
- Cadena y sistema de transmisión
- Neumáticos
- Freno tambor y de disco
- Caja de velocidades
- Motor mono-cilíndrico de dos tiempos
- Motor de válvulas
- Bujías.

PSICOLOGÍA

- Introducción;
- Taller vivencial, situacional y práctico;
- Marco conceptual; y,
- Conclusiones

PRIMEROS AUXILIOS

- Introducción;
- Vías respiratorias;
- Respiración de emergencia;
- Circulación; y
- Precauciones generales.



OTROS:

a) EXPOSICIÓN.

- Revisión de videos especializados de entrenamiento policial.

b) FORO: PREGUNTAS Y RESPUESTAS.

- Foro informativo sobre los videos revisados

c) Evaluación Teórico - Práctica.

- Prueba teórico – practica

DESARROLLO DE LOS MÓDULOS

MÓDULO 1

Teórico:

- En que vas a usar tu moto.
- Elegir el tipo de Moto
- Casco y Guantes
- La Vestimenta de acuerdo al Uso y Condiciones
- Seguridad: Reconocimiento de la Vía

Práctica:

- Reconocimiento de la Motocicleta; 1ra. Parte
- Palancas de freno y embrague, acelerador
- Posición correcta, espejos, instrumentos, luces, switches, arranque
- Estribos, palanca de cambios, palanca de freno trasero, pata de apoyo.
- Guardafangos trasero, luz de posición y freno, direccionales
- Motor: piezas básicas, choque o estrangulador, paso de gasolina, suspensión delantera y trasera, ajustes.
- Freno delantero y trasero, operación
- Aros, neumáticos y transmisión
- Utilización correcta del casco de seguridad

MÓDULO 2

Teórico:

- Como Frenar
- Luces y Franjas Reflectantes en la Noche
- Tener listo el pito (Tráfico)
- ¿Qué es Marcha?
- Para qué sirve el Cambio de Marcha;
- Cuándo aumento y cuando disminuyo las marchas

Práctica:

- Reconocimiento Físico de la Moto; 2da. Parte
- Verificar el paso de gasolina.
- Entender la posición de on, off y reserva.
- Verificar Neutro - Encendido.
- Arranque - Avance lento corto. Equilibrio
- Verificación antes de partir, chequeo Básico - Luz de Freno
- Postura de Conducción - Vista - Pies.
- Arranque en 1ra. línea recta - Embrague y Freno
- Practica de arranque - Avance y Freno
- Practica Avance en curva ligera.
- Practica Avance Curva ligera en "S".
- Avance curva de 90 grados

MÓDULO 3

Teórico:

- Las Curvas, La Vista, La Frenada
- Conducción defensiva
- Técnica de Conducción

Práctica:

- Conducción en Circuito de Entrenamiento
- Arranque en Neutro, Avance 1ra^o y 2da^a en Recta.
- Avance, curva de 180 y Frenado.

MÓDULO 4

Práctica:

- Arranque, realizar cambios 1ra.-2da.-3ra.
- Frenar, Bajar Marchas, Curva Suave en "U" y Retorno
- Acelerar hasta 3ra.

MÓDULO 5

Práctica:

- Acelerar 1ra. - 2da. - 3ra.
- Utilización de las direccionales

- Curva de 180 grados en “U” y regresar acelerando
- Pique y frenada fuerte
- Zic – Zag, slalom, lento y rápido
- Evaluación individual de manejo

MÓDULO 6

Teórico:

- Leyes de Tránsito para el Motorista
- Puntos Ciegos de Coches y de la Moto
- Girar la cabeza para verificar
- Técnica para rebasar
- Señales de Transito

Práctica:

- Varias motos al mismo tiempo simulando tráfico en el Circuito de Entrenamiento
- Repaso de Técnica para Rebasar
- 20 min. - práctica libre
- Evaluación de la Práctica

MÓDULO 7

Teórico:

- Clase de Mecánica
- Conocer la moto - Chequeo general de la moto
- Mantenimiento Preventivo
- Presión de Aire de los neumáticos, teoría
- Aceite del Motor, Teoría de la Lubricación

Práctica:

- Revisión del nivel de Aceite
- Revisión del nivel del líquido de freno

MÓDULO 8

- Clase de Mecánica Práctica, parte 2
- Cables
- Pastillas, discos y zapatas de freno
- Focos, Fusibles, Sistema Eléctrico
- Llantas Delantera y Trasera, presión de aire
- Mantenimiento de la Transmisión
- Centrado del Aro
- Práctica de Mecánica; Test de Evaluación

MÓDULO 9

- La Buena imagen del Motociclista depende de todos
- Conducción agresiva
- Conducción amigable en aceras, parques, espacios no habituales para transitar. Estacionamiento – Seguridad de la moto.
- Situaciones Especiales: cuestas, subidas y bajadas
- Conducción con Pasajero

MÓDULO 10

Teórico:

- Condiciones Adversas, Anticipación
- Lluvia, Traje Impermeable y Precauciones
- Frío, Accesorios disponibles
- Baches, Alcantarillas Destapadas y Obstáculos Pequeños
- Circular en Rieles y Tapas Metálicas
- En Caso de Caída.

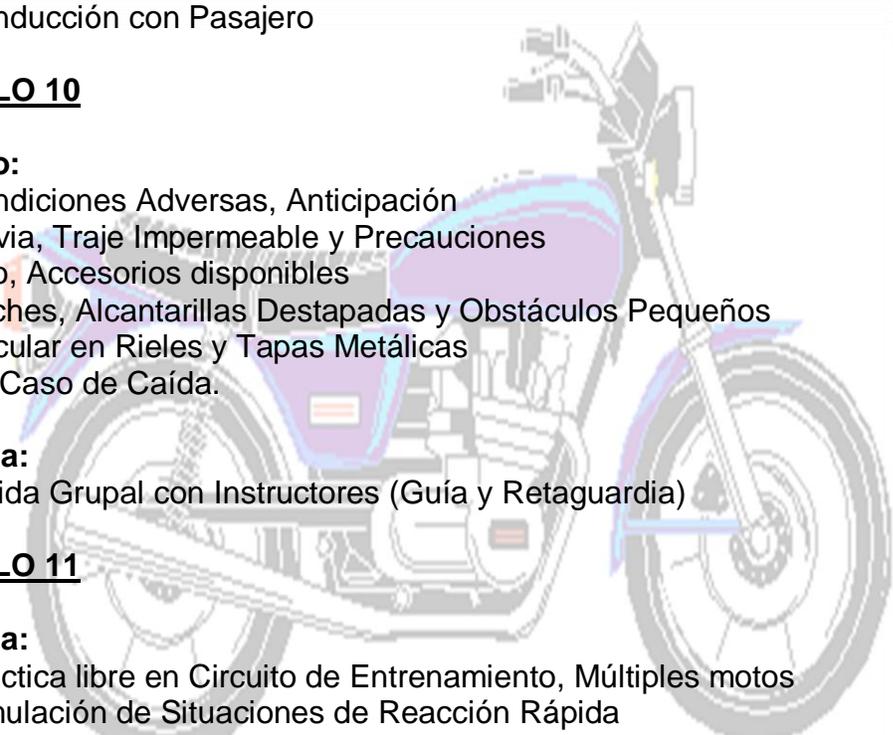
Práctica:

- Salida Grupal con Instructores (Guía y Retaguardia)

MÓDULO 11

Práctica:

- Practica libre en Circuito de Entrenamiento, Múltiples motos
- Simulación de Situaciones de Reacción Rápida
- Ultima Práctica grupal en el Transito
- Equipaje, Peso Máximo, Repartición de Peso



ANEXO 15 – PROFORMA DE CONSTRUCCIÓN

OBRA LIGERA

ESPECIALISTAS EN ARQUITECTURA INTERIOR Y EQUIPAMIENTO DE ESPACIOS

TELEFONO : 098250124

email : obraligera@yahoo.com

PRESUPUESTO NRO . 037

Fecha : 10 de Octubre de 2010

Referencia : Autoescuela

Cliente : Paulina Garrido

Dirección : Ibarra

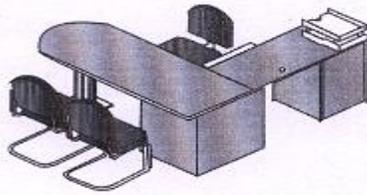
| Item | Descripción | Unidad | Cantidad | Precio Unitario | Total |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|---------------------------|-----------------|------------------|
| 1 | Tabiques o paredes en Gypsum de 1.5 espesor Secretaría (12mts linealx 2.45 mts altura x 0,12mts de ancho) | 1 | 29,4 | 21 | 617,4 |
| 2 | Tabiques o paredes en Gypsum de 1.5 espesor Cafetería (14mts lineal x 2.45 mts altura x 0,12mts de ancho) | 1 | 34,3 | 21 | 720,3 |
| 3 | Tabiques o paredes en Gypsum de 1.5 espesor Sala de reuniones (11mts lineal x 2.45 mts altura x 0,12mts de ancho) | 1 | 26,95 | 21 | 565,95 |
| 4 | Tabiques o paredes en Gypsum de 1.5 espesor Oficina Principal (10mts lineal x 2.45 mts altura x 0,12mts de ancho) | 1 | 24,5 | 21 | 514,5 |
| 5 | Tabiques o paredes en Gypsum de 1.5 espesor Oficina (11.5 mts lineal x 2.45 mts altura x 0,12mts de ancho) | 1 | 28,175 | 21 | 591,675 |
| 6 | Tabiques o paredes en Gypsum de 1.5 espesor Sala Audiovisuales (12 mts lineal x 2.45 mts altura x 0,12mts de ancho) | 1 | 29,4 | 21 | 617,4 |
| 7 | Tabiques o paredes en Gypsum de 1.5 espesor Aula 1 (10 mts lineal x 2.45 mts altura x 0,12mts de ancho) | 1 | 24,5 | 21 | 514,5 |
| 8 | Tabiques o paredes en Gypsum de 1.5 espesor Aula 2 (10 mts lineal x 2.45 mts altura x 0,12mts de ancho) | 1 | 24,5 | 21 | 514,5 |
| 9 | Tabiques o paredes en Gypsum de 1.5 espesor Sala Evaluación Psicos. (12 mts lineal x 2.45 mts altura x 0,12mts de ancho) | 1 | 29,4 | 21 | 617,4 |
| 10 | Tabiques o paredes en Gypsum de 1.5 espesor Aula de Mecanica (12 mts lineal x 2.45 mts altura x 0,12mts de ancho) | 1 | 29,4 | 21 | 617,4 |
| 11 | Protección puerta de Acceso principal en hierro (2,80 mts x 3,15 mts) | 1 | 8,82 | 35 | 308,7 |
| 12 | Protección de ventanal en hierro (4 mts mts x 2,10 mts) | 1 | 8,4 | 35 | 294 |
| 13 | Puertas de madera acceso en color blanco (0,80mts x 2,15 mts) | 1 | 11 | 140 | 1540 |
| 14 | Equipamiento de muebles sala de espera (3 sillas , mesa de centro) | 1 | 1 | 1300 | 1300 |
| 15 | Equipamiento de baños 3 inodoros | 1 | 3 | 135 | 405 |
| 16 | Equipamiento de baños 3 lavamanos | 1 | 3 | 75 | 225 |
| 17 | Mueble en madera de recepción (2.50 mts x 1.25 mts) | 1 | 1 | 750 | 750 |
| 18 | Escritorio Oficina Principal | 1 | 1 | 650 | 650 |
| 19 | Stand de Cafetería en mdf (3.10 mtsx 3mts) | 1 | 1 | 420 | 420 |
| | | | Total Imponible | | 11783,725 |
| | | | | IVA | 1414,05 |
| | | | Total Presupuestos | | 13197,775 |

Eddy G. Ortega Aguilar
Administrador-Comercial

NOTA: ESTE PRESUPUESTO NO TENDRA VARIACION EN UN LAPSO DE QUINCE DIAS

Especialista en montaje de GYPSUM con sistema europeo, decoración comercial - residencial, reformas y decoración de espacios, diseño arquitectónico e interiorismo, equipamiento de espacios, asesoramiento

ANEXO 16 – PROFORMA DE MUEBLES Y ENSERES



MUEBLES

NAJERA ALMEIDA EVA VERONICA

SISTEMAS MODULARES PARA OFICINA
PUPITRERIA , SILLETERIA , SILLONERIA , DIVISIONES MODULARES

RUC: 1711754687001

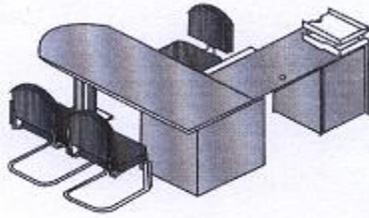
Ibarra, 12 de Octubre del 2010
Pro forma # 002746

Señora:
PAULINA GARRIDO
Telf: 2958 441

COTIZACION

| | CANT. | V. UNIT. | V. TOTAL |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---------------|---------------|
| ESTACION DE TRABAJO GERENCIAL | 2 | 230,00 | 460,00 |
| <ul style="list-style-type: none"> - Superficie de trabajo principal 190 x 80cm. - Superficies en tableros formicados de 25mm. espesor - Soportes metálicos tubulares, faldón metálico colgante, teclado corredizo, pasa cables, porta CPU - Archivo pedestal 3 gavetas metálico | | | |
| SILLA VISITA APILABLE SENA SB | 5 | 29,00 | 145,00 |
| <ul style="list-style-type: none"> - Estructura en tubo redondo 7/8 x 1.5mm. espesor - Tapizados con esponjas de alta densidad - Espaldar y asiento interior en triplex de 10mm. - Espalda y asiento con curvas anatómicas | | | |
| OVERHEAD (ARCHIVO AEREO) | 1 | | 75,00 |
| <ul style="list-style-type: none"> - Puerta con rieles sobre rulimanes | | | |
| ARCHIVADOR 4 GAVETAS | 3 | 125,00 | 375,00 |
| <ul style="list-style-type: none"> - Estructura en melaminico decorativo 19mm. - Gavetas montadas sobre rieles metálicos, chapa de seguridad lateral | | | |
| PUPITRES UNIPERSONALES | 30 | 29,00 | 870,00 |
| <ul style="list-style-type: none"> - Estructura metálica en ángulo - Superficie asientos y espaldar en melaminico | | | |
| SOFA 3 PUESTOS CON APOYABRAZOS OMEGA 1 | | | 195,00 |
| <ul style="list-style-type: none"> - Espaldar plástico y asiento tapizado - Base tubular pintura al horno | | | |
| SOFA ESPERA BIPERSONAL OMEGA | 1 | | 175,00 |
| <ul style="list-style-type: none"> - Espaldar plástico y asiento tapizado - Base tubular pintura al horno | | | |

Matriz Ibarra: C. C. LA MERCED Local #9 Chica Narváez 5-68 y Flores Telf. 2957-615.
Fábrica: Calle Marco Tulio Hidrovo s/n Celular: 091413681 Web: www.favenmuebles.com



MUEBLES

NAJERA ALMEIDA EVA VERONICA

SISTEMAS MODULARES PARA OFICINA
PUPITRERIA , SILLETERIA , SILLONERIA, DIVISIONES MODULARES

RUC: 1711754687001

| | |
|--------------------|----------------|
| SUMAN USD S | 2295.00 |
| IVA 12% USD S | 275.40 |
| TOTAL USD S | 2570.40 |

| | | |
|--------------------------------|---|------------------------------------------|
| CONDICIONES COMERCIALES | : | |
| FORMA DE PAGO | : | 50% INICIAL 50% CONTRA ENTREGA |
| TIEMPO DE ENTREGA | : | 15 DIAS LABORABLES |
| OFERTA VALIDA POR | : | 8 DIAS |
| GARANTIA TÉCNICA | : | 2 AÑOS POR DESPERFECTO DE FÁBRICA |

VENTAS
FAVEN MUEBLES

Matriz Ibarra: C. C. LA MERCED Local #9 Chica Narváez 5-68 y Flores Telf. 2957-615.
Fábrica: Calle Marco Tulio Hidrovo s/n Celular: 091413681 Web: www.favenmuebles.com

ANEXO 17 – CATÁLOGO DE MUEBLES Y ENSERES

ANEXO 18 – PROFORMA DE EQUIPOS INFORMÁTICOS



Venta y Mantenimiento de Computadores

PROFORMA

Dirigido: Paulina Garrido
Fecha: 12/10/2010

| Cantidad | Detalle | UND | Total |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|---------------|
| 1 | Intel Celeron Dual Core 2,5 Ghz Case MB Biostar G31 Procesador Intel Celeron Dual Core 2,5Ghz Memoria DDR2 1GB DVD WRITER Lector de memoria 7,1 Disco Duro 320 GB SATA 7200 RPM Teclado Multimedia Español Mouse Nestroll PS2 Optico Monitor LCD LG 18.5 " Parlantes Regulador de Voltaje Impresora multifuncion Canon MP250 | | 498,00 |
| | | SUBTOTAL | 498,00 |
| | | IVA | 59,76 |
| | | TOTAL | 557,76 |

Incluye:

WINDOWS XP PROFESIONAL, OFFICE 2007, ENCARTA 2009, ANTIVIRUS , TRADUCTOR
 JUEGOS, MUSICA MP3, VIDEOS, Cobertores,
 PROGRAMAS VARIOS,

GARANTIA:

* 1 AÑO DE GARANTIA
 *Proforma valida por 8 dias

Direccion:

Flores 9-71 y Chica Narvaez (Diagonal a Taxis Lagos)
 Telf. 06 2641-866 / 086301734

ANEXO 19 – PROFORMA DE MOTOS

The image shows a Loncin motorcycle catalog page with the following models and handwritten annotations:

- LX200GY - 2CI**: A red and black motorcycle at the top.
- LX200GY**: A red motorcycle with handwritten price *1,507* and a circled *3*.
- LX250PY**: A red motorcycle with handwritten price *1,237*.
- LX150T-7II**: A green and black scooter with handwritten price *1,259* and a circled *3*.
- LX150-7**: A black motorcycle with handwritten price *1,237* and the word *AFUERA* written vertically.
- LX110-4II**: A blue and black scooter with handwritten price *1,259* and a circled *3*.
- LX150-27**: A red and black motorcycle with handwritten price *1,259* and a circled *4*.
- LX200ZH**: A red three-wheeled motorcycle at the bottom.

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO