



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TRABAJO DE GRADO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE ESCOLAR, EN
EL CANTÓN SAN PEDRO DE HUACA-PROVINCIA
DEL CARCHI”**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

AUTORA: REINA M. Cristina E.
DIRECTOR: Econ. Miguel Salgado

IBARRA, JULIO, 2013

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como finalidad determinar la factibilidad para crear una empresa de transporte escolar, en el cantón San Pedro de Huaca-Provincia del Carchi. Establecido este objetivo general, se desarrolló una primera fase consistente en un diagnóstico situacional o del entorno del posible proyecto y se llegó a establecer que en el cantón San Pedro de Huaca no existe un medio de transporte escolar, es por ello que los padres de familia optan en enviar a los infantes en un medio de transporte público, siendo este servicio de baja calidad. Del análisis del entorno del proyecto se determinó que existe situaciones favorables (aliados) más que aspectos desfavorables (opponentes), por otra parte las oportunidades son bastantes significativas y los posibles riesgos pueden ser adecuadamente amortiguados. Se pudo determinar que la demanda potencial del nuevo servicio, por parte de los padres de familia del cantón San Pedro de Huaca, tiene una alta expectativa, debido a que los escolares de la zona investigada necesitan un medio de transporte escolar. El diagnóstico situacional y estudio de mercado realizados dieron como resultado una pre factibilidad del proyecto, con esta importante información se continuó con la siguiente fase consistente en el estudio técnico o de ingeniería donde se procedió a establecer la macro y micro localización, la capacidad o tamaño del proyecto, aspectos técnicos o de ingeniería y la estimación de las inversiones fijas y variables requeridas para implantar el proyecto. Consecuentemente éstas se evaluaron y compararon con los ingresos y egresos proyectados mediante un análisis económico-financiero, donde se llegó a determinar la factibilidad o viabilidad del proyecto. Posteriormente, se procedió a desarrollar la organización administrativa donde las diferentes áreas están ubicadas acorde a los niveles jerárquicos que se muestran en el organigrama, así mismo se detalla las funciones de cada individuo que conforme esta empresa. Finalmente se evaluaron los posibles impactos que se generarían con la puesta en marcha del proyecto de transporte escolar.

EXECUTIVE SUMMARY

The present study aims to determine the feasibility of creating a school bus company in the canton San Pedro de Huaca-Carchí Province. Previous research verified that there is not school transportation in San Pedro de Huaca county and as a result of that parents send their children to school in public transportation even when this one has low quality. The research also determined that there are more favorable conditions (allies) than unfavorable aspects (opponents), in the other hand the opportunities are very high compared to the risks and these can be easily overcome; we could also check that there is so much expectation for these services from the people that lives in San Pedro de Huaca county because school transportation is a necessity. Therefore we proceeded to set the macro and micro localization, the size and engineering of the project and after that we calculated the investment budget that will require the project. Consequently was evaluated and compared to income through financial analysis and this one corroborate that the project is viable. Then we proceed to develop an administrative organization where different areas are located according to hierarchical levels shown in the chart, we also declare functions for each individual that is a part of this company. Finally the effects generated by the implementation of the company are positive

AUTORÍA

Yo, **Cristina Elizabeth Reina Melo**, portadora de la cédula de ciudadanía **No. 0401731088**, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no han sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información



.....

Cristina Reina
0401731088

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada **Cristina Elizabeth Reina Melo**, con cédula de identidad **No. 0401731088** para optar por el Título de **INGENIERA COMERCIAL**, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE ESCOLAR, EN EL CANTÓN SAN PEDRO DE HUACA-PROVINCIA DEL CARCHI”**, considero el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se digne.

En la ciudad de Ibarra a los 08 días del mes de mayo de 2013.



ECON. MIGUEL SALGADO F

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

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

Yo, **Cristina Elizabeth Reina Melo**, con cédula de identidad **No. 0401731088**, manifiesto mi 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 autora de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE ESCOLAR, EN EL CANTÓN SAN PEDRO DE HUACA-PROVINCIA DEL CARCHI”**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



.....

Cristina Reina
0401731088

Ibarra a los 08 días del mes de mayo de 2013



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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 dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	0401731088		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Cristina Elizabeth Reina Melo		
DIRECCIÓN:	Leonardo Davinci 3-34 y Salvador Dalí		
EMAIL:	Cristinareina_87@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	2 950 818	TELÉFONO MÓVIL:	0988653816
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE ESCOLAR, EN EL CANTÓN SAN PEDRO DE HUACA-PROVINCIA DEL CARCHI”.		
AUTORA :	Cristina Reina		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO		
TITULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA COMERCIAL		
ASESOR /DIRECTOR:	Econ. Miguel Salgado		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Cristina Elizabeth Reina Melo, con cédula de identidad No. **0401731088**, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo 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 144.

3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta 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 es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 2 días del mes mayo de 2013

EL AUTOR:



(Firma).....

Nombre: CRISTINA REINA MELO

C.C.: 040173108-8

Facultado por resolución de Consejo Universitario

ACEPTACIÓN:



Firma:

Ing. Betty Chávez
JEFE BIBLIOTECA

Nombre: Ing. Betty Chávez

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

DEDICATORIA

El Presente trabajo lo dedico:

A mi madre Laura Melo, quien fue la gestora para emprender mis estudios, gracias a su dedicación y sacrificio hizo posible la culminación de mi carrera.

A mi esposo, amigo y compañero Rolando Castro, quien con su amor, paciencia y dedicación me ha apoyado incondicionalmente en todo momento.

A todo aquel quien con sus conocimientos me apoyaron en la culminación de este proyecto; que sirva de ejemplo de superación al estimado lector quien sabrá aprovechar y enriquecerse con su contenido.

Cristina Reina

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica del Norte, en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Escuela de Administración de Empresa quien me dio la oportunidad de cumplir una meta más en mi vida.

Agradezco sobre todo al Econ. Miguel Salgado por la guía y tiempo brindado para sacar adelante este proyecto.

A todos los docentes que a lo largo de mi carrera entregaron de manera desinteresada sus sabios conocimientos, ayudándome a alcanzar objetivos trazados desde el primer día de clases, también agradezco a todas las personas que me orientaron para la preparación del presente trabajo el cual está realizado con mucho esfuerzo y dedicación

Cristina Reina

PRESENTACIÓN

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE ESCOLAR, EN EL CANTÓN SAN PEDRO DE HUACA- PROVINCIA DEL CARCHI”

INTRODUCCION

El presente proyecto consiste en realizar un estudio de factibilidad para la creación de la empresa de transporte en el cantón San Pedro de Huaca provincia del Carchi, para lograrlo se realizará una investigación que permita determinar el problema que existe en esta ciudad. Para esto se desarrollará los siguientes capítulos:

En el Diagnóstico Situacional: Se conocerá el cantón San Pedro de Huaca en los aspectos económicos, sociales, culturales y medio ambiente. Para lo cual es necesario utilizar la investigación de campo y la observación para analizar los aliados, oponentes, oportunidades y los riesgos que tendrá el proyecto.

El Marco Teórico: Se desarrollará a través de la investigación bibliográfica actualizada, para lo cual será necesario buscar en los medios bibliográficos como: libros e internet.

En el Estudio de Mercado, se establecerá la población a investigar, para determinar la oferta, demanda, precios, con las respectivas proyecciones, se utilizará las entrevistas y las encuestas; entrevista a los propietarios que presten el servicio de transporte fuera del cantón San Pedro de Huaca, y la encuesta se realizará a los padres de familia que son los posibles demandantes de este servicio.

En el Estudio Técnico: se establecieron los aspectos técnicos, para la operatividad eficiente de la empresa, tales como: localización óptima, tamaño, distribución de las instalaciones, proceso e inversiones.

En el Estudio Financiero: se dará a conocer la inversión fija, diferida y el capital de trabajo; se ha especificado el financiamiento del proyecto tanto de una situación financiera y el capital propio, depreciaciones; también contiene los ingresos y egresos tanto operacionales y no operacionales del proyecto. Así como también tendrá un Balance General Inicial, el Estado de Resultados y el Estado de Flujo de Caja. En la evaluación financiera, se da a conocer la tasa de redescuento, a fin que se pueda calcular el VAN, el TIR, y el beneficio-costo y también se determinará el tiempo de recuperación del proyecto.

En el Diseño de la Estructura Organizacional: para la empresa de transporte escolar, contendrá la misión, visión, objetivos empresariales, políticas, principios, valores, requisitos para el cargo del puesto de trabajo el trámite de constitución (requisitos y el proyecto de acta de constitución) y manual de funciones, para desarrollar lo anteriormente mencionado se recurrirá a fuentes bibliográficas tales como libros, internet, entrevistas, etc.

En los Análisis de Impactos: se tomará en cuenta los impactos socio económico, empresarial y ambiental, a través de la matriz de valoración de impactos.

PROBLEMA O NECESIDAD

El transporte vehicular es una necesidad primordial al momento de movilizarse a distintos lugares, cabe indicar que las personas del cantón San Pedro de Huaca son de mediano y bajos recursos económicos lo que hace que no tengan acceso a un vehículo propio, de ahí nace la necesidad de transportarse en medios públicos.

El servicio de transporte público en la actualidad es deficiente para la movilización de los escolares en la trasladación de sus hogares hacia los planteles educativos y viceversa; entre las causas se puede mencionar la demasiada congestión vehicular en las horas de entrada y salida de los estudiantes, por el crecimiento poblacional, la inexistencia de una empresa que ofrezca servicio de transporte escolar, lo cual les está ocasionando atrasos y desafiando a los peligros que existe en esta transportación.

El cantón San Pedro de Huaca goza de un alto número de estudiantes que acuden a las instituciones de enseñanza que se podría decir que fácilmente se podrá impulsar la creación de la empresa de transporte escolar.

Luego de analizar los medios de transporte a los cuales los estudiantes podrían tener acceso y las debilidades que presenta nace la idea de crear una empresa de transporte para los estudiantes.

Para lo cual se busca ofrecer un servicio de calidad, con la seguridad y comodidad que los clientes requieren, garantizando total cumplimiento de las obligaciones con el mismo.

JUSTIFICACIÓN

La creación de la empresa de transporte escolar constituye una parte muy importante en el desarrollo económico de la ciudad de Huaca porque permitirá dar un servicio de transporte escolar, que servirá para contar con mayor seguridad en la movilización y minimización de tiempo; las principales características de este proyecto son el transporte de puerta a puerta, precios cómodos, seguridad, puntualidad, cordialidad, comodidad, y un servicio de calidad. Su recorrido será desde el domicilio del cliente hasta sus centros educativos tales como: La Escuela Santa Mariana de Jesús, Escuela Manuel María Velasco, Escuela 10 de Agosto, garantizando seguridad a la niñez y al padre de familia.

El proyecto es de interés local que permitirá brindar una nueva alternativa de movilización, para los niños de primer año de Educación Básica hasta séptimo año de Educación Básica, el mismo que contará con el valor agregado de seguridad, puntualidad, cordialidad y comodidad de esta manera se podrá satisfacer las necesidades de los niños como padres de familia.

Esta empresa tendrá como beneficiarios directos a las personas que hacen posible la creación de la empresa y a su vez a los niños de primer año de Educación Básica hasta séptimo año de Educación Básica, se considera que los beneficiarios indirectos serán los padres de familia que adquieran el servicio para sus hijos.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

GENERAL: Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de transporte escolar, en el cantón San Pedro de Huaca Provincia del Carchi.

ESPECÍFICOS:

- Realizar un diagnóstico situacional para determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá la creación de la empresa de transporte escolar, en el Cantón San Pedro de Huaca.
- Elaborar las bases teóricas y científicas que sustenten el proyecto mediante la investigación documental y bibliográfica.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta, demanda, precios, competencia y el mercado, con las correspondientes proyecciones, mediante la investigación de campo.
- Realizar el estudio técnico - financiero para la organización, financiamiento y viabilidad del proyecto por medio del análisis financiero.
- Diseñar la estructura organizacional y administrativa de la empresa de transporte escolar en el cantón San Pedro de Huaca, provincia del Carchi.
- Determinar los principales impactos que se deriven en la aplicación del proyecto, en el ámbito socioeconómico, empresarial, ético y ambiental, mediante el análisis de la realidad.

ÍNDICE GENERAL

Resumen ejecutivo	II
Executive summary.....	III
Autoría	IV
Certificación del tutor	V
Cesión de derechos de autor del trabajo de grado	VI
Dedicatoria.....	IX
Agradecimiento	X
Presentación.....	XI
Índice general	XVI
Índice cuadros estadísticos.....	XXII
Índice gráficos.....	XXIV
Índice ilustraciones	XXIV
CAPÍTULO I.....	25
Diagnóstico situacional.....	25
Antecedentes	25
Objetivos diagnósticos	27
Variables diagnósticas	28
Indicadores que definen las variables.....	28
Matriz relación diagnóstico	30
Mecánica operativa del diagnóstico	31
Identificación de la población	31
Cálculo de la muestra	31
Diseños de instrumentos de investigación.....	32
Evaluación de la información	33
Resultados de entrevista 1	41
Resultado de entrevista 2	42
Cargo: Alcalde del Cantón San Pedro De Huaca	42
Diagnóstico externo	43
Identificación de la oportunidad de inversión.	44

CAPÍTULO II.....	45
Marco teórico	45
Estudio de factibilidad	45
Empresa	46
Clasificación de las empresas.....	46
Elementos de la empresa	48
Ubicación de la empresa	49
Ley orgánica de transporte terrestre, y tránsito y seguridad vial.....	49
Transporte escolar	50
Planificación estratégica	51
Estudio de mercado	52
Oferta.....	53
Demanda	54
Comercialización.....	54
Estudio técnico.....	54
Tamaño del proyecto	55
Localización	55
Ingeniería del proyecto	56
Estudio financiero	56
Ingresos	56
Egresos.....	57
Mano de obra.....	57
Costos indirectos	57
Gastos administrativos.....	58
Gastos financieros	58
Gastos de ventas.....	58
Depreciaciones	59
Estados financieros.....	59
Balance general	60
Estado de resultados	60
Flujo de caja.....	60
Indicadores de evaluación financiera.....	61

Valor actual neto	61
Tasa interna de retorno.....	61
Costo beneficio	62
Periodo de recuperación de la inversión.....	62
CAPÍTULO III.....	63
Estudio de mercado	63
Presentación.....	63
Objetivos del estudio de mercado.....	64
Servicio de transporte escolar.....	66
Servicio de transporte nocturno	66
Servicio de transporte turístico.....	67
Mercado meta	67
Segmento de mercado.....	67
Nivel de ingresos y posición geográfica	67
Análisis de la demanda.....	68
Demanda histórica y actual.....	69
Demanda potencial posible.....	70
Proyección de la demanda	71
Proyección de la demanda	71
Demanda potencial a satisfacer.....	72
Demanda potencial proyectada a satisfacer	72
Análisis de la competencia	72
Análisis de precios	73
Estrategias comerciales.....	74
Estrategias de producto o servicio	74
Estrategias de distribución	74
Estrategias de precios	75
Estrategias de promoción	75
Estrategias de servicio al cliente.....	76
Estrategias de comercialización.....	76
Conclusiones del estudio	81

CAPÍTULO IV.....	82
Estudio técnico.....	82
Presentación.....	82
Localización óptima del proyecto.....	83
Macrolocalización.....	83
Microlocalización.....	¡Error! Marcador no definido.
Factores imprescindibles.....	84
Factores importantes.....	85
Tamaño del proyecto.....	87
Demanda.....	87
Recursos financieros.....	87
Talento humano.....	87
Infraestructura.....	88
Capacidad operativa del proyecto.....	88
Distribución de instalaciones.....	88
Diagrama de procesos.....	90
Diagrama de procesos de los servicios.....	91
Presupuesto de inversiones.....	92
Inversión fija.....	92
Inversión diferida.....	94
Inversión variables o capital de trabajo.....	94
CAPÍTULO V.....	96
Estudio financiero.....	96
Proyección de ingresos.....	96
Egresos.....	99
Costos de operación.....	99
Gastos administrativos.....	101
Gastos de ventas.....	105
Gastos financieros.....	105
Depreciación y amortización.....	107

Resumen de egresos.....	108
Estados proforma.....	108
Estado de situación inicial.....	109
Estado de resultados	109
Flujo de caja con protección	110
Evaluación de la inversión	111
Costo de oportunidad.....	111
Tasa de rendimiento medio	112
Valor actual neto.....	112
Tasa interna de retorno.....	113
Periodo de recuperación de la inversión.....	115
Costo beneficio.....	115
Resumen de la evolución financiera	117
CAPÍTULO VL.....	118
Estructura organizacional de la empresa.....	118
Aspectos estratégicos de la empresa	118
Nombre de la empresa	118
Misión	118
Visión	118
Objetivos empresariales	119
Políticas	119
Principios y valores	119
Valores.....	120
Principios	120
Organigrama de la empresa	121
Descripción de los niveles administrativos.....	122
Identificación de puestos y funciones	124
Constitución jurídica de la empresa	131
Trámite para la aprobación de la escritura de constitución.....	132
Razón social	132
Requisitos para ingresar como socio a la empresa de transporte escolar.....	133

Requisitos de funcionamiento	133
Portafolio de productos y servicios	134
Reglamento del transporte escolar huaqueñita.....	135
Responsabilidades de los estudiantes.....	136
Procedimientos de los estudiantes:	137
Responsabilidades de los padres de familia	137
Responsabilidades de los conductores.....	138
Proceso de servicio.....	138
Rutas de recorrido	139
Unidades educativas.....	139
CAPÍTULO VII.....	140
Análisis de impactos	140
Impacto socio-económico	141
Impacto empresarial	142
Impacto ambiental.....	143
Impacto general	144
Conclusiones y recomendaciones	145
Recomendaciones:	147
Bibliografía	148
Linkografía	150
ANEXOS	151
ANEXO A: Encuesta dirigida a los padres de familia escolares.....	152
ANEXO B: Entrevista	155
ANEXO C: Entrevista.....	156
ANEXO D: Gastos mensuales	157

ÍNDICE CUADROS ESTADÍSTICOS

Cuadro N° 1	Población del cantón San Pedro de Huaca	26
Cuadro N° 2	Censo de vivienda.....	27
Cuadro N° 3	Matriz de relación diagnóstica	30
Cuadro N° 4	Obtención de ingresos.....	33
Cuadro N° 5	Ingresos familiares	34
Cuadro N° 6	Competencia	35
Cuadro N° 7	Existencia de un transporte escolar	36
Cuadro N° 8	Adquiriría el servicio de transporte escolar.....	37
Cuadro N° 9	Forma de pago del transporte escolar.....	38
Cuadro N°10	Ubicación de las oficinas.....	39
Cuadro N°11	Precio de servicio del transporte escolar.....	40
Cuadro N°12	Criterios de segmentación de mercado	68
Cuadro N°13	Demanda histórica de estudiantes de la pre primaria y primaria del área rural del cantón san pedro de huaca.....	70
Cuadro N° 14	Posible demanda potencial	71
Cuadro N° 15	Proyección de la demanda	71
Cuadro N° 16	Demanda potencial proyectada a satisfacer.....	72
Cuadro N° 17	Análisis de precios	73
Cuadro N° 18	Método de ponderación.....	84
Cuadro N° 19	Area de las instalaciones.....	88
Cuadro N° 20	Lista de actividades.....	92
Cuadro N°.21	Equipo de computación	92
Cuadro N°.22	Equipo de oficina.....	93
Cuadro N°.23	Muebles y enseres	93
Cuadro N°.24	Resumen de activos fijos.....	94
Cuadro N°.25	Inversión diferida	94
Cuadro N°.26	Inversión variable o capital de trabajo	95
Cuadro N°.27	Ingresos por el servicio de transporte matutino.....	97
Cuadro N°.28	Ingresos por el servicio de transporte nocturno.....	97
Cuadro N°.29	Ingresos por el servicio de viajes de turismo.....	98
Cuadro N°.30	Ingresos por aportaciones de los socios	98

Cuadro N°.31	Ingresos consolidados.....	99
Cuadro N°.32	Costo por el servicio de transporte.....	100
Cuadro N°.33	Costo por el servicio del soat	100
Cuadro N°.34	Uniformes	100
Cuadro N°.35	Resumen de costos de operación	101
Cuadro N°.36	Sueldos administrativos	101
Cuadro N°.37	Proyección de sueldos administrativos.....	102
Cuadro N°.38	Arriendo.....	102
Cuadro N°.39	Servicios básicos.....	103
Cuadro N°.40	Servicios de comunicación	103
Cuadro N°.41	Suministros de oficina	104
Cuadro N°.42	Mantenimiento del equipo de computación	104
Cuadro N°.43	Resumen de gastos administrativos.....	105
Cuadro N°.44	Publicidad.....	105
Cuadro N°.45	Amortización.....	106
Cuadro N°.46	Gasto interés de la deuda	107
Cuadro N°.47	Depreciación	107
Cuadro N°.48	Amortización diferida.....	108
Cuadro N°.49	Resumen de egresos	108
Cuadro N°.50	Estado de situación inicial	109
Cuadro N°.51	Estado de resultados.....	109
Cuadro N°.52	Flujo de caja	110
Cuadro N°.53	Costo de oportunidad	111
Cuadro N°.54	Valor actual neto	112
Cuadro N°.55	Tasa interna de retorno	114
Cuadro N°.56	Periodo de recuperación	115
Cuadro N°.57	Costo beneficio.....	116
Cuadro N°. 58	Resumen de evaluación financiera	117
Cuadro N°. 59	Matriz valoración cualitativa y cuantitativa.....	140
Cuadro N°.60	Matriz de impacto socioeconómico	141
Cuadro N°. 61	Matriz de impacto empresarial	142
Cuadro N°. 62	Matriz de impacto ambiental.....	143

Cuadro N° 63 Matriz de acto general.....	144
--	-----

ÍNDICE GRÁFICOS

GRÁFICO N°1 Obtención de ingresos.....	33
GRÁFICO N°2 Ingresos familiares.....	34
GRAFICO N°3 Competencia	35
GRAFICO N°4 Existencia de medio de transporte escolar	36
GRAFICO N°5 Serviicios de transporte escolar	37
GRAFICO N° 6 Forma de pago del trasporte escolar	38
GRÁFICO N°7 Ubicación de las oficinas	39
GRÁFICO N °8 Precio del servicios	40

ÍNDICE ILUSTRACIONES

Ilustración N°.1 Prototipo de busetas.....	65
Ilustración N°.2 Tarjeta de presentación	76
Ilustración N°.3 Tripticos	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
Ilustración N° 4 Pagina web.....	79
Ilustración N° 5 Logotipo de la empresa de trasporte	80
Ilustración N°.6 Aspectos del estudio técnico	82
Ilustración N° 7 Mapa del cantón san pedro de huaca.....	83
Ilustración N° 8 Ubicación de la empresa	86
Ilustración N° 9 Diseño de las intalaciones	89

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

El servicio de transporte público en la actualidad es deficiente para la movilización de los escolares en la trasladación de sus hogares hacia los planteles educativos y viceversa; entre las causas se puede mencionar la congestión vehicular en las horas pico es decir la entrada y salida de los estudiantes, por el crecimiento poblacional, la inexistencia de una empresa que ofrezca servicio de transporte escolar, lo cual les está ocasionando atrasos y desafiando a los peligros que existe en esta transportación.

El cantón San Pedro de Huaca es uno de los más jóvenes de la provincia del Carchi, creado el 8 de diciembre de 1.995. Su cabecera cantonal es la ciudad de San Pedro de Huaca, está a una altura de 2.950 metros sobre el nivel del mar, con una temperatura promedio de 10°C. Es un cantón religioso por excelencia en donde se venera a la Virgen de la Purificación o la "Purita" como cariñosamente se la llama, festividad que se inicia el 15 de Enero y termina el 2 de Febrero, en donde cada uno de los barrios, comunidades y grupos de priostes, presentan noche a noche quema de castillos, juegos pirotécnicos, bandas de pueblo y grandes show artísticos. Entre sus tradiciones se puede mencionar las fiestas religiosas, ferias de comidas típicas, toros populares, carreras de caballos, etc. Este cantón cuenta con 13 comunidades rurales, una parroquia rural y una urbana en la que están 11 barrios.

Se ha diagnosticado que LA EMPRESA DE TRANSPORTE ESCOLAR EN EL CANTÓN SAN PEDRO DE HUACA, es de gran importancia porque servirá para solucionar la movilización de los escolares desde sus hogares hacia las unidades educativas del sector centro de la ciudad, las principales características de este proyecto son el transporte de puerta a puerta, precios cómodos, seguridad, puntualidad, cordialidad, comodidad, y un servicio de calidad. Al hablar de escolares se refiere específicamente a los niños de Educación Básica, puesto que son ellos quienes necesitan de mayor cuidado y seguridad al momento de trasladarse a los centros educativos y viceversa.

1.1.1. Población

La población del Cantón SAN PEDRO DE HUACA, según Censo Nacional del 2010 existe 7624 habitantes, el 4.5% representa del total de la Provincia del Carchi; ha crecido en el último período intercensal 2001-2010, a 0,5% promedio anual. El 66.67% de su población reside en el Área Rural; se caracteriza por ser una población joven, ya que el 42.13% son menores de 20 años.

CUADRO N° 1

POBLACIÓN DEL CANTÓN SAN PEDRO DE HUACA CENSO 2010

AREA	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	7624	3847	3777
URBANA	2541	1281	1260
RURAL	5083	2566	2517

FUENTE: INEC 2010
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N°2
CENSO DE VIVIENDA

CANTÓN SAN PEDRO DE HUACA Total de vivienda, ocupadas con personas presentes, promedio de ocupantes y densidad poblacional censo 2010							
ÁREAS	TOTAL DE VIVIENDA	VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES			POBLACIÓN . TOTAL	EXTENSIÓN Km ²	DENSIDAD Hab/Km ²
		No.	Ocupantes	Promedio			
Total Cantón	2015	1730	7530	4.4	7624	79.5	96.7
Área Urbana	599	554	2352	4.2	2541		
Área Rural	1416	1213	5178	4.3	5083		

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: La Autora

1.2 OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS

1.2.1 General

Realizar un diagnóstico situacional para determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá la creación de la empresa de transporte escolar, en el Cantón San Pedro de Huaca.

1.2.2 Específicos

- Conocer las condiciones económicas de los padres de familia que tienen niños y niñas cruzando la educación primaria.
- Realizar un análisis de mercado para determinar la aceptación de la empresa de transporte escolar del cantón San Pedro de Huaca.
- Analizar la calidad de los servicios que pretende brindar la empresa de transporte escolar.

- Conocer el estado actual de las empresas similares que presten este servicio fuera del cantón, planteando nuevas directrices que puedan servir de guía en la creación de la empresa de transporte escolar.
- Determinar la forma de selección del Talento Humano necesario para la creación de la empresa.

1.3 VARIABLES DIAGNÓSTICAS

- Condiciones de vida
- Mercado
- Servicio al cliente
- Estrategias competitivas
- Talento Humano

1.4 INDICADORES QUE DEFINEN LAS VARIABLES

1.4.1 Condiciones de vida

- Fuente de ingresos
- Ingreso económicos

1.4.2 Mercado

- Competencia
- Oferta
- Demanda
- Precio

1.4.3 Servicio al cliente

- Portafolio de servicio

- Valor agregado

1.4.4 Estrategias competitivas

- Rentabilidad
- Costos
- Registros contables

1.4.5 Talento humano

- Selección del personal
- Capacitación del personal

1.5 MATRIZ RELACIÓN DIAGNÓSTICO
CUADRO No.3 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TECNICA	INFORMANTE
Conocer las condiciones económicas de los padres de familia que tienen niños y niñas cruzando la educación primaria.	Condiciones económicas	<ul style="list-style-type: none"> •Fuente de ingresos •Ingreso económicos 	Primaria	Encuesta Encuesta	Padres de familia Padres de Familia
Realizar un análisis de mercado para determinar la aceptación de la empresa de transporte escolar del cantón San Pedro de Huaca.	Análisis de mercado	<ul style="list-style-type: none"> •Competencia •Oferta •Demanda •Precio 	Primaria	Encuesta Encuesta y entrevista Encuesta entrevista y observación directa Encuesta	Padres de Familia y Directivos
Analizar la calidad de servicios que pretende brindar la empresa de transporte escolar	Servicio al cliente	<ul style="list-style-type: none"> •Portafolio de servicios •Valor agregado 	Primaria	Entrevista Entrevista	Directivos Directivos
Conocer el estado actual de las empresas similares que presten este servicio, planteando nuevas directrices que puedan servir de guía en la creación de una nueva empresa en este cantón.	Estrategias competitivas	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad • Costos • Registros contables 	Primaria	Entrevista Entrevista Entrevista	Directivos Directivos Directivos
Determinar la forma de selección del Talento Humano necesario para la creación de la empresa.	Talento Humano	<ul style="list-style-type: none"> • Selección del personal • Capacitación del personal 	Primaria	Entrevista Entrevista	Directivos Directivos

1.6 MECÁNICA OPERATIVA DEL DIAGNÓSTICO

1.6.1 Identificación de la población

En el cantón San Pedro de Huaca según datos otorgados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC en el año 2010 el número de habitantes es de 7.624, ya que el 5% es población económicamente no activa, por lo tanto existe 7242.8 habitantes de población económicamente activa, de los cuales como promedio de miembros por familia son 4,4 de acuerdo al Instituto de Estadísticas y Censos, entonces se obtendrá 1733 familias en la ciudad del que se deduce estadísticamente según la Dirección de Educación que el 29.9% son escolares, es decir **502** será el universo, para las encuestas a realizarse los encuestados serán los padres de familia de los escolares

1.6.2 Cálculo de la muestra

Se empleó la siguiente fórmula para calcular el tamaño de la muestra.

Donde la simbología representa:

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

n = Tamaño de la muestra

N = Población

e = Error máximo admisible

Z = Nivel de confianza

δ = Varianza

Datos:

N = 502

$$d^2 = 0,25$$

$$Z = 95\% \quad 1,96$$

$$n = \frac{(1,96)^2(0,25)(502)}{(0,05)^2(502-1) + (1,96)^2(0,25)}$$

$$e = 5\%$$

$$n = 218$$

El resultado del cálculo proporcionó un tamaño de la muestra equivalente a 218 encuestas.

1.6.3 DISEÑOS DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

- **Información primaria**

En este proyecto se utilizará técnicas como la encuesta, entrevista y observación directa que permitirá obtener una valiosa y real información que va a contribuir para el desarrollo de este estudio.

Encuesta: Las encuestas fueron realizadas a los padres de familia que tienen niños en la preprimaria y primaria del cantón San Pedro de Huaca.

Entrevista: Esta técnica fue realizada a directivos de empresas de transporte escolar “Caritas Felices” de la ciudad de Tulcán y al alcalde del cantón San Pedro de Huaca el Ab. Campo Elías Paspuel.

La observación directa: Se la hizo visitando las empresas que prestan el servicio de transporte escolar.

- **Información secundaria**

Para ampliar la información obtenida y que sirvió de sustento teórico sobre la creación de una empresa de transporte escolar, se recurrió a documentos tales como: libros, textos e internet.

1.7 EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN

1.7.1 Encuesta aplicada a los padres de familia de los escolares

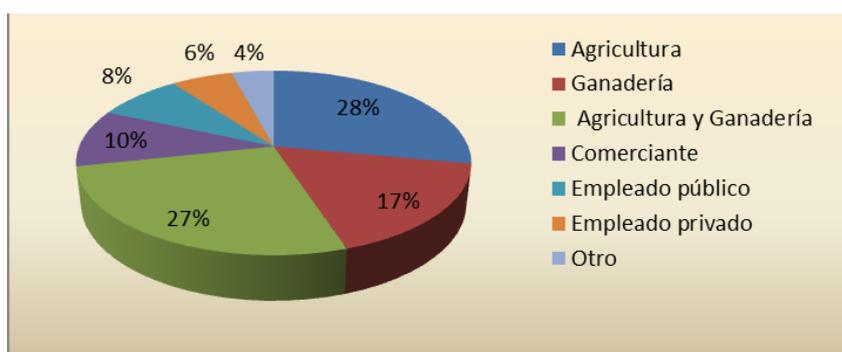
1. ¿De dónde proviene sus ingresos?

CUADRO N°4
OBTENCIÓN DE INGRESOS

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Agricultura	61	27.99
Ganadería	37	16.98
Agricultura y Ganadería	58	26.61
Comerciante	22	10.09
Empleado público	18	8.25
Empleado privado	13	5.96
Otro	9	4.12
TOTAL	218	100

FUENTE: Encuesta a Padres de Familia de Huaca, Marzo, 2012
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N°1
OBTENCIÓN DE INGRESOS



Análisis:

Este cuadro nos demuestra la mayoría de las personas encuestadas obtienen sus ingresos de la agricultura y ganadería, es por ende que no disponen de suficiente tiempo de ir a dejar y recoger a sus niños pequeños que están cruzando la primaria.

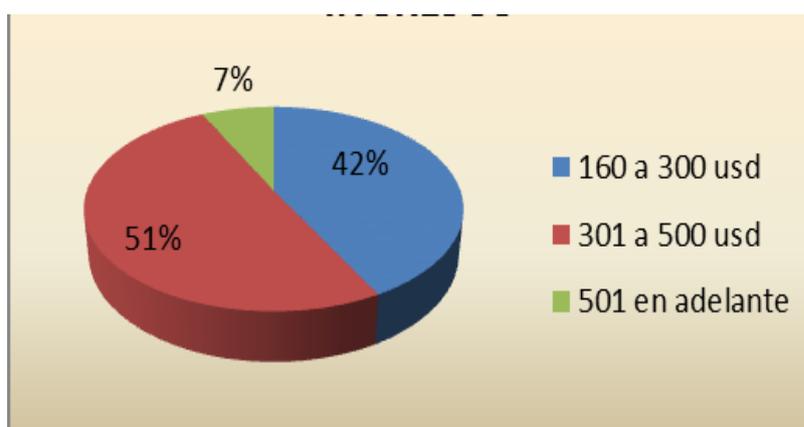
1. ¿Su nivel de ingresos económicos en su hogar fluctúa entre?

CUADRO N°5
INGRESOS FAMILIARES

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
160 a 300 usd	92	42.20
301 a 500 usd	110	50.55
501 en adelante	16	7.35
TOTALE	218	100

FUENTE: Encuesta a Padres de Familia de Huaca, Marzo, 2012
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N°2
INGRESOS FAMILIARES



Análisis:

La mayoría de las familias encuestadas, perciben un ingreso económico de 301 a 500 dólares que representa un alto porcentaje por lo tanto los padres de familia sí pueden cubrir el pago de un transporte escolar para sus hijos

2. ¿Cómo se traslada su hijo de la casa al centro educativo y viceversa?

**CUADRO N°6
COMPETENCIA**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Bus público	105	48.16
Bus escolar	0	0
Taxi	10	4.58
A pie	62	28.44
Vehículo Familiar	25	11,53
Otros	16	7.34
TOTAL	218	100%

FUENTE: Encuesta a Padres de Familia de Huaca, Marzo, 2012
ELABORADO POR: La Autora

GRAFICO N°3



Análisis:

Los padres de familia envían a sus hijos a los centros educativos a través de un medio de transporte público porque le permite llegar a más rápido a las instituciones, es decir que los padres de familia optan enviar a sus hijos en un medio de transporte, por ende se puede decir que la empresa de transporte escolar si sería viable crearla en esta ciudad.

3. ¿Conoce alguna empresa que ofrezca el servicio de transporte escolar en la ciudad de Huaca?

CUADRO N°7
EXISTENCIA DE UN TRASPORTE ESCOLAR

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	0	0
NO	218	100
TOTAL	218	100

FUENTE: Encuesta a Padres de Familia de Huaca, Marzo, 2012
ELABORADO POR: La Autora

GRAFICO N°4



Análisis:

Se puede determinar que en el cantón San Pedro de Huaca no existe ninguna empresa que realiza el servicio de transporte escolar en la ciudad.

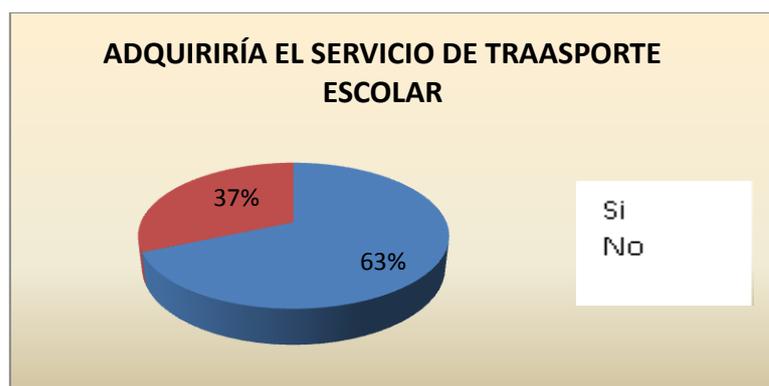
4. ¿Para el siguiente año usted contrataría el servicio de transporte escolar puerta a puerta para sus hijos?

CUADRO N°8
ADQUIRIRÍA EL SERVICIO DE TRASPORTE ESCOLAR

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	137	62.84
NO	81	37.16
TOTAL	218	100,00%

FUENTE: Encuesta a Padres de Familia de Huaca, Marzo, 2012
ELABORADO POR: La Autora

Grafico N°5



Análisis:

Por lo tanto la mayoría de los encuestados si estarían dispuestos a contratar el servicio de transporte escolar de puerta a puerta para el próximo año lectivo, porque les permitiría minimizar tiempo a los escolares.

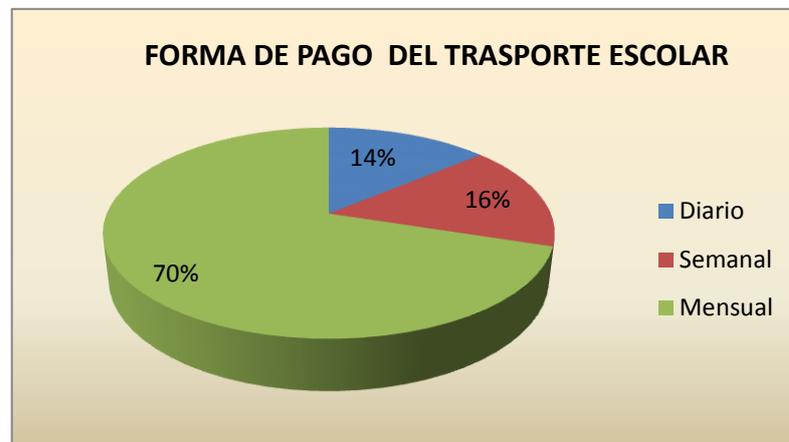
5. ¿Cómo le gustaría cancelar el servicio?

CUADRO N° 9
FORMA DE PAGO DEL TRASPORTE ESCOLAR

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Diario	19	13.86
Semanal	22	16.06
Mensual	96	70.07
TOTAL	137	100,00%

FUENTE: Encuesta a Padres de Familia de Huaca, Marzo, 2012
ELABORADO POR: La Autora

GRAFICO N° 6



Análisis:

Se puede afirmar que los padres de familia si estarían dispuestas a cancelar el servicio en forma mensual, ya que su trabajo no les permite tener el suficiente tiempo para acudiría frecuentemente a las oficinas a cancelar del servicio.

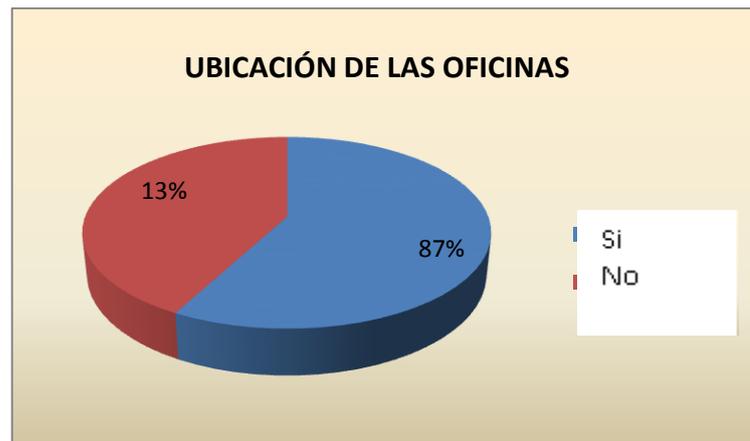
6. ¿Está de acuerdo que las oficinas se encuentren ubicadas en el centro de la ciudad?

CUADRO N°10
UBICACIÓN DE LAS OFICINAS

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	119	86.87
No	18	13.13
TOTAL	137	100

FUENTE: Encuesta a Padres de Familia de Huaca, Marzo, 2012
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N°7



Análisis:

La mayoría de los encuestados está de acuerdo que la ubicación de las oficinas de la empresa de transporte escolar estén ubicadas en el centro de la ciudad de Huaca, puesto que quedaría cerca a los centros educativos y no sería complicado llegar porque existen medios de transporte que los dejen cerca de la empresa.

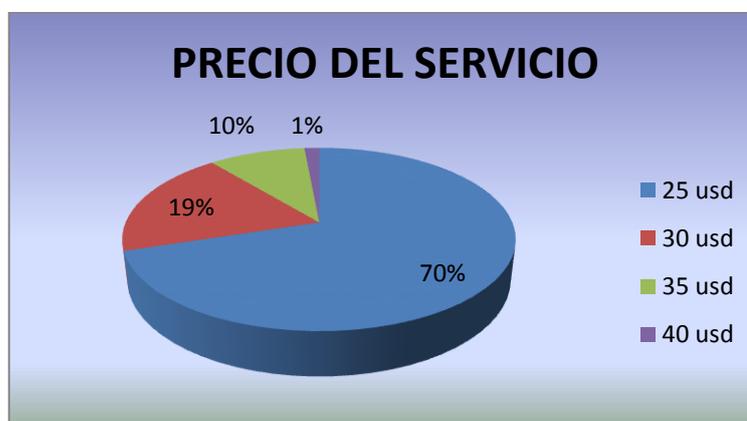
7. ¿Qué cantidad estaría dispuesta a pagar por el servicio de transporte escolar?

CUADRO N° 11
PRECIO DE SERVICIO DEL TRANSPORTE ESCOLAR

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
25 USD	96	70.07
30 USD	26	18.98
35 USD	13	9.49
40 USD	2	1.46
TOTAL	137	100,00

FUENTE: Encuesta a Padres de Familia de Huaca, Marzo, 2012
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N °8



Análisis:

El valor promedio dispuesto a pagar por el servicio de transporte es de USD 25, este valor debe ser tomado en cuenta al momento de realizar el presupuesto.

1.7.2 Resultados de Entrevista 1

NOMBRE: Sr. Orlando Chamorro

FUNCIÓN: Presidente de la empresa de transporte escolar “Caritas Felices” de la ciudad de Tulcán

FECHA: Marzo de 2012

1. ¿Qué otro tipo de servicio ofrece al público?

Nuestra empresa aparte de ofrecer el servicio de transporte escolar ofrece los fines de semana viajes turísticos dentro y fuera de la provincia del Carchi.

2. ¿Cuántos niños diariamente traslada a los centros educativos

Actualmente contamos con 123 niños

3. ¿Cuál es el precio del servicio que usted oferta

El pago del servicio de transporte escolar es de \$ 28 mensual

4. ¿Considera usted que su negocio es muy rentable?

Puedo afirmar que con nuestra empresa de transporte escolar hemos podido ofrecerles a nuestras familias un mejor estilo de vida porque nuestro servicio si genera una buena rentabilidad.

5. ¿Cuáles son los gastos que la empresa tiene para prestar este servicio?

Los gastos más importantes son, el pago de sueldos y salarios, el combustible y el respectivo mantenimiento de los vehículos.

6. ¿La contabilidad de su empresa lo realiza usted o algún profesional?

Todos los registros contables los realiza una auditora y es la persona que está al tanto con las nuevas disposiciones que da el SRI.

7. ¿El personal que trabaja en la empresa recibe algún tipo capacitación?

Si una vez al año se está contratando un capacitador hasta el momento han recibido cursos de atención al cliente y relaciones humanas, estos cursos les permite dar un buen servicio a nuestros clientes.

1.7.3. Resultado de Entrevista 2

NOMBRE: Ab. Campo Elías Paspuel

CARGO: Alcalde del cantón San Pedro de Huaca

FECHA: Marzo, 2012

1. ¿Usted está de acuerdo que en la ciudad de Huaca debería existir una empresa de transporte escolar?

Si sería recomendable que existiera una empresa de transporte escolar, sería un adelanto más para nuestro cantón, además como padres de familia y alcalde de la ciudad estaría más tranquilos que los escolares lleguen al centro de enseñanza con seguridad y puntualidad.

2. ¿Cree que existe demanda de estudiantes en el Cantón San Pedro de Huaca?

He tenido la oportunidad de visitar los centros de enseñanza de nuestro cantón y puedo afirmar que si existe demanda de estudiantes de primaria que de secundaria.

3. ¿Cree usted que la empresa de transporte escolar debería prestar otros servicios adicionales?

Si sería recomendable, debería prestar el servicio de transporte nocturno para los jóvenes que están estudiando en la UPEC. Además prestar el servicio de viajes turísticos dentro y fuera de la provincia, porque en nuestro medio no existen furgonetas cómodas y adecuadas para realizar viajes de larga distancia.

4. ¿Cuál sería el valor agregado que la empresa debería brindar?

Todo cliente trata de satisfacer sus necesidades y el mejor valor agregado sería dar un buen servicio, puesto que influye de manera significativa en la decisión de compra de un determinado servicio.

1.8 DIAGNÓSTICO EXTERNO

A continuación se exponen datos de las variables que componen la matriz AOOD (Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos).

1.8.1 Aliados

- Los padres de familia y estudiantes de la ciudad de Huaca porque necesita que exista una empresa que brinde el servicio de transporte escolar.
- Las escuelas de la ciudad de Huaca serían consideradas como aliadas ya que ahí se encuentran el mercado meta.
- Convenios con organismos públicos y privados.
- El personal que trabajará en la empresa ya que estará capacitado para brindar, puntualidad, cordialidad, comodidad, y sobre todo seguridad a los niños.

1.8.2 Oponentes

- La competencia indirecta de las empresas de transporte público.

- El alza del precio de los productos para el mantenimiento de los vehículos.

1.8.3 Oportunidades

- Creación de fuentes de empleo que permiten el mejoramiento de la calidad de vida de las personas involucradas
- La empresa de transporte escolar a instalarse es única en el cantón San Pedro de Huaca
- Variar la cartera de servicios para satisfacer las necesidades de los clientes.

1.8.4 Riesgos

- Perder credibilidad de la entidad si no se cumple con los objetivos propuestos.
- La competencia directa a futuro si no se implementa en el corto plazo.
- Bajos niveles de ingresos familiares.

1.9 IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN.

Del análisis de la matriz AOODR aplicada en la presente investigación se establece que el problema de mayor incidencia, es la inexistencia de un medio de transporte escolar en el cantón San Pedro de Huaca, es por ello que los padres de familia optan en enviar a los infantes en un medio de transporte público, poniendo en peligro la seguridad de los mismos. Por lo tanto el presente proyecto propone una alternativa de solución, es la existencia de una empresa de transporte escolar que brinde a los infantes, seguridad, puntualidad, comodidad y amabilidad, desde la puerta de su casa hasta trasladar a los niños a los centros educativos y viceversa.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

Para ampliar la información obtenida y que sirvió de sustento teórico sobre la creación de una empresa de transporte escolar se acudió a documentos tales como libros, documentos elaborados, internet entre otros, que contienen teoría y conocimientos, que tiene información en torno al problema de investigación.

2.1 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

2.1.1 Definición

GIDO, Jack, y CLEMENTS James (2007), manifiesta, “Es el resultado amplio de los resultados económicos, financieros y técnicos de una inversión, sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión”(Pág 110)

Se puede decir que el estudio de factibilidad, es el documento donde quedan plasmados todos aquellos parámetros del trabajo de investigación; éstos serán precisos, confiables y con un desarrollo de las proyecciones económicas, financieras y técnicos que le permitan a la alta dirección tomar decisiones.

2.2 EMPRESA

2.2.1 Definición

Según PÁEZ, Roberto N. (2008), “Empresa es una entidad formada por capital y que se dedica a la actividad de producción, comercialización y prestación de servicios y bienes a la colectividad”.(Pág.3).

La empresa es una entidad compuesta por personas naturales o jurídicas, que se dedica al intercambio comercial de bienes y servicios; con la finalidad de obtener beneficios económicos o sociales, estos bienes y servicios estarán siempre vinculados a las necesidades de la sociedad.

2.2. Clasificación de las empresas

Varias pueden ser las variables que indiquen el tamaño de la empresa de transporte escolar así se clasifican en la siguiente forma:

Afirma, consumer.es/web/es/motor/.../160175.php,2009 José Manuel

Según su actividad

- a. **“Comerciales:** compra/venta de todo tipo de productos, no crean productos, solo son intermediarios entre las industrias y los consumidores.
- b. **Industrial.**-Producen bienes de consumo o de capital, crean artículos terminados a partir de materias primas y/o otros productos terminados o semi terminados.
- c. **Servicios:** Utiliza una habilidad personal, principalmente de carácter intangible (atención, información, despacho), en muchos casos con apoyo de algún equipo.

d. Producción: Las actividades están ubicadas en el campo agrícola, pecuario y acuícola; es decir en donde se explota la tierra, la crianza de ganado, peces y/o vegetales en piscinas, respectivamente.

e. Artesanal: Se utilizan fundamentalmente la habilidad manual, apoyado con algún equipo o máquina y cuyo resultado es un objeto tangible.

f. Extracción: Se dedica a la explotación de recursos naturales, en los que no interviene la mano del hombre (minas, pesca, explotación de bosques).

g. Fabricación: Se transforma la materia prima en nuevo objeto. La fabricación es artesanal o industrial, es decir con apoyo de equipos pequeños o grandes máquinas.”

La empresa de transporte escolar es una empresa de servicios, porque el servicio que se va a prestar es intangible y su actividad estará orientada a ofrecer el servicio de transporte escolar al cantón San Pedro de Huaca; mediante un recorrido de puerta a puerta para los niños de pre primaria y primaria.

Por el origen del capital

Afirma www.promonegocio.net/cliente

a. Público: Su capital se origina del Estado o Gobierno.

b. Privado: Son aquellas en que el capital proviene de particulares.

c. Economía Mixta: El capital procede una parte del Estado y la otra de particulares.

Por su escala

Afirma, VAUSE Bob (2008) “Análisis Estratégico de Compañías” Pág. 107

- a. **la microempresa.-** Es la pequeña empresa de la escala empresarial, que no sobrepasa de los USA 20.000 y no más de 10 trabajadores
- b. **Artesanía.-** Es la que posee un capital máximo de USA 62.500 y no más de 20 trabajadores incluyendo trabajadores y operarios.
- c. **Pequeña industria.-** Es aquella que tiene un capital de USA 350.000 incluyendo terreno y edificio.
- d. **Unipersonal.-** Poseen un capital de diez salarios básicos unificados es 3180, rige desde enero del 2010
- e. **Compañía de Responsabilidad Limitada.-** Es la que se contrae con un mínimo de 2 personas y pudieren tener un máximo de 15, su capital mínimo es de USA 5.000, rige desde el 1 de noviembre del 2006.
- f. **Compañía Anónima y Economía Mixta.-** Su capital es de USA 10.000 rige desde el 1 de noviembre del 2006
- g. **Compañía Extranjera.-** Su capital mínimo es de USA 30.000, rige desde el 1 de noviembre del 2006

La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se constituye con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo de quince y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse.

2.2.3 Elementos de la empresa

Disponible en : www.coruna.es

“Recursos Materiales.- Son todos los bienes tangibles de la empresa (edificios, terrenos, maquinaria, equipos, herramientas, etc.)

Recursos Técnicos.- Son los instrumentos que sirven en la coordinación de los otros recursos (sistemas de producción, sistema de ventas, sistema en finanzas, etc.)

Recursos Humanos.- Este recurso es el más importante para cualquier organización, ya que ellos dependen el buen funcionamiento de los demás recursos y tiene la característica que pueden ser creativos, aportar, ideas para mejorar el desarrollo de la empresa.

Recursos Financieros.- Son los elementos monetarios con que cuenta la empresa ya sea estos propios (dinero en efectivo, aportaciones de los inversionistas y las utilidades) o ajenos como (préstamos de acreedores y proveedores, créditos bancarios, créditos privados, etc.)”

2.2.4 Ubicación de la empresa

Según HITT Black Michael P. (2009), manifiesta: “Es una decisión de estratégica vital para la viabilidad de la misma. Hay que buscar la localización adecuada, teniendo en cuenta la distancia a las áreas de influencia, y las posibilidades del personal, materias primas, en su caso; que cuente con los servicios necesarios”(Pag.32)

Elegir la ubicación de la empresa para instalar la organización es muy importante, por lo que se debe efectuar el mayor número de exigencias del proyecto y utiliza al máximo los recursos del entorno es decir, proximidad a la clientela, mano de obra cualificada, vías de acceso de primer orden, seguridad, servicios básicos etc.

2.3 LEY ORGÁNICA DE TRANSPORTE TERRESTRE, Y TRÁNSITO Y SEGURIDAD VIAL

Disponible en el Reglamento General de Ley de Tránsito y Transporte Terrestre (2010) Art.1 “La presente Ley tiene por objeto la organización, planificación, la reglamentación y el control del tránsito y el transporte terrestre, el uso de vehículos a motor, con el fin de proteger a las personas y bienes que se trasladan de un lugar a otro por la red vial del territorio ecuatoriano”.

El transporte terrestre automotor es un servicio público esencial y una actividad económica, que consiste en la movilización libre y segura de personas o de bienes que se traslada de un lugar a otro, haciendo uso del sistema vial nacional, y centros de transferencia de pasajeros y carga en el territorio ecuatoriano.

2.4 TRANSPORTE ESCOLAR

Según Ley Orgánica de Transporte Terrestre. “Es un vehículo motorizado construido para transportar más de siete pasajeros sentados y destinado al transporte de escolares desde o hacia el colegio o relacionado con cualquiera otra actividad”.

El transporte escolar es un vehículo de color amarillo considerado como servicio educativo cuya función es trasladar a los estudiantes desde su domicilio al centro educativo y viceversa, la responsabilidad que conlleva la prestación del servicio de transporte escolar hace necesaria la implicación de un servicio digno y seguro.

2.5 SERVICIO

Para VAUSE Bob (2008) “Un servicio se define como cualquier acción o cometido esencialmente intangibles, que una parte ofrece a otra, sin que exista transmisión de propiedad.” (Pág. 402.)

El servicio es una actividad directa e indirecta que no producen un producto físico, es una de una transacción para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes con el fin de que el cliente obtenga el producto en el momento y lugar adecuado y se asegure un uso correcto del mismo.

2.6 CLIENTE

Para LOVELOCK, Christopher, y WIRTZ Jochen (2009), manifiesta: “Es la persona, empresa u organización que adquiere de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios.”

El cliente es la razón de existencia y garantía de futuro de la empresa porque aquellos son los que adquieren el producto o servicio, que desea para sí mismo y poder satisfacer sus necesidades. Si las necesidades no son satisfechas o las expectativas no son cumplidas, es muy probable que el cliente deje de adquirir el bien o servicio. Por eso es muy importante conocer a nuestros clientes, y esto se logra a través de una investigación de mercado que nos permite conocer en profundidad y definir las estrategias comerciales.

2.7 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Según HINDLE Tim (2008). “La planificación estratégica es la articulación de objetivos a largo plazo y la adjudicación de los recursos necesarios para lograr tales objetivos”. (Pág. 207)

La planificación estratégica, es una herramienta indispensable del administrador ya que proporciona un esquema de lo que estás haciendo y dónde va a llegar. La planificación estratégica le da claridad sobre lo que quiere lograr y cómo lo va a conseguir.

2.8 ESTRATEGIA COMPETITIVA

Para D' ALESSIO I. Fernando (2008), “Las estrategias competitivas se refieren a los cursos de acción que emprende una empresa o unidad de negocios para lograr

sus objetivos en situaciones coyunturales del mercado, como pueden ser la aparición de competidores o nuevos entrantes, la decisión de incursionar en un nuevo mercado o la de enfrentar la aparición de productos sustitutos.” (Pág. 109.)

La estrategia competitiva tiene como propósito definir qué acciones se deben emprender para obtener mejores resultados en cada uno de los negocios en los que interviene la empresa. Tema que en particularidad se lleva a plantear qué productos se deben manejar y qué características deben reunir para aspirar el éxito.

2.9 ESTUDIO DE MERCADO

Afirma BACA, Gabriel,(2006), “Con este nombre se denomina la primera parte de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de precios y la comercialización”. (Pág. 7)

En el estudio de mercado se analiza todos los factores que permiten dar a conocer el producto, que permitirá y facilitará la obtención de resultados que serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas, lo cual permitirá obtener como resultado la aceptación o no del producto o servicio.

2.9.1 Mercado

Para BACA, Gabriel,(2006), “Se entiende por mercado el área en que concluyan las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados” (Pag,2)

Es el lugar donde se encuentran vendedores y compradores de productos o servicios, los cuales tiene un valor para la transacción económica, el mercado está manejado por la oferta y la demanda para la determinación del valor económico de las mercancías.

2.9.2 Producto

Para MÉNDEZ M. José Sivestre (2007) “Es, una combinación de atributos: forma, color, calidad, coste, tamaño, duración, peso que se ofrece al mercado con el fin de satisfacer necesidades del consumidor.”

El producto está marcado principalmente por la tangibilidad o no del bien. Los productos tangibles son de consumo, industriales, accesorios etc. los que se pueden ver y tocar; mientras tanto que los productos intangibles son los servicios.

2.9.3 Precio

Para MÉNDEZ M. José Sivestre (2007) “Es la cantidad monetaria a lo que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.” (Pág. 53)

El precio de un producto o servicio está relacionado directamente con las ventas, el precio es el valor expresado en dinero, de un bien o servicio ofrecido en el mercado.

2.9.4 Oferta

Para FRED R, David (2008), “La Oferta está constituida por el conjunto de proveedores que existen en el mercado y constituye la competencia actual que debe enfrentar el producto o servicio. (Pág. 76)

La oferta son todos los bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender en un sitio determinado, fijando un valor a cambio de ello.

2.9.5 Demanda

Según NEWSTROW, John W. (2007) “Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”. (Pág.201)

La demanda es el producto o servicio que una empresa requiere con algún fin y por el cual está dispuesto a cancelar algún valor.

2.9.6 Comercialización

Para NEWSTROW, John W. (2007) expresa : “Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.” (Pág, 57)

La comercialización es el conjunto de procesos que se requieren para hacer llegar los bienes o servicios que ofrece el productor, hacia el consumidor.

2.10 ESTUDIO TÉCNICO

Según NEWSTROW, John W. (2007), afirma: “Son las características técnicas del producto, localización, selección de tecnología y equipo, maquinaria y equipo, lista de bienes y servicios necesarios para el proyecto, materias primas, mano de obra y programa de inversión”. (Pág 78)

El estudio técnico es el análisis realizado por personas especializadas en la determinación de requerimientos de tamaño, localización y demás recursos instalación y equipamiento que son indispensables para la ejecución de un proyecto.

2.10.1 Tamaño del proyecto

Para NEWSTROW, John W. (2007), manifiesta “En términos generales, el tamaño del proyecto está conceptualizado por la capacidad instalada o de producción, y se expresa en unidades de producto en un período operacional determinado”. (Pág. 84)

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad a instalarse y a la capacidad de la maquinaria que se requiere para producir un bien o servicio.

2.10.2 Localización

Para DÍAZ. Flor, (2009) manifiesta: “El estudio de la localización contempla o contribuye en mayor medida a establecer en forma definitiva a la ubicación final del proyecto, buscando que esta decisión logre la mayor tasa de rentabilidad”. (Pág. 79)

Para la localización de un proyecto se deben identificar y analizar todas las características del entorno que favorezcan de forma positiva a la implementación del proyecto.

Toda empresa formalmente constituida tiene un domicilio donde el cliente puede llegar, lo cual le permitiría a la empresa que sus clientes puedan llegar a ella fácilmente a adquirir el producto que está ofreciendo, lo cual muchas veces no sucede con la empresa informal y lo grave de la informalidad es que muchas empresas que operan dentro de la clandestinidad ofrecen productos que al final atentan contra la integridad física del consumidor.

2.10.3 Ingeniería del proyecto

Según DÍAZ. Flor, (2009) “Es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva”.(Pág. 102)

La ingeniería de un proyecto se refiere a la determinación de aspectos de gran importancia para la ejecución del proyecto como determinar los procesos productivos, la maquinaria a utilizarse, estructurar las obras civiles relacionadas con la infraestructura física, servicios básicos, que se requieren para la correcta consumación del proyecto.

2.11 ESTUDIO FINANCIERO

Para DÍAZ. Flor, (2009). Afirma “El estudio financiero permite establecer los recursos que demanda el proyecto, los ingresos, egresos que generará y la manera como se financiará.” (Pág. 118)

El estudio financiero determina los ingresos que pretende obtener un proyecto en determinados períodos de tiempo y la vez determinar los egresos a realizar como parte de su ejecución, con el fin de obtener la situación financiera y determinar su rentabilidad.

2.11.1 Ingresos

Para ZAPATA, Pedro (2008). En su obra “Contabilidad General “ Pág. 25.manifiesta: “Los ingresos constituyen los beneficios o ganancias de una empresa, Egresos

Es todo valor obtenido por la venta de un producto o servicio que la misma ofrece en la sociedad.

2.11.2 Egresos

Según ZAPATA, Pedro (2008), “Es el valor sacrificado por adquirir bienes o servicios”.(Pág. 25)

Los egresos representan toda acción de salida o gasto por la acción de utilizar o adquirir un bien y servicio, es decir, lo contrario de los ingresos.

2.11.3 Mano de obra

Para JONS Sareth R. (2009), “La mano de obra es el aporte humano en la elaboración de un producto, es el esfuerzo físico o mental en la fabricación de un producto. El costo de la mano de obra es el precio que se paga por utilizar recursos humanos”. (Pág. 109)

La mano de obra lo constituye el talento necesario para la fabricación de un producto o prestación de un servicio. Es un servicio que no puede almacenarse y no se convierte, en forma demostrable, en parte del producto terminado. Con los años y el avance de la tecnología la mano de obra ha ido perdiendo peso dentro del costo de producción.

2.11.4 Costos indirectos

Para PADILLA, Marcial (2006), “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. (Pág 101)

Costo indirecto, es todo aquel gasto de tipo general no incluido en el costo directo, pero que interviene para que el trabajo o concepto sea ejecutado de manera correcta, y que se debe de distribuir en proporción en el precio unitario.

2.11.5 Gastos administrativos

Para PADILLA, Marcial (2006), Aut.cit, “Son los costos que provienen por realizar la función de Administración de la Empresa” (Pág. 172)

Son todos los gastos que se realizan en el área administrativa de la empresa por ejemplo el pago de remuneraciones, utilización de servicios básicos, suministros, honorarios, viáticos, subsistencias, entre otros.

2.11.6 Gastos financieros

Para, PADILLA, Marcial (2006).Aut. cit.: “Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo”. (Pág. 172)

Son los gastos incurridos por la empresa, normalmente referidos a un período, pero no como consecuencia de la actividad específica de explotación, sino como remuneración o coste de mantener recursos ajenos en lugar de propios, es decir, los gastos financieros miden el coste del pasivo exigible de la empresa.

2.11.7 Gastos de ventas

Para BRAVO, Mercedes (2007): “Los gastos de ventas son todos los desembolsos o pagos que se realizan en el departamento de ventas como: sueldos a vendedores, comisiones, publicidad entre otros”.(Pág.191)

Los gastos de venta son aquéllos que se relacionan directamente con el movimiento de las ventas o, dicho de otra manera, aquéllos que tienden a variar, aumentar o disminuir, en la misma forma que las ventas. Por ejemplo los fletes en ventas, comisiones de vendedores, propagandas, gastos de despacho, remuneraciones de vendedores, transporte en

ventas, entre otros. Es decir son todos aquellos gastos que se derivan al hacer llegar el producto hacia el cliente o consumidor.

2.11.8 Depreciaciones

Para TOPPIN Gilbert y CZERNIAWSKA Fiona (2008) “Es el desgaste, el deterioro, el envejecimiento y la falta de adecuación u obsolescencia que sufren los bienes tangibles a medida que pasa el tiempo”. (Pág. 99)

Al pagar por alguna cosa cualquiera que esta sea, que jamás haya sido utilizada, se debe desembolsar una cantidad de dinero, esto es porque, al igual que todas las cosas en este mundo, los bienes materiales también se desgastan y al hacerlo, ya no funcionan correctamente como lo hacían al principio.

Este hecho ocasiona que su valor se deteriore de la misma manera. Por lo que al final de su vida útil, es decir, cuando queremos deshacernos de él, lo que nos pagaría otra persona por adquirirlo sería sólo un porcentaje de lo que nosotros pagamos. En la depreciación es el cargo que se hace a los activos fijos en medida de su uso o por el transcurso del tiempo ya que por ello los activos fijos valen menos.

2.12 ESTADOS FINANCIEROS

Para TOPPIN Gilbert y CZERNIAWSKA Fiona (2008) Aut. Cit.: “Los Estados Financieros son informes que se elaboran al finalizar un periodo contable con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa”. (Pag. 59)

Los Estados financieros son los recursos que serán generados, las utilidades y los cambios financieros que se prestarán en el momento en que la empresa inicie sus operaciones, lo cual se verá reflejado al final del primer período, proporcionando informes periódicos a fechas

determinadas, que permitan visualizar la situación de la empresa, lo cual llevara a los socios a tomar decisiones oportunas.

2.12.1 Balance general

Según Whelen, Thomas L, HUNDER, DAVID J. (2007) “Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de activo pasivo y patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”.(Pág. 149)

Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada.

2.12.2 Estado de resultados

Para Whelen, Thomas L, HUNDER, DAVID J. (2007) Aut. cit., “El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y sus resultado al final, ya sea sus ganancias o pérdidas” (Pág. 61)

El estado de resultados muestra, un resumen de los resultados de operación de un negocio concernientes a un periodo de operaciones. Su objetivo principal es medir u obtener una estimación de la utilidad o pérdida periódica del negocio, para permitir al analista determinar qué tanto ha mejorado dicho negocio durante un periodo de tiempo, generalmente un año, como resultado de sus operaciones.

2.12.3 Flujo de caja

Para PADILLA, Marcial (2006), “Se define como el número esperado de periodos que se requieren para que se recupere una inversión original. El proceso es sencillo se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto quede por lo menos cubierto”. (pág. 335)

Por lo tanto consiste en estimar las entradas salidas de dinero, durante la vida útil del proyecto como consecuencia de los ingresos recibidos y pagos realizados en la fase de funcionamiento de la empresa o unidad ejecutora y, se dan por actividades de operación, de financiamiento y de inversión.

2.13 INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA

2.13.1 Valor actual neto

Para SAPAG,CH. Nassir. (2007): “El valor presente neto mide la rentabilidad deseada después de recuperar toda inversión.” (Pág. 253)

El VAN ayuda a determinar si la empresa va hacer rentable o no y esto lo muestra mediante términos monetarios que deben exceder a la rentabilidad deseada después de que se recupere la inversión.

En otros términos si el valor actual neto de una inversión es positivo la inversión debe aceptarse, y si el resultado es negativo debe rechazarse.

2.13.2 Tasa interna de retorno

Según BRALEY, Scott (2009): “La TIR se define como la tasa de descuento que hace el valor presente de los flujos de efectivo esperados de un proyecto sea igual que el monto inicial invertido.”(Pág.356)

La TIR es un indicador financiero que se utilizará para evaluar el proyecto en función de que existe rentabilidad o no durante el periodo de vida útil del proyecto, para que la inversión sea rentable la tasa interna del retorno tiene que ser mayor a la tasa de recuperación

2.13.3 Costo beneficio

FRIEND Graham y ZEHLE Stefan (2008) manifiesta: “El Costo Beneficio es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial” (Pág.140)

La relación Costo Beneficio sirve para comparar el valor actual de los ingresos de un proyecto con los costos que generará la empresa, este beneficio está dado por los ingresos, a mayor cantidad de ingresos que se obtengan; se tendrá mayor beneficio.

2.13.4 Periodo de recuperación de la inversión

Para FRIEND Graham y ZEHLE Stefan (2008)Aut. cit. “Es el tiempo requerido para que la suma de los flujos de efectivo neto positivos, producidos por una inversión sea igual a la suma de los flujos de efectivo neto negativos requeridos por la misma inversión”. (Pág 142)

El periodo de recuperación de la inversión es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

CAPÍTULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO

3.1 PRESENTACIÓN

En la actualidad, antes de plasmar cualquier tipo de inversión es importante realizar un análisis tanto de la oferta cuanto la demanda, razón por el cual el estudio y el análisis de variables son de vital importancia para poder ingresar un bien o servicios al mercado.

El proyecto sólo tendrá éxito si se conoce con anterioridad y precisión el mercado, es decir, quienes comprarán el servicio y además quienes son la competencia.

En el cantón San Pedro de Huaca existe un nicho de mercado que todavía no ha sido explotado, y está constituido por los escolares que oscilan entre 5 a 11 años, cuyos padres de familia desearían que existiera en el cantón San Pedro de Huaca un servicio de transporte escolar, debido a que los buses de transporte público no son seguros para enviar a sus hijos a los establecimientos de enseñanza; debido que a diario son testigos de accidentes de tránsito que en su mayoría son producto de la falta de conciencia de los conductores que no respetan las normas de tránsito, lo cual conlleva una inseguridad a enviar a sus hijos por este medio de transporte, es por esta razón que se plantea una propuesta para la creación de la empresa de transporte escolar, constituyéndose este un concepto innovador en el cantón la misma que contribuirá a la seguridad de los escolares.

El propósito del estudio de mercado está enmarcado en la necesidad de definir con precisión la demanda, la oferta, los precios y las estrategias de los servicios ofrecidos por empresa similares y, lo más importante, definir la ventaja competitiva que le permita a la empresa de transporte escolar diferenciarse de la competencia.

Se debe considerar que el estudio de mercado en un proyecto, es un elemento de gran validez dentro de la factibilidad del mismo, considerando que dentro de este capítulo se podrá advertir en forma clara la aceptación o no del servicio que se pretende ofertar.

3.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.2.1 Objetivo general

Analizar el mercado de servicios de transporte escolar enfocado a los niños de pre primaria y primaria del Cantón San Pedro de Huaca.

3.2.2 Objetivos específicos

- Analizar la oferta de servicios de la empresa de transporte escolar en el cantón San Pedro de Huaca.
- Determinar la demanda potencial del proyecto.
- Analizar los precios del servicio a ofertar y su proyección
- Definir las estrategias de servicio que se llevara a cabo para la creación de la empresa de transporte escolar

3.3 IDENTIFICACIÓN DE SERVICIO

ILUSTRACIÓN No.1 PROTOTIPO DE BUSETAS



ELABORADO POR: La Autora

El proyecto tendrá mucho interés, ya que se realizó un estudio para la creación de una empresa de transporte escolar y su incidencia en el cantón San Pedro de Huaca, esta empresa a crearse ofrecerá un buen servicio, brindándole al cliente comodidad, seguridad, puntualidad, amabilidad y al mejor precio.

Se enseñará a la ciudadanía huaqueña a conocer las ventajas y comodidades del medio de transporte porque es una de las opciones más seguras de poder movilizar a los infantes a los centros de enseñanza este servicio contribuirá al desarrollo de la ciudad y el bienestar de todos.

Para realizar el proyecto se debe empezar cumpliendo con los requisitos de carácter legal exigidos por la ley de compañías, la Ley de Régimen Tributario Interno, el Código Laboral entre otros.

Luego se procederá a arrendar un local apropiado para el desarrollo de las actividades, se implementará la adecuación de las instalaciones y se adquirirán los equipos y muebles de oficina. Se procede a contratación del personal administrativo y operativo. Se realizará la campaña de

promoción y publicidad, se inscribe a los niños, se emite un carnet de identificación para cada niño, para que pueda identificar el chofer del medio de transporte.

Para identificar el servicio que la empresa pretende prestar los mencionamos a continuación.

3.3.1 Servicio de transporte escolar

La compañía de transporte escolar brindará el servicio de transporte escolar a niños de pre primaria y primaria del cantón San Pedro de Huaca, desde su domicilio hacia su centro educativo correspondiente y viceversa las características de las unidades serán vehículos adecuados por ser del año 2012 en adelante, contará con choferes profesionales y personal capacitado quienes brindarán seguridad, puntualidad, cordialidad, comodidad, precios cómodos y calidad en el servicio hacia los usuarios y padres de familia, satisfaciendo así las necesidades de los clientes.

Su recorrido será desde el domicilio del cliente hasta sus centros educativos tales como: La escuela Santa Mariana de Jesús, escuela Manuel María Velasco, escuela 10 de Agosto, garantizando seguridad a la niñez puesto que son ellos quienes necesitan de mayor cuidado al momento de trasladarse a los centros educativos y viceversa.

3.3.2 Servicio de transporte nocturno

El transporte nocturno será para los estudiantes de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC), este servicio se tomó en cuenta por la hora de salida de los estudiantes como lo es las 21:00 horas, ya que en ese momento no existe el transporte escolar adecuado para la movilización que los recoja en la puerta de la universidad y los traslade a

su domicilio como la parroquia de Julio Andrade y el Cantón San Pedro de Huaca, razón por la cual la empresa de transporte escolar también prestará el servicio nocturno a los estudiantes universitarios.

3.3.3 Servicio de transporte turístico

Este servicio de viajes turísticos es una alternativa para las personas que no tienen un transporte adecuado para salir a conocer algunos lugares turísticos, este servicio se lo realizara dentro y fuera de la provincia en los diferentes feriados y fines de semana, con precios de acuerdo al destino solicitado.

3.4 MERCADO META

Luego de haber analizado los resultados obtenidos en el diagnóstico situacional y gracias a la aplicación de las técnicas de recolección de información como son la encuesta, entrevista, se determina que el servicio de transporte escolar estará orientada a satisfacer las necesidades de las personas que tengan hijos en la pre primaria y primaria del cantón San Pedro de Huaca.

3.5 SEGMENTO DE MERCADO

Dentro del servicio que se pretende brindar está enfocado a clientes que tengan hijos en la pre primaria y primaria, por lo tanto a continuación se presenta los criterios empleados para determinar el segmento de mercado.

3.5.1 Nivel de ingresos y posición geográfica

Para determinar el segmento de mercado el cual se va a dirigir este servicio se ha tomado en cuenta los siguientes aspectos de segmentación:

CUADRO N°12
CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Criterios de segmentación	Segmento de mercado
Geográfico	
Región	Sierra
Provincia	Carchi
Ciudad	Huaca
Sector	Área rural
Demográfico	
Edad	5-12
Genero	Masculino y femenino
Variable socioeconómico	
Nivel económico	Nivel económico medio alto

FUENTE: Directa

ELABORADO POR: La Autora

El proyecto para la implementación del servicio de transporte escolar apunta a satisfacer la demanda del mercado del servicio de transporte escolar de la población de cantón San Pedro de Huaca. El segmento de mercado considerado se enmarca en el servicio de transporte escolar de los niños de pre primario y primario de la edad de 5 a 12 años de un nivel económico medio alto del área rural del cantón San Pedro de Huaca.

3.6 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Se puede precisar que la demanda es la cantidad alternativa de un bien que todo consumidor puede adquirir en un mercado particular y a un precio determinado, manteniendo los demás factores constantes en la medida de lo posible.

Es importante conocer la demanda del servicio de transporte escolar, para tener bases concretas que demuestren la viabilidad del proyecto. Aunque

la prestación de este servicio, se hace durante todo el año con una demanda estable, se debe tener presente que hay temporadas donde la demanda varía como es el tiempo de las vacaciones de los estudiantes de pre primaria y primaria.

El objetivo primordial en el análisis de la demanda es medir cuáles son las fuerzas que afecten las necesidades del mercado con respecto al servicio y cómo satisfacer esas necesidades.

En el cantón San Pedro de Huaca existe demanda para el servicio de transporte escolar, debido a que los diferentes centros educativos escolares no cuentan con presupuesto para brindar este servicio, por lo tanto existen muchos padres de familia que buscan satisfacer esta necesidad. Para conocer acerca de la necesidad de los clientes se realizó una investigación directa a través de encuestas, que servirán para establecer la demanda de este servicio en el cantón.

Los datos obtenidos revelaron cierta insatisfacción con el servicio que oferta el transporte público.

3.6.1 Demanda histórica y actual

La demanda histórica o pasada representa la demanda real o actual y viene dado por el número de estudiantes del pre primario y primario del área Rural del cantón San Pedro de Huaca durante los últimos 5 años del cantón.

CUADRO No.13
DEMANDA HISTÓRICA DE ESTUDIANTES DE LA PRE PRIMARIA Y
PRIMARIA DEL ÁREA RURAL DEL CANTÓN SAN PEDRO DE
HUACA

AÑOS	Nº DE ESTUDIANTES
2002	1119
2003	1124
2004	1129
2006	1134
2007	1149
2008	1145
2009	1149
2010	1154
2011	1159
2012	1164

FUENTE: Dirección de Educación
ELABORADO POR: La Autora

3.6.2 Demanda potencial posible

Para determinar la demanda potencial del proyecto, se tomó como referencia el número de estudiantes de la pre primaria y primaria del área rural del cantón tomando en cuenta la pregunta N° 4 del Diagnóstico Situacional se determinó que el 62.84 %, si está dispuesto a contratar el servicio de transporte escolar porque las instituciones educativas más prestigiosas se encuentran en el centro de la ciudad es decir en el área urbana.

CUADRO N°14
POSIBLE DEMANDA POTENCIAL

Nº de Estudiantes	Dispuestos a contratar el servicio	Demanda Potencial Posible
1164	62.84%	731

FUENTE: Investigación Directa
ELABORADO POR: La Autora

3.6.3 Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda se tomó en cuenta la tasa de crecimiento poblacional activa del cantón San Pedro de Huaca que es del 0.4% según el INEC, para los próximos 5 años.

Fórmula

$$D_p = DA (1 + i)^n$$

$$D_p = 731(1 + 0.4/100)^1$$

Simbología

D_p = Demanda Proyectada

DA = Demanda actual

1 = Valor constante

i = Tasa de crecimiento

n = Tiempo.

CUADRO N° 15
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

AÑO	DEMANDA
2013	734
2014	737
2015	740
2016	743
2017	746

FUENTE: Investigación Directa
ELABORADO POR: La Autora

3.7 DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER

En esta parte se compara la demanda y oferta, se puede observar que existe en el año 2013 una demanda potencial de 734 estudiantes de pre primaria y primaria, de los cuales la empresa podrá satisfacer a 136 estudiantes que representa el 19% del total de los escolares, debido que la empresa empezara con 8 vehículos que tendrá cada uno la capacidad de trasladar a 17 niños.

CUADRO N°16
DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA A SATISFACER

Años	Número de unidades para el servicio	Capacidad del vehículo	Total	Porcentaje de captación %
2013	8	17	136	19
2014	9	17	153	21
2015	10	17	170	23
2016	11	17	187	25
2017	12	17	204	27

FUENTE: Investigación Directa
ELABORADO POR: La Autora

3.8 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

La empresa de transporte escolar al momento no tiene competencia directa, debido que en la ciudad de Huaca no existe ninguna empresa legalmente constituida como tal, únicamente hay vehículos que se dedican a esta transportación en forma particular.

Lo que se puede hablar es de una competencia indirecta como es la del transporte público de las diferentes cooperativas existentes de la ciudad y fuera de la ciudad, taxis y vehículos particulares; dicho transporte no ofrecen el servicio similar a lo propuesto como son transportación de

puerta a puerta, seguridad, comodidad, puntualidad y responsabilidad, factores que hacen la diferencia, más atractiva y aceptable hacia la utilización del servicio que se va a brindar.

Los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los padres de familia del cantón el 62.84% (690) les gustaría que sus hijos se trasladen a los centros de enseñanza en un medio de transporte escolar.

3.9 ANÁLISIS DE PRECIOS

Tomando en cuenta la aceptación mayoritaria de los demandantes se podrá iniciar el proyecto con precios aceptables en el mercado y que represente rentabilidad a la empresa de acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a los demandantes.

A continuación se detallarán los precios por persona que adquiera el servicio de la empresa de transporte escolar huaqueñita.

CUADRO N° 17
ANÁLISIS DE PRECIOS

Servicio	MENSUAL	ANUAL
Transporte escolar	25	225
Transporte nocturno	30	270
Transporte turístico	15	180
Total	70	675

FUENTE: Investigación Directa
ELABORADO POR: La Autora

3.10 ESTRATEGIAS COMERCIALES

3.10.1 Estrategias de producto o servicio

El principal servicio que se prestara será el servicio de transporte escolar, el servicio complementario será ofrecer servicio de turismo y nocturno a todos los clientes, brindando un servicio oportuno, cómodo y seguro con personal competente, y precios justos, buscando preferencia en el mercado con el fin de lograr así una rentabilidad estable para la empresa, mejorando constantemente para alcanzar la plena satisfacción de los futuros clientes.

Conscientes de la necesidad de los padres de familia y de sus hijos, para trasladarse hasta las instituciones educativas con seguridad y tranquilidad, se prestará el servicio en el área rural para los alumnos de la escuela Santa Mariana de Jesús, Manuel María Velasco y 10 de Agosto que requieren transporte, se ofrecerá el servicio puerta a puerta con comodidad y seguridad, la confianza de contar con personal a tiempo en sus casas y en las instalaciones de la institución, con precios acordes limitados y competitivos de acuerdo a los lugares de residencia de los alumnos.

3.10.2 Estrategias de distribución

La distribución del servicio se hará a través de los vehículos, para lo cual se considera que inicialmente se tiene una capacidad para colocar en funcionamiento 8 vehículos con la posibilidad de transportar un promedio de 136 estudiantes. El servicio se hará puerta a puerta garantizando la seguridad de los alumnos.

3.10.3 Estrategias de precios

El precio es un instrumento que adquiere especial importancia por su capacidad de generar ingresos.

El precio para el cliente es de gran importancia para determinar una efectiva diferenciación en el valor, lo que permitirá asegurar ventaja competitiva y considera también la relación que el precio debe tener con la imagen de la Empresa.

Una Empresa que quiere mantener una imagen de prestigio y calidad, no puede ofrecer precios bajos y una empresa popular no puede fijar precios elevados a sus productos.

La forma de pago de los padres de familia será mensual, analizando las variables de precio y tiempo ofrecidos por la competencia indirecta y el resultado de la encuesta, el valor a cobrar por el servicio será de USD 25.00 mensual el servicio matutino y el nocturno de 30 dólares para trasladar a los infantes desde su hogar hacia el centro educativo y viceversa.

3.10.4 Estrategias de promoción

Se trabajará por ofrecer servicios de calidad, con el fin de incentivar a los padres de familia que tiene más de un hijo utilizando el servicio, tendrá derecho a un descuento especial, de igual manera a las personas que deseen adquirir los servicios de la empresa para otros fines, como son los viajes turísticos se les ofrecerá descuentos especiales de acuerdo a la contratación.

3.10.5 Estrategias de servicio al cliente

El contacto con el cliente es directo, por lo cual la evaluación del servicio se hará permanente, la fidelización del cliente se logrará en la medida en que se mantengan los precios competitivos y el valor agregado que se le dé al usuario, no sólo es transportarlo sino la forma, el trato, la preferencia y el valor que el cliente se merece.

3.10.6 Estrategias de comercialización

La estrategia de comercialización se hará a través de tarjetas de presentación, trípticos, se creará una página web, publicidad radial, con el fin de dar a conocer la empresa y los servicios que en ella se ofrecen.

ILUSTRACIÓN No.2 TARJETA DE PRESENTACIÓN



ELABORADO POR: La Autora

ILUSTRACIÓN No.3
TRÍPTICOS

**COBERTURA DEL
SERVICIO**

El servicio de transporte se presta en el área rural de la ciudad de Huaca.

La asignación de rutas y de paraderos se organiza procurando un óptimo servicio y los mayores niveles de agilidad, comodidad y seguridad para los estudiantes.

Servicio de transporte escolar puerta a puerta con personal calificado

Dirección:
8 de Diciembre y Samuel Huera
San Pedro de Huaca — Carchi



Tel: 062 972606
Cel: 0997368264

www.transescolarhuaqueñita.com

**TRANSPORTE ESCOLAR
HUAQUEÑITA**

www.transescolarhuaqueñita.com



Misión

La empresa de transporte escolar huaqueña; es una empresa dedicada a satisfacer las necesidades de transporte escolar, brindando un servicio de comodidad, puntualidad y seguridad, mediante la atención oportuna y personalizada con los clientes; con un talento humano calificado y comprometido en la preservación del medio ambiente.

Visión

“Ser una empresa líder a nivel regional en el año 2017 incrementando unidades nuevas y modernas, que brindará el servicio de transporte escolar generando tranquilidad y confiabilidad para los padres de familia de los estudiantes, bienestar y seguridad para los alumnos y clientes que adquieran el servicio del transporte escolar y turístico.

OBJETIVOS EMPRESARIALES

- 1.- Alcanzar el prestigio en el mercado, donde los demandantes reconozcan a la empresa de transporte escolar como una empresa seria y confiable.
- 2.- Escuchar las sugerencias de los empleados de la empresa para conocer sus necesidades y valorar su trabajo.
- 3.- Elaborar estrategias innovadoras que permitan alcanzar las metas y los objetivos propuestos.
- 4.- Cumplir con todo lo establecido en la ley.

SERVICIOS

SERVICIO DE TRASPORTE ESCOLAR

Es un servicio diseñado puerta a puerta que, garantizar el bienestar y la seguridad de los estudiantes, al igual la tranquilidad de los padres de familia

SERVICIO TURÍSTICO

Este servicio se lo realizara dentro y fuera de la provincia en los diferentes feriados y fines de semana, con precios de acuerdo al destino solicitado.

SERVICIO NOCTURNO PARA LOS ESTUDIANTES DE LAS UNIVERSIDADES

Será para los estudiantes de la UPEC, su recorrido será de la puerta de la universidad a la parroquia de Julio Andrade y el Cantón San Pedro de Huaca, con este servicio los estudiantes evitaram exponerse a los peligros de las calles.



Agencia
Nacional
de Tránsito



MINISTERIO DE
TURISMO

ILUSTRACIÓN N°4
PAGINA WEB

**TRANSPORTE ESCOLAR
HUAQUEÑITA**



Quienes somos Nuestros servicios Conductores Tarifas



VISITANTE N° 002



*Servicio de transporte escolar puerta a puerta.
Viajes turísticos dentro del País.*

Telf: 062 973606

Cel: 0997368264

Dirección: 8 de Diciembre y Samuel Huera esq
San Pedro de Huaca - Carchi



ELABORADO POR: La Autora

PUBLICIDAD RADIAL

Introducción:

¡No sabes cómo enviar a tu hijo a la escuela!

¡La empresa de transporte escolar huaqueñita es tu solución a tus problemas de movilización!

La empresa de transporte escolar huaqueñita; es una empresa dedicada a satisfacer las necesidades de transporte escolar, brindando un servicio de comodidad , puntualidad y seguridad, mediante la atención oportuna y personalizada con los niños de pre primaria y primaria.

Estamos ubicados en la calle 8 de diciembre y Samuel Huera, comunícate al 062973606, 0997368264, te esperamos.

ILUSTRACIÓN Nº 5

LOGOTIPO DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE ESCOLAR



ELABORADO POR: La Autora

3.11 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

Una vez efectuado el análisis de las variables que detalla el éxito del estudio de mercado se ha llegado a los siguientes manifestaciones:

- Mediante el estudio de mercado se determinó que la creación de la empresa de transporte escolar es factible porque existe una demanda insatisfecha de 734 escolares para el presente año, en la que la empresa cubrirá el 19% de esta demanda.
- Los precios del servicio que ofrece la empresa es aceptable en el medio, además los precios son considerables y accesibles para todas las personas que lo adquieran, por lo que estarían ahorrando tiempo al momento de ir a dejar y recoger a sus hijos a los centros educativos.
- No existe una competencia directa en el cantón que preste el servicio de transporte escolar.

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO

4.1 PRESENTACIÓN

En esta parte se analizarán aspectos técnicos del proyecto tomando en consideración el uso eficiente de los recursos disponibles el cual responderá las siguientes interrogantes dónde, qué, cómo, cuánto.

ILUSTRACIÓN No.6 ASPECTOS DEL ESTUDIO TÉCNICO



ELABORADO POR: La Autora

4.2 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO

Para determinar la localización del proyecto, se realizará un análisis macro y de la micro localización, se utilizará el método cualitativo por puntos para la micro localización con el fin de escoger el lugar más conveniente para la ubicación de presa.

4.2.1 Macrolocalización

La macro localización del proyecto será:

País: Ecuador

Provincia: Carchi

Cantón. San Pedro de Huaca

Ciudad. HUACA

ILUSTRACIÓN N°7
MAPA DEL CANTÓN SAN PEDRO DE HUACA



FUENTE: Municipio del Cantón San Pedro de Huaca
ELABORADO POR: La Autora

4.2.2 Micro localización

En esta parte se establece condiciones específicas o particulares que permite fácilmente establecer el lugar donde va a tener efecto el desarrollo del proyecto.

Para tomar la decisión del lugar idóneo donde se ubicará las instalaciones de la empresa se analizaran 3 alternativas mediante el método cualitativo por puntos para esto se estableció los aspectos más importantes que definen la localización micro entre los cuales se puede observar.

CUADRO No.18
MÉTODO DE PONDERACIÓN

Alternativas Categoría del factor	Puntaje	%	Barrio norte		Barrio centro		Barrio sur	
			P.Asig	valor	P.Asig	Valor	P.Asig	Valor
Factores imprescindibles								
Disponibilidad del personal	12	11,9	8	0,95	8	0,95	8	0,95
Existencia de un local comercial	19	16,5	5	0,82	7	1,15	10	1,65
Medios de transporte	10	9,3	10	0,93	10	0,93	10	0,93
Servicios básicos	16	11,4	10	1,14	10	1,14	10	1,14
Factores importantes								
Seguridad policial	8	7,32	7	0,51	9	0,65	8	0,58
Bomberos	6	5,27	5	0,26	5	0,26	5	0,26
Cercanía a centros Educativos	12	9,11	7	0,63	5	0,45	9	0,81
Facilidad de vías de acceso	9	8,14	7	0,57	7	0,57	8	0,65
Aceptación de la ciudadanía	15	14,2	8	1,14	8	1,14	9	1,28
Total	115	100		6,62		7,91		8,92
				3 ^{ro}		2 ^{do}		1 ^{ro}

FUENTE: Directa

ELABORADO POR: La Autora

4.3 FACTORES IMPRESCINDIBLES

4.3.1 Disponibilidad de talento humano

El talento que colaborará en la empresa va a ser directa e indirecta, y su remuneración será en base a las leyes establecidas en el país.

Más adelante se especifica los requerimientos del personal, en el capítulo organizativo, destinado a la propuesta de la organización se detalla los cargos y las funciones.

4.3.2 Local

La infraestructura es nueva y adecuada, cuenta con los servicios básicos necesarios para empezar la empresa.

4.3.3 Medios de transporte

En cuanto a medios de transporte se cuenta con líneas de frecuencia de buses urbanos e interprovinciales cada quince minutos, haciendo fácil el traslado de cualquier individuo.

4.3.4 Servicios básicos

El lugar donde se va a desarrollar la empresa cuenta con los servicios básicos requeridos para poner en marcha este proyecto, en cuanto a obras de infraestructura cuenta con alcantarillado, agua potable, luz eléctrica y teléfono.

4.4 FACTORES IMPORTANTES

4.4.1 Seguridad policial

La seguridad que brinda el lugar donde se localiza la empresa ofrecerá la suficiente garantía y tranquilidad para que los posibles clientes concurren a las instalaciones porque el destacamento de Policía se encuentra a 100 metros de las instalaciones de la empresa.

4.4.2 Cuerpo de Bomberos

La ubicación de la oficina es idónea porque está cerca a la instalación del Cuerpo de Bomberos, por lo que permitirá tener mayor tranquilidad y seguridad si ocurre algún siniestro que pueda poner en peligro la vida de cualquier individuo.

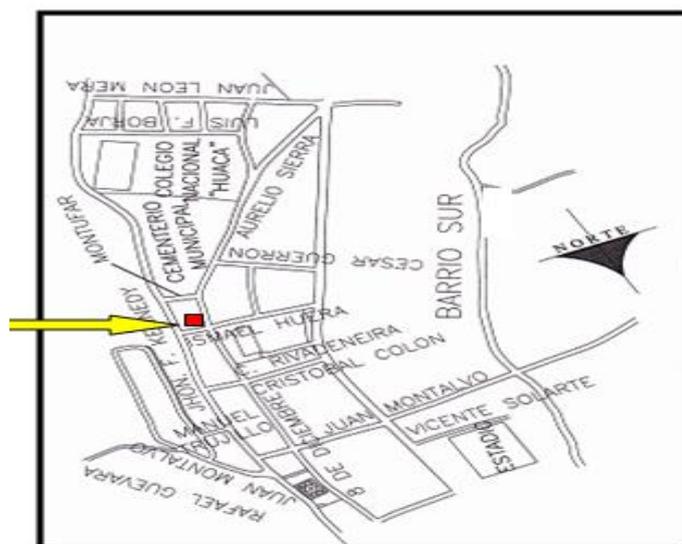
4.4.3 Cercanía a los centros educativos

La empresa estará ubicada a pocos minutos de los centros educativos, así será muy fácil llegar a la empresa.

4.4.4 Vías de acceso

El acceso a las oficinas de la empresa debe reunir condiciones óptimas, sin mayores dificultades para que los clientes puedan tener todas las facilidades para trasladarse desde su lugar de origen hasta el sitio de destino, es por eso que la ubicación de la oficina de transporte escolar tiene carreteras de primer orden (adoquinado).

ILUSTRACIÓN N°8 UBICACIÓN DE LA EMPRESA



FUENTE: Municipio del Cantón San Pedro de Huaca
ELABORADO POR: La Autora

4.5 TAMAÑO DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño de la nueva empresa de servicios de transporte escolar se tomó en cuenta los siguientes factores, que son de gran importancia dentro del desarrollo de este estudio de factibilidad.

4.5.1 Demanda

La demanda de la empresa de transporte escolar en el cantón San Pedro de Huaca presenta un camino viable para la creación de la nueva empresa de servicios, el mercado es altamente atractivo debido a la información obtenida en la investigación de campo que se determinó que el 62.84% de la población rural del cantón están dispuestos a aumentar el servicio, situación que muestra claramente que el servicio que desea ofertar la nueva unidad productora es aceptado por los futuros usuarios.

4.5.2 Recursos Financieros

La disponibilidad de los recursos financieros se encuentra dentro de los parámetros aceptables, puesto que la inversión será cubierta con recursos propios y un préstamo bancario.

Se considerará la alternativa más conveniente para el proyecto, analizando primordialmente las tasas de interés, los plazos y la oportunidad en la entrega más detalles se menciona en el capítulo financiero.

4.5.3 Talento Humano

La ciudad de Huaca cuenta con talento humano suficiente para la implementación de la empresa de transporte escolar.

4.5.4 Infraestructura

El lugar donde se va a desarrollar la empresa cuenta con los servicios básicos requeridos para poner en marcha este proyecto.

4.6 CAPACIDAD OPERATIVA DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto representa la capacidad diaria de los servicios de la empresa de transporte escolar, que contará con 8 vehículos en la mañana para trasladar a los niños de pre primaria y primaria del área rural del cantón San Pedro de Huaca a las diferentes instituciones. En el transporte nocturno contarán con 8 vehículos mismos que se encargarán de recoger a los estudiantes de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y trasladarlos a la parroquia de Julio Andrade y a la ciudad de Huaca.

4.7 DISTRIBUCIÓN DE INSTALACIONES

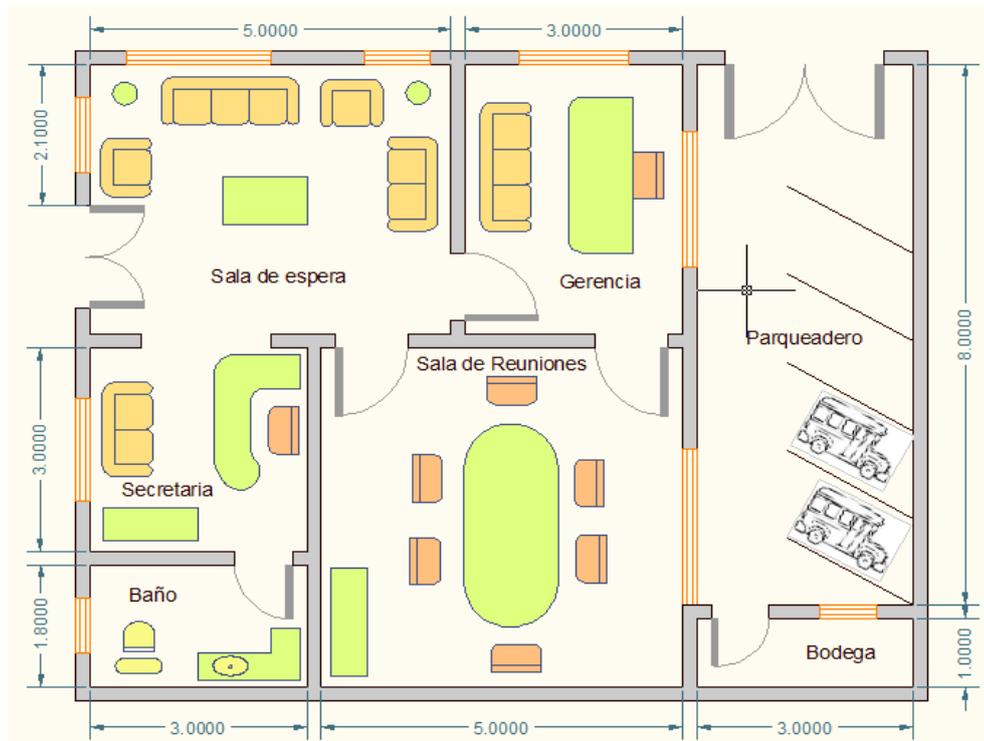
Es importante indicar que el local que se va arrendar es de 165 m² de construcción.

CUADRO N°19
ÁREA DE LAS INSTALACIONES

Áreas	m ²
Gerencia	12
Secretaria	9
Sala de espera	21
Baño	6
Bodega	3
Parqueadero	27
Total	77

ELABORADO POR: La Autora

ILUSTRACIÓN N°9 DISEÑO DE LAS INSTALACIONES



FUENTE: Investigación Directa
ELABORADO POR: Arq. Jairo Huera

La Empresa de servicio de transporte escolar, cuenta con un espacio físico de 99m^2 de acuerdo a la necesidad que el servicio requiere. A continuación se ha tomado en cuenta tres áreas básicas:

La primera corresponde a la oficina de la gerencia en que se ubicará un escritorio, una silla ejecutiva, dos sillas normales y una silla de 3 puestos que permitan recibir a los clientes, un archivador con división y un aéreo (registro de documentos importantes).

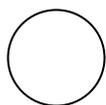
La segunda área corresponde a la oficina de la secretaria con un espacio físico de 9m^2 que tendrá un escritorio, una silla ejecutiva, y una silla de tres puestos, un archivador con divisiones y un aéreo que servirán para almacenar documentos importantes, así mismo este espacio cuenta con un baño privado para uso de empleados de la empresa.

Y la tercera área es la sala de espera, en este espacio permitirá que los clientes se sientan cómodos y relajados hasta el momento de ser atendidos, un juego de muebles, una mesa de centro; contará con un televisor y dvd, este equipo sirve de entretenimiento para los clientes mientras esperan su turno para ser atendidos.

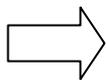
4.8 DIAGRAMA DE PROCESOS

Son las etapas que se deben seguir para brindar un servicio de calidad, acorde a las exigencias del mercado y a fin de lograr la satisfacción de los clientes dando de esta manera cumplimiento a la misión de la empresa.

Para determinar el proceso de actividades se utilizó el diagrama de flujo de procesos, donde se usa una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas. A continuación se muestra la simbología.



Operación.- Significa que se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos, o la combinación de cualquiera de los tres.

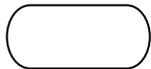


Transporte.- Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de destino .



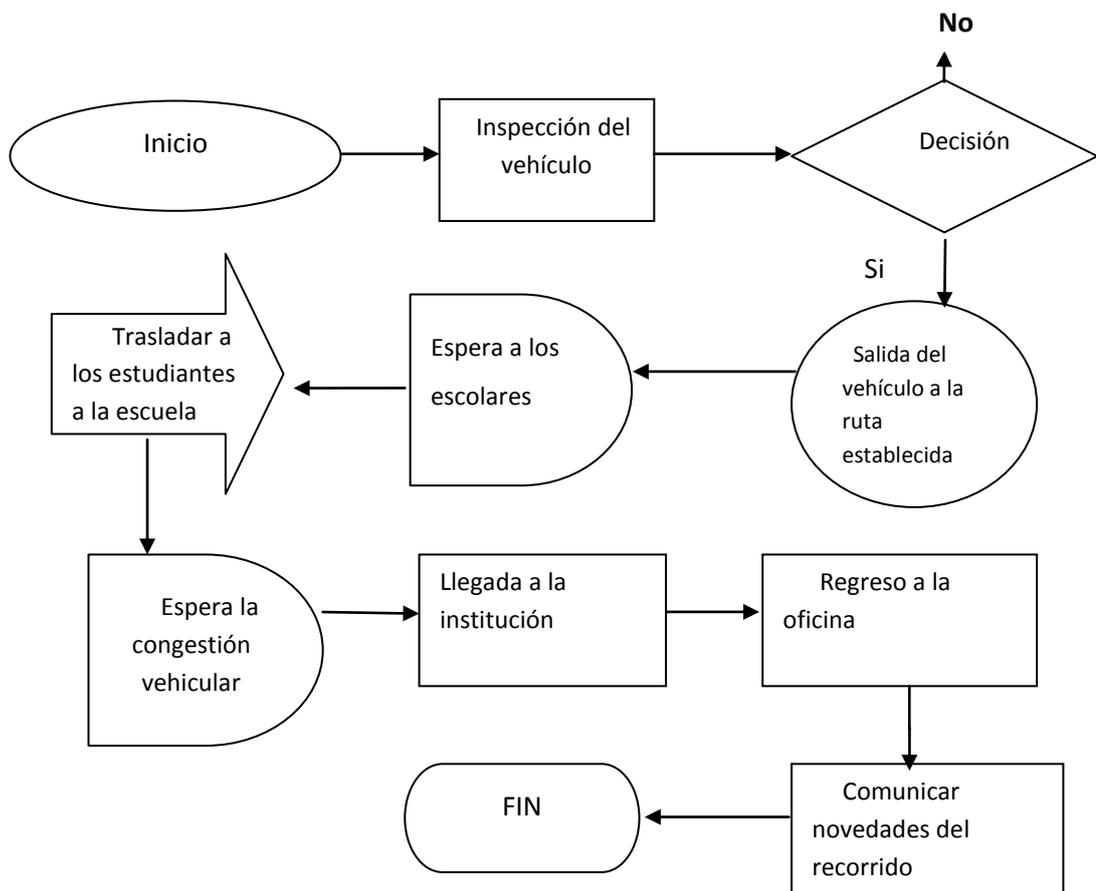
Demora.- Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente. En otras ocasiones, el propio proceso exige una demora.

 **Inspección.-** Es la acción de controlar que se efectuó correctamente una operación, un transporte o verificar la calidad del producto.

 **Terminador.-** Expresa inicio o fin de un programa.

4.8.1 Diagrama de procesos de los servicios

Este método es el más usado para representar gráficamente los procesos; en la empresa escolar tendrá las siguientes actividades:



ELABORADO POR: La Autora

CUADRO No.20
LISTA DE ACTIVIDADES

N°	Actividades	Tiempo	
1	Inspección del vehículo	15min	(5:30 - 5:45)am
2	Salida del vehículo a la ruta establecida	30 min	(5:45 – 6:15) am
3	Espera a los pre escolares	15 min	(6:15 – 6:30) am
4	Trasladar a los estudiantes a los centros educativos	30 min	(6:30 – 7:00) am
5	Espera por la congestión vehicular	5 min	(7:00 – 7:05) am
6	Llegada a la institución	10 min	(7.05 -7:15) am
7	Regreso a la oficina	10 min	(7:15 – 7:25)am
8	Llegada a la oficina e informar novedades del recorrido	10 min	(7:25 – 7:35)am
	Total	2:05	

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La autora

4.9 PRESUPUESTO DE INVERSIONES

Dentro las inversiones se tienen:

Inversión fija

- **Equipo de computación**

CUADRO No.21
EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora	2	780,00	1.560,00
Impresora multifunción	1	150,00	150,00
TOTAL			1.710,00

FUENTE: PC Word
ELABORADO POR: La Autora

- **Equipo de oficina**

Estos bienes son tangibles de uso permanente referente a muebles y enseres de oficina que contribuyen a las operaciones y actividades administrativas de la empresa.

**CUADRO No.22
EQUIPO DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono	2	60	120,00
Sumadora	1	30	30,00
Flash memory	2	15	30,00
Televisión	1	880	880,00
Dvd	1	120	120,00
Grabadora	1	180	180,00
Grapadora	2	9	18,00
Perforadora	2	6	12,00
Papelera	2	25	50,00
TOTAL			1.320,00

FUENTE: Provesum
ELABORADO POR: La Autora

- **Muebles y enseres**

Con la creación de la empresa y para su puesta en marcha, se requiere de mobiliario y equipos, lo que se incrementará a medida que crezca la misma.

**CUADRO No.23
MUEBLES Y ENSERES**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio de oficina	2	155	310,00
Silla ejecutiva	2	80	160,00
Archivadores aéreos	2	40	80,00
Archivadores con división	2	58	116,00
Mesa de reuniones	1	80	80,00
Sillas para 3 personas	2	85	170,00
Sillas para reuniones	8	25	200,00
Juego de muebles	1	600	600,00
Mesa de centro	1	30	30,00
TOTAL			1.746,00

FUENTE: Provesum
ELABORADO POR: La Autora

- **Resumen de activos fijos**

CUADRO No.24
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCIÓN	VALOR
Equipo de computación	1.710,00
Equipo de oficina	1.320,00
Muebles y enseres	1.746,00
TOTAL	4.776,00

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La autora

4.9.1 Inversión diferida

La inversión diferida está compuesta por las erogaciones por concepto de estudios y constitución, Según la NIF 38, también toman el nombre de gastos preoperativos.

CUADRO No.25
INVERSIÓN DIFERIDA

DESCRIPCIÓN	VALOR
Estudio de factibilidad	1600
Tramites de constitución	550
Readecuación del lugar	500
Software contable	780
TOTAL	3430

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La autora

4.9.2 Inversión variables o capital de trabajo

El capital de trabajo se encuentra presupuestado para un mes tomando en cuenta que son 8 vehículos, tiempo que se necesita tener dinero en efectivo para cubrir algunos egresos, hasta que la actividad adquiera independencia operativa.

CUADRO No.26
INVERSIÓN VARIABLE O CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
Costos de Operación		6096,17
Sueldos operativos	6000,00	
Soat	42.83	
Uniformes	53.33	
Gastos de Administración		1675,24
Sueldo Administrativos	1448.16	
Arriendo	120,00	
Servicios básicos	21,00	
Servicios de comunicación	60,00	
Mantenimiento de computación	15,00	
Útiles de oficina	11.08	
Gastos de Ventas		72,50
Publicidad	72.50	
Subtotal		7843,91
Imprevistos 2%		156,88
Total		8000,79

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La autora

<p style="text-align: center;">CALCULO MENSUAL SUELDO OPERATIVO</p> <p>Sueldo chofer: \$ 750 Vehículos : 8</p> $750 \times 8 = 6000$	<p style="text-align: center;">CALCULO MENSUAL SOAT</p> <p>Soat anual por cada vehículo: \$64,25 Vehículos: 8</p> $\frac{64,25}{12} = 5,35 \times 8 = 42,83$
<p style="text-align: center;">CALCULO MENSUAL UNIFORMES</p> <p>Uniformes:\$80 Choferes : 8</p> $\frac{80}{12} = 6.66 \times 8 = 53,33$	<p style="text-align: center;">CALCULO MENSUAL SERVICIOS BÁSICOS</p> <p>Agua : \$ 6 Luz : \$ 15</p> $6 + 15 = 21$

Resumen de Inversiones requeridas

INVERSION EN ACTIVOS	VALOR \$
Fijos	4.776,00
Variables (capital de trabajo)	8000,79
Gastos Pre operativos (diferido)	3430,00
TOTAL:	16.206,79

CAPÍTULO V

5 ESTUDIO FINANCIERO

Este estudio tiene como finalidad establecer, ordenar y evaluar la información financiera tales como: ingresos, egresos, estados financieros y evaluadores, necesarios para la toma de decisiones dentro de la operatividad de la organización.

5.1 Ingresos.

Los ingresos de la empresa están representados por la venta de los servicio de transporte escolar, turístico y nocturno.

5.1.1 Proyección de Ingresos

La proyección de ingresos está efectuada, para los recorridos escolares tanto de la mañana como de la noche y los viajes de turismo que se realicen durante todo el año. Las unidades que brindarán el servicio de transporte serán 8 para el primer año, con un aumento de una unidad durante los primeros cinco años, el precio de los servicios crece cada año en base a la inflación del año 2013 que es del 4,16% anual.

➤ **Ingresos por servicio de transporte matutino**

CUADRO No.27
INGRESOS POR EL SERVICIO DE TRANSPORTE MATUTINO

SERVICIOS	2013	2014	2015	2016	2017
No. de vehículos	8	9	10	11	12
No. de pasajeros	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00
Total de clientes atendidos	136,00	153,00	170,00	187,00	204,00
No. de meses laborables	9	9	9	9	9
Precio mensual por el servicios	25,00	26,04	27,12	28,25	29,43
TOTAL	30.600,00	35.857,08	41.498,59	47.547,43	54.027,71

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

Total de clientes atendidos $8 \times 17 = 136$
Ingreso anual $136 \times 9 \times 25 = 30600$

➤ **Ingresos por servicio de transporte nocturno**

CUADRO No.28
INGRESOS POR EL SERVICIO DE TRANSPORTE NOCTURNO

SERVICIOS	2013	2014	2015	2016	2017
No. de vehículos	8	9	10	11	12
No. de pasajeros	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00
Total de clientes atendidos	136,00	153,00	170,00	187,00	204,00
No. de meses laborables	9	9	9	9	9
Precio mensual por el servicios	30,00	31,25	32,55	33,90	35,31
TOTAL	36.720,00	43.028,50	49.798,31	57.056,91	64.833,25

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

➤ **Ingresos por servicio de viajes de turismo**

CUADRO No.29
INGRESOS POR EL SERVICIO DE VIAJES DE TURISMO

SERVICIOS	2013	2014	2015	2016	2017
No. de vehículos	8	9	10	11	12
No. de pasajeros	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00
Total de clientes atendidos	136,00	153,00	170,00	187,00	204,00
No. De viajes	12	12	12	12	12
Precio promedio por el servicios	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
TOTAL	24.480,00	27.540,00	30.600,00	33.660,00	36.720,00

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

➤ **Ingresos por aportaciones de los socios**

Estos ingresos corresponden a la mensualidad de \$100 que deben aportar los socios que servirá para realizar cualquier actividad.

CUADRO No.30
INGRESOS POR APORTACIONES DE LOS SOCIOS

SERVICIOS	2013	2014	2015	2016	2017
No. de Socios	8	9	10	11	12
Aporte mensual 100 dólares	1.200,00	1.249,92	1.301,92	1.356,08	1.412,49
TOTAL	9.600,00	11.249,28	13.019,17	14.916,84	16.949,87

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

➤ **Ingresos consolidados**

CUADRO No.31
INGRESOS CONSOLIDADOS

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos por el servicio de transporte matutino	30.600,00	35.857,08	41.498,59	47.547,43	54.027,71
Ingresos por el servicio de transporte nocturno	36.720,00	43.028,50	49.798,31	57.056,91	64.833,25
Ingresos por el servicio de transporte de turismo	24.480,00	27.540,00	30.600,00	33.660,00	36.720,00
Ingresos por las aportaciones de los socios	9.600,00	11.249,28	13.019,17	14.916,84	16.949,87
TOTAL DE INGRESOS	101.400,00	117.674,86	134.916,07	153.181,18	172.530,84

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

5. 2 Egresos.

Los egresos son los desembolsos que se realizaran para cubrir los costos operativos, gastos administrativos y ventas.

5.2.1 Costos de operación

Los costos de operación corresponden al pago por el servicio prestado de la flota de vehículos, el costo del servicio del SOAT y uniformes, estos rubros crecen en base a la inflación del 4,16% del año 2012.

➤ **Costo por el servicio de transporte**

Tomando en cuenta que no ha considerado en invertir en flota vehicular para la empresa debido a los altos costos que representarían, razón por la cual se utilizarán los vehículos de los asociados, se fijó una tarifa por el servicio de recorridos de 750 mensuales por cada vehículo

CUADRO No.32
COSTO POR EL SERVICIO DE TRANSPORTE

DESCRIPCIÓN	Valor	2013	2014	2015	2016	2017
	mensual					
No. De Vehículos		8,00	9,00	10,00	11,00	12,00
Costo del servicio	750	9.000,00	9.374,40	9.764,38	10.170,57	10.593,67
TOTAL		72.000,00	84.369,60	97.643,75	111.876,30	127.124,03

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

$$750 \times 12 = 9000 \times 8 = 72000$$

➤ **Costo por el servicio del SOAT**

CUADRO No.33
COSTO POR EL SERVICIO DEL SOAT

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
No. De Vehículos	8,00	9,00	10,00	11,00	12,00
Costo del servicio	64,25	66,92	69,71	72,61	75,63
TOTAL	514,00	602,31	697,07	798,67	907,52

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

➤ **Uniformes**

CUADRO No.34
UNIFORMES

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Uniformes					
Cantidad (unidades)	8	9	10	11	12
Costo unitario	80	83	87	90	94
TOTAL	640,00	720,00	800,00	880,00	960,00

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

➤ **RESUMEN DE COSTOS DE OPERACIÓN**

CUADRO No.35
RESUMEN DE COSTOS DE OPERACIÓN

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Costo del servicio	72.000,00	84.369,60	97.643,75	111.876,30	127.124,03
SOAT	514,00	602,31	697,07	798,67	907,52
Uniformes	640,00	720,00	800,00	880,00	960,00
TOTAL	73.154,00	85.691,91	99.140,82	113.554,98	128.991,55

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

5.2.2 Gastos Administrativos.

Dentro de los gastos administrativos se encuentran las erogaciones de oficina. Para su proyección se ha utilizado la tasa de inflación del 4,16%.

➤ **Sueldos Administrativos.**

Son desembolsos de dinero que se realizan por concepto de pagos que se realizan a los empleados del área administrativa.

CUADRO No.36
SUELDOS ADMINISTRATIVOS

No.	PERSONAL	2013	2014	2015	2016	2017
1	Gerente	450,00	494,55	543,51	597,32	656,45
1	Contadora	330,00	362,67	398,57	438,03	481,40
1	Atención al cliente	318,00	349,48	384,08	422,10	463,89
	MENSUAL	1.098,00	1.206,70	1.326,17	1.457,46	1.601,74
	ANUAL	13.176,00	14.480,42	15.913,99	17.489,47	19.220,93

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

CUADRO No.37
PROYECCIÓN DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Salario Básico Unificado	13.176,00	14.480,42	15.913,99	17.489,47	19.220,93
Aporte Patronal 12.15%	1.600,88	1.759,37	1.933,55	2.124,97	2.335,34
Fondos de Reserva 8.33%		1.206,70	1.326,17	1.457,46	1.601,74
Vacaciones	549,00	603,35	663,08	728,73	800,87
Décimo Tercero	1.098,00	1.206,70	1.326,17	1.457,46	1.601,74
Décimo Cuarto	954,00	1.048,45	1.152,24	1.266,31	1.391,68
Total sueldos administrativos	17.377,88	20.305,00	22.315,19	24.524,40	26.952,31

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

➤ **Arriendo**

El arriendo está representado por el pago que se realizará por ocupar el lugar donde funcionará la empresa.

CUADRO No.38
ARRIENDO

DESCRIPCIÓN	Mensual	2013	2014	2015	2016	2017
Arriendo	120	1440,00	1499,90	1562,30	1627,29	1694,99
TOTAL		1440,00	1499,90	1562,30	1627,29	1694,99

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La autora

➤ **Servicios básicos**

Son servicios indispensables que la empresa debe cancelar mensualmente.

CUADRO No. 39
SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	Valor mensual	2013	2014	2015	2016	2017
Agua	6	72,00	75,00	78,12	81,36	84,75
Luz	15	180,00	187,49	195,29	203,41	211,87
TOTAL		252,00	262,48	273,40	284,78	296,62

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

CUADRO No.40
SERVICIOS DE COMUNICACIÓN

DESCRIPCIÓN	Valor mensual	2013	2014	2015	2016	2017
Servicio de teléfono	40	480,00	499,97	520,77	542,43	565,00
Servicio de internet	20	240,00	249,98	260,38	271,22	282,50
TOTAL		720,00	749,95	781,15	813,65	847,49

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

➤ **Suministros de Oficina**

Es indispensable la adquisición de los suministros de oficina los cuales son parte complementaria para la realización de las actividades.

CUADRO No.41
SUMINISTROS DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	2013	2014	2015	2016	2017
Resma de papel bond	15	4,00	60,00	62,50	65,10	67,80	70,62
Carpetas archivadoras	12	2,00	24,00	25,00	26,04	27,12	28,25
Grapadora	2	1,50	3,00	3,12	3,25	3,39	3,53
Perforadora	2	3,00	6,00	6,25	6,51	6,78	7,06
Útiles varios	1	40,00	40,00	41,66	43,40	45,20	47,08
TOTAL			133,00	138,53	144,30	150,30	156,55

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

➤ **Mantenimiento Computación**

El mantenimiento de computación se lo debe realizar constantemente, porque es el equipo de trabajo más importante de la empresa, ya que es el principal sistema de información, para los siguientes años se aumentó el porcentaje de inflación.

CUADRO No.42
MANTENIMIENTO DEL EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	Valor mensual	2013	2014	2015	2016	2017
Mantenimiento computación	15	180,00	187,49	195,29	203,41	211,87

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

**CUADRO No.43
RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS**

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Sueldos	17.377,88	20.305,00	22.315,19	24.524,40	26.952,31
Arriendo	1.440,00	1.499,90	1.562,30	1.627,29	1.694,99
Servicios básicos	252,00	262,48	273,40	284,78	296,62
Servicios de comunicación	720,00	749,95	781,15	813,65	847,49
Mantenimiento computación	180,00	187,49	195,29	203,41	211,87
Útiles de oficina	133,00	138,53	144,30	150,30	156,55
TOTAL	20.102,88	23.143,36	25.271,63	27.603,82	30.159,84

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

5.2.3 Gastos de Ventas.

En los gastos de ventas incluye la publicidad que se realiza para la venta del servicio, este valor crece en función de la inflación del 4,16%

➤ **Publicidad.**

**CUADRO No.44
PUBLICIDAD**

DESCRIPCIÓN	V. mensual	2013	2014	2015	2016	2017
Trípticos	16.66	200,00	208,32	216,99	226,01	235,41
Radio	33.33	400,00	416,64	433,97	452,03	470,83
Tarjetas de presentación	10	120,00	124,99	130,19	135,61	141,25
Página web	12.50	150,00	156,24	162,74	169,51	176,56
	TOTAL	870,00	906,19	943,89	983,16	1.024,05

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

5.2.4 Gastos Financieros.

➤ **Financiamiento**

Para llevar a cabo el proyecto se necesita un préstamo de 5.000 dólares para cubrir los gastos de los activos fijos y activos diferidos, el mismo que será financiado por la Cooperativa 29 de Octubre Ltda ya que

tiene convenio con el Banco del Fomento, con las siguientes condiciones de financiamiento.

DATOS DEL CRÉDITO: Capital= 5.000 Tasa= 17% Tiempo= 3 años
Cuota= Mensual

CUADRO No.45
AMORTIZACIÓN

meses	cuota	intereses	amortización	amortizado	pendiente
0					5.000,00
1	178,26	70,83	107,43	107,43	4.892,57
2	178,26	69,31	108,95	216,38	4.783,62
3	178,26	67,77	110,50	326,88	4.673,12
4	178,26	66,20	112,06	438,94	4.561,06
5	178,26	64,62	113,65	552,59	4.447,41
6	178,26	63,01	115,26	667,85	4.332,15
7	178,26	61,37	116,89	784,74	4.215,26
8	178,26	59,72	118,55	903,29	4.096,71
9	178,26	58,04	120,23	1.023,51	3.976,49
10	178,26	56,33	121,93	1.145,44	3.854,56
11	178,26	54,61	123,66	1.269,10	3.730,90
12	178,26	52,85	125,41	1.394,51	3.605,49
13	178,26	51,08	127,19	1.521,69	3.478,31
14	178,26	49,28	128,99	1.650,68	3.349,32
15	178,26	47,45	130,81	1.781,50	3.218,50
16	178,26	45,60	132,67	1.914,17	3.085,83
17	178,26	43,72	134,55	2.048,71	2.951,29
18	178,26	41,81	136,45	2.185,17	2.814,83
19	178,26	39,88	138,39	2.323,55	2.676,45
20	178,26	37,92	140,35	2.463,90	2.536,10
21	178,26	35,93	142,34	2.606,24	2.393,76
22	178,26	33,91	144,35	2.750,59	2.249,41
23	178,26	31,87	146,40	2.896,99	2.103,01
24	178,26	29,79	148,47	3.045,46	1.954,54
25	178,26	27,69	150,57	3.196,03	1.803,97
26	178,26	25,56	152,71	3.348,74	1.651,26
27	178,26	23,39	154,87	3.503,61	1.496,39
28	178,26	21,20	157,06	3.660,67	1.339,33
29	178,26	18,97	159,29	3.819,96	1.180,04
30	178,26	16,72	161,55	3.981,51	1.018,49
31	178,26	14,43	163,84	4.145,35	854,65

32	178,26	12,11	166,16	4.311,50	688,50
33	178,26	9,75	168,51	4.480,01	519,99
34	178,26	7,37	170,90	4.650,91	349,09
35	178,26	4,95	173,32	4.824,23	175,77
36	178,26	2,49	175,77	5.000,00	0,00

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

CUADRO No.46

GASTO INTERÉS DE LA DEUDA

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Interés	744,65	488,22	184,62	0,00	0,00

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

5.2.5 Depreciación y Amortización

El cálculo de la depreciación se la realizará a todos los activos de la empresa, consiste en calcular la vida útil de cada bien y registra un valor de depreciación cada año.

CUADRO No.47

DEPRECIACIÓN

ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	AÑO 0	% POR LEY	2013	2014	2015	2016	2017
Equipo de Computación	1.710,00	33,33%	570,00	570,00	570,00		
Renovación de equipo de Computación	1.781,14	33,33%				593,71	593,71
Equipo de Oficina	1.320,00	10,00%	132,00	132,00	132,00	132,00	132,00
Muebles y Enseres	1.746,00	10,00%	174,60	174,60	174,60	174,60	174,60
Vehículo	0,00	20,00%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	6.557,14		876,60	876,60	876,60	900,31	900,31

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

➤ **Amortización diferida**

CUADRO No.48
AMORTIZACIÓN DIFERIDA O GASTOS PREOPERATIVOS

DETALLA	VALOR INICIAL	AMORTIZACIÓN ANUAL	2013	2014	2015	2016	2017
Activo Diferidos	3.430,00	20%	686	686	686	686	686

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

5.2.6 Resumen de egresos

CUADRO No.49
RESUMEN DE EGRESOS

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Costos operativos	73.154,00	85.691,91	99.140,82	113.554,98	128.991,55
Gastos administrativos	20.102,88	23.143,36	25.271,63	27.603,82	30.159,84
Gastos de ventas	870,00	906,19	943,89	983,16	1.024,05
Gastos por depreciación	876,60	876,60	876,60	900,31	900,31
Gastos de amortización	686,00	686,00	686,00	686,00	686,00
Gastos financieros	744,65	488,22	184,62	0,00	0,00
TOTAL	96.434,14	111.792,27	127.103,56	143.728,26	161.761,76

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

5.3 ESTADOS PROFORMA.

Luego de establecer los ingresos y egresos se procedió a estructurar los siguientes balances proforma.

5.3.1 Estado de situación inicial

El balance de arranque representa la posición financiera de la empresa tanto de activos como pasivos.

CUADRO No.50
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVO			PASIVO		
ACTIVOS CORRIENTE		8.000,79	PASIVOS LARGO PLAZO		5.000,00
Caja – Bancos	8.000,79		Préstamo por pagar	5.000,00	
ACTIVOS NO CORRIENTES		4.776,00	CAPITAL		11.206,79
Equipo de Computación	1.710,00		Inversión propia	11.206,79	
Equipo de oficina	1.320,00				
Muebles y enseres	1.746,00				
ACTIVO DIFERIDO		3.430,00			
Gastos de constitución	3.430,00				
TOTAL ACTIVOS		16.206,79	TOTAL PASIVOS Y CAPITAL		16.206,79

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

5.3.2 Estado de Resultados

El estado de resultado refleja los ingresos y gastos que la empresa va generando durante su desarrollo, además presenta la utilidad y pérdida que está obteniendo.

CUADRO No.51
ESTADO DE RESULTADOS

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos proyectados	101.400,00	117.674,86	134.916,07	153.181,18	172.530,84
Costos operativos	73.154,00	85.691,91	99.140,82	113.554,98	128.991,55
Utilidad bruta	28.246,00	31.982,95	35.775,26	39.626,21	43.539,28
Gastos administrativos	20.102,88	23.143,36	25.271,63	27.603,82	30.159,84
Gastos de ventas	870,00	906,19	943,89	983,16	1.024,05
Gastos financieros	744,65	488,22	184,62	0,00	0,00
Gastos por depreciación	876,60	876,60	876,60	900,31	900,31
Gastos diferidos	686,00	686,00	686,00	686,00	686,00

Utilidad operativa	4.965,86	5.882,59	7.812,52	9.452,92	10.769,08
Participación trabajadores	744,88	882,39	1.171,88	1.417,94	1.615,36
Utilidad o pérdida antes de impuestos	4.220,98	5.000,20	6.640,64	8.034,98	9.153,72
Impuesto a la renta	970,83	1.100,04	1.460,94	1.767,70	2.013,82
Utilidad neta proyectada	3.250,16	3.900,15	5.179,70	6.267,29	7.139,90

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

5.3.3 Flujo de Caja con Protección

Este estado financiero muestra la dinámica del efectivo en relación a sus entradas y salidas.

CUADRO No.52
FLUJO DE CAJA

DESCRIPCIÓN	Año 0	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESOS						
Inversión inicial	-16.206,79					
Utilidad operacional		4.965,86	5.882,59	7.812,52	9.452,92	10.769,08
(+)Depreciación		876,60	876,60	876,60	900,31	900,31
(+)Diferidos		686	686	686	686	686
(-)Reinversión					1.781,14	
(-)Part. Trabajadores		744,88	882,39	1.171,88	1.417,94	1.615,36
(-)Impuestos		970,83	1.100,04	1.460,94	1.767,70	2.013,82
(+)Recuperación de inversión						2.126,71
(=) FLUJO DE CAJA NETO PROYECTADO	-16.206,79	4.812,76	5.462,75	6.742,30	6.072,46	10.852,92

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La Autora

5.4 EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN

Para evaluar el proyecto se aplicó índices financieros clásicos, que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo. A continuación el análisis de cada uno de ellos.

5.5 COSTO DE OPORTUNIDAD

Los porcentajes de las tasas de ponderación se obtuvieron en la Cooperativa 29 de Octubre Ltda. de una importante institución bancaria del país, es decir puede estar representado en las siguientes condiciones.

CUADRO No.53
COSTO DE OPORTUNIDAD

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
Capital Propio	11.206,79	69,15	4,60	318,08
Capital Financiado	5.000,00	30,85	17,00	524,47
TOTAL	16.206,79	100,00	21,60	842,56

Fuente: investigación Directa

Elaborado por: La Autora

$$V.P \quad 69,15 \times 4,60 = 318,08$$

$$30,85 \times 17,0 = \underline{524,47}$$

$$842,56/100$$

$$\mathbf{Ck = 8,43\%}$$

El costo de oportunidad da a conocer el rendimiento de la inversión.

5.5.1 Tasa de Rendimiento Medio

DATOS:

Ck(costo de oportunidad) = 8,43%

if(inflación) = 4,16%

TRM= ((1+ck) (1+if))-1

TRM= ((1+0.0843)(1+0.0416))-1

TRM=0, 1294 X100

TRM=12,94%

El porcentaje que genera el capital denominado como tasa de redescuento, permite evaluar la inversión determinando el valor actual, se comprueba la rentabilidad que genera la inversión del proyecto.

5.5.2 Valor Actual Neto.

**CUADRO No.54
VALOR ACTUAL NETO**

AÑO	INVERSIÓN INICIAL	ENTRADAS DE EFECTIVO	FACTOR DE DESCUENTO 12,94%	ENTRADAS ACTUALES
0	-16.206,79			-16.206,79
2013		4.812,76	0,885	4.261,49
2014		5.462,75	0,784	4.282,98
2015		6.742,30	0,694	4.680,69
201		6.072,46	0,615	3.732,80
2017		10.852,92	0,544	5.907,23
VAN				6.658,40

Fuente: investigación Directa

Elaborado por: La Autora

$$VAN = -II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} \dots + \frac{FNE}{(1+r)^n}$$

En donde:

II= INVERSIÓN INICIAL

FNE= FLUJOS NETOS DE EFECTIVO

I= TASA DE REDESCUENTO O TRM

n= TIEMPO DE HORIZONTE DE VIDA DE ÚTIL DEL PROYECTO.

$$VAN = -16206,79 + \frac{48812,76}{(1+0,1294)^1} + \frac{5462,75}{(1+0,1294)^2} + \frac{6742,75}{(1+0,1294)^3} + \frac{6072,36}{(1+0,1294)^4} + \frac{10852,92}{(1+0,1294)^5}$$

VAN = 6.658,40

De acuerdo a la evaluación realizada en el VAN para el estudio propuesto alcanza 6.658,40, valor que es mayor a cero por tal razón quiere decir que el proyecto es aceptado.

Al invertir 1620.79 en 5 años se estaría obteniendo 6658.40 mas que la inversión recibida

Este indicador representa la rentabilidad del proyecto en términos monetarios a tiempo real.

5.5.3 Tasa Interna de Retorno

Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN es igual a cero (0).

CUADRO No.55
TASA INTERNA DE RETORNO

AÑO	ENTRADAS EN EFECTIVO	FACTOR 12,94%	ENTRADAS ACTUALIZADAS	FACTOR 27%	ENTRADAS ACTUALIZADAS
0	-16.206,79		-16.206,79		-16.206,79
1	4.812,76	0,885	4261,49	0,787	3.789,57
2	5.462,75	0,784	4282,98	0,620	3.386,91
3	6.742,30	0,694	4680,69	0,488	3.291,52
4	6.072,46	0,615	3732,80	0,384	2.334,26
5	10.852,92	0,544	5907,23	0,303	3.284,95
VAN			6.658,40		-119,57

Fuente: investigación Directa

Elaborado por: La Autora

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VANTi}{VANTi - VANTs}$$

En donde:

Ti= Tasa inferior

T_s= Tasa superior

VANTi= Valor Actual neto tasa inferior

VANTs= Valor Actual neto tasa superior

TIR = 26,67% > 12,94%

La Tasa Interna de Retorno que se obtuvo, indica la rentabilidad del proyecto, por tanto el proyecto se lo considera factible ya que es mayor que la tasa de rendimiento medio.

5.5.4 Periodo de Recuperación de la Inversión

CUADRO No.56
PERIODO DE RECUPERACIÓN

AÑOS	CAPITAL	FLUJO NETO ACUMULADOS	RECUP. CAPITAL	TIEMPO DE RECUPERACIÓN	
1	16.206,79	4.261,49	4.261,49	1	Año
2		4.282,98	4.282,98	2	Años
3		4.680,69	4.680,69	3	Años
4		3.732,80	2.981,62	9	Meses

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La autora

CÁLCULO	
Periodo de recuperación =	$100\% / \text{TIR}$
Periodo de recuperación =	$100\% / 26.67$
Periodo de recuperación =	3,74
Años	= 3
Meses	= $0,74 * 12 = 8,88 = 9$ meses
Días	= $0,088 * 30 = 2$ días

La inversión de recupera en 3 años, 9 meses , 2 días

5.5.5 Costo beneficio.

Se toma como referencia los resultados para determinar el beneficio costo del proyecto.

Si $B/C > 1$ Se puede aceptar el proyecto

Si $B/C < 1$ No se puede aceptar el proyecto

Si $B/C = 1$ No se debe aceptar o pensarlo dos veces

CUADRO No.57
COSTO BENEFICIO

AÑO	Entradas de efectivo	FACTOR 12,94%	FNE ACTUALIZADOS
1	4.812,76	0,89	4.261,49
2	5.462,75	0,78	4.282,98
3	6.742,30	0,69	4.680,69
4	6.072,46	0,61	3.732,80
5	10.852,92	0,54	5.907,23
SUMAN=			22.865,19

Fuente: investigación Directa
Elaborado por: La autora

$$C/B = \frac{\text{Flujos netos actualizados}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$C/B = \frac{22.865,19}{16.206,79}$$

$$C/B = 1,41$$

El beneficio Costo debe ser mayor a 1, ya que de esta manera se recibe un adicional sobre los egresos realizados.

Este análisis indica que por cada dólar invertido en el proyecto generará 0,41 dólares adicionales.

5.5.6 Resumen de la Evolución Financiera

CUADRO No. 58
RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA

EVALUADOR	CRITERIO DE EVALUACIÓN	VALOR	RESULTADO
TRM =		12,94%	
VAN =	VAN > 0	6.658,40	Aceptable
TIR % =	TIR > TRM	26,67	Aceptable
PRI=		3,9	Años bueno
B/C =	R B/C > 1	1,41	Aceptable

Fuente: investigación Directa

Elaborado por: La autora

Analizado todos los puntos del capítulo se determina que el proyecto tiene un alto grado de factible en las condiciones estudiadas, para su ejecución es necesario realizar ajustes ya que los escenarios son cambiantes.

CAPÍTULO VI

6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

El presente capítulo tiene como finalidad sentar las bases de la administración para la gestión del proyecto, donde el principal factor decisivo es el talento humano, con el aspecto estratégico, organizacional y legal se alcanzarán los objetivos de la empresa.

6.1 ASPECTOS ESTRATÉGICOS DE LA EMPRESA

6.1.1 Nombre de la empresa

Para otorgar el nombre a la empresa, es importante considerar aspectos como la originalidad, claridad, simpleza, atractivo y reflejo; lo cual permita a los consumidores identificar el servicio. Considerando estas características, el nombre y el logo seleccionado para la empresa es, Transporte Escolar Huaqueñita. Este nombre se lo tomó en cuenta porque se va a crear la empresa en el cantón San Pedro de Huaca.

6.1.2 Misión

La Empresa de Transporte Escolar Huaqueñita; es una empresa dedicada a satisfacer las necesidades de transporte escolar, brindando un servicio de comodidad, puntualidad y seguridad, mediante la atención oportuna y personalizada con los clientes.

6.1.3 Visión

“Ser una empresa líder a nivel regional en el año 2017 incrementando unidades nuevas y modernas, que brindará el servicio de transporte escolar generando tranquilidad seguridad y confiabilidad para los padres

de familia, bienestar y seguridad para los alumnos como clientes que adquieran el servicio del transporte escolar y turístico.

6.1.4 Objetivos empresariales

- Alcanzar el prestigio en el mercado, donde los demandantes reconozcan una institución seria y confiable.
- Elaborar estrategias innovadoras que permitan alcanzar los objetivos propuesto.
- Llevar a cabo el mejoramiento continuo de las unidades y por consiguiente su servicio.
- Escuchar y analizar las sugerencias de los empleados de la empresa para conocer sus necesidades y valorar su trabajo.

6.1.5 Políticas

- Evaluar los estados financieros en forma mensual para tomar decisiones a tiempo y corregir posibles dificultades.
- Incrementar el valor agregado en el servicio para conseguir ventaja con la competencia que puede prestar similar servicio.
- Definir adecuada y claramente las responsabilidades de cada socio de la empresa, las cuales deben ser cumplidas a cabalidad por cada una de las personas.

6.1.6 Principios y valores

Son características fundamentales para la elaboración de una cultura organizacional, con la que la empresa deberá realizar sus actividades diarias.

Los siguientes valores y principios son un marco de referencia para promover buenas prácticas éticas y evitar entornos irregulares dentro y

fuera de la empresa, por lo tanto, serán orientadores de la conducta y de todas las acciones y decisiones de la Empresa:

VALORES

- **Confiabilidad.**

Ofrecer a los clientes la certeza de ser una empresa que brinda un servicio honesto y transparente.

- **Responsabilidad.**

Cumplir con los compromisos y obligaciones adquiridas con una persona, empresa o institución, grupo o sociedad, dando respuestas adecuadas a lo que se espera, yendo más allá de la obligación estricta y asumiendo las consecuencias de los actos, resultado de las decisiones que toma o acepta y estar dispuesto a rendir cuenta de estos.

- **Ética.**

Actuar en base a normas de conciencia, estar reflejada en cada uno de los trabajos a realizarse ya que depende la confiabilidad de los clientes.

- **Respeto.**

Es la actitud de comprensión de uno hacia los demás, lo cual permite entender su actuación y comportarse con cordura y tolerancia frente a ellos. De este valor dependerá en gran parte el incremento de clientela.

PRINCIPIOS

- **Orientación hacia el servicio al cliente**

Una permanente actitud positiva de respeto, preocupación ante los requerimientos de los clientes, internos y externos.

- **Búsqueda permanente de la excelencia en el servicio**

Constante preocupación y ejecución de acciones concretas para prestar los servicios para cumplir con las expectativas de los clientes en cuanto a tiempo, costo, calidad y eficiencia considerando la protección del medio ambiente.

- **Trabajo en equipo**

Disposición de esfuerzos en procurar la realización de los objetivos estratégicos de la Empresa.

- **Transparencia**

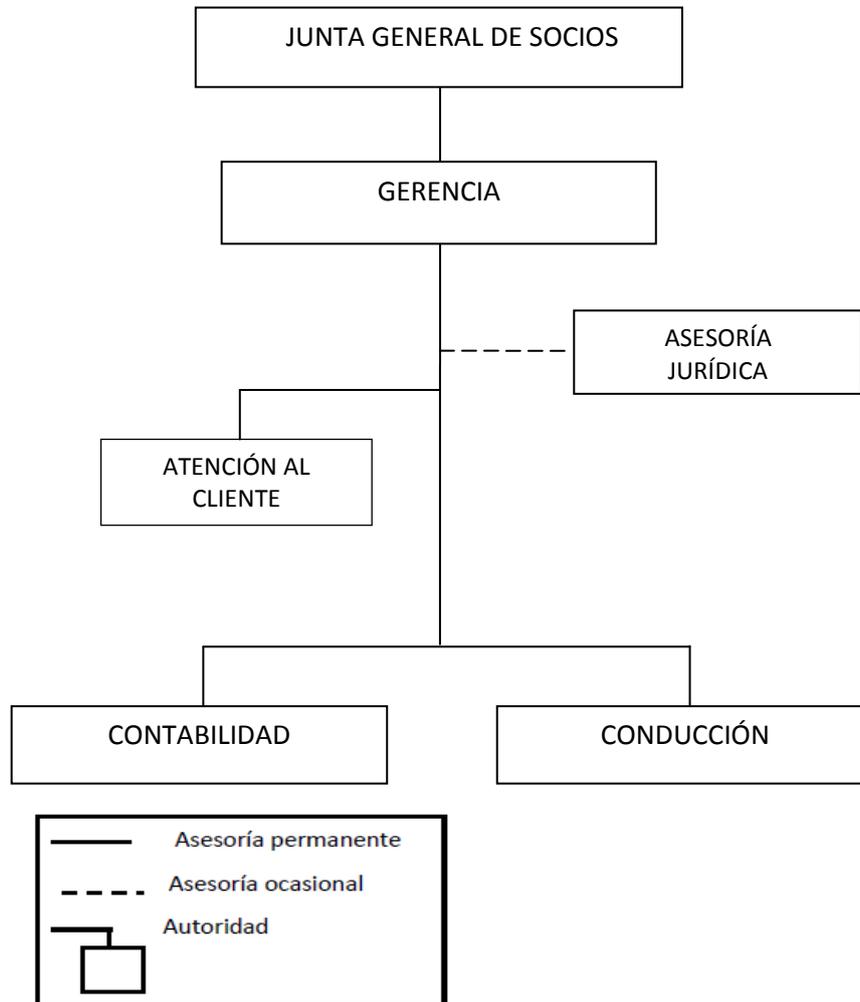
Actuación empresarial de sus funcionarios en apego a la legalidad, y principios éticos, así como una adecuada información a la ciudadanía.

6.2 ASPECTO ORGANIZACIONAL

6.2.1 Organigrama de la empresa

Para la gestión de la empresa de transporte escolar se propone una organización estructural la cual permitirá tener definido claramente sus funciones y responsabilidades de cada nivel jerárquico. La empresa en mención estará compuesta por:

ILUSTRACIÓN 1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



ELABORADO POR: La Autora

6.2.2 Descripción de los niveles administrativos

Los niveles administrativos de la empresa dedicada a brindar servicios de transporte escolar se detallan a continuación:

- Nivel Legislativo Superior;
- Nivel Ejecutivo ;
- Nivel Asesor ;
- Nivel Apoyo ; y
- Nivel Operativo.

6.2.2.1 Nivel Legislativo o Superior

El nivel Legislativo o Superior está compuesto por los Socios de la empresa que conforman la Junta General de Socios y son responsables de la planificación, normativa y toma de decisiones.

6.2.2.2 Nivel Ejecutivo

Este nivel está integrado por la Gerente de la empresa, quien es el encargado de orientar y fijar las políticas, lineamiento de acción y funcionamiento, así como dirigir la gestión administrativa para el eficaz y eficiente funcionamiento de la empresa.

6.2.2.3 Nivel Asesor

El nivel asesor está conformado por la unidad de Asesoría Jurídica, quien será ocasional, constituye la instancia de consulta, consejo o asesoramiento, en la toma de decisiones, su relación de autoridad es indirecta respecto a las unidades de mando de línea u operación, su función se canaliza a través del Administrador o Gerente.

6.2.2.4 Nivel Apoyo

El nivel de apoyo está integrado por Atención al Cliente, que realizará las funciones necesarias para el cumplimiento de las actividades de la empresa.

6.2.2.5 Nivel Operativo

Este nivel está integrado por la Contadora quien deberá presentar informes financieros a la Gerencia siempre que ésta lo requiere; y está conformado con el personal que trabaja de forma directa con los clientes, siendo los choferes profesionales quienes serán los responsables de

cumplir con los objetivos y metas que se ha propuesto alcanzar la empresa.

6.2.3 Identificación de puestos y funciones

JUNTA GENERAL DE SOCIOS	
OBJETIVO	Dirigir la empresa revisar y aprobar cualquier trámite
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Designar y remover administradores y gerentes; • Aprobar las cuentas y los balances que presenten los administradores y gerentes; • Resolver acerca de la forma de reparto de utilidades; • Decidir acerca del aumento o disminución del capital y la prórroga del contrato social; y • Selección de auditores externos en caso de ser requeridos.
CUALIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Honradez y amabilidad; • Puntualidad ;

GERENTE	
OBJETIVO	Será el encargado de dirigir, revisar los procesos de la empresa, a través de estrategias que aseguren el mejoramiento de la organización.
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Representar legalmente a la empresa; • Fortalecer al personal la importancia del trabajo en equipo; • Seleccionar, reclutar y capacitar al personal para su contratación; • Fijar las tarifas para los diferentes servicios a los cuales tendrán acceso los niños; y • Autorizar gastos.
PERFIL DE CARGO:	<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 25 • Disponibilidad: A tiempo completo. • Profesión: Ingeniero en Administración y/o Contabilidad.
COMPETENCIAS:	<ul style="list-style-type: none"> • Líder por excelencia; • Hábil para negociar; • Manejo de nuevas técnicas de liderazgo.

ASESORÍA JURÍDICA	
OBJETIVO	Asesorar a las Unidades Administrativas y Técnicas de la empresa, en aspectos legales y jurídicos.
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar contratos y demás documentos judiciales; • Estudiar y gestionar los tramites de juicio; • Intervenir en representación de la empresa en los procesos judiciales en calidad de actora o demandada; • Emitir pronunciamientos y criterios legales • Emitir informes jurídicos e intervenir de conformidad con la ley; y • Pronunciar opiniones y dictámenes de naturaleza jurídica, requeridos por las autoridades de la empresa.
CUALIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Discreción. ; • Honradez y amabilidad; y • Apariencia física intachable
PERFIL DE CARGO:	<ul style="list-style-type: none"> • Edad: Entre 25 y 35 años. • Profesión: Abogado • Idiomas: Español. • Experiencia laboral: Experiencia mínima de dos años.

ATENCIÓN AL CLIENTE	
OBJETIVO	Será la encargada de dar la bienvenida al cliente y atender problemas menores de la empresa.
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de inscripciones; • Elaboración de un listado de clientes; • Atender al visitante en todos los requerimientos, durante su estadía en la empresa; • Conocer de manera detallada las políticas en cuanto a pago de inscripciones y mensualidades del transporte escolar; • Elaborar reportes del estado de las instalaciones y los requerimientos;
CUALIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Excelente presencia; • Discreción; • Honradez y amabilidad; • Puntualidad.
PERFIL DE CARGO	<ul style="list-style-type: none"> • Edad: Entre 22 y 35 años. • Disponibilidad: Tiempo completo • Profesión: Bachiller • Idiomas: Español

	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia laboral: Experiencia mínima de dos años.
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none"> • Honradez; • Sensibilidad y comprensión para escuchar a los clientes; • Agilidad en la solución de problemas; y • Intuición para prevenir inconvenientes antes que se produzcan.
JEFE INMEDIATO:	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente-Administrador

CONTADOR(A)	
OBJETIVO	Llevar la Contabilidad de la empresa
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de mensualidades; • Realizar las facturaciones de los clientes; • Manejo de caja; • Presentar informes financieros a la gerencia siempre que ésta lo requiere; • Diseñar sistemas de información contables; • Realizar roles de pago para el personal; • Realizar pagos

	tributarios; <ul style="list-style-type: none"> • Vigilar que se mantenga actualizado el inventario de bienes de la institución.
CUALIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Puntual; • Responsabilidad.
PERFIL DE CARGO	<ul style="list-style-type: none"> • Edad: Entre 28 y 35 años. • Disponibilidad: Tiempo completo • Profesión: Ingeniera en Contabilidad. • Experiencia laboral: Experiencia mínima de dos años.
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none"> • Honradez; • Sensibilidad y comprensión para escuchar a los clientes; y • Puntualidad.
JEFE INMEDIATO:	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente-Administrador

CHOFER	
OBJETIVO	Destaca por su responsabilidad en la conducción y acatar las normas de tránsito
FUNCIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Salvaguardar la integridad física y de los estudiantes; • Cumplir con las normas de tránsito; • Realizar el mantenimiento de los vehículos; • Mantener el vehículo aseado y en perfectas condiciones mecánicas;

	<ul style="list-style-type: none"> • Recoger y dejar a los estudiantes en los lugares y los horarios establecidos, de manera cómoda y segura; • Comunicar a la empresa cuando un estudiante se quede en el establecimiento y no haga uso del servicio de transporte; y • Saludar y despedir amablemente a los usuarios y personas relacionadas con el servicio.
CUALIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Puntual; • Amable; y • Responsabilidad.
PERFIL DE CARGO	<ul style="list-style-type: none"> • Edad: Entre 23 y 35 años. • Género: Masculino • Disponibilidad: Tiempo completo • Profesión: chofer profesional • Idiomas: Español • Experiencia laboral: Experiencia mínima de dos años.
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none"> • Honradez; • Sensibilidad y comprensión para escuchar a los clientes; y • Puntualidad.
JEFE INMEDIATO:	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente-Administrador

6.3. ASPECTO LEGAL

6.3.1 Constitución jurídica de la empresa

Constitución como Compañía de Responsabilidad Limitada

Según el Art. 93 reformado, de la Ley de Compañías la Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae mínimo es tres y el máximo 15 socios, 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 Cía. Ltda.

Los cónyuges entre si no pueden comparecer juntos a la constitución de una compañía de responsabilidad limitada.

- **Capital**

El capital suscrito de la compañía no podrá ser menor de cuatrocientos dólares, y deberá estar pagado al momento de otorgarse la escritura de constitución, por lo menos el cincuenta por ciento y el saldo en el plazo de un año.

- **Requisitos para la Constitución**

Para que pueda celebrarse la escritura pública de constitución definitivamente será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen en dinero.

La compañía puede constituirse en un solo acto por convenio entre los que otorguen la escritura, en forma sucesiva, por suscripción pública de acciones.

- **Trámite para la aprobación de la escritura de Constitución**

La escritura pública para la formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, misma que ordenará la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil.

El extracto de la escritura contendrá la indicación del valor pagado del capital suscrito, la forma en que se hubiere organizado la representación legal, con la designación del nombre del representante, caso de haber sido designado en la escritura constitutiva y el domicilio de la compañía. Una vez aprobada la compañía de Transporte Escolar por la Superintendencia de compañías y la Jefatura Provincial de Tránsito, se propone en el campo operativo lo siguiente:

La empresa utilizará para su transportación vehículos a partir del año 2012 en adelante, siendo esta una ventaja competitiva en la empresa, los vehículos se adecuarán con asientos confortables, cinturón de seguridad, equipo de primeros auxilios, equipo de emergencia vehicular (herramientas). Cada uno llevará el logotipo de la empresa “Transporte Escolar Huaqueñita”.

- **Razón social**

La empresa a crearse se llamará “Transporte Escolar Huaqueñita” este nombre se origina del lugar donde se va a crear la empresa, como es la ciudad de Huaca.

- **Requisitos para ingresar como socio a la empresa de transporte escolar**

- Ser Chofer profesional
- Ser propietario de una furgoneta a partir del año 2012.
- Tener RUC Individual
- No pertenecer a ninguna CIA de Transportes.
- Record Policial.
- Certificados de Honorabilidad

6.3.2 Requisitos de funcionamiento

De las investigaciones realizadas el Ilustre Municipio de Huaca, en los departamentos respectivos, se pudo establecer, que no existiría ningún impedimento para su funcionamiento en esta ciudad. Los requisitos son los siguientes: El Registro Único de Contribuyentes (RUC), Patente Municipal

a. Requisitos para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

- Cédulas del representare legal;
- Copia del certificado de votación; y
- Recibo del pago de agua, luz o teléfono.

b. Requisitos para obtener la Patente Municipal

- Requisitos para tramites de tránsito y transporte;
- Permiso de operación.

c. Constitución Jurídica

- Formulario según el tipo de trámite;
- Estatuto o minuta;
- Copia a color de documentos personales; y
- Copia de estatuto de movilidad.

6.4 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- **Servicio de transporte escolar**

El servicio a prestar en el transporte escolar, es un servicio diseñado puerta a puerta, en el cual los estudiantes serán recogidos en su residencia y trasladados a las instalaciones de la escuela, evitando exponer el alumno a los peligros de las calles.

Este servicio ofrecerá a los alumnos un servicio económico, cómodo, confiable y seguro, indica que las personas que realizarán el transporte serán de toda la confianza para los usuarios, garantizando así el bienestar y la seguridad de los estudiantes, al igual la tranquilidad de los padres de familia.

Será un servicio generado para satisfacer la necesidad de los padres de familia y de los alumnos, para el traslado de los estudiantes a la escuela, desde sus casas, evitando en muchas ocasiones que los alumnos deban pagar dos buses o busetas de servicio público, incurriendo en muchas ocasiones en el retraso de la llegada de los estudiantes a la institución.

- **Servicio turístico**

Esta condición permite, además de generar empleo, prestar otros servicios complementarios como puede ser el servicio de turismo a empresa, familias, amigos etc.

Este servicio de viajes turísticos es una alternativa para las personas que se privan de salir a conocer algunos lugares turísticos por no tener un vehículo acorde a sus necesidades, este servicio se lo realizará dentro y fuera de la provincia en los diferentes feriados y fines de semana, con precios de acuerdo al destino solicitado.

- **Servicio nocturno para los estudiantes de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi de la ciudad de Tulcán**

El transporte nocturno será para los estudiantes del cantón Huaca y Julio Andrade, que están estudiando en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi; este servicio se tomó en cuenta por la hora de salida de los estudiantes a las 21:00 horas de la noche, ya que a partir de esta hora no existe el medio de transporte adecuado para la movilización de los estudiantes. Este servicio se lo va a realizar desde la salida de la Universidad y se los trasladará a la parroquia de Julio Andrade y al Cantón San Pedro de Huaca, razón por la cual la empresa de transporte escolar también prestará el servicio nocturno a los estudiantes universitarios.

6.5 REGLAMENTO DEL TRANSPORTE ESCOLAR HUAQUEÑITA

La empresa de transporte escolar huaqueñita compromete a prestar el servicio de transporte de los estudiantes entre el lugar de residencia y los establecimientos de enseñanza. Para efectos de organización, control y seguridad del sistema de transporte, la empresa no se compromete a prestar el servicio en lugares diferentes a los sitios preestablecidos dentro del horario de trabajo. En ningún caso serán transportadas más personas de las indicadas en la capacidad máxima de cada vehículo.

Transporte escolar

Antes de iniciar el año escolar, se informa a todos los usuarios el lugar y hora de recogida. Es muy importante que los estudiantes estén en los paraderos 5 minutos antes de la hora fijada para que el cumplimiento en los tiempos sea óptimo, de otra manera las rutas se retrasan y se perjudican a todos los pasajeros de la ruta. Los conductores de transporte

no están autorizados para esperar en ningún paradero que no esté establecido.

Cobertura del servicio

El servicio de transporte se presta en el área rural de la ciudad de Huaca, la asignación de rutas y de paraderos se organiza procurando un óptimo servicio y los mayores niveles de agilidad, comodidad y seguridad para los estudiantes.

En casos de extrema dificultad para el acceso a algunos lugares, bien sea por las condiciones geográficas, por encontrarse fuera de la cobertura o por motivos de seguridad, la empresa puede abstenerse de prestar el servicio de transporte escolar.

Responsabilidades de los estudiantes

A bordo de los vehículos:

- Presentarse a tiempo para abordar los vehículos tanto por las mañanas, como en las tardes.
- Los estudiantes deben permanecer sentados durante todo el recorrido, hacer uso del cinturón de seguridad y abstenerse de caminar por el pasillo.
- Los estudiantes deberán conservar un ambiente cordial y evitar acciones que pongan en riesgo su integridad personal o la de los compañeros.
- Los estudiantes y el conductor del bus deben establecer relaciones cordiales, basadas en el respeto, la cortesía y la solidaridad tanta dentro del vehículo, cuanto con los peatones y particulares.
- Ningún estudiante podrá abandonar el bus en lugares distintos a su residencia o lugar de destino previamente asignado.

- No está permitido consumir alimentos o tomar líquidos durante el recorrido.
- Por razones de seguridad, no es permitido comprar a vendedores ambulantes.

Procedimientos de los estudiantes:

- Salir al paradero con 5 minutos de anticipación a la hora asignada de recogida. El tiempo máximo de espera en un paradero es de 2 minutos, siempre y cuando sea ocasionalmente, pues los conductores no están autorizados para esperar de manera habitual a un estudiante retrasando la ruta y afectando al resto de los usuarios del servicio.
- Las puertas del bus deben permanecer cerradas durante todos los recorridos.
- Al finalizar la jornada escolar los estudiantes deben abordar al bus afuera de la escuela en un lugar establecido. No se recogen estudiantes en la calle ni se permite que se bajen en sitios diferentes al paradero asignado.

Responsabilidades de los padres de familia

- Pagar oportunamente el valor del servicio de transporte.
- En el momento de la recogida, si el estudiante no va a viajar, informar a la oficina central.
- Asegurarse que los estudiantes estén en el paradero al menos con 5 minutos de anterioridad a la hora acordada para la llegada del bus.
- Recordar a los estudiantes las normas de disciplina y buen comportamiento en el bus.
- El Servicio de Transporte se compromete a dejar a los estudiantes en los destinos y horas previamente establecidos. Es responsabilidad del

padre de familia o acudiente asignar a la(s) persona(s) que reciben a los estudiantes en dichos paraderos.

- Mantener un trato respetuoso con conductores y estudiantes.
- No enviar dinero u otros bienes de valor a la escuela con los conductores.
- En casos de extrema urgencia los padres o acudientes podrán formular solicitudes siempre y cuando se tramite por escrito para que el estudiante a su cargo utilice una ruta distinta o para que se suba o se baje en un paradero distinto del asignado.
- Conocer y cumplir este reglamento.

Responsabilidades de los conductores

- Mantener un trato respetuoso con los padres de familia y los estudiantes.
 - Conducir prudentemente respetando todas las señales de tránsito.
 - Ser respetuoso con los demás conductores y los peatones
 - Conocer detalladamente la ruta que le ha sido asignada.
 - Procurar una buena presentación del bus, por dentro y por fuera. Asegurarse, mediante una revisión básica diaria, que su bus se encuentre en perfectas condiciones mecánicas.

Proceso de servicio

La empresa de Transporte escolar huaqueñita ofrecerá el servicio de transporte a domicilio de los alumnos hacia los diferentes establecimientos educativos de la ciudad de Huaca.

El proceso inicia con el conocimiento del servicio de los padres de familia de los clientes por medio de la publicidad, ellos se acercarán a las instalaciones de la oficina de la empresa de transporte donde se les dará toda la información necesaria, las rutas de recorrido, horarios, capacidad

del vehículo, beneficios del servicio, valor a pagar, y la forma de pago esta información será de forma personalizada.

Rutas de Recorrido

- Sector el Solferino y el centro de la Mariscal;
- Sector la Purificación;
- Sector Guanangicho Norte y Sur;
- Sector el Redondel y San Pedro de la Cruz;
- Sector la Calera y San Francisco;
- Sector Pajablanca Norte y Sur ;
- Sector Yamba, Timburay; y
- Sector San José y la Palestina.

Unidades Educativas

- Escuela Santa Mariana de Jesús;
- Escuela Manuel María José Landázuri; y
- Escuela 10 de agosto.

CAPÍTULO VII

7 ANÁLISIS DE IMPACTOS

El presente capítulo constituye un análisis detallado de los aspectos positivos y negativos que el proyecto generará en diferentes áreas o ámbitos, los mismos que para una mejor comprensión e interpretación se ha visto conveniente analizarlos sobre la base de una matriz de impactos. Las matrices de impactos, su tabulación y análisis están realizadas con una serie de indicadores por cada uno de los impactos. Los indicadores de cada impacto se los ha tabulado con ponderaciones altas, medias y bajas tanto positivas como negativas. A continuación se detalla el procedimiento que se ha seguido para realizar los impactos que el proyecto generará de acuerdo a la siguiente puntuación:

CUADRO NO. 59

MATRIZ VALORACIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA

Valoración Cualitativa	Valoración Cuantitativa
Alto positivo	3
Medio positivo	2
Bajo positivo	1
No hay impacto	0
Impacto bajo negativo	-1
Impacto medio negativo	-2
Impacto alto negativo	-3

ELABORADO POR: La Autora

A continuación se determina el nivel de impacto, para lo cual se obtiene la sumatoria de los indicadores establecidos y este resultado se lo divide para el número de indicadores. Bajo cada matriz se realiza un breve

análisis por indicador, en el cual se argumentó o se explica las razones por la que se asignó determinado nivel de impacto de cada indicador.

Una vez realizado las matrices de cada área o ámbito se plantea una matriz general de impactos que utilizando los ítems mencionados anteriormente, y permiten establecer el impacto global del proyecto lógicamente en la primera columna se sustituye los indicadores de la áreas o ámbitos.

7.1 IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO

CUADRO No.60
MATRIZ DE IMPACTO SOCIOECONÓMICO

N°	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
1	Fuentes de trabajo							X	
2	Mejor calidad de vida							X	
3	Rentabilidad del proyecto						X		
	TOTAL						2	6	8

FUENTE: Investigación Directa
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Impacto Socioeconómico} = \frac{\text{Nivel de Impacto}}{\text{No de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Socioeconómico} = 8/3 = 2.6$$

$$\text{Impacto Socioeconómico} = 3$$

$$\text{Nivel de impacto} = \text{Alto positivo}$$

Análisis

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

- El mejoramiento del nivel de vida tendrá un efecto positivo para los miembros de la empresa permitirá que los hogares de los empleados cuenten con un ingreso fijo que ayude a cubrir las necesidades básicas como: alimentación, educación, vestido y vivienda.
- La rentabilidad permitirá que la empresa se convierta en un negocio en marcha; cuyos recursos económicos sean invertidos en nuevas formas de mejoramiento del servicio.

7.2 IMPACTO EMPRESARIAL

CUADRO No. 61
MATRIZ DE IMPACTO EMPRESARIAL

N°	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
1	Organización							x	
2	Compromiso del personal							x	
3	Nivel de productividad							X	
	TOTAL							9	3

FUENTE: Investigación Directa
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Impacto ético} = \frac{\text{Nivel de Impacto}}{\text{No de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto ético} = 9/3 = 3$$

$$\text{Impacto ético} = 3$$

Nivel de Impacto = Alto positivo

Análisis

- La organización será bien definida, centrada en sus políticas y en sus objetivos para así crecer cada día más y brindar un mejor servicio a la sociedad.

- El compromiso del personal debe estar enfocado al desarrollo de la organización, siendo conscientes que el crecimiento de la empresa se reflejará en el desarrollo personal de cada uno de los miembros.
- El nivel de productividad pretende un cambio en este tipo de servicios ya que serán más eficientes y oportunos.

7.3 IMPACTO AMBIENTAL

CUADRO No. 62

MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL

N°	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
1	Generador de ruido			X					
2	Contaminación			X					
3	Ocupante de espacio			X					
	TOTAL			3					

FUENTE: Investigación Directa
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Impacto ambiental} = \frac{\text{Nivel de Impacto}}{\text{No de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto ambiental} = 3/3 = -1$$

Nivel de Impacto = Bajo negativo

Análisis

Respecto al impacto ambiental del sector del transporte se puede decir que es un impacto, bajo negativo porque los vehículos son el primer emisor de sustancias contaminantes, el primer ocupante de suelo y generador de ruido, pero también es solucionable en la medida que la empresa contará con unidades que estarán en un perfecto estado, las mismas que tendrán una adecuada utilización así se estaría reducido el nivel de ruido y de contaminación. Además, al crear una empresa de

transporte escolar significa, que muchos de los padres de familia que cuentan con su vehículo propio y se acogen al servicio disminuirán el ruido, la contaminación y el tránsito vehicular.

7.4 IMPACTO GENERAL

CUADRO No. 63
MATRIZ DE ACTO GENERAL

N°	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
1	Impacto socio económico							x	
2	Impacto Empresarial							x	
3	Impacto Ambiental			x					
	TOTAL			1				6	5

FUENTE: Investigación Directa
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Impacto general} = \frac{\text{Nivel de Impacto}}{\text{No de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto general} = 5/3$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 1.6$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2 \text{ medio positivo}$$

Análisis

Por todo lo indicado en lo referente a los Impactos que tendrá el proyecto y valorado con 2 como promedio en la matriz general; el Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa de transporte escolar en el cantón San Pedro de Huaca tendrá un impacto medio positivo, por lo que es de gran importancia la puesta en marcha la propuesta.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después de haber realizado la investigación para determinar la factibilidad de crear una empresa de transporte escolar en el Cantón San Pedro de Huaca, provincia del Carchi, se ha llegado a establecer las siguientes conclusiones:

CONCLUSIONES:

- Realizado el Diagnóstico Situacional se puede afirmar que en el cantón San Pedro de Huaca no existe un medio de transporte escolar, es por ello que los padres de familia optan en enviar a los infantes en un medio de transporte público, poniendo en peligro la seguridad de los mismos.
- El Estudio de Mercado permitió determinar que la demanda expresada por los padres de familia del cantón San Pedro de Huaca por contar con un servicio de transporte escolar es de 62,84% que estarían dispuestos a contratar el nuevo servicio, lo que representa una demanda potencial posible de 731 estudiantes a movilizar. Esto significa una alta expectativa por el nuevo medio de transporte, debido a que en la zona investigada no existe una empresa dedicada específicamente al brindar el servicio de transporte para los estudiantes.
- El estudio técnico o de ingeniería del proyecto permitió determinar con precisión aspectos como: localización del proyecto, tamaño, flujo gramas de procesos y las inversiones requeridas para implantar esta nueva empresa. Será necesaria una inversión total de \$ 16.206,79, con el fin de financiar los primeros activos fijos, variables y gastos pre operativos de la empresa. Tendrá un tamaño de 8 unidades de transporte, para iniciar movilizandando en el primer

año de funcionamiento a 136 escolares, proyectándose a servir a 204 escolares en el año cinco.

- Efectuado el estudio Financiero se logró determinar la factibilidad del proyecto de creación de una empresa de transporte escolar en el Cantón Huaca, provincia del Carchi, demostrado en los indicadores de la evaluación financiera: un VAN de \$ 6.658,40 ; una TIR de 12,94 %; un costo beneficio de \$ 1,41 y un período de recuperación de la inversión de 3 años 9 meses. Todo lo cual hace que el proyecto aquí formulado sea factible, sustentable y viable, garantizando la inversión y la rentabilidad de la empresa a implantarse.
- En el Estudio Organizacional se pudo establecer el tipo de empresa al que pertenecerá la empresa de transporte escolar, de igual manera se estableció visión, misión y valores con los que se manejará, y la organización en sí de la misma como las funciones de cada área.
- En el análisis de Impactos se logró determinar los efectos positivos y negativos que surgirán al implantar la empresa. El impacto ambiental es un poco preocupante debido a que en el análisis se obtuvo un nivel bajo negativo.

RECOMENDACIONES:

- Es muy importante aplicar el proyecto, para que los niños puedan trasladarse a los centros educativos con seguridad, puntualidad, comodidad, lo cual será de gran beneficio para su aprendizaje.
- Capturar la demanda potencial para el servicio de transporte escolar a través de la correcta aplicación de marketing, utilizando estrategias de comercialización, promoción, precio, plaza y servicio.
- De acuerdo con la capacidad de prestación del servicio o tamaño del proyecto, en los próximos años la empresa tendrá que capitalizar o buscar nuevos socios, con el fin de incrementar en una o más unidades, a fin de que los nuevos clientes que se irán incrementando cada año se encuentren debidamente servidos con la movilización escolar.
- Aprovechar la oportunidad de implementar la nueva empresa ya que los indicadores de evaluación financiera reflejaron un adecuado nivel de rentabilidad.
- Realizar la aplicación de una estructura organizacional que permite trabajar con altos niveles de eficiencia y eficacia lo que influirá a futuro, mantener un sistema de control en el servicio que permita tener asegurada la venta del servicio.
- Se recomienda realizar estudios más profundos sobre impactos ambientales los mismos que deberán estar acompañados de soluciones en el corto, mediano y largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- AMARU, Antonio C. (2009) Fundamentos de Administración, Primera Edición, Pearson Educación, México.
- BACA URBINA, Gabriel. (2006) Evaluación de Proyectos. Quinta Edición Mac Graw Hill, México.
- BRAVO, Mercedes (2007) Contabilidad General. Quinta Edición, Editorial Nuevo Día, Quito Ecuador.
- BREALEY; Scott (2009), "Fundamentos de Finanzas Corporativas" Tercera Edición, Pearson Educación, México.
- D´ ALESSIO I. Fernando (2008) El Proceso Estratégico un Enfoque de Gerencia Primera Edición Pearson Educación México.
- DÍAZ. Flor, (2009) Fundamentos de Administración Financiera, Cuarta Edición México.
- FRED R, David (2008) Conceptos de Administración estratégica. Décimo Primera Edición Pearson Educación México.
- FRIEND Graham y ZEHLE Stefan Plan de Negocios (2008) Primera Edición, Editorial TheEconomist Argentina.
- GIDO, Jack, y CLEMENTS James (2007) Administración Exitosa de Proyectos, tercera edición, Thomson Editores México.
- HINDLE Tim (2008) Management, Primera Edición, Editorial The Economist. Argentina.

- HITT Black Michael P. (2009) Administración Novena Edición, Pearson Educación, México.
- LOVELOCK, Christopher, y WIRTZ Jochen. (2009), Marketing de Servicios. Sexta Edición. Pearson Educación México.
- MÉNDEZ, M. José Silvestre (2007) La Economía en la Empresa, Tercera Edición, Mac Graw Hill, México.
- NEWSTROW, John W. (2007) Dirección gestión para lograr resultados Novena Edición Mac Graw Hill México.
- PAEZ, Roberto;(2008), “Desarrollo de la Mentalidad Empresarial”, Quito Ecuador.
- PADILLA, Marcial (2006), Formulación y Evaluación de Proyectos. Edición Limitada, Editorial ECOE, Bogotá.
- Ley orgánica de transporte terrestre.
- Reglamento general de ley de tránsito y transporte terrestre (2010) Art.1.
- SAPAG,CH. Nassir. (2007), Proyectos de inversión, Formulación y Evaluación”. Primera edición, Editorial Pearson Educación de México S.A. de C.V., México.
- TOPPIN Gilbert y CZERNIAWSKA Fiona (2008) Consultoría de Negocios Primera Edición Editorial TheEconomist. Argentina.
- VAUSE Bob (2008) Análisis Estratégico de Compañías Primera Edición, Editorial The Economist Argentina.

- W Charles. L Hill y JONS Sareth R. (2009) Administración Estratégica Octava Edición Mac Graw Hill México.
- WHEELEN, Thomas L. HUNDER, David J. (2007) Administración Estratégica y Política de Negocios Décima Edición, Pearson Educación México.
- ZAPATA, Pedro; (2008), "Contabilidad General", Segunda Edición, Quito-Ecuador.

LINKOGRAFIA

- www.monografias.com
- www.coruna.es
- www.promonegocio.net/cliente
- www.consumer.es/web/es/motor/

ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PADRES DE FAMILIA ESCOLARES



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Objetivo: Conocer las expectativas de los padres de familia con respecto al transporte escolar a implementarse.

1. ¿De dónde proviene sus ingresos?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Agricultura	
Ganadería	
Agricultura y Ganadería	
Comerciante	
Empleado público	
Empleado privado	
Otro	

2. ¿Su nivel de ingresos económicos en su hogar fluctúa entre?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
160 a 300 usd	
301 a 500 usd	
501 en adelante	

3. ¿Cómo se traslada su hijo de la casa al centro educativo y viceversa?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Bus Público	
Bus Escolar	
Taxi	
A pie	
Vehículo Familiar	
Otros	

4. ¿Conoce alguna empresa que ofrece el servicio de transporte escolar en la ciudad de Huaca?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	
NO	

5. ¿Para el siguiente año usted contrataría el servicio de transporte escolar puerta a puerta para sus hijos?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	
NO	

6. ¿Cómo le gustaría cancelar el servicio?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Diario	
Semanal	
Mensual	

7. ¿Está de acuerdo que las oficinas se encuentren ubicadas en el centro de la ciudad?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Si	
No	

8. ¿Qué cantidad estaría dispuesta a pagar por el servicio de transporte escolar?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
25 USD	
30 USD	
35 USD	
40 USD	
TOTAL	

ANEXO B: ENTREVISTA



UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**Entrevista dirigida al presidente de la empresa de trasporte escolar
caritas felices de la ciudad de Tulcán**

Sr. Orlando Chamorro

1. ¿Qué otro tipo de servicio ofrece al público?

.....

2. ¿Cuántos niños diariamente traslada a los centros educativos

.....

3. ¿Cuál es el precio del servicio que Usted oferta?

.....

4. ¿Considera usted que su negocio es muy rentable?

.....

**5. ¿Cuáles son los gastos que la empresa tiene para prestar este
servicio?**

.....

5. ¿La contabilidad de su empresa lo realiza usted o un profesional?

.....

.....

ANEXO C: ENTREVISTA



**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**
Entrevista dirigido al dirigido al Alcalde del cantón San Pedro de
Huaca.

Ab. Campo Elías Paspuel

1. ¿Usted está de acuerdo que en la ciudad de Huaca debería existir una empresa de transporte escolar?

.....

2. ¿Cree que existe demanda de estudiantes en el Cantón San Pedro de Huaca?

.....

3. ¿ Cree usted que aparte del transporte escolar la empresa debería prestar otra servicio?.

.....

4. ¿Cuál sería el valor agregado que la empresa debería prestar?

.....

**ANEXO D: GASTOS MENSUALES
ARRIENDO**

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo	120	1440
TOTAL		1440

SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua	6	72
Luz	15	180
TOTAL		252

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN

DESCRIPCIÓN	Valor Mensual	Valor Anual
Servicio de teléfono	40	480
Servicio de internet	20	240
TOTAL		720

MANTENIMIENTO COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento computación	15,00	180,00
TOTAL		180,00

PUBLICIDAD

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Prensa escrita	50,00	200,00
Radio	100,00	400,00
Hojas volantes	30,00	120,00
Página web	12,50	150,00
TOTAL	192,50	870,00