



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDA
SERVICIO DE TRANSPORTE PARA PERSONAS CON CAPACIDADES
ESPECIALES EN LA CIUDAD DE QUITO

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos establecidos
para optar por el título de Ingenieros Comerciales mención Negocios
Internacionales

Profesor Guía
Ing. Byron Eraso

Autores:
Carlos Julio Reina Macías
José Humberto Molina Guzmán

Año
2012

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con los estudiantes, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema, y tomando en cuenta la Guía de Trabajos de Titulación correspondiente.”

.....

Ing. Byron Enrique Eraso Cisneros, MMKT

C.I.: 170936324-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de nuestra autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”

.....
Carlos Reina Macías
CI.: 172159679-7

.....
José Molina Guzmán
CI.: 171508034-5

AGRADECIMIENTO

Mis sinceros agradecimientos primordialmente a Dios. A todos mis maestros, quienes supieron educarme moral e intelectualmente para la realización de este proyecto. Mi especial reconocimiento a mi profesor guía Byron Eraso. A mis padres y hermanas quienes con nobleza y entusiasmo vertieron toda su estima en mí para hacer posible este trabajo.

Carlos

AGRADECIMIENTO

Mis agradecimientos sinceros a Dios. A mis maestros que con sus conocimientos supieron educarme tanto en términos académicos como personales, dando siempre lo mejor de ellos. A mis padres por todos los sacrificios realizados a lo largo de estos años.

José

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres Carlos y Rosemary por todo el apoyo brindado en la realización de este proyecto. Y a mi hermana Diana por ser mi inspiración y un soporte incondicional en mi vida.

Por ser mi familia y estar junto a mí en cada etapa de mi existencia les dedico este proyecto.

Carlos

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres Humberto y Patricia por el apoyo incondicional que me han brindado, al igual que a mi pequeña hija Rafaela quien es mi motivación más grande.

José Humberto

RESUMEN

Actualmente, en el país se están dando cambios en todos los sectores tanto productivos como de servicios. Gracias a esto y a las nuevas leyes, las personas con discapacidad están siendo incluidas en el sector laboral lo cual ha creado un mercado relativamente nuevo el cual está sin explotar.

El presente plan de negocio trata de un servicio de transporte para personas con discapacidad. Empleando los estudios necesarios para determinar las oportunidades, el servicio que se prestara, y demás aspectos relativos a la constitución de la empresa.

Por medio del análisis del entorno, se determinó que la industria es estable y ha tenido un crecimiento constante los últimos años. Según los estudios realizados en el sector transporte determinan que la provincia de Pichincha específicamente, el cantón Quito, es sitio estratégico para emprender con el servicio propuesto.

Las ventajas principales de la implementación de la propuesta son; ser un servicio de transporte innovador y eficiente para personas discapacitadas, además de ser los pioneros en el servicio de transporte para discapacitados. Por otro lado las leyes y las ayudas por parte de la Vicepresidencia de la República, la Misión Manuela Espejo y otras entidades, hacia las personas discapacitadas hacen que el negocio sea aún más atractivo.

Otro punto importante para la realización de este plan fue elaborar la estructura de la empresa y el plan de marketing para introducir y promocionar el servicio. Con la ejecución del plan financiero se pudo determinar la inversión del negocio y la rentabilidad del mismo.

ABSTRACT

Currently, the country changes are occurring in all sectors, both production and services. Thanks to this and the new laws, people with disabilities are being included in the employment sector which has created a relatively new market which is untapped.

This business plan is a transportation service for persons with disabilities. Using the studies to determine the opportunities, the service being provided, and other aspects of the constitution of the company.

By analyzing the environment, it was determined that the industry is stable and has enjoyed steady growth in recent years. According to studies in the transport sector to determine specifically the province of Pichincha, Quito Canton, is a strategic site to undertake the proposed service.

The main advantages of implementing the proposal are: to be innovative transportation service for disabled and efficient, besides being the pioneers in the transport service for the disabled. On the other hand the laws and support by the Vice-President, Mission Manuela Espejo and others, towards people with disabilities make the business even more attractive.

Another important point for the realization of this plan was to develop the structure of the business and marketing plan to introduce and promote the service. With the implementation of the financial plan could determine the investment business and profitability.

ÍNDICE

Introducción	1
1. CAPÍTULO I.....	2
LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA Y LOS SERVICIOS	2
1.1. La Industria	2
1.1.1. Tendencias	3
1.1.2. Estructura de la industria	4
1.1.3. Factores Económicos y regulatorios	8
1.1.4. Canales de distribución.	12
1.1.5. Modelos de las 5 fuerzas de PORTER	13
1.2. La Compañía y el Concepto del Negocio:	16
1.2.1. La idea y el modelo de negocio	16
1.2.2. Estructura legal de la empresa	16
1.2.3. Misión, Visión y Objetivos:	17
1.3. Servicio	18
1.3.1. Nombre del Servicio	21
1.3.2. Logo	21
1.3.3. Slogan	21
1.4. Estrategia de ingreso al mercado y crecimiento.....	22
1.5. Análisis FODA.....	23
2. CAPÍTULO II.....	24
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y SU ANÁLISIS	24
2.1. Mercado Relevante y Cliente Potencial	34
2.1.1. Mercado Objetivo	34

2.1.2. Segmentación de Mercado.....	34
2.2. Tamaño de Mercado.....	36
2.2.1. Demanda.....	36
2.3. La competencia y sus ventajas	36
2.3.1. Competencia	36
2.4. Participación de mercados y venta de la industria.....	37
2.5. Evaluación del mercado durante implementación.....	38
3. CAPÍTULO III.....	39
PLAN DE MARKETING	39
3.1. Estrategia general de marketing	39
3.1.1. Estrategia de producto.....	39
3.1.2. Estrategia de distribución.....	39
3.2. Política de precios.....	40
3.3. Táctica de ventas.....	40
3.4. Política de servicio al cliente y garantías.....	41
3.5. Promoción y Publicidad	41
3.5.1. Publicidad.....	41
3.5.2. Relaciones públicas.....	42
3.5.3. Promoción de ventas	42
3.6. Distribución	43
4. CAPÍTULO IV	45
PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN	45
4.1. Estrategia de operaciones	45
4.2. Ciclo de operaciones	46
4.2.1. Flujograma de procesos	47

4.3. Requerimientos de equipos y herramientas	47
4.4. Instalaciones	48
4.5. Localización geográfica y requerimiento de espacio físico	48
4.6. Aspectos regulatorios y legales	49
5. CAPÍTULO V	51
EQUIPO GERENCIAL	51
5.1. Organigrama	51
5.2. Personal administrativo clave y sus responsabilidades....	52
5.2.1. Descripción de funciones.....	52
5.2.2. Equipo de trabajo	58
5.3. Compensación a administradores y propietarios.....	59
5.4. Política de empleo y beneficios.....	59
5.5. Derechos y restricciones de accionistas e inversores	60
5.6. Equipo de asesores y servicios.....	60
6. CAPÍTULO VI	62
CRONOGRAMA GENERAL	62
6.1. Actividades necesarias para poner el negocio en marcha	62
6.2. Cronograma de Actividades	63
6.3. Riesgos e imprevistos	64
6.3.1. Planes de contingencia.....	64

7. CAPÍTULO VII	65
RIESGOS CRÍTICOS, PROBLEMAS Y SUPUESTOS ...	65
7.1. Supuestos.....	65
7.2. Riesgos	66
8. CAPÍTULO VIII	68
PLAN FINANCIERO	68
8.1. Inversión inicial.....	68
8.1.1. Capital de trabajo.-	69
8.2. Fuentes de ingreso.-	69
8.3. Costos fijos y variables	70
8.3.1. Costos fijos	70
8.3.2. Costos variables	70
8.4. Margen bruto.....	71
8.5. Margen Operativo.-	71
8.6. Estado de resultados actual y proyectado.	72
8.7. Balance general actual y proyectado.-	74
8.8. Flujo de caja actual y proyectado.-	75
8.9. Punto de equilibrio y flujo de efectivo positivo.-	75
8.10. Control de costos importantes	79
8.10.1. Índices Financiero	86
8.11. Valuación	88
9. CAPÍTULO IX	90
PROPUESTA DE NEGOCIO	90
9.1. Financiamiento deseado	90

9.2. Estructura de capital y deuda buscada	90
9.3. Capitalización.....	91
9.4. Uso de fondos	91
9.5. Retorno para el inversionista.....	92
BIBLIOGRAFIA	95
ANEXOS	100

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.1 Población del Ecuador	4
Ilustración 1.2: Cadena de Valor de la Industria	6
Ilustración 1.3: Proyección Inflación del Ecuador (2008-2014)	9
Ilustración 1.4: Aporte del PIB del Transporte (2001-2010)	11
Ilustración 1.5: Fuerzas de Porter	13
Ilustración 1.6: Logo de TRANSPADIS CIA. LTDA.	21
Ilustración 4.1: Flujograma de procesos.....	47
Ilustración 4.2: Ubicación de la empresa.....	48
Ilustración 4.3: Ubicación Satelital de la empresa	49
Ilustración 5.1: Organigrama	51
Ilustración 6.1: Cronograma de Actividades	63
Ilustración 8.1: Margen Bruto	71
Ilustración 8.2: Margen Operativo	72
Ilustración 9.1: Financiamiento de la inversión	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Crecimiento Poblacional del Ecuador	3
Tabla 1.2 PIB Transporte en Dólares y en Porcentajes	10
Tabla 1.3 Matriz FODA	23
Tabla 5.1 Perfil de puesto Gerente General	53
Tabla 5.2 Perfil de puesto Asistente de Gerencia.....	54
Tabla 5.3 Perfil de puesto Logística	56
Tabla 5.4 Perfil de puesto Chóferes	57
Tabla 5.5 Perfil de puesto Ventas	57
Tabla 5.6 Perfil de puesto Servicio Call Center y Post Venta	58
Tabla 8.1 Inversión inicial.....	68
Tabla 8.2 Capital de trabajo	69
Tabla 8.3 Ingresos Anuales.....	69
Tabla 8.4 Costos Fijos Anuales.....	70
Tabla 8.5 Costos Variables Anuales	70
Tabla 8.6 Margen Bruto	71
Tabla 8.7 Margen Operativo.....	71
Tabla 8.8 Estado de Pérdidas y Ganancias	73
Tabla 8.9 Balance General.....	74
Tabla 8.10 Flujo de caja normal desapalancado	75
Tabla 8.11 Punto de equilibrio.....	76
Tabla 8.12 Estructura de Costos en Dólares	76
Tabla 8.13 Estructura de Costos en Porcentaje	77
Tabla 8.14 Costos Fijos Anuales.....	77
Tabla 8.15 Principales costos fijos anuales en dólares	77
Tabla 8.16 Principales costos fijos anuales en porcentajes de los costos totales .	78
Tabla 8.17 Análisis de Sensibilidad.....	78
Tabla 8.18 Riesgo	79
Tabla 8.19 Flujo de Caja Normal Desapalancado	80
Tabla 8.20 Flujo de Caja Normal Apalancado	81
Tabla 8.21 Flujo de Caja Optimista Desapalancado.....	82
Tabla 8.22 Flujo de Caja Optimista Apalancado.....	83
Tabla 8.23 Flujo de Caja Pesimista Desapalancado	84
Tabla 8.24 Flujo de Caja Pesimista Apalancado	85
Tabla 8.25 Costo de oportunidad	88
Tabla 8.26 VAN y TIR en los tres escenarios	89
Tabla 9.1 Financiamiento de la inversión	90
Tabla 9.2 Cuadro de Socios.....	91

Tabla 9.3 Cuadro de inversión	91
Tabla 9.4 Retorno para el inversionista	92
Tabla 9.5 Cálculo del CPPC.....	93
Tabla 9.6 VAN y TIR del Inversionista.....	94

Introducción

El presente estudio, se realizó con el fin de concretar la viabilidad de establecer una empresa la cual ayude de manera sustancial a las personas con discapacidad en su cotidiano vivir, de tal manera que estas puedan movilizarse de una forma más confortable, dejando atrás la discriminación por parte del servicio de transporte actual, el cual lo único que ha hecho es causar incomodidad e inconformidad a este segmento de la población, confinándolos a una vida sin vida, ahondando el temor al rechazo a causa de su dolencia, relegándolos del contacto con la sociedad al no tener las herramientas necesarias para trasladarlos a sus respectivos destinos de una manera digna y menos invasiva.

Es por esto, que el estudio plasmado en este documento abre las puertas a este segmento de la población, brindándoles no solo un trato cordial y especializado, sino también pensando en las comodidades y necesidades que son imperiosas para ofrecerles un transporte digno en el cual puedan trasladarse de manera confortable y segura, devolviendo así la confianza que habían perdido en ellos mismos y en el sistema de transporte actual, e invitándolos nuevamente a ser parte activa de la sociedad en todos los ámbitos, como debido ser siempre.

CAPÍTULO I

LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA Y LOS SERVICIOS



CAPÍTULO I

LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA Y LOS SERVICIOS

1.1. La Industria

El transporte terrestre de pasajeros es uno de los principales motores de la actividad económica del país, puesto que cada persona puede llegar a su lugar de trabajo, de estudios, de comercio, entre otros, es por eso que resulta de suma importancia el investigar acerca de soluciones en el transporte urbano para mejorar la movilidad de la población con discapacidad con la finalidad de poder integrarlas a la vida productiva y a la población en general. Por lo que hacer un estudio acerca de una empresa que pueda proveer soluciones de movilidad a esta población desatendida será el motivo del plan de negocio.

Según el Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU 3) el negocio se encuentra en la siguiente clasificación:

Sector I: Transporte, almacenamiento y comunicaciones

Industria I6022: Otros tipos de transporte no regular de pasajeros por vía terrestre

Negocio: Transporte de pasajeros con discapacidad

En el Distrito Metropolitano de Quito existe variedad de medios de transporte. Casi el 65% de la ciudadanía, se moviliza diariamente en transporte público, con serias limitaciones. Entre los más importantes medios de transporte, es el sistema de transporte colectivo, que es utilizado en alrededor del 70% por la población e

incluye al trolebús, la ecovía, el corredor Central Norte y el corredor Sur Oriental. (QUITO, 2011)(Vizcarra, 2010, pág.2)

1.1.1. Tendencias

La movilidad de la ciudadanía surge por la necesidad que tienen las personas de trasladarse de un sitio a otro por diversas situaciones u ocupaciones, entre los más comunes en la población del Distrito Metropolitano de Quito son los desplazamientos hacia los lugares de trabajo y de estudio. A pesar de esto existen otras circunstancias por la que los individuos se trasladan como: ocio, acceder a diferentes servicios, entre otros.

Tabla 1.1 Crecimiento Poblacional del Ecuador

Año	Población	Variación %
2006	2,036,260	1.44%
2007	2,064,611	1.39%
2008	2,093,458	1.40%
2009	2,122,594	1.39%
2010	2,151,993	1.39%
2011	2,182,792	1.43%
2012	2,214,032	1.43%
2013	2,245,719	1.43%
2014	2,277,860	1.43%
2015	2,310,460	1.43%
2016	2,343,528	1.43%

Fuente: Censo 2010, INEC

Elaborado por: Autores

La población se ha incrementado debido a la modernización y desarrollo de la ciudad. A partir de la década de los 80, se han suscitados cambios en la distribución de la población, donde existe un incremento de los ciudadanos en un 13,64% en el periodo 2001-2011, lo cual lleva a la proyección de que la población continúe incrementándose a un ritmo del 1,43% anualmente, este aumento ha provocado un aumento en la demanda de transporte para poder mejorar y satisfacer la creciente necesidad de la movilidad cotidiana.

Ilustración 1.1 Población del Ecuador



Fuente: Censo 2010, INEC

Elaborado por: Autores

Ante el eventual crecimiento de la población, el Municipio de Quito realiza proyectos de cambios en la distribución zonal, aplicando nuevas alternativas de accesos urbanos y rurales, proyectos inmobiliarios, etc. para mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

1.1.2. Estructura de la industria

La competencia que existe en la industria del transporte es alta, puesto que existen varias cooperativas de servicio público, como son los taxis, buses y el servicio integrado. Cabe destacar que es casi nula la existencia de empresas enfocadas al servicio de transporte para personas con discapacidad, ya que solo los servicios integrados los brindan, pero no de una manera eficiente.

La concentración de la población en las urbes metropolitanas, es decir, en grandes ciudades como Quito ha identificado la necesidad de dotación de un transporte colectivo público eficiente para el desarrollo de la vida de los ciudadanos. Además,

Quito normalmente cuenta con extensas líneas de autobuses para el desplazamiento de sus habitantes.

Los transportistas tienen un organismo que es la Federación de Choferes Profesionales. Esta se encarga de las políticas de las cooperativas de una manera general, dejando las políticas y reglas internas de las cooperativas a su juicio, claro está que estas no pueden violar las leyes de la Federación o de la Agencia Nacional de Tránsito.

Pero el grave problema es que las políticas que rigen los estatutos gubernamentales, aún no incluyen en su totalidad en la comunidad a las personas con discapacidades, donde no se han respetado sus derechos. En la actualidad la Vicepresidencia se está interesando por el bienestar de ésta población, pero a pesar de ello, falta la adecuación de espacios públicos y de transporte.

La industria se encuentra concentrada en pocos actores, siendo esta la Federación de Choferes Profesionales y la Federación Nacional de Cooperativas de Taxis (FEDETAXI) las que toman las decisiones con respecto a las leyes impuestas por el gobierno, y como estas podrían afectar o beneficiar a las cooperativas, o mejor dicho, a la industria de servicio de transporte de pasajeros.

La cantidad de cooperativas que existen en la provincia de Pichincha son alrededor de unas 460, siendo la ciudad de Quito la que tiene mayor cantidad con un total de 230 cooperativas, las cuales también se distribuyen por los valles de los Chillos, Cumbayá y Tumbaco. Todo esto tiene que ver solo con lo que respecta a servicios que prestan taxis. Con lo que respecta a cooperativas de buses en Quito existen 134. En cuanto a los servicios integrados el Trolebús cuenta con 113, la Ecovía con 40 y el Metrobus con 74 (Ver Anexo N° 1).

En este sector no existe una empresa líder pues el mercado se divide de una manera equitativa, ya que con lo que respecta a los buses cada cual tiene distintos recorridos sin la presencia de una empresa líder. Con los taxis pasa de manera similar ya que cada cooperativa se ubica en diferentes partes de la ciudad haciendo que sea más factible para los clientes llamar o tomar un taxi en los diferentes sectores.

La cadena de valor de esta industria se la puede ver de la siguiente forma:



Fuente: Censo 2010, INEC

Elaborado por: Autores

Logística interna.- Con lo que respecta a buses es el recorrido o trayectoria que deberá tomar y el tiempo que le toma de ir de un punto de control al siguiente.

Con los taxis que tienen un call center son, registrar al cliente, dar un tiempo estimado de llegada a donde se encuentra el pasajero, dar la descripción del vehículo al cliente.

Operaciones.- En los dos caso se ultiman los detalles para los recorridos en las cooperativas, se fijan las tarifas a cobrar esto se da más en los taxis que tienen jornada nocturna.

Logística externa.- Este punto solo se da para las cooperativas de taxis que tienen un servicio de call center ya que se registran a los clientes que necesiten este servicio, y se procesa el pedido del servicio.

Marketing y ventas.- En la parte que compete a los buses el marketing que realizan las cooperativas es nula pues no dan a conocer o ratificar sus atributos y beneficios del servicio que brindan, además no utilizan las herramientas que en esta área se podrían utilizar como lo es el caso del uso de la publicidad.

Con lo que respecta a los taxis, es prácticamente similar, donde destinan un bajo porcentaje de dinero a la publicidad; las cooperativas dan hojas volantes informando del servicio que prestan, como por ejemplo la cooperativa de taxis “fast car”.

Servicio post venta.- Ninguna de las cooperativas a las que se hace referencia en este trabajo tienen un servicio post venta. Este factor apuntar a las actividades primarias de la empresa. A continuación se hara un breve análisis de las actividades de soporte.

Infraestructura de la empresa.- La infraestructura con la que cuentan algunas cooperativas son básicamente oficinas de control y administración. Se puede afirmar tal aseveración atravez del grupo de la Cooperativa de taxis Colón que se

ubica en el sector “La Floresta”, precisamente, en la Av. 12 de Octubre y Av. La Coruña.

Gestión de Recursos Humanos.- En este punto la cooperativa solicita vía prensa escrita la necesidad de choferes profesionales o simplemente los interesados se acercan a las cooperativas para ver si necesitan de los servicios del mismo el cual para obtener el puesto lo tiene que comprar. Estos deben cumplir con el requerimiento de tener licencia profesional y de la unidad (automóvil), para prestar el servicio.

Desarrollo de Tecnología.- Se puede decir que el desarrollo tecnológico del sector no es muy amplio por el servicio que se realiza, claro está que se han adaptado cierto implementos tecnológicos en las unidades especialmente en los taxis, los cuales constan de rampas hidráulicas para garantizar la accesibilidad de las personas en sillas de ruedas a las unidades de transporte.

Compras.- La empresa o cooperativa realiza compras sobre todo con lo que respecta a útiles de oficina ya que no se encarga de la gasolina ni de la revisión de los vehículos.

1.1.3. Factores Económicos y regulatorios

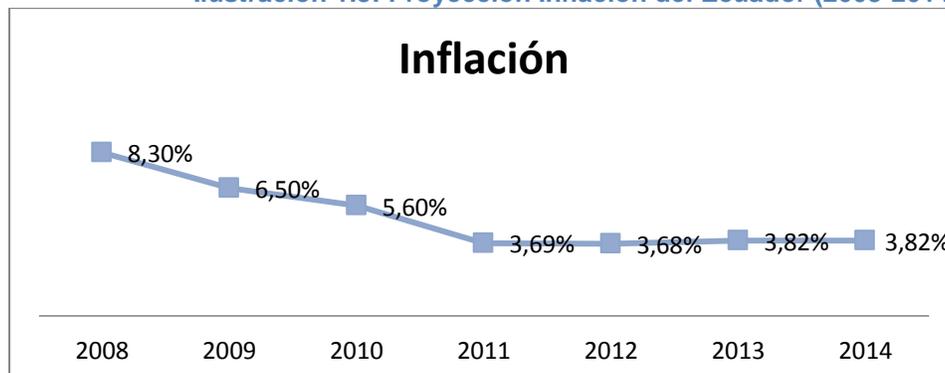
- **Estabilidad Política**

En el gobierno del presidente Rafael Correa, en el 2007, el país ha presentado grandes cambios en su estructura organizacional como la creación de la Asamblea Nacional, la cual reemplaza al Congreso Nacional. El actual gobierno tiene una política de tendencia izquierdista y social, lo cual trajo consigo escepticismo e inseguridad por parte de los inversionistas extranjeros a la hora de invertir en el

país. Este hecho, repercutió directamente en el indicador de riesgo país que se situó en el Ecuador, a inicios del 2009, con 4.140 puntos. No obstante el actual régimen ha logrado mantener una estabilidad política logrando tener 780 puntos en mayo del 2011, siendo beneficioso para el negocio de transporte al momento de realizar relaciones comerciales internacionales como en el caso de empresas de logística.

- **Inflación**

Ilustración 1.3: Proyección Inflación del Ecuador (2008-2014)



Fuente: BCE, Supuestos Macroeconómicos 2011-2014

Elaborado por: Autores

Según el Banco Central del Ecuador, la inflación proyectada para el año 2014 será del 3,82%, lo cual confirma la tendencia a la baja de este indicador lo que facilita la inversión y eleva la competitividad de los productos y servicios ecuatorianos.

- **Tasa de interés**

La tasa de interés se encuentra directamente ligada con la inflación, ambas se han mantenido sin mayores cambios desde el 2005 a excepción del 2008, la tasa de interés activa referencial del Banco Central llegó a 10,12%. Estos valores disminuyeron por la presión que ejerció el gobierno sobre el sistema bancario, que aparte de reducir las comisiones financieras reguló las tasas de interés. A mayo

del 2011 se tiene una tasa referencial del 8,34%, lo que resulta favorable para la implementación del negocio de transporte para personas con discapacidad a la hora de realizar algún préstamo dado que mientras más baja sea esta menor será el endeudamiento.

- **PIB Transporte. Expresado en Miles de dólares**

Tabla 1.2 PIB Transporte en Dólares y en Porcentajes

Año	PIB Transporte y almacenamiento. Miles de dólares	Tasa de Variación Anual del PIB transporte y almacenamiento (%)
2001	1.419.827	0,5%
2002	1.421.028	0,08%
2003	1.447.032	1,8%
2004	1.477.039	2,1%
2005	1.510.995	2,3%
2006	1.590.241	5,2%
2007	1.639.215	3,1%
2008	1.728.525	5,4%
2009	1.792.316	3,7%
2010	1.878.347	4,8%

Fuente: BCE, Información Estadística mensual

Elaborado por: Autores

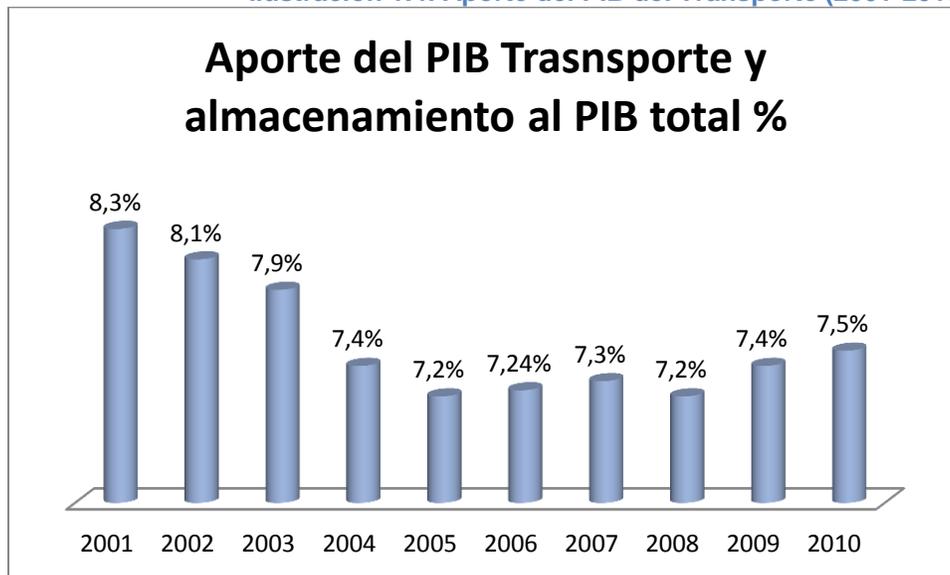
En los últimos diez años el PIB transporte ha tenido un crecimiento constante, pero en el año 2009 llegó a una tasa de 3,7% debido a la crisis financiera internacional lo que podría explicar esta baja en la tasa de crecimiento de un 1,76 puntos porcentuales con respecto al 2008.

En el gráfico que se muestra a continuación, se aprecia un crecimiento sostenido pero a una tasa mínima en la participación del PIB Total, por parte de la industria del transporte.

El transporte es una actividad económica imprescindible para el funcionamiento de la economía ecuatoriana; su aporte al producto interno bruto, en el período 2001-2010, ha permanecido estable con valores entre el 7,2% y el 8,7%.

- **Aporte del PIB Transporte y almacenamiento al PIB Total**

Ilustración 1.4: Aporte del PIB del Transporte (2001-2010)



Fuente: BCE, Información Estadística mensual

Elaborado por: Autores

- El PIB, ha aumentado, lo cual es favorable para la industria y, por lo tanto, para el plan de negocio que se piensa desarrollar, ya que existe más capital dentro del país y, en consecuencia, el poder de adquisición de las personas aumenta.
- El salario mínimo vital hace 3 años anteriores se mantenía constante, pero con el nuevo gobierno se ha ido incrementado a una tasa anual del 10%; a pesar de que, según los datos del INEC, la inflación anual de marzo del 2010 a marzo del 2011 es de 3.57%.
- La esperanza de vida se ha mantenido debido al mejoramiento de la calidad de vida de las personas, ante nuevas vías de desarrollo humano y los proyectos del gobierno por el bienestar social para la población. En estos

proyectos cabe recalcar que el Estado ha realizado un exhaustivo trabajo en la calidad de vida de adultos mayores y personas con capacidades especiales.

- El subsidio a los combustibles se ha incrementado en los últimos 6 años, para ayudar al sector de transportes; esto beneficia a la creación de la empresa propuesta en el proyecto para introducirse al mercado, mejorando la calidad de servicio.

También se toma en cuenta cuáles son las restricciones o barreras que actualmente se encuentran en la industria:

- La regulación de emisión de gases y estado de los vehículos en circulación a través de la CORPAIRE.
- Las limitaciones y leyes de tránsito emitidas por la Agencia Nacional de Tránsito y Ministerio de Transporte y Obras Publicas.
- El aumento del 5% en los aranceles a las importaciones de vehículos.
- La tasa de descuento en servicios públicos y ocasionalmente en servicio privado de transporte es del 50% del precio normal, a pesar de estas disposiciones los transportistas privados no cumplen con lo establecido.

1.1.4. Canales de distribución.

Con lo que respecta a los canales de distribución se puede decir, que llegan al cliente de una manera directa sin la necesidad de un intermediario, puesto que no existe intermediarios en la industria del transporte de pasajeros.

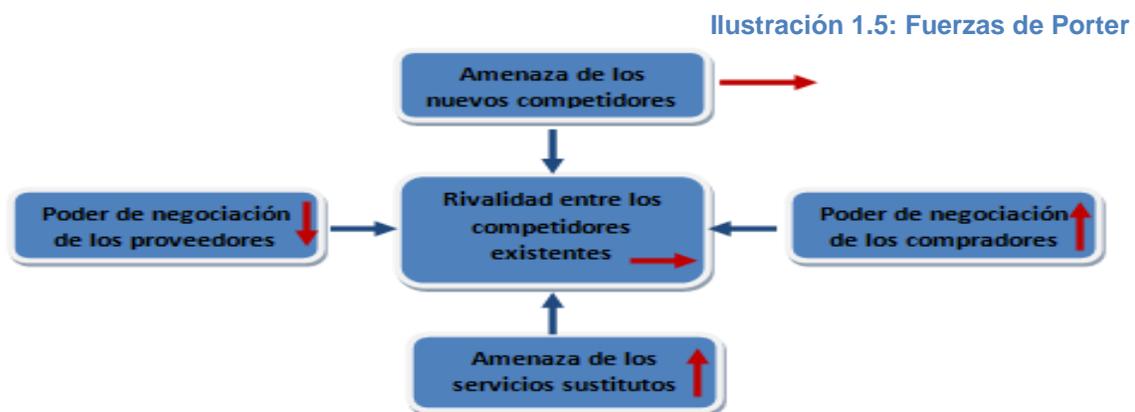
La manera en la que se da el servicio es que los consumidores o clientes se dirijan a las paradas respectivas para que los recojan y puedan ser trasladados al lugar requerido esto en el caso del servicio corporativo.

En el caso de los taxis se puede decir que no tienen parada fija ya que se los puede tomar en cualquier parte de la ciudad y tampoco tienen una ruta establecida, todo depende de adonde se dirija el cliente para que el taxi lo traslade a su destino.

Por otro lado, se puede mencionar también que algunas cooperativas tienen un servicio de call center, que es donde se receptan llamadas de los clientes, las cuales consisten para solicitar una unidad para que esta lo traslade al lugar que el cliente necesite.

En esta industria de transporte los mayores proveedores son las gasolineras puesto que los vehículos como es obvio necesitan combustible para funcionar. Por otro lado todo lo que tiene que ver con repuestos y arreglos que se necesiten para el automotor dependen de los propietarios de los vehículos los cuales pueden escoger entre ir a la casa comercial en donde se adquirió el automotor o ir a una mecánica particular para su reparación, mantenimiento u otro tipo de servicio para los vehículos.

1.1.5. Modelos de las 5 fuerzas de PORTER



Fuente: Estrategia Competitiva. M. Porter. Las cinco fuerzas de Porter
Elaborado por: Autores

Amenaza de ingreso de los nuevos competidores.- MEDIA

Es media porque se necesita de un capital importante para realizar la adquisición de los vehículos, el mantenimiento de los mismos y también las adecuaciones necesarias para dar un servicio de calidad al cliente, quedando totalmente diferenciados de la competencia, a través de la entrega de un valor agregado, por lo que la amenaza de ingreso de nuevos competidores resulta beneficioso para el negocio.

Al intentar entrar una nueva empresa a una industria, ésta tiene barreras de entradas tales como la falta de experiencia, cuantioso capital requerido, falta de canales de distribución, falta de acceso a insumos, saturación del mercado, obtención de tecnologías y conocimientos especializados, etc.

Rivalidad entre los competidores existentes.- MEDIA

La rivalidad entre competidores existentes es media, dado que no hay empresas dedicadas al servicio especializado y/o personalizado para personas con discapacidad visual y motora en el Ecuador, logrando así una ventaja competitiva de diferenciación. Sin embargo, existen varias cooperativas nacionales de transporte público, los cuales también son utilizados por el público objetivo, pero sin las herramientas ni atención necesaria, estas empresas serían los competidores indirectos y la rivalidad sería media.

Poder de negociación de los proveedores.- BAJA

El poder de negociación de los proveedores es bajo, puesto que existe varios proveedores nacionales y extranjeros para el negocio, por lo que se elegirá el que más convenga, por lo que se prevé que este no será un factor que incida en el desempeño del negocio en el sector en que el negocio se va a desenvolver; los

proveedores no están organizados gremialmente para poder imponer sus condiciones en cuanto a la entrega de los insumos. Por tanto la fuerza de poder de negociación de los proveedores es baja.

Poder de negociación de los compradores.- ALTO

El poder de negociación de los compradores es alto, debido a que para llegar a los potenciales clientes se requiere de gran esfuerzo de tiempo, dinero y desarrollo de comunicación del servicio a los clientes, para que las personas conozcan y adquieran el servicio de transporte.

Los clientes pueden optar por utilizar otro servicio de transporte, como los actuales que son económicos, donde el comprador puede decidir cuál empresa elegir según su conveniencia; a pesar de eso, es una oportunidad en la cual la empresa TRANSPADIS CIA. LTDA. realizará un gran esfuerzo para dar a conocer las características y los beneficios que la hacen diferentes a las demás empresas.

Amenaza de servicios sustitutos.- ALTA

La amenaza de servicios sustitutos es alta, debido a que existen diversas cooperativas de taxis, sistemas integrados y compañías de buses, siendo estos los principales sustitutos indirectos. La ventaja que tiene el servicio de transporte es que posee un mayor valor agregado, ofreciendo a los consumidores un servicio de calidad, confort, personalizado y especializado. Evidentemente, el precio del servicio de la empresa propuesta en el proyecto en relación a las otras empresas de transporte será superior.

1.2. La Compañía y el Concepto del Negocio:

1.2.1. La idea y el modelo de negocio

"Plan de negocios para la creación de una empresa de Servicio de Transporte para personas con discapacidad en la ciudad de Quito".

El servicio de transporte para personas con discapacidad, cuenta con conductores capacitados permanentemente, con equipo de última tecnología y las adecuaciones pertinentes para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. El servicio se basará en la buena atención al cliente, a través de los equipos de soporte técnico y calidad humana de nuestro personal.

La empresa contara con dos servicios de transporte: el primero que es un servicio de taxi, que cuenta con las ayudas técnicas y tecnológicas para garantizar el bienestar del cliente, con las seguridades necesarias y el personal capacitado en atención al cliente y relaciones con personas con discapacidad, además de servicio call center.

El segundo es un servicio institucional realizado a través de convenios corporativos y fundaciones, brindando un servicio de calidad, puntualidad y confort, con dos viajes (ida y regreso) al día y con las herramientas necesarias para un mejor servicio.

1.2.2. Estructura legal de la empresa

Nombre de la Empresa: Transporte para Discapacitados (TRANSPADIS CIA. LTDA.)

La estructura legal de la empresa será una Compañía Limitada (Ver Anexo N° 2), que cumplirá con los siguientes impuestos mensuales y anuales obligatorios:

- Impuesto a la Renta
- Impuesto al Valor Agregado
- Retención en la fuente
- Aportes patronales IESS
- Pago de utilidades

La estructura adoptada de la empresa TRANSPADIS será de compañía limitada, porque será constituida por dos socios, quienes serán los que contribuyan con el capital social para la empresa, donde no se admite suscripción pública de capital.

TRANSPADIS tiene responsabilidad limitada por las obligaciones sociales, es una empresa de carácter mercantil.

1.2.3. Misión, Visión y Objetivos:

- **Misión**

“TRANSPADIS CIA. LTDA. es una empresa dedicada a ofrecer un servicio de transporte especializado para personas con discapacidad, manteniendo calidad e innovación en nuestros servicios, de una manera confortable y segura, con responsabilidad social, fiscal y ambiental”.

- **Visión**

“En un plazo de 5 años ser la principal empresa en Ecuador que brinde el mejor servicio de transporte para personas discapacitadas, reconocido a

nivel nacional por su excelente servicio, infraestructura innovadora y la calidad del servicio.”

- **Objetivos**

- **Objetivo General**

- Determinar la viabilidad de implementar el plan de negocio para la creación de una empresa de Servicio de Transporte para personas con discapacidad en la ciudad de Quito.

- **Objetivos Específicos**

- Investigar el entorno en el que se desarrollara la idea de negocio para la creación de una empresa de servicio de transporte para personas con discapacidad en la ciudad de Quito.
- Realizar un análisis del mercado potencial en el que se pondrá en marcha la idea del negocio, mediante una investigación de mercado.
- Diseñar la creación de una empresa llevando a cabo el plan del negocio.
- Hacer alianzas comerciales con los centros de rehabilitación y fundaciones que ayuden a las personas con discapacidad.

1.3. Servicio

El servicio que la empresa prestara, será exclusivamente para personas con discapacidades, especialmente personas con discapacidades físicas y visuales. El servicio que se presta, es un transporte especializado ya que contará con la tecnología necesaria para brindar un servicio eficiente y de calidad (Ver Anexo N°3).

TRANSPADIS CIA. LTDA. contará con dos servicios, que son:

- **Transporte Corporativo.-** Es un servicio de transporte colectivo para fundaciones, instituciones públicas y privadas que trabajen con personas con discapacidad física motora y discapacidad visual. Este servicio se manejará a través de rutas específicas planeadas, contando con las herramientas técnicas y tecnológicas, que faciliten la accesibilidad de nuestro público objetivo. El servicio tendrá un precio fijo para las entidades.
- **Transporte Personalizado.-** Es un servicio de transporte tipo taxi, el cual se manejará a partir de una tarifa fija promedio, que será cobrada tomando en cuenta el tiempo y la distancia; es un servicio de puerta a puerta, que contará con una base de call center, para cuando los clientes lo necesiten.

El medio de transporte corporativo será en una furgoneta la cual estará equipada con una rampa hidráulica (Ver Anexo N°4), la cual facilitará el abordaje de personas con discapacidad motora; en el caso de las personas con discapacidad visual, contará con objetos en escritura braille, herramientas de apoyo, para que los no videntes puedan identificar las cosas dentro del mismo.

Las furgonetas tendrán una capacidad de 5 personas con discapacidad, 1 persona en silla de rueda y de 4 personas con discapacidad visual, auditiva o intelectual. Para brindar un mejor servicio la empresa contará con 6 furgonetas las cuales se dirigirán a los sectores donde las personas discapacitadas puedan tomarlo. El servicio consta de un traslado desde el domicilio de la persona a su trabajo y de vuelta a la salida del mismo.

El servicio de transporte personalizado contará, en un inicio, con 6 furgonetas, totalmente cubierto con las herramientas técnicas y tecnológicas, necesarias para satisfacer la movilidad de nuestros potenciales clientes. Si la persona necesita el servicio a cualquier hora del día, podrá comunicarse con la empresa a 1800-AYUDAD.

La empresa contará con choferes capacitados para brindar un eficiente servicio a los discapacitados, puesto que muchas veces las personas no saben cómo tratar con los mismos en casos de emergencia. Los empleados serán capacitados para brindar un trato cordial y más eficiente. Se argumenta esta situación ya que existen personas no videntes que les desagrada el hecho de ser tomadas por del brazo y prefieren ellos sostenerse o, por otro lado, apoyar su mano sobre el omoplato de la persona que lo guía.

En el país no hay una empresa que se parezca a la que está siendo analizada lo cual le da un valor aún mayor. Se puede comentar, por otro, lado que los taxis intentaron implementar una forma para ayudar a las personas con discapacidad, llamado "Taxi Solidario", el cual se realizó cobrándoles medio pasaje de la carrera; claro está que el taxi no fue modificado para dar las comodidades esenciales a las personas con sillas de ruedas las cuales tenían que dejar su silla en la parte posterior del vehículo y el dueño del taxi o el acompañante debía sujetarlo en brazos para acomodarlo en el asiento, lo cual resulta incómodo tanto para la persona con discapacidad como para el chofer o el acompañante. Este sistema no dio resultado y los taxis desistieron ya que las personas con discapacidad se aprovechaban de su condición de medio pasaje e iban con toda su familia a los lugares en el recorrido. Así mismo, en una especie de abuso, al taxista se le obligaba ir a diversos lugares para dejar a su familia y luego a su trabajo o de vuelta a casa, por lo que el proyecto fracasó.

1.3.1. Nombre del Servicio

El nombre del Servicio es Transporte para Discapacitados (TRANSPADIS CIA. LTDA.)

1.3.2. Logo

La empresa utilizará el siguiente Logo, el cual será reconocido por los clientes potenciales.

Ilustración 1.6: Logo de TRANSPADIS CIA. LTDA.



Elaborado por: Autores

1.3.3. Slogan

El slogan seleccionado para posicionar el producto en la mente del consumidor es: **“Un servicio especial para una necesidad especial”**. Es una frase corta y fácil de recordar, con el objetivo de apoyar la imagen del servicio e identificar los beneficios que éste brinda.

1.4. Estrategia de ingreso al mercado y crecimiento.

La estrategia principal que utilizará la empresa será la de diferenciación, puesto que no existen empresas nacionales que ofrezcan un servicio parecido.

El mercado meta para el servicio de transporte para personas con discapacidad motora y visual es Pichincha, específicamente en la ciudad de Quito. La estrategia de ingreso se lo realizará mediante una alianza con una institución privada de ayuda social, que es la Fundación Hermano Miguel, institución de trascendencia y conocimiento de dicho mercado, logrando así compartir asesoría y apoyo entre la empresa y la institución. Tener una institución de ayuda social con experiencia en el mercado objetivo proporcionará a la empresa una gran ventaja puesto que el servicio estará a mayor disponibilidad y accesibilidad de los posibles consumidores, logrando así dar a conocer el servicio de manera más eficaz.

Adicionalmente, la empresa participará en ferias nacionales promulgadas por la Vicepresidencia de la República, Misión Manuela Espejo y el Ministerio de Inclusión Económica y Social, y eventos relacionados con instituciones y fundaciones para personas con discapacidad, con la finalidad de dar a conocer el servicio, impulsar la marca a nivel provincial para de esta manera conseguir otros canales de distribución a fin de llegar nivel nacional.

Luego de haber penetrado el mercado objetivo y logrado posicionarse en la mente del consumidor, la empresa entrará en una etapa de expansión, la misma que iniciará por provincias cercanas a Pichincha y, con similares características, adicionalmente se incursionará en la Provincia del Guayas, dentro de un período de 6 años.

La expansión también tendrá efecto en la diversificación y creación de una nueva línea de productos y servicios, como servicio turístico y un establecimiento de productos de ayuda técnica a las personas con discapacidad.

1.5. Análisis FODA

Tabla 1.3 Matriz FODA

Internalidades Externalidades	FORTALEZAS: F	DEBILIDADES: D
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Servicio nuevo y diferenciado 2. Alta calidad en su servicio especializado 3. Personal capacitado 4. Ubicación adecuada de la empresa 5. Formas de Pago 6. Cultura Organizacional 7. Servicio call center y 24 horas 8. Atención al Cliente 9. Compromiso social al prestar un servicio para discapacitados. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Costos marginales sean altos 2. Cobertura del Mercado 3. Producto nuevo no posicionado. 4. Curva de la experiencia 5. Inversión inicial del proyecto
OPORTUNIDADES: O	Estrategias FO	Estrategias DO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Segmento de mercado poco atendido. 2. Creciente inserción laboral de discapacitados. 3. Establecimiento de convenios con empresas públicas y privadas, instituciones y fundaciones para discapacitados. 4. Inexistencia de competidores directos en la prestación de este tipo de servicio. 5. Preocupación del gobierno por los discapacitados. 6. Establecimiento de convenios con empresas públicas y privadas, instituciones y fundaciones para discapacitados 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dar a conocer las características y beneficios del servicio de transporte. 2. Mantener al personal capacitado con la nueva tecnología. 3. Incursionar en mercados alternos. 4. Beneficiarse de la localización de la planta para recibir a los potenciales clientes. 5. Ofrecer un servicio de excelente calidad con los recursos necesarios tanto como humanos y tecnológicos para satisfacer al cliente. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aprovechar crédito disponible para la ejecución del proyecto y adquisición de nueva tecnología. 2. Establecer alianzas estratégicas con empresas que contraten a personas con discapacidad física y visual. 3. Dar siempre un servicio de calidad, contratando un personal con las habilidades técnicas y facilidad de trato con el cliente. 4. Capacitar a todos nuestros empleados.
AMENAZAS: A	Estrategias FA	Estrategias DA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Es un servicio sustituible debido a que existe el transporte público y taxis. 2. Políticas gubernamentales y aranceles debido a que afectan a la importación de vehículos y repuestos. 3. Incremento de los costos de movilización como: los repuestos y combustibles. 4. Estado de las rutas y caminos que pueden afectar a la planificación de recorridos así como seguridad vial. 5. Entrada de nuevas empresas al mercado. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fomentar el nuevo servicio de transporte para discapacitados. 2. Seguir ofreciendo la facilidad de pago 3. Minimizar los costos, buscando nuevas rutas para los recorridos 4. Mantener nuestro servicio especializado y personalizado, de alta calidad. 5. Brindar máxima seguridad y confiabilidad debido a nuestro personal 100% capacitado 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investigar la posibilidad de ingresos a nuevos mercados, al nivel provincial. 2. Ofrecer promociones en fechas especiales y votaciones electorales.

Fuente: Conceptos de Administración Estratégica. F. David. Matriz FODA

Elaborado por: Autores

CAPÍTULO II
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y SU ANÁLISIS



CAPÍTULO II

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y SU ANÁLISIS

Según Malothra “La investigación de mercados es la función que conecta al consumidor, al cliente y al público con el vendedor mediante la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas del marketing; para monitorear el desempeño del marketing y mejorar su comprensión como un proceso.

La investigación de mercados especifica la información que se requiere para analizar esos temas, diseña las técnicas para recabar la información, dirige y aplica el proceso de recopilación de datos, analiza los resultados, y comunica los hallazgos y sus implicaciones”.

Es por lo mencionado en los párrafos anteriores que el tipo de investigación utilizado en este proyecto será la investigación exploratoria, mediante la búsqueda de información a través de medios como libros, periódicos, documentos y perfiles de organismos gubernamentales, entre otros. Adicionalmente, se realizarán entrevistas con expertos con el fin de poder tener una perspectiva más amplia sobre la producción y el mercado. También se realizará focus group y encuestas al segmento específico.

La investigación propuesta busca estudiar la respuesta del mercado a la implementación de una empresa dedicada al servicio de transporte para personas con discapacidades físicas y visuales.

La investigación cuantitativa se realizará a través de encuestas en las cuales se establecerán guías cuantificables acerca de lo que los clientes esperan y quieren de la empresa, además darán información importante para saber si el negocio está bien encaminado.

- Fuentes de información

La investigación estará basada en las fuentes de información primaria y secundaria.

Las fuentes secundarias serán guías para la elaboración de este plan de negocio a través de la información proveniente de sitios web, revistas, periódicos, artículos, etc. sean públicos o privados con datos sobre el mercado y la industria, como más importantes tenemos por ejemplo: el Banco Central del Ecuador, el INEC, el SIISE, la Superintendencia de Compañías, la Superintendencia de Bancos, revista Líderes del diario El Comercio, la revista Gestión, entre otras.

Las fuentes primarias constituyen la información obtenida específicamente para el proyecto, a través de las entrevistas con expertos, los focus groups y las encuestas realizadas al público objetivo.

- **Investigación Cualitativa**

- Entrevistas con expertos:

Objetivos:

- Conocer la opinión de los expertos con respecto al tema propuesto.
- Conocer más acerca del trato con personas con discapacidad.
- Conocer cuáles son las falencias de los actuales medios de transporte.

El primer punto consistió en hacer un listado de las principales instituciones que trabajan con personas con discapacidad. Los colaboradores de las entidades públicas, con sus conocimientos vivenciales de la situación de estas personas, podrían ayudar a conseguir los objetivos planteados para esta parte de la investigación.

Se logró contactar a la Sra. Verónica Suárez, Coordinadora de Gestión y Desarrollo de la Fundación Hermano Miguel; a la Sra. Ligia Mera, Coordinadora Nacional del FENODIS (Federación Nacional de Discapacidad) quienes tuvieron varios puntos de vista positivos ante el planteamiento del plan de negocio; mientras que de la entrevista realizada al Dr. Lenin del COMEDIS (Consejo Metropolitano de Discapacidades) se obtuvo un criterio contrario al de las otras entrevistas.

Las entrevistas a las autoridades de las diferentes instituciones, tuvieron un tiempo de duración de, aproximadamente, 20 minutos y se siguió un esquema de preguntas previamente estructurado (Ver Anexo N° 5) a fin de aprovechar al máximo el tiempo concedido.

A continuación un resumen:

La Sra. Verónica Suárez, con su amplia experiencia en la fundación de aproximadamente 22 años, se inició como empleada en el área de Trabajo Social, su perseverancia y gran sentimiento por el trabajo de ayuda a las personas con discapacidad la llevó a ejercer el cargo de Coordinadora de Gestión y Desarrollo. Lo que le ha permitido tener una amplia visión de la situación problemática que viven las personas con discapacidad en el momento de trasladarse de un lugar a otro, indistintamente del medio de transporte utilizado.

La Sra. Ligia Mera, quién ha venido trabajando por un periodo de 6 años, con fundaciones e instituciones que prestan servicios a las personas con discapacidad, menciona también que existe ineficiencia en el servicio de transporte público, puesto que no existe un adecuado sistema y menos una cultura de movilidad de la población en general, que es uno de los problemas más graves para la ciudadanía

Con un criterio diverso, el Dr. Lenin Uquillas, con 6 meses de experiencia como Secretario Ejecutivo del COMEDIS, desarrolla el objetivo laboral de diseñar y crear las políticas para incluir a las personas con discapacidad a la sociedad; él ha expresado que no debería existir un transporte personalizado, ya que se trata de integrar a las personas con discapacidad. Para ello, se debe trabajar más en mejorar los transportes actuales que tiene la ciudad.

Conclusiones

- Se debe trabajar en un transporte especializado, con las instalaciones necesarias para satisfacer las necesidades de los futuros clientes.
- Realizar convenios o contratos institucionales, corporativos y de fundaciones, para tener un mercado meta más específico.
- Poseer un servicio de taxi con los requerimientos suficientes para mejorar el traslado de las personas con discapacidad, puesto que los actuales no tienen herramientas técnicas para una adecuada movilidad.

- Grupos focales:

Objetivos:

- Conocer más de cerca el mercado al que se dirige la empresa.
- Conocer los problemas que las personas con discapacidad encuentran a la hora de movilizarse.

- Conocer la opinión de las personas con discapacidad con respecto al transporte actual.

Para la realización del grupo focal se procedió, en primer lugar, a determinar el lugar en la ciudad de Quito en donde se concentran con mayor frecuencia las personas con discapacidad. El lugar elegido fue la FENODIS.

En el mencionado lugar se pidió la colaboración de 11 personas, cuyas edades oscilaban entre los 32 y 48 años sin distinción de género. Se llevó a cabo un grupo focal de aproximadamente 30 minutos de duración.

La discusión estuvo basada en un esquema de preguntas (Ver Anexo N° 6), previamente elaborado en función de los objetivos planteados al inicio de este capítulo.

Resultados

- Las personas que participaron en los grupos focales tiene algún tipo de discapacidad. En su mayoría tienen discapacidad física.
- Los participantes se encontraban en total desacuerdo con la prestación de servicios del transporte actual y mencionaron que es ineficiente.
- En relación al traslado de un lugar a otro, la frecuencia con la que se los hace es de aproximadamente 4 veces al día. La principal forma de hacerlos es mediante la modalidad de transporte urbano como el bus y el servicio integrado que son los más utilizados.
- El principal problema del servicio de transporte es que no se respetan a las personas con discapacidad ni sus espacios específicos localizados para ellos; existe cierto grado de discriminación de los transportistas y del resto de la ciudadanía. Otro grave problema es la falta de herramientas técnicas

y tecnológicas en los actuales sistemas de transporte que permitan el correcto traslado de las personas con discapacidad.

- A todos los participantes les gustaría un servicio de transporte especializado, con una mejor atención al cliente y con las características y herramientas técnicas necesarias para su traslado.
- En el grupo focal se mencionó que la empresa debería tener 2 tipos de transporte: el primero, un servicio institucional y, el segundo, un servicio de taxi que pueda estar a disposición de los clientes en cualquier momento; los precios deberían estar considerados en base al tipo de transporte, rutas y distancia.
- En base al precio, los partícipes quieren una atención y servicio de calidad, vehículos con las herramientas técnicas y tecnológicas correspondientes, servicio puerta a puerta y servicio call center (en el caso del servicio de taxi).

- **Investigación Cuantitativa**

- Encuestas

Objetivos:

- Conocer las necesidades de las personas con discapacidad a la hora de transportarse.
- Saber qué tipo de servicio brindarles para que tengan comodidad e independencia
- Conocer el precio que están dispuesto a pagar.
- Conocer qué tipo de transporte utilizan actualmente.
- Conocer que tan satisfechos están con el servicio de transporte que utilizan diariamente

Basados en los objetivos planteados en el anterior punto, en primer lugar se ha procedido a estructurar el contenido de las encuestas. (Ver Anexo N° 7)

En el siguiente paso se calculó el tamaño de la muestra, cuyo proceso que se explica a continuación:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + k^2 * p * q}$$

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 45098}{0,05^2(45098 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 387$$

n: tamaño de la muestra buscado

N: tamaño de la población o universo (aproximadamente 45.098 personas con algún tipo de discapacidad)

k: constante que depende del nivel de confianza asignado. Se ha considerado trabajar con un nivel de confianza del 95%, por lo que el valor de k será 1,96

e: error muestral deseado. Se considera un error del 5%. Mismo que se lo acepta debido a la dificultad que representa realizar las encuestas en el lugar mismo en el que se plantea llevar a cabo la idea de negocio.

p: proporción de la población que posee las características del estudio. Se supone un valor igual al 50% (0,50)

q: proporción de la población que no posee las características del estudio (1-p) Se supone un valor igual al 50% (0,50)

Conclusiones generales de la investigación de mercados.

A partir de los resultados de la investigación de mercados se pudo obtener las siguientes conclusiones de las respectivas encuestas realizadas.

Encuesta a consumidores finales

Con el fin de conocer y determinar el mercado objetivo y definir una línea de acción se realizaron encuestas a los consumidores finales de lo que se puede concluir con lo siguiente:

- El mercado en el que se debe llevar a cabo la idea de negocio es en el Distrito Metropolitano de Quito.
- La empresa brindará el servicio de taxi y el servicio de bus (servicio que se contratará con empresas públicas y privadas, y fundaciones para discapacitados.
- El 84% de los encuestados poseen discapacidad física, mientras que el 16% tienen discapacidad visual. Estos serían nuestros potenciales clientes.
- La mayoría de los encuestados se encuentran en las edades de 36 – 45 años (45%). El segundo rango más importante comprende entre las edades de 26-35 años con el 23%, seguido por el 13% en edades de 46-55%, según el CONADIS existe mayor grado de discapacidad ante la evolución de la edad.
- El 65% de personas con discapacidad corresponde al género masculino y el 35% son del sexo femenino.
- Un 38% de la población objetiva han obtenido un título universitario o se encuentra cursando el cuarto nivel de educación superior, mientras que el 30%, comprendido entre las personas que son bachilleres o aún no han terminado la universidad. Lo que quiere decir que la discapacidad no es un impedimento para continuar estudiando.
- Las personas con discapacidad en un 62% utilizan algún tipo de ayuda técnica para sus actividades diarias.
- La mayoría de personas con discapacidad física utilizan silla de ruedas para trasladarse en un (39%), la segunda ayuda técnica más utilizada son bastones y muletas con el 18% y 19%, respectivamente. Las personas con

discapacidad visual utilizan en mayor proporción bastones guiadores, seguidos por lentes.

- La mayoría de encuestados mencionaron haberse trasladado el día anterior para dirigirse a sus principales actividades o realizar otras diligencias; en tanto que el 19% de los encuestados no se trasladaron fuera de su casa por algún motivo.
- Los encuestados por lo general se desplazan a sus actividades cotidianas en, un 73%, sin ninguna compañía; mientras que los discapacitados con mayor grado de dificultad se trasladan acompañados, lo que representa el 27%.
- Las personas que respondieron que no salieron el día anterior de su casa, en un 50% no lo hicieron debido a que no contaban con un acompañante para el traslado, y el 33% no tenía la necesidad de salir. El 17% no consiguió medio de transporte por cuanto se le dificultaba el embarcarse en el transporte.
- Los investigados en su mayoría utilizan el medio de transporte para llegar a sus hogares (39%), seguido de trabajo (31%), a su vez el 20% está conformado para trasladarse a los puntos de salud y educación.
- El medio de transporte más utilizado por los discapacitados son los buses urbanos (30%), servicios integrados (26%) y taxis en un 30% (ejecutivos e ilegales); mientras que un 14% depende de un vehículo privado para su traslado.
- Los encuestados en su mayoría se trasladan 5 veces por semana por sus principales actividades de trabajo y estudio (36%). Así mismo se transportan 2, 3 y 4 veces por semana las personas que deben trasladarse a ocupaciones laborales espontáneas y a centros de salud.
- Las personas con discapacidad en promedio se trasladan 2 veces diariamente para llegar a sus lugares de ocupación, lo que representa el 57%. El 16% de los encuestados se movilizan 4 veces y los otros se desplazan de 6 o más veces diariamente.

- La mayoría de las personas entrevistadas gastan de \$ 0,5 a \$2,00 diariamente en trasladarse a sus lugares de ocupación (62%), el 17% gastan de \$2,01 a \$4,00, el 14% gasta de \$4,01 a \$ 6,00 diarios y el resto de personas de \$6,01 en adelante.
- Alrededor de casi el 70% de discapacitados, es decir 7 de cada 10 personas con discapacidad, piensan que el sistema de transporte urbano es deficiente, por lo que están parcial o totalmente en desacuerdo con los medios de transporte; el 24% se encuentra parcialmente en acuerdo y el 6% totalmente en acuerdo que los medios de transporte satisfacen sus necesidades de movilidad.
- El 97% del segmento de mercado propuesto quisiera un servicio de transporte especializado y personalizado con las herramientas necesarias y adecuadas para su movilidad.
- A los encuestados les gustaría un servicio de taxi personalizado, como precio referencial a los valores actuales que cobran los taxis ejecutivos. Desde luego que adquiriendo mayor comodidad y seguridad.
- Por otro lado, el 97% de los encuestados les gustaría un servicio de bus especializado, con las herramientas técnicas y tecnológicas que garanticen su accesibilidad y seguridad a la hora de su movilidad.
- El 59% de los encuestados estarían dispuestos a pagar entre \$40 a \$50 por el servicio de bus colectivo, tomando en cuenta dos recorridos diarios, en días laborables; mientras que el 27% está de acuerdo en pagar un valor entre los \$50 a \$60, y el 11% un valor menor a \$40 o solo está interesado en el servicio de taxi.
- El servicio de transporte debe contar con rampas hidráulicas, amplio espacio interior para las sillas de ruedas, un correcto sistema de accesibilidad (pasamanos, guías de apoyo, etc.), sistema braille y audio (en el caso de personas con discapacidad visual). También debe poseer comodidad y seguridad. Además los encuestados esperan una buena atención al cliente y sobre todo puntualidad.

- Se evidencia que hay un aumento en las inserciones laborales para las personas con discapacidad.
- La economía de los discapacitados se nota en los ingresos mensuales que reciben del trabajo del gobierno y estatutos para integrarlos a las relaciones laborales.
- El servicio de transporte estará dirigido a las personas con discapacidad física y visual, que vivan en el Distrito Metropolitano de Quito, de clases: media alta y alta, que cuenten con una ocupación laboral o estudiantil; también las personas con discapacidad que asistan a centros de salud e instituciones para discapacitados.

2.1. Mercado Relevante y Cliente Potencial

2.1.1. Mercado Objetivo

El mercado objetivo es el grupo específico al cual se pretende brindar el servicio de transporte que ofrece “TRANSPADIS CIA. LTDA.”; por lo que el mercado objetivo son las personas con discapacidad física y visual que habitan en el Distrito Metropolitano de Quito. (Ver Anexo N° 8).

Este servicio satisfecerá las necesidades de movilidad de las personas con discapacidad física y visual, a través de un servicio especializado que cuenta con las herramientas técnicas y tecnológicas, y personal capacitado para una adecuada atención al cliente.

2.1.2. Segmentación de Mercado

Hoy en día, las empresas que brindan servicio de transporte para pasajeros satisfacen la necesidad de la mayor parte de la población. En ella se encontrarán grupos con diferentes estilos de vida que buscan diversos servicios y que están

expuestos a múltiples canales de comunicación. Sin embargo, en la actualidad las personas con discapacidad no cuentan con un servicio de calidad que se ajuste a sus necesidades de movilidad, puesto que los servicios ofrecidos por las diferentes empresas y cooperativas de transporte no se adaptan a su necesidad de comodidad y eficiencia.

- Segmentación Geográfica
 - País: Ecuador
 - Provincia: Pichincha
 - Ciudad: Distrito Metropolitano de Quito
 - Población con discapacidad física y visual: 21 154 personas
 - Densidad: urbana

- Segmentación Demográfica
 - Edad de la población: personas entre 16 y 70 años
 - Género: masculino y femenino
 - Ciclo de vida familiar: solteros, casados, divorciados, viudos y unión libre
 - Ingreso mensual: 500 dólares en adelante.

- Segmentación Psicográfica
 - Estilo de Vida: personas con discapacidad que dependen de familiares y amigos para trasladarse de un lugar a otro.
 - Clase social: media y alta
 - Ocasión: frecuente y habitual
 - Beneficios: calidad, servicio, rapidez
 - Estatus de lealtad: alta

2.2. Tamaño de Mercado

2.2.1. Demanda

Para la demanda potencial tomaran solo los datos del Conadis, ya que a esta institución acuden los discapacitados para su carnetización, lo cual los identifica como discapacitados. Por esto, la demanda potencial será de 45.098 personas con algún tipo de discapacidad, por lo que estaríamos hablando de un mercado considerable.

Por la poca experiencia de la empresa, su capital de trabajo y por otras variables, es mejor trabajar con el 10% (4.510 personas) lo cual facilitará la introducción al mercado y a la captura de clientes.

2.3. La competencia y sus ventajas

2.3.1. Competencia

Se puede decir que la empresa no tiene una competencia directa en sí, puesto que va a ser la primera en el mercado del sector de transporte que brinde un servicio especializado a personas con discapacidad, por lo cual para el estudio de precios, de servicio y del segmento se realizará en base a promedios de los actuales servicios sustitutos como son los taxis, los buses y el sistema integrado desarrollan tienen lugar en la ciudad de Quito.

Con lo que respecta al precio se puede decir que varía en gran medida especialmente con lo referente al servicio corporativo (recorrido puerta a puerta). Este rubro tiene un precio en el mercado de, aproximadamente, 40 dólares mientras que el precio del servicio que ofrecerá esta empresa será de 60 dólares. El precio se da por el servicio personalizado que brindará. Con lo que respecta a los taxis, las tarifas entre estos y la empresa serán muy similares.

El servicio, como se ha mencionado reiteradas veces en el presente trabajo, no tiene comparación con los sustitutos ya que estos no cuentan con los equipos necesarios para el transporte de personas con discapacidad; además que estos prestan sus servicios a una amplia gama de consumidores por lo cual no tienen un servicio especializado.

Por otro lado, el segmento al que se dirigirá la presente empresa será al de personas con discapacidad, mientras que las demás empresas de transporte se dirigen al público que requiera transporte en general.

2.4. Participación de mercados y venta de la industria.

TRANSPADIS CIA. LTDA. es la respuesta a la necesidad que tienen los discapacitados con poca movilidad como lo son las personas con discapacidad física motora y visual. Por ser una empresa que se dedicará al transporte de personas con discapacidad de una manera personalizada y especializada, con los equipos técnicos y tecnológicos necesarios para la satisfacción del cliente, constituirá un eje fundamental de la transportación.

También por el estudio de las encuestas realizadas se puede decir que este servicio tendrá gran acogida, en vista de que se toma en cuenta los requerimientos de la población objetivo.

El nivel de ventas esperado es la captación del 10% del mercado meta, es decir está dirigido a 4.510 personas del segmento medio alto y alto.

2.5. Evaluación del mercado durante implementación.

La empresa espera aumentar su cartera de clientes a través de convenios con instituciones públicas y privadas que contraten personal discapacitado; a su vez, realizara alianzas con fundaciones para mejorar el servicio de transporte de las personas que asisten a estas entidades.

TRANSPADIS CIA. LTDA. tendrá como meta incrementar un 5% anual la cartera de clientes; este procedimiento, a su vez, se podrá lograr gracias al apoyo de la Vicepresidencia, el Ministerio de Relaciones Laborales y el SIL (Servicio de Inserción Laboral) para integrar a las personas con discapacidad en las actividades laborales.

CAPÍTULO III
PLAN DE MARKETING



CAPÍTULO III

PLAN DE MARKETING

3.1. Estrategia general de marketing

3.1.1. Estrategia de producto

Para este proyecto se tomará la estrategia de diferenciación de servicio que se basa en dar a conocer las características innovadoras del mismo, la calidad de los procesos de logística, los beneficios, facilidad y accesibilidad que experimentarán los clientes a diferencia de los transportes actuales.

TRANSPADIS CIA. LTDA. orienta sus objetivos principalmente a la satisfacción de los requisitos de los clientes, haciendo investigaciones y análisis constantemente de nuevas herramientas tecnológicas para tener conocimiento acerca de las cambiantes expectativas sobre el servicio.

La empresa manejará altos estándares de normas de calidad y eficiencia; para ello, TRANSPADIS CIA. LTDA. utilizará, un manual de estandarización y tecnificará procesos en el servicio. Adicionalmente centrará sus esfuerzos incorporando tecnología de punta con la finalidad de lograr satisfacción y lealtad de nuestros clientes y, también, la implementación de nuevas líneas de producto para ampliar el mercado.

3.1.2. Estrategia de distribución

La estrategia de distribución será realizar un servicio de puerta a puerta proporcionado por los taxis a una tarifa kilómetro – tiempo. Para este recorrido la

empresa realizará un análisis de las mejores rutas, es decir de itinerarios alternativos para un eficiente traslado de los pasajeros.

Por medio de esta estrategia se podrá llegar más rápido al cliente y a los lugares de destino, sin necesidad de atravesar toda la ciudad y evitando los colapsos de la congestión vehicular que vive la ciudad.

3.2. Política de precios

El precio que se va a asignar al servicio de transporte corporativo será de \$ 60 por persona, prestación que se brindará los días laborales para las instituciones que contraten el servicio; mientras que el precio para el servicio de transporte especializado de taxi, las carreras dependerán al lugar que se dirijan (siempre y cuando sea dentro del Distrito Metropolitano de Quito, es decir en el sector urbano), tomando en cuenta que el arranque es de \$0.45 por Km. El precio promedio por carrera está estimado en \$3; si la carrera es fuera del perímetro urbano (ej.: Conocoto) el arranque será de \$0.60 por kilómetro, adicionalmente \$ 0.05 por minuto que no esté en movimiento el vehículo, para los precios se han tenido como determinante los costos incurridos en todo el proceso de adaptación de herramientas técnicas y tecnológicas, distancias y tiempos en las rutas establecidas, así como también el mantenimiento de los vehículos y también los márgenes de utilidad que se pretende obtener. El precio del servicio de transporte para personas con discapacidad es accesible y competitivo para poder penetrar en el mercado objetivo.

3.3. Táctica de ventas

Los ingresos de los servicios de transporte para personas con discapacidad física y visual, tanto corporativos y personalizados, se realizarán a través de las alianzas comerciales con instituciones públicas y privadas que trabajen con este mercado objetivo y de ayuda social.

La principal táctica de venta será efectuar contratos con empresas privadas e instituciones públicas, que contraten mayor proporción de personas con discapacidad; a su vez, también se realizarán convenios con federaciones y fundaciones que trabajan con discapacitados, mientras que el servicio de taxi será difundido a través del FENODIS (Federación Nacional de discapacitados) y eventos sociales promulgados por los mismos, con calidad eficiencia y a un precio competitivo. De esta manera se logrará fidelidad y exclusividad por parte de futuros clientes.

3.4. Política de servicio al cliente y garantías

El servicio que brindará la empresa será el de estar en contacto con las instituciones, empresas y personas que contratan el servicio para conocer y recopilar recomendaciones y sugerencias del mismo; como también a través de la página web, los clientes podrán realizar sus quejas, inquietudes y recomendaciones, siendo estos servicios de post venta de gran importancia para la retroalimentación y mejora de la compañía.

La empresa garantiza un servicio de transporte de calidad para las personas con discapacidad física y visual que cuentan con las mejores ayudas técnicas y tecnológicas, bajo estrictas normas de seguridad para garantizar satisfacción en el cliente.

3.5. Promoción y Publicidad

3.5.1. Publicidad

La empresa tendrá una ventaja competitiva a través de las alianzas estratégicas con las federaciones, fundaciones e instituciones para discapacitados de la distribución del producto, a través de estas entidades la empresa dará a conocer

sus servicios con flyers y banners en las instituciones para discapacitados; a su vez TRANSPADIS CIA. LTDA. estará presente en la Feria “Un Ecuador para tod@s (Por una sociedad incluyente)” que se realiza anualmente en el Centro de Exposiciones Quito, y también tendrá una página Web, a fin de dar a conocer las características del servicio de transporte, y dónde el cliente pueda interactuar con comentarios, reclamos y sugerencias. (Ver Anexo N° 9 y Anexo N° 10)

3.5.2. Relaciones públicas

La empresa empleará gran esfuerzo en mantener comunicación con el cliente, mediante la página web y buzones de sugerencias establecidos en los taxis. Este procedimiento permitirá, por su parte, dar conocer los problemas actuales que perciben los clientes acerca del servicio. Ellos tendrán la posibilidad de expresar sus inquietudes, comentarios y sugerencias, así TRANSPADIS CIA. LTDA. logrará una imagen positiva y una excelente relación empresa-clientes.

La empresa realizará alianzas con el CONADIS, Misión Manuela Espejo, Vicepresidencia de la República y el FENODIS para dar a conocer las características y beneficios del servicio de transporte; además será partícipe de entregar el servicio a un precio preferente para trasladar a las personas con discapacidad en eventos de participación ciudadana como las votaciones electorales.

3.5.3. Promoción de ventas

TRANSPADIS CIA. LTDA., para dar a conocer las características y beneficios del nuevo servicio de transporte, montará stands en los principales centros donde realizan las actividades los discapacitados como CONADIS, FENODIS, Misión Manuela Espejo y Fundación Hermano Miguel, lugares en los cuales se les explicará a los potenciales clientes las herramientas técnicas y tecnológicas, la

seguridad, los sistemas de información y el adecuado espacio que poseen las unidades, el excelente personal capacitado y los métodos de transportación.

La empresa realizará demostraciones del eficiente servicio de movilidad donde los clientes conozcan el servicio que se les prestará. Además, los discapacitados apreciarán como son las unidades de transporte, se les dará información de cómo contactarnos y cómo adquirir los servicios.

3.6. Distribución

La empresa establecerá un análisis de rutas alternativas para llegar a los clientes y sus lugares de actividades para evitar el gran embotellamiento que sufre la ciudad a todo momento, en especial en las horas pico.

En el transporte colectivo se establecerán las rutas con las empresas que contraten los servicios, ya que a través de ellos obtendremos un reconocimiento geográfico específico para recoger y trasladar a los clientes en sus hogares y trasladarlos a sus actividades cotidianas.

El servicio de taxi funcionará mediante los calls centers, por los cuales el cliente entregará la ubicación exacta de su domicilio, trabajo, centro de salud, etc. y las unidades de transporte darán a los pasajeros la mejor atención y cordialidad, brindándoles un adecuado servicio, seguridad y confianza, direccionándolos al lugar de su preferencia de manera eficaz y sin contratiempos, a fin de que el cliente se siente satisfecho sabiendo que tiene un transporte accesible.

Adicionalmente, la empresa tendrá el 1800 AYUDAD y un número específico para las principales instituciones como CONADIS, Fundación Hermano Miguel, Misión

Manuela Espejo, entre otros. La idea apunta a que puedan obtener el servicio de transporte de manera eficiente, es decir, por ejemplo, una persona con discapacidad que se encuentre en rehabilitación en la Fundación Hermano Miguel podrá solicitar la unidad de taxi a través de esta instalación.

CAPÍTULO IV
PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN



CAPÍTULO IV

PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN

En este capítulo se detallará los procesos necesarios para brindar el servicio y contempla todos los recursos, maquinaria y controles a empleados.

4.1. Estrategia de operaciones

La característica principal de la empresa es brindar servicio de transporte a personas con discapacidad; para esto, los requerimientos técnicos son tener vehículos los cuales estén adaptados para movilizar de una manera más confortable a los clientes. Esto quiere decir tener vehículos que cuenten con rampas hidráulicas, con un buen sistema de audio, con espacio interior y con sistemas braille. Otra característica de la empresa será el tener auspicios de empresas e instituciones públicas las cuales se preocupen por las personas con discapacidad y tener los vehículos con su publicidad.

Conociendo las características y su mecanismo se procederá a definir los componentes que la empresa tiene planeado para ofrecer el servicio. Lo que la empresa hará para brindar el servicio de transporte será crear rutas alternativas para de esta manera poder recoger a los clientes a la hora indicada, para que a su vez estos lleguen a tiempo a sus respectivos trabajos.

Por otra parte, la empresa implementara un servicio de call center para el servicio de taxi que se brindara, esto con el fin de brindar un servicio aparte del servicio puerta a puerta. También la empresa pondrá a disposición del cliente una página web para que de esta manera estos puedan solicitar el servicio puerta a puerta y aparte para tener un feed back del servicio que se brinda.

Por ser este un servicio la empresa solo tendrá como proveedores a las gasolineras, empresas de lubricantes, empresas de papelería, etc., se menciona esto, ya que la empresa solo se dedicará a dar el servicio de transporte.

Las rutas por la que se desplazarán los vehículos dependerá mucho de la ubicación de los clientes, pero lo que podría hacer la empresa es escoger vías alternas para evitar el tráfico de la ciudad y, de esta manera, transportar a los pasajeros de una forma más rápida y eficiente. La mayoría de rutas están ubicadas en el sector norte puesto que los resultados de las encuestas dan reflejan que la mayor cantidad de clientes potenciales se ubican en el sector norte de la ciudad, por lo que la empresa deberá dar mayor preponderancia a este sector.

4.2. Ciclo de operaciones

El proceso que la empresa empleara será el siguiente:

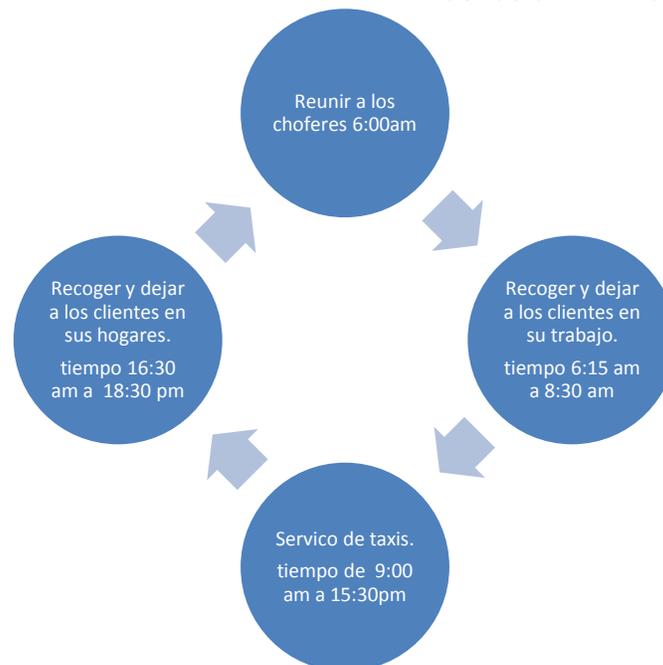
- Reunir a los encargados de los vehículos en la matriz para que empiecen su jornada.
- Recoger a los clientes de sus hogares.
- Dejarlos en su lugar de trabajo.
- Retorno a la matriz
- Receptar llamada para brindar el servicio de taxi.
- Por la tarde recoger a los clientes para retornarlos a su hogar.

Los puntos expresados anteriormente son indicadores que abastecerán a, por lo menos, 90 personas diarias. Este procedimiento refleja que la empresa iniciará con 6 vehículos en los cuales caben 1 persona con discapacidad física (silla de rueda) y 4 personas con discapacidad visual, intelectual, auditiva u otro problema físico, este suceso hace referencia al servicio puerta a puerta. Con relación al servicio de taxi, se calcula que se podrá atender a 15 personas promedio y tres

recorridos diarios por vehículo (6 furgonetas). Tales recorridos se realizarán desde las 7:30 horas hasta las 16:30 horas. Se debe aclarar que, por ser un servicio de transporte, este promedio podrá variar dependiendo de factores como el tráfico, el clima, etc.

4.2.1. Flujograma de procesos

Ilustración 4.1: Flujograma de procesos



Elaborado por: Autores

4.3. Requerimientos de equipos y herramientas

Los requerimientos de la empresa serán:

- Vehículos debidamente equipados técnica y tecnológicamente.
- Sistema de call center.
- Herramientas básicas para reparaciones menores de los vehículos y mantenimiento de los mismos.

- Contar con los servicios de expertos para las reparaciones de los vehículos y mantenimientos más exigentes (referente a rampas hidráulicas), los cuales no puedan ser resueltos por la empresa.

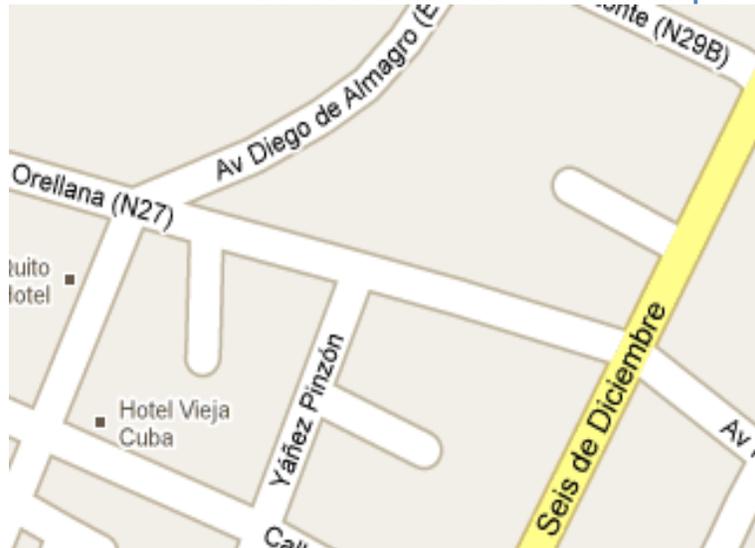
4.4. Instalaciones

Para la instalación de la matriz de la empresa se necesitara un terreno de 800m², la construcción será aproximadamente de 100m², la cual servirá para albergar a los trabajadores del call center y del área de administración. Los restantes 700m² servirán para el parqueo de los vehículos.

4.5. Localización geográfica y requerimiento de espacio físico

La localización de la matriz será en la ciudad de Quito, específicamente en el sector de la Mariscal, puesto que es un lugar céntrico para desplazarse tanto al norte como al sur de ciudad, a fin de permitir recoger a los clientes de forma más eficiente.

Ilustración 4.2: Ubicación de la empresa



Fuente: Maps Google
 Elaborado por: Autores

Ilustración 4.3: Ubicación Satelital de la empresa



Fuente: Maps Google
Elaborado por: Autores

4.6. Aspectos regulatorios y legales

Cabe destacar que para la implementación de este proyecto se debe presentar el mismo ante la Asamblea Nacional a fin de que se expida una ley que aplique para el transporte de personas con discapacidad. Al momento no existe tal ley y, por ende, no hay regulación para los vehículos mencionados en el presente trabajo.

Se afirma lo mencionado en el párrafo anterior puesto que después de conversar con la Dra. Edita Dávila en la Dirección Jurídica, el Ing. Mauricio Peña de la Dirección Ejecutiva, y el personal técnico de la Agencia Nacional de Tránsito (A.N.T.), se pudo evidenciar que no existe una regulación para este tipo de vehículos con los que prestará el servicio la empresa. También se conversó con el Ing. Armando Sánchez, Gerente de Gestión de la Movilidad y el Ing. Santiago Játiva de la Unidad de para Proyectos Especiales de Vialidad de la Empresa Pública Metropolitana de Movilidad y Obras Públicas (EPMMOP) que informaron que los automotores que la empresa desea utilizar no están regulados ni

contemplados bajo ninguna ley. Por esta razón, el presente proyecto deberá ser presentado a la Asamblea Nacional para que, de esta manera, se expida una ley o una reforma para implementar el servicio, mediante la creación de una nueva Ordenanza Pública; ya que en la actual Ordenanza 247 (Anexo N° 11) no se estipula ninguna regulación para los vehículos que adquiriría TRANSPADIS CIA. LTDA.

Para la construcción de la matriz es necesario solicitar los permisos correspondientes y la aprobación de planos a la Cámara de la Construcción y al Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. También será necesario obtener el permiso de los Bomberos y los permisos correspondientes para la circulación de los vehículos. (Anexo N° 12 y Anexo N° 13).

CAPÍTULO V
EQUIPO GERENCIAL



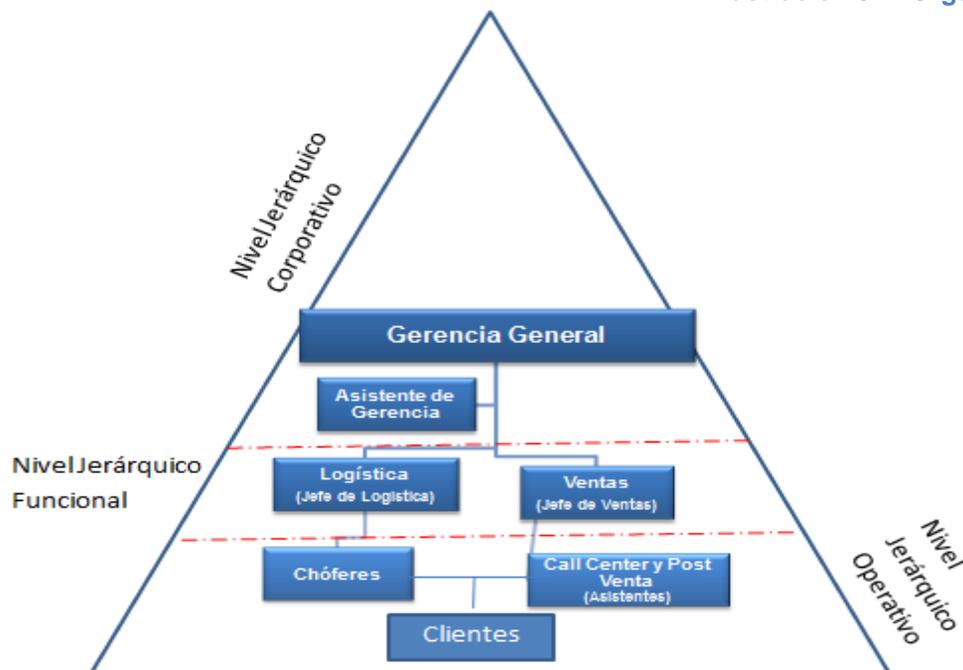
CAPÍTULO V

EQUIPO GERENCIAL

El equipo que se hará cargo de ejecutar el plan de negocios es muy importante para el éxito del proyecto. Se dice que es uno de los principales elementos que los inversores privados miran al momento de poner su dinero en riesgo.

5.1. Organigrama

Ilustración 5.1: Organigrama



Elaborado por: Autores

Ésta será la estructura organizacional jerárquica de TRANSPADIS CIA. LTDA., en la cual se podrá acceder a la información completa y directa de todas las áreas de la empresa. Los distintos departamentos estarán relacionados y comunicados en todo momento para, de esta manera, poder tomar sus respectivas decisiones a tiempo y sin retrasos en cada departamento y colectivamente.

5.2. Personal administrativo clave y sus responsabilidades

5.2.1. Descripción de funciones

- **Gerente General**

El Gerente General se encargará de la gestión de la planificación, organización, ejecución, control y seguimiento de las actividades de los departamentos de TRANSPADIS CIA. LTDA., para la toma de decisiones y dará a conocer a sus clientes internos (personal administrativo y operacional) sobre el resultado de las decisiones. Sus principales funciones serán las siguientes:

- Cumplir con los objetivos y presupuestos marcados, actuando siempre dentro del marco de la estrategia general de la empresa, así como de la política comercial y financiera fijada para ese periodo.
- Evaluar problemas y dar soluciones ante los diferentes inconvenientes
- Analizar los resultados periódicos y estadísticas.
- Informar a la Junta Directiva acerca de la situación y evolución de la empresa, a través de los estados económicos, balances y cuentas de resultados, además de comparación y desviaciones con el presupuesto, etc.
- Definir y realizar el seguimiento de la política de calidad de la empresa.
- Tomar decisiones correctoras a realizar.
- Atención a clientes y proveedores.
- Definir una política de Recursos Humanos.
- Garantizar el cumplimiento de las obligaciones legales y fiscales.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- Implantar la Política de Calidad en la empresa, y concienciar al personal acerca de la misma.
- Definir la política de personal de la empresa en selección, contratación y formación de todo el personal. Velar por que ésta se lleve a cabo.

- Responsable de definir el presupuesto en formación en capacitaciones para la empresa.
- Gestión y preparación de los contratos de trabajo.
- Gestión de problemas del personal ante inesperados contratiempos (enfermedad, accidente).
- Conocer toda la información acerca de la legislación concerniente a temas de personal.
- Aplicar y realizar el control posterior de la Ley Laboral y Ley para los discapacitados. Coordinación del proceso de importación.
- Responsable de contratos en el exterior para la importación de los vehículos y repuestos.

Tabla 5.1 Perfil de puesto Gerente General

Cargo	Gerente General
Edad	30 - 35 años
Sexo	Indistinto
Profesión	Ingeniero Comercial
Experiencia	4 años en posiciones similares, que haya trabajado en instituciones para personas con discapacidad.
Idiomas	Español e inglés
Sueldo	\$ 800

Elaborado por: Autores

- **Asistente de Gerencia**

Funciones:

- Apoyar y dar seguimiento a las gestiones de la gerencia
- Preparar informes.
- Receptar información proveniente de los otros departamentos.
- Asistir y realizar seguimientos a la documentación de gerencia.
- Participar en las reuniones en las juntas directivas.
- Manejo de Ficheros de documentos definidos.

- Preparar las nóminas.
- Realizar control de horas extraordinarias.
- Contabilizar salarios de los empleados.
- Elaborar las declaraciones reglamentarias de personal.
- Realizar declaraciones de accidentes de trabajo.
- Asistir la documentación obligatoria que solicita la mutua correspondiente.
- Manejo de Ficheros del personal y documentos definidos legalmente por la Inspección de Trabajo.
- Elaboración y redacción de documentos y carta.
- Control de llamadas y correspondencia.
- Soporte administrativo a las diferentes áreas.

Tabla 5.2 Perfil de puesto Asistente de Gerencia

Cargo	Asistente de Gerencia
Edad	23 - 30 años
Sexo	Indistinto
Profesión	Egresado o Ingeniero Comercial
Experiencia	2 años en posiciones similares
Conocimientos técnicos	Conocimientos en asistencia gerencial, manejo Microsoft Office
Idiomas	Español
Sueldo	\$ 400

Elaborado por: Autores

- **Jefe de Logística**

Funciones:

- Búsqueda de posibles proveedores y clientes.
- Manejo de la relación directa con los proveedores y clientes.
- Transportar los vehículos y repuestos solicitados desde los locales proveedores hasta el almacén correspondiente y depositarlos.
- Entrega la documentación correspondiente para la matriculación, aseguradoras y revisión de los vehículos.

- Vigilar que los vehículos y repuestos estén en condiciones adecuadas.
- Separar y ordenar los elementos de la mercancía dentro del almacén.
- Controlar la escasez y estado de las mercancías, comunicándolo a la Gerencia.
- Denuncia a la Gerencia las incidencias operativas, y acuerda las acciones correctoras precisas para que no vuelvan a suceder.
- Facilita la información necesaria para elaborar los presupuestos; y colabora en su elaboración.
- Evalúa y selecciona a proveedores propios de su área; y se encarga de las negociaciones con ellos.
- Aprueba cualquier factura de proveedores de su área específica.
- Vigila que el equipo propio de transporte esté en buenas condiciones y con los permisos necesarios para su utilización según la legislación vigente.
- Planifica rutas de destino para la movilización de los clientes.
- Resuelve cualquier problema que plantee un chofer, independientemente de su localización.
- Analizar los distintos procesos de trabajo de la empresa.
- Autoridad en el manejo del personal a su cargo, controla que los chóferes cumpla con un eficiente servicio.
- Supervisión del uso de las instalaciones de la planta y los vehículos.
- Comprobar los procesos de calidad técnica y tecnológica como de higiene general de los vehículos y de la planta.
- Definir un programa de formación en temas de calidad para el personal de la empresa.
- Redactar la documentación correspondiente a fin de implantar un sistema de calidad de acuerdo con la Norma ISO 9000, y obtener dicho Certificado.
- Encargado de elaborar la lista de materiales, insumos y materia prima necesaria para el servicio.

Tabla 5.3 Perfil de puesto Logística

Cargo	Jefe de Logística
Edad	25 - 35 años
Sexo	Indistinto
Profesión	Ing. en Logística
Experiencia	2 años en posiciones similares
Idiomas	Español e Inglés
Sueldo	\$ 550

Elaborado por: Autores

- **Chóferes**

Funciones:

- Recoger a los clientes en los lugares pactados.
- Garantizar un servicio de transporte de calidad y eficiente.
- Transportar los clientes de con la mayor seguridad, utilizando las herramientas técnicas y tecnológicas de las unidades.
- Controlar los tiempos de recorridos de los clientes.
- Brindar un servicio cordial y amable.
- Verificar el estado de los vehículos.
- Sugerir al Jefe de tráfico acerca de mantenimientos en las unidades.
- Reportar al Jefe de tráfico cualquier incidente con los clientes, vehículos y su propio estado.
- Recepción y verificación que los insumos y materia prima sean los requeridos en calidad y cantidad.
- Mantenimiento de los vehículos.
- Proponer nuevos implementos tecnológicos para mejorar la accesibilidad y seguridad de los clientes.

Tabla 5.4 Perfil de puesto Chóferes

Cargo	Chóferes
Edad	20 - 55 años
Sexo	Indistinto
Profesión	Bachiller
Experiencia	2 años en posiciones similares (1 año de trabajo con personas con discapacidad)
Idiomas	Español
Sueldo	\$ 300

Elaborado por: Autores

- **Jefe de Venta**

Funciones:

- Informa a la Gerencia de la evolución del mercado y de la competencia.
- Es responsable de que la cartera de clientes aumente, según los criterios definidos en la Política Comercial.
- Encargado de la imagen y relaciones públicas de la compañía.
- Contactar con clientes.
- Realiza convenios con empresas públicas y privadas.
- Busca entablar relaciones con instituciones para discapacitados como: CONADIS, Fundación Hermano Miguel, Misión Manuela Espejo, entre otros.
- Realiza análisis de nuevos potenciales clientes.
- Efectúa promociones del servicio de transporte.

Tabla 2.5 Perfil de puesto Ventas

Cargo	Jefe de Ventas
Edad	20 - 45 años
Sexo	Indistinto
Profesión	Bachiller
Experiencia	2 años en posiciones similares
Idiomas	Español
Sueldo	\$ 500

Elaborado por: Autores

- **Asistentes de Call Center y Post Venta**

Funciones:

- Está en contacto permanente con los chóferes, para estar al tanto de cualquier anomalía incidente.
- Amabilidad y cordialidad con los clientes.
- Receptar llamadas de los clientes.
- Ubicar a las unidades libres y ocupadas.
- Comunicar a los choferes acerca de la ubicación de los clientes y el lugar de traslado.
- Informa a los clientes si sucede cualquier incidencia.
- Informar al Jefe de Transporte ante cualquier eventualidad con el equipo de transporte.
- Recibe información de los clientes sobre la calidad del servicio.
- Procesar y analizar la información de los clientes y dar a conocer al Departamento de Ventas y a la Gerencia.

Tabla 5.6 Perfil de puesto Servicio Call Center y Post Venta

Cargo	Servicio Call Center
Edad	20 - 55 años
Sexo	Indistinto
Profesión	Bachiller
Experiencia	1 año en posiciones similares o sin experiencia (1 persona con discapacidad física y 1 con discapacidad visual)
Idiomas	Español
Sueldo	\$ 264

Elaborado por: Autores

5.2.2. Equipo de trabajo

- 1 Gerente General
- 1 Asistente de Gerencia

- 1 Jefe de Logística
- 6 Chóferes
- 2 Asistentes de Call Center
- 1 Jefe de Ventas
- 1 Contador (Honarios).

5.3. Compensación a administradores y propietarios

Las bonificaciones de los administradores de la empresa serán de un incremento del 2% de su salario anual y los propietarios de la empresa recibirán dividendos del 15% sobre la utilidad neta, siempre y cuando se cumpla con las expectativas de los incrementos de las proyecciones anuales de los ingresos.

El Gerente General recibirá un incremento salarial del 3% cada tres años, al igual que el Jefe de Logística y Ventas.

5.4. Política de empleo y beneficios

La política de empleo de la empresa será de contratos con duración de un año con la opción de renovar el mismo, de acuerdo al desempeño cumplimiento de tareas por los trabajadores, garantizando la fidelidad de los empleados con la empresa. Cada empleado recibirá por parte de la empresa todos los beneficios que la ley exige, como son:

- Aporte patronal al IESS
- Fondos de reserva
- Décimo tercero
- Décimo cuarto
- Utilidades y
- Vacaciones.

La empresa incentivará a sus empleados de manera económica y no económica, este incentivo se les otorgará a los trabajadores que más se destaquen y hayan cumplido con las metas y objetivos propuestos. Entre estos están:

- Bonos económicos
- Evaluación incremento de sueldo
- Capacitaciones nacionales e internacionales.
- Ascenso de puestos dentro de la empresa.
- Incentivos y reconocimientos.

5.5. Derechos y restricciones de accionistas e inversores

El aporte de capital de los accionistas será destinado en partes iguales. Los accionistas no tendrán la opción de gerenciar la empresa.

La Junta Directiva establecerá la persona encargada de la gerencia mediante votación unánime y de conformidad; el gerente estará en el cargo durante el tiempo que la Junta encuentre apropiado, dependiendo del desarrollo del mismo.

La Junta Directiva velará por los derechos y obligaciones del cumplimiento de las de los estatutos legales y fiscales.

Las designaciones y políticas de todos los empleados se realizarán a través de una junta, donde participarán los miembros de la Junta Directiva, Gerente y autoridades de los departamentos designados.

5.6. Equipo de asesores y servicios

TRANSPADIS CIA. LTDA. mantendrá alianza comercial con la Aseguradora del Sur, para tener asesoramiento sobre seguros eficientes para las unidades de

transporte, en el caso de que sucedan cualquier tipo de imprevistos, accidentes y robos.

La empresa recurrirá a asesoramiento técnico y especializado, entablando relaciones institucionales con empresas dedicadas al mantenimiento de los vehículos; a su vez, estas empresas realizarán estudios de nuevas herramientas técnicas y tecnológicas más adecuadas para brindar mejor calidad del servicio a los potenciales clientes.

La empresa está comprometida con sus colaboradores, es decir con sus empleados, por lo cual hará convenios con instituciones para darles capacitaciones en diferentes áreas, por lo cual destinará inversión para que sus colaboradores adquieran ciertas destrezas en el país o en el extranjero; también contará con un servicio de guardianía para proteger a los trabajadores e instalaciones de la empresa.

A su vez, TRANSPADIS CIA. LTDA. dispondrá de una empresa auditora, que realizará inspecciones semestralmente, para verificar el correcto funcionamiento de la empresa.

CAPÍTULO VI
CRONOGRAMA GENERAL



CAPÍTULO VI

CRONOGRAMA GENERAL

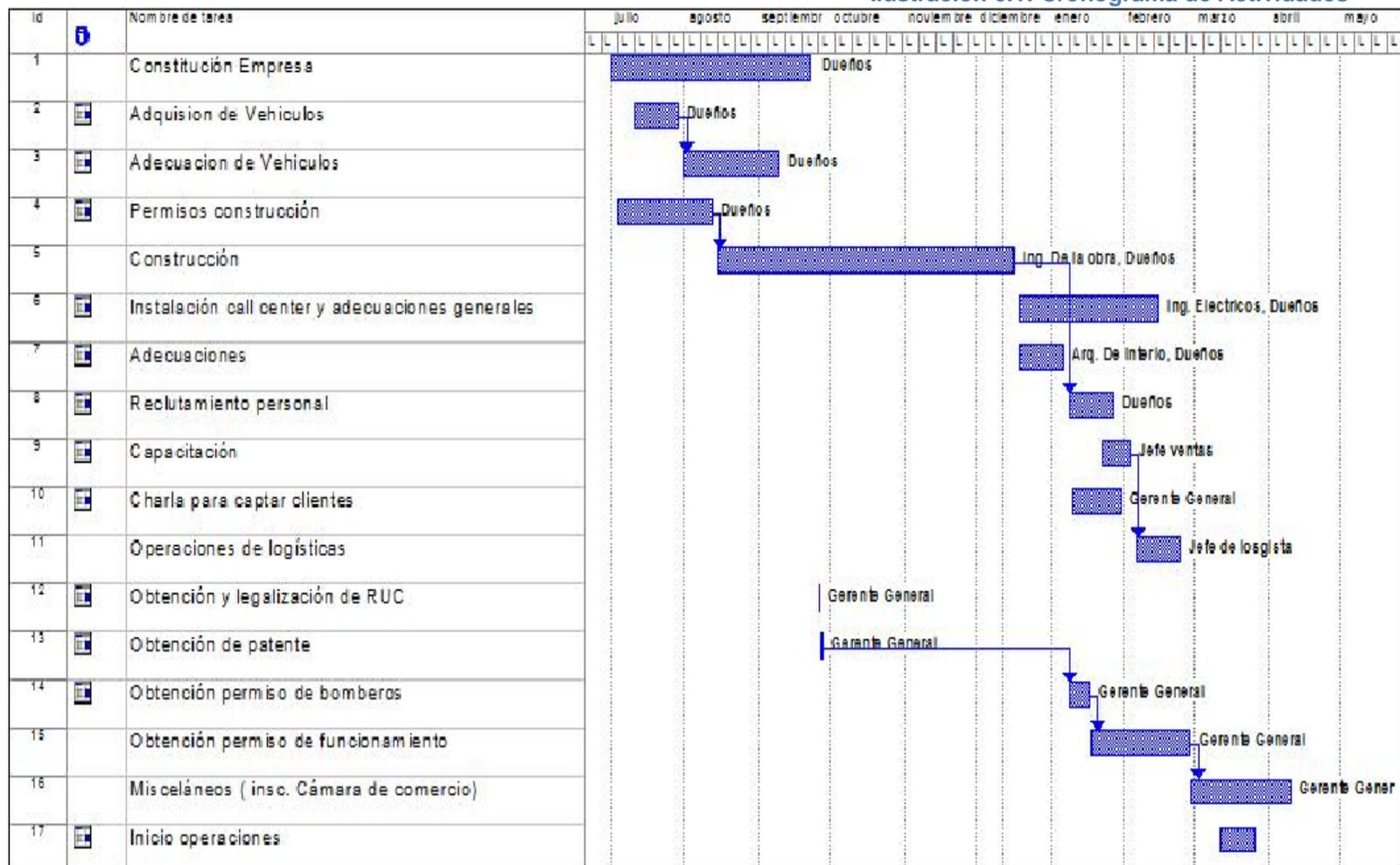
6.1. Actividades necesarias para poner el negocio en marcha

Las actividades indispensables para poner en marcha al negocio son:

- Constitución empresa
- Adquisición de vehículos
- Adecuaciones de los vehículos
- Permisos construcción
- Construcción
- Instalación call center y adecuaciones generales
- Adecuaciones de Infraestructura
- Reclutamiento personal
- Capacitación
- Charla para captar clientes
- Operaciones de logísticas
- Obtención y legalización de ruc
- Obtención de patente
- Obtención permiso de bomberos
- Obtención permiso de funcionamiento
- Misceláneos (inscripciones cámara de comercio)
- Inicio operaciones

6.2. Cronograma de Actividades

Ilustración 6.1: Cronograma de Actividades



Elaborado por: Autores

6.3. Riesgos e imprevistos

- No aprobación del proyecto por al Asamblea Nacional.
- Escaso equipo de mantenimiento para los vehículos en el Ecuador.
- Entrega de vehículo después del tiempo previsto por la empresa que realiza las instalaciones (rampas hidráulicas).
- Demora con los tiempos de los recorridos.
- Durante el inicio de la producción existe el riesgo de que el personal tarde mucho en el servicio de recorrido por falta de experiencia o poca capacitación.
- Cliente insatisfecho del servicio de transporte.

6.3.1. Planes de contingencia

- Con lo que respecta a la dificultad de escaso equipo de mantenimiento para los vehículos, se puede tomar la precaución de llevar un técnico de TRANSPADIS a la empresa proveedora, para de esa manera se le pueda instruir y capacitar, ¿cómo darle un mantenimiento al vehículo?, es decir realizar una alianza estratégica con la empresa ecuatoriana PROMECYF, para capacitar a nuestro personal técnico.
- Para los casos de las entregas de los vehículos después del tiempo previsto se deberá realizar un seguimiento para no incurrir en demoras, ni en pérdida de tiempo.
- Coordinar con el Jefe de logística nuevas rutas de traslado de los clientes.
 - Tener capacitaciones constantes y periodos de prueba con los empleados cada mes, adicionalmente contar con personal con experiencia de servicio a las personas discapacitadas.
 - Realizar seguimiento post-venta a los clientes para mejorar los procesos de la empresa.
 - Presentar el proyecto a otras entidades gubernamentales, sean estas, las Alcaldías o Consejo Provinciales.

CAPÍTULO VII
RIESGOS CRÍTICOS, PROBLEMAS Y SUPUESTOS



CAPÍTULO VII

RIESGOS CRÍTICOS, PROBLEMAS Y SUPUESTOS

7.1. Supuestos.

- El proyecto está enfocado en el servicio de transporte para personas con discapacidad física y visual en el Distrito Metropolitano de Quito.
- La proyección de ingresos se hará a 5 años, a precios constantes. Todas las proyecciones se realizarán en 3 escenarios: optimista, normal y pesimista.
- La empresa espera el 5% de crecimiento anual en sus ingresos, por la captación de nuevos clientes.
- El capital de trabajo se fundamenta en gastos de nómina, servicios básicos, construcción de la página web y call center para los 3 primeros meses.
- La empresa empezará sus operaciones con 6 unidades (capacidad para una persona discapacitada en silla de ruedas y otras cuatro personas), que servirán de transporte de taxi y de recorrido.
- Los activos fijos, muebles y enseres, vehículos, equipos de oficina y de computación se depreciarán mediante el método de línea recta.
- La estructura de capital para los escenarios apalancados será: propio 40% y financiamiento 60%.
- Los permisos para la empresa se los tramitará a través de la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial (Ministerio de Transporte y Obras Públicas), la Agencia Nacional de Tránsito y la EPMMOP.
- La política de cobro será a través del débito en los roles de pago de los discapacitados que adquieran el servicio a través de las instituciones públicas o privadas (transporte colectivo); mientras que el cobro del servicio de taxi será en efectivo.
- Los ingresos pronosticados de la empresa se calcularon de acuerdo a la demanda potencial, tomando en cuenta la alianza estratégica con el FENODIS,

Fundación Hermano Miguel y demás organismos mencionados en el capítulo 3.

7.2. Riesgos

- **Problema:** ¿Qué hacer con el ingreso de competidores directos?

Solución: Dado que es un servicio nuevo, único e innovador en el mercado, la empresa invertirá en desarrollar nuevos servicios complementarios como también de rediseñar los servicios existentes y logrando diferenciarse de la posible competencia.

- **Problema:** ¿Sí el precio es superior al producto sustituto?

Solución: A pesar de que es una prestación nueva, el servicio de taxi y colectivo tienen como competidores directos a buses urbanos, a los sistemas integrados y a los taxis ejecutivos e ilegales, posicionados actualmente. Si se presentara un precio superior al sustituto, la primera acción de la empresa será de resaltar las características y principales beneficios del servicio.

- **Problema:** ¿Cuándo los pedidos son superiores a los proyectados?

Solución: Comprar más vehículos y realizar las respectivas adecuaciones para el transporte de los discapacitados, pudiendo así cumplir con los pedidos realizados por los clientes.

- **Problema:** ¿Al tener demoras en la adquisición de las rampas hidráulicas con el proveedor nacional?

Solución: Comprar las rampas hidráulicas a proveedores internacionales como Argentina, Colombia, España, Chile, entre otros, y realizar las respectivas adecuaciones para el transporte de los discapacitados.

- **Problema:** ¿Cuándo los ingresos son inferiores a los esperados?

Solución: Como planes de acción para ingresos inferiores a los proyectados se implementarán promociones con el fin de incentivar a las personas que prueben el servicio, asistir y auspiciar fundaciones e instituciones para discapacitados para darles a conocer a los potenciales clientes las características y beneficios del servicio. Adicionalmente se implementarán nuevas prestaciones que sean accesibles para los discapacitados.

- **Problema:** ¿Qué hacer con la capacidad ociosa en el sistema?

Solución: Establecer un sistema de servicio eficiente, buscando nuevas alianzas estratégicas con empresas que contraten un alto número de personas con discapacidad para mantener productivas las unidades.

- **Problema:** ¿Cuándo los operarios (chóferes y servicio call center) sean ineficientes?

Solución: Contar con profesionales que tengan conocimiento en el área de trabajo con discapacitados que permitan solucionar los problemas derivados de la escasa calidad de atención al cliente; a su vez capacitar a los operarios en asistencia y buen trato a los potenciales clientes e implementar incentivos que motiven a los empleados.

CAPÍTULO VIII
PLAN FINANCIERO



CAPÍTULO VIII

PLAN FINANCIERO

8.1. Inversión inicial

La inversión inicial que será requerida para el proyecto será de \$198.135, que está compuesta de la construcción de la matriz, vehículos, muebles, equipos de computación y de oficina, constitución de la empresa y programas informáticos, tomando también en cuenta el capital de trabajo.

Tabla 8.1 Inversión inicial

Concepto	Valor
Automóviles (Chevrolet Van N200)	87.540
Central telefónica	1.500
Software (Frecuencia)	1.000
Oficinas	15.000
Taxímetros	480
Rampas hidráulicas	60.000
Computador (Hp all in one)	2.000
Impresora (Cannon inkjet mp 190)	170
Escritorio	600
Sillas	260
Archivador	200
Mesa de impresora	70
Sillón	340
Constitución de la empresa	1.252
Programas de informática	1.200
Gasolina	4.860
Resmas de papel	5
Teléfono	43
Aceite automóvil	135
Luz	53
Agua	59
Salarios	19.638
Mantenimiento	300
TOTAL	196.705
Imprevistos 5%	9.835
TOTAL	206.540

Elaborado por: Autores

8.1.1. Capital de trabajo.-

La inversión en el capital de trabajo que la empresa necesita para 3 meses es de \$26.525.

Tabla 3.2 Capital de trabajo

Capital de trabajo (3 meses)					
Ítem	Concepto	Cantidad	Unidad	C. Unit.	Valor
1	Gasolina	2.430	gal	2	4.860
2	Resmas de papel	2	resma	3,5	5
3	Teléfono	540	m-s	0,08	43
4	Aceite automóvil	6	gal	22,5	135
5	Luz	525	Kwh	0,1	53
6	Agua	390	m3	0,15	59
	TOTAL				5.154
	Salarios				19.638
	SUBTOTAL M.O.D.				24.793
	Mantenimiento				300
	SUBTOTAL OTROS				25.093
	TOTAL				25.093

Elaborado por: Autores

8.2. Fuentes de ingreso.-

Las Fuentes de ingreso que tendrá el presente negocio serán por los servicios de puerta a puerta que realice y de los recorridos de taxis, alcanzando la cifra del primer año de \$ 162.000. (Anexo N° 14)

Tabla 8.3 Ingresos Anuales

Ingreso Anuales						
Concepto	Unidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
Recorrido	Personas	64.800	64.800	90.720	120.960	120.960
Taxi	Personas	97.200	330.480	168.480	187.200	211.680
TOTAL		162.000	395.280	259.200	308.160	332.640

Elaborado por: Autores

8.3. Costos fijos y variables

8.3.1. Costos fijos

Los costos fijos son aquellos que no cambian en la misma proporción que la producción, para esta empresa los costos se detallan de la siguiente manera.

Tabla 8.4 Costos Fijos Anuales

CONCEPTO	2011	2012	2013	2014	2015
Remuneraciones	44.218	44.218	55.225	55.225	56.533
Sueldos Administrativos	30.967	31.587	32.218	32.863	33.520
Mantenimiento	1.200	1.236	1.273	1.311	1.351
Guardianía	3.168	3.168	3.168	3.168	3.168
Depreciaciones	32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones	490	490	490	490	490
Suministro y Materiales	200	204	208	212	216
TOTAL	112.301	112.977	134.724	133.854	135.863

Elaborado por: Autores

8.3.2. Costos variables

Los costos variables son lo contrario a los fijos ya que estos están estrechamente relacionados con la producción. A continuación se presenta la tabla de costos variables.

Tabla 8.5 Costos Variables Anuales

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasolina	19.440	19.464	26.572	27.203	27.846
Resmas de papel	21	43	65	65	88
Aceite automóvil	540	175	187	189	202
Teléfono	173	1.640	2.214	2.242	2.270
Luz	210	219	234	243	252
Agua	234	255	268	280	303
TOTAL	20.618	21.796	29.539	30.223	30.961

Elaborado por: Autores

8.4. Margen bruto.

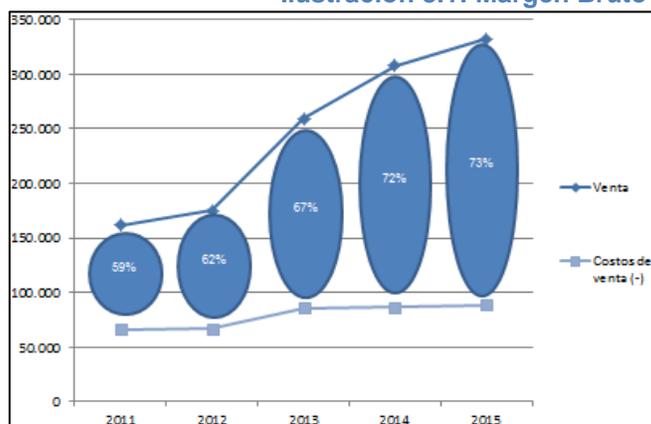
A continuación se presenta el siguiente cuadro con valores anuales.

Tabla 8.6 Margen Bruto

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
Venta	162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
Costos de venta (-)	66.036	67.250	86.037	86.759	88.844
Margen bruto	95.964	107.710	173.163	221.401	243.796
%	59%	62%	67%	72%	73%

Elaborado por: Autores

Ilustración 8.1: Margen Bruto



Elaborado por: Autores

Analizando los márgenes brutos se observa que se va incrementando a través de los años iniciando con un 59% e insistiendo al alza los siguientes años, llegando al quinto con un 73% con lo cual se puede decir que los costos asociados a la generación del ingreso absorben un 67% en promedio de las ventas.

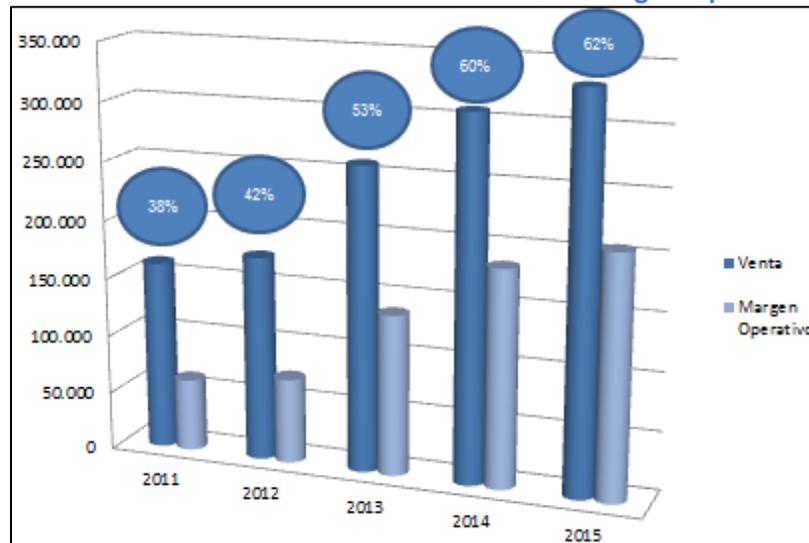
8.5. Margen Operativo.-

Tabla 8.7 Margen Operativo

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
Venta	162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
Costos de Venta (-)	66.036	67.250	86.037	86.759	88.844
Margen Bruto	95.964	107.710	173.163	221.401	243.796
Gasto Administrativo (-)	34.335	35.022	35.722	36.437	37.166
Margen Operativo	61.629	72.688	137.440	184.964	206.630
%	38%	42%	53%	60%	62%

Elaborado por: Autores

Ilustración 8.2: Margen Operativo



Elaborado por: Autores

El margen operativo para el primer año es del 38% lo cual quiere decir que el 62% de las ventas se encuentran absorbidas por los costos asociados a las mismas, como se puede apreciar estos márgenes siguen un crecimiento constante hasta el quinto año en el cual el valor en porcentaje llega al 63%, ya la estructura de ventas se encuentra estable.

8.6. Estado de resultados actual y proyectado.

En el estado de resultados se presentan los valores que muestran de una manera clara y detallada la forma en la que se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

Tabla 8.8 Estado de Pérdidas y Ganancias

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Ventas	162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
TOTAL INGRESOS	162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
EGRESOS					
Costos	66.036	67.250	86.037	86.759	88.844
Gastos generales	34.335	35.022	35.722	36.437	37.166
Intereses	15.225	12.871	10.213	7.212	3.825
Depreciaciones	32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones	490	490	490	490	490
TOTAL EGRESOS	148.144	147.217	174.114	170.993	170.420
UT. BRUTA	13.856	27.743	85.086	137.167	162.220
15% Trabajadores	2.078	4.161	12.763	20.575	24.333
UT. ANT. IMPUESTOS	11.778	23.581	72.323	116.592	137.887
25% Impuesto a la renta	2.944	5.895	18.081	29.148	34.472
UTILIDAD NETA	8.833	17.686	54.242	87.444	103.416
Reserva legal 5%	442	884	2.712	4.372	5.171
UTILIDAD RETENIDA	8.392	16.802	51.530	83.072	98.245

Elaborado por: Autores

8.7. Balance general actual y proyectado.-

Tabla 8.9 Balance General

	2011	2012	2013	2014	2015
ACTIVO					
Activo corriente					
Caja bancos	73.490	91.120	117.825	179.132	267.356
Cuentas por Cobrar	48.994	53.600	63.444	115.747	152.775
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	122.484	144.721	181.269	294.879	420.132
Activo fijo					
Vehículos	87.540	87.540	117.304	117.304	117.304
Oficina	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Taxímetros	480	480	650	650	650
Rampas Hidráulicas	60.000	60.000	80.400	80.400	80.400
Central Telefónica	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Equipos de Computación	2.170	2.170	2.170	2.170	2.170
Muebles y Enseres	1.270	1.270	1.270	1.270	1.270
Software (Frecuencia)	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
(Depreciación acumulada)	32.058	64.115	106.240	142.137	182.705
TOTAL ACTIVO FIJO	135.902	103.845	112.054	76.156	35.588
Activo Diferido	2.450	2.450	2.450	2.450	2.450
Constitución	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250
Programas informáticos	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
(Amortización)	490	980	1.470	1.960	2.450
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	1.960	1.470	980	490	0
TOTAL ACTIVO	260.346	250.035	294.303	371.525	455.720
PASIVO					
Pasivo corriente	38.496	43.530	64.317	83.196	92.278
Participación de trabajadores	2.078	4.161	12.763	20.575	24.333
Impuestos a la Renta por pagar	2.944	5.895	18.081	29.148	34.472
Préstamo bancario	33.473	33.473	33.473	33.473	33.473
Pasivo no corriente					
Deudas bancarias	133.894	100.420	66.947	33.473	0
TOTAL PASIVOS	172.390	143.950	131.264	116.670	92.278
PATRIMONIO					
Capital social	78.681	78.681	78.681	78.681	78.681
Reserva legal acumulada	442	1.326	4.038	8.410	13.581
Resultados Ejercicios Anteriores	0	8.392	26.078	80.320	167.764
Utilidad (perdida del ejer.)	8.833	17.686	54.242	87.444	103.416
TOTAL PATRIMONIO	87.956	106.085	163.039	254.855	363.441
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	260.346	250.035	294.303	371.525	455.720

Elaborado por: Autores

8.8. Flujo de caja actual y proyectado.-

Tabla 8.10 Flujo de caja normal despalancado

FLUJO DE CAJA NORMAL DESPALANCADO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ventas		162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
TOTAL INGRESOS		162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
EGRESOS						
Costos		66.036	67.250	86.037	86.759	88.844
Gastos generales		34.335	35.022	35.722	36.437	37.166
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
TOTAL EGRESOS		132.919	134.837	164.391	164.271	167.085
UT. BRUTA		29.081	40.123	94.809	143.889	165.555
15% Trabajadores		4.362	6.019	14.221	21.583	24.833
UT. ANT. IMPUESTOS		24.719	34.105	80.588	122.306	140.722
25% Impuesto a la renta		6.180	8.526	20.147	30.576	35.180
UTILIDAD NETA		18.539	25.579	60.441	91.729	105.541
Inversión	-171.610			-50.334		
Capital de trabajo	-25.093					
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
Valor de desecho						42.185
FLUJO NETO DE CAJA	-196.703	51.087	58.143	52.738	132.804	188.801

Elaborado por: Autores

8.9. Punto de equilibrio y flujo de efectivo positivo.-

“El punto de equilibrio sirve para determinar el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder, ni ganar.

En el punto de equilibrio de un negocio, las ventas son iguales a los costos y los gastos, al aumentar el nivel de ventas se obtiene utilidad, y al bajar se produce pérdida”.

$$Q^* = \frac{Cf}{(p - Cv)}$$

Donde:

Q*= Punto de equilibrio

F= Costos fijos totales

p= Precio de venta unitario

V= Costo variable unitario

Tabla 8.11 Punto de equilibrio

U = pq -vq -F	
q = F/p-v	
P=	3,60
v=	1,42
F=	11.006
q=	5.043

Elaborado por: Autores

Se necesitaran 11 meses para alcanzar el punto de equilibrio tomando como promedio 5.043 personas anuales por vehículo para el primer año de actividad.

- **Estructura de Costos en Dólares**

Se procede a detallar a continuación la estructura de costos del negocio.

Tabla 8.12 Estructura de Costos en Dólares

	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
Costos Variables	20.618	21.649	22.731	23.868	25.061
Costos Fijos	112.301	112.977	134.724	133.854	135.863
Costo Total	132.919	134.626	157.455	157.722	160.924
UTILIDAD	29.081	40.334	101.745	150.438	171.716

Elaborado por: Autores

- **Estructura de Costos en Porcentaje.-**

Tabla 8.13 Estructura de Costos en Porcentaje

	2011	2012	2013	2014	2015
COSTO VARIABLE	16%	16%	14%	15%	16%
COSTO FIJO	84%	84%	86%	85%	84%

Elaborado por: Autores

Como podemos observar los costos fijos son los que predominan con un margen promedio de US\$ 125.944 en los 5 años, por lo cual se detalla a continuación a detallar los costos fijos más importantes.

- **Costos Fijos Anuales.-**

Tabla 8.14 Costos Fijos Anuales

CONCEPTO	2011	2012	2013	2014	2015
Remuneraciones	44.218	44.218	55.225	55.225	56.533
Sueldos Administrativos	30.967	31.587	32.218	32.863	33.520
Mantenimiento	1.200	1.236	1.273	1.311	1.351
Guardianía	3.168	3.168	3.168	3.168	3.168
Depreciaciones	32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones	490	490	490	490	490
Suministro y Materiales	200	204	208	212	216
TOTAL	112.301	112.977	134.724	133.854	135.863

Elaborado por: Autores

A continuación analizamos los rubros más altos del cuadro anterior y su porcentaje con respecto al total.

- **Principales Costos Fijos Anuales en Dólares.-**

Tabla 8.15 Principales costos fijos anuales en dólares

CONCEPTO	2011	2012	2013	2014	2015
Remuneraciones	44.218	44.218	55.225	55.225	56.533
Sueldos Administrativos	30.967	31.587	32.218	32.863	33.520
Depreciaciones	32.058	32.075	42.141	40.585	40.585

Elaborado por: Autores

- **Principales Costos Fijos Anuales en Porcentaje.-**

Tabla 8.16 Principales costos fijos anuales en porcentajes de los costos totales

CONCEPTO	2011	2012	2013	2014	2015
Remuneraciones	39,37%	39,14%	40,99%	41,26%	41,61%
Sueldos Administrativos	27,58%	27,96%	23,91%	24,55%	24,67%
Depreciaciones	28,55%	28,39%	31,28%	30,32%	29,87%

Elaborado por: Autores

Analizado el cuadro anterior se puede decir que el costo fijo más alto en el que incurrirá la empresa será el de remuneraciones y sueldos administrativos, los cuales son necesarios para la correcta administración y cumplir las metas de ventas presupuestadas.

- **Análisis de sensibilidad**

Con una reducción de casi el 20% de las ventas del servicio, la empresa tendría un VAN=0, lo que significa que se podría recuperar la inversión, sin tener ganancias o pérdidas.

Tabla 8.17 Análisis de Sensibilidad

FLUJO DE CAJA NORMAL						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ventas		129.908	140.300	207.852	247.114	266.744
TOTAL INGRESOS		129.908	140.300	207.852	247.114	266.744
EGRESOS						
Costos		66.036	67.250	86.037	86.759	88.844
Gastos generales		34.335	34.335	34.335	34.335	34.335
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
TOTAL EGRESOS		132.919	134.150	163.004	162.169	164.254
UT. BRUTA		-3.011	6.151	44.848	84.944	102.490
15% Trabajadores		-452	923	6.727	12.742	15.373
UT. ANT. IMPUESTOS		-2.559	5.228	38.121	72.203	87.116
25% Impuesto a la renta		-640	1.307	9.530	18.051	21.779
UTILIDAD NETA		-1.920	3.921	28.591	54.152	65.337

Inversión	-171.610			-50.334		0
Capital de trabajo	-25.093					
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
Valor de desecho						42.185
FLUJO NETO DE CAJA	-196.703	30.628	36.486	20.889	95.227	148.597

Elaborado por: Autores

Como refleja la tabla anterior los ingresos caen, cuando suben los precios, dejando ver que la sensibilidad en el precio es bastante alta. En el ejemplo ha habido un decremento de 19,81% en las ventas, lo que demuestra cuán sensible es el precio del servicio. Obteniendo un VAN de US \$11,05 y una TIR de 14,93%.

- **Riesgo**

El riesgo de que no cumplan los escenarios pronosticados de los flujos de efectivo es del 7,44%.

Tabla 8.18 Riesgo

RIESGO PRIMER AÑO					
X	Probabilidad	Flujo de caja			
	Px	Ax	Px*Ax	Ax - \bar{A}_x	$(Ax - \bar{A}_x)^2 * Px$
Optimista	20%	57.244	11.449	5.775	6.669.903
Normal	70%	51.087	35.761	-382	102.255
Pesimista	10%	42.595	4.259	-8.874	7.875.477
		$\bar{A}_x =$	51469	Varianza	14.647.636
				DS	3.827
				S	7,44%

Elaborado por: Autores

8.10. Control de costos importantes

En este apartado se realizará un análisis de sensibilidad frente a posibles variaciones en los ingresos esperados y en los costos importantes y se desarrollarán 3 escenarios posibles uno normal o esperado, pesimista y optimista.

- **Escenario Normal (Esperado).-**

A continuación se presenta el flujo de caja normal esperado y el flujo de caja normal apalancado:

- Incremento anual promedio del 10% en sus ingresos
- Un incremento de los costos anuales del 3%.
- Gastos Ceteris Paribus
- Otras Variables (Ídem)

Se le asignado una probabilidad de ocurrencia a este escenario de 70%, y que los datos son actuales y tienden a mantenerse.

Tabla 8.19 Flujo de Caja Normal Desapalancado

FLUJO DE CAJA NORMAL DESPALANCADO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ventas		162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
TOTAL INGRESOS		162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
EGRESOS						
Costos		66.036	67.250	86.037	86.759	88.844
Gastos generales		34.335	35.022	35.722	36.437	37.166
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
TOTAL EGRESOS		132.919	134.837	164.391	164.271	167.085
UT. BRUTA		29.081	40.123	94.809	143.889	165.555
15% Trabajadores		4.362	6.019	14.221	21.583	24.833
UT. ANT. IMPUESTOS		24.719	34.105	80.588	122.306	140.722
25% Impuesto a la renta		6.180	8.526	20.147	30.576	35.180
UTILIDAD NETA		18.539	25.579	60.441	91.729	105.541
Inversión	-171.610			-50.334		
Capital de trabajo	-25.093					
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
Valor de desecho						42.185
FLUJO NETO DE CAJA	-196.703	51.087	58.143	52.738	132.804	188.801

Elaborado por: Autores

Tabla 8.20 Flujo de Caja Normal Apalancado

FLUJO DE CAJA NORMAL APALANCADO						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ventas		162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
TOTAL INGRESOS		162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
EGRESOS						
Costos		66.036	67.250	86.037	86.759	88.844
Gastos generales		34.335	35.022	35.722	36.437	37.166
Intereses		15.225	12.871	10.213	7.212	3.825
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
TOTAL EGRESOS		148.144	147.217	174.114	170.993	170.420
UT. BRUTA		13.856	27.743	85.086	137.167	162.220
15% Trabajadores		2.078	4.161	12.763	20.575	24.333
UT. ANT. IMPUESTOS		11.778	23.581	72.323	116.592	137.887
25% Impuesto a la renta		2.944	5.895	18.081	29.148	34.472
UTILIDAD NETA		8.833	17.686	54.242	87.444	103.416
Inversión	-171.610			-50.334		0
Capital de trabajo	-25.093					
Préstamo	118.022					
Pago de la deuda		-18.249	-20.603	-23.260	-26.261	-29.649
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
Valor de desecho						42.185
FLUJO NETO DE CAJA	-78.681	23.132	29.648	23.280	102.257	157.027

FLUJO DE CAJA NORMAL DE LA DEUDA						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses		-15.225	-12.871	-10.213	-7.212	-3.825
36,25% impuestos		5.519	4.666	3.702	2.614	1.386
Interés neto		-9.706	-8.205	-6.511	-4.598	-2.438
Préstamo	118.022					
Pago de la deuda		-18.249	-20.603	-23.260	-26.261	-29.649
Flujo neto de la deuda	118.022	-27.954	-28.808	-29.771	-30.859	-32.087
TD	12,90%					
VANd	\$ 11.945					
VANp=	\$ 84.206					
VANa= VANp +VANd	\$ 96.151					

Elaborado por: Autores

- **Escenario Optimista.-**

Para desarrollar este escenario se ha planteado los supuestos:

- Un incremento del 10% a partir del primer año.
- Aumento del 5% de los costos de producción.
- Otras variables Ceteris Paribus

Se le ha asignado a este escenario una probabilidad de ocurrencia del 20% debido a que es mejor manejar un criterio de evaluación conservador.

A continuación los efectos de estos cambios en los estados de flujos de efectivo desapalancado y apalancado:

Tabla 8.21 Flujo de Caja Optimista Desapalancado

FLUJO DE CAJA OPTIMISTA DESPALANCADO						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ventas		174.960	259.200	308.160	332.640	365.904
TOTAL INGRESOS		174.960	259.200	308.160	332.640	365.904
EGRESOS						
Costos		69.338	70.612	90.339	91.097	93.287
Gastos generales		34.335	35.022	35.722	36.437	37.166
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
TOTAL EGRESOS		136.221	138.199	168.693	168.609	171.527
UT. BRUTA		38.739	121.001	139.467	164.031	194.377
15% Trabajadores		5.811	18.150	20.920	24.605	29.157
UT. ANT. IMPUESTOS		32.928	102.851	118.547	139.426	165.220
25% Impuesto a la renta		8.232	25.713	29.637	34.857	41.305
UTILIDAD NETA		24.696	77.138	88.910	104.570	123.915
Inversión	-171.610			-50.334		
Capital de trabajo	-25.093					
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
Valor de desecho						42.185
FLUJO NETO DE CAJA	-196.703	57.244	109.703	81.208	145.645	207.175

Elaborado por: Autores

Tabla 8.22 Flujo de Caja Optimista Apalancado

FLUJO DE CAJA OPTIMISTA APALANCADO						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ventas		174.960	259.200	308.160	332.640	365.904
TOTAL INGRESOS		174.960	259.200	308.160	332.640	365.904
EGRESOS						
Costos		69.338	70.612	90.339	91.097	93.287
Gastos generales		34.335	35.022	35.722	36.437	37.166
Intereses		15.225	12.871	10.213	7.212	3.825
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
TOTAL EGRESOS		151.445	151.070	178.906	175.821	175.352
UT. BRUTA		23.515	108.130	129.254	156.819	190.552
15% Trabajadores		3.527	16.220	19.388	23.523	28.583
UT. ANT. IMPUESTOS		19.987	91.911	109.866	133.296	161.969
25% Impuesto a la renta		4.997	22.978	27.466	33.324	40.492
UTILIDAD NETA		14.991	68.933	82.399	99.972	121.477
Inversión	-171.610			-50.334		0
Capital de trabajo	-25.093					
Préstamo	118.022					
Pago de la deuda		-18.249	-20.603	-23.260	-26.261	-29.649
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
Valor de desecho						42.185
FLUJO NETO DE CAJA	-78.681	47.048	101.008	74.207	140.557	204.247

FLUJO DE CAJA OPTIMISTA DE LA DEUDA						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses		-15.225	-12.871	-10.213	-7.212	-3.825
36,25% impuestos		5.519	4.666	3.702	2.614	1.386
Interés neto		-9.706	-8.205	-6.511	-4.598	-2.438
Préstamo	118.022					
Amortización		-18.249	-20.603	-23.260	-26.261	-29.649
Flujo neto de la deuda	118.022	-27.954	-28.808	-29.771	-30.859	-32.087
TD	12,90%					
VANd	\$ 11.945					
VANp=	\$ 153.524					
VANa= VANp +VANd	\$ 165.470					

Elaborado por: Autores

- **Escenario Pesimista.-**

Para el desarrollo de este escenario se ha planteado los supuestos de:

- Una disminución del 10% de los ingresos a partir del primer año.
- Un incremento de los costos de producción de 3%.
- Otras variables Ceteris Paribus

Se le ha asignado la probabilidad de ocurrencia del 10% puesto que se ha manejado criterios conservadores para la elaboración del escenario normal (esperado) así que es poco probable que se de este escenario.

A continuación los efectos de estos cambios en los estados de flujos de efectivo desapalancado y apalancado:

Tabla 8.23 Flujo de Caja Pesimista Desapalancado

FLUJO DE CAJA PESIMISTA DESPALANCADO						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ventas		150.660	162.713	241.056	286.589	309.355
TOTAL INGRESOS		150.660	162.713	241.056	286.589	309.355
EGRESOS						
Costos		68.017	69.267	88.618	89.362	91.510
Gastos generales		34.335	35.022	35.722	36.437	37.166
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
TOTAL EGRESOS		134.900	136.854	166.972	166.874	169.750
UT. BRUTA		15.760	25.859	74.084	119.715	139.605
15% Trabajadores		2.364	3.879	11.113	17.957	20.941
UT. ANT. IMPUESTOS		13.396	21.980	62.971	101.758	118.664
25% Impuesto a la renta		3.349	5.495	15.743	25.439	29.666
UTILIDAD NETA		10.047	16.485	47.228	76.318	88.998
Inversión	-171.610			-50.334		0
Capital de trabajo	-25.093					
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
Valor de desecho						42.185
FLUJO NETO DE CAJA	-196.703	42.595	49.050	39.526	117.393	172.258

Elaborado por: Autores

Tabla 8.24 Flujo de Caja Pesimista Apalancado

FLUJO DE CAJA PESIMISTA APALANCADO						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ventas		150.660	162.713	241.056	286.589	309.355
TOTAL INGRESOS		150.660	162.713	241.056	286.589	309.355
EGRESOS						
Costos		68.017	70.057	72.159	74.324	76.554
Gastos generales		34.335	35.022	35.722	36.437	37.166
Intereses		-15.225	-12.871	-10.213	-7.212	-3.825
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
TOTAL EGRESOS		119.185	1243	139.810	144.133	150.479
UT. BRUTA		31.475	38.429	101.246	142.456	158.876
15% Trabajadores		4.721	5.764	15.187	21.368	23.831
UT. ANT. IMPUESTOS		26.754	32.665	86.059	121.087	135.044
25% Impuesto a la renta		6.688	8.166	21.515	30.272	33.761
UTILIDAD NETA		20.065	24.499	64.544	90.815	101.283
Inversión	-171.610			-50.334		0
Capital de trabajo	-25.093					
Préstamo	118.022					
Pago de la deuda		-18.249	-20.603	-23.260	-26.261	-29.649
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
Valor de desecho						42.185
FLUJO NETO DE CAJA	-78.681	34.364	36.461	33.582	105.629	154.894

FLUJO DE CAJA PESIMISTA DE LA DEUDA						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses		-15.225	-12.871	-10.213	-7.212	-3.825
36,25% impuestos		5.519	4.666	3.702	2.614	1.386
Interés neto		-9.706	-8.205	-6.511	-4.598	-2.438
Préstamo	118.022					
Amortización		-18.249	-20.603	-23.260	-26.261	-29.649
Flujo neto de la deuda	118.022	-27.954	-28.808	-29.771	-30.859	-32.087
TD	12,90%					
VAN d	\$ 11.945					
VANp=	\$ 49.350					
VANa= VANp + VANd	\$ 61.296					

Elaborado por: Autores

Analizando los posibles escenarios antes planteados, se considera la mejor opción trabajar con el escenario normal (esperado), puesto que fue realizado en base a información actual y además se construyó de manera conservadora para así no cometer errores de pronósticos optimistas o pesimistas, por lo que este nos ayudará a realizar una valuación para tomar decisiones más acertadas acerca del proyecto.

8.10.1. Índices Financiero

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

- **Liquidez.-** Estos índices miden la capacidad de la compañía para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

$$\begin{aligned}\text{Razón corriente} &= \text{Activos Corrientes} / \text{Pasivos Corrientes} \\ &= 122.484 / 38.496 \\ &= 3,18\end{aligned}$$

Analizando el resultado de este índice se puede concluir que por cada US\$1 de deuda a corto plazo de la empresa, esta posee US\$3,18 para afrontar dichas obligaciones.

- **Rentabilidad:** Son aquellos que miden los réditos que causan los recursos exclusivamente al final de un período, los cuales sirven como parámetros de inversión debido a que muestran cuales son las opciones de ganancia que se obtienen.

Para analizar la rentabilidad del proyecto se evaluarán los ratios de margen de utilidad, rendimiento sobre la inversión (ROI),

$$\begin{aligned} \text{Margen de utilidad} &= \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas} \\ &= 8.833 / 162.000 \\ &= 5,45\% \end{aligned}$$

Analizando el resultado de este índice se concluye que por cada US\$1 de ventas netas de la compañía, esta tiene un margen neto de utilidad del 5,45%

$$\begin{aligned} \text{Rendimiento sobre la inversión (ROI)} &= \text{Rendimiento} / \text{Inversión} \\ &= 8.392 / 196.703 \\ &= 4,27\% \end{aligned}$$

Analizando el resultado de este índice se concluye que por cada US\$1 invertido en la compañía, tiene un rendimiento del 4,27%.

$$\begin{aligned} \text{Rendimiento sobre los activos (ROA)} &= \text{Utilidad operacional} / \text{Activos} \\ &\text{totales} \\ &= 15.760 / 260.342 \\ &= 6,05\% \end{aligned}$$

Analizando el resultado de este índice se concluye que por cada US\$1 de activos de propiedad de la compañía, esta tiene un rendimiento del 6,05%.

$$\begin{aligned} \text{Rendimiento sobre los activos (ROE)} &= \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio} \\ &= 8.833 / 87.956 \\ &= 10,04\% \end{aligned}$$

Analizando el resultado de este índice se concluye que por cada US\$1 de patrimonio de los socios, estos tienen un rendimiento del 10,04%.

- **Desempeño:** Quiere decir la efectividad y eficiencia con que la empresa utiliza sus recursos para generar ganancias.

$$\begin{aligned} \text{Rotación de las cuentas por cobrar} &= \text{Ventas} / \text{Cuentas por Cobrar} \\ &= 162.000 / 48.994 \\ &= 3,31 \text{ veces.} \end{aligned}$$

Analizando el resultado, la rotación de las cuentas por cobrar ha rotado 3,31 veces en el año lo cual quiere decir cada 109 días.

8.11. Valuación

La tasa a la cual se descontarán los flujos de efectivo se detalla a continuación:

Tabla 8.25 Costo de oportunidad

$r = rf + \beta(rm-rf) + rp$	
rf	2,04
β	0,81
(rm-rf)	5,58
rp	8,37
r	14,93%

Elaborado por: Autores

- rf: Tasa libre de riesgo
- β : Beta del mercado
- (rm-rf): Prima de mercado
- rp: Riesgo país

Para actualizar los flujos de efectivo se utilizó la tasa de descuento del 14.93% calculada con el modelo de CAPM.

- **Valor actual Neto (VAN)**

Analizando el valor actual neto de los flujos estimados en el presente proyecto este alcanza un valor de US\$150.134 en el escenario normal (esperado), con lo cual concluimos que el proyecto es aceptable ya que genera valor sobre la inversión.

- **Tasa interna de retorno (TIR)**

Los flujos estimados en el proyecto reflejan una tasa interna de retorno del 33,0% en el escenario normal (esperado), lo cual refleja que el proyecto tiene una rentabilidad media, superando por 14,93% la tasa de descuento utilizada para el cálculo.

A continuación se muestra los resultados del VAN y TIR en los tres posibles escenarios:

Tabla 8.26 VAN y TIR en los tres escenarios

ESCENARIOS	DESAPALCANDO		APALANCADO	
	VAN	TIR	VAN	TIR
NORMAL	\$ 84.206	29,66%	\$96.151	48,63%
OPTIMISTA	\$ 153.524	41,51%	\$165.470	93,92%
PESIMISTA	\$49.350	23,75%	\$61.296	57,21%

Elaborado por: Autores

Analizando el proyecto es rentable, ya que genera un valor alto sobre la inversión, cumpliéndose en los tres escenarios: el escenario normal (esperado), el pesimista y el escenario optimista, cabe destacar que en el escenario pesimista desapalancado, su TIR es de 23,75%, variando con 8.94 puntos porcentuales de la tasa de descuento.

CAPÍTULO IX
PROPUESTA DE NEGOCIO



CAPÍTULO IX

PROPUESTA DE NEGOCIO

En este capítulo se presentaran las cifras necesarias para llevar a cabo el proyecto, así como también la estructura de capital planeada, se detallara el número y participaciones de los accionistas de la empresa, el uso que se dará a los fondos y el retorno para los inversionistas, con el fin de evaluar el potencial y el atractivo monetario del proyecto.

9.1. Financiamiento deseado

La suma total de dinero necesario para llevar a cabo el proyecto es de US\$196.703.

Para precautelar se vio conveniente incluir un 5% para afrontar imprevistos necesarios que puedan surgir durante el inicio del negocio para lo cual se necesite dinero adicional a lo presupuestado, lo que habría que incluir en el monto presentado.

9.2. Estructura de capital y deuda buscada

El proyecto estará financiado en una estructura de 40% de recursos propios y el 60% con de deuda, a continuación las cifras necesarias para llevarlo a cabo.

Tabla 9.1 Financiamiento de la inversión

Fuente	Valor	%
Capital propio	78.681	40%
Crédito bancario	118.022	60%
TOTAL	196.703	100%

Elaborado por: Autores

Ilustración 9.1: Financiamiento de la inversión



Elaborado por: Autores

9.3. Capitalización

El capital de la empresa estará distribuido entre dos socios en participaciones iguales de 50% de participaciones cada uno, de tal manera que el capital social de la empresa estará constituido por 129.274 participaciones con un valor de US\$1.

A continuación se presenta el cuadro de socios:

Tabla 9.2 Cuadro de Socios

Accionista	Número de participaciones	Valor en US Dólares	Porcentaje de participación
Carlos Reina Macías	39.341	39.341	50%
José Molina Guzmán	39.341	39.341	50%
Total	78.681	78.681	100%

Elaborado por: Autores

9.4. Uso de fondos

El dinero de los recursos propios como también el del préstamo bancario va a ser utilizado para los rubros que se detallan a continuación.

Tabla 9.3 Cuadro de inversión

CONCEPTO	VALOR
Automóviles (Chevrolet Van N200)	87.540
Central telefónica	1.500
Software (Frecuencia)	1.000
Oficinas	15.000
Taxímetros	480
Rampas hidráulicas	60.000
Computador (Hp all in one)	2.000
Impresora (Cannon inkjet mp 190)	170
Escritorio	600
Sillas	260
Archivador	200
Mesa de impresora	70
Sillón	340
Constitución de la empresa	1.250
Programas de informática	1.200
Capital de Trabajo	25.093
TOTAL	196.703
Imprevistos 5%	9.835
TOTAL	206.538

Elaborado por: Autores

9.5. Retorno para el inversionista

Tabla 9.4 Retorno para el inversionista

FLUJO DE CAJA NORMAL						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ventas		162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
TOTAL INGRESOS		162.000	174.960	259.200	308.160	332.640
EGRESOS						
Costos		66.036	67.250	86.037	86.759	88.844
Gastos generales		34.335	35.022	35.722	36.437	37.166
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
TOTAL EGRESOS		132.919	134.837	164.391	164.271	167.085
UTILIDAD BRUTA		29.081	40.123	94.809	143.889	165.555
15% Trabajadores		4.362	6.019	14.221	21.583	24.833
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		24.719	34.105	80.588	122.306	140.722
25% Impuesto a la renta		6.180	8.526	20.147	30.576	35.180
UTILIDAD NETA		18.539	25.579	60.441	91.729	105.541
Inversión	-171.610			-50.334		0
Capital de trabajo	-25.093					
Depreciaciones		32.058	32.075	42.141	40.585	40.585
Amortizaciones		490	490	490	490	490
Valor de desecho						42.185
FLUJO NETO DE CAJA	-196.703	51.087	58.143	52.738	132.804	188.801
PAGOS DE CAPITAL		-10.217	-11.629	-10.548	-26.561	-37.760
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	-78.681	40.870	46.515	42.191	106.243	151.041

Elaborado por: Autores

- **Tasa de descuento utilizada**

Para actualizar los flujos de efectivo del inversionista se utilizó la tasa de descuento del 11,78% calculada con el modelo de CPPC.

Tabla 9.5 Cálculo del CPPC

CPPC= $R_d(1-T_c)(D/V)+R_e(E/V)$	
Rd	12,90%
Re	14,93%
D/V	60,00%
Tc	25%
E/V	40,00%
CPPC	11,78%

Elaborado por: Autores

- Rd: Costo de la deuda
- Re: Costo del capital
- Tc: Tasa impositiva
- D: Total pasivos
- E: Total patrimonio
- V: Pasivos + Patrimonio

- **Valor actual Neto (VAN)**

Analizando el valor actual neto de los flujos del inversionista estimados en el proyecto este alcanza un valor de US\$160.987 con lo cual podemos concluir que el proyecto es muy aceptable, ya que genera un alto valor sobre la inversión.

- **Tasa interna de retorno (TIR)**

Los flujos estimados del proyecto arrojan una tasa interna de retorno de 64.4% lo cual refleja que el proyecto tiene alta rentabilidad y supera en más del 52 puntos porcentuales a la tasa de descuento utilizada para el cálculo.

A continuación se muestra los resultados del VAN y TIR del inversionista en los tres escenarios:

Tabla 9.6 VAN y TIR del Inversionista

	PESIMISTA	ESPERADO	OPTIMISTA
VAN	\$ 129.717	\$ 160.987	\$ 222.479
TIR	54,9%	64,4%	84,6%

Elaborado por: Autores

Como se puede analizar el proyecto es rentable y genera altos valores sobre la inversión de cumplirse el escenario esperado u optimista, de ocurrir el escenario pesimista el proyecto sigue siendo rentable pero en una proporción no muy menor que en los otros escenarios pero a pesar que se diera el caso de este escenario el inversionista seguiría ganando sobre su inversión.

BIBLIOGRAFÍA



BIBLIOGRAFIA

Libros:

- **BREALEY**, Richard y **MYER**, Stewart, Principios de Finanzas Corporativas, McGraw-Hill, 7ma edición, 2003, página #108.
- **FRED**, R. David, Conceptos de Administración Estratégica, novena edición, 2002, Figura 6.3 La matriz FODA, página #202.
- **KINNEAR**, Thomas y **TAYLOR**, J, Investigación de mercados. Un enfoque aplicado, Mc Graw – Hill, quinta edición, 2000, página #86.
- **KOTLER**, Philip, Dirección de marketing. Conceptos esenciales, Pearson Educación, primera edición, 2002, página #104.
- **KLOTER**, Philip y **AMSTRONG**, Gary, Fundamentos de Marketing, Pearson Educación, 6ta edición, , 2003, página #243.
- **MALHOTRA**, Naresh K, Investigación de mercados, Pearson Educación, 4ta Editorial, 2004, Página 74.
- **MOKATE**, Karen, Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión, Pearson Prentice Hall, 2004, página #74.
- **NASSIR**, Sapag, Preparación y Evaluación de Proyectos, Mc Graw-Hill, cuarta edición, 2003, página #104.
- **ORVILLE**, Walker, Marketing Estratégico, Mc Graw-Hill, cuarta edición, 2005, página #80.
- **PORTER**, Michael E., Ventaja Competitiva. La cadena de valor y la ventaja competitiva, Figura 2-2 La cadena de valor, página #55.

Revistas:

- **GRANDA**, Cristina, Buscamos garantizar una mejor calidad de vida, Fundación General Ecuatoriana, 2011, página 7.

- **MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES**, Cumplir la Ley aporta a la inclusión laboral, Identidades, N° 1, 2011, página #5.
- **MORENO**, Arturo, Guía de atención a personas con discapacidad, Gestión Ecuador, 2011, páginas 1-23.
- **PÁEZ**, Carlos, Movilidad primero las personas, Revista Q, página 24.
- **RECALDE**, Paulina, Quito y el distrito, RevistaQ, 2010, página 14.

Documentos de Internet:

- **BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**, Precios de los crudos ecuatorianos y diferencias con respecto al WTI N°3. Enero 2007 – Marzo 2010, 2010 URL: http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/Hidrocarburos/PreciosPetrol_eo032010.pdf. Descargado 07/09/2010.
- **BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**, Previsiones Económicas. Producto Interno bruto, 2010 URL: <http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000003>. Descargado: 18/08/2010.
- **BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**, Riesgo país, 2010, URL:http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais Descargado: 02/06/2010.
- **CÁMARAS**, Evaluación empírica de la rentabilidad empresarial y conclusiones, 2011 URL:http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/cap2_rentab.pdf Descargado: 15/08/2011, Páginas 18-19.
- **COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL ECUADOR PROVINCIA DE PICHINCHA**, Permisos y autorizaciones, 2010,URL:http://www.cae.org.ec/tecnica2.php?id_informacion=2 Descargado: 03/11/2010.

- **CONADIS**, Distribución de las personas con discapacidad por tipo de deficiencia, 2010, URL: <http://www.conadis.gob.ec/estadisticas.htm#estadis> Descargado: 09/10/2010.
- **CONADIS**, Marco Jurídico de las discapacidades, 2010, URL: <http://www.conadis.gob.ec/legislacion.htm#legisla> Descargado: 09/10/2010.
- **CUERPO DE BOMBEROS DEL D.M.Q.**, Permisos de funcionamiento, 2011, URL: http://www.bomberosquito.gob.ec/bomberos/index.php?option=com_content&view=article&id=5:permisos-de-funcionamiento-&catid=2:guia-de-tramites&Itemid=6 Descargado: 017/04/2011.
- **ECONOMIC TIME SERIES PAGE**, Series Title: 10-year Treasury Constant Maturity, 2011, URL: <http://www.economagic.com/em-cgi/data.exe/fedbog/tcm10y> Descargado: 24/08/2011.
- **EMPRESA DE PASAJEROS DE QUITO**, Transporte Integrado en el Distrito Metropolitano de Quito, 2011, URL: http://www.trolebus.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=62&Itemid=87 Descargado: 20/05/2011.
- **EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE MOVILIDAD Y OBRAS PÚBLICAS**, Documento de trabajo de la Comisión del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, URL: http://www.epmmop.gob.ec/epmmop/images/stories/doc_imp/PROYECTO_DE_ORDENANZA.pdf
- **FEDERACIONES NACIONALES DE Y PARA LA DISCAPACIDAD DEL ECUADOR**, Ley vigente sobre discapacidades en el Ecuador, URL: http://www.discapacidadesecuador.org/portal/index.php?option=com_content&task=view&id=92&Itemid=82 Descargado: 02/06/2010.
- **GOMEZ**, Giovanni, Punto de equilibrio, URL: <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%2016/punto-equilibrio.htm> Descargado: 02/06/2010.

- **HIDALGO**, Richard, Estudios para la determinación de índices de movilidad urbana para evaluar los impactos de la medida de restricción vehicular pico & placa, en la ciudad de Quito, 2010, URL:http://www.noticiasquito.gob.ec/modules/umFileManager/pndata/test/informe_pp_i_3498.pdf Descargado: 21/10/2010.
- **INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS**. Consulta CIU, 2010, URL: http://www.inec.gov.ec/web/guest/con_ciu. Descargado: 18/08/2010.
- **INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS**, Proyección de la Población Ecuatoriana 2001 – 2010, 2010, URL:http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu_est/est_soc/cen_pob_viv Descargado: 18/11/2010.
- **INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS**, Movilidad de Quito, URL:http://www.inec.gov.ec/preliminares/base_presentacion.html Descargado: 02/06/2010.
- **INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS**, Censo de Población y Vivienda año 2010, URL:http://www.inec.gov.ec/web/guest/ecu_est/est_eco/enc_eco/enc_tra Descargado: 02/06/2010.
- **MAPA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**, Nuevo metro de Quito, URL:<http://www.mapadequito.gov.ec/mapadequito/monitor/Mapa.aspx?tipoConf=3#> Descargado: 17/04/2011.
- **PORTAFOLIO PERSONAL**, Cotizaciones – Tasas de interés, 2011, URL:http://www.portfoliopersonal.com/Tasa_Interes/hTB_TIR.asp Descargado: 24/08/2011.
- **QUITO**, Estudio de Movilidad, 2010, URL:<http://www.quito.gob.ec/laciudad/estudiomovilidad.html> Descargado: 02/05/2011, páginas de 2-33.
- **QUITO**, Gestión del Tránsito, la Seguridad Vial y el Transporte 2010. URL: <http://www.quito.gov.ec/>. Descargado: 16/04/11.

- **SECRETARIA DE TERRITORIO, HÁBITAT Y VIVIENDA**, Gestión de tránsito y transporte, transporte, URL:http://www4.quito.gov.ec/spirales/3_publicaciones/libros/AIQ_2.pdf
Descargado: 16/04/2011
- **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS**, URL:
http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo_soc.pdf Descargado: 11/05/2011.
- **TRADIS**, Nuestros Servicios, URL:<http://www.tradis.com.ar/nu.htm>
Descargado: 02/06/2010.
- **TRANSPDISC**, Nuestras Unidades, URL:<http://www.transpdisc.com.ar/unidades.php> Descargado: 02/06/2010.
- **TOPMOVIL**, Línea de Transporte, URL:
<http://www.topmovil.com/index.jsp?categoria=d2> Descargado: 02/06/2010.
- Vizcarra, J.S. (2010): La Movilidad en la Ciudad de Quito. URL:
<http://www.puce.edu.ec/economia/docs/pub/Movilidad.pdf>. Descargado:
16/04/11.
- **VIZCARRA**, Silva Movilidad en la ciudad de Quito, URL:<http://www.puce.edu.ec/economia/docs/pub/Movilidad.pdf> Descargado:
02/06/2010, páginas 2-18.

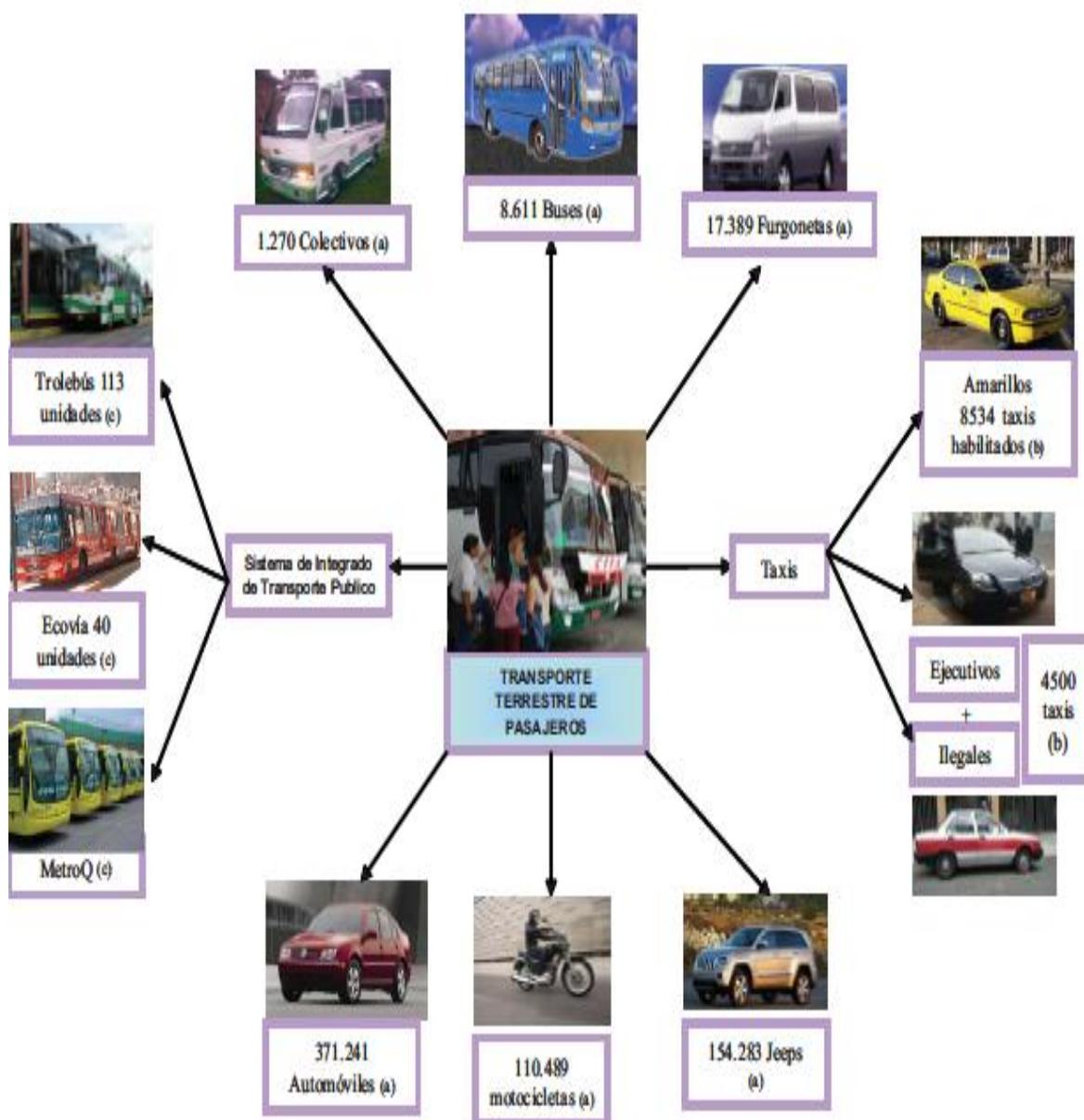
ANEXOS



ANEXOS

ANEXO N° 1

Componentes del Transporte terrestre en Ecuador y en el Distrito Metropolitano de Quito



Fuentes: (a) Datos del número de vehículos a nivel nacional. - Anuario de Estadísticas de Transporte. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), 2008.

(b) Datos del número de taxis en Quito. - Empresa Metropolitana de Servicios y Administración del Transporte de Quito (EMSAT). Abril 2010 (/ *)

(c) Trolebús D.M. Quito. Abril 2010. (/ *)

Elaboración: El autor.

ANEXO N° 2

1. CONSTITUCION

1.1 COMPAÑIAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Requisitos:

1.1.1 El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala Portoviejo y Loja (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. SC. SG. 2008.008 (R.

O. 496 de 29 de diciembre de 2008).

Las denominaciones sociales se rigen por los principios de “propiedad” y de “inconfundibilidad” o “peculiaridad”. (Art. 16 LC).

El “principio de propiedad” consiste en que el nombre de cada compañía es de su dominio de o propiedad y no puede ser adoptado por ninguna otra.

El “principio de inconfundibilidad o peculiaridad” consiste en que el nombre de cada compañía debe ser claramente distinguido del de cualquier otra sociedad sujeta al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías.

De conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales que constatare que la Superintendencia de Compañías hubiere aprobado uno o más nombres de las sociedades bajo su control que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual – IEPI-, a través de los recursos correspondientes, la suspensión del uso de la referida denominación o razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del signo protegido.

1.1.2 Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías o a

su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

1.1.3 Socios

1.1.3.1. Capacidad: Se requiere capacidad civil para contratar, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. Art. 99 de la ley de Compañías

1.1.3.2. Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

1.1.4 Capital

1.1.41.- Capital mínimo.- La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario 2 (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Estas serán valuadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato.

Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas. (Artículos 102 y 104 de la Ley de Compañías). Si como especie inmueble se aportare a la constitución de una compañía un piso, departamento o local sujeto al régimen de propiedad horizontal será necesario que se inserte en la escritura respectiva copia auténtica tanto de la correspondiente declaración municipal de propiedad horizontal cuanto del reglamento de copropiedad del inmueble al que perteneciese el departamento o local sometido a ese régimen. Tal dispone el Art. 19 de la Ley de Propiedad Horizontal (Codificación 2005-013. R. O. 119 del 6 de octubre de 2005). Asimismo, para que pueda realizarse la transferencia de dominio, vía aporte, de un piso, departamento o local, será requisito indispensable que el respectivo propietario pruebe estar al día en el pago de las expensas o cuotas de administración, conservación y reparación, así como el seguro. Al efecto, el notario autorizante exigirá como documento habilitante la certificación otorgada por el administrador, sin la cual no podrá celebrarse ninguna escritura. Así prescribe la Disposición General Primera del Reglamento a la Ley de Propiedad Horizontal, Decreto 1229, publicado en el R. O. 270 de 6 de septiembre de

1999, Reformado, Decreto 1759, publicado en el R. O. 396 de 23 de agosto de 2001.

El aporte de intangibles, se fundamenta en los artículos 1y 10 de la Ley de Compañías en concordancias con los artículos 1 y 2 de la Ley de Propiedad Intelectual y en el Artículo Primero, inciso tercero de la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y Artículos 12 y 14 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones.

En esta clase de compañías no es procedente establecer el capital autorizado. Y, conforme a lo dispuesto en el artículo 105 de la Ley de la materia, esta compañía tampoco puede constituirse mediante suscripción pública.

1.14. 2. Participaciones.- Comprenden los aportes del capital, son iguales, acumulativas e indivisibles. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que consta, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le corresponde.

1.1.5 El objeto social: La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción, hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización de ahorro. Artículo 94 de la Ley de Compañías

1.1.5.1. Informe previo:

De la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial -.- Si la compañía va a dedicarse al transporte terrestre de personas o bienes, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 29, ordinal 25 en concordancia con la Disposición General, Décima Novena de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre y Seguridad Vial, (Ley s/n, Suplemento del R. O. 398 del 7 de julio de 2008), es indispensable que se obtenga el informe favorable previo de la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial. El documento que lo contenga se incorporará como habilitante de la respectiva escritura pública de constitución de la compañía.

Adicionalmente estas compañías (Operadoras de Transporte Terrestre) deben tener objeto social exclusivo en sus estatutos, de acuerdo al servicio a prestarse, conforme lo dispone el artículo 79 de la cita Ley.

Si la compañía va a dedicarse al transporte terrestre dentro del ámbito exclusivo de la jurisdicción territorial del Distrito Metropolitano de Quito, el informe favorable citado en el párrafo precedente le corresponderá emitirlo al Distrito Metropolitano de Quito, de acuerdo al Decreto Ejecutivo No. 336 de 21 de julio del 2005, publicado en el Registro Oficial No. 71 de 29 de julio del mismo año. El documento que contenga el informe favorable se incorporará

como habilitante de la respectiva escritura pública de constitución de la compañía.

1.1.5.2 Cumplimiento de otros requisitos en razón del objeto social: Compañías dedicadas a Actividades Complementarias, de Vigilancia – seguridad, alimentación, mensajería o limpieza, diversas de las labores propias y habituales del proceso productivo de la usuaria.- Estas compañías tendrán un objeto único y exclusivo y deben acreditar un capital social mínimo de diez mil dólares de los Estados Unidos de América. Mandato Constituyente No. 8, publicado en el R. O. 330, de 6 de mayo de 2008. Reglamento para la Aplicación del Mandato Constituyente No. 8 que Suprime la tercerización de servicios complementarios, la intermediación laboral y la contratación por horas. Publicado en el Suplemento del R. O. 352 del 5 de junio de 2008. Instructivo para la constitución de compañías dedicadas a actividades complementarias y para la modificación del estatuto social de las constituidas con anterioridad al mandato Constituyente 8, Resolución No. 08.Q. 004 de julio 10 de 2008, publicada en el R. O. 394, del 1 de agosto de 2008, reformada con Resolución No. 08. Q. 05 de julio 23 de 2008, publicada en el R. O.401, del 12 de agosto de 2008.

Respecto a las compañías dedicadas a la actividad de **Vigilancia - Seguridad-** Esta clase de compañías deberá adoptar, exclusivamente, el régimen jurídico de la compañía de responsabilidad limitada, en atención a lo dispuesto en el Art. 7 de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada, publicada en el Registro Oficial No. 130 de 22 de julio del 2003; de igual manera, el objeto social deberá ser exclusivo, en orden a lo previsto en el Art. 8 del mismo cuerpo legal, y éstas no podrán realizar al mismo tiempo, otra actividad complementaria .

Compañías, Agencias Navieras.- Estas compañías que acorde a su objeto social se dedicarán al servicio de agenciamiento del comercio marítimo, tienen un capital social suscrito y pagado sea igual o superior a cuatro mil dólares de los Estados Unidos de América.

Compañías “holding”.- Las compañías de esta clase, llamadas también “tenedoras de acciones o de participaciones”, deben tener como actividad principal de su objeto la compra de acciones o de participaciones sociales de otras compañías, con la finalidad de vincularlas y ejercer su control a través de nexos de propiedad accionaría, gestión, administración, responsabilidad crediticia o resultados, para conformar así un grupo empresarial (Art. 429 de la Ley de Compañías).

Compañías de Servicios Auxiliares del Sistema Financiero.- En la constitución de compañías que se van a dedicar a prestar servicios auxiliares del sistema financiero, tales como: Transporte de especies monetarias y de

valores, servicios de cobranza, cajeros automáticos, servicios contables y de computación, fomento a las exportaciones e inmobiliarias propietarias de bienes destinados exclusivamente a uso de oficinas de una sociedad controladora o institución financiera; y, otras, deberán previamente ser calificadas como tales por la Superintendencia de Bancos y luego someter el trámite de aprobación a la Superintendencia de Compañías, en orden a lo dispuesto en el tercer inciso del artículo primero de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, sin perjuicio de cumplir con otros requisitos que la Ley exija en atención a la actividad específica que estas compañías realicen.

1.1.6 El origen de la Inversión:

Galápagos.- De acuerdo a lo dispuesto en la Disposición General, Décima Segunda de la Ley Orgánica de Régimen Especial para la Conservación y Desarrollo Sustentable de la Provincia de Galápagos, publicada en el R. O 278, del 18 de marzo de 1998, las personas naturales no residentes y las personas jurídicas que no tengan su domicilio en Galápagos podrán realizar inversiones en la provincia siempre y cuando se asocien con un residente permanente. Acorde a lo que prescribe el artículo 3 de la Resolución No. 04-C-21-I-2008 publicada en el R. O. 327, del 30 de abril de 2008, reformada con Resolución 010—CI-28, publicada en el R. O. 362 del 18 de junio de 2008, toda inversión que se realice en 4 Galápagos por una persona natural que no tenga la calidad de residente permanente; una asociación de cuentas en participación; o una persona jurídica; será obligatoriamente en socio con un residente permanente calificado por el Comité de Calificación y Control de Residencia del Consejo del INGALA. Y de conformidad con lo que establece el Plan Regional para la conservación y desarrollo de Galápagos, las asociaciones que se formen para realizar inversiones en esa provincia, deben respetar el porcentaje de inversión de 51% para el residente permanente y 49% para la inversionista extra-regional.

Extranjera.- Si en la constitución de la compañía invierte en personas naturales o jurídicas extranjeras es indispensable que declaren el tipo de inversión que realizan, esto es, extranjera directa, subregional o nacional, en los términos de la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada en el Suplemento del R.O. 682 de 13 de mayo de 1991.

La inversión extranjera directa en laboratorios de larvas y centros de investigación acuícola será autorizada por el Consejo Nacional de Desarrollo Pesquero, previo informe del Instituto Nacional de Pesca (Art. 36 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones)R. O. 219, del 19 de diciembre de 1997.

ANEXO N° 3

Transporte para Discapacitados



ANEXO N° 4

Rampas Hidráulicas



ANEXO N° 5

ENTREVISTA

1. ¿Cuál es el tiempo de experiencia trabajando en la institución?
2. ¿Cómo se define una discapacidad?
3. ¿Cuáles cree usted que son los principales problemas que tienen los discapacitados con respecto a su movilidad?
4. ¿Qué piensa del servicio de transporte actual?
5. ¿Cree que los servicios de actual brindan un servicio de calidad a las personas con capacidades especiales?
6. ¿Qué medios de transporte más utilizan las personas discapacitadas?
7. ¿Cree que a las personas discapacitadas les gustaría que se les brinde un servicio de transporte especializado para sus necesidades?
8. ¿Qué tipo de discapacidades de discapacidades requieren con mayor frecuencia un servicio de transporte?
9. ¿Cuál es el promedio de personas con discapacidad que se atiende en la fundación diariamente?
10. ¿Qué porcentaje de personas de niveles económicos bajo, medio y alto utilizan los servicios de la institución?
11. ¿Le parece factible el proyecto?
12. ¿Qué tipos de requerimientos necesitarían los vehículos para prestar atención a las personas con capacidades especiales?
13. ¿Cree que el precio de 5 dólares diarios es una buena opción para el servicio de transporte por dos viajes?
14. ¿Cree que el gobierno apoyaría el proyecto?
15. ¿Piensa usted que el gobierno subsidiaría este servicio de transporte a las personas que reciben el bono?
16. ¿Habría la posibilidad de prestar los servicios de transporte por contratos a corporaciones, fundaciones y empresas públicas?

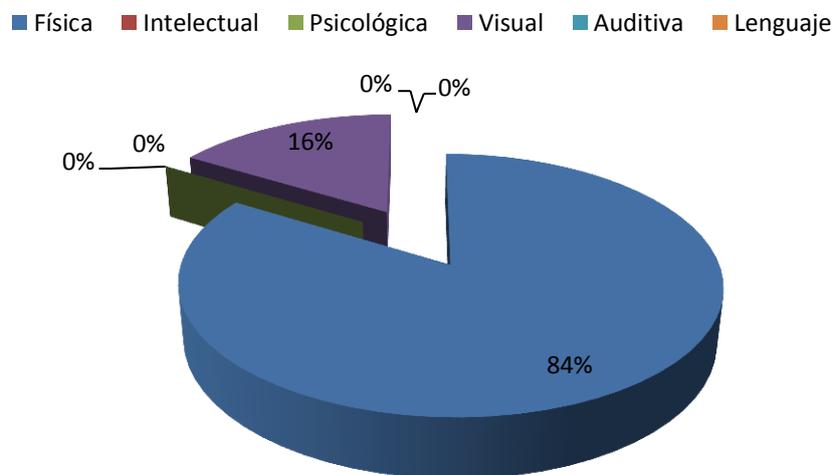
ANEXO N° 6
FOCUS GROUP

1. NOMBRE
2. EDAD
3. Tipo de discapacidad
4. ¿Qué medios de transporte utiliza actualmente?
5. ¿Cuál es el transporte con más frecuencia utilizado?
6. ¿Cuál es el promedio de gasto diario de transporte?
7. ¿Cree que los servicios de transporte actual están adecuados para su necesidad?
8. ¿Cree que el gobierno realiza proyectos en mejoras de transporte para las personas discapacitadas?
9. ¿Cuál es el principal problema que tiene el transporte actualmente?
10. ¿Qué opina usted de una empresa que le brinde un transporte especializado?
11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el transporte especializado?
12. ¿En base al precio, que tipo de servicio esperaría?
13. Adiciona al servicio de transporte urbano especializado, ¿le gustaría un servicio turístico?
14. ¿Le gustaría obtener la tarjeta de socio de TRANSPADIS CIA. LTDA., con la que obtendría beneficios?
15. ¿Qué beneficios le gustaría obtener de esta tarjeta?
16. ¿Qué opina del nombre de la empresa TRANSPADIS CIA. LTDA.?
17. ¿Qué nombre cree que sería adecuado que adoptara la empresa?

ANEXO N° 7 ENCUESTAS

PREGUNTA 1.- Tipo de discapacidad

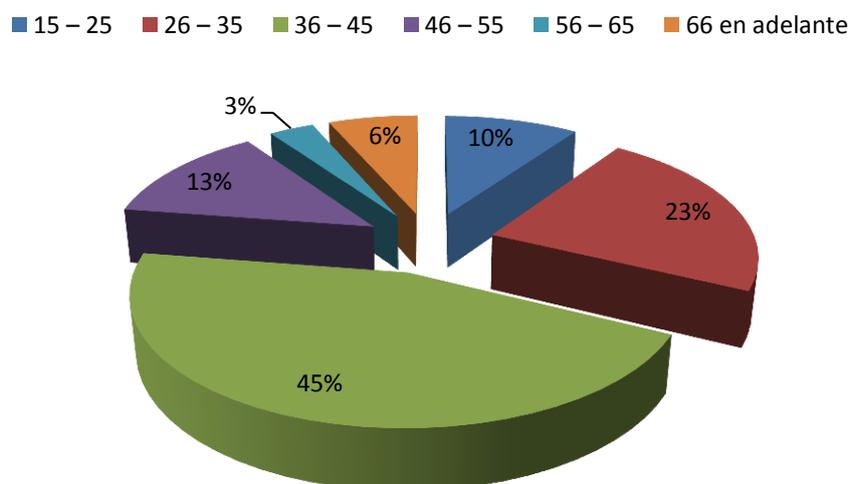
Tipo de discapacidad



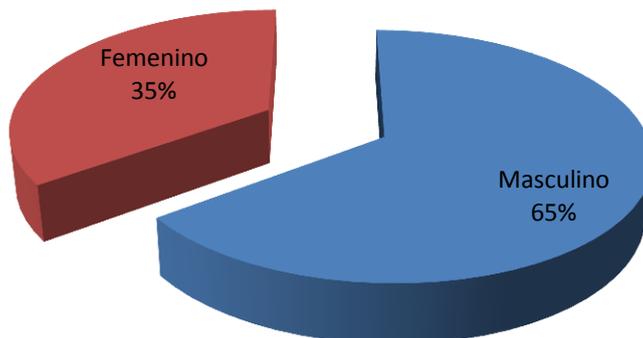
Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 2.- Edad

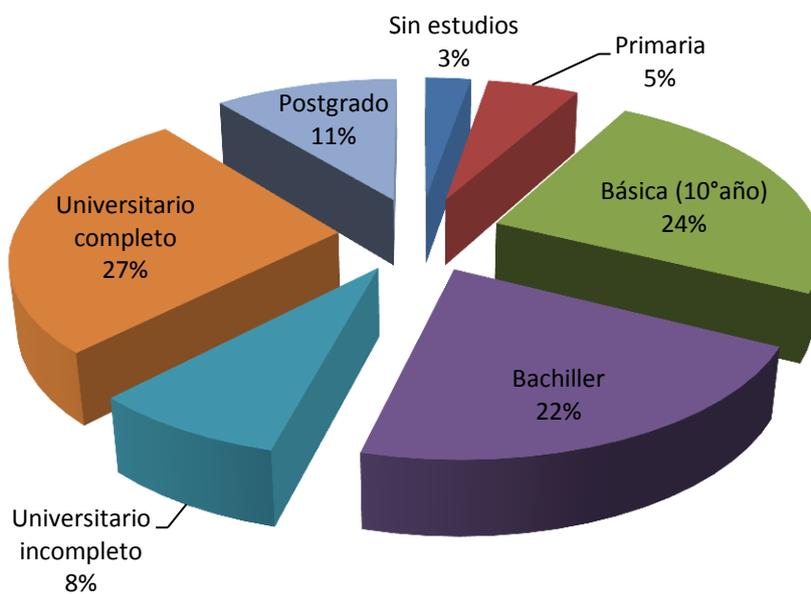
Edad



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 3.- Sexo**Sexo**

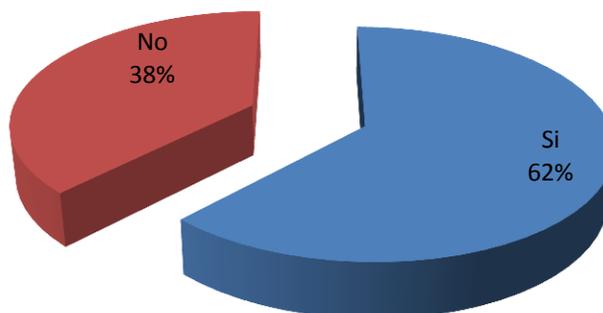
Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 4.- Nivel de Educación**Nivel de Educación**

Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 5.- Utiliza algún tipo de ayuda técnica para su movilidad

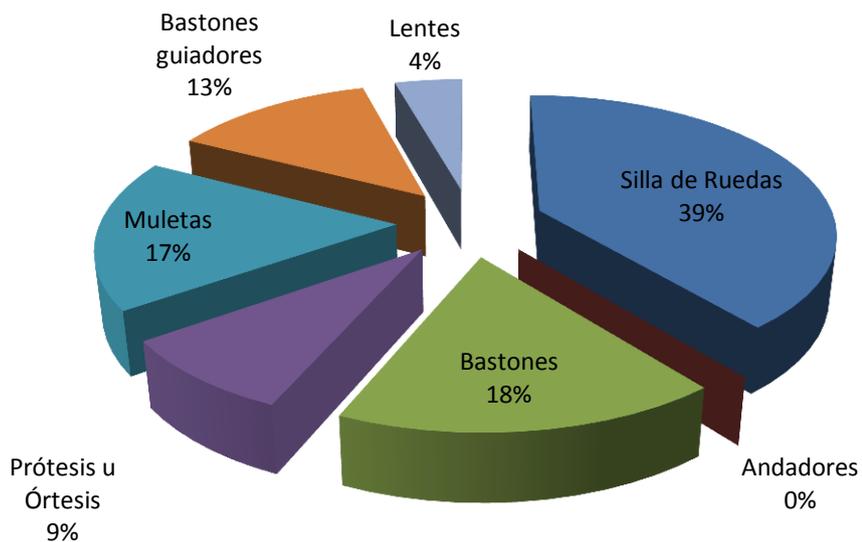
Utiliza algún tipo de ayuda técnica para su movilidad



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

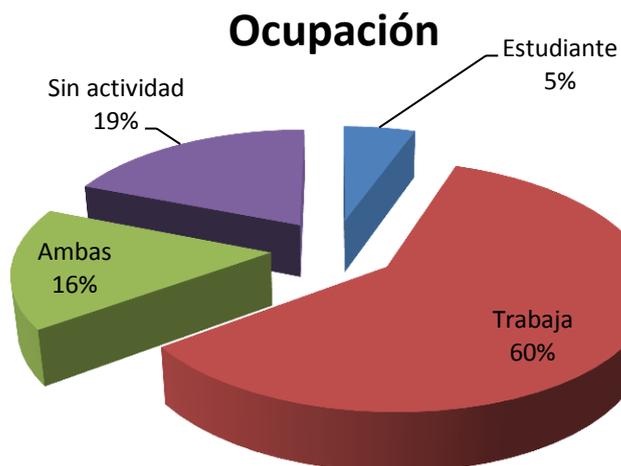
PREGUNTA 6.- ¿Qué tipo de ayuda técnica utiliza?

¿Qué tipo de ayuda técnica utiliza?



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

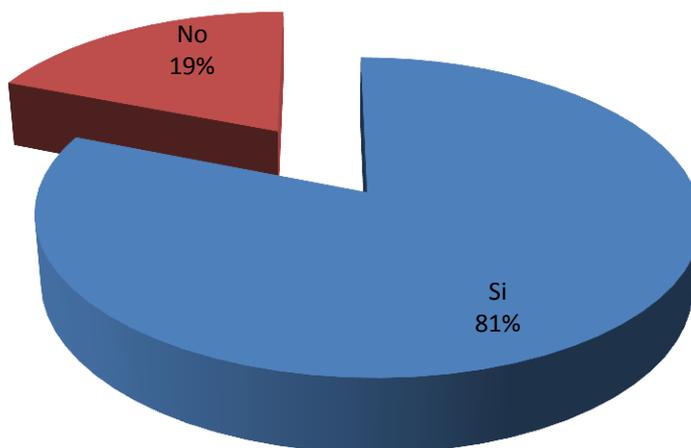
PREGUNTA 7.- ¿Qué ocupación tiene actualmente?



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 8.- ¿Se trasladó ayer fuera de su casa para realizar cualquier tipo de diligencia?

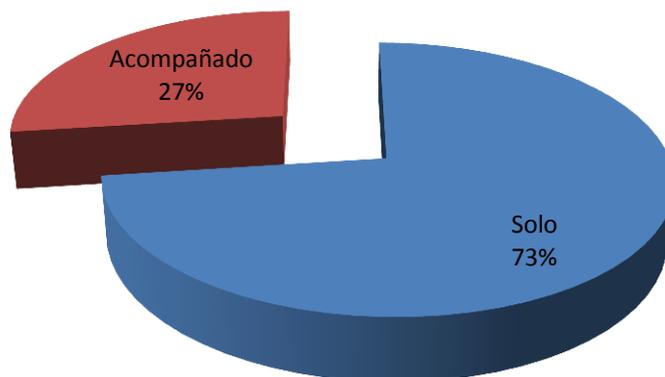
Salió ayer



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 9.- ¿Con quién se moviliza frecuentemente?

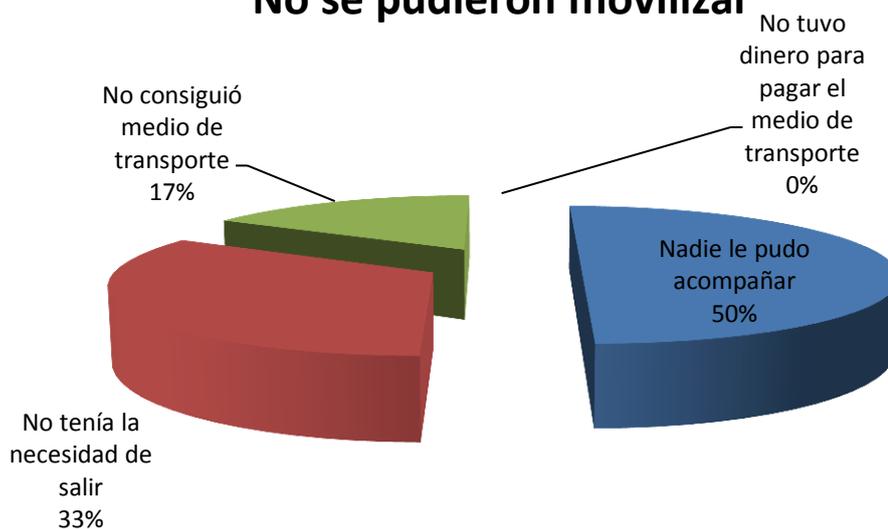
¿Con quién se moviliza?



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

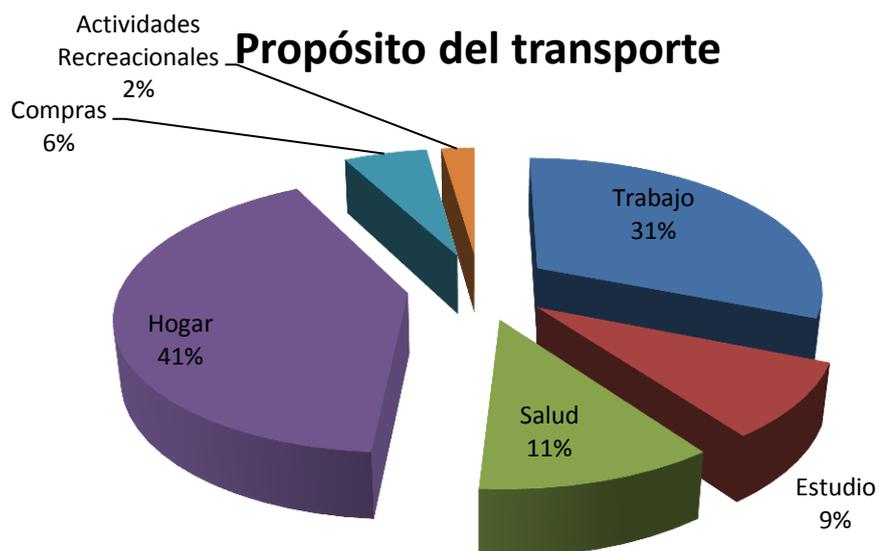
PREGUNTA 10.- ¿Por qué no se pudo movilizar? (solo si no se movilizó)

No se pudieron movilizar



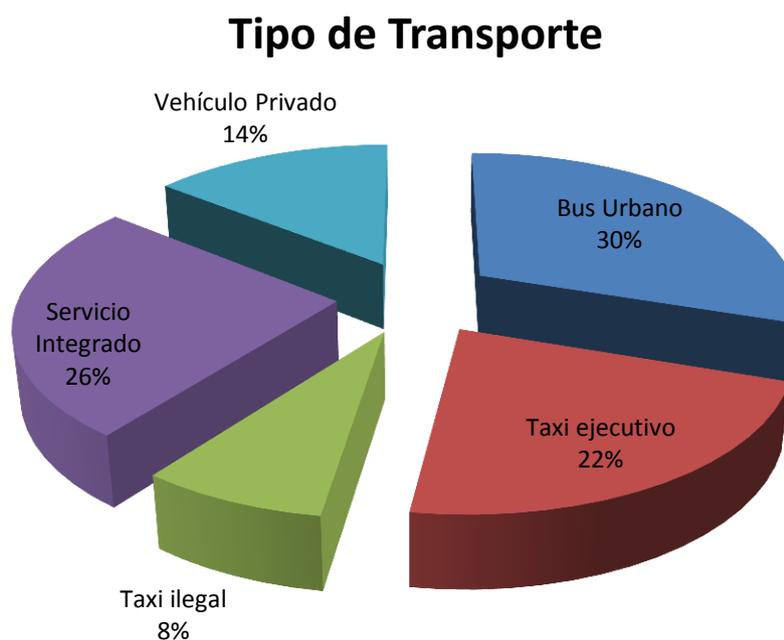
Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 11.- ¿El propósito del transporte es para llegar al lugar de:?



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

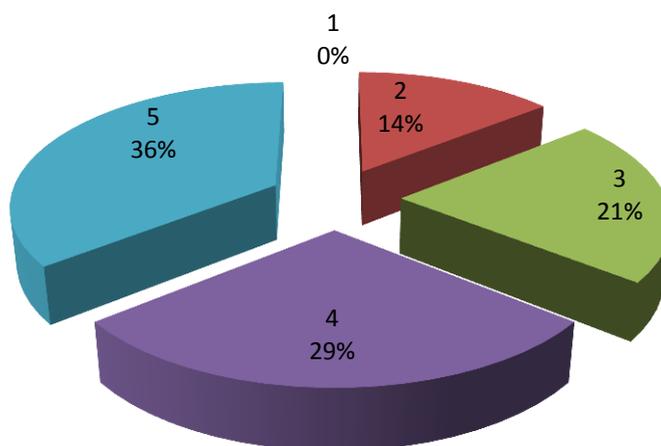
PREGUNTA 12.- ¿Cuál es el tipo de transporte que utiliza actualmente?



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 13.- ¿Con qué frecuencia se traslada a su lugar de ocupación por semana?

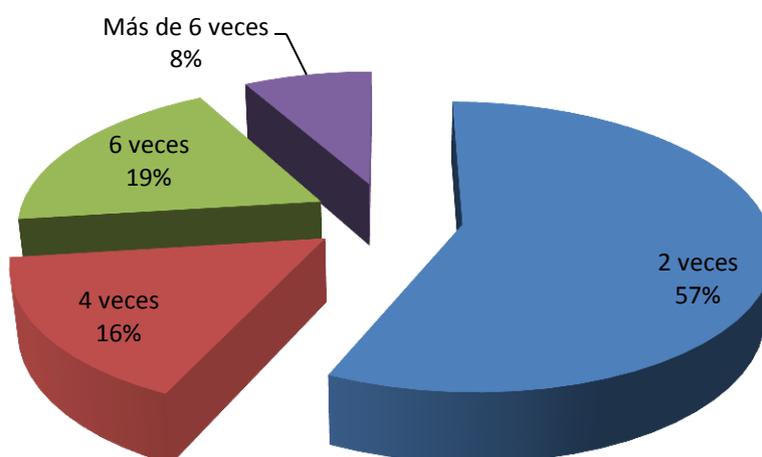
¿Con qué frecuencia se traslada a su lugar de ocupación por semana?



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 14.- ¿Con qué frecuencia diariamente utiliza el medio de transporte?

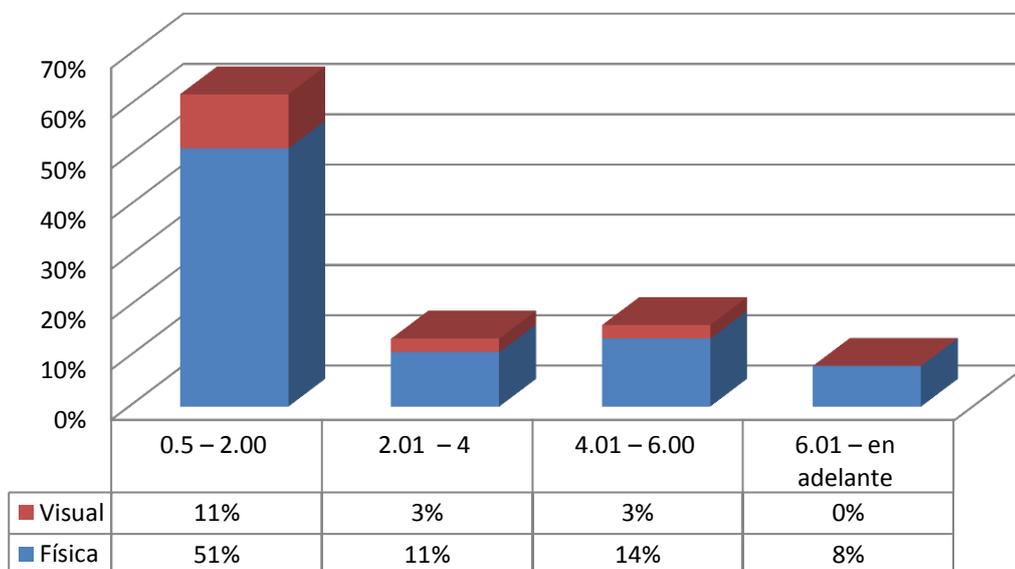
Frecuencia diariamente del uso de transporte



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 15.- ¿Cuánto gasta diariamente en trasladarse a su lugar de ocupación (en dólares)?

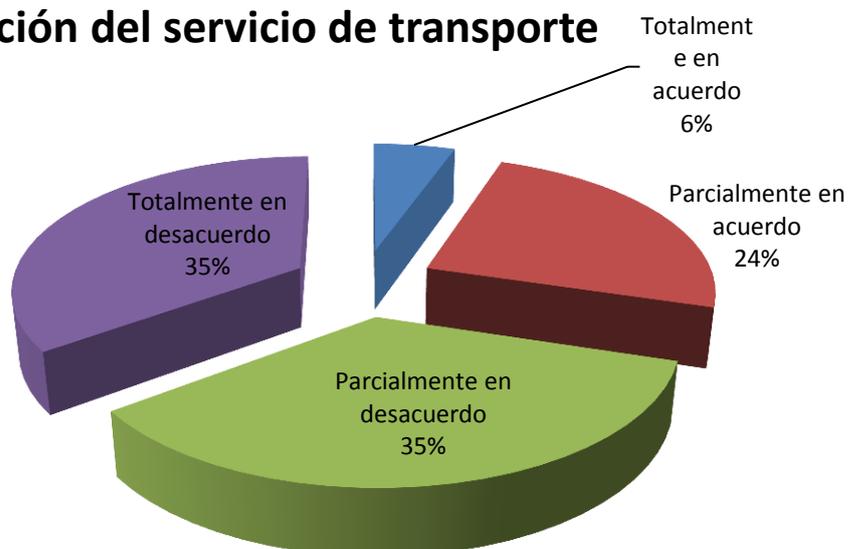
¿Cuánto gasta diariamente en trasladarse a su lugar de ocupación (en dólares)?



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 16.- Califique si el servicio de transporte satisface su necesidad de movilidad

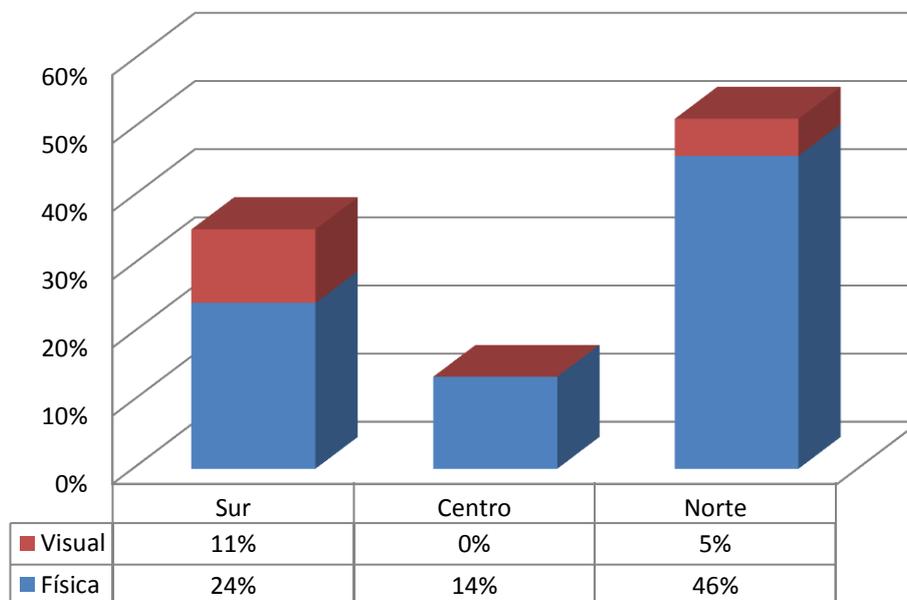
Calificación del servicio de transporte



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 17.- Sector donde vive:

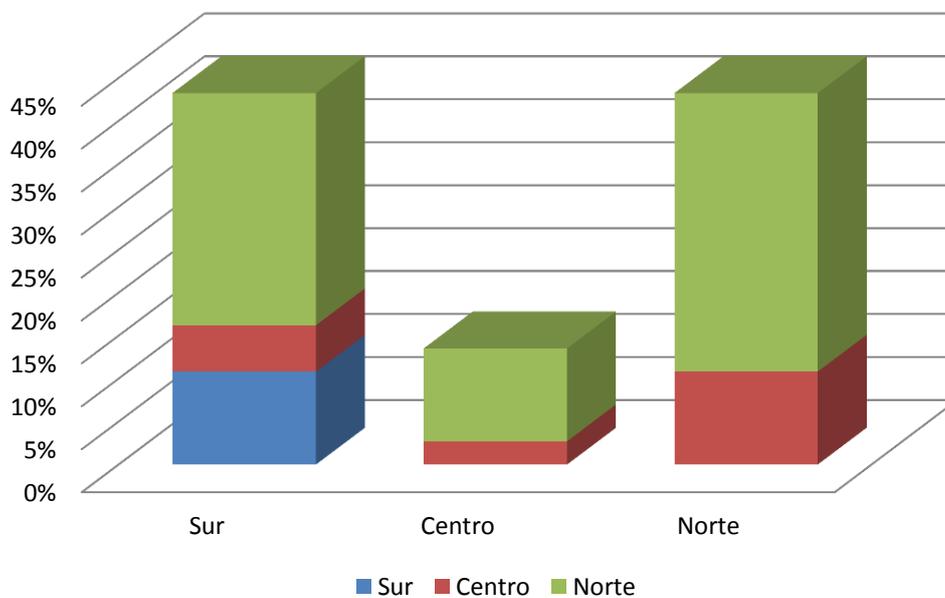
Sector donde Vive



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 18.- Sector donde realiza su actividad:

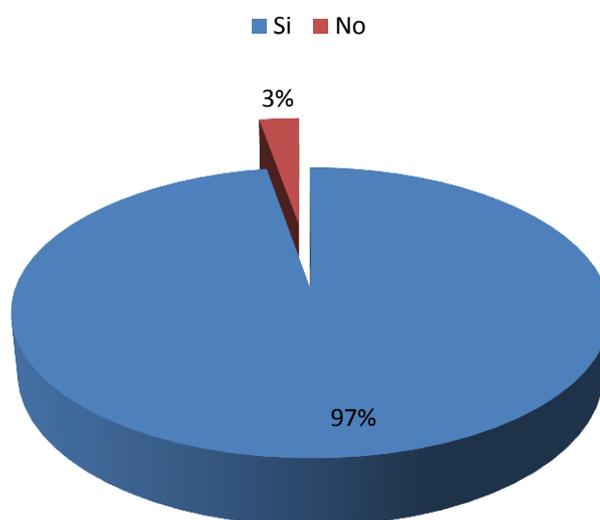
Sector de actividad



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 19.- ¿Le gustaría un servicio de transporte especializado y personalizado, con las herramientas necesarias y adecuadas para su movilidad? (Como Rampas, información en braille, sistema audio y todo lo necesario para su comodidad)

Le gustaría un servicio de transporte especializado y perzonlaizado



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

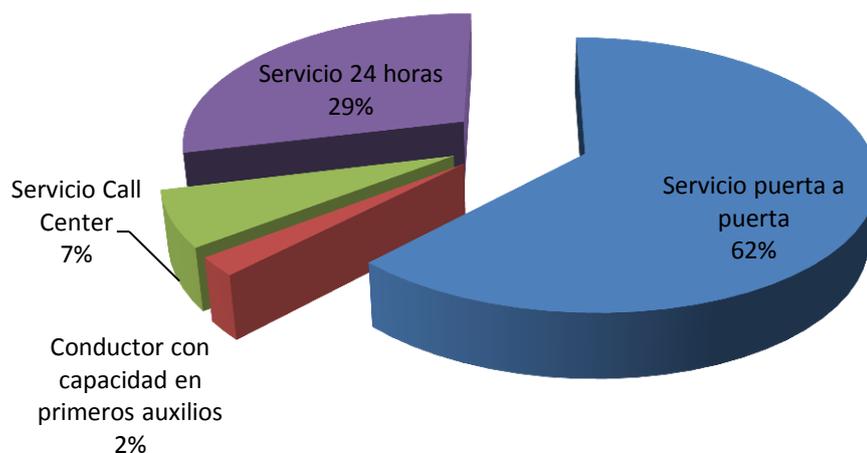
PREGUNTA 20.- ¿Le gustaría un servicio de taxi personalizado y especializado para su movilidad, a una tarifa similar a los taxis comunes, pero con mayor comodidad y seguridad?



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 21.- ¿Qué tipo de servicio adicional esperarías por el servicio de transporte?

Servicios Adicionales

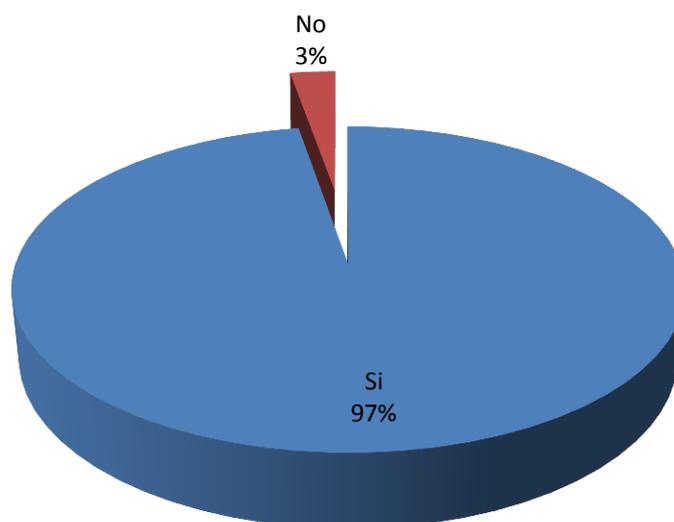


Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

PREGUNTA 22.- ¿Le gustaría un servicio de bus colectivo con las herramientas técnicas y tecnológicas para su movilidad?

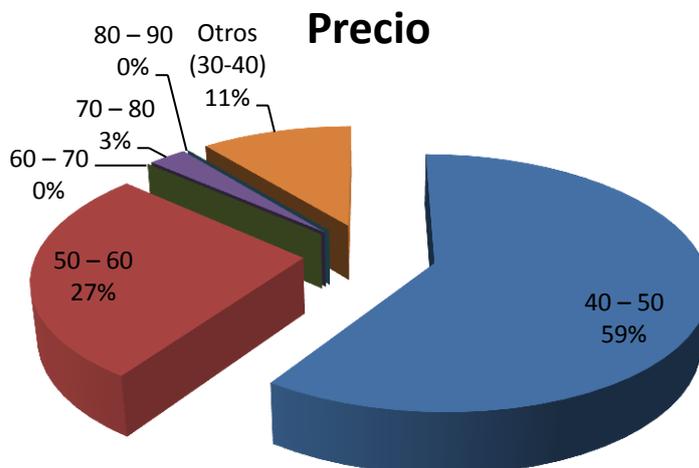
Servicio de bus (tipo recorrido)



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

PREGUNTA 23.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por este transporte de bus especializado, tomando en cuenta ya la existencia del beneficio del 50% que exige la ley, con 2 recorridos diarios de lunes a viernes, al lugar de su ocupación?

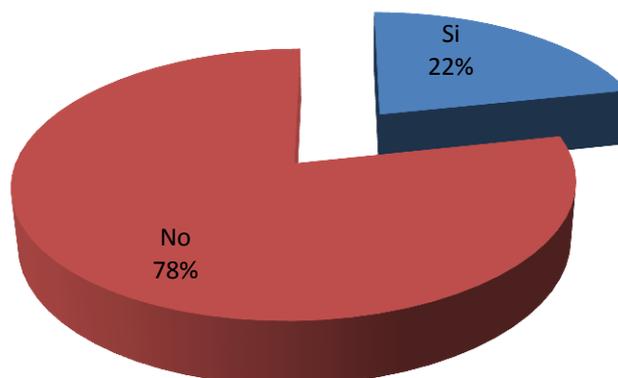


Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

PREGUNTA 24.- ¿Recibe algún tipo de ayuda económica? (sí contesto no, fin de la encuesta)

Ayuda Económica

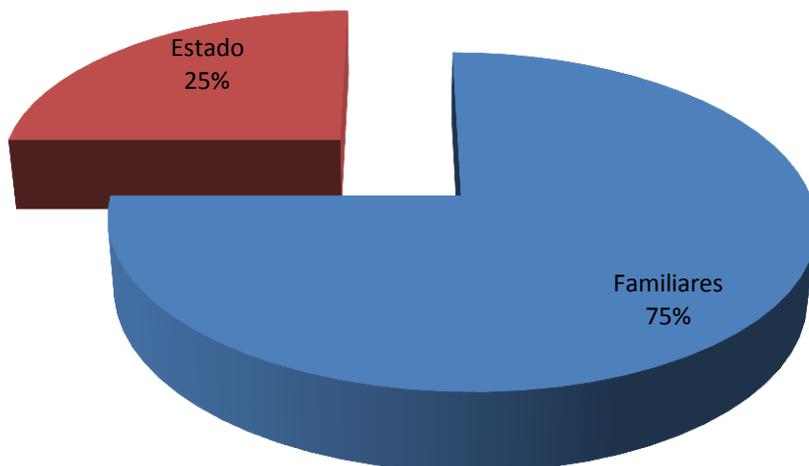


Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

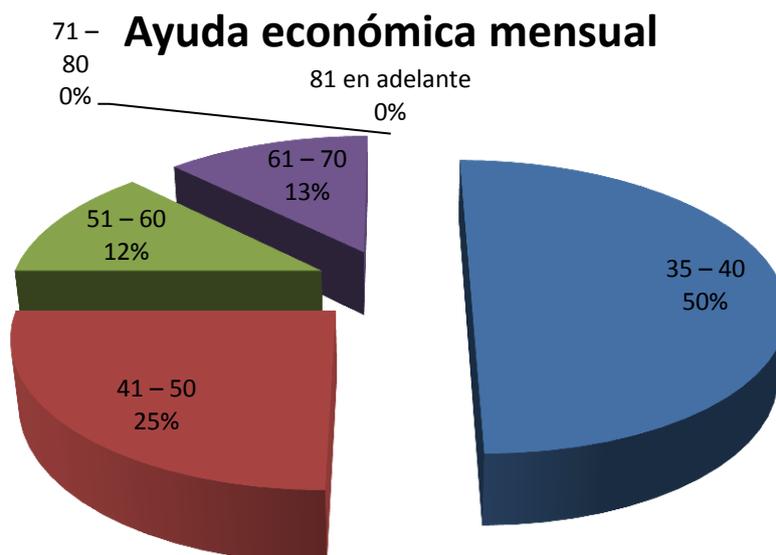
PREGUNTA 25.- ¿Quién le proporciona la ayuda económica?

Proporción de la Ayuda Económica



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

PREGUNTA 26.- ¿Cuánto recibe mensualmente de ayuda económica?



Fuente: Encuestas
Elaborado por: Autores

ANEXO N° 8

Personas Discapacitadas



ANEXO N° 9

Un Ecuador para Tod@s “Por una sociedad incluyente”

Quito
DISTRITO METROPOLITANO

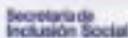
Feria

Un Ecuador para tod@s
Por una sociedad incluyente

- Vive...Siente...Comparte...Una experiencia diferente
- Exposición y venta de productos
- Servicios para personas con discapacidad
- Festival de Comidas Típicas
- Exposición Concurso Fotográfico La disCAPACIDAD en Imágenes
- VI Festival Nacional de Danza Folklórica
Sábado 10 de diciembre de 11h00 a 15h00

Del 8 al 11 de diciembre 2011 • Centro de Exposiciones Quito
Entrada gratuita de 10h00 a 20h00

El Quito que queremos









ANEXO N° 10

Un Ecuador para Tod@s “Por una sociedad incluyente”



ANEXO N° 11



Informe N° IC-O-2011-397

**COMITÉ DE MOVILIDAD
-EJE TERRITORIAL-**

ORDENANZA	FECHA	SUMILLA
APROBADO:		
NEGADO:		
OBSERVACIONES:		

Señor Alcalde, para su conocimiento y el del Concejo Metropolitano de Quito, remitimos el siguiente Informe emitido por la Comisión de Movilidad, con las siguientes consideraciones:

1.- ANTECEDENTES:

- 1.1. La Procuraduría Metropolitana, mediante oficio No. 542 de 16 de agosto de 2011, emitió criterio técnico favorable al proyecto de Ordenanza Metropolitana reformativa de la Ordenanza No. 247, sancionada el 11 de enero de 2008, que sustituyó la Sección IV, Capítulo IX, Título II del Libro Segundo del Código Municipal para el Distrito Metropolitano de Quito, que establece los Medios y Sistemas Tecnológicos de Monitoreo del Transporte Público, Comercial y por Cuenta Propia, sobre el cual formuló varias observaciones.
- 1.2. El Concejo Metropolitano de Quito, en sesión pública ordinaria de 18 de agosto de 2011, conoció y aprobó en primer debate el proyecto de ordenanza antes indicado, acogiendo la totalidad de las observaciones formuladas por la Procuraduría Metropolitana.
- 1.3. En sesión ordinaria realizada el 29 de agosto de 2011, la Comisión de Movilidad, analizó las observaciones formuladas por el Concejo Metropolitano sobre el proyecto de Ordenanza, sistematizando aquellas que consideró pertinentes.

2.- DICTAMEN DE LA COMISIÓN:

La Comisión de Movilidad, en sesión ordinaria realizada el 29 de agosto de 2011, y con fundamento en el artículo 57 literal a) del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, emite **DICTAMEN FAVORABLE** para que el Concejo



Secretaría
**General del
Concejo**

Metropolitano de Quito conozca en segundo debate el proyecto de Ordenanza Metropolitana reformatoria de la Ordenanza No. 247, sancionada el 11 de enero de 2008, que sustituyó la Sección IV, Capítulo IX, Título II del Libro Segundo del Código Municipal para el Distrito Metropolitano de Quito, que establece los Medios y Sistemas Tecnológicos de Monitoreo del Transporte Público, Comercial y por Cuenta Propia, cuyo texto se adjunta.

Dictamen que la Comisión pone a consideración del Consejo Metropolitano.

Atentamente,
E.A. Patricio Uceda
Presidente de la Comisión de Movilidad


Dr. Moisés Obando
Concejal Metropolitano

Adjunto expediente y proyecto de Ordenanza
Diego X. Almeida C.

ORDENANZA MUNICIPAL No.

EL CONCEJO METROPOLITANO DE QUITO

sto los informes No. de, expedidos por la Comisión de
 vilidad.

CONSIDERANDO

- 10 la Constitución de la República del Ecuador (Constitución) en el Art. 264, numeral 6 dispone que es competencia exclusiva de los gobiernos municipales, entre otras "*planificar, regular y controlar el tránsito y el transporte terrestre dentro de su territorio autónomo*", sin perjuicio del principio de ejercicio concurrente de la gestión en la prestación de servicios públicos previsto en el artículo 260 de la Constitución en concordancia con el artículo 126 del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD);
- 10 el COOTAD en el Art. 84 literal q) establece que "*[l]os funciones del gobierno del distrito autónomo metropolitano [...] q) Planificar, regular y controlar el tránsito y el transporte terrestre dentro de su territorio*";
- 10 el numeral 2 del artículo 2 de la Ley Orgánica de Régimen para el Distrito Metropolitano de Quito establece como competencia exclusiva del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, expedir las normas que sean necesarias para planificar, regular y co-ordinar todo lo relacionado con el transporte público y privado dentro de su jurisdicción;
- 10 la Disposición Transitoria Octava de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial (LOTTTSV), prescribe que "*[l]os municipios que actualmente ejercen competencias en materia de transporte terrestre, tránsito y seguridad vial, en virtud de procesos de descentralización, continuarán ejerciéndolas, sujetándose a las disposiciones de la Constitución de la República del Ecuador, Código Orgánico de Organización Territorial y Descentralización*";
- 10 el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, de conformidad con el numeral 2 del artículo 2 de la Ley Orgánica de Régimen del Distrito Metropolitano de Quito, en concordancia con la Disposición General Séptima del COOTAD, ha venido ejerciendo legalmente desde el año 1993 las competencias de planificación, regulación y coordinación de todo lo relacionado con el transporte público y privado dentro de su jurisdicción, para lo cual ha tenido competencias exclusivas para expedir las normas que sean necesarias;
- 10 mediante la Ordenanza Metropolitana No. 0247, sancionada el 11 de enero de 2008, se expidió la Ordenanza Metropolitana Sustitutiva de la Sección IV,

Capítulo IX, Título II del Libro Primero, del Código Municipal para el Distrito Metropolitano de Quito, que crea la Empresa Metropolitana de Servicios y Administración del Transporte EMSAT, cuyas atribuciones pasaron a ser competencia de la Empresa Municipal de Movilidad y Obras Públicas EMMOP-Q, a través de la Ordenanza Metropolitana No. 251, sancionada el 18 de abril de 2008, empresa sustituida por la Empresa Pública Metropolitana de Movilidad y Obras Públicas EPMMOP, mediante Ordenanza Metropolitana No. 309, sancionada el 19 de abril de 2010;

- Que, la Ordenanza Metropolitana No. 0247 en el Art. 1.455 (2) literales i), l) y s) dispone que son competencias de la EMSAT (EPMMOP) *“i) Cambiar, modificar, renovar, renovar o suspender los permisos y habilitaciones de operación y la utilización de las vías públicas, a las operadoras de transporte público; [...] l) Fiscalizar y controlar el Sistema de Transporte Público en coordinación con los organismos y entidades públicas involucradas, teniendo como base los índices operacionales y el plan de gestión de calidad y plan operativo anual, desarrollado por las operadoras; [...] s) Generar datos estadísticos del Sistema de Transporte Público y privado que permitan monitorear y evaluar permanentemente la correcta ejecución del Plan Maestro de Transporte”;*
- Que, es competencia de los gobiernos autónomos municipales, conforme lo determina el Art. 30.5 literal j) y k) de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre Tránsito y Seguridad Vial *“(j) (a) aprobar y homologar medios y sistemas tecnológicos de transporte público, taxímetros y otros equipos destinados a la regulación del servicio de transporte público y comercial (...) k) supervisar la gestión operativa y técnica y sancionar a las operadoras de transporte terrestre y las entidades prestadoras de servicios de transporte que tengan el permiso de operación dentro de sus circunscripciones territoriales”;*
- Que, conforme lo dispone el Código de Procedimiento Civil, Art. 121, norma supletoria del ordenamiento jurídico vigente, se admitirá también como medio de prueba las fotografías, las cintas cinematográficas, los documentos obtenidos por medios técnicos electrónicos, informáticos, telemáticos o de nueva tecnología, lo cual concuerda con lo previsto en la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial en su Art. 84, inciso tercero y Art. 149; y,
- Que, con el fin de mejorar la operación del sistema de transporte es necesario aprobar y homologar medios y sistemas tecnológicos de transporte de uso común, ya que a través de estos se puede monitorear los horarios de salida y arribo de las unidades, rutas definidas, tiempos de parada, velocidad de operación, números de buses por operadora, ubicación de las unidades, información sobre el operador, velocidad a la que circulan las unidades entre cada estación y parada, la distancia recorrida por el vehículo, exceso en el tiempo real, en suma comportamiento del transporte público y comercial.

ejercicio de la atribución que le confieren los artículos 57 letra a) y 87 letra a), del OTAD; y, el Art. 8 de la Ley de Régimen para el Distrito Metropolitano de Quito:

EXPIDE

ORDENANZA METROPOLITANA QUE ESTABLECE MEDIOS Y SISTEMAS TECNOLÓGICOS DE MONITOREO DEL TRANSPORTE PÚBLICO, COMERCIAL Y POR CUENTA PROPIA, REFORMATORIA DE LA ORDENANZA No. 247 SANCIONADA EL 11 DE ENERO DE 2008, QUE SUSTITUYÓ LA SECCIÓN IV, CAPÍTULO IX, TÍTULO II DEL LIBRO PRIMERO, DEL CÓDIGO MUNICIPAL PARA EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Artículo único.- Incorpórese después del Parágrafo XV "Control, coordinación y sanción de prestación no autorizada del servicio de transporte terrestre de personas o carga" de la Ordenanza metropolitana No. 247, sancionada el 11 de enero de 2008, que reformó la Sección IV Capítulo IX del Título II del Libro Primero del Código Municipal para el Distrito Metropolitano de Quito, un Parágrafo innumerado al tenor del siguiente texto:

Parágrafo...

Medios y Sistemas Tecnológicos de Monitoreo de Transporte

... (1).- **Medios y Sistemas tecnológicos de monitoreo.**- A fin de mejorar la gestión del transporte en el Distrito Metropolitano de Quito el organismo competente del Municipio, implementará cuanto medio y sistema tecnológico sea necesario, para monitorear la prestación del servicio de transporte público, comercial, transporte escolar e institucional, taxis, carga liviana, media y pesada, mixto y turístico) municipal y por cuenta propia.

La prestación del servicio de transporte público, comercial y por cuenta propia se realizará a las condiciones previstas en los títulos habilitantes, condiciones que podrán ser monitoreadas a través de los medios y sistemas tecnológicos implementados.

... (2).- **Adquisición de Medios y Sistemas Tecnológicos.**- Los medios y sistemas tecnológicos de monitoreo, previamente homologados por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, en base a las disposiciones legales vigentes y la demanda generada para el efecto por el organismo competente, deberán ser adquiridos por los propietarios de las unidades de transporte.

... (3).- **Supervisión de Funcionamiento de Medios y Sistemas Tecnológicos.**- Los medios y sistemas tecnológicos de monitoreo deberán ser supervisados en su funcionamiento por el organismo competente del Municipio.

Art. ... (4).- Medio de Prueba.- Para el juzgamiento de infracciones constituyen medios de prueba la información emitida y registrada por los medios y sistemas tecnológicos implementados por el organismo competente del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito para el control del transporte.

Disposiciones Generales

Primera.- Los medios y sistemas tecnológicos ya instalados en las unidades de transporte por la Empresa Pública Metropolitana de Movilidad y Obras Públicas EPMMOP cumplirán los objetivos previstos en este título, sin que sus propietarios tengan que adquirirlos.

Segunda.- En todo título habilitante para la prestación del servicio de transporte terrestre público, comercial y por cuenta propia deberá hacerse constar, por parte del órgano competente del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito que lo emita o suscriba, la obligación de los prestadores del servicio de poseer el medio o sistemas tecnológico de monitoreo que implemente el Municipio de conformidad con lo previsto en el artículo innumerado 1 de esta Ordenanza Metropolitana.

Disposición Derogatoria

Deróguese toda norma de igual o inferior jerarquía que se oponga a las disposiciones de la presente Ordenanza.

Disposición Final

Esta Ordenanza entrará en vigencia a partir de su sanción, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dada en la Sala de Sesiones del Concejo Metropolitano, a



**Procuraduría
Metropolitana**

Quito, 16 de agosto de 2011

Oficio No. 000542

Abogada
Patricia Andrade Baroja
**SECRETARIA GENERAL DEL
CONCEJO METROPOLITANO**
Presente.-

Ref: Oficio No. SG 3450 de 16 de agosto de 2011

De mi consideración:

En referencia al Oficio No. 3450 de 16 de agosto de 2011, atinente al *"Proyecto de ordenanza metropolitana reformativa de la ordenanza No. 247, sancionada el 11 de enero de 2008, que sustituyó la Sección IV, Capítulo IX, Título II del Libro Segundo del Código Municipal, que establece medios y sistemas tecnológicos de monitoreo del transporte público, comercial y por cuenta propia"*, Procuraduría Metropolitana emite **informe legal favorable**, con las observaciones siguientes sugeridas por esta Dependencia:

1. Se recomienda que, en el considerando atinente al Código de Procedimiento Civil, después de la referencia al artículo 121, se inserte la siguiente frase: "norma supletoria del ordenamiento jurídico vigente".
2. Debería modificarse el título de la Ordenanza por el siguiente: "Ordenanza Metropolitana que establece medios y sistemas tecnológicos de monitoreo del transporte público, comercial y por cuenta propia, reformativa de la Ordenanza No. 247, sancionada el 11 de enero de 2008, que sustituyó la Sección IV, Capítulo IX, Título II del Libro Primero del Código Municipal para el Distrito Metropolitano de Quito".
3. Se sugiere la modificación del artículo único del proyecto de ordenanza metropolitana por el siguiente:

Artículo Único.- Agréguese después del Párrafo XV *"Control, irradiación y sanción de la prestación no autorizada del servicio público de transporte terrestre de personas o carga"* de la Ordenanza No. 247, sancionada el 11 de enero de 2008, que reformó la Sección IV del

Capítulo IX del Título II del Libro Segundo del Código Municipal para el Distrito Metropolitano de Quito, un Parágrafo innumerado al tenor del siguiente texto:

4. Debería modificarse el nivel del ordenamiento del texto normativo (no "Título" sino "Parágrafo") y su denominación por el siguiente:

Parágrafo...

Medios y sistemas tecnológicos de monitoreo del transporte público, comercial y por cuenta propia.

5. Se recomienda que el primer inciso del artículo innumerado primero "Medios y sistemas tecnológicos de monitoreo", en atención de los artículos 51 y 57 de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, que categorizan a los servicios de transporte terrestre y al servicio de transporte comercial, respectivamente, conserve el siguiente texto:

A fin de mejorar la operación del transporte en el Distrito Metropolitano de Quito, el organismo competente del Municipio implementará cuanto medio y sistema tecnológico sea necesario para monitorear la prestación del servicio de transporte terrestre público, comercial y por cuenta propia.

6. Se sugiere la modificación de la Disposición General Segunda del proyecto de ordenanza metropolitana por el siguiente:

En todo título habilitante para la prestación del servicio de transporte terrestre público, comercial y por cuenta propia deberá hacerse constar, por parte del órgano competente del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito que lo emita o suscriba, la obligación de los prestadores del servicio de portar el medio o sistema tecnológico de monitoreo que implemente el Municipio de conformidad con lo previsto en el artículo innumerado 1 de esta Ordenanza Metropolitana.

7. Finalmente, la oportunidad, mérito y conveniencia de las decisiones políticas y de gestión son de competencia del gobierno y administración del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

Atentamente,

Pablo Sarzosa Játiva
SUBPROCURADOR METROPOLITANO



ANEXO N° 12

PERMISO DE BOMBEROS.-

El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad.

TIPO A

Empresas, industrias, fábricas, bancos, edificios, plantas de envasado, hoteles de lujo, centros comerciales, plantas de lavado, cines, bodegas empresariales, supermercados, comisariatos, clínicas, hospitales, escenarios permanentes.

TIPO B

Aserraderos, lavanderías, centros de acopio, gasolineras, mecánicas, lubricadoras, hoteles, moteles, hostales, bares, discotecas, casinos, bodegas de víveres.

TIPO C

Almacenes en general, funerarias, farmacias, boticas, imprentas, salas de belleza, ferreterías, picanterías, restaurantes, heladerías, cafeterías, panaderías, distribuidoras de gas, juegos electrónicos, vehículos repartidores de gas, tanqueros de líquidos inflamables, locales de centros comerciales.

Requisitos:

1. Solicitud de inspección del local;
2. Informe favorable de la inspección;
3. Copia del RUC; y,
4. Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados)

ANEXO N° 13

PERMISOS Y AUTORIZACIONES DE CONSTRUCCIÓN.

1.- DESCRIPCION

El obtener los permisos y autorizaciones correspondientes, para la ejecución de la obra, implica el cumplimiento previo de la documentación exigida por la Municipalidad y el pago de tasas y contribuciones tanto a los Colegios profesionales como al Municipio y otras instituciones como las empresas de agua, alcantarillado y otras. El obtener Estos permisos permitirá la normal construcción de la obra, evitando multas, demandas y reclamaciones por el incumplimiento de las leyes municipales. Es de responsabilidad del constructor la obtención del permiso de construcción y de otros complementarios exigidos para la ejecución de trabajos previos, como derrocamientos, cerramientos provisionales, movimiento de tierras u otros varios trabajos.

Unidad: s/u.

Materiales mínimos:

Equipo mínimo:

Personal técnico: El constructor.

2.- CONTROL DE CALIDAD, REFERENCIAS NORMATIVAS, APROBACIONES

2.1- REQUERIMIENTOS PREVIOS

De acuerdo con el Art. 15 de la ordenanza municipal 3058, la documentación que el constructor deberá presentar para el permiso de construcción, es la siguiente:

- Solicitud en formulario F-C
- Informe de aprobación de planos.
- Comprobante de depósito de garantía.
- Comprobante de pago de a la Empresa Municipal de Agua Potable, por contribución e instalación de servicio.
- Comprobante de pago de a la Empresa Municipal de Alcantarillado, por contribución e instalación de servicio.
- Comprobante de pago de la contribución por construcción, al CAE del Ecuador o al CICP.
- Cedula de inscripción patronal para el ramo de la construcción, del constructor.
- El comprobante y número de registro en el archivo del microfilm de la

Dirección de Planificación de planos aprobados.

- Dos copias de los planos estructurales. En caso de edificaciones mayores a tres pisos, deberán adjuntar la memoria de cálculo, en la que se deberá especificar datos del suelo de fundación, cálculo y diseño sísmo resistente de la estructura y recomendaciones. En las intervenciones de Áreas Históricas que impliquen modificaciones estructurales de cualquier tipo o cargas adicionales a las actuales, presentara además en la memoria de cálculo, el estado de la estructura portante existente y su vinculación con la nueva estructura propuesta.
- Cuando el diseño contemple una excavación mayor a 2.50 metros, se requerirá además la presentación del estudio de suelos y del sistema de excavación, el mismo que incluirá los planos y la descripción del proceso a seguirse.
- Una copia de los planos de instalaciones eléctricas, firmadas por un ingeniero eléctrico.
- Una copia de los planos de instalaciones hidrosanitarias firmados por un ingeniero sanitario.

2.2.- DURANTE LA EJECUCION

- Renovación de permisos y autorizaciones que hayan caducado.
- Obtención de nuevos permisos y autorizaciones que se requieran en el proceso de ejecución de obra, como:
- Permisos de ocupación de vía.
- Solicitud de inspecciones.
- Permisos para trabajos varios.
- Aprobación de cámara de transformación
- Aprobación del sistema de acometida y distribución telefónico.
- Colocación de avisos de prevención, cuando existan condiciones que pongan en peligro a los transeúntes.
- El constructor está obligado a colocar un letrero en el predio que se va a construir, en el que debe constar como mínimo: la identificación del proyecto, nombres de los proyectistas arquitectónicos, estructurales y de instalaciones, número del informe de aprobación de planos y del permiso de construcción.
Toda obra deberá estar protegida con cerramientos o vallas de buena apariencia y seguridad.
- En caso de modificaciones en una obra iniciada, conforme el art. 142 de la ordenanza municipal 3058, el constructor deberá proceder con la aprobación de los planos modificatorios.

2.3.- POSTERIOR A LA EJECUCION

Concluida la construcción, se procederá a conseguir las aprobaciones necesarias y la implementación de los servicios.

- Obtención de permisos de habitabilidad.
- Devolución de garantías
- Aprobaciones de las empresas de servicio público como: Empresa Eléctrica Quito S.A., Emetel, Emap.

3.- EJECUCION Y COMPLEMENTACION

Todos los permisos y autorizaciones obtenidos antes de la ejecución de obra deberán mantenerse vigentes y si es del caso renovarlos durante el proceso y hasta la culminación de la construcción.

Para los fines legales o del Código de Trabajo y la ley de Seguro Social vigente en el país, el constructor será considerado como el patrono respecto del personal que emplea en la obra, por lo que será el único responsable de daños y perjuicios por accidentes de trabajo que puedan sufrir los obreros, y todas las obligaciones sociales de ley, por lo que deberán ser afiliados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

4.- MEDICION Y PAGO

Los costos municipales de los permisos y las contribuciones a los colegios profesionales serán a cargo del constructor. Igualmente los de servicios provisionales de agua potable, energía eléctrica, teléfono y alcantarillado. Los costos de servicios definitivos, serán cubiertos por el propietario.

ANEXO N° 14**Promedio de Ingresos por Servicio Colectivo de Taxi**

	Pax/van	Día/Mes	Mes/Año	Vanes	# viajes	Anual	Precio	Total
Año 1	5	1	12	6	3	1.080	60	64.800
Año 2	5	1	12	6	3	1.080	60	64.800
Año 3	5	1	12	8	3	1.440	63	90.720
Año 4	5	1	12	8	4	1.920	63	120.960
Año 5	5	1	12	8	4	1.920	63	120.960

Promedio de Ingresos por Servicio Individual de Taxi

	# viajes	Días/Mes	Meses/Año	Vanes	Anual	Precio	Total
Año 1	15	30	12	6	32.400	3	97.200
Año 2	17	30	12	6	36.720	3	110.160
Año 3	18	30	12	8	51.840	3,25	168.480
Año 4	20	30	12	8	57.600	3,25	187.200
Año 5	21	30	12	8	60.480	3,5	211.680

ANEXO N° 15

Formulario para la Constitución Jurídica

COMISION NACIONAL DEL TRANSPORTE TERRESTRES TRANSITO Y SEGURIDAD VIAL			
FORMULARIO PARA LA CONSTITUCIÓN JURÍDICA			
DATOS DE LA SOLICITUD			
FECHA DE LA SOLICITUD			
TIPO DE ORGANIZACIÓN DE TRANSPORTE		COOPERATIVA	COMPañÍA
DATOS DEL SOLICITANTE			
Nombre de Compañía o Cooperativa o Reserva de Nombre aprobada por la Superintendencia de Compañías			
DOMICILIO			
PROVINCIA	CANTON	PARROQUIA	
DIRECCIÓN (Barrio, Calle, Nro)			
TELÉFONO	FAX	E - MAIL	
DATOS DEL TRANSPORTE			
AMBITO DE OPERACIÓN			
NACIONAL		INTERNACIONAL	
MODALIDAD DE TRANSPORTE			
PASAJEROS <input type="checkbox"/>		CARGA <input type="checkbox"/>	
TIPO DE TRANSPORTE (EN EL CASO QUE LA MODALIDAD SEA CARGA)			
CARGA PESADA <input type="checkbox"/>		CARGA LIVIANA <input type="checkbox"/>	
TIPO DE TRANSPORTE (EN EL CASO QUE LA MODALIDAD SEA PASAJEROS)			
TAXIS <input type="checkbox"/>	URBANO POPULAR <input type="checkbox"/>	INTERPROVINCIAL <input type="checkbox"/>	INSTITUCIONAL <input type="checkbox"/>
TURISTICO <input type="checkbox"/>	URBANO ESPECIAL <input type="checkbox"/>	MIXTO <input type="checkbox"/>	
ESCOLAR <input type="checkbox"/>	INTRAPROVINCIAL <input type="checkbox"/>		
DATOS DEL REPRESENTATE LEGAL DE LA ORGANIZACION DE TRANSPORTE			
CEDULA	APELLIDOS	NOMBRES	
FIRMA			

REQUISITOS DEL FORMULARIO PARA LA CONSTITUCION JURÍDICA SOLO PARA COMPAÑÍAS

- Proyecto de Minuta: Objeto social exclusivo.
- Reserva de nombre emitido por la Superintendencia de Cias (solo compañías)
- Documentos de identificación personal de socios o accionistas: copia de cédula y papeleta de votación y licencia de conducción(copia) para cooperativas
- Acta de Nombramiento Provisional de nombramiento de Representante Legal

El peticionario es el único responsable del origen de las firmas y documentos ingresados para el trámite correspondiente. La Comisión Nacional del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, se reserva el derecho de iniciar la acción legal pertinente, en caso de que se detecte cualquier adulteración en las mismas.
La solicitud debe ser sellada y firmada por el Representante Legal de la Operadora.



ANEXO N° 16

Modelo de Vehículo para la prestación del Servicio



ANEXO N° 17

Características del Vehículo

CHEVROLET VAN N200**MOTOR**

Tipo	LAQ 1.2L DOHC
Posición	Longitudinal
Desplazamiento (cc)	1.206
No. Cilindros	4 en Línea
No. Válvulas	16
Potencia (HP @ RPM)	84.6 @ 6000
Torque (N.m @ RPM)	107.8 @ 4000
Relación compresión	9.8 : 1
Alimentación	MPI
Convertidor catalítico	Si
Emisiones	Euro III

TRANSMISION

Tipo	Mecánica 5 vel
Relaciones	1° 3.769
	2° 2.176
	3° 1.339
	4° 1.000
	5° 0.838
	Reversa 4.128
Relación final de engranajes	4,3
Relación de engranajes transferencia (4x4)	Alta 1.000

APARIENCIA EXTERIOR

Molduras laterales body color
Espejos retrovisores de ajuste externo
Parachoque delantero body color
Cobertor de grilla body color
Manija de puertas delanteras color negro
Manija de puerta trasera color negro
Neblineros

COMODIDAD

Bloqueo de la dirección
Timón de dirección de 2 radios
Asiento delantero deslizable y reclinable con apoya cabezas
2da fila de asientos tipo banca con 2 apoya cabezas
3ra fila de asientos tipo banca con 3 apoya cabezas
Calefacción
Vidrios delanteros eléctricos
Puerta de deslizamiento con ventana manual
Visor conductor y pasajero
Radio MP3 (USB)
Altavoces 2
Antena
Encendedor y cenicero
Manijas de asistencia (3)
Manual del usuario
Moqueta
Portavasos
Limpiabrisas intermitente delantero
Luz trasera izquierda antiniebla

SEGURIDAD

Cinturones de seguridad 1ra fila
Cinturones de seguridad en 2da fila
Cinturones de seguridad en 3ra fila
Palanca de apertura del capó
Tercera luz (CHMSL)
Bloqueo central
Luz interior indicadora de puertas abiertas
Seguro de niños en puertas traseras

PESOS Y CAPACIDADES

Peso vacío (kg)	1,095
Peso vacío	Eje Delantero (Kg) 510
	Eje Delantero (Kg) 585
Peso bruto vehicular (kg)	1,615
Capacidad de carga (kg)	520
Pasajeros	7
Tanque de combustible (L / gal)	40L

CHASIS

Dirección	Tipo	Mecánica, piñón y cremallera
Radio de giro mínimo (mts)		5
Suspensión Delantera	Tipo	Mac Pherson
	Capacidad (kg)	645
Suspensión Trasera	Tipo	Leaf Spring
	Capacidad (kg)	970
Sistema de Freno	Delantera	Disco
	Trasera	Tambor
	Freno Mano	Mecanica sobre ruedas posteriores
Medidas de Llantas	Delanteras	165 / 70R13
	Traseras	165 / 70R13
Rines	Delanteras	13" Acero
	Traseras	13" Acero

SITEMA ELECTRICO

Batería	48 Ah
Alternador	65 A

DIMENSIONES EXTERNAS

DIMENSIONES PASAJEROS B	
WB (Wheel Base)	2,500
OL (Overall Length)	3,860
OH (Overall Height)	1,860
OW (Overall Width)	1570

**GMAC**

Financiamiento directo. Creditchevrolet by GMAC. Elija el Chevrolet que necesite y nosotros nos encargamos del resto.

ASISTENCIA CHEVROLET

El más completo sistema de auxilio en carretera o ciudad, sin costo al adquirir su vehículo Chevrolet. Cobertura física o económica en cualquier lugar del Ecuador, Colombia y Venezuela, las 24 horas, 365 días del año.

CENTRO DE INFORMACION CHEVROLET

Línea gratuita de información Chevrolet, sobre productos, ventas, servicio y repuestos marque el 1-800 CHEVROLET (1-800 243 876).

ChevyPlan

Tu auto, así de simple.

Sistema de compra programada que te permite adquirir tu Chevrolet sin cuota de entrada.

Los accesorios originales para este modelo los puede encontrar en www.chevrolet.com.ec

Impreso por FESAECUADOR S.A. Art. 36753844 08/11/2010 D.G.G.V

ANEXO N° 18

Proforma de Vehículo



Cliente : REINA MACIAS CARLOS JULIO
Fecha : 28 de Noviembre del 2011
Numero : 913460

Proforma de Vehículo

EL RECREO
 Av. MaldonadoS/N junto al C.C. El Recreo
 2661-391

Contribuyente Especial

Vendedor Diego Guacapiña

Modelo	N200 VAN PASAJEROS 1.2L TM
Financiera	AMERAFIN
Seguro	
Tasa porcentual	15.20
Valor Vehículo	14,590.00
Descuento	0.00
Subtotal	14,590.00

Diego Guacapiña
 Asesor Comercial Livianos

www.automotorescontinental.com.ec

Dir.: Av. Maldonado s/n y Teodoro Gómez dguacapiña@autocansa.com
 de la Torre C.C. El Recreo Ext.: 2211
 R.B.X. 266-1391 / 311-1082 Cel.: 08-460-5436
 P.O. Box: 72-01-3820 Quito - Ecuador

DOCUMENTACION PARA EL CREDITO:

- | | |
|--|--|
| 1- LLENAR SOLICITUD DE CRÉDITO | 7- ESTADOS DE CUENTA Y/O LIBRETAS DE AHORRO DE 3 ÚLTIMOS MESES |
| 2- COPIAS DE CÉDULAS Y PAPELETAS DE VOTACIÓN DE DEUDOR Y CONYUGE | 8- <u>PARA DUEÑOS DE NEGOCIO</u> : CERTIFICADOS COMERCIALES (HOJA MEMBRETADA Y SELLOS) |
| 3- PAGO DE TELÉFONO, LUZ O AGUA | 9- COPIA RUC Y 3 ÚLTIMAS DECLARACIONES DE IVA. (PARA DUEÑOS DE NEGOCIO) |
| 4- PREDIALES URBANOS Y MATRÍCULAS DE AUTOS (SOLO SI POSEE) | 10- IMPUESTO RENTA 3 ÚLTIMOS AÑOS (PARA DUEÑOS DE NEGOCIO) |
| 5 -CERTIFICADOS DE INGRESOS DEUDOR Y CÓNYUGE (EN CASO DE SER EMPLEADO) | |
| 6- CERTIFICADO (S) BANCARIO (S) (ORIGINAL CON SELLOS) | |

**Garantía Ext. 3 años /
78.000 km**

ANEXO N° 19

Proforma de muebles para la constitución de la empresa.



CERAPRO

MUEBLES PARA OFICINA - COLEGIOS - HOSPITALES

SILLAS - LOCKERS - ESTANTERIAS - ARCHIVADORES - ESCRITORIOS
 MESAS PARA COMPUTADORA - PUPITRES - MUEBLES SOBRE MEDIDA

PROFORMA 4572

CLIENTE:
 DIRECCIÓN: La Biloxi
 ATENCIÓN: Carlos Reina
 TELEFONO: 084185894
 FECHA: 30 de Noviembre del 2011
 e-mail: power16charlie@hotmail.com

Cantidad	Descripción	PRECIO/U.	PRECIO/T.
4	Estaciones de Trabajo (escritorios)	133,93	535,72
4	Sillas focus secretaria	58,04	232,16
2	Archivadores aéreo metálico	89,29	178,58
1	Mesa 1,10 x 0,60	62,50	62,50
2	Sillón contorno tripersonal	151,79	303,58
		SUBTOTAL	1312,54
		TRANSPORTE	
		12% IVA	157,5048
		Total	1470,04

PAULO RAZO
 CERAPRO

Son: Mil cuatrocientos setenta con 04/100
 Forma De Pago: contraentrega
 Plazo de entrega: Inmediata

DIRECCION: REINA VICTORIA N24-395 Y COLÓN TELEFAX: 2557328 CEL:
 094701889

E-MAIL.: cerapromuebles@yahoo.com

QUITO-ECUADOR

Es un gusto atenderlo... GRACIAS POR PREFERIRNOS

ANEXO N° 20

Guía de Atención a personas con Discapacidad



ANEXO N° 21

Oferta y demanda del transporte terrestre de pasajeros en Ecuador y Quito

Cuadro 14: Oferta del servicio de transporte terrestre de pasajeros

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009(*)	2010(*)
CANTIDADES										
Transporte de uso particular	594.206	624.466	679.548	726867	827166	915089	873697	953199	942072	977069
Transporte individual y de grupos pequeños										
Vehículos que transportan 6 personas o menos:	258.983	281.696	312.687	335.661	400.198	458.289	433.804	490.508	501.155	528.369
Automóvil: Capacidad hasta 6 asientos -Nro. de unidades-	227.736	249.097	274.599	286.298	331.321	364.540	346.718	371.241	390.246	408.021
Motocicleta: Capacidad hasta 2 asientos -Nro. de unidades-	22.574	23.911	29.385	40.645	60.144	85.001	78.323	110.489	102.116	111.540
Taxis: (b) Capacidad hasta 4 asientos -Nro. de unidades-	8.673	8.688	8.703	8.718	8.733	8.748	8.763	8.778	8.793	8.808
Transporte colectivo										
Vehículos que transportan 7 o más personas:	107.490	119.329	130.689	136.338	150.548	164.035	169.604	181.553	188.911	198.470
Bus Capacidad superior a 30 asientos -Nro. de unidades-	7.096	8.795	9.572	8.614	9.120	9.470	9.446	8.611	9.802	10.032
Colectivo Capacidad hasta 30 asientos	1.866	1.871	1.836	1.874	1.229	1.694	1.479	1.270	1.193	1.090
Furgoneta Capacidad de hasta 16 asientos	11.905	13.511	15.751	15.565	16.728	17.880	23.431	17.389	20.901	21.827
Jeep Capacidad hasta 12 asientos -Nro. de unidades-	86.623	95.152	103.530	110.285	123.471	134.991	135.248	154.283	157.015	165.521
PRECIOS										
Gasolina Súper. Dólares / Galón	1,10	1,20	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	2,59 ^(**)
Gasolina Extra Dólares / Galón	0,85	0,95	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	2,46 ^(**)
Diesel Dólares / Galón	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	2,44 ^(**)
Pasaje Trolebús: tarifa general. Dólares	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25
Pasaje Bus Urbano: tarifa general. Dólares	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25	\$0,25
Pasaje Trolebús y bus urbano: tarifa diferenciada para niños, estudiantes y personas de la tercera edad. Dólares	\$0,12	\$0,12	\$0,12	\$0,12	\$0,12	\$0,12	\$0,12	\$0,12	\$0,12	\$0,12
Tarifa mínima Taxi:	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00	\$1,00

Fuentes: a) Anuario de Estadísticas de Transporte. Ediciones de 2001 a 2008. Cuadro 4. INEC. b) Información sobre número de taxis: Boletín Informativo 65.- Empresa Metropolitana de Servicios y Administración del Transporte. (EMSAT) 2007. c) Informativo de Precios Oficiales de Comercialización de los combustibles. Petroecuador Dato anual. Marzo 2010.
(C.1): Precio en terminal al 30-04-2010. Fuente: "Actualización de precios en el portal web de petrocomercial. Cuadro 1: Sector Petrolero y Minero. (/ ¹²)

Elaboración: El autor

Notas: (*) Los datos de 2009 y 2010 son proyecciones en base a los últimos 10 años según un modelo lineal de la forma $y = \beta_0 + x \beta_1$
(**) Trolebús tiene una capacidad de 115 asientos y 45 pasajeros a pie por unidad.

ANEXO N° 22

Cuadro 15: Demanda del servicio de transporte terrestre de pasajeros

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Población a nivel nacional										
Número total de habitantes	12.479.924	12.660.728	12.842.578	13.026.891	13.215.089	13.408.270	13.605.485	13.805.095	14.005.449	14.204.900
Número de habitantes en el Área Urbana	7.633.850	7.817.018	8.001.231	8.187.908	8.378.469	8.580.090	8.785.745	8.993.796	9202590	9.410.481
Número de habitantes en el Área Rural	4.846.074	4.843.710	4.841.347	4.838.983	4.836.620	4.828.180	4.819.740	4.811.299	4802859	4.794.419
Numero de habitantes en Ecuador según grupos de edad										
Población menor de 5 años. Número de habitantes.	1.458.774	1.456.743	1.452.988	1.448.702	1.445.080	1.441.986	1.438.625	1.435.198	1.431.904	1.428.944
Población en edad escolar (Primaria y Secundaria), entre 5 y 18 años de edad. Numero de habitantes	4.100.060	4.121.910	4.143.234	4.163.366	4.181.645	4.198.093	4.213.157	4.226.798	4.238.971	4.249.639
Población entre 19 y 64 años de edad. Numero de habitantes.	6.275.899	6.411.131	6.548.846	6.690.165	6.836.210	6.988.421	7.146.040	7.306.928	7.468.936	7.629.910
Población de 65 y más años de edad (tercera edad) Numero de habitantes.	645.191	670.944	697.510	724.658	752.154	779.770	807.663	836.171	865.638	896.407
Numero de habitantes en el Distrito Metropolitano de Quito										
Número de habitantes en el Distrito Metropolitano de Quito	1.893.641	1.923.570	1.951.446	1.979.113	2.007.353	2.036.260	2.064.611	2.093.458	2.122.594	2.151.993
Número de habitantes en el Área Urbana.	1443038	1463766	1482447	1500914	1.519.964	1.539.907	1.559.295	1.579.186	1599361	1.619.791
Número de habitantes en el Área Rural.	450603	459804	468999	478199	487.389	496.353	505.316	514.272	523233	532.202

Fuente: "Ecuador.-Proyecciones de población por provincias, cantones, áreas, sexo y grupos de edad. 2001 – 2010", INEC.

Elaboración: El autor