



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MODALIDAD A DISTANCIA

Plan de negocios para la creación e implantación de una empresa:
Escuela de conducción de motocicletas para el Distrito Metropolitano de
Quito

Trabajo de fin de carrera previa a la obtención del
título de ingeniero en administración de empresas

Autor:

Flores Jorge Eduardo

Director:

Ing. Lozano Merecí Dennis Guillermo

QUITO - ECUADOR

2012

CERTIFICACIÓN

Ing. Dennis Guillermo Lozano Merecí, DOCENTE DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de tesis realizado por el egresado Jorge Eduardo Flores, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por lo tanto autorizo su presentación.

Loja, junio de 2012

Ing. Dennis Guillermo Lozano Merecí

AGRADECIMIENTO

Primeramente, a Dios por ser el creador de la existencia.

Agradecimiento muy especial al Ing. Dennis Lozano Merecí Director de la tesis, quien con su ayuda, comprensión, esfuerzo y tiempo ha hecho posible la realización del presente trabajo investigativo.

A la Universidad Técnica Particular de Loja, por brindarme una alternativa en la vida para seguir adelante, adquiriendo conocimientos que me ha servido para desarrollarme profesionalmente y seguir progresando en la vida.

Agradecimiento especial a Horacio por su apoyo, consejos, estímulo y paciencia para concluir el objetivo que me propuse.

Jorge Eduardo Flores

DEDICATORIA

A Dios por permitirme y darme la oportunidad de vivir, al que recurro siempre cuando lo necesito y que con su sabiduría ha sabido guiar mi camino en la vida.

A mi esposa, por haberme brindado su amor, su comprensión y su apoyo siempre.

A mi madre, (+) que fue la persona que lucho tanto, para que yo pueda triunfar en la vida.

A mis hijos Jorge Andrés y Andrea Carolina que son fuente de mi inspiración y esfuerzo Diario.

A mis compañeras de la Universidad que con su apoyo y ayuda me han permitido seguir adelante.

Jorge Eduardo Flores

AUTORIA

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad del autor.

Jorge Eduardo Flores

CESION DE DERECHOS

Yo, Jorge Eduardo Flores declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Técnica particular de Loja, y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente, declaro conocer y aceptar la disposición del artículo 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos de tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero académico o institucional (operativo) de la Universidad”. conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja, que en la parte pertinente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos, técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

Jorge Eduardo Flores

ABREVIATURAS

| | |
|--------|--|
| AEMOTO | Asociación Ecuatoriana de Motociclismo. |
| AP | Activos Productivos. |
| CAU | Centro de Atención al Usuario. |
| C/B | Costo Beneficio. |
| CFN | Corporación Financiera Nacional. |
| EMMOP | Empresa Municipal de Movilidad y Obras Públicas. |
| FEM | Federación Ecuatoriana de Motociclismo. |
| IESS | Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. |
| IVA | Impuesto al Valor Agregado. |
| INEN | Instituto Nacional de Estadística y Censos. |
| LUAE | Licencia Metropolitana Única. |
| MIPRO | Ministerio de Industrias y Productividad. |
| PO | Personal Ocupado. |
| PIB | Producto Interno Bruto. |
| PYMES | Pequeñas y Medianas Empresas. |
| PRI | Periodo de Recuperación de la Inversión. |
| RBU | Remuneración Básica Unificada. |
| RUC | Registro Único de Contribuyentes. |
| SECAP | Servicio Ecuatoriano de Capacitación. |
| SRI | Servicio de Rentas Interno. |
| TIR | Tasa Interna de Retorno. |
| VA | Ventas Anuales. |
| VPN | Valor Presente Neto. |

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | No. Página |
|--|-------------------|
| CERTIFICACIÓN..... | i |
| AGRADECIMIENTO..... | ii |
| DEDICATORIA..... | iii |
| AUTORIA..... | iv |
| CESIÓN DE DERECHOS..... | v |
| ABREVIATURAS..... | vi |
| ÍNDICE DE CONTENIDOS..... | vii |
| ÍNDICE DE CUADROS..... | xi |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS..... | xiii |
| ÍNDICE DE ESQUEMAS..... | xiv |
| ÍNDICE DE ANEXOS..... | xv |
| RESUMEN EJECUTIVO..... | xvi |
| INTRODUCCIÓN..... | xvii |
| | |
| CAPÍTULO I..... | 1 |
| 1.1. Tema del Proyecto..... | 1 |
| 1.2. Planteamiento del Problema..... | 1 |
| 1.3. Formulación del problema..... | 3 |
| 1.4. Objetivos..... | 6 |
| 1.4.1. Objetivo General:..... | 6 |
| 1.4.2. Objetivos específicos:..... | 6 |
| 1.5. Justificación de la investigación..... | 6 |
| 1.6. Metodología de la investigación..... | 8 |
| 1.6.1. Técnicas para la recolección de información..... | 9 |
| 1.6.2. Tratamiento de la información..... | 9 |
| | |
| CAPÍTULO II..... | 10 |
| 2. ANÁLISIS DE LAS MICROEMPRESAS..... | 10 |
| 2.1. Definición de las Pymes..... | 10 |
| 2.2. Las Pymes y su influencia en la economía nacional..... | 11 |
| 2.3. El motociclismo en el Ecuador..... | 16 |
| 2.4. La moto como medio de transporte en la ciudad de Quito..... | 18 |
| 2.5. La transportación en motos ayudará al problema de movilidad en el Distrito Metropolitano de Quito..... | 20 |

| | | |
|--------------|---|----|
| 2.6. | La escuela de conducción de motos y la disminución de los índices de accidentes. . | 22 |
| | | |
| CAPÍTULO III | | 25 |
| 3. | INVESTIGACIÓN DE MERCADOS | 25 |
| 3.1. | Estudio de mercado. | 25 |
| 3.1.1. | Descripción del mercado de referencia. | 25 |
| 3.1.2. | Definición de la muestra. | 25 |
| 3.1.3. | Aplicación de la encuesta. | 26 |
| 3.1.4. | Tabulación y procesamiento de la información y análisis de los resultados de la encuesta. | 27 |
| 3.2. | Análisis de la Oferta | 39 |
| 3.3. | Análisis de la Demanda | 41 |
| 3.3.1. | Demanda insatisfecha | 42 |
| | | |
| CAPÍTULO IV | | 44 |
| 4. | PLAN ESTRATÉGICO | 44 |
| 4.1. | Misión. | 44 |
| 4.2. | Visión. | 44 |
| 4.3. | Valores. | 44 |
| 4.4. | Presentación de Condufacilmoto. | 45 |
| 4.4.1. | Descripción del servicio | 45 |
| 4.4.2. | Tipos de cursos que ofrece la empresa. | 45 |
| 4.4.3. | Implementos para la conducción de motos. | 46 |
| 4.4.4. | Planos y ubicación de la empresa. | 47 |
| 4.5. | Análisis del ambiente externo. | 47 |
| 4.5.1. | Riesgo. | 48 |
| 4.5.2. | Rivalidad con la Competencia. | 49 |
| 4.5.3. | Poder de negociación con los usuarios. | 50 |
| 4.6. | Análisis de Factores Internos. | 50 |
| 4.6.1. | Administración de Recursos Humanos, Materiales y Tecnológicos. | 51 |
| | | |
| CAPÍTULO V | | 53 |
| 5. | PLAN DE MARKETING | 53 |
| 5.1. | Análisis del negocio. | 53 |
| 5.2. | Objetivo de ventas. | 54 |
| 5.3. | Objetivos y Estrategias de Mercadotecnia | 55 |
| 5.4. | Posicionamiento. | 55 |
| 5.5. | Producto o servicio. | 56 |

| | | |
|---------------------|---|----|
| 5.6. | Precio..... | 57 |
| 5.7. | Plaza. | 58 |
| 5.8. | Promoción. | 59 |
| 5.8.1. | Estrategia de comunicación..... | 61 |
| 5.8.2. | Estrategia de entrega del servicio..... | 62 |
| 5.9. | Logotipo | 63 |
| 5.10. | Presupuesto del plan de marketing..... | 64 |
| CAPÍTULO VI | | 65 |
| 6. | ORGANIZACIÓN Y SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN | 65 |
| 6.1. | Organigrama Estructural de la empresa | 65 |
| 6.2. | Personal Administrativo..... | 65 |
| 6.3. | Manual de Funciones. | 66 |
| 6.4. | Estructura Legal. | 67 |
| 6.5. | Constitución de la Empresa..... | 68 |
| 6.6. | Patente Municipal..... | 69 |
| 6.7. | Trámites Laborales..... | 70 |
| CAPÍTULO VII..... | | 71 |
| 7. | PROCESO FORMATIVO | 71 |
| 7.1. | Especificaciones del servicio. | 71 |
| 7.1.1. | Clases teóricas sobre la Ley de Transporte Terrestre, Transito y Seguridad Vial. | 71 |
| 7.1.2. | Clases teóricas de Educación Vial. | 74 |
| 7.2. | Clases teóricas- prácticas de conducción | 76 |
| 7.3. | Clases prácticas de mecánica básica de motocicletas. | 79 |
| 7.4. | Tipos de servicio que prestaría la empresa. | 79 |
| 7.5. | Diagrama de flujo del proceso de servicio del curso básico de conducción. | 81 |
| 7.6. | Características de equipos e instalación..... | 83 |
| CAPÍTULO VIII | | 87 |
| 8. | ASPECTOS FINANCIEROS DEL PROYECTO | 87 |
| 8.1. | Inversión prevista para la creación del proyecto..... | 87 |
| 8.2. | Presupuesto de ingresos y gastos. | 91 |
| 8.2.1. | Ingresos estimados por servicios..... | 91 |
| 8.3. | Clasificación de los Costos. | 92 |
| 8.3.1. | Costos de Operación. | 92 |
| 8.3.2. | Sueldos y Salarios. | 92 |
| 8.3.3. | Gastos de comercialización..... | 92 |

| | | |
|----------------------|---|-----|
| 8.3.4. | Gastos de Administración..... | 93 |
| 8.3.5. | Gastos Financieros..... | 93 |
| 8.4. | Depreciaciones del proyecto..... | 94 |
| 8.4.1. | Depreciaciones del Activo Tangible..... | 94 |
| 8.4.2. | Depreciación de Activos de Administración..... | 95 |
| 8.4.3. | Depreciación de Maquinaria y equipo..... | 95 |
| 8.5. | Amortizaciones del proyecto..... | 95 |
| 8.6. | Modalidad de Financiamiento..... | 96 |
| 8.7. | Balance de Situación Inicial proyectado al año 2012..... | 96 |
| 8.8. | Costos Fijos y Costos Variables..... | 99 |
| 8.9. | Punto de Equilibrio..... | 99 |
| 8.9.1. | Calculo del Punto de Equilibrio (Primer año de operación)..... | 99 |
| 8.9.2. | Gráfico del Punto de Equilibrio..... | 100 |
| 8.10. | Flujo Neto de Efectivo Proyectado..... | 101 |
| CAPÍTULO IX..... | | 103 |
| 9. | EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO..... | 103 |
| 9.1. | Índices Económicos proyectados para los años 2011 y 2022..... | 103 |
| 9.2. | Determinación del Valor Actual Neto VAN..... | 104 |
| 9.3. | Tasa Interna de Retorno (TIR)..... | 105 |
| 9.4. | Periodo de recuperación de la inversión (PRI)..... | 106 |
| 9.5. | Razón Costo Beneficio (C/B)..... | 107 |
| 9.6. | Análisis de sensibilidad..... | 108 |
| 9.6.1. | Análisis de sensibilidad con incremento de Costos del Índice Inflacionario (5,41%)..... | 108 |
| 9.6.2. | Análisis de sensibilidad Disminución en los Ingresos (5,41%) Índice Inflacionario. | 111 |
| CONCLUSIONES..... | | 114 |
| RECOMENDACIONES..... | | 116 |
| BIBLIOGRAFIA..... | | 118 |
| ANEXOS..... | | 120 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | Página |
|--|--------|
| Cuadro No. 1 Clasificación de las Pymes..... | 11 |
| Cuadro No. 2 Número de Empresas Pequeñas por sector | 12 |
| Cuadro No. 3 Número de Empresas medianas por sector | 12 |
| Cuadro No. 4 Accidentes..... | 23 |
| Cuadro No. 5 Causas de Accidentes..... | 23 |
| Cuadro No. 6 Víctimas | 24 |
| Cuadro No. 7 Clase de Vehículo | 24 |
| Cuadro No. 8 Zonas..... | 24 |
| Cuadro No. 9 Tabulación pregunta 1 | 27 |
| Cuadro No. 10 Tabulación pregunta 2 | 28 |
| Cuadro No. 11 Tabulación pregunta 3 | 29 |
| Cuadro No. 12 Tabulación pregunta 4 | 30 |
| Cuadro No. 13 Tabulación pregunta 5 | 31 |
| Cuadro No. 14 Tabulación pregunta 6 | 32 |
| Cuadro No.15 Tabulación pregunta 7 | 33 |
| Cuadro No. 16 Tabulación pregunta 8 | 34 |
| Cuadro No. 17 Tabulación pregunta 9 | 35 |
| Cuadro No. 18 Tabulación pregunta 10 | 36 |
| Cuadro No. 19 Tabulación pregunta 11 | 37 |
| Cuadro No. 20 Tabulación pregunta 12 | 38 |
| Cuadro No. 21 Tabulación pregunta 13 | 39 |
| Cuadro No. 22 Recursos Humanos..... | 51 |
| Cuadro No. 23 Recursos Materiales | 51 |
| Cuadro No. 24 Recursos Tecnológicos | 52 |
| Cuadro No. 25 Presupuesto Plan de Marketing..... | 64 |
| Cuadro No. 26 Contravenciones de la Ley de Transito..... | 72 |
| Cuadro No. 27 Muebles y Enseres | 87 |
| Cuadro No. 28 Maquinaria y Equipo | 88 |
| Cuadro No. 29 Equipos Informáticos | 88 |
| Cuadro No. 30 Equipos de Oficina..... | 88 |
| Cuadro No. 31 Terreno | 88 |
| Cuadro No. 32 Construcciones y Adecuaciones | 89 |
| Cuadro No. 33 Varios Activos de Menor Cuantía | 89 |
| Cuadro No. 34 Inversión de activos fijos tangibles (Depreciables)..... | 89 |
| Cuadro No. 35 Inversión de activo fijo intangible | 89 |

| | |
|--|-----|
| Cuadro No. 36 Inversión de activos intangibles (Diferidos)..... | 90 |
| Cuadro No. 37 Activo Corriente | 91 |
| Cuadro No. 38 Resumen de la inversión total..... | 91 |
| Cuadro No. 39 Ingresos estimados por servicios | 91 |
| Cuadro No. 40 Sueldos y Salarios | 92 |
| Cuadro No. 41 Gasto de Ventas | 93 |
| Cuadro No. 42 Gastos de Administración | 93 |
| Cuadro No. 43 Gastos Financieros | 94 |
| Cuadro No. 44 Depreciaciones del Activo Tangible..... | 94 |
| Cuadro No. 45 Depreciación de Activos de Administración | 95 |
| Cuadro No. 46 Depreciación de Maquinaria y equipo | 95 |
| Cuadro No. 47 Amortizaciones del proyecto | 95 |
| Cuadro No. 48 Modalidad de Financiamiento..... | 96 |
| Cuadro No. 49 Costos Totales..... | 98 |
| Cuadro No. 50 Costos Fijos y Costos Variables | 99 |
| Cuadro No. 51 Flujo Neto de Efectivo | 102 |
| Cuadro No. 52 Flujos Actualizados..... | 105 |
| Cuadro No. 53 Calculo del periodo de recuperación de la inversión | 107 |
| Cuadro No. 54 Razón costo beneficio | 108 |
| Cuadro No. 55 Análisis de sensibilidad con incremento de costos | 109 |
| Cuadro No. 56 Análisis de sensibilidad con disminución en los ingresos | 112 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | Página |
|---|--------|
| Gráfico No. 1 Tabulación pregunta 1 | 27 |
| Gráfico No. 2 Tabulación pregunta 2 | 28 |
| Gráfico No. 3 Tabulación pregunta 3 | 29 |
| Gráfico No. 4 Tabulación pregunta 4 | 30 |
| Gráfico No. 5 Tabulación pregunta 5 | 31 |
| Gráfico No. 6 Tabulación pregunta 6 | 32 |
| Gráfico No. 7 Tabulación pregunta 7 | 33 |
| Gráfico No. 8 Tabulación pregunta 8 | 34 |
| Gráfico No. 9 Tabulación pregunta 9 | 35 |
| Gráfico No. 10 Tabulación pregunta 10 | 36 |
| Gráfico No. 11 Tabulación pregunta 11 | 37 |
| Gráfico No. 12 Tabulación pregunta 12 | 38 |
| Gráfico No. 13 Tabulación pregunta 13 | 39 |
| Gráfico No. 14 Logotipo de la empresa | 63 |
| Gráfico No. 15 Punto de Equilibrio | 101 |

ÍNDICE DE ESQUEMAS

| | Página |
|---|--------|
| Esquema No. 1 Organigrama Estructural de la empresa | 65 |
| Esquema No. 2 Diagrama de flujo del proceso de servicio del curso básico de conducción... | 81 |
| Esquema No. 3 Balance situacional inicial proyectado de la empresa..... | 96 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | Página |
|---|--------|
| Anexo No. 1 Formato de Encuesta..... | 120 |
| Anexo No. 2 Planos de la construcción de la escuela | 123 |
| Anexo No. 3 Manual de puestos y funciones | 127 |

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento hace referencia a los problemas de movilidad que tiene el D.M. de Quito, por el exceso de vehículos que circulan por la ciudad, 415.000 aproximadamente, con un incremento promedio de 40.000 unidades nuevas anualmente; como parte del problema se encuentran las motocicletas que son vehículos que circulan por las mismas vías congestionadas de la ciudad.

La ausencia de escuelas de conducción de motocicletas debidamente legalizadas, obliga a las personas aprender en forma irregular sin haber seguido un curso técnico de adiestramiento, lo que genera un alto nivel de accidentabilidad.

La LOTTYSG y su Reglamento, señala que para la conducción de motocicletas se requiere de licencia tipo A, el mismo que será entregado por las Comisiones Provinciales de Tránsito; sin embargo, al no existir las escuelas de conducción de motos debidamente legalizadas esta norma no se está aplicando.

El objetivo principal de este trabajo es la creación de una empresa, una escuela de conducción de motocicletas para el D.M. de Quito, que contribuya a solucionar el problema de movilidad de la ciudad de Quito.

INTRODUCCIÓN

La capacidad humana y su necesidad por satisfacer las necesidades económicas, han hecho que ésta invente o ponga a su disposición recursos para su subsistencia diaria.

Luego de haber laborado por varios años en el sector público ecuatoriano y buscando siempre el progreso de mi familia, he creído conveniente que la mejor forma para seguir cumpliendo mis objetivos, mis metas es formar mi propia empresa en unión de otros profesionales de diferentes ramas académicas, que comparten mis ideas y con el afán de satisfacer nuestras necesidades económicas primeramente y profesionales después, además de contribuir a solucionar uno de los principales problemas que tiene el Distrito Metropolitano de Quito que es la movilidad, pongo a consideración un Plan de Negocios para la creación e implementación de una Empresa: *“Escuela de Conducción de Motocicletas para el Distrito Metropolitano de Quito”*.

Al elaborar un Plan de Negocios para la creación e implementación de una empresa, reflexiono que es tratar de poner en práctica todos los conocimientos recibidos a través de la etapa universitaria, ya que al formar una empresa que es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos, como la satisfacción personal o la necesidad de obtener una ganancia, en este caso puntual tengo el objetivo de cumplir con las dos satisfacciones.

El Objetivo General de la presente investigación es: “Determinar la viabilidad económica y financiera para la creación e implementación de una empresa que preste el servicio de formación para los conductores de motocicletas en el Distrito Metropolitano de Quito”.

Los objetivos específicos que se van a considerar en el presente trabajo son los siguientes:

- Dotar a los conductores de motos, de una formación técnica, práctica y de calidad;
- Colaborar en solucionar el problema de movilidad de Quito, considerando que transportarse en motos es una de las soluciones más apropiadas para la ciudad;
- Aportar para que los índices de accidentes de tránsito de motos y automóviles, bajen en el Distrito Metropolitano de Quito.

La hipótesis planteada que se verificará en el transcurso de la investigación es que: la creación de una escuela de conducción de motocicletas es económicamente factible y la misma contribuirá a solucionar en parte la movilidad en el Distrito Metropolitano de Quito.

El presente trabajo se ha dividido en nueve capítulos, el primero aborda la parte conceptual de la investigación como el tema, planteamiento del problema, objetivos, metodología entre los principales.

Los siguientes capítulos abordan las siguientes temáticas:

Capítulo II, Análisis de las Microempresas;

Capítulo III, Investigación de Mercados;

Capítulo IV, Plan Estratégico;

Capítulo V, Plan de Marketing;

Capítulo VI, Organización y Sistemas de Administración;

Capítulo VII, Proceso Formativo;

Capítulo VIII, Aspectos Financieros del Proyecto;

Capítulo IX, Evaluación Económica del Proyecto;

Conclusiones; y,

Recomendaciones.

El desarrollo de cada uno de los capítulos, permitirá llegar a establecer las conclusiones de la viabilidad de ejecución del Plan de Negocios para la Creación e Implantación de una Empresa: Escuela de Conducción de Motocicletas para el Distrito Metropolitano de Quito, lo que a su vez permitirá contribuir en mejorar la movilidad en la ciudad capital.

Las recomendaciones que surjan me permitirán generar una gran posibilidad de negocio, que viabilizará mi expectativa de iniciarme como un nuevo empresario, lo que a su vez contribuirá a crear nuevas fuentes de trabajo y así aportar al desarrollo del país.

CAPÍTULO I

1.1. Tema del Proyecto.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA: ESCUELA DE CONDUCCIÓN DE MOTOCICLETAS PARA EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

1.2. Planteamiento del Problema.

El manejo del tráfico se ha convertido en uno de los principales problemas del Distrito Metropolitano de Quito, la red vial presenta actualmente una saturación del 30% debido a los altos volúmenes de tráfico que superan la capacidad vial de la capital, especialmente en las horas pico.

En la ciudad de Quito, se encuentran registrados unos 465.000 vehículos aproximadamente a diciembre de 2010, de los cuales circulan regularmente 415.000 vehículos, el parque automotor crece a un promedio de 40.000 nuevas unidades cada año, también debemos considerar los 2.624 buses de transporte público; de igual manera la población en las zonas urbanas crece cada año en 2.07%, mientras que en las zonas suburbanas como (Quitumbe, Calderón, los valles de los Chillos, Cumbayá y Tumbaco) crece aún más rápidamente en un porcentaje de 4.68% por año; en la actualidad el cantón Quito cuenta con 2.239.191 de habitantes de acuerdo a los resultados del último Censo de Población y Vivienda realizada por el INEC en el año 2010.

Las motocicletas son vehículos a motor que también circulan por las vías de la ciudad y ocasionan menores dificultades de tráfico y movilidad que los vehículos de cuatro ruedas, por sus dimensiones pequeñas y menor contaminación ambiental; no obstante, son parte también del problema, pero a su vez pueden convertirse en parte de la solución, siempre y cuando en el Distrito Metropolitano de Quito, se aprueben las ordenanzas que establezca las normas, procedimientos y requisitos para la homologación de motocicletas nuevas, así como el registro, regulación y fiscalización de la circulación de motocicletas y conductores.

El parque motociclista en el Distrito Metropolitano está calculado en unas 109.360 unidades aproximadamente, de las cuales unas 11.632 están matriculadas datos al 31 de Diciembre de 2010.

No existe una cultura vial en el país, de igual forma ocurre en la ciudad de Quito por parte de conductores de vehículos, motos y también de los peatones, además la falta campañas y programas de educación vial en todos los niveles.

La ausencia de escuelas de conducción debidamente legalizadas obliga a la personas aprender en forma irregular, ¿Cómo se puede pedirle a un conductor de moto que cumpla con la ley si la desconoce? ¿O que conduzca con responsabilidad y a la defensiva sino ha tenido ningún tipo de capacitación previa?

Según la sección de estadísticas de la Dirección Nacional de Control de Tránsito y Seguridad Vial, en el 2010 se produjeron a nivel nacional 16.405 accidentes de tránsito, a excepción de la Provincia del Guayas de los cuales 1.947 corresponden a motocicletas, los accidentes de moto constituyen el 11.86% de los accidentes a nivel nacional. En la mayoría de accidentes en moto, hubo víctimas mortales, el riesgo a morir en accidentes de tránsito a bordo de una moto es 17 veces mayor que en un automóvil.

En el Distrito Metropolitano de Quito, existieron 5.316 accidentes de tránsito en el 2010, de los cuales 480 fueron de motocicleta.

Los Arts. 92 y 93 de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, señala que para conducir vehículos a motor, se requiere del documento habilitante respectivo, esto es la licencia documento que será entregado por las Comisiones Provinciales de Tránsito; y en el Art.127 del Reglamento General para la aplicación de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, se establece la Licencia Tipo A para la conducción de vehículos motorizados como ciclomotores, motocicletas, tricimotos y cuadrones. Sin embargo al no existir las escuelas de conducción de motocicletas esta normatividad se incumple a pesar de que las motos obviamente son vehículos a motor.

En este sentido, al no existir capacitación para motociclistas en el pasado, es imprescindible la exigencia que las personas que aspiren a una licencia clase "A" hagan un curso de conducción no solo para una licencia nueva, sino para su renovación.

1.3. Formulación del problema.

El problema de movilidad que enfrenta la ciudad de Quito, tiene un carácter estructural y es el acumulado de décadas de aplicación de un modelo de crecimiento basado en la expansión horizontal, de la mancha urbana hacia los extremos norte y sur y los valles orientales, provocando una baja densidad de ocupación del suelo, con una inequitativa distribución territorial de los servicios, que desde el punto de vista de movilidad, implica la concentración de destinos y de viajes radiales hacia el centro histórico de Quito y hacia el hipercentro. La falta de movilidad en la capital de los ecuatorianos representa riesgos que pueden ser habituales o excepcionales que en algún momento podrían dificultar gravemente las comunicaciones y reducir fuertemente la accesibilidad de algunos sectores, lo que causaría perjuicios muy severos al territorio metropolitano.

Si conceptualizamos que la movilidad son una serie de flujos, desplazamientos o intercambios efectuados con diferentes medios de transporte ya sea peatonal, automovilístico y de motos, ya sea individual o colectivo, público o privado. El acceso al transporte es fundamental en las grandes urbes actuales que se caracterizan por largas distancias y una gran especialización espacial. En Quito como en las demás urbes, la movilidad revela ser fundamental y necesaria para el desenvolvimiento de las actividades cotidianas. De pronto, casi nadie habla hoy de la contaminación y el smog que castigan ferozmente a los pulmones de quienes habitan en el Distrito Metropolitano de Quito. Ese problema grave, ha sido desplazado por otro no menos abrumador la congestión total que se vive en las calles de Quito, un problema que alcanzó niveles críticos en los últimos tres años. Datos cotidianos evidencian el drama colectivo. Según estudios recientes, un bus se demora alrededor de 70 minutos para atravesar desde Quitumbe (sur) hasta Miraflores (centro norte). Antes, es decir, hace cinco años, no se demoraba más de 25 minutos. Es que hoy, la mayoría de calles soporta un intenso y lento tráfico a toda hora.

La Dirección Nacional de Control de Tránsito y Seguridad Vial, ha definido 41 puntos críticos de la ciudad. En esos sitios, las largas filas de vehículos superan los 200 metros de longitud y los autos circulan a una velocidad promedio de 12 a 15 kilómetros por hora, cuando el promedio normal en otras ciudades similares a Quito es de 30-35 kilómetros por hora. ¿Qué problemas se desprenden de esta situación? ¿Es un lío que sólo atañe al Municipio o tiene que ver con la educación vial de la población?

Se ha podido determinar cuáles son las principales causas que dificultan la movilidad en el Distrito Metropolitano y que están llevando a la ciudad hacia el colapso y son las siguientes:¹

a) Topografía de la ciudad. La capital ecuatoriana tiene una de las geografías más accidentadas de América Latina. Quito tiene la forma de un corbatín. A los costados (oriente y occidente) hay barreras naturales (montañas), por donde no hay más vías para desahogar el tránsito vehicular. Ese cuello de botella es menos dramático cuando se recorre la ciudad de norte a sur. En general, cuando alguna arteria importante se cierra, el tránsito colapsa. Por ejemplo, cuando los túneles de San Juan, San Roque y San Diego (centro de la capital) se cierran, por mantenimiento u otra razón, los autos se desvían por dos calles transversales muy angostas, lo que provoca trancones fenomenales.

b) Ralentización de la velocidad. En Quito se conduce, generalmente, a una velocidad de operación de entre 12 y 15 kilómetros por hora. Lo óptimo en una ciudad es mantener una velocidad promedio de 30 a 35 kilómetros por hora, y lo ideal, de 45 a 50 kilómetros por hora. Este problema ocasiona tres tipos de pérdidas adicionales: tiempo y dinero por el consumo de combustible y por el deterioro de los vehículos, pero también se pierde la paciencia por la impotencia de los conductores ante el exceso de vehículos sobre el asfalto.

c) Ausencia de planificación del transporte público. Esta es una de las graves fallas de la ciudad, los transportistas se detienen en cualquier lugar de la vía para tomar y bajar pasajeros y no hay autoridad que se imponga. Se agrega la creación anárquica de líneas de transporte, que no siempre corresponde a las necesidades de los capitalinos. En Quito existen 134 líneas convencionales de transporte público y 2.624 buses urbanos. La red metropolitana de transporte incluye 46 líneas interparroquiales con 676 buses de servicio. La mayoría de esas unidades se traslada de sur a norte y no satisface las necesidades de circulación de este a oeste. Adicionalmente, existen 8.778 automóviles cobijadas en 214 operadoras de taxis. De ellas (en el área urbana de Quito) hay 204 operadoras con 8.534 vehículos habilitados y, en las parroquias de la capital, 10 operadoras más con 244 vehículos habilitados. Además de los taxis legales están los “piratas”, que según datos de la Empresa Municipal de Movilidad y Obras Públicas (EMMOP) suman 4.500.

¹ Paredes, C. (2010). *El caos circula por las calles de Quito* [En línea]. Quito. Disponible en: <http://www.Bicentenario10deagostoB10.c0m.ec.mht> [Consulta 14-04-2011]

d) Insensibilidad de los ciudadanos. En este punto se observa claramente que la “población motorizada” no es consciente del tráfico que ocasiona a Quito y esto se observa en diferentes sentidos, la subutilización del transporte privado, que ocasiona pérdidas económicas, de tiempo y de paciencia. En la ciudad, está comprobado, viajan en promedio 1,3 pasajeros por vehículo privado. La movilización individual añade valor al caos vehicular, otro punto el peatón no siempre respeta los cruces ni la señalización y eso afecta el flujo y la seguridad en el tránsito. Igual, los conductores se parquean dónde quieren, estrechando aún más las calles para que los demás vehículos circulen. Finalmente están los famosos parterres o redondeles, que en varios sitios de la urbe, solo sirven para frenar el tráfico vehicular.

e) Cuarenta y un puntos críticos de la ciudad.- Quito colapsa fácil y con frecuencia por doquier, pero las autoridades han detectado los puntos críticos y son los siguientes:

Sur: los túneles; Av. Morán Valverde; Av. Maldonado; Av. Napo; Av. Mariscal Sucre; Av. Rodrigo de Chávez; Av. Teniente Ortiz; Av. Alonso de Angulo; El Trébol.

Centro: Calle Venezuela; las calles del Centro Histórico; Av. 5 de Junio; Av. Necochea; calle Ambato; calle Benalcázar; calle Queseras del Medio Norte; Av. Shyris; Av. 6 de Diciembre; Av. Naciones Unidas; Av. Del Maestro; Av. 10 de Agosto; Av. Eloy Alfaro; entrada al barrio Carcelén; entrada al barrio Calderón; entrada al barrio Carapungo.

Para solucionar este grave problema el Consejo del Distrito Metropolitano de Quito, ha tomado varias medidas a corto, mediano y largo plazo entre las más importantes tenemos:

La implantación del Pico y Placa este proyecto consiste en una restricción vehicular por horas: de 07:00 a 9:30 y de 16:30 a 19:30. Según el proyecto inicial, los lunes no podrán transitar los autos cuyas placas terminen en 1 y 2; el martes los de placas 3 y 4 y así sucesivamente hasta llegar al viernes, en ese día no podrán movilizarse los vehículos que tengan las placas terminadas en 0 y 9. Los sábados, domingos y feriados este plan no se ejecutará. Entrarán en esta restricción todo el transporte privado y los vehículos oficiales. Se exceptúan de este proyecto, los autos de las personas con discapacidad y el transporte público de servicios y de emergencias. Con esta medida se pretende evitar que circulen aproximadamente 86.000 vehículos diarios. Además se viene trabajando en proyectos como:

- Modernización del sistema de semáforos;

- Ampliar el sistema de estacionamientos a través de extender la zona azul por más calles de la ciudad;
- Aseguramiento de cruces peatonales conflictivos;
- Realización de reformas geométricas especialmente en los redondeles de las principales calles.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General:

“Determinar la viabilidad económica y financiera para la creación e implementación de una empresa que preste el servicio de formación para los conductores de motocicletas en el Distrito Metropolitano de Quito”.

1.4.2. Objetivos Específicos:

- Dotar a los conductores de motos, de una formación técnica, práctica y de calidad;
- Colaborar en solucionar el problema de movilidad de Quito, considerando que transportarse en motos es una de las soluciones más apropiadas para la ciudad;
- Aportar para que los índices de accidentes de tránsito de motos y automóviles, bajen en el Distrito Metropolitano de Quito.

1.5. Justificación de la Investigación.

La elaboración de un plan de negocios para la creación de una escuela de conducción de motos en el Distrito Metropolitano de Quito, será una gran oportunidad para emprender un negocio propio que me permita desarrollarme personal y profesionalmente y además contribuiré en forma directa a solucionar uno de los problemas más graves de la ciudad, si consideramos que transportarse en moto ayuda a evitar el congestionamiento de tránsito en la ciudad, además que ocupa menos espacio para el estacionamiento, produce menos contaminación; pero, sobre todo permitirá bajar el índice de accidentes de tránsito.

El establecimiento de una escuela de conducción de motos en la ciudad de Quito, impulsará la capacitación de los conductores de conformidad con lo que establece la Ley Orgánica de Transporte Terrestre y Seguridad Vial y se dará un impulso significativo para el cumplimiento real de la normativa.

El Consejo Metropolitano de Quito está discutiendo la Ordenanza Metropolitana de homologación ambiental de motocicletas nuevas, registro, regulación y fiscalización de la circulación de motocicletas en Quito, la misma se encuentra aprobada en primer debate en la Comisión de Movilidad y dentro de esta ordenanza se regulará la circulación dentro del Distrito Metropolitano; los conductores de motocicletas, motonetas, triciclos motorizados deberán portar la licencia de conducción tipo A; pero obtenida obviamente luego de la aprobación de un curso de formación de conductores.

Transferida la competencia a que hace referencia el numeral 13 del Art. 20 de la Ley de Transporte Terrestre, en concordancia con la Constitución de la República del Ecuador, los Municipios especialmente de las ciudades como Quito, Guayaquil, Cuenca tomarán el tránsito bajo su jurisdicción en las respectivas ciudades.

Al momento en la ciudad de Quito existe únicamente una escuela de conducción de motos, que cuenta con la infraestructura necesaria para su funcionamiento; pero, que no dispone de permiso de funcionamiento en virtud que la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, hasta la presente fecha no le extiende la respectiva autorización, debido a que el Reglamento correspondiente para las escuelas de conducción de motos no ha sido promulgado.

En la mayoría de ciudades latinoamericanas y europeas como Bogotá, México D.F., Sao Paulo y Madrid que sufren de idéntico problema que la ciudad de Quito; y, en base a las estadísticas existentes, los gobiernos locales o nacionales han creado leyes o han reformado las existentes con la idea principal de promover el uso de la motocicleta, con las debidas seguridades que les permita tanto a peatones, motociclistas, automovilistas evitar al máximo los accidentes.

La motocicleta es un medio de transporte que beneficia a toda ciudad, en vista de que mientras más motocicletas estén circulando, habrá menos automóviles, disminuirá la contaminación y la movilidad mejorará.

Por todo lo expuesto anteriormente, considero que el proyecto para la creación de una nueva escuela de motos es perfectamente viable y técnicamente rentable en la parte económica, en vista de que existe un gran potencial de mercado insatisfecho y que necesariamente deberá acudir a una escuela de conducción para obtener su habilitación.

1.6. Metodología de la investigación.

El tipo de estudio que se va realizar es a través de varios métodos, a saber:

Descriptivo:

En vista que voy a describir el problema de movilidad del Distrito Metropolitano de Quito, sus principales causas, los inconvenientes que causa a la ciudadanía en términos económicos, de tiempo y de salud; tratamos de estudiar el problema analizando cantidades de automóviles, buses, motocicletas, rutas, número de accidentes que provocan estos vehículos, y analizar las posibles soluciones, dando una alternativa viable que es la creación e implementación de una escuela de conducción de motocicletas en la ciudad de Quito, en concordancia con los planes que está implantando el Municipio de la ciudad, para mejorar el problema del tránsito en la capital.

Deductivo:

En el presente trabajo se han establecido que la cantidad de vehículos que circulan por la ciudad, el incremento anual de vehículos nuevos, la falta de parqueaderos, la estrechez de las vías, la imposibilidad de construir nuevas, la distribución espacial de la ciudad son premisas que han determinado que en la actualidad en el Distrito Metropolitano de Quito, no sea posible movilizarse en un vehículo con la facilidad y rapidez de años anteriores, especialmente en las horas consideradas pico. Y en base al resultado de la investigación se puede determinar que una de las soluciones para este problema, sería la utilización de las motocicletas como medio de transporte, pero obviamente los conductores deben formarse y capacitarse en una institución creada para el efecto, la misma que garantice a la sociedad personal apto para conducir un vehículo liviano a motor.

Hipotético:

En el presente trabajo también se aplicará el método hipotético, en el que explicaré en base a la investigación que se va a realizar, el conjunto de datos empíricos existentes, con los que se podrá demostrar la factibilidad o no para la creación de una escuela de conducción de

motocicletas; y por tanto la motocicleta se la podrá considerar como un medio de transporte alternativo.

1.6.1. Técnicas para la recolección de información.

Para los capítulos I, II y IV se utilizará la técnica de recopilación documental; es decir, investigare material bibliográfico, iconográfico y magnético que nos ayude a describir y entender que significa una escuela de conducción y la importancia que representa para la ciudad de Quito, la conformación de una empresa; para el capítulo III utilizaremos la técnica de la encuesta que es una de las formas más utilizadas para obtener información a través de preguntas impresas que luego son tabuladas y procesadas, para los capítulos V, VI y VII utilizaremos la información de libros y estudios; y, para los capítulos VIII y IX se aplicará los métodos de estudio y análisis financiero que son utilizados comúnmente en los proyectos.

1.6.2. Tratamiento de la información.

Para el tratamiento de la información se acudirá a métodos manuales y procedimientos electrónicos de registro.

Los datos se presentarán en forma de análisis, narraciones, anexos, cuadros, tablas, planos y gráficos.

Como técnicas de análisis se utilizarán porcentajes, índices, organigramas, flujogramas y diagramas de los sistemas y procesos.

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS DE LAS MICROEMPRESAS

2.1. Definición de las Pymes.

No existen criterios universales para la definición de Pymes, por cuanto las realidades socio-económicas y productivas de los países no son iguales o al menos comparables, por las asimetrías del desarrollo.

Por estas razones, para la definición de este conjunto de empresas se aplican las diversas metodologías que consideran la utilización de las diversas variables, básicamente de orden objetivo, como: monto de activos, personal ocupado, ingresos operacionales, actividades económicas, y según cada una de ellas se clasifican en medianas, pequeñas y microempresas.

Ecuapyme nos brinda un concepto muy completo de lo que son las Pymes en nuestro país: son entes productivos o de servicios, que generan empleo y productividad en el país y permite abastecer la demanda de productos y servicios de empresas nacionales, multinacionales e industrias que mueven al Ecuador.

Para determinar si una empresa está dentro del grupo de las Pymes, se deben tomar en cuenta algunos parámetros como son: personal que labora en la empresa (PO= Personal ocupado), (VA= ventas anuales sin IVA ni impuestos) y (AP= valor de los activos productivos netos de amortizaciones).

Para la catalogación de las diferentes clases de empresas se viene aplicando parámetros provenientes de la normatividad de la Comunidad Andina: valor de las ventas y de los activos totales, los que revisten mayor certidumbre, consistencia y objetividad en el ámbito nacional.

Cuadro No. 1 Clasificación de las Pymes

| VARIABLES | MICROS | PEQUEÑAS | MEDIANAS | GRANDES |
|--|---------------|---------------------|-----------------------|----------------|
| Número de empleados efectivos | 1 – 9 | 10 - 49 | 50 - 199 | >200 |
| Valor bruto de las ventas anuales (UD\$) | > 100.000 | 100.001 - 1.000.000 | 1.000.001 - 5.000.000 | > 5.000.001 |
| Valor de activos totales (US\$) | < 100.000 | 100.001 - 750.000 | 750.001 - 4.000.000 | > 4.000.000 |

Fuente: Corporación Ekos
Elaboración: El autor

2.2. Las Pymes y su Influencia en la Economía Nacional.

Las pequeñas y medianas empresas tienen un rol fundamental dentro del sector productivo en la economía ecuatoriana, por un lado el número importante de personas que incorpora a sus labores, y por otro la innegable función social que realizan al ofrecer fuentes de trabajo para personas de bajos o medianos recursos y con limitada educación.

Las Pymes en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo. En el caso del Ecuador, el 90% del total de las empresas registradas, son pequeñas y medianas. Sin olvidar que el 25% del PIB no petrolero corresponde a lo producido por las Pymes. Y el 65% de las plazas de trabajo, en el país provienen de una Pyme.

De las estadísticas analizadas al 31 de diciembre de 2010, proporcionadas por la Superintendencia de Compañías podemos determinar que en el país existe 13.928 Pymes, de las cuales tenemos 10.622 pequeñas y 3.306 medianas en los diferentes sectores; el sector que más empresas tiene tanto en pequeñas como medianas es el sector de comercio al por mayor y menor, reparación de automotores, vehículos, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos con 1.225 empresas en medianas y con 3.601 en las pequeñas.

En los siguientes cuadros se detalla el número de pequeñas y medianas empresas distribuidas en los diferentes sectores de producción que existen en el país.

Cuadro No. 2 Número de Empresas Pequeñas por sector

| PYMES NÚMERO DE EMPRESAS PEQUEÑAS POR SECTOR | |
|---|-----------------|
| SECTOR | CANTIDAD |
| Actividades de servicios sociales y de salud | 191 |
| Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler | 2617 |
| Administración Pública y defensa; planes de seguridad | 6 |
| Agricultura, ganadería, caza y silvicultura | 676 |
| Comercio al por mayor al por menor, reparación de vehículos | 3601 |
| Construcción | 649 |
| Enseñanza | 102 |
| Explotación de minas y canteras | 112 |
| Hogares privados con servicio doméstico | 1 |
| Hoteles y restaurantes | 219 |
| Industrias manufactureras | 1105 |
| Intermediación financiera | 81 |
| Otras actividades comunitarias sociales y personales | 172 |
| Pesca | 265 |
| Suministro de electricidad, gas y agua | 27 |
| Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 798 |

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaboración: El autor

Cuadro No. 3 Número de Empresas medianas por sector

| PYMES NÚMERO DE EMPRESAS MEDIANAS POR SECTOR | |
|--|-----------------|
| SECTOR | CANTIDAD |
| Actividades de servicios sociales y de salud. | 46 |
| Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler. | 539 |
| Administración Pública y defensa; planes de seguridad. | 1 |
| Agricultura, ganadería, caza y silvicultura | 281 |
| Comercio al por mayor al por menor, reparación de vehículos. | 1225 |
| Construcción | 178 |
| Enseñanza | 21 |
| Explotación de minas y canteras. | 52 |
| Hoteles y restaurantes. | 66 |
| Industrias manufactureras | 517 |
| Intermediación financiera | 44 |
| Otras actividades comunitarias sociales y personales | 36 |
| Pesca | 84 |
| Suministro de electricidad, gas y agua | 10 |
| Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 206 |

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaboración: El autor

Del análisis efectuado en el Cuadro No. 3 se puede concluir que:

- Que el país cuenta con un número apreciable de Pymes 13.928;
- Existe mucha concentración de las Pymes en los sectores de comercio y servicios y, desde el punto de vista regional, la concentración es muy alta en Pichincha y Guayas;
- El crecimiento de la facturación es muy positivo especialmente para las medianas empresas;
- Los niveles de rentabilidad son aceptables para las medianas empresas, pero peligrosas para las pequeñas empresas.

A continuación podemos determinar las fortalezas y debilidades de las Pymes en el país.

FORTALEZAS

- Representan el 95 % de las unidades productivas;
- Generan el 70% del empleo;
- Participan del 50% de la producción;
- Amplio potencial redistributivo;
- Capacidad de generación de empleo;
- Amplia capacidad de adaptación;
- Flexibilidad frente a los cambios;
- Estructuras empresariales horizontales.

DEBILIDADES

- Insuficiente y/o inadecuada tecnología y maquinaria para la fabricación de productos;
- Insuficiente capacidad y formación de personal;
- Insuficiencia de financiamiento;
- Insuficiente cantidad productiva;
- Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en otros países;
- Insuficiente tecnología.

Entorno Social

Las Pymes en el Ecuador cubren el 70% de la fuerza laboral, con ello nos podemos dar cuenta del enorme apoyo a la sociedad, puesto que si las Pymes no existieran fueran mayores los índices de desempleo que existen actualmente.

Sin duda alguna las Pymes, nunca deben dejar de lado la ética tanto en las labores que realizan, así como en el trato a sus colaboradores, porque las personas que trabajan en cualquier empresa, no son solo trabajadores sino los colaboradores que ayudan en la actividad que desarrolla la misma, sea en la transformación de productos, en la prestación de servicios, en las áreas administrativas etc., para la consecución de los objetivos de la empresa.

En este sentido, debemos concluir que las Pymes deben destacarse por el buen trato a los colaboradores, tanto en lo remunerativo, como en el trato personal que sin duda es lo más importante, y el factor que más puede motivar al talento humano de la empresa.

Con la ayuda de las Pymes se puede impulsar el desarrollo de la comunidad, porque al mejorar la calidad de vida de la fuerza laboral, éstos a su vez invierten en el progreso individual y familiar; es decir, pueden invertir en bienes muebles e inmuebles que necesitan o desean. Mejora el nivel de educación de la comunidad, porque al incrementarse los ingresos familiares, tanto el colaborador como sus hijos pueden acceder a mejores centros educativos. Si se crea una Pyme, contribuye a disminuir el auge delictivo en la comunidad; esto se da por la creación de fuentes de trabajo, que emplea a más personas y por lo tanto decrecerán los actos delictivos, ya que muchas de las veces, la delincuencia se incrementa por falta de empleo.

Entorno Económico

La familia es el primer eslabón en la cadena de la sociedad y la ayuda que brindan las Pymes a estos hogares, es muy grande, los trabajos realizados en las mismas son remunerados, y por lo tanto la economía de los hogares se ve solventada.

Esta es la principal influencia en la economía, en razón que el patrimonio de los hogares, del país se ve fortalecido, se puede decir que la economía del país también lo está. Gracias a la

existencia de las Pymes el país se ha visto beneficiado, su influencia económica puede ser representada en el PIB (Producto Interno Bruto) ya que representa el 75% del PIB del país.

La influencia económica de la Pymes se puede ver reflejada también en el área financiera en la cual se destacan en dos ámbitos:

Gracias a las fuentes de trabajo que brindan las Pymes, sus colaboradores que realizan sus labores en ellas, reciben una remuneración y tienen la posibilidad de ahorrar en una institución financiera.

A pesar de que para las Pymes, es difícil acceder a créditos, pero cuando lo consiguen pueden ayudar a que las instituciones financieras, a que se vean favorecidas mediante los intereses que ganan.

En las diferentes áreas en que se desarrollan las Pymes, pueden generar recursos económicos, ya sea por la compra de suministros, por la remuneración de sus colaboradores y por la reinversión en su negocio, todas estas actividades representan movimiento de circulante.

En la actualidad, el Estado tiene varios incentivos asignados al sector empresarial, a través de programas que llevan a cabo el MIPRO, el Ministerio Coordinador de la Política, la CFN, el Banco Nacional de Fomento y la Superintendencia de Compañías; pero, pese a este apoyo el sector empresarial ecuatoriano necesita de renovación tecnológica y mayor capacitación y formación especialmente en las pequeñas y medianas empresas.

En los últimos años el Mercado de Valores se convierte en una alternativa eficiente de financiamiento para las Pymes, a través de mecanismos, tales como: la emisión de obligaciones, papel comercial y emisión de acciones, en condiciones favorables para el empresariado ecuatoriano, con costos más bajos y plazos más largos que los que concede el sistema financiero formal.

El éxito de las Pymes está en el emprendimiento, y el Ecuador es un país de emprendedores, en mayor o menor escala, el ecuatoriano está buscando cómo tener su propio negocio que le permita su independencia laboral.

Los emprendimientos son variados y originales, pero ya en el campo formal, hay varias cifras de interés como que en los últimos cinco años el crecimiento del sector empresarial ecuatoriano ha sido del 5.2%; que ha generado 500 mil empleos directos y 2.5 millones de empleos de manera indirecta.

2.3. El Motociclismo en el Ecuador.

En nuestro país, las motos ganan una cantidad considerable de nuevos adeptos cada año. Así lo confirman las cifras de la Asociación de Empresas Automotrices, según las cuales este segmento creció más del 500% entre el 2003 y el 2009.

Este fenómeno se debe principalmente, a que la moto es el vehículo motorizado económicamente más barato en cuanto al consumo de combustible, por lo cual es visto por muchos usuarios como el ideal para satisfacer las necesidades de movilización individual.

El paulatino ingreso al mercado nacional de marcas y modelos de origen chino configuro el panorama actual del motociclismo ecuatoriano. La competitividad en el sector es tal que hoy en día es posible encontrar motos con precios inferiores a USD \$ 1.000,00 para trabajo o paseo.

No obstante, esa accesibilidad sumada a la inexistencia de un Reglamento que regule las motos en la Ley Orgánica de Transporte Terrestre vigente, ha derivado en una gran informalidad. Muchas personas ven a la moto como un juguete y lo utilizan como un objeto eminentemente recreativo, descuidando elementos fundamentales de seguridad como el uso de la indumentaria apropiada, casco y guantes principalmente.

De igual manera muchas veces se concede poca importancia a la parte legal de la posesión y conducción de una moto. Se calcula que el parque de motos a nivel nacional está compuesto por más de 600.000 unidades, de las cuales solo un 15% aproximado cuenta con una matrícula legalizada.

Por otro lado, como ya lo hemos indicado anteriormente el proceso de obtención de una licencia de conducción actualmente no incluye la realización de un curso previo ni una prueba práctica como requisitos obligatorios. Esto posibilita que cualquier persona inexperimentada

pueda ponerse al mando de una moto de cualquier tipo, convirtiéndola en una arma potencial y pueda causar un accidente.

En la actualidad en el país al igual que el sector automotor, el de las motos cuenta con una amplia oferta de marcas y modelos. Actividades como el trabajo, la recreación, el deporte, el turismo de aventura y otra están bien atendidas con ejemplares de los más variados precios, estilos y procedencias.

En el ámbito laboral, las motos se utilizan principalmente para mensajería y reparto; en la costa también dan servicio de transporte. Es importante contar con una moto adecuada para cada labor específica. El conductor debe tener control total del vehículo que guía.

La moto es un medio de transporte económico y eficiente, pero también es el más vulnerable del tránsito vehicular por ello su utilización conlleva mucha cautela.

Las líneas de productos comercializadas actualmente en el país son las siguientes: Trabajo y Paseo; Doble Propósito; Cross y Enduro; Calle y Pista; Custom y de Carretera; Cuadrones; Motos de Agua; y Moto Carros. En cada una de estas divisiones, se encuentra una amplia gama, variando y combinando diferentes prestaciones, para que cada cliente pueda encontrar lo más adecuado a sus requerimientos.

En el país antes que en el aspecto comercial las motos se dieron a conocer en el campo deportivo. La F.E.M inició sus labores en la ciudad de Guayaquil con un grupo de entusiastas motociclistas que lograron inscribir el nombre del Ecuador en la organización de la F.I.M Estrada, Morgner y otros nombres que la historia recuerda aficionados a las motos, realizaron las primeras actividades deportivas como campeonatos locales y nacionales, especialmente en la modalidad de velocidad.

Los primeros modelos de motos que aparecieron fue en la ciudad de Cuenca, por ejemplo, fueron la 250 de 1 cilindro, la 80 Excrambler, la YB60, YB80 y más adelante la Twin 100 de 2 cilindros, las Ducati 250, 300, Honda 250.

En el ámbito comercial Almacenes Juan Eljuri en el año 1921 trae las primeras 20 motos marca Yamaha desde Japón cuando en el país no se escuchaba hablar de motos, y durante la historia esta empresa ha estado muy ligada al motociclismo inclusive en la década de los 80

empezó a ensamblar motos, especialmente de la marca Honda y Yamaha, básicamente para trabajo.

En los últimos años aparece la empresa Unomotors, líder en ensamblaje y comercialización de motocicletas en Ecuador, cuenta con una planta de ensamblaje la más moderna y sofisticada del país, generando fuentes de trabajo y produciendo vehículos de dos, tres (tricimotos y motos taxis) y cuatro ruedas; con estándares de calidad a nivel de las grandes marcas japonesas.

Al momento Unomotors cuenta con una capacidad de ensamblaje de 4.000 motos al mes. Está empresa es liderada por un equipo de personas comprometidas y apasionadas por el motociclismo, con formación y conocimientos de vanguardia para una constante evolución de sus productos y servicios.

El enfoque de Unomotors es producir medios de transporte independiente para movilización y trabajo en áreas rurales y urbanas, basados en motocicletas al mejor precio, beneficio con calidad y durabilidad. Unomotors produce la marca Motor Uno que ofrece la mejor garantía del mercado contra defectos de fabricación de partes y piezas del motor y caja de cambios afectadas, la garantía de las motos es de (12 meses o 12.000 km.) lo que ocurra primero, la garantía es válida en todo el territorio nacional.

2.4. La Moto como Medio de Transporte en la Ciudad de Quito.

En el Distrito Metropolitano de Quito, las motos se utilizan como medio de transporte, principalmente para el ámbito laboral, todas las empresas que tienen una persona que realiza la entrega de comunicaciones lo hace en una moto, las empresas que realizan entrega de pequeñas encomiendas y las principales que realizan la entrega de comida rápida también utilizan motocicletas, que es la actividad que más ha crecido dentro de la ciudad, existe un menor porcentaje que utiliza las motos como medio de transporte personal.

Como ya lo hemos indicado anteriormente uno de los mayores problemas que tiene la ciudad de Quito, es la movilidad; si consideramos las motocicletas como una de las soluciones a este problema, tenemos que analizar cuáles son los aspectos positivos y cuales los negativos para hablar de que el uso de las motos sean una solución a este problema.

Aspectos Positivos

- El 90% de las motocicletas pesan menos de 200 kilos, lo que ocasiona, que dañen en menor medida el pavimento de la calzada;
- La motocicleta utiliza un tercio menos de combustible de lo que consume un automóvil, lo que hace un transporte económico tanto para el usuario como para las reservas de combustible del país;
- Se moviliza más rápido (ahorra tiempo al usuario);
- Necesita menos espacio para parquearse;
- La moto contribuye a resolver positivamente el problema del tráfico urbano;
- En otras ciudades del continente y del mundo que tienen problemas de movilidad en el tránsito, las motos han sido parte de la solución;
- La motocicleta consume poca energía, también emite pocos gases de efecto invernadero, la sustitución del automóvil por la motocicleta contribuye a mitigar el grave problema del calentamiento global.

Aspectos Negativos

- Las motocicletas por su estructura tienen mayores probabilidades de sufrir accidentes;
- Las motos son el medio de transporte más peligroso, para desplazarse por las calles y una persona que viaja en una de ellas, tiene 40 veces más riesgo de morir que si lo hiciera en otro medio de transporte como un bus de servicio público;
- Los conductores de motocicletas tienen menos protección y tienen mayores riesgos de perder la vida o tener lesiones físicas graves;
- La capacidad que tiene una moto es máximo de dos pasajeros;
- Las motocicletas producen un ruido excesivo;
- Faltan escuelas de conducción de motocicletas;
- En el último año especialmente en las ciudades de la costa, las motos han servido para un incremento de la delincuencia, especialmente para robos express o en asesinatos cuando lo utilizan sicarios (personas que son contratadas para asesinar a otra por una suma de dinero).

Y el aspecto negativo más importante es que la circulación de motos en el Distrito Metropolitano carece de normas, procedimientos, registro y regulación a través de una ordenanza municipal.

De un estudio efectuado por la asociación de motociclismo de Pichincha, se puede determinar que casi la totalidad de usuarios de motos son hombres aproximadamente un 98%, además son personas jóvenes de alrededor de 34 años como promedio, la participación de las mujeres conduciendo motocicletas es minoritaria, normalmente el género femenino predomina como acompañante, lo que no ocurre con los automóviles donde las mujeres tienen un alto porcentaje en la conducción.

Luego de realizar un análisis pormenorizado de los aspectos positivos y negativos para considerar las motocicletas como un medio de transporte, y la estructura vial existente de la ciudad de Quito, que ayude a solucionar el problema de la movilidad en el Distrito Metropolitano de Quito, considero que las motocicletas si pueden contribuir a mejorar el problema de movilidad de la ciudad, siempre y cuando se establezcan normas claras en adquisición, registro, matriculación y especialmente que las personas que lo conduzcan sean personas capacitadas para hacerlo, que se hayan preparado en escuelas de conducción para motos donde reciban clases teóricas y prácticas y que obtengan su licencia de conducir Tipo A como establece la Ley de Tránsito y Transporte Terrestre y Seguridad Vial en iguales condiciones, como se obtiene una licencia para conducir un automóvil, y bajar el principal aspecto negativo que es el número de accidentes que existen en la actualidad ocasionados por motociclistas.

2.5. La Transportación en Motos Ayudará al Problema de Movilidad en el Distrito Metropolitano de Quito.

Si consideramos muy conservadoramente que en la ciudad de Quito circulan 465.000 vehículos y el parque automotor crece a un promedio de 40.000 unidades cada año; si realizamos un esfuerzo imaginativo y juntamos en una explanada pegaditos los 40.000 vehículos nuevos que ingresan cada año a Quito ($8m^2$ cada auto) tendríamos una mancha vehicular de 32 hectáreas, es decir 32 cuadras de largo por 100 metros de ancho.

El espacio que ocupa una motocicleta en la calzada es aproximadamente de $2m^2$; si pensamos que la motocicleta puede ser una alternativa de transportación entonces determinamos que la proporción de espacio entre un auto y una motocicleta es de 2 a 1 a favor de las motocicletas.

Además, si tomamos en cuenta que la mayoría de las calles de la ciudad de Quito son angostas especialmente en el Centro Histórico, y realizamos el análisis del espacio que ocupa un auto y una motocicleta, entonces señalamos que la utilización de las motocicletas para la transportación si ayudarían a la movilidad en el Distrito Metropolitano de Quito.

Otro de los aspectos que dificultan la movilidad en la ciudad es el estacionamiento de los vehículos, la mayoría de ellos lo hacen en las vías públicas, el Municipio de Quito cuenta con edificios de parqueaderos en el centro de la ciudad especialmente, también existen parqueaderos privados que se reparten en toda la ciudad, pero estos resultan insuficientes ante la gran cantidad de vehículos que circulan diariamente por la ciudad.

En el hipercentro de la ciudad (determinado entre el sector de la “Y” y la Villaflores) se produce una circulación aproximada de 800.000 mil vehículos día, lo que quiere decir que en horas pico alrededor de 35.000 mil vehículos demandan plazas de estacionamiento sobre todo en sectores de mayor actividad. La oferta de estacionamientos es deficitaria, lo cual genera conflictos de tránsito y afectaciones ambientales, derivadas del exceso de circulación que no tiene otro propósito que encontrar un sitio de parqueo, razón por la cual el Municipio de Quito está ampliando la zona azul.

Otro aspecto es la maniobrabilidad que tienen las motos frente a los autos en el tráfico normal de la ciudad, las motocicletas se movilizan mucho más rápido entre los vehículos, pueden circular por lugares por donde los autos no lo pueden hacer, lo que produce menos congestión en las calles de la ciudad, este aspecto también ayudaría a la movilidad de la ciudad.

En las principales ciudades latinoamericanas que tienen el problema de movilidad como lo tiene el Distrito Metropolitano de Quito, los gobiernos locales o nacionales han creado la base legal respectiva, o han modificado la existente para promover el uso de la motocicleta como medio de transporte, dando las debidas seguridades a peatones y motociclistas para evitar accidentes.

La motocicleta es un medio de transporte que beneficia a toda ciudad, en vista de que mientras más motociclistas estén circulando, habrá menos automóviles y menos contaminación.

2.6. La Escuela de Conducción de Motos y la Disminución de los Índices de Accidentes.

De acuerdo a los datos proporcionados por la Dirección Nacional de Control de Tránsito y Seguridad Vial, efectúe un análisis estadístico comparativo de los años 2009 y 2010 de las clases, causas, víctimas y clase de vehículos que ocasionaron los accidentes de tránsito, de los datos examinados se puede establecer que bajo el número de accidentes de tránsito entre el 2009 y 2010 en un porcentaje de 3.39% en el Distrito Metropolitano de Quito, en las zonas urbanas y rurales.

Dentro de este análisis también se puede establecer que en los rubros de accidentes de automóviles, estos suben en el 2010 en un 4.83%, y las motocicletas también hay un incremento del 3,07% con relación al 2009.

Podemos determinar que pese que bajo el número de accidentes, en el tema que nos ocupa en las motocicletas existe un incremento. Podemos analizar cuáles fueron las principales causas:

- Exceso de velocidad en las vías urbanas;
- No utilización de implementos de seguridad, para conducir especialmente el casco;
- Conducir bajo los efectos de bebidas alcohólicas o estupefacientes;
- Y lógicamente la principal que es que para obtener una licencia, (documento habilitante para conducir una motocicleta) no se haya seguido un curso de capacitación teórica y práctica en una entidad autorizada, que es una escuela de conducción de motocicletas.

En una escuela de conducción se capacitará en el conocimiento y aplicación de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial y su Reglamento; también obtendrán conocimientos teóricos y técnicos sobre el manejo, mantenimiento y normas de seguridad de una motocicleta. Si todas estas normas se ponen en práctica y se aplican especialmente la concerniente que para obtener una licencia tipo A o para renovarla, se sigue un curso previo en una escuela de conducción los índices de los accidentes de tránsito de las motos van a bajar, inclusive de las demás clases de vehículos que circulan por la ciudad de Quito.

Cuadro No. 4 Accidentes

| ACCIDENTES | 2009 | % | 2010 | % |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ATROPELLAMIENTO | 1161 | 21,1% | 1039 | 19,5% |
| ARROLLAMIENTO | 38 | 0,7% | 33 | 0,6% |
| ESTRELLAMIENTO | 1000 | 18,2% | 1088 | 20,5% |
| CHOQUE | 2298 | 41,8% | 2203 | 41,4% |
| VOLCAMIENTO | 252 | 4,6% | 249 | 4,7% |
| ROZAMIENTO | 344 | 6,3% | 316 | 5,9% |
| COLISION | 160 | 2,9% | 157 | 3,0% |
| CAÍDA DE PASAJEROS | 138 | 2,5% | 136 | 2,6% |
| ENCUNETAMIENTO | 80 | 1,5% | 50 | 0,9% |
| OTROS (Obstáculos - Derrumbe) | 31 | 0,6% | 45 | 0,8% |
| TOTAL | 5502 | 100% | 5316 | 100% |

Fuente: Dirección Nacional de Control de Tránsito y Seguridad Vial
Elaboración: El autor

Cuadro No. 5 Causas de Accidentes

| CAUSAS DE ACCIDENTES | 2009 | % | 2010 | % |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| EMBRIAGUEZ DEL CONDUCTOR | 697 | 12,7% | 715 | 13,4% |
| EMBRIAGUEZ DEL PEATON | 7 | 0,1% | 7 | 0,1% |
| IMPERICIA / IMPRUDENCIA DEL CONDUCTOR | 2277 | 41,4% | 2783 | 52,4% |
| EXCESO DE VELOCIDAD | 1057 | 19,2% | 725 | 13,6% |
| MAL REBASAMIENTO | 426 | 7,7% | 255 | 4,8% |
| MAL ESTACIONAMIENTO | 6 | 0,1% | 8 | 0,2% |
| PASAR SEMAFORO EN ROJO | 20 | 0,4% | 4 | 0,1% |
| IMPRUDENCIA DEL PEATON | 577 | 10,5% | 425 | 8,0% |
| FACTORES CLIMÁTICOS | 48 | 0,9% | 58 | 1,1% |
| MAL ESTADO DE LA VÍA | 50 | 0,9% | 25 | 0,5% |
| NO RESPETAR LAS SEÑALES DE TRANSITO | 101 | 1,8% | 54 | 1,0% |
| DAÑOS MECÁNICOS-FRENOS | 60 | 1,1% | 60 | 1,1% |
| CASOS FORTUITOS | 69 | 1,3% | 96 | 1,8% |
| OTRAS CAUSAS (Por determinarse procesamiento. Investigación.) | 91 | 1,7% | 92 | 1,7% |
| LUMINANCIA (ENCANDILAMIENTO) | 4 | 0,1% | | 0,0% |
| FALLAS DE ILUMINACION | 5 | 0,1% | 2 | 0,0% |
| OBSTACULO EN LA VIA | 7 | 0,1% | 7 | 0,1% |
| TOTAL | 5502 | 100% | 5316 | 100% |

Fuente: Dirección Nacional de Control de Tránsito y Seguridad Vial
Elaboración: El autor

Cuadro No. 6 Víctimas

| VICTIMAS | 2009 | % | 2010 | % |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| MUERTOS | 277 | 6,5% | 268 | 6,6% |
| HERIDOS | 3977 | 93,4% | 3784 | 92,6% |
| TRAUMATICOS | 5 | 0,1% | 36 | 0,9% |
| TOTAL | 4259 | 100% | 4088 | 100% |

Fuente: Dirección Nacional de Control de Tránsito Y Seguridad Vial
Elaboración: El autor.

Cuadro No. 7 Clase de Vehículo

| CLASE DEL VEHICULO | 2009 | % | 2010 | % |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| AUTOMOVIL | 2070 | 37,6% | 2175 | 40,9% |
| BUS | 495 | 9,0% | 420 | 7,9% |
| BUSETAS – FURGONETAS | 83 | 1,5% | 108 | 2,0% |
| CAMION | 257 | 4,7% | 218 | 4,1% |
| CAMIONETA | 846 | 15,4% | 801 | 15,1% |
| JEEP | 641 | 11,7% | 663 | 12,5% |
| TANQUERO | 12 | 0,2% | 4 | 0,1% |
| TRAILER | 48 | 0,9% | 39 | 0,7% |
| VOLQUETA | 50 | 0,9% | 51 | 1,0% |
| MOTOCICLETA | 504 | 9,2% | 520 | 9,0% |
| TROLEBUS | 15 | 0,3% | 19 | 0,4% |
| ARTICULADO | 10 | 0,2% | 6 | 0,1% |
| OTROS | 11 | 0,2% | 8 | 0,2% |
| NO IDENTIFICADO | 460 | 8,4% | 284 | 6,1% |
| TOTAL | 5502 | 100% | 5316 | 100% |

Fuente. Dirección Nacional de Control de Tránsito y Seguridad Vial
Elaboración: El autor

Cuadro No. 8 Zonas

| ZONAS | 2009 | % | 2010 | % |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| URBANA | 4453 | 80,9% | 4501 | 84,7% |
| RURAL | 1049 | 19,1% | 815 | 15,3% |
| TOTAL | 5502 | 100% | 5316 | 100% |

Fuente: Dirección Nacional de Control de Tránsito y Seguridad Vial
Elaboración: El autor.

CAPÍTULO III

3. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

La investigación de Mercados es la planeación, recopilación y el análisis de datos pertinentes para la toma de decisiones de marketing y comunicación de los resultados de este análisis a la gerencia.²

3.1. Estudio de Mercado.

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

En este caso se elaborará un diagnóstico del número de escuelas de conducción de motos que existen actualmente en el Distrito Metropolitano de Quito.

3.1.1. Descripción del Mercado de Referencia.

CONDUFACILMOTO, estará ubicada en el barrio de Carcelén, si las negociaciones de la adquisición del terreno prosperan o preferentemente en un lugar del norte de la ciudad, que pertenezcan a las parroquias de Cotocollao o Calderón.

El grupo objetivo de estudio son todas las personas que poseen una motocicleta o lo piensan adquirir en algún momento, dado que lo utilizan como medio de transporte, como una herramienta de trabajo o simplemente que lo utilizan como deporte, en el Distrito Metropolitano de Quito

3.1.2. Definición de la Muestra.

Para establecer la muestra, se determina el objetivo a quien va dirigida la encuesta que en este caso son las personas que tienen motocicleta en el Distrito Metropolitano de Quito, y que son 109.360 personas aproximadamente al 31 de diciembre de 2010.

² McDaniel, C.; Gates, R. (2005). *Investigación de Mercados*. México: Thomson Editores.

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

Dónde:

n = tamaño de la muestra

N= población es de 109.360

Z = intervalo de confianza del 95,5% (2)

p = probabilidad de ocurrencia del evento (0,5)

q = probabilidad de no ocurrencia (0,5)

e = nivel de error 5% (0,05)

Cálculo de la muestra

$$n = \frac{109.360(2)^2 (0,5)(0,5)}{(109.360-1)(0,05)^2 + (2)^2 (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{109.360}{274,3975}$$

$$n = 398.54$$

$$n = 399$$

3.1.3. Aplicación de la Encuesta.

La encuesta se efectuó a la población del Distrito Metropolitano de Quito que tiene una motocicleta, las preguntas se realizaron luego de un análisis exhaustivo a diferentes temas entre los principales se pretende determinar básicamente si la población considera la motocicleta como un vehículo seguro, si conoce la existencia de escuelas de conducción en la ciudad de Quito, si estás bajarían los índices de accidentes de tránsito, si seguirían un curso de conducción de motocicletas para obtener la Licencia tipo A, cuáles son los principales motivos que escogería para asistir a un curso, que temas le gustaría recibir , cuantas horas de tiempo dispone para esta actividad, cuanto invertiría en un curso y de qué forma le gustaría pagarlo.

(Ver Anexo No. 1 FORMATO DE ENCUESTA)

3.1.4. Tabulación y Procesamiento de la Información y Análisis de los Resultados de la Encuesta.

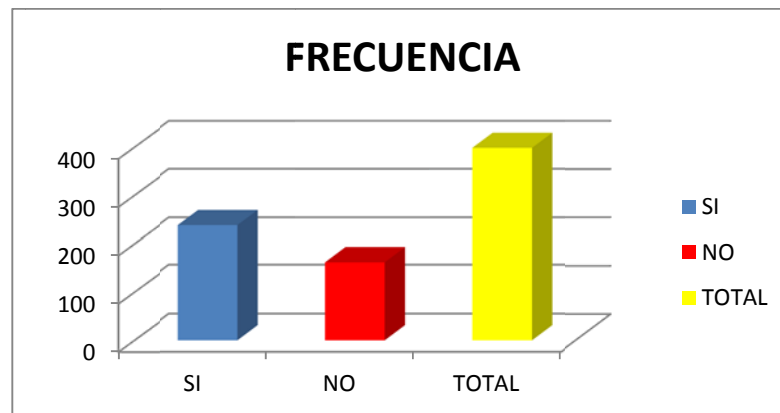
Se aplicó el porcentaje simple de muestra, con un margen de error del 5%

1.- ¿Le parece la motocicleta un vehículo seguro para movilizarse?

Cuadro No. 9 Tabulación Pregunta 1

| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|----------|------------|-----|
| SI | 239 | 60 |
| NO | 160 | 40 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Gráfico No. 1 Tabulación Pregunta 1



Fuente: Encuesta
Elaboración: El autor

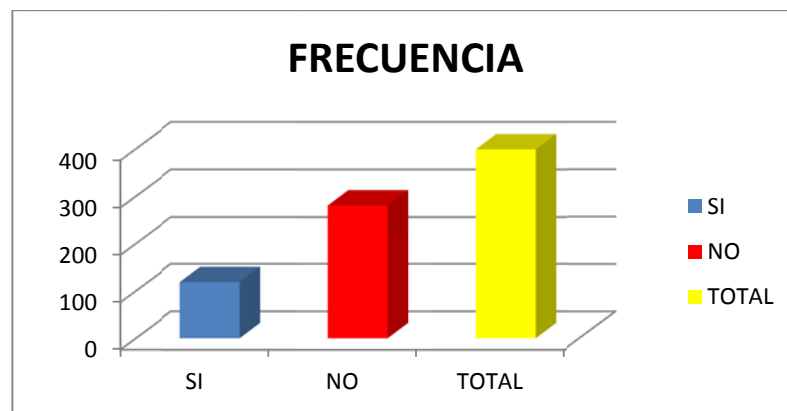
Se determinó que 239 personas o sea un 60% considera a la motocicleta como un vehículo seguro para movilizarse; nuestro esfuerzo se basará en conseguir este 60% del mercado, que incluso seguirá creciendo, por las dificultades del tráfico en la ciudad de Quito, además por cuestiones del pico y placa muchas personas están comprando motos para transportarse en el día que su vehículo tenga restricción.

2.- ¿Sabe Ud. Si existen escuelas de conducción de motos en el Distrito Metropolitano de Quito?

Cuadro No. 10 Tabulación Pregunta 2

| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|----------|------------|-----|
| SI | 118 | 30 |
| NO | 281 | 70 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Gráfico No. 2 Tabulación Pregunta 2



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

El desconocimiento de la no existencia de una escuela de conducir motocicletas es alto, está en 70%, y las personas que si conocen es de 30%; se tiene que realizar una fuerte labor de promoción de la nueva escuela.

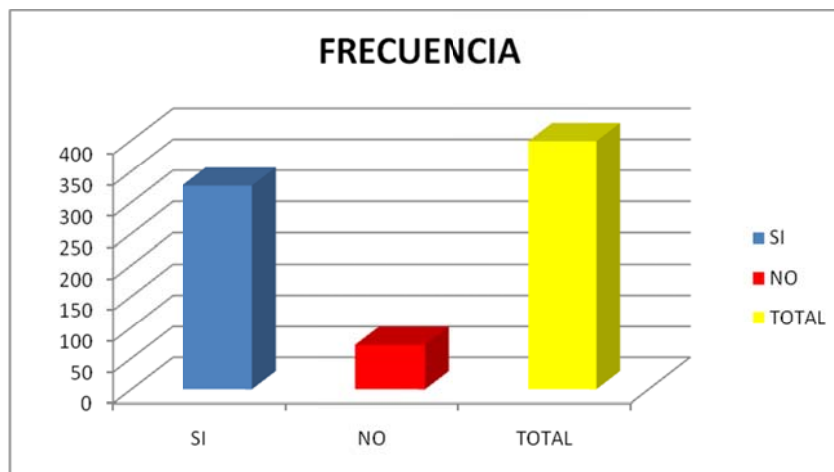
El momento en que se ponga en plena vigencia la Ley de Transporte Terrestre Transito y Seguridad Vial, el desconocimiento de la norma jurídica, no excusa para su cumplimiento, por lo que el nicho del mercado se ampliara mucho más.

3.- ¿Considera necesario que existan escuelas para la conducción de motocicletas?

Cuadro No. 11 Tabulación Pregunta 3

| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|--------------|------------|------------|
| SI | 327 | 82 |
| NO | 72 | 18 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Gráfico No 3 Tabulación Pregunta 3



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

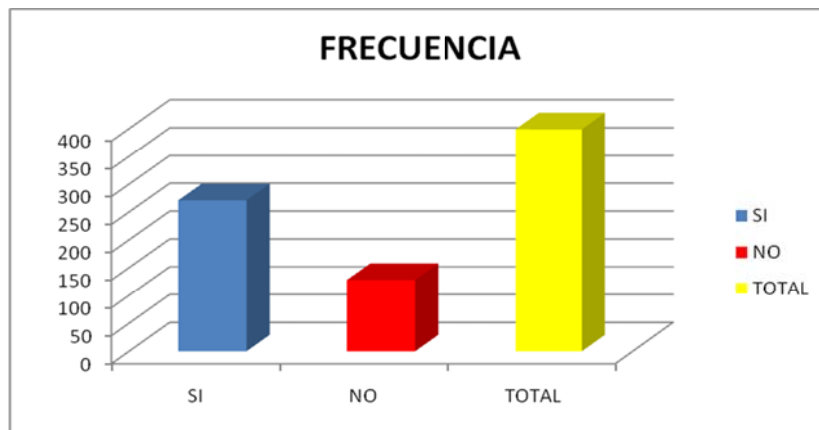
Las respuestas en esta pregunta, nos indican que estamos en el camino correcto, ya que un porcentaje altísimo de la población el 82%, considera que si es necesario que existan escuelas para la conducción de motocicletas, y únicamente el 18% no lo considera.

4.- ¿Considera que una escuela de conducción de motos bajaría el índice de accidentes de tránsito?

Cuadro No. 12 Tabulación Pregunta 4

| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|----------|------------|-----|
| SI | 271 | 68 |
| NO | 128 | 32 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Grafico No. 4 Tabulación Pregunta 4



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

También esta pregunta nos ayuda mucho, ya que el 68% de la población nos indica que una escuela de conducción de motos bajaría el índice de accidentes de tránsito, y un 32% nos indica que no.

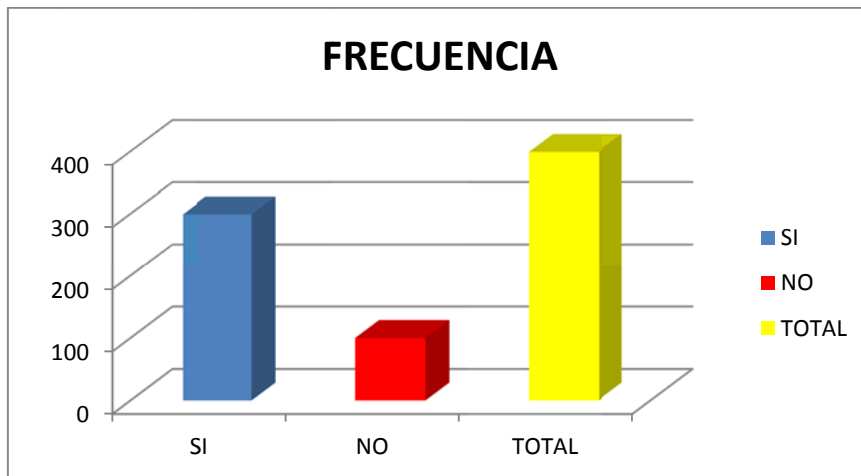
Cada vez más los conductores hacen conciencia de la necesidad de prepararse en forma teórica y práctica para estar en condiciones de conducir un vehículo a motor.

5.- ¿Está de acuerdo que para obtener una licencia o para renovarlo para conducir motocicletas; se siga un curso en una escuela de conducción?

Cuadro No. 13 Tabulación Pregunta 5

| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|----------|------------|-----|
| SI | 299 | 75 |
| NO | 100 | 25 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Gráfico No. 5 Tabulación Pregunta 5



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

También el porcentaje es alto, cuando se pregunta a la población que para obtener o renovar una licencia para conducir motocicletas, se siga un curso previo en una escuela de conducción, tenemos que el 75% dicen que si, y el 25% dice que no.

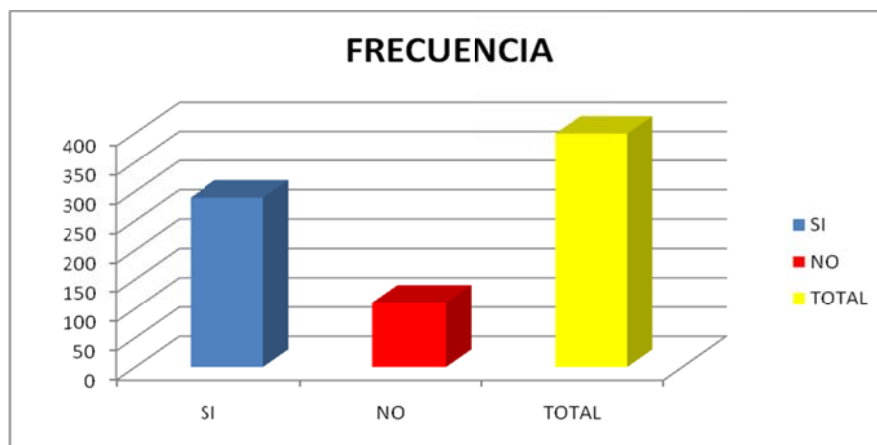
Lo que permite concluir en que el negocio es muy atractivo y al no estar explotado, hay grandes posibilidades de éxito.

6.- ¿Se inscribiría en un curso de conducción de motocicletas para sacar o renovar la licencia tipo A?

Cuadro No. 14 Tabulación Pregunta 6

| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|----------|------------|-----|
| SI | 289 | 72 |
| NO | 110 | 28 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Grafico No. 6 Tabulación Pregunta 6



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

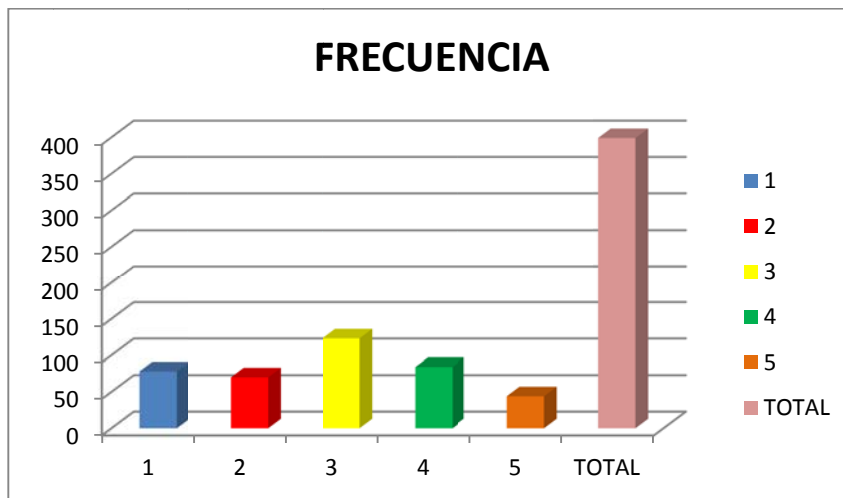
La población responde en forma mayoritaria con un 72% que si se inscribiría en un curso de conducción de motocicletas, y un 28% que no lo haría. Esta respuesta positiva de la población ayuda mucho para la instalación del negocio.

7.- ¿Si se abriría una escuela de conducción de motos, cuáles serían las motivaciones para que usted las prefiera?

Cuadro No.15 Tabulación Pregunta 7

| OPCIONES | | FRECUENCIA | % |
|--------------------|-------|------------|------|
| UBICACIÓN | 1 | 78 | 19.5 |
| EQUIPOS Y/O MEDIOS | 2 | 70 | 17.5 |
| PRÁCTICA | 3 | 123 | 31 |
| PRECIO | 4 | 84 | 21 |
| Nro. DE HORAS | 5 | 44 | 11 |
| TOTAL | TOTAL | 399 | 100 |

Grafico No. 7 Tabulación Pregunta 7



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

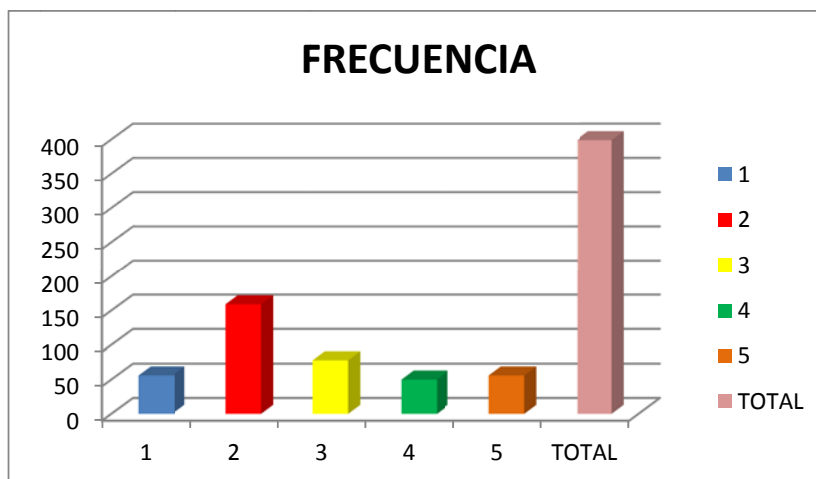
La motivación principal que escogieron los encuestados si se abriría una escuela de conducción de motos es la práctica con 31%, le sigue el precio con 21 %, la ubicación con el 19.5%, los equipos y medios con que se cuenta con un 17.5% y un 11% para el número de horas. Tenemos que considerar al momento de preparar el pensum de los cursos, la importancia que tiene la opción práctica.

8.- ¿Cuál es el principal motivo por el que usted ingresaría a la escuela de conducción de motocicletas?

Cuadro No. 16 Tabulación Pregunta 8

| OPCIONES | | FRECUENCIA | % |
|---|-------|------------|------|
| CONOCER DISPOSICIONES LEGALES PARA CONDUCIR | 1 | 56 | 14 |
| APRENDER A CONDUCIR SEGÚN NORMAS ESTABLECIDAS | 2 | 159 | 40 |
| CONOCER MEDIDAS DE SEGURIDAD | 3 | 78 | 19.5 |
| PORQUE LO DISPONE LA LEY DE TRÁNSITO | 4 | 50 | 12.5 |
| OTROS | 5 | 56 | 14 |
| TOTAL | TOTAL | 399 | 100 |

Gráfico No. 8 Tabulación Pregunta 8



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

Los motivos principales por los que la población ingresaría a una escuela de conducción son: para aprender a conducir según normas establecidas con 40%, para conocer medidas de seguridad con 19,5%, para conocer disposiciones legales para conducir el 14%, Otros el 14%, y porque dispone la Ley de Tránsito un 12,5%.

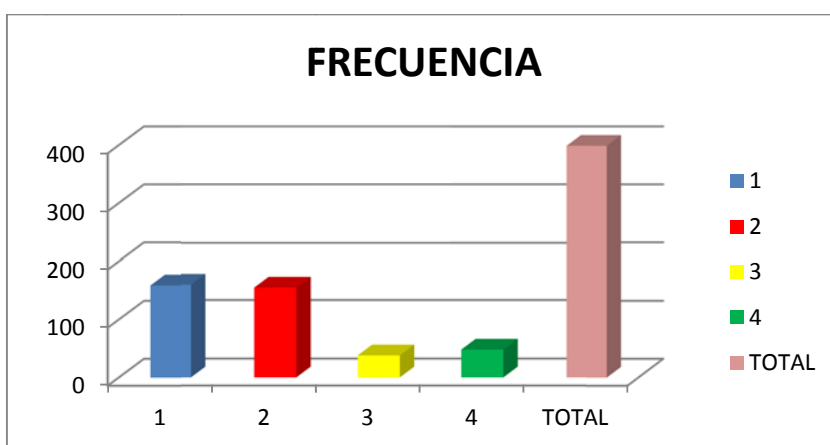
Cada vez más los conductores del país, reconocen la necesidad de aprendizaje técnico de conducción para lograr una formación teórica práctica adecuada.

9.- ¿De cuantas horas dispone de tiempo para realizar el curso?

Cuadro No. 17 Tabulación Pregunta 9

| OPCIONES | | FRECUENCIA | % |
|-------------------|-------|------------|------|
| 1 HORA DIARIA | 1 | 159 | 40 |
| 2 HORAS DIARIAS | 2 | 154 | 38.6 |
| 1 HORA SEMANAL | 3 | 38 | 9.4 |
| 2 HORAS SEMANALES | 4 | 48 | 12 |
| TOTAL | TOTAL | 399 | 100 |

Grafico No. 9 Tabulación Pregunta 9



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

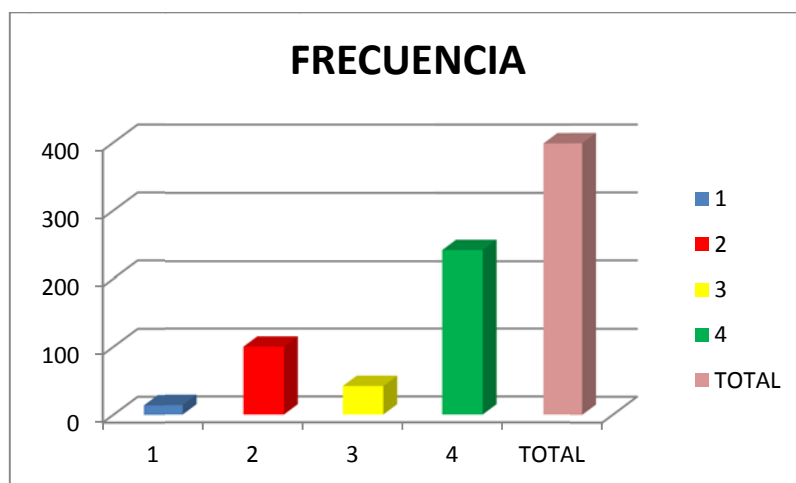
Las horas de las que dispone la población para seguir un curso de conducción es 1 hora diaria el 40%, 2 horas diarias el 38.6%, 1 hora semanal el 9.4% y 2 horas semanales el 12%, los cursos se tienen que dictar de 1 o 2 horas diarias cualquiera de las 2 alternativas.

10.- ¿Qué tipo de temas se debería dictar en una escuela de conducción de motocicletas?

Cuadro No. 18 Tabulación Pregunta 10

| OPCIONES | | FRECUENCIA | % |
|----------------------|-------|------------|------|
| TEÓRICOS | 1 | 14 | 3.5 |
| PRÁCTICOS | 2 | 100 | 25 |
| MECÁNICA | 3 | 42 | 10.5 |
| TODAS LAS ANTERIORES | 4 | 243 | 61 |
| TOTAL | TOTAL | 399 | 100 |

Grafico No. 10 Tabulación Pregunta 10



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

La importancia de los temas que se debería dictar son los siguientes el ítem que abarca todos los temas con 61%, prácticos el 25%, mecánica el 10.5% y teóricos el 3.5%, la población indica que todos los temas teóricos, prácticos y de mecánica son importantes, lo que tenemos que tomar muy en cuenta.

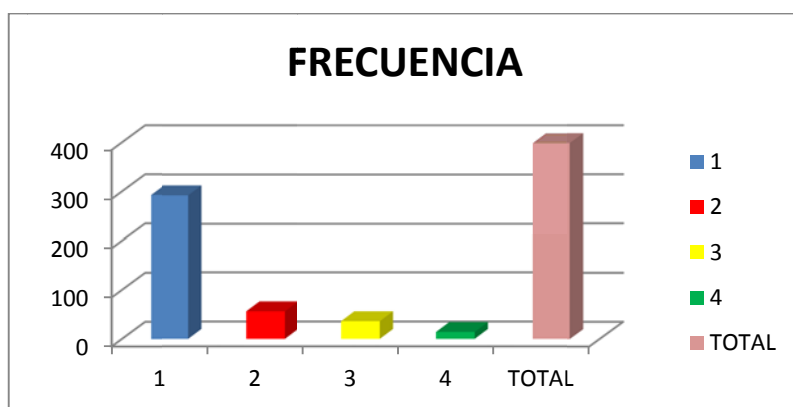
Como se mencionó anteriormente, existe una demanda de conocimientos teóricos y prácticos; es decir, hay una exigencia de formación completa.

11.- ¿Cuánto dinero estaría en posibilidad de invertir en los cursos?

Cuadro No. 19 Tabulación Pregunta 11

| OPCIONES | | FRECUENCIA | % |
|------------------------|-------|------------|------|
| DE \$80,00 A \$100,00 | 1 | 293 | 73.5 |
| DE \$100,00 A \$130,00 | 2 | 56 | 14 |
| DE \$130,00 A \$150,00 | 3 | 36 | 9 |
| MÁS DE \$150,00 | 4 | 14 | 3.5 |
| TOTAL | TOTAL | 399 | 100 |

Grafico No. 11 Tabulación Pregunta 11



Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

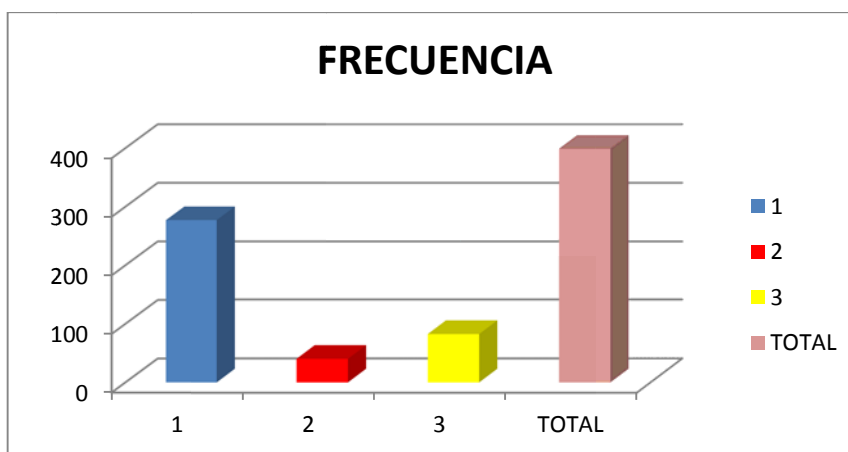
La población escogió la primera opción de \$. 80,00 a \$ 100,00 con 73.5%, le siguen de \$. 100,00 a \$. 130,00 con 14%, de \$. 130,00 a \$. 150,00 con 9% y más de \$. 150,00 con 3.5% se puede determinar que los encuestados están dispuestos a pagar por el curso de \$. 80,00 a \$. 100,00 y máximo de \$. 100,00 a \$. 130,00.

12.- ¿Cuál es la forma preferida de pago?

Cuadro No. 20 Tabulación Pregunta 12

| OPCIONES | | FRECUENCIA | % |
|---------------------------|-------|------------|-----|
| EFFECTIVO | 1 | 277 | 69 |
| CHEQUE | 2 | 40 | 10 |
| TARJETA DE CRÉDITO | 3 | 82 | 21 |
| TOTAL | TOTAL | 399 | 100 |

Grafico No. 12 Tabulación Pregunta 12



Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

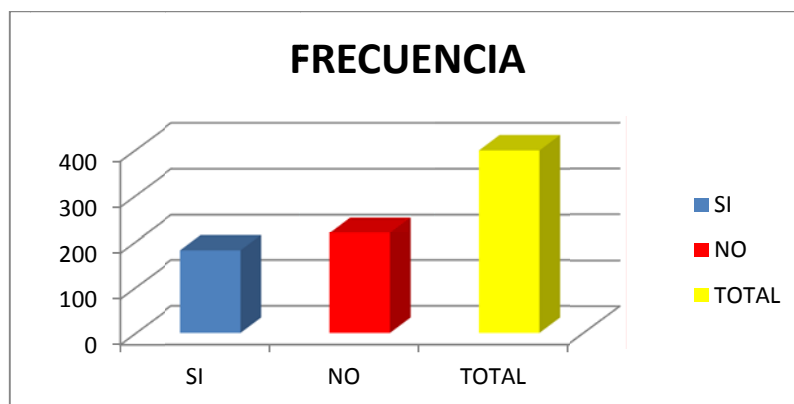
La forma preferida de pago escogida por los encuestados es el pago en efectivo con 69%, le sigue la tarjeta de crédito con 21%, y el cheque con el 10%. La forma escogida ayudará a mejorar la liquidez de la empresa.

13.- ¿Considera que una escuela de conducción de autos puede dar capacitación?

Cuadro No. 21 Tabulación Pregunta 13

| OPCIONES | FRECUENCIA | % |
|----------|------------|-----|
| SI | 180 | 45 |
| NO | 219 | 55 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Grafico No. 13 Tabulación Pregunta 13



Fuente. Encuesta
Elaborado por: El autor

La respuesta de los encuestados es que No con un 55% y 45% dijo que Si.

3.2. Análisis de la Oferta

Se entiende por oferta la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (productores o proveedores de servicio) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

Cuyo propósito principal es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.

En este análisis aparece la competencia que es el conjunto de empresas que ofrecen productos o servicios iguales o similares a los nuestros, o que ofrezcan productos que pueden reemplazar a los nuestros.

De la competencia pretendemos averiguar todo lo posible, a saber:

- ¿Quiénes son nuestros competidores? Directos o indirectos;
- ¿Qué ofrecen las otras empresas? Producto o servicio, calidad, política de precio, debilidades y fortalezas;
- ¿Cómo operan las otras empresas? Estrategias, compras, producción, distribución, promoción;
- ¿Con qué medios trabajan las otras empresas? Equipamiento, personal, tecnología, capital.

En lo que se refiere al tema que nos ocupa en el Distrito Metropolitano de Quito, cuenta con una sola escuela de conducción de motos, se trata de la escuela de conducción de motos Aemoto.

En el año 2007, al no existir ninguna organización dedicada al motociclismo, un grupo de motociclistas formaron la Asociación Ecuatoriana de Motociclistas (Aemoto), cuyo objetivo principal es defender los derechos y hacer cumplir las obligaciones de los motociclistas.

Aemoto ha sido delegada por la Federación Ecuatoriana de Motociclismo F.E.M para organizar y promocionar la escuela de conducción de motociclismo a nivel nacional según el criterio de Aemoto; la escuela comenzó a funcionar desde abril de 2008, capacitando a miles de ciudadanos en las correctas y seguras técnicas de conducción, mecánica básica y avanzada, mantenimiento preventivo y normativa de tránsito.

También contribuye con temas a favor de los motociclistas, como importancia de la motocicleta, pico y placa para las motos, aprobación del reglamento respectivo a través de su página web.

La escuela de motos funciona en la ciudad de Quito en:

Calle Manuel María Sánchez 311 y José Ramírez, calle sur del Estadio Olímpico Atahualpa.

Teléfonos: 2259-785 – 099722408

Correo: www.aemoto.com/motoescuela

www.info@escuelademotos.com

Director: Ricardo Rocco Paz

En la parte del negocio la escuela de motos de Aemoto, posee una infraestructura física adecuada, cuenta en la parte administrativa con un Director y un Gerente y con instructores capacitados, tiene una buena imagen publicitaria a través de la página Web y prensa escrita, ofrece cursos básicos cuyo objetivo es obtener la licencia tipo A y cursos avanzados para mejorar las técnica de conducción, para expertos, para personas que trabajan en motos y para supervisores.

Al realizar el análisis de la competencia, estoy muy consciente que se tiene que competir con una empresa bien organizada, que cuenta con los recursos humanos, materiales y financieros que se encuentra funcionando adecuadamente y que ya disponen tres años en el mercado.

No obstante, se debe considerar que se trata de la única escuela en el Distrito Metropolitano de Quito, en este sentido, nuestra idea es observar todo el mercado insatisfecho a través de características ofertando cosas llamativas para atraer a los clientes, y que tenga menores costos en el valor de los cursos, lograr que los costos de funcionamiento administrativo sean menores, además contamos dentro de nuestros socios con un oficial de la Policía especializado en motos, lograremos diferenciarnos y captar a ese mercado insatisfecho que cada vez se vuelve más exigente.

3.3. Análisis de la Demanda

En el Reglamento General para la aplicación de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, en el artículo 121 establece que ninguna persona podrá conducir vehículos a motor dentro del territorio nacional, sin poseer los correspondientes títulos habilitantes otorgados por las autoridades competentes de tránsito, o un permiso de conducción. El artículo 122 ibídem indica que los certificados y los títulos de conductor no profesional y profesional, otorgados por las escuelas de conducción e Institutos Técnicos de Educación Superior autorizados por el Directorio de la Comisión Nacional, incluido el SECAP constituyen requisito único e indispensable para otorgar las respectivas licencias de conducir a través de las Comisiones Provinciales.

Las escuelas de conducción para conductores profesionales y no profesionales se registrarán bajo los parámetros establecidos en los reglamentos respectivos.

En el artículo 123 ibídem se establece que no se otorgarán licencias para conducir vehículos a motor a quien no presente el correspondiente título o certificado de conductor profesional o no profesional, debidamente conferido por las escuelas e institutos autorizados.

Y en el artículo 127 establece que las licencias para conducir serán de las siguientes categorías: No profesionales, profesionales y especiales.

A. No profesionales

1. Tipo A: Para conducción de vehículos motorizados como: ciclomotores, motocicletas, tricimotos y cuadrones.

Entonces de acuerdo a los artículos del Reglamento General que acabo de enumerar, todas las personas que manejan motocicleta tienen la obligación de portar una licencia Tipo A, obtenida en una escuela de conducción o instituto autorizado, previa la presentación del título o certificado de conductor no profesional, que sería nuestra demanda del servicio; de acuerdo a los datos obtenidos en la investigación podemos determinar que nuestra demanda serían 109.360 personas del Distrito Metropolitano de Quito en el presente año.

Según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade), la venta de motos a nivel nacional se va a incrementar de 126.000 en el 2010 a 135.000 en el 2011 o sea existirá un incremento de ventas del 6,66%³. Este incremento se aplicará también en la ciudad de Quito, lo que incrementará la demanda. Y garantiza una demanda considerable, que una escuela de conducción no puede abastecer a la de la ciudad de Quito.

3.3.1. Demanda Insatisfecha

Considero que existe una demanda insatisfecha, por dos razones fundamentales, la primera que existe una sola escuela de conducción de motocicletas en el Distrito Metropolitano de Quito, que cubre aproximadamente un 30% del mercado.

Y la segunda cuando se haga cumplir plenamente la disposición de que previa a la obtención de la licencia tipo A, obligatoriamente se tiene que presentar un título que se haya obtenido en

³ Negocios, (2011). *Más de 1000.000 motocicletas se venden cada año en todo el país.* [En línea] Quito. Disponible en: [http:// www.elcomercio.com/negocios/motocicletas.htm](http://www.elcomercio.com/negocios/motocicletas.htm) [Consulta 6-07-2011]

una escuela de conducción de motos debidamente legalizada, de acuerdo a lo que establece la Ley Orgánica de Transporte Terrestre y Seguridad Vial en el artículo 123.

Al momento una parte de la demanda está planteada y que se hará efectiva cuando se cumpla lo que establece la Ley. Y se apruebe en el Consejo Municipal una resolución que establezca normas, procedimientos y que regule la movilización de las motocicletas en el Distrito.

Cabe aclarar que así no exista la normativa complementaria a la Ley, esta no puede dejar de observarse.

CAPÍTULO IV

4. PLAN ESTRATÉGICO

4.1. Misión.

Proporcionar a los ciudadanos del Distrito Metropolitano de Quito, una escuela de conducción de motos que proporcione una cultura vial segura a motociclistas, peatones y la comunidad, prestando servicios con calidad, eficiencia y tecnología, con recursos humanos competentes, que se encuentran prestos a brindar un servicio con responsabilidad, puntualidad y calidad, creciendo en forma sostenida para crear nuevas fuentes de trabajo tan necesarias en nuestro país.

4.2. Visión.

Posicionarse en el mercado de servicios educativos viales como una empresa que ofrece el mejor servicio, y consolidarse como una organización responsable, seria y con muchos deseos de crecimiento, que está empeñada en alcanzar a futuro un rol protagónico en el desarrollo de una cultura vial segura dentro del campo del motociclismo en la ciudad de Quito.

4.3. Valores.

Honradez

Estoy convencido que la honradez, la moral y la ética deben ser la línea de conducta diaria de todos los miembros de la organización, respetando las leyes y la ética en el servicio.

Trabajo

Trabajando con ahínco, brindando lo mejor de nosotros todos los días, podremos brindar un servicio que se diferencie de la competencia y que permita solventar en el 100% las expectativas de formación de nuestros alumnos.

Capacitación

Si todos los colaboradores de la organización se capacitan, nos permite brindar un mejor servicio, en nuestro caso los instructores recibirán una capacitación permanente en todos los temas a desarrollarse.

Compromiso con la gente

Mostrando respeto y empatía a la gente, valorando y buscando la diversidad y escuchando las necesidades y opiniones de la gente.

Empuje

Nuestros colaboradores tienen pasión por lo que hacen y por alcanzar siempre sus metas y obtener resultados.

Permanencia

Aspiramos a mantener la fidelidad de nuestros clientes, ofreciendo un servicio de calidad, con responsabilidad que nos permita seguir creciendo en el mercado local.

4.4. Presentación de Condufacilmoto.

Condufacilmoto se constituirá como una empresa de Responsabilidad Limitada, cuyo objeto social principal es dar cursos para conducción de motocicletas, con domicilio en el Distrito Metropolitano de Quito.

4.4.1. Descripción del Servicio

El servicio principal que va a prestar la empresa *Condufacilmoto* es formar a los conductores de motos de todos los cilindrajes, en concordancia a las normas de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre Tránsito y Seguridad Vial y su Reglamento General y la normativa que emitan los Gobiernos Locales conforme a sus competencias.

4.4.2. Tipos de Cursos que Ofrece la Empresa.

Curso Básico de Conducción

Dirigido a hombres y mujeres de 18 a 55 años, que tengan la necesidad de obtener la licencia Tipo A para conducir motocicletas, compuesto de 12 módulos de clases teóricas y prácticas con una duración de 12 días laborables, con 2 horas diarias de clase de lunes a sábado, con horarios a escoger de acuerdo a su disponibilidad de tiempo.

Curso avanzado de conducción

Dirigido a hombres y mujeres de 18 a 55 años, que les guste el motociclismo y que deseen mejorar su técnica de conducción y perfeccionar su estilo; este curso está compuesto de 10

módulos, con una duración de 10 días de 2 horas diarias de clases prácticas, teóricas con audiovisuales, mecánica preventiva y correctiva y de competencia (rallys).

Curso dirigido a Empresas

Dirigido a capacitar el personal de empresas e instituciones, principalmente aquellas que tienen su negocio de mensajería, entrega de correo, entrega de comida rápida que son las que utilizan más motociclistas en su trabajo; el objetivo principal de este curso es la rapidez en la entrega con seguridad y eficiencia, la duración es de 12 días laborables con 2 horas diarias de clases, con 12 módulos y los horarios serán flexibles de acuerdo a la disponibilidad de tiempo de las empresas.

4.4.3. Implementos para la Conducción de Motos.

Si consideramos que la conducción de motocicletas tiene más riesgo que conducir autos, entonces debemos utilizar para su manejo ciertos implementos que nos ayudarán a proteger la vida del conductor, por lo tanto su uso es obligatorio y son los siguientes:

Casco

Los cascos sirven para la protección de la cabeza del conductor, son vitales en el caso de un accidente a cualquier velocidad y sobre cualquier terreno. Un pequeño golpe en la cabeza puede ser letal o puede dejar profundas secuelas. Según las estadísticas, más de un tercio de las caídas de moto provocan lesiones cráneo encefálicas y el uso continuo como lo establece las normas vigentes puede salvar la vida.⁴

Existen varios tipos y modelos, en este caso debe primar la comodidad y seguridad antes que la moda.

Los cascos requieren de cuidado y mantenimiento, algunos debido a los materiales utilizados, tienen una vida útil determinada por una fecha de vencimiento. Por otro lado, los cascos están garantizados para proteger la cabeza en un solo accidente, pasado este primer golpe puede haber quedado fisurado, desgarrado o dañado sin que se pueda percibir esto a simple vista; en el caso de haber sufrido un accidente y se haya golpeado el casco, por seguridad es necesario cambiarlo.

⁴ Sama, K. (2008). *Vestimenta & accesorios para andar en motocicleta* [En línea] Quito. Disponible en: <http://www.demotociclismo.com.ar/articulos/vestimenta.html> [Consulta 4-08-2011]

Visera / Antiparra

Las viseras/antiparra tienen una función activa muy importante, protege el rostro del conductor de las permanentes agresiones a las que está expuesto cuando se circula; ya sea partículas, insectos, arenilla, piedras o agua que pueden entrar tanto en los ojos como en la boca y la nariz afectando seriamente a la conducción y aumentando el riesgo de accidente.

En caso de lluvia, la única manera de hacer posible una buena visión es usando correctamente el casco y la visera.

Guantes

Sirven para la protección de las manos principalmente para protegerse del frío helado del viento especialmente en invierno, también ayuda a tener un muy buen agarre en las manos, los guantes de motocicleta mantienen las manos tibias lo que los hace más flexibles, que ayuda para maniobrar mejor, usar el embrague, aumentar la velocidad o desacelerar y mantener un buen control del vehículo.

Botas

Son altamente protectoras en el caso de una caída para las raspaduras, quemaduras especialmente de las piernas.

4.4.4. Planos y Ubicación de la Empresa.

(Ver Anexo No. 2 PLANOS)

4.5. Análisis del Ambiente Externo.

Una organización no existe ni puede existir fuera de un ambiente, fuera de ese entorno que le rodea; el análisis externo permite analizar las “Oportunidades” y “Amenazas” que el contexto puede presentarse en una empresa en una organización. Es decir hay circunstancias o hechos presentes en el ambiente que a veces representan una buena oportunidad que la organización podría aprovechar ya sea para desarrollarse o para resolver un problema. También puede haber situaciones que más bien representen “Amenazas” para la organización y que pueden hacer más graves sus problemas.

En el caso de *Condufacilmoto* voy a determinar las principales oportunidades que tiene al momento la empresa en formación y que se podrían aprovechar:

- Existen varias instituciones financieras y no financieras que proporcionan crédito para las pequeñas empresas y para los emprendedores, sin exagerados papeles y requisitos. En la formación de una empresa el aspecto económico es fundamental para su formación, ya que si no se consiguen recursos no se pueden formar las empresas;
- Las políticas económicas del gobierno central y de los gobiernos locales son de ayuda a la formación de empresas pequeñas con capacitación y crédito a través de la Corporación Financiera Nacional y otras instituciones gubernamentales, ya que este tipo de empresas proporcionan fuentes de trabajo especialmente a las personas de bajos recursos;
- En el Distrito Metropolitano de Quito se está presentando una coyuntura que es el aumento indiscriminado de vehículos, lo que indirectamente por problemas de movilidad aumentará el uso de las motocicletas lo que ayudara a la empresa en formación.

Las “Amenazas” y las “Oportunidades” son actividades que en gran medida están fuera del control de cualquier Organización.

Las Amenazas más representativas que pueden afectar al presente proyecto son:

- La economía mundial, especialmente la que se maneja como moneda base, el dólar norteamericano está enfrentando graves problemas que en algún momento pueden afectar a la economía de nuestro país;
- La competencia que tendría la empresa en formación, se trata de una organización formada hace unos cinco años aproximadamente, que por ser la única en el mercado se ha consolidado y ha crecido rápidamente en el mercado del Distrito Metropolitano de Quito;
- Las tardanzas en la aplicación total de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial que indica que para obtener o renovar una Licencia tipo A, previamente se debe aprobar un curso en una escuela de conducción de motocicletas.

4.5.1. Riesgo

Toda actividad conlleva un riesgo, ya que la actividad exenta de ello representa inmovilidad total. Pero aún, así todos nos quedamos en casa sin hacer nada y se detuviera toda actividad

productiva y de servicios, aún existiría el riesgo, no cabe duda que menores pero existirían. El riesgo cero no existe ⁵

Al determinar que toda actividad conlleva riesgo, y que en ninguna existe riesgo cero; en el ámbito empresarial los riesgos para una empresa en formación van a ser mayores, ya que no podemos establecer con exactitud cuántos y cuáles son, en referencia a *Condufacilmoto* puedo establecer dos riesgos los más importantes el financiero y el comercial.

El riesgo financiero considero que es el más importante si la empresa en formación no consigue los fondos para su constitución, (instalación); en el actualidad en el país se han incrementado las instituciones que conceden crédito a los emprendedores sin necesidad de realizar demasiados trámites burocráticos; pero, siempre existirá un riesgo de que por alguna circunstancia no se consigan los recursos financieros y el proyecto no pueda iniciar.

En lo referente al riesgo comercial, todos los estudios previos indican que existen las condiciones para que el negocio pueda tener una gran aceptación, ya que no existe mucha competencia, están dadas las condiciones para la implementación y luego el crecimiento del negocio, pero en el futuro pueden presentarse condiciones del ambiente externo como cambio de políticas económicas del gobierno, emisión de nuevas leyes, debilitamiento de la economía mundial y otros riesgos que pueden influir en la formación de la empresa.

4.5.2. Rivalidad con la Competencia.

En el Distrito Metropolitano de Quito, existe únicamente una empresa que tiene una escuela de conducción de motocicletas, la Asociación Ecuatoriana de Motociclismo Aemoto, una empresa al momento organizada y totalmente consolidada con 5 años de existencia; también tenemos personas naturales que ofrecen en forma particular la enseñanza para conducir motocicletas, este servicio lo ofrecen básicamente a través del internet y unos pocos por medio de los avisos clasificados de los periódicos de la ciudad.

Considero que la única competencia en este momento es la de Aemoto, con la que tenemos que disputar el mercado de la ciudad de Quito que felizmente es numeroso, por el número de personas que utilizan motocicleta para su movilización y que no se encuentra totalmente

⁵ Belmar, V. (2007). *Prevención de riesgos-Implantación de un sistema efectivo de control de riesgo operacional en la empresa* [En línea]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos13/progper/progper.shtml> [Consulta 14-09-2011]

aprovechado en un 100%. Esta disputa del mercado se tendrá que realizar tomando aspectos muy importantes como ofrecer un excelente servicio, bajar los costos administrativos, iniciar campañas publicitarias agresivas, contar con excelentes promociones; todo esto manejando un presupuesto razonable de una empresa que se encuentra iniciándose.

Para una organización siempre será difícil competir con el mercado donde los competidores están bien posicionados.

4.5.3. Poder de Negociación con los Usuarios.

En la actualidad, son los usuarios los que manejan la relación comercial; los que poseen un poder de negociación sobre los proveedores, los usuarios (clientes) no están dispuestos a que se los trate mal, a que las empresas no cumplan con sus expectativas y solo compran lo que necesitan y no lo que les ofrecen. A todo esto hay que agregar que en la mayoría de los casos, los productos o servicios que poseen una alta calidad no son los durables o eficientes en rendimiento, sino aquellos que se ajustan a los requerimientos del usuario es decir, los productos o servicios de calidad son aquellos donde el usuario percibe tal calidad.⁶

Condufacilmoto va ser una empresa que ofrecerá un servicio de formación en la conducción de motocicletas a todo tipo de usuarios que son el centro de la actividad económica en los que se tiene que preocupar la empresa, en los que tiene que invertir recursos económicos contratando, a un agente de ventas con el objeto de proporcionar al usuario toda la información que requiera, las facilidades para que pueda efectuar la adquisición del servicio y que lo pueda realizar en efectivo, cheque, tarjeta de crédito y si es necesario darle otro tipo de facilidades de pago que requiera.

Existe una frase que se debe cumplir a cabalidad en los negocios es que “el cliente siempre tiene la razón”.

4.6. Análisis de Factores Internos.

⁶ Infoservi. Artículos de Gestión-Marketing *Como negociar con cliente difícil* [En línea] Disponible en: <http://www.infoservi.com/infoservi/pdf> [Consulta 14-09-2011]

Los elementos internos que se deben analizar corresponden a las Fortalezas y Debilidades que se tiene respecto a la disponibilidad de recursos de capital, personal, activos, calidad del servicio, estructura interna y de mercado, percepción de los consumidores.

El análisis interno permite fijar las Fortalezas y Debilidades de la organización, realizando un estudio que permita conocer la cantidad y calidad de los recursos y procesos con que cuenta la organización.

Condufacilmoto es una empresa en formación, por lo consiguiente este análisis lo realizaré con posterioridad.

Las Fortalezas y las Debilidades son actividades internas que pueden ser controladas por la organización y de ser necesario se puede cambiar.

4.6.1. Administración de Recursos Humanos, Materiales y Tecnológicos.

Condufacilmoto para su funcionamiento requerirá de los siguientes recursos:

Cuadro No. 22 Recursos Humanos

| FUNCION/PUESTO | No. DE PERSONAS |
|-----------------------------|------------------------|
| Gerente General | 1 |
| Secretaria-Contadora | 1 |
| Instructores | 3 |
| Vendedor | 1 |
| Conserje-Guardián | 1 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado Por: El autor

Cuadro No. 23 Recursos Materiales

| BIENES INMUEBLES | Cant. | V. Unit. | V. Total |
|---|--------------|-----------------|-----------------|
| Terreno por el sector de Carcelén Bajo de 30 mts. de frente x 80 mts. de fondo.(2.400,00 metros cuadrados) | 1 | 18,75 | 45.000,00 |
| Construcción de Oficinas (548 metros cuadrados) | 1 | 230,00 | 126.040,00 |
| Motos de 125 c.c | 5 | 1.600,00 | 8.000,00 |
| Estaciones de Trabajo | 5 | 247,00 | 1.235,00 |
| Sillas Giratorias | 4 | 94,00 | 480,00 |
| Archivadores de 2 gavetas | 2 | 150,00 | 300,00 |
| Cajas de herramientas | 2 | 160,00 | 320,00 |
| Extintores de 15 libras | 2 | 52,00 | 104,00 |
| Sillón ejecutivo | 1 | 184,00 | 184,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado: El autor

Cuadro No. 24 Recursos Tecnológicos

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|--|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Computadores características mínimas: Procesador Intel Core i3, Disco duro 500 Gb, Memoria Ram 4Gb. Velocidad 1Gb. DVD Writer | 6 | 700,00 | 3.500,00 |
| Impresoras Láser características mínimas velocidad 30 hojas/ minuto. | 2 | 303,00 | 606,00 |
| Software de sistema de facturación. | 1 | 1.200,00 | 1.200,00 |
| Software paquete contable | 1 | 600,00 | 600,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación

Elaborado: El autor

CAPÍTULO V

5. PLAN DE MARKETING

El plan de marketing es una herramienta que sirve para desarrollar de mejor manera la oportunidad de un negocio y las ventajas competitivas que se pueden relacionar con el mismo, lo que nos permitirá concebir de una mejor forma, como debemos introducirnos en el mercado, potenciando a la empresa.

Las estrategias de *Condufacilmoto* serán efectuar un análisis del negocio, determinar el objetivo de las ventas, el mercado meta y estudiar el servicio, precio, plaza y la promoción.

5.1. Análisis del Negocio.

La empresa *Condufacilmoto* está concebida para que preste un servicio a la comunidad del Distrito Metropolitano de Quito, para que las personas que realizan su movilización diaria en motocicleta lo puedan hacer en forma más rápida y segura, a través de la implantación de una escuela para la conducción de motos; si se comienza hacer cumplir con lo que establece la Ley de Transito Transporte Terrestre y Seguridad Vial, todos los usuarios tendrán la obligación de obtener su licencia por primera ocasión o para renovarlo a través de la aprobación de un curso en una escuela de conducción.

Del análisis del mercado realizado, se ha establecido que únicamente existe una empresa legalmente establecida que presta este servicio, lo que facilitará la creación e implantación de nuestro negocio, ya que hay un gran nicho de mercado.

Todos los ciudadanos estamos conscientes que al capacitarse en una escuela de conducción a los conductores de motos y carros, necesariamente habrá una disminución en los índices de accidentes de tránsito en la ciudad; desde el punto de vista financiero al no existir demasiada competencia y al realizar técnica y planificadamente la implantación del negocio, considero que el mismo tiene excelentes posibilidades de salir adelante y consolidarse en el mercado de la ciudad de Quito.

5.2. Objetivo de Ventas.

Puesto que los objetivos de ventas tienen un gran impacto en la empresa, deben ser simultáneamente alcanzables y constituir un reto. En definitiva deben basarse en una estimación de las oportunidades del mercado, siendo realistas, sin apuntar a metas no realizables que puedan provocar decepción y sin promover, tampoco los que son demasiados fáciles de lograr y que no incitan a una mejora continua.

Hay que especificarlos en el tiempo, los objetivos a largo plazo son necesarios para planificar la dirección futura de la empresa en áreas como equipamiento, personal y capital. Además, los incluidos en el primer año condicionarán a los del siguiente.

También es preciso que los objetivos sean medibles, lo que supone que puedan ser expresados en término de la moneda legal vigente y unidades vendidas o servicios prestados.⁷

Condufacilmoto se ha propuesto los siguientes objetivos de ventas, a partir de su implementación:

- Aumento del volumen de ventas a través de una bien diseñada campaña de publicidad por medio de la radio, la prensa escrita y hojas volantes. El volumen de ventas de una empresa determina el grado de desarrollo de esta, el objetivo será llegar de \$ 120.360,00 anuales en el primer año;
- Posicionar la imagen de la empresa, este objetivo siempre estará vinculado al volumen de ventas que obtenga;
- Posicionarse en el mercado, especialmente en los sectores del Distrito Metropolitano en los que todavía no ha incursionado con fuerza la competencia;
- Promocionar los cursos de conducción especialmente a nivel empresarial en empresas de venta de comida rápida, entrega de correspondencia y mensajería.

⁷ Morera, J. (2009). *El plan de marketing* [En línea]

Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos15/plan-marketing/plan-marketing.shtml> [Consulta 21-09-2011]

5.3. Objetivos y Estrategias de Mercadotecnia

Si consideramos que las estrategias delinear las acciones específicas de mercadotecnia que son recomendables para alcanzar los objetivos, entonces *Condufacilmoto* tendrá que establecer las siguientes estrategias para alcanzar los objetivos propuestos:

- Una estrategia local, el servicio que va prestar *Condufacilmoto* es a nivel local únicamente para el Distrito Metropolitano de Quito, entonces desarrollaremos una estrategia que abarque únicamente el ámbito local;
- De igual manera tenemos que implementar una estrategia estacional, estableciendo las fechas en las que va a comenzar a funcionar la empresa, cuando se va a promocionar el servicio que se va a prestar, proponiendo una pequeña campaña de publicidad;
- También tenemos que implementar una estrategia del mercado en base al estudio realizado para determinar el mercado de la ciudad de Quito, al que está dirigido el servicio que se piensa proporcionar;
- Tendremos que determinar una estrategia de precio considerando un factor si se fijarán precios inferiores o superiores a los de la competencia, ambas estrategias pueden originar resultados satisfactorios. *Condufacilmoto* establecerá precios menores a los de la competencia para poder ingresar al mercado; pero obviamente precautelando que los ingresos permitan el despegue de la empresa;
- Otra de las estrategias a implementar es la de penetración y cobertura, ofreciendo cursos interesantes, y a costos bajos que recojan todas las inquietudes de los estudiantes y los requerimientos de la Ley de Tránsito vigente;
- Por último estableceremos una estrategia de publicidad en la que pueda intervenir prensa escrita, radio y hojas volantes y con costos que sean manejables en nuestro presupuesto; no tomaremos la publicidad por televisión debido a su alto costo.

5.4. Posicionamiento.

Posicionar correctamente un servicio en el mercado consiste en hacerlo más deseable, compatible, aceptable y relevante para el segmento meta, diferenciándolo del ofrecido por la competencia; es decir, ofrecer un servicio que sea efectivamente percibido como “único” por los clientes.

Un servicio, al estar bien posicionado, hace que el segmento lo identifique perfectamente con una serie de deseos y necesidades en su propia escala de valores haciendo que el grado de lealtad del mismo sea mayor y más fuerte respecto a los ofrecidos por los competidores.⁸

Codufacilmoto se posicionará en el mercado siguiendo las siguientes estrategias:

- Con un atributo específico de servicio, que exista más horas de práctica de mecánica de motos en los cursos, para que los alumnos cuando salgan estén capacitados de realizar el mantenimiento y pequeños arreglos en sus motos y que no sea necesario llevar la motocicleta a un taller, lo que le representará un ahorro económico;
- Que en la cafetería de la escuela se ofrezca café gratis durante los recesos;
- Entregando camisetas con el logotipo de la empresa a los participantes de cada curso.

Considero que estos pequeños adicionales ayudarán a gravarse en la mente de los clientes los servicios que prestará la empresa, lo que beneficiará a la misma, para que pueda posicionarse en el mercado de escuelas de conducción de motos en la ciudad de Quito.

5.5. Producto o Servicio.

El servicio que *Condufacilmoto* brindará es dictar cursos de manejo para motocicletas en el Distrito Metropolitano de Quito, dirigido a hombres y mujeres de 18 a 55 años, la empresa estará ubicada en el sector norte de la ciudad.

Cursos que ofrecerá:

- Curso básico de conducción;
- Curso avanzado de conducción;
- Curso dirigidos a empresas.

Objetivos

- Proporcionar a los conductores de motocicletas del Distrito Metropolitano de Quito conocimientos teóricos, prácticos y de calidad, que le permita conducir con todas las garantías técnicas y formativas;
- Hacer cumplir con lo que establecen los artículos 92 y 93 de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial;

⁸ Hernández, J. (2008) *Marketing de servicios* [En línea]
Disponibile en:
<http://www.monografias.com/trabajos6/mase/mase.shtml> [Consulta 4-10-2011]

- Bajar el índice de accidentes de tránsito en la ciudad de Quito.

Estrategias

- Contar con la infraestructura física de aulas, una pista para las clases prácticas que sean confortables, una cafetería que cuenten con todas las normas de seguridad y que estén acorde a las necesidades y expectativas de los clientes;
- Contar con un equipo de motocicletas nuevas que se encuentren técnica y mecánicamente aptas para dictar los cursos;
- Se realizará una estricta selección para contratar al personal de instructores que se encuentren altamente capacitados para dictar los diferentes cursos;
- La capacitación del personal de instructores tiene que ser permanente;
- Contar con una pequeña biblioteca con textos afines de los temas que se dictarán en los cursos;
- Disponer de computadores, proyectores, impresoras y equipos que sirvan de base para que los instructores puedan dictar los cursos con tecnología y calidad;
- Establecer un programa de promoción, para el inicio de actividades de la empresa pero que se encuentre dentro del presupuesto establecido;
- Dictar los cursos en las propias instalaciones de los clientes especialmente cuando se trate de empresas, con esta estrategia se ayudará a los clientes a bajar costos y especialmente la pérdida de tiempo de sus empleados, por los traslados que tendrían que realizar.

5.6. Precio.

“Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o un servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”.⁹

Condufacilmoto, fijara sus precios en base a la encuesta realizada a la población, los mismos que estarán en los parámetros de \$. 80,00 a \$. 130,00 dentro del valor debe constar un margen aceptable de utilidad que le permita seguir operando a la empresa, también se tomará en cuenta los precios de la competencia y los nuestros tendrán que ser un poco más bajos.

⁹ Baca Urbina, G. (2005) *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill, cuarta edición pag. 46.

El precio inicial de los cursos para la conducción de motocicletas será establecido para el periodo de un año, transcurrido este periodo y en base a los resultados existentes se realizará una proyección de los precios tomando en consideración las principales fuerzas tradicionales que influyen en los precios como son: costos, competencia y demanda y en el caso de nuestro país la inflación anual.

El precio de un servicio debe tener relación, con el logro de las metas organizacionales.

Objetivos

- Establecer costos reales de acuerdo al mercado local, para enfrentar adecuadamente a la competencia;
- Tratar de mantener estable el precio del servicio en el primer año;
- Estrategias;
- Optimizar al máximo los recursos de la empresa, a fin de generar el menor costo posible, sin descuidar la calidad en el servicio;
- Firmar contratos con nuestros colaboradores, empleados e instructores por un año como mínimo;
- Promover las ventas, especialmente en contratos con empresas públicas o privadas.

5.7. Plaza.

Todas las organizaciones ya sea que produzcan bienes o servicios tangibles o intangibles, tienen interés en las decisiones sobre la plaza también conocida como canal, sitio, entrega, distribución, ubicación o cobertura.

Los canales son todos los medios de los cuales se vale la mercadotecnia para hacer llegar los productos o servicios hacia los clientes o consumidores en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos.

Los canales de distribución son totalmente diferentes cuando se trata de la distribución de bienes, que la prestación de servicios, ya que inclusive algunos de los servicios son intangibles. La generalización usual que se hace sobre la distribución del servicio es que la venta directa es el método más frecuente y que los canales son cortos. La venta directa es el método más frecuente en algunos mercados de servicios, pero muchos canales de servicios contienen uno o más intermediarios, los intermediarios son comunes.

El canal más frecuente utilizado en las organizaciones de servicios es el que opera a través de los intermediarios.

Condufacilmoto en referencia a la encuesta realizada a la población que conduce motocicleta en el Distrito Metropolitano de Quito, determinó que el 72% de la población se inscribiría en un curso de conducción de motos para sacar o renovar una licencia, la demanda potencial es muy alta.

La empresa utilizará naturalmente la venta directa que considero es la más apropiada ya que el proveedor va donde el cliente. El servicio personalizado que pueda dar la empresa al cliente es importante, en virtud que el vendedor podrá satisfacer todas las inquietudes sobre el servicio que quiere brindar a los interesados y considero que se podrá conseguir más clientes, especialmente a empresas públicas y privadas que pueden demandar el servicio.

Los objetivos serán:

- Hacer llegar la propuesta de Condufacilmoto al 72% de la población de la ciudad de Quito, que es nuestro mercado potencial;
- Crear una base de datos, de clientes de Condufacilmoto para enviar información y promociones futuras.

Estrategia

- Preparar una propuesta técnica y económica sobre el número, cantidad, valor, pensum de cada curso de la escuela a los clientes potenciales del Distrito Metropolitano de Quito, en medida de las posibilidades la propuesta se entregará personalmente a través de un vendedor, otorgando especial atención a las empresas de comida rápida, Courier, etc.

5.8. Promoción.

“La promoción es el conjunto de actividades, técnicas y métodos que se utilizan para lograr los objetivos específicos, como informar, persuadir o recordar al público objetivo, acerca de los productos y/o servicios que se comercializan”¹⁰.

¹⁰ Thompson, I. (2005) *Definición de Promoción* [En línea]
Disponble en:
<http://www.pronegocios.net/mercadotecnia/promoción-definición-concepto.html>.

El objetivo de una promoción es ofrecer al consumidor un incentivo para la compra o adquisición de un producto o servicio a corto plazo, lo que se traduce en un incremento puntual de las ventas.

Condufacilmoto es una empresa que va a comenzar a funcionar por lo consiguiente tenemos que realizar todas las actividades técnicas y métodos para promocionar el servicio que queremos brindar a nuestros clientes, vamos a considerar las siguientes variables para que nuestra promoción tenga éxito:

- Tenemos que realizar la promoción con originalidad aportando una gran dosis de novedad e innovación, caso contrario correremos el riesgo de pasar desapercibidos;
- Tenemos que identificar plenamente cual es el mercado al que está dirigido el servicio que estamos ofreciendo, y a ellos direccionar nuestras promociones;
- Tenemos que ser proactivos y saber aprovechar todas las oportunidades que surjan.

Para alcanzar estas metas nos hemos propuesto los siguientes objetivos:

- Generar ventas;
- Incrementar las ventas;
- Contrarrestar acciones de la competencia;
- Conseguir auspiciantes;
- Generar liquidez económica;

Utilizaremos las siguientes estrategias:

- La mejor publicidad que puede tener una empresa, es brindar un excelente servicio, ya que los clientes satisfechos se encargaran de difundir la buena noticia, además esta publicidad no tiene ningún costo; por tanto esta va ser nuestra primera estrategia;
- Entrenar al vendedor para que sea amable, servicial y persuasivo, para que pueda tener todas las herramientas necesarias que le permitan cerrar una venta. Se pondrá especial atención en su expresión oral, vestuario y dominio de técnicas en ventas;
- Utilizaremos instrumentos específicos, como las presentaciones de ventas, exhibiciones en un punto de venta, los anuncios especiales, las presentaciones comerciales, las ferias, las demostraciones, los catálogos, los paquetes de prensa, los carteles, los concursos, las bonificaciones y los cupones de propaganda.

5.8.1. Estrategia de comunicación.

Si consideramos que estrategia de comunicación es:

Un espacio para compartir y discutir acerca del papel de la planificación estratégica de la comunicación, en cualquiera de los ámbitos y planteamientos.¹¹

Condofacilmoto utilizara las siguientes estrategias de comunicación:

- En el marketing directo, utilizaremos el buzón para dejar cartas de presentación de la empresa en la que constará el logotipo, la dirección, la dirección electrónica, teléfonos de la empresa; en esta carta les indicaremos todos los servicios que ofrecemos con sus bondades, alternativas, horarios y lógicamente los costos y formas de pago, estas cartas se entregarán en los domicilios de las personas en las que alguno de sus miembros tengan una moto, también se entregará a las empresas del sector norte de la ciudad y valles, invitaremos aproximadamente a 500 personas a un coctel de inauguración de la empresa, dentro de este grupo de invitados, trataremos que se encuentren los gerentes de las empresas cuyos empleados realizan trabajos que tiene relación con las motocicletas como mensajería, distribución de comida rápida, correos y otros;
- Conscientes de la importancia que tiene el internet que es el medio más económico y mejor dotado de información en la actualidad, crearemos nuestra página web para promocionar nuestra escuela;
- En publicidad se realizará cuñas radiales, afiches, hojas volantes, camisetas, llaveros;
- El apoyo publicitario se lo mantendrá durante todo el año, alcanzando su punto más alto en la etapa de introducción; luego se reducirá un poco para efectuar una evaluación de la estrategia publicitaria;
- En los anuncios publicitarios se recalcará nuestro eslogan “Aprenda a conducir motos con facilidad”; y,
- Tenemos que crear programas diferenciados para clientes especiales en nuestro caso son las empresas que su negocio tiene alguna relación con las motocicletas.

Al aplicar estas estrategias de comunicación nuestro objetivo principal es facilitar el desarrollo, traslado y aprovechamiento adecuado y oportuno de la información interna y

¹¹ Monerris, A. (2011) *Estrategia de la comunicación* [En línea]
Disponible en:
<http://www.strat-comm-blogspot.com/>

externa de la empresa, a nuestros clientes o potenciales usuarios para que al momento que deseen tomar una decisión, lo hagan teniendo en sus manos la información adecuada y escojan la alternativa apropiada para sus intereses y que lógicamente va ser Condufacilmoto.

5.8.2. Estrategia de Entrega del Servicio.

La empresa considera que la mejor estrategia que podemos utilizar en la entrega del servicio es proporcionar una atención y servicio al cliente de manera consistente y con la más alta calidad que nuestros competidores, cumpliendo o superando las expectativas de calidad en el servicio a los clientes, las mismas que se forman por las experiencias pasadas, recomendaciones verbales y publicidad de la empresa. Los clientes eligen a los proveedores sobre esta base y después de recibir el servicio, lo comparan con el ofertado. Si el servicio es inferior al esperado, perderemos al cliente, pero si el servicio se cumple o supera las expectativas tendremos un cliente satisfecho.

Un buen servicio no es solo sonreír o ser amable, Condufacilmoto va dar calidad en todo lo que hace, es decir vamos a dar calidad en el servicio, dando más al cliente de lo que espera, puntualidad, información, cumplir con todas las expectativas lo que hemos prometido, atender bien al cliente en cada instante que hace contacto con nosotros, y sobre todo dar una formación técnica de calidad.

Es importante que el cliente reciba un servicio de calidad en nuestra empresa, que tenga una buena impresión, ya que seguramente va a recomendar nuestro servicio a otras personas y va hablar bien de cómo lo hemos tratado, y la experiencia y solvencia formativa impartida que tuvo con nosotros.

Para mejorar la calidad del servicio la empresa va a capacitar y motivar a nuestro personal, en forma permanente para que el trato al cliente sea lo mejor en todo momento y se desarrolle un pensamiento de mejoramiento continuo en la empresa, innovando y mejorando constantemente el sistema de atención al cliente.

Otros elementos que vamos a tomar en cuenta para mejorar la atención a los clientes son:

- Proporcionar a los empleados entrenamiento, generar compromiso, incentivos, actitudes, trabajo en equipo, imagen personal facilitándoles uniformes;

- Establecer políticas y procedimientos en la empresa donde se tome en cuenta la opinión de los clientes que siempre proporcionan información valiosa para efectuar cambios o correctivos;
- Proporcionar cursos de Relaciones Humanas, atención y servicio al cliente, al personal que va a tener contacto directo con el cliente;
- Contar con un espacio físico adecuado, que las instalaciones de la escuela cuenten con ventilación, iluminación conveniente, que el nivel de ruido sea el correcto, que la pintura de paredes y muebles tengan colores adecuados;
- Establecer un buzón de sugerencias, o reclamos directos de los clientes. Un reclamo razonable que realice un cliente lo tenemos que tomar como un favor que nos realiza, ya que nos indica en lo que estamos fallando y los cambios que podemos realizar para no perder más clientes.

5.9. Logotipo

Gráfico No. 14 Logotipo de la empresa

APRENDA A CONDUCIR MOTO FACIL



Con el logotipo de la empresa queremos indicar a nuestros clientes que aprender a conducir una motocicleta es fácil, y que mejor si aprende de una forma técnica con instructores de calidad en nuestra escuela.

5.10. Presupuesto del Plan de Marketing

Cuadro No. 25 Presupuesto Plan de Marketing

| No. | MEDIO | DESCRIPCION DE LA ACCION | CANTIDAD | VALOR |
|-----|----------------|---|--------------|-----------------|
| 1 | Imprenta | Impresión de hojas membretadas con sobres en 75 grs. con logotipo de la empresa full color. | 1.000 | 400,00 |
| 2 | Proveedor | Creación de un portal web pequeño de la escuela que sirva para brindar información sobre costos, requisitos y noticias de la empresa. | 1 | 2.000,00 |
| 3 | Imprenta | Elaboración de material POP hojas volantes papel couche de 115 grs. En tamaño 1/2 Inen. | 20.000 | 350,00 |
| 4 | Imprenta | Elaboración de material POP Afiches en papel couche de 200 grs. En tamaño Inen. | 2.000 | 180,00 |
| 5 | Imprenta | Elaboración del manual de uso de imagen y logotipo. | 1 | 800,00 |
| 6 | Empresa | Producción de una cuña para radio de 30 segundos. | 1 | 1.000,00 |
| 7 | Radio | Trasmisión de la cuña 3 veces al día durante un mes. En las radios América y Canela en horario estelar. | 1 | 1.800,00 |
| 8 | Empresa | Diseño de banners para web | 1 | 150,00 |
| 10 | Empresa | Diseño de arte para publicación en la prensa. | 1 | 150,00 |
| 11 | Prensa escrita | Publicación sábado y domingo durante un mes en el Comercio sección de Avisos Clasificados. | 1 | 2.000,00 |
| 12 | Redes sociales | Publicidad a través de Facebook y Hotmail todos los días durante 90 días. | 1 | 100,00 |
| 13 | Empresa | Confección de 2 Rollups de 2,00 x 0,80 metros. | 2 | 140,00 |
| 14 | Empresa | Confección de Stickers para vehículos. | 200 | 300,00 |
| | | | TOTAL | 9.370,00 |

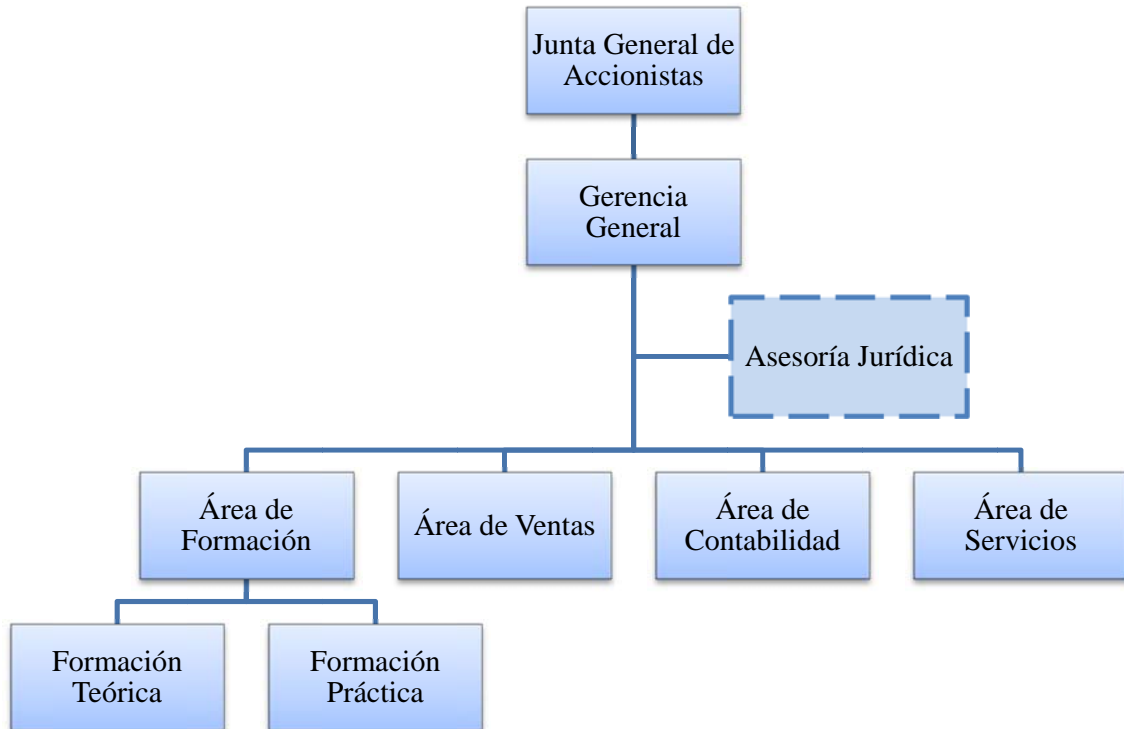
Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

CAPÍTULO VI

6. ORGANIZACIÓN Y SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN

6.1. Organigrama Estructural de la Empresa.

Esquema No. 1 Organigrama Estructural de la Empresa



6.2. Personal Administrativo.

El personal requerido para que la escuela de conducción de motos pueda comenzar a funcionar adecuadamente es:

- Gerente General, el mismo que debe ser nombrado por la Junta General de Accionistas, es importante que tenga la debida experiencia y formación adecuada;
- Asesor Jurídico, el mismo que será contratado para que asesore a la empresa en casos específicos, y no será funcionario de planta de la empresa;
- 3 Instructores;
- 1 Secretaria-Contadora;

- 1 Vendedor;
- 1 Conserje-Guardián.

La empresa pretende funcionar de lunes a sábado con el siguiente horario, de lunes a viernes de 8H30 a 18H00 y sábado de 8H30 a 13H00.

Deseamos contar con un grupo de trabajo joven y dinámico, que tenga mucho deseo de superación y muchas ganas de involucrarse con la empresa y con nuestro proyecto, tenemos la idea que en un periodo de 3 años se realice un análisis del funcionamiento de la empresa y se invite a los trabajadores especialmente a los instructores para que pasen a formar parte de la empresa en calidad de socios; los montos de participación se analizaran en una Junta General de Accionistas para que decida si se efectúa un aumento de capital o si se realicen adquisiciones que requiera la empresa.

6.3. Manual de Funciones.

(Ver Anexo No. 3 MANUAL DE FUNCIONES)

Junta General de Socios

Es el órgano de mayor jerarquía de la empresa y sus principales funciones son las siguientes:

- Designar y remover al Gerente;
- Aprobar las cuentas y los balances que presente el Gerente;
- Resolver la forma en que se va a repartir las utilidades anuales;
- Resolver la amortización de las partes sociales;
- Aprobar la cesión de las partes sociales y la admisión de nuevos socios;
- Decidir sobre aumento o disminución de capital y la prórroga del contrato social;
- Resolver sobre la disolución anticipada de la Compañía;
- Acordar la exclusión de socios previstos en el art. 81 de la Ley de Compañías;
- Disponer que se entablen las acciones legales correspondientes en contra del Gerente en caso de determinar irregularidades en la administración.

Las Juntas Generales son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía, previa convocatoria del Administrador o Gerente.

6.4. Estructura Legal.

Una vez analizada la Ley de Compañías, de cuál es el tipo de empresa que más conviene a nuestros intereses, hemos determinado que la Compañía de Responsabilidad Limitada es la que cumple con los requerimientos de estructura y principalmente los objetivos planteados por Condufacilmoto.

La Compañía de Responsabilidad Limitada es la que puede constituir con un mínimo de 2 socios y un máximo de 15, en nuestro caso lo haremos con 4 al principio; como lo indique anteriormente existe un proyecto que luego del funcionamiento de 3 años de la empresa, los empleados puedan pasar a formar parte de la misma en calidad de socios.

En las compañías de Responsabilidad Limitada a los integrantes de la empresa se llaman socios y el capital se divide en 400 participaciones de \$. 1,00 cada una, los socios responden las obligaciones sociales únicamente hasta por un monto de sus aportaciones individuales.

Realizan el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá las palabras “Compañía Limitada” o sus abreviaturas.

El capital mínimo para la constitución de compañías de Responsabilidad Limitada es de \$. 400,00 el mismo que deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos el 50% del valor nominal de cada participación, las participaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles e inmuebles e intangibles, incluso en dinero y especies a la vez.

Las participaciones comprenden los aportes de capital, que son iguales, acumulativos e indivisibles. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que conste, necesariamente, su carácter no negociable y el número de participaciones que por su aporte le corresponde.

La compañía de Responsabilidad Limitada podrá tener como finalidad las realizaciones de toda clase de actos civiles, o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por la ley, excepción hecha en operaciones de banco, seguro, capitalización y ahorro.

El nombre en este tipo de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía, las denominaciones sociales se rigen por los principios de “propiedad”

y de “inconfundibilidad” o “peculiaridad”, en nuestro caso el nombre de la empresa será “Condufacilmoto Compañía Limitada”.

El principio de “propiedad consiste en que el nombre de cada compañía es de su dominio, es de su 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 de cualquier otra sociedad, para el control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías.

6.5. Constitución de la Empresa.

Para efectuar la constitución de una empresa de Responsabilidad Limitada se deben realizar varios trámites en la Superintendencia de Compañías y fuera de ella y que son los siguientes:

- A través del internet o personalmente en las oficinas de la Superintendencia de Compañías, Intendencias o Ventanillas a nivel nacional puede solicitar la reserva del nombre que ha pensado para la compañía; la misma que tiene que ser aprobada el mismo día de su presentación;
- Tiene que abrir la cuenta de integración en cualquier banco del domicilio principal de la compañía, con los montos que cada socio va aportar, esto es temporal. Si son cuatro como en nuestro caso el monto de aportación de cada uno es del 25%;
- Con la reserva del nombre acude donde un abogado en lo posible societarista, quien elabora la minuta y con esta acude donde el Notario para elevar la minuta a escritura pública, luego trae 3 ejemplares de la escritura y presenta en las oficinas de las Superintendencia de Compañías;
- Está escritura ingresa al Departamento Jurídico, donde el especialista revisa y de no existir observación se emite la Resolución y el Extracto;
- Se retira del Centro de Atención al Usuario (CAU) el extracto, las escrituras para publicar el extracto de la Resolución en uno de los periódicos de mayor circulación del domicilio principal de la compañía;
- Se realiza la primera junta de socios, la misma que nombra a los Administradores de la compañía, el Representante Legal, al Presidente y Gerente General;
- Luego tiene que llevar las escrituras, el extracto, la publicación, los nombramientos de los Administradores, el acta de la Junta al Registro Mercantil para su respectiva inscripción;

- Con todos los documentos que se registraron en el Registro Mercantil, más la publicación del extracto y una factura del pago de agua potable, luz o teléfono, más el formulario del SRI 01-A debidamente llenado con la información requerida se ingresa nuevamente a las oficinas de la Superintendencia, en la misma se registra la nueva compañía y le entrega al usuario los siguientes documentos de la nueva compañía:
 - Nómina de Accionistas;
 - Certificado de Cumplimiento de Obligaciones;
 - Actos jurídicos;
 - Datos generales de la compañía;
 - Con los documentos indicados en el punto anterior más el formulario O1-A del Servicio de Rentas Interno SRI procede a sacar el número del Registro Único de Contribuyentes RUC de la nueva compañía.

Con todos estos trámites la nueva empresa puede empezar a funcionar legalmente.

6.6. Patente Municipal.

En la actualidad conocida como Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de cualquier actividad económica en el Distrito Metropolitano de Quito (LUAE).

Documento habilitante para el ejercicio de cualquier actividad económica en el Distrito Metropolitano de Quito, que integra las autorizaciones de turismo, prevención de incendios, permisos de sanidad, publicidad exterior, uso y ocupación del suelo y ambiental¹².

Para obtener el LUAE es necesario presentar los documentos que detallamos a continuación, en la Administración zonal en el que se encuentre ubicada la compañía; en nuestro caso es la administración zonal norte:

- Escritura de constitución de la Compañía (original y copia);
- Original y copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías;
- Copias de las cédula de ciudadanía y papeleta de votación del Representante Legal;
- Número de clave catastral del lugar donde va a funcionar la compañía.

¹² La ciudad (2011) Invierta en Quito [En línea] Disponible en:
http://www.quito.gob.ec/la-ciudad/invierta/354.como_invertir.html

Con estos documentos se adquiere una especie valorada y se la llena, para luego ingresar con todos los documentos en la ventanilla de la Administración Zonal Norte; los funcionarios del Municipio revisan la documentación, y le comunican el valor que tiene que cancelar, y al siguiente día proceden a la entrega de la Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de actividades económicas, luego de lo cual se solicita un certificado de no tener deudas con el Municipio de Quito.

Este certificado y el LUAE se ingresan con otros documentos a la Superintendencia de Compañías.

6.7. Trámites Laborales.

En este punto tenemos que tener muy en cuenta todos los trámites que tenemos que realizar para contratar a nuestros colaboradores proporcionándoles todas las seguridades a que tienen derecho de acuerdo a las leyes vigentes; inclusive en este Gobierno se ha establecido en concordancia con los resultados de la última consulta popular, que el patrono que no afilie a sus trabajadores podrá ir a la cárcel.

Los trámites a seguir son los siguientes:

- Se debe abrir un número patronal en el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social); para la correspondiente afiliación de los empleados y el respectivo aporte mensual;
- Se debe elaborar los respectivos contratos de trabajo, de todos los empleados, y estos se los debe registrar en el Ministerio de Relaciones Laborales.

CAPÍTULO VII

7. PROCESO FORMATIVO

7.1. Especificaciones del Servicio.

La empresa busca fomentar una mejor cultura vial en la que cada vez sean más los motociclistas que manejen correcta y responsablemente, respetando las normas de la Ley Orgánica de Tránsito, Transporte Terrestre y Seguridad Vial y su Reglamento General.

La técnica que piensan desarrollar nuestros instructores, más la información que se dé a todos los usuarios de motocicletas hasta los 55 años que nunca han vivido la experiencia de conducir, va a ser muy positiva, tratando de crear en ellos la cultura de una conducción responsable.

Condufacilmoto va a ser la pionera en impartir cursos de “Manejo Seguro” que ha dado resultados extraordinarios en los lugares donde se ha aplicado.

A través del curso de Manejo Seguro, la empresa certifica a los participantes que después de las horas de entrenamiento, los usuarios adquieren la seguridad y los conocimientos teórico-prácticos para conducir motocicletas, y poder circular por cualquier lugar del territorio nacional sin ningún problema.

Otro valor fundamental que la empresa busca promover es la Armonía Vial que principalmente es el respeto por la vida, con esta información trataremos de promover a todos los usuarios de vehículos como motocicletas, autos etc. Incluso a peatones o pasajeros que utilizan autobuses que día a día circulan en las calles y avenidas del Distrito Metropolitano de Quito, de que seamos más conscientes y que todos los involucrados demos la importancia de que exista armonía y respeto por los demás.

7.1.1. Clases teóricas sobre la Ley de Transporte Terrestre, Transito y Seguridad Vial.

Luego de realizar un exhaustivo análisis de la Ley, Reglamento y Ley Reformatoria los artículos que se van analizar son los siguientes:

- Ley Orgánica de Transporte Terrestre y Seguridad Vial;
- Análisis de los artículos 1-2-4-7-9 y 10;

- De los Organismos del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial;
- Análisis del artículo 13;

- De las comisiones provinciales de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial;
- Análisis del artículo 30;

- De las competencias de las Municipalidades;
- Análisis del artículo 13 y 30 de la Ley Reformatoria de Tránsito;

- De las licencias de conducir;
- Análisis de los artículos del 89 al 100;

- De las penas;
- Análisis de los artículos 123-124 y 125;

- De las Contravenciones;
- Análisis de los artículos del 138 al 146;

En este punto se analizarán todas las contravenciones y que son las siguientes:

Cuadro No. 26 Contravenciones de la Ley de Tránsito

| TIPO DE CONTRAVENCION | MULTA RBU | REBAJA DE PUNTOS |
|-----------------------------------|------------------|-------------------------|
| Leves de Primera Clase | 5% RBU | 1.5 Puntos |
| Leves de Segunda Clase | 10% RBU | 3 Puntos |
| Leves de Tercera Clase | 15% RBU | 4.5 Puntos |
| Graves de Primera Clase | 30% RBU | 6 Puntos |
| Graves de Segunda Clase | 40% RBU | 7.5 Puntos |
| Graves de Tercera Clase | 50% RBU | 9 Puntos |
| Contravenciones Muy Graves | 1 RBU | 10 Puntos |

Fuente: Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial
 Elaborado por: El autor

- Del juzgamiento de las Contravenciones
- Análisis de los artículos 178 y 179.

- De la Educación Vial y Capacitación
- Análisis del artículo 185.

- De las Escuelas de Conducción
- Análisis de los artículos 188 y 189.

Del Reglamento.

- De las licencias y permisos de conducir
- Análisis de los artículos 121-122-123 y 127.

- De la Licencia, pérdida de puntos y restitución
- Análisis de los artículos 145-146 y 148.

- De la anulación, revocatoria y suspensión de licencias de conducir
- Análisis del artículo 149.

- De los límites de velocidad
- Análisis del artículo 192 literal 4.

- De los motociclistas y similares
- Análisis del artículo 284.

- De los pasajeros (as) de motocicletas, motonetas, bicimotos, Tricar y Cuadrimotos
- Análisis de los artículos 300 y 301.

- De la contaminación por emisión de gases de combustión.
- Análisis de los artículos 326-327 y 328.

7.1.2. Clases Teóricas de Educación Vial.

El esquema mediante el cual los Instructores de la escuela de conducción dictarán las clases teóricas de Educación Vial es el siguiente:

Introducción

Históricamente la educación vial ha sido un tema que de una u otra manera ha preocupado tanto a nivel social como educativo. A nivel social, por las consecuencias socio-económicas derivadas de los accidentes de tránsito y a nivel educativo por la tarea preventiva que se puede realizar desde la escuela.

Concepto

Podemos definir la Educación Vial como parte de la educación social, siendo una eficaz base de actuación ciudadana, dado que trata de crear hábitos y actitudes positivas de convivencia, de calidad de vida, de calidad medio ambiental y la Seguridad Vial.

Objetivos

- Evitar los accidentes de tránsito de peatones, viajeros y conductores en el Distrito Metropolitano de Quito;
- Crear actitudes de prevención y conocer y emplear técnicas defensivas en la relación con el tránsito;
- Conocer las normas de circulación en la ciudad y tener un comportamiento adecuado como conductor en el uso de las vías públicas;
- Utilizar adecuadamente y con sentido de responsabilidad el transporte público y privado;
- Crear actitudes de respeto a las normas y hacia la Policía Metropolitana que es la institución que dirige el tráfico en la ciudad, de acuerdo a las competencias actuales;
- Crear hábitos de prudencia en relación al tránsito;
- Identificar los principales grupos de riesgo y analizar donde y cuando se producen los accidentes de tránsito;
- Valorar las campañas que realizan varias instituciones sobre Educación Vial;

Contenidos

Módulo 1

- Concepto de educación;
- Formas de uso de la vía pública;
- Señales de tránsito;
- Señales del policía de tránsito;
- Señales luminosas;
- Señales verticales y horizontales;
- Niveles de preferencia en un cruce.

Módulo 2

- Usuario de la vía pública, el peatón y revisión de normas;
- Pasajeros, normas y conductas apropiadas;
- Transporte de pasajeros, deberes y derechos;
- Accidentes, causas y modos de prevenir;
- La ciudad y el campo, características del tránsito, reglas de circulación urbana y rural;
- Actitudes de riesgo al conducir, consumo de alcohol, drogas, uso de celular, y exceso de velocidad;
- Licencia de conducir.

Módulo 3

- La educación vial en el Distrito Metropolitano de Quito;
- La educación vial en los Centros Educativos;
- La educación vial en el seno de la vida familiar;
- Como interviene la Policía Metropolitana en la educación vial.

Metodología

- Trabajo individual teórico controlado por el instructor;
- Presentación y resolución de problemas y casos prácticos;
- Durante las exposiciones del instructor, los alumnos podrán realizar las preguntas que consideren oportunas;
- Trabajo en grupo, con exposiciones de los integrantes sobre el tema;
- Presentaciones en video de temas especiales.

Evaluación

- Se realizarán evaluaciones teóricas sobre los temas tratados en clase.
- Se efectuará una evaluación escrita a la finalización de cada modulo.

Materiales

Todos los materiales serán proporcionados por la escuela.

Duración

De 4 a 5 horas.

7.2. Clases Teóricas- Prácticas de Conducción

MÓDULO No. 1

- La motocicleta como medio de transporte en el Distrito Metropolitano de Quito;
- ¿Cuál es su funcionamiento?
- En qué tipo de trabajo va a utilizar la motocicleta;
- ¿Cómo escoger una moto que esté de acuerdo a sus necesidades?
- La indumentaria que debe utilizar para conducir una motocicleta;
- Uso y condiciones;
- Seguridad: Reconocimiento de la vía;
- Reconocimiento físico de la moto (primera parte).

MÓDULO No. 2

- Formas de frenar;
- Como frenar en la noche;
- Luces y franjas refractarias en la noche;
- ¿Cómo funcionan las marchas en una moto;
- ¿Para qué sirven los cambios de marcha?
- ¿Cuándo aumento o disminuyo la velocidad?
- ¿Puedo arrancar la moto en la marcha tercera?

- Reconocimiento físico de la moto (segunda parte).

MÓDULO No. 3

- Las curvas, la visibilidad y la frenada;
- Conducción a la defensiva;
- Técnicas de conducción;
- Conducción en circuito de entrenamiento;
- Arranque en neutro, avance en primera y segunda marcha en rectas;
- Avance en curva de 180 grados y frenaje.

MÓDULO No. 4

- Arrancar, realizar cambios en primera, segunda y tercera marcha;
- Frenar y bajar marchas;
- ¿Cómo realizar curvas en U y retorno?
- Acelerar hasta tercera marcha.

MÓDULO No. 5

- Acelerar en primera, segunda y tercera marcha;
- Utilización de direccionales;
- Curva de 180 grados en U y regresar acelerando;
- Pique y frenada fuerte;
- Zigzag, eslalon lento y rápido;
- Primera evaluación de manejo.

MÓDULO No. 6

- Clases teóricas sobre la Ley y Reglamento de Transporte Terrestre y Seguridad Vial y su Reglamento;
- Señales de tránsito;
- Clase práctica de manejo, varias motos al mismo tiempo simulando tráfico en circuito de entrenamiento;
- Técnicas para rebasar;

- Práctica libre treinta minutos;
- Evaluación de la práctica.

MÓDULO No. 7

- ¿Cómo puede mantener una buena imagen un motociclista?
- Conducción a la defensiva;
- ¿Cómo conducir en aceras, parques y espacios no habituales para transitar?
- Estacionamiento y seguridad de la moto;
- Conducción en subidas y bajadas;
- Conducción con pasajeros.

MÓDULO No. 8

- Primera salida a la ciudad para conducción con instructor;
- Educación Vial No.1;
- Evaluación.

MÓDULO No. 9

- Condiciones adversas para conducir;
- Lluvia, traje impermeable y precauciones;
- Frío, accesorios que se deben utilizar;
- Baches, alcantarilladas destapadas, circular en rieles, tapas metálicas y objetos en la vía;
- ¿Cómo proceder en caso de una caída?
- Educación Vial No. 2;
- Salida en grupo con instructores;
- Evaluación.

MÓDULO No. 10

- Práctica libre en circuito de entrenamiento de la escuela;
- Simulación de situaciones peligrosas y cuál debe ser la reacción;
- Última práctica grupal en la ciudad;
- Salida grupal con instructores;

- Educación Vial No. 3;
- Consejos prácticos: equipaje, peso máximo, repartición de peso.

7.3. Clases prácticas de mecánica básica de motocicletas.

MÓDULO No. 11

- Mecánica práctica parte No. 1;
- Conocimiento de la moto y sus partes;
- Chequeo general de la moto;
- Mantenimiento preventivo;
- Presión de aire de los neumáticos (teórica);
- Aceite del motor;
- Revisión del nivel de aceite;
- Revisión del líquido de frenos.

MÓDULO No. 12

- Mecánica práctica parte No. 2;
- Cables;
- Pastillas, discos y zapatas de freno;
- Focos, fusibles y sistema eléctrico;
- Llanta delantera y trasera, presión de aire;
- Mantenimiento de la transmisión;
- Punto centrado del aro;
- Evaluación de mecánica.

7.4. Tipos de Servicio que Prestaría la Empresa.

La empresa Condufacilmoto prestará los siguientes servicios a sus usuarios:

- 1) Ofrecerá el servicio de capacitación para la conducción de motocicleta en el Distrito Metropolitano de Quito, los cursos se desarrollaran con clases teóricas se incluye educación vial, prácticas y de mecánica práctica, en módulos de instrucción debidamente preparados por instructores altamente calificados, con el propósito de dotar al Distrito

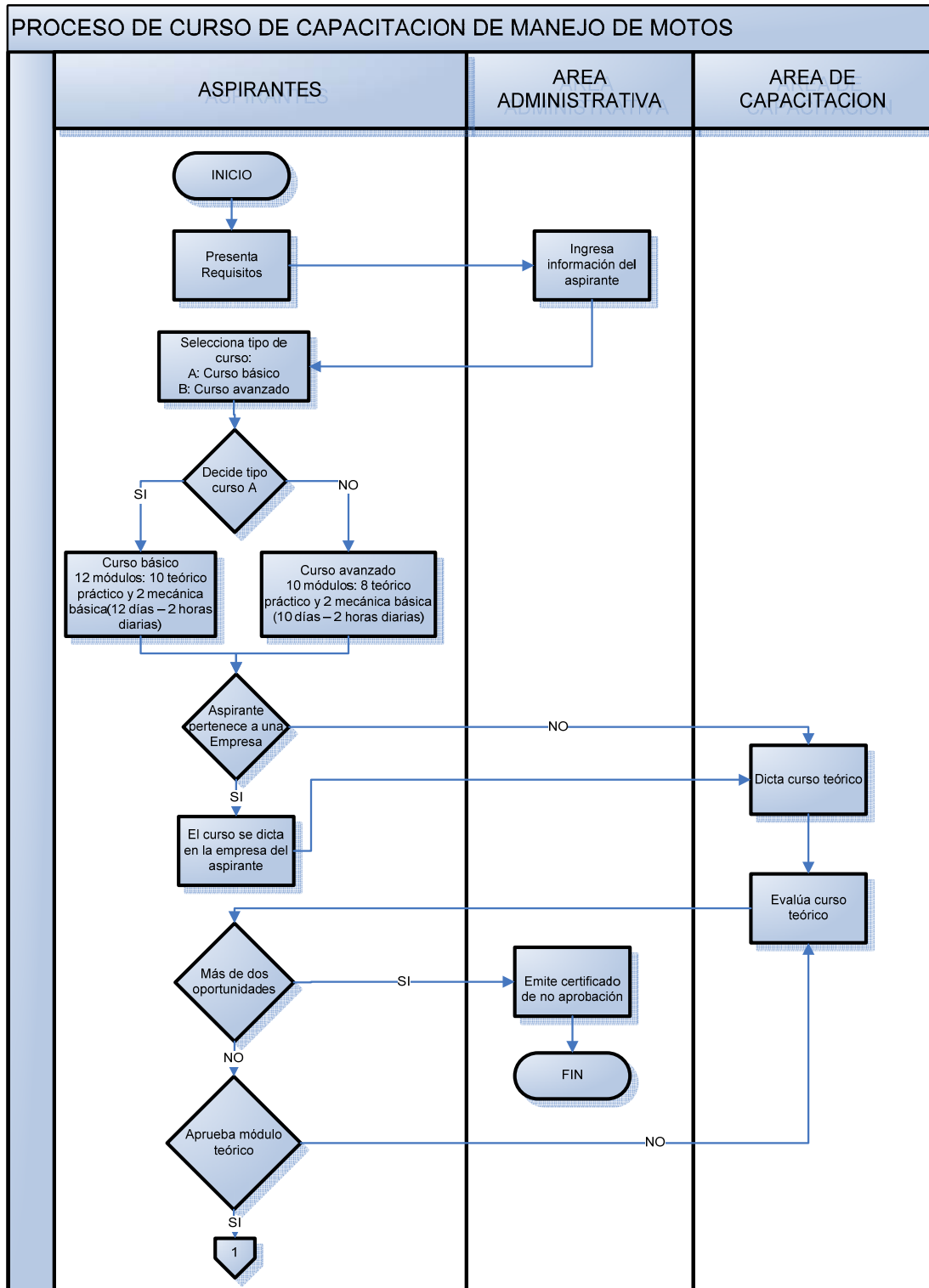
Metropolitano de Quito de conductores de motocicletas con una formación técnica, práctica y de calidad.

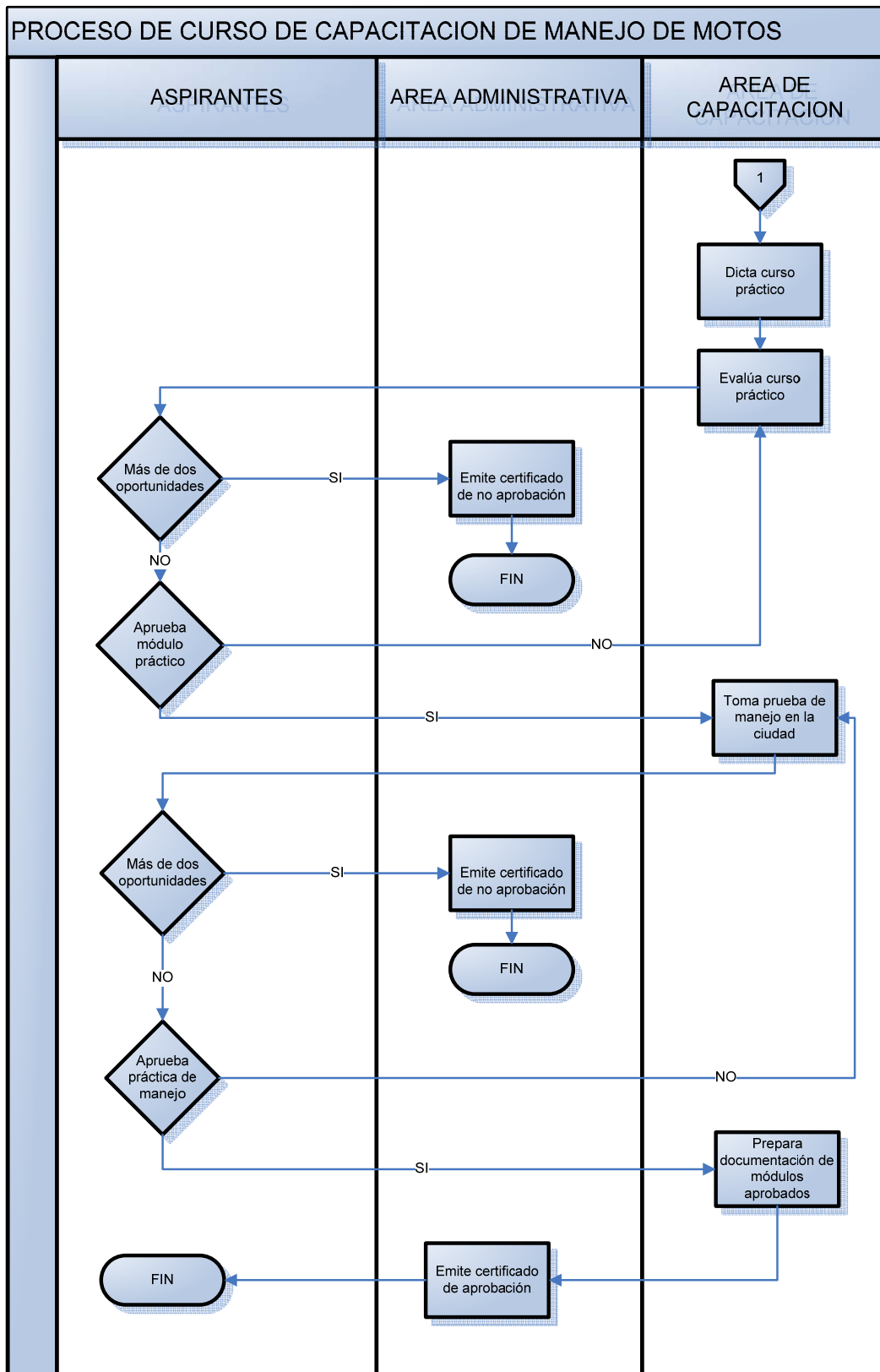
La escuela ofrecerá tres tipos de cursos:

- Curso básico de conducción compuesto de 12 módulos; 10 de clases teóricas-prácticas y 2 de mecánica práctica, con una duración de 12 días laborables de 2 horas diarias de clase;
 - Curso avanzado de conducción, compuesto de 10 módulos con una duración de 10 días laborables de 2 horas diarias de clase;
 - Curso dirigido a empresas, que son los cursos de conducción básica, pero que la capacitación la daremos en las instalaciones de la misma empresa, si cuentan con el espacio físico adecuado, lo que ahorrara costos y tiempo al empresario, la duración es 12 días laborables de 2 horas diarias de clase.
- 2) Otro servicio será, dar charlas en escuelas, colegios y universidades especialmente en temas como educación vial, seguridad del peatón, del conductor y del vehículo, ya que contamos con un personal de instructores altamente capacitado.
- 3) También podremos dar asesoría a los usuarios de tipo o clase de motocicleta que más le conviene adquirir de acuerdo a sus necesidades de trabajo o paseo en lo referente a marcas, cilindrajes y costos.

7.5. Diagrama de Flujo del Proceso de Servicio del Curso Básico de Conducción.

Esquema No. 2 Diagrama de flujo del proceso de servicio del curso básico de conducción





Fuente: Requerimientos de la investigación
 Elaborado por: El autor

7.6. Características de Equipos e Instalación.

Condufacilmoto considera que con los siguientes equipos e instalaciones podemos brindar un excelente servicio a los usuarios.

Área Administrativa

Dos computadores con las siguientes características mínimas:

- Procesador Intel Core i3;
- Memoria Ram 4 Gb;
- Velocidad 4 Gb;
- Disco Duro de 500 Gb;
- DVD Writer.

Dos Impresoras láser:

- Velocidad 30 hojas/minuto

Fotocopiadora de 30 hojas por minuto con ampliación y reducción.

Área Técnica

Luego de realizar un estudio de mercado sobre las condiciones técnicas y económicas considero que las características de motocicletas que más conviene a los intereses de la empresa son las siguientes:

Cuatro motos DIAVOLO 125 c.c.:

- Motor Monocilindrico4 tiempos
- Cilindrada 125 cc
- Sistema de enfriamiento Aire
- Combustible Gasolina
- Arranque Eléctrico / Pedal
- Freno delantero Disco
- Freno posterior De expansión

- Neumáticos Delantero: 2.75 – 18 ; Trasero 100 – 90-18
- Aros Metálico; aleación de aluminio
- Caja de cambios 5 velocidades
- Transmisión Cadena
- Velocidad máxima 100 Km/h
- Potencia 12.0 HP/6.500 rpm.
- Espejos y luces reglamentarios

1 moto CF-150 A LEADER:

- Motor Monocilindrico 4 tiempos
- Cilindrada 150 cc
- Sistema de enfriamiento Radiador de agua
- Combustible Gasolina
- Arranque Eléctrico
- Freno delantero Disco
- Freno posterior De expansión
- Neumáticos Delantero: 2.75 – 18 ; Trasero 3.25 - 18
- Aros Metálico; aleación de aluminio
- Caja de cambios 5 velocidades
- Transmisión Cadena
- Velocidad máxima 110 Km/h
- Potencia 13.6 HP/6.500 rpm
- Espejos y luces reglamentarios

Una distribuidora de la ciudad de este tipo de motos nos ofrece condiciones adicionales fundamentales en una adquisición:

- Garantía técnica 12 meses o 10.000 Km. Lo que ocurra primero;
- Red de servicio técnico en las principales ciudades del país;
- Repuestos originales;
- En los dos tipos de moto nos entrega un juego básico de herramientas, y manual de mantenimiento.

Equipo de Protección:

- Casco homologado DOT;
- Chaqueta y pantalón con protección Kevlar;
- Guantes con protección Kevlar;
- Botas para motociclistas.

Para las Clases de Mecánica:

Seis estuches de herramientas, los que deben contener las herramientas básicas para atender una emergencia o efectuar el mantenimiento preventivo o correctivo de una motocicleta.

Instalaciones:

Las instalaciones con las que piensa contar la empresa son bastantes cómodas y esperamos que todo lo planificado se lo pueda realizar.

Pensamos contar con un terreno por el sector de Carcelén Bajo u otro sector del norte de la ciudad de 30 metros cuadrados de frente por 80 metros cuadrados de fondo, que sea plano especialmente para realizar la construcción de la pista.

La pista de aprendizaje será de una área de 1.991 metros cuadrados aproximadamente, su piso será de adoquín debidamente señalizado y contará con señales de tránsito; se utiliza el adoquín para abaratar costos.

El área de construcción será de 481 metros cuadrados aproximadamente distribuidas en dos plantas, contara con un tipo de construcción de hormigón armado con estructura de acero y vidrio y pasamanos de aluminio que contara con:

- Dos aulas para la capacitación;
- Una cafetería;
- Un taller para la instrucción de mecánica;
- Una sala de espera;
- Una oficina para la gerencia;
- Una recepción;

- Una bodega;
- Una guardianía;
- Dos baterías sanitarias.

Con este espacio físico pensamos comenzar a funcionar la empresa si la planificación funciona en el futuro, se podrá realizar algunas ampliaciones especialmente en lo que se refiere a las aulas.

CAPÍTULO VIII

8. ASPECTOS FINANCIEROS DEL PROYECTO

8.1. Inversión Prevista para la Creación del Proyecto.

Se ha estimado que para que la empresa Condufacilmoto pueda empezar a operar se necesita una inversión de \$. 211.079,74 realizando la adquisición de activos fijos tangibles depreciables, activos fijos intangibles, activos intangibles diferidos que se detalla en cuadros Nos. 27-28-29-30-31-32 y 33; además se requiere disponer de un capital de operación cuyo valor es de \$. 13.898,74; como lo demuestra el cuadro No. 37.

La inversión se lo cubrirá con el aporte accionario inicial de \$. 111.079,74 y de \$. 100.000,00 que es la diferencia y que lo obtendremos de un préstamo bancario hipotecario al Banco del Pacifico a 12 años y al 9,25% anual.

A continuación detallo las inversiones de Activos fijos tangibles depreciables:

Cuadro No. 27 Muebles y Enseres

| CANT. | ARTÍCULO | V. UNITARIO | V. TOTAL |
|-------|--|--------------|-----------------|
| 1 | Rotulo exterior de 2.50 x 0.50 metros | 207,00 | 207,00 |
| 2 | Mesas de trabajo de 1.20 x 0.80 metros | 85,00 | 170,00 |
| 2 | Sillas giratorias con brazo | 103,00 | 206,00 |
| 24 | Pupitres para adultos | 55,00 | 1.320,00 |
| 5 | Estaciones de trabajo de 1,50 x 150 metros | 247,00 | 1.235,00 |
| 4 | Sillas giratorias sin brazo | 94,00 | 376,00 |
| 1 | Sillón ejecutivo | 184,00 | 184,00 |
| 2 | Archivadores de 2 gavetas | 88,00 | 176,00 |
| 1 | Butaca de 2 cuerpos | 189,00 | 189,00 |
| 1 | Butaca de 3 cuerpos | 262,00 | 262,00 |
| 1 | Mesa de centro de 0.60 metros de diámetro | 54,00 | 54,00 |
| 2 | Mesas de trabajo de 2,00 x 0,60 metros | 117,00 | 234,00 |
| 1 | Armario metálico de 2.00 x 1.20 x 0.40 metros | 315,00 | 315,00 |
| 5 | Basureros metálicos | 13,00 | 65,00 |
| 4 | Sillas de visita | 30,00 | 120,00 |
| 2 | Pizarrones de tiza liquida de 1.50 x 1.20 metros | 52,00 | 104,00 |
| | | TOTAL | 5.217,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación

Elaborado por: El autor

Cuadro No. 28 Maquinaria y Equipo

| CANT. | ARTÍCULO | V. UNITARIO | V.TOTAL |
|--------------|------------------------------|--------------------|-----------------|
| 4 | Motos de 125 c.c | 1.700,00 | 6.800,00 |
| 1 | Moto de 150 c.c todo terreno | 2.050,00 | 2.050,00 |
| | | TOTAL | 8.850,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

Cuadro No. 29 Equipos Informáticos

| CANT. | ARTÍCULO | V. UNITARIO | V. TOTAL |
|--------------|---|--------------------|-----------------|
| 5 | Computadores, con procesador Intel core i3, memoria ram 4gb, disco duro 500gb | 700,00 | 3.500,00 |
| 2 | Impresoras láser con velocidad de 30 hojas por minuto. | 303,00 | 606,00 |
| 1 | Retroproyector | 780,00 | 780,00 |
| | | TOTAL | 4.886,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

Cuadro No. 30 Equipos de Oficina

| CANT. | ARTÍCULO | V. UNITARIO | V. TOTAL |
|--------------|---|--------------------|-----------------|
| 1 | Central telefónica | 245,00 | 245,00 |
| 4 | Teléfonos de escritorio | 30,00 | 120,00 |
| 1 | Fotocopiadora de 20 copias/minuto con ampliación y reducción. | 1.300,00 | 1.300,00 |
| | | TOTAL | 1.665,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

Cuadro No. 31 Terreno

| CANT. | ARTÍCULO | V. UNITARIO | V. TOTAL |
|--------------|--|--------------------|------------------|
| 548 | Terreno ubicado en Carcelén bajo, u otro lugar del norte de la ciudad de Quito de 30 metros de frente por 80 metros de fondo (2.400 metros cuadrados). | 18.75,00 | 45.000,00 |
| | | TOTAL | 45.000,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

Cuadro No. 32 Construcciones y Adecuaciones

| CANT. | ARTÍCULO | V.UNITARIO | V.TOTAL |
|------------|--|--------------|-------------------|
| 548 | Metros cuadrados de construcción, distribuidos en dos plantas, con acabados de buena calidad | 230,00 | 126.040,00 |
| 1 | Decoración de la escuela | 1.000,00 | 1.000,00 |
| | | TOTAL | 127.040,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

Cuadro No. 33 Varios Activos de Menor Cuantía

| CANT. | ARTÍCULO | V. UNITARIO | V.TOTAL |
|----------|----------------------------------|--------------|---------------|
| 2 | Extintores de 15 libras de polvo | 52,00 | 104,00 |
| 2 | Cajas de herramientas | 32,00 | 64,00 |
| 1 | Cafetera de 32 tazas | 55,00 | 55,00 |
| | | TOTAL | 223,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

Cuadro No. 34 Inversión de Activos Fijos Tangibles (Depreciables).

| ACTIVOS FIJOS TANGIBLES | VALOR TOTAL |
|---------------------------------|-------------------|
| Muebles y enseres | 5.217,00 |
| Maquinaria y equipo | 8.850,00 |
| Equipos de oficina | 1.665,00 |
| Equipos informáticos | 4.886,00 |
| Construcciones y adecuaciones | 127.040,00 |
| Terreno | 45.000,00 |
| Varios activos de menor cuantía | 223,00 |
| TOTAL | 192.881,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

En el cuadro No. 34 se detalla los activos fijos tangibles depreciables que se requieren para el funcionamiento administrativo y operacional de la escuela Condufalcilmoto.

Cuadro No. 35 Inversión de activo fijo intangible.

| ACTIVO FIJO INTANGIBLE | VALOR TOTAL |
|------------------------|-------------|
| Programas | 1.800,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

Cuadro No. 36 Inversión de activos intangibles (Diferidos)

| ACTIVOS DIFERIDOS | VALOR TOTAL |
|--|-------------|
| Constitución de la Compañía Inscripción en el Registro Mercantil Registro en la Superintendencia de Compañías. Licencia Metropolitana Única Obtener el RUC en el Servicio de Rentas Interno SRI. | 2.500,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

De la consulta realizada a un abogado societarista que se encarga de realizar constituciones de compañías, se puede obtener por conclusión que requiere \$. 2.500,00 para realizar todos los trámites que se indican en el cuadro No. 36.

CAPITAL DE TRABAJO O DE OPERACIÓN

El origen y la necesidad del capital de trabajo está basado en el entorno de los flujos de caja de la empresa que pueden ser predecibles, también se fundamentan en el conocimiento del vencimiento de las obligaciones con terceros, y las condiciones con cada uno. Lo que es esencial y complicado predecir entradas futuras a caja, ya que los activos como cuentas por cobrar y los inventarios son rubros que en el corto plazo son de difícil convertibilidad en efectivo, esto pone en evidencia que entre más predecibles sean las entradas a cajas futuras, menor será el capital de trabajo que se necesita.¹³

La empresa comenzará a funcionar sin ingresos previsibles por consiguiente he considerado necesario provisionar dos meses de capital de trabajo, ya que espero que a partir del tercer mes, la empresa pueda autoabastecerse con sus propios ingresos a un 100%.

El valor del capital de trabajo o de operación es el siguiente:

¹³ Administración del capital de trabajo e importancia para la operación de la empresa(2005) *Necesidad e importancia del capital de trabajo* [En línea]
Disponble en:
<http://www.gestipolis.com/recursos5/does/trhh/adcapitra.htm>.

Cuadro No. 37 Activo Corriente

| ACTIVO CORRIENTE | 1 MES | 2 MES |
|---------------------------------|--------------|------------------|
| Sueldos y Salarios | 4.647,21 | 9.294,42 |
| Gastos de Administración | 1.150,00 | 2.300,00 |
| Gastos Financieros | 1.152.16 | 2.304,32 |
| | TOTAL | 13.898,74 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

Cuadro No. 38 Resumen de la Inversión Total.

| DESCRIPCION | TOTAL |
|---|-------------------|
| Activos Fijos Tangibles Depreciables | 192.881,00 |
| Activos Fijos Intangibles Depreciables | 1.800,00 |
| Activos Intangibles Diferidos | 2.500,00 |
| Activo Corriente | 13.898,74 |
| TOTAL | 211.079,74 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

8.2. Presupuesto de Ingresos y Gastos.

8.2.1. Ingresos Estimados por Servicios.

En base al estudio realizado y a los resultados de la encuesta, estimo que se van a generar los siguientes ingresos por concepto del valor de los cursos que se va a dictar en la escuela y que se presentan en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 39 Ingresos Estimados por Servicios

| SERVICIO | ALUMNOS/EVENTOS MES | VALOR. UNITARIO | ALUMNOS/EVENTOS AÑO | VALOR/AÑO |
|-----------------------------------|--------------------------------|----------------------------|--------------------------------|-------------------|
| Curso Básico | 24 | 100,00 | 288 | 28.800,00 |
| Curso Básico para empresas | 24 | 120,00 | 288 | 34.560,00 |
| Curso Avanzado | 30 | 150,00 | 360 | 54.000,00 |
| Charlas de Educación Vial | 3 | 100,00 | 30 | 3.000,00 |
| | | | TOTAL | 120.360,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

Se ha considerado que se puede dictar dos cursos de manejo básico, dos cursos de manejo básico para empresas, con una duración de 12 días laborables cada uno y un curso de manejo avanzado de 10 días laborables cada mes; la escuela contaría con 2 aulas con capacidad de 12

a 14 personas cada una; además 3 charlas mensuales de Educación Vial en guarderías, escuelas o colegios durante 10 meses, que dura el periodo escolar en la Sierra.

Para el inicio del funcionamiento de la empresa, no se ha considerado los ingresos que pueden existir por el asesoramiento para adquirir motocicletas.

8.3. Clasificación de los Costos.

8.3.1. Costos de Operación.

Por tratarse de una empresa que prestará un servicio de conducción de motocicletas, tenemos un costo de operación que es la mano de obra de tres Instructores.

8.3.2. Sueldos y Salarios.

Para efectuar la nómina de sueldos y salarios que se piensa pagar en la escuela, he realizado un análisis de cómo se encuentran los salarios en el mercado local, tomando en cuenta inclusive el último incremento realizado por el Gobierno Nacional para el año 2012, lógicamente analizando cuales son las posibilidades económicas reales que tendría la empresa.

Cuadro No. 40 Sueldos y Salarios

| CARGO | CANT. | SALARIO | XIII | XIV | FONDOS | VACA- | APORTE | VALOR | VALOR |
|---|-------|-----------------|---------------|---------------|---------------|--------------|----------------|-----------------|------------------|
| | | BÁSICO | SUELDO | SUELDO | RESERVA | CIONES | IESS 11,15% | MENSUAL | ANUAL |
| GERENTE | 1 | 800,00 | 66,67 | 24,33 | 66,67 | 33,33 | 89,20 | 1.080,20 | 12.962,40 |
| INSTRUCTORES (*) | 3 | 500,00 | 41,67 | 24,33 | 41,67 | 20,83 | 55,75 | 2.052,75 | 24.633,00 |
| SECRETARIA-CONTADORA | 1 | 450,00 | 37,50 | 24,33 | 37,50 | 18,75 | 50,18 | 618,26 | 7.419,10 |
| VENDEDOR | 1 | 350,00 | 29,17 | 24,33 | 29,17 | 14,58 | 39,03 | 486,28 | 5.835,30 |
| CONSERJE-GUARDIA | 1 | 292,00 | 24,33 | 24,33 | 24,33 | 12,17 | 32,56 | 409,72 | 4.916,70 |
| TOTAL: | | 2.392,00 | 199,33 | 121,67 | 199,33 | 99,67 | 266,71 | 4.647,21 | 55.766,50 |
| NOTA: (*) EL VALOR ANUAL DE CADA INSTRUCTOR ES DE \$. 8.211,00 EL VALOR TOTAL DE LOS 3 ES DE \$. 24.633,00 EL RUBRO VACACIONES A PARTIR DEL 2º AÑO. | | | | | | | | | |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

8.3.3. Gastos de Comercialización.

En el Cuadro No. 42 se detalla lo que la empresa invertirá para darse a conocer en el mercado, de acuerdo a los datos que se presentaron en el Cuadro No. 25 (Presupuesto Plan de Marketing)

Cuadro No. 41 Gasto de Ventas

| DESCRIPCION | UND. | V. UNITARIO | VALOR/MES | VALOR/AÑO |
|---------------------|------|-------------|-----------|-----------|
| Publicidad escrita | 12 | 166,66 | 166,66 | 2.000,00 |
| Publicidad radial | 12 | 225,00 | 225,00 | 2.700,00 |
| Publicidad Internet | 12 | 166,66 | 166,66 | 2.000,00 |
| Propaganda | 12 | 100,00 | 100,00 | 1.200,00 |
| Promociones | 12 | 75,00 | 75,00 | 900,00 |
| Imprevistos | 12 | 36,67 | 36,67 | 440,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

8.3.4. Gastos de Administración.

A continuación en el cuadro No. 42 se detalla los gastos administrativos en los que incurriría la escuela de Condufacilmoto

Cuadro No. 42 Gastos de Administración

| DESCRIPCION | GASTO/MES | TOTAL/AÑO |
|------------------------------|-----------------|------------------|
| Consumo de luz | 150,00 | 1.800,00 |
| Consumo de Agua | 60,00 | 720,00 |
| Consumo de teléfonos | 80,00 | 960,00 |
| Consumo de internet | 30,00 | 360,00 |
| Gastos artículos de limpieza | 80,00 | 960,00 |
| Suministros de oficina | 300,00 | 3.600,00 |
| Combustibles y lubricantes | 120,00 | 1.440,00 |
| Mantenimiento de motos | 130,00 | 1.560,00 |
| Póliza de motos | 80,00 | 960,00 |
| Imprevistos | 120,00 | 1.440,00 |
| TOTAL | 1.150,00 | 13.800,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

8.3.5. Gastos Financieros.

La empresa para financiar el proyecto tiene previsto solicitar al Banco del Pacifico un crédito hipotecario de \$. 100.000,00 a 12 años con un interés del 9,25% con cuotas fijas de \$. 1.152,16.

Cuadro No. 43 Gastos Financieros

| AÑOS | CAPITAL | INTERES | CUOTA/MES | SALDO |
|------|-----------|----------|-----------|-----------|
| 1 | 4.774,95 | 9.050,92 | 1.152.16 | 95.225,05 |
| 2 | 5.235,84 | 8.590,03 | 1.152.16 | 89.989,21 |
| 3 | 5.741,23 | 8.084,65 | 1.152.16 | 84.247,98 |
| 4 | 6.295,40 | 7.530,48 | 1.152.16 | 77.952,58 |
| 5 | 6.903,05 | 6.922,82 | 1.152.16 | 71.049,53 |
| 6 | 7.569,37 | 6.256,51 | 1.152.16 | 63.480,16 |
| 7 | 8.299,99 | 5.525,88 | 1.152.16 | 55.180,17 |
| 8 | 9.101,14 | 4.724,73 | 1.152.16 | 46.079,03 |
| 9 | 9.979,62 | 3.846,25 | 1.152.16 | 36.099,41 |
| 10 | 10.942,90 | 2.282,98 | 1.152.16 | 25.156,51 |
| 11 | 11.999,15 | 1.826,73 | 1.152.16 | 13.157,36 |
| 12 | 13.157,36 | 668,52 | 1.152.16 | 0,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

8.4. Depreciaciones del Proyecto.

A continuación se presenta los cuadros en los que se detallan las depreciaciones de los activos fijos.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida Útil}}$$

8.4.1. Depreciaciones del Activo Tangible.

Si entendemos a la depreciación como un reconocimiento racional y sistemático del costo de los bienes, distribuido durante su vida útil estimada, a continuación detallo las depreciaciones de los activos que tiene el proyecto.

Cuadro No. 44 Depreciaciones del Activo Tangible

| DESCRIPCIÓN | V. INICIAL | % | V. RESIDUAL | AÑOS/VIDA ÚTIL | VALOR DEPRECIACIÓN |
|---------------------------------|------------|----|-------------|----------------|--------------------|
| Muebles y enseres | 5.217,00 | 10 | 521,70 | 10 | 469,53 |
| Construcciones y adecuaciones | 127.040,00 | 2 | 2.540,80 | 50 | 2.489,98 |
| Equipos Informáticos | 4.886,00 | 33 | 1.612,38 | 3 | 1.091,20 |
| Varios activos de menor cuantía | 223,00 | 10 | 22,30 | 10 | 20,07 |
| | | | | TOTAL | 4.070,78 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

8.4.2. Depreciación de Activos de Administración.

Se deprecian los equipos de oficina en la parte administrativa

Cuadro No. 45 Depreciación de Activos de Administración

| DESCRIPCIÓN | V. INICIAL | % | V. RESIDUAL | AÑOS/VIDA UTIL | V. DEPRECIACIÓN |
|--------------------|------------|----|-------------|----------------|-----------------|
| Equipos de Oficina | 1.665,00 | 33 | 549,45 | 3 | 371,85 |

Fuente: Requerimientos de la investigación

Elaborado por: El autor

8.4.3. Depreciación de Maquinaria y equipo.

El activo a depreciarse son las motocicletas que por esta ocasión están en la cuenta de maquinaria y equipo, ya que el objeto de la empresa es una escuela de conducción de motocicletas.

Cuadro No. 46 Depreciación de Maquinaria y Equipo

| DESCRIPCIÓN | V. INICIAL | % | V. RESIDUAL | AÑOS/VIDA UTIL | V. DEPRECIACIÓN |
|---------------------|------------|----|-------------|----------------|-----------------|
| Maquinaria y equipo | 8.850,00 | 10 | 885,00 | 10 | 796,50 |

Fuente: Requerimientos de la investigación

Elaborado por: El autor

8.5. Amortizaciones del Proyecto.

Las amortizaciones del proyecto son los activos diferidos con 5 años de vida útil, y los activos fijos intangibles (Programas) en 3 años de vida útil.

Cuadro No. 47 Amortizaciones del Proyecto

| DESCRIPCIÓN | V.INICIAL | AÑOS/VIDA UTIL | V. AMORTIZABLE |
|-------------------|-----------|----------------|----------------|
| Activos diferidos | 2.500,00 | 5 | 500,00 |
| Programas | 1.800,00 | 3 | 600,00 |
| | | TOTAL | 1.100,00 |

Fuente: Requerimientos de la investigación

Elaborado por: El autor

8.6. Modalidad de Financiamiento.

Cuadro No. 48 Modalidad de Financiamiento.

| RUBRO | TOTAL | % | RUBRO | TOTAL | % |
|-----------------------------|--------------|----------|--------------------|--------------|----------|
| Activos fijos | 194.681,00 | 92,23 | Préstamo bancario | 100.000,00 | 47,38 |
| Activos diferidos | 2.500,00 | 1,19 | | | |
| Capital de operación | 13.898,74 | 6,58 | Capital accionario | 111.079,74 | 52,62 |
| Inversión inicial | 211.079,74 | 100% | Financiamiento | 211.079,74 | 100% |

Fuente: Requerimientos de la investigación

Elaborado por: El autor

Como se puede determinar en el cuadro No. 48, los activos fijos tangibles representan el 92,23% los diferidos el 1,19% y el capital de operación el 6,58%; a su vez, el financiamiento de la inversión sería cubierto con el 52,62% de los aportes de los cuatro socios y el 47,38% con el préstamo hipotecario solicitado a un banco de la ciudad, entidad bancaria con la que trabajaría la empresa.

8.7. Balance de Situación Inicial Proyectado al año 2012.

Una vez que se haya logrado concretar la inversión total y su financiamiento la empresa Condufacilomoto, como parte de su organización contable iniciaría sus actividades en base al Balance de Situación Inicial Proyectado, cuya configuración es la siguiente:

Esquema No. 3 Balance de Situación Inicial proyectado al año 2012

| BALANCE DE SITUACION INICIAL PROYECTADO | | | | | |
|--|---------------------------------|------------|-------------------|--|-------------------|
| CONDUFACILMOTO AL 1 DE ENERO DE 2012 | | | | | |
| I. ACTIVOS | | | Valor | II. PASIVOS | |
| | | | | | |
| 1. Disponible | | | 13.898,74 | | |
| | Caja | 5.000,00 | | Obligaciones bancarias L/P | |
| | Bancos | 8.898,74 | | Préstamo Banco del Pacifico | 100.000,00 |
| 2. Fijos Tangibles | | | 192.881,00 | | |
| | Muebles y enseres | 5.217,00 | | | |
| | Maquinaria y equipo | 8.850,00 | | | |
| | Equipos de oficina | 1.665,00 | | | |
| | Equipos Informaticos | 4.886,00 | | | |
| | Construcciones y adecuaciones | 127.040,00 | | | |
| | Terreno | 45.000,00 | | | |
| | Varios activos de menor cuantía | 223,00 | | | |
| 3. Fijos Intangibles | | | 1.800,00 | III CAPITAL | |
| | Programas | 1.800,00 | | | |
| 4. Diferidos | | | 2.500,00 | | |
| | Constitución de la compañía | 2.500,00 | | Aporte de 4 socios a 27.769,935 cada uno. | 111.079,74 |
| TOTAL DE ACTIVOS | | | 211.079,74 | TOTAL DE PASIVOS + CAPITAL | |
| | | | | 211.079,74 | |

Cuadro No. 49 Costos Totales

| RUBROS | AÑOS | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Gastos de Operación | | | | | | | | | | | | |
| Mano de obra directa | 24.633,00 | 25965,65 | 27370,39 | 28851,12 | 30411,97 | 32057,26 | 33791,56 | 35619,68 | 37546,70 | 39577,98 | 41719,15 | 43976,15 |
| Depreciación | 4.070,78 | 4.070,78 | 4.070,78 | 2979,58 | 2979,58 | 2979,58 | 2979,58 | 2979,58 | 2979,58 | 2979,58 | 2489,98 | 2489,98 |
| Subtotal | 28.703,78 | 30036,43 | 31441,17 | 31830,70 | 33391,55 | 35036,84 | 36771,14 | 38599,26 | 40526,28 | 42557,56 | 44209,13 | 46466,13 |
| Gastos Administrativos | | | | | | | | | | | | |
| Sueldos y salarios | 31.113,50 | 32796,74 | 34571,04 | 36441,34 | 38412,81 | 40490,95 | 42681,51 | 44990,58 | 47424,57 | 49990,24 | 52694,71 | 55545,49 |
| Consumo de luz | 1.800,00 | 1.897,38 | 2.000,03 | 2.108,23 | 2.222,29 | 2.342,51 | 2.469,24 | 2.602,83 | 2.743,64 | 2.892,07 | 3.048,53 | 3.213,46 |
| Consumo de agua | 720,00 | 758,95 | 800,01 | 843,29 | 888,91 | 937,00 | 987,70 | 1041,13 | 1097,46 | 1156,83 | 1219,41 | 1285,38 |
| Consumo de teléfonos | 960,00 | 1011,94 | 1066,68 | 1124,39 | 1185,22 | 1249,34 | 1316,93 | 1388,17 | 1463,27 | 1542,44 | 1625,88 | 1713,84 |
| Consumo de internet | 360,00 | 379,48 | 400,01 | 421,65 | 444,46 | 468,50 | 493,85 | 520,57 | 548,73 | 578,41 | 609,71 | 642,69 |
| Gastos artículos limpieza | 960,00 | 1011,94 | 1066,68 | 1124,39 | 1185,22 | 1249,34 | 1316,93 | 1388,17 | 1463,27 | 1542,44 | 1625,88 | 1713,84 |
| Suministros de oficina | 3.600,00 | 3794,76 | 4000,06 | 4216,46 | 4444,57 | 4685,02 | 4938,48 | 5205,65 | 5487,28 | 5784,14 | 6097,06 | 6426,91 |
| Combustibles y lubricantes | 1.440,00 | 1517,90 | 1600,02 | 1686,58 | 1777,83 | 1874,01 | 1975,39 | 2082,26 | 2194,91 | 2313,66 | 2438,82 | 2570,77 |
| Mantenimiento de motos | 1.560,00 | 1644,40 | 1733,36 | 1827,13 | 1925,98 | 2030,18 | 2140,01 | 2255,78 | 2377,82 | 2506,46 | 2642,06 | 2785,00 |
| Póliza de seguro de motos | 960,00 | 1011,94 | 1066,68 | 1124,39 | 1185,22 | 1249,34 | 1316,93 | 1388,17 | 1463,27 | 1542,44 | 1625,88 | 1713,84 |
| Imprevistos | 1.440,00 | 1517,90 | 1600,02 | 1686,58 | 1777,83 | 1874,01 | 1975,39 | 2082,26 | 2194,91 | 2313,66 | 2438,82 | 2570,77 |
| Depreciación | 371,85 | 371,85 | 371,85 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Amortización | 1.100,00 | 1.100,00 | 1.100,00 | 500,00 | 500,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Subtotal | 46.385,35 | 48815,17 | 51376,44 | 53104,43 | 55950,33 | 58450,20 | 61612,35 | 64945,58 | 68459,13 | 72162,77 | 76066,78 | 80181,99 |
| Gastos venta/comercialización | | | | | | | | | | | | |
| Publicidad escrita | 2.000,00 | 2.108,20 | 2.222,25 | 2.342,48 | 2.469,21 | 2.602,79 | 2.743,60 | 2.892,03 | 3.048,49 | 3.213,41 | 3.387,26 | 3.570,51 |
| Publicidad radial | 2.700,00 | 2846,07 | 3000,04 | 3162,34 | 3333,43 | 3513,77 | 3703,86 | 3904,24 | 4115,46 | 4338,11 | 4572,80 | 4820,19 |
| Publicidad internet | 2.000,00 | 2.108,20 | 2.222,25 | 2.342,48 | 2.469,21 | 2.602,79 | 2.743,60 | 2.892,03 | 3.048,49 | 3.213,41 | 3.387,26 | 3.570,51 |
| Propaganda | 1.200,00 | 1.264,92 | 1.333,35 | 1.405,49 | 1.481,52 | 1.561,67 | 1.646,16 | 1.735,22 | 1.829,09 | 1.928,05 | 2.032,35 | 2.142,30 |
| Promociones | 900,00 | 948,69 | 1.000,01 | 1.054,11 | 1.111,14 | 1.171,26 | 1.234,62 | 1.301,41 | 1.371,82 | 1.446,04 | 1.524,27 | 1.606,73 |
| Imprevistos | 440,00 | 463,80 | 488,90 | 515,35 | 543,23 | 572,61 | 603,59 | 636,25 | 670,67 | 706,95 | 745,20 | 785,51 |
| Depreciación | 796,50 | 796,50 | 796,50 | 796,50 | 796,50 | 796,50 | 796,50 | 796,50 | 796,50 | 796,50 | 0,00 | 0,00 |
| Subtotal | 10.036,50 | 10.536,38 | 11.063,31 | 11.618,75 | 12.204,23 | 12.821,39 | 13.471,93 | 14.157,68 | 14.880,51 | 15.642,46 | 15.649,13 | 16.495,74 |
| Gastos Financieros | | | | | | | | | | | | |
| Subtotal | 9.050,92 | 8.590,03 | 8.084,65 | 7.530,48 | 6.922,82 | 6.256,51 | 5.525,88 | 4.724,73 | 3.846,25 | 2.282,98 | 1.826,73 | 668,52 |
| TOTAL | 94.176,55 | 97.978,01 | 101.965,57 | 104.084,36 | 108.468,93 | 112.564,93 | 117.381,30 | 122.427,24 | 127.712,18 | 132.645,77 | 137.751,77 | 143.812,39 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

8.8. Costos Fijos y Costos Variables.

Cuadro No. 50 Costos Fijos y Costos Variables

| RUBROS | COSTO FIJO | COSTO VARIABLE | TOTAL |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Costos de Operación | | | |
| Mano de Obra Directa | 24.633,00 | | 24.633,00 |
| Depreciación | 4.070,78 | | 4.070,78 |
| Gastos administrativos | | | |
| Sueldos y salarios | 31.113,50 | | 31.113,50 |
| Consumo de luz | | 1.800,00 | 1.800,00 |
| Consumo de agua | | 720,00 | 720,00 |
| Consumo de teléfonos | | 960,00 | 960,00 |
| Consumo de internet | | 360,00 | 360,00 |
| Gasto artículos de limpieza | 960,00 | | 960,00 |
| Suministros de oficina | | 3.600,00 | 3.600,00 |
| Combustibles y lubricantes | 1.440,00 | | 1.440,00 |
| Mantenimiento de motos | 1.560,00 | | 1.560,00 |
| Póliza de seguro motos | 960,00 | | 960,00 |
| Imprevistos | | 1.440,00 | 1.440,00 |
| Depreciación | 371,85 | | 371,85 |
| Amortización | 1.100,00 | | 1.100,00 |
| Gastos venta/comercialización | | | |
| Publicidad escrita | 2.000,00 | | 2.000,00 |
| Publicidad radial | 2.700,00 | | 2.700,00 |
| Publicidad internet | 2.000,00 | | 2.000,00 |
| Propaganda | 1.200,00 | | 1.200,00 |
| Promociones | 900,00 | | 900,00 |
| Imprevistos | | 440 | 440,00 |
| Depreciación | 796,50 | | 796,50 |
| Gastos financieros | 5.430,55 | 3.620,37 | 9.050,92 |
| TOTAL | 81.236,18 | 12.940,37 | 94.176,55 |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

8.9. Punto de Equilibrio.

8.9.1. Cálculo del Punto de Equilibrio (Primer año de operación).

Se considera que para el primer año en que haya comenzado a laborar la escuela, el monto de los ingresos sería de \$. 120.360,00

De acuerdo a los valores previstos en el costo de operación de la empresa, se encuentran clasificados en costos fijos y variables, en base a los cuales se a calculado el punto de equilibrio, es decir el valor de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los gastos y costos de Condufacilmoto para no obtener ni utilidad ni pérdida durante el primer año de operación.

A.- Respecto al valor de los ingresos por los servicios de la escuela

$$P.E = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$P.E = \frac{81.236,18}{1 - \left(\frac{12.940,37}{120.360,00} \right)}$$

$$P.E = \frac{81.236,18}{0,893}$$

$$P.E = 90.969,97$$

B.- Respecto a la capacidad utilizada de la escuela

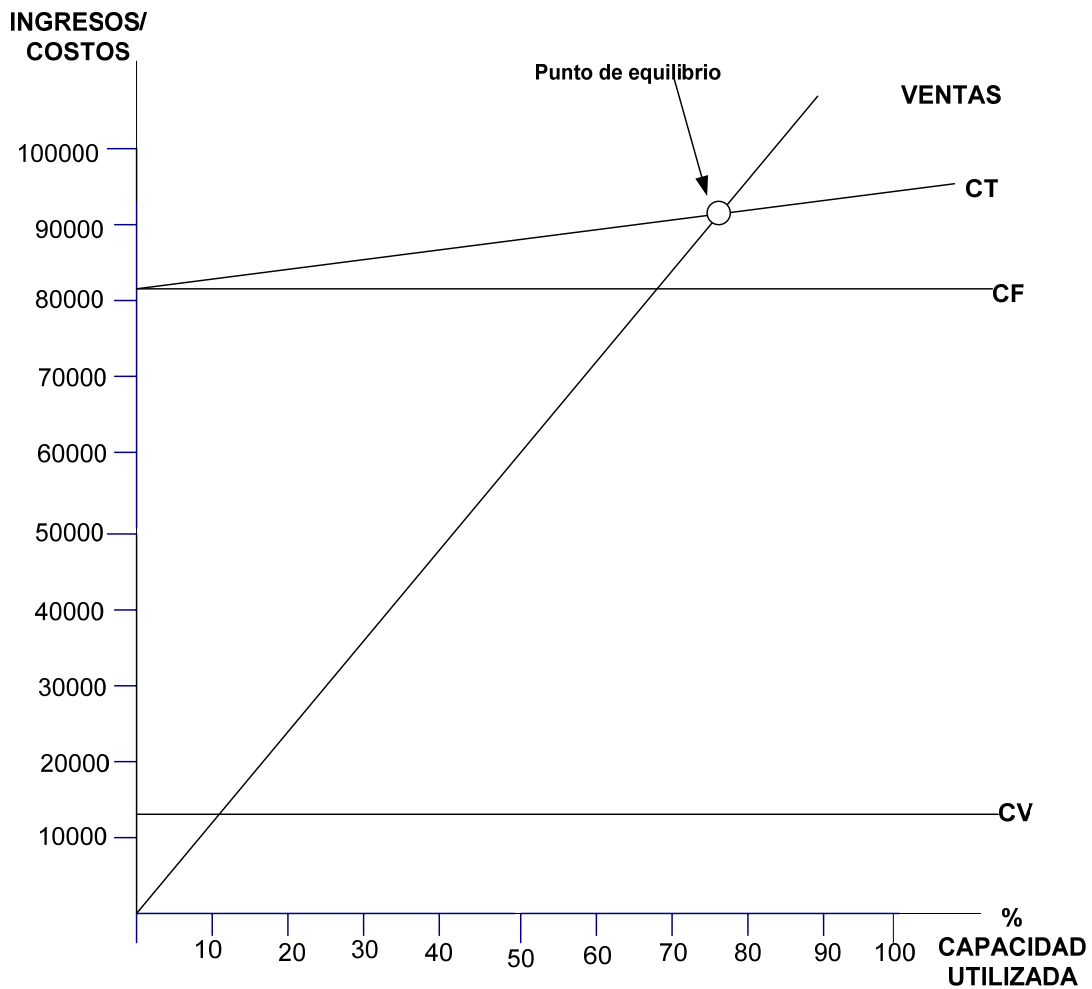
$$P.E = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} \times 100$$

$$P.E = \frac{81.236,18}{120.360,00 - 12.940,37} \times 100$$

$$P.E.1 = 75,60\%$$

8.9.2. Gráfico del Punto de Equilibrio

Gráfico No. 15 Punto de Equilibrio



Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

8.10. Flujo Neto de Efectivo Proyectado

El objetivo del flujo neto de efectivo es tener información pertinente y concisa relativa a los ingresos y desembolsos de efectivo de la empresa, en un periodo determinado; esto permitirá evaluar la capacidad de pago, para cumplir con las obligaciones, determinar el financiamiento interno y externo. En el flujo que se presenta a continuación se han incluido los valores de inversiones, capital de trabajo, crédito, ingresos, costos, depreciaciones, costos financieros, obteniendo la utilidad bruta y neta, valores con los cuales he llegado a determinar los Flujos Netos Anuales para un periodo de 12 años.

Cuadro No. 51 Flujo Neto de Efectivo

| RUBROS | AÑOS | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Inversiones | -197.181,00 | | | | | | | | | | | | |
| Capital de Trabajo | -13.898,74 | | | | | | | | | | | | |
| Crédito | 100.000,00 | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos | | 120.360,00 | 126.871,48 | 133.735,22 | 140.970,30 | 148.596,79 | 156.635,88 | 165.109,88 | 174.042,32 | 183.458,01 | 193.383,09 | 203.845,12 | 214.873,14 |
| Costos (-) | | -78.786,50 | -83.048,85 | -87.541,79 | -92.277,80 | -97.270,03 | -102.532,34 | -108.079,34 | -113.926,43 | -120.089,85 | -126.586,71 | -133.435,06 | -140.653,89 |
| Depreciación (-) | | -5.239,13 | -5.239,13 | -5.239,13 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -2.489,98 | -2.489,98 |
| Costo financieros (-) | | -9.050,92 | -8.590,03 | -8.084,65 | -7.530,48 | -6.922,82 | -6.256,51 | -5.525,88 | -4.724,73 | -3.846,25 | -2.282,98 | -1.826,73 | -668,52 |
| Utilidad bruta antes de participación trabajadores | | 27.283,45 | 29.993,47 | 32.869,65 | 37.385,94 | 40.627,86 | 44.070,95 | 47.728,58 | 51.615,08 | 55.745,83 | 60.737,32 | 66.093,35 | 71.060,75 |
| Participación Trabajadores 15% | | -4.092,52 | -4.499,02 | -4.930,45 | -5.607,89 | -6.094,18 | -6.610,64 | -7.159,29 | -7.742,26 | -8.361,87 | -9.110,60 | -9.914,00 | -10.659,11 |
| UTILIDAD BRUTA | | 23.190,93 | 25.494,45 | 27.939,20 | 31.778,04 | 34.533,68 | 37.460,30 | 40.569,29 | 43.872,82 | 47.383,96 | 51.626,72 | 56.179,35 | 60.401,63 |
| Impuesto a la Renta 25% | | 5.797,73 | 6.373,61 | 6.984,80 | 7.944,51 | 8.633,42 | 9.365,08 | 10.142,32 | 10.968,20 | 11.845,99 | 12.906,68 | 14.044,84 | 15.100,41 |
| UTILIDAD NETA | | 17.393,20 | 19.120,83 | 20.954,40 | 23.833,53 | 25.900,26 | 28.095,23 | 30.426,97 | 32.904,61 | 35.537,97 | 38.720,04 | 42.134,51 | 45.301,23 |
| Depreciación (+) | | 5.239,13 | 5.239,13 | 5.239,13 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 2.489,98 | 2.489,98 |
| Pago a Principal (-) | | -4.774,95 | -5.235,84 | -5.741,23 | -6.295,40 | -6.903,05 | -7.569,37 | -8.299,99 | -9.101,14 | -9.979,62 | -10.942,90 | -11.999,15 | -13.157,36 |
| Valor Residual | | | | | | | | | | | | | 6.131,63 |
| Recuper capital de trabajo | | | | | | | | | | | | | 13.898,74 |
| FLUJO NETO DE EFECTIVO | -111.079,74 | 17.857,38 | 19.124,12 | 20.452,30 | 21.314,21 | 22.773,29 | 24.301,94 | 25.903,06 | 27.579,55 | 29.334,43 | 31.553,22 | 32.625,34 | 54.664,22 |
| Factor del valor presente | 9,25% | | | | | | | | | | | | |
| VALOR PRESENTE | -111.079,74 | 16.345,43 | 16.022,81 | 15.684,76 | 14.961,79 | 14.632,50 | 14.292,63 | 13.944,44 | 13.589,88 | 13.230,75 | 13.026,54 | 12.328,75 | 18.908,01 |
| VAN | 65.888,56 | | | | | | | | | | | | |

Fuente: Requerimientos de la investigación
Elaborado por: El autor

CAPÍTULO IX

9. EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO

9.1. Índices Económicos Proyectados para los Años 2011 y 2022.

De acuerdo al resultado de este índice se puede determinar, que por cada dólar de ventas por el servicio que prestaría la escuela de conducción de motocicletas, se generaría un beneficio en el 2.011 de \$. 0,14 y en el año 2022 lo hará con \$. 0,38 aproximadamente.

| a) Rentabilidad sobre las Ventas | | | | |
|----------------------------------|-----------|-----------------|------------|------------------|
| | | 2.011 | | 2022 |
| Utilidad Neta | 17393,20 | = 0,144 = 14,4% | 45.301,23 | = 0,376 = 37,60% |
| Ventas | 120360,00 | | 120.360,00 | |

En relación al resultado de este índice se puede establecer que por cada dólar de inversión realizada se obtendrá un beneficio neto estimado en el año 2011 de \$. 0,08 y para el año 2022 se obtendrá \$. 0,213 que es atractivo si consideramos que para ese año se habrá pagados todos los pasivos.

| b) Rentabilidad sobre la Inversión | | | | |
|------------------------------------|------------|----------------|------------|------------------|
| | | 2.011 | | 2022 |
| Utilidad Neta | 17.393,20 | = 0,082 = 8,2% | 45.301,23 | = 0,213 = 21,40% |
| Inventario Inicial | 211.079,74 | | 211.079,00 | |

De acuerdo al resultado de este índice, se puede determinar que los accionistas por cada dólar aportado, recibirían en el año 2011 \$. 0,156 y en el año 2022 recibirán \$. 0,407 lo que avala que la inversión estaría garantizada.

| c) Rentabilidad sobre el Aporte Accionario | | | | |
|--|------------|------------------|------------|------------------|
| | | 2.011 | | 2022 |
| Utilidad Neta | 17.393,20 | = 0,156 = 15,60% | 45.301,23 | = 0,407 = 40,70% |
| Aporte de socios | 111.079,74 | | 111.079,74 | |

9.2. Determinación del Valor Actual Neto VAN

Al VAN se lo define también como el valor presente neto VPN; esta definición plantea que la inversión se debe realizar, si el Valor Actual Neto VAN es igual o superior a cero, se puede determinar también que el VAN es la diferencia entre los ingresos y egresos expresados en valor actual.

En definitiva podemos concluir, que corresponde a la estimación de valor presente, de los ingresos y egresos que se utilizarán en cada año de operación económica de la empresa en el periodo considerado.

En el caso de nuestro proyecto el VAN es mayor a cero, por lo tanto la inversión se considera atractiva.

Para el cálculo del VAN, se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = -I_0 + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5} + \frac{FNE6}{(1+i)^6} + \frac{FNE7}{(1+i)^7} + \frac{FNE8}{(1+i)^8} + \frac{FNE9}{(1+i)^9} + \frac{FNE10}{(1+i)^{10}} + \frac{FNE11}{(1+i)^{11}} + \frac{FNE12}{(1+i)^{12}}$$

Con la tasa de descuento del 9,25% se procede al cálculo del VAN

$$\begin{aligned} \text{VAN} = & -111.079,74 + \frac{17.857,38}{(1,0925)^1} + \frac{19.124,12}{(1,0925)^2} + \frac{20.452,30}{(1,0925)^3} + \frac{21.314,21}{(1,0925)^4} + \frac{22.773,29}{(1,0925)^5} + \\ & \frac{24.301,94}{(1,0925)^6} + \frac{25.903,06}{(1,0925)^7} + \frac{27.579,55}{(1,0925)^8} + \frac{29.334,43}{(1,0925)^9} + \frac{31.553,22}{(1,0925)^{10}} + \frac{32.625,34}{(1,0925)^{11}} + \frac{54.664,22}{(1,0925)^{12}} \\ \text{VAN} = & -111.079,74 + 16.345,43 + 16.022,81 + 15.684,76 + 14.961,79 + 14.632,50 + 14.292,63 + \\ & 13.944,44 + 13.589,88 + 13.230,75 + 13.026,54 + 12.328,75 + 18.908,01. \end{aligned}$$

VAN = 65.888,56 con tasa menor del 9,25%.

Con tasa mayor (18,21033%) (Porcentaje con el cual se aproxima más a cero)

$$\text{VAN} = -111.079,74 + \frac{17.857,38}{(1,182103)^1} + \frac{19124,12}{(1,182103)^2} + \frac{20.452,30}{(1,182103)^3} + \frac{21.314,21}{(1,182103)^4} + \frac{22.773,29}{(1,182103)^5} +$$

$$\frac{24.301,94}{(1,182103)^6} + \frac{25.903,06}{(1,182103)^7} + \frac{25.579,55}{(1,182103)^8} + \frac{29.334,43}{(1,182103)^9} + \frac{31.553,22}{(1,182103)^{10}} + \frac{32.625,34}{(1,182103)^{11}} +$$

$$\frac{54.664,22}{(1,182103)^{12}}$$

$$\text{VAN} = -111.079,74 + 15.106,45 + 13.685,82 + 12.381,58 + 10.915,60 + 9.866,17 + 8.906,53 +$$

$$8.030,88 + 7.233,42 + 6.508,47 + 5.922,29 + 5.180,19 + 7.342,40.$$

VAN = 0,03 con tasa mayor (18,21033%)

Cuadro No. 52 Flujos Actualizados

| AÑOS | FLUJO NETO | TASA MENOR | TASA MAYOR |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | | 9,250000% | 18,210330% |
| 0 | -111.079,74 | -111.079,74 | -111.079,74 |
| 1 | 17.857,38 | 13.682,38 | 15.106,45 |
| 2 | 19.124,12 | 13.453,46 | 13.685,82 |
| 3 | 20.452,30 | 13.205,81 | 12.381,58 |
| 4 | 21.314,21 | 12.570,05 | 10.915,60 |
| 5 | 22.773,29 | 12.324,91 | 9.866,17 |
| 6 | 24.301,94 | 12.066,21 | 8.906,53 |
| 7 | 25.903,06 | 11.796,33 | 8.030,88 |
| 8 | 27.579,55 | 11.517,34 | 7.233,42 |
| 9 | 29.334,43 | 11.231,11 | 6.508,47 |
| 10 | 31.553,22 | 11.097,23 | 5.922,29 |
| 11 | 32.625,34 | 10.468,10 | 5.180,19 |
| 12 | 54.664,22 | 23.081,67 | 7.342,40 |
| Sumatorias | 216.403,32 | 45.414,88 | 0,03 |
| | | Diferencia | 45.414,85 |

Fuente: Cuadro No.51
Elaborado por: El autor

9.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR o tasa interna de retorno es la tasa de interés o tasa de descuento con la cual el Valor Actual Neto VAN o Valor Presente Neto VPN es igual a cero; la TIR nos indica que cuando

su valor es menor que la tasa de interés, el proyecto debe rechazarse, cuando es igual a cero el inversionista puede realizar o no la inversión o sea es indiferente y cuando es mayor es un parámetro que nos indica que es conveniente realizar el proyecto, o sea invertir.

Para proceder al cálculo se determina el valor del flujo neto y se calcula la tasa de descuento que haga cero o que más se aproxime a cero. En el proyecto la tasa que más se aproxima a que el valor del flujo actualizado tienda a cero es 18,21033%.

La fórmula para determinar la TIR es la siguiente:

$$TIR = tm + (TM - tm) \left[\frac{VAN +}{(VAN +) + (VAN -)} \right]$$

| | | |
|--------|---------------|-------------|
| Dónde: | Tasa menor tm | = 9,25% |
| | Tasa mayor TM | = 18,21033% |
| | VAN tm (+) | = 65.888,56 |
| | VAN TM (-) | = 0,03 |

$$TIR = 9,25 + (18,21033 - 9,25) \left[\frac{65.888,56}{65.888,56 + 0,03} \right]$$

$$TIR = 9,25 + (8,9609) (1)$$

$$TIR = 9,25 + (8,9609)$$

$$\mathbf{TIR = 18,210\%}$$

Del resultado anterior puedo señalar, que la TIR es mayor a la tasa de interés del proyecto; por lo tanto, es financieramente rentable y si se puede realizar el proyecto.

9.4. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

El PRI es un instrumento, que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

Cuadro No. 53 Cálculo del Periodo de Recuperación de la Inversión

| AÑOS | FLUJO NETO POSITIVO | FLUJO ACUMULADO | FLUJO NETO NEGATIVO |
|-------------|----------------------------|------------------------|----------------------------|
| 0 | | | -111.079,74 |
| 1 | 17.857,38 | 17.857,38 | |
| 2 | 19.124,12 | 36.981,50 | |
| 3 | 20.452,30 | 57.433,81 | |
| 4 | 21.314,21 | 78.748,02 | |
| 5 | 22.773,29 | 101.521,31 | |
| 6 | 24.301,94 | 125.823,25 | |
| 7 | 25.903,06 | 151.726,31 | |
| 8 | 27.579,55 | 179.305,86 | |
| 9 | 29.334,43 | 208.640,29 | |
| 10 | 31.553,22 | 240.193,51 | |
| 11 | 32.625,34 | 272.818,85 | |
| 12 | 54.664,22 | 327.483,06 | |

Fuente: Cuadro No.51
Elaborado por: El autor

Del análisis del Cuadro No. 53 se puede determinar que, la recuperación de la inversión inicial de \$. 111.079,74 realizada en la conformación de la escuela de conducción de motocicletas podría ser recuperada por los inversionistas, en nuestro caso por los socios de la empresa en el sexto año de funcionamiento; sin embargo, en el transcurso del periodo se podría realizar una inversión adicional en base al crecimiento económico del negocio, o por una decisión de los socios.

9.5. Razón Costo Beneficio (C/B)

La razón Costo/Beneficio de Condufacilmoto la obtendré relacionando los ingresos y costos actualizados, tomando como factor de actualización el costo del capital que en el caso de la empresa es del 9,25%. En el valor de los costos se tomó en cuenta únicamente los costos actualizados sin sumar las depreciaciones y las amortizaciones.

$$\text{Factor de actualización} = \frac{1}{(1 + 0,0925)^n}$$

Cuadro No. 54 Razón Costo Beneficio

| AÑOS | INGRESOS | INGRESOS ACTUALIZADOS | COSTOS | COSTOS ACTUALIZADOS |
|-------------|-----------------|------------------------------|---------------|----------------------------|
| 1 | 120.360,00 | 110.169,34 | 87.837,42 | 80.400,38 |
| 2 | 126.871,48 | 106.297,02 | 91.638,88 | 76.778,01 |
| 3 | 133.735,22 | 102.560,82 | 95.626,44 | 73.335,40 |
| 4 | 140.970,30 | 98.955,93 | 99.808,28 | 70.061,72 |
| 5 | 148.596,79 | 95.477,76 | 104.192,85 | 66.946,94 |
| 6 | 156.635,88 | 92.121,83 | 108.788,85 | 63.981,69 |
| 7 | 165.109,88 | 88.883,87 | 113.605,22 | 61.157,28 |
| 8 | 174.042,32 | 85.759,71 | 118.651,16 | 58.465,60 |
| 9 | 183.458,01 | 82.745,36 | 123.936,10 | 55.899,10 |
| 10 | 193.383,09 | 79.836,97 | 128.869,69 | 53.203,03 |
| 11 | 203.845,12 | 77.030,80 | 135.261,79 | 51.113,92 |
| 12 | 214.873,14 | 74.323,26 | 141.322,41 | 48.882,53 |
| | | 1.094.162,67 | | 760.225,62 |

Fuente: Cuadro No.51
Elaborado por: El autor

$$\text{Razón Costo/Beneficio} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}} \quad \text{Razón Costo/Beneficio} = \frac{1.094.162,67}{760.225,62}$$

$$\text{Razón Costo/Beneficio} = \mathbf{1,44}$$

Como el indicador de Costo/Beneficio es mayor a uno, puedo determinar que el proyecto para la creación e implantación de la empresa Condufacilmoto es financieramente ejecutable, ya que el valor presente de los ingresos es mayor que el de los costos.

9.6. Análisis de Sensibilidad.

Hay que tener en cuenta que los cambios del entorno y de las variables estimadas son imposibles de predecir con exactitud, por esta razón he considerado realizar un análisis de sensibilidad tomando en cuenta el índice inflacionario del año 2011 determinado por el Banco Central del Ecuador que es de 5,41% considerando dos parámetros:

- El incremento de costos en el 5,41%
- La disminución de ingresos en el 5,41%.

9.6.1. Análisis de sensibilidad con incremento de Costos del Índice Inflacionario (5,41%)

Cuadro No. 55 Análisis de Sensibilidad con Incremento de Costos

| RUBROS | AÑOS | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Inversiones | -197.181,00 | | | | | | | | | | | | |
| Capital de Trabajo | -13.898,74 | | | | | | | | | | | | |
| Crédito | 100.000,00 | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos | | 120.360,00 | 126.871,48 | 133.735,22 | 140.970,30 | 148.596,79 | 156.635,88 | 165.109,88 | 174.042,32 | 183.458,01 | 193.383,09 | 203.845,12 | 214.873,14 |
| Costos con incremento 5,41% (-) | | -83.048,85 | -87.541,79 | -92.277,80 | -97.270,03 | -102.532,34 | -108.079,34 | -113.926,43 | -120.089,85 | -126.586,71 | -133.435,06 | -140.653,89 | -148.263,27 |
| Depreciación (-) | | -5.239,13 | -5.239,13 | -5.239,13 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -2.489,98 | -2.489,98 |
| Costo financieros (-) | | -9.050,92 | -8.590,03 | -8.084,65 | -7.530,48 | -6.922,82 | -6.256,51 | -5.525,88 | -4.724,73 | -3.846,25 | -2.282,98 | -1.826,73 | -668,52 |
| Utilidad bruta antes de participación trabajadores | | 23.021,10 | 25.500,52 | 28.133,64 | 32.393,71 | 35.365,55 | 38.523,95 | 41.881,49 | 45.451,66 | 49.248,97 | 53.888,98 | 58.874,51 | 63.451,37 |
| Participación Trabajadores 15% | | -3.453,17 | -3.825,08 | -4.220,05 | -4.859,06 | -5.304,83 | -5.778,59 | -6.282,22 | -6.817,75 | -7.387,35 | -8.083,35 | -8.831,18 | -9.517,71 |
| UTILIDAD BRUTA | | 19.567,94 | 21.675,45 | 23.913,59 | 27.534,65 | 30.060,72 | 32.745,35 | 35.599,26 | 38.633,91 | 41.861,62 | 45.805,63 | 50.043,34 | 53.933,66 |
| Impuesto a la Renta 25% | | 4.891,98 | 5.418,86 | 5.978,40 | 6.883,66 | 7.515,18 | 8.186,34 | 8.899,82 | 9.658,48 | 10.465,41 | 11.451,41 | 12.510,83 | 13.483,42 |
| UTILIDAD NETA | | 14.675,95 | 16.256,58 | 17.935,20 | 20.650,99 | 22.545,54 | 24.559,02 | 26.699,45 | 28.975,43 | 31.396,22 | 34.354,22 | 37.532,50 | 40.450,25 |
| Depreciación (+) | | 5.239,13 | 5.239,13 | 5.239,13 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 2.489,98 | 2.489,98 |
| Pago a Principal (-) | | -4.774,95 | -5.235,84 | -5.741,23 | -6.295,40 | -6.903,05 | -7.569,37 | -8.299,99 | -9.101,14 | -9.979,62 | -10.942,90 | -11.999,15 | -13.157,36 |
| Valor Residual | | | | | | | | | | | | | 6.131,63 |
| Recupera capital de trabajo | | | | | | | | | | | | | 13.898,74 |
| FLUJO NETO DE EFECTIVO | -111.079,74 | 15.140,13 | 16.259,87 | 17.433,10 | 18.131,67 | 19.418,57 | 20.765,73 | 22.175,54 | 23.650,37 | 25.192,68 | 27.187,40 | 28.023,33 | 49.813,24 |
| Factor del valor presente | 9,25% | | | | | | | | | | | | |
| VALOR PRESENTE | -111.079,74 | 13.858,24 | 13.623,05 | 13.369,35 | 12.727,76 | 12.476,99 | 12.212,89 | 11.937,79 | 11.653,77 | 11.362,69 | 11.224,14 | 10.589,71 | 17.230,09 |
| VAN | 41.186,73 | | | | | | | | | | | | |
| FLUJO NETO DE EFECTIVO | -111.079,74 | 15.140,13 | 16.259,87 | 17.433,10 | 18.131,67 | 19.418,57 | 20.765,73 | 22.175,54 | 23.650,37 | 25.192,68 | 27.187,40 | 28.023,33 | 49.813,24 |
| Factor del valor presente | 18,21033% | | | | | | | | | | | | |
| TASA MAYOR | -111.079,74 | 12.807,79 | 11.636,07 | 10.553,78 | 9.285,73 | 8.412,79 | 7.610,52 | 6.875,21 | 6.202,90 | 5.589,53 | 5.102,86 | 4.449,49 | 6.690,82 |
| VAN | -15.862,24 | | | | | | | | | | | | |

Fuente: Cuadro No.51
Elaborado por: El autor

$$TIR = tm + (TM - tm) \left[\frac{VAN +}{(VAN +) + (VAN -)} \right]$$

| | | | | |
|--------|------------|----|---|------------|
| Dónde: | Tasa menor | tm | = | 9,25% |
| | Tasa mayor | TM | = | 18,21033% |
| | VAN tm (+) | | = | 41.186,73 |
| | VAN TM (-) | | = | -15.862,24 |
| | Diferencia | | = | 25.324,49 |

$$TIR = 9,25 + (18,21033 - 9,25) \left[\frac{41.186,73}{41.186,73 + 15.862,24} \right]$$

$$TIR = 9,25 + (8,960) (0,721)$$

$$TIR = 9,25 + 6,46$$

$$\mathbf{TIR = 15,71\%}$$

$$\mathbf{DIFERENCIA = TIR del proyecto - Nueva TIR}$$

$$DIFERENCIA = 18,21 - 15,71$$

$$\mathbf{DIFERENCIA = 2,5}$$

$$\% \text{ VARIACIÓN} = \frac{\text{Diferencia}}{\text{TIR del Proyecto}} \times 100$$

$$\% \text{ VARIACION} = \frac{2,5}{15,71} \times 100$$

$$\% \text{ VARIACION} = \mathbf{15,90\%}$$

$$\mathbf{COEFICIENTE DE SENSIBILIDAD} = \frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

$$\text{COEFICIENTE DE SENSIBILIDAD} = \frac{15,90}{15,71}$$

$$\text{COEFICIENTE DE SENSIBILIDAD} = 1,01$$

Del análisis realizado, al coeficiente de sensibilidad con el parámetro de incremento en los costos con un índice de inflación 5,41% tenemos un coeficiente de sensibilidad de 1,01 que es mayor a cero lo que significa que el proyecto puede seguir adelante.

9.6.2. Análisis de Sensibilidad Disminución en los Ingresos (5,41%) Índice Inflacionario

Cuadro No. 56 Análisis de Sensibilidad con Disminución en los Ingresos

| RUBROS | AÑOS | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Inversiones | -197.181,00 | | | | | | | | | | | | |
| Capital de Trabajo | -13.898,74 | | | | | | | | | | | | |
| Crédito | 100.000,00 | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos con disminución de 5,41% | | 113.848,52 | 120.007,73 | 126.500,15 | 133.343,81 | 140.557,71 | 148.161,88 | 156.177,43 | 164.626,63 | 173.532,93 | 182.921,07 | 192.817,10 | 203.248,50 |
| Costos (-) | | -78.786,50 | -83.048,85 | -87.541,79 | -92.277,80 | -97.270,03 | -102.532,34 | -108.079,34 | -113.926,43 | -120.089,85 | -126.586,71 | -133.435,06 | -140.653,89 |
| Depreciación (-) | | -5.239,13 | -5.239,13 | -5.239,13 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -3.776,08 | -2.489,98 | -2.489,98 |
| Costo financieros (-) | | -9.050,92 | -8.590,03 | -8.084,65 | -7.530,48 | -6.922,82 | -6.256,51 | -5.525,88 | -4.724,73 | -3.846,25 | -2.282,98 | -1.826,73 | -668,52 |
| Utilidad bruta antes de participación trabajadores | | 20.771,97 | 23.129,72 | 25.634,57 | 29.759,44 | 32.588,77 | 35.596,95 | 38.796,13 | 42.199,39 | 45.820,75 | 50.275,29 | 55.065,33 | 59.436,11 |
| Participación Trabajadores 15% | | -3.115,80 | -3.469,46 | -3.845,19 | -4.463,92 | -4.888,32 | -5.339,54 | -5.819,42 | -6.329,91 | -6.873,11 | -7.541,29 | -8.259,80 | -8.915,42 |
| UTILIDAD BRUTA | | 17.656,18 | 19.660,26 | 21.789,39 | 25.295,53 | 27.700,46 | 30.257,40 | 32.976,71 | 35.869,48 | 38.947,64 | 42.734,00 | 46.805,53 | 50.520,69 |
| Impuesto a la Renta 25% | | 4.414,04 | 4.915,07 | 5.447,35 | 6.323,88 | 6.925,11 | 7.564,35 | 8.244,18 | 8.967,37 | 9.736,91 | 10.683,50 | 11.701,38 | 12.630,17 |
| UTILIDAD NETA | | 13.242,13 | 14.745,20 | 16.342,04 | 18.971,64 | 20.775,34 | 22.693,05 | 24.732,54 | 26.902,11 | 29.210,73 | 32.050,50 | 35.104,15 | 37.890,52 |
| Depreciación (+) | | 5.239,13 | 5.239,13 | 5.239,13 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 3.776,08 | 2.489,98 | 2.489,98 |
| Pago a Principal (-) | | -4.774,95 | -5.235,84 | -5.741,23 | -6.295,40 | -6.903,05 | -7.569,37 | -8.299,99 | -9.101,14 | -9.979,62 | -10.942,90 | -11.999,15 | -13.157,36 |
| Valor Residual | | | | | | | | | | | | | 6.131,63 |
| Recuperar capital de trabajo | | | | | | | | | | | | | 13.898,74 |
| FLUJO NETO DE EFECTIVO | -111.079,74 | 13.706,31 | 14.748,49 | 15.839,94 | 16.452,32 | 17.648,37 | 18.899,76 | 20.208,63 | 21.577,05 | 23.007,19 | 24.883,68 | 25.594,98 | 47.253,51 |
| Factor del valor presente | 9,25% | | | | | | | | | | | | |
| VALOR PRESENTE | -111.079,74 | 12.545,82 | 12.356,76 | 12.147,57 | 11.548,92 | 11.339,59 | 11.115,47 | 10.878,94 | 10.632,14 | 10.376,97 | 10.273,07 | 9.672,06 | 16.344,69 |
| VAN | 28.152,25 | | | | | | | | | | | | |
| FLUJO NETO DE EFECTIVO | -111.079,74 | 13.706,31 | 14.748,49 | 15.839,94 | 16.452,32 | 17.648,37 | 18.899,76 | 20.208,63 | 21.577,05 | 23.007,19 | 24.883,68 | 25.594,98 | 47.253,51 |
| Factor del valor presente | 18,21033% | | | | | | | | | | | | |
| TASA MAYOR | -111.079,74 | 11.594,85 | 10.554,47 | 9.589,31 | 8.425,69 | 7.645,88 | 6.926,66 | 6.265,40 | 5.659,12 | 5.104,63 | 4.670,47 | 4.063,92 | 6.347,01 |
| VAN | -24.232,33 | | | | | | | | | | | | |

Fuente: Cuadro No.51
Elaborado por: El autor

$$TIR = tm + (TM - tm) \left[\frac{VAN+}{(VAN+) + (VAN-)} \right]$$

$$TIR = 9,25 + (18,21033 - 9,25) \left[\frac{28.152,25}{28.152,25 + 24.232,33} \right]$$

$$TIR = 9,25 + (8,960) (0,537)$$

$$TIR = 9,25 + (4,81)$$

$$\mathbf{TIR = 14,06\%}$$

$$\mathbf{DIFERENCIA = TIR \text{ Projectado} - Nueva TIR}$$

$$DIFERENCIA = 18,21033 - 14,06$$

$$\mathbf{DIFERENCIA = 4,15\%}$$

$$\% \text{ VARIACION} = \frac{\text{Diferencia}}{\text{TIR del proyecto}} \times 100$$

$$\% \text{ VARIACION} = \frac{4,15}{14,06} \times 100$$

$$\% \text{ VARIACION} = \mathbf{29,50\%}$$

$$\mathbf{COEFICIENTE DE SENSIBILIDAD} = \frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

$$\text{COEFICIENTE DE SENSIBILIDAD} = \frac{29,50}{14,06}$$

$$\mathbf{COEFICIENTE DE SENSIBILIDAD = 2,09}$$

Del análisis efectuado al coeficiente de sensibilidad con el parámetro de una disminución en los ingresos del índice Inflacionario (5,41%), tenemos como resultado un análisis de sensibilidad de 2,09 que es mayor a cero lo que significa que el proyecto puede seguir adelante.

CONCLUSIONES

- La movilidad en el Distrito Metropolitano de Quito se ha convertido en uno de los principales problemas; la red vial presenta actualmente una saturación del 30% debido a los altos volúmenes de tráfico especialmente en las horas pico;
- La ausencia de escuelas de conducción de motocicletas debidamente legalizadas ha obligado a las personas a conducir en forma irregular, sin responsabilidad y sin conocimiento de la ley;
- La elaboración de un plan de negocios para la creación de una escuela de conducción de motos en el Distrito Metropolitano de Quito, me permitirá desarrollarme personal y profesionalmente;
- En el Distrito Metropolitano de Quito existe un incremento considerable del uso de la motocicleta como medio de transporte en la ciudad, de uso personal y comercial en los últimos años, debido a su economía en el costo de adquisición, su agilidad en la circulación, su bajo valor en el mantenimiento y su requerimiento de apenas un metro para estacionamiento;
- En la actualidad únicamente se encuentra funcionando, una escuela de conducción de motocicletas que es Aemoto, aunque no se encuentre reconocida legalmente en el Distrito Metropolitano de Quito, lo que genera una gran oportunidad para que nuestro negocio tenga éxito;
- De la encuesta realizada se determinó varios aspectos importantes, entre los cuales podemos destacar tres: la aceptación en el público para contar con una escuela de conducción de motos en la ciudad capital; los temas que le gustaría a la ciudadanía tratar en los cursos; y, los costos;
- Se determina que toda actividad conlleva riesgo, que en ninguna existe riesgo cero por lo consiguiente en nuestro proyecto también existirá riesgo en la inversión, pero que es factible asumirlo;

- Se considera que existe mucho más peligro al conducir motocicletas que al conducir cualquier otro tipo de vehículo, debido a que en el país no existe una cultura de respeto a los vehículos livianos, en otros países gran parte del problema de atascos y falta de estacionamiento se lo ha solucionado a través del uso masivo de las motocicletas; en los actuales momentos vemos que los municipios del país poco a poco están implementando medidas para castigar a los vehículos más contaminantes por su cilindraje, como es el impuesto ambiental; y,
- Una vez revisada la Ley de Compañías, se ha establecido que el tipo de empresa que más conviene a nuestros intereses es la Compañía de Responsabilidad Limitada que se la puede formar con un mínimo de 3 y un máximo de 15 socios.

RECOMENDACIONES

- La utilización de la motocicleta como medio de transporte debe ser en forma técnica; porque presenta los siguientes beneficios para el Distrito Metropolitano de Quito: por su tamaño hay más espacio para estacionar; produce menos contaminación; bajo consumo de combustible; y, por su peso hay menor desgaste en la calzada;
- La creación de una escuela de conducción de motocicletas, ayudará en el Distrito Metropolitano para que las personas que conducen motocicletas lo hagan con criterio técnico, con responsabilidad, con conocimiento de la ley, lo que ayudara a que el número de accidentes bajen;
- Que exista más promoción por parte del Municipio de Quito sobre las ventajas que representan para los ciudadanos movilizarse diariamente en motocicletas, como lo realizan en otras ciudades de Latinoamérica y del mundo, que tienen problemas de movilidad como la ciudad de Quito;
- Que al momento que se realice la creación e implementación de escuela se debe tomar muy en cuenta los resultados de la encuesta efectuada a la ciudadanía;
- Para conducir motocicletas debemos utilizar obligatoriamente ciertos implementos de seguridad como casco, guantes, visera ya que su uso continuo puede salvar la vida del motociclista;
- Para escoger los recursos humanos con las que va a contar la empresa, se debe realizar un excelente proceso de reclutamiento y selección de personal; para adquirir los recursos materiales se debe realizar un estudio de mercado solicitando mínimo tres ofertas; y, para los recursos tecnológicos en lo posible buscar asesoramiento para encontrar los equipos que más convienen a los interés de la empresa;
- La capacitación de todo el personal tiene que ser continua y permanente especialmente al personal de instructores actualizando temas especialmente normas y leyes de tránsito, además de mecánica con el fin de brindar un servicio de excelencia a nuestros clientes, para que nuestro servicio se diferencie de los demás, y podamos atraer a los

clientes y sobre todo generar una publicidad gratuita que se consigue con clientes satisfechos;

- A partir del segundo año se debe realizar un incremento de los costos de los cursos, pero previo un análisis técnico de los costos, para no influir negativamente en nuestros clientes;
- Cada uno de los empleados debe contar con una mística especial de trabajo, con el fin de alcanzar las metas propuestas especialmente para el primer año de funcionamiento de la escuela.

BIBLIOGRAFIA

- BACA URBINA G, Evaluación de Proyectos, 4ta. ed, Ed Mcgraw-Hill-México 2005.
- Codificación de la Ley de Compañías publicada en el Registro Oficial No. 312 de 5 de noviembre de 1999, y sus Reformas publicadas en el Registro Oficial No. 591 de 15 de mayo de 2009.
- CLERY Carlos, El libro de las Pymes, 1ra. ed, Ed Granica- Buenos Aires 2007.
- HERNANDEZ S, Roberto, Metodología de la Investigación, 4ta. ed. Ed Mcgraw-Hill-México 2006.
- Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, publicada en el Registro Oficial Suplemento No. 398 de 7 de agosto del 2008.
- Ley de Tránsito de Argentina.
- Ley de Tránsito de Chile N° 18.290; Reglamento de los Servicios Nacionales de Transporte Público de Pasajeros, D.S. N° 212; Reglamento de Escuela de Conductores de Vehículos Motorizados, D.S. N° 39; Manual de señalización del tránsito, D.S. N° 150. Anexos. Índice Temático de Chile.
- MCDANIEL Carl, GATES Roger, Investigación de Mercados 6ta. Ed, Ed Internacional Thomson Editores, México 2005.
- Proyecto de Ordenanza para Homologación Ambiental de motocicletas nuevas, registro, regulación y fiscalización de la circulación de motocicletas en el Distrito Metropolitano de Quito.
- RAMIREZ R, Carlos M, Curso de Legislación Societaria, Universidad Técnica Particular de Loja.
- Reglamento de la Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial publicada en el Suplemento del registro Oficial No. 604 del 3 de junio de 2009.
- ZEITHAML, Valarie A, BITNER, Mary Jo, Marketing de Servicios, 2da.ed, Ed Mcgraw-Hill-México 2002.

- ZORILLA A, Santiago, TORRES X, Miguel, Guía Para Elaborar la Tesis 2da. ed, Ed Mcgraw-Hill México 1998.

PAGINAS WEB

- <http://www.bce.fin.ec>
- <http://www.bicentenario10deagostoB10.com.ec>
- <http://www.demotociclismo.com>
- <http://www.elcomercio.com>
- <http://www.gestiopolis.com>
- <http://www.inec.gob.ec>
- <http://www.infoservi.com>
- <http://www.monografias.com>
- <http://www.reddelconocimiento.org>
- <http://strad-comm-blogspot.com>

ANEXOS

Anexo No. 1 Formato de Encuesta



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ENCUESTA

La información que cordialmente le solicitamos, servirá para la elaboración de de una Tesis de Grado a Nivel Universitario, por lo que agradecemos de antemano la valiosa información que le receptaremos con la debida confidencialidad.

Objetivo.- El objetivo de esta encuesta es determinar la factibilidad de crear una Escuela de Conducción de Motocicletas en el Distrito Metropolitano de Quito.

NOMBRE..... EDAD.....

PROFESION..... OCUPACION.....

1- ¿Le parece la motocicleta un vehículo seguro para movilizarse?

- SI ()
- NO ()

2- ¿Sabe UD. Si existen escuelas de conducción de motos en el Distrito Metropolitano de Quito?

- SI ()
- NO ()

3- ¿Considera necesario que existan escuelas para la conducción de motocicletas?

- SI ()
- NO ()

4- ¿Considera que una escuela de conducción de motos bajaría el índice de accidentes de tránsito?

- SI ()
- NO ()

5- ¿Está de acuerdo que para obtener una licencia o para renovarlo para conducir motocicletas, se siga un curso en una escuela de conducción?

- SI ()
- NO ()

6- ¿Se inscribiría en un curso de conducción de motocicletas para sacar o renovar la licencia tipo A?

- SI ()
- NO ()

7- Si se abriría una escuela de conducción de motos ¿Cuáles serían las motivaciones para que usted las prefiera?

- Ubicación ()
- Equipos y/o medios ()
- Practica ()
- Precio ()
- Nª horas ()

8- ¿Cuál es el principal motivo por el que usted ingresaría a la escuela de conducción de motocicletas?

- Conocer las disposiciones legales para conducir. ()
- Aprender a conducir según normas establecidas ()
- Conocer medidas de seguridad. ()
- Porque dispone la ley de tránsito ()
- Otros ()

9- ¿De cuantas horas dispone de tiempo para realizar el curso?

- 1 hora diaria ()
- 2 horas diarias ()
- 1 horas semanal ()
- 2 horas semanal ()

10- ¿Qué tipo de temas se debería dictar en una escuela de conducción de motocicletas?

- Teóricos ()
- Prácticos ()
- Mecánica ()
- Todos los anteriores ()

11- ¿Cuánto dinero estaría en posibilidad de invertir en un curso?

- De \$. 80,00 a \$ 100,00 ()
- De \$. 100,00 a \$ 130,00 ()
- De \$. 130,00 a \$.150,00 ()
- Más de \$. 150,00 ()

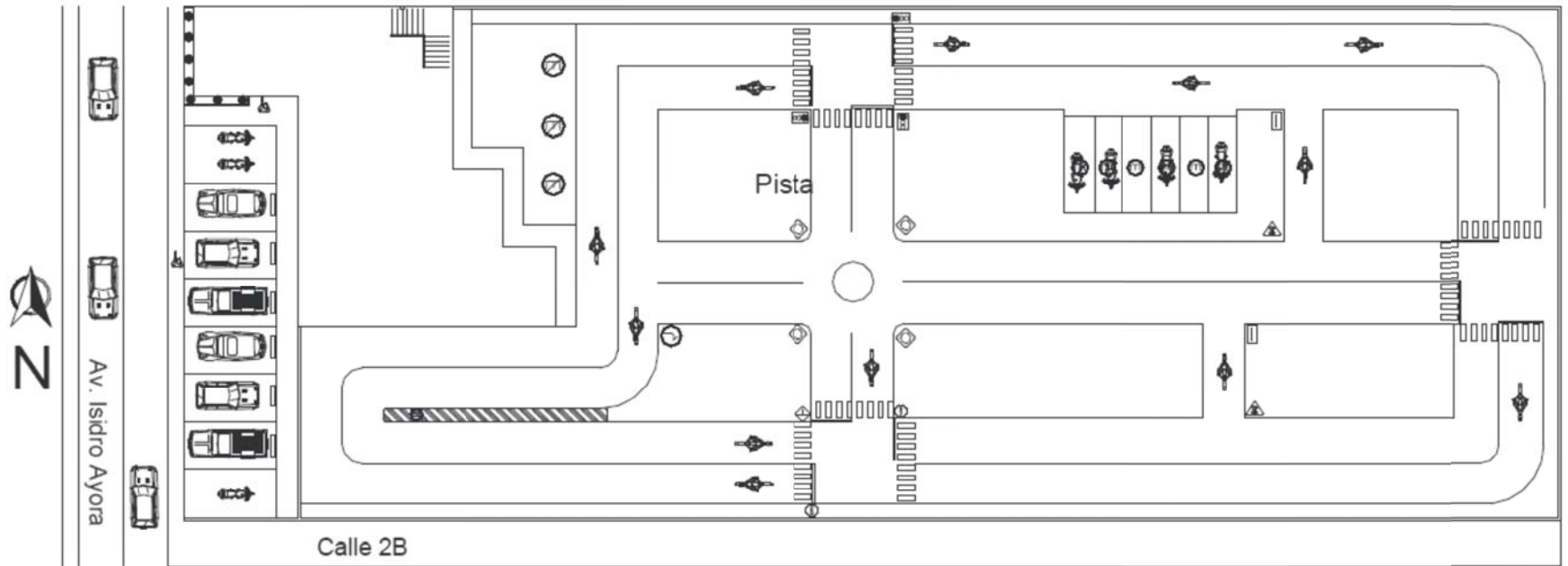
12- ¿Cuál sería su forma preferida de pago?

- Efectivo ()
- Cheque ()
- Tarjeta de crédito ()

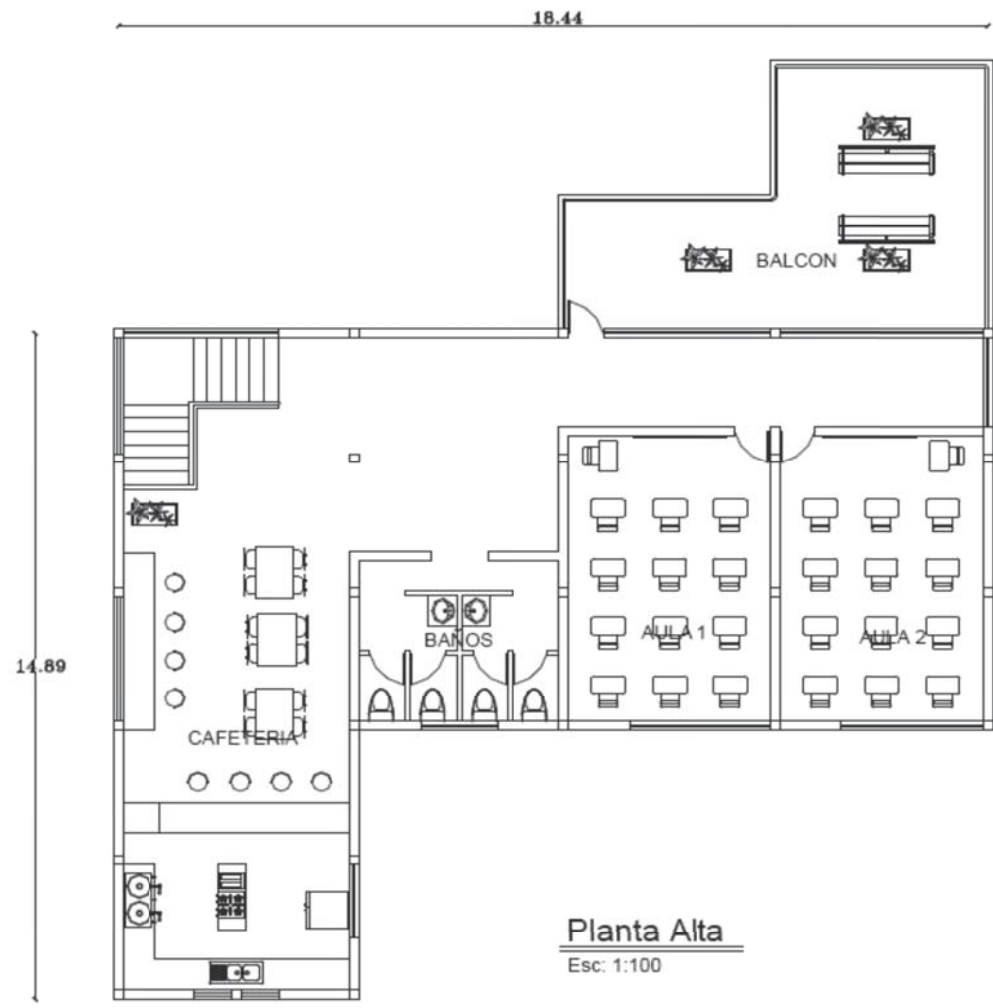
13- ¿Considera que una escuela de conducción de autos puede también dar capacitación a los motociclistas?

- SI ()
- NO ()

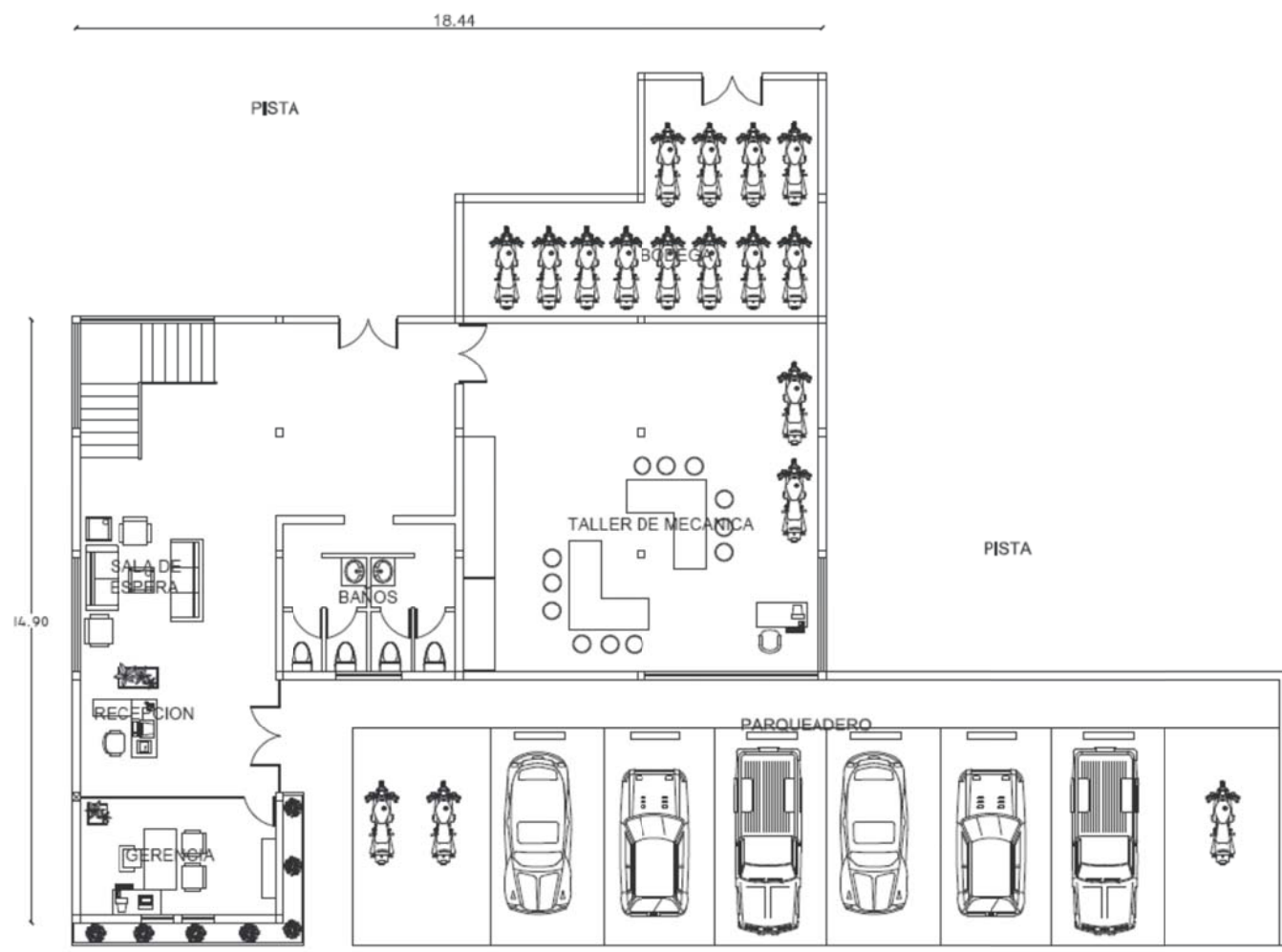
Anexo No. 2 Planos de la construcción de la escuela



Implantación

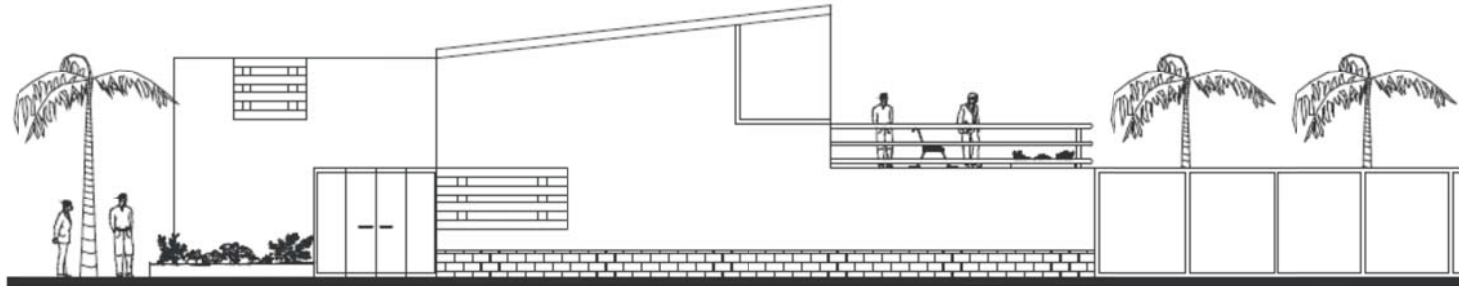


Planta Alta
Esc: 1:100



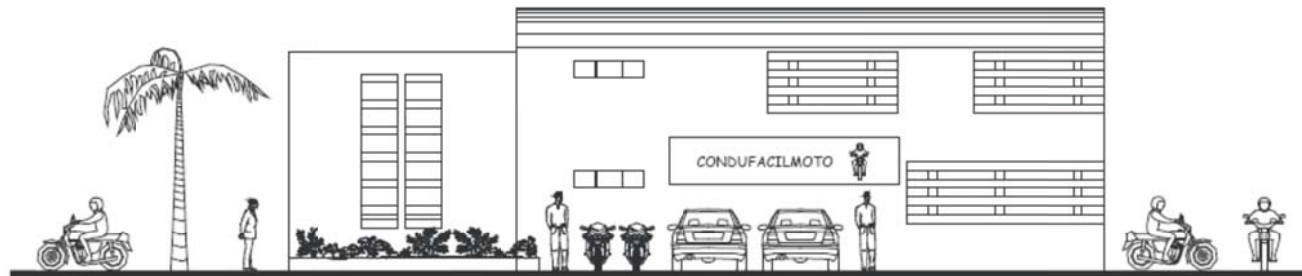
Planta Baja

Esc: 1:100



Fachada Lateral Derecha

Esc: 1:100



Fachada Frontal

Esc: 1:100

Anexo No. 3 Manual de Puestos y Funciones

| MANUAL DE PUESTOS Y FUNCIONES | | | |
|--|---|--|--|
| 1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | | 2. INSTRUCCIÓN FORMAL REQUERIDA | |
| Denominación: | GERENTE GENERAL | | |
| Nivel: | PROFESIONAL | Título Requerido : | Ingeniero, Economista |
| Unidad o Proceso : | GERENCIA GENERAL | | |
| Rol: | Supervisa y Gerencia la Empresa | Área de Conocimiento : | Finanzas, Administración, Economía |
| Ámbito: | DMQ y los Valles Adjuntos | | |
| 3. MISIÓN | | 4. EXPERIENCIA LABORAL REQUERIDA | |
| Gerencia a la empresa | | Tiempo de Experiencia: | 4 a 5 años |
| | | Especificidad de la experiencia: | Experiencia en instituciones similares. Experiencia en cargos similares. Experiencia en otras posiciones |
| 5. ACTIVIDADES ESENCIALES | 6. RELACIONES INTERNAS Y EXTERNAS INTERFAZ | 7. CONOCIMIENTOS | 8. DESTREZAS / HABILIDADES |
| <ul style="list-style-type: none"> • Es la persona que es nombrada por la Junta General de Socios y es la encargada de planificar, dirigir, organizar, coordinar, supervisar, evaluar y controlar y todas las labores de la empresa en base a los objetivos trazados por la misma. • Representar a la empresa en todos los actos jurídicos, mercantiles y administrativos. • Encargado de establecer las políticas de marketing, diseño de estrategias para posicionar el servicio que ofrece la empresa en el Distrito Metropolitano de Quito. • Establecer las políticas de ingresos y gastos de la empresa, aplicando normas de austeridad. | Accionistas, proveedores, empleados, clientes, SRI, IESS, MRL, público en general | - Análisis financiero y económico. | - Asertividad / firmeza. |
| | | - Análisis de información financiera para toma de decisiones gerenciales | - Control de operaciones. |
| | | - Código de trabajo. | - Destreza matemática. |
| | | - Derecho Laboral. | - Juicio y toma de decisiones. |
| | | - Manejo de empresas de conducción | - Liderazgo. |
| | | | - Manejo de recursos financieros. |
| | | | - Manejo de recursos materiales. |
| | | | - Operación y control. |
| | | | - Orientación a Resultados. |

MANUAL DE PUESTOS Y FUNCIONES

| 1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | | 2. INSTRUCCIÓN FORMAL REQUERIDA | |
|---|---|--|---|
| Denominación: | ASESOR JURÍDICO | | |
| Nivel: | PROFESIONAL | Título Requerido : | Doctor |
| Unidad o Proceso : | ASESORÍA JURÍDICA | | |
| Rol: | Asesora en materia legal a la empresa | Área de Conocimiento : | Derecho |
| Ámbito: | Planta central | | |
| 3. MISIÓN | | 4. EXPERIENCIA LABORAL REQUERIDA | |
| Asesora a la empresa en materia legal | | Tiempo de Experiencia: | 4 a 5 años |
| | | Especificidad de la experiencia: | Experiencia en instituciones similares. Experiencia en cargos similares. Experiencia en otras posiciones |
| 5. ACTIVIDADES ESENCIALES | 6. RELACIONES INTERNAS Y EXTERNAS INTERFAZ | 7. CONOCIMIENTOS | 8. DESTREZAS / HABILIDADES |
| • Asume la defensa legal de la empresa. | Accionistas, Gerente, proveedores, empleados, clientes, SRI, IESS, MRL. Juzgados y Tribunales | - Leyes, Normas, reglamentos, resoluciones y más disposiciones legales vigentes. | - Orientación / asesoramiento |
| | | - Leyes, Reglamentos, regulaciones en materia de empresas, contratación y laboral. | - Pensamiento crítico |
| | | - Orientación / asesoramiento | |
| | | - Pensamiento conceptual | |
| | | - Código de trabajo. | - Pensamiento analítico |
| | | - Derecho Laboral. | - Pensamiento crítico |
| | | - Tributación. | - Pensamiento crítico |
| | | - Constitución de Empresas | |
| • Asesora legalmente en materia tributaria, empresarial y laboral. | | | |
| • Realiza los contratos que requiere la empresa. | | | |
| • Revisa o realiza los reglamentos internos de la empresa. | | | |

| MANUAL DE PUESTOS Y FUNCIONES | | | |
|--|---|--|--|
| 1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | | 2. INSTRUCCIÓN FORMAL REQUERIDA | |
| Denominación: | INSTRUCTOR | | |
| Nivel: | TÉCNICO - PROFESIONAL | Título Requerido : | Técnico - Instructor |
| Unidad o Proceso : | ÁREA DE FORMACIÓN | | |
| Rol: | Instruye en materia de conducción | Área de Conocimiento : | Mecánica - Conducción |
| Ámbito: | DMQ y los Valles Adjuntos | | |
| 3. MISIÓN | | 4. EXPERIENCIA LABORAL REQUERIDA | |
| Capacita y forma en materia de conducción de motocicletas, mecánica y leyes de tránsito. | | Tiempo de Experiencia: | 2 a 3 años |
| | | Especificidad de la experiencia: | Experiencia en instituciones similares. Experiencia en cargos similares. Experiencia en otras posiciones |
| 5. ACTIVIDADES ESENCIALES | 6. RELACIONES INTERNAS Y EXTERNAS INTERFAZ | 7. CONOCIMIENTOS | 8. DESTREZAS / HABILIDADES |
| • Capacita a los alumnos en materia de conducción de motocicletas. | Accionistas, Gerente, empleados, clientes, público en general | - Análisis financiero y económico. | - Habilidades pedagógicas. |
| • Instruye en mecánica y mantenimiento básico de motocicletas. | | - Mecánica de motos. | - Don de gentes. |
| • Forma en leyes y reglamentos de tránsito. | | - Mantenimiento básico y preventivo de motocicletas. | - Destreza mecánica. |
| • Preparar un pensum adecuado de materias, charlas, exposiciones para los estudiantes (clientes) que asisten a los cursos programados | | - Ley de Tránsito y Reglamento. | - Manejo de grupos. |
| • Dictar clases teóricas y prácticas utilizando todo el profesionalismo y valiéndose de herramientas actualizadas de aprendizaje. | | - Pedagogía | - Orientación a resultados. |
| • Coordinar con la Gerencia General los cursos a dictarse, encargarse de las evaluaciones de los alumnos y luego enviar las notas a secretaria. | | - Señalización de Tránsito | - Vocación de enseñanza y servicio. |
| | | | |

| MANUAL DE PUESTOS Y FUNCIONES | | | |
|--|---|--|-----------------------------------|
| 1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | | 2. INSTRUCCIÓN FORMAL REQUERIDA | |
| Denominación: | SECRETARIA - CONTADORA | | |
| Nivel: | NO PROFESIONAL | Título Requerido : | Bachiller Contable - Secretariado |
| Unidad o Proceso : | ÁREA ADMINISTRATIVA | | |
| Rol: | Apoyo administrativo y contable | Área de Conocimiento : | Contabilidad y Secretariado |
| Ámbito: | Planta Central | | |
| 3. MISIÓN | | 4. EXPERIENCIA LABORAL REQUERIDA | |
| Ejecutar labores especializadas de secretariado ejecutivo, asistencia administrativa y contable. | | Tiempo de Experiencia: | 1 a 2 años |
| | | Especificidad de la experiencia: | Experiencia en cargos similares. |
| 5. ACTIVIDADES ESENCIALES | 6. RELACIONES INTERNAS Y EXTERNAS INTERFAZ | 7. CONOCIMIENTOS | 8. DESTREZAS / HABILIDADES |
| • Realizar trabajos mecanográficos que le asignen. | Accionistas, Gerente, proveedores, empleados, clientes, SRI, IESS, público en general | - Manejo del sistema de documentación institucional. | - Pensamiento analítico |
| | | - Relaciones públicas. | - Expresión escrita |
| - Técnicas de secretariado, Relaciones Públicas. | | - Organización de la información | |
| - Manejo de los equipos de comunicación. | | - Expresión escrita | |
| - Técnicas de archivo, manejo documental. | | - Comprensión oral | |
| | | - Expresión oral | |
| | | - Organización de la información | |
| | | | |
| • Recibir, registrar y distribuir la correspondencia de la empresa. | | | |
| • Atención a los clientes. | | | |
| • Llevar y mantener actualizadas los registros contables. | | | |
| • Contar con un programa actualizado de Contabilidad. | | | |
| • Firmar los Balances de la Empresa. | | | |
| • Supervisar y controlar que los registros contables se efectúen de acuerdo a los principios y normas técnicas de contabilidad legalmente aceptados. | | | |

| MANUAL DE PUESTOS Y FUNCIONES | | | |
|---|--|---|---|
| 1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | | 2. INSTRUCCIÓN FORMAL REQUERIDA | |
| Denominación: | VENDEDOR | | |
| Nivel: | Técnico | Título Requerido : | Licenciatura |
| Unidad o Proceso : | ÁREA ADMINISTRATIVA | | |
| Rol: | Ventas | Área de Conocimiento : | Marketing, Administración |
| Ámbito: | DMQ y los Valles Adjuntos | | |
| 3. MISIÓN | | 4. EXPERIENCIA LABORAL REQUERIDA | |
| Efectivizar las ventas de los servicios prestados por la empresa, y vender los servicios que ofrece la empresa. | | Tiempo de Experiencia: | 2 a 3 años |
| | | Especificidad de la experiencia: | Experiencia en instituciones similares. Experiencia en cargos similares. |
| 5. ACTIVIDADES ESENCIALES | 6. RELACIONES INTERNAS Y EXTERNAS INTERFAZ | 7. CONOCIMIENTOS | 8. DESTREZAS / HABILIDADES |
| <ul style="list-style-type: none"> • En coordinación con la Gerencia General establecer una política de ventas para el Distrito Metropolitano de Quito por sectores. • Presentar a la Gerencia un programa mensual de ventas, utilizando todas las técnicas disponibles por la empresa de marketing. • Identificar nuevas oportunidades de ventas para no saturar un solo mercado. • Cobrar a los clientes las ventas realizadas e ingresar los valores correspondientes. | Gerente, empleados, clientes, público en general | - Marketing. | - Orientación a objetivos. |
| | | - Técnica de Ventas. | - Control de operaciones. |
| | | - Relaciones Humanas. | - Destreza en ventas. |
| | | -Atención al cliente. | - Orientación a Resultados. |
| | | - Cobranzas. | - Manejo del trabajo a presión. |
| | | | |

| MANUAL DE PUESTOS Y FUNCIONES | | | | | |
|---|-------------------------|--|--|--|--------------------------|
| 1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | | 2. INSTRUCCIÓN FORMAL REQUERIDA | | | |
| Denominación: | CONSERJE-GUARDIÁN | | | | |
| Nivel: | Servicios | Título Requerido : | Ciclo básico | | |
| Unidad o Proceso : | ÁREA ADMINISTRATIVA | Área de Conocimiento : | | | |
| Rol: | Conserjería y Seguridad | | | | |
| Ámbito: | Planta Central | | | | |
| 3. MISIÓN | | 4. EXPERIENCIA LABORAL REQUERIDA | | | |
| Efectuar labores de conserjería y de guardiana | | Tiempo de Experiencia: | 1 a 2 años | | |
| | | Especificidad de la experiencia: | Experiencia en cargos similares. | | |
| 5. ACTIVIDADES ESENCIALES | | 7. CONOCIMIENTOS | 8. DESTREZAS / HABILIDADES | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Ejecutar labores de aseo y limpieza diario de todas las instalaciones de la empresa. • Realizar trámites bancarios, pagos de luz, agua, teléfonos y otros servicios de la Empresa. • Realizar gestiones de mensajería dentro y fuera de la empresa en coordinación con la Secretaria. • Apoyar en tareas sencillas de archivo y fotocopiado a la Secretaria de la Empresa. • Velar por la seguridad de los bienes muebles e inmuebles de la Organización, fuera de horas laborables. • Efectuar rondas nocturnas en las instalaciones de la empresa. | | 6. RELACIONES INTERNAS Y EXTERNAS INTERFAZ | Gerente, empleados, clientes, público en general | - Entrega de correspondencia. | - Vocación de servicios. |
| | | | | - Conocimientos de seguridad de instalaciones y personal. | - Manejo de armas. |
| | | | | - Conocimientos de limpieza y mantenimiento básico de instalaciones. | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |