



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

Propuesta de un Soporte Logístico Auxiliar para
Conductores en la Ciudad de Guayaquil

AUTORES:

Constante Córdova Alex David
Tenelema Paguay Luis Alfredo

Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de
INGENIERO COMERCIAL

TUTOR:

Gutiérrez Alarcón Cesar Daniel, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

17 de septiembre 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Constante Córdova Alex David y Tenelema Paguay Luis Alfredo**, como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniero Comercial**.

TUTOR

Gutiérrez Alarcón Cesar Daniel, Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

Balladares Calderón Esther Georgina, Mgs.

Guayaquil, 17 de septiembre 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Constante Córdova Alex David y
Tenelema Paguay Luis Alfredo**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, **Propuesta de un Soporte Logístico Auxiliar para Conductores en la Ciudad de Guayaquil** previo a la obtención del Título de **Ingeniero Comercial**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, 17 de septiembre 2016

LOS AUTORES

Constante Córdova Alex David

Tenelema Paguay Luis Alfredo



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Constante Córdova Alex David y
Tenelema Paguay Luis Alfredo**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Propuesta de un Soporte Logístico Auxiliar para Conductores en la Ciudad de Guayaquil** cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 17 de septiembre 2016

LOS AUTORES

Constante Córdova Alex David

Tenelema Paguay Luis Alfredo

ANALISIS URKUND

The screenshot displays the URKUND web application interface. The browser address bar shows the URL: <https://secure.orkund.com/view/21192763-277239-466618#q1bKLvayija1VEqzkzPy0zLTE7MS05VsjLQMzA0MLWwMDY2Mzi3MzixsDQyqwUA>. The page header includes navigation links for 'Aplicaciones', 'GMAIL Inicio de sesión', 'MARCACION UTEG Cl', 'Universidad Tecnológica', 'UTEG Intranet', 'Sistema de Autorización', 'SRI - SISTEMA DE CONTROL', 'Entorno Virtual UTEG', and 'Sistema de Autorización' and 'Sistema Académico S...'. The main content area is divided into two sections: 'Documento' and 'Lista de fuentes'. The 'Documento' section provides details for 'CONSTANTE CORDOVA y TENELEMA PAGUAY TESIS FINAL TUTOR GUTIERREZ ALARCON.docx (D21500501)', including the submission date (2016-08-25 11:09 (-05:00)), the submitter (DANIEL GUTIERREZ ALARCON), and the recipient (cesar.gutierrez01.ucsg@analysis.orkund.com). A message snippet indicates that 2% of the document's text is present in one source. The 'Lista de fuentes' section lists several sources, including 'TRABAJO DE TITULACIÓN LILY-CRUZ.docx', 'Implementación de un tracking system en la empresa caba express-Ramírez y Sánchez 12.docx', and several PDF files related to 'Bodega San Mateo S.A.' and 'Análisis de caso clínico'. The interface also features a bottom toolbar with navigation and utility icons, and a status bar at the very bottom showing '91%' zoom, '#29' page number, and 'Archivo de registro Urkund: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / TESIS CHAVEZ-RODRIGUEZ (14 julio 2015).docx'.

Alex Constante

Alfredo Tenelema

Econ. Cesar Daniel Gutiérrez

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por estar siempre conmigo en todo momento, por protegerme durante todo mi camino y darme la fuerza y fe para creer lo que me parecía imposible terminar.

Gracias a mis padres por su paciencia, sin ellos no sería nada, fueron fuente de apoyo constante e incondicional, corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos en estos duros años de carrera profesional, sin ustedes esta meta hubiera sido imposible.

A mis hermanos y queridos sobrinos que, aunque estando lejos me dieron energías para seguir adelante.

A mi querida novia, quien me ayudó hasta donde le era posible, incluso más que eso, ofreciéndome y buscando lo mejor para mí, fuiste muy motivadora, me dijiste que lo lograría perfectamente.

A mi tutor de tesis, Econ. Cesar Daniel Gutiérrez por haberme ayudado con sus conocimientos en este complicado proceso, es cierto, no ha sido nada fácil, pero gracias a su ayuda, esto ha parecido un tanto menos complicado.

Alex David Constante Córdova

AGRADECIMIENTO

A Dios todo poderoso, por regalar la vida, gracias por su sabiduría hermosa pudimos cumplir nuestra meta.

A la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, por permitirme formarme, y en cuyas aulas me enriquecí de conocimiento.

Agradezco a mi Padres Antonio Tenelema por su apoyo, consejo, amor y dirección: sus consejos han sido fundamental en la vida cotidiana

A mi Abuela y abuelo que Dios le bendiga, ha sido el pilar más importante, así mismo por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional

A mis hermanos y hermanas por compartir momentos significativos conmigo y por siempre estar dispuesta en ayudarme en cualquier momento.

Agradezco a mi tutor Econ. Cesar Daniel Gutiérrez, por la orientación y ayuda que me brindo para la realización de esta tesis.

Luis Alfredo Tenelema Paguay

DEDICATORIA

A Dios, primeramente, al que me ha dado las fuerzas para continuar cuando he estado a punto de caer, enseñándome a encarar todas las adversidades que se me presentaban, y por permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación como profesional.

A mis queridos padres, por ser la fuente de inspiración y motivación para cada día poder superarme más, por ser los principales promotores de mis sueños, por confiar y creer en mí, por sus consejos y cada una de sus palabras que me guiaron y anhelaron lo mejor para mi vida.

A mis hermanos, quienes estuvieron allí con su apoyo incondicional.

A mi novia, mi compañera inseparable, la que me daba fuerzas en momentos de declive y cansancio.

Alex David Constante Córdova

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme impulsos para seguir adelante y no desmayar en las dificultades que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. Además, darme la vida y salud para lograr mis objetivos.

Gracias a mis queridos compañeros, que me apoyaron y me permitieron entrar en su vida.

Dedico a mis abuelos que han estado brindándome sus consejos y valores. Para mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

Luis Alfredo Tenelema Paguay



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Cesar Daniel Gutiérrez Alarcón, Mgs.

TUTOR

Esther Georgina Balladares Calderón, Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

Erwin Guillen Franco Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

Guayaquil 26 de Agosto de 2016.

Ingeniero

Freddy Camacho

COORDINADOR UTE A-2016

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Economista **GUTIERREZ ALARCON CESAR DANIEL** Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado de **ALEX DAVID CONSTANTE CORDOVA**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avalo el trabajo presentado por el estudiante, titulado "**PROPUESTA DE UN SOPORTE LOGISTICO AUXILIAR PARA CONDUCTORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**" por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 2% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2016 a mi cargo, en la que me encuentro designado y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **PROPUESTA DE UN SOPORTE LOGISTICO AUXILIAR PARA CONDUCTORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL** somos el Tutor **GUTIERREZ ALARCON CESAR DANIEL** y el Sr **ALEX DAVID CONSTANTE CORDOVA** y eximo de toda responsabilidad a el coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **10/10 Diez sobre Diez**

Atentamente,

ECON. CESAR DANIEL GUTIERREZ ALARCON

PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

Guayaquil 26 de Agosto de 2016.

Ingeniero

Freddy Camacho

COORDINADOR UTE A-2016

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Economista **CESAR DANIEL GUTIERREZ ALARCON** Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado de **LUIS ALFREDO TENELEMA PAGUAY**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avalo el trabajo presentado por el estudiante, titulado **“PROPUESTA DE UN SOPORTE LOGISTICO AUXILIAR PARA CONDUCTORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 2% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2016 a mi cargo, en la que me encuentro designado y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **PROPUESTA DE UN SOPORTE LOGISTICO AUXILIAR PARA CONDUCTORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL** somos el Tutor **CESAR DANIEL GUTIERREZ ALARCON** y el Sr **LUIS ALLFREDO TENELEMA PAGUAY** y eximo de toda responsabilidad a el coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **10/10 Diez sobre Diez**

Atentamente,

ECON. CESAR DANIEL GUTIERREZ ALARCON

PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

Índice General

Índice de Tablas.....	XVI
Índice de Figuras	XVIII
Resumen	XX
Abstract	XXI
Introducción.....	22
Capítulo I: Problema de Investigación	23
1.1 Planteamiento del problema.....	23
1.2 Formulación del problema	25
1.3 Preguntas de la investigación.....	25
1.4 Justificación	25
1.5 Objetivos.....	26
1.5.1 Objetivo General	26
1.5.2 Objetivos Específicos	26
1.6 Marco referencial	27
1.6.1 Los accidentes de tránsito en el Ecuador.....	27
1.6.2 Campañas de concientización sobre los accidentes de tránsito en el Ecuador.....	31
1.6.3 Empresas de servicios similares en otros países.....	35
1.7 Marco teórico.....	39
1.7.1 Teoría del Análisis PEST	39
1.7.2 Las Cinco Fuerzas de Porter.....	40
1.7.3 Teoría de la Ventaja Competitiva.....	42
1.7.4 Teoría del Plan de Marketing	44
1.8 Enfoque teórico.....	46
1.9 Marco legal	47
1.10 Marco Conceptual	48
Capítulo II: Metodología	49
2.1 Tipo de estudio y diseño	49
2.2 Métodos de investigación	49
2.3 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos	50

2.4	Enfoque estadístico	51
2.5	Población y muestra.....	51
2.6	Resultados de la encuesta	54
2.6.1	Conclusiones	63
Capítulo III: Propuesta de Negocio		64
3.1	Descripción del negocio.....	64
3.1.1	Proceso de constitución de una empresa	66
3.1.2	Marco societario	66
3.1.3	Misión.....	68
3.1.4	Visión	68
3.1.5	Valores corporativos.....	68
3.1.6	Objetivos	68
3.2	Estructura organizacional	69
3.2.1	Organigrama de la empresa	69
3.2.2	Descripción del perfil y funciones.....	70
3.3	Análisis estratégico del proyecto	71
3.3.1	Análisis PEST.....	71
3.3.2	Análisis de las 5 Fuerzas de Porter.....	76
3.3.3	Análisis FODA	77
3.4	Plan de Marketing.....	79
3.4.1	Producto.....	79
3.4.2	Precio.....	79
3.4.3	Plaza	80
3.4.4	Promoción	81
3.5	Plan Operativo	82
3.5.1	Ubicación del negocio	82
3.5.2	Infraestructura y equipamiento.....	83
3.5.3	Proceso de la prestación del servicio.....	87
3.5.4	Diseño y distribución de la infraestructura.....	90
3.5.5	Determinación de la capacidad instalada	91
Capítulo IV: Plan Financiero.....		93
4.1	Inversión Inicial	93
4.2	Financiamiento.....	94

4.3	Presupuesto de costos y gastos de operación.....	96
4.4	Presupuesto de ingresos	98
4.5	Proyección de Balance General	99
4.6	Proyección de Estado de Resultados	100
4.7	Proyección de flujo de caja a cinco años	101
4.8	Análisis de rentabilidad	102
4.9	Análisis de indicadores financieros	104
4.10	Análisis de sensibilidad.....	106
	Conclusiones	108
	Recomendaciones	109
	Referencias	110
	Apéndice.....	114

Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Delimitación de la investigación</i>	24
Tabla 2. <i>Accidentes de tránsito por clase en el Ecuador</i>	27
Tabla 3. <i>Fundamentos teóricos</i>	46
Tabla 4. <i>Relación de los instrumentos, métodos y niveles de investigación</i>	50
Tabla 5. <i>Metodología de la investigación</i>	50
Tabla 6. <i>Segmentación del mercado</i>	51
Tabla 7. <i>Fórmula estadística para calcular la muestra</i>	53
Tabla 8. <i>Cálculos para hallar la muestra</i>	53
Tabla 9. <i>Propiedad Accionaria</i>	67
Tabla 10. <i>Aspectos Políticos</i>	71
Tabla 11. <i>Indicadores Económicos</i>	72
Tabla 12. <i>Análisis FODA</i>	78
Tabla 13. <i>Matriz de ubicación</i>	82
Tabla 14. <i>Presupuesto de muebles de oficina</i>	83
Tabla 15. <i>Presupuesto de equipos de computación</i>	84
Tabla 16. <i>Presupuesto de equipos de computación</i>	85
Tabla 17. <i>Presupuesto para el desarrollo de la aplicación móvil</i>	85
Tabla 18. <i>Cuadro de proveedores de sistemas de rastreo satelital</i>	86
Tabla 19. <i>Mercado Objetivo</i>	91
Tabla 20. <i>Proyección de la demanda</i>	91
Tabla 21. <i>Capacidad instalada por conductor</i>	92
Tabla 22. <i>Inversión en activos fijos</i>	93
Tabla 23. <i>Inversión diferida</i>	93
Tabla 24. <i>Capital de trabajo</i>	93
Tabla 25. <i>Inversión inicial del proyecto</i>	94
Tabla 26. <i>Fuentes de financiamiento del proyecto</i>	94
Tabla 27. <i>Tabla de amortización del préstamo</i>	95
Tabla 28. <i>Presupuesto de costos operativos</i>	96
Tabla 29. <i>Presupuesto de gastos administrativos</i>	97
Tabla 30. <i>Presupuesto de gastos de publicidad y marketing</i>	97
Tabla 31. <i>Definición del precio promedio del servicio</i>	98
Tabla 32. <i>Presupuesto de ingresos</i>	98
Tabla 33. <i>Flujos netos de caja y Payback</i>	102

Tabla 34. <i>Método Capital Asset Pricing Model (CAPM)</i>	102
Tabla 35. <i>Weighted Average Cost of Capital (WACC)</i>	103
Tabla 36. <i>Análisis de la TIR y el VAN</i>	103
Tabla 37. <i>Cálculo del punto de equilibrio</i>	104
Tabla 38. <i>Indicadores de liquidez</i>	104
Tabla 39. <i>Indicadores de endeudamiento</i>	105
Tabla 40. <i>Indicadores de gestión</i>	105
Tabla 41. <i>Indicadores de rentabilidad</i>	105
Tabla 42. <i>Análisis de sensibilidad – escenario conservador</i>	106
Tabla 43. <i>Análisis de sensibilidad– escenario pesimista</i>	106
Tabla 44. <i>Análisis de sensibilidad – variación en la demanda</i>	107
Tabla 45. <i>Análisis de sensibilidad – variación en el precio</i>	107
Tabla 46. <i>¿Alguna vez ha sufrido algún percance que le haya impedido manejar su vehículo?</i>	116
Tabla 47. <i>¿Cuál de los siguientes factores le han impedido manejar su vehículo?</i> 116	
Tabla 48. <i>¿Ha conducido su vehículo a pesar de haber estado impedido por alguno de los tres factores de la pregunta número dos? De ser afirmativa su respuesta indique cuál de los tres factores</i>	116
Tabla 49. <i>¿Cuál considera que es el principal factor que incide en la generación de accidentes de tránsito?</i>	117
Tabla 50. <i>¿Ha escuchado sobre los servicios de choferes auxiliares?</i>	117
Tabla 51. <i>¿Contrataría el servicio de un chofer auxiliar en caso de no poder manejar su automóvil? Si responde no, indique el motivo. (Desconfianza, Costo)</i>	117
Tabla 52. <i>¿De qué manera considera que debe fijarse el precio?</i>	118
Tabla 53. <i>¿Considera que servicios de esta índole contribuyen a la reducción de accidentes de tránsito?</i>	118
Tabla 54. <i>¿Cuál de los siguientes beneficios consideraría más importante al momento de optar por la opción de un chofer auxiliar?</i>	118
Tabla 55. <i>Lista Perfil y funciones del Gerente</i>	119
Tabla 56. <i>Perfil y funciones del Jefe Contable</i>	119
Tabla 57. <i>Perfil y Funciones del Asistente Contable</i>	120
Tabla 58. <i>Perfil y Funciones del Jefe de Marketing</i>	120
Tabla 59. <i>Perfil y Funciones del Jefe de Operaciones</i>	121
Tabla 60. <i>Perfil y Funciones de los Conductores</i>	121

Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i> Porcentaje de accidentes de tránsito por clase en el Ecuador	27
<i>Figura 2.</i> Siniestros de tránsito por provincias en el Ecuador año 2015	28
<i>Figura 3.</i> Accidentes de Tránsito en la provincia del Guayas en el año 2015.....	28
<i>Figura 4.</i> Accidentes de Tránsito en la ciudad de Guayaquil en el año 2015.....	29
<i>Figura 5.</i> Muertes ocasionadas por accidentes de tránsito en la ciudad de Guayaquil año 2015	29
<i>Figura 6.</i> Heridos ocasionados por accidentes de tránsito en la ciudad de Guayaquil año 2015	30
<i>Figura 7.</i> Causas de accidentes de tránsito en la ciudad de Guayaquil 2015	30
<i>Figura 8.</i> Identificador Visual campaña “Corazones Azules”	31
<i>Figura 9.</i> Identificador visual campaña “Párale el carro”	32
<i>Figura 10.</i> Identificador visual del Seminario Internacional de Seguridad Vial	34
<i>Figura 11.</i> Campaña “Mira al Frente”	35
<i>Figura 12.</i> Choferes de Reemplazo	36
<i>Figura 13.</i> Securiy Driving	37
<i>Figura 14.</i> Transporte Nocturno	37
<i>Figura 15.</i> Tu vuelta	38
<i>Figura 16.</i> City Parking	39
<i>Figura 17.</i> Las 5 Fuerzas de Porter	41
<i>Figura 18.</i> Esquemmatización de la ventaja competitiva	44
<i>Figura 19.</i> ¿Alguna vez ha sufrido algún percance que le haya impedido manejar su vehículo?	54
<i>Figura 20.</i> ¿Cuál de los siguientes factores le han impedido manejar su vehículo? .	55
<i>Figura 21.</i> ¿Ha conducido su vehículo a pesar de haber estado impedido por alguno de los tres factores de la pregunta número dos? De ser afirmativa su respuesta indique cuál de los tres factores	56
<i>Figura 22.</i> ¿Cuál considera que es el principal factor que incide en la generación de accidentes de tránsito?.....	57
<i>Figura 23.</i> ¿Ha escuchado sobre los servicios de choferes auxiliares?	58
<i>Figura 24.</i> ¿Contrataría el servicio de un chofer auxiliar en caso de no poder manejar su automóvil? Si responde no, indique el motivo. (Desconfianza, Costo)	59
<i>Figura 25.</i> ¿De qué manera considera que debe fijarse el precio?	60

<i>Figura 26.</i> ¿Considera que servicios de esta índole contribuyen a la reducción de accidentes de tránsito?.....	61
<i>Figura 27.</i> ¿Cuál de los siguientes beneficios consideraría más importante al momento de optar por la opción de un chofer auxiliar?.....	62
<i>Figura 28.</i> Ejemplo de aplicación móvil para servicios automovilístico.....	65
<i>Figura 29.</i> . Moto Eléctrica Portátil marca Di Blasi	65
<i>Figura 30.</i> Estructura organizacional de la empresa “EASY DRIVE”	69
<i>Figura 31.</i> Distribución de gastos de los ecuatorianos	74
<i>Figura 32.</i> Uso de dispositivos en Ecuador 2013-2014.....	75
<i>Figura 33.</i> Uso de redes sociales en Ecuador 2013-2014.....	75
<i>Figura 34.</i> Uso principal del Smartphone.....	76
<i>Figura 35.</i> Propuesta de identificador visual “EASY DRIVE”	79
<i>Figura 36.</i> Interfaz de página web	80
<i>Figura 37.</i> Contratación del servicio mediante WhatsApp.....	81
<i>Figura 38.</i> Artículo promocional	82
<i>Figura 39.</i> Oficina propuesta para el proyecto	83
<i>Figura 40.</i> Vehículo que se utilizará para prestar el servicio	84
<i>Figura 41.</i> Flujograma de proceso de servicio.....	89
<i>Figura 42.</i> Ilustración de las instalaciones del negocio	90

Resumen

El presente trabajo titulado: “PROPUESTA DE UN SOPORTE LOGÍSTICO AUXILIAR PARA CONDUCTORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”, tiene como objetivo general evaluar la incidencia de impericias/imprudencia, y la ingesta de sustancias psicotrópicas sobre los accidentes de tránsito, efectuando una investigación bibliográfica y de mercado, para definir la necesidad existente en la ciudad de Guayaquil de una empresa de soporte logístico auxiliar. Los métodos aplicados para esta investigación fueron: inductivo y deductivo, y también de tipo descriptiva, que sirve cuando los datos recogidos se presentan por medio de gráficos o tablas estadísticas que sirvan para poder brindar a los lectores una información más sencilla de comprender sobre la información recabada. Al efectuar la investigación se determinó que el servicio de choferes auxiliares es desconocido por la mitad de los encuestados, por lo que es necesario difundir la forma en la que se desarrolla el negocio para asegurar su aceptación. Además, el precio debería fijarse basándose en los que posee una carrera de taxi ejecutivo, o en su defecto por el tiempo de duración de la contratación del servicio. Luego de realizar el análisis financiero del proyecto, se llegó a la conclusión de su rentabilidad, puesto que la tasa interna de retorno fue mayor que la expectativa de los inversionistas, y al realizar el análisis de sensibilidad, se constató que aun presentando una reducción de las ventas en 12% anual, el proyecto sería viable.

Palabras Claves: Soporte logístico, conducción auxiliar, accidentes de tránsito, tarifario, impericia, ingesta de alcohol.

Abstract

This work entitled: “PROPUESTA DE UN SOPORTE LOGÍSTICO AUXILIAR PARA CONDUCTORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL” general objective is to evaluate the incidence of inexperience/recklessness, and intake of psychotropic substances on traffic accidents, conducting a literature search and market, to define the need in the city of Guayaquil an auxiliary enterprise logistical support. The methods used in this research were: inductive and deductive, and also descriptive, which serves as the data collected are presented through graphs or statistical tables that serve to provide readers with an easier to understand information about information collected. Upon investigation it was determined that the auxiliary service drivers is unknown in half of respondents, so it is necessary to spread the way business is conducted to ensure acceptance. Moreover, the price should be set based on having a career executive taxi, or failing that by the time duration of the service contract. After performing the financial analysis of the project, it was concluded their profitability, since the internal rate of return was higher than the expectation of investors, and to perform sensitivity analysis, it was found that even presenting reduced sales 12% annually, the project would be viable.

KEYWORDS: Logistical support, auxiliary driving, traffic accidents rate, incompetence, alcohol intake.

Introducción

Los accidentes de tránsito constituyen una problemática social que demanda de acciones que ayuden a disminuir los siniestros presentados en las vías del país, que a diario enlutan a las familias ecuatorianas; situación que se agravó con la emisión indiscriminada de permisos de conducción sin la exigencia de los cursos que ahora son un requisito para poder obtener una licencia de manejo, sea profesional o sportman.

Según el INEC, los accidentes de tránsito son considerando como una de las principales causas de muerte de los ecuatorianos, ubicándose por encima de ciertas enfermedades catastróficas, lo que es motivo de preocupación para las autoridades que regulan el tránsito, determinando a la impericia como la principal causante de accidentes en el país, es decir, los conductores son imprudentes o van distraídos al momento de conducir su vehículo, especialmente con el uso de la tecnología.

Ante esta situación, se plantea una propuesta que podría servir de soporte para la reducción de los accidentes de tránsito en el país; la cual es denominada como una empresa de soporte logístico auxiliar para conductores en la ciudad de Guayaquil, la cual se basa en la contratación de un chofer externo que ayude a ciertos conductores, cuando estos presenten eventualidades como: ingesta de alcohol, lesiones, enfermedad o cualquier tipo de imprevistos que conscientemente eviten el manejo óptimo de su vehículo.

Para este efecto, la presente investigación se estructuró en cuatro capítulos para determinar la problemática, los fundamentos teóricos que respalden este servicio, tomando como referencia la incidencia que ha tenido esta propuesta en otros países; además, se realizará un estudio de mercado que ayudará a diagnosticar el grado de aceptación de la propuesta y, finalmente, se evaluarán aspectos financieros para determinar si es viable o no la ejecución de este proyecto en la ciudad de Guayaquil.

Capítulo I: Problema de Investigación

1.1 Planteamiento del problema

Según el INEC (2013), los accidentes de tránsito son la quinta causa de muertes en el Ecuador, cifra preocupante, ya que sólo se encuentran superados por enfermedades catastróficas como la diabetes mellitus, la neumonía, las enfermedades cerebrovasculares y las hipertensivas; es por esto que existe una necesidad latente de disminuir su incidencia en la mortalidad de los ecuatorianos por medio de mecanismos que vayan desde la prevención hasta la presentación de soluciones para situaciones que puedan desembocar en un accidente de tránsito.

Debido a que en el Ecuador anteriormente no se requería la aprobación de un curso de conducción para la consecución de la “licencia de conducir”, se presentaban cifras alarmantes en lo que respecta a accidentes de tránsito a nivel nacional, alcanzando durante poco más de la última década alrededor de 1,554 muertes por año y enlutando a cerca de 19,000 familias (Duarte, 2013).

Luego de que se realizara la instauración del requisito obligatorio para obtener la licencia tipo B o “sportman” y para los conductores tipo E o “profesionales”, así como la de los exámenes prácticos, visuales y teóricos, la CTE y actualmente la ANT, pudieron evidenciar una disminución de los accidentes de tránsito en ciudades como Guayaquil, la cual posee un alto flujo vehicular (Diario El Universo, 2014).

Lo mencionado en el párrafo anterior no fue suficiente para acabar con este gran problema que afecta al país, ya que se seguían presentando accidentes de tránsito cuyo principal causante es la incompetencia/irresponsabilidad, por lo que las autoridades estatales impusieron multas más rigurosas a los choferes que conduzcan bajo los efectos de alguna sustancia psicotrópica o estupefaciente para así lograr disminuir los índices de esta clase de siniestros (Mercurio, 2014).

Debido a lo expuesto previamente, se puede evidenciar que el problema de los accidentes de tránsito en el Ecuador no desaparecerá a corto ni mediano plazo, debido en su mayor parte a la falta de cultura de conducción responsable en los ecuatorianos, pero se deben generar propuestas que desde diversos enfoques sirvan para disminuir cada vez más la incidencia de los accidentes de tránsito en las estadísticas mortuorias del país.

Definición del problema

Es así, que el problema de la investigación queda definido en la cantidad de accidentes de tránsito que se presentan en el Ecuador, los cuales son ocasionados en muchos casos por la impericia al volante de conductores que se encuentran bajo los efectos de bebidas de moderación o que no están capacitados por algún otro motivo para conducir un vehículo motorizado.

Delimitación de la investigación

La investigación estará delimitada por los aspectos presentados en la siguiente tabla:

Tabla 1.

Delimitación de la investigación

Campo	Proyecto de factibilidad
Ubicación geográfica	Guayaquil, Ecuador
Problema a combatir	Accidentes de tránsito por impericia de los conductores.
Propuesta	Creación de un soporte logístico auxiliar para conductores.
Período de investigación	2016

Inicialmente se ha escogido la ciudad Guayaquil como mercado objetivo, debido a que es una de las localidades más pobladas y con gran incidencia de accidentes de tránsito, además de que en este sector se facilitará la recaudación de datos que se analizarán posteriormente en el estudio de mercado, herramientas que servirán para determinar la factibilidad del proyecto.

Dependiendo la aceptación de la propuesta, se propone en un futuro determinar la factibilidad de incorporar en el mercado Quiteño un soporte logístico auxiliar para conductores, con el objetivo de disminuir la incidencia de accidentes de tránsito que registra la ciudad de Quito.

1.2 Formulación del problema

¿Qué incidencia tendría la creación de una empresa de soporte logístico auxiliar para conductores en evitar el incremento de accidentes en la ciudad de Guayaquil?

1.3 Preguntas de la investigación

1. ¿Cuál es la situación actual de los accidentes de tránsito en el Ecuador?
2. ¿Cuál es el nivel de aceptación que tendría un soporte logístico para conductores en la ciudad de Guayaquil?
3. ¿Cuáles son las estrategias adecuadas para posicionar y comercializar un soporte logístico para conductores?
4. ¿Cuáles son los procesos para la configuración de una empresa que provea un soporte logístico para conductores dentro de la ciudad de Guayaquil?
5. ¿Cuál es el monto de inversión y recursos económicos necesarios para establecer una empresa que brinde soporte logístico para conductores dentro de la ciudad de Guayaquil?

1.4 Justificación

La creación de una empresa que brinde un soporte logístico auxiliar para conductores en la ciudad de Guayaquil se justifica en la necesidad de contribuir con la reducción de los accidentes de tránsito en la ciudad y el país, estableciéndose como una herramienta que sirva para disminuir las estadísticas de muertes, heridos y siniestros que se originan a causa de los accidentes de tránsito.

La propuesta tiene importancia, ya que esta clase de emprendimientos no se aplican dentro de la ciudad de Guayaquil, por lo que las personas que poseen un vehículo y han ingerido sustancias alcohólicas, no cuentan con la capacidad segura para llegar a sus hogares, exponiéndose a sufrir accidentes de tránsito que los afecten e involucren a terceros; este motivo es fundamental para el presente proyecto, ya que la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial del Ecuador (ANT, 2015) prohíbe y sanciona la conducción de vehículos en estado etílico.

Además, mediante este nuevo tipo de negocio, se busca contribuir con la preservación de la vida humana, ofertando un servicio de choferes profesionales que conduzcan el auto de los clientes, salvaguardando tanto la seguridad del cliente como la del vehículo de su propiedad y por ende la de la sociedad en general; es así, que esta propuesta se encontraría dentro de los objetivos que persigue el Plan Nacional

del Buen Vivir (SENPLADES, 2013), protegiendo la vida e integridad de la sociedad ecuatoriana, esto por medio de una forma de soporte a los conductores en general.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Establecer la viabilidad de la creación una empresa de soporte logístico auxiliar para conductores en la ciudad de Guayaquil para la disminución de los accidentes de tránsito.

1.5.2 Objetivos Específicos

1. Diagnosticar la situación actual de los accidentes de tránsito en la ciudad de Guayaquil, por medio de una investigación bibliográfica para así establecer la magnitud del problema dentro el mercado.
2. Determinar el grado de aceptación de los conductores de la ciudad de Guayaquil acerca del uso de un soporte logístico auxiliar mediante la realización de una encuesta, pudiendo así conocer las necesidades a satisfacer por parte de la empresa a constituir.
3. Diseñar estrategias dentro de un Plan de Marketing que permitan captar el interés de los conductores de la ciudad de Guayaquil respecto a la contratación de un soporte logístico auxiliar.
4. Evaluar la rentabilidad de un soporte logístico auxiliar en la ciudad de Guayaquil con la realización de un análisis financiero, para así poder determinar la factibilidad del negocio.

1.6 Marco referencial

1.6.1 Los accidentes de tránsito en el Ecuador

Las estadísticas más recientes sobre la forma en la que los accidentes se presentan en el Ecuador evidencian que los choques y los atropellos son los que se presentan con mayor frecuencia tanto en la parte urbana como rural del país; a continuación, se presenta una tabla en la que se puede evidenciar la cantidad de siniestros de tránsito por tipos en el Ecuador:

Tabla 2.

Accidentes de tránsito por clase en el Ecuador

	TOTAL NACIONAL	URBANO	RURAL
Atropellos	4.750	3.775	975
Caída de pasajeros	537	437	100
Choque	15.996	12.615	3.381
Volcadura	963	433	530
Otros	5.923	4.070	1.853
TOTAL	28.169	21.329	6.840

Nota. Adaptado de accidentes de tránsito en la comunidad andina. (Comunidad Andina, 2014)
Obtenido de http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2437_8.pdf

En el gráfico que se presenta a continuación se presenta la participación en porcentajes de cada uno de los tipos de accidentes de tránsito, siendo como se indicó previamente los choques y atropellamientos, los cuales son los que más se asocian al consumo de sustancias psicotrópicas y estupefacientes.

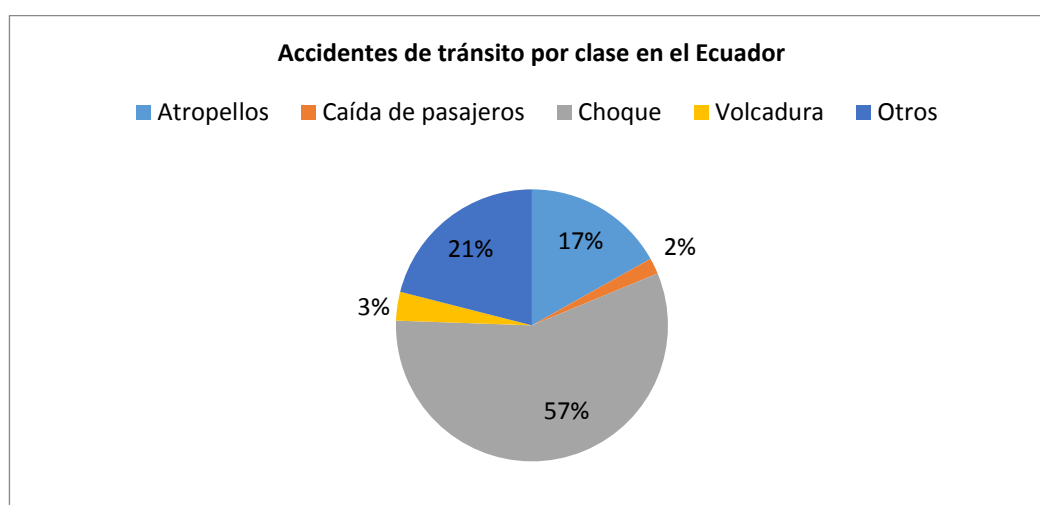


Figura 1. Porcentaje de accidentes de tránsito por clase en el Ecuador

Nota. Tomado de accidentes de tránsito en la comunidad andina (COMUNIDAD ANDINA), 2014.

En lo que respecta al porcentaje de siniestros en el Ecuador por provincias, Pichincha lidera estas estadísticas con el 56%, seguida de Guayas con el 24% y Tungurahua con el 6%; al ser Guayas la segunda provincia en presentar accidentes de tránsito, es un área que requiere propuestas que vayan enfocadas en la disminución de los mismos.

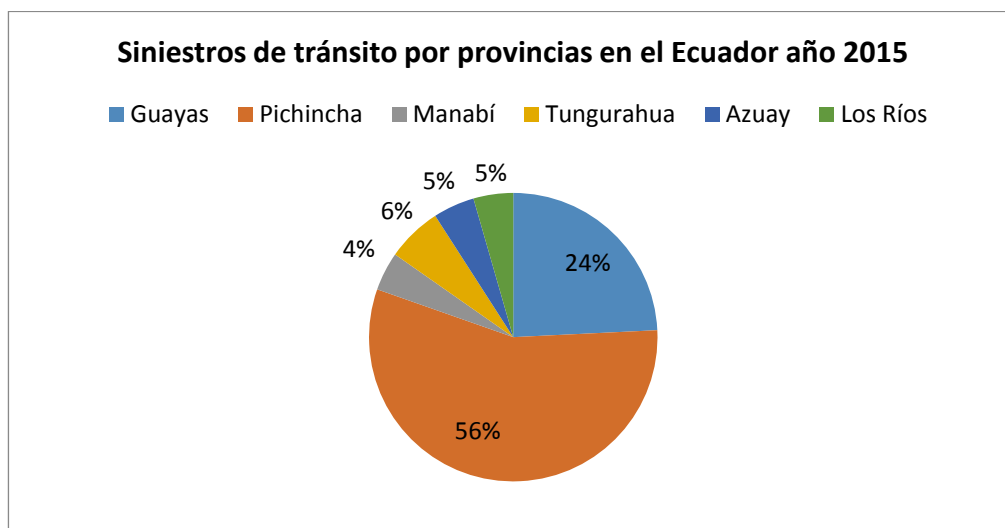


Figura 2. Siniestros de tránsito por provincias en el Ecuador año 2015

Nota. Adaptado de Siniestros Diciembre 2015 (ANT), 2016

Durante el 2015, los accidentes de tránsito en la provincia del Guayas fluctuaron entre los 450 y 625 por mes, siendo febrero y agosto los meses con menor y mayor incidencia durante el año respectivamente. Estos datos muestran valores preocupantes, ya que indican que el 2015 presentó al menos 6,799 perjudicados debido a la presencia de accidentes de tránsito en la provincia.

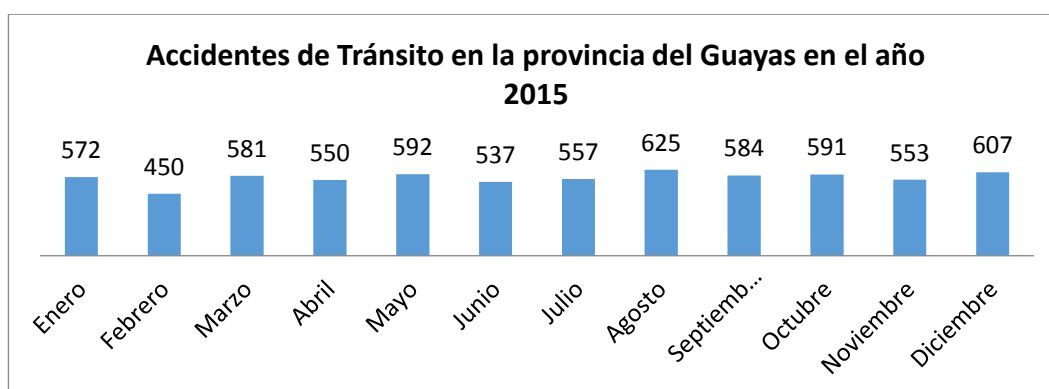


Figura 3. Accidentes de Tránsito en la provincia del Guayas en el año 2015

Nota. Adaptado de Siniestros Diciembre 2015 (ANT), 2016

De los accidentes suscitados en el año 2015 en la provincia del Guayas, la mayor parte de estos se presentaron en la ciudad de Guayaquil, registrando un promedio de 347 accidentes de tránsito por mes durante el año anterior; siendo el mes de febrero el que menor aparición de accidentes obtuvo, mientras que diciembre fue el de mayor incidencia en las estadísticas, lo que se puede atribuir a las fiestas de fin de año y la ingesta de alcohol que se da mayormente durante las mismas.

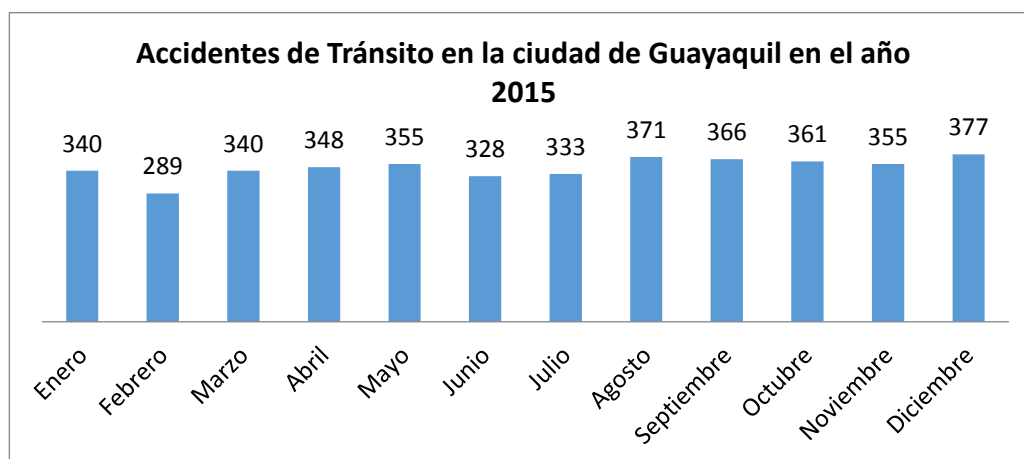


Figura 4. Accidentes de Tránsito en la ciudad de Guayaquil en el año 2015

Nota. Adaptado de Siniestros Diciembre 2015 (ANT), 2016

Del total de accidentes registrados en la ciudad de Guayaquil, un promedio de 16 víctimas mortales se presenta por mes, presentándose una cantidad de 20 durante los meses de diciembre y enero y alcanzando su pico más alto (21) durante el mes de octubre del año anterior.

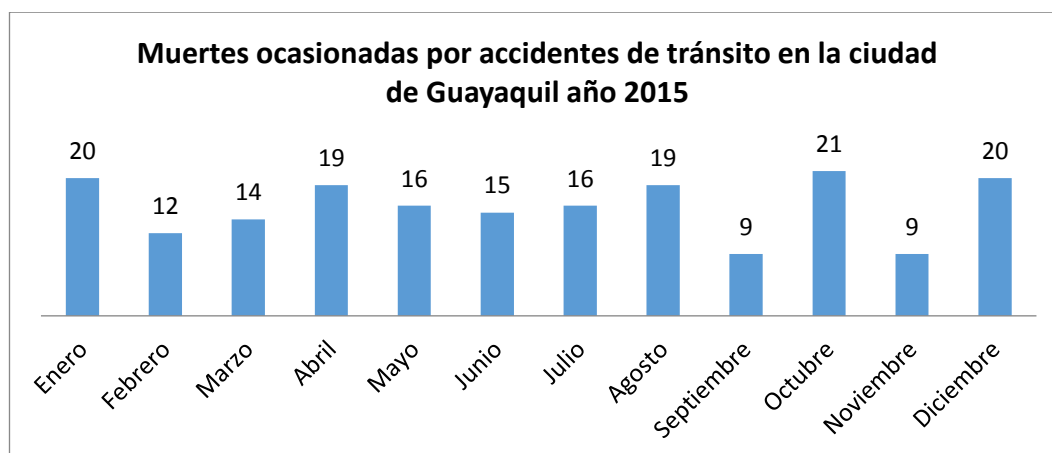


Figura 5. Muertes ocasionadas por accidentes de tránsito en la ciudad de Guayaquil año 2015

Nota. Adaptado de Siniestros Diciembre 2015 (ANT), 2016

Finalmente, los heridos resultantes de los accidentes de tránsito acontecidos en la ciudad de Guayaquil durante el año 2015 promedian los 282 por mes, presentando al igual que los fallecimientos, una estabilización de las cifras durante diciembre y enero, así como un repunte de las mismas en el mes de octubre.

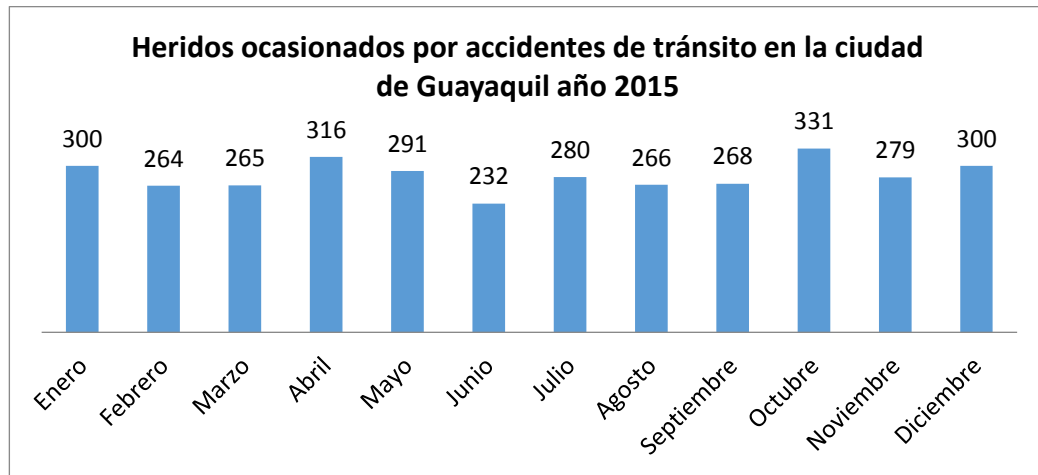


Figura 6. Heridos ocasionados por accidentes de tránsito en la ciudad de Guayaquil año 2015

Nota. Adaptado de Siniestros Diciembre 2015 (ANT), 2016

Para justificar los datos presentados previamente, se muestran las cifras del año 2015 que evidencian que la embriaguez, la impericia o imprudencia al volante y el exceso de velocidad se encuentran son las tres principales causas de accidentes de tránsito en la ciudad de Guayaquil; (ANT, 2016) a continuación se presenta un gráfico en el que se observa lo manifestado en el presente párrafo:

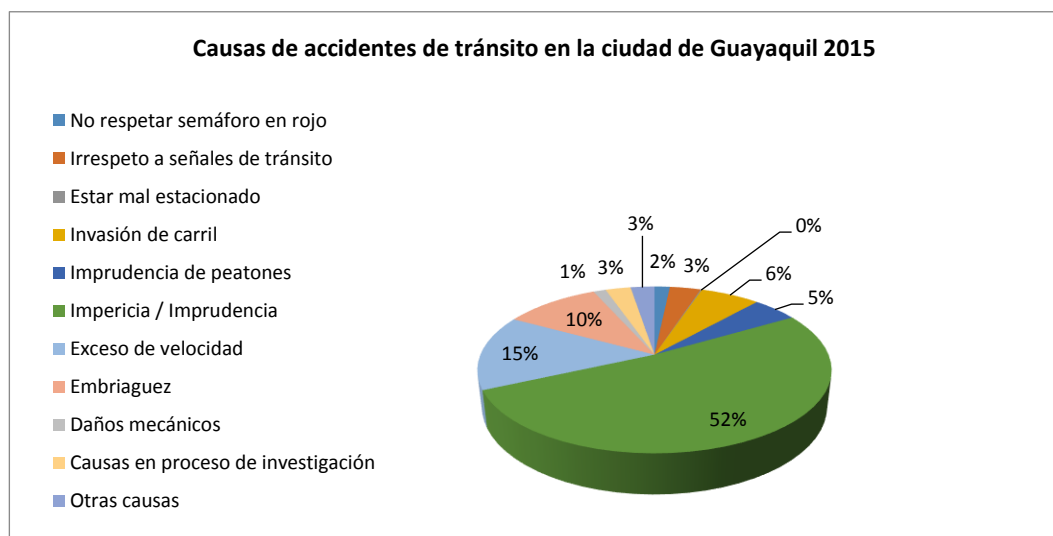


Figura 7. Causas de accidentes de tránsito en la ciudad de Guayaquil 2015

Nota. Adaptado de Siniestros Diciembre 2015 (ANT), 2016

La impericia o imprudencia al momento de conducir es la principal causa de accidentes en la ciudad de Guayaquil con el 52%, seguida del exceso de velocidad con el 15% y en tercer lugar, la embriaguez con el 10%; en muchos casos, la suma de estos tres factores desencadenan en accidentes con resultados trágicos, ya que al conducir un automóvil bajo los efectos de sustancias psicotrópicas o estupefacientes, el nivel de imprudencia aumenta y por ende se sobrepasan los límites de velocidad establecidos para precautelar la vida tanto de conductores como de peatones.

1.6.2 Campañas de concientización sobre los accidentes de tránsito en el Ecuador

En el Ecuador se han realizado varias campañas que han abordado el tema de los accidentes automovilísticos desde varios puntos de vista, pero con el objetivo en común de reducir los fallecimientos y heridos a causa de estos; a continuación, se presenta a detalle la forma en la que se desarrollan o se han desarrollado estas campañas:

- **“Corazones Azules”**



Figura 8. Identificador Visual campaña “Corazones Azules”

Nota. Tomado de Festival corazones azules (RIOENRED), 2010

Obtenido de <http://www.rioenred.com/events/festival-corazones-azules>

La campaña “Corazones Azules” se inició en el Ecuador en el año 2004, con el objetivo de lograr una reducción en las alarmantes tasas de accidentalidad que presentaba el país, principalmente en las víctimas fatales que resultaban de los accidentes de tránsito; la campaña llevaba como slogan “No más corazones perdidos en las vías” y se basaba en pintar corazones azules en aquellos lugares en los que debido a un accidente de tránsito se haya ocasionado un víctima fatal (Banco Interamericano de Desarrollo, 2015).

Las principales actividades que se efectuaban eran conciertos, los cuales contaban con artistas reconocidos a nivel nacional, lo que ayudaba a que el mensaje se difundiera y sea aceptado por una mayor cantidad de personas; así como con programas de educación vial con títeres y juegos dirigidos a niños y jóvenes, los mismos que buscan crear una conciencia vehicular desde temprana edad y así poder contar a futuro con choferes respetuosos de las señales de tránsito y de los límites de velocidad, creando una nueva cultura de manejo en los ecuatorianos.

Debido al éxito de la campaña, varios países como Panamá, Colombia, Perú y México adoptaron la misma, impulsando en gran medida para lograr los objetivos propuestos; así también, la campaña recibió reconocimientos nacionales e internacionales, debido a que se concienciaba de una manera eficaz tanto a peatones como a choferes sobre la importancia de conducir de manera adecuada.

La Dirección Nacional de Control de Tránsito y Seguridad Vial del Departamento de Ingeniería de Tránsito fue la entidad responsable de la campaña y seleccionó al corazón de color azul como imagen de campaña, puesto que es lo que fisiológicamente acontece al corazón luego de un accidente de tránsito, debido al corte violento de oxígeno que sufre, adoptando así un color azulado (Banco Interamericano de Desarrollo, 2015).

- **“Párale el carro”**



Figura 9. Identificador visual campaña “Párale el carro”

Nota. Tomado de Campaña ‘Párale el carro’ busca reducir accidentes de tránsito y mortalidad en las vías (MINISTERIO DE OBRAS PUBLICAS Y TRANSPORTE), 2012

Obtenido de <http://www.obraspublicas.gob.ec/campana-parale-el-carro-busca-reducir-accidentes-de-transito->

Esta campaña fue presentada en el año 2012 y tuvo el carácter de “campaña nacional permanente de educación en seguridad vial”, contando como principal objetivo con la disminución del aumento en los índices de accidentes de tránsito en las carreteras y calles del Ecuador, por medio de actividades sobre el respeto a las leyes de tránsito (Ministerio de Obras Públicas y Transporte, 2012).

La campaña buscaba controlar cuatro infracciones principales, las cuales eran muy recurrentes y lo siguen siendo hasta la actualidad, como el exceso de velocidad, la utilización del celular mientras se conduce, manejar en estado etílico y el irrespeto al ciclista; todo esto mediante spots televisivos y cuñas radiales que presentan historias de personas que han sufrido grandes percances en sus vidas a causa de malas prácticas durante la conducción de un vehículo (Ministerio de Obras Públicas y Transporte, 2012).

Se instalaron además, stands denominados “Pajeros elegidos”, en los cuales las personas podían denunciar las malas prácticas de seguridad vial en buses interprovinciales, esta actividad es complementaria, ya que regularmente se pueden efectuar esta clase de denuncias por medio del 911; además, la campaña contaba con una canción llamada de igual forma que la campaña, compuesta por el ecuatoriano Damiano e interpretada por otros cantantes del país como Héctor Napolitano, Karla Canora, Gustavo Herrera, entre otros (Ministerio de Obras Públicas y Transporte, 2012).

Las autoridades indicaron que para que el éxito sea posible era necesaria la participación activa de los ciudadanos, ya que, si no ponen en práctica las recomendaciones brindadas, la campaña no podrá obtener los resultados deseados. Es así, que la campaña logró durante los últimos cuatro meses del 2012 reducir los siniestros a nivel nacional en un 22% por embriaguez y en un 42% debido al exceso de velocidad (Ministerio de Obras Públicas y Transporte, 2012).

Esta campaña contó con un presupuesto de cinco millones de dólares para que sea difundida durante un año, de los cuales la mayor parte fue destinada a promocionar el slogan en los distintos medios de comunicación del país (Ministerio de Obras Públicas y Transporte, 2012).

- **Seminario Internacional de Seguridad Vial**



Figura 10. Identificador visual del Seminario Internacional de Seguridad Vial

Nota. Tomado de Seminario Internacional de Seguridad Vial se realiza en Quito (RADIO SUCRE), 2010

Obtenido de <http://www.radiosucres.com.ec/seminario-internacional-de-seguridad-vial-se-realiza-en-quito/>

Este evento fue organizado por el Ministerio de Transporte del Ecuador con el propósito de informar a los ingenieros, usuarios del transporte público, administradores, planificadores, policías y funcionarios de seguridad, sobre los principios básicos de seguridad vial que tienen los usuarios de las vías, como los motociclistas, peatones y ciclistas (Radio Sucre, 2010). Los expositores provenientes de varios países estuvieron en el Ecuador para dictar charlas sobre los siguientes temas:

- 1. Vías de tránsito seguras:** El Plan Estratégico de las ciclovías, el Estudio Comparativo de Retroreflectómetros en el Ecuador y la implementación de normas en la infraestructura vial.
- 2. Vehículos más seguros:** Los temas tratados se basaron en la señalización de los vehículos de carga pesada y los accidentes en el Ecuador.
- 3. Usuarios de vías más seguros:** Los puntos centrales fueron la inclusión de la seguridad vial en la malla curricular básica, la socialización de las normas de seguridad viales y la incidencia del COIP en sobre el tránsito y la seguridad vial.
- 4. Respuesta tras un siniestro de tránsito:** Se trataron temas sobre el uso adecuado del sistema 911, el sistema de atención hospitalaria, el sistema público de pagos por accidentes de tránsito y las ciencias forenses al servicio de los accidentes de tránsito.

- “Mira al Frente”



Figura 11. Campaña “Mira al Frente”

Nota. Tomado de Campaña “mira al frente” ya tiene más simpatizantes colaborando para evitar muertes por culpa de celulares (REVISTA ZONA LIBRE), 2013

Obtenido de <http://revistazonalibre.blogspot.com/2013/11/campana-mira-al-frente-ya-tiene-mas.html>

Esta campaña se crea con el afán de erradicar el mal hábito de utilizar el celular mientras se conduce, se camina o se charla con otras personas, descuidando el entorno en el que el individuo transita o se desenvuelve, lo que se traduce en accidentes o un irrespeto hacia los demás (Revista Zona Libre, 2013).

Durante el desarrollo de la campaña se han empleado dos estrategias para posicionar a la misma, las cuales son la entrega de pulseras con el mensaje, para siempre se encuentre visible y la creación en conjunto con la Comisión de Tránsito del Ecuador de señalética que advierta al peatón sobre la no utilización del celular mientras se cruza la calle (Revista Zona Libre, 2013).

1.6.3 Empresas de servicios similares en otros países

Dentro de este numeral se presentan aquellas empresas que ofrecen servicios similares al que se diseña dentro el presente documento, para así poder determinar las principales características del mismo. Se pudo observar que Perú y Chile cuentan con gran cantidad de empresas, siendo un mercado en el que se ha desarrollado este tipo de negocio.

1.6.3.1 Choferes de Reemplazo (Perú)



Figura 12. Choferes de Reemplazo

Nota. Tomado de Nuestros servicios (CHOFERES DE REEMPLAZO), 2014

Obtenido de <http://www.choferesderemplazoperu.com/>

Es una empresa ubicada en la ciudad de Lima, Perú, la cual provee el servicio de choferes de reemplazo, solicitando una tarjeta de propiedad del vehículo y el seguro obligatorio de accidentes de tránsito, así como que el cliente se encuentre puntualmente en el sitio acordado para la asistencia (Choferes de Reemplazo, 2014). Esta empresa cuenta con los siguientes servicios:

- **Puerte a Puerta:** El chofer enviado maneja el vehículo desde el lugar solicitado hasta un destino específico.
- **Chofer por horas:** El chofer es enviado y se encuentra a disposición del cliente desde 2 hasta 8 horas.
- **Valet Parking:** Se recibe y estaciona el vehículo indicado, para luego ser entregado en las mismas condiciones en que fue recibido.
- **Talleres:** Se procede a llevar al automóvil hasta el taller del cliente y luego entregarlo en el lugar deseado.

1.6.3.2 Security Driving (Perú)



Figura 13. Security Driving

Nota. Tomado de Somos (SECURITY DRIVING), 2016

Obtenido de <http://www.choferesdereemplazo.com/>

Esta empresa cuenta con choferes experimentados y capacitados durante las 24 horas del día, ofreciendo su servicio a personas particulares y empresas, enviando un chofer que manejará el auto que se requiera; sus servicios son los siguientes:

- Eventos corporativos:
- Traslado al aeropuerto
- Eventos sociales:
- Viajes por turismo:
- Adultos mayores:
- Matrimonios:

1.6.3.3 Transporte Nocturno (Chile)



Figura 14. Transporte Nocturno

Nota. Tomado de Asociados Santiago (TRANSPORTE NOCTURNO), 2016

Obtenido de <http://www.transportenocurno.cl/#!chofer-de-reemplazo/mainPage>

Esta es una página web que aglutina varias empresas que no cuentan con una plataforma web, por lo que el cliente puede acceder a cualquiera de ellas y cotizar para seleccionar el precio y empresa más conveniente; se encuentra ubicada en la ciudad de Santiago, Chile (Transporte Nocturno, 2016). Además, ofrece los siguientes servicios:

- **Chofer de reemplazo:** Un chofer en el lugar y hora acordados por el cliente.
- **Valet parking:** Estacionamiento en el lugar en el que el cliente llega a depositar su auto.
- **Administración de estacionamientos:** En eventos sociales en los que se reúnan varias personas (el costo lo cubre el dueño del lugar).

1.6.3.4 Tu Vuelta (Chile)



Figura 15. Tu vuelta

Nota. Tomado de Acerca de nosotros (TUVUELTA), 2016

Obtenido de <http://www.tuvuelta.cl/>

Esta empresa desarrolla sus actividades en Santiago de Chile, llevando a un chofer hasta el sitio que el chofer lo requiere, siendo el dato particular, la forma en la que el chofer llega y se retira una vez culminado el servicio, Tu vuelta cuenta con motos plegables que son guardadas en las cajuelas de los automóviles de los clientes para luego ser retiradas y movilizarse de vuelta a la empresa en las mismas (Tuvuelta, 2016). El proceso para contratar el servicio es el siguiente:

- **Solicitud:** Se solicita al conductor mediante la página web o llamando al call center.
- **Ubicación:** El conductor designado llega en una moto plegable que es guardada en el maletero del automóvil.
- **Destino:** El conductor deja al cliente en su casa, retira la moto plegable del maletero y regresa a la central.

1.6.3.5 City Parking (Chile)



Figura 16. City Parking

Nota. Tomado de Choferes de reemplazo (CITY PARKING), 2016

Obtenido de <http://www.cityparking.cl/#!choferes/cn4m>

Esta empresa se encuentra ubicada en la ciudad de Santiago de Chile y se caracteriza por brindar servicio a grandes empresas que cuentan con autos de marcas reconocidas como BMW, Porsche, Rolls Royce, Lamborghini, Lexus, entre otras (City Parking, 2016). Sus servicios son los siguientes:

- **Servicio de choferes de reemplazo personal (para un vehículo):** El chofer enviado maneja el auto que el chofer requiera, normalmente utilizado por personas naturales.
- **Servicio de choferes de reemplazo para eventos y fiestas, convenios:** Se designa un número de choferes según los invitados que se encuentren congregados.

1.7 Marco teórico

1.7.1 Teoría del Análisis PEST

La herramienta del análisis PEST es una técnica para efectuar estudios estratégicos que permitan definir el contexto en que se desarrolla una organización y la forma en la que la afectan los factores externos. Este análisis sirve para analizar factores internos y externos, obteniendo resultados que tengan validez para la elaboración de un plan de negocios (Parada, 2013). Este instrumento analiza mediante la identificación y reflexión sistemáticas los factores que se encuentran en el entorno en el que el negocio a configurar se desarrollaría, para así poder realizar de forma estratégica cada una de las acciones que le permitan a la empresa efectuar

sus procesos de forma idónea (Parada, 2013). A continuación, se detallan cada uno de los aspectos que se estudian dentro de esta herramienta:

- **Políticos:** Son todos los factores asociados a la clase política y que podrían influir de alguna manera en la empresa a constituir, como: las políticas gubernamentales y fiscales, así como los posibles cambios que pudiesen darse en el gobierno.
- **Económicos:** Sirve para analizar, pensar y estudiar las cuestiones económicas que se encuentran actualmente, así como las que se prevean van a presentarse, para esto se deben considerar: las tasas de interés, las políticas económicas de los gobiernos, la inflación, los ciclos económicos, los tipos de cambio, la tasa de desempleo y los factores macroeconómicos del país.
- **Sociales:** Se analizan los elementos de la sociedad que pueden afectar el normal desenvolvimiento del proyecto y la forma en la que están cambiando, los principales factores a identificar son: los gustos en modas que repercutan en los hábitos de consumo, el cambio en el nivel de ingresos, la forma en la que se comunican los consumidores, la conciencia en el factor salud, la religiosidad, los cambios a nivel poblacional, entre otros.
- **Tecnológicos:** En muchos casos es el punto más complejo de abarcar, ya que actualmente los cambios tecnológicos se dan a gran velocidad, pero se pueden definir la forma en la que se encuentran los siguientes campos: la inversión en tecnología efectiva en el país, la aparición de nuevas tecnologías que se relacionen con la actividad a efectuar, la promoción para el desarrollo tecnológico que permita que la empresa integre nuevas acciones dentro de su estrategia competitiva, formas de producción y distribución del producto y la velocidad con que las tecnologías caen en la obsolescencia.

La realización de un análisis PEST permite contar con un panorama claro para que una empresa pueda efectuar sus actividades, identificando los aspectos positivos y negativos, para que así sean aprovechados o evitados respectivamente.

1.7.2 Las Cinco Fuerzas de Porter

Michael Porter (1980) manifiesta que una empresa debe explotar una determinada ventaja competitiva dentro del mercado en el que se desenvuelve, pero el éxito de esta depende no solamente de los competidores que se encuentran en este, sino también del rol que desempeñan las fuerzas rivales, como los productos sustitutos, proveedores, competidores potenciales y los clientes.

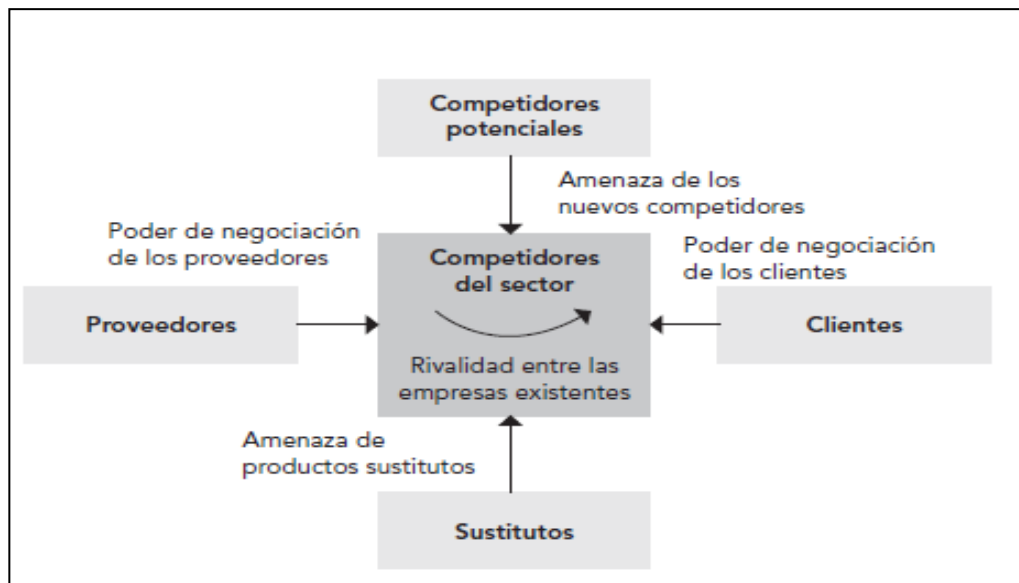


Figura 17. Las 5 Fuerzas de Porter

Nota. Tomado de Competitive Strategy (PORTER), 1980

En la figura presentada previamente se observa que la relación entre las cuatro fuerzas primarias, crean una quinta, la cual es la rivalidad entre los competidores y además determina el potencial de beneficio que tiene un mercado para la realización de un negocio; las fuerzas dominantes son las que definen el nivel competitivo de un mercado y dichas fuerzas varían en importancia según el mercado. Las fuerzas competitivas que conforman esta metodología se detallan a continuación:

- **Amenaza de entrada de nuevos competidores:** Este se da según el nivel de dificultad existente para superar las barreras por nuevos participantes en el mercado, lo que hará que este sea más o menos atractivo, puesto que, si son fáciles de superar, entonces existirán mejores condiciones para que una nueva empresa pueda apoderarse una parte del mercado.
- **Poder de negociación de los compradores:** Se encuentra definido por la forma en la que se encuentren organizados los compradores de un determinado producto, si existen muchos productos sustitutos o si el producto está poco diferenciado; de acuerdo al nivel de cada uno de estos, el grado de atractivo podrá ser más alto o bajo.
- **Poder de negociación de los proveedores:** Si los proveedores han conformado un gremio y están debidamente organizados, poseen una considerable cantidad de recursos o si tienen la capacidad de imponer

condiciones en tamaños y precios de pedidos, ocasionarán que el nivel de atractivo del mercado se vea mermado.

- **Amenaza de ingreso de productos sustitutos:** Si dentro de un mercado se hayan productos sustitutos o existen altas probabilidades de que se presenten a futuro, el mercado se volverá menos atractivo para ingresar a participar por una empresa novel.
- **Rivalidad entre los competidores:** Cuando dentro del mercado los competidores se encuentran previamente bien posicionados, existe un mercado de costos fijos elevados o existe una gran cantidad de empresas, entonces el mercado será altamente competitivo para los nuevos competidores, puesto que podría presentarse una guerra de precios entre estos y afectar a la empresa nueva en mayor medida, puesto que no cuenta con una solidez como las demás.

Únicamente conociendo el nivel de atractivo de un mercado se podrá saber si se debe o no ingresar a invertir dentro este, por lo que efectuar este análisis previamente permitirá que se reduzcan las posibilidades de fracasar en un negocio por desconocimiento del mercado.

1.7.3 Teoría de la Ventaja Competitiva

De acuerdo a Michael Porter (1985, pág. 165) la Ventaja Competitiva se define de la siguiente manera: “El valor que una empresa es capaz de crear para sus clientes, en forma de precios menores que los de los competidores para beneficios equivalentes o por la previsión de productos diferenciados cuyos ingresos superan a los costes”.

Los potenciales consumidores estarían dispuestos a pagar un valor monetario por lo que las empresas les ofrecen por la compra de un producto, haciendo que una empresa sea lucrativa si lograr obtener un valor monetario por parte de los compradores que sea mayor al costo necesario para producir o proveer el mismo (Porter, 1985).

Las organizaciones pueden generar dos tipos de estrategias de tipo genérico, las de diferenciación y las de costos; las empresas que ya se encuentran posicionadas y pueden denominarse como exitosas, regularmente compiten por conseguir costos más bajos de producción o agregan una característica para poder diferenciar a su marca por sobre la competencia. La diferenciación juega un rol muy importante en la definición de las estrategias de la empresa, generando un factor diferenciador para la marca, que sustente un pago extra por poder contar con este aspecto. De acuerdo a Porter (1980) las estrategias poseen las siguientes características:

- **Diferenciación:**

1. Obtener una diferenciación significa que una empresa se convierta en la única empresa que cuenta con las características más apreciadas por los clientes.
2. A pesar de contar con un factor diferenciador, resulta muy importante no desatender la posición de costo en la que se encuentre la empresa.
3. Los campos en los que una empresa puede diferenciarse son: el producto, las ventas, la distribución, el servicio, la imagen, la comercialización y todos aquellos en los que se identifique que se puede generar un factor diferenciador.

- **Liderazgo por costos:**

1. Puede desarrollarse de manera adecuada dentro de economías a escala.
2. Es necesario que la empresa sea el productor de más bajo costo dentro de una industria.
3. Es común que se presenten resultados negativos si varias empresas buscan dentro de un mismo periodo conseguir el liderazgo por costos dentro de un mercado.
4. Se debe contar además con una diferenciación, así sea de forma ligera, a pesar de contar con la certeza de lograr el liderazgo por costos.

Las empresas que poseen una ventaja dual (ambos factores), pueden ampliar sus estrategias genéricas (Porter, 1980); para que una empresa pueda acceder a una ventaja competitiva de cualquier tipo debe aprovechar alguna de las posibilidades que se presentan en el siguiente gráfico:



Figura 18. Esquematización de la ventaja competitiva

Nota. Tomado de Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors (PORTER), 1980

Es necesario que una empresa cuente con una ventaja competitiva, para que así pueda ser atractiva para el mercado objetivo, debe analizarse la forma en la que la empresa se vería beneficiada de mejor manera de acuerdo a la elección del tipo de ventaja siendo que, para empresa noveles, la diferenciación es la más indicada debido a que ofrece algo que el consumidor aún no ha recibido y por lo tanto puede encontrarse insatisfecho.

1.7.4 Teoría del Plan de Marketing

Philip Kotler (2003, pág. 712) en su obra “Fundamentos del Marketing”, define al marketing de la siguiente manera: “Un documento escrito en el que se recogen los objetivos, las estrategias, los planes de acción relativos a los elementos de Marketing-Mix, que facilitarán y posibilitarán el cumplimiento de la estrategia dictada en el ambiente corporativo, año tras año, paso a paso”.

El Plan de Marketing se configura con varias acciones que en conjunto definen la forma en la que un producto o servicio será comercializado en un mercado, esto se da por medio de un análisis de los datos recabados y efectuando un diagnóstico de la situación, dando como resultado la correcta interpretación objetiva, precisa y detallada.

Es de esta manera que para poder configurar un plan de marketing se deben efectos siguientes pasos:

- Evaluar el comportamiento del consumidor.
- Identificar los factores del entorno que inciden en los resultados del proyecto.
- Definir estrategias que capten el interés del mercado objetivo.
- Plantear acciones de seguimiento.
- Realizar un análisis financiero.
- Monitorear los procesos, a fin de mantener un control que corrija posibles falencias (Kotler P. , 2003).

En concordancia con las acciones presentadas previamente, un Plan de Marketing debe contar con cuatro elementos, los cuales deben considerarse para seleccionar las estrategias que se desarrollarán dentro de la organización; estas son presentadas a detalle a continuación:

- **Producto:** Es todo aquello que se fabrica u oferta por parte de una empresa con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores que se encuentran dentro de un mercado (Kotler & Armstrong, 2008).
- **Precio:** Es el valor que los consumidores pagan por obtener el producto o servicio que ofrece la empresa y puede ser controlable, cuando la empresa puede colocarlo con total libertad; semi-controlable, cuando se requiere la aprobación de un ente público para fijarlo, e incontrolable cuando el precio lo dictamina una ley u organismo y no puede ser fijado por la empresa que lo produce (Kotler & Armstrong, 2008).
- **Plaza:** Se refiere a los medios o canales por los cuales se distribuye un producto o servicio para que llegue hasta el mercado objetivo (Kotler & Armstrong, 2008).
- **Promoción:** Son todas las acciones necesarias para que la empresa pueda informar, persuadir y conseguir la recordación de la marca por parte del público objetivo, logrando así influir de forma positiva en los sentimientos, creencias y comportamientos, para que se decidan por adquirir el producto ofertado (Kotler & Armstrong, 2008).

El Plan de Marketing se vuelve una herramienta trascendental para que una empresa pueda posicionarse en un mercado y por ende en la mente de sus consumidores, para esto se debe además lograr satisfacer las necesidades de los consumidores, puesto que si estos no aceptan el producto por considerar que cumple con sus requerimientos, ninguna estrategia podrá ser efectiva.

1.8 Enfoque teórico

Es necesario que dentro del presente documento se efectúe el correspondiente análisis de factibilidad, el cual de acuerdo a Nassir Sapag (2007) corresponde a un elemento muy importante para la detección de errores y elaborar una adecuada planificación, lo que en conjunto permita desarrollar de manera apropiada el negocio a establecer, previo al inicio de una inversión.

Así también, brinda la posibilidad de poder definir de manera eficiente la financiación de entidades bancarias, puesto que este análisis cuenta con un informe de previsión de estados económicos y financieros de la empresa a configurar, por lo que se puede apreciar su solvencia y viabilidad, lo que se vuelve en información trascendental para captar clientes, socios y colaboradores, así como negociar apropiadamente con los proveedores de la organización. Es necesario que se consideren los siguientes temas para poder establecer de forma apropiada una empresa y su viabilidad:

Tabla 3.

Fundamentos teóricos

FUNDAMENTOS TEÓRICOS A DESARROLLAR	
Análisis de la industria	Se recaban todas las características claves que posean la industria, competidores y cliente meta, así como el nicho en el cual se planea competir.
Organización de la empresa	Se deben conocer aspectos como los objetivos, la posición actual, historia y forma legal de la organización.
Plan de marketing	Colocar todos los métodos necesarios para lograr atraer a los clientes, definir los canales de distribución, salarios y políticas para la fijación de precios.
Plan Financiero	Se definen los recursos económicos que permitirán que el proyecto se desarrolle eficientemente, siempre basándose en un análisis de la rentabilidad por medio de la Tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto.

1.9 Marco legal

A raíz de la entrada en vigor del nuevo Código Orgánico Integral Penal (COIP) hace 2 años, se estableció un cambio en las sanciones estipuladas para juzgar los delitos y contravenciones de tránsito. De esta manera, las infracciones que antes formaban parte de la Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, se derogaron el 9 de agosto de 2014 para incluirse dentro del COIP. Básicamente, al ocurrir este hecho, en la nueva ley penal hubo una añadidura en lo que concierne a las escalas que se definen para sancionar a los conductores que manejen en estado etílico, así como también aquellos que conducen vehículos en mal estado.

Según el COIP, la sanción más alta en materia de tránsito corresponde a una pena entre 10 y 12 años de cárcel para aquel conductor que provoque la muerte de una o varias personas, como consecuencia de perder el control de su vehículo bajo los efectos del alcohol o cualquier sustancia estupefaciente; de igual forma, parte de esta pena incluye la suspensión definitiva de la licencia. Si fue el caso de choferes de la transportación pública, la responsabilidad solidaria se extiende al propietario de la unidad y a la empresa de transporte por posibles daños civiles que se generen.

En lo que concierne a las escalas de sanciones según el nivel de alcohol en la sangre, se establecen los siguientes rangos en el COIP:

- De 0.3 a 0.8 grados de alcohol en la sangre, la multa es de un salario básico (\$ 366 en 2016), pérdida de 5 puntos en la licencia y 5 días de prisión.
- De 0.81 a 1.20 grados de alcohol en la sangre, la multa se incrementa a 2 salarios básicos (\$ 732), 10 puntos menos en la licencia y 14 días de cárcel.
- Superior a 1.20 grados de alcohol equivale el consumo de 24 cervezas, la multa corresponde a 3 salarios básicos de multa (\$ 1,098), suspensión de la licencia por 2 meses y 1 mes de prisión.

Por otra parte, para aquellos conductores que excedan los límites de velocidad también existen ciertos rangos que deben ser respetados para evitar sanciones, que van desde \$ 100 hasta la multiplicación en 2 o 3 veces, según la reincidencia. Para este efecto, los autos livianos no pueden pasar el límite de 60 km/h en vías urbanas, 120 km/h en zonas perimetrales, 135 km/h en las rectas de carreteras y los 75 km/h en curvas de autopistas.

1.10 Marco Conceptual

- **Campaña publicitaria:** Es el conjunto de mensajes publicitarios enfocados en comunicar una misma idea y tema.
- **Ciclovía:** Es el nombre genérico que recibe una parte de la vía pública en la que únicamente pueden circular bicicletas, puede encontrarse junto a una vía o de forma independiente.
- **Concientización:** Es la acción empleada para crear conciencia dentro las personas sobre un problema o fenómeno que sea considerado importante dentro de una sociedad.
- **Embriaguez:** Es el trastorno temporal de las capacidades mentales y físicas ocasionado por la ingesta excesiva de alcohol a algún tipo de narcótico.
- **Identificador visual:** Es una imagen que busca diferenciar a una marca de las demás existentes en el mercado.
- **Impericia:** Es la incapacidad de realizar una determinada acción de manera correcta por falta de experiencia.
- **Imprudencia:** Se denomina a la acción realizada con falta de juicio, sensatez y cuidado.
- **Infracción:** Es la transgresión u omisión de una ley.
- **Siniestro:** Se denomina a un daño o pérdida importante de propiedades o individuos debido a una desgracia como un incendio, choque, naufragio o algún suceso similar.
- **Sustancias estupefacientes y psicotrópicas:** Son todos aquellos agentes químicos que actúan sobre el sistema nervioso central y que por ende generan cambios temporales en el ánimo, percepción, comportamiento o estado de conciencia.

Capítulo II: Metodología

La metodología que se emplea dentro del presente trabajo de titulación se encuentra fundamentada en los siguientes términos:

2.1 Tipo de estudio y diseño

Los niveles de investigación que se emplean son de tipo exploratorio y descriptivo, ya que el primero de estos se empleará en los inicios de la investigación, contribuyendo con el levantamiento de la misma sobre un tema poco conocido, el cual no posea una extensa cantidad de fuentes bibliográfica y que por lo tanto el investigador deba acudir a los participantes del mercado en el que se desenvolverá la propuesta a configurar posteriormente.

Posteriormente se desarrolla la investigación descriptiva, la cual sirve cuando los datos recogidos se presentan por medio de gráficos o tablas estadísticas que sirvan para poder brindar a los lectores una información más sencilla de comprender sobre la información recabada.

2.2 Métodos de investigación

Los métodos inductivo y deductivo son los más apropiados para ser utilizados dentro del presente documento, puesto que el método inductivo se emplea para el análisis de un fenómeno a ser estudiado, visualizándolo desde varios puntos de vista, tomando en consideración varios aspectos como la frecuencia de compra, el comportamiento del consumidor, sus preferencias, la disposición de pago y otras características que sirvan para configurar un perfil de mercado objetivo. Luego de esto, el método deductivo permitirá interpretar la información obtenida, para así generar una conclusión final que permita finalmente crear estrategias eficaces para la captación del mercado seleccionado.

2.3 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos

En este apartado se definen las técnicas y los instrumentos que son necesarios para la recolección de información, la entrevista y la encuesta y servirán para en primera instancia conocer la importancia de la disminución de los accidentes de tránsito y su incidencia en la ciudad de Guayaquil por medio de preguntas abiertas a funcionarios de la ATM, y por medio de preguntas cerradas medir el nivel de aceptación de la propuesta en el mercado objetivo. La metodología a emplearse dentro del presente trabajo de titulación queda definida de la siguiente manera:

Tabla 4.

Relación de los instrumentos, métodos y niveles de investigación

Nivel	Método	Técnica
Exploratorio	Inductivo	Encuesta
Descriptivo	Deductivo	Encuesta

Además, para poder desarrollar de manera adecuada los capítulos pertenecientes al presente trabajo de titulación se aplicará la metodología presentada de la siguiente manera:

Tabla 5.

Metodología de la investigación

Objetivos	Descripción
Diagnosticar la situación actual de los accidentes de tránsito en la ciudad de Guayaquil.	Mediante información estadística de entes públicos nacionales e internacionales, conocer la forma en la que se producen los accidentes de tránsito en el país y la ciudad de Guayaquil.
Determinar el grado de aceptación de los conductores de la ciudad de Guayaquil, acerca del uso de un soporte logístico auxiliar.	Se efectuará una investigación de mercado que permita conocer las preferencias sobre el servicio a ofrecer, configurando así un perfil de consumidor, que permita diseñar estrategias específicas para captar el interés del mercado.
Diseñar estrategias que capten el interés de los conductores de la ciudad de Guayaquil, respecto a la contratación de un soporte logístico auxiliar.	Se expondrán las estrategias apropiadas para comercializar el servicio, teniendo en consideración los departamentos de la empresa que se relacionarían con las mismas.
Evaluar la rentabilidad de un soporte logístico auxiliar en la ciudad de Guayaquil	Se elaborarán análisis de temas financieros trascendentales para el proyecto como la forma de financiamiento, los presupuestos de costos y gastos, la rentabilidad del mismo y los ingresos y flujos generados

2.4 Enfoque estadístico

El enfoque estadístico empleado es de tipo mixto, puesto que se utiliza tanto el cualitativo como el cuantitativo para distintas partes de la investigación de campo; a continuación, se presenta cada uno de los conceptos de estos enfoques y su utilización dentro de la presente propuesta:

- **El enfoque cualitativo:** La investigación cualitativa permite estudiar una realidad en su contexto natural y así observar la forma en cómo sucede, interpretando los fenómenos conforme a las personas implicadas (Ruiz, 2012). Este enfoque servirá para conocer la forma en la que los accidentes de tránsito se dan en la ciudad de Guayaquil, conforme a los comentarios vertidos por agentes de la Autoridad de Tránsito Municipal.
- **El enfoque cuantitativo:** Mientras que el enfoque cuantitativo permite recolectar datos pertinentes al problema a resolver mediante preguntas cerradas que expresarán resultados de forma numérica, para poder medir adecuadamente los factores más importantes a considerar (Ruiz, 2012). Su utilización se basa en que sirve para conocer las preferencias del mercado objetivo y poder así definir las acciones más apropiadas para captar su atención y preferencia.

2.5 Población y muestra

Para la recolección de datos se efectuará una encuesta que medirá el nivel de aceptación de la propuesta. Para calcular la población objetivo se evaluarán factores como edad, género y nivel socioeconómico de los encuestados. Estos factores se delimitarán en la siguiente tabla:

Tabla 6.

Segmentación del mercado

Variables	Segmentación
Edad	Mayormente entre los 18 y 65 años
Sexo	Masculino y Femenino
Nivel socio económico	Medio alto y Alto
Mercado potencial	350.000 propietarios de autos
Edad entre 18 y 65 años (50% de la población)	175.000 propietarios de autos
Clase media alta y alta (13.1% de la población)	22.925 propietarios de autos

Basado en datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la población objetivo, comprendida de hombres entre los 18 y 65 años, ya que se considera que esta es la población económicamente activa de la ciudad de Guayaquil y, por ende, establecen la base de los conductores desde sus inicios hasta su jubilación. Por otra parte, se segmentó por estratos socioeconómicos medio alto y alto, el mismo que corresponde al 13% de la población, considerando una población de 22.925 personas que poseen al menos 1 vehículo. Utilizando la fórmula estadística para poblaciones finitas se calcula una muestra de 378 personas con las siguientes variables:

- Nivel de confianza: 95%
- Desviación estándar: 1.96 según tabla z de distribución.
- Margen de error: 5%
- Población: 5,960 personas.
- Proporciones p y q: 50% cada una
- Muestra: 378

Tabla 7. *Fórmula estadística para calcular la muestra*

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

Tabla 8. *Cálculos para hallar la muestra*

n/c=	95%	n =	$\frac{Z^2 (p)(q)(N)}{(N-1) e^2 + Z^2 (p)(q)}$
z=	1,96		
p=	50%		
q=	50%		
N=	22.925	n =	$\frac{(1.96)^2 (0.50) (0.50) (22925)}{(22925- 1) (0.05)^2 + (1.96)^2(0.50) (0.50)}$
e=	5%		
n=	?		
		n =	$\frac{22017.17}{58.27}$
		n =	378

A continuación, se presentan los formatos de entrevista y encuesta que se efectuarán para la investigación:

2.6 Resultados de la encuesta

1. Esta pregunta se diseñó con el objetivo de determinar si las personas encuestadas habían sufrido algún percance que le haya impedido manejar su vehículo.

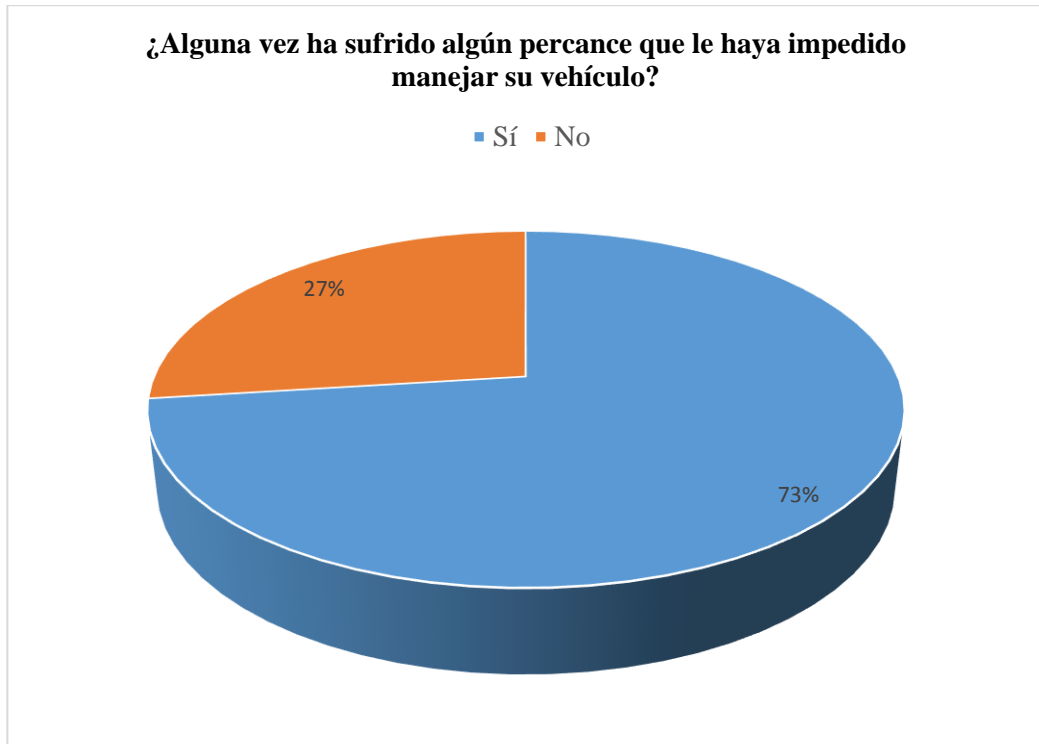


Figura 19. ¿Alguna vez ha sufrido algún percance que le haya impedido manejar su vehículo?

Por medio de esta pregunta se busca identificar cuántos de los 378 encuestados han sufrido algún infortunio que les haya impedido manejar su vehículo, es así que el 73% responde que sí y el 27% dice que no. De esta manera la muestra queda fraccionada, dando lugar al 73% de los encuestados para que continúe con el proceso de información, ya que estas 276 personas respondieron que sí han pasado por algún imprevisto que les ha impedido conducir su vehículo.

2. A través de esta pregunta se desea establecer qué factores le han impedido manejar su vehículo a los encuestados.

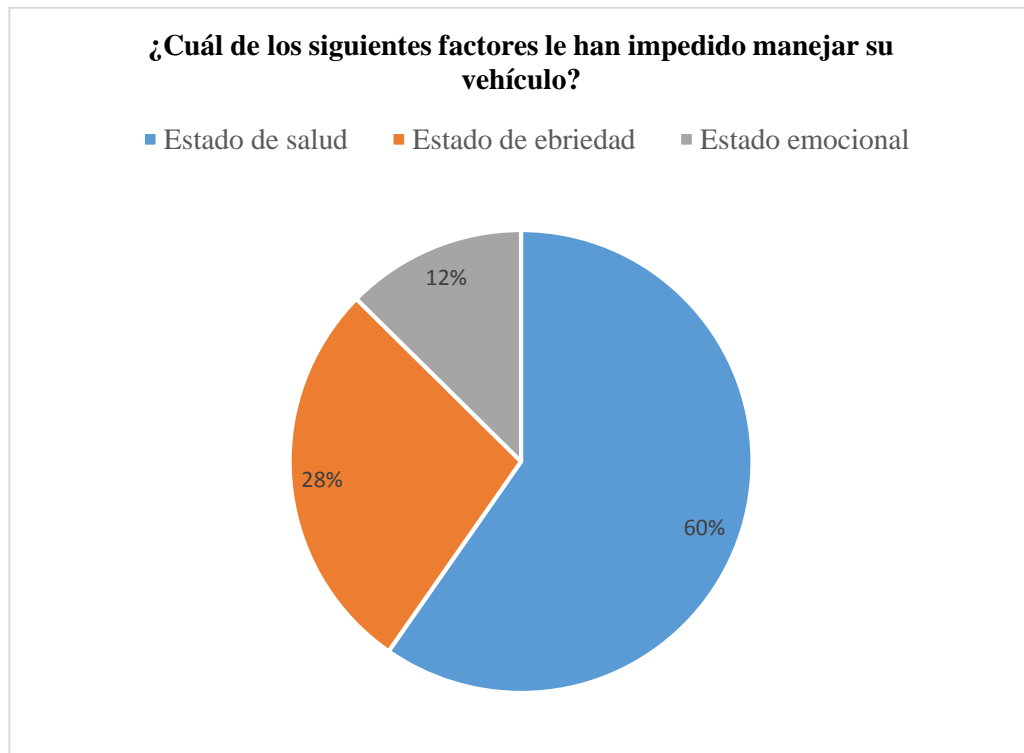


Figura 20. ¿Cuál de los siguientes factores le han impedido manejar su vehículo?

Esta interrogante se relaciona directamente con la anterior, ya que se busca conocer cuál de los factores de riesgo es el más predominante al momento de manejar, es así que el 60% ha experimentado quebrantamientos en su salud, el 28% manifiesta que estar en estado de ebriedad y el 12% restante indica que el estado emocional ha impedido manejar su vehículo.

3. Esta pregunta busca identificar a aquellas personas que, a pesar de tener algún impedimento, no tomaron precauciones y condujeron sus vehículos.

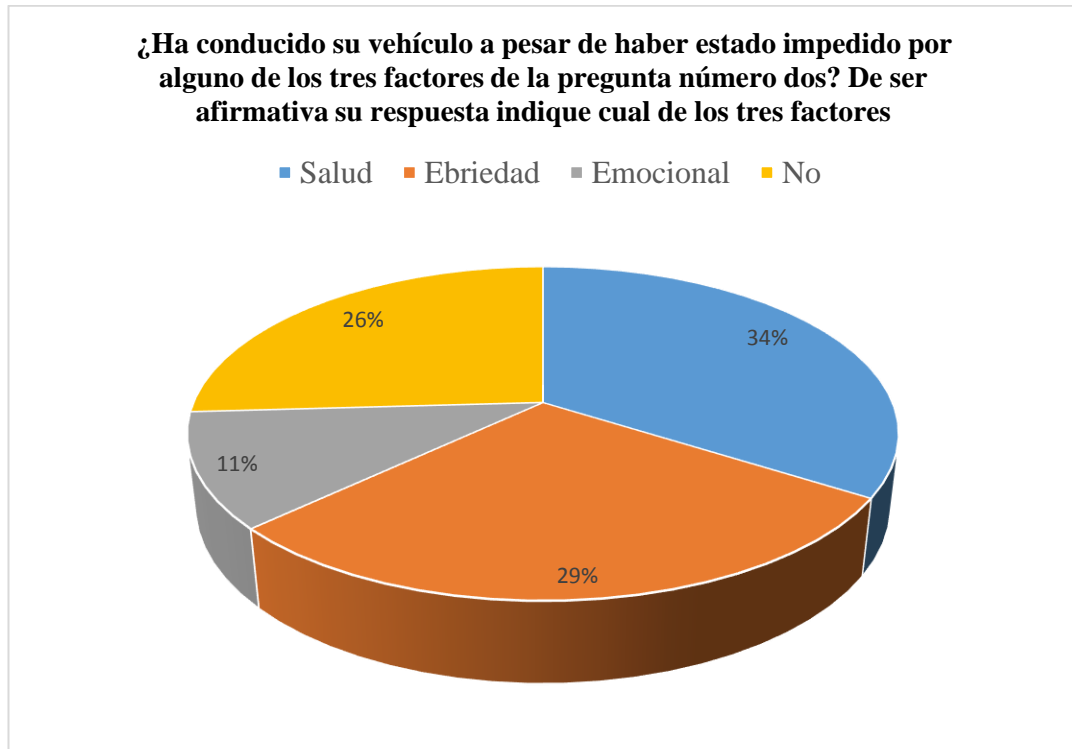


Figura 21. ¿Ha conducido su vehículo a pesar de haber estado impedido por alguno de los tres factores de la pregunta número dos? De ser afirmativa su respuesta indique cuál de los tres factores

Esta pregunta continúa ligada con la anterior, ya que revela si los encuestados han conducido su vehículo a pesar de no sentirse en condiciones óptimas para manejar con seguridad y responsabilidad. De esta manera se evidencia que una mayoría (74.10%) acepta que sí ha conducido pese a no sentirse física o mentalmente bien; entre los motivos más destacados están los problemas de salud, seguido por el estado de ebriedad y finalmente problemas emocionales.

4. Esta pregunta se elaboró con la finalidad de conocer el principal factor que, según los encuestados, tiene mayor incidencia en la generación de accidentes de tránsito.

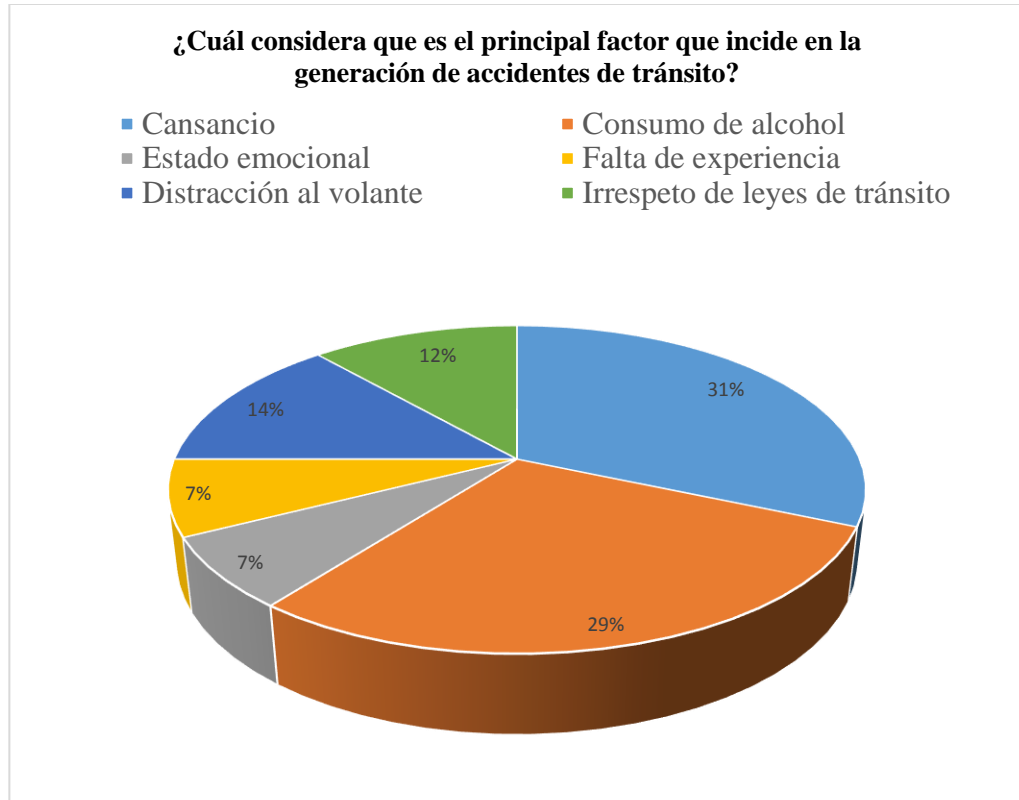


Figura 22. ¿Cuál considera que es el principal factor que incide en la generación de accidentes de tránsito?

Resulta importante conocer el principal factor por el cual los encuestados consideran que se suscitan los accidentes de tránsito, para así enfocar las estrategias publicitarias en promover la solución a este inconveniente. El 31% considera al cansancio como la principal causa para que se suscite un accidente de tránsito, seguido del 29% que le atribuye este lugar al alcohol y el 14% a las distracciones frente al volante.

5. La pregunta 5 trata de evaluar el grado de conocimiento de los encuestados, respecto al servicio de conductores o choferes auxiliares.

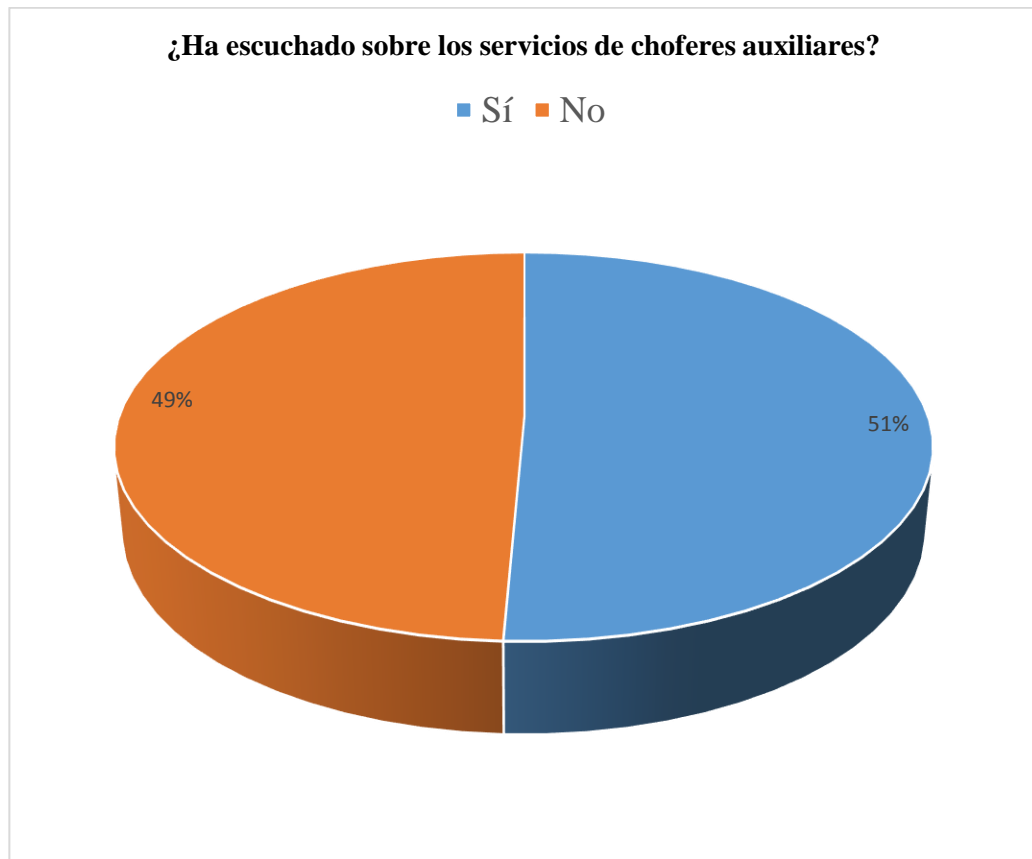


Figura 23. ¿Ha escuchado sobre los servicios de choferes auxiliares?

Esta interrogante muestra un resultado totalmente dividido, puesto que el 51% de los encuestados indica que sí conoce o ha escuchado de la existencia del servicio de choferes auxiliares, mientras que el 49% lo desconoce totalmente. Debido a este resultado, es necesario que se establezcan acciones publicitarias que permitan difundir el giro del negocio, para así poder acceder de mejor manera al mercado.

6. En esta pregunta se busca identificar la disposición de contratar los servicios de un chofer auxiliar, en caso de tener algún evento fortuito que le impida manejar su vehículo.

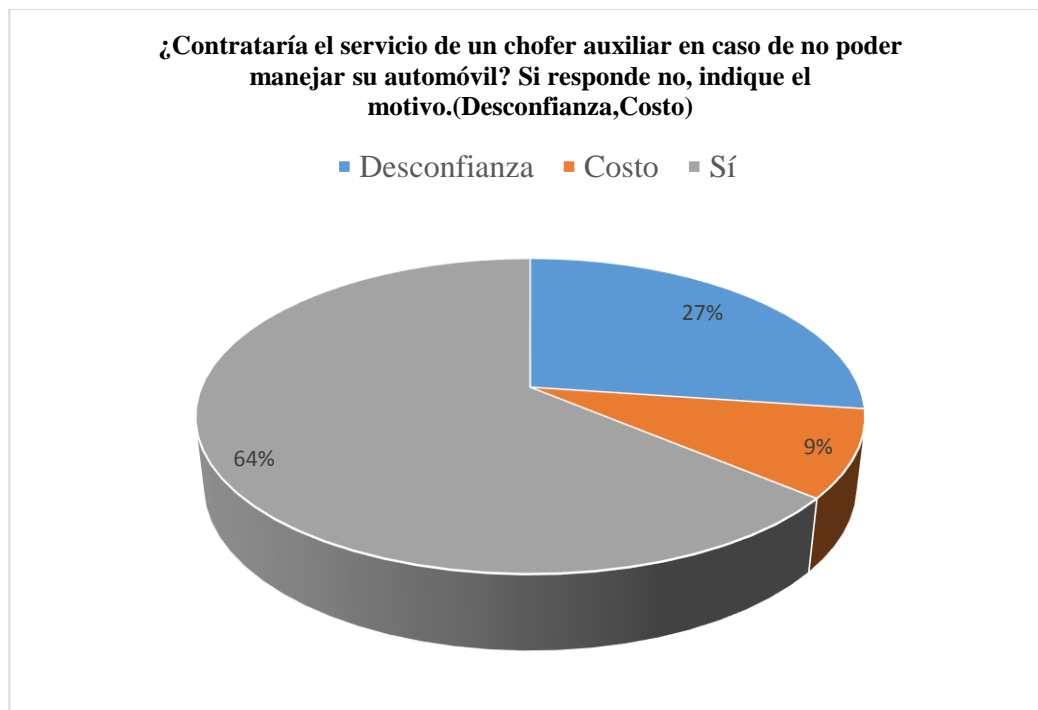


Figura 24. ¿Contrataría el servicio de un chofer auxiliar en caso de no poder manejar su automóvil? Si responde no, indique el motivo. (Desconfianza, Costo)

La finalidad de esta pregunta es la de definir el grado de aceptación de la propuesta, para luego poder corroborar si la aceptación ha aumentado o disminuido conforme a las acciones implementadas. La mayor parte de los encuestados, el 64% indica que sí contrataría el servicio, lo que significa que esta parte del mercado está abierta a la propuesta, mientras que el 36% restante se pronunció de forma negativa alegando la desconfianza y los costos que podría suponer su contratación, por lo que son aspectos que deben considerarse al momento de establecer la propuesta.

7. A través de esta pregunta, se pretende definir una tarifa que esté acorde al presupuesto de los encuestados.

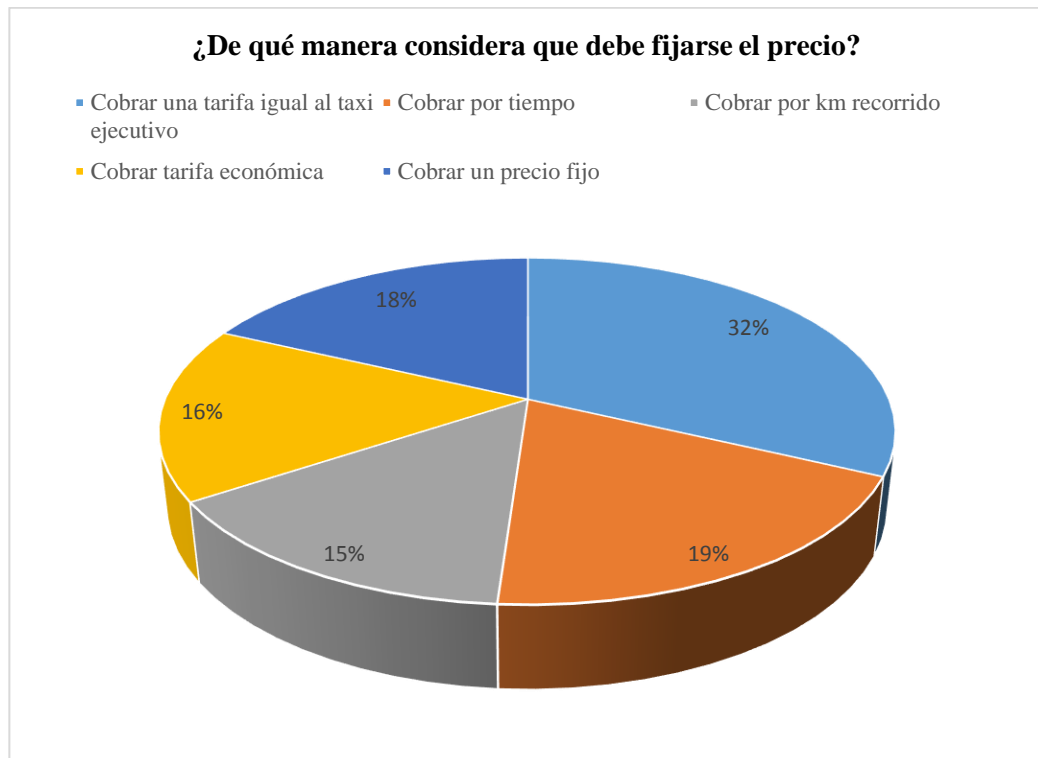


Figura 25. ¿De qué manera considera que debe fijarse el precio?

Conocer la forma en que los potenciales clientes desearían que fuera fijado el precio del servicio, para así poder contar con una mayor aceptación y aumentar las posibilidades de contratación del servicio. EL 32% quisiera que se cobre una tarifa similar a la carrera de un taxi ejecutivo, mientras que cobrar por tiempo y por un precio fijo cuentan con el 19% y 18% respectivamente; las opciones que cuentan con el 16% y 15% son las de cobrar una tarifa inferior a la de un taxi regular y la de cobrar por cada kilómetro recorrido.

8. El objetivo de esta pregunta es conocer la opinión de los encuestados respecto al servicio de conducción auxiliar como una alternativa para disminuir la tasa de accidentes de tránsito en la ciudad de Guayaquil.

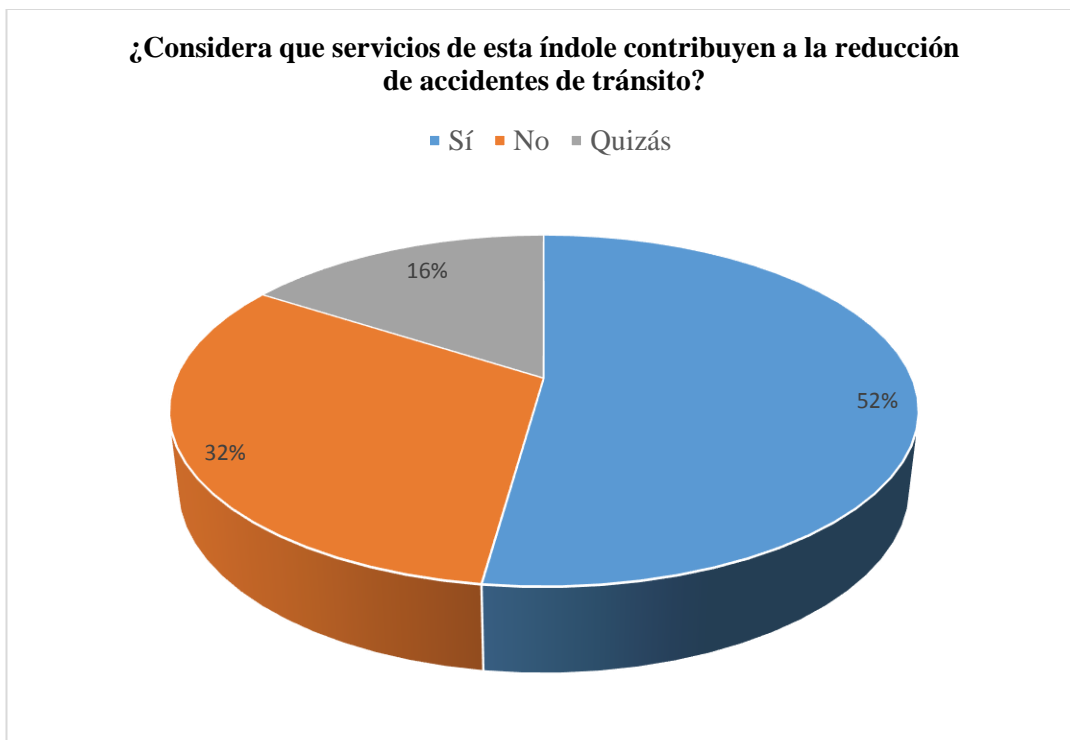


Figura 26. ¿Considera que servicios de esta índole contribuyen a la reducción de accidentes de tránsito?

El 52% considera que la utilización del servicio de choferes auxiliares permitirá reducir los índices de accidentes de tránsito, el 16% tiene dudas al respecto y el 32% considera que no servirá para este fin, lo que según sus propios comentarios se debe a que se debe complementar el servicio con una campaña de concientización que evidencie la facilidad de contratar el servicio. Es así, que para que los potenciales usuarios del servicio acepten el objetivo de la propuesta, se debe promover las facilidades de contratación y los beneficios para el individuo y su entorno.

9. Esta pregunta fue diseñada para identificar los beneficios percibidos por parte de los encuestados, en relación a la propuesta de contratar un servicio de chofer auxiliar.

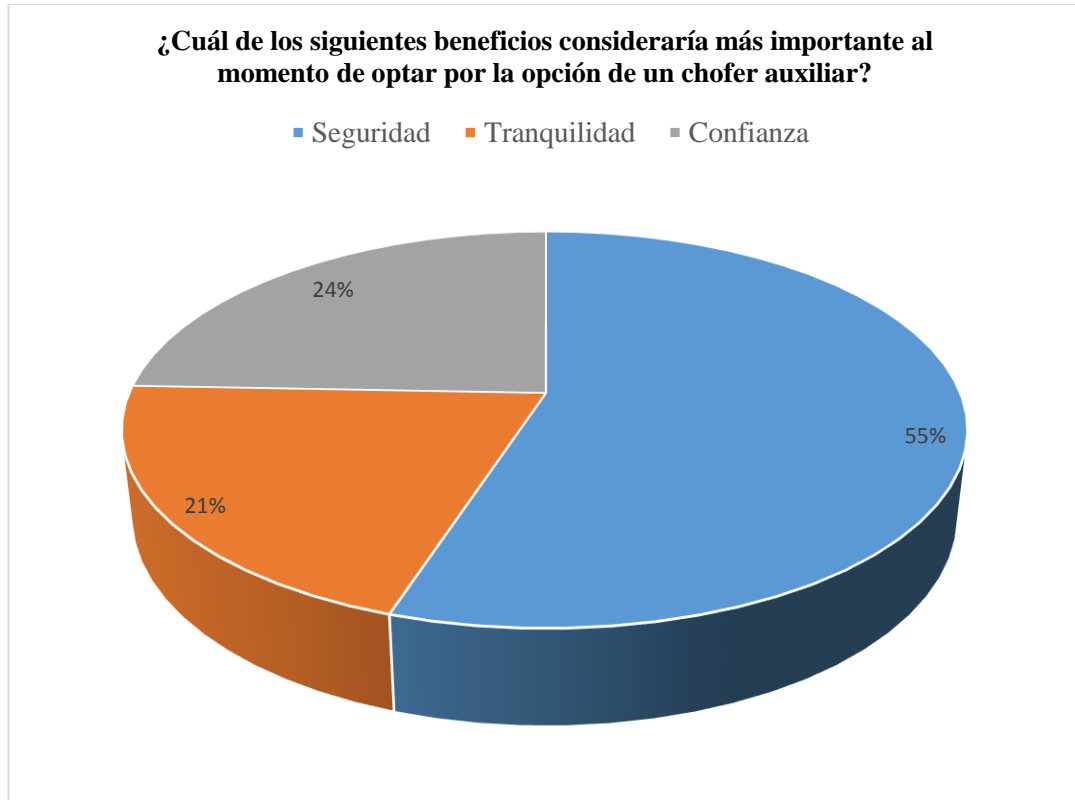


Figura 27. ¿Cuál de los siguientes beneficios consideraría más importante al momento de optar por la opción de un chofer auxiliar?

Para adquirir el servicio los encuestados consideran como factor más importante la seguridad, ya que estarían dando su automóvil a un extraño y este artículo aparte de su importante valor económico, posee un valor sentimental muy destacado por muchos propietarios; el 24% seleccionó la confianza, es decir, poder contar con el servicio y que no se presenten inconvenientes que no permitan la correcta realización del mismo y el restante 21% le atribuye a la tranquilidad que tendrá él y sus allegados cada vez que tengan un evento social.

2.6.1 Conclusiones

Las conclusiones resultantes del estudio de mercado realizado son las siguientes:

- En la mayor parte de los casos contar con un estado de salud negativo es la principal causa por la que las personas no pueden manejar su vehículo, seguido de encontrarse en estado de ebriedad por asistir a algún tipo de actividad social en la que se sirvan bebidas alcohólicas.
- La mayor parte de los encuestados admite haber conducido su vehículo a pesar de haberse encontrado imposibilitado por un estado de salud o ebriedad, por lo que han estado a la merced de un accidente de tránsito que los afecte a ellos o a su entorno.
- El servicio de choferes auxiliares es desconocido por la mitad de los encuestados, por lo que es necesario difundir la forma en la que se desarrolla el negocio para asegurar su aceptación.
- El precio debería fijarse basándose en los que posee una carrera de taxi ejecutivo, o en su defecto por el tiempo de duración de la contratación del servicio.
- Es importante manifestar que si bien, el servicio está dirigido con mayor énfasis a aquellas personas que por motivos de consumo de alcohol o sustancias estupefacientes, no significa necesariamente que sólo estas personas pueden contratar el servicio, sino que puede ser contratado por cualquier ciudadano que tenga una eventualidad, entendiéndose por eventualidad a cualquier caso fortuito que impida a una persona manejar, sea por una lesión muscular, algún malestar físico, cansancio, problema psicológico o simplemente por requerir el hecho de transportarse a cualquier sector en su vehículo, pero a través de la contratación de un chofer o conductor auxiliar.
- La ventaja competitiva de este proyecto radica en la prestación de un servicio personalizado y seguro enfocado en satisfacer la necesidad de movilización de las personas en todo tipo de circunstancias, sin contratar un chofer de planta que involucra un pago mensual y una afiliación a la seguridad social; motivo por el cual este servicio también puede ser dirigido al sector corporativo, para movilización de ejecutivos o personas extranjeras que no conozcan la ciudad y demanden de un profesional al volante.

Capítulo III: Propuesta de Negocio

3.1 Descripción del negocio

La empresa se denominará “EASY DRIVE” y proveerá los servicios de choferes auxiliares en la ciudad de Guayaquil, los mismos que podrán ser utilizados en las situaciones que los clientes ameriten, como fiestas, eventos o cualquier clase de evento social.

La propuesta nace de la necesidad de disminuir el índice de accidentes de tránsito que se suscitan debido a que los conductores manejan sus vehículos cuando se encuentran en condiciones que les imposibilitan hacerlo de la manera idónea. Además, contribuirá con la generación de nuevas fuentes de empleo a raíz de la creación de un negocio nuevo en la ciudad.

El uso de las aplicaciones en Smartphone y la promoción por medio de redes sociales es un factor importante para determinar las estrategias de promoción de las empresas además se puede implementar el uso de aplicaciones móviles para la contratación de servicios mediante la ubicación por GPS del cliente, modalidad que han empleado agencias de taxis ejecutivos en los últimos años. Se tomó como ejemplo para la aplicación móvil que brinde el servicio, la aplicación de la compañía EasyTaxi que brinda servicios de taxis ejecutivos, que posee un esquema similar al que se pretende implementar para la empresa.

- Mediante rastreo GPS se ubica la dirección donde se localiza el cliente
- Se rastrean unidades cercanas al punto.
- Se solicita el servicio.
- Se espera la llegada del chofer auxiliar.
- El chofer lleva al cliente a su destino.
- Mediante la aplicación se da la opción de calificar el servicio.



Figura 28. Ejemplo de aplicación móvil para servicios automovilístico
 Nota. Tomado de EasyTaxi, 2015

En el contexto ambiental, el proyecto no tendrá mayor incidencia en lo que se refiere a emisiones por concepto de la actividad económica del negocio, puesto que el servicio de apoyo auxiliar para conductores pretender desarrollarse bajo un esquema de motos eléctricas convertibles, que servirán para el traslado de los conductores auxiliares hacia el lugar en el cual se encuentra el cliente, que no tendrán impacto ambiental pues, al no requerir un motor a gasolina evita la emisión de CO₂ y más bien, su fuente de poder se nutre de energía eléctrica. De esta forma, no solo se aporta con el medio ambiente, sino que además se evita el pago del impuesto verde que rige en el país para vehículos.



Figura 29. Moto Eléctrica Portátil marca Di Blasi
 Nota. Tomado de Honda Motocompo, la moto portátil que solucionaría los problemas de movilidad urbana. (ACTUALIDAD MOTOR), 2013
 Obtenido de <http://www.actualidadmotor.com/honda-motocompo-moto-portatil/>

Entre las características principales de esta moto portátil o plegable, se pueden destacar las siguientes: pesa 37 kg incluido su batería, su estructura plegable permite ser colocada en la cajuela de cualquier vehículo, es ecológica ya que posee un motor eléctrico que se alimenta de una batería de litio y le da una autonomía de 40 km/h, pudiendo descargarse en el lapso de unas 2 a 3 horas de funcionamiento. Lo cual ayudará a los empleados para que pueda ser guardada en el automotor que vayan a manejar, cumplir el servicio y regresar a las oficinas de una manera ágil y segura.

3.1.1 Proceso de constitución de una empresa

Es necesario que para que la empresa pueda desarrollar sus actividades cuente con los requisitos exigidos por las distintas entidades estatales, los cuales son los siguientes:

- **Registro Único de Contribuyentes (RUC):** Lo solicita el Servicio de Rentas Internas para poder identificar en el rubro tributario a las personas naturales o jurídicas para efectuar actividades económicas dentro del territorio ecuatoriano.
- **Permiso para uso de suelo:** Es otorgado por el Municipio de Guayaquil por medio de un registro efectuado en la página web, otorgando así un código catastral único para la ubicación del negocio.
- **Permiso del Cuerpo de Bomberos:** Se otorga luego de que el Departamento de Bomberos efectúe una inspección en las instalaciones, indicando que existen las medidas de seguridad necesarias para el correcto desarrollo de actividades.
- **Patente Municipal:** Es una documentación necesaria para toda empresa que desee efectuar actividades comerciales, industriales o financieras.

3.1.2 Marco societario

La empresa estará constituida bajo el modelo de Sociedad Anónima, por lo que es necesario presentar las siguientes características.

- La razón social será “Constante & Tenelema Services S.A”, la cual contará como marca comercial a “EASY DRIVE”.
- El objetivo de la empresa será el de proveer el servicio de choferes auxiliares en la ciudad de Guayaquil.
- La empresa se ubicará en la ciudad de Guayaquil, debido a que el servicio se desarrollará en esta ciudad.

- El capital social estará establecido en \$20,000.00 (veinte mil dólares) y se dividirá para 5 socios de la siguiente forma:

Tabla 9.

Propiedad Accionaria

NOMBRES Y APELLIDOS	APORTE	% PARTICIPACIÓN
Alex Constante	\$ 4,000.00	20.00%
Alfredo Tenelema	\$ 4,000.00	20.00%
SOCIO 3	\$ 4,000.00	20.00%
SOCIO 4	\$ 4,000.00	20.00%
SOCIO 5	\$ 4,000.00	20.00%
TOTAL	\$ 20,000.00	100.00%

Los accionistas contarán con los siguientes derechos:

- Existirá una Junta General de Socios, en la cual los votos de cada uno de los socios serán válidos para aspectos como: inversiones, expansión de infraestructura, compra de activos, entre otros.
- Todos percibirán beneficios sociales por parte de la empresa, conforme a su aportación con la misma.
- Tienen el poder de negociar de forma libre cada una de sus acciones, excepto si queda prohibido por la empresa.
- En caso de suceder una liquidación de personal, cada accionista tiene el derecho de recibir una cantidad proporcional de acuerdo a su nivel de participación en los activos de la misma, luego de que hayan sido pagados todos los pasivos externos existentes.
- Pueden acceder libremente a los libros contables y papeles de la empresa hasta quince días antes de la realización de una Junta General de Socios.

3.1.3 Misión

La misión de la empresa “EASY DRIVE” es la siguiente:

Proveer un servicio seguro para llevar a nuestros clientes y a sus vehículos hasta su destino proveyendo compromiso y confianza, asistiéndolos en los momentos que lo precisen.

3.1.4 Visión

Mientras que la visión queda conformada de la siguiente manera:

Ser una empresa líder orientada a la seguridad y el bienestar de los conductores de la ciudad de Guayaquil a partir del quinto año de operaciones, sirviendo de soporte logístico auxiliar en el caso de eventos fortuitos.

3.1.5 Valores corporativos

Los valores corporativos con los que la empresa desarrollará sus actividades son los siguientes:

- Compromiso
- Calidad
- Puntualidad
- Eficiencia

3.1.6 Objetivos

- Posicionar a la empresa como la pionera en la ciudad de Guayaquil en proveer el servicio de choferes auxiliares, proveyendo un servicio de calidad para generar fidelidad que permita bloquear la aparición de una futura competencia.
- Conseguir una utilidad neta del 10% anual, para así poder asegurar la sostenibilidad deseada en el proyecto.
- Obtener una tasa de retorno que permita superar las previsiones de los socios en los 5 años siguientes a la apertura del negocio.

3.2 Estructura organizacional

3.2.1 Organigrama de la empresa

La estructura organizacional de la empresa estará conformada por los cargos tanto ejecutivos como operativos, que interactúan en la correcta prestación del servicio de apoyo logístico para conductores, comenzando desde la Junta de Socios del negocio; un Gerente que se encargará de planificar las estrategias del negocio en ayuda de los jefes de las áreas de Contabilidad, Operaciones y Marketing.

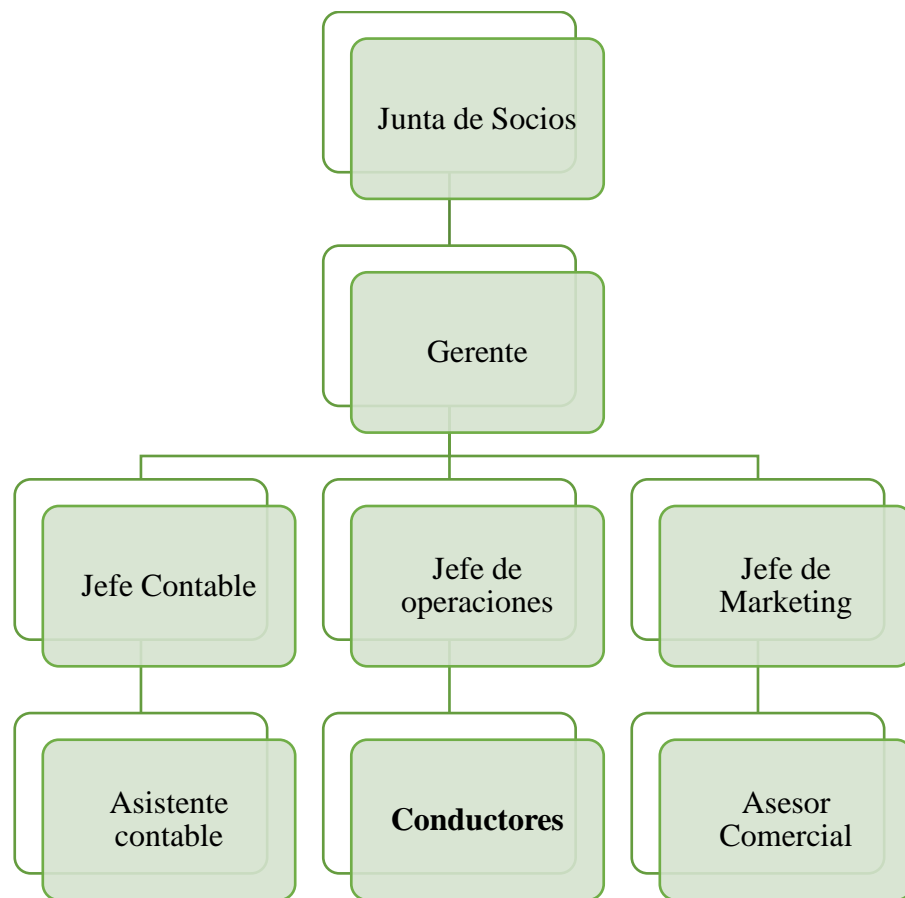


Figura 30. Estructura organizacional de la empresa "EASY DRIVE"

Para cada cargo, se ha realizado una breve descripción del perfil y las funciones o responsabilidades que tiene cada miembro dentro de la organización; con el propósito de establecer un orden de los procedimientos internos que ayuden a ofrecer un excelente servicio a los clientes.

3.2.2 Descripción del perfil y funciones

- **Perfil y funciones del Gerente**

El gerente de la empresa estará encargado de administrar los procesos de cada área de trabajo, así como coordinar actividades necesarias para el cumplimiento de los objetivos, planificando, controlando y evaluando todos los procesos necesarios para que el servicio ofrecido por la empresa pueda ser brindado de forma eficaz.

- **Perfil y funciones del Jefe Contable**

El Jefe Contable se encargará de mantener relación comunicacional activa con las demás áreas de la empresa para elaborar los balances financieros, manteniendo actualizada la contabilidad de la empresa para que pueda ser utilizada en los casos que lo ameriten.

- **Perfil y funciones del Asistente Contable**

El asistente Contable cuenta con obligaciones menores a las del Jefe Contable, pero que deben efectuarse para poder complementar las efectuadas por el primero de estos; debe verificar que los balances de la empresa estén acordes con la situación actual, realizar las declaraciones al S.R.I. y coordinar nómina de la empresa.

- **Perfil y funciones del Jefe de Marketing**

Las funciones del Jefe de Marketing se basan en promocionar “EASY DRIVE” dentro de la ciudad de Guayaquil, brindando una atención oportuna e información relevante a los clientes por medio de un manejo adecuado de las redes sociales de la empresa.

- **Perfil y funciones del Jefe de Operaciones**

Este cargo dentro de la empresa se encarga de responder a los clientes y designar al conductor más cercano, coordinando las rutas de los conductores auxiliares, así como el mantenimiento y reparación de cada uno de los vehículos de la flota de la empresa.

- **Perfil y funciones de los conductores**

Los conductores de la empresa son la cara visible de la empresa para con sus clientes, los cuales deben acudir al lugar donde se encuentre el cliente, llevándolo a él y sus acompañantes a su lugar de destino, además de llevar las motos a las revisiones técnicas de rutina.

3.3 Análisis estratégico del proyecto

3.3.1 Análisis PEST

- **Aspectos Políticos**

Los aspectos políticos que tienen incidencia dentro del presente negocio son el COPCI y la Ley Orgánica Reformatoria a la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial; siendo el primero de estos una ayuda para promover las inversiones en el país por medio de beneficios tributarios, mientras que la LOTTTSV establece las sanciones por conducir un vehículo motorizado dentro del territorio ecuatoriano. A continuación, se presentan los detalles exactos que contribuyen con la actual propuesta:

Tabla 10.

Aspectos Políticos

El COPCI	Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial
El Código Orgánico de la Producción cuenta con lineamientos dirigidos a incentivar la actividad empresarial dentro del territorio ecuatoriano, facilitando la realización de inversiones en negocios que amplíen la oferta de productos y servicios en el país; entre los beneficios que plantea este código se destaca la exoneración en el pago del impuesto a la renta por los primeros 5 años de funcionamiento, lo que beneficiaría a l presente negocio, puesto que permitiría recibir mayores ingresos para los inversores (COPCI, 2010).	Dentro de esta ley se establece en su artículo 182 que no se podrá conducir un vehículo motorizado si se ha ingerido alcohol en niveles superiores a los permitidos (0.3°), siendo merecedor de penas económicas que van desde uno a tres salarios básicos unificados y la reducción paulatina de puntos en sus licencias; de existir víctimas fatales o heridos, a la pena pueden sumarse días de reclusión. Es así, que los conductores en el Ecuador requieren una solución para no incurrir en esta infracción (LOTTTSV, 2008)

Se puede observar que las condiciones que presenta el COPCI son favorables para el negocio, ya que la inversión efectuada para su constitución y puesta en marcha podría ser recuperada en un plazo no muy extenso; mientras que la prohibición de beber crea una necesidad de transportarse durante los momentos en los que las personas no se encuentran en capacidad de operar su vehículo, la que puede ser captada por una nueva empresa.

- **Aspectos Económicos**

Mientras que en lo económico se analizan factores que contribuyen a determinar el estado de la economía en el país y el potencial nivel para adquirir el servicio por parte de los clientes de la empresa, como el Producto Interno Bruto, la inflación, el Riesgo País y la tasa de interés pasiva; a continuación, se presentan los valores actuales de estos indicadores económicos:

Tabla 11.

Indicadores Económicos

PIB (-1.9%)	El PIB ecuatoriano viene decreciendo durante todo el 2016, situándose este mes en -1.9%, lo que resulta negativo para el negocio, pues muestra que la economía del país no atraviesa un buen momento y por ende tampoco sus habitantes.
Inflación (0.36%) a junio de 2016	La inflación en el país ha crecido en comparación a los meses anteriores, debido a la crisis por la que atraviesa el país y el resto del mundo, por lo que es necesario que los precios a disponer para la contratación del servicio sean acordes a las capacidades de los clientes.
Riesgo país (861.00) a 19 de julio de 2016	El riesgo país viene disminuyendo durante los últimos meses, lo que muestra que la confianza en el país ha ido creciendo, por lo que existe una mayor predisposición para realizar inversiones en el país.
Tasa de Interés pasiva (6.01%) a julio de 2016	La tasa de interés se mantiene estable con relación al mes anterior, pero ha presentado un aumento en promedio de un 0.20% durante los últimos seis meses, lo que resulta positivo para el presente negocio, puesto que sus ahorros generarían mayores utilidades.

De acuerdo al análisis de estos indicadores se puede apreciar que el momento por el que atraviesa la economía ecuatoriana, a pesar de ser complicado, posee características positivas para la creación de nuevos negocios, como es el caso del Riesgo País, el cual ha venido disminuyendo durante los últimos meses, mejorando las condiciones de los inversores en el país, así también se presenta positiva la tasa de interés pasiva, la cual le generaría a los accionistas un mayor interés por sus ahorros.

Mientras que la parte negativa la poseen el PIB y la inflación, ya que estos indicadores muestran que la economía no atraviesa su mejor momento, disminuyendo la capacidad de sus habitantes para crear riqueza y posteriormente utilizarla en la compra de bienes y servicios.

- **Aspectos Sociales**

Dentro del Ecuador y en la ciudad de Guayaquil principalmente existe una falta de cultura al momento de conducir vehículos motorizados, situación que genera miles de muertes cada año en todo el territorio nacional.

El principal problema que se genera por la falta de cultura para conducir por parte de los guayaquileños es la imprudencia, ya que es la causante del 52% de los accidentes de tránsito en la ciudad, esto se produce porque las personas deciden manejar su vehículo cuando no se encuentran aptas para hacerlo o irrespetando los peligros que existen en las vías.

Además, la embriaguez es otra de las causas que provocan accidentes de tránsito, teniendo una incidencia en estos del 10%, puesto que los guayaquileños luego de asistir a un evento social y haber bebido unos tragos, prefieren manejar su vehículo por considerar que aún se encuentran en capacidad de realizarlo, pasando por alto los daños que puede ocasionar para ellos mismos y para la comunidad; además la impericia con el 50% y el exceso de velocidad con el 15% también contribuyen con la aparición de este mal; es importante mencionar que cuando una persona ha bebido alcohol, las probabilidades de cometer alguna imprudencia al volante o aumentar desmesuradamente la velocidad de su vehículo aumentan considerablemente. Al referirse a la impericia se refiere a la incapacidad que tienen ciertas personas al momento de conducir su vehículo y que provoca accidentes de tránsito, debido a que se distraen fácilmente, no dominan el manejo de su auto, cometen errores al cambiarse de carril haciéndolo bruscamente sin colocar direccionales, no respetan las señales de tránsito y demás situaciones relacionadas.

Además, se presenta la forma en que los ecuatorianos disponen de sus gastos, para así conocer el porcentaje de sus ingresos que destinan para el entretenimiento y el transporte, puesto que son dos campos que se relacionan con el presente negocio a desarrollar:

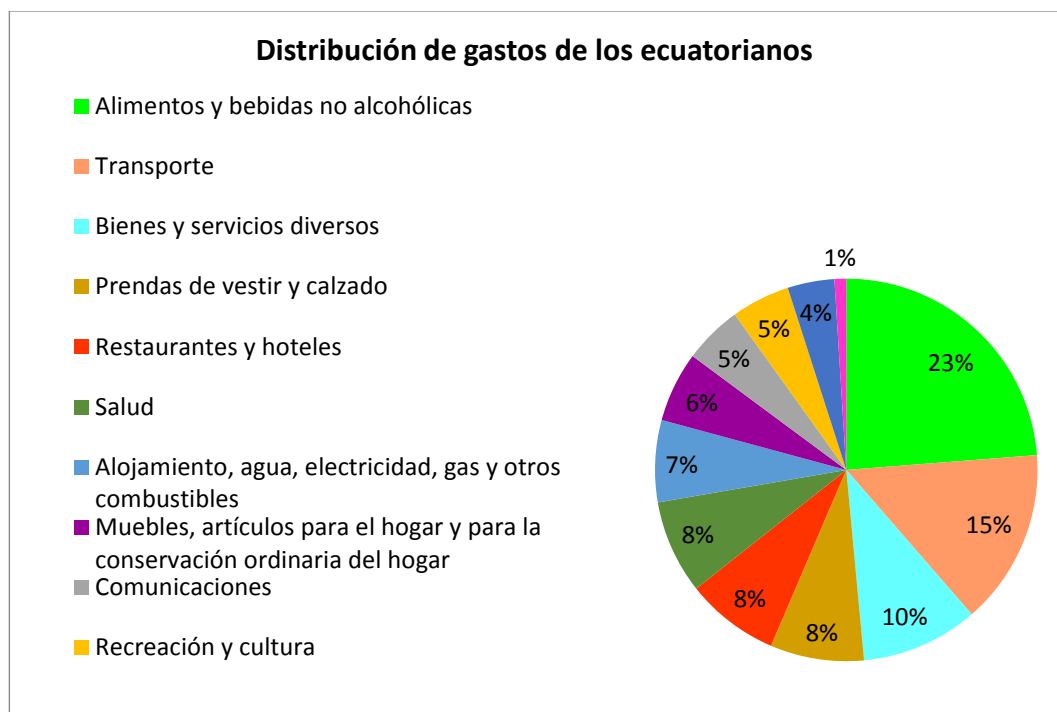


Figura 31. Distribución de gastos de los ecuatorianos

Nota. Adaptado de Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (ENIGHUR) 2011- 2012. Quito. (INEC), 2012

Se puede observar que el 15% del gasto corriente de los ecuatorianos es destinado a transporte y el 5% a recreación, por lo que se puede considerar que los potenciales clientes de “EASY DRIVE” tendrían a su disposición un 20% de sus recursos para actividades que podrían asociarse con el giro de negocio de la empresa.

- **Aspectos tecnológicos**

Finalmente, en lo que respecta a la parte tecnológica, se presentan las estadísticas sobre la utilización del internet y los teléfonos inteligentes por parte de los ecuatorianos, puesto que el usuario del servicio que ofrece “EASY DRIVE” podría adquirirlo mediante una “app móvil”.

Es así, que se observa que gran parte de la población cuenta con acceso a internet mediante varios dispositivos, siendo el computador y el Smartphone los más empleados, con el 47% y 35% respectivamente; a continuación, se presenta un gráfico en el que se muestran los porcentajes que posee la utilización de los distintos dispositivos electrónicos por parte de los ecuatorianos:

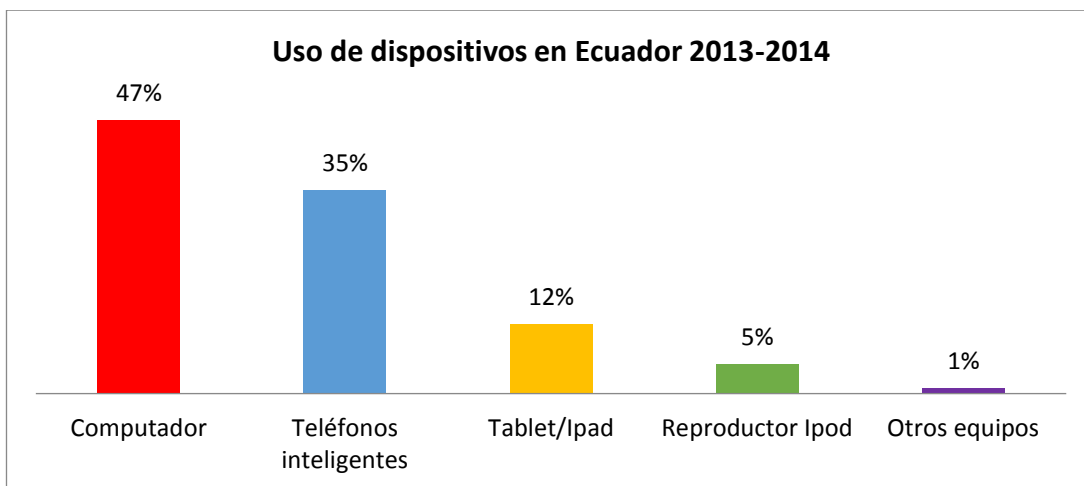


Figura 32. Uso de dispositivos en Ecuador 2013-2014

Nota. Adaptado de Encuesta de Condiciones de Vida 2014. (INEC), 2014

También se presenta el uso que se da a las redes sociales, puesto que resultada importante conocer cuáles son las más utilizadas por los ecuatorianos, para así dirigir las estrategias únicamente en las más populares

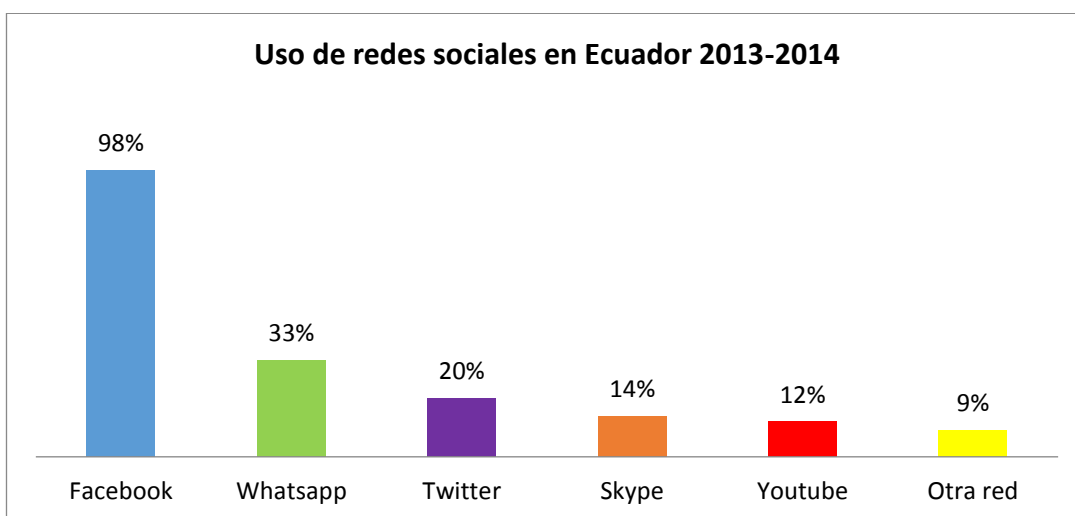


Figura 33. Uso de redes sociales en Ecuador 2013-2014

Nota. Adaptado de Encuesta de Condiciones de Vida 2014. (INEC), 2014

Además, los poseedores de un teléfono móvil le están dando un mayor uso a las aplicaciones que poseen en sus smartphones, ya sea para entretenimiento o compra de bienes y servicios, por lo que es importante que cuando la empresa lo considere pertinente crear una app mediante la cual se pueda adquirir el servicio con mayor facilidad.

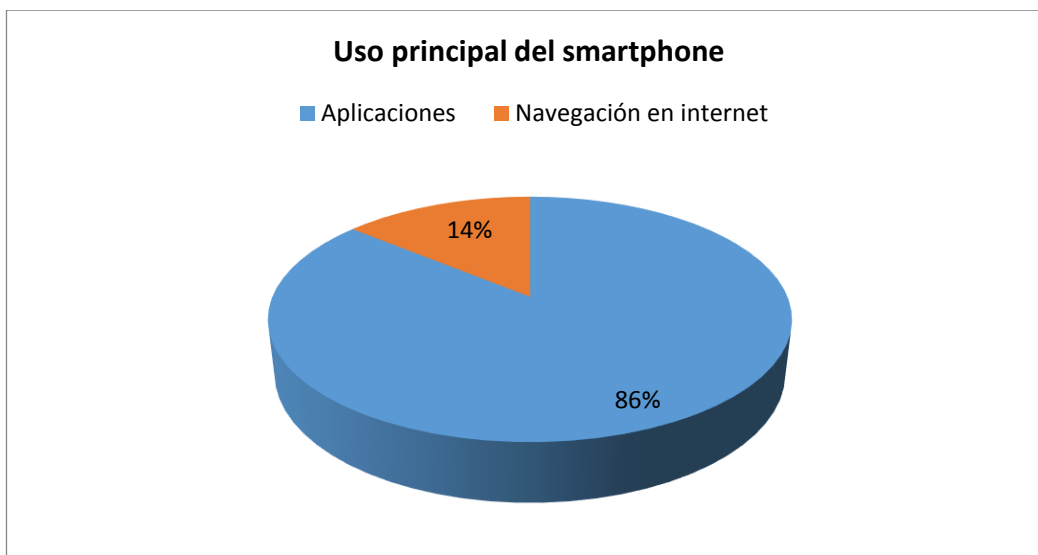


Figura 34. Uso principal del Smartphone

Nota. Adaptado de Encuesta de Condiciones de Vida 2014. (INEC), 2014

3.3.2 Análisis de las 5 Fuerzas de Porter

- Poder de negociación de los clientes:** Los clientes de la empresa son aquellos individuos que cuenten con un vehículo y se encuentren en una reunión social o una situación que les imposibilite conducir este de vuelta a su hogar; actualmente las únicas soluciones con las que cuentan son: llamar a un familiar o amigo, utilizar un taxi y dejar su vehículo o conducir en un estado que representa un peligro propio y para su entorno. Es así, que se puede definir que el nivel de negociación de los clientes es bajo.
- Poder de negociación de los proveedores:** Los proveedores serían las empresas a las cuales la empresa compraría las motos para llegar hasta donde los clientes, debido a que no existirá una necesidad constante de sus productos, pero sí una inmediata al momento de adquirir la primera flota, se podrá generar un convenio de pago o acceder a mejores condiciones en cuanto a precio según la cantidad de vehículos adquiridos. Se puede indicar que el poder de negociación de los proveedores es bajo.

- **Amenaza de nuevos entrantes:** Esto se puede cuantificar de acuerdo a las barreras de entrada que posee un mercado; se puede decir que la principal barrera de entrada en este caso sería el capital necesario para la creación de la empresa, así como la compra o alquiler de las instalaciones y la compra de motocicletas o la contratación del personal. De esta manera se puede establecer que el nivel de amenaza de nuevos entrantes es bajo.
- **Amenaza de productos sustitutos:** Los productos sustitutos son aquellos que no son iguales pero que por su similitud pueden servir en algunos casos para satisfacer las necesidades de los clientes; para este caso el producto sustituto lo compondrían los taxis formales e informales, los cuales pueden llevar al cliente, pero no a su vehículo, por lo que no representan un alto grado de peligro para la empresa y la conservación de los clientes una vez que se hayan conseguido. El nivel de amenaza de productos sustitutos es bajo.
- **Rivalidad entre los competidores:** No existen competidores dentro el mercado, sin embargo, se puede considerar como competencia a las aseguradoras de vehículos, las cuales brindan este servicio de transportar al vehículo y al dueño de este en casos en los que se encuentre imposibilitado de hacerlo; la diferencia radica en que es un servicio muy exclusivo, mientras que el propuesto por la empresa “EASY DRIVE” está dirigido a toda la población guayaquileña. Este nivel de rivalidad puede ser catalogado como bajo.

3.3.3 Análisis FODA

El análisis FODA presenta los factores internos y externos que tienen incidencia en el desarrollo del presente proyecto, para así poder posteriormente establecer las estrategias necesarias para impulsar las fortalezas y mejorar las debilidades que posee la empresa a proponer.

Tabla 12.

Análisis FODA

Factores Internos		Factores Externos	
<i>Fortalezas</i>		<i>Oportunidades</i>	
1. Es un servicio nuevo en el mercado y no existe un competidor que haya captado a los habitantes de la necesidad, satisfaciendo esta necesidad de transporte.	2. Alto nivel de estudios previos por parte de los socios fundadores.	3. Estructura organizacional simple que contribuye con la simplificación de procesos.	1. Aumento del gasto destinado a entretenimiento por parte de los guayaquileños.
			2. Convenios con diferentes entidades en la ciudad o gubernamentales.
			3. Uso de las redes sociales para dirigir estrategias promocionales hacia el mercado objetivo.
<i>Debilidades</i>		<i>Amenazas</i>	
1. Nulo posicionamiento del servicio, debido a que es nuevo.	2. Poca experiencia en el mercado por parte de los dueños de la empresa.	3. Recursos limitados, pudiendo la demanda sobrepasar la oferta.	1. Empeoramiento de la crisis en el país, disminuyendo así la frecuencia de eventos sociales.
			2. Plagio de la idea de negocio, ofreciendo un servicio que reste clientes a la empresa.
			3. Aparición de restricciones legales para proveer este servicio.

En lo que respecta a la parte interna de la empresa, se puede observar que las fortalezas existentes podrían convertirse en pilares importantes para superar la principal debilidad, la cual es el nulo posicionamiento en el mercado; por medio de una estructura organizacional adecuada y el conocimiento para desarrollar este tipo de negocio, la empresa podría ubicarse rápidamente dentro de las preferencias de los potenciales usuarios del servicio.

Mientras que los factores externos se encuentran con varias oportunidades que podrían contribuir con el desarrollo de la propuesta, como la posibilidad de efectuar convenios con entidades públicas estatales, para contribuir con la disminución de accidentes de tránsito en la ciudad y el país. Mientras que la amenaza principal sería la aparición de restricciones legales que no permitan desarrollar el negocio de manera regular.

3.4 Plan de Marketing

3.4.1 Producto

Las estrategias de producto a emplearse para poder mostrar al mercado objetivo las características específicas de este son las siguientes:

- Crear una imagen de marca que sirva como un identificador que permita al mercado objetivo conocer cuando el servicio es brindado por “EASY DRIVE”.



Figura 35. Propuesta de identificador visual “EASY DRIVE”

- Mostrar las características diferenciadoras del servicio en comparación con las alternativas similares existentes en el mercado guayaquileño, como taxis amarillos y ejecutivos.
- Adicionarle al servicio características que lo vuelvan más destacado en caso de surgir competencia en los meses o años posteriores; una de las características a emplear podría ser la capacidad de otorgar cierto porcentaje de devolución en pagos previamente realizados en caso de cancelar el servicio.

3.4.2 Precio

El precio debe estar enfocado en otorgar el valor justo por el servicio para el usuario, pero generando la utilidad deseada por el proveedor del mismo; a continuación, se detallan las estrategias de precio a poner en marcha:

- Establecer un precio del servicio en función a los resultados obtenidos en la investigación de mercado, que definió que la tarifa mínima que se cobre sea igual a la de un taxi ejecutivo, la misma que oscila en \$ 1.70 en día y hasta \$ 2,20 en la noche. De manera que considerando que el servicio sería efectuado principalmente en horarios nocturnos, se definió como \$ 2,20 la carrera base.

- Definir horarios en los que haya menor demanda del servicio, para así indicar que los costos son inferiores al momento de contratar el servicio, lo que generará ingresos en momentos del día con poca o nula demanda.
- Ofrecer descuentos por pagos anticipados, es decir, ofrecer un descuento si el cliente cancela el valor de las próximas tres carreras a utilizar dentro de un mes.
- Aumentar los valores en los horarios de mayor demanda, para así aprovechar al máximo los momentos en los que el servicio sea requerido en mayor medida.

3.4.3 Plaza

El servicio podrá ser contratado mediante llamada telefónica y app en smartphones; para poder potenciar su compra se utilizan las siguientes estrategias:

- Contar con una página web institucional que muestre los servicios y cobertura de la empresa.

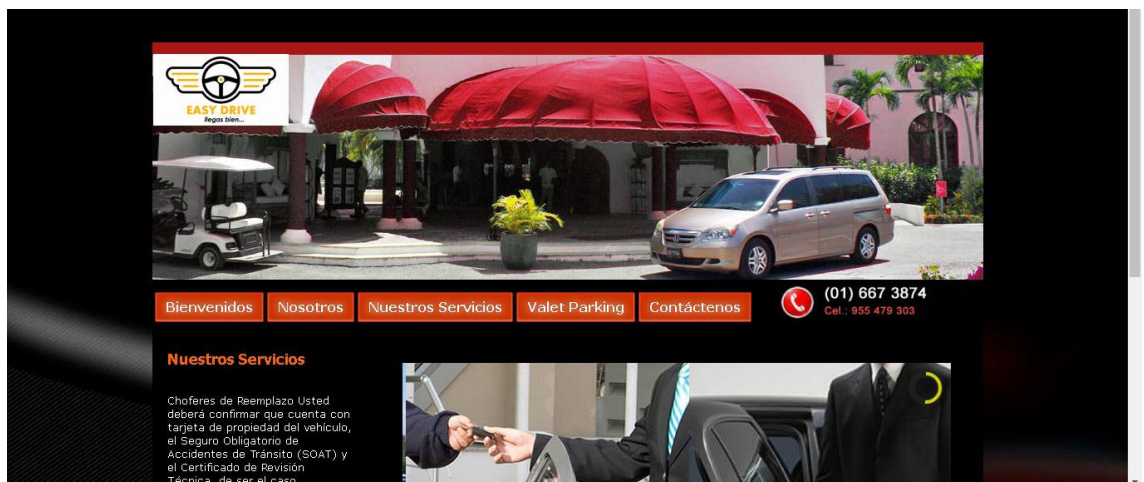


Figura 36. Interfaz de página web

- Poder contratar el servicio mediante WhatsApp, concertando la carrera previa verificación de los datos del usuario.



Figura 37. Contratación del servicio mediante WhatsApp

- Aumentar el número de choferes y vehículos para atender la demanda en situaciones de alto requerimiento del servicio.

3.4.4 Promoción

Finalmente, las estrategias para promocionar la marca y por ende el servicio se establecen a continuación:

- Entregar vales de descuento del 20% por cada 3 carreras efectuadas dentro de una misma semana.
- Entregar obsequios a los usuarios del servicio, los cuales cuente con la imagen de marca de la empresa.



Figura 38. Artículo promocional

Crear un evento en un centro comercial en el que se difunda el giro del negocio, detallando a sí al público la nueva alternativa que se generará en el mercado.

3.5 Plan Operativo

3.5.1 Ubicación del negocio

Para mejorar la prestación del servicio, se realizará una matriz de ubicación evaluando tres posibles lugares que puedan servir como central para el envío del servicio auxiliar para conductores. De esta manera, se buscará un sitio estratégico que permita vías rápidas para llegar a cualquier lugar donde los clientes soliciten el servicio.

A continuación, se presenta una matriz para evaluar 3 lugares en el norte, centro y sur de la ciudad valorando parámetros como: alquiler, dimensiones de la oficina, lugar, servicios varios, entre otros, con el fin de determinar un sitio desde el cual se pueda recibir las llamadas de los clientes y monitorias a los choferes auxiliares.

Tabla 13.

Matriz de ubicación

Sector	Dirección	Precio	Servicio
Norte	Centro Comercial Plaza Quil	\$450	40 m ² , 1 baño, 1 garaje,
Centro	9 de octubre y Carchi	\$400	35mts ² , Oficina con ventanales, al pie metro vía, jardín, Incluye alícuota y conserje.
Sur	Av. 25 de Julio cerca de Mall del Sur	\$350	30 m ² , baño

Debido a los factores antes mencionados y evaluando el lugar que más se acople al presupuesto de la entidad y a sus necesidades, se selecciona la oficina ubicada en el centro de la ciudad, en la Av. 9 de octubre y Carchi debido a su posición estratégica, precio conveniente y servicios brindados.



Figura 39. Oficina propuesta para el proyecto

Nota. Tomado de Alquiler de oficina en local comercial de la 9 de Octubre. (TU CASA ECUADOR), 2016

Obtenido de <http://www.tucasaecuador.com/locales-comerciales-en-venta-en-guayaquil-guayas/alquilo-oficina/>

3.5.2 Infraestructura y equipamiento

La infraestructura del establecimiento consta de un local ubicado en las calles 9 de octubre y Carchi, en el centro de la ciudad de Guayaquil, el mismo que estará dotado de una oficina donde laborarán 6 personas y una bodega donde se guardarán las motos portátiles una vez que se hayan culminado las operaciones. Los costos por el presupuesto de muebles de oficina y equipos de computación ascienden a la cifra de \$ 3.440,00 y \$ 4.900,00 respectivamente.

Tabla 14.

Presupuesto de muebles de oficina

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
<i>Muebles de Oficina</i>			
Escritorios ejecutivos	6	\$ 280,00	\$ 1.680,00
Sillones Ejecutivos	6	\$ 115,00	\$ 690,00
Archivadores	6	\$ 120,00	\$ 720,00
Counter de recepción	1	\$ 350,00	\$ 350,00
TOTAL			\$ 3.440,00

Tabla 15.

Presupuesto de equipos de computación

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
<u>Equipos de Computación</u>			\$ 4.900,00
Computadoras de escritorio	6	\$ 750,00	\$ 4.500,00
Impresoras	2	\$ 125,00	\$ 250,00
Routers - switchs - servidores	1	\$ 150,00	\$ 150,00
TOTAL			\$ 4.900,00

En lo que respecta a los vehículos que se utilizarán para la prestación del servicio, se pueden describir las características que poseen las motos portátiles:

- Marca: “Di Blasi” modelo R70 electric
- Motor eléctrico: tipo AC con potencia de 1.15 kw/rpm
- Peso: 35.2 kg con batería.
- Posee una batería de litio.
- Autonomía de 40 km/h. – 50 km/h.
- Transmisión trasera.
- La batería dura hasta 3 horas, dependiendo del funcionamiento.
- Frenos delanteros y traseros: tambor de 70 mm de diámetro.
- Carga máxima: hasta 110 kg – sólo para transportar 1 persona.
- Costo por unidad: \$ 2,600.00



Figura 40. Vehículo que se utilizará para prestar el servicio

Nota. Tomado de Características de la moto eléctrica Di Blasi. (ELECTRO AAPS), 2016

Obtenido de <http://www.electromaps.com/motos-electricas/di-biasi/R70>

Se comprarán 10 motos con la finalidad de brindar un servicio oportuno a los clientes y poder servirle durante los casos que lo requieran, por ello, el presupuesto asignado es:

Tabla 16.

Presupuesto de equipos de computación

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>V. Unitario</i>	<i>V. Total</i>
<u>Vehículos</u>			\$ 26.000,00
Motos eléctricas portátiles	10	\$ 2.600,00	\$ 26.000,00

La aplicación móvil también será una herramienta útil para la prestación de un servicio de calidad, para lo cual se contratará a la empresa “Geeks Ecuador”, encargada de la elaboración de todo tipo de software y aplicaciones para la telefonía celular. Esta plataforma podrá ser descargada por smartphones con sistemas iOs y Android, que son los más utilizados en la ciudad de Guayaquil. De acuerdo a la cotización de la compañía, su desarrollo y habilitación tendría un costo estimado en \$ 14.427,84, que incluye los siguientes servicios:

Tabla 17.

Presupuesto para el desarrollo de la aplicación móvil

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	V. TOTAL
<u>PLATAFORMA VIRTUAL MOVIL</u>			
1. Maquetación y armado del sitio web	1	\$ 226,24	\$ 226,24
2. Indexabilidad en buscadores	1	\$ 143,36	\$ 143,36
3. Link a redes sociales	1	\$ 352,80	\$ 352,80
4. Pago de Dominios	1	\$ 80,64	\$ 80,64
5. Pago de Hosting Medium	1	\$ 95,20	\$ 95,20
6. Capacitación del administrador web	1	\$ 89,60	\$ 89,60
7. Diseño, desarrollo e instalación del Sitio Móvil	1	\$ 10.080,00	\$ 10.080,00
8. Diseño, desarrollo e instalación de creador de contenidos	1	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00
TOTAL			\$ 14.427,84

Como costo adicional para la seguridad de la empresa, se contratará un servicio de rastreo satelital el mismo que es ofrecido por 3 empresas, según el siguiente detalle:

Tabla 18.

Cuadro de proveedores de sistemas de rastreo satelital

PROVEEDOR	CGB SATELITAL	SHERLOC	GARMIN ECUADOR
Costo unitario por equipo	\$ 200	\$ 600	\$ 269.99
Costo de instalación	-	-	\$30
Costo de monitoreo mensual	\$ 30	-	\$ 30
Costo de renovación	-	\$ 334,88	-
Costo de desinstalación	\$ 35	-	-
Costo de mantenimiento	\$ 35	-	-
Total del equipo y servicio anual (incluido IVA)	\$627.20	\$ 672	\$659.99
Servicios generales	<ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento a través de: plataforma web, central de monitoreo, SMS o vía mail. • Reportes históricos • Botón de pánico • Bloqueo del encendido del vehículo. • Alerta de velocidad. • Salida de ruta. • Control de paradas no autorizadas • Control de kilometraje. • Puntos virtuales. • Control de combustible. 	<ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento a través de: Plataformas web o llamadas directamente al centro de monitoreo • Control manera de conducción • Control sobre el combustible del vehículo • Conocimiento y logística de recorrido y rutas de trabajo. • Control de paradas no autorizadas • Robos y/o salidas de combustible del tanque del vehículo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento a través de plataforma web, central de monitoreo, SMS o vía mail. • Botón de pánico • Ubicaciones históricas. • Control de velocidad. • Control de combustible • Control de kilometraje • Creación de rutas • Generación de números de seguimiento y envió por correo electrónico para el seguimiento de terceros

De acuerdo al cuadro comparativo, se determina que la opción más conveniente para la empresa sería contratar los servicios de CGB Satelital, puesto que ofrece servicios necesarios para hallar al vehículo en caso de alguna pérdida o robo, y a un precio bastante razonable y más económico en función de los otros proveedores, especialmente en temas de costos por mantenimientos y renovación.

3.5.3 Proceso de la prestación del servicio

Para poder brindar el servicio de choferes auxiliares se consideran dos formas de contratación: la solicitud del servicio inmediato y la solicitud programada. La solicitud de servicio inmediato se refiere al cliente que desea que en el momento de solicitar el servicio se le envíe un chofer auxiliar. El servicio programado se refiere a determinados clientes que, sabiendo que tienen un compromiso en determinado día y que no van a poder manejar de regreso a su lugar de destino, contratan el servicio para un día y hora determinado. De ambas maneras, el servicio se brinda de la siguiente manera:

- El cliente se informa de los servicios de la empresa a través de las redes sociales o por medio de la recomendación de algún familiar o amigo.
- El cliente se pone en contacto con la empresa para solicitar que se envíe a un conductor auxiliar, indicando hora y dirección del sitio donde se encuentra.
- La operadora o recepcionista atiende el llamado y coordina el envío de un conductor auxiliar, según la disponibilidad.
- El cliente puede cancelar el servicio por medio de tarjeta de crédito a través de la aplicación o en su defecto, cancelar directamente en efectivo al conductor.
- El conductor auxiliar se moviliza en su moto portátil hasta el lugar indicado.
- La operadora envía un mensaje de confirmación al cliente, indicando nombre, descripción y código de seguridad del conductor auxiliar, para que pueda ser plenamente identificado.
- Una vez que el conductor auxiliar llega al destino, se identifica con el usuario y se dirige a su vehículo.
- El conductor auxiliar desarma la moto portátil y la coloca en el baúl del auto del cliente para poder conducir el vehículo.

- El conductor auxiliar pregunta hacia dónde se dirige el cliente o qué recorrido quiere realizar, en caso de llevar más acompañantes y así facturar por cada traslado.
- Una vez definida la ruta, el conductor lleva al cliente hasta su lugar de destino y le entrega las llaves del vehículo.
- El conductor auxiliar cobra la tarifa establecida por el kilometraje recorrido y se retira.
- Una vez finalizado el servicio, se le envía al cliente una encuesta de retroalimentación para que califique el servicio brindado.

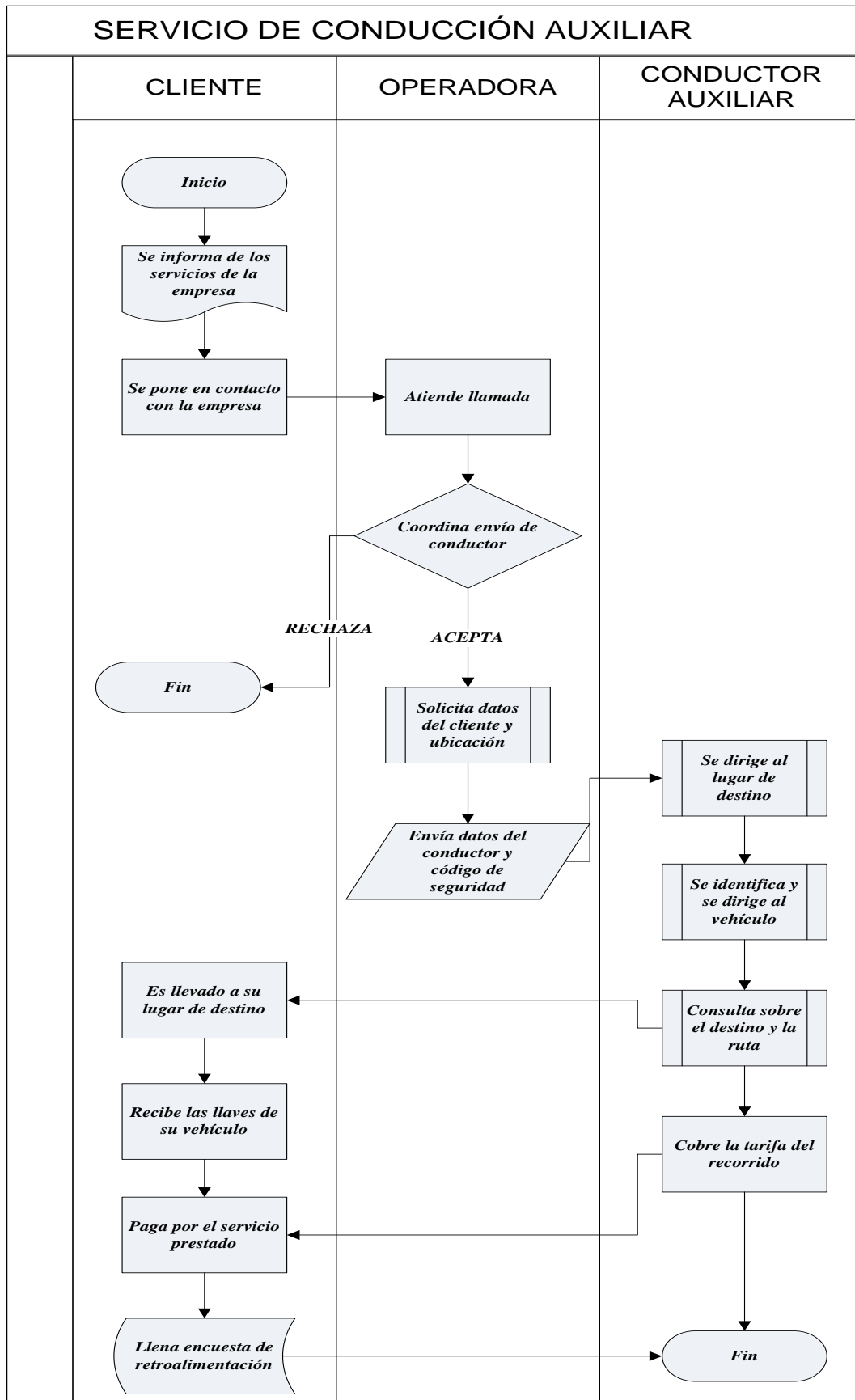


Figura 41. Flujograma de proceso de servicio

3.5.4 Diseño y distribución de la infraestructura



Figura 42. Ilustración de las instalaciones del negocio

3.5.5 Determinación de la capacidad instalada

De acuerdo al análisis de mercado previamente establecido, se puede determinar que la propuesta es aceptada por el 63.90% de los encuestados, lo que equivale a 14.649 personas interesadas en contratar el servicio.

Tabla 19.

Mercado Objetivo

<i>MERCADO - GUAYAQUIL</i>	
Vehículos particulares	350.000,00
18- 65 años	50%
clase media alta y alta	13,10%
Mercado objetivo	22925
Aceptación de la propuesta	63,90%
Demanda potencial por mes	14.649,1

Al hacer una proyección de la demanda se determina que, para el primer año, se demandarían al menos 175.788 servicios, que al proyectar una tasa de crecimiento de 3%, se estima que la cifra ascienda hasta 197.852 servicios para el quinto año de operaciones. No obstante, considerando que la empresa y el servicio son nuevos, se plantea una meta de al menos un 15% de cobertura sobre la demanda, es decir entre 26.368 y 29.677 servicios durante los primeros cinco años de funcionamiento.

Tabla 20.

Proyección de la demanda

<i>PERÍODO</i>	<i>DEMANDA</i>	<i>COBERTURA</i>
MENSUAL	14649,1	2197,4
AÑO 1	175788,9	26368,3
AÑO 2	181062,6	27159,4
AÑO 3	186494,4	27974,2
AÑO 4	192089,3	28813,4
AÑO 5	197852,0	29677,8

Si se analiza la capacidad instalada de la empresa, cubrir 26.368 servicios al año, corresponde a 2.197,4 servicios al mes, que al dividirlos para los 10 conductores que contratará la empresa representa la cifra 219 clientes por mes por cada conductor; es decir, que al día estarían realizando 7 carreras, estimando al menos 0.92 clientes cada hora; es decir 1 cliente en una jornada de 8 horas. Lo que significa que es una meta bastante razonable, ya que en una hora pueden atenderse varios requerimientos y es posible que en el futuro el servicio se amplíe a más horas de labores dependiendo de la demanda.

Tabla 21.

Capacidad instalada por conductor

CAPACIDAD INSTALADA POR CONDUCTOR	
CLIENTES AL MES	219,74
CLIENTES AL DÍA	7,32
CLIENTES POR HORA	0,92

Capítulo IV: Plan Financiero

4.1 Inversión Inicial

Para llevar a cabo este proyecto se requiere de tres tipos de inversión, la misma que se detalla a continuación

Tabla 22.

Inversión en activos fijos

Descripción	V. Total
INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	\$ 34.340,00
Muebles de Oficina	\$ 3.440,00
Equipos de Computación	\$ 4.900,00
Vehículos	\$ 26.000,00

Tabla 23.

Inversión diferida

Descripción	V. Total
INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 19.127,84
Gastos de Constitución de la compañía	\$ 1.200,00
Costos de instalación de equipo de rastreo satelital	\$ 2.000,00
Costos de desarrollo de aplicación	\$ 14.427,84
Gastos de Instalación y adecuación del negocio	\$ 1.500,00

Tabla 24.

Capital de trabajo

Descripción	V. Total
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ 12.144,84
Presupuesto de Costos Operativos	\$ 6.096,32
Presupuesto de Gastos de Administración	\$ 5.825,19
Presupuesto de Gastos de Publicidad y Marketing	\$ 223,33

De acuerdo a los rubros detallados se determina un monto de inversión inicial equivalente a \$ 65.612,68, en donde la inversión fija representa el 52% del total, considerando como principal valor, la adquisición de las 10 motos portátiles. Otro rubro importante es la inversión diferida que incluye los gastos de constitución de la compañía y el diseño y habilitación de la aplicación móvil para brindar un servicio más ágil para los clientes; y finalmente, el capital de trabajo que fue calculado en función a los desembolsos que se realizarían en un mes de funcionamiento del

negocio; esto servirá como soporte de las ventas, para cubrir obligaciones de corto plazo.

Tabla 25.

Inversión inicial del proyecto

RESUMEN DE LA INVERSIÓN	VALOR USD	%
INVERSIÓN FIJA	\$ 34.340,00	52%
INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 19.127,84	29%
INVERSIÓN CORRIENTE	\$ 12.144,84	19%
TOTAL	\$ 65.612,68	100%

4.2 Financiamiento

El financiamiento del proyecto sería realizado a través de dos fuentes: recursos propios por \$ 20,000.00 tiene una participación del 30.48%; y la diferencia a través de un préstamo bancario solicitado a la Corporación Financiera Nacional (CFN).

Tabla 26.

Fuentes de financiamiento del proyecto

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
RECURSOS	APORTE	% PART.
PROPIOS	\$ 20.000,00	30,48%
PRÉSTAMO BANCARIO	\$ 45.612,68	69,52%
TOTAL DE LA INVERSIÓN	\$ 65.612,68	100,00%

De darse el crédito con la CFN, las condiciones de financiamiento determinan un monto a prestar por \$ 45,612.68 a cinco años plazos, con una tasa de interés del 10.85% lo que define una cuota mensual fija por \$ 988.32 calculada a través de la tabla de amortización por el método francés. Al finalizar los pagos del préstamo se puede notar que la empresa pagaría \$ 13,686.61 por concepto de intereses, haciendo que la deuda total ascienda a \$ 59,299.29.

Tabla 27.

Tabla de amortización del préstamo

INSTITUCION FINANCIERA:				CFN	
MONTO:				\$ 45.612,68	
TASA:				10,85%	
PLAZO:				5	
FRECUENCIA PAGO:				12	
CUOTA MENSUAL:				\$ 988,32	
PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	AMORTIZACION	
0				\$	45.612,68
1	\$ 575,91	\$ 412,41	\$ 988,32	\$	45.036,77
2	\$ 581,11	\$ 407,21	\$ 988,32	\$	44.455,66
3	\$ 586,37	\$ 401,95	\$ 988,32	\$	43.869,29
4	\$ 591,67	\$ 396,65	\$ 988,32	\$	43.277,62
5	\$ 597,02	\$ 391,30	\$ 988,32	\$	42.680,60
6	\$ 602,42	\$ 385,90	\$ 988,32	\$	42.078,18
7	\$ 607,86	\$ 380,46	\$ 988,32	\$	41.470,32
8	\$ 613,36	\$ 374,96	\$ 988,32	\$	40.856,96
9	\$ 618,91	\$ 369,42	\$ 988,32	\$	40.238,05
10	\$ 624,50	\$ 363,82	\$ 988,32	\$	39.613,55
11	\$ 630,15	\$ 358,17	\$ 988,32	\$	38.983,40
12	\$ 635,85	\$ 352,47	\$ 988,32	\$	38.347,56
13	\$ 641,60	\$ 346,73	\$ 988,32	\$	37.705,96
14	\$ 647,40	\$ 340,92	\$ 988,32	\$	37.058,56
15	\$ 653,25	\$ 335,07	\$ 988,32	\$	36.405,31
16	\$ 659,16	\$ 329,16	\$ 988,32	\$	35.746,16
17	\$ 665,12	\$ 323,20	\$ 988,32	\$	35.081,04
18	\$ 671,13	\$ 317,19	\$ 988,32	\$	34.409,91
19	\$ 677,20	\$ 311,12	\$ 988,32	\$	33.732,71
20	\$ 683,32	\$ 305,00	\$ 988,32	\$	33.049,39
21	\$ 689,50	\$ 298,82	\$ 988,32	\$	32.359,89
22	\$ 695,73	\$ 292,59	\$ 988,32	\$	31.664,15
23	\$ 702,02	\$ 286,30	\$ 988,32	\$	30.962,13
24	\$ 708,37	\$ 279,95	\$ 988,32	\$	30.253,76
25	\$ 714,78	\$ 273,54	\$ 988,32	\$	29.538,98
26	\$ 721,24	\$ 267,08	\$ 988,32	\$	28.817,74
27	\$ 727,76	\$ 260,56	\$ 988,32	\$	28.089,98
28	\$ 734,34	\$ 253,98	\$ 988,32	\$	27.355,64
29	\$ 740,98	\$ 247,34	\$ 988,32	\$	26.614,66
30	\$ 747,68	\$ 240,64	\$ 988,32	\$	25.866,98
31	\$ 754,44	\$ 233,88	\$ 988,32	\$	25.112,53
32	\$ 761,26	\$ 227,06	\$ 988,32	\$	24.351,27
33	\$ 768,15	\$ 220,18	\$ 988,32	\$	23.583,13
34	\$ 775,09	\$ 213,23	\$ 988,32	\$	22.808,04
35	\$ 782,10	\$ 206,22	\$ 988,32	\$	22.025,94
36	\$ 789,17	\$ 199,15	\$ 988,32	\$	21.236,77
37	\$ 796,31	\$ 192,02	\$ 988,32	\$	20.440,46
38	\$ 803,51	\$ 184,82	\$ 988,32	\$	19.636,96
39	\$ 810,77	\$ 177,55	\$ 988,32	\$	18.826,19
40	\$ 818,10	\$ 170,22	\$ 988,32	\$	18.008,08
41	\$ 825,50	\$ 162,82	\$ 988,32	\$	17.182,59
42	\$ 832,96	\$ 155,36	\$ 988,32	\$	16.349,62
43	\$ 840,49	\$ 147,83	\$ 988,32	\$	15.509,13
44	\$ 848,09	\$ 140,23	\$ 988,32	\$	14.661,04
45	\$ 855,76	\$ 132,56	\$ 988,32	\$	13.805,27
46	\$ 863,50	\$ 124,82	\$ 988,32	\$	12.941,78
47	\$ 871,31	\$ 117,02	\$ 988,32	\$	12.070,47
48	\$ 879,18	\$ 109,14	\$ 988,32	\$	11.191,29
49	\$ 887,13	\$ 101,19	\$ 988,32	\$	10.304,15

50	\$	895,15	\$	93,17	\$ 988,32	\$	9.409,00
51	\$	903,25	\$	85,07	\$ 988,32	\$	8.505,75
52	\$	911,42	\$	76,91	\$ 988,32	\$	7.594,33
53	\$	919,66	\$	68,67	\$ 988,32	\$	6.674,68
54	\$	927,97	\$	60,35	\$ 988,32	\$	5.746,71
55	\$	936,36	\$	51,96	\$ 988,32	\$	4.810,34
56	\$	944,83	\$	43,49	\$ 988,32	\$	3.865,52
57	\$	953,37	\$	34,95	\$ 988,32	\$	2.912,15
58	\$	961,99	\$	26,33	\$ 988,32	\$	1.950,15
59	\$	970,69	\$	17,63	\$ 988,32	\$	979,47
60	\$	979,47	\$	8,86	\$ 988,32	\$	0,00
	\$	45.612,68	\$	13.686,61	\$	59.299,29	

4.3 Presupuesto de costos y gastos de operación

En lo que respecta a los costos de operación, el presupuesto se determina por los rubros que involucra la prestación del servicio de conducción auxiliar, establecido por el sueldo y los beneficios sociales que se pagarían a los 10 conductores, y los costos de mantenimientos, repuestos y consumo de energía eléctrica que en promedio dejarían las unidades, considerando que en los primeros años los rubros serían menores debido a que los vehículos son nuevos y tal vez no presenten mayores daños hasta pasar 1 o 2 años de operaciones. El presupuesto calculado asciende a \$ 73,155.84 para el año 1.

Tabla 28.

Presupuesto de costos operativos

COSTOS OPERATIVOS	CANTIDAD	SUELDO BASE	MES	AÑO 1
Sueldo Mensual de los empleados				
Conductores Auxiliares	10	\$ 400,00	\$ 4.000,00	\$ 48.000,00
Subtotal Sueldos	10		\$ 4.000,00	\$ 48.000,00
13 Sueldo			\$ 333,33	\$ 4.000,00
14 Sueldo			\$ 305,00	\$ 3.660,00
Fondo de Reserva			\$ 333,32	\$ 3.999,84
Vacaciones			\$ 166,67	\$ 2.000,00
Aporte Patronal (12,15%)			\$ 486,00	\$ 5.832,00
Aporte Personal (9,45%)			\$ 378,00	\$ 4.536,00
Subtotal Beneficios Sociales			\$ 1.624,32	\$ 19.491,84
<i>Sueldos y Beneficios Sociales Operativos</i>			\$ 5.246,32	\$ 62.955,84
<i>Costo de Mantenimiento de Motos</i>	10	\$ 25,00	\$ 250,00	\$ 3.000,00
<i>Costo de Repuestos</i>	10	\$ 30,00	\$ 300,00	\$ 3.600,00
<i>Consumo de energía eléctrica de las motos</i>	10	\$ 30,00	\$ 300,00	\$ 3.600,00
TOTAL COSTOS OPERATIVOS			\$ 6.096,32	\$ 73.155,84

Los gastos administrativos y de ventas, se determinan por los rubros que están ligados a la administración del negocio y la gestión publicitaria que se haría a través de las redes sociales y el mantenimiento de la aplicación móvil. En este caso, el presupuesto anual de gastos administrativos asciende a \$ 69,902.26 y el de gastos de ventas constituye \$ 2,680.00; cifra bastante modesta considerando que la publicidad en redes sociales es bastante económica.

Tabla 29.

Presupuesto de gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	CANTIDAD	SUELDO BASE	MES	AÑO 1
Sueldo Mensual de los empleados				
Gerente	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Jefe Contable	1	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Jefe de Operaciones	1	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Jefe de Marketing	1	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Asistente Contable	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Asesor Comercial	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Subtotal Sueldos	6		\$ 3.600,00	\$ 43.200,00
13 Sueldo			\$ 300,00	\$ 3.600,00
14 Sueldo			\$ 183,00	\$ 2.196,00
Fondo de Reserva			\$ 299,99	\$ 3.599,86
Vacaciones			\$ 150,00	\$ 1.800,00
Aporte Patronal (12,15%)			\$ 437,40	\$ 5.248,80
Aporte Personal (9,45%)			\$ 340,20	\$ 4.082,40
Subtotal Beneficios Sociales			\$ 1.370,39	\$ 16.444,66
Sueldos y Beneficios Sociales			\$ 4.630,19	\$ 55.562,26
Arriendo del Local y alcuota	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Servicios Básicos (agua y luz de oficina)	1	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Costos por sistema de rastreo satelital	10	\$ 65,00	\$ 650,00	\$ 7.800,00
Telefonía fija e internet	1	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Suministros de oficina	1	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 360,00
Suministros de limpieza	1	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 180,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS			\$ 5.825,19	\$ 69.902,26

Tabla 30.

Presupuesto de gastos de publicidad y marketing

GASTOS PUBLICIDAD Y MARKETING	CANTIDAD	C. UNITARIO	MES	AÑO 1
<i>Mantenimiento de aplicación móvil</i>	1	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 420,00
<i>Folletería y tarjetas de presentación</i>	1	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 160,00
<i>Banners y Roll Ups</i>	1	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 500,00
<i>Material de promoción (llaveros y varios)</i>	1	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 600,00
<i>Publicaciones en prensa escrita</i>	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 1.000,00
TOTAL GASTOS DE PUBLICIDAD Y MARKETING			\$ 850,00	\$ 2.680,00

4.4 Presupuesto de ingresos

Para el cálculo del presupuesto de ingresos se consideraron dos variables, el precio y la cantidad de servicios a ofrecer. En lo que respecta al precio, este se determinó en base a los resultados de la encuesta, donde la mayoría de participantes manifestó que el servicio debería tener una tarifa similar a la del taxi, se ha considera el monto de una carrera mínima (2.5 km), pero con el tarifario nocturno tomando en cuenta que es más probable que este servicio sea requerido en las noches, luego de algún evento social. Si se analiza el tarifaria los costos son muy razonables por los recorridos, dejando un precio promedio de \$ 7.70 por servicio ofrecido.

Tabla 31.

Definición del precio promedio del servicio

PRECIO DEL SERVICIO	
CARRERA MÍNIMA (HASTA 2.5 KM)	\$ 2,20
2.5 - 5 KM	\$ 4,40
6 - 10 KM	\$ 6,60
11 - 15 KM	\$ 8,80
15 - 20 KM	\$ 11,00
MAYOR A 20 KM	\$ 13,20
PRECIO PROMEDIO:	\$ 7,70

La demanda fue calculada previamente, y se determinó que al mes la empresa tendría una capacidad de cobertura de 2.197 servicios mensuales que, a un precio promedio de \$ 7.70, dejaría un ingreso mensual de \$ 16,919.68 y para el primer año \$ 203,036.18.

Tabla 32.

Presupuesto de ingresos

INGRESOS OPERATIVOS	CANTIDAD	C. UNITARIO	MES	AÑO 1
Precio Promedio del Servicio	2197,4	\$ 7,70	\$ 16.919,68	\$ 203.036,18
TOTAL DE INGRESOS			\$ 16.919,68	\$ 203.036,18

4.5 Proyección de Balance General

ACTIVOS CORRIENTES												
Caja/Bancos	\$	12.144,84	\$	43.645,94	\$	80.612,19	\$	119.927,15	\$	161.106,00	\$	204.764,10
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$	12.144,84	\$	43.645,94	\$	80.612,19	\$	119.927,15	\$	161.106,00	\$	204.764,10
ACTIVOS FIJOS												
Muebles de Oficina	\$	3.440,00	\$	3.440,00	\$	3.440,00	\$	3.440,00	\$	3.440,00	\$	3.440,00
Equipos de Computación	\$	4.900,00	\$	4.900,00	\$	4.900,00	\$	4.900,00	\$	4.900,00	\$	4.900,00
Vehículos	\$	26.000,00	\$	26.000,00	\$	26.000,00	\$	26.000,00	\$	26.000,00	\$	26.000,00
(-) Depreciación Acumulada			\$	(7.521,33)	\$	(15.042,67)	\$	(22.564,00)	\$	(28.452,00)	\$	(34.340,00)
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$	34.340,00	\$	26.818,67	\$	19.297,33	\$	11.776,00	\$	5.888,00	\$	-
ACTIVOS INTANGIBLES												
Gastos de Constitución de la compañía	\$	1.200,00	\$	1.200,00	\$	1.200,00	\$	1.200,00	\$	1.200,00	\$	1.200,00
Costos de instalación de equipo de rastreo satelital	\$	2.000,00	\$	2.000,00	\$	2.000,00	\$	2.000,00	\$	2.000,00	\$	2.000,00
Costos de desarrollo de aplicación	\$	14.427,84	\$	14.427,84	\$	14.427,84	\$	14.427,84	\$	14.427,84	\$	14.427,84
Gastos de Instalación y adecuación del negocio	\$	1.500,00	\$	1.500,00	\$	1.500,00	\$	1.500,00	\$	1.500,00	\$	1.500,00
(-) Amortización Acumulada		0	\$	(3.825,57)	\$	(7.651,14)	\$	(11.476,70)	\$	(15.302,27)	\$	(19.127,84)
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$	19.127,84	\$	15.302,27	\$	11.476,70	\$	7.651,14	\$	3.825,57	\$	-
TOTAL ACTIVOS	\$	65.612,68	\$	85.766,88	\$	111.386,23	\$	139.354,29	\$	170.819,57	\$	204.764,10
PASIVOS												
Préstamo Bancario	\$	45.612,68	\$	38.347,56	\$	30.253,76	\$	21.236,77	\$	11.191,29	\$	-
TOTAL DE PASIVOS	\$	45.612,68	\$	38.347,56	\$	30.253,76	\$	21.236,77	\$	11.191,29	\$	-
PATRIMONIO												
Capital Social	\$	20.000,00	\$	20.000,00	\$	20.000,00	\$	20.000,00	\$	20.000,00	\$	20.000,00
Utilidad del Ejercicio	\$	-	\$	27.419,33	\$	33.713,14	\$	36.985,05	\$	41.510,76	\$	45.135,81
Utilidades Retenidas	\$	-	\$	-	\$	27.419,33	\$	61.132,47	\$	98.117,52	\$	139.628,28
TOTAL PATRIMONIO	\$	20.000,00	\$	47.419,33	\$	81.132,47	\$	118.117,52	\$	159.628,28	\$	204.764,10
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$	65.612,68	\$	85.766,88	\$	111.386,23	\$	139.354,29	\$	170.819,57	\$	204.764,10

4.6 Proyección de Estado de Resultados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Netas	\$ 203.036,18	\$ 209.127,26	\$ 215.401,08	\$ 221.863,12	\$ 228.519,01
Costos Operativos	\$ 73.155,84	\$ 74.311,70	\$ 75.485,83	\$ 76.678,50	\$ 77.890,02
Utilidad Bruta	\$ 129.880,34	\$ 134.815,56	\$ 139.915,26	\$ 145.184,61	\$ 150.628,99
Gastos de Operación					
Gastos Administrativos	\$ 69.902,26	\$ 66.130,87	\$ 67.175,74	\$ 68.237,12	\$ 69.315,26
Gastos de Venta	\$ 2.680,00	\$ 2.722,34	\$ 2.765,36	\$ 2.809,05	\$ 2.853,43
Depreciaciones y Amortizaciones	\$ 11.346,90	\$ 11.346,90	\$ 11.346,90	\$ 9.713,57	\$ 9.713,57
Total Gastos de Operación	\$ 83.929,16	\$ 80.200,12	\$ 81.288,00	\$ 80.759,73	\$ 81.882,26
Utilidad Operacional	\$ 45.951,18	\$ 54.615,45	\$ 58.627,26	\$ 64.424,88	\$ 68.746,72
Gastos Financieros	\$ 4.594,73	\$ 3.766,06	\$ 2.842,87	\$ 1.814,38	\$ 668,57
Utilidad Antes de Participación	\$ 41.356,45	\$ 50.849,39	\$ 55.784,39	\$ 62.610,50	\$ 68.078,15
Participación de Trabajadores (15%)	\$ 6.203,47	\$ 7.627,41	\$ 8.367,66	\$ 9.391,58	\$ 10.211,72
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 35.152,98	\$ 43.221,98	\$ 47.416,73	\$ 53.218,93	\$ 57.866,43
Impuesto a la Renta (22%)	\$ 7.733,66	\$ 9.508,84	\$ 10.431,68	\$ 11.708,16	\$ 12.730,61
Utilidad Neta	\$ 27.419,33	\$ 33.713,14	\$ 36.985,05	\$ 41.510,76	\$ 45.135,81

4.7 Proyección de flujo de caja a cinco años

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5						
<u>Ingresos Operativos:</u>												
Ventas Netas	\$	203.036,18	\$	209.127,26	\$	215.401,08	\$	221.863,12	\$	228.519,01		
<u>Egresos Operativos:</u>												
Costos Operativos	\$	73.155,84	\$	74.311,70	\$	75.485,83	\$	76.678,50	\$	77.890,02		
Gastos Administrativos	\$	69.902,26	\$	66.130,87	\$	67.175,74	\$	68.237,12	\$	69.315,26		
Gastos de Venta	\$	2.680,00	\$	2.722,34	\$	2.765,36	\$	2.809,05	\$	2.853,43		
Participación de Trabajadores	\$	6.203,47	\$	7.627,41	\$	8.367,66	\$	9.391,58	\$	10.211,72		
Impuesto a la Renta	\$	7.733,66	\$	9.508,84	\$	10.431,68	\$	11.708,16	\$	12.730,61		
Subtotal	\$	159.675,22	\$	160.301,16	\$	164.226,26	\$	168.824,41	\$	173.001,06		
Flujo Operativo	\$	43.360,96	\$	48.826,10	\$	51.174,82	\$	53.038,71	\$	55.517,95		
<u>Ingresos No Operativos:</u>												
Inversión Fija	\$	34.340,00										
Inversión Diferida	\$	19.127,84										
Inversión Corriente	\$	12.144,84										
<u>Egresos No Operativos:</u>												
Pago de Capital del Préstamo	\$	(7.265,13)	\$	(8.093,80)	\$	(9.016,99)	\$	(10.045,48)	\$	(11.191,29)		
Pago de Intereses del Préstamo	\$	(4.594,73)	\$	(3.766,06)	\$	(2.842,87)	\$	(1.814,38)	\$	(668,57)		
Flujo Neto Generado	\$	(65.612,68)	\$	31.501,10	\$	36.966,25	\$	39.314,96	\$	41.178,85	\$	43.658,10

4.8 Análisis de rentabilidad

Luego de realizar el flujo de caja, en donde se descontaron los ingresos y los gastos tanto operativos como no operativos, se determinó que la empresa tendría un flujo neto que fluctuaría entre \$ 31,501.10 y \$ 43,658.10 dentro de los primeros cinco años de operaciones cifras que, al ser descontadas de la inversión, establecen que ésta sería recuperada a partir del segundo año, según el Payback.

Tabla 33.

Flujos netos de caja y Payback

DESCRIPCION	FLUJOS NETOS	PAYBACK
AÑO 0	\$ (65.612,68)	\$ (65.612,68)
AÑO 1	\$ 31.501,10	\$ (34.111,58)
AÑO 2	\$ 36.966,25	\$ 2.854,67
AÑO 3	\$ 39.314,96	\$ 42.169,63
AÑO 4	\$ 41.178,85	\$ 83.348,48
AÑO 5	\$ 43.658,10	\$ 127.006,57

Para determinar la rentabilidad del proyecto, primero se calculó la tasa de descuento del inversionista, a través del método del Capital Asset Pricing Model (CAPM), que incluye variables como la tasa libre de riesgo, el rendimiento del mercado y el coeficiente beta, indicadores que fueron tomados de la página de análisis financiero Duff & Phelps, que son asesores en valoración y finanzas corporativas que presentan valores oficiales sobre los movimientos del mercado. Ellos recomiendan que para la tasa de descuento en el Ecuador, adicionalmente, se sume el riesgo país para tener una visión más real de la expectativa de retorno del inversionista local, de manera que luego de aplicar la fórmula, se obtuvo una tasa de descuento del inversionista por 13.18%

Tabla 34.

Método Capital Asset Pricing Model (CAPM)

$K_r = K_{rf} + \beta (K_m - K_{rf}) + \text{riesgo país}$	
K_{rf} (tasa libre de riesgo) =	2,00%
K_m (rendimiento de mercado) =	5,91%
β (beta del mercado) =	0,6
Riesgo país =	8,82%
K_r (tasa esperada de retorno) =	13,18%

Una vez calculada la tasa del inversionista, se debe calcular la tasa de descuento del proyecto, aplicando el método Weighted Average Cost of Capital (WACC) que hace una ponderación entre la tasa de los fondos propios, el préstamo bancario y sus respectivos porcentajes de participación, permitiendo encontrar una TMAR o tasa mínima atractiva de rendimiento, que en este caso corresponde a 11.56%.

Tabla 35.

Weighted Average Cost of Capital (WACC)

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO			TASA DE DESCUENTO	
RECURSOS	APORTE	% PART.	TASA	PONDERACIÓN
PROPIOS	\$ 20.000,00	30,48%	13,18%	4,02%
PRÉSTAMO BANCARIO	\$ 45.612,68	69,52%	10,85%	7,54%
TOTAL DE LA INVERSIÓN	\$ 65.612,68	100,00%	TMAR	11,56%

Encontrada la TMAR, se procede al cálculo de la tasa interna de retorno (TIR) y el valor actual neto (VAN) para establecer si el proyecto es viable o no. Para llegar a esta conclusión el resultado de la TIR debe ser mayor a la TMAR y el VAN superior a cero. De esta forma, con una TIR del 47.44% y un VAN de \$ 72,490.82 se establece la rentabilidad del proyecto, luego de haber recuperado la inversión a partir del segundo período de operaciones. Esto significa que, por cada dólar invertido, el negocio generó \$ 1.10 adicionales.

Tabla 36.

Análisis de la TIR y el VAN

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD		
<i>TASA DE DSCTO.</i>	TMAR	11,56%
<i>TASA INTERNA DE RETORNO</i>	TIR	47,44%
<i>VALOR ACTUAL NETO</i>	VAN	\$72.490,82
<i>ÍNDICE DE RENTABILIDAD</i>	IR	2,10

Para calcular el punto de equilibrio se clasificaron los costos fijos y variables del proyecto, para establecer los servicios mínimos que deben ser ofrecidos durante un año, con el propósito de evitar pérdidas en el negocio. Al realizar el cálculo en el año 1 se establece que la empresa debe ofrecer al menos 14.735 servicios por año, o alcanzar un nivel de ventas de \$ 113,464.62 para que los costos totales y los ingresos sean iguales y el resultado sea cero.

En términos porcentuales, esto corresponde a cumplir con el 55% del presupuesto de ventas, situación que determina un escenario muy viable de conseguir.

Tabla 37.

Cálculo del punto de equilibrio

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO					
VARIABLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Fijos	\$ 72.582,26	\$ 68.853,22	\$ 69.941,10	\$ 71.046,17	\$ 72.168,70
Costos Variables	\$ 73.155,84	\$ 74.311,70	\$ 75.485,83	\$ 76.678,50	\$ 77.890,02
Unidades Promedio	26.368,34	27.159,39	27.974,17	28.813,39	29.677,79
Precio Promedio	\$ 7,70	\$ 7,82	\$ 7,95	\$ 8,07	\$ 8,20
Costo Variable Unitario	\$ 2,77	\$ 2,74	\$ 2,70	\$ 2,66	\$ 2,62
PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios Prestados	14.735,67	13.539,05	13.330,16	13.133,43	12.947,91
Ventas	\$ 113.464,62	\$ 105.897,87	\$ 105.911,37	\$ 105.996,99	\$ 106.150,76
% Ventas	55,88%	50,64%	49,17%	47,78%	46,45%

4.9 Análisis de indicadores financieros

Los indicadores financieros o ratios establecen la forma en que la liquidez, endeudamiento gestión y rentabilidad del negocio va evolucionando durante los primeros cinco años de operaciones. Para este análisis se considerará el valor promedio.

De acuerdo al índice de liquidez corriente, se determina un escenario muy favorable que está en crecimiento, representando 4.82 veces más de activos líquidos por cada dólar de deuda.

Tabla 38.

Indicadores de liquidez

INDICADORES FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROM.
I. LIQUIDEZ						
Liquidez Corriente	0,27	1,14	2,66	5,65	14,40	4,82

En lo que concierne al nivel de endeudamiento del activo, éste se mantiene en un promedio de 33%, es decir que, por cada dólar de activos, apenas \$ 0.33 corresponde a deuda, lo que es positivo porque en la medida que avanza el tiempo, este va

decreciendo. Además, el apalancamiento también va decreciendo y se mantiene en un nivel de 1.74, que significa que la empresa ya no depende tanto de los fondos externos, sino que más bien de su patrimonio.

Tabla 39.

Indicadores de endeudamiento

II. ENDEUDAMIENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROM.
Endeudamiento del Activo	70%	45%	27%	15%	7%	33%
Apalancamiento	3,28	1,81	1,37	1,18	1,07	1,74

Los indicadores de gestión determinan que, por cada dólar en ventas, se destinan \$ 0.33 para la cobertura de gastos de operación y apenas \$ 0.01 para pago de intereses del préstamo, lo que significa que el impacto de estos rubros es bajo.

Tabla 40.

Indicadores de gestión

III. GESTIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROM.
Impacto Gastos Administración y Ventas	36%	33%	32%	32%	32%	33%
Impacto de la Carga Financiera	2%	2%	1%	1%	0%	1%

Los indicadores de rentabilidad presentan un escenario favorable, especialmente los márgenes brutos y netos, que presentan una tendencia creciente, cuyo promedio es de \$ 0.65 de margen bruto y \$ 0.17 de margen neto por cada dólar de ventas. Mientras que el retorno en activos y en patrimonio corresponde al 27% y 36% respectivamente, manteniendo en un nivel similar durante los primeros cinco años de funcionamiento.

Tabla 41.

Indicadores de rentabilidad

IV. RENTABILIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROM.
Margen Bruto	64%	64%	65%	65%	66%	65%
Margen Neto	14%	16%	17%	19%	20%	17%
ROA	32%	30%	27%	24%	22%	27%
ROE	58%	42%	31%	26%	22%	36%

4.10 Análisis de sensibilidad

Finalmente, se hizo un análisis de sensibilidad aplicando 5 escenarios:

En el escenario conservador, se asumió que las ventas caerían 6% cada año. En este caso, el impacto no sería muy significativo, ya que la TIR bajó a 32.29% y el VAN corresponde a \$ 42,106.11; representando un retorno de \$ 0.64 por cada dólar invertido en el negocio.

Tabla 42.

Análisis de sensibilidad – escenario conservador

ANALISIS DE RENTABILIDAD - ESCENARIO CONSERVADOR		
TASA DE DSCTO.	TMAR	11,56%
TASA INTERNA DE RETORNO	TIR	33,29%
VALOR ACTUAL NETO	VAN	\$42.106,11
ÍNDICE DE RENTABILIDAD	IR	1,64

En el escenario pesimista, se asumió que las ventas caerían hasta un 12% cada año. En este caso, el impacto si sería bastante fuerte, ya que la TIR está bordeando la TMAR al ubicarse en 17.97% y el VAN en \$ 11,721.40; lo que significa que por cada dólar invertido se estaría recuperando \$ 0.18 adicionales. Lo importante a destacar es que, aun teniendo un bajón mayor, el proyecto es sostenible durante los primeros cinco años, porque no existirían pérdidas.

Tabla 43.

Análisis de sensibilidad– escenario pesimista

ANALISIS DE RENTABILIDAD - ESCENARIO PESIMISTA		
TASA DE DSCTO.	TMAR	11,56%
TASA INTERNA DE RETORNO	TIR	17,97%
VALOR ACTUAL NETO	VAN	\$11.721,40
ÍNDICE DE RENTABILIDAD	IR	1,18

Adicionalmente, se hicieron 2 escenarios pesimistas con nuevas variaciones para establecer hasta qué punto el proyecto dejaría de ser rentable. En el caso que la demanda de los servicios cayera un 5% menos, no habría mayor impacto en el negocio, ya que la TIR bajaría hasta 35.41% y el VAN sería de \$ 46,612.63; manteniendo una relación aceptable puesto que la recuperación adicional por cada dólar invertido sería de \$ 0.71.

Tabla 44.

Análisis de sensibilidad – variación en la demanda

ANALISIS DE RENTABILIDAD - ESCENARIO 1 - DEMANDA (-5%)		
TASA DE DSCTO.	TMAR	11,56%
TASA INTERNA DE RETORNO	TIR	35,41%
VALOR ACTUAL NETO	VAN	\$46.612,63
ÍNDICE DE RENTABILIDAD	IR	1,71

Sin embargo, la situación cambia cuando el precio promedio de la carrera baja significativa hasta un 25%, ya que la TIR y el VAN son negativos, lo que determina que el proyecto sólo ha recuperado \$ 0.13 de cada dólar que se invirtió y no sería atractivo.

Tabla 45.

Análisis de sensibilidad – variación en el precio

ANALISIS DE RENTABILIDAD - ESCENARIO 2 - PRECIO (-25%)		
TASA DE DSCTO.	TMAR	11,56%
TASA INTERNA DE RETORNO	TIR	-30,17%
VALOR ACTUAL NETO	VAN	(\$56.900,13)
ÍNDICE DE RENTABILIDAD	IR	0,13

Conclusiones

El estudio realizado permite establecer las siguientes conclusiones:

Existe un problema de accidentes de tránsito en la ciudad de Guayaquil que se manifiesta por la irresponsabilidad de algunos conductores que no toman precauciones al momento de manejar y suelen hacerlo en estado etílicos, provocando un incremento en las estadísticas anuales de siniestros, según reportes de la Agencia Nacional de Tránsito; siendo la impericia y el exceso de velocidad como las principales causales de accidentes en la ciudad.

Para este efecto se diseñó la propuesta de conductores como soporte logístico auxiliar en casos eventuales, que impidan a los usuarios poder manejar su vehículo. Según el análisis de mercado, se determinó la aceptación del 63.90% de encuestados, representando una población objetivo de 14.649 conductores que al mes podrían contratar los servicios.

Al diseñar el plan de marketing, se trató de aplicar estrategias que capten su interés a través de medios de difusión digital, como las redes sociales y aplicaciones móviles que actualmente están de moda, y así llegar directamente a los usuarios, ofreciendo un servicio seguro y económico, guardando relación con la tarifa de un taxi ejecutivo, cuyo precio promedio por carrera fue estimado en \$ 7.70.

Finalmente, al evaluar los costos del proyecto, se determinó que la inversión inicial corresponde a \$ 65,612.68, la misma que sería recuperada a partir del segundo año de operaciones, arrojando una tasa interna de retorno que superó la expectativa de los inversionistas, demostrando la viabilidad del proyecto y confirmando la necesidad existente en la ciudad de Guayaquil de una empresa de soporte logístico auxiliar, especialmente porque en los dos escenarios analizados se obtuvo resultados positivos.

Recomendaciones

Las recomendaciones del proyecto son las siguientes:

Debería llevarse a cabo la creación de una empresa de soporte logístico auxiliar para conductores de la ciudad de Guayaquil, puesto que esto ayudaría a mejorar la transportación de aquellos conductores que, por diferentes eventualidades, no son capaces de conducir sus vehículos y requieren de un servicio seguro, ágil y asequible. Además, que este sistema podría convertirse en una alternativa para reducir los índices de accidentes de tránsito en la ciudad de Guayaquil.

Dependiendo del nivel de aceptación que tenga la propuesta, una vez implementada, sería importante realizar una encuesta de retroalimentación que ayude a corregir falencias presentadas en los procesos de prestación del servicio, de tal forma, que se cumpla con las expectativas de los clientes.

La propuesta también podría expandirse a otras ciudades, según lo requiera la demanda, teniendo como mercados potenciales a ciudades como Quito o Cuenca, en donde podría encajar muy bien por su versatilidad y precios cómodos.

En la medida que el negocio lo requiere, se puede aumentar la flota de conductores. Actualmente, se ha hecho una proyección con 10 unidades, pero ésta podría crecer según la demanda; situación que mejoraría los resultados del negocio, haciéndolo más rentable.

Referencias

- Actualidad Motor. (2013). *Honda Motocompo, la moto portátil que solucionaría los problemas de movilidad urbana*. Obtenido de <http://www.actualidadmotor.com/honda-motocompo-moto-portatil/>
- ANT. (2015). *Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial* . Obtenido de <http://www.pucesi.edu.ec/web/wp-content/uploads/2016/04/Ley-Org%C3%A1nica-de-Transporte-Terrestre-Tr%C3%A1nsito-y-Seguridad-Vial-y-Reglamento..pdf>
- ANT. (Diciembre de 2016). *Siniestros diciembre 2015*. Obtenido de <http://www.ant.gob.ec/index.php/descargable/file/3368-siniestros-diciembre-2015>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2015). *Conoce medidas de mejora de la Seguridad Vial Campaña “no más corazones perdidos en las vías” (Ecuador)*. Obtenido de <http://www.iadb.org/es/temas/transporte/guia-bid-de-seguridad-vial/campana-no-mas-corazones-perdidos-en-las-vias-ecuador,4794.html>
- Choferes de Reemplazo. (2014). *Nuestros Servicios*. Obtenido de <http://www.choferesderemplazoperu.com/>
- City Parking. (2016). *Choferes de reemplazo*. Obtenido de <http://www.cityparking.cl/#!choferes/cn4m>
- Comunidad Andina. (29 de Agosto de 2014). *Accidentes de tránsito en la comunidad andina 2013*. Obtenido de http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2437_8.pdf
- COPCI. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de <http://www.scpm.gob.ec/wp->

content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-
Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversi%C3%B3n.pdf

Diario El Universo. (6 de Diciembre de 2014). *Reformas preocupan en escuela de conducción y aseguradoras*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/12/06/nota/4309666/reformas-preocupan-escuelas-conduccion-aseguradoras>

Duarte, M. (2013). *Semana de la seguridad vial*. Quito: Ministerio de Transporte y Obras Públicas.

Electro Aaps. (2016). *Características de la moto eléctrica Di Blasi*. Obtenido de <http://www.electromaps.com/motos-electricas/di-blasi/R70>

INEC . (2012). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (ENIGHUR) 2011- 2012*. Quito.

INEC. (2013). *Anuario de estadísticas vitales:Nacimientos y defunciones 2013*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Nacimientos_Defunciones/Publicaciones/Anuario_Nacimientos_y_Defunciones_2013.pdf

INEC. (2014). *Encuesta de Condiciones de Vida 2014*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/poblacion-internet-smartphones-redes-sociales.html>

Kotler, & Armstrong. (2008). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson Educación.

Kotler, P. (2003). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación.

LOTTTSV. (2008). *Registro Oficial*. Quito.

- Mercurio, D. E. (18 de Agosto de 2014). *Sanciones más severas en tránsito*.
Obtenido de <http://www.elmercurio.com.ec/444144-sanciones-entema-de-transito-mas-severas-en-el-coip/#.VWdTukbv3A>
- Ministerio de Obras Públicas y Transporte. (2012). *Campaña 'Párale el carro' busca reducir accidentes de tránsito y mortalidad en las vías*. Obtenido de <http://www.obraspublicas.gob.ec/campana-parale-el-carro-busca-reducir-accidentes-de-transito-y-mortalidad-en-las-vias/>
- Parada, P. (10 de Enero de 2013). *Análisis PESTEL, una herramienta de estrategia empresarial de estudio del entorno*. Obtenido de <http://www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy*. Nueva York, *The Free Press*, 24-27.
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. . New York: The Free Press.
- Porter, M. (1985). *Ventaja competitiva: creacion y sostenimiento de un desarrollo superior* . Pirámide.
- Radio Sucre. (7 de Junio de 2010). *Seminario Internacional de Seguridad Vial se realiza en Quito*. Obtenido de <http://www.radiosucra.com.ec/seminario-internacional-de-seguridad-vial-se-realiza-en-quito/>
- Revista Zona Libre. (15 de Noviembre de 2013). *Campaña "MIRA AL FRENTE" ya tiene más simpatizantes colaborando para evitar muertes por culpa de celulares*. Obtenido de <http://revistazonalibre.blogspot.com/2013/11/campana-mira-al-frente-ya-tiene-mas.html>

- RIOENRED. (2010). *Festival corazones azules*. Obtenido de <http://www.rioenred.com/events/festival-corazones-azules>
- Ruiz, M. (2012). *Políticas públicas en salud y su impacto en el seguro popular en Culiacán, Sinaloa, México*. Obtenido de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/enfoque_cualitativo.html
- Sapag, N. (2007). *Proyectos de inversión, formulación y evaluación (Primera Edición)*. México: Pearson Educación de México S.A.
- Security Driving. (2016). *Somos*. Obtenido de <http://www.choferesdereemplazo.com/>
- SENPLADES. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Obtenido de <http://www.buenvivir.gob.ec/>
- Transporte Nocturno. (2016). *Asociados Santiago*. Obtenido de <http://www.transportenocturno.cl/#!chofer-de-reemplazo/mainPage>
- Tu Casa Ecuador. (2016). *Alquiler de oficina en local comercial de la 9 de Octubre*. Obtenido de <http://www.tucasaecuador.com/locales-comerciales-en-venta-en-guayaquil-guayas/alquilo-oficina-/local-comercial-en-9-octubre-centro-de-guayaquil/i35819.html>
- Tuvuelta. (2016). *Acerca de nosotros*. Obtenido de <http://www.tuvuelta.cl/>

Apéndice

Apéndice 1. Formato de encuesta

Estimado encuestado:

El objetivo de la presente encuesta es:

- Evaluar el grado de aceptación que tendría el uso de choferes auxiliares en la ciudad de Guayaquil, para la elaboración de estrategias que capten un interés social.

Favor, sírvase a completar la presente encuesta, bajo el cumplimiento de las siguientes instrucciones:

- Leer bien el enunciado de cada pregunta.
- Seleccionar una sola respuesta por cada pregunta.
- Solicitar la explicación respectiva en caso de no comprender alguna pregunta.
- Responder con sinceridad, tomando en cuenta que la encuesta es anónima.

Sexo: Masculino ____ Femenino ____

Edad:

1. ¿Alguna vez ha sufrido algún percance que le haya impedido manejar su vehículo?

- Sí
 No (terminar la encuesta)

2. ¿Cuál de los siguientes factores le han impedido manejar su vehículo?

- Estado de salud
 Estado de ebriedad
 Estado emocional

3. ¿Ha conducido su vehículo a pesar de haber estado impedido por alguno de los tres factores de la pregunta número dos? De ser afirmativa su respuesta indique cuál de los tres factores

- Sí
 Estado de salud
 Estado de ebriedad
 Estado emocional
 No

- 4. ¿Cuál considera que es el principal factor que incide en la generación de accidentes de tránsito?**
- Cansancio
 - Consumo de alcohol
 - Estado emocional
 - Impericia
 - Distracción al volante
 - Irrespeto de leyes de tránsito
- 5. ¿Ha escuchado sobre los servicios de choferes auxiliares?**
- Sí
 - No
- 6. ¿Contrataría el servicio de un chofer auxiliar en caso de no poder manejar su automóvil? Si responde no, indique el motivo.**
- Sí
 - No:
 - Desconfianza, Costo
- 7. ¿De qué manera considera que debe fijarse el precio?**
- Cobrar una tarifa igual al taxi ejecutivo
 - Cobrar por tiempo
 - Cobrar por km recorrido
 - Cobrar una tarifa económica
 - Cobrar un precio fijo
- 8. ¿Considera que servicios de esta índole contribuyen a la reducción de accidentes de tránsito?**
- Sí
 - Quizás
 - No
- 9. ¿Cuál de los siguientes beneficios consideraría más importante al momento de optar por la opción de un chofer auxiliar?**
- Seguridad
 - Tranquilidad
 - Confianza

Apéndice 2. Resultados de la Encuesta

Tabla 46.

¿Alguna vez ha sufrido algún percance que le haya impedido manejar su vehículo?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	276	73.02%
No	102	26.98%
TOTAL	378	100.00%

Tabla 47.

¿Cuál de los siguientes factores le han impedido manejar su vehículo?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Estado de salud	165	59.70%
Estado de ebriedad	76	27.70%
Estado emocional	35	12.60%
TOTAL	276	100.00%

Tabla 48.

¿Ha conducido su vehículo a pesar de haber estado impedido por alguno de los tres factores de la pregunta número dos? De ser afirmativa su respuesta indique cuál de los tres factores

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Salud	94	34.00%
Ebriedad	80	29.00%
Emocional	31	11.10%
No	71	25.90%
TOTAL	276	100.00%

Tabla 49.

¿Cuál considera que es el principal factor que incide en la generación de accidentes de tránsito?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Cansancio	87	31.50%
Consumo de alcohol	80	29.00%
Estado emocional	19	7.00%
Falta de experiencia	21	7.50%
Distracción al volante	37	13.50%
Irrespeto de leyes de tránsito	32	11.50%
TOTAL	276	100.00%

Tabla 50.

¿Ha escuchado sobre los servicios de choferes auxiliares?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	140	50.70%
No	136	49.30%
TOTAL	276	100.00%

Tabla 51.

¿Contrataría el servicio de un chofer auxiliar en caso de no poder manejar su automóvil? Si responde no, indique el motivo. (Desconfianza, Costo)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Desconfianza	75	27.20%
Costo	25	8.90%
Sí	176	63.90%
TOTAL	276	100.00%

Tabla 52.

¿De qué manera considera que debe fijarse el precio?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Cobrar una tarifa igual al taxi ejecutivo	88	32.00%
Cobrar por tiempo	53	19.10%
Cobrar por km recorrido	40	14.60%
Cobrar tarifa económica	45	16.30%
Cobrar un precio fijo	50	18.00%
TOTAL	276	100.00%

Tabla 53.

¿Considera que servicios de esta índole contribuyen a la reducción de accidentes de tránsito?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	144	52.20%
No	88	31.90%
Quizás	44	15.90%
TOTAL	276	100.00%

Tabla 54.

¿Cuál de los siguientes beneficios consideraría más importante al momento de optar por la opción de un chofer auxiliar?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Seguridad	151.8	55.00%
Tranquilidad	56.856	20.60%
Confianza	67.344	24.40%
TOTAL	276	100.00%

Apéndice 3. Perfil y funciones del personal de la empresa

Tabla 55.

Lista Perfil y funciones del Gerente

CARGO: Gerente	SUELDO: \$1000
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Administrar los procesos de cada área de trabajo • Coordinar actividades necesarias para el cumplimiento de los objetivos • Planificar, controlar y evaluar 	
REQUISITOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios superiores completos en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Gestión Empresarial o carreras afines. • Experiencia mínima de 1 año en gerencia general. • Sexo: Indistinto • Edad: Mayor de 30 años 	

Tabla 56.

Perfil y funciones del Jefe Contable

CARGO: Jefe Contable	SUELDO: \$600
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener relación comunicacional activa con las demás áreas de la empresa para elaborar los balances financieros. • Llevar y mantener actualizada la contabilidad de la empresa. 	
REQUISITOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios superiores en Contaduría Pública, Ingeniería Comercial, Auditoría o carreras afines. • Manejo Intermedio de los utilitarios de Microsoft Office. • Sexo: Indistinto. • Edad: De preferencia de 30 a 40 años. 	

Tabla 57.

Perfil y Funciones del Asistente Contable

CARGO: Asistente Contable	SUELDO: \$400
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> • Verificar que los balances de la empresa estén acordes con la situación actual. • Realizar las declaraciones al S.R.I. • Coordinar nómina de la empresa 	
REQUISITOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios superiores en Ingeniería Comercial, Auditoría o carreras afines. • Experiencia mínima de 2 años en cargos similares. • Sexo: Mujer. • Edad: De preferencia de 25 a 30 años. 	

Tabla 58.

Perfil y Funciones del Jefe de Marketing

CARGO: Jefe de Marketing	SUELDO: \$400
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> • Promocionar “EASY DRIVE” dentro de la ciudad de Guayaquil. • Brindar una atención oportuna e información relevante a los clientes potenciales. • Manejar las diversas redes sociales de la compañía 	
REQUISITOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios superiores en Marketing y Publicidad, Diseño Gráfico o carreras afines. • Experiencia mínima de 2 años en cargos similares. • Sexo: Indistinto. • Edad: De preferencia de 30 a 40 años. 	

Tabla 59.

Perfil y Funciones del Jefe de Operaciones

CARGO: Jefe de Operaciones	SUELDO: \$500
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Responder a los clientes y designar al conductor más cercano. • Coordinar las rutas de los conductores auxiliares. • Coordinar el mantenimiento y reparación de los vehículos. 	
REQUISITOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios superiores completos en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Gestión Empresarial o carreras afines. • Experiencia mínima de 2 años en gerencia general. • Manejo de todos los utilitarios de Microsoft Office. • Sexo: Indistinto • Edad: Mayor de 30 años 	

Tabla 60.

Perfil y Funciones de los Conductores

CARGO: Conductores	SUELDO: \$400
Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> • Acudir al lugar donde se encuentre el cliente • Conducir al cliente y sus acompañantes a su lugar de destino • Llevar las motos a sus revisiones técnicas de rutina • Reportar anomalías en las motos 	
REQUISITOS:	
<ul style="list-style-type: none"> • Licencia para manejo de motos y vehículos. • Manejo Intermedio de los utilitarios de Microsoft Office. • Sexo: Hombres. • Edad: De preferencia de 25 a 40 años. 	

Apéndice 3. Sitio web de la publicación del alquiler del local del negocio

The screenshot shows a web browser displaying a real estate listing on the website www.tucasaecuador.com. The browser's address bar shows the URL: `www.tucasaecuador.com/locales-comerciales-en-venta-en-guayaquil-guayas/alquilo-oficina-/-local-comercial-en-9-octubre-centro-de-guayaquil/i35819.htm`. The page features a navigation bar with links for 'Inicio', 'Encuentra propiedades en', 'Directorio Inmobiliario', and '(PUBLICA GRATIS!)'. A search filter on the left side shows the following criteria: Provincia: Guayas, Ciudad/Municipio: Guayaquil, Zona: Centro de Guayaquil, Operación: Venta, Tipo Inmueble: Comercial-Industrial, and Ordenar por: Precio. The main listing is titled 'ALQUILO OFICINA / LOCAL COMERCIAL EN 9 OCTUBRE' and 'Local Comercial en Venta en Centro de Guayaquil, Guayaquil, Guayas'. The rental price is listed as 'ALQUILER: \$400'. A large photograph of the building is shown, with a sign for 'GRUPO RR'. Below the main photo are five smaller thumbnail images. To the right of the main photo is a contact form titled 'Información del Anunciante' with fields for 'Nombre', 'Teléfono', 'Email', and 'Mensaje'. The 'Mensaje' field contains the text: 'Me interesa esta propiedad y me gustaría que nos pongáramos en contacto.' There is also a checkbox for 'Quiero recibir anuncios similares.' and a 'REQUERIDOS' section with an 'ENVIAR' button. At the bottom of the page, there is a section for 'Información' with a sub-section for 'Fotografías (5)' and a text description: 'Oficina / local comercial de 20mts2, en 9 de octubre y carchi esquina. Centro comercial con ventanas, concurrencia masiva, al pie metro via, jardin, incluye alicota y consarje. Locales comerciales vecinos: Banco Austro, Pizca Hut, Topcy, Delloitte, Tennis Club.' There is also a promotional banner for 'CONTRATA DIRECTV Y PARTICIPA POR INCREIBLES TOURS EN ECUADOR'.



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Constante Córdova Alex David** con C.C: # 2000080651 autor del trabajo de titulación: **Propuesta de un Soporte Logístico Auxiliar para Conductores en la Ciudad de Guayaquil** previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 17 de septiembre 2016

Constante Córdova Alex David

C.C: 2000080651



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Tenelema Paguay Luis Alfredo** con C.C: # 0926851361 autor del trabajo de titulación: **Propuesta de un Soporte Logístico Auxiliar para Conductores en la Ciudad de Guayaquil** previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 17 de septiembre 2016

Tenelema Paguay Luis Alfredo

C.C: 0926851361



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Propuesta de un Soporte Logístico Auxiliar para Conductores en la Ciudad de Guayaquil		
AUTOR(ES)	Alex David Constante Córdova - Luis Alfredo Tenelema Paguay		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Econ. Cesar Daniel Gutiérrez Alarcón – Ing. Maria Auxiliadora Vargas.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	17 de septiembre de 2016	No. DE PÁGINAS:	125 páginas
ÁREAS TEMÁTICAS:	Plan de Negocios, Marketing, Análisis Financiero		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Soporte logístico, conducción auxiliar, accidentes de tránsito, tarifario, impericia, ingesta de alcohol.		
RESUMEN/ABSTRACT (232 palabras):			
<p>El presente trabajo titulado: “PROPUESTA DE UN SOPORTE LOGÍSTICO AUXILIAR PARA CONDUCTORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”, tiene como objetivo general evaluar la incidencia de impericias/imprudencia, y la ingesta de sustancias psicotrópicas sobre los accidentes de tránsito, efectuando una investigación bibliográfica y de mercado, para definir la necesidad existente en la ciudad de Guayaquil de una empresa de soporte logístico auxiliar. Los métodos aplicados para esta investigación fueron: inductivo y deductivo, y también de tipo descriptiva, que sirve cuando los datos recogidos se presentan por medio de gráficos o tablas estadísticas que sirvan para poder brindar a los lectores una información más sencilla de comprender sobre la información recabada. Al efectuar la investigación se determinó que el servicio de choferes auxiliares es desconocido por la mitad de los encuestados, por lo que es necesario difundir la forma en la que se desarrolla el negocio para asegurar su aceptación. Además, el precio debería fijarse basándose en los que posee una carrera de taxi ejecutivo, o en su defecto por el tiempo de duración de la contratación del servicio. Luego de realizar el análisis financiero del proyecto, se llegó a la conclusión de su rentabilidad, puesto que la tasa interna de retorno fue mayor que la expectativa de los inversionistas, y al realizar el análisis de sensibilidad, se constató que aun presentando una reducción de las ventas en 12% anual, el proyecto sería viable.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-989847018	E-mail: alexconstante9@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Freddy Ronalde Camacho Villagómez		
	Teléfono: +593-4-987209949		
	E-mail: freddy.camacho.villagomez@gmail.com		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			