



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**1859**

**"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN PARTICULAR DE CLASES DE CONDUCCIÓN PRÁCTICAS EN LA CIUDAD DE LOJA PARA PERSONAS CON LICENCIA Y QUE NO SEPAN CONDUCIR VEHÍCULOS LIVIANOS DE SERVICIO PARTICULAR.**

*Tesis previa a la obtención del grado de Ingeniero en Administración de Empresas.*

**AUTOR: Claudio Renato Reyes Vásquez**

**DIRECTOR: Ing. Com. Jackson Guillermo Valverde J.**

**Loja – Ecuador**

**2011- 2012**

# **CERTIFICACIÓN**

Ing. Com. Jackson Guillermo Valverde Jaramillo., DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

## **CERTIFICA**

Que la tesis titulada “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN PARTICULAR DE CLASES DE CONDUCCIÓN PRÁCTICAS EN LA CIUDAD DE LOJA PARA PERSONAS CON LICENCIA Y QUE NO SEPAN CONDUCIR VEHÍCULOS LIVIANOS DE SERVICIO PARTICULAR”, elaborada por el Señor **Claudio Renato Reyes Vásquez**, luego de haber sido dirigida y revisada prolijamente y habiendo cumplido las normativas de graduación de la U.N.L., autorizo su presentación para que la aspirante pueda continuar con los trámites de rigor como requisito previo para obtener el grado de Ingeniero Comercial.

**Ing. Com. Jackson Guillermo Valverde J.**

**DIRECTOR DE TESIS**

# **AUTORÍA**

Los conceptos, análisis, opiniones, interpretaciones, conclusiones y recomendaciones que se exponen en la presente tesis son de exclusiva responsabilidad de su autor

**Claudio Renato Reyes Vásquez**

**EGRESADO**

# **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a la Universidad Nacional de Loja, altiva institución educativa, la cual me acogió en el seno de sus aulas y gracias a ella pude culminar mis estudios de tercer nivel, también agradezco al personal docente y administrativo de la carrera de Administración de Empresas de la Modalidad por las sabias enseñanzas, dedicación y esmero en proceso de formación académica que me brindaron.

Agradezco particularmente al Ing. Jackson Valverde, Director de la presente Tesis, quien con gran dedicación y voluntad supo guiarme desinteresadamente en el desarrollo de la misma aportando sus sabios conocimientos y enseñanzas para poder culminar con éxito el presente trabajo investigativo.

A mis padres, hermanos e hijos quienes supieron con su amor, cariño y motivación darme la fortaleza para salir adelante en todos aquellos problemas que la vida me ha puesto por delante, siendo estos otra universidad llena de experiencias de las cuales he aprendido y mejorado día a día.

***EL AUTOR***

# **DEDICATORIA**

Dedicado a Dios por ser mi fortaleza en todo momento, a mis padres, quienes desde niño me formaron con un espíritu de amplia superación humana e intelectual y cultivaron en mí con su ejemplo los valores de la moral y ética, a mis hijos quienes son mi motivación para ser mejor cada día y a mis hermanos que nunca han dejado ser mis mejores amigos y gran apoyo en los momentos difíciles de mi vida.

Claudio Renato Reyes V

**TÍTULO**

**a. TÍTULO**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN PARTICULAR DE CLASES DE CONDUCCIÓN PRÁCTICAS EN LA CIUDAD DE LOJA PARA PERSONAS CON LICENCIA Y QUE NO SEPAN CONDUCIR VEHÍCULOS LIVIANOS DE SERVICIO PARTICULAR”**

# RESUMEN



## **b. RESUMEN**

La presente investigación se realizó analizando las diferentes situaciones que afronta la población de Loja debidas a la inadecuada capacitación de varias escuelas de conducción que instruyen ineficientemente a sus clientes, ocasionando daños a la ciudadanía por la falta de preparación e incumplimiento de la Ley. Por esta situación se planteó el presente trabajo con el “Objetivo Principal” de crear una empresa de producción de un servicio de capacitación en conducción de vehículos livianos para la población lojana que tiene licencia y no sabe conducir un automóvil, determinando a través de los indicadores financieros la factibilidad de su implementación en el mercado de Loja en el año 2011 para con ello aportar con una solución al alto índice de accidentes de tránsito en el Ecuador.

En la “Metodología” que se aplicó durante la presente investigación están los métodos inductivo, deductivo, analítico, estadístico, descriptivo y matemático. También se usaron técnicas que sirvieron como instrumentos de investigación como “La Observación Directa”, “La Encuesta” y “El Muestreo”.

Este estudio inicial analiza los diversos inconvenientes existentes en la ciudadanía la cual por la necesidad o el deseo de superación busca ayuda en las diferentes escuelas de conducción de la ciudad para aprender a conducir técnicamente un automóvil liviano y luego obtener su título de conductor no profesional emitido por estos centros de enseñanza y así tramitar su licencia de conducir. Se calculó el “Tamaño de la Muestra” de la ciudad de Loja el cual resultó ser de 399 personas. Después se hace una proyección de la

población lojana entre los 18 a 65 años de edad, tomando en cuenta datos del Consejo Nacional Electoral del año 2009 en donde existían 127.937 habitantes de las cuatro parroquias urbanas de Loja y luego estos datos se los proyectó al año 2011 obteniendo un total de 134.807 personas, éste dato sirvió para calcular el tamaño de la muestra el cual resultó ser de 399 personas.

Posteriormente se realizó el estudio de mercado, el cual empezó con el diseño y aplicación de la encuesta, para luego tabular la información y con esto se determinó a través de la segunda pregunta la “Demanda Potencial” que resultó ser un 64,66% ( 87.166 personas) con respecto de la población estudiada. En la tercera pregunta de la encuesta se encontró la “Demanda Real” la cual fue de 38,76 % (33.785 habitantes) con respecto de la Demanda Potencial y un 25,06% de la población objeto de estudio. En la cuarta pregunta de la encuesta se obtuvo la Demanda Efectiva la cual resultó ser 93% (31.420 personas) de la Demanda Real o un 23,31% de la población estudiada.

Después, se procedió a determinar la Oferta y Demanda de cada una de las escuelas de conducción no profesionales de Loja, obteniendo una Oferta anual de 8.424 alumnos por año, este valor nos sirvió para calcular la “Demanda Insatisfecha” que resultó ser de 22.996 alumnos al inicio del año 2011.

En el “Plan de Comercialización” se analizó el “Producto, Precio, Plaza y Promoción”; se asignó a ésta organización el nombre de “CONDUCE BIEN”, también su Slogan denominado “Porque Tus Manos Al Volante, Son Perfectas Al Conducir”, también se le dio el precio de 132,66dólares al curso de capacitación en el primer año, en función del análisis financiero, se diseñó en el orden que se describe los “Canales de Comercialización” de la empresa así: Servicio, Agente

y Consumidor. Se determinó a través de la información obtenida en las encuestas que la mejor opción es el Diario “La Hora” para “Publicidad” y en “Promociones” se seleccionó dos alternativas a ofrecer, la de recoger y dejar al alumno en su domicilio sin costo adicional o la de obsequiar una hora adicional de clase si el cliente trae a uno nuevo al centro de capacitación.

Paso seguido se realizó el “Estudio Técnico” de “Conduce Bien” en donde se estableció una “Capacidad Instalada” de 672 alumnos por año o un 2,92% de la “Demanda Insatisfecha”. También se calculó la “Capacidad Utilizada” que resultó ser 469 alumnos por año o un 69,79% de la “Capacidad Instalada” en el año 2011 y así mismo de los cuatro años siguientes. Luego se explicó cuál será la “Macro localización” del proyecto la cual es en la provincia y ciudad de Loja de Ecuador. La “Micro localización” se la asignó en las la Av. Emiliano Ortega 10-48 y Azuay. Se explicó de los “Factores de Localización” mencionando a cada uno de ellos.

A Continuación se realizó la “Ingeniería del Proyecto”, en donde se diseño el servicio a través de los equipos y materiales a usarse, la materia prima, el proceso de producción del servicio mostrado en sus diferentes formas, el componente tecnológico, distribución y diseño de la planta, la construcción de la infraestructura física y todos sus componentes dentro de los cuales se decidió que vehículo se usará para instrucción.

Seguidamente se determinó la “Misión y Visión” de la empresa “CONDUCE BIEN” para poder cumplirlas. También se dio forma a la “Base Legal” en donde la razón social quedó como “CONDUCE BIEN” EURL. En el “Objetivo Social”

se diseñó los organigramas estructural, funcional, posicional y el manual de funciones de los empleados de ésta organización motivo de la investigación.

En el "Análisis Financiero" se determinaron activos fijos por 28.885,38 dólares, activos diferidos de 2.100,00 dólares, un capital de trabajo de 24.676,07 dólares y una inversión total de 34.676,07 dólares siendo financiado el 28,84% por un crédito de consumo del banco de Loja y el resto por el propietario de la empresa. También se calculó una utilidad neta o líquida de 7.536,53 dólares la cual seguirá creciendo conforme avancen los años.

Dentro de los indicadores financieros se determinó el V.A.N el cual fue de 5.687,85 dólares siendo positivo, El T.I.R. de 22,91 %. La Relación Beneficio Costo muestra que la cantidad de dinero que se obtendrá por cada dólar invertido la cual es de \$ 1,20 siendo recuperable la inversión en 2 años, 3 meses, 21 días. El Análisis de Sensibilidad muestra un incremento de 7,7 % en costos y una disminución de de ingresos en un 6,4 %.

Las conclusiones a las que se llegó son los resultados explicados en líneas anteriores y por cual todas las etapas del presente trabajo investigativo indican que el es viable y está listo para su ejecución.

Entre las recomendaciones que se hicieron se resume:

Debido a los resultados positivos del análisis financiero y al alto índice de personas con licencia pero carentes de las habilidades necesarias para conducir un automóvil se recomienda crear ésta empresa de producción del servicio de capacitación en conducción de vehículos livianos para la población lojana. También para dar soluciones reales y prácticas al grave problema del índice

elevado de accidentes de tránsito por la impericia del conductor se recomienda a las autoridades de tránsito a nivel local y nacional apoyar este proyecto.

Se recomienda además que la Universidad Nacional de Loja, siga apoyando el estudio e investigación de este tipo de problemas que existen en la sociedad lojana para encontrar soluciones positivas a los mismos.

## SUMMARY

The present study was performed to analyze the different situations faced by the people of Loja due to inadequate training of several driving schools that instruct their clients inefficiently, causing damage to the citizens because of the lack of preparation and breach of the law, by this situation, I decided to set the following "Main Objective" of To create a company of production of a training service in conduction of light vehicles for the population of Loja that has license and he doesn't know how to drive an automobile, determining through the financial indicators the feasibility of their implementation in the market of Loja in the year 2011 towards it to contribute with a solution to the high index of traffic accidents in the Ecuador, so they could manage and lead light vehicles without inconveniencing the rest of the society and country.

In the "Methodology" that was applied during the present investigation the inductive, deductive, analytic, statistical, descriptive and mathematical methods are. They were also used technical that served as investigation instruments like "The Direct Observation", "The Survey" and "The Sampling."

This study begins analyzing the various drawbacks existing in the citizenship which the need or desire to seek help in overcoming the various driving schools in the city to learn how to drive a car technically lightweight, and then getting their license under the title of "unprofessional driver" that is issued by these professional schools and so arrange their driver's license. The was calculated "Size of the Sample" of the city of Loja which proved to be calculated 399 people .Then I make a population projection about the people who live in Loja city

between 18-65 years of age, taking into account data from the National Electoral Council in 2009 where there were 127,937 people in the four urban parishes of Loja and then these data was projected to the year 2011 earning a total of 134,807 people, this data was used to calculate the size of the sample which was found to be 399 people.

Subsequently I performed market research, which began with the design and implementation of the poll, and then tabulate the information. This was determined using the first question about "Potential Demand" which was a 64.66% ( 87,166 people) with respect to the study population. In the second question of the survey found the "real demand" which was 38.76% (33 785 inhabitants) in respect of the potential demand and a 25.06% of the population under study. In the third question of the survey was obtained effective demand which turned out to be 93% (31,420 people) of real demand or 23.31% of the study population.

Then, we proceeded to determine the supply and demand of each of the driving schools not Loja professionals, earning an annual offer of 8,424 students per year, this value allowed us to calculate the "unmet" which proved to be of 22.996 students at the start of 2011.

In the "Marketing Plan" it was discussed the "Product, Price, Place and Promotion" and it was assigned to this organization called "Drives well", also known as its slogan "Because your hands on the wheel, driving are perfect" and was given the price of the training course \$ 132, 66 based on financial analysis, it was designed in the order described the "Marketing Channels" of the company as well: Producer and Consumer Agent. It was determined through information

obtained from the surveys that the best option is the newspaper "La Hora" for "Advertising" and "Promotions". I selected two alternatives to offer:

- 1) Pick up and drop the students in their home at no cost additional.
- 2) Spend one additional hour of class if the customer brings one new student to the training center.

The following step was the "Technical Study" of "Conduce Bien" which established a "Installed capacity" of 672 students per year or 2.92% of the "unmet". I also calculated the "Capacity Utilization" turned out to be 469 students per year or 69,79% of the "installed capacity" in 2011 and likewise for the next four years. Then it was explained what will be the "Macro location" project which is in the province and city of Loja, in Ecuador. The "Micro location" is assigned in the Avenue "Emiliano Ortega" 10-48 and "Azuay". It was explained in the "location factors" mentioning each one of them.

Ahead I took the "Engineering Project", where the service was design through equipment and materials to be used, the raw material, the production process of the service shown in their different ways, the technological content, layout and design plant, the physical infrastructure construction and all components within which it was decided that vehicle is used for instruction.

Then it was determined the "Mission and Vision" enterprise "drives well" to fulfill. Also shaped the "legal basis" where the name was like "Conduce Bien" EURL. In the "Social objective" was designed the organizational structural, functional, and positional manual functions of the employees of this organization Research reason.



In the "Financial Analysis" fixed assets were determined by 28.885,38 dollars, U.S. dollars 2.100,00 deferred assets, working capital of 24.676,07 dollars and a total investment of U.S. dollars 28,84 % being financed by a bank loan consumption of Loja and rest by the business owner.

I also calculated a net profit of U.S. dollars 7.536,53 which will grow as the years progress.

Within financial indicators was determined which V.A.N was 5.687,85 dollars being positive, the T.I.R of 22,91 %. Cost benefit relation shows that the amount of money you get for every dollar spent which is still recoverable \$1,20 investment in two years three months, and twenty five days. Sensitivity analysis shows increased 7,7% in costs and a decrease in income 6,4%.

The conclusions to those that you arrived are the results explained in previous lines and for which all the stages of the present investigative work indicate that the one is viable and it is clever for their execution.

Among the recommendations weresummarized:

Due to the positive results of the financial analysis and to the high index of people with license but lacking of the necessary abilities to drive an automobile it is recommended to create this company of production of the training service in conduction of light vehicles for the population lojana. Also to give real and practical solutions to the serious problem of the high index of traffic accidents for the driver's inexperience it is recommended to the traffic authorities at local and national level to support this project.

# INTRODUCCIÓN

### **c. INTRODUCCIÓN**

El tema del presente trabajo investigativo tiene una primordial importancia para el autor porque a raíz de ésta investigación podrá aportar con valiosa información que servirá para crear una empresa técnica, estructural y funcionalmente organizada que se supla el problema de la impericia al conducir un automóvil en las personas de la ciudad de Loja que ya aprobaron los cursos de las escuelas de conducción. Además por medio del presente trabajo investigativo se pondrán en práctica todos los conocimientos adquiridos por parte del autor durante el estudio universitario.

En la ciudad de Loja se ha emprendido un crecimiento notable en actividades económicas debido al incremento de la población, lo cual genera necesidades y mejores servicios para cada una de las personas en el mercado local, también las reformas que se han venido dando a la ley de tránsito y transporte terrestre del Ecuador en los últimos doce años ha generado que se instaure en Loja un servicio a cargo de organizaciones privadas que ofrecen a la población enseñar técnicamente a conducir vehículos a livianos.

Siguiendo los procedimientos actuales de las escuelas de conducción, la gente busca aprender a “Conducir” bien un vehículo, sin embargo no siempre estas organizaciones de enseñanza logran capacitar adecuadamente a sus alumnos, por lo cual el problema de “ La falta de capacitación práctica en conducción de vehículos livianos de servicio particular en la ciudad de Loja en personas que ya tienen licencia de conducir”; hace surgir la idea de crear un Centro de capacitación práctica en conducción en la ciudad de Loja.

Entre las razones que motivaron esta investigación con su respectiva causa y efecto están:

- La falta parcial o total de capacitación práctica en conducción de vehículos livianos de servicio particular en la ciudad de Loja en personas que ya tienen licencia de conducir, genera incapacidad de poder dirigir y controlar un automóvil.
- Muchos aprendices tienen vehículo propio pero, no pueden usarlo por temor a accidentarse.
- El no saber conducir bien, produce directamente un aumento de accidentes de tránsito y muertes en Ecuador.
- Quienes no han aprendido a conducir bien, sufren de maltrato psicológico por parte de sus familiares que les están complementando la enseñanza en conducción.
- La falta de cupos libres en las escuelas de conducción de Loja para continuar capacitando a aprendices que ya terminaron los cursos de conducción, genera ineficiencia en el servicio prestado.
- Quienes no saben conducir bien, pierden oportunidades laborales.

Toda esta problemática se la conoce muy a fondo por la experiencia adquirida del autor en dar clases privadas de conducción y desde que inició esta actividad particular hace algunos años ha capacitado aproximadamente a unas quinientas personas de las cuales un 70 % vienen de las escuelas de conducción de Loja. En base a ello se decide incursionar en la siguiente idea para la elaboración del proyecto, ésta es: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN PARTICULAR DE

## CLASES DE CONDUCCIÓN PRÁCTICAS EN LA CIUDAD DE LOJA PARA PERSONAS CON LICENCIA Y QUE NO SEPAN CONDUCIR VEHÍCULOS LIVIANOS DE SERVICIO PARTICULAR”

Para desarrollar este proyecto indispensable realizar el análisis de todas las etapas que lo conforman tales como el estudio de mercado, el estudio técnico, la Ingeniería del proyecto, estudio administrativo, y el estudio económico financiero con sus evaluadores.

El “Estudio de Mercado” se lo realiza en la población solo de la ciudad de Loja comprendida entre los 18 a 65 años de edad y en función de cuatro escuelas de conducción en Loja y a su producto terminado que es la capacitación de conductores no profesionales y con ello determinar los valores de las demandas existentes, oferta y demanda insatisfecha en la población de la ciudad de Loja referente a este servicio. Seguidamente se elaborará un “Plan de Comercialización” en donde se analizará el servicio, precio, plaza y promoción.

También se implementará un “Estudio Técnico” en donde se indicará el tamaño del proyecto; la capacidad instalada y la utilizada, la localización del proyecto y sus factores.

En la “Ingeniería del Proyecto” se explicará el diseño, los procesos y descripción del servicio a través de un flujograma de procesos y un diagrama de flujo de procesos del servicio, resumen de tiempos, los componentes tecnológicos, distribución y diseño de la planta y la explicación sobre la construcción de la infraestructura física.

Con el “Estudio Administrativo” se determinará cuál es la misión y visión de la organización, se buscará la base legal que represente a la empresa a la cual se

piensa crear, también se implementará una estructura organizacional, funcional, posicional como un manual de funciones del centro de capacitación de clases de conducción prácticas del presente trabajo investigativo.

Finalmente se realizará un “Análisis Financiero” y luego la “Evaluación Económica” del mismo para con ello determinar si es o no factible la ejecución el presente proyecto de inversión.

El cumplimiento de estos pasos a lo largo de la investigación permitirán determinar si es o no viable la ejecución de esta propuesta.

# REVISIÓN DE LITERATURA

## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **MARCO TEÓRICO REFERENCIAL**

Para profundizar sobre la enseñanza de conducir un vehículo, primero se hará una pequeña reseña histórica sobre los automóviles.

Antiguamente la movilización del ser humano por medios de transporte terrestre se realizaba a caballo, carretas haladas por semovientes; todo esto siempre se realizaba siguiendo rutas y caminos que no eran muy cómodos tanto para vehículo ni el pasajero, además las poblaciones de la mayoría de ciudades no eran tan extensas y organizadas en su gran mayoría lo cual propiciaba un desorden en los conductores. Sin embargo a medida que fueron creciendo las organizaciones sociales agrupadas en poblaciones se sintió la necesidad de mejorar, ordenar la circulación, el tránsito de los peatones y conductores de aquellos medios de transporte terrestre de la época.

A raíz de la primera revolución industrial y con la creación de la máquina a vapor se empezaron a buscar otras formas de mejorar el transporte a través de la invención de los motores de combustión interna y entre una mezcla de varios inventores y estando ya en la “Segunda revolución Industrial” (1850-1914) aparecieron los primeros automóviles a gasolina que fueron casi simultáneamente desarrollados por ingenieros alemanes trabajando independientemente: Karl Benz quien construyó su primer modelo en 1885 en Mannheim. Benz lo patentó el 29 de enero de 1886 y empezó a producirlo en 1888. Poco después, Gottlieb Daimler y Wilhelm Maybach, de Stuttgart



diseñaron su propio automóvil en 1889.<sup>1</sup> Desde la creación del primer automóvil hasta la época actual se fueron dando algunos sucesos muy importantes que marcaron etapas, las cuales empiezan a darles cambios a la industria automotriz de acuerdo a la época y a las necesidades de la población, su crecimiento, política y conflictos bélicos, globalización hasta llegar a la actualidad, lo cual nos permite ver cambios como los que muestro en las siguientes imágenes.



T-model Ford car parked outside Geelong Library at its launch in 1915



Ford ShelbyGT 500 2011

Así mismo la población en el mundo fue incrementándose cada vez más lo cual hizo que las ciudades crecieran y se expandieran abriéndose nuevas calles,

---

<sup>1</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Historia\\_del\\_automovil/Etapa\\_Moderna](http://es.wikipedia.org/wiki/Historia_del_automovil/Etapa_Moderna)

ciudadelas, barrios, etc., esto implica que cada vez fueron distanciándose más y más los destinos a los que tienen que movilizarse las personas que estudian, trabajan o realizan cualquier tipo de actividad; esto ha sido motivo que para seguridad de la gente y eficiencia del servicio, el ser humano organice la circulación de los medios de transporte a través de leyes denominadas “De tránsito”, así mismo cree sistemas de transporte terrestre motorizado como trenes, automóviles, motocicletas; todos ellos son a los cuales se hizo referencia en las páginas anteriores.

### **La Primera Escuela de Conducción en Ecuador**

Todo empezó hace 61 años, cuando un grupo de ciudadanos consideró que no era posible que Ecuador quedara aislado del movimiento que surgía en latino América para unirse a través del turismo por carretera, promovido por: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú y Venezuela, países que habían constituido con anterioridad automóviles clubes.

En Quito un grupo de caballeros, cristalizaron esa idea, surgiendo "El Automóvil Club Del Ecuador".

En varias provincias también surgió un solo interés de integración, entonces nació LA ASOCIACION NACIONAL ECUATORIANA DE TURISMO Y AUTOMOVILISMO ANETA<sup>2</sup>

ANETA creció, pero había que ofrecerle más servicios al automovilista no profesional, había que crear turismo por carreteras, seguros, auxilio mecánico. Grúas, seguro de vehículos y la promoción del deporte automovilista.

---

<sup>2</sup> [www.aneta.org.ec](http://www.aneta.org.ec)

Así surgieron las competencias por carretera, primero en pequeños circuitos y finalmente a nivel nacional.

También coadyuvó indirectamente para que hubiera una red de caminos de integración nacional. Las autoridades estimulaban esta actividad porque era una distracción gratuita para el pueblo que se volcaba a las carreteras para ver el espectáculo más popular del país.

En corto tiempo ANETA creó la primera Escuela de Conducción Sportman, para satisfacción de las autoridades de tránsito. Esta escuela ayuda a hombres y mujeres a obtener la capacidad real y legal para conducir un vehículo.<sup>3</sup>

### **Escuela de Conducción.**

#### **Definición.**

Es una organización que brinda un servicio de educación teórico-práctico en temas referentes a conducción de automóviles, vialidad, mecánica, psicología del conductor, evaluación y autorización para que la población pueda conducir en cualquier lugar del mundo.

Específicamente en la ciudad de Loja, los automóviles, autobuses, motocicletas, vehículos pesados, cuadrones, y motonetas son en su totalidad medios de transporte terrestre motorizados, siendo los tres primeros los de mayor importancia en la ciudad. Siendo los automóviles livianos, el medio de transporte del tema de interés para el presente trabajo investigativo, se hace referencia a que la población lojana en los últimos años ha presentado la necesidad de adquirir su propio vehículo lo cual vuelve indispensable que según la ley de tránsito y transporte terrestre vigentes en Ecuador las personas reciban un curso

---

<sup>3</sup> [www.aneta.org.ec](http://www.aneta.org.ec)

teórico práctico a través de las escuelas de conducción de la ciudad como uno de los requisitos para obtener su licencia de conductor no profesional, lo cual toda población en la actualidad lo hace, sin embargo, muchos resultan defraudados porque las clases de conducción que no siempre son lo suficientemente prácticas y por lo que necesitan ayuda la cual no existe en la realidad, por eso el “Centro de Capacitación Práctica para Personas que Tienen Licencia y no Saben Conducir en la ciudad de Loja” a través del siguiente proyecto de inversión cubrirá la demanda existente en nuestra ciudad.

El servicio que brindará tendrá como meta satisfacer las necesidades de personas que ya tengan licencia pero no sepan conducir, lo cual permitirá aportar a la sociedad lojana gente que no represente un peligro para las demás personas que circulan por las calles de la ciudad y del país, para esto se aspira trabajar en autos nuevos y que brinden las garantías necesarias tanto al aprendiz, la empresa y personas en general. También se asignará a cada vehículo profesionales capacitados para enseñar a conducir vehículos particulares.

En la ciudad de Loja existen actualmente cuatro escuelas de conducción para conductores no profesionales (ANETA, CONSUSPORT RODAR, CONDUCIR Y SPORMAN CAR), , sin embargo se presenta la necesidad de cubrir un mercado en el cual estas organizaciones no están trabajando el cual es cubrir las necesidades de aquellos aprendices que luego de capacitarse no conducen correctamente, los cuales son muchos y que a pesar de haber aprobado el curso de estas escuelas no son una garantía en las calles al conducir un vehículo liviano.

## MARCO CONCEPTUAL

### Proyectos De Inversión

Definición.-“Es un conjunto ordenado de antecedentes que permiten identificar y medir costos y beneficios atribuibles a una inversión con el propósito de emitir un juicio de realizarla o no, por tanto de que los beneficios netos del proyecto se obtienen en el futuro haciéndose la inversión en el presente”.<sup>4</sup>

Es la decisión de utilizar los recursos escasos, con el objetivo de incrementar, mejorar o mantener la producción de bienes o la prestación de servicios, surge por la presencia de una necesidad o para aprovechar una oportunidad<sup>5</sup>.

"Es un proceso de análisis al que se someten las propuestas de inversión para determinar la conveniencia o no de emprender una acción de inversión específica"<sup>6</sup>.

Un proyecto se lo debe considerar como un factor fundamental para la adopción de las políticas de desarrollo ya que éste forma parte de programas y planes más amplios que contribuyen a un objetivo global de desarrollo. El proyecto es el camino o mecanismo para lograr los objetivos y propósitos generales, las políticas y planes.

El proyecto debe ser delimitado en cuatro aspectos:

1. Los objetivos, que enmarcan y definen el conjunto de actividades que van a efectuarse; cuando se presenta más de un conjunto de actividades se convierten en alternativas que deben ser evaluadas y comparadas para seleccionar la mejor.

---

<sup>4</sup> <http://www.slideshare.net/Euler/proyecto-de-inversion-dr-ruiz>

<sup>5</sup> SALGADO Patricia EC, 1998. Pág. 23

<sup>6</sup> SÁNCHEZ Betty EC, 1998. Pág.11

2. Ubicación en el espacio, se debe especificar su ubicación MICRO Y MACRO y el mercado o región que afectara, cuando se proponen dos o más lugares para la realización de actividades, debe considerarse a cada una como alternativa y evaluarse aisladamente.
3. Ubicación en el tiempo, debe indicarse claramente su momento inicial y final, se considera el ciclo de vida u horizonte del proyecto.
4. Los grupos beneficiarios afectados, debe indicarse claramente el rol de los diferentes grupos involucrados; quién cubrirá los costos, quienes enfrentarán las externalidades o efectos resultantes del nuevo proyecto<sup>7</sup>

## **ETAPAS DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN**

### **1. Etapa de pre Inversión.**

La etapa de pre - inversión se compone de cuatro fases que dividen y delimitan los pasos sucesivos de formulación y evaluación. Estas fases son:

- Identificación de idea
- Perfil
- Pre factibilidad
- Factibilidad

Los estudios efectuados en cada fase de la etapa de pre - inversión se convertirán en insumos de la misma formulación y evaluación del proyecto, los resultados de la evaluación mostrarán el camino más indicado para el desarrollo del ciclo del proyecto, teniendo como alternativas: Continuar a lasiguiente fase

---

<sup>7</sup>ADAM SIADI Juan Alberto "*Los Métodos de Evaluación de Empresas*". Editorial Espacio, México 2005.  
Pág. 34

Retroceder o detener dentro de la etapa de pre inversión, Suspender la etapa de pre inversión y descartar el proyecto. La selección de la alternativa que se transformará en proyecto y la decisión sobre la conveniencia de ejecutarla involucra una serie de fases. El grado de complejidad que alcanzan los estudios dentro de la pre inversión está asociado a la etapa y depende de la complejidad y costo del proyecto. Al interior de la etapa de pre inversión se distinguen: Identificación de la idea, estudio a nivel de perfil, estudio de pre factibilidad o proyecto preliminar, y estudio de factibilidad o proyecto definitivo.<sup>8</sup>

**a. Identificación de la Idea.**

Para planear un proyecto de inversión debe existir una razón o necesidad del hombre para buscar con ello una solución social y a cambio habrá que obtener una rentabilidad para mejorar el nivel de vida. Para esto, primeramente se encuentra y delimita el problema en base a necesidades insatisfechas y posibilidades de aprovechar oportunidades específicas derivadas de otros proyectos o problemas de la población, para ello se considerará aspectos fundamentales como: cantidad, calidad, precio, beneficio la cual debe ser enfocada al problema encontrado y a buscar un beneficio económico por la ejecución de ella.

**b. Estudio a Nivel de Perfil.**

Consiste en tener un criterio técnico de que la idea es ejecutable, para ello se utilizan los recursos propios de quien plantea la ejecución de una iniciativa específica.

---

<sup>8</sup>PALLADINO Enrique, “*Cómo Diseñar y Elaborar Proyectos*”, Editorial Espacio, Argentina, 1999.  
Pág. 29

El Perfil debe constar de un estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico y la evaluación. Estos avalarán si es convincente o no la propuesta de inversión.

### **c. Pre Factibilidad**

En esta etapa a todas las alternativas estudiadas en el perfil se las analiza y se desecha lo que se considere menos factible y se selecciona las más opcionadas, para ello se requiere precisar los beneficios de la puesta en práctica de estas alternativas y sus respectivos costos. Se incluirá los detalles de los factores institucionales y legales. Se incorporará las condiciones técnicas de tamaño y localización. En la pre factibilidad también se puede decidir ejecutar, postergar o abandonar definitivamente el proyecto.<sup>9</sup>

### **d. Factibilidad**

En la Factibilidad se analiza detalladamente la mejor alternativa de la etapa anterior con su respectiva cuantificación más clara de los costos y beneficios que implicaría ejecutarla. También se adicionará los aspectos como obra física, tamaño, localización y oportunidad de ejecutar la inversión. Adicionalmente se considerará los problemas que afecten la ejecución del proyecto, los cronogramas de desembolsos, implementación y operación del proyecto.

## **2. Etapa de Inversión**

Aquí se materializa la obra física de acuerdo a lo planteado en la pre inversión. Para realizarlo se utilizarán programas arquitectónicos, estudios de ingeniería y especialidades del proyecto. Se programan actividades a realizar en base a los

---

<sup>9</sup>ROBBINNS Y COULTER, “*Administración*”, Edit. Pentice Hall, 2002. Pág. 36



estudios anteriores. Luego de conocer cuánto capital se requiere para el proyecto se debe conocer con qué líneas de crédito se cuenta en el mercado financiero local, nacional o internacional, tasa de interés, plazo de amortización, periodo de gracia, comisiones, compromiso, garantías y avales, periodos de desembolsos, así como la información jurídica, organizativa y técnica.

Aquí se lleva a la práctica lo que teóricamente se concibió en el proyecto. Se realizan pruebas de las instalaciones y equipos. Se deberá crear un cronograma de actividades el mismo que deberá cumplirse secuencialmente. Este cronograma puede diseñarse gráficamente<sup>10</sup>

### **3. Etapa de Operación.**

Es el conjunto de acciones que se realizan en la etapa de ejecución de obras por el cronograma de un proyecto. Aquí se adoptan medidas correctivas oportunas que minimicen los efectos de atrasos o costos incrementales por los problemas que se presenten.

### **ESTUDIO DE MERCADO**

Es el conjunto de operaciones que realiza la empresa que dispone de las mercancías para la venta, o aun antes (en algunos casos, el estudiar necesidades del público), hasta que estas se ponen al alcance de los consumidores realizando un análisis público, sistemático y ordenado de los hechos que afectan al mercado.

**Mercado.-** Es el lugar en donde ocurre el intercambio de bienes y servicios. También se puede decir que el mercado es el lugar en que ocurren muchos

---

<sup>10</sup>PALLADINO Enrique, "Cómo Diseñar y Elaborar Proyectos", Editorial Espacio, Argentina, 1999. Pág. 46

vendedores y compradores para intercambiar entre ellos una o varias mercancías.

**Demanda.-** Es la Cantidad de bienes y servicios que los compradores están dispuestos a adquirir en el mercado en un periodo de tiempo y precio determinado.<sup>11</sup>

También existen factores que determinan aún más la demanda, entre ellos están:

- La calidad del producto, bien o servicio.
- El precio.
- La cantidad del producto, bien o servicio existente en el mercado.
- La segmentación del mercado.

La “Demanda” para su análisis cuantitativo se clasifica en:

- **Demanda Potencial.-** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.
- **Demanda Real.-** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.
- **Demanda Efectiva.-** La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado que ya existe.
- **Demanda Insatisfecha.-** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.

---

<sup>11</sup> OCÉANO CENTRUM PYRE, Enciclopedia Práctica, Editorial OCÉANO, 2003. Pág. 2

Por su oportunidad, en cuanto a calidad y cantidad puede clasificarse en:

- a. Demanda insatisfecha**, en la que los bienes o servicios ofertados no logran satisfacer la necesidad del mercado en calidad, en cantidad o en precio.<sup>12</sup>
- b. Demanda satisfecha**, en la cual lo que se produce es exactamente lo que requiere el mercado para satisfacer una necesidad.

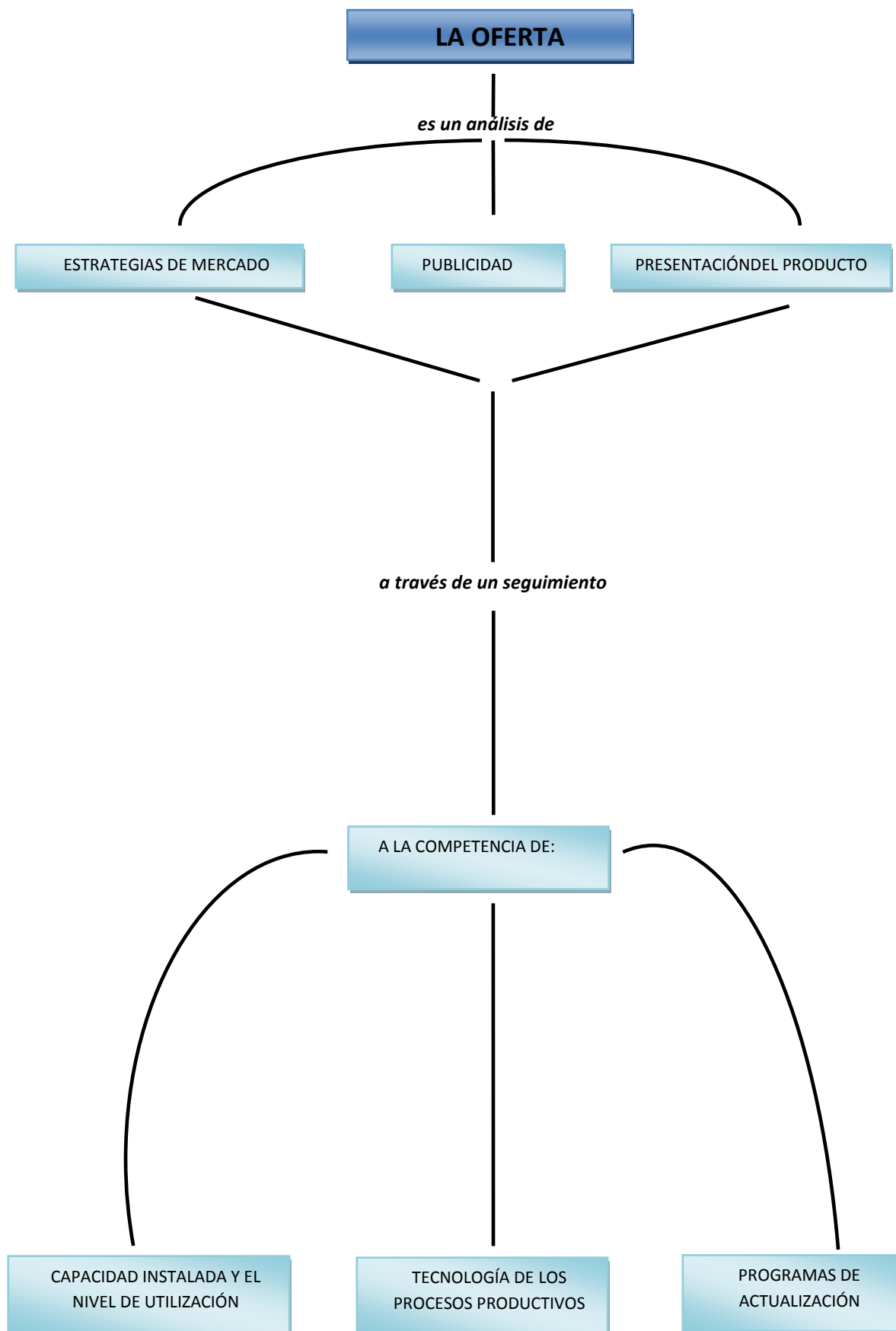
**Oferta.-** Es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de productores están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado en un tiempo limitado con la finalidad de satisfacer sus necesidades; para ello se proyecta en función de los siguientes tipos de ofertas existentes en el lugar en donde se comercializará el producto:

- De libre mercado, es decir aquí se debe ofertar o un mejor precio, calidad o beneficio al consumidor.
- Oligopólica, por el dominio de unos pocos productores que imponen sus condiciones en lo referente a cantidad, calidad y precio.
- Monopólica, Es un solo productor que domina el mercado, imponiendo la cantidad, calidad y precio al consumidor.

**Segmentación de Mercado.-** Es el proceso de analizar el mercado con el fin de identificar grupos de consumidores que tienen características comunes con respecto a la satisfacción de necesidades específicas.

---

<sup>12</sup> U.N.L., MED, ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS “Elaboración y Evaluación de Proyectos a Nivel Empresarial”, Módulo X, pág. 10.



**Mercadotecnia.-** La mercadotecnia consta de cuatro partes que constituyen la parte esencial de las actividades de mercadotecnia en una organización. Tradicionalmente se las conoce como las cuatro "P" y comprende: producto, precio, plaza y promoción.

**Producto.-** Un producto puede definirse como una cosa tangible e intangible que se ofrece en ventas o en trueque a individuos o instituciones, los mismos que pueden ser bienes o servicios.

**Precio.-** Es lo que el individuo a la organización paga por un producto o servicio. Es de valor monetario de un producto o servicio que se establece una vez determinada su utilidad.

**Plaza.-** La Plaza se refiere a la distribución; o sea, poner el producto al alcance del público, la distribución es indispensable para hacer llegar el producto a las personas que posiblemente lo adquieran.

**Promoción.-** La promoción es el aspecto de mezcla que consiste en convencer o persuadir a la audiencia de la calidad o atractivo de los productos o servicios que ofrece una compañía. En la promoción tenemos los siguientes aspectos:<sup>13</sup>

- Publicidad
- Venta Personal
- Promoción de ventas
- Publicidad no pagada
- Relaciones Públicas

---

<sup>13</sup>GRAN ENCICLOPEDIA "Científica Cultural", Mercadotecnia, Pág. 18

## ESTUDIO TÉCNICO

Es aquella parte que se relaciona con la fase técnica, es decir es estudio de instalaciones, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto, destinado a conseguir la máxima eficiencia.

**Tamaño.-** Es el volumen de producción y la infraestructura física instalada, capaz de hacer factible dicha producción.<sup>14</sup>

**Capacidad Instalada.-** Es el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar la empresa para producir sea un bien o servicio en un periodo de tiempo determinado. Se mide el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.

**Capacidad Utilizada.-** Es el nivel al cual trabajan las máquinas o equipos en función de la demanda actual que se está cubriendo por la empresa en el mercado. Por eso en todas la empresa tanto internacionales, nacionales y de Loja al inicio (primeros años) la Capacidad Utilizada siempre es inferior a la Capacidad Instalada pero con el pasar del tiempo ambas representan el mismo valor.

**Localización.-** Se refiere al lugar en donde va estar ubicada la empresa, para lo cual se debe tomar en consideración lo siguiente.

- La disponibilidad y costos relativos de los recursos.
- La suma de los costos de transporte de insumos y productos.
- La posición con respecto a factores como terrenos y edificios, tributación y

---

<sup>14</sup>SAGAPCHAIN, Nassir, Fundamentos de Preparación y Evaluación de Proyectos, pág. 50 - 55

problemas legales, condiciones generales de vida, clima facilidades administrativas, políticas, etc.<sup>15</sup>.

**Macro localización.-** Se define como la zonal general, ciudad o región donde se va a ubicar la unidad de producción.

**Microlocalización.-** Es en donde de pueda especificar la ubicación exacta de la empresa con la dirección y nombres de las calles en donde esté instalada la misma para producir un bien o servicio.

**Ingeniería del Proyecto.-** Es el conjunto de aplicaciones de injerencia relacionada con el diseño, e instalaciones de sistemas destinados a conseguir la máxima eficiencia a través de la combinación de elementos de dirección apropiados, y el uso de conocimientos de ingeniería, matemática y estadística.

**Planta.-** Se la define como el establecimiento que produce o distribuye bienes o servicios para satisfacer las necesidades.

**Flujograma de Procesos.-** Es la representación gráfica del proceso de producción mediante la utilización de símbolos para especificar las funciones, actividades u operaciones en la elaboración del artículo.<sup>16</sup>

**Proceso de Producción.-** Es la definición de las formas y métodos para cambiar y transformar el conjunto de insumos mediante la utilización de equipos maquinarias e instalaciones adecuadas.

---

<sup>15</sup>NACIONES UNIDAS, Manual de Proyectos de Desarrollo Económico, Pág. 64

<sup>16</sup>Vásquez, Víctor Hugo, Organización Aplicada, pág.220

## **ESTUDIO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA EMPRESARIAL.**

El “Estudio Organizacional” tiene como finalidad la estructuración de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados”. Es muy importante, porque:

- Es de carácter continuo, jamás se puede decir que ha terminado, dado que la empresa y sus recursos están sujetos a cambios constantes (expansión, contratación de nuevos productos, etc.) lo que obviamente redundará en la necesidad de efectuar cambios en la organización.
- Es un medio a través del cual se establece la mejor manera de lograr los objetivos de un grupo social.
- Suministra los métodos para que se puedan desempeñar las actividades eficientemente con un mínimo de esfuerzo.
- Evita la lentitud e ineficiencia en las actividades, reduciendo los costos e incrementando la productividad.
- Reduce o elimina la duplicidad de esfuerzos al delimitar funciones y responsabilidades.

A través de este estudio organizacional se establece la base legal, políticas, niveles jerárquicos, organigramas y manual de funciones de La empresa.<sup>17</sup>

**Jerarquías.-** Representa la cadena de mando que existe dentro de una organización desde el nivel Ejecutivo hasta el nivel operativo.<sup>18</sup> Los

---

<sup>17</sup> QUILODRAN R. Federico, op. Cit. pág. 123, 124

<sup>18</sup> QUILODRAN R. Federico, op. Cit. pág. 123, 124



“Organigramas” son la representación gráfica de la estructura jerárquica de una *empresa u organización* que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad de asesoría.

El nivel jerárquico normalmente se lo representa través de un “Organigrama Posicional” en donde se aprecia con claridad quien es el que lidera la organización y todos sus subordinados.

**Organigramas.-** Es la representación gráfica de la organización de cualquier entidad y muestra el conjunto de actividades básicas en los departamentos y además las líneas de autoridad y responsabilidad.

- **Organigrama Estructural.-** Representa el esquema básico de una organización que permite conocer las unidades administrativas, la relación de dependencia que existe entre ellas, permitiendo aprovechar la organización de la Empresa.
- **Organigrama Funcional.-** Consiste en representar gráficamente las funciones principales básicas de una unidad administrativa.
- **Organigrama Posicional.-** Este tipo de organigrama contiene información representativa de una organización en sus diferentes niveles jerárquicos, en toda su magnitud y características.

**Valuación de Puestos.-** Son los pasos a seguirse para determinar el valor general de un puesto y con ello poder fijar un sueldo base de una clase de puesto, para ello se deberá tomar siempre en cuenta las especificaciones de la clase.

La “Valoración de Puestos” también se usa con la finalidad de dar soluciones a problemas sociales, económicos y legales al designar una remuneración justa

por encima del salario básico de todos los trabajadores evitando diferencias entre ellos por exceso de trabajo o funciones diferentes asignadas.

**Factores.-** Son los valores o elementos que permiten medir el nivel de complejidad de un cargo, características comunes y concretas que representen la especificación de una clase.

La manera en que podemos medir el grado de complejidad de un cargo es a través de los factores de valoración, estos son:

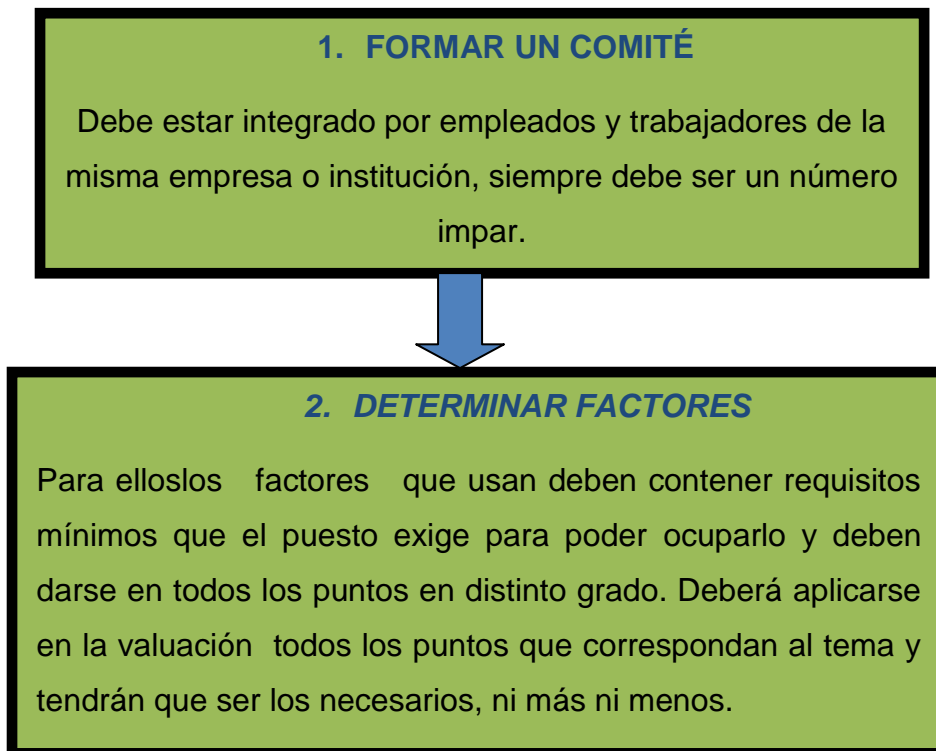
- Instrucción Formal
- Experiencia
- Complejidad
- Condiciones ambientales
- Responsabilidad por bienes, valores y toma de decisiones
- Responsabilidad por el trabajo; y ,
- Relaciones personales

**Valuación de Puestos por Puntos.-** Este sistema permite dar un valor a un puesto de trabajo a través de la puntuación total que se obtenga de la sumatoria de todos los puntos de cada uno de los factores más importantes que lo conforman. La puntuación de cada uno de los factores que conforman al puesto debe ser asignada de acuerdo a la importancia de los mismos con respecto a las aspiraciones de la empresa y también con respecto de los demás cargos existentes en la misma. Una vez seleccionados los factores compensables, se les asignan pesos específicos de acuerdo con la importancia relativa para la organización. A continuación, se divide cada factor en un número de grados.

Éstos representan los diversos grados de dificultad que se asocia con cada factor.

La descripción se puede hacer de manera cuantitativa o cualitativa. Como su nombre lo señala, los factores cuantitativos son aquellos cuya diversa intensidad se puede definir con variables como números de años o meses o cantidad de personas a cargo, valores monetarios, etc.

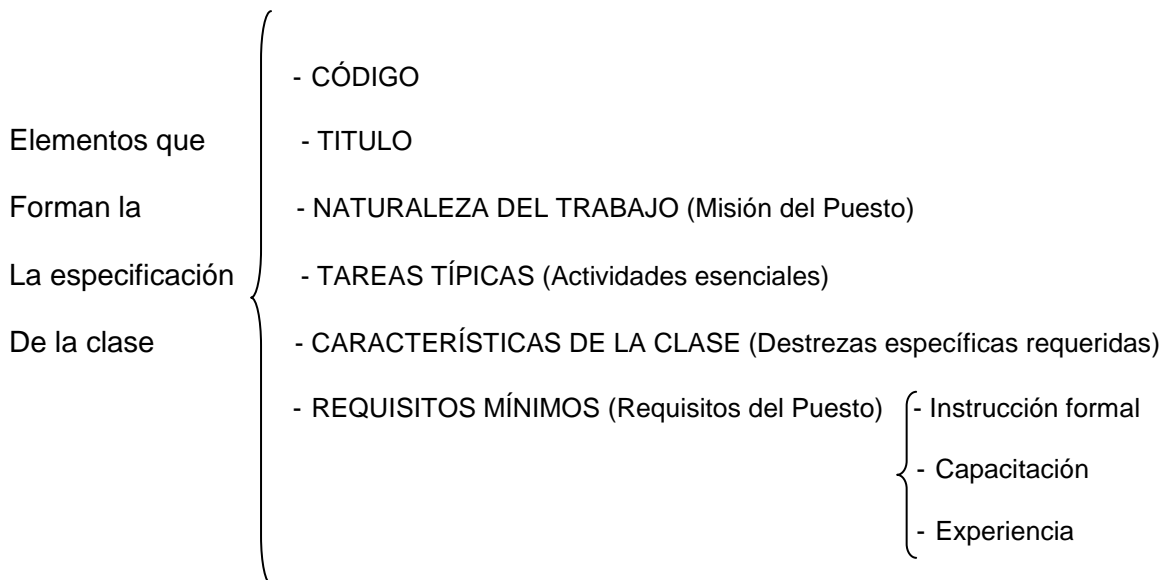
Los pasos para desarrollar una valuación de puestos por puntos son los siguientes:



Luego de esto se procede a realizar la valuación de puestos por puntos siguiendo las siguientes etapas:

➤ **Primera etapa: Realizar una Descripción y Especificación de Puestos.**

Se la realiza tomando en cuenta los elementos que conforman la especificación de clase:



➤ **Segunda Etapa: Establecimiento de Grados en los Factores**

**Factores de Valoración:** Son los elementos o unidades que permiten medir el grado de complejidad del cargo, las características comunes, sustanciales y representativas de una Especificación de Clase.

Los factores de valoración considerados son:

- Instrucción Formal
- Experiencia
- Complejidad
- Condiciones ambientales
- Responsabilidad por bienes, valores y toma de decisiones
- Responsabilidad por el trabajo; y ,
- Relaciones personales

Estos grados son criterios que sirven para diferenciar los distintos niveles en que un mismo factor puede presentarse en los puestos. En ocasiones se fijan números distintos para cada factor, pudiendo suceder que por razón de educación se fijen 5 grados; por experiencia 4 grados; por iniciativa 3, etc.

➤ **Tercera Etapa: Determinar Grados y Definir Factores**

Se debe determinar claramente el concepto de cada factor y de sus grados, así mismo se debe indicar que los factores y grados deben utilizarse de acuerdo a cada puesto de trabajo.

➤ **Cuarta Etapa: Ponderación de Factores**

Se la realiza en función de un valor asignado a cada uno de los elementos, a esta valoración técnicamente se la denomina "Peso" (importancia que tiene un factor de trabajo, en relación con los demás de una empresa, expresando en porcentajes). Ejemplo:

HABILIDAD O CONOCIMIENTO 40 %	ESFUERZO 20 %	PERSONALIDAD 20 %	CONDICIONES DE TRABAJO 20 %
Educación	Físico	Por Persona	Riesgos
iniciativa	Mental	Por equipo	Molestias
Experiencia			

➤ **Quinta Etapa: Asignación de los Puntos a los Grados**

Con el objeto de diferenciar el valor de los grados de cada factor, de dar mayor amplitud al juicio de los evaluadores y más flexibilidad a la valuación se usan los "puntos". Entendiéndose por "Punto" una unidad sin valor absoluto y

arbitrariamente elegida, que sirve para medir con mayor precisión la importancia relativa de los puestos.

En la distribución de puntos por este método, los pesos sirven como puntos para el primer grado; el segundo grado se obtiene multiplicando por dos estos pesos; el tercero multiplicándolos por tres y así sucesivamente.

➤ ***Sexta Etapa: Denominación del Puesto.***

Se anota el nombre del puesto o clase y además se hace constar su sueldo básico de acuerdo a su respectiva categoría. (También se lo puede hacer en base a su remuneración total).

➤ ***Séptima Etapa: Ajuste Salarial***

Se debe realizar un ajuste salarial, cuando de acuerdo a los resultados obtenidos en el ejercicio, mediante el método de mínimos cuadrados se ha determinado que los empleados están percibiendo un sueldo que no está ajustado a las funciones y responsabilidades que cumple. Para este efecto se hace necesario determinar un factor de valorización que se lo obtiene dividiendo la sumatoria de los sueldos para la sumatoria de los puntos.

**Manual de Clasificación de Puestos.**-Los manuales son documentos guías, en los cuales se especifica la información necesaria y las funciones que tiene que desempeñar cada uno de los integrantes de la empresa para un mejor desarrollo de la misma, es la información interna de la empresa a la cual se puede recurrir para designar los niveles o grados de los diferentes puestos de la organización. Existen varias clases de manuales así tenemos: manual de funciones, de bienvenida de procedimiento, etc.

A continuación se muestra un ejemplo de un manual de clasificación de puestos en uno de los empleados de una empresa:

EMPRESA: “ ROSTYCAR ” S.A.

CÓDIGO: 01

TITULO DEL PUESTO: GERENTE GENERAL

NATURALEZA DEL TRABAJO (Misión del Puesto):

Planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en “ROSTYCAR S.A.”.

FUNCIONES TÍPICAS (Actividades Esenciales):

- Cumplir con las disposiciones dadas en el Directorio e informar sobre la marcha de las mismas.
- Ser el representante legal, judicial y extrajudicial de la empresa.
- Diseñar, implementar y mantener procedimientos de compras de vehículos y equipos.
- Tramitar órdenes, controles, cheques y más documentos que el reglamento lo autorice, aprobando, autorizando y firmando para lograr un correcto desenvolvimiento.
- Nombrar y contratar trabajadores cumpliendo con los requisitos del caso.
- Organizar cursos de capacitación para el personal en general de la empresa.
- Presentar al directorio, programas de producción, pronósticos de ventas y más documentos de trabajo para su aprobación.

**CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE (Destrezas Específicas Requeridas):**

- Supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal de la empresa en general en especial a los jefes departamentales.

- Tomar decisiones independientemente buscando dando con ellas soluciones adecuadas en beneficio de la organización.
- Velar por los activos de la empresa y hacer responder por los mismos a los miembros de la organización incluyéndose él si así fuese el caso.

#### **REQUISITOS MÍNIMOS (Requisitos del Puesto):**

- EDUCACIÓN: Título de Ingeniero Comercial.
- EXPERIENCIA: Seis años en funciones como Gerente de Ventas en otra empresa local.<sup>19</sup>

#### **ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.**

Se refiere a las distintas fuentes de financiamiento tanto internas como externas, que permitan la ejecución de una determinada empresa o proyecto y describir los mecanismos a través de los cuales fluirán esos recursos hacia los usos específicos del proyecto. También se encarga de realizar las proyecciones más apropiadas para todos los ingresos y gastos a lo largo de la vida útil del proyecto a ejecutarse.

#### **Inversiones**

Es la asignación de una cantidad de variados recursos propios y de terceros para la obtención de determinados bienes o servicios, durante un cierto período de tiempo, con la expectativa de obtener un rendimiento en el futuro.

**Activo Fijo.-** Son los bienes tangibles que posee una empresa, que están destinados a explotación, sin que sean objeto de transacciones

---

<sup>19</sup>[www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html](http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html)



comerciales en el transcurso de sus operaciones y están sujetos a depreciaciones.<sup>20</sup>

**Activo Diferido.-** Son desembolsos que la empresa tiene que hacer con el propósito de obtener resultados positivos, en el futuro, así tenemos: patentes, Organización, Legislación, etc.<sup>21</sup>

**Activo Circulante.-** Llamado también capital de trabajo, son todos los activos de una empresa que se pueden convertir en efectivo, gozan de gran liquidez y generan actividades de producción y comercialización.

**Financiamiento.-** Indica las fuentes de recursos necesarios para su ejecución y funcionamiento y describe los mecanismos mediante los cuales se canalizarán estos recursos hacia los usos específicos del proyecto.

**Capital Social.-** Es la emisión y venta de acciones de aportes en efectivo o en especie de los socios y de las utilidades y reservas de la empresa.

**Capital Financiero.-** Son los que se obtiene de bancos y financieras privadas o de fomento, de proveedores o a través de la emisión de obligaciones propias de la empresa.

**Evaluación Financiera.-** Permite cuantificar e identificar los costos y beneficios que se podrán requerir y además los beneficios que se obtendrán como rentabilidad.

**Costos.-** Son valores monetarios en los que incurre la empresa para la prestación de un bien o servicio con el objetivo de obtener una utilidad.

---

<sup>20</sup> **Los Nuevos Empresarios**". EDITORIAL OCÉANO 2008, Tomo II pág. 55

<sup>21</sup> **Los Nuevos Empresarios**". EDITORIAL OCÉANO 2008, Tomo II pág. 218

**Clasificación de los Costos.-** Todo el proceso que conlleva la producción de un bien o servicio dentro de las empresas hace que a los costos se los clasifique en “Costos Fijos” y “Costos Variables”.

**Costos Fijos.-** Son los costos que permanecen constantes dentro de un periodo determinado, independientemente de los cambios en el volumen de operaciones realizadas.

**Costos Variables.-** Aquellos cuya magnitud cambia en razón directa del volumen de las operaciones realizadas.<sup>22</sup>

**Presupuesto.-** Es el resumen sistemático de las previsiones de los gastos proyectados y de las estimaciones de los ingresos previstos para cubrir dichos gastos.

**Punto de Equilibrio.-** Determina que el volumen de ventas se debe alcanzar con un producto hasta que la compañía llegue al punto de equilibrio, es decir que no tenga ni pérdidas ni ganancias<sup>23</sup>. El punto de equilibrio permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas.

Para la determinación del punto de equilibrio se debe en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa. Ejemplo:

---

<sup>22</sup> [www.mitecnologico.com/Main/ClasificacionDeCostos](http://www.mitecnologico.com/Main/ClasificacionDeCostos)

<sup>23</sup> **Los Nuevos Empresarios**. EDITORIAL OCEÁNO 2008, Tomo II pág. 228

**Datos**

CF= Costos Fijos = 4.780

CV= Costos Variables = 19.620

UP= Unidades Producidas = 515

MU= Margen de Utilidad = 18%

**Desarrollo:**

CT = Costo Total = CF + CV = 24.400

CU = Costo Unitario = CT / UP = 24.400 / 515 = 47,38

MU = Margen de Utilidad = CU (18%) = 47,38 (18%) = 8,53

PVu= Precio de Venta = CU + MU = 47,38 + 8,53 = 55,91

VT = Ingresos Totales = UP x PV = 515 x 55,91 = 28.793,65

Punto de Equilibrio en función de los Ingresos (Ventas, dólares).

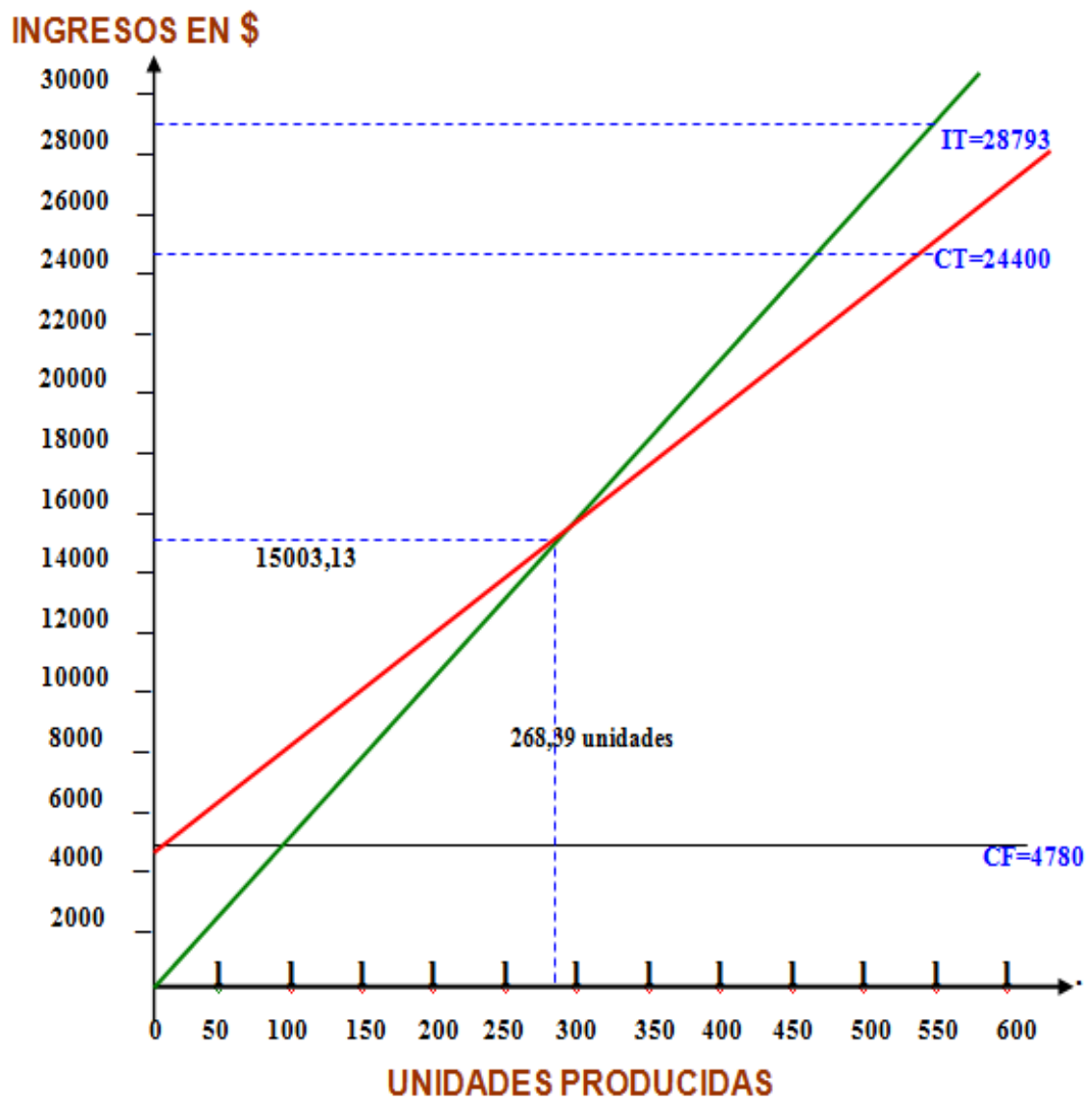
$$\begin{array}{r}
 \text{CF} \qquad \qquad \qquad 4780 \qquad \qquad \qquad 4780 \\
 \text{PE} = \frac{\text{CF}}{\text{CV}} \Rightarrow \text{PE} = \frac{4780}{19620} \Rightarrow \text{PE} = \frac{4780}{1 - 0,6821} \Rightarrow \text{PE} = 15003,13 \\
 \text{CV} \qquad \qquad \qquad 19620 \qquad \qquad \qquad 1 - 0,6821 \\
 1 - \frac{\text{CV}}{\text{VT}} \qquad \qquad \qquad 1 - \frac{19620}{28793,65} \\
 \text{VT} \qquad \qquad \qquad 28793,65
 \end{array}$$

Punto de Equilibrio en función de las Unidades Producidas

$$\begin{array}{r}
 \text{CV} \qquad \qquad \qquad 19.620 \\
 \text{CVu} = \frac{\text{CV}}{\text{UP}} \Rightarrow \text{CVu} = \frac{19.620}{515} \Rightarrow \text{CVu} = \$ 38,10 \\
 \text{UP} \qquad \qquad \qquad 515
 \end{array}$$

$$PE = \frac{CF}{PVu - Cvu} = \frac{4.780}{55,91 - 38,10} = 268,39 \text{ unid.}$$

### REPRESENTACIÓN GRÁFICA



### CON 12% DE MARGEN UTILIDAD

#### Datos:

CF= Costos Fijos = 4.780

CV= Costos Variables = 19.620

UP= Unidades Producidas = 515

MU= Margen de Utilidad = 12%

#### Desarrollo:

CT = Costo Total = CF + CV = 24.400

CU = Costo Unitario = CT / UP = 24.400 / 515 = 47,38

MU = Margen de Utilidad = CU (12%) = 47,38 (12%) = 5,69

PVP = Precio de Venta = CU + MU = 47,38 + 5,69 = 53,07

VT = Ingresos Totales = UP x PV = 515 x 53,07 = 27331,05

Punto de Equilibrio en función de los Ingresos (Ventas, dólares).

CF	4780	4780	
PE = -----	⇒ PE = -----	⇒ PE = -----	⇒ <b>PE = 16944,35</b>
CV	19620	1 - 0,7179	
1 - -----	1 - -----		
VT	27331,05		

PE en función de las Unidades Producidas

$$CV = 19.620$$

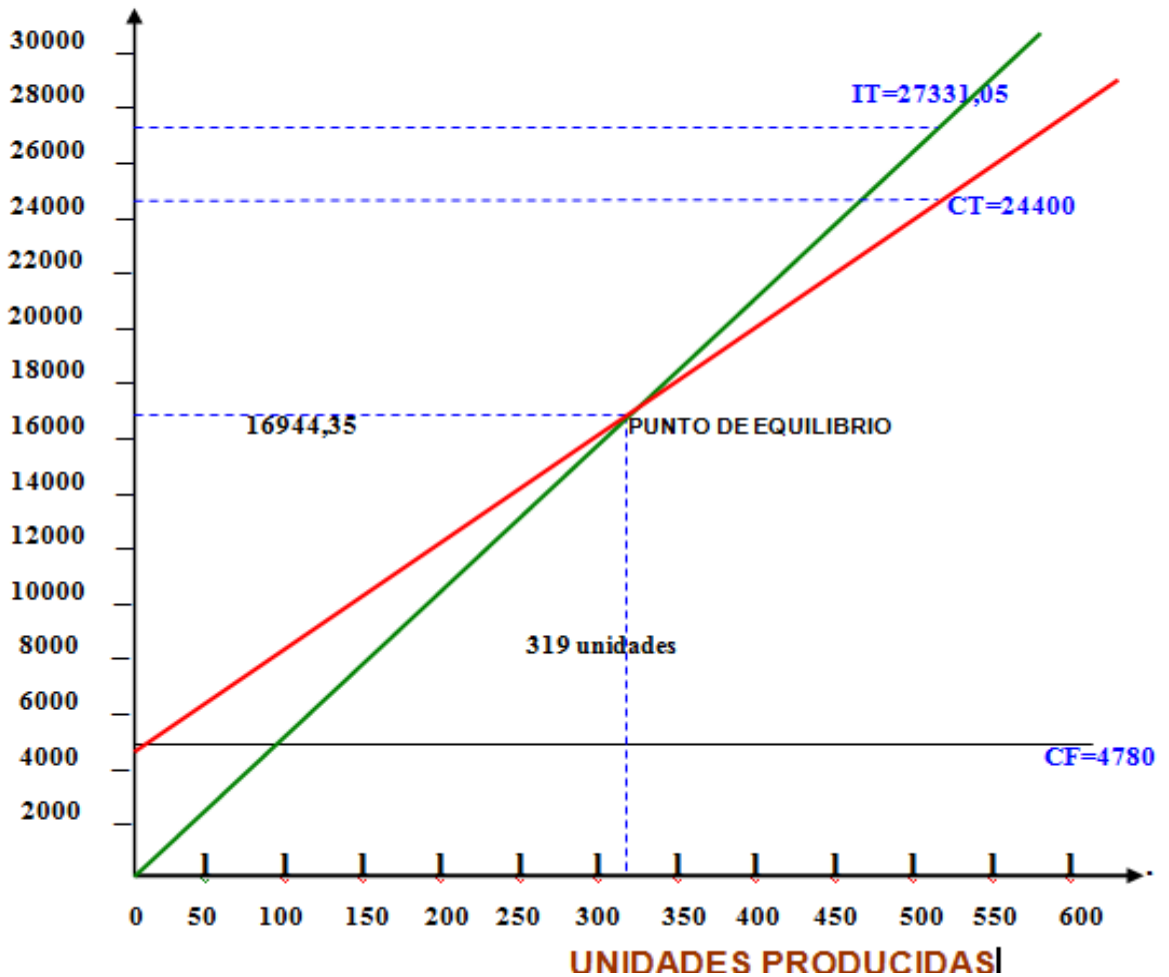
$$CVu = \frac{CV}{UP} \Rightarrow CVu = \frac{19.620}{515} \Rightarrow CVu = \$ 38,10$$

$$CF = 4.780$$

$$PE = \frac{CF}{PVu - Cvu} \Rightarrow PE = \frac{4.780}{53,07 - 38,10} \Rightarrow PE = 319,30 \text{ unid. Producidas}$$

### REPRESENTACIÓN GRÁFICA

INGRESOS EN \$



## EVALUACIÓN FINANCIERA

**Estado de Pérdidas y Ganancias.-** Refleja la rentabilidad de la empresa durante un periodo contable. Muestra en forma clara de donde provienen los ingresos y la naturaleza misma de los egresos, cuyo proceso verificará la utilidad neta que podrá obtener la empresa.<sup>24</sup>

El “Estado de Pérdidas y Ganancias”, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

El siguiente cuadro refleja el modelo de los pasos a seguir al realizar el estado de pérdidas y ganancias:

Ingresos por ventas
( - ) Costo Total
( = ) Utilidad Bruta Ventas
( - ) 15% Utilidad de Trabajadores.
( = ) Utilid. Antes del Impuesto a la Renta
( - ) 25% Impuesto a la renta
( = ) Utilidad Neta
( - ) 5% reserva Legal
( = ) Utilidad Líquida

<sup>24</sup>Los Nuevos Empresarios”. EDITORIAL OCÉANO 2008, Tomo II pág. 234

**Flujo de Caja.-** Se la puede obtener mediante la relación de los ingresos y egresos que obtendrá en cada año de vida útil, para de esta forma conocer exactamente el flujo neto de efectivo con el que podrá contar la empresa en el transcurso de su proceso productivo. Para su cálculo no deben incluirse las amortizaciones ni depreciaciones.

**Valor Actual Neto.-** Trata sobre los montos actuales en el que se procede a determinar si el valor actual del flujo esperado puede justificar los desembolsos originales. De acuerdo al V.A.N. el proyecto se acepta si es su valor neto es positivo. La fórmula de cálculo es:

$$V.A.N. = \sum FNA - INVERSIÓN INICIAL$$

**Valor Tasa Interna de Retorno.-** Es un indicador que muestra la capacidad de ganancias de un proyecto y la factibilidad de ejecutarlo o no. Cuando la TIR es superior al costo de oportunidad del capital se lo puede ejecutar. El T.I.R. es la tasa de interés la tasa de interés con la cual el valor actual neto o VAN es igual a cero. El VAN o es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad. EIT.I.R. o tasa de rendimiento interno, es una herramienta de toma de decisiones de inversión utilizada para conocer la factibilidad de diferentes opciones de inversión.

El criterio general para saber si es conveniente realizar un proyecto es el siguiente:

- Si el TIR  $\geq r \rightarrow$  Se aceptará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida (el costo de oportunidad).



- Si el TIR < r → Se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida.

r representa el costo de oportunidad.<sup>25</sup>

La fórmula para calcular el T.I.R. es:

$$\text{T.I.R.} = T_m + D_t \left( \frac{\text{V.A.N. menor}}{\text{V.A.N. menor} - \text{V.A.N. mayor}} \right)$$

**Período de Recuperación.-** Da a conocer el tiempo que la empresa tardará en recuperar la inversión inicial mediante el flujo de entradas de efectivo que producirá el proyecto. Es un criterio estático de valoración de inversiones que permite seleccionar un determinado proyecto en base a cuánto tiempo se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja. Resulta muy útil cuando se quiere realizar una inversión de elevada incertidumbre y de esta forma tenemos una idea del tiempo que tendrá que pasar para recuperar el dinero que se ha invertido.<sup>26</sup>

La forma de calcularlo es mediante la suma acumulada de los flujos de caja, hasta que ésta iguale a la inversión inicial. Se aplica la siguiente fórmula:

$$\sum \text{primeros flujos actualizados} = \text{Inversión}$$

P.R.C. = año anterior a cubrir la inversión +-----

Flujo Neto del año que supera la inversión

<sup>25</sup>[www.es.wikipedia.org/wiki/Tasa\\_interna\\_de\\_retorno](http://www.es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno)

<sup>26</sup>[www.es.wikipedia.org/wiki/Payback\\_\(econom%C3%ADa\)](http://www.es.wikipedia.org/wiki/Payback_(econom%C3%ADa))

**Relación Beneficio Costo.-** Es el resultado obtenido de la comparación de los valores actuales de los ingresos con el valor actual de los egresos, el proceso involucra, ya sea explícita o implícitamente, un peso total de los gastos previstos en contra del total de los beneficios previstos de una o más acciones con el fin de seleccionar la mejor opción o la más rentable.

El beneficio - costo es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana. Se supone que todos los hechos y actos pueden evaluarse bajo esta lógica, aquellos dónde los beneficios superan el coste son exitosos, caso contrario fracasan.

El análisis de costo-beneficio es una técnica importante dentro del ámbito de la teoría de la decisión. Pretende determinar la conveniencia de un proyecto mediante la enumeración y valoración posterior en términos monetarios de todos los costes y beneficios derivados directa e indirectamente de dicho proyecto. Este método se aplica a obras sociales, proyectos colectivos o individuales, empresas privadas, planes de negocios, etc., prestando atención a la importancia y cuantificación de sus consecuencias sociales y/o económicas.<sup>27</sup>

El proyecto es aceptado o rechazado de acuerdo a las siguientes determinantes:

- Si la relación es = 1, el proyecto es indiferente.
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable.
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable.

La fórmula de su cálculo es la siguiente:

---

<sup>27</sup>[www.es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_de\\_coste-beneficio](http://www.es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_de_coste-beneficio)

$$R(B/C). = \frac{\sum \text{Ingresos actualizados}}{\sum \text{Egresos actualizados}}$$

**Análisis de Sensibilidad.-** En la evaluación económica el “Análisis de Sensibilidad” es el procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (que tan sensible es) la TIR (Tasa Interna de Retorno) ante cambios en determinadas variables del proyecto.<sup>28</sup>

La inestabilidad de las tasas de interés obliga a los analistas a considerar el riesgo como un elemento adicional en el cálculo de la eficiencia, este análisis se lo considera a través de un incremento en los costos y una baja en los ingresos.

La fórmula de calcular el “Análisis de Sensibilidad” es la siguiente:

$$TIR = Ta + \frac{\text{V.A.N de la tasa mayor}}{\text{Diferencia entre tasas}} \text{-----}$$

$$\text{V.A.N. tasa mayor - tasa menor}$$

---

<sup>28</sup> **Los Nuevos Empresarios**”. EDITORIAL OCÉANO 2008, Tomo II pág. 242

**M A T E R I A L E S**  
**Y M É T O D O S**

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

### **MATERIALES.**

Los materiales son muy importantes para el desarrollo de este trabajo investigativo, ellos se convierten en la herramienta complementaria para poder recopilar la información y analizarla.

Los recursos que se utilizó para la realización del presente trabajo investigativo son:

**Suministros.-** Entre ellos están:

- Papel
- Borradores
- Carpetas
- Esferos y Lápices
- Entre otros

**Equipos de Oficina.-** Los equipos de Oficina utilizados son los siguientes:

- Computadora
- Flash memory
- Internet

### **METODOLOGIA**

Para la realización y desarrollo de este trabajo de investigación se utilizó diferentes métodos como: Inductivo, Deductivo y para la práctica se usó el método matemático los cuales se pudo a partir de la observación realizar un análisis de la realidad para alcanzar los conocimientos necesarios para poder comprenderla, cuestionarla y encontrar sus principales problemáticas, diferentes medios de recolección de datos y

procedimientos que me permitieron seguir los lineamientos generales del método científico y con ellos cumplir con los objetivos planteados.

## **MÉTODOS**

- **Método Inductivo.** El método inductivo partiendo de lo particular a lo general fue usado durante la exploración de la información obtenida en el “Estudio de Mercado” permitió conocer la oferta, demanda, la demanda insatisfecha, también facilitó conocer las necesidades que se presentaron en todas las etapas del resto del proyecto.
- **Método Deductivo.** En el cual se partió de lo general a lo particular, pues, al realizar el estudio de mercado con su respectivo análisis se logró por medio de este método determinar la demanda insatisfecha y así se pudo obtener información valiosa como la capacidad instalada y utilizada y con ello la amplitud del proyecto en el estudio técnico. Durante el estudio organizacional por medio de este método se logró determinar el tipo de empresa legal que se implementará y su organización funcional y estructural. También el análisis financiero fue aplicable gracias a la información antes recopilada y por último se logró a través de este método realizar las conclusiones y recomendaciones del proyecto.
- **Método analítico.** A través de la información recopilada a estudiantes y personal de las escuelas de conducción lojanas este método sirvió para analizar la situación real del tipo de empresas similares a la propuesta en la presente

investigación y su servicio que brindan a la población lojana en función del problema y título.

- **Método estadístico.** Basados en los resultados reales de las encuestas realizadas a la población se logró realizar un análisis estadístico de la información recopilada en el trabajo de campo en los estudios de mercado, técnico y financiero, aportando con esto para la determinación de las conclusiones y recomendaciones.
- **Método descriptivo.** Con este método se logró describir la forma en la cual se plantea la implementación de la empresa, el proceso de producción del servicio desde el inicio hasta que el alumno quede bien capacitado.
- **Método Matemático.** Se lo aplicó para establecer operaciones de tipo contable y financieras que permitieron cuantificar en números todo el desarrollo de la tesis en la parte económica y en cifras permitiendo con ello conocer la realidad financiera de la empresa si se decide o no invertir en ella, los riesgos y beneficios económicos que la misma generaría.

### **Técnicas.**

Las técnicas e instrumentos que facilitaron y permitieron desarrollar el presente trabajo investigativo son:

**La Observación Directa.-** Esta técnica se la aplicó en la ciudad de Loja en función de la gran necesidad en la población lojana de aprender a conducir bien un vehículo liviano para con ello evitar accidentes de tránsito por la impericia, violaciones a la ley de tránsito por ignorancia y a la vez mejorar su calidad de vida.

**La Encuesta.-** Es la técnica que permitió por medio del cuestionario previamente diseñado, acceder a una información real de las necesidades y pensamiento de la población lojana que tiene licencia y no sabe conducir bien un automóvil liviano y por medio de esto, poder darle forma al presente trabajo investigativo. Se tomó una muestra de trescientos noventa y nueve personas entrevistadas comprendidas entre dieciocho a sesenta y cinco años de edad por considerarse la edad del mercado de interés en este trabajo investigativo

**El Muestreo.-**Luego de haber obtenido una proyección de la población para el año 2011 de 134.807 personas y calculado el tamaño de la muestra de 399 habitantes, se aplicó ésta técnica del “Muestreo” al encuestar a la ciudadanía lojana y así poder acceder a la información que se necesitó y usó en la presente investigación.

El muestreo se lo calculó a través de los siguientes pasos que se detalla a continuación:

➤ **Tamaño De La Muestra.**

El tamaño de la muestra se calcula en función de la población mayor a 18 años de edad por ser ellos quienes si pueden tener acceso a una licencia de conducir en Ecuador. Para tener un dato real de ésta población con ese rango de edad, se tomó como referencia la información del Consejo Nacional Electoral de las últimas elecciones realizadas en el año 2009 para Presidente de la República de Ecuador en donde solo seleccionó a las cuatro parroquias urbanas que conforman la ciudad de Loja para tener un valor real del mercado con el que se piensa trabajar.



## CUADRO N° 1

POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA DE 18 A 65 AÑOS EN EL AÑO 2009

PARROQUIAS URBANAS	TOTAL	HOMBRES	%	MUJERES	%
PARROQUIA EL VALLE	29.841	14381	48,19	15.460	51,81
PARROQUIA EL SAGRARIO	22.771	10.774	47,31	11.997	52,69
PARROQUIA SUCRE	48.131	23.076	47,64	25.055	52,36
PARROQUIA SAN SEBASTIAN	27.194	12.729	46,81	14.465	53,19
<b>TOTAL</b>	<b>127.937</b>	<b>60960</b>		<b>66.977</b>	

**Fuente:** CNE

**Elaboración:** El Autor

En función de la tabla anterior se realiza una proyección de la población para el año 2011 tomando en cuenta que la tasa de crecimiento de la ciudad de Loja es del 2,65% anual, según el último censo de población y vivienda, para ello se aplicó la siguiente fórmula de "Proyección Lineal":

**CUADRO N° 2**

$$pf = Pa(1 + r)^n$$

$$pf = 127.937(1 + 2,65)^2$$

$$pf = 127.937(1 + 0,0265)^2$$

$$pf = 134.807 \text{ habitantes}$$

**DONDE:**

**n** = número de años

**pf** = Población futura

**pa** = población actual

**1** = constante

**r** = tasa de crecimiento

El "Tamaño de la Muestra" se lo determina a través de la siguiente fórmula:

**CUADRO N° 3**

$$n = \frac{N}{1 + NE^2}$$

**DONDE:**

**n** = Tamaño de la muestra

**N** = Población total

**E** = error experimental

$$n = \frac{N}{1 + NE^2} \rightarrow n = \frac{134.807}{1 + (134.807)(0,05)^2} \rightarrow n = 398,81 \rightarrow n = 399$$

por lo tanto se requieren 399 encuestas

**CUADRO N° 4**

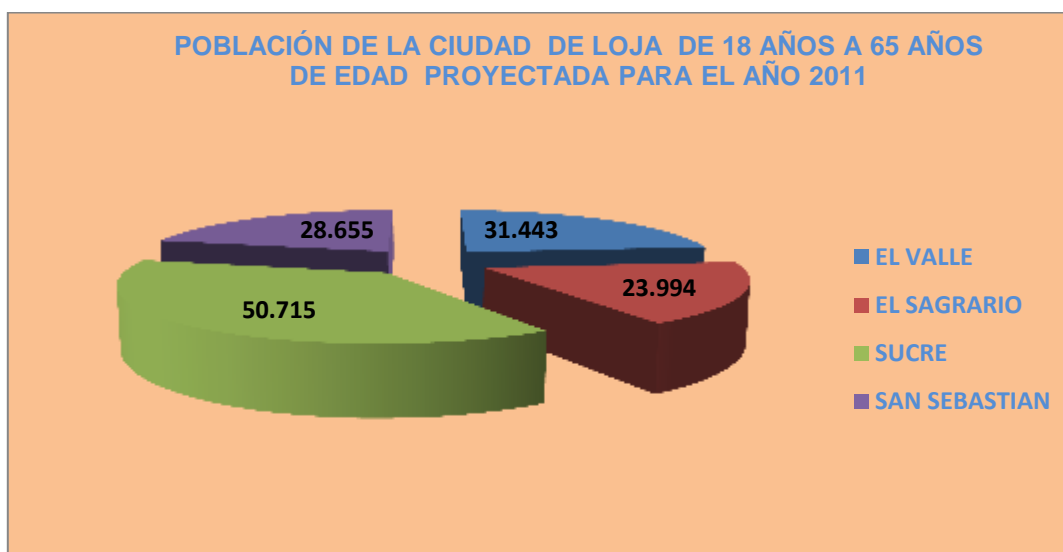
*POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA DE 18 A 65 AÑOS DE EDAD*

*PROYECTADA PARA EL AÑO 2011*

<b>PARROQUIAS URBANAS</b>	<b>TOTAL</b>	<b>MUESTRA</b>	<b>%</b>
<b>EL VALLE</b>	31.443	105	26,31
<b>EL SAGRARIO</b>	23.994	90	22,56
<b>SUCRE</b>	50.715	107	26,82
<b>SAN SEBASTIAN</b>	28.655	97	24,31
<b>TOTAL</b>	134.807	399	100,00

**Fuente:** Fórmula De La Proyección Población Futura

**Elaborado** por: El Autor

**GRÁFICO N° 1**

**Fuente:** Representación Gráfica del cuadro N° 4

**Elaborado** por: El Autor

# RESULTADOS

## f. RESULTADOS

### Encuesta Dirigida a La Muestra de la Población de la Ciudad de Loja de Comprendida Entre 18 a 65 Años de Edad.

#### Pregunta N° 1

➤ ¿Cuál es su edad?

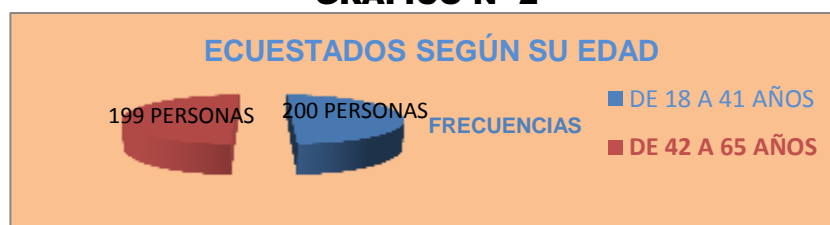
**CUADRO N° 5**

RANGO DE EDAD	ENCUESTADOS	PORCENTAJE DE ENCUESTADOS
DE 18 A 41 AÑOS	199	49,87 %
DE 42 A 65 AÑOS	200	50,13 %
TOTAL	399	100 %

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaborado por: El Autor

**GRÁFICO N° 2**



Fuente: Representación Gráfica del cuadro N° 5

Elaborado por: El Autor

#### Análisis e Interpretación

Atodas las personas encuestadas se le preguntó su edad para saber si pertenecen a la muestra de la parte de la población objeto de la presente investigación, lo cual permite tener información con mayor claridad, es así que los 399 encuestados están en el rango de 18 a 65 años de edad.

## Pregunta N° 2

¿Tiene licencia de conducir?

**CUADRO N° 6**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	258	64,66 %
NO	141	35,34 %
TOTAL	399	100 %

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaborado por: El Autor

**GRÁFICO N° 3**



Fuente: Representación Gráfica del cuadro N° 6

Elaborado por: El Autor

## Análisis e Interpretación

Del universo de 399 personas encuestadas, 258 que representan el 64,66 % de la muestra respondieron que “Si tienen licencia de conducir”, convirtiéndose ellos en el mercado potencial del total de la muestra, mientras que 141 personas o sea el 35,34 % respondieron que “No tienen licencia de conducir”, ellos quedan descartados como mercado potencial

### Pregunta N° 3

- Si tiene licencia y no sabe conducir para capacitarse preferiría hacerlo:

**CUADRO N° 7**

PREGUNTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) ¿Pagando por el servicio de instrucción?	100	38,76 %
b) ¿Con un familiar o amigo?	158	61,24%
<b>TOTAL</b>	<b>258</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaborado por: El Autor

**GRÁFICO N° 4**



Fuente: Representación Gráfica del cuadro N° 7

Elaborado por: El Autor

### Análisis e Interpretación

258 personas encuestadas dijeron “Que sí tienen licencia de conducir” las cuales representan el “Mercado Potencial”, de ellas 158 personas (61,24 %) respondieron que preferirían capacitarse con un familiar o amigo, mientras que las otras 100 restantes (38,76 %) dijeron que si se capacitarían pagando por el servicio de instrucción, convirtiéndose este último valoren la “Demanda Real”

#### Pregunta N° 4

- ¿Le gustaría matricularse en una nueva empresa independiente de las escuelas de conducción ya existentes que se dedique a capacitar personas que ya tengan licencia y no sepan conducir en Loja?

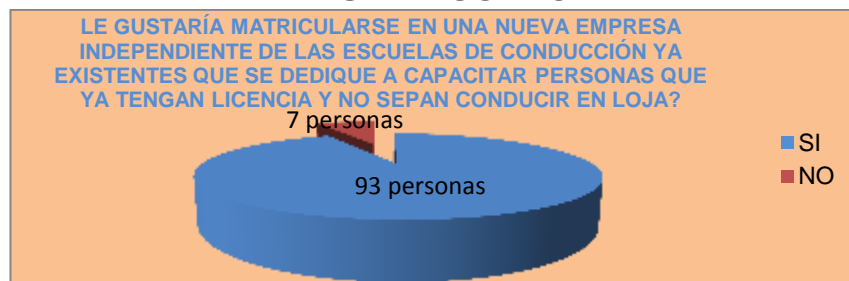
**CUADRO N° 8**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	93	93 %
NO	7	7 %
TOTAL	100	100 %

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaborado por: El Autor

**GRÁFICO N°5**



Fuente: Representación Gráfica del cuadro N° 8

Elaborado por: El Autor

#### Análisis e Interpretación

Al preguntar a quienes conforman la “Demanda Real” si les gustaría matricularse en una nueva empresa independiente de las escuelas de conducción ya existentes que se dedique a capacitar personas que ya tengan licencia y no sepan conducir en Loja; 93 personas (93 %) respondieron que



“Si” convirtiéndose estas personas en la “Demanda Efectiva” , mientras que dijeron “No” 7 personas (7%).

### Pregunta N° 5

- Marque una sola opción de preferencia para usted.

Si se matriculara en esta nueva empresa de conducción ¿Por cuál de las siguientes promociones usted se inclinaría?

**CUADRO N° 9**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Recibir gratis 2 horas extra más de clase	28	30,10 %
b) Durante el curso que Ud. reciba ser recogido y dejado en su domicilio sin ningún costo adicional	34	36,56 %
c) Recibir el 12% de descuento en precio del curso si usted trae un nuevo alumno a capacitarse.	20	21,51 %
d) Recibir un obsequio para su vehículo	11	11,83 %
<b>TOTAL</b>	<b>93</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaborado por: El Autor

**GRÁFICO N°6**



Fuente: Representación Gráfica del cuadro N° 9

Elaborado por: El Autor

### **Análisis e Interpretación**

Al total de 93 personas que resultaron ser la “Demanda Efectiva” se les encuestó aplicando preguntas referentes a los tipos de promociones que ofrecerá a los aprendices el “Centro de Capacitación Práctica para personas que Tienen Licencia y no saben Conducir en la ciudad de Loja” para lo cual se plantearon las alternativas presentadas en el cuadro N° 9, siendo de mayor preferencia para los futuros clientes de esta empresa el que “Durante el curso que Ud. reciba ser recogido y dejado en su domicilio sin ningún costo adicional”, en un número favorable de 34 personas que representan el 36,56 %, mientras que como segunda opción para promoción sería “Recibir gratis 2 horas extra más de clase”, ésta arrojó un favoritismo del 30,10 % o de 28 personas. La tercera opción para promoción con un porcentaje de 21,51% u 20 personas es el “Recibir el 12% de descuento en precio del curso si usted trae un nuevo alumno a capacitarse”; mientras que la de menor preferencia para la gente es “Recibir un obsequio para su vehículo” con un porcentaje de 11,83% u 11 personas.

### **Pregunta N° 6**

- ¿Por cuál de las formas que a continuación expongo sería la más eficiente para usted enterarse del servicio que brindaría esta empresa de enseñanza en conducción? Por favor marque solo una.

**CUADRO N° 10**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Medios de Comunicación	54	58,06 %
b) Hojas Volantes	17	18,28 %
c) Tarjetas	7	7,53 %
d) Por Recomendación de un Amigo	15	16,13 %
<b>TOTAL</b>	<b>93</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaborado por: El Autor

**GRÁFICO N° 7**

Fuente: Representación Gráfica del cuadro N° 10

Elaborado por: El Autor

## Análisis e Interpretación

A través de la encuesta realizada a 93 personas de la “Demanda Efectiva” se determinó que la forma más eficiente para hacer conocer la existencia de este centro de capacitación práctica en conducción para Loja para la ciudadanía son los medios de comunicación existentes en Loja, alcanzando estos un 58,06 % de preferencia por la población, el resto de datos se los muestra en el cuadro N° 10

### Pregunta N° 7

- Los siguientes medios de comunicación locales que a continuación expongo ¿cuál es el de mayor preferencia para usted al informarse todos los días en cada uno de ellos? Por favor marque solo uno en cada columna.

**CUADRO N° 10**

<i>RADIO</i>	<i>PERIÓDICO</i>	<i>TELEVISIÓN</i>
Planeta ( )	Diario la Hora ( )	Ecotel ( )
Super Láser ( )	Diario Centinela ( )	UV Televisión ( )
Poder ( )	Crónica de la Tarde ( )	TV Sur ( )
Colosal ( )		
Loja ( )		
Sociedad ( )		
Ecotel Radio ( )		
La Hechicera ( )		

## Pregunta 7 A

### CUADRO N° 11

RESPUESTAS DE RADIOS LOJANAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Planeta	6	6,45 %
Súper Láser	20	21,51 %
Poder	11	11,82 %
Colosal	6	6,45 %
Loja	11	11,83 %
Sociedad	15	16,14 %
Ecotel Radio	12	12,90 %
La Hechicera	12	12,90 %
<b>TOTAL</b>	<b>93</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaborado por: El Autor

### GRÁFICO N° 8



Fuente: Representación Gráfica del cuadro N° 11 referente a las radios

Elaborado por: El Autor

## Análisis e Interpretación

Entre todas las radiodifusoras locales de la ciudad de Loja, se determinó que la de mayor preferencia por la población encuestada es la radio Súper Láser 104,9 FM con un porcentaje del 21,51 % de favoritismo, la segunda de mayor preferencia es la radio Sociedad 99.1 FM con un porcentaje del 16,14 % de aceptación

### Pregunta 7 B

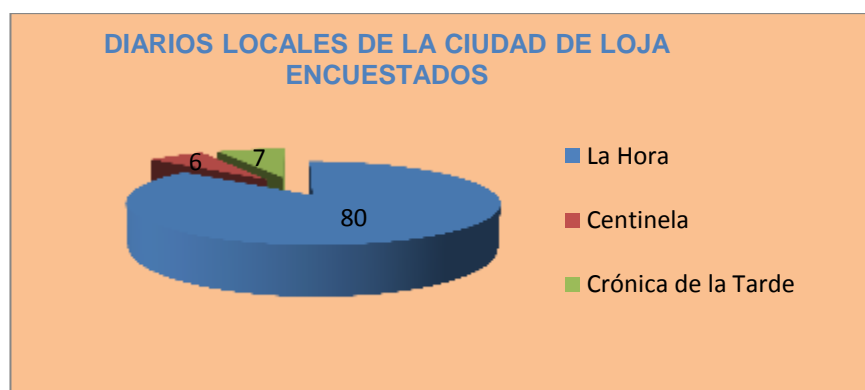
**CUADRO N° 12**

RESPUESTAS DE PERIÓDICOS LOJANOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
La Hora	80	86,02 %
Centinela	6	6,45 %
Crónica de la Tarde	7	7,53 %
<b>TOTAL</b>	<b>93</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Encuesta a Consumidores

**Elaborado por:** El Autor

**GRÁFICO N° 9**



**Fuente:** Representación Gráfica del cuadro N° 12

**Elaborado por:** El Autor

## Análisis e Interpretación

Entre todos los periódicos locales de la ciudad de Loja, se determinó que el de mayor preferencia por la población lojana encuestada es con gran superioridad de mayoría el Diario “La Hora” con un porcentaje del 86,02 % de favoritismo, el de menor preferencia es el Diario “Crónica de la Tarde” con un porcentaje del 7,53 % de aceptación

## Pregunta 7 C

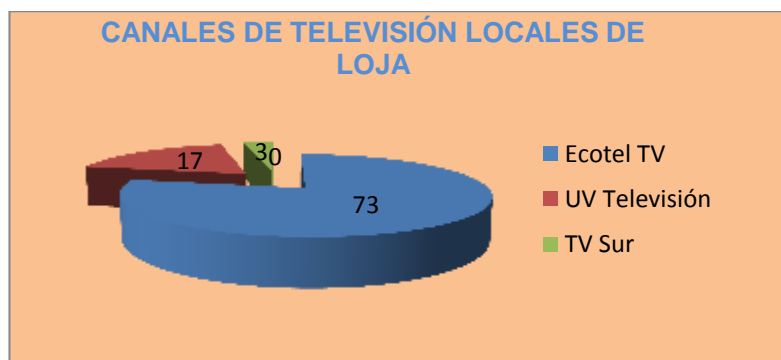
**CUADRO N° 13**

RESPUESTAS DE CANALES DE TELEVISIÓN LOJANOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ECOTEL	73	78,49 %
UV Televisión	17	18,28 %
TV SUR	3	3,23 %
TOTAL	93	100 %

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaborado por: El Autor

**GRÁFICO N° 10**



Fuente: Representación Gráfica del cuadro N° 13

Elaborado por: El Autor

## Análisis e Interpretación

De todos los canales de televisión locales de la ciudad de Loja, se determinó que el de mayor preferencia por la población lojana encuestada es “ECOTEL TV” con un porcentaje del 78,49 % de favoritismo, el de menor preferencia es “TV Sur” con un porcentaje del 3,23 % de aceptación

### Pregunta 8

- ¿A cuál de las siguientes parroquias urbanas pertenece usted?
- a) El Valle    b) El Sagrario    c) Sucre    d) San Sebastián

**CUADRO N° 14**

PARROQUIAS URBANAS LOJANAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
El Valle	22	23,65 %
El Sagrario	24	25,81 %
Sucre	22	23,66 %
San Sebastián	25	26,88 %
<b>TOTAL</b>	<b>93</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuesta a Consumidores

Elaborado por: El Autor

**GRÁFICO N° 11**



Fuente: Representación Gráfica del cuadro N° 14

Elaborado por: El Autor



### **Análisis e Interpretación**

Se consultó a los encuestados a qué parroquia de la ciudad de Loja pertenecen y supieron manifestar que el 23,65 % pertenecen al Valle, 25,81 % al Sagrario, el 23,66 % a la parroquia Sucre % y a San Sebastián el 26,88 % respectivamente.

# DISCUSIÓN

## **g. DISCUSIÓN**

### **MERCADO OBJETIVO**

#### **Segmentación Geográfica.**

Loja se encuentra localizada al sur del Ecuador, a 03°58'51" a 04°00'36" de Latitud Sur y 79°11'30" a 79°12'42" de Longitud Occidental a una altitud de 2100 m.s.n.m., el clima es templado con una temperatura promedio de 15.4C° y una humedad relativa media de 75.4% con máximos de diciembre a mayo y mínimos de junio a noviembre. Está emplazada en una pequeña hoya en cuyo interior nace y crece el Río Zamora, que en una ruptura de la cordillera se precipita hacia el Oriente, se caracteriza por tener una topografía irregular y rodeada de varias elevaciones, por lo que se ha desarrollado con una longitud aproximada de 12 Km. de largo por 4 Km. de ancho.

El estudio de mercado se lo realizará en la ciudad de Loja debido a que es en donde se asienta la mayor parte de la población económicamente activa con quien se piensa trabajar al crear el Centro de Capacitación antes mencionado.

#### **Demanda Potencial**

Se la calcula tomando el porcentaje de la población proyectada para el año de 2011 en donde responden favorablemente a la segunda pregunta de la encuesta ¿Tiene licencia de conducir? cuyo resultado dio 64,66 % y en base a eso se realiza una regla de tres en donde se relaciona como al 100% de la población a las 134.807 personas proyectadas para ese año, así.

## DEMANDA POTENCIAL

134.807 personas en el 2011 son el 100 %

X → 64,66 %

→ =87.166 personas es la "Demanda Potencial" para el año 2011

**CUADRO N° 16**

## DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA PARA EL RESTO AÑOS

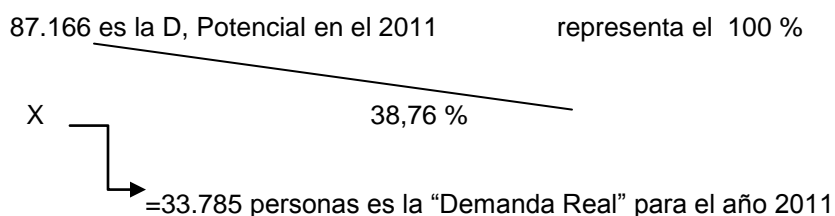
AÑOS	D. POTENCIAL(64,66%)	D. POTENCIAL PROYEC. TASA DE CREC. 2,65 %
2011	87.166	
2012		89.476
2013		91.847
2014		94.281
2015		96.779

**Fuente:** Cuadro N° 6  
**Elaborado Por:** El Autor

## Demanda Real

La Demanda Real de 38,76 % del primer año (Pregunta 3 de la encuesta) se la calcula en función de la “Demanda Potencial” (pregunta 2 de la encuesta) del año 2011 y en función de ello se realiza la siguiente regla de tres así:

### DEMANDA REAL



## CUADRO N° 17

### DEMANDA REAL PROYECTADA PARA EL RESTO DE AÑOS

AÑOS	D. REAL (38,76%)	D. REAL PROYECTADA
		TASA DE CREC. 2,65 %
2011	33.785	
2012		34.680
2013		35.599
2014		36.543
2015		37.511

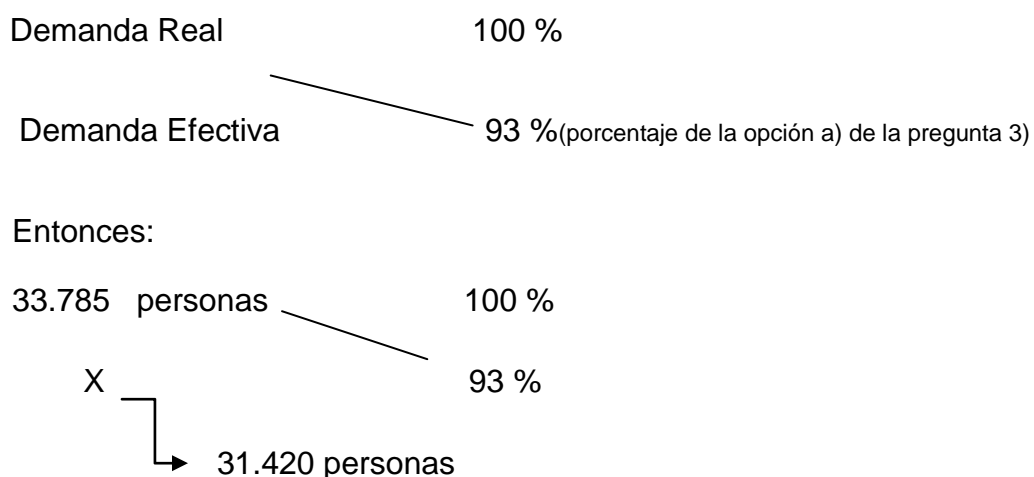
**Fuente:** Cuadro N° 7  
**Elaborado Por:** El Autor

## DEMANDA EFECTIVA

Para calcular la Demanda Efectiva se utilizará el resultado de la cuarta pregunta con el mismo procedimiento que se usó para calcular las demandas anteriores, para ello nos basaremos en sus los resultados en la encuesta tabulados en el cuadro número 8, así:

¿Le gustaría matricularse en una nueva empresa independiente de las escuelas de conducción ya existentes que se dedique a capacitar personas que ya tengan licencia y no sepan conducir en Loja?

Entonces calculando el porcentaje de quienes dijeron "SI", en función de la población real del año 2011 la cual es 33.785 personas, tenemos:



Por lo tanto según los cálculos realizados, a través de las reglas de tres y con la información de las demandas anteriores, la "Demanda Efectiva" para el año 2011 es de 31.420 personas

**CUADRO N° 18**

## DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA PARA EL RESTO DE AÑOS

AÑOS	D. EFECTIVA (93%)	D. EFECTIVA PROYECTADA TASA DE CREC. 2,65 %
2011	31.420	
2012		32.253
2013		33.107
2014		33.985
2015		34.885

Fuente: Cuadro N°8 y N°17

Elaborado por: El Autor

**ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA INSATISFECHA**

Existen cuatro escuelas de conductores no profesionales en la ciudad de Loja, entre ellas están, “ANETA”, “CONDUSPORT RODAR”, “CONDUCIR” Y “SPORTMANCAR”. A continuación se realizará el análisis de la oferta, demanda y demanda insatisfecha de cada una de estas empresas.

## OFERTA

### ➤ Escuela de Conducción “ANETA”

En ANETA, cada vehículo tiene un promedio de 6 alumnos diarios en toda la jornada laboral de 16 horas diarias a doble turno de instructores, lo cual multiplicándolo por los 5 vehículos de instrucción significa que diariamente enseñan a 30 alumnos por curso entre la semana laboral, mientras que los días sábados y domingos trabaja un vehículo impartiendo 2 horas de clase a cada alumno durante un total de 8 horas laborables resultando un número de inscritos de por cada curso impartido los fines de semana de 4 personas por auto siendo 4 el número de alumnos de fin de semana.

Las personas que reciben cada tres semanas clases de lunes a viernes son 30 x 1,33 cursos dados en un mes, da un total de 39 alumnos mensuales. Si sumamos las personas matriculadas por curso de conducción tanto entre semana como aquellos del fin de semana tendríamos un total de 43 personas (39 + 4). Este valor es el número mensual de alumnos de ANETA en la ciudad de Loja, entonces:

Ahora, el año calendario tiene 12 meses, por lo tanto:

En 1 mes del año	ANETA tiene 43 alumnos
En 12 meses del año calendario	X = 516 alumnos por año

Si se calcula el porcentaje de “Oferta” resulta lo siguiente:

- Oferta mensual de alumnos de lunes a viernes = 30 alumnos por 1,33 cursos por mes = 39 alumnos mensuales.



- Oferta mensual de alumnos de fin de semana: 4 cursos x 1 auto = 4 alumnos mensuales.
- En conclusión, “La Oferta” mensual de “ANETA” es de 43 alumnos todo esto se explica en la siguiente tabla:

### **CUADRO N° 19**

#### OFERTA MENSUAL DE “ANETA”

ALUMNOS	DEMANDA (alumnos con los 5 autos)
Alumnos de lunes a viernes	30
Alumnos del fin de semana	4
Total de Alumnos	34

**Fuente:** ANETA

**Elaborado por:** El Autor

### **CUADRO N° 20**

#### OFERTA MENSUAL DE ANETA EN PORCENTAJES

OFERTA MENSUAL TOTAL (Alumnos)	OFERTA MENSUAL TOTAL EN PORCENTAJE
34	26,98 %

**Fuente:** Cuadro N° 19

**Elaborado por:** El Autor

➤ **Escuela de Conducción “CONDUSPORT RODAR”**

En “CONDUSPORT RODAR”, cada vehículo tiene un promedio de 13 alumnos diarios lo cual indica que trabajan durante 13 horas de las 16 que pueden hacerlo, esto en doble turno de instructores.

Así mismo en cada clase existen 20 alumnos los cuales multiplicados por 13 horas alcanzan un total de 260 personas de lunes a viernes durante las tres semanas que dura el curso, mientras que los días sábados y domingos trabajan un promedio de 8 vehículos impartiendo 2 horas de clase a cada alumno durante un total de 8 horas laborables resultando un número de inscritos de por cada curso impartido los fines de semana de 8 personas por auto siendo el número de aprendices en los cursos de fin de semana el de 32 = (4 alumnos/auto diario x 8 autos)

Las personas que reciben el curso que dura tres semanas de lunes a viernes son  $260 * 1,33$  cursos dados en un mes, da un total de 345 alumnos mensuales.

Si sumamos las personas matriculadas por curso de conducción tanto entre semana como aquellos del fin de semana tendríamos un total de 377 personas (345 + 32). Este valor es el número mensual de alumnos de CONDUSPORT RODAR en la ciudad de Loja:

Ahora, el año calendario tiene 12 meses, entonces:

En 1 mes del año

RODAR tiene 377 alumnos

En 12 meses del año calendario

X = 4.524 alumnos.

Por lo tanto “CONDUSPORT RODAR” tiene 4.524 alumnos por año calendario

Si se calcula el porcentaje de “Oferta” resulta losiguiente:

- Oferta mensual de alumnos de lunes a viernes = 260 alumnos por 1,33 cursos por mes = 345 alumnos mensuales.
- Oferta mensual de alumnos de fin de semana: 4 cursos x 8 auto = 32 alumnos mensuales.

En conclusión, “La Oferta” mensual de “CONDUSPORT RODAR” es de 377 alumnos todo esto se explica en la siguiente tabla:

#### **CUADRO N° 21**

##### OFERTA MENSUAL DE CONDUSPORT “RODAR”

ALUMNOS	OFERTA  (alumnos con los 20 autos)
Alumnos de lunes a viernes	345,8
Alumnos del fin de semana	32
Total de Alumnos	377

**Fuente:** ConduSport RODAR

**Elaborado por:** El Autor

## CUADRO N° 22

### OFERTA MENSUAL EN PORCENTAJES DE CONDUSPORT “RODAR”

OFERTA MENSUAL TOTAL (Alumnos)	OFERTA MENSUAL TOTAL EN PORCENTAJE
377	74,65 %

Fuente: Cuadro N° 21

Elaborado por: El Autor

#### ➤ Escuela de Conducción “CONDUCIR”

En “CONDUCIR”, cada vehículo tiene un promedio de 11 alumnos durante un horario de trabajo de 16 horas diarias a doble turno de instructores, lo cual multiplicándolo por los 12 vehículos de instrucción significa que diariamente enseñan a 132 alumnos por curso entre la semana laboral, mientras que los días sábados y domingos trabaja 4 vehículos impartiendo 2 horas de clase a cada alumno por día durante un total de 8 horas laborables por día resultando un número de inscritos de por cada curso impartido los fines de semana de 4 personas por auto siendo el número de aprendices en los cursos de fin de semana el de 4 alumnos x 4 autos que laboran dan un total de 16 alumnos por fin de semana.

Las personas del curso entre semana son  $132 * 1,33$  cursos dados en un mes, da un total de 175 alumnos mensuales. Si sumamos las personas matriculadas por curso de conducción tanto entre semana como aquellos del fin de semana tendríamos un total de 191 personas ( $175 + 16$ ). Este valor es el número mensual de alumnos de “CONDUCIR” en la ciudad de Loja.

Ahora, el año calendario tiene 12 meses, entonces:

En 1 mes del año "CONDUCIR" tiene 191 alumnos  
 En 12 meses del año calendario  $X = 2.292$  alumnos por año

Por lo tanto "CONDUCIR" tiene 2.292 alumnos por año calendario

Si se calcula el porcentaje de "Oferta" resulta lo siguiente:

- Oferta de alumnos mensual de lunes a viernes = 132 aprendices por 1,33 cursos por mes = 175 alumnos mensuales.
- Oferta de alumnos mensual de fin de semana: 4 cursos x 4 autos = 16 alumnos mensuales.

En conclusión, "La Oferta" mensual de "CONDUCIR" es de 191 alumnos todo esto se explica en la siguiente tabla:

### CUADRO N° 23

#### OFERTA MENSUAL DE "CONDUCIR"

ALUMNO	OFERTA (alumnos con los 12 autos)
alumnos de lunes a viernes	175
alumnos del fin de semana	16
Total de alumnos	191

Fuente: CONDUCIR  
 Elaborado por: El Autor

**CUADRO N° 24**

## OFERTA MENSUAL EN PORCENTAJES DE “CONDUCIR”

OFERTA MENSUAL TOTAL (Alumnos)	OFERTA MENSUAL TOTAL EN PORCENTAJE
191	63,03 %

Fuente: Cuadro N° 23  
Elaborado por: El Autor

➤ **Escuela de Conducción “SPORTMAN CAR”**

En “SPORTMAN CAR”, cada vehículo tiene un promedio de 10 alumnos durante un horario de trabajo de 16 horas diarias a doble turno de instructores.

Multiplicando lo señalado anteriormente por los 6 vehículos de instrucción significa que diariamente enseñan a 60 alumnos por curso entre la semana laboral.

Así mismo los días sábados y domingos trabajan 3 vehículos impartiendo 2 horas de clase a cada alumno durante un total de 8 horas laborables resultando un número de inscritos de por cada curso impartido los fines de semana de 3 personas por auto siendo el número de aprendices en los cursos de fin de semana el de 3 alumnos x 4 autos que laboran dan un total de 12 alumnos mensuales en los fines de semana, entonces las personas del curso entre semana son  $60 * 1,33$  cursos dados en un mes, da un total de 79 alumnos mensuales.

Si sumamos las personas matriculadas por curso de conducción tanto entre semana como aquellos del fin de semana tendríamos un total de 91 personas (79 + 12). Este valor es el número mensual de alumnos de “SPORTMAN CAR” en la ciudad de Loja.

Ahora, el año calendario tiene 12 meses, entonces:

En 1 mes del año "SPORTMAN CAR" tiene 91 alumnos

En 12 meses del año calendario  $X = 1.092$  alumnos por año

Por lo tanto "SPORTMAN CAR" tiene 1.092 alumnos por año calendario.

Si se calcula el porcentaje de "Oferta" resulta lo siguiente:

- Oferta mensual de alumnos de lunes a viernes = 60 cursos por 1,33 cursos por mes = 79 aprendices mensuales.
- Oferta mensual de alumnos de fin de semana: 3 cursos x 4 autos = 12 aprendices mensuales.

En conclusión, "La Oferta" mensual de "SPORTMAN CAR" es de 91 alumnos todo esto se explica en la siguiente tabla:

### CUADRO N° 25

#### OFERTA MENSUAL DE "SPORTMANCAR"

EN CADA MES	OFERTA (alumnos con los 6 autos)
alumnos de lunes a viernes	79
alumnos del fin de semana	12
Total de alumnos	91

Fuente: SPORTMANCAR  
Elaborado por: El Autor

**CUADRO N° 26**

## OFERTA MENSUAL EN PORCENTAJES DE "SPORTMAN CAR"

DEMANDA MENSUAL TOTAL (Alumnos)	DEMANDA MENSUAL TOTAL EN PORCENTAJE
91	60,26 %

Fuente: Cuadro N° 25

Elaborado por: El Autor

**CUADRO N° 27**OFERTA MENSUAL Y ANUAL DE LAS CUATRO ESCUELAS DE CONDUCCIÓN  
DE LOJA

ESCUELAS DE CONDUCCIÓN	PORCENTAJES DE OFERTA	OFERTA DE ALUMNOS MENSUALES	OFERTA DE ALUMNOS POR AÑO
ANETA	26,98%	34	516
CONDUSPORT RODAR	74,65%	377	4.524
CONDUCIR	63,03%	191	2.292
SPORTMAN CAR	60,26%	91	1.092
		<b>TOTAL</b>	<b>8.424</b>

Fuente: Cuadros N° 20, 22, 24 y 26

Elaborado por: El Autor



## DEMANDA INSATISFECHA

Según la demanda Efectiva la población interesada en obtener un servicio de instrucción en la ciudad de Loja en el año 2011 es de 31.420 personas lo cual equivale al 23,31 % del total de la población de la ciudad de Loja de 18 a 65 años de edad, mientras que Los alumnos atendidos por las cuatro escuelas de conducción cubren el 6,25% dela población de la ciudad de Loja y el 26,81% de la Demanda Efectiva o sea 8.424 personas, por lo tanto la Demanda Insatisfecha será la diferencia entre la Demanda Efectiva de la Oferta así:

Demanda Insatisfecha = Demanda Efectiva - Oferta

Demanda Insatisfecha = 31.420 – 8.424

Demanda Insatisfecha = 22.996 personas en el año 2011

### CUADRO N° 28

#### DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	D. EFECTIVA TASA DE CREC. 2,65 %	OFERTA TASA DE CREC. 2,65 %	D. INSATISFECHA TASA DE CREC. 2,65 %
2011	31.420	8.424	22.996
2012	32.253	8.647	23.605
2013	33.107	8.876	24.231
2014	33.985	9.112	24.873
2015	34.885	9.353	25.532

**Fuente:** Cuadros N°19 y 28

**Elaborado por:** El Autor

## **PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

El Plan de Comercialización o “Marketing Mix” del presente proyecto tiene como finalidad que el servicio que se brinde esté al alcance de todos los clientes.

Este trabajo investigativo plantea la creación de un servicio de “Enseñanza y capacitación práctica en conducción a personas con licencia y que no sepan conducir vehículos de servicio particular” lo cual hace de él un proyecto de características especiales.

Para diseñar el “Plan de Comercialización del servicio que la presente investigación prestará es necesario analizar los factores de “PRODUCTO, PRECIO, PLAZA Y PROMOCIÓN”, para esto se utilizará parte de la información obtenida de la encuesta en algunas preguntas que proporcionan información referente a gustos, preferencias, precio del servicio, promociones, etc.

Se debe administrar correctamente el “Marketing Mix”, para ello se determinará primeramente la Misión, Visión de la empresa y con ello los Objetivos, Estrategias, Políticas de mercado funcionales basándose en lo que se desea alcanzar.

## **ESLOGAN DE LA EMPRESA**

En función del estudio de mercado realizado se considera que la razón social de la empresa debe identificar claramente el servicio que se brinda, en función de esto su nombre será:

“CONDUCE BIEN”

El “Eslogan” debe representar la solución fácil para los usuarios, el ideal que se desea conseguir con el servicio, la excelencia del mismo, por eso, el eslogan es:

“PORQUE TUS MANOS AL VOLANTE, SON PERFECTAS AL CONDUCIR”

El “Eslogan” transmite un sentimiento de motivación por perfeccionarse al cliente, de ser responsable al administrar un vehículo, de capacitarse bien y nunca tomar riesgos latentes.

Siempre el “Eslogan” estará presente en la publicidad que se realice de la empresa. Dentro del Plan de Comercialización se encuentra la etapa de introducción de este servicio en el mercado, para lo cual se plantea las siguientes estrategias:

#### **a) SERVICIO**

El servicio del centro de capacitación particular “CONDUCE BIEN” de clases de conducción prácticas en la ciudad de Loja para personas con licencia y que no sepan conducir vehículos livianos de servicio particular” está destinado a:

- El adiestramiento totalmente práctico en conducción para personas con licencia y que no sepan conducir vehículos livianos de servicio particular en la ciudad de Loja.
- Alumnos de las escuelas de conducción que no hayan sido debidamente capacitados.
- Personas que a pesar de ya saber conducir y tener su licencia, necesiten algunas horas de clases para reforzar sus conocimientos prácticos adquiridos.

- Satisfacer las necesidades de la población lojana en la falta de presencia de una empresa de este tipo que brinde este servicio en la ciudad de Loja.

El servicio de “Capacitación práctica” que brindará la empresa se puede expresar en función de las siguientes características:

- Es un servicio dotado de dos vehículos nuevos.
- Los vehículos están provistos de las debidas medidas de seguridad (freno y espejo para el instructor, seguro contra accidentes de tránsito, SOAT) las cuales garantizan tanto a la empresa como al cliente seguridad al brindar el servicio.
- Los instructores son personas debidamente capacitadas y muy pacientes al enseñar, lo que asegura que el cliente se vaya satisfecho.
- Se cuenta con instalaciones totalmente adecuadas, cómodas que brinden un buen ambiente y una excelente imagen hacia el cliente que ingrese a ellas.
- El personal administrativo es de nivel profesional y capacitado para atender las necesidades tanto de la empresa como del cliente.
- Las personas que requieren el servicio son habitantes de la ciudad de Loja que ya tienen licencia de conducir, pero no saben hacerlo bien.
- Los cursos son impartidos durante todo el día y algunas horas de la noche, fines de semana, para poder cubrir las necesidades del cliente de acuerdo a sus horas libres para poder contratar el servicio.
- Las horas de clase no son recuperables si el alumno falta a ellas sin la debida justificación, debido a que esto altera el cronograma laboral establecido.

- Cuando el cliente requiere los servicios del centro de capacitación “Conduce Bien”, se firma un contrato entre ambas partes para asegurar la compra y venta del servicio.
- Se brinda facilidad de pago ya sea en efectivo o en cheques, en donde se cancela en secretaría el cincuenta por ciento del costo del servicio al inicio del mismo y la otra parte del costo la mitad del curso.
- Al inicio, intermediamente y al final del curso se realiza una entrevista por parte de la Secretaria al instructor para evaluar si el servicio prestado por los instructores es eficiente, caso de no serlo se tomará las medidas correctivas pertinentes a través de la Gerencia.
- Una característica fundamental del servicio es la puntualidad al iniciar y terminar la clase con los clientes en cada hora de trabajo.
- Las clases de conducción tienen una duración de 55 minutos por hora impartida.
- El intervalo de tiempo para inicial la clase entre un alumno y otro siguiente a él es de es de 10 minutos.
- En caso de haber horas disponibles, se brinda al cliente el servicio de impartir dos horas seguidas de clases.
- Se recoge a los alumnos en la oficina de “CONDUCE BIEN” para impartirles las clases de conducción.
- En caso de estar cerrada la oficina por ser horas de la parte administrativa no laborables se recoge al cliente en su domicilio.
- Para constancia de que el cliente recibe el servicio, el alumno firma un registro de cada hora que le ha sido impartida por el instructor.

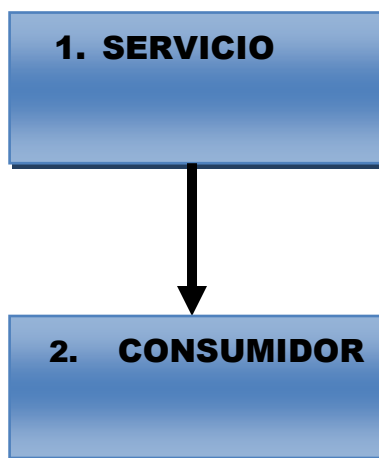
## **b) PRECIOS**

Se considera directamente como competencia a las cuatro escuelas de conducción lojanas.

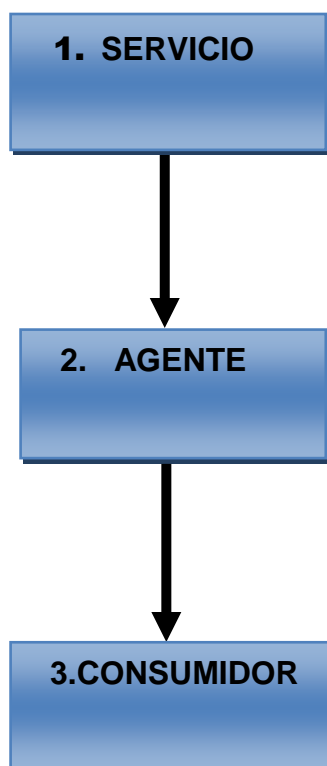
Para fijar los precios se debe tomar en cuenta que no se puede superar los valores de la competencia por razones de que “CONDUCE BIEN” brinda el servicio solo de capacitación práctica, no se extiende certificados y principalmente porque se está iniciando en el mercado para brindar este servicio, además el precio se determina tomando en cuenta los costos y la utilidad que se desea alcanzar; en función de todo esto se ha fijado un precio de 132,66 dólares por curso de tres semanas de clases de capacitación práctica en conducción y se mantendrá ese precio durante el primer año de brindar éste servicio, con lo cual se busca captar clientela y ser accesible al consumidor del servicio.

## **c) CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

Si hablamos específicamente de los “Canales de Comercialización” utilizados por las escuelas de conducción de la ciudad de Loja y en vista de que el producto terminado se trata de un servicio, éste es entregado desde las organizaciones dedicadas a esta actividad directamente al consumidor lo cual gráficamente se podría representar de la siguiente manera:

**GRÁFICO N° 12**CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS ESCUELASDE CONDUCCIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA”

Sin embargo, enfocándose a la nueva empresa que se piensa crear, se deberá aplicar otro canal de distribución en donde el “Centro de capacitación particular de clases de conducción prácticas en la ciudad de Loja para personas con licencia y que no sepan conducir vehículos livianos de servicio particular” pueda ofertar su servicio de mayor calidad y a menor precio por medio de “Estrategias de Mercadeo” en donde exista vendedores indirectos como son la publicidad ya sea ésta radial, televisiva, escrita (periódicos, revistas, hojas volantes) y principalmente por recomendación de ex alumnos que recibieron el servicio de capacitación hacia otras personas amigas, conocidas y familiares que piensen en matricularse en el curso, por tanto podría considerar a todo esto antes mencionado como un “Agente” que llegará al consumidor final para vender el servicio, lo cual me lleva a graficar otro canal de distribución con el que la empresa trabaja así:

**GRÁFICO N° 13****CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DEL CENTRO DE CAPACITACIÓN EN CONDUCCIÓN PARA PERSONAS CON LICENCIA Y NO SABEN CONDUCIR”**

Así esta nueva empresa tendrá la oportunidad de hacerse conocer y ofertar al consumidor el servicio que se está brindando a aquellas personas que hayan pasado por un curso en una escuela de conducción con el objetivo de obtener sus licencia de conducir y no hayan sido bien capacitados, asumiendo este reto el nuevo centro de capacitación en conducción para personas con licencia y no sepan conducir en Loja.



#### **d) PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

De acuerdo a las encuestas realizadas se determinó que la población lojana de interés de la empresa prefiere en mayor cantidad recibir información a través del servicio de enseñanza en conducción a través de los medios de comunicación.

Luego al investigar los medios de comunicación que son de mayor agrado de la gente se determinó que en la radio está bastante distribuida la preferencia, mientras que en los diarios se marca notablemente una gran tendencia hacia el Diario “La Hora”; en lo referente a la televisión la gran mayoría usa “ECOTEL TV”.

Dentro de todos estos medios de comunicación, el de menor costo es el periódico, por tanto se utilizará al Diario “La Hora” como medio de publicidad principal en su página de “Clasificados” usando propaganda de doble espacio en una cantidad de 20 días al mes a excepción de los fines de semana.

Paralelamente se usarán hojas volantes y tarjetas que serán repartidas a la población en eventos públicos, oficinas de tránsito de Loja y a los clientes de “CONDUCE BIEN”.

Entre las promociones que se piensa utilizar están:

- Recoger al alumno en su domicilio siempre y cuando él haya cancelado de contado la totalidad del curso de capacitación en conducción al inscribirse en él.
- Obsequiarle al alumno una hora más de clase si él trae al centro de capacitación un nuevo alumno a matricularse.

## ESTUDIO TÉCNICO

### TAMAÑO DEL PROYECTO

El presente proyecto está basado en abarcar el área geográfica para el que fue creado brindando un servicio a la población lojana de esa zona tomando en cuenta para ello la demanda insatisfecha que en ella existe y toda la inversión que se debe realizar en recursos materiales y humanos para la aplicación del mismo.

Los habitantes de la ciudad de Loja entre 18 a 65 años de edad proyectados para el 2011 sonen número de 134.807 que representan el 100 % de la población tomando de allí una muestra de 399 personas, de los cuales existe:

- una demanda potencial de 87.166 habitantes o sea un 64,66 % con respecto a la población.
- Lademanda Real es del 38,76 % o sea 33.785 personas con respecto de laDemanda Potencial.
- Una demanda Efectiva de 31.420 personas o sea el 93 % con respecto de la Demanda Real.

Todos estos datos antes mencionados son el resultado de análisis de la información que arrojó parte del estudio de mercado, lo cual permite tener una idea de la capacidad del servicio y la amplitud que brindará este proyecto de inversión a la población lojana.

## CAPACIDAD INSTALADA

Aquí se hace referencia al número alumnos que se atenderá por año de acuerdo al número de vehículos con los que inicie y la empresa para el presente proyecto. En vista de ello se planteará la capacidad instalada para el primer año de trabajo en función de la Demanda Insatisfecha, haciendo el siguiente análisis previo así:

Cada curso de lunes a viernes tiene una duración de 3 semanas a excepción de los fines de semana en donde las clases duran 4 semanas. Si se piensa laborar en un auto 16 horas y en el otro vehículo 8 horas con tres instructores significa que se puede capacitar por cada tres semanas a 24 alumnos por curso y los fines de semana también a 24 alumnos y si cada curso de lunes a viernes dura 3 semanas, entonces en un mes los alumnos son:

3 semanas / tiene 24 alumnos  
 4 semanas /  
 $X = 32$  alumnos mensuales.

Entonces se capacitan en el mes (clases de lunes a viernes) a 32 alumnos y en los fines de semana de cada mes se logra enseñar entre los dos autos a 24 alumnos, mensuales, entonces si se suma tendría 56 alumnos por mes.

Ahora, el año calendario tiene 12 meses, entonces:

En 1 mes del año / el centro de capacitación enseña a 56 alumnos.  
 En 12 meses del año calendario /  $X = 672$  alumnos capacitados por año.

**CUADRO N° 29****CAPACIDAD INSTALADA DE INSTRUCCIÓN ANUAL DE APRENDICES**

<b>D. INSATISFECHA (primer año)</b>	<b>PORCENTAJE DE ALUMNOS POR AÑO (CON DOS AUTOS) CON RESPECTO DE LA DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>ALUMNOS POR AÑO (CON DOS AUTOS)</b>
22.996	2,92%	672
<b>TOTAL DE CAP. INSTALADA</b>	2,92%	672

Fuente: Cuadro N° 28

Elaboración: El Autor

En la tabla anterior se puede observar que durante todo el año con el 100 % de Capacidad Instalada, se capacitará a 672 aprendices en los dos vehículos de instrucción en el año 2011.

**CAPACIDAD UTILIZADA**

Es la cantidad de aprendices a quienes se piensa capacitar tomando en cuenta la Capacidad instalada de la empresa de capacitación en conducción. Según el análisis previo que se hizo en la "Capacidad Instalada" se obtuvo un total de 672 alumna quienes se adiestrará en los 12 meses del año con dos vehículos y tres instructores en un año. Así mismo se toma en consideración que cada empresa que se inicia en cualquier tipo de negocio, trabaja siempre menos del 100% de su "Capacidad Instalada" debido a ciertos factores como: introducción del servicio o producto en el mercado, selección de la mano de obra, materiales a utilizarse, publicidad, etc., es por eso que en el presente proyecto, para el primer año de vida útil se utilizará el

69,79% para el segundo el 77,52% y desde el tercero hasta el quinto año según muestra el cuadro N° 30.

### CUADRO N°30

#### CAPACIDAD UTILIZADA PARA CINCO AÑOS

AÑOS	CAP. INSTALADA	CAP. UTILIZADA %	CAP. UTILIZADA
2011	672	69,79	469
2012	672	77,52	521
2013	672	78,13	525
2014	672	78,27	526
2015	672	79,16	532

Fuente: Cuadro N° 29

Elaboración: El Autor

El porcentaje se lo calcula en función también del número de alumnos de la capacidad instalada relacionándolo con la capacidad utilizada, así:

$$\frac{469}{672} = 100\% \quad X = 69,79\% \text{ y así mismo con el resto de años.}$$

### LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

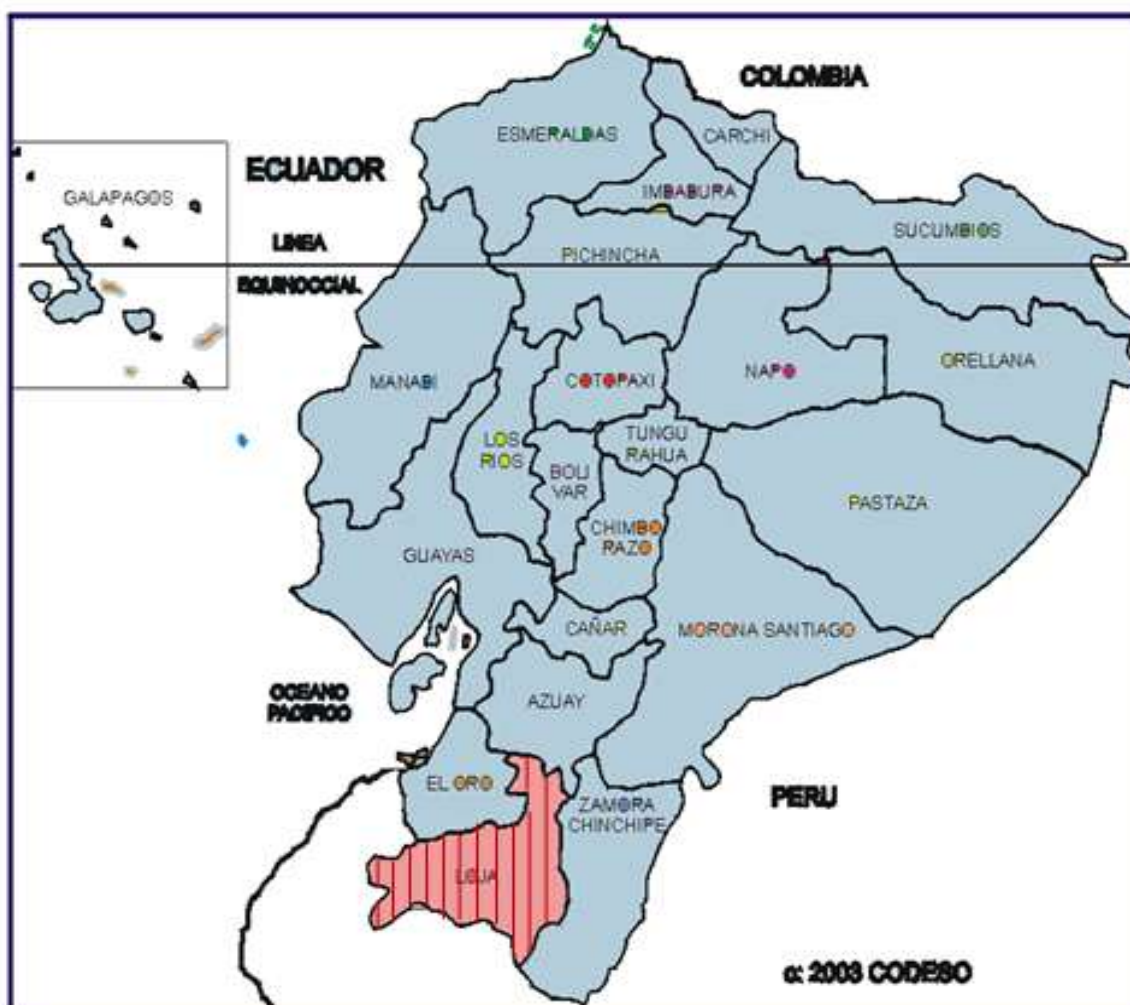
Esta se realizará en función de la los intereses económicos y propios de la empresa y de del mercado local. La localización deberá ser funcional tanto para las actividades administrativas como para el servicio que se piensa prestar a los clientes.

## MACRO LOCALIZACIÓN

Es en donde se ubicará esta nueva empresa lojana en el mercado local con respecto al mercado regional, nacional o internacional que la rodea. Las instalaciones y funciones de esta empresa serán en la ciudad de Loja capital de la provincia del mismo nombre.

### GRÁFICON° 14

MACRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO



## MICRO LOCALIZACIÓN.

Se la realizará por medio de planos urbanísticos del Municipio de Loja en donde de pueda especificar la ubicación exacta de la empresa con los nombres de las calles en donde esté ubicada la misma.

### GRÁFICON° 15

#### UBICACIÓN DE "CONDUCE BIEN"



## FACTORES DE LOCALIZACIÓN

Estos factores son que definen la localización del proyecto y que permitirán que este sea funcional y eficiente en su servicio al cliente.

**a) Mano de Obra.-** Se requiere personal en la parte operativa que tenga experiencia en la instrucción en conducción pero, sobre todo el deseo de trabajar cumpliendo las necesidades de los clientes, pues en este trabajo se necesita mucha educación, paciencia y tolerancia ante los errores. Para ello se realizará un reclutamiento muy selectivo del personal en instrucción. Loja es una ciudad abundante en choferes por lo cual si existe un amplio grupo de aspirantes de donde seleccionar.

Para la parte administrativa existen muchas personas deseosas de trabajar en la ciudad por lo cual no habrá problema en encontrar personal apropiado para esas funciones. Además la empresa se encontrará en un lugar cerca del centro de la ciudad por lo que se le facilitará el acceso a sus labores a todos los empleados.

**b) Energía Eléctrica.-** No representa un inconveniente mayor para nuestra empresa porque el lugar en donde se la piensa ubicar no sufre de apagones por estar en una zona céntrica y urbana.

**c) Agua.-** El líquido vital es necesario para el correcto desempeño de las funciones tanto de los empleados, clientes y para el aseo y limpieza de los vehículos de instrucción como de las instalaciones de la empresa. En el sector no existen



problemas de cortes de agua por estar cerca de la antigua planta de agua potable de Loja.

- d) Instalaciones.-** Es difícil encontrar un local que sea 100% funcional, pero debido a que la empresa es pequeña simplemente se buscará una oficina con un precio no superior a los \$300, no demasiado amplia pero que se la pueda dividir en tres secciones: sala de espera, Secretaría y Gerencia. Si no tiene garaje es posible alquilarlo a este en otro lugar sin afectar la funcionalidad de la empresa.
- e) Línea Telefónica.-** Es de vital importancia para la funcionalidad de la empresa, por eso se realizará la adquisición de una línea telefónica convencional propia y además de dos celulares de las dos operadoras más importantes del país (CLARO y MOVISTAR) para que los potenciales clientes tengan acceso a la información del servicio brindado por la organización.
- f) Vías de Acceso.-** El sector seleccionado cuenta con buenas calles, asfaltadas y de fácil acceso tanto para los clientes como para los vehículos de trabajo, sin congestión vehicular.
- g) Transporte.-** En el sector existe el transporte urbano que asiste a los pasajeros cada 5 minutos y que pasa justo por el lugar, además Loja cuenta abundante servicio de Taxis, lo cual permite llegar allí con rapidez y en corto tiempo.

## **INGENIERÍA DEL PROYECTO**

Es la etapa en donde se debe detallar los procesos que serán utilizados para poder brindar el servicio, la tecnología y materia prima directa que serán usadas, el diseño de la planta o instalaciones y su distribución con sus respectivos equipos, mano de obra, insumos, etc.

### **DISEÑO DEL SERVICIO**

#### **a) Equipos y Materiales**

- Automóviles nuevos de instrucción
- Sistema de freno para el instructor
- Espejo retrovisor para el instructor
- Calles de la ciudad de Loja
- Documentos digitales sobre tránsito y mecánica automotriz

### **MATERIA PRIMA**

- Gasolina super y extra

### **PROCESO DE LA PRODUCCIÓN DEL SERVICIO**

**Objetivo.-** brindar a los clientes un servicio de calidad en la capacitación práctica en conducción de vehículos livianos de servicio particular en la ciudad de Loja en 15 horas como tiempo promedio de clases de conducción.

**CRITERIO DE OPERACIÓN DEL PROCESO DE DEL SERVICIO**

1. Socialización del cliente con su instructor.
2. Explicación sobre el uso de todos los controles y luces del vehículo.
3. Práctica del encendido del vehículo.
4. Práctica de hacer partir y parar el vehículo.
5. Ejercicio usando los cambios con el auto apagado.
6. Uso de los cambios con el auto y en movimiento.
7. Giros en esquinas de poco tránsito.
8. Partir con el auto en pendientes de poca inclinación.
9. Conducción del vehículo por zonas de poco tránsito.
10. Conducción en zonas de más tránsito.
11. Giros en puentes y calles de Una y Doble vía.
12. Circulación del tránsito en redondeles, virajes en “U” y en “L”.
13. Ascenso y descenso de pendientes peligrosas.
14. Conducción por el casco céntrico de la ciudad.
15. Conducción en reversa.
16. Parqueo frontal en espacios medianos.
17. Parqueo frontal en espacios pequeños.
18. Parqueo en reversa en espacios muy pequeños.
19. Cambio de neumático y mantenimiento automotriz.

## DESCRIPCIÓN INDIVIDUAL DEL PROCESO

1. **Socialización del cliente con su instructor.-** El instructor y el alumno(a) se presentan, tratando de generar un ambiente de confianza, amistad y respeto. También pregunta al aprendiz sus conocimientos respecto a conducir un vehículo y si ya antes lo ha hecho.

**GRÁFICON° 16**



2. **Explicación sobre el uso de todos los controles y luces del vehículo.-** Se familiariza al alumno con el vehículo haciéndole conocer las funciones de los principales instrumentos y controles del vehículo.

**GRÁFICON° 17**

- 3. Práctica del encendido del vehículo.-** El alumno aprende a encender y a apagar el vehículo, lo hace repetidas veces, para eso se explica cuales son los pedales, sus funciones, la posición de la palanca de cambios para encender el auto y cómo se debe girar la llave.

**GRÁFICON° 18**

- 4. Práctica de hacer partir y parar el vehículo.-** El instructor hace una demostración muy explícita de cómo presionar el acelerador, levantar el

embrague y el uso del freno para evitar fracasos al partir y sacudones al frenar.

Ésta práctica se la realiza en áreas de poco tránsito.

### **GRÁFICON° 19**



- 5. Ejercicio usando los cambios con el auto apagado.-** Se enseña al aprendiz con el vehículo apagado a mover correctamente la palanca de transmisión, explicando la fuerza y velocidad de cada cambio, luego se practica el uso de los pedales combinándolos con los movimientos de la palanca, después se hace una simulación de que el auto está en movimiento para que el alumno experimente como va a ser la conducción real.

### **GRÁFICON° 20**



- 6. Uso de los cambios con el auto en movimiento.-** Se realiza la práctica de colocar los cambios repetidamente ya con el vehículo encendido y en movimiento, en esta parte se debe ayudar un poco al alumno con el volante porque aún no coordina bien el dominio de todas las funciones del vehículo, todo esto debe ser en un sector de poco tránsito.

**GRÁFICON° 21**



- 7. Giros en esquinas de poco tránsito.-** El instructor hace practicar al aprendiz en un área despejada cómo girar en esquinas secundarias, principales, enseña a respetar el disco "Pare", semáforos y la zona de cruce peatonal.

**GRÁFICON° 22**



- 8. Partir con el auto en pendientes de poca inclinación.**-Previo a una explicación de cómo manejar los pedales para evitar que el auto se ruede hacia atrás, se aplica una práctica con el alumno, esta se la realiza varias veces seguidas y escogiendo un área despejada y con una pendiente de poca inclinación.

**GRÁFICON° 23**



- 9. Conducción del vehículo por zonas de poco tránsito.**- Desde ésta etapa se obliga al alumno a utilizar direccionales, conservar perfectamente su carril, debe aplicar todos los conocimientos adquiridos en las clases anteriores pero, sobretodo adquirir un poco de confianza con la máquina.

**GRÁFICO N° 24**





**10. Conducción en zonas de más tránsito.**-El aprendiz empieza a conducir a baja velocidad en avenidas de mayor cantidad de tránsito en donde no existen redondeles, solo lugares en donde hayan semáforos, esquinas secundarias para realizar virajes. Debe usar siempre todas las señales luminosas del vehículo mientras circula y orillarse apropiadamente cuando tenga que hacerlo con la guía del instructor.

**GRÁFICON° 25**



**11. Giros en puentes y calles de una y doble vía.**- Con la guía del instructor, el aprendiz debe cruzar girar correctamente a los puentes y calles unidireccionales y de doble vía escogiendo y manteniendo el carril de acuerdo a la dirección que vaya a tomar para circular.

**GRÁFICON° 26**



**12. Circulación del tránsito en redondeles, virajes en u y en l.-** El instructor explica el sistema de circulación en un redondel, luego realiza una demostración para después hacer que el alumno practique repetidas veces el ingreso, circulación y salida de muchos redondeles en las diversas avenidas lojanas. Previa explicación y demostración por parte del instructor, el aprendiz realiza repetidas veces el giro en U y en L a parterres.

**GRÁFICON° 27**



**13. Ascenso y descenso de pendientes peligrosas.-** en ésta práctica se hace al aprendiz desarrollar la habilidad de hacer cambios de marcha tanto en subida como en bajada desarrollando en ellos destreza, rapidez en lo movimientos de la palanca y pedales, también deben aplicar el uso del freno de máquina al descender las pendientes y finalmente perder el miedo al conducir sobre este tipo de terreno.

**GRÁFICON° 28**

**14. Conducción por el casco céntrico de la ciudad.-** La práctica de conducción ya se ha desarrollado un poco más, por eso ya es apropiado ingresar al centro, aquí se ejercita constantemente virajes en las esquinas tanto principales como secundarias permitiendo esto ganar al aprendiz mayor destreza y precisión en el volante.

**GRÁFICON° 29**

**15. Conducción en reversa.-** Primeramente se da una explicación de a dónde se debe orientar el volante al conducir en reversa. En ésta práctica se ejercita el dominio del vehículo en reversa a través de ejercicios de guiar en línea recta el automóvil, luego hacer movimientos en zigzag y virajes guiando el automóvil hacia atrás. Ésta clase se imparte en un área libre de tránsito.

**GRÁFICON° 30**



**16. Parqueo frontal en espacios medianos.-** Los ejercicios de parqueo frontal deben ser de fácil a difícil, es decir primero se practica en espacios medianos, aplicando también en los movimientos la reversa.

**GRÁFICO N° 31**



**17. Parqueo frontal en espacios pequeños.-** Se ejercita el parqueo frontal ya en espacios más reducidos entre dos vehículos. También se aplica la reversa en ésta práctica para enseñar al aprendiz que el auto que paralelo con respecto de la vereda y a una distancia entre 20 y 30 cm.

**GRÁFICO N° 32**



**18. Parqueo en reversa en espacios muy pequeños.-** Se enseña al aprendiz como se debe parquear el vehículo de reversa en un espacio pequeño entre dos vehículos paso a paso y detalladamente. La práctica debe ser repetitiva hasta que adquiera destreza.

**GRÁFICO N° 33**



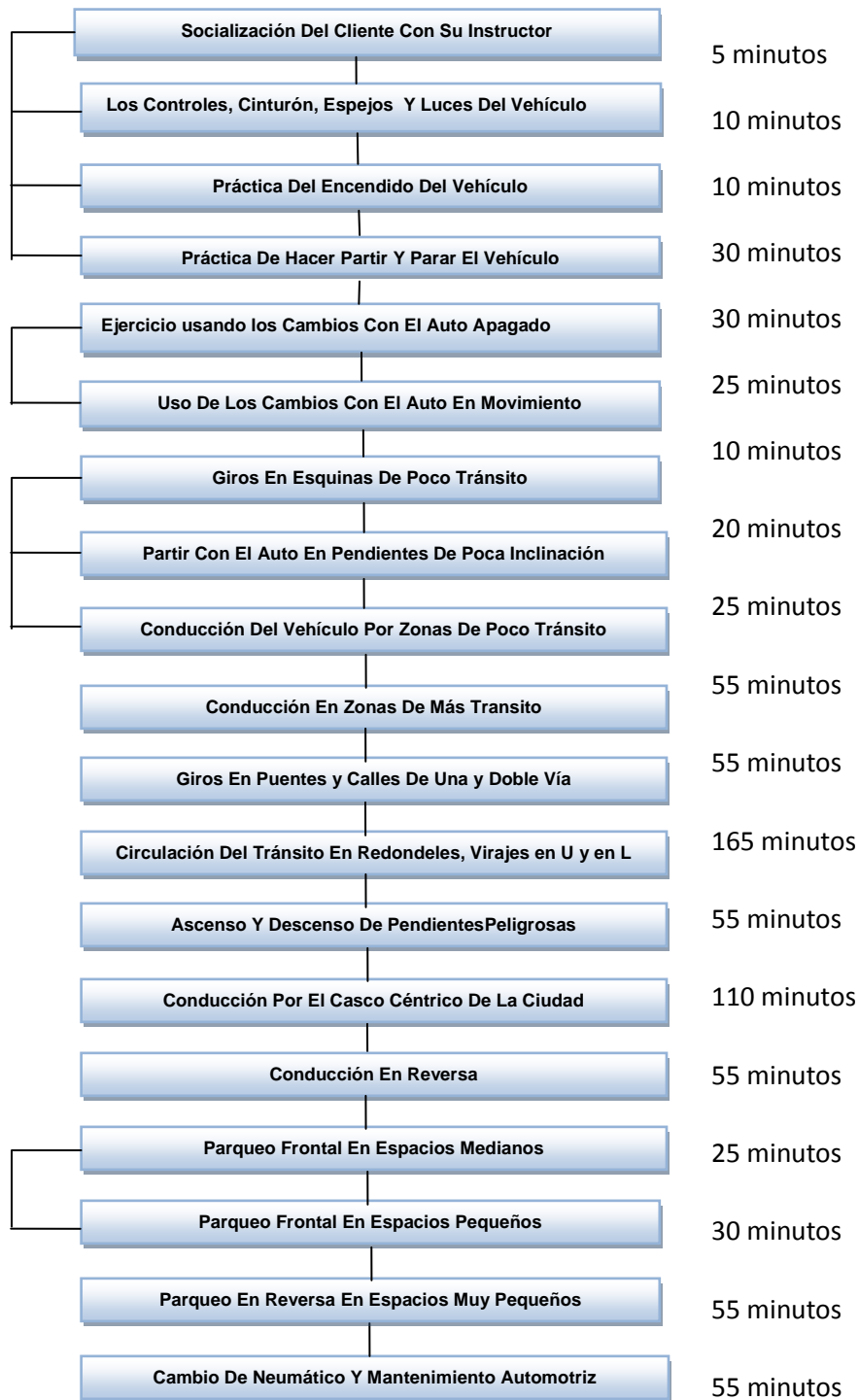
**19.Cambio de neumático y mantenimiento automotriz.-** Se procede en presencia de los aprendices a explicar la forma de cambiar un neumático, la cantidad de aire que este debe tener; luego se levanta el capó del motor y se nombra detenidamente las partes mecánicas y eléctricas que lo conforman indicando en cada una el debido mantenimiento que se le debe dar.

**GRÁFICO N° 34**



## GRÁFICO N° 35

### FLUJO GRAMA DE PROCESOS DE CAPACITACIÓN PRÁCTICA EN CONDUCCIÓN



FUENTE: Observación Directa  
ELABORACIÓN: El autor

**TOTAL: 825 MINUTOS = 15 HORAS DE 55 MINUTOS**

## DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO

### GRÁFICO N° 36

FASES	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	OPERACIÓN Y TRANSPORTE	ESPERA	TRANSPORTE	ALMACENAMIENTO	FUNCIONARIOS	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	TIEMPO EN MINUTOS
1	○	■						Socialización Del Cliente Con Su Instructor	5
2	○				➡			Los Controles, Cinturón, Espejos Y Luces Del Vehículo	10
3	○				➡			Práctica Del Encendido Del Vehículo	10
4	○				➡			Práctica De Hacer Partir Y Parar El Vehículo	30
5	○				➡			Ejercicio usando los Cambios Con El Auto Apagado	30
6	○				➡			Uso De Los Cambios Con El Auto En Movimiento	25
7	○				➡			Giros En Esquinas De Poco Tránsito	10
8	○				➡			Partir Con El Auto En Pendientes De Poca Inclinación	20
9	○				➡			Conducción Del Vehículo Por Zonas De Poco Tránsito	25
10	○				➡			Conducción En Zonas De Más Tránsito	55
11	○				➡			Giros En Puentes Y Calles De Una Y Doble Vía	55
12	○				➡			Circulación Del Tránsito En Redondel, Virajes en U y en L	165
13	○				➡			Ascenso Y Descenso De Pendientes Peligrosas	55
14	○				➡			Conducción Por El Casco Céntrico De La Ciudad	110
15	○				➡			Conducción En Reversa	55
16	○				➡			Parqueo Frontal En Espacios Medianos	25
17	○				➡			Parqueo Frontal En Espacios Pequeños	30
18	○				➡			Parqueo En Reversa En Espacios Muy Pequeños	55
19	○				➡			Cambio De Neumático Y Mantenimiento Automotriz	55

ELABORACIÓN: El autor

FUENTE: Observación Directa



## RESUMEN DE TIEMPOS

**GRÁFICO N° 37**

## RESUMEN DE TIEMPOS EN EL PROCESO DEL SERVICIO

N°	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	TIEMPO A UTILIZAR EN MINUTOS
1	<b>Socialización Del Cliente Con Su Instructor</b>	5 min.
2	<b>Los Controles, Cinturón, Espejos Y Luces Del Vehículo</b>	10 min.
3	<b>Práctica Del Encendido Del Vehículo</b>	10 min.
4	<b>Práctica De Hacer Partir Y Parar El Vehículo</b>	30 min.
5	<b>Ejercicio usando los Cambios Con El Auto Apagado</b>	30 min.
6	<b>Uso De Los Cambios Con El Auto En Movimiento</b>	25 min.
7	<b>Giros En Esquinas De Poco Tránsito</b>	10 min.
8	<b>Partir Con El Auto En Pendientes De Poca Inclinación</b>	20 min.
9	<b>Conducción Del Vehículo Por Zonas De Poco Tránsito</b>	25 min.
10	<b>Conducción En Zonas De Más Transito</b>	55 min.
11	<b>Giros En Puentes y Calles de Una y Doble Vía</b>	55 min.
12	<b>Circulación Del Tránsito En Redondel, Virajes en U y en L</b>	165 min.
13	<b>Ascenso Y Descenso De Pendientes Peligrosas</b>	55 min.
14	<b>Conducción Por El Casco Céntrico De La Ciudad</b>	110 min.
15	<b>Conducción En Reversa</b>	55 min.
16	<b>Parqueo Frontal En Espacios Medianos</b>	25 min.
17	<b>Parqueo Frontal En Espacios Pequeños</b>	30 min.
18	<b>Parqueo En Reversa En Espacios Muy Pequeños</b>	55 min.
19	<b>Cambio De Neumático Y Mantenimiento Automotriz</b>	55 min.
	<b>TOTAL DE TIEMPOS</b>	<b>15 horas</b>

ELABORACIÓN: El autor

FUENTE: Observación Directa

## COMPONENTE TECNOLÓGICO

Para la ejecución del presente proyecto, es necesario implementarlo con un componente tecnológico automotriz que permita brindar un servicio de calidad, de fácil dominio de los aprendices y que aporte con un consumo racional de combustible para no incrementar los costos de producción. Para ello se ha escogido como vehículo ideal el automóvil Chevrolet Spark color plata motor de mil centímetros cúbicos y año dos mil diez o dos mil once. Estos vehículos deberán ser semi nuevos pero con un recorrido no mayor a quince mil kilómetros y en perfecto estado mecánico y físico. Este auto abaratará la inversión por su precio en el mercado y además se presta para la capacitación práctica por su tamaño, marca, repuestos de bajo costo, durabilidad y sobre todo por su facilidad para conducir. Los vehículos deberán ser matriculados y asegurados a favor del gerente propietario de “CONDUCE BIEN”

### GRÁFICO N° 38



ELABORACIÓN: El autor  
FUENTE: MIRASOL Loja

## **DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**

Cuando se implemente este proyecto será sumamente importante para la funcionalidad y éxito del mismo una correcta distribución de la parte física tanto en el área administrativa como en la parte operativa del servicio de capacitación práctica en conducción de “CONDUCE BIEN”, para ello se lo organizará de la siguiente manera:

**Área de Producción del Servicio.**-Es el sector en donde se produce el servicio, en este caso debido a que las clases se imparten en los vehículos de instrucción en movimiento, el área de servicio será en toda la parte urbana de la ciudad de Loja y en el aula en dónde también se podrán esporádicamente hacer proyecciones y charlas de capacitación con información audiovisual.

**Área Administrativa.**-Estará conformada por:

- Sala de recepción.
- Sala de espera.
- Secretaría.
- Gerencia.

**Área de Vehículos.**-Es la zona de parqueos en dónde se parqueará los vehículos que se guardarán luego de las clases de capacitación práctica.

## DISEÑO DE LA PLANTA

GRÁFICO N° 39



### CONSTRUCCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA

#### Requerimientos Técnicos

**Materiales Y Suministros.-** Durante el proceso de capacitación práctica en conducción, se utilizan algunos recursos directos e indirectos, materia prima, materiales y equipos de oficina, recursos humanos, servicios básicos, etc. Los cuales permiten la producción del servicio, los cuales se los menciona a continuación.

**Recursos Humanos y Mano de Obra.-**Las personas que permitan realizar directamente este servicio tanto en la parte operativa como administrativa son tres instructores, una secretaria- contadora y un gerente, son en total cinco personas.

**Maquinaria y Equipo de la Empresa.-** Para el buen funcionamiento de la empresa será necesario:

- 2 Sistemas de freno mecánico en cada auto para el instructor.
- 2 Radios transmisores portátiles para vehículos.

**Vehículos.-**Para las clases prácticas se requieren:

- 2 automóviles semi nuevos año 2.010 o 2.011 con motor de 1000 c.c.

**Equipos De Computación Y Oficina.-** Se usarán:

- 2 Teléfonos.
- 2 Equipo de computación.
- 2 Calculadora – Sumadora.
- 2 Relojes.
- 1 Kit completo de señalética.
- 2 Equipo de entrenamiento para parqueo.
- 2 pares de herramientas básicas de vehículos.
- 16 Conos de prevención.

**Muebles Y Enseres De Oficina Y Planta.-**Para la planta y oficina se requiere lo siguiente:

- 2Escritorio con sillón.
- 2 Archivador.
- 12 Sillas.
- 1Mesas.
- 1Pizarra.
- 1Butaca.
- 10Carpetas archivadoras.
- 3Engrampadoras.
- 2 cajas de grampas.
- 3 cajas Clips.
- 4Sellos de caucho.
- 1000 hojas de Papel membretado.
- 1000 hojas de Papel Oficio.
- 600 Facturas.
- 4 Reciberas.
- 2Percha.
- 1Mesas de centro.
- 6 Cuadros decorativos.
- 1 Letrero exterior.

**Equipo De Seguridad Industrial.-** Se instalará como medida de seguridad en la empresa:

- 3 extintores.

**Materia Prima Directa.-** La empresa necesita como materia prima directa:

- Gasolina extra y super.

**Materiales Indirectos.-** Para el buen funcionamiento del centro de capacitación se necesitan los siguientes materiales indirectos:

- 8 Llantas.
- 2 gastos de Repuestos.
- 2 Seguros vehiculares.
- 20 Cambios de aceites.
- 2 Matrícula.
- 2 seguros obligatorios de accidentes de tránsito "SOAT."

**Servicios Básicos.**

- 1 Línea telefónica
- Agua
- Luz

Cabe destacar que los valores y costos de todos los requerimientos técnicos se detallarán más adelante en el análisis financiero.

## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

### **MISIÓN Y VISIÓN**

**Misión.-** CONDUCE BIEN” es una empresa orgullosamente lojana que tiene como Misión capacitar o complementar las habilidades prácticas de los conductores no profesionales lojanos brindándoles para ello un servicio de calidad, cordialidad , tolerancia ante los errores, confianza y mucho respeto en su adiestramiento al volante.

**Visión.-** “CONDUCE BIEN” tiene como Visión ser para el año 2015 la empresa que tenga un importante posicionamiento en el mercado lojano de la Capacitación práctica en conducción a personas con licencia y que no sepan conducir, gracias a la excelencia y originalidad del servicio, precio accesible y por satisfacer las necesidades de los clientes de la competencia.

### **ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA**

Una de las partes fundamentales para implementar un proyecto es la organización, pues para su funcionamiento debe contar con procesos legales y administrativos.

### **BASE LEGAL**

Para la organización jurídica se ha previsto la implementación de una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, la cual es una organización jurídica constituida por una persona natural para emprender en una actividad económica exclusiva, en la que ésta persona no responde por las obligaciones de la



empresa ni viceversa, por cuanto su responsabilidad civil por las operaciones empresariales se limita al monto de capital que hubiere destinado para ello, salvo los casos de ley. Arts. 1 y 2 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada.

La razón social será “CONDUCE BIEN”. EURL (Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada).

### **OBJETIVO SOCIAL**

El centro de capacitación en conducción llamado “CONDUCE BIEN”, tiene la finalidad de cubrir aquellas necesidades de muchos ciudadanos que poseen su licencia de conductores de vehículos livianos tipo “B” y no están en condiciones optimas para poder administrar la conducción de su automóvil, por ello para su constitución legal se creará una compañía llamada “CONDUCE BIEN” EURL (Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada).

### **MINUTA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

Señor Notario:

En el registro de escrituras Públicas a su cargo, dígnese insertar una que contiene la constitución de la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada **“CONDUCE BIEN” EURL**.

En la Ciudad de Loja, hoy 18 de Julio del 2011, ante el notario segundo de la ciudad se eleva a minuta la constitución de la siguiente “Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada”.

En el Registro de escrituras Públicas a su cargo, díguese insertar una que contenga la constitución de la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada “**CONDUCE BIEN**” EURL. De acuerdo a las siguientes estipulaciones:

**PRIMERA.-** Otorgantes: Concorre al otorgamiento de esta escritura de constitución de la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada el señor: Claudio Renato Reyes Vásquez, de nacionalidad Ecuatoriana, mayor de edad, legalmente capaz, domiciliado en esta ciudad de Loja y quien comparece por sus propios derechos.

**SEGUNDA.-** El compareciente conviene en constituir la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada “**CONDUCE BIEN**” EURL. Que se regirá por las Leyes del Ecuador.

**TERCERA.-** Estatuto de la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada “**CONDUCE BIEN**” EURL.

➤ **CAPÍTULO PRIMERO**

**NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.**

**ART. 1.-** Llevará el nombre de Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada “**CONDUCE BIEN**” EURL.

**ART. 2.-** El domicilio de la empresa es la ciudad de Loja, ubicada en la parroquia “El Sagrario” del cantón y provincia de Loja. (Barrio “La Salle”)

**ART. 3.-** Esta empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada tiene como objeto social la producción de un “Servicio de **“Capacitación particular de clases de conducción prácticas en la ciudad de Loja para personas con licencia y que no sepan conducir vehículos livianos de servicio particular”** y la venta de dicho servicio se realizará en la ciudad de Loja.

**ART. 4.-** El plazo de duración de ésta Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada es de 10 años, contados a partir de la fecha de inscripción del contrato constitutivo en el Registro Mercantil; pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prorrogar su plazo si así lo resolviere su Gerente Propietario en la forma prevista en la ley y en este estatuto.

➤ **CAPITULO SEGUNDO**

**DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL.**

**ART. 5.-** El capital social de ésta Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada es del 71,16 % del total de la inversión que será pagado por el gerente propietario y único accionista la cual estará representada por el certificado de aprobación correspondiente de conformidad con la ley.

**ART. 6.-**La Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada “Conduce BIEN” EURL puede aumentar el capital social por resolución de su Gerente-Propietario presente en la sección.

**ART. 7.-** El aumento de capital se lo hará de la siguiente manera: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas o utilidades, por capitalización de la reserva, por revalorización del patrimonio realizado conforme a la ley y la reglamentación pertinente, o por demás medios previstos en la ley.

**ART. 8.-**La Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada “CONDUCE BIEN” EURL entregara al Gerente-Propietario el certificado de aportación que le corresponde. Dicho certificado de aportación se extenderá en libretines acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor certificado, nombre del Gerente-Propietario, domicilio de la empresa, fecha de la escritura de consecución, notaria en que se otorgó, fecha y numero de la inscripción en el registro mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rubrica del Gerente-Propietario de la EURL.

**ART. 9.-**La participación en esta Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada podrá transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello el consentimiento unánime del capital social, que se celebre por escritura pública y se observe las pertinentes disposiciones de la ley.

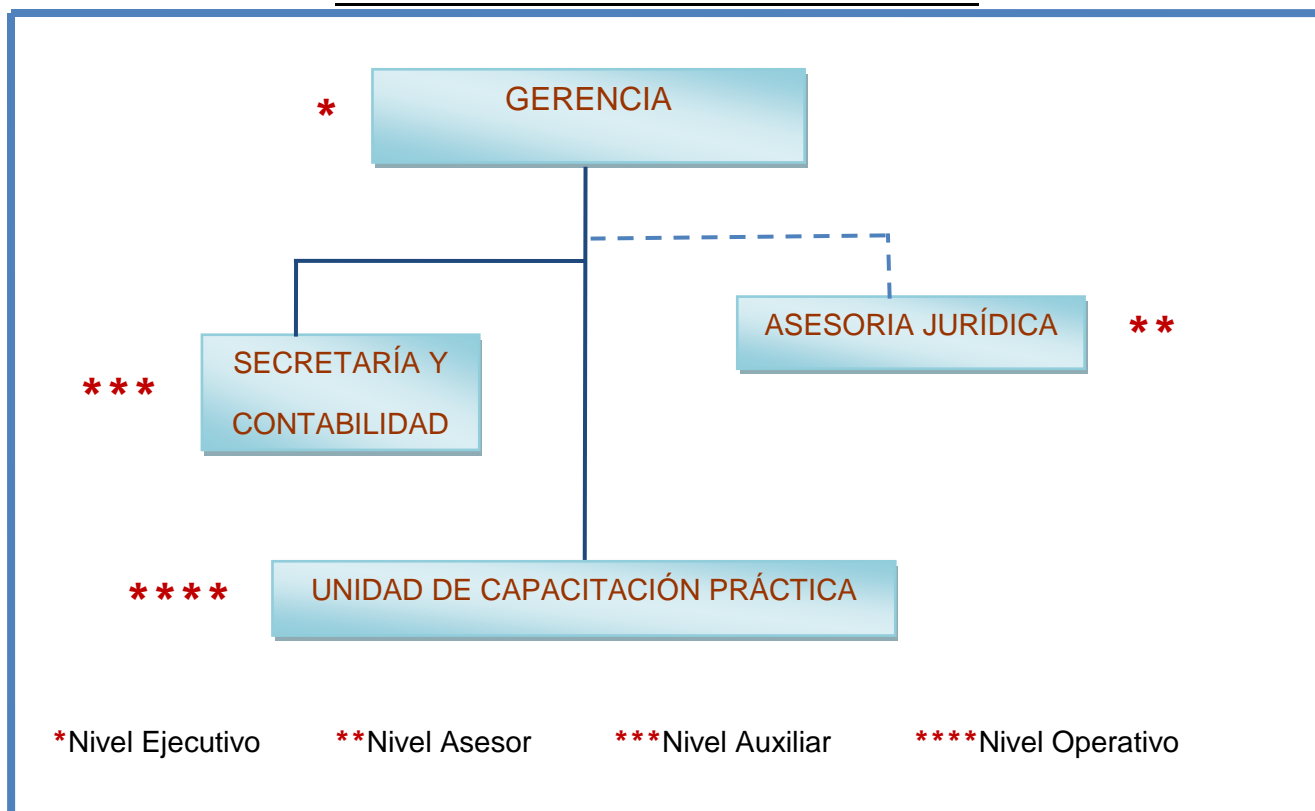
## ORGANIGRAMAS

A continuación se detallan los diferentes organigramas que la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada “CONDUCE BIEN” EURL. Tendrá durante su existencia jurídica y para su buen funcionamiento organizacional, estructural y operacional.

### GRÁFICO N° 40

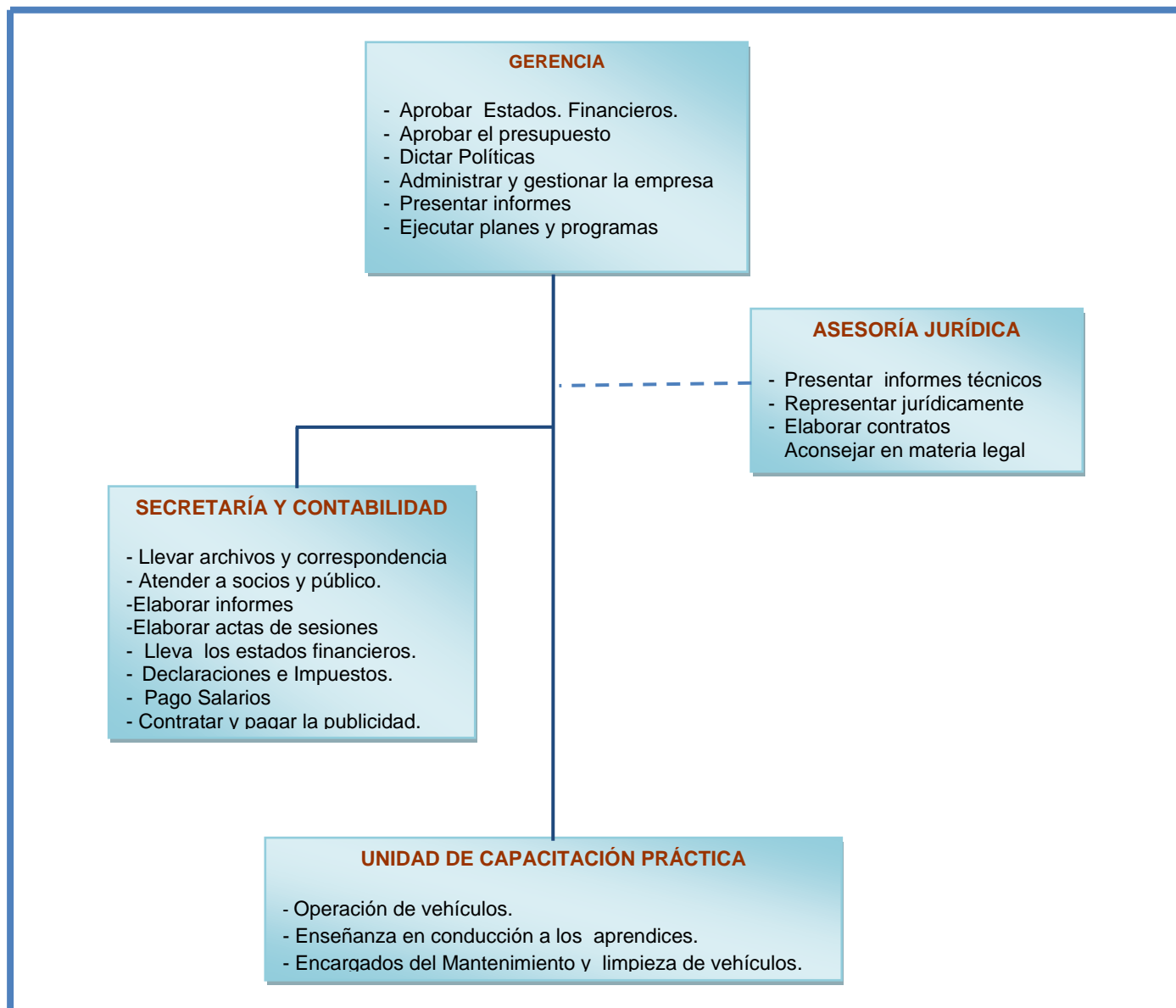
“CONDUCE BIEN” EURL.

#### **ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



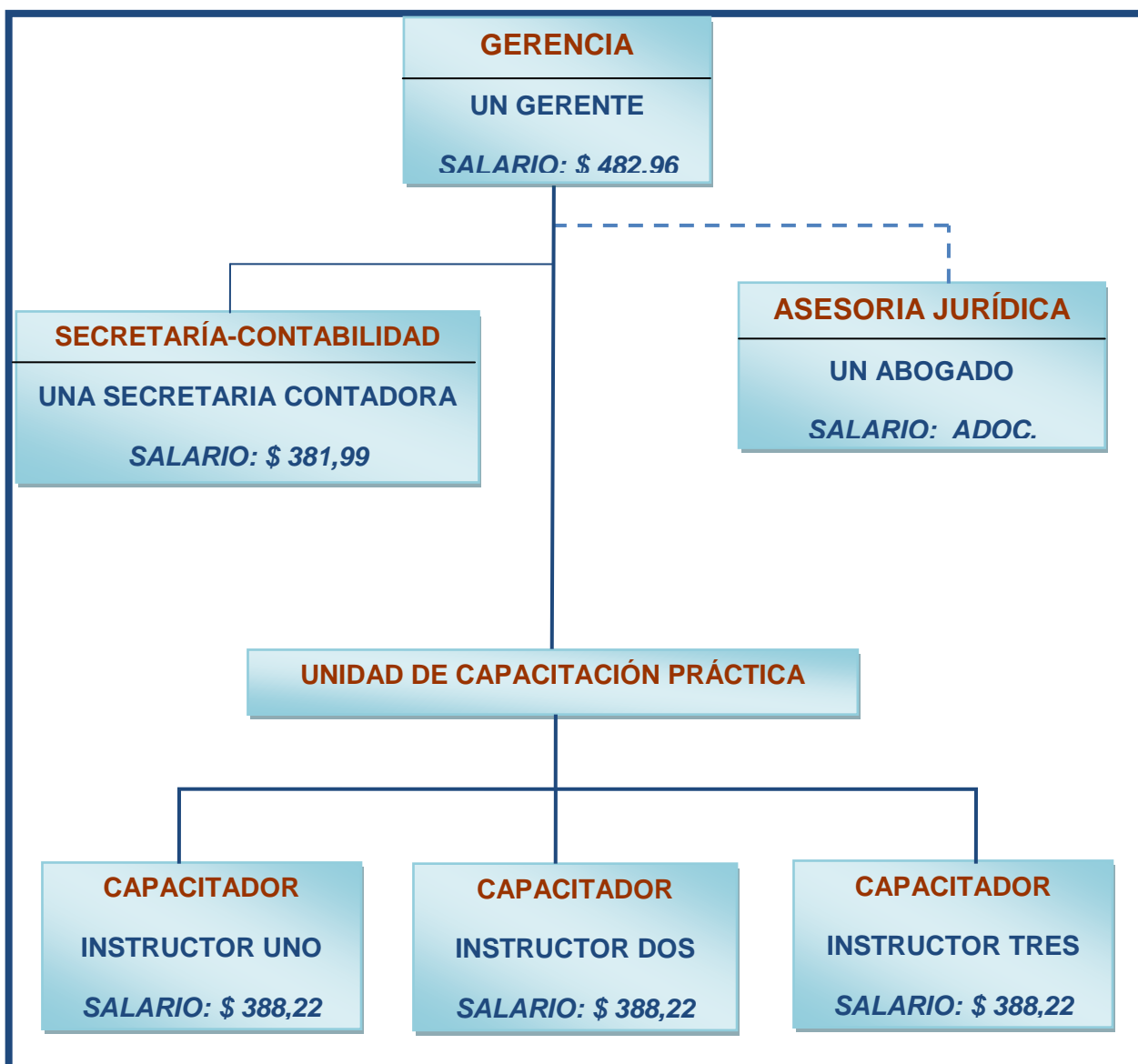
**Fuente:** Requerimientos Técnicos

**Elaborado por:** El Autor

**GRÁFICO N° 41****“CONDUCE BIEN” EURL.****ORGANIGRAMA FUNCIONAL****Fuente:** Requerimientos Técnicos**Elaborado por:** El Autor

**GRÁFICO N° 42**

"CONDUCE BIEN" EURL.

**ORGANIGRAMA POSICIONAL**

Fuente: Requerimientos Técnicos  
Elaborado por: El Autor

## **MANUAL DE FUNCIONES**

### **EMPRESA “ CONDUCE BIEN ”EURL**

**CÓDIGO: 01**

**TITULO DEL PUESTO:** GERENTE - PROPIETARIO

### **NATURALEZA DEL TRABAJO (Misión del Puesto):**

Planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en “**CONDUCE BIEN**” EURL

### **FUNCIONES TÍPICAS (Actividades Esenciales):**

- Cumplir con las disposiciones del Directorio e informar sobre la marcha de las mismas.
- Ser el representante legal, judicial y extrajudicial de la empresa.
- Diseñar, implementar y mantener procedimientos de compras de vehículos de instrucción y equipos.
- Tramitar órdenes, controles, cheques y más documentos que el reglamento lo autorice, aprobando, autorizando y firmando para lograr un correcto desenvolvimiento.
- Reclutar, nombrar y contratar trabajadores que cumplan con los requisitos.
- Organizar cursos de capacitación para el personal en general de la empresa.
- Presentar al directorio, programas de producción, pronósticos de ventas y más documentos de trabajo para su aprobación.



**CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE (Destrezas Específicas Requeridas):**

- Supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal de la empresa en general en especial a los jefes departamentales.
- Tomar decisiones independientemente buscando dando con ellas soluciones adecuadas en beneficio de la organización.
- Velar por los activos de la empresa y hacer responder por los mismos a los miembros de la organización incluyéndose él si así fuese el caso.

**REQUISITOS MÍNIMOS (Requisitos del Puesto):**

- EDUCACIÓN: Título de Ingeniero Comercial.
- EXPERIENCIA: - Tres años como Gerente en otra empresa local.
  - Responder por equipos de la empresa hasta por \$ 3000.

**EMPRESA “ CONDUCE BIEN ”EURL****CÓDIGO: 02****TÍTULO DEL PUESTO: SECRETARIA - CONTADORA****NATURALEZA DEL TRABAJO (Misión del Puesto):**

Realizar labores de secretaría o asistencia directa al gerente de la empresa. Realizar la contabilidad de la empresa, declaraciones de impuestos, llevar los libros contables y preparar los estados financieros.

**FUNCIONES TÍPICAS (Actividades Esenciales):**

- Redactar y digitar todo tipo de correspondencia, como oficios, memorando, circulares de la empresa.
- Atender al público que solicite información, matrículas, documentos y concertar entrevistas con el gerente de la empresa.
- Mantener archivos de la correspondencia enviada y recibida.
- Controlar la asistencia del personal con un libro designado para el efecto.
- Atender la correspondencia, manejándola con diplomacia y eficiencia.
- Llevar y controlar la contabilidad general de la empresa.
- Elaborar roles de pago y trámites referente al S.R.I. y I.E.S.S.
- Preparar los estados financieros correspondientes.
- Presentar informes y análisis de tipo contable, económico y financiero de las labores que realiza al gerente de la empresa.
- Las demás que le asigne el Gerente dentro del ámbito de su actividad.

#### **CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE (Destrezas Específicas Requeridas):**

- El puesto requiere de gran eficiencia, responsabilidad y discreción en el desarrollo de sus funciones.
- Establecer buenas relaciones interpersonales con el personal de la empresa y público en general.
- Responder por equipos y documentos contables a su cargo hasta por un valor de \$. 2500.

#### **REQUISITOS MÍNIMOS (Requisitos del Puesto):**

EDUCACIÓN: Título Universitario de Contadora.

EXPERIENCIA: Un año en funciones afines.

ADICIONAL: Haber participado en cursos de relaciones humanas.

**“ CONDUCE BIEN ”EURL**

**CÓDIGO: 03**

**TITULO DEL PUESTO:** INSTRUCTORES

**NATURALEZA DEL TRABAJO (Misión del Puesto):**

Capacitar a las personas en los cursos de conducción, dar las clases prácticas y cubrir las necesidades de los clientes en lo referente a educación vial.

**FUNCIONES TÍPICAS (Actividades Esenciales):**

- Dar las clases prácticas de conducción.
- Llevar a mantenimiento periódico a los vehículos.
- Cuidar y asear los automóviles.

**CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE (Destrezas Específicas Requeridas):**

El puesto requiere de gran responsabilidad y conocimiento en el arte de conducción y tener la habilidad de saber enseñar a conducir, ser muy paciente y tolerante ante los errores.

- Responder por equipos a su cargo hasta un valor de \$. 11.000.
- Responde por el trabajo de su Dirección

**REQUISITOS MÍNIMOS (Requisitos del Puesto):**

EDUCACIÓN: Título a nivel secundario y si es posible estudios superiores.

EXPERIENCIA:- Ser chofer profesional.

- Ser un excelente conductor.

- Tener conocimientos de instrucción en conducción.

**EMPRESA “CONDUCE BIEN” EURL**

**CÓDIGO: 04**

**TITULO DEL PUESTO:** ASESOR JURÍDICO

**NATURALEZA DEL TRABAJO (Misión del Puesto):**

Dar asesoramiento en aspectos legales concernientes a la empresa

**FUNCIONES TÍPICAS (Actividades Esenciales):**

- Dar asesoramiento legal para proteger y velar por el buen funcionamiento de la empresa.
- Asesorar a los empleados de la empresa en aspectos legales, jurídicos y laborales.
- Redactar y redactar contratos laborales.
- Las demás que le asigne el Gerente-propietario dentro del ámbito de su actividad.

**CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE (Destrezas Específicas Requeridas):**

- Por su participación temporal en la empresa no tiene poder de decisión.
- Ser un profesional honesto.

**REQUISITOS MÍNIMOS (Requisitos del Puesto):**

- EDUCACIÓN: Título de tercer nivel
- EXPERIENCIA: Tres años en ejercicio de su profesión.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

El estudio financiero determinará cuál será el monto total de la inversión y el financiamiento que se podrá realizar, esto se hace en función a los requerimientos de recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de producción durante un ejercicio económico y a lo largo de la vida útil de la empresa, esta determinación cuantitativa de producción se la obtiene mediante el estudio de mercado realizado, estudio técnico y la ingeniería del proyecto. Para evaluar el proyecto se usarán indicadores económicos que los cuales servirán de base para determinar el grado de rentabilidad y su ejecución o no.

Las inversiones que el proyecto tendrá serán de tres tipos de activos:

- Activos Fijos
- Activos Intangibles y,
- Capital de Trabajo

### **ACTIVOS FIJOS**

Son todas las inversiones que se realizarán en bienes tangibles y serán de propiedad de la empresa, servirán de apoyo a las operaciones de la misma, dentro de ellas se encontrarán todos los bienes que se emplean tanto en producción, como en administración y ventas, para efectos contables. Los activos fijos están sujetos a depreciaciones, las cuales se las hará de acuerdo a la “Tablita Tributaria del año 2011”, los terrenos no sufren depreciaciones, pero si se revalorizan por la plusvalía generada por el desarrollo urbanístico. Los activos fijos necesarios para el proyecto son los siguientes:

**CUADRO N° 31**

## MAQUINARIA Y EQUIPO

CONCEPTO	Nº	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Línea telefónica	1	93,00	93,00
Infocus	1	600,00	600,00
Radios Trasmisores	3	580,00	1.740,00
Sistema de freno para los autos de instrucción	2	80,00	160,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.593,00</b>

Fuente: Almacenes de la Ciudad de Loja

Elaboración: El Autor

**CUADRO N°32**

## VEHÍCULOS

CONCEPTO	Nº	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vehículos (Chevrolet Spark 2011 de 1000 c.c.)	2	10.500,00	21.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>21.000,00</b>

Fuente: Patios De Vehículos Usados De Loja

Elaboración: El Autor

**CUADRO N° 33**

## EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y OFICINA

CONCEPTO	Nº	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono	2	40,00	80,00
Equipo de computación	2	1.200,00	2.400,00
Calculadora – Sumadora	2	28,00	56,00
Reloj	2	7,00	14,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.550,00</b>

Fuente: Almacenes Ciudad de Loja

Elaboración: El Autor.

**CUADRO N° 34**

## HERRAMIENTAS

CONCEPTO	Nº	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Kit completo de señalética	1	200,00	200,00
Equipo de entrenamiento para parqueo 2	2	50,00	100,00
Herramientas básicas de vehículos	2 pares	40,00	80,00
Conos de prevención	16	4,00	64,00
<b>TOTAL</b>			<b>444,00</b>

Fuente: Almacenes Ciudad de Loja

Elaboración: El Autor

**CUADRO N° 35****MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA Y PLANTA**

CONCEPTO	Nº	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio con sillón	2	150,00	300,00
Archivador	2	120,00	240,00
Sillas	12	40,00	480,00
Mesa pupitre	1	40,00	60,00
Pizarra	1	40,00	80,00
Butacas	1	40,00	40,00
Carpetas	10	0,20	2,00
Engrapadora	100	0,20	20,00
Grampas	3 cajas	3,00	9,00
Clips	2 cajas	2,00	4,00
Sellos de caucho	4	15,00	60,00
Papel membretado	1000 hojas	14,00	14,00
Papel Oficio	1000 hojas	7,00	7,00
Facturas	600	12,00	12,00
Reciberas	4	1,00	4,00
Percha	2	50,00	100,00
Mesas de centro	1	40,00	40,00
Cuadros decorativos	6	10,00	60,00
Letrero exterior	1	300,00	300,00
<b>TOTAL</b>			<b>1532,00</b>

**Fuente:** Almacenes Ciudad de Loja

**Elaboración:** El Autor.



**CUADRO N° 36**

## EQUIPO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL

CONCEPTO	Nº	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPO DE SEGURIDAD	3	100,00	200,00
<b>TOTAL</b>			200,00

Fuente: Almacenes Ciudad de Loja

Elaboración: El Autor.

**CUADRO N° 37**

## REINVERSIONES

CONCEPTO	CANTIDAD	AÑO DE REINVERSIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Equipos de Computación	2	4	1.404,68	2.960,80
<b>T O T A L</b>				<b>2.960,80</b>

Fuente: Investigación Directa en las Escuelas de Conducción de Loja

Elaboración: El Autor

**ACTIVOS DIFERIDOS**

Estas inversiones se las realizará sobre activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha de éste proyecto y son susceptibles de amortización, afectando al flujo de caja indirectamente, incluyen los siguientes gastos:

**CUADRO N° 38**  
ACTIVOS DIFERIDOS

CONCEPTO	VALOR TOTAL
Elaboración del Proyecto	800,00
Prueba de funcionamiento	200,00
Patentes	200,00
Instalaciones y adecuaciones	800,00
SUBTOTAL:	2.000,00
Imprevistos (5%)	100,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.100,00</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** El Autor

### **ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO.**

Para su determinación se considerará el capital, en el presente caso, el proyecto para su funcionamiento normal de actividades y la recuperación económica mediante su explotación a lo largo de las clases de conducción que tendrán un periodo de duración no mayor a tres semanas, esto garantizará la disponibilidad de recursos suficientes para cubrir los costos de producción y operación en función de este determinado tiempo con lo cual se recuperará los fondos para ser utilizados nuevamente en el proceso. A continuación describiremos los gastos que representará el capital de trabajo.

**CUADRO N° 39**

## MATERIA PRIMA DIRECTA

DENOMINACIÓN	DÍAS DE TRABAJO	GASOLINA DIARIA EN DÓLARES POR LOS TRES INSTRUCTORES	VALOR TOTAL
Gasolina	365	21,00	7.665,00
<b>TOTAL POR AÑO</b>			7.665,00

**Fuente:** Instructor de conducción y sus registros

**Elaboración:** El Autor.

entonces en cada día se requerirán 7 dólares por automóvil, por tanto para hacer laborar los dos autos con los tres instructores se necesitan 21 dólares americanos en combustible y si lo multiplicamos por 365 días serán necesarios **7.665,00 dólares americanos** en combustible al precio actual de las gasolinas en el Ecuador, lo cual revela el presupuesto anual de las materias primas directas y dividiendo este valor para 12 meses se **necesitan 638,75 dólares americanos** mensuales para hacer trabajar los autos.

**CUADRO N° 40**

## MANO DE OBRA DIRECTA

CONCEPTO	1er. MES	AÑO 1 SUELDO
Instructores (3)	1.164,66	13.975,92
<b>TOTAL ANUAL</b>		13.975,92

**Fuente:** Anexo N° 10

**Elaboración:** El Autor.

Se la considera mano de obra directa a los instructores del centro de capacitación en conducción ya que ellos intervienen directamente en la elaboración del producto, su

valor para el primer año es de 13.975,92 USD., el personal no variará dado que la instrucción y el número de vehículos serán constantes durante todo el año.

### CUADRO N° 41

#### MATERIALES INDIRECTOS (USD)

Concepto	1er. AÑO			2do. AÑO		3er AÑO		4to AÑO		5to AÑO	
	Cant	V/U	V/T	Cant	V/T	Cant	V/T	Cant	V/T	Cant	V/T
<b>Llantas</b>	8	75	600	8	640	8	620	8	670	8	690
<b>Repuest.</b>	2	100	200	4	300	6	400	4	475	4	605
<b>Seguro</b>	2	550	1.100	2	1.130	2	1.220	2	1.250	2	1.270
<b>Aceites</b>	20	28	560	20	560	20	600	20	640	20	661
<b>Matrícula</b>	2	200	400	2	400	2	350	2	320	2	300
<b>SOAT</b>	2	35	70	2	57,93	2	64,37	2	74,78	2	88,64
<b>TOTAL</b>			<b>2.930</b>		<b>3.087,9</b>		<b>3.254,3</b>		<b>3.429,7</b>		<b>3.614,6</b>

**Fuente:** Almacenes distribuidores

**Elaboración:** El Autor

Estos materiales indirectos son todos los que intervienen en prestación del servicio de capacitación en conducción, no son parte del producto terminado pero de alguna manera forman parte de él.

### DEPRECIACIONES

Las depreciaciones son el desgaste que sufren todos los activos fijos tangibles, debido al uso de estos, se las detalla a continuación para los cinco años de vida útil.

**CUADRO N° 42**

## DEPRECIACIONES

DENOMINACION	ANEXOS	VALOR DEPRECIACION ANUAL (Año1, 2 y 3)	VALOR DEPRECIACION ANUAL (Año 4y5)
Vehículos	2	3.456,00	3.456,00
Maquinaria	1	466,74	466,74
Equipo de seguridad	2	36,00	36,00
Equipo de Computac.	3	536,00	661,25
Herramientas	4	79,92	79,92
Muebles y enseres	5	275,76	275,76
Equipos de Oficina	6	27,00	27,00
<b>TOTAL</b>		<b>4.877,42</b>	<b>5.002,67</b>

Fuente: Anexos 3.....8

Elaboración: El Autor

**CUADRO N° 43**

## CARGA FABRIL USD

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Mater. Indirectos	2.930,00	3.087,93	3.254,37	3.429,78	3.614,64
Depreciaciones	4.877,42	4.877,42	4.877,42	5.002,67	5.002,67
<b>TOTAL</b>	<b>7.807,42</b>	<b>7.965,35</b>	<b>8.131,79</b>	<b>8.617,45</b>	<b>8.617,31</b>

Fuente: Cuadros N° 41 y N° 42

Elaboración: El Autor

## GASTOS ADMINISTRATIVOS.

Los gastos administrativos comprenden todas las erogaciones correspondientes al rol de pagos del personal, gastos generales de administración como son: teléfono, útiles de oficina, útiles de aseo y arriendo de local y otros imprevistos, y por último lo que corresponde a la amortización de los activos diferidos.

**CUADRO N° 44**  
GASTOS ADMINISTRATIVOS

CONCEPTO	1er. MES	1er. AÑO V/TOTAL
Personal Administrativo	864,95	10.379,4
Gastos Generales Administrat.	371,00	4452,00
Amortización Diferida	35,00	420,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.270,95</b>	<b>15.251,40</b>

Fuente: Anexos N°10, N°12 y N°13

Elaboración: El Autor

**CUADRO N° 45**  
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION

CONCEPTO	1er. MES	1er. AÑO V/TOTAL
Servicios Básicos	95	1.140,00
Útiles de Aseo	16,00	192,00
Arriendo	200,00	2.400,00
Otros	60,00	720,00
<b>TOTAL</b>	<b>371,00</b>	<b>4.452,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

**CUADRO N° 46**

## AMORTIZACIÓN DIFERIDO

CONCEPTO	VALOR TOTAL	AÑOS 1-5
ACTIVO DIFERIDO	2.100,00	420,00

Fuente: ANEXO 13

Elaboración: El Autor

**GASTOS DE VENTAS.**

Los gastos de ventas corresponden a todos los gastos que intervendrán en la comercialización del producto entre ellos estarán: pago personal de publicidad, viáticos y promoción.

**CUADRO N° 47**

## GASTOS DE VENTAS

CONCEPTO	1er. MES	AÑO 1
Publicidad y Promoción	300,00	3.600,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.230,39</b>	<b>3.600,00</b>

Fuente: Cuadro N° 49 Anexos 14

Elaboración: El Autor

**CUADRO N° 48**

## PROMOCIÓN

CONCEPTO	1er. MES	AÑO 1
Radio	80,00	960,00
Periódico	220,00	2640,00
<b>TOTAL</b>	<b>300,00</b>	<b>3.600,00</b>

**Fuente:** Planificación Presupuestaria

**Elaboración:** El Autor

**INVERSIONES**

Las inversiones del proyecto constituirán el tipo de recursos financieros que se requerirán para la instalación y puesta en marcha del mismo. Estas inversiones fueron estimadas a través de presupuestos elaborados con las diferentes ofertas realizadas por algunas casas comerciales de donde se escogió la mejor opción.

**Activos:** Son todos los bienes y derechos de propiedad de la empresa. El presente proyecto origina tres clases de activos: Activo Fijo, Activo Diferido y Activo Circulante o Capital de Trabajo.

**ACTIVO FIJO**

Comprende las inversiones fijas sujetas a depreciación, a excepción del terreno, y se genera en la instalación de la empresa. Entre estos activos tenemos.



## RESUMEN DE LAS INVERSIONES FIJAS

El resumen de las inversiones se muestra en los cuadros expuestos a continuación:

### CUADRO N° 49

#### INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS	VALOR
Vehículos	21.000,00
Maquinaria y Equipo	2.593,00
Equipos de Oficina	2.550,00
Herramientas	444,00
Muebles y Enseres	1.532,00
Equipos de Seguridad	200,00
Imprevistos 2%	566,38
<b>TOTAL</b>	<b>28.885,38</b>

**FUENTE:** Cuadros N°31, 32, 33, 34, 35 y 36

**ELABORACIÓN:** El Autor

## ACTIVO DIFERIDO

En este activo se tomará en cuenta los gastos realizados en el estudio del proyecto y otros gastos relacionados con el mismo; por eso el valor de este activo será así:

### CUADRO N° 50

#### ACTIVOS DIFERIDOS

CONCEPTO	VALOR TOTAL
Elaboración del Proyecto	800,00
Prueba de funcionamiento	200,00
Patentes	200,00
Instalaciones y adecuaciones	800,00
Imprevistos	100,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.100,00</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: El Autor

## ACTIVOS CIRCULANTES

Este activo tendrá los por valores necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, el valor de este activo se lo detalla a continuación.

**CUADRO N° 51**

## INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE

<b>Rubros Calculados Para un Mes de Operación</b>	
<b>Activos</b>	<b>Valor</b>
Materia prima directa	638,75
Materia prima indirecta	244,16
Mano de obra directa	1.164,66
Gastos Administrativos	1.270,95
Gastos de Ventas	300,00
Imprevistos 2%	72,17
<b>Total:</b>	<b>3.690,69</b>

FUENTE: Cuadros N° 39, 40, 41, 44 y 47

ELABORACIÓN: El Autor

**RESUMEN DE INVERSIÓN TOTAL PREVISTA**

El resumen de la inversión total se demuestra en el siguiente cuadro.

**CUADRO N° 52**

## INVERSIÓN TOTAL

<b>ACTIVOS</b>	<b>VALOR</b>
Activo fijo	28.885,38
Activo diferido	2.100,00
Activo circulante	3.608,23
<b>Total:</b>	<b>34.593,61</b>

FUENTE: Cuadros N° 49, 50 y 51

ELABORACIÓN: El Autor

## FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El proyecto hará uso de las fuentes de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

- **Fuentes Internas.-** El 71,16% del total de la inversión y que corresponde a 24.676,07 dólares será financiado por el inversionista propietario de la compañía.
- **Fuentes Externas.-** Se decidió solicitar un préstamo al Banco de Loja, organismo que otorga créditos a largo plazo y con intereses bajos a través de sus líneas de y constituirá el 28,84% que corresponde a 10.000,00 dólares a 4 años plazo al 16,30% de interés anual con pagos trimestrales, con el objeto de financiar la adquisición de uno de los dos vehículos.

### CUADRO N° 53

#### FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito	10.000,00	28,84%
Capital social	24.676,07	71,16%
<b>TOTAL:</b>	<b>34.676,07</b>	<b>100,00%</b>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** El autor

**CUADRO N° 54**

## AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

<b>CAPITAL:</b>		10.000,00	<b>PAGO:</b>		TRIMESTRAL
<b>INTERÉS:</b>		16,30%	<b>CRÉDITO:</b>		DE CONSUMO
<b>TIEMPO:</b>		4 AÑOS			
<b>SEMESTRES</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>CAPITAL RED.</b>	
0				10.000,00	
1	625,00	407,50	1.032,50	9.375,00	
2	625,00	382,03	1.007,03	8.750,00	
3	625,00	356,56	981,56	8.125,00	
4	625,00	331,09	956,09	7.500,00	
5	625,00	305,63	930,63	6.875,00	
6	625,00	280,16	905,16	6.250,00	
7	625,00	254,69	879,69	5.625,00	
8	625,00	229,22	854,22	5.000,00	
9	625,00	203,75	828,75	4.375,00	
10	625,00	178,28	803,28	3.750,00	
11	625,00	152,81	777,81	3.125,00	
12	625,00	127,34	752,34	2.500,00	
13	625,00	101,88	726,88	1.875,00	
14	625,00	76,41	701,41	1.250,00	
15	625,00	50,94	675,94	625,00	
16	625,00	25,47	650,47	0,00	
<b>TOTAL INTERÉSES</b>		<b>3.463,75</b>			

**FUENTE:** Oficial de Créditos del Banco De Loja

**ELABORACIÓN:** El Autor

## **PRESUPUESTO Y OPERACIONES**

Los costos son todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año o ejercicio económico, estos costos constituyen uno de los aspectos importantes para la determinación de la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo, proyectando la situación contable. La cual se calculará estos valores.

Se debe mencionar que a más del incremento inflacionario anualmente, se debe tomar en cuenta que cada año se va a ir incrementando en la empresa la "Capacidad Utilizada".

Para presentar los costos de producción y operación de ésta empresa, se comenzará desglosando los rubros parciales.

Estos datos serán agrupados en función de evaluación, para ello una de las técnicas que aquí se utilizará es, estableciendo el trabajo para la vida útil de la empresa.

Con costos constantes, es decir con valores actuales referentes a los factores que intervienen en la generación de los productos, como se lo muestra en el cuadro N° 56, para ello se utilizará el valor anual de la inflación acumulada año 2011 el cuales 5,39 % el cual dividido para 100 nos da un valor de 0,0539; este valor se lo usará como una constante para calcular cada uno de los 5 años de vida útil del proyecto así

**CUADRO N° 55****PRESUPUESTO DE COSTOS PARA LOS CINCO AÑOS**

<b>COSTO PRIMO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Materia Prima Directa	7.665,00	8.078,14	8.513,56	8.972,44	9.456,05
Materia Prima Indirecta	2.930,00	3.087,93	3.254,37	3.429,78	3.614,64
Mano de Obra Directa	13.975,92	14.729,22	15.523,13	16.359,82	17.241,62
<b>Total costo primo</b>	<b>24.570,92</b>	<b>25.895,29</b>	<b>27.291,05</b>	<b>28.762,04</b>	<b>30.312,31</b>
<b>C O S T O   D E   P R O D U C C I Ó N</b>					
Deprec. De Maquin. y Equipo	466,74	466,74	466,74	466,74	466,74
Deprec. De Vehículos	3.456,00	3.456,00	3.456,00	3.456,00	3.456,00
Deprec. De Equip. De Segurid.	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
Depreciación de Herram.	79,92	79,92	79,92	79,92	79,92
Amortización de Activos Diferidos	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00
<b>Total Costo de Producción</b>	<b>4.458,66</b>	<b>4.458,66</b>	<b>4.458,66</b>	<b>4.458,66</b>	<b>4.458,66</b>

<b>GASTOS DE OPERACIÓN ADMINISTRATIVOS</b>					
Sueldos Administrativos	10.379,32	10.938,77	11.528,36	12.149,74	12.804,61
Deprec. de muebles y Enseres	275,76	275,76	275,76	275,76	275,76
Gastos Generales de Administración	4.452,00	4.691,96	4.944,86	5.211,39	5.492,28
Deprec. equip. De comput.	536,00	536,00	536,00	661,25	661,25
Deprec. Equipos de Oficina	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00
<b>Total Gastos de Oper. Administ.</b>	<b>15.670,08</b>	<b>16.469,49</b>	<b>17.311,98</b>	<b>18.325,14</b>	<b>19.260,91</b>
<b>V E N T A S</b>					
Publicidad y Promoción	3.600,00	3.794,04	3.998,54	4.214,06	4.441,20
<b>Total gastos de ventas</b>	<b>3.600,00</b>	<b>3.794,04</b>	<b>3.998,54</b>	<b>4.214,06</b>	<b>4.441,20</b>
<b>F I N A N C I E R O S</b>					
Intereses por préstamo	1.477,19	1.069,69	622,19	254,69	-
<b>Total gastos financieros</b>	<b>1.477,19</b>	<b>1.069,69</b>	<b>622,19</b>	<b>254,69</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>49.776,85</b>	<b>51.687,17</b>	<b>53.682,42</b>	<b>56.014,59</b>	<b>58.473,07</b>

FUENTE: Anexos Del 2 al 10, cuadros N° 45, 47 y 54

ELABORACIÓN: El Autor



## **COSTOS**

**Costo.-** A medida que los factores son incorporados al proceso productivo, se produce el consumo. Al importe monetario de este consumo se le llama "Costo"

**Gasto.-** Es el importe monetario de las adquisiciones de bienes o servicios que la empresa necesita como factores para desarrollar su actividad.

### **Clasificación De Costos**

El objetivo de la Evaluación Financiera, será determinar el si el proyecto, es viable económicamente estimándose como tal el grado o nivel de utilidad que se obtendrá como premio al riesgo de utilizar el capital en la implementación de un proyecto.

## **COSTOS FIJOS Y VARIABLES**

**Costos Fijos.-** Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen. Son aquellos costos independientes del volumen de producción, no varían sea cual sea la cantidad producida.

**Costos Variables.-** Son aquellos que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción del servicio. Varían al modificar el número de unidades productivas, son llamados así porque varían en la relación con las unidades de producto fabricados, es decir que si aumenta la producción, entonces aumentan los costos variables

**CUADRO N° 56**

## CLASIFICACIÓN DE COSTOS DEL AÑO 1 AL AÑO 5

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	C. FIJOS	C. VARIAB.	C. FIJOS	C. VARIAB.	C. FIJOS	C. VARIAB.	C. FIJOS	C. VARIAB.	C. FIJOS	C. VARIAB.
<b>GASTO PRIMO</b>										
Materia Prima Directa		7.665,00		8078,14		8513,56		8972,44		9456,05
Materia Prima Indirecta		2.930,00		3087,93		3254,37		3429,78		3614,64
Mano de Obra Directa		13.975,92		14729,22		15523,13		16359,82		17241,62
<b>GASTOS DE PRODUCCIÓN</b>										
Depreciación de Máq. y Equipo	466,74		466,74		466,74		466,74		466,74	
Depreciación de vehículos	3.456,00		3.456,00		3.456,00		3.456,00		3.456,00	
Depreciación de Equipo. de Seguridad	36,00		36,00		36,00		36,00		36,00	
Depreciación de Herramientas	79,92		79,92		79,92		79,92		79,92	

Amortiz. De Activos Diferidos	420,00		420,00		420,00		420,00		420,00	
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>										
Sueldos Administrativos	10.379,32		10.938,77		11.528,36		12.149,74		12.804,61	
Gastos Generales de Adminis.	4.452,00		4.691,96		4.944,86		5.211,39		5.492,28	
Depreciación de Mueb. y Enseres	275,76		275,76		275,76		275,76		275,76	
Depreciación de Eq. De Comput.	536,00		536,00		536,00		661,25		661,25	
Depreciación de Eq. de Oficina	27,00		27,00		27,00		27,00		27,00	
<b>GASTOS DE VENTA</b>										
Publicidad y Promoción	3.600,00		3.794,04		3.998,54		4.214,06		4.441,20	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Intereses	1.477,19		1.069,69		622,19		254,69		0,00	
<b>TOTAL \$ :</b>	<b>25.205,93</b>	<b>24.570,92</b>	<b>25.791,88</b>	<b>25.895,29</b>	<b>26.391,37</b>	<b>27.291,05</b>	<b>27.252,55</b>	<b>28.762,04</b>	<b>28.160,76</b>	<b>30.312,31</b>

**FUENTE:** Cuadro N° 55

**ELABORACIÓN:** El Autor

**CUADRO N° 57**

## RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

AÑO	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
1	25.205,93	24.570,92	49.776,85
2	25.791,88	25.895,29	51.687,17
3	26.391,37	27.291,05	53.682,42
4	27.252,55	28.762,04	56.014,59
5	28.160,76	30.312,31	58.473,07

FUENTE: Cuadro N° 56

ELABORACIÓN: El Autor

**CUADRO N° 58**

## COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN

AÑO 1	CAP. UTILIZADA	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO
1	469	49.776,85	106,13
2	521	51.687,17	99,21
3	525	53.682,42	102,25
4	526	56.014,59	106,49
5	532	58.473,07	109,91

FUENTE: Cuadros N° 30 y 57

ELABORACIÓN: El Autor

## INGRESOS

Los ingresos serán el producto de la venta del servicio que producirá este proyecto, es decir por la capacitación práctica en conducción a personas que ya tienen licencia y no saben conducir a través de cursos completos de instrucción.

Un ingreso es la corriente real de las operaciones de producción y comercialización de bienes, prestación de servicios u otro tipo de operaciones similares que se enmarcan en la actividad económica de una empresa.

Los ingresos a establecerse en la vida útil de la empresa como se indica en el cuadro N° 60, han determinado principalmente el precio unitario de venta ex – fábrica utilizando los siguientes criterios.

- Se considera un margen de utilidad bruta por cada curso de conducción del 25 % en función a la competencia más referencial que son las cuatro escuelas de conducción que actualmente existen en Loja.
- Consideramos como base de cálculo el año 1 de vida útil del proyecto.
- Por otro lado el precio del producto variará mínimamente en los cinco años de vida útil del proyecto.

Para la determinación del precio ex - fábrica para su comercialización aplicaremos la siguiente fórmula matemática:

$$P V EX - FAB. = \text{Costo Unitario} + MU$$

**CUADRO N° 59**

## INGRESOS TOTALES

AÑO	COSTOS	CAP. UTILIZ.	COSTO UNIT.	UTILIDAD 25%	P. V. P. UNITARIO	INGRESOS O VENTAS TOTALES
1	49.776,85	469,00	106,13	26,53	132,66	62.221,06
2	51.687,17	521,00	99,21	24,80	124,01	64.608,96
3	53.682,42	525,00	102,25	25,56	127,81	67.103,03
4	56.014,59	526,00	106,49	26,62	133,11	70.018,23
5	58.473,07	532,00	109,91	27,48	137,39	73.091,34

FUENTE: Cuadros N° 30, y N° 58

ELABORACIÓN: El Autor

Costo unitario = Costo Total / Nro. de productos

C. U. = C.T. / Nro. P

C. U. = 49.776,85/ 469

C. U. = 106,13

$$\text{P.U.V. EX/F.} = \text{CU} + \text{MU}$$

$$\text{P.U.V. EX/F.} = 106,13 + 25\%$$

$$\text{P.U.V. EX/F.} = 132,66$$

## **PUNTO DE EQUILIBRIO**

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como “**Punto Muerto**”, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

Para realizar este cálculo será necesario clasificar los costos en Fijos y en Variables, los mismos que se detalla en los cuadros N° 57 y 58 que integran el presente trabajo y que llevan el nombre de "Costos Fijos y Variables" para los años 1, y 5 de vida útil del proyecto.

En el presente trabajo se calculará el punto de equilibrio utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada y de las ventas, utilizando además la forma gráfica para su representación.

### Punto de equilibrio del año 1:

a. En función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{25.205,93}{62.221,06 - 24570,92} \times 100$$

$$PE = 66,94\%$$

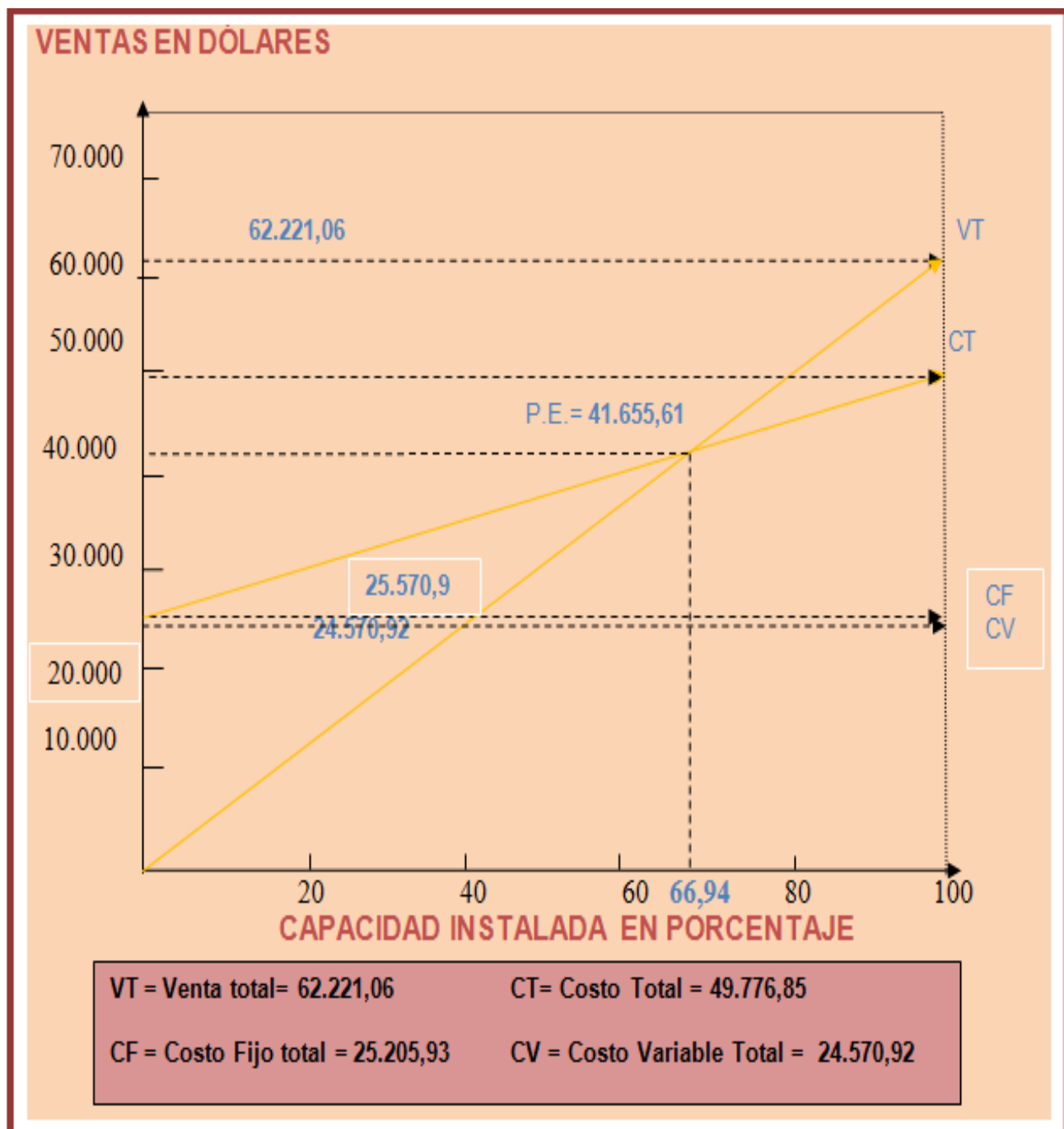
b. En función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \left[ \frac{\text{Costo variable Total}}{\text{Ventas Totales}} \right]}$$

$$PE = \frac{25.205,93}{1 - \left[ \frac{24.570,92}{62.221,06} \right]}$$

$$PE = 41.655,61 \text{ dólares}$$



**GRÁFICO N° 43****DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PRIMER AÑO**

**Fuente:** Resultados Del Cálculo del Punto De Equilibrio Primer Año

**Elaborado Por:** El Autor

En el primer año, la gráfica muestra que el punto de equilibrio se sitúa en \$41.655,61 con una capacidad instalada del 66,94% lo cual se lo calculó aplicando previamente las fórmulas matemáticas antes que permitieron hallar las coordenadas del presente gráfico.

### Punto de equilibrio del año 5:

b. En función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{28.160,76}{73.091,34 - 30.312,31} \times 100$$

$$PE = 65,82 \%$$

b.En función de las ventas

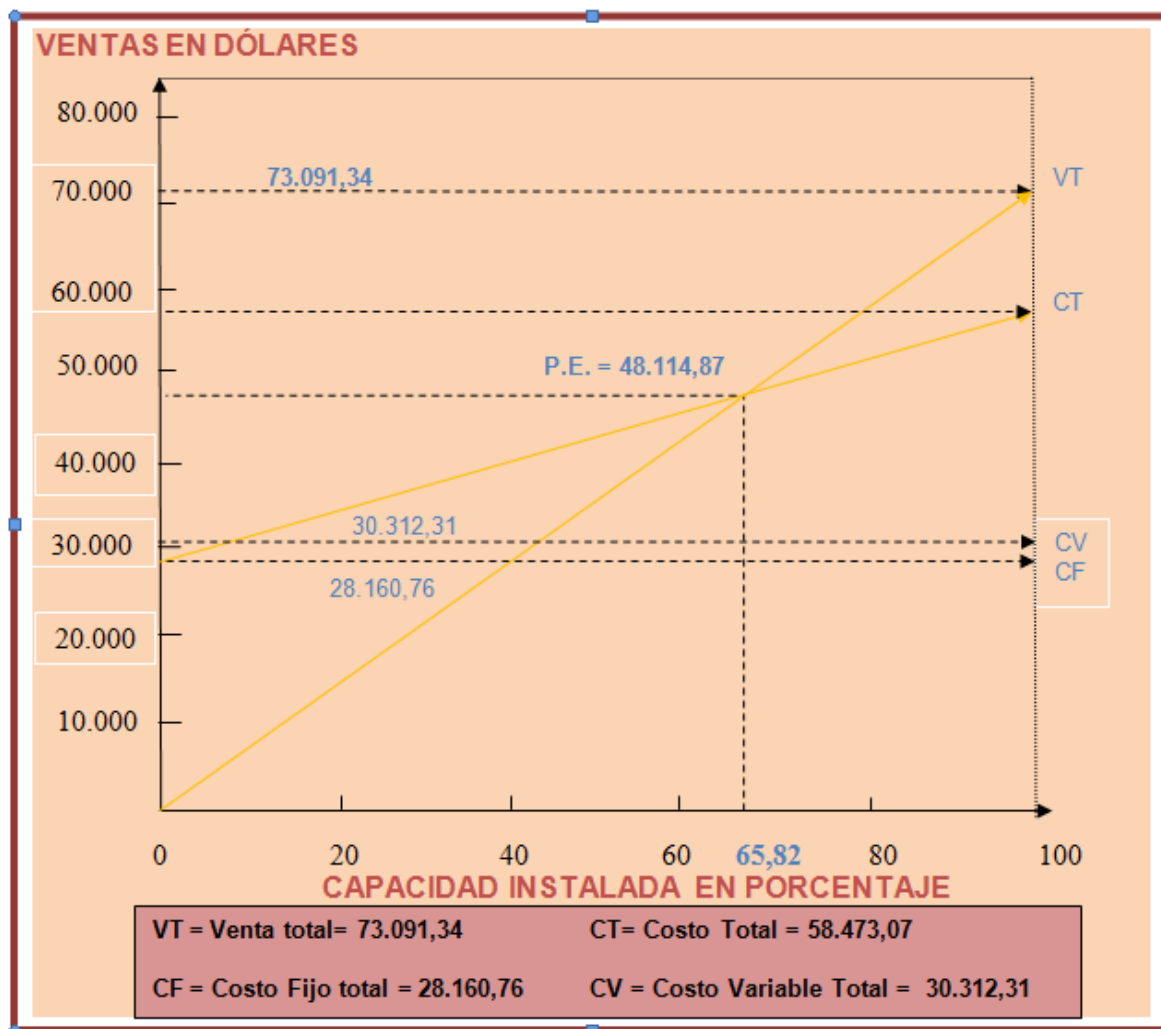
$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \left[ \frac{\text{Costo variable Total}}{\text{Ventas Totales}} \right]}$$

$$PE = \frac{28.160,76}{1 - \left[ \frac{30.312,31}{73.091,34} \right]}$$

$$PE = 48.114,87 \text{ dólares}$$

### GRÁFICO N° 44

#### DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DEL QUINTO AÑO



Fuente: Resultados del Cálculo del Punto De Equilibrio Quinto Año

Elaborado Por: El Autor

En el quinto año, la gráfica muestra que el punto de equilibrio se sitúa en \$48.114,87 con una capacidad instalada del 65,82% lo cual se lo calculó previamente aplicando las fórmulas matemáticas que permitieron hallar las coordenadas del presente gráfico

## **EVALUACIÓN ECONÓMICA**

### **ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Es uno de los Estados Financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados demostrará cual es la utilidad o pérdida que se obtendrá durante un período económico y como se producirá, cuyos resultados servirán para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer como se desenvolverá la empresa y con ello hacer previsiones para el futuro.

Es el que muestra los productos, rendimientos, ingresos, rentas, utilidades, ganancias, costos, gastos y pérdidas correspondientes a un periodo determinado, con objeto de computar la utilidad neta o la pérdida líquida obtenida durante dicho periodo. Es un documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida).

**INGRESOS.-** Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos.

**EGRESOS.-** Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gastos de Proceso de Producción, gastos de producción y gastos financieros.

**CUADRO N° 60****ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

<b>PERIODOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Ingresos por ventas</b>	62.221,06	64.608,96	67.103,03	70.018,23	73.091,34
<b>( - ) Costo Total</b>	49.776,85	51.687,17	53.682,42	56.014,59	58.473,07
<b>( = ) Util. Bruta Ventas</b>	12.444,21	12.921,79	13.420,61	14.003,65	14.618,27
<b>( - ) 15% Utilidad de Trabajadores.</b>	1.866,63	1.938,27	2.013,09	2.100,55	2.192,74
<b>( = ) Utilid. Antes del Impuesto a la Renta</b>	10.577,58	10.983,52	11.407,51	11.903,10	12.425,53
<b>( - ) 25% Impuesto a la renta</b>	2.644,40	2.745,88	2.851,88	2.975,77	3.106,38
<b>( = ) Utilidad Neta</b>	7.933,19	8.237,64	8.555,64	8.927,32	9.319,15
<b>( - ) 5% reserva Legal</b>	396,66	411,88	427,78	446,37	465,96
<b>( = ) Utilidad Líquida</b>	<b>7.536,53</b>	<b>7.825,76</b>	<b>8.127,85</b>	<b>8.480,96</b>	<b>8.853,19</b>

FUENTE: Cuadros N° 55 y N° 59

ELABORACIÓN: El Autor

## **FLUJO DE CAJA**

El flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado.

A diferencia del “Estado de “Pérdidas y Ganancias”, el flujo de caja muestra lo que realmente ingresa o sale de caja; por ejemplo, registra el pago de una compra, pero no la depreciación de un activo, que implica un gasto, pero no una salida de efectivo.

Para realizar la aplicación de algunos criterios de evaluación, se hace necesario previamente estimar los flujos de caja, el cual permitirá determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto. El Flujo de Caja, permitirá cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando además que la inversión cuente con el suficiente origen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

El Flujo de Caja se evaluará en lugar de utilizar figuras contables en razón de que no son éstos los que afectarán a la capacidad de la empresa para pagar cuentas o compras de activos.

El Flujo de Caja se encuentra demostrado en el cuadro N° 62 en el que se comparan los ingresos con los egresos.

**CUADRO N° 61**

## FLUJO DE CAJA

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
CAPITAL PROPIO	24.676,07					
PRÉSTAMO BANCO DE LOJA	10.000,00					
POR VENTAS		62.221,06	64.608,96	67.103,03	70.018,23	73.091,34
POR VALOR RESIDUAL		-		792,00	-	4.320,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>34.676,07</b>	<b>62.221,06</b>	<b>64.608,96</b>	<b>67.895,03</b>	<b>70.018,23</b>	<b>77.411,34</b>
<b>EGRESOS</b>						
ACTIVOS FIJOS	28.885,38					
REINVERSIÓN					2.960,80	
ACTIVOS DIFERIDOS	2.100,00					
ACTIVOS CIRCULANTES	3.690,69					
COSTOS DE PRODUCCIÓN		29.029,58	30.353,95	31.749,71	33.220,70	34.770,97
COSTOS DE OPERACIÓN		20.747,27	21.333,22	21.932,71	22.793,89	23.702,10
AMORTIZACIÓN DE CAPITAL		2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>34.676,07</b>	<b>52.276,85</b>	<b>54.187,17</b>	<b>56.182,42</b>	<b>61.475,39</b>	<b>60.973,07</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>9.944,21</b>	<b>10.421,79</b>	<b>11.712,61</b>	<b>8.542,85</b>	<b>16.438,27</b>
15% A TRABAJADORES		1.491,63	1.563,27	1.756,89	1.281,43	2.465,74
UTILIDAD ANTES DEL IMP.		8.452,58	8.858,52	9.955,71	7.261,42	13.972,53
25 % DEL IMP. A LA RENTA		2.113,15	2.214,63	2.488,93	1.815,35	3.493,13
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>6.339,44</b>	<b>6.643,89</b>	<b>7.466,79</b>	<b>5.446,06</b>	<b>10.479,40</b>
DEVOL. DE ACT. DIFERIDOS		420,00	420,00	420,00	420,00	420,00
<b>DEVOLUCIÓN DEPREC.</b>		<b>4.877,42</b>	<b>4.877,42</b>	<b>4.877,42</b>	<b>5.002,67</b>	<b>5.002,67</b>
<b>FLUJO DE CAJA REAL</b>	<b>0,00</b>	<b>11.636,86</b>	<b>11.941,31</b>	<b>12.764,21</b>	<b>10.868,73</b>	<b>15.902,07</b>

FUENTE: Cuadros N° 54 y N° 60

ELABORACIÓN: El Autor.

## **VALOR ACTUAL NETO (V.A.N.)**

El método del Valor Actual Neto (VAN), consistirá en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil de éste proyecto. Alternativamente esta actualización podrá aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponderá a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.

En términos matemáticos el VAN será la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

El VAN, representará en valores actuales, el total de los recursos que quedarán en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Si el VAN es mayor a cero, quiere decir que la inversión deja ganancias. Si es igual a cero, entonces se está en el punto de equilibrio y no se producirán pérdidas ni ganancias. Si el VAN es menor que cero, quiere decir que la inversión va a dar como resultado pérdidas.

Al reemplazar en la fórmula a "i" por la tasa de interés que pagarían por el dinero en un determinado depósito a plazo en un banco; si el VAN da positivo, es conveniente hacer la inversión, de lo contrario no.



**CUADRO N° 62**  
VALOR ACTUAL NETO

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN  16,30%	VALOR ACTUALIZADO
0	34.676,07		
1	11.636,86	0,859845228	10.005,89
2	11.941,31	0,739333816	8.828,62
3	12.764,21	0,635712653	8.114,37
4	10.868,73	0,546614491	5.941,01
5	15.902,07	0,470003862	7.474,03
		<b>TOTAL V. ACTUAL.</b>	40.363,92
		<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	34676,07
			<b>5.687,85</b>

**FUENTE:** Cuadro N° 61  
**ELABORACIÓN:** El Autor.

**Fa** = Factor Actualización

**Inversión Inicial: ( I )** = \$34.676,07 dólares

**Flujo Neto de Caja del Primer Año ( FNC)** =\$11.636,86

**Vida útil ( n)** = Año a calcular

**Tasa de interés ( i )** = 16,30 % = 0,163

Entonces en el primer año **FA** se calcula así:

$$FA = 1/(1+i)^n \rightarrow FA = 1 / (1+0,163)^1 \rightarrow FA=0,859845228$$

Y así en el resto de años solo reemplazando **n**.

$$VAN = \sum FNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 40.363,92 - 34.676,07$$

$$VAN = 5.687,85$$

#### **ANALISIS:**

Si el **VAN** es mayor a 1 entonces el proyecto se acepta.

Si el **VAN** es igual a 1 el proyecto es indiferente

Si el **VAN** es menor a 1 el proyecto se rechaza,

**POR TANTO:** el proyecto se acepta porque es mayor a 1

## **TASA INTERNA DE RETORNO (T.I.R.)**

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), tomará en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto.

La Tasa Interna de Retorno es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, que se lee a mayor TIR, mayor rentabilidad. Por esta razón, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión

Se interpretará a la Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

Si el T.I.R. es alto, entonces el proyecto es rentable que supone un retorno de inversión equiparable a una tasa de interés muy alta que posiblemente no se encuentre en el mercado.

Por lo tanto, la Tasa Interna de Retorno será la tasa de descuento que hará que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

**CUADRO N° 63**

## TASA INTERNA DE RETORNO

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZ.	VAN MENOR	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZ.	VAN MAYOR
		22,91%			22,92%	
		0,2291			0,2292	
0	34.676,07			34.676,07		
1	11.636,86	0,81	9467,79	11.636,86	0,81	9467,02
2	11.941,31	0,66	7904,56	11.941,31	0,66	7903,27
3	12.764,21	0,54	6874,36	12.764,21	0,54	6872,68
4	10.868,73	0,44	4762,45	10.868,73	0,44	4760,90
5	15.902,07	0,36	5669,14	15.902,07	0,36	5666,84
			34678,29			34670,70
			-34676,07			-34676,07
			<b>2,22</b>			<b>-5,37</b>

FUENTE: Cuadro N° 62

ELABORACIÓN: El Autor

$$T.I.R. = Tm + Dt \left( \frac{V.A.N. \text{ menor}}{V.A.N. \text{ MENOR} - V.A.N. \text{ mayor}} \right)$$

$$T.I.R. = 22,91 + 0,01 \left( \frac{2,22}{2,22 - (-5,37)} \right)$$

$$T.I.R. = 22,91 + 0,01 \left( \frac{2,22}{7,59} \right)$$

$$T.I.R. = 22,91 + 0,01(0,292)$$

$$T.I.R. = 22,91 \%$$

### PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL (P.R.C.)

Consistirá en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

El período de recuperación de la inversión o capital se utilizará para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consistirá en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que “CONDUCE BIEN” recupere la inversión inicial de capital.

#### CUADRO N° 64

##### PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

AÑO	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
0	34.676,07	
1	11.636,86	
2	11.941,31	23.578,17
3	12.764,21	36.342,37
4	10.868,73	47.211,11
5	15.902,07	63.113,18
<b>TOTAL</b>	<b>97.789,25</b>	

FUENTE: Cuadro N° 61

ELABORACIÓN: El Autor

Éste análisis permitió conocer el tiempo en el que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utilizan los valores del flujo de Caja y el monto de la inversión.

Es conveniente actualizar los valores por cuanto ellos serán recuperados a futuro ya que el dinero pierde su poder adquisitivo con el pasar del tiempo.

INVERSIÓN - SUMA DE LOS PRIMEROS FLUJOS

**P.R.C.** = AÑO ANTERIOR A CUBRIR LA INVERSIÓN + -----  
 FLUJO DEL SIGUIENTE AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN

$$34.676,07 - 23.578,17$$

$$\text{P.R.C.} = 2 + \frac{\quad}{35.699,17} \rightarrow \text{P.R.C.} = 2 + 0,32288 \rightarrow \text{P.R.C.} = 2,31$$

P.R.C. = 2 años

P.R.C. = 0,31 x 12 meses del año = 3,72 que representan 3 meses

P.R.C. = Y LOS 0,72 sobrantes x 30 días del mes representan 21 días

**Por lo tanto el P.R.C. es de 2 años, 3 meses y 21 días**

### RELACIÓN BENEFICIO COSTO (R B/C)

El indicador beneficio-costos, se interpretará como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá verificar lo siguiente:

B/C > 1 Se puede realizar el proyecto.

B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto.

B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto.

En el presente proyecto, la relación beneficio-costo es \$ 1,20 lo cual es mayor que 1, esto sustenta la realización del proyecto, es decir que por cada dólar invertido, se recibiría 0.20 centavos de utilidad.

Los cálculos de la relación beneficio costo están representados en el cuadro que viene a continuación:

**CUADRO N° 65**  
RELACIÓN BENEFICIO - COSTO

PERIODO	COSTO ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZ. 16,30%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZ. 16,30%	INGRESO ACTUALIZADO
0						
1	52.276,85	0,8598	44.950,00	62.221,06	0,8598	53.500,48
2	54.187,17	0,7393	40.062,41	64.608,96	0,7393	47.767,59
3	56.182,42	0,6357	35.715,88	67.895,03	0,6357	43.161,73
4	61.475,39	0,5466	33.603,34	70.018,23	0,5466	38.272,98
5	60.973,07	0,4700	28.657,58	77.411,34	0,4700	36.383,63
			182.989,20			219.086,41

FUENTE: Cuadro N° 61

ELABORACIÓN: El Autor.

$$R (B/C) = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

$$R (B/C) = \frac{219.086,41}{182.989,20}$$

$$R (B/C) = 1,20 \text{ dólares}$$

### **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

En el proyecto, será conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, porque con él se medirá si el mismo será afectado o no por dos situaciones que se dan en la economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.

El análisis de sensibilidad se lo implementará dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de ejecutar el proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, por ello éste análisis se lo efectúa tomando como parámetros un aumento del 7,7% en los costos y una disminución del 6,4% en los ingresos.

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.



- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores a 1, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los ingresos y los costos disminuidos o incrementados en un 7,7 % y una disminución en un 6,4 %, respectivamente; es decir, el proyecto no es sensible a estos cambios como quedó demostrado al calcular los demás índices.

Fórmulas:

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia entre TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

**CUADRO N° 66****ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO DE 7,7 % EN LOS COSTOS**

AÑOS	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO TOTAL	ACTUALIZACIÓN				
	ORIGINAL	ACTUALIZADO 7,7%		FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZ. 0,38 %	VALOR ACTUAL	FACTOR ACTUALIZ. 0,39%	VALOR ACTUAL
	<b>34.676,07</b>	0,077			0,0038		0,0039	
1	52.276,85	56.302,17	62.221,06	5.918,90	1,00	5.896,49	1,00	5.895,90
2	54.187,17	58.359,58	64.608,96	6.249,38	0,99	6.202,15	0,99	6.200,92
3	56.182,42	60.508,47	67.895,03	7.386,56	0,99	7.302,99	0,99	7.300,81
4	61.475,39	66.208,99	70.018,23	3.809,24	0,98	3.751,89	0,98	3.750,39
5	60.973,07	65.668,00	77.411,34	11.743,34	0,98	11.522,74	0,98	11.517,00
						34.676,26		34.665,02
					<b>VAN MENOR</b>	<b>0,19</b>	<b>VAN MAYOR</b>	<b>-11,05</b>

FUENTE: Cuadro N° 62

ELABORACIÓN: El Autor

$$NUEVO T.I.R. = Tm + Dt \left( \frac{V.A.N. menor}{V.A.N. MENOR - V.A.N. mayor} \right)$$

$$NUEVO T.I.R. = 0,38 + 0,01 \left( \frac{0,19}{0,19 - (-11,05)} \right)$$

$$T.I.R. = 0,38 + 0,01(0,0169)$$

$$T.I.R. = 0,38 \%$$

TIR DEL PROYECTO = 22,91 %

DIFERENCIA DE TIR = TIR DEL PROYECTO - NUEVO TIR

DIFERENCIA DE TIR = 22,91 - 0,38

DIFERENCIA DE TIR = 22,53 %

SENSIBILIDAD:

$$\text{Porcentaje de Variación} = \left[ \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del Proyecto}} \right]$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \left[ \frac{22,53}{22,91} \right]$$

Porcentaje de Variación = 0,98

Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible. Por lo Tanto:

El proyecto no es sensible y resiste un incremento en los costos del mismo

**CUADRO N° 67**

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UNA DISMINUCIÓN DE 6,4 % EN INGRESOS

AÑOS	COSTO TOTAL	INGRESO	INGRESO	ACTUALIZACIÓN				
	ORIGINAL	ORIGINAL	ACTUALIZ. 6,4 %	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZ. 0,42%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACTUALIZ. 0,43%	VALOR ACTUAL
	<b>34.676,07</b>		0,064		0,0042		0,0043	
1	52.276,85	62221,06	58238,91	5962,06	1,00	5937,13	1,00	5936,54
2	54.187,17	64608,96	60473,99	6286,82	0,99	6234,34	0,99	6233,10
3	56.182,42	67895,03	63549,75	7367,32	0,99	7275,27	0,99	7273,10
4	61.475,39	70018,23	65537,07	4061,68	0,98	3994,15	0,98	3992,56
5	60.973,07	77411,34	72457,02	11483,94	0,98	11245,79	0,98	11240,19
						34686,68		34675,49
						<b>VAN MENOR 10,61</b>		<b>VAN MAYOR -0,58</b>

FUENTE: Cuadro N° 62  
 ELABORACIÓN: El Autor

$$NUEVOT.I.R. = Tm + Dt \left( \frac{V.A.N. \text{ menor}}{V.A.N. \text{ MENOR} - V.A.N. \text{ mayor}} \right)$$

$$NUEVOT.I.R. = 4,54 + 0,01 \left( \frac{10,61}{10,61 - (-0,58)} \right)$$

$$T.I.R. = 0,42 + 0,01(0,99945)$$

$$T.I.R. = 0,43 \%$$

$$\text{TIR DEL PROYECTO} = 22,91 \%$$

$$\text{DIFERENCIA DE TIR} = \text{TIR DEL PROYECTO} - \text{NUEVO TIR}$$

$$\text{DIFERENCIA DE TIR} = 22,91 - 0,43$$

$$\text{DIFERENCIA DE TIR} = 22,48 \%$$

SENSIBILIDAD:

$$\text{Porcentaje de Variación} = \left[ \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del Proyecto}} \right]$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \left[ \frac{22,48}{22,91} \right]$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = 0,98$$

Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.

Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.

Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

Por lo Tanto, el proyecto no es Sensible pues, resiste una disminución en los ingresos del mismo

# CONCLUSIONES

## **h. CONCLUSIONES**

Luego de haber cumplido con los objetivos que se plantearon en ese proyecto de tesis, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- A través de las 399 encuestas realizadas a gente que representa la “Muestra” de un total de 134.807 personas de la población de la ciudad de Loja entre 18 a 65 años de edad, se obtuvo: una “Demanda Potencial” de 87.166 individuos, una “Demanda Real” de 33.785 habitantes y una Demanda Efectiva de 31.420 personas, todos estos datos pertenecen al año 2011.
- La oferta de este servicio en la ciudad de Loja a través de las escuelas de conducción no profesionales es de 8.424 alumnos por año.
- Luego del estudio de mercado se realizado en zona investigada se ha logrado determinar la “Demanda Insatisfecha” la cual es de de 22.996 personas para el año 2.011.
- Se determinó la “Capacidad Instalada” de esta nueva organización la cual es de 672 alumnos que representa el 2,92% en función de la demanda insatisfecha.
- Se calculó la “Capacidad Utilizada” de la empresa la cual es de 469 alumnos para el año 2011 lo cual representa un 69,79 % de la población de la “Capacidad Instalada” de la empresa.
- En función de la conclusión anterior se decidió continuar con la pre inversión para ello se determinaron factores técnicos de tamaño y localización, decidiendo ubicar las instalaciones del proyecto en la ciudad de Loja junto al sector del estadio Federativo “Reina del Cisne” por considerarse un lugar de fácil acceso,

arriendos cómodos e instalaciones funcionales para la parte administrativa y operativa.

- La base legal de la empresa se denominará “CONDUCE BIEN” EURL. Es decir será una “Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada en función de que será conformada por un solo accionista propietario.
- Se creó los manuales de funciones de los empleados de “CONDUCE BIEN” EURL como también sus respectivos diagramas estructurales, funcionales y posicionales del personal que laborará en esta empresa.
- Se realizó un análisis financiero en el cual se determinaron los siguientes puntos:
  1. Inversión la cual será de 34.676,07 dólares de los cuales se financiará \$10.000 con un interés anual del 16,30% con el Banco de Loja como crédito de consumo para 4 años plazo y los otros 24.676,07 dólares los financiará el propietario del negocio.
  2. Se elaboró el presupuesto para cinco años de la empresa en donde en el primer año los costos de producción ascienden a 49.776,85 dólares.
  3. Se determinó los ingresos anuales para cinco años de la empresa, en donde un en el primer año habrán 62.221,06 dólares los cuales irán en aumento hasta llegar al quinto año con 73.091,34 dólares.
  4. El precio de venta del servicio es de 132,66 dólares en el primer año, este valor varía ligeramente en el resto de años.



5. Los ingresos anuales en el primer año son de 62.221,06 dólares y para el quinto año alcanzan los 73.091,34 dólares.
6. Según las ventas, se alcanza en el primer año el "Punto de Equilibrio" en 41.655,61 dólares y con el uso de la capacidad instalada en el 66,94 % y en el del quinto año las ventas ascienden a 48.114,87 dólares y al usar la capacidad instalada el 65,82%.
7. El estado de pérdidas o ganancias indica que la utilidad líquida en el primer año es de 7.536,53 dólares y en quinto año llega a 8.853,19 dólares.
8. Se determinó el punto de equilibrio de los años 2.010 y 2.015.
9. Dentro de la "Evaluación Financiera" el V.A.N es mayor a 1 siendo el valor obtenido de 5687,85 dólares, lo cual indica que el proyecto es viable.
10. El T.I.R. o tasa interna de retorno de este proyecto es de 22,91 % siendo este valor superior 16,30 % que es costo del capital, lo cual permite verificar que el proyecto si es ejecutable.
11. El Periodo de Recuperación del Capital es de 2 años, 3 meses y 21 días.
12. La Relación Beneficio Costo indica que por cada dólar invertido, se recibirá 0,20 dólares de utilidad.
13. Al hacer el análisis de Sensibilidad se comprobó que el proyecto resiste un incremento del 7,7% en los costos y una disminución de hasta el 6,4 % en los ingresos sin volverse sensible.

# RECOMENDACIONES

## **i. RECOMENDACIONES**

Se realiza las siguientes recomendaciones:

- Según los datos que arrojaron las encuestas y el estudio de mercado se recomienda crear ésta empresa de producción del servicio de capacitación en conducción de vehículos livianos para la población lojana debido al alto índice de personas con licencia pero carentes de las habilidades necesarias para conducir un automóvil.
- En función de los resultados favorables del Análisis Financiero, se recomienda poner en ejecución el proyecto planteado por ser una inversión rentable.
- A las autoridades de tránsito a nivel local y nacional apoyar este proyecto que aporta con soluciones reales y prácticas al grave problema del índice elevado de accidentes de tránsito por la impericia del conductor.
- A la Universidad nacional de Loja, como una entidad de formación, seguir apoyando el estudio e investigación de este tipo de problemas que existen en la sociedad lojana y así encontrar soluciones positivas a los mismos.

# BIBLIOGRAFÍA

## j. BIBLIOGRAFÍA

- SALGADO Patricia EC, 1998.
- SÁNCHEZ Betty EC, 1998.
- ADAM SIADI Juan Alberto **“Los Métodos de Evaluación de Empresas”**. Editorial Espacio, México 2005.
- PALLADINO ENRIQUE, **“Como Diseñar y Elaborar Proyectos”**. Editorial Espacio Argentina, 1999
- ROBBINNS Y COULTER, **“Administración”**, Edit. Pentice Hall, 2002
- OCÉANO CENTRUM PYRE, Enciclopedia Práctica, Editorial OCÉANO, 2003
- U.N.L., MED, ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS **“Elaboración y Evaluación de Proyectos a Nivel Empresarial”**, Módulo X
- GRAN ENCICLOPEDIA CIENTÍFICA CULTURAL, **“Mercadotecnia”**, Editorial SALVAT. México 2007.
- SAGAPCHAIN, Nassir, **“Fundamentos de Preparación y Evaluación de Proyectos”** USA 2005.
- NACIONES UNIDAS, **“Manual de Proyectos de Desarrollo Económico”**
- Vásquez, Víctor Hugo, **“Organización Aplicada”**. Editorial Basca. Chile 2008
- QUILODRAN R. Federico, op. Cit. Editorial Basca. Chile 2001
- ROSEMBERG J, M;
- **Los Nuevos Empresarios”**. EDITORIAL OCÉANO 2008, Tomo II
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Historia\\_del\\_automomovil/Etapa](http://es.wikipedia.org/wiki/Historia_del_automomovil/Etapa)
- [www.aneta.org.ec](http://www.aneta.org.ec)

- [www.slideshare.net/Euler/proyecto-de-inversion-dr-ruiz](http://www.slideshare.net/Euler/proyecto-de-inversion-dr-ruiz)
- [www.mitecnologico.com/Main/ClasificacionDeCostos](http://www.mitecnologico.com/Main/ClasificacionDeCostos)
- [www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas](http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas)
- [www.es.wikipedia.org/wiki/Tasa\\_interna\\_de\\_retorno](http://www.es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno)
- [www.es.wikipedia.org/wiki/Payback\\_\(econom%C3%ADa\)](http://www.es.wikipedia.org/wiki/Payback_(econom%C3%ADa))
- [www.es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_de\\_coste-beneficio](http://www.es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_de_coste-beneficio)

**ANEXOS**

## **k. ANEXOS**

### **ANEXO Nº 1**

#### **FICHA RESUMEN**

##### **TÍTULO:**

“Proyecto de factibilidad para la implementación de un centro de capacitación particular de clases de conducción prácticas en la ciudad de Loja para personas con licencia y que no sepan conducir vehículos livianos de servicio particular.”

##### **PROBLEMÁTICA:**

La ciudad de Loja está ubicada al sur del Ecuador, se caracteriza por tener una topografía irregular y está rodeada de varias elevaciones.

En los últimos tiempos se ha incrementado notablemente la actividad industrial en la ciudad de Loja, entre las principales tenemos: Cafrilosa, Inapesa, Sur Cárnicos, Ecolac, Hotel Victoria, Hotel La Castellana, Hotel Howard Johnson, Hotel Libertador, Supermaxi, Hipervalle, ILE, La Sureñita, Romar, Escuela de Conducción Rodar, Escuela de Conducción Conducir, Escuela de Conducción del Sindicato de Choferes Profesionales de Loja Inmobiliarias, Constructoras, Lojacar, Mirasol, IO Motors, Kia Motors, Importadora Tomebamba, patios de venta de vehículos usados, restaurantes, Maderas del Sur, Cooperativa de Carpinteros San José, Farmalemana, Lojagas, ILELSA, Emproloja, radio taxis, institutos superiores privados, COOPMEGO, Cooperativa de ahorro y crédito Nuevos Horizontes, etc.



Loja cuenta con establecimientos comerciales dedicados a actividades de importación y exportación, servicios, despensas, abarrotes, imprentas, agencias y representaciones, entre otros.

Tras la firma de acuerdo de paz con el vecino país del Sur, el comercio se ha incrementado notablemente, especialmente en lo referente a bienes de consumo final, materiales de construcción y electrodomésticos.

El sector de la construcción se ha visto dinamizado debido al fenómeno migratorio y al ingreso de remesas que esto significa. Actualmente se registran más de 120 permisos de construcción para edificaciones y obras menores. El estilo de las construcciones en el área céntrica se mantiene y su uso más frecuente es el de Centros Comerciales internos. Igualmente está predominando la construcción de viviendas adosadas y edificaciones verticales.

Una gran mayoría de la población de la ciudad de Loja, percibe remuneraciones fijas, debido a que laboran en instituciones públicas y en empresas privadas.

La población económicamente activa del cantón Loja, según el Censo del 2001, está dedicada mayoritariamente a la agricultura y ganadería (19%), seguida del comercio (17%) y por el grupo humano que está dedicado a la enseñanza (17%), el resto del porcentaje (30%) de la P.E.A. está ubicado en actividades tales como construcción, administración pública, industrias manufactureras y transporte y comunicaciones. La actividad agrícola se caracteriza por su limitada productividad, la cual está

concentrada en un grupo de personas con ingresos bajos y prácticamente solo con la agricultura de subsistencia, característica de los hogares del sector rural del cantón.

En cambio, en el sector urbano la actividad comercial ha logrado generar recursos para quienes están dedicados al comercio, pero no ha provocado una importante generación de trabajo, ni permitido acumular sino que favorece otras economías.

De lo anterior se concluye que Loja no ha constituido una economía atractiva para el Estado, ni como mercado de inversión financiera, ni tampoco como mercado de producción y consumo. La debilidad económica junto con el centralismo han ocasionado que el capital lojano continúe actuando como un poder polarizante, que no posee fuerza suficiente para enlazar y organizar todo su territorio provincial en una región

El mercado de las escuelas de conducción a nivel global y específicamente en el Ecuador es en la actualidad muy grande debido a que existe la necesidad de saber conducir no solo para transportarse sino también para poder trabajar y hasta por mantener un estatus social a la altura de aquellos que si lo pueden hacer.

En la ciudad de Loja existen actualmente cuatro escuelas de conducción legalmente autorizadas por el Consejo Nacional de Tránsito, el cual es el organismo que las rige y controla, sin embargo se presenta la necesidad de cubrir un mercado en el cual estos organismos no están trabajando que es cubrir las necesidades de aquellos aprendices que no aprenden a conducir correctamente los cuales son muchos y que

a pesar de haber aprobado el curso de conducción no son una garantía en las calles al conducir un vehículo liviano.

Es por eso que se plantea realizar un estudio de mercado para “La Creación de un Centro de Capacitación Práctica en Conducción de Vehículos Livianos para Personas que Tienen Licencia y no Saben Conducir”, es importante segmentar el mercado de acuerdo a los siguientes aspectos los cuales permitirán hacer un muestreo del mercado en función de :

Loja se encuentra localizada al sur del Ecuador, a  $03^{\circ} 58'51''$  a  $04^{\circ}00'36''$  de Latitud Sur y  $79^{\circ}11'30''$  a  $79^{\circ}12'42''$  de Longitud Occidental a una altitud de 2100 m.s.n.m., el clima es templado con una temperatura promedio de  $15.4C^{\circ}$  y una humedad relativa media de 75.4% con máximos de diciembre a mayo y mínimos de junio a noviembre. Está emplazada en una pequeña hoya en cuyo interior nace y crece el Río Zamora, que en una ruptura de la cordillera se precipita hacia el Oriente, se caracteriza por tener una topografía irregular y rodeada de varias elevaciones, por lo que se ha desarrollado con una longitud aproximada de 12 Km. de largo por 4 Km. de ancho.

El estudio de mercado se lo realizará en la ciudad de Loja debido a que es en donde se asienta la mayor parte de la población económicamente activa con quien se piensa trabajar al crear el Centro de Capacitación antes mencionado.

Las personas a quienes se considerarán clientes potenciales serán todas aquellas de ambos sexos y que fluctúen entre los 18 y 65 años de edad por ser quienes

requerirán del servicio que la empresa de capacitación en conducción brindará cuando funcione y por cuanto serán personas que podrán ya tener licencia de conducir o estén en proceso de obtenerla.

La mayoría de la población tiene necesidad y deseo de tener un vehículo para transportarse y por ende el de aprender bien a conducirlo para poder darle el uso correcto y adecuado al automóvil que utilicen ya sea propio, prestado, rentado o encargado.

Analizando el mercado local referente a las escuelas de conducción y a su producto terminado que es la capacitación en conducción y ley de tránsito a quienes se inscriben en el curso, se ha podido palpar un problema en la población de la ciudad de Loja que ha accedido a este servicio el cual es “ LA FALTA DE CAPACITACIÓN PRÁCTICA EN CONDUCCIÓN DE VEHÍCULOS LIVIANOS DE SERVICIO PARTICULAR”; esto se lo conoce porque el autor se dedica a dar clases privadas de conducción y desde que inició esta actividad particular ha capacitado aproximadamente a unas quinientas personas de las cuales un 60 % vienen de las escuelas de conducción de Loja.

En base a ello se presenta la idea para la elaboración del proyecto, delimitada por la formulación del problema de investigación:

*“Proyecto de factibilidad para la implementación de un centro de capacitación particular de clases de conducción prácticas en la ciudad de Loja para personas con licencia y que no sepan conducir vehículos livianos de servicio particular”*

## **OBJETIVOS:**

### **Objetivo General**

Crear una empresa de producción de un servicio de capacitación en conducción de vehículos livianos para la población lojana que tiene licencia y no sabe conducir un automóvil, determinando a través de los indicadores financieros la factibilidad de su implementación en el mercado de Loja en el año 2011 para con ello aportar con una solución al alto índice de accidentes de tránsito en el Ecuador

### **Objetivos Específicos**

- Determinar en el mercado de capacitación en conducción sus tipos de demandas existentes en la población de la ciudad de Loja.
- Buscar una estructura legal que respalde la funcionabilidad de la empresa de capacitación en conducción motivo del proyecto.
- Implementar una estructura organizacional y funcional en el centro de capacitación de clases de conducción prácticas del presente trabajo investigativo.
- Realizar un “Análisis Financiero” del trabajo para a través del mismo determinar si es o no factible la ejecución el presente proyecto de inversión.

## **METODOLOGÍA:**

En la presente investigación se usarán los siguientes métodos:

➤ **Método Inductivo.** El método inductivo permitirá establecer algunas conclusiones partiendo de lo particular a lo general sobre los conocimientos productivos para de esta manera implementar una producción más efectiva y adecuada.

➤ **Método Deductivo.** El cual parte de lo general a lo particular, esto me permitirá comprobar la información durante el proceso de investigación.

**Método Analítico.** Con este método se podrá analizar la situación real de este tipo de empresas lojanas para de esta forma comprender su sistema de trabajo.

➤ **Método estadístico.** Basados en los resultados reales de la producción del servicio de la empresas de conducción, se logrará realizar el presupuesto para el siguiente año.

➤ **Método descriptivo.** Con este método se logrará describir el proceso de la producción del servicio desde el inicio hasta que el alumno quede bien capacitado.

➤ **Método Matemático.** Se lo aplicará para establecer operaciones de tipo contable y estadístico, es decir, en cuanto se refiere a las operaciones económico - financieras, elaborando presupuesto, métodos de control de calidad, punto de equilibrio, tanto matemático como gráficamente.

## **Área de estudio**

Mercado de prestación de servicios: implementación de escuelas de conducción.

## **Definición de variables**

Se estudian dos variables fundamentales: demanda de servicios de prestación de conducción e implementación de escuelas de conducción.

## **Universo**

Existe un universo global enmarcado en conductores no profesionales y profesionales que precisan de servicios de capacitación en conducción.

## **Muestra**

El tamaño de la muestra se calcula en función de la población mayor a 18 años y 65 años de edad.

Para tener un dato real de la población, se tomará como referencia la información del Consejo Nacional Electoral de las últimas elecciones realizadas en el año 2009 para Presidente de la República de Ecuador en donde solo se seleccionó a las cuatro parroquias urbanas de la ciudad de Loja para tener un valor real del mercado con el que se piensa trabajar y en base a ello hacer el cálculo de la muestra:

**CUADRO N° 68**

POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA DE 18 A 65 AÑOS EN EL AÑO 2009

PARROQUIAS URBANAS	TOTAL	HOMBRES	%	MUJERES	%
PARROQUIA EL VALLE	29.841	14381	48,19	15.460	51,81
PARROQUIA EL SAGRARIO	22.771	10.774	47,31	11.997	52,69
PARROQUIA SUCRE	48.131	23.076	47,64	25.055	52,36
PARROQUIA SAN SEBASTIAN	27.194	12.729	46,81	14.465	53,19
<b>TOTAL</b>	<b>127.937</b>	<b>60960</b>		<b>66.977</b>	

Fuente: CNE  
Elaboración: El Autor

En función de la tabla anterior se realiza una proyección de la población para el año 2011 tomando en cuenta que la tasa de crecimiento de la ciudad de Loja es del 2,65% anual, según el último censo de población y vivienda, para ello aplico la siguiente fórmula de "Proyección Lineal":



$$pf = Pa(1 + r)^n$$

$$pf = 127.937(1 + 2,65)^2$$

$$pf = 127.937(1 + 0,0265)^2$$

$$pf = 134.807 \text{ habitantes}$$

### CUADRO N° 69

#### DONDE:

**n** = número de años

**pf** = Población futura

**pa** = población actual

**1** = constante

**r** = tasa de crecimiento

El "Tamaño de la Muestra" se lo determina a través de la siguiente fórmula:

### CUADRO N° 70

#### DONDE:

**n** = Tamaño de la muestra

**N** = Población total

**E** = error experimental

$$n = \frac{N}{1 + NE^2}$$

$$n = \frac{N}{1 + NE^2} \rightarrow n = \frac{134.807}{1 + (134.807)(0,05)^2} \rightarrow n = 398,81 \rightarrow n = 399$$

Por lo tanto se requieren 399 encuestas

## DISTRIBUCION MUESTRAL

**CUADRO N° 71**

*POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA DE 18 A 65 AÑOS DE EDAD  
PROYECTADA PARA EL AÑO 2011*

<b>PARROQUIAS URBANAS</b>	<b>TOTAL</b>	<b>MUESTRA</b>	<b>%</b>
<b>EL VALLE</b>	31.443	105	26,31
<b>EL SAGRARIO</b>	23.994	90	22,56
<b>SUCRE</b>	50.715	107	26,82
<b>SAN SEBASTIAN</b>	28.655	97	24,31
<b>TOTAL</b>	134.807	399	100,00

**Fuente:** Fórmula De La Proyección Población Futura  
**Elaborado por:** El Autor

**Técnicas e Instrumentos**

Para el cumplimiento de los objetivos se emplearán las técnicas de la **Observación**, la **Encuesta** y la **Entrevista**, para obtener información, sea esta de campo, documental o bibliográfica, en perfecta dirección de los métodos enunciados anteriormente.

**Instrumentos de Investigación.**

Las técnicas de investigación estarán apoyadas por **test**, **fichas bibliográficas**, **fichas de campo** e instrumentos de recolección y tabulación de datos.

Adicionalmente se aplicará una entrevista especial a líderes comunitarios y especialistas sobre la temática de los saberes y las prácticas culturales propias en esta zona.

### Metodología de Análisis de Datos

Una vez reunida la información se procederá a analizarla de acuerdo a los principios de método estadístico y del tipo de investigación cualitativa que se propone, en relación a los objetivos de investigación.

## ANEXO Nº 2

### DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULOS

VALOR DEL ACTIVO: 21600,00				
5 AÑOS DE VIDA ÚTIL			20% DEPRECIACIÓN	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	21.600,00	4.320,00		17.280,00
1	17.280,00		3456	13.824,00
2	13.824,00		3456	10.368,00
3	10.368,00		3456	6.912,00
4	6.912,00		3456	3.456,00
5	3.456,00		3456	0,00

FUENTE: Patios de Vehículos Usados de Loja y la Tablita Tributaria 2011

ELABORACIÓN: El Autor

## ANEXO N° 3

## DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA

VALOR DEL ACTIVO: 2.593,00				
5 AÑOS DE VIDA ÚTIL			10% DEPRECIACIÓN	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	2.593,00	259,30		2.333,70
1	2.333,70		466,74	1.866,96
2	1.866,96		466,74	1.400,22
3	1.400,22		466,74	933,48
4	933,48		466,74	466,74
5	466,74		466,74	0,00

FUENTE: La Tablita Tributaria 2011

ELABORACIÓN: El Autor

## ANEXO N° 4

## DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE SEGURIDAD

VALOR DEL ACTIVO: 200,00				
5 AÑOS DE VIDA ÚTIL			10% DEPRECIACIÓN	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	200,00	20,00		180,00
1	180,00		36	144,00
2	144,00		36	108,00
3	108,00		36	72,00
4	72,00		36	36,00
5	36,00		36	0,00

FUENTE: Tablita Tributaria 2011

ELABORACIÓN: El Autor

## ANEXO Nº 5

## DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN DEL AÑO 1 AL AÑO 3

VALOR DEL ACTIVO: 2.400,00					
3 AÑOS DE VIDA ÚTIL			33% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL	REINVERSIÓN
0	2.400,00	792,00		1.608,00	2.400,00
1	1.608,00		536	1.072,00	2.529,36
2	1.072,00		536	536,00	2.665,69
3	536,00		536	0,00	2.809,37

FUENTE: Master PC y LaTablita Tributaria 2011

ELABORACIÓN:El Autor

## ANEXO Nº 6

## DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN DEL AÑO 4 AL AÑO 6

VALOR DEL ACTIVO: 2.960,80					
3 AÑOS DE VIDA ÚTIL			33% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL	REINVERSIÓN
0	2.960,80	977,06		1.983,74	2.960,80
4	1.983,74		661,25	1.322,49	3.120,39
5	1.322,49		661,25	661,25	3.288,58
6	661,25		661,25	0,00	3.465,83

FUENTE: Master PC y LaTablita Tributaria 2011

ELABORACIÓN:El Autor

## ANEXO Nº 7

## DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS

VALOR DEL ACTIVO: 444,00				
5 AÑOS DE VIDA ÚTIL			10% DEPRECIACIÓN	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	444,00	44,40		399,60
1	399,60		79,92	319,68
2	319,68		79,92	239,76
3	239,76		79,92	159,84
4	159,84		79,92	79,92
5	79,92		79,92	0,00

FUENTE: Master PC y LaTablita Tributaria 2011

ELABORACIÓN: El Autor

## ANEXO Nº 8

## DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

VALOR DEL ACTIVO: 1.532,00				
5 AÑOS DE VIDA ÚTIL			10% DEPRECIACIÓN	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	1.532,00	153,20		1.378,80
1	1.378,80		275,76	1.103,04
2	1.103,04		275,76	827,28
3	827,28		275,76	551,52
4	551,52		275,76	275,76
5	275,76		275,76	0,00

FUENTE: Tablita Tributaria 2011

ELABORACIÓN: El Autor

**ANEXO Nº 9**  
**DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA**

<b>VALOR DEL ACTIVO: 150,00</b>				
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>			<b>10% DEPRECIACIÓN</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	150,00	15,00		135,00
1	135,00		27	108,00
2	108,00		27	81,00
3	81,00		27	54,00
4	54,00		27	27,00
5	27,00		27	0,00

FUENTE: Tablita Tributaria 2011

ELABORACIÓN: El Autor

**ANEXO Nº 10**

**PRESUPUESTO PARA SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN**

<b>RUBROS/PUESTOS</b>	<b>GERENTE</b>	<b>SECRET./CONT.</b>	<b>INSTRUCTOR</b>
Remuneración básica	264,00	264,00	264,00
Componente Salarial	25,00	25,00	0,00
Bonificación por responsabilidad	81,00	0,00	30,00
<b>Remuneración Unificada(R.U.)</b>	<b>370,00</b>	<b>289,00</b>	<b>294,00</b>
Décimo tercero/12 meses del año	30,67	23,92	24,33
Décimo cuarto/12 meses del año	22,00	22,00	22,00
Vacaciones/12 meses del año	15,33	11,96	12,17
Aporte patronal al IESS 12.15% R.U.	44,96	35,11	35,72
<b>Total</b>	<b>482,96</b>	<b>381,99</b>	<b>388,22</b>
Aporte Trabajador al IESS 9,35 % de la R.U.	-34,60	-27,02	-27,49
Nº de Empleados	1,00	1,00	3,00
<b>Total Mensual a Pagar</b>	<b>482,96</b>	<b>381,99</b>	<b>1.164,66</b>
<b>Tota anual a Pagar</b>	<b>5.795,46</b>	<b>4.583,86</b>	<b>13.975,96</b>
<b>Total Sueldos Administ. por Año</b>	<b>10.379,32</b>		
<b>Total Sueldos de Instructores por Año</b>			<b>13.975,96</b>

FUENTE: Tablita Tributaria y Laboral 2011

ELABORACIÓN: El Autor

## ANEXO N°11

## SUELDOS ADMINISTRATIVOS

<b>Años</b>	<b>Inflac. Acum. Sept. 2011. 5,39</b>
1	10.379,32
2	10.715,61
3	11.062,80
4	11.421,23
5	11.791,28

FUENTE: Banco Central del Ecuador y Tablita Tributaria y Laboral 2011

ELABORACIÓN: El Autor

## ANEXO N° 12

## PROYECCIÓN GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN

<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
	<b>Inflación Acumulada hasta Sept. 2011. 5,39</b>
1	4.452,00
2	4.691,96
3	4.944,86
4	5.211,39
5	5.492,28

FUENTE: Banco Central del Ecuador y Tablita Tributaria y Laboral 2011

ELABORACIÓN: El Autor



## ANEXO N° 13

## AMORTIZACIÓN DE ACTIVO DIFERIDO

AÑOS	VAL. ACT. DIF.	AMORTIZACIÓN	VALOR TOTAL
1	2100,00	420,00	1.680,00
2	1.680,00	420,00	1.260,00
3	1.260,00	420,00	840,00
4	840,00	420,00	420,00
5	420,00	420,00	0,00

FUENTE: Banco de Loja

ELABORACIÓN: El Autor

## ANEXO N° 14

## PROYECCIÓN GASTOS DE VENTAS

AÑOS	VALOR TOTAL
	Inflación Anual acumulada hasta Sep 2011 5,39
1	3.600,00
2	3.794,04
3	3.998,54
4	4.214,06
5	4.441,20

FUENTE: Banco Central del Ecuador, Diario "La Hora"

ELABORACIÓN: El Autor

## ANEXO Nº 15



## UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

## MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA

## CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

LA PRESENTE ENCUESTA TIENE LA FINALIDAD DE REALIZAR UN ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN DE CONDUCCIÓN EN LA CIUDAD DE LOJA.

**SIRVASE CONTESTAR LAS SIGUIENTES PREGUNTAS CON SINCERIDAD Y UNA SOLA RESPUESTA A LA VEZ**

1. ¿CUÁL ES SU EDAD?.....
2. ¿TIENE LICENCIA DE CONDUCIR? SI ( ) NO ( )  
Si su respuesta es NO, pase a responder directamente desde la pregunta 4 sin contestar las preguntas 2 y 3
3. SI TIENE LICENCIA Y NO SABE CONDUCIR, PARA CAPACITARSE PREFERIRÍA HACERLO:  
¿Pagando por el servicio de instrucción? ( ) b) ¿Con un familiar o amigo? ( )  
*Si su respuesta es el literal b) no responda la pregunta 3 y pase directamente a las otras preguntas*
4. ¿LE GUSTARÍA MATRICULARSE EN UNA NUEVA EMPRESA INDEPENDIENTE DE LAS ESCUELAS DE CONDUCCIÓN YA EXISTENTES QUE SE DEDIQUE A CAPACITAR PERSONAS QUE YA TENGAN LICENCIA Y NO SEPAN CONDUCIR EN LOJA? SI ( ) NO ( )
5. MARQUE UNA SOLA OPCIÓN DE MAYOR PREFERENCIA PARA USTED.  
SI SE MATRICULARA EN ESTA NUEVA EMPRESA ¿POR CUÁL DE LAS SIGUIENTES PROMOCIONES USTED SE INCLINARÍA?
  - a. Recibir gratis dos horas extra más de clase ( )
  - b. Durante el curso que usted reciba, ser recogido y dejado en su domicilio sin costo adicional ( )

- c. Recibir 12% de descuento en el precio del curso si usted trae un nuevo alumno a capacitarse ( )
- d. Recibir un obsequio para su vehículo ( )

6. POR CUÁL DE LAS FORMAS QUE A CONTINUACIÓN EXPONGO SERÍA LA MÁS EFICIENTE PARA USTED ENTERARSE DEL SERVICIO QUE BRINDARÍA ESTA EMPRESA DE ENSEÑANZA EN CONDUCCIÓN, POR FAVOR MARQUE SOLO UNA.

- a) Medios de Comunicación ( )    b) Hojas volantes ( )
- c) Tarjetas ( )    d) Recomendación de un amigo ( )

7. LOS SIGUIENTES MEDIOS DE COMUNICACIÓN LOCALES QUE A CONTINUACIÓN EXPONGO ¿CUÁL ES EL DE MAYOR PREFERENCIA PARA USTED AL INFORMARSE TODOS LOS DÍAS EN CADA UNO DE ELLOS? POR FAVOR MARQUE SOLO UNO EN CADA COLUMNA.

<i>RADIO</i>	<i>PERIÓDICO</i>	<i>TELEVISIÓN</i>
Planeta ( )	Diario la Hora ( )	Ecotel ( )
Súper Láser ( )	Diario Centinela ( )	UV Televisión ( )
Poder ( )	Crónica de la Tarde ( )	TV Sur ( )
Colosal ( )		
Loja ( )		
Sociedad ( )		
Ecotel Radio ( )		
La Hechicera ( )		

8. ¿A CUÁL DE LAS SIGUIENTES PARROQUIAS URBANAS DE LA CIUDAD LOJA PERTENECE USTED?

- a) El Valle( )    b) El Sagrario( )    c) Sucre ( )    d) San Sebastián( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ÍNDICE

Certificación	i
Autoría	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria	iv
a. Título	1
b. Resumen	2
c. Introducción	13
d. Revisión de Literatura	18
e. Materiales y Métodos	55
f. Resultados	63
g. Discusión	77
h. Conclusiones	193
i. Recomendaciones	197
j. Bibliografía	199
k. Anexos	202