



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO:

**“Proyecto de factibilidad para la
Implementación de una empresa
de alquiler de bicicletas en la
Ciudad de Loja”**

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERA COMERCIAL

AUTORA:

Lina Patricia Castillo Ojeda

DIRECTOR:

Ing. Galo Salcedo

Loja - Ecuador

2015

CERTIFICACIÓN

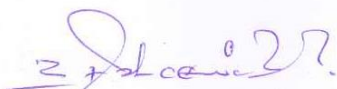
Ingeniero

Galo Salcedo Mg. Sc.

DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que ha supervisado el presente trabajo de tesis titulado "Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una empresa de alquiler de bicicletas para la Ciudad de Loja"; el mismo que cumple con lo establecido por la Universidad Nacional de Loja; por consiguiente autorizo su presentación ante el tribunal respectivo.



Ing. Galo Salcedo Mg. Sc

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Lina Patricia Castillo Ojeda, con cédula de ciudadanía 1103876700, egresada de la carrera de Administración de Empresas de la Modalidad de Estudios a Distancia de la UNL, certifico que los criterios, opiniones, análisis, interpretaciones, conclusiones, recomendaciones y todos los demás aspectos vertidos en el presente trabajo son de absoluta responsabilidad de la autora.

Loja, 21 de mayo de 2015

LA AUTORA

FIRMA: _____



LINA PATRICIA CASTILLO OJEDA

CÉDULA: 1103876700

FECHA: 21 de mayo de 2015

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Lina Patricia Castillo Ojeda, declaro ser autora de la tesis titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DE ALQUILER DE BICICLETAS PARA LA CIUDAD DE LOJA”**, como requisito para optar al grado de INGENIERO COMERCIAL; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 21 días del mes de mayo de dos mil quince, firma el autor.

Firma:.....

Autora: Lina Patricia Castillo Ojeda

Cédula: 1103876700

Dirección: Avenida José María Vivar Castro y Américo Vespucio (Ciudadela El electricista)

Correo Electrónico: patytacastillo@hotmail.com

Celular: 0990373309

DATOS COMPLEMENTARIOS.

Director de Tesis: Ing. Galo Salcedo Mg, Sc

Tribunal de Grado: Dr. Luis Quizhpe. MAE

Ing. Edisón Espinoza Mg. Sc

Ing. Carlos Rodríguez Mg. Sc

AGRADECIMIENTO

Mi mayor agradecimiento a Dios por ser el centro de mi vida, regalarme sabiduría y permitirme culminar con éxito un propósito más.

A la Universidad Nacional de Loja y a los docentes de la Carrera de Administración de Empresas de la Modalidad de Estudios a Distancia, por los conocimientos compartidos, sus consejos y experiencias, que ayudaron a formarme como profesional.

Al Ingeniero Galo Salcedo, Director de Tesis, por su profesionalidad y sus acertadas sugerencias, supo guiar el presente trabajo para la culminación con éxito del mismo.

A mi familia por su apoyo, comprensión y ayuda incondicional en todo momento.

Patricia

DEDICATORIA

A DIOS:

Por regalarme día a día la fortaleza necesaria para seguir por el camino de la vida.

A MIS HIJOS:

Porque son lo más importante en mi vida, por su cariño, comprensión y por quitarles tiempo que les pertenecía para dedicarlo a estudiar.

A MI ESPOSO:

Compañero de lucha diaria, por su amor, apoyo y comprensión.

A MI MADRE:

Por su ayuda incondicional en todos los ámbitos de mi vida y ser ejemplo de mujer valiente y luchadora, con el amor más grande, gracias.

A MI PADRE:

Por su ejemplo de superación y lucha, sus consejos y enseñanzas.

A MIS HERMANOS:

Por su afecto, apoyo, camaradería y buenos momentos que me brindan.

Patricia

a. TÍTULO

**“Proyecto de factibilidad para la Implementación de una empresa
de alquiler de bicicletas para la Ciudad de Loja”**

b. RESUMEN

La temática expuesta en el presente trabajo tiene como objetivo principal realizar el estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de alquiler de bicicletas para la ciudad de Loja.

La estructura de la presente tesis está desarrollada como se detalla a continuación:

- a) En este literal se hace referencia al título del presente trabajo: “Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa de alquiler de bicicletas para la ciudad de Loja”.
- b) A continuación se realiza un resumen que comprende los métodos y técnicas utilizadas, así como detalla los resultados obtenidos de mayor relevancia.
- c) En la introducción, se realiza un análisis de la temática a nivel general, además, detalla los estudios que conforman la presente tesis.
- d) En la revisión de literatura se cita contenidos bibliográficos que hacen referencia al estudio de factibilidad y a la temática expuesta.
- e) Se detalla los métodos y técnicas utilizadas. El *método deductivo*, a través del cual se pudo analizar la temática de forma general para profundizar de lo particular a lo propio, conocer la incidencia de este medio de transporte a nivel nacional y local. El *método inductivo* permitió registrar hechos, analizarlos y llegar a una idea general del entorno, por medio de artículos periodísticos, información de la aceptación de eventos de motivación al ciclismo organizados por el

cabildo, etc. A través del *método estadístico* se dio tratamiento a los datos obtenidos en las 400 encuestas aplicadas a la oferta y demanda. Con relación a las técnicas aplicadas se realizó *la entrevista* a personas relacionadas al ciclismo en Loja, así como para conocer la propuesta del cabildo respecto al tema.

f) En este literal se presentan los resultados obtenidos después de haber aplicado las encuestas a la Población Económicamente Activa de la Ciudad de Loja y a los ofertantes del servicio.

g) En este literal se realiza la discusión, para lo cual es necesario realizar cada uno de los estudios que comprende el proyecto de factibilidad.

El *estudio de mercado* reveló la oferta insatisfecha para el servicio, la cual se sitúa en 1488274 en el primer año, seguidamente se define el Plan de Comercialización, el mismo que hace referencia al producto, precio, plaza y publicidad que tendrá el servicio de alquiler de bicicletas. Seguidamente, se realizó el *estudio técnico* en el cual se delimitó la capacidad instalada y utilizada que tendrá la empresa, proponiendo con ello que se trabajará a un 95% de su capacidad y aportará 407550 servicios al año. A continuación, se analiza los factores de localización y se define la ubicación en la ciudad de Loja. Con relación a la ingeniería del proyecto, se precisa los procesos a llevar a cabo para la prestación del servicio y se grafica el flujograma correspondiente.

En el estudio técnico también, se realiza el *estudio organizacional* para el proyecto, luego de un análisis de la normativa existente en la constitución de empresas, se selecciona el tipo de sociedad y se

redacta su base legal, constituyéndose como “Loja Bike Compañía Limitada”. Posteriormente, se realiza la organización administrativa, señalando el personal requerido, los niveles jerárquicos, organigramas y manual de funciones.

En el *estudio económico* se detallan todas las inversiones en activos fijos, diferidos y capital de trabajo que necesita la empresa para iniciar las operaciones, cuya inversión inicial se sitúa en 129115,88 dólares americanos que serán aportados en un 54% por los tres socios de la compañía y el 46% restante por crédito bancario.

En la evaluación financiera, mediante indicadores se conoce la rentabilidad del proyecto, obteniendo los siguientes resultados: el VAN es de 14306,38 lo cual indica que el proyecto es viable. La TIR se sitúa en un 19,25%, con lo cual es mayor al costo de oportunidad del dinero e indica que el proyecto es aceptable. La Relación Costo Beneficio revela que por cada dólar invertido se obtendrá una ganancia de 0,25 centavos. El tiempo de recuperación del capital es de 3 años 6 meses 17 días. El análisis de sensibilidad permite suponer escenarios económicos complicados, así se obtuvo que el proyecto es rentable aún con un incremento en los costos del 3,07% y una disminución en los ingresos del 2,46%. Es importante indicar que todos los cálculos han sido realizados para un proyecto a 5 años plazo.

- h) Una vez realizados cada uno de las etapas que comprende el estudio de factibilidad en este literal se presenta las conclusiones.

- i) Como recomendaciones se sugiere revisar el número de bicicletas a adquirir pudiendo incrementar paulatinamente la flota con el fin de disminuir el valor de la inversión inicial, además de revisar el precio de alquiler a partir del año 2 para obtener mayor rentabilidad
- j) En este literal se presentan anexos del trabajo, tales como el formato de encuestas, copia del proyecto aprobado.

ABSTRACT

The subject-matter exhibited in the present work takes as a main target to realize the practicality study for the implementation of a company of rent of bicycles for the city of Loja. The structure of the present thesis is developed as it is detailed next:

- a) This literal refers to the title of this work: "Project feasibility for the implementation of a company of rent of bicycles for the city of Loja"
- b) .Below is a summary which includes the methods and techniques used, as well as detailed results of greater relevance
- c) In the introduction, is an analysis of the theme at a general level ((, in addition, detailed studies that comprise the present thesis
- d) In the review of literature cited bibliographic content referring to the feasibility study and the subject expect.
- e) Details the methods and techniques used. The deductive method, through which the subject could analyze generally for deepening of the particular to one's own, know the incidence of this means of transport at the national and local levels. The inductive method allowed record facts, analyze them and reach a general idea of the environment, through newspaper articles, details of the acceptance of motivation for cycling events organized by the Town Hall, etc. Through the statistical method was given treatment to data from 400 surveys applied to supply and demand. In relation to the applied techniques was the interview people related to cycling in Loja, as well as for the proposal of the Council on the issue.

- f) This literal presents the results after the polls the population economically active city of Loja and the suppliers of the service.
- g) In this literal is the discussion, which is necessary to perform each of the studies comprising the project's feasibility. Market study revealed the unsatisfied offer for the service, which is located in 1488274 in the first year, then is defined the Marketing Plan, which makes reference to the product, price, square and advertising that will have the bike rental service. Then, was the technical study in which you define installed and used capacity that will take the company, proposing that they will work to a 95% of its capacity and will provide 407550 services a year. Then analyzes the location factors and defines the location in the city of Loja. With regard to the engineering of the project, processes is required to carry out for the benefit of the service and is the corresponding flowchart graph. In the technical study also he is the organizational study for the project, after an analysis of the Constitution of companies regulations, you select the type of society and is drawn up its legal base, becoming "Loja Bike Company limited". Subsequently, is the administrative organization, noting the staff required, hierarchical levels, organizational charts and manual functions. The economic study details all investments in deferred, fixed assets and working capital needed by the company to start operations, whose initial investment stood at 129115,88 U.S. dollars which will be provided by three members of the company and 46% 54% remaining by banking credit. In the financial evaluation, by means of indicators is known the profitability of the

project, with the following results: the VAN is 14306, 38 which indicates that the project is viable. The IRR is located at 19.25%, which is higher than the opportunity cost of money and indicates that the project is acceptable. The cost benefit relationship reveals that for every dollar invested, you will get a profit of 0.25 cents. Capital recovery time is 3 years 6 months 17 days. The sensitivity analysis suggests economic scenarios complicated, was obtained so that the project is profitable even with a rise in costs of 3.07% and a decrease in revenues of 2.46%. It is important to indicate that all the calculations have been carried out for a project 5-year.

- h) Once each of the stages comprising the feasibility study in this literal presents the conclusions.
- i) And recommendations it is suggested to check the number of bikes to acquire and can gradually increase the fleet in order to reduce the value of the initial investment, in addition to reviewing the rental from the 2 year price for greater profitability.
- j) In this literal are annexes to the job, such as surveys, copy of the approved project format.

c. INTRODUCCIÓN

El incremento acelerado del parque automotor en los últimos años junto a la creciente congestión vehicular, se ha convertido en un dolor de cabeza para conductores y peatones que utilizan a diario las diversas calles y avenidas de nuestra ciudad. Paralelamente, este hecho se ha tornado en una preocupación inherente del cabildo, que busca alternativas de transporte que permitan mejorar la movilidad en la ciudad.

En la actualidad, la bicicleta ha adquirido una importancia muy grande como medio de transporte por las importantes ventajas que ofrece, la contaminación ambiental y acústica es nula, economía al no necesitar combustible, etc.; sin embargo a la falta de cultura en el uso de la bicicleta, así como la carencia de un servicio de alquiler de bicicletas en la ciudad de Loja, contribuye a que no exista hábitos en el uso de este medio de transporte ya sea con fines recreativos o de forma cotidiana, lo que conlleva a elevar aún más la congestión vehicular, contaminación ambiental y desmejoramiento de la calidad de vida y buen vivir de los lojanos.

En este contexto, nace la propuesta de realizar el Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de alquiler de bicicletas para la ciudad de Loja, el mismo que está estructurado como se detalla a continuación.

En la *Introducción* se detalla una descripción general del estudio realizado, así como la problemática que llevó a su investigación.

La *Revisión de Literatura*, está conformada por el marco conceptual y teórico, que reúne información del tema a investigar y conceptos científicos sobre el estudio de factibilidad respectivamente.

La *Metodología* describe las técnicas y métodos utilizados en la investigación y su correspondiente aplicación.

En el *Estudio de mercado*, se busca conocer datos importantes tales como demanda potencial, real y efectiva, oferta actual existente, para seguidamente realizar el análisis y determinar la demanda insatisfecha que posee el servicio.

El *estudio técnico organizacional* se compone de dos partes, en primera instancia se analiza la parte técnica que comprende la capacidad instalada y utilizada, la macro y micro localización, la ingeniería y los procesos que serán necesarios para llevar a cabo el servicio. Seguidamente se realiza el estudio organizacional mediante el cual se selecciona el tipo de compañía que mejor se adapte al proyecto y se define su base legal. Para finalizar con este apartado se detalla el requerimiento de personal y se definen los niveles jerárquicos, organigramas y manuales de funciones con los que contará la empresa.

El *estudio económico* permite detallar la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto, se enlistan los activos fijos, diferidos y el capital de trabajo necesario. Además se presenta el financiamiento, el cual está conformado por el aporte de los socios y un crédito bancario.

Para terminar con el estudio se realiza la *Evaluación financiera* que mediante indicadores financieros como el VAN, TIR, Relación Costo Beneficio, Periodo

de recuperación de capital y Análisis de sensibilidad determinan la rentabilidad del proyecto y cuyos resultados son positivos para el presente estudio.

Una vez realizado el análisis anteriormente detallado, se presentan las *Conclusiones y Recomendaciones* que amerita, las mismas que pretenden ser de utilidad en la ejecución o puesta en marcha del proyecto.

Por último, en la *Bibliografía* se detallan las fuentes de consulta que ayudaron en la elaboración del presente trabajo.

d. REVISION DE LITERATURA

MARCO TEORICO

MARCO REFERENCIAL

El Transporte

“El término transporte se utiliza para designar al movimiento que una persona, objeto o animal puede hacer desde un lugar a otro. El transporte puede realizarse de muy diversas maneras, aunque normalmente la idea de transporte se relaciona con la de medios de transporte, es decir, aquellos vehículos que sirven para transportar o trasladar personas u objetos”¹.

Tipos de medios de transporte

Los medios de transporte se los clasifica de la siguiente forma:

- ❖ **Terrestre:** Es aquel que se utiliza sobre o debajo de la superficie de la tierra como son: autos, motocicletas, tren, bicicleta.
- ❖ **Aéreo:** Se trasladan por aire, como son aviones, avionetas, helicópteros, globos de aire, etc.
- ❖ **Marítimo:** En este medio se utiliza el agua para desplazar embarcaciones tales como barcos, canoas, motos acuáticas.

La bicicleta

La bicicleta es un vehículo de transporte terrestre y personal, que utiliza la propulsión humana, es rápido, cómodo y económico. Sus componentes básicos son dos ruedas, generalmente de igual diámetro y dispuestas en

¹ <http://www.definicionabc.com/general/transporte.php>

línea, un sistema de transmisión a pedales, un cuadro metálico que le da la estructura e integra los componentes, un manillar para controlar la dirección y un sillín para sentarse. La bicicleta representa el medio de transporte más popular.

GRÁFICA 1

BICICLETA



FUENTE: www.ciclismourbano.org

Tipos de Bicicletas:

- ❖ **Bicicletas de carretera o paseo:** Ligeras, para ahorrar peso en las subidas, se caracterizan por tener ruedas finas, por tanto son aptas para circular por carreteras pavimentadas pero no por caminos menos empedrador o por la montaña.
- ❖ **Bicicleta de montaña:** Se podrá decir que actualmente son las más vendidas, las “Mountain Bike” son un invento relativamente reciente

pues aparecieron en los años ochenta. Son más anchas que el de las bicis de carretera, lo que les confiere estabilidad pero las hace más pesadas.

- ❖ **BMX:** Se utilizan en entornos urbanos para superar obstáculos y disfrutar haciendo trucos y posturas extrañas.
- ❖ **Bicicleta Híbrida:** También llamada “de ciudad”, está hecha para entregar comodidad antes de velocidad.
- ❖ **Bicicleta de velocidad:** Son un invento muy reciente, pues hasta los años noventa fue cuando este tipo de bici se generalizó entre los ciclistas profesionales.

La bicicleta en Ecuador:

Fue durante los últimos años del siglo XIX llegan por barco a Guayaquil las primeras bicicletas fabricadas en Europa que son adquiridas por los primeros amantes del ciclismo. En 1903 nace el primer club denominado “Club Ciclista del Ecuador”.

Desde 1926 en adelante se continuó con la práctica gracias a modelos prácticos similares a los actuales proveniente de Europa y de EE.UU.

Ecuador apuesta a la producción de bicicletas

Con el fin de mejorar la matriz productiva del país, el gobierno se encuentra impulsando la fabricación de bicicletas en el país, tomando en cuenta que

“según cifras del Banco Central en 2012 se importaron 350.000 bicicletas, aproximadamente. El principal proveedor para Ecuador fue China”².

EL gobierno a través del Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO, ha firmado un convenio con la empresa Metaltronic S.A. para la producción de bicicletas. La producción para el año 2014 se sitúa en 100.000 bicicletas fabricada en un 57% con componente nacionales, con lo cual se prevé sustituir 110.000 unidades importadas. Cabe señalar, que a principios de febrero de 2014 la empresa Metaltronic ya presentó el primer lote de 100 bicicletas procedentes de la planta que tiene esta empresa en la ciudad de Guayaquil.

Paralelamente, “el grupo empresarial Ortiz apuesta a la creación de una nueva fábrica de bicicletas que se instalará en Racar (Cuenca). En esta planta industrial se prevé la fabricación de aros de aluminio, marcos y otros elementos que se fusionarán con piezas importadas como son: cambios, frenos, llantas. Lo que está claro es que un 75 % de materia prima es de producción ecuatoriana y el 25% serán insumos importados”.³

MARCO CONCEPTUAL

El marco conceptual contiene el conjunto de conceptos o teorías que serán utilizadas en transcurso de la presente investigación.

² <http://www.telegrafo.com.ec/regionales/regional-sur/item/proyecto-para-instalar-fabrica-de-bicicletas.html>

³ <http://www.elmercurio.com.ec/417697-el-grupo-ortiz-emprende-nuevos-proyectos-industriales/#.VEoQVVd4jqk>

Empresa

Julio García y Cristóbal Casanueva, definen a la empresa como una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados"⁴

Importancia de las empresas

Las empresas cumplen un rol primordial en el desarrollo económico de un país, pues son generadoras de empleo y producción, ayudan a dinamizar la economía y buscan satisfacer diversas necesidades de usuarios y consumidores a través de los bienes y servicios que ofrecen.

Clasificación de las empresas

Según su actividad	Según la propiedad	Según su tamaño	Según el número de propietarios
<ul style="list-style-type: none"> • Agropecuarias • Mineras • Industriales • Comerciales • De servicios 	<ul style="list-style-type: none"> • Privadas • Públicas • Mixtas 	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresas • Pequeñas • Medianas • Grandess 	<ul style="list-style-type: none"> • Unipersonales • Sociedades: Colectiva, Comandita simple, Anónima, etc.

ELABORACION: La Autora

⁴ Del libro: Prácticas de la Gestión Empresarial, de Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha, Mc Graw Hill, Pág. 3

Proyecto

"Un proyecto es una herramienta o instrumento que busca recopilar, crear, analizar en forma sistemática un conjunto de datos y antecedentes, para la obtención de resultados esperados. Es de gran importancia porque permite organizar el entorno de trabajo"⁵

Factibilidad

El termino factibilidad se refiere a la disponibilidad de recursos necesarios para lograr una meta u objetivo, es decir algo que se puede hacer o alcanzar.

Proyecto de factibilidad

Es aquel estudio que permite determinar, si un proyecto es realizable debido a las características que presenta y puede llegar a brindar soluciones a problemas determinados.

ESTRUCTURA DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD

GRAFICA 2



ELABORACION: La Autora

⁵ <http://www.promonegocios.net/proyecto/concepto-proyecto.html>

ESTUDIO DE MERCADO

Randall, define el estudio de mercado de la siguiente manera: *"La recopilación, el análisis y la presentación de información para ayudar a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing"*⁶

Mercado

Mercado es el lugar físico o virtual en donde interactúan compradores con dinero y necesidades por satisfacer, y por otro lado los vendedores que satisfacen las mismas.

Demanda y Oferta

La oferta y la demanda son los principales actores que intervienen en el mercado, son las fuerzas que flexibilizan los precios de bienes y servicios.

Demanda

La demanda es la cantidad de bienes o productos que los compradores desean y pueden adquirir en un momento dado. Existen varios tipos de demanda:

a) Demanda Potencial

Es la demanda máxima posible que se puede dar de un bien o servicio en un mercado y/o tiempo determinado.

⁶ Del libro: «El Marketing de Servicios Profesionales», Primera Edición, de Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 98.

b) Demanda Real

La demanda real se extrae de datos históricos existentes, ya sea información geográfica, demográfica o datos de comportamiento disponibles.

c) Demanda Efectiva

Es la cantidad de un bien o servicios que adquieren realmente los consumidores en un tiempo dado.

d) Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha es aquella que no ha sido cubierta en el mercado y que podría ser satisfecha en al menos una parte por el proyecto en cuestión.

Oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que se ofrecen en el mercado en un momento determinado.

Marketing Mix

El marketing mix es una estrategia para analizar las cuatro variables principales de mercadotecnia de una empresa. Estas variables son:⁷

a) Producto

Comprende a todo lo relacionado con el producto y su finalidad de satisfacer una necesidad. Comprende empaque, marca, etiquetado, garantía, atención al cliente, etc.

⁷ Del libro: Prácticas de la Gestión Empresarial, de Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha, Mc Graw Hill

b) Distribución o Plaza

En esta variable se analizan los canales de distribución que tiene el producto para llegar desde su origen al consumidor final. Comprende almacenaje, puntos de venta, relaciones con intermediarios, etc.

c) Precio

Analiza el precio del producto, su competitividad en el mercado, su relación con la competencia, etc.

d) Publicidad

Analiza todas las actividades realizadas por la empresa para dar a conocer su producto o servicio; comprende la publicidad, relaciones públicas, etc.

ESTUDIO TÉCNICO - ORGANIZACIONAL**ESTUDIO TÉCNICO**

Mediante el estudio técnico se busca garantizar una producción que utilice de forma óptima los recursos disponibles; comprende la ubicación y tamaño de la planta, equipos a utilizar, tecnología, etc.

Tamaño

El diseño y selección de la planta, toma en cuenta el número de unidades de producción al año. Así tenemos:

a) Capacidad Instalada

Es el nivel máximo de producción o prestación de servicios que los trabajadores, equipos, maquinaria e infraestructura disponible pueden llegar a generar de forma constante.

b) Capacidad Utilizada

Es el volumen máximo de producción que se genera efectivamente con los recursos disponibles.

Localización

“El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, cubriendo las exigencias o requerimientos que contribuyen a minimizar los costos de inversión y gastos durante el periodo productivo del proyecto⁸.

a) Macro localización

La macro-localización, tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes; para ello toma en cuenta aspectos como: materia prima, energía eléctrica, combustibles, agua, cercanía al mercado objetivo, transporte, leyes y reglamentos, clima, acciones para evitar la contaminación del medio ambiente, apoyo, actitud de la comunidad, etc.

b) Micro localización

Este estudio permite seleccionar el lugar exacto donde funcionara el proyecto, así como la distribución del mismo. Toma en cuenta aspectos como la localización para el transporte del personal, disponibilidad de servicios,

⁸ <https://es.scribd.com/doc/95784336/Macro-y-Micro-Localizacion-de-Planta>

tamaño del sitio, forma del sitio, características topográficas del sitio, condiciones del suelo, etc.

Ingeniería del Proyecto

“Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio”.⁹

a) Componente tecnológico

Para realizar la elección de la tecnología a utilizar se debe tomar en cuenta los procesos, la capacidad de producción, la maquinaria y equipo, los desechos industriales y en el caso que amerite aspectos relativos a la propiedad intelectual.

b) Infraestructura Física

Se refiere a la construcción misma del lugar en donde funcionara la planta, accesibilidad y demás aspectos relacionados.

c) Distribución de la Planta

La distribución de la planta busca optimizar el espacio mediante una disposición optima de los puestos de trabajo y con ello contribuir al incremento de la eficiencia en las actividades realizadas.

⁹ <https://es.scribd.com/doc/82462250/Ingenieria-del-proyecto>

d) Proceso de producción

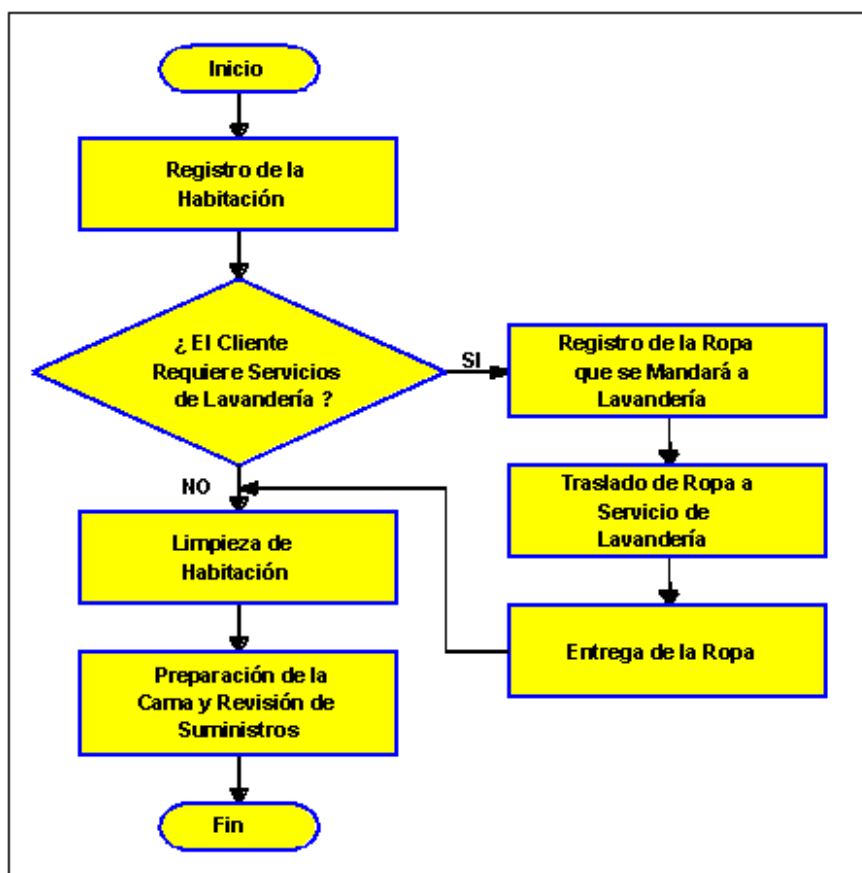
Este aspecto es de suma importancia, se debe diseñar el proceso de producción procurando mantener una secuencia operacional lógica, que minimice el tiempo empleado en cada una de las operaciones.

e) Flujograma de Proceso

Es la representación gráfica de cada uno de los pasos, tiempos, relaciones y movimientos empleados en el proceso de producción. Para dicha representación se utiliza la simbología específica de diagrama de flujo.

GRAFICA 3

FLUJOGRAMA



Ejemplo de Flujograma

FUENTE: www.contactopyme.gob.mx

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Mediante este estudio se determina la estructura organizativa y legal del proyecto.

Base Legal

“Atiende a la personalidad jurídica de la empresa según lo cual articulará su legislación y fiscalidad, en base al Código Mercantil y la Ley General de Sociedades Mercantiles según corresponda, además de la legislación tributaria competente”¹⁰

Planificación de recursos humanos

Permite definir los puestos, son las personas quienes ejecutarán el trabajo para lograr lo que la empresa tenga marcado como objetivos empresariales.

Niveles Jerárquicos

Representan la estructura organizativa de la empresa y cómo interactúan. Entre los niveles jerárquicos tenemos: legislativo-directivo, ejecutivo, asesor, operativo, auxiliar o de apoyo.

Organigramas

Es un esquema de organización de una empresa, entidad u organización; representan los distintos niveles de jerarquía y las relaciones que existen entre

¹⁰ http://es.over-blog.com/Estudio_administrativo_en_que_consiste_y_otros_aspectos_interesantes-1228321767-art257005.html

ellas, así como las líneas de mando. Existen algunos tipos, algunos de ellos son: verticales, horizontales, circulares, etc.

Manuales

Un manual es un escrito o relato que recoge desde lo básico hasta lo más específico de una actividad o procedimiento. Entre los manuales administrativos de una empresa tenemos: manual de bienvenida, de funciones, de procedimientos, etc.

GRAFICA 4

MANUAL DE FUNCIONES

I. IDENTIFICACIÓN	
Nivel:	Asistencial
Denominación:	Asistente Contable
Código:	3433
Grado:	00
Nº de Cargos :	Uno (01)
Dependencia:	Administrativa
Ubicación Geográfica:	Sasaima, C.marca (San Bernardo Bajo)
II. PROPOSITO PRINCIPAL	
Ingresar de manera ordenada, exacta, diligente y cronológicamente la información contable que permita conocer los estados y la situación financiera de la organización en cualquier momento.	
III. FUNCIONES	
<ol style="list-style-type: none"> Realizar los registros presupuestales y contables relaciones con las operaciones presupuestales financieras de la empresa. Mantener actualizados los libros auxiliares presupuestales y contables. Diligenciar mensualmente el pago de la Rete fuente y otros impuestos nacionales realizados por el municipio. Registrar los extractos bancarios, notas crédito y notas débito. Elaborar la Conciliación Bancaria. Elaborar el reembolso de caja menor. Ingresar los registros para la elaboración de los Estados Financieros. Custodiar los documentos necesarios para el cumplimiento de sus funciones. Solicitar, antes de su finalización, los materiales necesarios para el cumplimiento de sus obligaciones. Registrar contablemente, las operaciones relacionadas con el ingreso y salida de bienes de la empresa. Desarrollar y poner en marcha controles internos en las actividades que realiza. Desempeñar las demás funciones que sean necesarias para garantizar el mejoramiento y el normal funcionamiento de la Administración. 	
IV. CONTRIBUCIONES INDIVIDUALES	
<ol style="list-style-type: none"> Brindar con esmero los cuidados necesarios que garanticen el correcto ingreso de los registros contables que garanticen el éxito administrativo de la empresa. Velar por el buen funcionamiento y mantenimiento de los equipos asignados a su cargo. Estar disponible para cualquier eventualidad de última hora. 	
V. CONOCIMIENTOS BASICOS E SENCIALES	
<ol style="list-style-type: none"> Formación Tecnológica en Gestión Contable y Financiera. Normas de Administración Empresarial Aptitud para trabajar en equipo y bajo presión. Informática básica. Normas y políticas de presupuesto. Metodología de investigación y diseño de proyectos. Manejo de Paquetes contables. Habilidad en la digitación alfanumérica. 	
VI. REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
EDUCACIÓN	EXPERIENCIA
Mínimo: Tecnólogo en Gestión Contable y Financiera.	Doce (12) meses relacionado con el cargo
Máximo: Contador Público.	

EJEMPLO DE MANUAL DE FUNCIONES

FUENTE: <http://planmaestrokarbriz.blogspot.com>

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

“El estudio financiero tiene por objeto determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, los costos totales de operación del proceso productivo y el monto de los ingresos que se aspira recibir en cada uno de los períodos de vida útil”.¹¹

La Inversión del Proyecto

Hace referencia al dinero que está destinado a soportar las operaciones del negocio, ya sea en compra de bienes que son utilizados para la producción, administración o comercialización de los productos del proyecto. Se clasifican según su destino en:

a) Inversiones Fijas:

Corresponde al dinero invertido en: terrenos, edificios o construcciones, maquinaria y equipos, gastos de instalación, vehículos, muebles y equipo de oficina, investigaciones previas y estudios, organización (constituciones de la empresa, patentes), capacitación del personal, intereses durante la construcción, imprevistos.

b) Capital de trabajo o de Operación

Comprende: efectivo en caja y bancos, cuentas por cobrar, inventarios, materiales, suministros y repuestos, anticipos a proveedores y gastos pagados por adelantado.

¹¹ <http://es.slideshare.net/fcarvajals/estudio-financiero-2114226>

Financiamiento

Corresponde al conjunto de recursos monetarios que serán utilizados para llevar a cabo el proyecto, se debe buscar las condiciones más favorables y ventajosas.

a) Fuentes Internas

Proviene de accionistas, socios, capital propio, etc. También constituyen fuentes internas de financiamiento las amortizaciones

b) Fuentes Externas

Son aquellos recursos financieros que la empresa ha obtenido de su entorno para financiar sus proyectos y actividad, por ejemplo créditos bancarios.

Presupuestos

“Es un documento que incluye los gastos en los que se prevé incurrir en un período de tiempo determinado, así como el ingreso que se generará durante el transcurso del proyecto”.¹²

Depreciaciones

La depreciación es la pérdida de valor que sufren los activos debido al transcurso del tiempo o a causa del progreso tecnológico.

Costos

“Los costos hacen referencia al importe o cifra que representa un producto o servicio de acuerdo a la inversión tanto de material, de mano de obra, de

¹² http://foundationcenter.org/getstarted/tutorials/prop_budgt/pbb_span.html

capacitación y de tiempo que se haya necesitado para producirlo".¹³ Se clasifican en:

a) Costo Fijos

Son costos que no varían con los cambios en el volumen de las ventas o en el nivel de producción, exista o no producción, por ejemplo: alquileres, salarios administrativos.

b) Costos Variables

Son costos que varían en proporción al volumen de las ventas o al nivel de la producción, por ejemplo: la materia prima, mercaderías, la mano de obra directa.

c) Costo Total

El costo total corresponde a la sumatoria de los costos fijos y variables, divididos para las unidades producidas en un tiempo determinado.

Ingresos

Son todos los valores que ingresan a favor de la empresa generalmente en concepto de ventas.

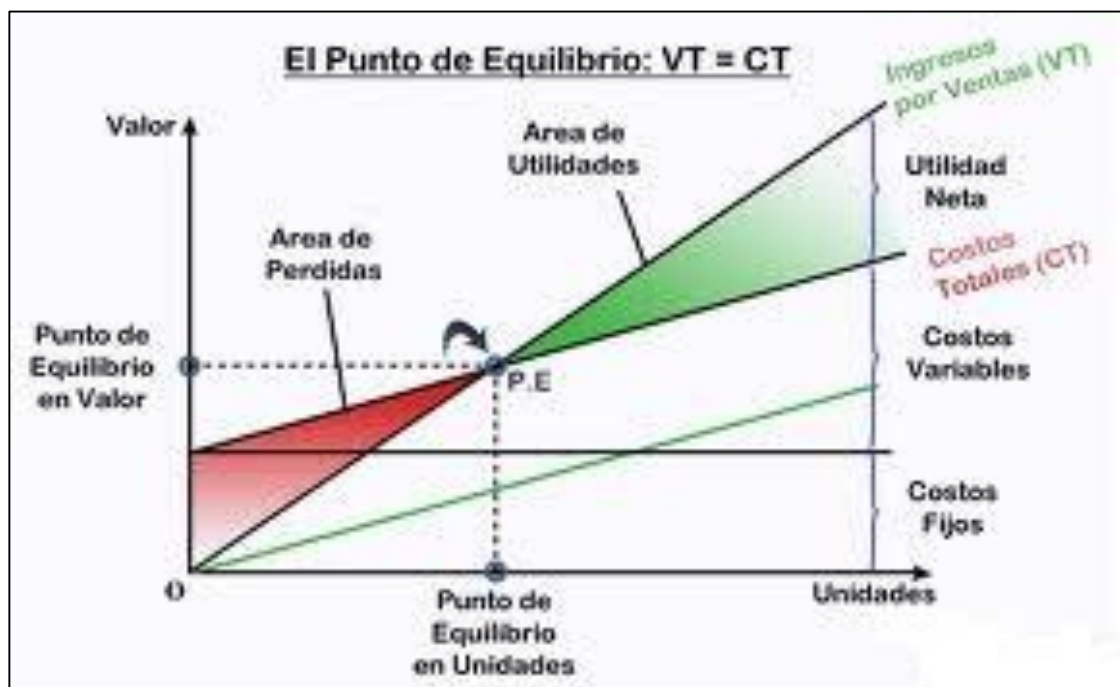
Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se da cuando las ventas cubren los costos fijos y variables de la producción, es decir en este punto la empresa ni gana ni pierde.

¹³ <http://www.definicionabc.com/economia/costo.php>

GRÁFICA 5

PUNTO DE EQUILIBRIO



PUNTO DE EQUILIBRIO

FUENTE: <http://www.rankia.com>

a) Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

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

b) Punto de equilibrio en función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

EVALUACIÓN FINANCIERA

Es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión. Facilita información para tomar una decisión fundada sobre los alcances y riesgos de un proyecto.

Utiliza algunas herramientas y métodos de valuación como:

Flujo De Caja

“El flujo de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa”.¹⁴

Valor Actual Neto (VAN)

Mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de restar la inversión inicial, nos queda alguna ganancia.

Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

$$VAN = \Sigma \text{Flujo neto de Caja} - \text{Inversión}$$

Tasa Interna de Retorno (TIR)

“Es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de los cobros y los pagos actualizados, generados por una inversión, en términos relativos, es decir en porcentaje”¹⁵.

¹⁴ <http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx>

¹⁵ <http://www.expansion.com/diccionario-economico/tasa-interna-de-retorno-o-rentabilidad-tir.html>

$$\mathbf{TIR} = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

Relación Beneficio/Costo

La relación beneficio-costo resulta de dividir los ingresos (beneficios) y egresos netos (costos) presentes en el estado de resultados, permite determinar el beneficio por cada dólar invertido en el proyecto.

$$\mathbf{RELACION\ BENEFICIO/COSTO} = \frac{\Sigma\ Ingresos}{\Sigma\ Egresos}$$

Periodo de Recuperación del Capital

Consiste en determinar el número de periodos necesarios para recuperar la inversión.

$$\mathbf{PRC} = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \Sigma \text{ Primeros flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

Análisis de Sensibilidad

“El análisis de sensibilidad indica las variables que más afectan el resultado económico de un proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final”¹⁶.

¹⁶ <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/34/sensibilidad.htm>

DIFERENCIA DE LA TIR = *TIR del proyecto* – *Nueva TIR*

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

$$\text{*SENSIBILIDAD*} = \frac{\% \text{ *Variación*}}{\text{Nueva TIR}}$$

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales

Corresponde a todos los recursos tanto humanos como materiales que fueron utilizados en la investigación.

❖ Recursos humanos

La investigación fue realizada en su totalidad por la aspirante y bajo la orientación y guía del director de tesis.

❖ Recursos materiales

Los recursos materiales que se utilizaron en la presente investigación son: computador, útiles de oficina y como recurso tecnológico internet.

Métodos

Los métodos son el camino a seguir con el fin de cumplir con los objetivos propuestos. Para la realización del presente trabajo se utilizaron los siguientes métodos.

❖ Método deductivo

En el método deductivo el pensamiento va de lo general a lo particular, por tanto se utiliza la exposición de conceptos y definiciones para extraer conclusiones y consecuencias.

Este método se utilizó para el análisis de la temática de forma general y seguidamente adentrarnos en lo particular o propio de la investigación.

❖ **Método inductivo**

El método inductivo no permite llegar a conclusiones generales a partir de ideas específicas, para ello se realiza el estudio, los análisis de hechos y fenómenos en particular.

Este método se utilizó en la observación de los hechos y su registro, el análisis y estudio de los mismos, y a partir de ello llegar a una idea general de lo que sucede.

❖ **Método estadístico**

El método estadístico consiste en una secuencia de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación.

Este método fue utilizado para el tratamiento de los datos obtenidos de la aplicación de encuestas.

Técnicas

Son procedimientos metodológicos y sistemáticos, que tienen la facilidad de recoger información de manera inmediata.

En la presente investigación se utilizarán las siguientes técnicas.

f) La entrevista

Es una conversación en la cual se quiere averiguar datos específicos sobre una información requerida. En esta técnica se dispone de la opción de selección previa a quien o quienes se va a realizar.

Esta técnica fue aplicada para conocer el proyecto de ciclo vías impulsado por el Municipio de Loja bicicletas, para lo cual se realizó una entrevista con un

concejal del cabildo, para recabar información sobre el proyecto de alquiler de bicicletas.

g) La encuesta

La encuesta es una técnica de recogida de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos.

Está técnica fue aplicada para conocer las opiniones de la PEA de la ciudad de Loja y de los dueños de establecimientos afines al ciclismo, con respecto a la temática investigada.

h) La observación

Es una técnica que consiste en observar de forma directa el fenómeno, hecho o caso, por parte del investigador para tomar información y registrarla para su posterior análisis.

Con esta técnica se pudo conocer datos relacionados a los ítems que comprenden el presupuesto

Población

La población es el conjunto de seres o cosas que tienen al menos una característica en común.

Para la realización del presente trabajo se ha tomó en cuenta la Población Económicamente Activa (PEA) del cantón Loja, que según datos del último censo de 2010 se sitúa en 90239 (42% de la población total), tomando en cuenta una tasa de crecimiento del 2.27% la PEA en el 2014 es de 98715 personas.

CUADRO 1

EVOLUCION DE LA PEA		
AÑO	TASA DE CRECIMIENTO	PEA
2010	2,27 %	90239
2011		92287
2012		94382
2013		96524
2014		98715

ELABORACION: La Autora

FUENTE: INEN

GRÁFICA 6



Muestra

Se entiende como muestra a una parte de la población que al extraerla nos permite inferir propiedades o características del total del conjunto.

Para obtener la muestra en la presente investigación se realizó el cálculo con la siguiente formula:

$$n = \frac{N}{1 + (x)^2 N}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población

x = error muestral

Reemplazando tenemos:

$$n = \frac{98715}{1 + (0.05)^2 \cdot 98715}$$

$$n = \frac{98715}{248,79}$$

$$n = 397$$

Para la presente investigación se deberían haber aplicado 397 encuestas, según se refleja en el cálculo de la muestra, no obstante para un mejor tratamiento de datos se aplicaron 400 cuestionarios.

DISTRIBUCION MUESTRAL

CUADRO 2

DISTRIBUCION MUESTRAL				
PEA CANTON LOJA	PARROQUIAS	PORCENTAJE %	ENCUESTAS	ENCUESTAS A APLICAR
98715	Sucre	40%	400	160
	Valle	21%		84
	El Sagrario	8%		32
	San Sebastián	31%		124
TOTAL		100%		400

ELABORACION: La Autora

FUENTE: CNE Boletín Informativo N° 19

POBLACION DE LA OFERTA

La oferta corresponde a las empresas o establecimientos que ofrecen el servicio de alquiler o que son afines al ciclismo. Según los datos del SRI en la ciudad de Loja existen 6 establecimientos, estos son:

- ❖ La chiva
- ❖ Benotto
- ❖ Bici & Moto
- ❖ Bicimanía
- ❖ La rueda
- ❖ Bici cross

f. ANALÍISIS DE RESULTADOS

A continuación, se presenta los resultados obtenidos al haber aplicado la encuesta a la Población Económicamente Activa PEA de la ciudad de Loja, para conocer la aceptación de la bicicleta como medio de transporte y la propuesta del proyecto en el mercado.

PREGUNTA Nº 1

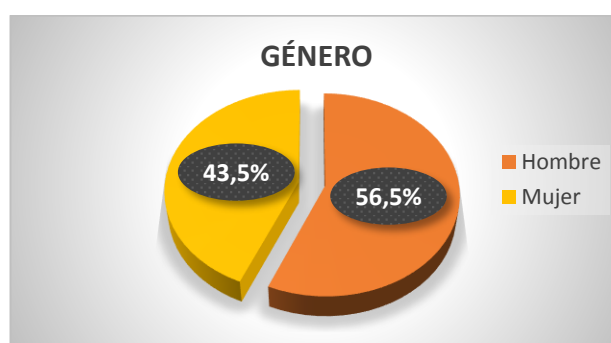
¿Marque con una x el género al que usted corresponde?

CUADRO 3

GÉNERO		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Hombre	226	56.5%
Mujer	174	43.5%
TOTAL	400	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 7



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 56,5% de los encuestados corresponde al sexo masculino, mientras que el 43,5 son personas de sexo femenino. De la información obtenida se concluye que la mayor parte de los encuestados son hombres.

PREGUNTA Nº 2

¿En la actualidad, usted se encuentra?

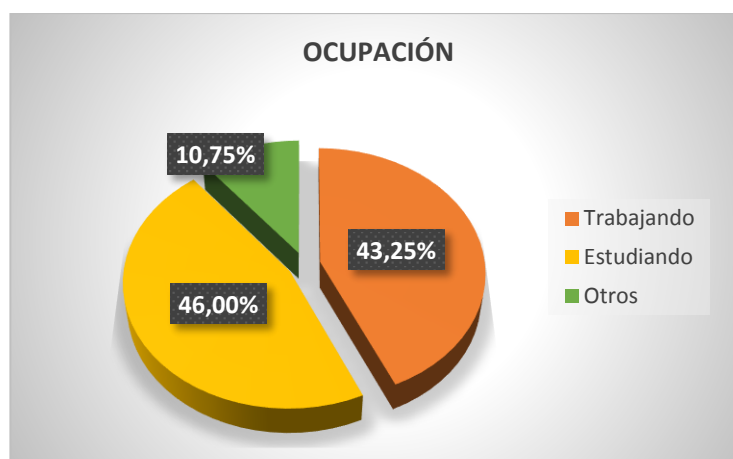
CUADRO 4

OCUPACIÓN		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Trabajando	173	43.25%
Estudiando	184	46.00%
Otros	43	10.75%
TOTAL	400	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 8



ANÁLISIS E INTERPRETACION:

La ocupación actual de los encuestados es heterogénea, el 46% es estudiante de los distintos niveles de educación; el 43,25% trabaja y el 10,75% realiza otro tipo de actividades. Por tanto, el mayor porcentaje de encuestados corresponde a estudiantes.

PREGUNTA Nº 3

¿Indique por favor dentro de que rango de edad se encuentra Ud.?

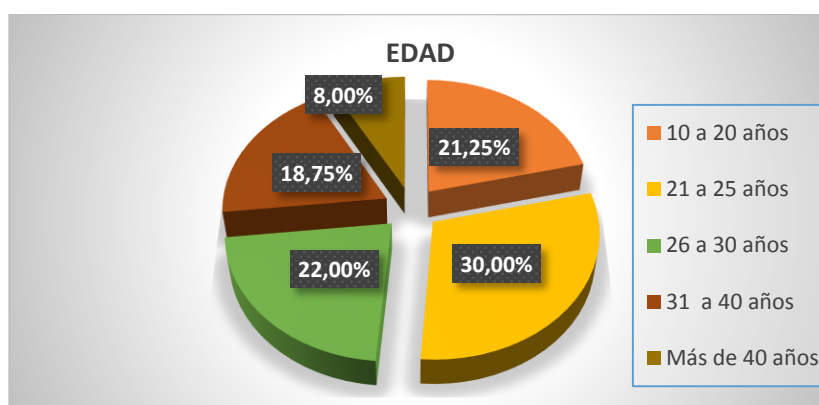
CUADRO 5

EDAD		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
De 10 a 20 años	85	21.25%
De 21 a 25 años	120	30.00%
De 26 a 30 años	88	22.00%
De 31 a 40 años	75	18.75%
Más de 40 años	32	8.00%
TOTAL	400	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 9



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Con relación a la edad de los encuestados, tenemos que el mayor porcentaje corresponde al rango entre 21 a 25 años con un 30%, seguido del 22% que representa a edades entre 26 y 30 años, seguido muy de cerca por el 21,25% con edades entre 10 y 20 años. A continuación se sitúa el 18,75% entre 31 y 40 años, por último el menor porcentaje 8% aporta la opinión de mayores de 40 años. Por consecuencia se puede determinar que la encuesta está aplicada a personas de edad diversa.

PREGUNTA N° 4

¿Cuándo usted se desplaza al centro de la ciudad, que medio de transporte utiliza habitualmente?

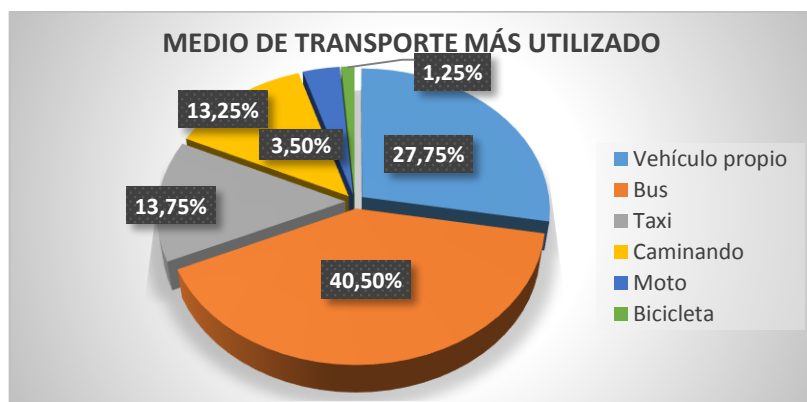
CUADRO 6

MEDIO DE TRANSPORTE MÁS UTILIZADO		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Vehículo propio	111	27.75%
Bus	162	40.50%
Taxi	55	13.75%
Caminando	53	13.25%
Moto	19	3.50%
Bicicleta	5	1.25%
TOTAL	400	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 10



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Los desplazamientos realizados en bus constituyen un 40.5%, seguido de aquellos que prefieren el vehículos propio con un 27.75%; paralelamente el 13.75% y 13.25% realiza sus traslados en taxi y caminando respectivamente; un escaso 3,50% lo realiza en moto y por último el 1,25% lo realiza en bicicleta. De lo que se determina que el bus es el medio de transporte más utilizado por parte de los encuestados.

PREGUNTA Nº 5

¿Ha utilizado alguna vez o ha manejado una bicicleta?

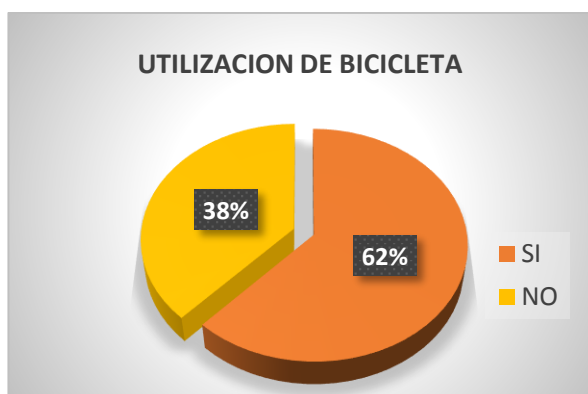
CUADRO 7

UTILIZA BICICLETA		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	248	62.00%
NO	152	38.00%
TOTAL	400	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 11



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Con respecto a la utilización de la bicicleta el 62% indica que SI ha utilizado o manejado alguna vez este medio, frente al 38% que indica que NO; de lo cual se deriva que la mayor parte de los encuestados ha usado la bicicleta en alguna ocasión, lo que demuestra que su uso está extendido.

PREGUNTA N° 6

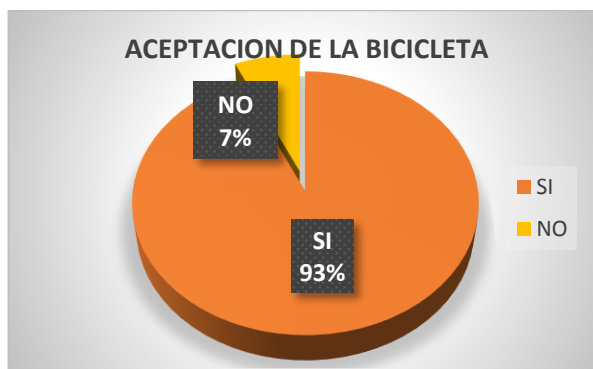
¿Cree usted que el aumento en el uso de la bicicleta reducirá la congestión vehicular existente en la ciudad?

CUADRO 8

ACEPTACION DE LA BICICLETA		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	373	93,25%
NO	27	6,75%
TOTAL	400	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 12**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

Para conocer la opinión de los encuestados con relación al uso de la bicicleta ayudará a reducir la congestión vehicular existente en la ciudad de Loja, el 93% opina que SI y por el contrario el 7% cree que NO. Con esta se pregunta se determina que el uso de la bicicleta tiene una aceptación considerable.

PREGUNTA N° 7

¿Estaría dispuesto a desplazarse en bicicleta por la ciudad?

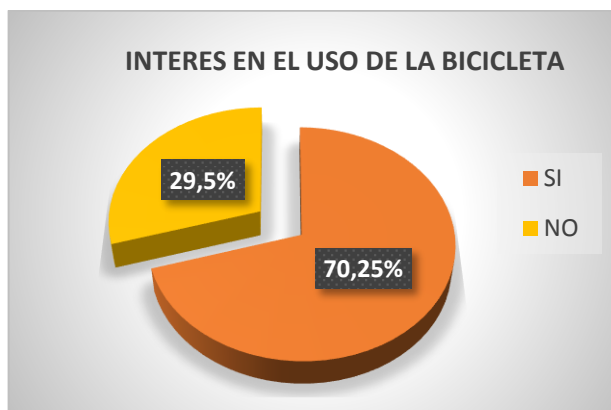
CUADRO 9

INTERES EN EL USO DE LA BICICLETA		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	281	70.25%
NO	119	29.50%
TOTAL	400	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 13



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La predisposición que tienen los encuestados para utilizar la bicicleta en sus desplazamientos por la ciudad sitúa al 70,25% con respuesta afirmativa y por contraparte el 29,5% indica que NO, demostrando claramente que existe una buena aceptación en el uso de la bicicleta por la ciudad.

PREGUNTA N° 8

¿Considera usted que la bicicleta puede convertirse en un medio de transporte?

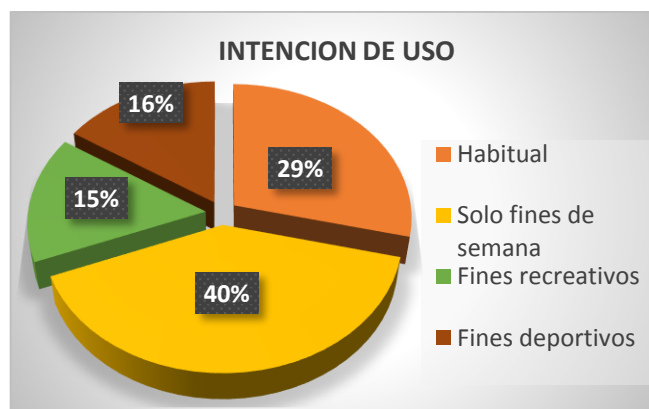
CUADRO 10

INTENCIÓN DE USO		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Habitual	115	28,75%
Solo fines de semana.	161	40,25%
Fines recreativos.	61	15,25%
Fines deportivos.	63	15,75%
TOTAL	400	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 14



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Con relación a la pregunta 8, el 40% de los encuestados utilizarían la bicicleta solo fines de semana, el 29% de forma habitual, el 16% con fines deportivos y por último el 15% con fines recreativos, lo cual denota que se mantiene la cultura en el uso de la bicicleta solo fines de semana.

PREGUNTA Nº 9

¿Ha utilizado alguna vez los servicios de alquiler de bicicleta?

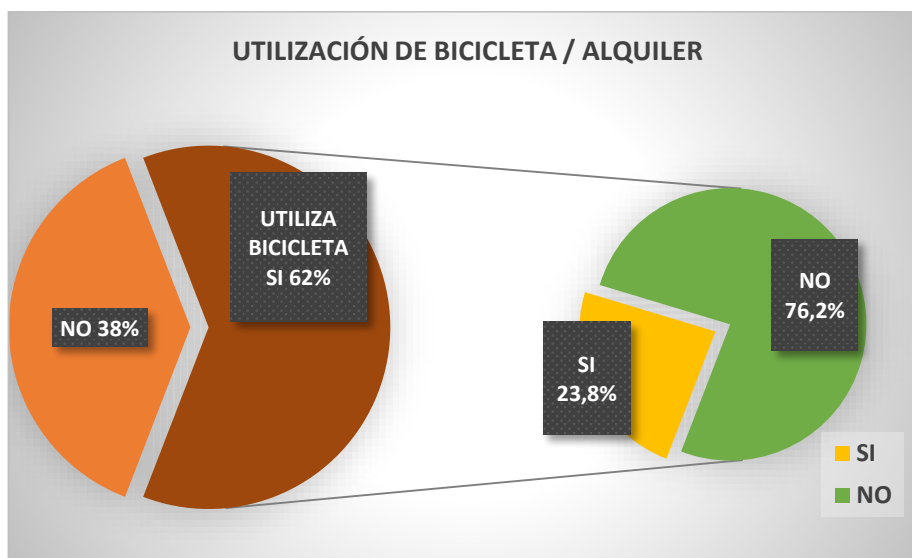
CUADRO 11

ALQUILER			
SI UTILIZA BICICLETA	OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
248 (100%)	SI	59	23,8%
	NO	189	76,2%
TOTAL		248	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 15



ANÁLISIS E INTEPRETACIÓN:

La pregunta 9 hace referencia a la utilización del servicio de alquiler de bicicletas, de lo cual se obtiene que el 23,8% SI ha utilizado alguna vez este servicio y por el contrario el 76,2% NO lo ha realizado en ninguna ocasión.

PREGUNTA Nº 10

¿Cuántos servicios de alquiler de bicicletas realiza usted mensualmente?

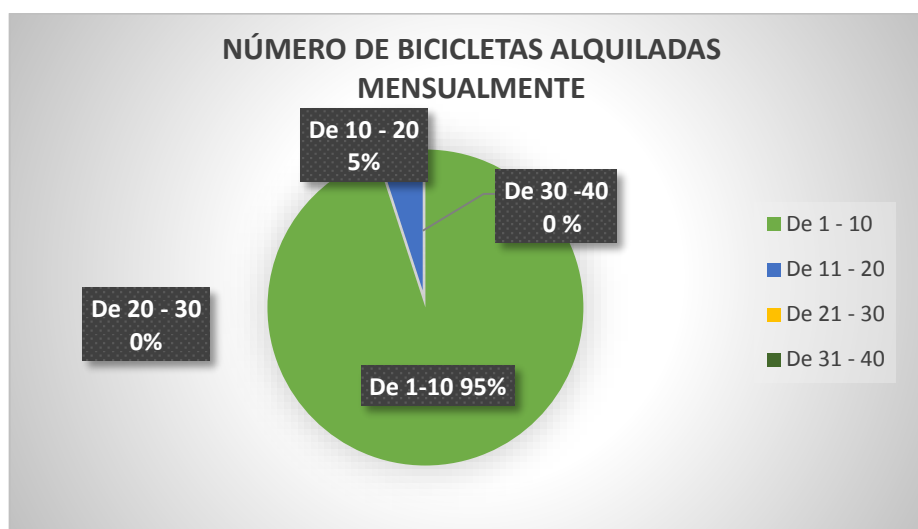
CUADRO 12

NUMERO DE BICICLETAS ALQUILADAS		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
De 1 a 10	56	95,00%
De 11 a 20	3	5,00%
De 21 a 30	0	0,00%
De 31 a 40	0	0,00%
TOTAL	59	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 16



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De acuerdo al número de bicicletas alquiladas mensualmente el 95% indica que lo hace de 1 – 10, por otro lado el 5% lo hace de 11 – 20 bicicletas. Por último, las opciones de 21 – 30 y 31 – 40 tienen el 0%.

PREGUNTA Nº 11

¿Cuál fue el precio que pagó por el servicio de alquiler de bicicleta por hora?

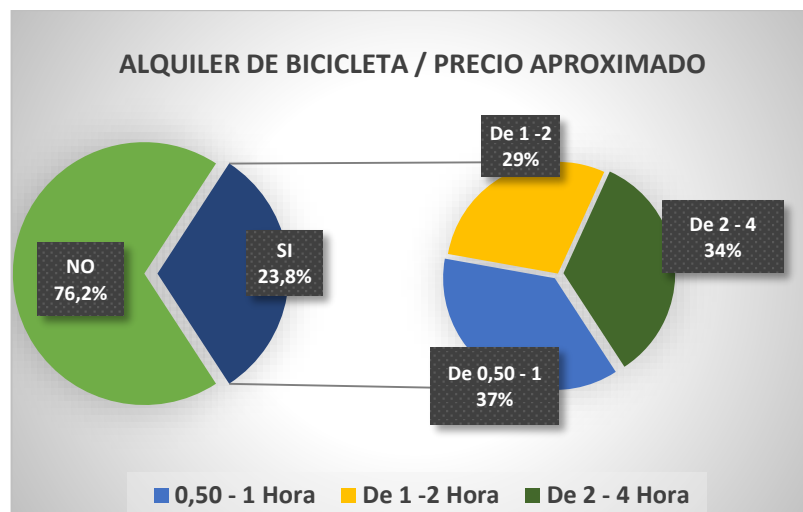
CUADRO 13

PRECIO APROXIMADO			
SI ALQUILA BICICLETA	OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
59 (100%)	De 0,50 a 1 dólar / hora	22	37,00%
	De 1 a 2 dólares / hora	17	29,00%
	De 2 a 4 dólares / hora	20	34,00%
TOTAL		59	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 17



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De acuerdo al precio aproximado que se pagó por el servicio de alquiler de bicicletas el 30,5% indica que cancelo de 1 a 2 dólares/hora frente al 69,5 % que pagó de 2 a 4 dólares/hora.

PREGUNTA Nº 12

Si existiera la posibilidad de alquilar una bicicleta para sus desplazamientos y devolverla en diferentes puntos a lo largo de la ciudad, ¿lo utilizaría?

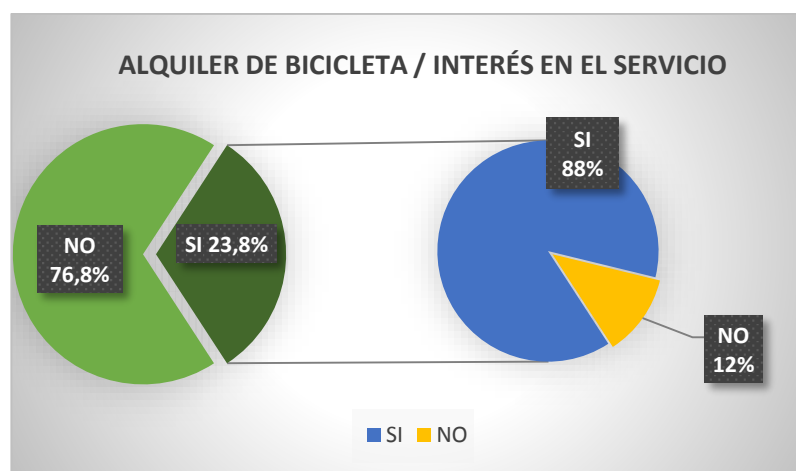
CUADRO 14

INTERES EN EL SERVICIO			
ALQUILA BICICLETA	OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
59 (100%)	SI	52	88,00%
	NO	7	12,00%
TOTAL		59	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 18



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Con relación a la aceptación que tendría la propuesta, el 88% estaría dispuesto a utilizar el servicio de alquiler de bicicletas por el contrario el 11% no lo haría, siendo este un dato relevante pues constituye la oferta efectiva del proyecto.

PREGUNTA Nº 13

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por alquilar una bicicleta por hora?

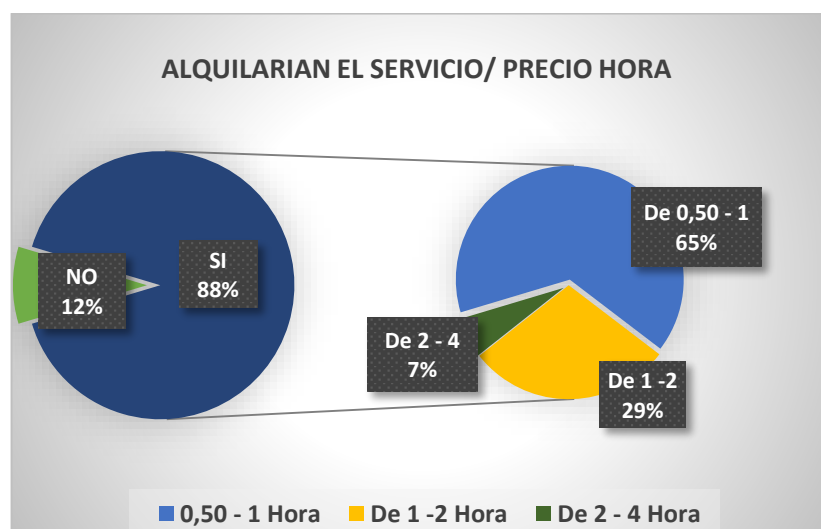
CUADRO 15

ALQUILARIAN EL SERVICIO/ PRECIO HORA			
ALQUILARIAN EL SERVICIO	OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
52 (100%)	De 0,50 a 1 dólar / hora	34	65,00%
	De 1 a 2 dólares / hora	15	29,00%
	De 2 a 4 dólares / hora	3	6,00%
TOTAL		52	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 19



ANÁLISIS E INTERPRETACION:

El precio que estarían dispuestos a pagar por el servicio de alquiler de bicicletas varía de la siguiente forma: el 65% pagaría entre 0,50 y 1 dólar la hora, seguido de un 29% con un valor entre 1 y 2 dólares, finalmente tan solo un 7% cancelaría por este servicio entre 2 y 4 dólares la hora.

PREGUNTA Nº 14

¿Qué tipo de bicicleta elegiría?

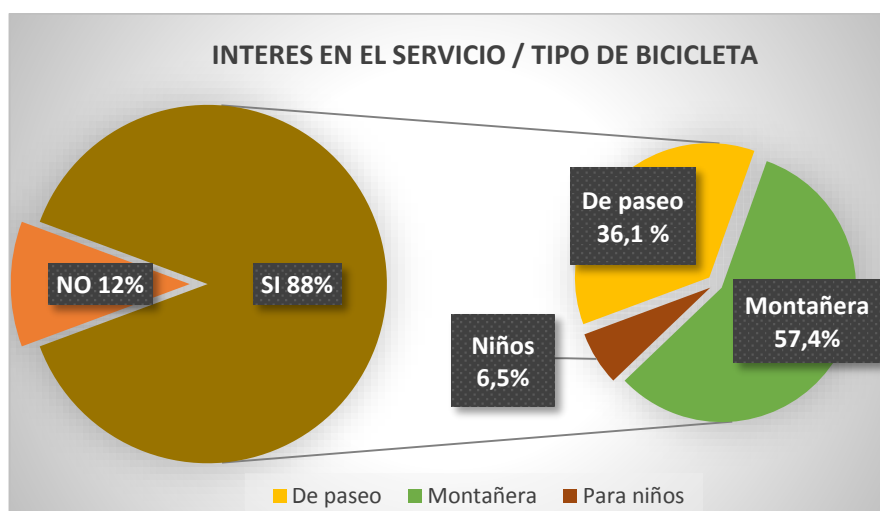
CUADRO 16

ALQUILARIAN EL SERVICIO / TIPO DE BICICLETA			
INTERES EN EL SERVICIO	OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
52 (100%)	De paseo	19	36,10%
	Montañera	30	57,40%
	Para niños	3	6,5%
TOTAL		52	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 20



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El tipo de bicicleta más demandado es la montañera con un 57.4%, seguido por un 36.1% que prefiere la bicicleta de paseo y finalmente el 6.5% escoge una bicicleta para niños. Por tanto el tipo de bicicleta mayormente demandado es la montañera.

PREGUNTA Nº 15

¿Por qué medio publicitario le gustaría conocer sobre la nueva empresa de alquiler de bicicletas?

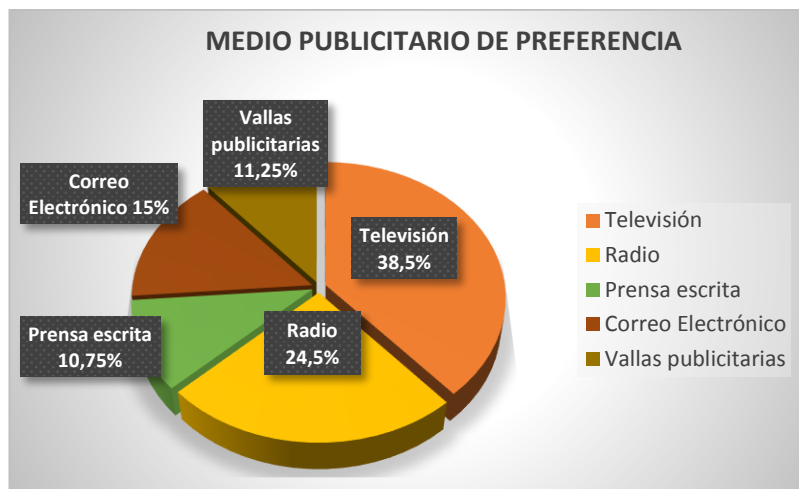
CUADRO 17

MEDIO PUBLICITARIO DE PREFERENCIA		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Televisión	154	38,50%
Radio	98	24,50%
Prensa escrita	43	10,75%
Correo electrónico	60	15,00%
Vallas publicitarias	45	11,25%
TOTAL	400	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 21



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Conocer el medio publicitario de mayor aceptación es importante para la publicidad del proyecto, ante lo cual el 38% prefiere la televisión, seguido de un 25% que opta por la radio, correo electrónico un 15%, vallas publicitarias un 11,75% y por último prensa escrita un 10,25%. De esta forma se sustenta que la televisión y radio son los medios que más seguidores tienen.

PREGUNTA N° 16

¿En qué horario tiene acceso usted a estos medios publicitarios?

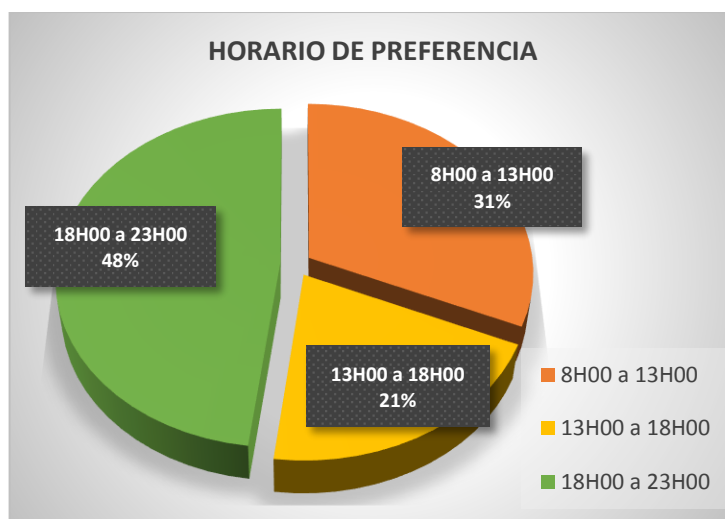
CUADRO 18

HORARIO DE PREFERENCIA		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
08h00 a 13h00	126	31,50%
13h00 a 18h00	82	20,50%
18h00 a 23h00	192	48,00%
TOTAL	400	100%

FUENTE: Encuesta a la PEA de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 22



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La pregunta 14 está relacionada con su inmediata anterior y hace referencia al horario de preferencia, ante lo cual el 48% prefiere de 18h00 a 23h00, seguido de un 31% que opta por el horario de 08h00 a 13h00 y por ultimo un 21% que prefiere la tarde con un horario de 13h00 a 18h00.

ENCUESTA PARA CONOCER LA OFERTA EXISTENTE

PREGUNTA N° 1

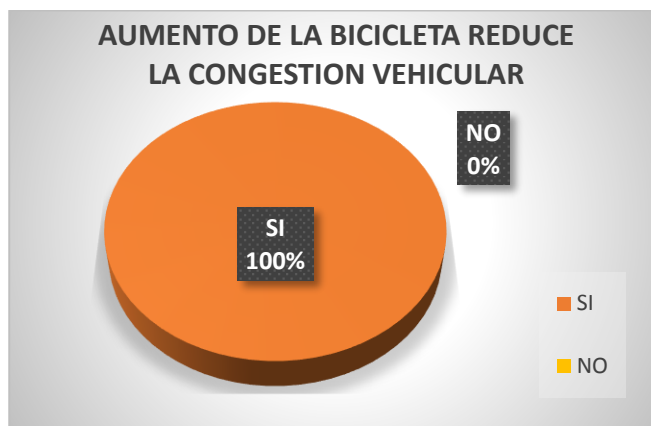
¿Cree usted que el aumento en el uso de la bicicleta, reducirá la congestión vehicular existente en la ciudad?

CUADRO 19

NÚMERO		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	6	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	6	100%

FUENTE: Encuesta a Ofertantes de la Ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 23



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Los oferentes se encuentran unificados con relación a esta pregunta pues el 100% opina que el aumento en el uso de la bicicleta ayudara a reducir la congestión vehicular existente en la ciudad; lo que demuestra que el transporte en bicicleta tiene una aceptación moderada.

PREGUNTA Nº 2

¿Qué tiempo tiene su negocio en el mercado lojano en la venta y/o alquiler de bicicletas?

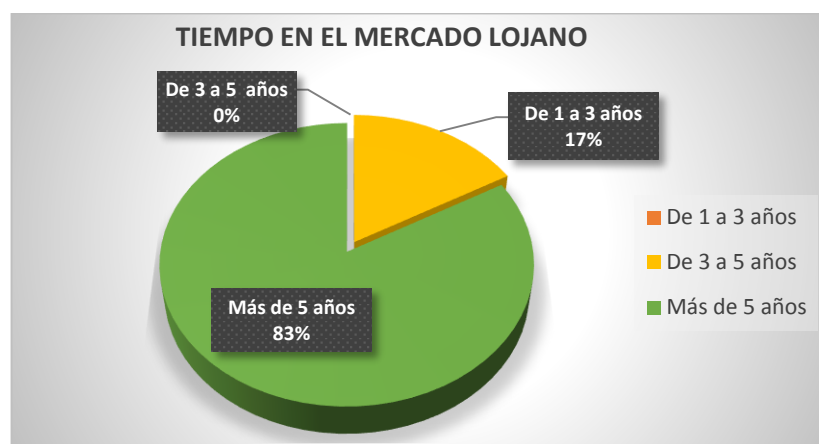
CUADRO 20

TIEMPO EN EL MERCADO LOJANO		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
De 1 a 3 años	1	16,70%
De 3 a 5 años	0	0,00%
Más de 5 años	5	83,30%
TOTAL	6	100%

FUENTE: Encuesta a Ofertantes de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 24



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El tiempo que llevan en el mercado lojano los establecimientos afines al ciclismo en Loja, el 86% tiene en el mercado más de 5 años, seguido por el 17% que lleva entre 1 y 5 años. Por último entre 3 y 5 años tenemos el 0%; estos porcentajes demuestran que el incremento que tiene este tipo de negocios es bajo.

PREGUNTA Nº 3

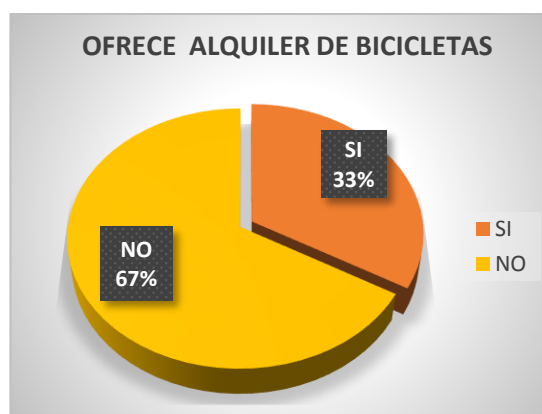
¿En su negocio ofrece el servicio de alquiler de bicicletas?

CUADRO 21

OFRECE SERVICIO DE ALQUILER DE BICICLETAS		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	2	33,30%
NO	4	66,70%
TOTAL	6	100%

FUENTE: Encuesta a Ofertantes de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 25**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

Con relación a los establecimientos de bicicletas que brindan el servicio de alquiler de bicicletas tan solo el 33% tiene entre sus servicios esta posibilidad, mientras que por el contrario el 67% No ofrece alquiler de bicicletas. Por lo tanto se puede deducir que la oferta es escasa.

PREGUNTA Nº 4

¿Cuál es el precio por hora en el servicio de alquiler de bicicletas?

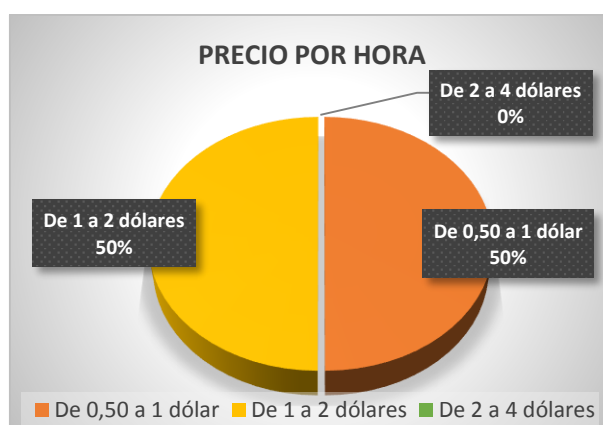
CUADRO 22

PRECIO POR HORA		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
De 0,50 a 1 dólar/hora	1	50,00%
De 1 a 2 dólares/hora	1	50,00%
De 2 a 4 dólares/hora	0	00,00%
TOTAL	2	100%

FUENTE: Encuesta a Ofertantes de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 26



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El precio con el que se ofrece el servicio de alquiler de bicicletas está dividido, mientras el 50% indica que el valor es de 0,50 a 1 dólar; el otro 50% oferta el servicio de 1 a 2 dólares la hora. El precio de 2 a 4 dólares tiene un 0%. Esto es un indicativo que el valor ofertado es similar a los que se ofrecen en el resto del país.

PREGUNTA N° 5

¿Ofrece algún tipo de descuento por grupo?

CUADRO 23

OFRECE DESCUENTOS		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	2	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	2	100%

FUENTE: Encuesta a Ofertantes de la Ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 27**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

Con relación a si ofrece descuentos a grupos el 100% indica que SI los realiza, los cuales varían según el número de componentes del grupo.

PREGUNTA Nº 6

¿Cuántos servicios de alquiler de bicicletas realiza usted en su negocio mensualmente?

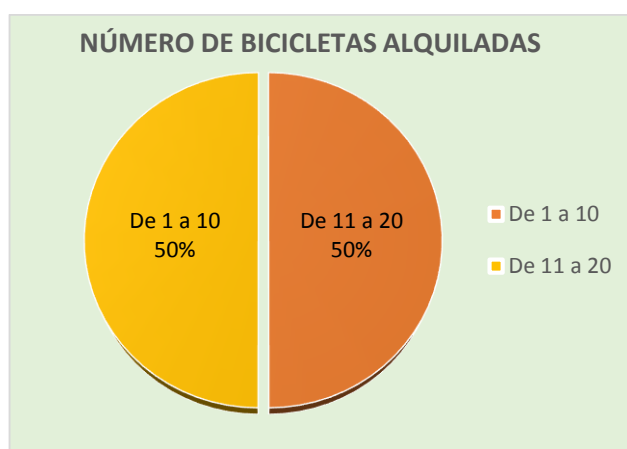
CUADRO 24

NÚMERO DE ALQUILERES		
OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
De 1 - 10	0	0,00%
De 11 - 20	1	50,00%
De 21 – 30	0	0,00%
De 31 – 40	1	50,00%
TOTAL	2	100%

FUENTE: Encuesta a Ofertantes de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 28



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La cantidad de servicios de alquiler de bicicletas según los oferentes es de 11-20 el 50% y de 31-40 el otro 50%. Obteniendo un porcentaje del 0% las opciones de 1-10 y de 31-40.

PREGUNTA N° 7

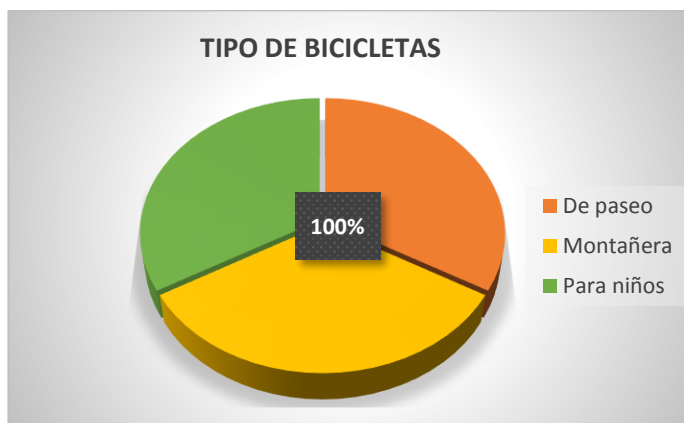
¿Cuál es el tipo de bicicletas que ofrece usted para el servicio de alquiler?

CUADRO 25

TIPO DE BICICLETAS		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
De paseo	2	100.00%
Montañera	2	100,00%
Para niños	2	100,00%

FUENTE: Encuesta a Ofertantes de la Ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 29



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Con relación al tipo de bicicletas que ofrecen, el 100% tiene en stock las tres alternativas propuestas de paseo, montaña y para niños, lo que demuestra que las tres opciones son demandadas por los usuarios.

PREGUNTA Nº 8

¿Qué tipo de garantía solicita usted al cliente, para el alquiler de bicicletas?

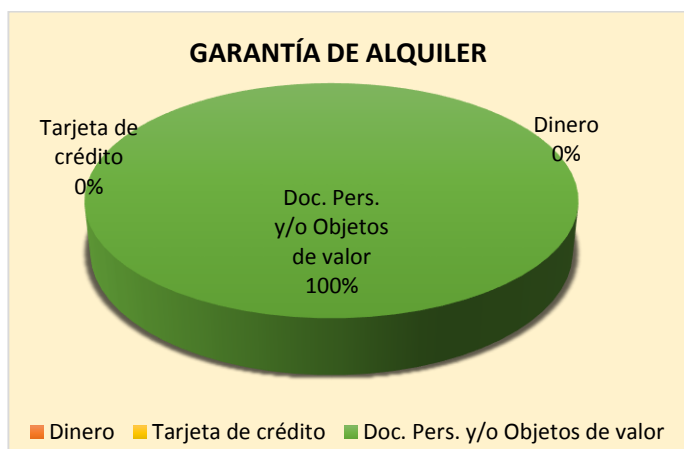
CUADRO 26

GARANTÍA DE ALQUILER		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Dinero	0	0.00%
Tarjeta de crédito	0	0,00%
Documentos personales	2	100,00%
Objetos de valor (celular, reloj, etc.)	2	100,00%

FUENTE: Encuesta a Ofertantes de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 30



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Con relación a la garantía que solicitan para el alquiler de la bicicleta, el 100% indica que suele ser documentos personales y/u objetos de valor equivalentes al coste de la bicicleta.

PREGUNTA 9

¿Realiza usted algún tipo de publicidad para el servicio de bicicletas?

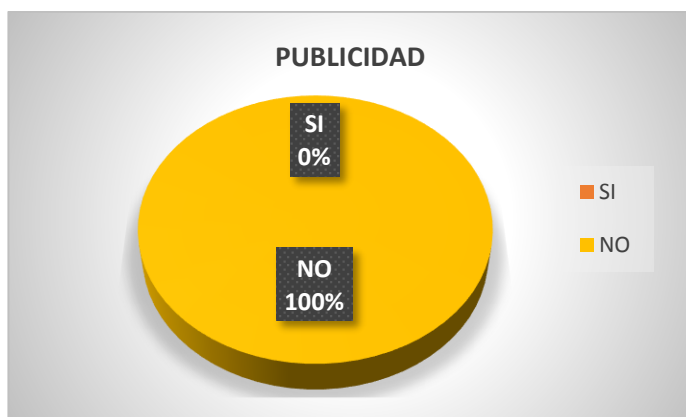
CUADRO 27

PUBLICIDAD		
OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	0	0.00%
NO	2	0,00%
TOTAL	2	100%

FUENTE: Encuesta a Ofertantes de la Ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La autora

GRÁFICA 31



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Con relación a la publicidad, el 100% indica que no realiza ningún tipo de difusión del servicio. Los usuarios se enteran del servicio mayormente por algún amigo o familiar.

g. DISCUSION

ESTUDIO DE MERCADO

DETERMINACION DE LA DEMANDA

DEMANDA POTENCIAL

Para determinar la demanda potencial se ha tomado en cuenta la Población económicamente activa (PEA) de la ciudad de Loja que son quienes pueden llegar a demandar los servicios de alquiler de bicicletas. Según datos del INEN esta cifra se sitúa en 98715 habitantes, la tasa de crecimiento estipulada es de 2,27%, los resultados se muestra a continuación en el siguiente cuadro.

CUADRO 28

DEMANDA POTENCIAL		
AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO	DEMANDA POTENCIAL
0	2.27%	98715
1		100956
2		103248
3		105591
4		107988
5		110439

FUENTE: PEA - INEN
ELABORACION: La Autora

DEMANDA REAL

Para conocer la demanda real del proyecto, se toma en cuenta la pregunta número 9 “Ha utilizado alguna vez los servicios de alquiler de bicicletas”, de lo cual se desprende que el 23,8% de los encuestados indican que si han

alquilado alguna vez bicicleta. La demanda real se muestra a continuación en el siguiente cuadro.

CUADRO 29

DEMANDA REAL			
AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	PORCENTAJE 23,80%	DEMANDA REAL
0	98715	23,80%	23494
1	100956		24027
2	103248		24573
3	105591		25131
4	107988		25701
5	110439		26285

FUENTE: Cuadro 11 y Cuadro 28

ELABORACIÓN: La autora

USO PERCÁPITA

Para determinar el uso promedio de la bicicleta, se toma en cuenta los datos aportados en la pregunta 10 de la encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Loja.

Se aplica la siguiente fórmula:

En Donde:
 X= Consumo promedio mensual
 F= Frecuencia
 Xm= Punto medio
 N= Universo
 Σ = Sumatoria Total

$$x = \frac{\sum fXm}{N}$$

$$x = \frac{354,5}{59}$$

$$x = 6$$

CUADRO 30

USO PÉRCAPITA			
OPCION	FRECUENCIA	Xm	FXm
De 1 a 10 bicicletas	56	5,5	308
De 11 a 20 bicicletas	3	15,5	46,5
De 21 a 30 bicicletas	0	25,5	0
De 31 a 40 bicicletas	0	35,5	0
TOTAL	59		354,5

FUENTE: Cuadro 12

ELABORACION: La Autora

$$\text{Uso Anual} = 6 \times 12$$

$$\text{Uso Anual} = 72$$

El uso mensual per cápita es de 6 alquileres al mes; para obtener el valor anual se multiplica por 12, obteniendo que el uso promedio por año que es de 72 servicios de alquiler de bicicletas.

CUADRO 31

DEMANDA REAL PARA EL SERVICIO			
AÑOS	DEMANDA REAL	PROMEDIO DE USO ANUAL	Demanda Real en alquiler de bicicletas
0	23494	72	1691568
1	24027		1729944
2	24573		1769184
3	25131		1809360
4	25701		1850472
5	26285		1892448

FUENTE: Cuadro 29 y cuadro 30

ELABORACION: La autora

DEMANDA EFECTIVA

Para establecer la demanda efectiva del servicio de alquiler de bicicletas se toma en cuenta que de los datos aportados en la pregunta 12, de lo cual se obtiene que el 88% utilizara el servicio.

CUADRO 32

DEMANDA EFECTIVA			
AÑOS	DEMANDA REAL EN ALQUILER DE BICICLETAS	PORCENTAJE 88%	DEMANDA EFECTIVA EN ALQUILER
0	1691568	88%	1488580
1	1729944		1522351
2	1769184		1556882
3	1809360		1592237
4	1850472		1628415
5	1892448		1665354

FUENTE: Cuadro 14 y cuadro 31

ELABORACION: La autora

ANALISIS DE LA OFERTA

Para conocer la oferta existente, se ha tomado en cuenta los alquileres realizados por los establecimientos dedicados a prestar este servicio en la ciudad de Loja, según se demuestra en la pregunta 6 de la encuesta a los ofertantes del servicio.

CUADRO 33

NÚMERO DE ALQUILERES			
OPCIÓN	FRECUENCIA	Xm	FXm
De 1 - 10	0	5,5	0
De 11 - 20	1	15,5	15,5
De 21 - 30	0	25,5	0
De 31 - 40	1	35,5	35,5
TOTAL	2		51

ELABORACION: La Autora

FUENTE: Cuadro 24

$$x = \frac{\sum fXm}{N}$$

$$x = \frac{51}{2}$$

$$x = 25,5$$

Alquiler Anual = 25,5 x 12

Alquiler Anual = 306

PROYECCION DE LA OFERTA

Para realizar la proyección de la oferta se toma en cuenta una tasa de crecimiento del 5%, según información facilitada por el SRI.

CUADRO 34

PROYECCION DE LA OFERTA		
AÑOS	OFERTA PROYECTADA	TASA DE CRECIMIENTO
0	306	5%
1	321	
2	337	
3	354	
4	372	
5	391	

FUENTE: SRI

ELABORACION: La Autora

ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

El análisis de la oferta y demanda, permite determinar cuál es la demanda insatisfecha del servicio.

La demanda insatisfecha es aquella que no ha sido cubierta por la oferta existente y que puede ser satisfecha en al menos una parte por la propuesta

del proyecto; para ello se toma en cuenta la demanda efectiva y la proyección de la oferta.

CUADRO 35

DEMANDA INSATISFECHA			
AÑOS	DEMANDA EFECTIVA TOTAL	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
0	1488580	306	1488274
1	1522351	321	1522030
2	1556882	337	1556545
3	1592237	354	1591883
4	1628415	372	1628043
5	1665354	391	1664963

FUENTE: Cuadros 32 y Cuadro 34

ELABORACION: La Autora

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

El plan de comercialización permite detallar los lineamientos relacionados a cuatro puntos principales: PRODUCTO, PRECIO, PLAZA Y PROMOCIÓN, con el fin de asegurar que el servicio ofrecido llegue de forma eficiente al usuario. Adicionalmente, para determinar algunos aspectos de gustos y preferencias se tomaron en cuentas las opiniones obtenidas a través de las encuestas aplicadas.

PRODUCTO

El producto o servicio a ofertar es el Alquiler de Bicicletas, el cual se concibe como una empresa de servicios orientada a todo tipo de personas o usuarios que deseen conocer la ciudad de Loja de forma diferente y, especialmente utilizar la bicicleta como medio de transporte en desplazamientos cortos y a diario por la ciudad.

El sistema de alquiler de bicicletas, consiste en la ubicación de estaciones de préstamo y recogida de bicicletas ubicadas estratégicamente a lo largo de la ciudad. Se prevé ofrecer 3 tipos de bicicletas: de paseo, montaña y para niños.

El servicio que se proyecta ofrecer apenas tiene competencia en la ciudad, dado que solo existe un establecimiento que se dedica por completo a brindar este servicio. Por otro lado, una de las desventajas que tiene el servicio, es que su demanda está condicionada por la estacionalidad y el clima de la ciudad, debido a lo cual pueden existir meses en los que los ingresos se reduzcan considerablemente.

GRÁFICA 32

BICICLETA DE MONTAÑA



FUENTE: www.catalogomoda.com

GRÁFICA 33
BICICLETA DE PASEO



FUENTE: www.catalogomoda.com

GRÁFICA 34
BICICLETA PARA NIÑOS



FUENTE: www.catalogomoda.com

NOMBRE

El nombre diseñado y escogido para la empresa es: “Loja Bike”.

ESLOGAN

“Por salud, por amor pedalea con corazón”

“Tú tiempo: tu tesoro, pedaleando ya vas llegando”

LOGOTIPO



SERVICIOS

El presente proyecto aspira ofertar los siguientes servicios.

- ✚ Alquiler de bicicletas.
- ✚ Tres tipos de bicicletas: de paseo, montañera, para niños.
- ✚ Casco
- ✚ Protectores (rodilleras, coderas) opcional y adicional.
- ✚ Candado de seguridad incluido con el alquiler de la bicicleta.
- ✚ Entrega y recogida en cualquiera de los Bike Station dispuestas a lo largo de la ciudad.
- ✚ Rutas turísticas y guiadas por la ciudad.

PRECIO

El precio es el valor monetario que pagaran los usuarios por el servicio. Para determinarlo se toma en cuenta entre otros aspectos: costos, demanda,

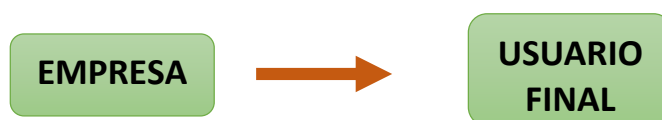
porcentaje de utilidad, competencia en el mercado, costo del transporte público.

PLAZA

La distribución del producto hace referencia a la forma en que el servicio llegue al usuario; así como a la selección de los puntos de venta.

Canal de Comercialización

Para la distribución del servicio se ha seleccionado un canal directo, es decir que tiene contacto vertical con el usuario o consumidor final.



PROMOCION

La promoción o publicidad desempeña un papel importante para dar a conocer el servicio. Para ello se tomó en cuenta la información obtenida en la pregunta 15 y 16 de la encuesta aplicada.

Estrategias de Publicidad

- Publicidad mediante cuñas radiales.
- Envío masivo de correos electrónicos.
- Patrocinio en actividades relacionadas al ciclismo (ciclo paseos, ciclo rutas, etc.)
- Publicidad en pequeñas vallas incorporadas en la bicicleta.

- Realización y/o cooperación en eventos relacionados al ciclismo como Día mundial de la bicicleta (19 de abril).

ESTUDIO TECNICO

TAMAÑO DE LA EMPRESA

El tamaño de la empresa o del proyecto corresponde a la cantidad de bicicletas que se pretende ofertar; para ello se toma en cuenta la proyección de la demanda.

La flota de bicicletas para el proyecto es de 150 unidades en total, tomando en cuenta los tres tipos a ofrecer: de paseo, montañera y para niños.

1. Las bicicletas serán repartidas en las distintas estaciones en un número de 25, pudiendo variar debido a la ubicación de las estaciones (se prevé que las estaciones céntricas tendrán mayor demanda). Durante el fin de semana se podrá realizar cambios debido a la demanda en parques.

En caso de que faltasen unidades en alguna estación, el personal encargado trasladara lo antes posible las bicicletas.

Con relación al recurso humano se contara con un equipo de trabajo de 10 personas, repartidas como se detalla:

- 5 recepcionistas (1 persona fija en cada estación de entrega – recepción).
- 1 conductor
- 2 mecánicos para taller

- 1 gerente
- 1 secretaria - contadora

CAPACIDAD INSTALADA

El uso de la capacidad instalada depende de las cantidades producidas, es decir, de la ocupación de la infraestructura para generar el servicio para el cual fue diseñada.

La infraestructura del presente proyecto está diseñada para abarcar dos estacionamientos de 4m x 2,8m que abarcan un total de 16 bicicletas cada uno; por tanto cada estación tiene una capacidad para acoger **32** unidades cada una. Tomando en cuenta que se tiene 5 bike station y una oficina principal, la capacidad instalada total es de **160** bicicletas.

Sin embargo, al inicio del proyecto se adquirirá 150 bicicletas, el espacio libre que queda en los estacionamientos, es necesario debido al intercambio de las bicicletas entres estaciones.

CUADRO 36

CAPACIDAD INSTALADA			
ESTACIONES	PLAZAS DE ESTACIONAMIENTO	NUMERO DE BICICLETAS	TOTAL
5	2 X 16	32	160

ELABORACION: La Autora

CAPACIDAD UTILIZADA

La capacidad utilizada corresponde a la infraestructura o prestación del servicio que realmente se llevará a cabo, en cada uno de los años de la proyección. Para determinar la capacidad utilizada se toma en cuenta que la

prestación del servicio será de un 95%, quedando el 5% restante para mantenimiento ya sea correctivo o preventivo de las bicicletas.

CUADRO 37

CAPACIDAD UTILIZADA				
AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA (unidades)	CAPACIDAD INSTALADA ANUAL	PORCENTAJE 95 %	CAPACIDAD UTILIZADA
0	150	429000	95%	407550
1	150	429000		407550
2	150	429000		407550
3	150	429000		407550
4	150	429000		407550
5	150	429000		407550

ELABORACION: La Autora

LOCALIZACION DE LA EMPRESA

La empresa estará ubicada en la ciudad de Loja, provincia del mismo nombre. Situada al sur del Ecuador; es una ciudad de clima templado con una temperatura media entre 14 y 16 grados.

FACTORES DE LOCALIZACION

Corresponde a las causas o factores para la selección de la ubicación de la empresa, para el presente proyecto se han tomado en cuenta los siguientes:

➤ **Obtención de servicios básicos**

El lugar seleccionado debe contar con todos los servicios básicos disponibles: agua, luz, teléfono e internet.

➤ **Disponibilidad de infraestructura**

Para la ubicación del proyecto es necesario que el local que se tome en alquiler cumpla con un tamaño mínimo 6m. X 5m, además se debe tomar en cuenta que en la zona a ubicar exista disponibilidad de locales en alquiler.

➤ **Precios de alquiler**

El precio es un factor relevante, este estará determinado por la zona en la que se ubique el proyecto. Se debe seleccionar el que cumpla con los requerimientos necesarios y a la vez se adapte al presupuesto.

➤ **Ubicación estratégica:**

La localización debe estar en un lugar en donde el cliente tenga facilidad para llegar y solicitar el servicio, debe ser visible y de ser posible estar situado junto a las ciclo vías o por lo menos cerca para difundir sus su uso de mejor manera.

➤ **Ubicación de la competencia:**

Se debe tomar en cuenta la ubicación de la competencia, la estrategia consiste en buscar pequeños nichos a donde la oferta no ha llegado, ubicarse junto a este o cerca no es la mejor opción. Para la puntuación se ha tomado 3 valores:

1 Muy malo

2 Posición regular

3 Muy bueno

PONDERACIÓN DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN

CUADRO 38

Número	Factor de Localización	Ponderación del Factor (%)	Alternativas		
			A Norte	B Centro	C Sur
1	Obtención de servicios básicos	0,10	2	3	3
2	Disponibilidad de infraestructura	0,20	1	1	2
3	Precios de alquiler	0,30	2	1	3
4	Ubicación estratégica	0,25	1	3	2
5	Ubicación de la competencia	0,15	1	3	2
TOTAL		1	7	11	12

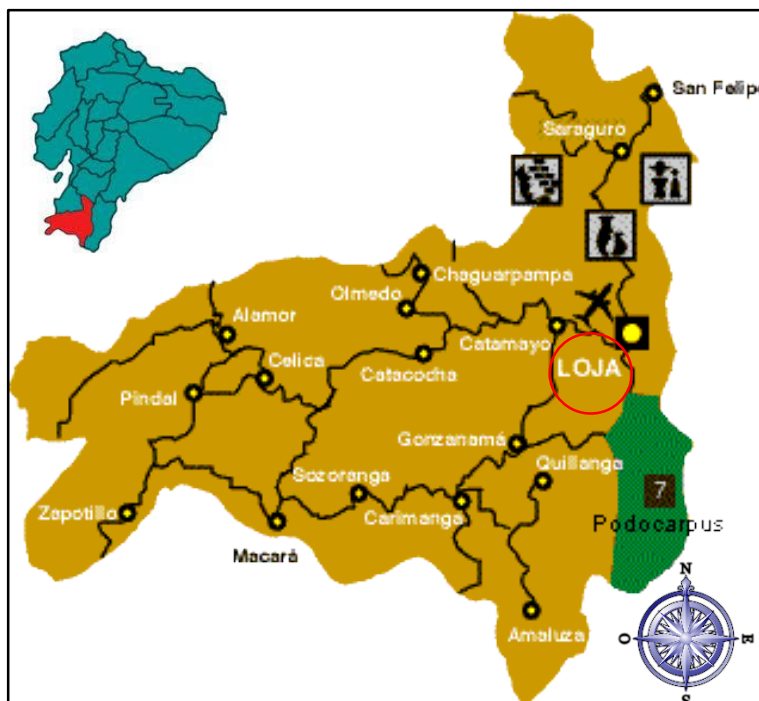
ELABORACION: La Autora

Luego de la ponderación de factores, la zona sur de la ciudad de Loja es la que presenta mayor puntuación para la ubicación del proyecto, por tanto la localización de planta estará en este sector.

MACRO LOCALIZACIÓN

Loja es una ciudad relativamente pequeña y modernista, posee una buena conexión con el resto del país tanto terrestre como aéreo, por tanto sus necesidades son fácilmente solventadas. Sin embargo, la ciudad sufre una constante congestión vehicular debido a que un alto número de instituciones públicas y privadas se ubican en el casco histórico; de ahí la importancia de ubicar la empresa en esta zona del país.

GRÁFICA 35



FUENTE: <http://www.viajandox.com>

MICRO LOCALIZACIÓN

Corresponde al lugar exacto en donde funcionara la empresa. Tomando en cuenta los factores de localización se determina que la oficina principal de Loja Bike estará situada al sur de la ciudad de Loja, concretamente al inicio de la Ciudadela Los Geranios, calle 18 de noviembre entre las calles Helechos y Margaritas.

GRAFICA 36



ELABORACION: La Autora
FUENTE: Municipio de Loja

INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto es imprescindible en todo propósito de inversión, dado que permite desarrollar, evaluar y diseñar los procesos productivos, así como definir los requerimientos de materias primas e insumos que tenga el proceso. Específica de forma precisa lo cuantitativo y cualitativo del proyecto, identificando lo primordial para el inicio y puesta en marcha de la empresa.

En este estudio deben definirse los requerimientos de mano de obra, insumos, obras civiles, maquinaria, equipos para construcción y funcionamiento del proyecto.

La ingeniería del proyecto sirve de base para el estudio económico y financiero de la empresa.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO OPERATIVO

Para diseñar el proceso operativo se distinguen tres puntos: el reparto de unidades, el alquiler y la revisión – reparación de las bicicletas.

- Reparto de unidades

Para el reparto de unidades se tomara en cuenta las estaciones que tiene mayor demanda y al finalizar la jornada de trabajo se realizara el reparto de las unidades en el vehículo que se dispondrá para este propósito. Este proceso se podrá realizar más de una vez al día y dependerá de la demanda en cada una de las estaciones.

- Alquiler

La prestación del servicio inicia cuando un cliente se acerca a solicitar una bicicleta en cualquiera de las estaciones de alquiler de bicicletas, denominada Station Bike; la recepcionista recibe el pedido tomando en cuenta el tipo de bicicleta y a continuación solicita los datos personales, la garantía y la firma de aceptación de las condiciones de uso.

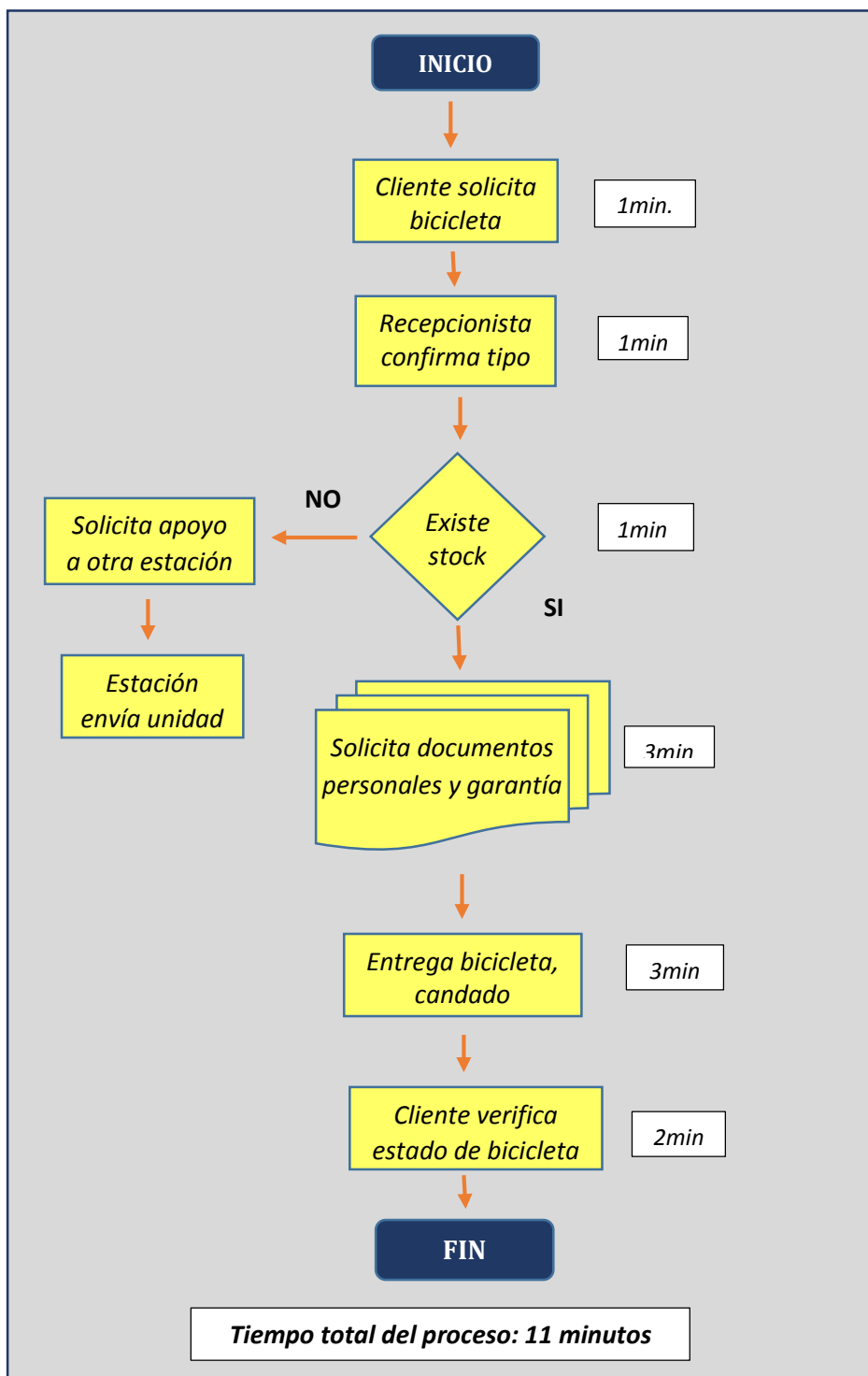
Una vez revisados los documentos, la recepcionista entrega la bicicleta al cliente conjuntamente con un candado para el estacionamiento de la misma. El cliente podrá devolver la bicicleta en cualquiera de las estaciones dispuestas para ello.

En el caso que al momento de solicitar la bicicleta, no existiese disponibilidad la recepcionista solicitara apoyo inmediato a la estación más cercana y se la harán llegar en un tiempo no mayor a 15 minutos.

- Revisión – reparación

Como política de la empresa las bicicletas tendrán un mantenimiento periódico una vez a la semana, en la cual se revisaran frenos, ruedas, sillín, guardabarros, guardacadenas, pie de cabra entre otros componentes. No obstante si surgiera algún imprevisto en alguna unidad la recepcionista comunicara al personal de apoyo y este trasladara la bicicleta al taller en donde será reparada en el menor tiempo posible, para el efecto se cuenta con 2 mecánicos.

GRÁFICA 37
DUAGRAMA DE FLUJO

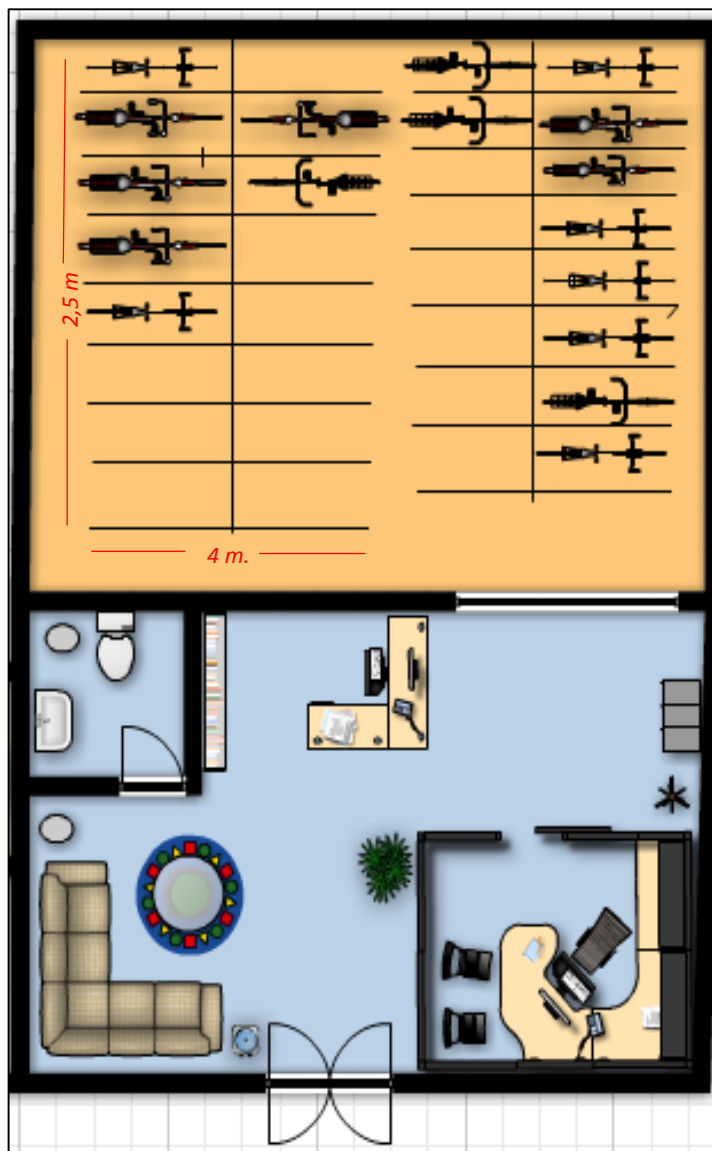


ELABORACION: La Autora

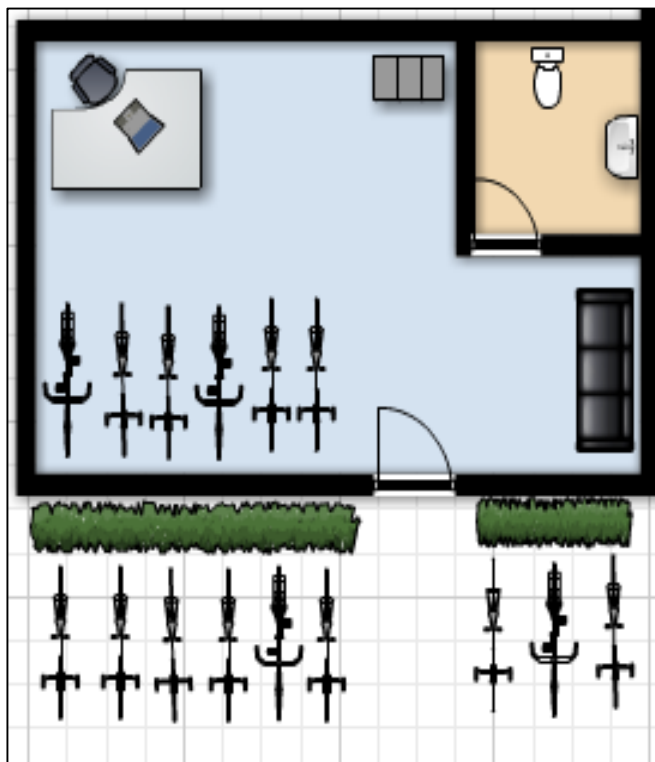
DISTRIBUCION DE LA PLANTA

GRAFICA 38

DISEÑO DE LA OFICINA PRINCIPAL



ELABORACION: La Aurora

GRAFICA 39**DISEÑO DE LAS ESTACIONES “STATION BIKE”**

ELABORACION: La Autora

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

La estructura organizacional comprende el conjunto de relaciones entre los distintos departamentos que llevaran a cabo las tareas y actividades de la empresa, además de formalizar los flujos de autoridad, decisiones y niveles jerárquicos con el fin de lograr una correcta comunicación y coordinación entre todo el equipo humano que forme la empresa logrando con ello la consecución de los objetivos propuestos.

BASE LEGAL

La base o marco legal lo constituye los decretos, leyes y demás reglamentos que van a regir la misma, por consecuencia toda empresa debe constituirse bajo los preceptos de la ley de Compañías del Ecuador. El tipo de compañía a crearse corresponde a una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) por ser la más propicia para este tipo de empresa.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada, es una sociedad mercantil, se encuentra compuesta por un número limitado de socios, cuyo capital está repartido en participaciones de igual valor y la responsabilidad de la misma se limitará en función al aporte de capital que haya realizado el socio. En caso de contracción de deudas no se obligará a responder con el patrimonio personal del socio.

La Razón Social o Denominación

La razón social corresponde al nombre con el cual se conocerá la empresa, esta designación será legal y aparece en la documentación que la constituye como persona jurídica. Para este proyecto la razón social escogida es Loja Bike Compañía Limitada.

Domicilio Social

El domicilio social corresponde a la dirección en donde funcionara la empresa; dependiendo de esta se atribuye la normativa local, además de ser el lugar en donde se reunirá la Junta de Socios. En este caso el domicilio social estará ubicado en la Ciudadela Los Geranios.

Objeto de la Sociedad

El objeto de la sociedad hace referencia a las actividades que realizará la empresa como es Alquiler de Bicicletas para la ciudad de Loja.

Capital Social

El capital social corresponde al valor monetario que aportan los socios sin derecho a devolución, este aporte otorga a los socios distintos derechos según su participación y supone una garantía frente a terceros. El capital social para esta empresa corresponde al 50% de la inversión total, el mismo que está repartido en diferentes para cada socio.

Tiempo de Duración de la Sociedad

El tiempo de duración de la Sociedad queda fijado como Indefinido.

Número de Socios

Corresponde a las personas jurídicas o naturales que realizan su aporte para la creación de la presente compañía. A continuación se detalla el número de socios y el porcentaje de aporte realizado.

CUADRO 39

APORTES DE LOS SOCIOS	
SOCIO	PORCENTAJE
Rogelio Fernando Castillo Ojeda	30 %
Valeria del Cisne Castillo Ojeda	25 %
Patricia Castillo Ojeda	45%
TOTAL	100%

ELABORACION: La Autora

MINUTA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Señor Notario:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de Compañía de Responsabilidad limitada al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA.-COMPARECIENTES.-Comparecen a la celebración de este instrumento público, por sus propios derechos, los señores: ROGELIO FERNANDO CASTILLO OJEDA con cédula 1101452961, VALERIA DEL CISNE CASTILLO OJEDA con cédula 1106243852 y LINA PATRICIA CASTILLO OJEDA con cédula 1103876700. Todos los comparecientes son mayores de edad, de estado civil casados, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de Loja.

SEGUNDA.-CONSTITUCIÓN.-Por medio de esta escritura pública, los comparecientes tienen a bien, libre y voluntariamente, constituir la compañía de responsabilidad limitada LOJA BIKE CIA.LTDA., que se registrará por las leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

TERCERA.-ESTATUTO.-La compañía que se constituye mediante el presente instrumento, se registrará por el estatuto que se expone a continuación:

CAPÍTULO PRIMERO

NATURALEZA, NACIONALIDAD, DENOMINACIÓN, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL, MEDIOS, DURACIÓN, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.

Artículo Primero.- (NATURALEZA, NACIONALIDAD Y DENOMINACIÓN).-

La denominación que la compañía utilizará en todas sus operaciones será “LOJA BIKE CÍA. LTDA.”. Esta sociedad se constituye como una compañía de responsabilidad limitada de nacionalidad ecuatoriana y se regirá por las Leyes ecuatorianas y por el presente estatuto, en cuyo texto se le designará posteriormente simplemente como “la Compañía”.

Artículo Segundo.- (DOMICILIO).-El domicilio principal de la compañía es la

ciudad de Loja, provincia de Loja, República del Ecuador. Por resolución de la junta general de socios podrá establecer, sucursales, agencias y oficinas en cualquier lugar del país o del extranjero, conforme a la Ley y a este estatuto.

Artículo Tercero.- (OBJETO SOCIAL).-El objeto social de la compañía es la

creación de una empresa de alquiler de bicicletas para la ciudad de Loja. Para la consecución del objeto social, la compañía podrá actuar por sí o por interpuesta persona natural o jurídica, y celebrar actos, contratos, negocios, civiles y mercantiles, permitidos por la ley.

Artículo Cuarto.- (DURACIÓN).-El plazo de duración de la compañía es

indefinido, contados a partir de la fecha de inscripción de esta escritura constitutiva en el Registro Mercantil; sin embargo, la junta general de socios, convocada expresamente, podrá disolverla en cualquier tiempo, en la forma prevista en la Ley de Compañías y este estatuto.

Artículo Quinto.- (DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN).-La Junta General podrá

acordar la disolución de la compañía. Disuelta la Compañía, voluntaria o

forzosamente, el procedimiento de liquidación será el contemplado en la Ley de la materia.

CAPÍTULO SEGUNDO

CAPITAL SOCIAL Y PARTICIPACIONES

Artículo Sexto.- (CAPITAL SOCIAL).-El capital social de la Compañía es del 60% del total de la inversión que será pagado en partes iguales por los socios los que estarán respaldados por el certificado de aprobación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos.

Artículo Séptimo.- (AUMENTO DEL CAPITAL).- La compañía puede aumentar el capital social por resolución de la Junta general de los Socios con el consentimiento de las terceras partes del capital social presente en la sección.

Artículo Octavo.- El aumento del capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo hará de la siguiente manera: En numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas, por revalorización del patrimonio realizado conforme a la ley y la reglamentación pertinente, o por demás medios previstos en la ley.

Artículo Noveno.- (REDUCCIÓN DEL CAPITAL).-La reducción del capital se registrará por lo previsto por la ley de compañías y en ningún caso se tomarán resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicare la devolución de los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas con las excepciones de ley.

Artículo Décimo.- (CERTIFICADOS DE APORTACIÓN).- La compañía entregara a cada socio el certificado de aprobación que le corresponde. Dicho certificado de aportación se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor certificado, nombre del socio o propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de consecución, notaría en que se otorgó, fecha y número de la inscripción en el registro mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rubrica del presidente y gerente de la compañía.

Artículo Décimo Primero.- (PÉRDIDA DE CERTIFICADO).- Al perderse o destruirse un certificado de aportación el interesado solicitara por escrito al gerente general la emisión de un duplicado del mismo.

Artículo Décimo Segundo.-Las participaciones en esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello el consentimiento unánime del capital social, que la sesión se celebre por escritura pública y se observe las pertinentes disposiciones de la ley.

Artículo Décimo Tercero.- Las participaciones de los socios en esta compañía son transmisibles por herencia, conforme a la ley.

CAPÍTULO TERCERO

ÓRGANO DE GOBIERNO: LA JUNTA GENERAL

Artículo Décimo Cuarto.- (JUNTA GENERAL Y ATRIBUCIONES).-Es el órgano Supremo de gobierno de la Compañía, formado por los socios legalmente convocados y constituidos. Será presidida por el Presidente de la Compañía, y ejercerá la secretaría el Gerente General, sin perjuicio de que la

Junta designe Presidente y secretario a falta de éstos. Son atribuciones de la Junta General los siguientes:

a) Resolver sobre la prórroga del plazo de duración de la compañía, su disolución anticipada, la reactivación, el aumento o disminución del capital, la transformación, fusión, o cualquier otro asunto que implique reforma del Contrato Social o Estatuto;

b) Resolver sobre la distribución de los beneficios sociales;

c) Conocer y aprobar el informe del Gerente, así como las cuentas y balances que presenten los administradores;

d) Aprobar la cesión de las participaciones sociales y la admisión de nuevos socios;

e) Disponer que se inicien las acciones pertinentes contra los administradores, sin perjuicio del ejercicio de este derecho por parte de los socios, de acuerdo a la Ley;

f) Interpretar obligatoriamente las cláusulas del Contrato Social, cuando hubiere duda sobre su inteligencia;

g) Designar al Presidente y al Gerente, fijar sus remuneraciones, y removerlos por causas legales, procediendo a la designación de sus reemplazos, cuando fuere necesario;

h) Acordar la exclusión de los socios de acuerdo con la Ley;

i) Autorizar la constitución de mandatarios generales de la Compañía;

j) Las demás que no hubieren sido expresamente previstas a algún órgano de administración.

Artículo Décimo Quinto.- (JUNTAS ORDINARIAS).-Se reunirán al menos una vez al año en el domicilio principal de la Compañía, dentro de los tres primeros meses siguientes a la finalización del respectivo ejercicio económico. En estas Juntas deberá tratarse al menos sobre lo siguiente:

- a) Conocer el informe anual del Gerente, las cuentas y el estado de pérdidas y ganancias, el balance general, y acordar la resolución correspondiente;
- b) Resolver sobre la distribución de los beneficios sociales;
- c) Cualquier otro asunto constante en la convocatoria.

Artículo Décimo Sexto.- (CONVOCATORIAS).-La convocatoria a Junta General se hará mediante comunicación escrita dirigida a cada socio en la dirección registrada por cada uno de ellos y por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía, por lo menos con ocho días de anticipación al día fijado para la reunión sin contar el día de la convocatoria ni el de la reunión. La convocatoria especificará el orden del día, el lugar y hora exactos de la reunión y llevará la firma de quien la convoque. En caso de segunda convocatoria, ésta deberá expresar claramente que la junta se reunirá con el número de socios presentes. Esta convocatoria no podrá modificar el objeto de la primera, ni demorar la reunión más de treinta días de la fecha fijada para la primera reunión. Las Juntas Generales, sean ordinarias o extraordinarias, serán convocadas por el

Gerente, o por el Presidente en ausencia de aquel, sin perjuicio de la facultad conferida a los socios de acuerdo al artículo ciento veinte de la Ley de Compañías.

Artículo Décimo Séptimo.- (INSTALACIÓN Y QUÓRUM DECISORIO).-Para que la Junta General se encuentre válidamente constituida en primera convocatoria, deberán hallarse presentes los socios que representen al menos más de la mitad del capital social. En segunda convocatoria podrá reunirse la Junta General con el número de socios presentes, siempre que así se haya expresado en la convocatoria respectiva. Las resoluciones se adoptarán con el voto favorable de los socios que representen la mitad más uno del capital social suscrito concurrente a la reunión. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría. Para la instalación de la Junta se procederá por Secretaría a formar la lista de los asistentes, debiendo hacer constar en la lista a los socios que consten como tales en el Libro de Participaciones y Socios. Para la verificación del quórum de instalación no se dejará transcurrir más de cuarenta y cinco minutos de la hora fijada en la convocatoria. En lo demás se estará a lo dispuesto en la Ley.

Artículo Décimo Octavo.- (REPRESENTACIÓN).-Los socios pueden hacerse representar ante las Juntas Generales de Socios, para ejercer sus derechos y atribuciones, mediante carta o poder dirigida al Presidente de la misma. Cada socio no puede hacerse representar sino por un solo mandatario cada vez, cualquiera que sea su número de participaciones. Asimismo, el mandatario no puede votar en representación de otra u otras participaciones

de un mismo mandante en sentido distinto, pero la persona que sea mandataria de varias participaciones puede votar en sentido diferente en representación de cada uno de sus mandantes.

Artículo Décimo Noveno.- (DE LAS ACTAS).-Las deliberaciones de la Junta General se asentarán en un acta, que llevará las firmas del Presidente y del Secretario de la junta. En el caso de juntas universales, éstas podrán reunirse en cualquier parte del territorio nacional; pero deberán firmar el acta todos los asistentes que necesariamente deben representar el 100% del capital social, bajo pena de nulidad. De cada junta se formará un expediente con la copia del acta y de los demás documentos que justifiquen que las convocatorias se hicieron en la forma prevista en la Ley y los Estatutos; se incorporarán además los demás documentos que hubieren sido conocidos por la junta. Las actas se elaborarán a través de un ordenador o a máquina, en hojas debidamente foliadas, que podrán ser aprobadas en la misma sesión, o a más tardar dentro de los quince días posteriores.

Artículo Vigésimo.- (JUNTAS GENERALES EXTRAORDINARIAS).-Se reunirán en cualquier tiempo, en el domicilio principal de la compañía, para tratar los asuntos puntualizados en la convocatoria.

Artículo Vigésimo Primero.- (JUNTAS GENERALES Y UNIVERSALES).-La Junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y lugar, dentro del territorio de la República, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital social, y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la junta. En cuanto al quórum

decisorio se estará a lo previsto en el artículo duodécimo de este estatuto. Las Actas de las Juntas Universales serán firmadas por todos los asistentes, bajo pena de nulidad.

CAPÍTULO CUARTO

ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN: EL PRESIDENTE Y EL GERENTE

Artículo Vigésimo Segundo.- (GERENTE Y/O PRESIDENTE).-La compañía se administrará por un Gerente y/o el Presidente, que tendrán las atribuciones y deberes que se mencionan en las cláusulas que siguen. El Gerente ejerce la representación legal, judicial y extrajudicial de la Compañía.

Artículo Vigésimo Tercero.- (DEL PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA).-El Presidente será nombrado por la Junta General para un período de tres años, pudiendo ser reelegido indefinidamente; podrá ser o no socio de la Compañía. Sus atribuciones y deberes serán los siguientes:

- a) Convocar, presidir y dirigir las sesiones de Junta General, debiendo suscribir las actas de sesiones de dicho organismo;
- b) Suscribir conjuntamente con el Gerente los certificados de aportación;
- c) Suscribir el nombramiento del Gerente; y,
- d) Subrogar al Gerente en caso de ausencia o fallecimiento de éste, hasta que la Junta General proceda a nombrar un nuevo Gerente, con todas las atribuciones del subrogado. La Junta General deberá designar un nuevo Presidente en caso de ausencia definitiva; en caso de ausencia temporal será subrogado por el gerente.

Artículo Vigésimo Cuarto.- (DEL GERENTE).-El Gerente será elegido por la Junta General para un período de tres años, tendrá la representación legal judicial o extrajudicial de la Compañía. Podrá ser reelegido indefinidamente. Para ser Gerente no se requiere ser socio de la Compañía. Este administrador no podrá ejercer ningún otro cargo que de acuerdo con la ley y a juicio de la Junta General sea incompatible con las actividades de la compañía. El Gerente tendrá los más amplios poderes de administración y manejo de los negocios sociales con sujeción a la Ley, los presentes estatutos y las instrucciones impartidas por la Junta General. En cuanto a sus derechos, atribuciones, obligaciones y responsabilidades se estará a lo dispuesto por la Ley de Compañías y este contrato social. Son atribuciones especiales del Gerente:

- a) Subrogar al Presidente de la compañía en caso de ausencia temporal;
- b) Realizar todos los actos de administración y gestión diaria encaminados a la consecución del objeto social de la compañía;
- c) Ejecutar a nombre de la Compañía toda clase de actos, contratos y obligaciones con bancos, entidades financieras, personas naturales o jurídicas, suscribiendo toda clase de obligaciones;
- d) Previa autorización de la Junta General, nombrar mandatarios generales y apoderados especiales de la compañía y removerlos cuando considere conveniente;

- e) Someter anualmente a la Junta General ordinaria un informe relativo a la gestión llevada a cabo al frente de la Compañía, así como el balance general y demás documentos que la Ley exige;
- f) Formular a la Junta General las recomendaciones que considere convenientes en cuanto a la distribución de utilidades y la constitución de reservas;
- g) Nombrar y remover al personal de la compañía y fijar sus remuneraciones, así como sus deberes y atribuciones;
- h) Dirigir y supervigilar la contabilidad de la compañía, así como velar por el mantenimiento y conservación de sus documentos;
- i) Abrir y cerrar cuentas bancarias y designar a la o las personas autorizadas para emitir cheques o cualquier otra orden de pago contra las referidas cuentas;
- j) Librar, aceptar, endosar y avalar letras de cambio y cualesquier otro papel de comercio relacionado con las actividades de la compañía;
- k) Cumplir y hacer cumplir las decisiones de la Junta General; y,
- l) Ejercer y cumplir todas las atribuciones y deberes que reconocen e imponen la Ley y los estatutos presentes así como todas aquellas que sean inherentes a su función y necesarias para el cabal cumplimiento de su cometido.

CAPÍTULO QUINTO

DE LOS SOCIOS

Artículo Vigésimo Quinto.- (DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS).-Son derechos de los socios especialmente los siguientes:

- a) Intervenir en las Juntas Generales;
- b) Participar en los beneficios sociales en proporción a sus participaciones sociales pagadas;
- c) Participar en la misma proporción en la división el acervo social, en caso de liquidación de la Compañía;
- d) Intervenir con voz y con voto en las Juntas Generales;
- e) Gozar de preferencia para la suscripción de participaciones en el caso de aumento de capital;
- f) Impugnar las resoluciones de la Junta General conforme a la Ley;
- g) Limitar su responsabilidad hasta el monto de sus respectivos aportes;
- h) Pedir la convocatoria a Junta General, en la forma establecida en el artículo ciento veinte de la Ley de Compañías, siempre que concurrieren el o los socios que representen por lo menos el diez por ciento del capital social.

Son obligaciones de los socios principalmente:

a) Pagar la aportación suscrita en el plazo previsto en estos estatutos; caso contrario la compañía podrá ejercer cualquiera de las acciones previstas en el artículo doscientos diecinueve de la Ley de Compañías;

k) No interferir en modo alguno en la administración de la Compañía;

l) Los demás contemplados en la ley o en estos estatutos.

CAPÍTULO SEXTO

BALANCES, REPARTO DE UTILIDADES Y FORMACIÓN DE RESERVAS

Artículo Vigésimo Sexto.- (BALANCES).-Los balances se practicarán al finalizar el ejercicio económico al treinta y uno de diciembre de cada año y los presentará el Gerente a consideración de la Junta General Ordinaria. El balance contendrá no sólo la manifestación numérica de la situación patrimonial de la sociedad, sino también las explicaciones necesarias que deberán tener como antecedentes la contabilidad de la compañía que ha de llevarse de conformidad a las disposiciones legales y reglamentarias, por un contador o auditor calificado.

Artículo Vigésimo Séptimo.- (REPARTO DE UTILIDADES Y FORMACIÓN DE RESERVAS).-A propuesta del Gerente, la Junta General resolverá sobre la distribución de utilidades, constitución de fondos de reserva, fondos especiales, castigos y gratificaciones, pero anualmente se segregarán de los beneficios líquidos y realizados por lo menos el cinco por ciento (5%) para formar el fondo de reserva legal hasta que este fondo alcance un valor igual al veinticinco por ciento (25%) del capital social. La Junta General para

resolver sobre el reparto de utilidades deberá ceñirse a lo que al respecto dispone la Ley de Compañías. Una vez hechas las deducciones legales, la Junta General podrá decidir la formación de reservas facultativas o especiales, pudiendo destinar, para el efecto, una parte o todas las utilidades líquidas distribuidas a la formación de reservas facultativas o especiales. Para el efecto, será necesario el consentimiento unánime de todos los socios presentes; en caso contrario, del saldo distribuible de los beneficios líquidos anuales, por lo menos un cincuenta por ciento (50%) será distribuido entre los socios en proporción al capital pagado que cada uno de ellos tenga en la compañía.

CAPÍTULO SÉPTIMO

DISPOSICIONES VARIAS

Artículo Vigésimo Octavo.- (ACCESO A LOS LIBROS Y CUENTAS).-La inspección y conocimiento de los libros y cuentas de la compañía, de sus cajas, carteras, documentos y escritos en general sólo podrá permitirse a las entidades y autoridades que tengan la facultad para ello en virtud de contratos o por disposición de la Ley, así como a aquellos empleados de la compañía cuyas labores así lo requieran, sin perjuicio de lo que para fines especiales establezca la Ley.

Artículo Vigésimo Noveno.- (NORMAS SUPLETORIAS).-Para todo aquello sobre lo que no haya expresa disposición estatutaria se aplicarán las normas contenidas en la Ley de Compañías, y demás leyes y reglamentos pertinentes,

vigentes a la fecha en que se otorga la escritura pública de constitución de la compañía, las mismas que se entenderán incorporadas a estos estatutos.

CAPÍTULO OCTAVO

NOMBRAMIENTO DE DIRECTORES Y REPRESENTANTES

De conformidad con el Art. 312 de la Ley de Compañías y el presente estatuto se designa Gerente a la Sra. Patricia Castillo Ojeda. Usted Señor Notario sírvase agregar los documentos habilitantes mencionados y las demás cláusulas de estilo para la validez de la presente Escritura Pública. Dr. Jorge Riofrío, Matrícula LAB-567. Hasta aquí la minuta que queda elevada a la calidad de escritura pública formalizado el presente instrumento.- Yo el Notario lo leí íntegramente a los otorgantes y firman en unidad de acto conmigo el notario que doy Fe.

Dr. Jorge Luis Riofrío
ABOGADO
Mat. LAB567

Patricia Castillo
CC 1103876700

Valeria Castillo
CC 1106243852

Fernando Castillo
CC 1101452961

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

“La estructura organizacional o administrativa es el patrón de diseño o modelo con el que se organiza una entidad a fin de cumplir las metas propuestas y lograr el objetivo deseado”¹⁷.

El tipo de estructura administrativa seleccionado para el presente proyecto es de tipo híbrido, es decir que recopila ciertas pautas de las estructuras tradicionales para acoplarlas a las necesidades propias de la empresa.

NIVELES JERÁRQUICOS

Los niveles jerárquicos comprenden la dependencia y relación que tienen las personas dentro de la empresa. Loja Bike Cia. Ltda. Tendrá 5 niveles jerárquicos.

a. NIVEL LEGISLATIVO

Está encargado de legislar, crear normas y procedimientos que debe seguir la organización. Está formado por la Junta de accionistas que en el caso de Loja Bike son tres.

b. NIVEL DIRECTIVO

Corresponde el segundo al mando es el responsable del manejo de la organización, su función consistente en hacer cumplir las políticas, normas,

¹⁷Estructuras organizativas y tipos de organigramas. Autor: Lic. Adafrancys Salazar - Richard Maggiorani <http://www.gestiopolis.com>

reglamentos, leyes y procedimientos que disponga el nivel legislativo, entre otras funciones, Loja Bike contará con un Gerente que representa este nivel.

c. NIVEL ASESOR

El nivel asesor únicamente aconseja, informa y prepara proyectos en materia jurídica, no tiene mando en la empresa y lo conforma un abogado o asesor jurídico que será contratado según la necesidad, es decir no de forma continua.

d. NIVEL DE APOYO

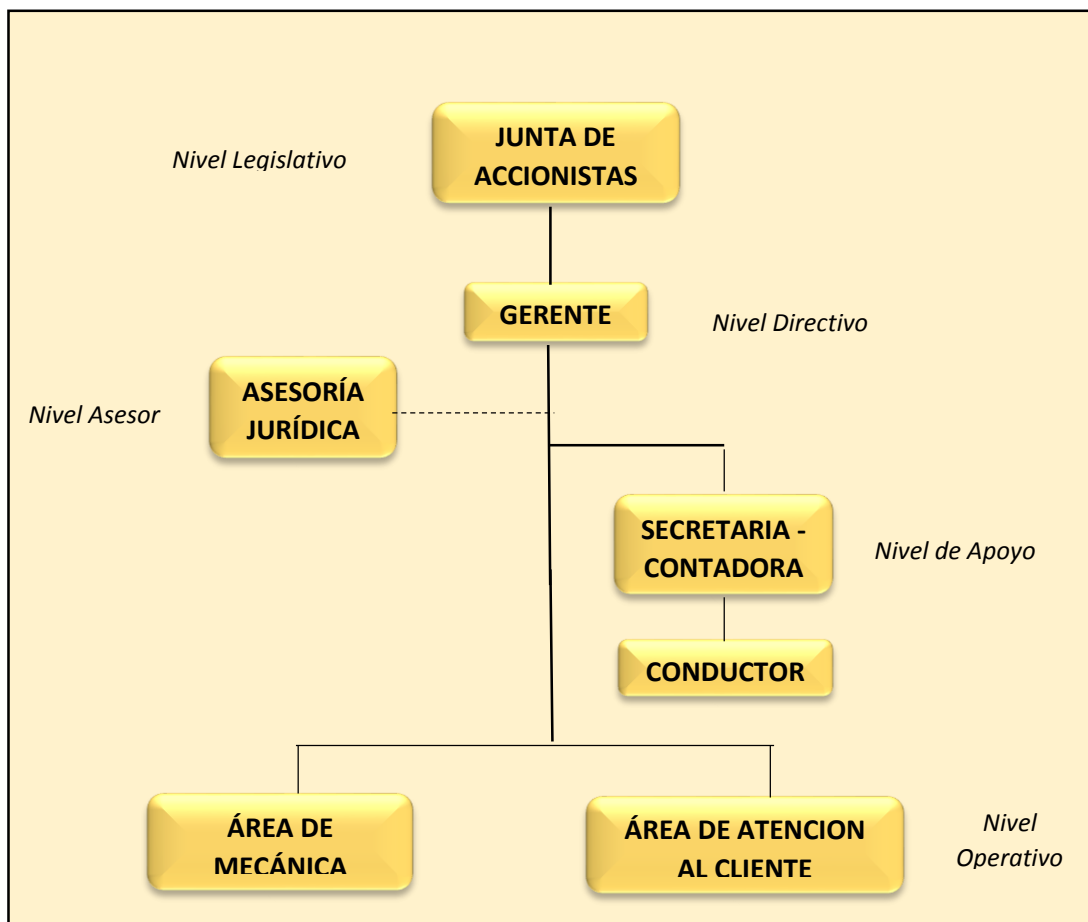
Apoyo a todos los niveles, en Loja Bike este nivel está representado por la Secretaria – Contadora.

e. NIVEL OPERATIVO:

Es el responsable de la ejecución de las actividades de la empresa, se puede decir que es el nivel más importante. Está conformado por las recepcionistas, mecánicos y conductores.

ORGANIGRAMAS

Los organigramas son la representación gráfica de la estructura organizativa, muestran la jerarquía, líneas de mando e interrelaciones entre los componentes de la empresa.

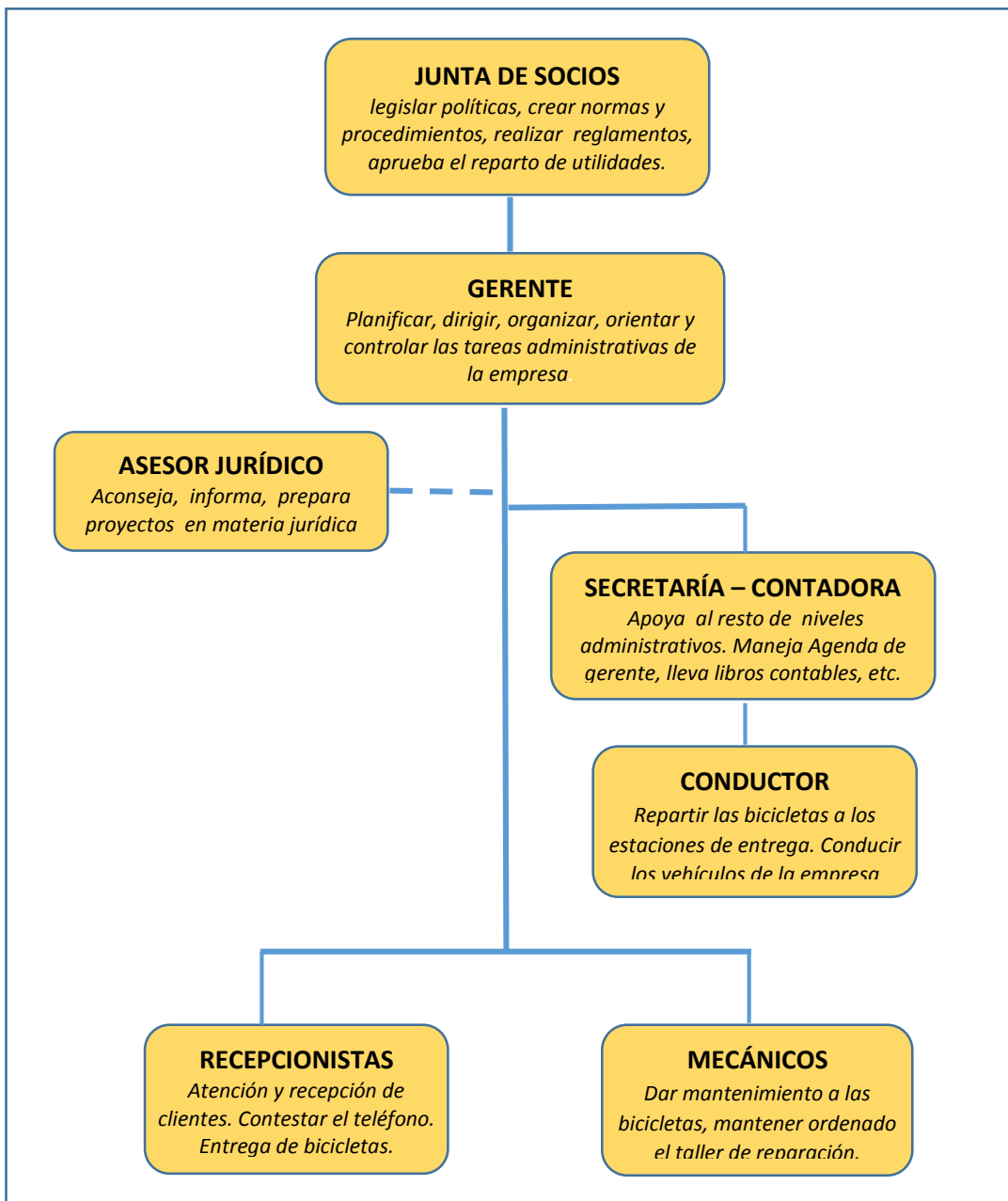
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA**“LOJA BIKE” Cía. Ltda.****GRÁFICA 40**

ELABORACION: La Autora

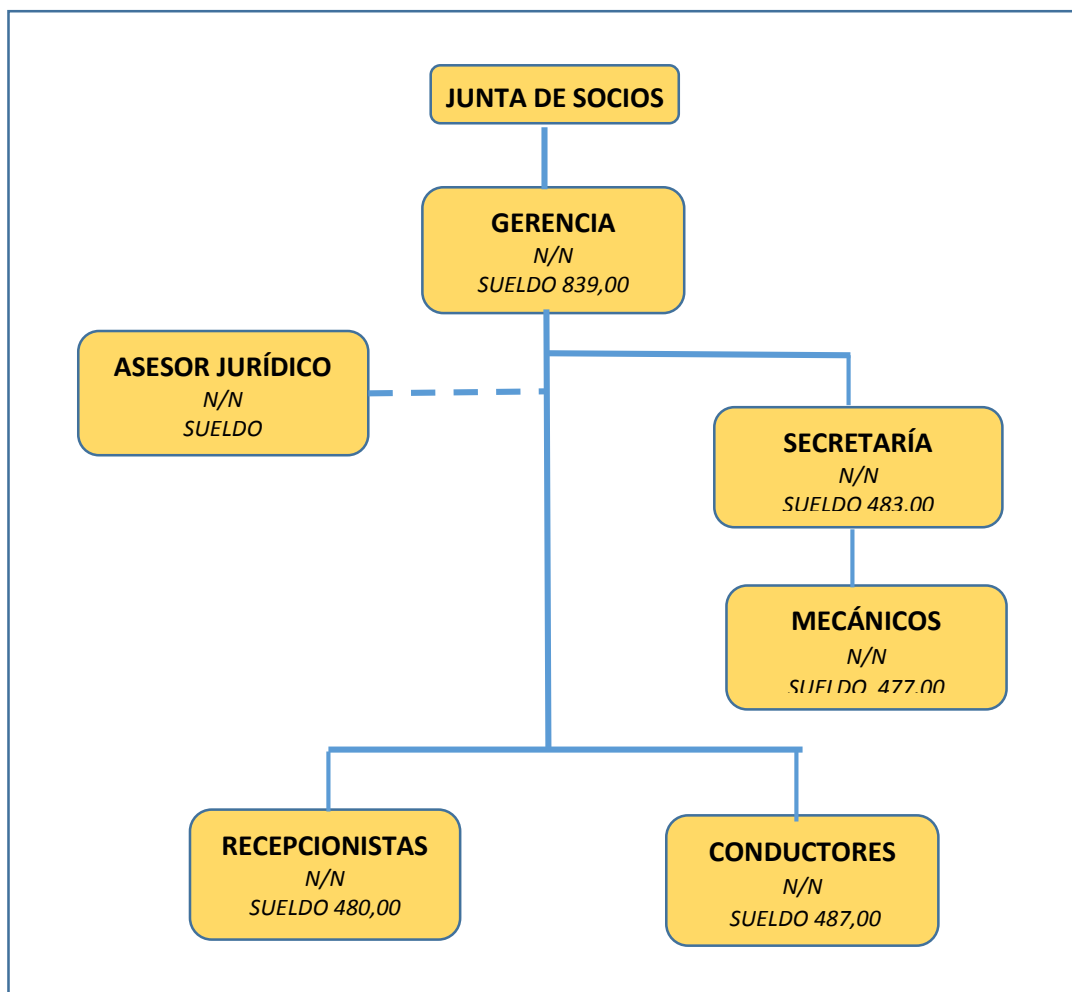
ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA

“LOJA BIKE” Cía. Ltda.

GRÁFICA 41




ELABORACION: La Autora

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA**“LOJA BIKE” Cía. Ltda.****GRÁFICA 42**

ELABORACION: La Autora

MANUAL DE FUNCIONES

<p>CÓDIGO 01 TITULO DEL PUESTO: GERENTE NIVEL: Directivo</p>	
NATURALEZA DEL TRABAJO	
Planifica, organiza, dirige, evalúa y ejecuta todas las actividades que se realice en la empresa.	
ACTIVIDADES DEL PUESTO	
<p>Ejercer la representación legal de la empresa</p> <p>Organizar de forma coordinada las actividades y los recursos económicos, financieros, humanos, materiales del servicio.</p> <p>Controlar y vigilar el servicio para garantizar que funcione sin contratiempos.</p> <p>Revisar informes financieros y contables.</p> <p>Administrar y controlar los presupuestos del servicio.</p> <p>Elaborar planes y fijar metas.</p> <p>Fijar y organizar turnos y calendarios de trabajo.</p>	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<p>HABILIDADES</p> <p>Capacidad para supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando y de la empresa en general.</p> <p>Optimista con habilidad en solución de conflictos.</p> <p>Cualidades para trabajar en equipo.</p> <p>DESTREZAS</p> <p>Liderazgo</p> <p>Responsable en el cumplimiento de sus funciones.</p> <p>Buenas relaciones interpersonales.</p> <p>Calidad de gestión</p> <p>Confiabilidad</p> <p>Capacidad para trabajar bajo presión.</p> <p>Facilidad de palabra.</p>	
REQUISITOS:	
Título de Ingeniero Comercial, economista o carreras afines.	
EXPERIENCIA:	
Mínimo 1 año de experiencia en puestos similares.	

CÓDIGO 02

TITULO DEL PUESTO: ASESOR JURÍDICO

NIVEL: Asesor

DEPENDE DE: Gerente



NATURALEZA DEL TRABAJO

Conlleva el manejo de relaciones judiciales de manera conciliadora para defender los intereses de la empresa.

ACTIVIDADES DEL PUESTO

Defiende los intereses de la empresa en todo tipo de procedimientos judiciales.
 Estudia y resuelve los problemas legales relacionados con la empresa, sus contratos y normas legales.
 Emite informes jurídicos sobre las distintas áreas de la empresa
 Asesorar en asuntos legales a directivos y ejecutivos.
 Interviene en todo tipo de negociaciones laborales.
 Asesora en materia de derecho empresarial.
 Prepara los informes de sus labores

CARACTERÍSTICAS DE CLASE

HABILIDADES

Vocación conciliadora.
 Tener iniciativa, sensibilidad hacia los problemas sociales con actitud ética y espíritu de investigación.
 Capacidad para escuchar a sus semejantes para encontrar puntos de negociación.

DESTREZAS


Adecuado uso de la comunicación verbal y escrita para comunicarse correctamente.
 Responsable en el cumplimiento de sus funciones.
 Buenas relaciones interpersonales.
 Calidad de gestión
 Confiabilidad
 Facilidad de palabra.


REQUISITOS:


Título de Ingeniero Comercial, economista o carreras afines.
 Conocimientos en Derecho Mercantil

EXPERIENCIA:

Mínimo 1 año de experiencia en puestos similares.

<p>CÓDIGO 03</p> <p>TITULO DEL PUESTO: SECRETARIA CONTADORA</p> <p>NIVEL: Auxiliar o Apoyo</p> <p>DEPENDE DE: Gerente</p>	
NATURALEZA DEL TRABAJO	
Realiza tareas de secretaría y colaboración directa al Gerente.	
ACTIVIDADES DEL PUESTO	
<p>Elaborar los registros diarios de las operaciones financieras de la empresa.</p> <p>Confeccionar y presentar reportes contables de forma periódica.</p> <p>Registrar la contabilidad de la empresa y los libros contables de acuerdo a los principios legalmente aceptados.</p> <p>Realizar los roles de pago mensuales al personal contratado.</p> <p>Redactar solicitudes, actas, memorándums etc. cuando sean necesarios.</p> <p>Atender e informar a clientes cuando lo soliciten.</p> <p>Organizar la agenda diaria del Gerente.</p>	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
HABILIDADES	
<p>Perfecto dominio de técnicas de atención telefónica y servicio al cliente.</p> <p>Conocer y aplicar normas de protocolo empresarial.</p> <p>Organizar y planificar todo tipo de actos de empresa.</p> <p>Tener iniciativa y ser una persona proactiva.</p> <p>Empatía, cortesía y escucha activa.</p>	
DESTREZAS	
<p>Manejo y resguardo de trámites y documentos</p> <p>Rapidez en digitación y habilidades administrativas</p> <p>Habilidades de comunicación</p> <p>Responsable</p> <p>Capacidad para trabajo en equipo y bajo presión.</p>	
REQUISITOS:	
<p>Título Universitario en Secretariado, Contabilidad o carreras afines.</p> <p>Conocimiento de Ingles nivel medio</p>	
EXPERIENCIA:	
Mínimo 1 año de experiencia en puestos similares	

CÓDIGO 04 TITULO DEL PUESTO: RECEPCIONISTA NIVEL: Operativo DEPENDE DE: Gerente	
NATURALEZA DEL TRABAJO	
<p>Atención al cliente para brindar información o proveer el servicio solicitado. Mantiene una relación directa con el cliente.</p>	
ACTIVIDADES DEL PUESTO	
<p>Contestar de forma cortés el teléfono. Recibir a clientes informando y/o brindando el servicio requerido. Cobro y cuadre diario de caja. Revisión y llenado de datos personales de clientes. Entrega y recogida de bicicletas, previa revisión del estado de la misma.</p>	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
HABILIDADES	
<p>Habilidades sociales Capacidad de trabajar en equipo Resolutiva Empática Respeto Paciencia Prudencia</p>	
DESTREZAS	
<p>Manejo y resguardo de documentos personales de clientes, Rapidez en digitación y habilidades administrativas Habilidades de comunicación Responsable Capacidad para trabajo en equipo.</p>	
REQUISITOS:	
<p>Estudiante universitario Conocimiento de Inglés nivel medio Conocimientos de rutas turísticas de la ciudad</p>	
EXPERIENCIA:	
<p>Mínimo 6 meses de experiencia en puestos similares de atención al cliente.</p>	

CÓDIGO 05 TITULO DEL PUESTO: CONDUCTOR NIVEL: Operativo DEPENDE DE: Gerente	
NATURALEZA DEL TRABAJO	
Conocimiento y autorización necesaria para operar vehículos livianos.	
ACTIVIDADES DEL PUESTO	
<p>Cumplir con los itinerarios, horarios y servicios que le asignen.</p> <p>Revisar y verificar diariamente el estado del vehículo y herramientas seguridad.</p> <p>Cumplir con el programa de mantenimiento preventivo y llevar los registros correspondientes al uso y mantenimiento del vehículo</p> <p>Realizar la entrega y recogida de bicicletas en las distintas estaciones.</p> <p>Apoyar para proveer el stock necesario en cada una de las estaciones según la demanda</p>	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
HABILIDADES	
Disciplina Sentido de la Urgencia Sociabilidad Cooperación Trabajo en equipo	
DESTREZAS	
Conducción a la defensiva.	
REQUISITOS:	
Estudios mínimos bachiller Licencia de conducir profesional Conocimientos de mecánica automotriz, primeros auxilios y de la Ley de Tránsito vigente	
EXPERIENCIA:	
Mínimo 6 meses de experiencia en puestos similares.	

CÓDIGO 06
TITULO DEL PUESTO: MECÁNICO
NIVEL: Operativo
DEPENDE DE: Gerente



NATURALEZA DEL TRABAJO

Mantenimiento preventivo y correctivo de las bicicletas de la empresa en un tiempo prudencial.

ACTIVIDADES DEL PUESTO

Repara o sustituye elementos o partes defectuosas
 Realiza mantenimiento preventivo y correctivo a bicicletas y accesorios.
 Montaje y desmontaje de bicicletas
 Mantener ordenadas y en perfecto estado herramientas propias del taller de mantenimiento.
 Otras que su jefe inmediato solicite

CARACTERÍSTICAS DE CLASE

HABILIDADES

Disciplina
 Sentido de la Urgencia
 Sociabilidad
 Cooperación
 Trabajo en equipo

DESTREZAS

Afición por el ciclismo.
 Precisión y habilidad manual.

REQUISITOS:

Estudios mínimos bachiller
 Conocimientos de mecánica de bicicletas, reparación de cuadros, montaje de ruedas, suspensión.

EXPERIENCIA:

Mínimo 3 meses de experiencia en puestos similares.

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero tiene como finalidad analizar la viabilidad y estructura financiera del proyecto, además de la rentabilidad en el tiempo.

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación del proyecto, para ello utiliza información de varias fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, estudio de mercado, de demanda, costos laborales, costos de financiamiento, etc. Mediante este estudio se estará en capacidad de determinar cuál es el monto de recursos económicos para el proyecto.

INVERSIONES

La inversión constituye la colocación del capital para obtener una ganancia futura o para incrementar la capacidad productiva o de volumen de un servicio. Las inversiones previas a la puesta en marcha del presente proyecto son de tres tipos: Activos Fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

ACTIVOS FIJOS

Un activo fijo constituye un bien de la empresa tangible o intangible, necesario para la ejecución de actividades normales, dichos bienes no pueden ser vendidos a corto plazo, por ejemplo: bienes inmuebles, maquinaria, etc.

a) BIENES INMUEBLES

Corresponde a la compra de casetas prefabricadas, que serán ubicadas como estaciones a lo largo de la ciudad. Serán adquiridas en número de 5.

CUADRO 41

BIENES INMUEBLES			
CONCEPTO	CANT.	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL
Casetas prefabricadas	5	6500.00	32500.00
TOTAL			32500.00

FUENTE: Observación directa

ELABORACION: La Autora

b) LOCAL Y ADECUACIONES

Corresponde a los insumos que serán necesarios para la adecuación del local que se tomara en alquiler como sede principal de la empresa.

CUADRO 42

LOCAL Y ADECUACIONES			
CONCEPTO	CANT.	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL
Rótulo principal	1	230.00	230.00
Rótulos estaciones (gigantografías)	6	100.00	600.00
Pintura (galón)	1	30.00	30.00
TOTAL			860.00

FUENTE: Observación directa

ELABORACION: La Autora

c) VEHICULOS

Corresponde al valor del vehículo que será utilizado en el transporte de las bicicletas y otros desplazamientos en la empresa.

CUADRO 43

VEHICULOS			
CONCEPTO	CANT.	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL
Camioneta D-max. a gasolina cabina sencilla	1	27790,00	27790,00
TOTAL			27790.00

FUENTE: MIRASOL LOJA

ELABORACION: La Autora

d) HERRAMIENTAS

El rubro de esta cuenta corresponde a las herramientas necesarias en el taller para el mantenimiento preventivo y correctivo de las bicicletas.

CUADRO 44

HERRAMIENTAS				
CONCEPTO	UNIDAD	CANT.	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL
Alineador de aros	Unidad	2	190,00	380,00
Bancos de trabajo	Unidad	2	200,00	400,00
Juego de hexagonales	Juego	1	50,00	50,00
Llave de hexagonales	Unidad	1	10,00	10,00
Saca-cadenas	Unidad	1	25,00	25,00
Cables de freno	Funda 25	2	25,00	50,00
Cables cambios	Funda 25	2	20,00	40,00
Rulimanes	Funda 25	4	25,00	100,00
TOTAL				1055,00

FUENTE: Observación directa

ELABORACION: La Autora

e) EQUIPAMIENTO Y ACCESORIOS ADICIONALES

Corresponde al importe a invertir en la compra de las bicicletas, así como los accesorios adicionales y necesarios para la prestación del servicio tales como: cascos, candados, guardabarros, etc.

CUADRO 45

EQUIPAMIENTO Y ACCESORIOS ADICIONALES			
CONCEPTO	CANT.	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL
Bicicletas de paseo	80	275,00	22000,00
Bicicletas montaÑeras	30	300,00	9000,00
Bicicletas para niños 3-6 años	10	150,00	1500,00
Bicicletas para niños 7-10 años	20	190,00	3800,00
Portabicicletas	1	60,00	60,00
Estacionamientos	6	100,00	600,00
Cascos	150	25,00	3750,00
Candados	150	20,00	3000,00
Guardabarros (par)	120	10,00	1200,00
Cubrecadenas	120	10,00	1200,00
TOTAL	150		46110,00

FUENTE: Catálogos digitales

ELABORACION: La Autora

f) MUEBLES Y ENSERES

Corresponde a muebles que serán utilizados por el personal en cada una de las estaciones y en la oficina principal para llevar a cabo sus actividades administrativas y de atención al público.

CUADRO 46

MUEBLES Y ENSERES			
CONCEPTO	CANT.	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL
Escritorio gerencial	1	235,00	235,00
Escritorio secretaria	1	150,00	150,00
Escritorios recepción	5	110,00	550,00
Archivadores	7	55,00	385,00
Sillón gerencial	1	115,00	115,00
Sillón secretaria	1	105,00	105,00
Sillas recepción	5	75,00	375,00
Sala de espera	1	500,00	500,00
TOTAL			2415,00

FUENTE: Observación directa

ELABORACION: La Autora

g) EQUIPO DE OFICINA

Comprende los implementos necesarios para las actividades administrativas, tales como facturas, formularios para clientes, grapadora, teléfonos, etc.

CUADRO 47

EQUIPO DE OFICINA			
CONCEPTO	CANT.	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL
Grapadoras	7	5,00	35,00
Perforadoras	7	5,00	35,00
Teléfono convencional (pack 2)	1	130,00	130,00
Teléfonos celulares	6	200,00	1200,00
TOTAL			1400,00

FUENTE: Observación directa

ELABORACION: La Autora

h) EQUIPO DE COMPUTACION

Este activo hace referencia a los equipos de computación para las actividades administrativa que se llevaran a cabo en la empresa.

CUADRO 48

EQUIPO DE COMPUTACION			
CONCEPTO	CANT.	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL
Computador portátil	2	650,00	1300,00
Impresora	1	220,00	220,00
TOTAL			1520,00

FUENTE: Observación directa

ELABORACION: La Autora

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

CUADRO 49

RESUMEN ACTIVOS FIJOS	
CONCEPTO	SUBTOTAL
Bienes inmuebles	32500,00
Local y adecuaciones	860,00
Vehículo	27790,00
Herramientas	1055,00
Equipamiento y accesorios adicionales	46110,00
Muebles y enseres	2415,00
Equipo de oficina	1400,00
Equipo de computación	1520,00
Imprevistos 5%	5682,50
TOTAL	119332,50

FUENTE: Cuadros del 41 al 48

ELABORACION: La Autora

GRÁFICA 44

MODELO DE OFICINA PREFABRICADA



FUENTE: www.balat.com

GRÁFICA 45**MODELO DE GUARBARROS**

FUENTE: www.cicloscampuzano.com

GRÁFICA 46**MODELO DE APARCAMIENTO**

GRAFICA 46: MODELO DE APARCAMIENTO

FUENTE: www.diariocentinel.com.ec

GRÁFICA 47**MODELO DE CANDADO DE BICICLETA**

FUENTE: www.biciplan.com

GRÁFICA 48**MODELO DE CUBRECADENA**

GRAFICA 48: MODELO DE CUBRECADENA

FUENTE: www.biciplan.com

ACTIVO DIFERIDO

El activo diferido hace referencia a los gastos de organización para el inicio de las actividades de la empresa, tales como estudios, permisos, etc.

CUADRO 50

ACTIVO DIFERIDO	
CONCEPTO	SUBTOTAL
Estudio preliminar	1500,00
Gastos de constitución	700,00
Permiso de funcionamiento	70,00
Pago de patente municipal	100,00
Permiso de bomberos	35,00
Imprevistos 5%	120,25
TOTAL	2525,25

FUENTE: Bomberos, Municipio de Loja, Observación directa

CAPITAL DE TRABAJO

Corresponde al monto económico necesario para las actividades de la empresa antes de que esta obtenga ingresos, entre ellos tenemos materia prima directa, sueldos, etc.

a) MANO DE OBRA DIRECTA

Comprende a todo el personal que está en contacto directo con el cliente y que son los encargados de brindar el servicio de alquiler.

CUADRO 51

MANO DE OBRA DIRECTA									
Cargo	Sueldo base	Aporte patronal IESS 12,15%	Décimo tercer sueldo mensual	Décimo cuarto sueldo mensual	Vacaciones	Total pagos mensuales	Número de trabajadores	Subtotal	Total pagos anuales
Recepcionista	361,40	43,91	30,12	29,50	15,06	480,00	5	2400,00	28800,00
TOTAL								2400,00	28800,00

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORACIÓN: La Autora

b) MANO DE OBRA INDIRECTA

Son los sueldos del personal que aunque no tengan relación directa con el cliente, sus labores son necesarias para la prestación del servicio.

CUADRO 52

MANO DE OBRA INDIRECTA									
Cargo	Sueldo base	Aporte patronal IESS 12,15%	Décimo tercer sueldo mensual	Décimo cuarto sueldo mensual	Vacaciones	Total pagos mensuales	Número de trabajadores	Subtotal	Total pagos anuales
Conductor	367,03	44,60	30,59	29,50	15,29	487,01	1	487,01	5844,12
Mecánico	359,07	43,63	29,92	29,50	14,96	477,08	2	954,16	11449,92
TOTAL								1441,17	17294,04

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORACION: La Autora

c) SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN

Hace referencia a los sueldos del personal encargado de tareas administrativas.

CUADRO 53

SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN									
Cargo	Sueldo base	Aporte patronal IESS 12,15%	Décimo tercer sueldo mensual	Décimo cuarto sueldo mensual	Vacaciones	Total pagos mensuales	Número de trabajadores	Subtotal	Total pagos anuales
Gerente	650,00	79,00	54,17	29,50	27,08	839,75	1	839,75	10077,00
Secretaria	364,21	44,25	30,35	29,50	15,18	483,49	1	483,49	5801,88
TOTAL								1323,24	15878,88

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORACION: La Autora

d) UNIFORMES

En esta cuenta se refleja el costo de los uniformes para el personal operativo de la empresa.

CUADRO 54

UNIFORMES			
CONCEPTO	CANT.	VALOR UNITARIO	SUBTOTAL
Camisetas	16	9,00	144,00
TOTAL			144,00

FUENTE: Observación propia
ELABORACION: La Autora

e) ARRIENDO

Corresponde al valor mensual que se paga por el alquiler del local en donde funcionara la sede principal de la empresa.

CUADRO 55

ARRIENDO			
CONCEPTO	CANT.	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo	1	350,00	4200,00
TOTAL			4200,00

FUENTE: Observación propia
ELABORACION: La Autora

f) SERVICIOS BÁSICOS

Corresponde a los rubros de luz, teléfono, agua, internet dado que son servicios necesarios para las actividades diarias de la empresa.

CUADRO 56

SERVICIOS BASICOS					
CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua	m3	10	0,68	6,80	81,60
Luz	KW.	250	0,14	35,00	420,00
Internet	Mb	1		40,00	480,00
Teléfono	Minutos	100	0,18	18,00	216,00
Celular	Minutos	360	0,17	60,00	720,00
TOTAL				159,80	1917,60

FUENTE: UMAPAL, CNT, EERSSA

ELABORACION: La Autora

g) GASTOS PUBLICIDAD

Corresponde a los gastos empleados para la publicidad del servicio, tales como anuncios en prensa, radio, hojas volantes, etc.

CUADRO 57

GASTOS DE PUBLICIDAD				
CONCEPTO	CANT.	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Cuñas Radiales	60	1,68	100,80	1209,60
Correos masivos	100	0,02	2,00	24,00
Hojas volantes	400	0,05	20,00	120,00
Vallas	3	250	750,00	750,00
TOTAL			872,80	2103,60

FUENTE: RADIO Observación propia

ELABORACION: La Autora

h) SUMINISTROS DE OFICINA

Corresponde a los materiales necesarios para llevar a cabo tareas administrativas, tales como papel, calculadora, etc.

CUADRO 58

SUMINISTROS DE OFICINA				
CONCEPTO	CANT.	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Facturero	3	15,00	15,00	45,00
Resma de papel	3	4,50	4,50	13,50
Sumadora/calculadora	1	55,00	55,00	55,00
Grapadora	7	6,00	6,00	42,00
Perforadora	7	6,00	6,00	42,00
Grapas, clips	7	5,00	5,00	5,00
Esferográficos (caja)	2	3,50	3,50	7,00
TOTAL				209,50

FUENTE: Observación propia

ELABORACION: La Autora

i) SUMINISTROS DE LIMPIEZA

Corresponde a los insumos necesarios para mantener las zonas de trabajo de forma limpia y ordenada.

CUADRO 59

SUMINISTROS DE LIMPIEZA				
CONCEPTO	CANT.	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Escobas	7	3,50	24,50	24,50
Trapeadores	6	4,00	24,00	24,00
Papel higiénico (pack 12)	6	5,20	5,20	31,20
Jabón de manos	14	1,00	7,00	14,00
Cloro (litro)	14	1,50	10,50	21,00
Desinfectante (litro)	14	2,90	20,30	40,60
Rodapiés	7	5,00	35,00	35,00
TOTAL				190,30

FUENTE: Observación propia

ELABORACION: La Autora

RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO

CUADRO 60

RESUMEN CAPITAL DE TRABAJO		
CONCEPTO	SUBTOTAL MENSUAL	SUBTOTAL ANUAL
Mano de obra directa	2400,00	28800,00
Mano de obra indirecta	1441,17	17294,04
Sueldos administrativos	1323,24	15878,88
Uniformes	144,00	144,00
Arriendo	350,00	4200,00
Servicios básicos	159,80	1917,60
Publicidad	872,80	2103,60
Suministros oficina	95,00	209,50
Suministros limpieza	126,50	190,30
Imprevistos 5%	345,62	3994,39
TOTAL	7258,13	83882.27

FUENTE. Cuadros del 51 al 59
ELABORACION: La Autora

INVERSIONES TOTALES

A continuación se detalla la inversión total del proyecto, el mismo que corresponde a un valor de 129115,88 dólares americanos.

CUADRO 61

INVERSION TOTAL			
INVERSIÓN	SUBTOTAL	TOTAL	PORCENTAJE
ACTIVOS FIJOS		119332,50	92%
Bienes inmuebles	32500,00		
Local y adecuaciones	860,00		
Vehículo	27790,00		
Herramientas	1055,00		
Equipamiento y Accesorios Adicionales	46110,00		
Muebles y enseres	2415,00		
Equipo de oficina	1400,00		
Equipo de computación	1520,00		
Imprevistos 5%	5682,50		
ACTIVO DIFERIDO		2525,25	2%
Estudio preliminar	1500,00		
Gastos de constitución	700,00		
Permiso de funcionamiento	70,00		
Pago de patente municipal	100,00		
Permiso de bomberos	35,00		
Imprevistos 5%	120,25		
CAPITAL DE TRABAJO		7258,13	6%
Mano de obra directa	2400,00		
Mano de obra indirecta	1441,17		
Sueldos administrativos	1323,24		
Uniformes	144,00		
Arriendo	350,00		
Servicios básicos	159,80		
Publicidad	872,80		
Suministros oficina	95,00		
Suministros limpieza	126,50		
Imprevistos 5%	345,62		
TOTAL INVERSION		129115,88	100%

FUENTE: Cuadros 49,50 y 60

ELABORACION: La Autora

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Corresponde a la depreciación o desgaste que sufren los activos fijos; hace referencia a la naturaleza de los bienes y al tiempo de vida útil.

CUADRO 62

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS						
DENOMINACION	VALOR DE ACTIVOS	%	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	VIDA UTIL EN AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL
Bienes inmuebles	32500,00	5%	1625,00	30875,00	20	1543,75
Local y adecuaciones	860,00	12,5%	107,5	752,5	8	94,06
Vehículo	27790,00	20%	5558,00	22232,00	5	4446,40
Herramientas	1055,00	25%	263,75	791,25	4	197,81
Equip. y Acc. Adicional.	46110,00	12,5%	5763,75	40346,25	8	5043,28
Muebles y enseres	2415,00	10%	241,50	2173,50	10	217,35
Equipo de oficina	1400,00	10%	140,00	1260,00	10	126,00
Equipo de computación	1520,00	33%	501,60	1018,40	3	339,47

FUENTE: SRI, Cuadro 61

ELABORACION: La Autora

RESUMEN DE DEPRECIACIONES**CUADRO 63**

RESUMEN DE DEPRECIACIONES		
DENOMINACION	VIDA UTIL EN AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL
Bienes inmuebles	20	1543,75
Local y adecuaciones	8	94,06
Vehículo	5	4446,40
Herramientas	4	197,81
Equipamiento y accesorios adicionales	8	5043,28
Muebles y enseres	10	217,35
Equipo de oficina	10	126,00
Equipo de computación	3	339,47

FUENTE: Cuadro 62

ELABORACION: La Autora

DEPRECIACION DE REINVERSIONES

Corresponde a los valores que serán necesarios reinvertir, con la respectiva depreciación que sufre los activos con el tiempo. Para ello se tomó en cuenta la tasa de inflación del año 2014 que se situó en 3,56%

CUADRO 64

DEPRECIACIÓN DE REINVERSIONES						
AÑO	DENOMINACION	VALOR DE ACTIVOS	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	VIDA UTIL EN AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL
4	Equipo de Computación	1682,34	555,17	1127,17	3	375,72
5	Herramientas	1167,67	291,92	875,75	4	218,94

FUENTE: Cuadro 62, Se toma en cuenta el 3,56% de tasa de inflación anual de 2014

ELABORACION: La autora

VALOR RESIDUAL**CUADRO 65**

VALOR RESIDUAL			
AÑO	DENOMINACION	VALOR RESIDUAL	TOTAL
3	Equipo de computación	501,60	501,60
4	Herramientas	263,75	263,75

FUENTE: Cuadro 62

ELABORACION: La Autora

FINANCIAMIENTO

El financiamiento hace referencia a los recursos monetarios que se destinaran para la ejecución del proyecto. Existen dos fuentes de financiamiento: interno y externo.

a) FUENTES INTERNAS

Las fuentes internas de financiamiento corresponden al capital aportado por parte de los socios, el mismo que representa el 53,5% de la inversión total (69115,88)

CUADRO 66

APORTES DE LOS SOCIOS		
SOCIO	PORCENTAJE APORTADO	VALOR
Rogelio Fernando Castillo Ojeda	30 %	20734,76
Valeria del Cisne Castillo Ojeda	25 %	17278,97
Patricia Castillo Ojeda	45%	31102,15
TOTAL	100%	69115,88

ELABORACION: La Autora

b) FUENTES EXTERNAS

Las fuentes externas corresponden a los créditos otorgados para completar el monto total de la inversión, dicho importe es igual al 50 %. A continuación se detalla la tabla de amortización correspondiente.

CUADRO 67

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Monto financiado	60000,00				
Intereses	10920,38				
Seguro de desgravamen	593,39				
Total carga financiera	11513,77				
Suma total de cuotas	71513,77				
Frecuencia de pago	Mensual				
Número de cuotas	36				
Cuota No.	Abono Capital	Interés	Seguro Desg.	Cuota	Saldo
1	1,410.01	560.00	30.43	2,000.44	60,000.00
2	1,423.17	546.84	29.71	1,999.72	58,589.99
3	1,436.45	533.56	28.99	1,999.00	57,166.82
4	1,449.86	520.15	28.26	1,998.27	55,730.37
5	1,463.39	506.62	27.53	1,997.54	54,280.51
6	1,477.05	492.96	26.79	1,996.80	52,817.12
7	1,490.84	479.17	26.04	1,996.05	51,340.07
8	1,504.75	465.26	25.28	1,995.29	49,849.23
9	1,518.79	451.22	24.52	1,994.53	48,344.48
10	1,532.97	437.04	23.75	1,993.76	46,825.69
11	1,547.28	422.73	22.97	1,992.98	45,292.72
12	1,561.72	408.29	22.19	1,992.20	43,745.44
13	1,576.30	393.71	21.39	1,991.40	42,183.72
14	1,591.01	379.00	20.59	1,990.60	40,607.42
15	1,605.86	364.15	19.79	1,989.80	39,016.41
16	1,620.84	349.17	18.97	1,988.98	37,410.55
17	1,635.97	334.04	18.15	1,988.16	35,789.71
18	1,651.24	318.77	17.32	1,987.33	34,153.74
19	1,666.65	303.36	16.48	1,986.49	32,502.50
20	1,682.21	287.80	15.64	1,985.65	30,835.85
21	1,697.91	272.10	14.79	1,984.80	29,153.64
22	1,713.76	256.25	13.92	1,983.93	27,455.73
23	1,729.75	240.26	13.06	1,983.07	25,741.97
24	1,745.90	224.11	12.18	1,982.19	24,012.22
25	1,762.19	207.82	11.29	1,981.30	22,266.32
26	1,778.64	191.37	10.40	1,980.41	20,504.13
27	1,795.24	174.77	9.50	1,979.51	18,725.49
28	1,811.99	158.02	8.59	1,978.60	16,930.25
29	1,828.91	141.10	7.67	1,977.68	15,118.26
30	1,845.98	124.03	6.74	1,976.75	13,289.35
31	1,863.21	106.80	5.80	1,975.81	11,443.37
32	1,880.60	89.41	4.86	1,974.87	9,580.16
33	1,898.15	71.86	3.90	1,973.91	7,699.56
34	1,915.86	54.15	2.94	1,972.95	5,801.41
35	1,933.74	36.27	1.97	1,971.98	3,885.55
36	1,951.81	18.22	0.99	1,971.02	1,951.81
TOTAL	60000.00	10920,38	593,39	71513,77	0.00

FUENTE: Cooperativa JEP

ELABORACION: La Autora

RESUMEN DE FINANCIAMIENTO

CUADRO 68

RESUMEN DE FINANCIAMIENTO		
APORTE	PORCENTAJE	VALOR
Capital propio	54%	69115,88
Crédito Bancario	46%	60000,00
TOTAL		129115,88

ELABORACION: La Autora

AMORTIZACIONES

CUADRO 69

AMORTIZACIONES			
CONCEPTO	VALOR DE ACTIVOS	AÑOS AMORTIZACIÓN	VALOR ANUAL
Activos diferidos	2525,25	10	252,52
Amortización de crédito	60000,00	3	20000,00
TOTAL			20252,52

ELABORACION: La Autora

COSTOS Y GASTOS

A continuación se detallan los costos y gastos que conlleva el proyecto.

CUADRO 70

COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO					
COSTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO PRIMO	46094,04	47785,69	49539,43	51357,52	53242,34
Mano de obra directa	28800,00	29856,96	30952,71	32088,67	33266,33
Mano de obra indirecta	17294,04	17928,73	18586,72	19268,85	19976,01
GASTOS ADMINISTRATIVOS	34548,40	35816,33	37130,79	38493,49	39906,20
Sueldos Administrativos	15878,88	16461,63	17065,78	17692,09	18341,39
Suministros de Oficina	209,50	217,19	225,16	233,42	241,99
Servicios Básicos	1917,60	1987,98	2060,93	2136,57	2214,98
Suministros de Limpieza	190,30	197,28	204,52	212,03	219,81
Arriendo	4200,00	4354,14	4513,94	4679,60	4851,34
Uniformes	144,00	149,28	154,76	160,44	166,33
Depr. Bienes inmuebles	1543,75	1600,41	1659,14	1720,03	1783,16
Depr. Local y adecuaciones	94,06	97,51	101,09	104,80	108,65
Depr. Vehículo	4446,4	4609,58	4778,75	4954,13	5135,95
Depr. Herramientas	197,81	205,07	212,60	220,40	228,49
Depr. Equip. y Acc. Adicional.	5043,28	5228,37	5420,25	5619,17	5825,40
Depr. Muebles y enseres	217,35	225,33	233,60	242,17	251,06
Depr. Equipo de oficina	126	130,62	135,42	140,39	145,54
Depr. Equipo de Computación	339,47	351,93	364,84	378,23	392,12
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	2103,60	2180,80	2260,84	2343,81	2429,83
GASTOS FINANCIEROS	25903,80	24177,25	21700,72	252,25	252,25
Activos diferidos	252,25	252,25	252,25	252,25	252,25
Amortización crédito	20000,00	20000,00	20000,00		
Intereses	5651,55	3925,00	1448,47		
TOTAL COSTOS	108649,84	109960,07	110631,77	92447,07	95830,62

ELABORACION: La Autora

FUENTE: Se toma en cuenta el 3,67% de inflación anual 2014 según BCE

DETERMINACIÓN DE INGRESOS

A continuación se detallan los ingresos, los mismos que hacen referencia a los ingresos económicos obtenidos por el servicio de alquiler de bicicletas.

Para determinar los ingresos se toma en cuenta los costos totales, el cual se divide para la capacidad instalada; con dicho cálculo se obtiene el costo unitario y se le suma el margen de utilidad que para el primer año del proyecto es de 40%, pudiéndose cambiar este porcentaje en los años siguientes.

CUADRO 71

INGRESOS POR VENTAS						
AÑO	COSTOS TOTALES	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD 25%	PRECIO DE ALQUILER	INGRESOS TOTALES
1	108649,84	407550	0,27	0,07	0,33	135812,30
2	109960,07	407550	0,27	0,07	0,34	137450,09
3	110631,77	407550	0,27	0,07	0,34	138289,71
4	92447,07	407550	0,23	0,06	0,28	115558,84
5	95830,62	407550	0,24	0,06	0,29	119788,28

ELABORACION: La Autora

FUENTE: Cuadro 37 y 70

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es un documento contable que muestra el resultado de las operaciones de la empresa en un periodo determinado, su importancia radica en que muestra tanto las utilidades como las pérdidas de la empresa en un tiempo dado.

CUADRO 72

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso por ventas	135812,30	137450,09	138289,71	115558,84	119788,28
(-) Costo total	108649,84	109960,07	110631,77	92447,07	95830,62
(=) Utilidad bruta en ventas	27162,46	27490,02	27657,94	23111,77	23957,66
(-15%) Utilidad a trabajadores	4074,37	4123,50	4148,69	3466,77	3593,65
(=) Utilidad antes de impuestos	23088,09	23366,51	23509,25	19645,00	20364,01
(-22%) Impuesto a la renta	5079,38	5140,63	5172,04	4321,90	4480,08
(=) Utilidad neta del ejercicio	18008,71	18225,88	18337,22	15323,10	15883,93
(-10%) Reserva legal	1800,87	1822,59	1833,72	1532,31	1588,39
(=) Utilidad líquida para socios	16207,84	16403,29	16503,49	13790,79	14295,53

ELABORACION: La Autora

FUENTE: Cuadros 70

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Corresponde a todos los costos que se llevan a cabo en la empresa, según su naturaleza estos pueden ser:

COSTOS FIJOS

Son aquellos que no dependen del volumen de actividad de la empresa, es decir, son ajenos a la demanda existente en el servicio de alquiler de bicicletas.

COSTOS VARIABLES

Son aquellos que dependen del volumen de actividad de la empresa, por lo tanto varían según la demanda existente en el servicio que ofertará la empresa.

CUADRO 73

COSTOS FIJOS Y VARIABLES DEL PROYECTO				
COSTOS	AÑO 1		AÑO 5	
	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTO PRIMO	17294,04	28800,00	19976,01	33266,33
Mano de obra directa		28800,00		33266,33
Mano de obra indirecta	17294,04		19976,01	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	34548,40		39906,20	
Sueldos Administrativos	15878,88		18341,39	
Suministros de Oficina	209,50		241,99	
Servicios Básicos	1917,60		2214,98	
Suministros de Limpieza	190,30		219,81	
Arriendo	4200,00		4851,34	
Uniformes	144,00		166,33	
Depr. Bienes inmuebles	1543,75		1783,16	
Depr. Local y adecuaciones	94,06		108,65	
Depr. Vehículo	4446,4		5135,95	
Depr. Herramientas	197,81		228,49	
Depr. Equip. y Acc. Adicional.	5043,28		5825,40	
Depr. Muebles y enseres	217,35		251,06	
Depr. Equipo de oficina	126		145,54	
Depr. Equipo de Computación	339,47		392,12	
GASTOS DE VENTAS	2103,60		2429,83	
Publicidad	2103,60		2429,83	
GASTOS FINANCIEROS	25903,80		252,25	
Activos diferidos	252,25		252,25	
Amortización crédito	20000,00			
Intereses	5651,55			
TOTAL COSTOS	79849,84	28800,00	62564,29	33266,33

ELABORACION: La Autora

FUENTE: Cuadro 70

PUNTO DE EQUILIBRIO

Se denomina punto de equilibrio al nivel de actividad de la empresa en que no gana ni pierde. Para su cálculo existen dos métodos: matemático y gráfico.

AÑO 1

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable total}} \times 100$$

$$PE = \frac{79849,84}{135812,30 - 28800} \times 100$$

$$PE = \frac{79849,84}{107012,30} \times 100$$

$$PE = 74,62 \%$$

$$PE = 304114 \text{ servicios}$$

EN FUNCION DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{79849,84}{1 - \frac{28800}{135812,30}}$$

$$PE = \frac{79849,84}{0,79}$$

$$PE = 101075,75 \$$$

MÉTODO GRÁFICO



AÑO 5

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable total}} \times 100$$

$$PE = \frac{62564,29}{119788,28 - 33266,33} \times 100$$

$$PE = \frac{62564,29}{86521,95} \times 100$$

$$PE = 72,31\%$$

$$PE = 294\ 699 \text{ servicios}$$

EN FUNCION DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{62564,29}{1 - \frac{33266,33}{119788,28}}$$

$$PE = \frac{62564,29}{0,72}$$

$$PE = 86\ 894,85 \$$$

MÉTODO GRÁFICO



FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es un informe financiero que presenta el detalle de flujos de ingresos y egresos de dinero de una empresa.

CUADRO 74

FLUJO DE CAJA						
DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Capital propio	69115,88					
Crédito Bancario	60000,00					
Por ventas		135812,30	137450,09	138289,71	115558,84	119788,28
Por valor residual				501,60	263,75	
TOTAL INGRESOS	129115,88	135812,30	137450,09	138791,31	115822,59	119788,28
EGRESOS						
Activos fijos	119332,50					
Activos diferidos	2525,25					
Capital de trabajo	7258,13					
Costos totales		108649,84	109960,07	110631,77	92447,07	95830,62
Reinversión					375,72	218,94
TOTAL EGRESOS	129115,88	108649,84	109960,07	110631,77	92822,79	96049,56
UTILIDAD BRUTA						
(=) Utilidad bruta en ventas		27162,46	27490,02	27657,94	23111,77	23957,66
(-15%) Utilidad a trabajadores		4074,37	4123,50	4148,69	3466,77	3593,65
(=) Utilidad antes de impuestos		23088,09	23366,52	23509,25	19645,00	20364,01
(-22%) Impuesto a la renta		5079,38	5140,63	5172,03	4321,90	4480,08
UTILIDAD NETA		18008,71	18225,88	18337,21	15323,10	15883,93
Devolución activos diferidos		252,52	252,52	252,52	252,52	252,52
(-)Amortización Crédito Bancario		20000,00	20000,00	20000,00		
Devolución depreciación		12008,12	12435,61	12878,32	13336,78	13811,57
FLUJO REAL CAJA	0,00	37431,81	38404,03	39627,59	51912,21	53686,74

ELABORACION: La Autora

FUENTE: Cuadro 70 y Cuadro 72

EVALUACION FINANCIERA

La evaluación financiera permite comprobar la rentabilidad del proyecto, para ello utiliza herramientas como Valor actual neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR), Relación Costo – Beneficio, Período de recuperación de capital, Análisis de Sensibilidad.

Valor actual neto VAN

Es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos del proyecto, para luego descontar el valor de la inversión inicial y verificar si se obtiene ganancia. Si el valor obtenido es positivo el proyecto es factible, caso contrario es mejor buscar otras opciones de inversión.

CUADRO 75

VALOR ACTUAL NETO VAN			
PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR DE VALORIZACION 15%	VALOR ACTUALIZADO
0	-129115,88		
1	37431,81	0,86956522	32549,40
2	38404,03	0,75614367	29038,96
3	39627,59	0,65751623	26055,79
4	51912,21	0,57175325	29680,97
5	53686,74	0,49717674	26691,80
		SUMATORIA	144016,92
		INVERSION INICIAL	129115,88
		REINVERSION	594,66
		VAN	14306,38

ELABORACION: La Autora

FUENTE: Cuadro 74

El VAN resultante es positivo 14306,38 lo cual indica que el proyecto es viable.

Tasa interna de retorno TIR

La tasa interna de retorno es un indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad.

CUADRO 76

TASA INTERNA DE RETORNO TIR					
PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACT. ACT. 19%	VAN MENOR	FACT. ACT. 20%	VAN MAYOR
0	-129115,88				
1	37431,81	0,840336134	31455,30	0,8333333	31193,18
2	38404,03	0,706164819	27119,57	0,6944444	26669,47
3	39627,59	0,593415814	23515,64	0,578704	22932,64
4	51912,21	0,498668751	25886,99	0,482253	25034,82
5	53686,74	0,419049371	22497,39	0,401878	21575,50
		SUMATORIA	130474,91		127405,59
		INVERSION INICIAL	129115,88		129115,88
		REINVERSION	594,66		594,66
		VAN	764,37		-2304,95

ELABORACION: La Autora

FUENTE: Cuadro 74

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{\text{Van menor}}{\text{Van menor} - \text{Van mayor}} \right)$$

$$TIR = 19 + 1 \left(\frac{764,37}{764,37 - (-2304,95)} \right)$$

$$TIR = 19 + 1 \left(\frac{764,37}{3069,32} \right)$$

$$TIR = 19,25 \%$$

Análisis:

- ❖ Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.

- ❖ Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto
- ❖ Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

Según el cálculo de este indicador financiero, el proyecto es aceptable por cuanto la TIR es mayor que el costo de oportunidad del dinero.

Relación Beneficio Costo

El análisis de la relación costo beneficio, mide la relación entre los costos y el beneficio que se obtiene de un proyecto de inversión con el fin de evaluar la rentabilidad del mismo.

CUADRO 77

RELACION COSTO BENEFICIO						
ACTUALIZACION COSTO TOTAL				ACTUALIZACION INGRESOS		
PERIODO	COSTO TOTAL	FACT. ACT. 15%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACT. ACT. 15%	INGRESOS ACTUALIZADO
0						
1	108649,84	0,86956522	94478,12	135812,30	0,86956522	118097,65
2	109960,07	0,75614367	83145,61	137450,09	0,75614367	103932,01
3	110631,77	0,65751623	72742,18	138289,71	0,65751623	90927,73
4	92447,07	0,57175325	52856,91	115558,84	0,57175325	66071,14
5	95830,62	0,49717674	47644,75	119788,28	0,49717674	59555,94
			350867,58			438584,48

ELABORACION: La Autora

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos actualizado}}{\sum \text{Costos actualizado}}$$

$$RBC = \frac{438584,48}{350867,58}$$

$$RBC = 1,25$$

El valor obtenido en la Relación Costo Beneficio es de 1,25 lo que quiere decir que por cada dólar invertido se obtendrá 0,25 centavos de ganancia.

Período de Recuperación de Capital

Es un indicador financiero que permite determinar aproximadamente el tiempo en que se recuperara la inversión económica de un proyecto.

CUADRO 78

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL			
PERIODO	INVERSION	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO ACUMULADO
0	129115,88		
1		37431,81	37431,81
2		38404,03	75835,84
3		39627,59	115463,43
4		51912,21	167375,64
5		53686,74	221062,38
			617169,10

ELABORACION: La Autora

FUENTE: Cuadro 74

$$PRC = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

$$PRC = 3 + \frac{129115,88 - 37431,81}{167375,64}$$

$$PRC = 3,548$$

$$PRC (\text{años}) = 3 \text{ Años}$$

$$PRC (\text{meses}) = 0,548 \times 12 = 6,58 \rightarrow 6 \text{ meses}$$

$$PRC (\text{días}) = 0,58 \times 30 = 17,4 \rightarrow 17 \text{ días}$$

$$PRC = 3 \text{ años } 6 \text{ meses } 17 \text{ días}$$

Según los datos obtenidos la inversión se recupera a los 3 años 6 meses 17 días.

Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad, es un indicador financiero por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta o qué tan sensible es la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto.

En el presente estudio se ha tomado en cuenta dos variables que pueden afectar de forma significativa al proyecto, el aumento en los costos y una disminución en las ventas o servicios.

CUADRO 79

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO EN LOS COSTOS DE 3,07%								
PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 3,07%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 15,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 16,00%	VAN MAYOR
0						129115,88		129115,88
1	108649,84	111983,22	135812,30	23829,08	0,8695652174	20720,94	0,8620689655	20542,31
2	109960,07	113333,64	137450,09	24116,44	0,7561436673	18235,50	0,7431629013	17922,45
3	110631,77	114025,95	138289,71	24263,76	0,6575162324	15953,82	0,6406576735	15544,76
4	92447,07	95283,35	115558,84	20275,49	0,5717532456	11592,58	0,5522910979	11197,97
5	95830,62	98770,70	119788,28	21017,57	0,4971767353	10449,45	0,4761130154	10006,74
						952,39		-785,66

ELABORACION: La Autora

$$\text{TIR} = K1 + (K2 - K1) \frac{\text{VAN positivo}}{\text{VAN positivo} - \text{VAN negativo}}$$

$$\text{TIR} = 15 + (16 - 15) \frac{952,39}{952,39 - (-785,66)}$$

$$\text{TIR} = 15,55 \%$$

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Diferencia de TIR} = 19,25\% - 15,55\% = \mathbf{3,7\%}$$

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

$$\% \text{ de Variación} = \frac{3,7}{19,25} = 19,22 \%$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{19,22}{19,25} = 0,99$$

Análisis:

- ❖ 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.

El proyecto resiste un incremento en los costos del 3,07% y aun obtiene beneficios, por tanto sería rentable.

CUADRO 80

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN DECREMENTO EN LAS VENTAS DEL 2,46%								
PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL 2,46%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 15,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 16,00%	VAN MAYOR
0						(129115,88)		(129115,88)
1	108649,84	135812,30	132478,11	23828,27	0,8695652174	20720,23	0,8620689655	20541,61
2	109960,07	137450,09	134075,69	24115,62	0,7561436673	18234,87	0,7431629013	17921,83
3	110631,77	138289,71	134894,70	24262,93	0,6575162324	15953,27	0,6406576735	15544,23
4	92447,07	115558,84	112721,87	20274,80	0,5717532456	11592,18	0,5522910979	11197,59
5	95830,62	119788,28	116847,47	21016,85	0,4971767353	10449,09	0,4761130154	10006,40
						949,76		-788,23

ELABORACION: La Autora

$$\text{TIR} = K1 + (K2 - K1) \frac{\text{VAN positivo}}{\text{VAN positivo} - \text{VAN negativo}}$$

$$\text{TIR} = 15 + (16 - 15) \frac{949,76}{949,76 - (-788,23)}$$

$$\text{TIR} = 15,55 \%$$

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Diferencia de TIR} = 19,25\% - 15,55\% = \mathbf{3,7\%}$$

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

$$\% \text{ de Variación} = \frac{3,7}{19,25} = 19,22\%$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ de variación}}{\text{TIR Proyecto}} = \frac{19,22\%}{19,25\%} = 0,99$$

h. CONCLUSIONES

- El estudio de mercado permite conocer los gustos y preferencias de los consumidores.
- El mayor porcentaje de los encuestados 62% han manejado alguna vez una bicicleta.
- La utilización de la bicicleta como un medio alternativo para reducir la congestión vehicular es aceptada por casi la totalidad de los encuestados 93%.
- El 70% de los encuestados estaría dispuesto a desplazarse en bicicleta por la ciudad, lo que indica que este medio tiene una notable aceptación.
- Los establecimientos que ofrecen el servicio de alquiler de bicicletas no realizan ningún tipo de publicidad.
- La demanda insatisfecha del servicio se sitúa en 1488580 servicios.
- La capacidad instalada del proyecto abarca el 27% de la demanda insatisfecha total.
- El plan de comercialización permite diseñar estrategias relacionadas a las 4`ps del servicio.
- El estudio organizacional determina que la empresa debe ser constituida como Sociedad de responsabilidad limitada.
- El estudio técnico permite determinar el tamaño de la empresa, la localización de la planta y determinar los procesos inmersos en el servicio.

- La capacidad instalada del proyecto es de 150 bicicletas en total, tomando en cuenta las 5 estaciones.
- El servicio cuenta con 3 procesos, reparto de unidades, alquiler y mantenimiento preventivo y/o correctivo de las bicicletas.
- El estudio financiero permite conocer el valor a invertir en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo; consecuentemente el valor total de la inversión es de 129115,88 dólares americanos.
- La inversión será financiada 54% por capital aportado por los socios y 46% mediante crédito bancario.
- El punto de equilibrio para el primer año es del 74,62% de la capacidad utilizada es decir 304114 servicios y 101075,75 dólares en ventas.
- La evaluación financiera permite conocer si la inversión es rentable.
- El VAN para el proyecto es de 14306,38 dólares; este valor es positivo lo que indica que la inversión es rentable.
- La TIR se sitúa en un 19,25%
- La Relación Costo Beneficio es de 1,25 lo que quiere decir que por cada dólar invertido se obtendrá 0,25 centavos de ganancia.
- El período de Recuperación de capital es de 3 años 6 meses 17 días.
- El análisis de sensibilidad indica que el proyecto sería rentables hasta con un incremento de 3,07% de los costos, y un decremento en los ingresos de 2,46%.

i. RECOMENDACIONES

- Buscar la firma de convenios con instituciones públicas (municipio, consejo provincial) que están interesadas en promover el uso de la bicicleta en la ciudad.
- Cooperar en los eventos relacionados al ciclismo como ciclo paseos, ciclo rutas, etc. que se organicen en la ciudad con el fin de incentivar el uso de la bicicleta.
- Impulsar el uso de la bicicleta entre los jóvenes de secundaria como una opción de realizar deporte diario.
- Realizar la compra de bicicletas de forma escalonada, de tal forma que el importe de la inversión inicial sea menor.
- Realizar una revisión anual en el precio de alquiler del servicio, debido a que existen variaciones a la baja en el mismo, aspecto que se puede utilizar para generar mayor utilidad.

j. BIBLIOGRAFIA

LIBROS:

- “El Marketing de Servicios Profesionales”, Primera Edición, de Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 98.
- “Prácticas de la Gestión Empresarial”, de Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha, Mc Graw Hill, Pág. 3

INTERNET:

- “Tipos de Bicicleta”. Consultado el 23 de octubre de 2014. Disponible en: <http://bicicletas.about.com/od/lobasico/tp/Principales-Tipos-De-Bicicleta.htm#>
- <http://www.definicionabc.com/general/transporte.php>
- <http://www.telegrafo.com.ec/regionales/regional-sur/item/proyecto-para-instalar-fabrica-de-bicicletas.html>
- <http://www.elmercurio.com.ec/417697-el-grupo-ortiz-emprende-nuevos-proyectos-industriales/#.VEoQVVd4jqk>
- <http://www.promonegocios.net/proyecto/concepto-proyecto.html>
- <https://es.scribd.com/doc/82462250/Ingenieria-del-proyecto>

- http://es.over-blog.com/Estudio_administrativo_en_que_consiste_y_otros_aspectos_interesantes-1228321767-art257005.html
- <http://es.slideshare.net/fcarvajals/estudio-financiero-2114226>
- <http://www.definicionabc.com/economia/costo.php>
- http://foundationcenter.org/getstarted/tutorials/prop_budgt/pbb_span.html
- <http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx>
- <http://www.expansion.com/diccionario-economico/tasa-interna-de-retorno-o-rentabilidad-tir.html>
- <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/34/sensibilidad.htm>

LIBROS:

- “El Marketing de Servicios Profesionales”, Primera Edición, de Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, Ediciones Paidós Ibérica S.A., 2004, Pág. 98.
- “Prácticas de la Gestión Empresarial”, de Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha, Mc Graw Hill, Pág. 3

k. ANEXOS

ANEXO 1

FICHA RESUMEN DEL PROYECTO APROBADO

a. TEMA.

“Proyecto de factibilidad para la Implementación de una empresa de alquiler de bicicletas para la Ciudad de Loja”

b. PROBLEMÁTICA

La movilidad es un tema prioritario para el desarrollo de la sociedad, sin embargo la creciente congestión vehicular existente en las pequeñas y grandes urbes, así como el aumento de la contaminación ambiental y acústica de las principales arterias de la ciudad, entre otros, han convertido esta actividad en un dolor de cabeza para conductores y peatones que utilizan a diario las diversas calles y avenidas.

En nuestro país esta problemática no es ajena, en las principales ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca los grandes atascos y el tiempo que se tarda en desplazarse por la ciudad, han llevado a las autoridades a buscar soluciones que permitan mejorar la movilidad en la ciudad.

Atendiendo a esta necesidad se ha tomado el ejemplo de grandes ciudades europeas como Ámsterdam (Holanda), Copenhague (Dinamarca), Barcelona (España), en América Latina Bogotá (Colombia) y se ha implementado en la ciudad kilómetros de ciclo vías con el fin de crear cultura en el uso de la

bicicleta en los ciudadanos y a su vez brindar seguridad en sus desplazamientos.

Paralelamente, en nuestra ciudad el problema no es una excepción, el incremento acelerado del parque automotor en los últimos años han hecho que las pequeñas y estrechas calles de la localidad se vean saturadas de vehículos durante todo el día; convirtiendo este hecho en una preocupación inherente del cabildo y de todos los que habitamos en esta hermosa ciudad.

La creación de ciclo vías que conecten la ciudad de norte a sur es un proyecto prioritario para la municipalidad. Sin embargo, hasta la ejecución de dicho proyecto es necesario “crear cultura en el uso de la bicicleta”, mediante campañas para motivar la utilización de este medio.

Si bien es cierto, la incipiente utilización de la bicicleta para desplazarse por la ciudad es por falta de cultura en el uso de este medio de transporte, es necesario motivar y educar desde la infancia para cambiar esta perspectiva haciendo hincapié en las ventajas que supone la utilización de bicicleta y transformar esta ciudad en amigable con el medio ambiente y con el ciclista.

Actualmente la bicicleta ha adquirido una importancia muy grande como medio de transporte por las importantes ventajas que ofrece, contaminación ambiental y acústica nula, economía al no necesitar combustible; social y deportivamente (como práctica deportiva ha adquirido en los últimos años una fuerza de atracción de masas y empresas comerciales muy notoria), su uso es sinónimo de vida sana y tranquila.

Por lo tanto debido a *“la carencia de una empresa dedicada al alquiler de bicicletas en la ciudad de Loja, ha incidido a que no exista hábitos en el uso de este medio de transporte ya sea con fines recreativos o de forma cotidiana, lo que ocasiona un alto nivel de congestión vehicular, contaminación ambiental y acústica y desmejoramiento en la calidad de vida y buen vivir de los lojanos”*.

c. JUSTIFICACIÓN

Académica

En primera instancia, la ejecución del presente proyecto tiene como fin llevar a la práctica los conocimientos adquiridos en los distintos módulos que componen la carrera. Así también, dar cumplimiento a lo estipulado en la Ley de Educación Superior para la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas. Además servirá como herramienta de consulta para futuros estudiantes de la carrera y público en general interesado en la temática expuesta.

Social

Como individuos que pertenecemos a una sociedad, estamos en la obligación de presentar propuestas que coadyuven al mejoramiento colectivo. La realización de la presente investigación servirá como base la creación de una empresa de forma eficiente que minimice los riesgos de pérdidas en la inversión.

Por otro lado su estudio ayudara a concientizar a los habitantes de la localidad sobre las ventajas que ofrece el uso de este medio de transporte, como son reducir la contaminación ambiental y acústica de la ciudad, mejorar la salud y la calidad de vida eliminando el sedentarismo, y ayudar a crear una ciudad limpia y amigable con el medio ambiente.

Económica

Es por demás indicar la importancia de la creación de microempresas en la economía de un país, la presente propuesta busca ayudar a dinamizar la economía de la ciudad mediante la creación de plazas de trabajo, y la posibilidad de crear nuevas oportunidades de negocio relacionados con esta actividad.

Paralelamente, es una alternativa para la economía en las familias pues el ahorro de combustible que genera al utilizar este medio se convertirá en un rubro positivo para la economía de los hogares lojanos.

d. OBJETIVOS

General

- Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de alquiler de bicicletas en la ciudad de Loja.

Específicos

- Ejecutar un estudio de mercado que permitirá conocer el público objetivo al cual estará dirigida la propuesta.

- Efectuar el estudio técnico correspondiente para delimitar el funcionamiento y operatividad de la empresa.
- Desarrollar un estudio organizacional – funcional que establezca las necesidades de personal y sus respectivas funciones dentro de la empresa, así como los niveles jerárquicos con los que contará.
- Realizar el estudio económico – financiero para conocer de manera ordenada y sistemática el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto.
- Efectuar el análisis financiero que permita conocer datos económicos importantes como TIR, VAN, etc.

ANEXO 2

FORMATO DE ENCUESTA PARA LOS DEMANDANTES



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
 MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
 CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA

Buenos días / tardes, con la finalidad de cumplir con los reglamentos en la elaboración de tesis de grado, estoy efectuando un “Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de alquiler de bicicletas”, para lo cual solicito a usted de la manera más comedida dedicar unos minutos de su valioso tiempo para contestar las siguientes preguntas.

1. Marque con una x el género al que corresponde:

Hombre ()

Mujer ()

2. En la actualidad, usted se encuentra

Trabajando ()

Estudiando ()

Otros ()

3. Indique por favor dentro de que rango de edad se encuentra usted:

De 10 a 20 años ()

De 21 a 25 años ()

De 26 a 30 años ()

De 31 a 40 años ()

Más de 40 años ()

4. ¿Cuándo usted se desplaza al centro de la ciudad, que medio de transporte utiliza habitualmente?

Vehículo propio ()

Bus ()

Taxi ()

Caminando ()

Moto ()

Bicicleta ()

5. ¿Ha utilizado alguna vez o ha manejado una bicicleta?

SI ()

NO ()

6. **¿Cree usted que el aumento en el uso de la bicicleta reducirá la congestión vehicular existente en la ciudad?**

SI ()

NO ()

7. **¿Estaría dispuesto a desplazarse en bicicleta por la ciudad?**

SI ()

NO ()

8. **¿Considera usted que la bicicleta puede convertirse en un medio de transporte?**

Habitual ()

Solo fines de semana ()

Fines recreativos ()

Fines deportivos ()

9. **¿Ha utilizado alguna vez los servicios de alquiler de bicicleta?**

SI ()

NO ()

10. **¿Cuántos servicios de alquiler de bicicletas realiza usted mensualmente?**

De 1 – 10 ()

De 11 - 20 ()

De 21 - 30 ()

De 31 - 40 ()

11. **¿Cuál fue el precio que pagó por el servicio de alquiler de bicicleta por hora?**

De 0,50 a 1 dólar ()

De 1 a 2 dólares ()

De 2 a 4 dólares ()

12. **Si existiera la posibilidad de alquiler una bicicleta para sus desplazamientos y devolverla en diferentes puntos a lo largo de la ciudad, ¿lo utilizaría?**

SI ()

NO ()

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por alquilar una bicicleta por hora?

De 0,50 a 1 dólar ()

De 1 a 2 dólares ()

De 2 a 4 dólares ()

14. ¿Qué tipo de bicicleta elegiría?

De paseo ()

Montaña ()

Para niños ()

15. ¿Por qué medio publicitario le gustaría conocer sobre la nueva empresa de alquiler de bicicletas?

Televisión ()

Radio ()

Prensa escrita ()

Correo electrónico ()

Vallas publicitarias ()

16. ¿En qué horario tiene acceso usted a estos medios publicitarios?

08h00 a 13h00 ()

13h00 a 18h00 ()

18h00 a 23h00 ()

Gracias por su colaboración

ANEXO 3

FORMATO DE ENCUESTA PARA LOS OFERENTES



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
 MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
 CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA

Buenos días / tardes, con la finalidad de cumplir con los reglamentos en la elaboración de tesis de grado, estoy efectuando un "Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de alquiler de bicicletas", para lo cual solicito a usted de la manera más comedida dedicar unos minutos de su valioso tiempo para contestar las siguientes preguntas.

1. ¿Cree usted que el aumento en el uso de la bicicleta, reducirá la congestión vehicular existente en la ciudad?

SI ()
 NO ()

2. ¿Qué tiempo tiene su negocio en el mercado lojano en la venta y/o alquiler de bicicletas?

De 1 a 3 años ()
 De 3 a 5 años ()
 Más de 5 años ()

3. ¿En su negocio ofrece el servicio de alquiler de bicicletas?

SI ()
 NO ()

4. ¿Cuál es el precio por hora en el servicio de alquiler de bicicletas?

De 0,50 a 1 dólar / hora ()
 De 1 a 2 dólares / hora ()
 De 2 a 4 dólares / hora ()

5. Ofrece algún tipo de descuento por grupo

SI ()

NO ()

6. ¿Con qué frecuencia alquila bicicletas?

Diariamente ()

Semanalmente ()

Mensualmente ()

7. ¿Cuántos servicios de alquiler de bicicletas realiza usted en su negocio mensualmente?

De 1 a 10 ()

De 11 a 20 ()

De 21 a 30 ()

De 31 a 40 ()

8. ¿Cuál es el tipo de bicicletas que ofrece usted para el servicio de alquiler?

Montañera ()

De paseo ()

Para niños ()

9. ¿Qué tipo de garantía solicita usted al cliente, para el alquiler de bicicletas?

Dinero ()

Tarjeta de crédito ()

Documentos personales ()

Objetos de valor (celular, reloj, etc.) ()

10. ¿Realiza usted algún tipo de publicidad para el servicio de bicicletas?

SI ()

NO ()

Gracias por su colaboración

I. INDICE

CONTENIDO	PÁGINA
Certificación	ii
Autoría	iii
Agradecimiento	v
Dedicatoria	vi
Titulo	1
Resumen	2
Abstract	5
Introducción	9
Revisión de Literatura	12
Materiales y métodos	34
Análisis de Resultados	40
Discusión	64
Conclusiones	152
Recomendaciones	154
Bibliografía	155
Anexos	157