

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del Título de: INGENIERA COMERCIAL CON
ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:
“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
SUCURSAL DE LA ESCUELA DE CONDUCCION ACAME DEDICADA A LA
CAPACITACIÓN DE CONDUCTORES NO PROFESIONALES, UBICADA
EN EL SECTOR QUITUMBE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO”

AUTORA:
MYRIAN CRISTINA VIVAS GARCÍA

DIRECTOR:
MGS. GALO ROJAS ANDRADE EC

Quito, Enero del 2012

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Myrian Cristina Vivas García estudiante egresada de la Facultad de Ciencias Administrativas, declaro que los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad mia.

Quito, Enero 11 de 2012

.

(f)_____

DEDICATORIA

A mi hijo, *Rafael Antonio*, mi inspiración,
el testigo silencioso de mis extensas jornadas de trabajo,
mi alegría, mi vida, a tí el desarrollo de este trabajo
y lo que representa.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por guiar mi vida.

A mis padres, Clara y Rafael quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y formación académica siendo mi apoyo, depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.
Es por ellos lo que soy ahora.

A mi hermana Marlene, por su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ella mi gran ejemplo a seguir.

A mi sobrina Milena, que con entusiasmo e insistencia me dieron el valor para culminar este proyecto

A mi esposo Daniel, compañero inseparable en todo momento.
Él representó gran esfuerzo y tesón en momentos de decline y cansancio.
Te amo.

INDICE

CAPITULO I.....	1
1. ESTUDIO DE MERCADO.....	1
1.1 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO	2
1.2 LA DEMANDA.....	4
1.2.1 Variables que influyen en la demanda	4
1.2.1.1 Ingreso promedio de los consumidores	4
1.2.1.2 El tamaño del mercado	5
1.2.1.3 El precio de bienes relacionados.....	5
1.2.1.4 Gustos y Preferencias	5
1.2.1.5 Condiciones geográficas	6
1.2.1.5 Motivos de consumo.....	7
1.3 ÁREA DEL MERCADO.....	7
1.3.1 Comportamiento histórico de la demanda	7
1.3.2 Proyección de la demanda.....	9
1.3.3 Segmento del mercado	10
1.3.4 Encuesta aplicada al sector Quitumbe	13
1.3.5 Conclusiones de la Investigación de Mercados	24
1.4 LA OFERTA	24
1.4.1 Proveedores.....	25
1.4.2 Régimen del mercado	26
1.4.2 Proyección de la oferta.....	27
1.5 PRECIOS.....	28
1.5.1 Precios actuales del mercado	28
1.6 LA COMERCIALIZACIÓN	29
1.6.1 Presentación del servicio.....	30
1.6.2 Tipos de promoción y publicidad.....	30
CAPITULO II	33
2. CAPACIDAD DEL PROYECTO.....	33
2.1 Factores que condicionan el tamaño del proyecto.....	33
2.2 Tamaño óptimo del proyecto	35

2.3	Capacidad Instalada de los Servicios.....	36
CAPITULO III.....		38
3.	ESTUDIO DE LOCALIZACION	38
3.1	Proximidad y disponibilidad del mercado	38
3.2	Proximidad y disponibilidad de insumos.....	39
3.3	Medios de transporte.....	39
3.4	Disponibilidad de servicios públicos	39
3.5	Definición del recurso humano requerido	40
3.6	Factores determinantes de la localización	41
3.7	Macro localización.....	41
3.8	Micro localización	42
3.9	Planos del proyecto.....	44
CAPITULO IV		46
4.	INGENIERIA DEL PROYECTO	46
4.1	Descripción teórica del servicio.....	46
4.2	Ingeniería del proyecto	47
4.2.1	Identificación y selección de procesos.....	47
4.2.2	Identificación y selección de equipos	51
4.3	Insumos.....	55
CAPITULO V.....		56
5.	EL ESTUDIO FINANCIERO DEL PROYECTO	56
5.1	Objetivos de la estructura financiera del proyecto	56
5.2	Inversiones.....	56
5.2.1	Cuadro de selección de maquinaria y equipo.....	57
5.2.2	Cuadro de inversiones en equipamiento	59
5.3	Determinación de los costos	60
5.3.1	Costos de la generación del servicio	61
5.3.1.1	Combustible.....	61
5.3.1.2	Permiso de Aprendizaje tipo B.....	62
5.3.1.3	Costo de Sueldo Instructores	62
5.3.1.4	Mantenimiento de vehículos.....	63
5.3.1.5	Cambio de Embragues y Neumáticos.....	64

5.3.1.6	Manuales.....	65
5.3.1.7	Depreciación de Vehículos.....	65
5.3.1.8	Otros costos	65
5.3.1.9	Resumen de Costos del Servicio	66
5.3.2	Costos de Administración.....	67
5.3.2.1	Sueldos Personal Administrativo.....	67
5.3.2.2	Servicios Básicos.....	68
5.3.2.3	Resumen de Costos Administrativos.....	69
5.3.3	Costos de venta	70
5.3.3.1	Sueldos y Comisiones.....	70
5.3.3.2	Publicidad	71
5.3.3.3	Resumen de Costo de Ventas	72
5.3.4	Costos financieros	72
5.4	Capital de trabajo.....	72
5.5	Resumen de inversión del proyecto.....	73
5.6	Fuentes de financiamiento	73
5.6.1	Análisis comparativo de financiamiento.....	74
5.6.2	Estructura del financiamiento	74
5.6.3	Cálculo de la anualidad	74
5.6.4	Tabla amortizaciones	75
5.7	Depreciaciones	77
5.8	Margen de contribución marginal.....	78
5.9	Punto de Equilibrio.....	78
5.9.1	Costos Variables	79
5.9.2	Costos Fijos.....	80
5.9.3	Análisis del Punto de Equilibrio	80
5.9.4	Gráfica del Punto de Equilibrio	81
5.10	Proyecciones	82
5.10.1	Determinación de Ingresos por Ventas	82
5.10.2	Proyección de Costos Directos del Servicio	83
5.10.3	Proyección de Gastos	84
5.10.3.1	Proyección de Gastos Administrativos.....	84
5.10.3.2	Proyección de Gasto de Ventas	84
5.10.3.3	Gastos Totales.....	84

5.10.4	Resumen de Ingresos y Gastos.....	85
5.11	Estado de resultados proyectado.....	85
5.12	Flujo de caja proyectado.....	86
5.12.1	Flujo de caja proyectado con financiamiento	86
5.12.2	Flujo de caja proyectado sin financiamiento	86
5.13	Balance General inicial y proyectado	87
5.14	Evaluación del Proyecto	87
5.14.1	Determinación de la Tasa Mínima de Rendimiento Aceptable	87
5.14.1.1	Cálculo de la TMAR sin financiamiento.....	88
5.14.1.2	Cálculo de la TMAR con financiamiento	88
5.14.2	Cálculo del VAN.....	89
5.14.2.1	Cálculo del VAN sin financiamiento	89
5.14.2.2	Cálculo del VAN con financiamiento	89
5.14.3	Cálculo de la TIR	90
5.14.3.1	Cálculo del TIR sin financiamiento	90
5.14.3.2	Cálculo del TIR con financiamiento	91
5.14.4	Cálculo del período de recuperación del capital	92
5.14.5	Índices de Rentabilidad	93
CAPITULO VI		96
6.	ANALISIS LEGAL	96
6.1	Marco legal interno al proyecto.....	96
6.1.1	Aprobación del Consejo Nacional de Tránsito	96
6.1.2	Aprobación de planos	97
6.1.3	Permiso de Construcción	98
6.2	Marco legal externo al proyecto	99
6.2.1	Actualización del Registro Único de Contribuyente.....	99
6.2.2	Obtención de Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE) .	100
CAPITULO VII		101
7.	ANALISIS ORGANIZACIONAL.....	101
7.1	Aspectos generales.....	101
7.2	Matriz Grupos de Interesados.....	101
7.3	Filosofía Corporativa	103
7.3.1	Visión.....	103

7.3.2	Misión	103
7.3.3	Valores	103
7.4	Cultura organizacional de la empresa.....	103
7.5	Fuerzas de Porter	104
7.5.1	Análisis de la Industria.....	104
7.6	Análisis FODA	106
7.7	Iniciativas Estratégicas	106
7.8	Ventajas Competitivas	107
7.9	Organigrama estructural	108
7.10	Perfil y Descripción de Funciones	109
7.11	Reglamento Interno de Trabajo para Acame	114
CAPITULO VIII.....		134
8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	134
8.1	Conclusiones.....	134
8.2	Recomendaciones	135
BIBLIOGRAFÍA:		136
ANEXOS.....		138

CAPITULO I

1. ESTUDIO DE MERCADO

El proyecto en estudio se desarrolla en base a la factibilidad de la apertura de una sucursal de la Escuela de Conducción para conductores no profesionales ACAME S.A., cuyas siglas son la abreviatura de (Automóvil Club América Sociedad Anónima), en el sector de Quitumbe ubicado al sur del Distrito Metropolitano de Quito, para lo cual se analizará diversas variables que influyen en el consumidor, entre ellas, precio, atención oportuna y calidad en el servicio, variables que se encuentran involucradas en el proceso de formación de los conductores no profesionales, que requieren de una capacitación integral acompañada de una atención eficaz, para la obtención de los conocimientos y la suficiente destreza en el manejo, y finalmente contar con la capacidad necesaria para la obtención de la licencia tipo B; es por ello que la presente investigación está dirigida a plantear la factibilidad de la creación de una sucursal de Acame, para lo cual se necesita conocer las características de la empresa y los requerimientos de introducción en el mercado de una sucursal, que pueda mantenerse en el tiempo generando un servicio adecuado y generar ganancias para los propietarios o inversionistas.

El estudio de mercado es la determinación y cuantificación de oferta y la demanda, análisis de los precios y el estudio de la comercialización. El principal objetivo será establecer la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado y la posibilidad de brindar un mejor servicio, del existente en el sector de Quitumbe ubicado al Sur del Distrito Metropolitano de Quito, con la finalidad de proporcionar a los inversionistas, parámetros reales para la toma de decisiones. “Se entiende por mercado el área en que concluyen las fuerzas de la oferta y demanda, para realizar las transacciones de bienes y servicio a precios determinados.”¹

¹ BACA URBINA, Gabriel, *Evaluación de Proyectos*, Sexta Edición, McGraw Hill, Mexico, 2010, p. 12

1.1 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

Acame, es una empresa legalmente constituida, aprobada por el Consejo Nacional de Tránsito con Resolución No. 108-DIR-ESC-2008-CNTTT del 25 de julio del 2008. El principal objetivo de la empresa es contribuir a la formación responsable de conductores no profesionales en la ciudad de Quito, mediante cursos de conducción que son el requisito previo a la obtención de la licencia tipo “B”. Las instalaciones de la Escuela están ubicadas en la Avenida América y calle Barón de Carondelet, en el sector Vozandes, cerca de la Plaza de las Américas; por su ubicación Acame presta servicios principalmente a clientes que habitan o trabajan en el sector norte de la ciudad de Quito.

Las escuelas de conducción para conductores no profesionales son las personas jurídicas encargadas de impartir los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para que los graduados puedan optar por la licencia tipo B, con el objeto de acceder a la conducción en forma responsable y segura, de vehículos motorizados legalmente autorizados para esta categoría.²

El servicio que ofrecen las Escuelas de conducción no profesionales, es el curso de capacitación de conductores no profesionales, el mismo que puede tener dos modalidades: ordinario e intensivo, en cualquier modalidad tendrá una duración de 33 horas de clases pedagógicas, asignadas de la siguiente manera: 15 horas de instrucción práctica de conducción de vehículos; 10 horas de instrucción teórica en educación vial y ley de tránsito; 5 horas de mecánica básica; 2 horas de psicología aplicada a la conducción; y, 1 hora de primeros auxilios. La aprobación del ciclo de

² DECRETO EJECUTIVO 3568, Registro Oficial 3, *Reglamento de Escuelas de Capacitación de Conductores Sportman*, Quito, 20 de Enero del 2003, p. 1

estudios dará derecho al respectivo título de conductor no profesional, previo la evaluación de exámenes teórico y práctico, cuya calificación mínima será de 16/20.

Los postulantes a seguir el curso de conducción deberán aprobar los exámenes Psicosensométrico y Psicotécnico antes de matricularse, en caso de no aprobar estos exámenes, que son requisitos indispensables según lo establece la Ley de Tránsito Transporte Terrestre y Seguridad Vial, se deberá remitir al postulante a un profesional especialista.

Los requisitos de los postulantes para seguir el curso de capacitación para conductores no profesionales son: ser menor adulto o mayor de edad con aprobación de la educación básica, cédula de ciudadanía, certificado de antecedentes personales, tipificación sanguínea de la cruz roja u hospital de la policía y dos fotos actualizadas.

Las características más destacadas que brinda la escuela de conducción Acame a sus clientes son: el desarrollo de las clases teóricas en instalaciones amplias con mobiliario moderno; materiales y equipos didácticos audiovisuales para la enseñanza objetiva de Ley de Tránsito y Educación Vial; las clases prácticas se imparten de acuerdo a rutas establecidas acorde al avance del alumno con profesionales calificados y especializados, todas estas características permite ofrecer un servicio eficiente y garantizado. La permanente supervisión durante todo el proceso de aprendizaje le permite a la empresa Acame cumplir con el compromiso adquirido con los clientes y/o estudiantes de satisfacer sus necesidades y con la sociedad en fomentar una Cultura Vial.

1.2 LA DEMANDA

Se entiende por demanda “la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.”³

La demanda se define como la cantidad, calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores, en un momento determinado. El modelo establece que en un mercado libre, la cantidad de productos ofrecidos por los productores y la cantidad de productos demandados por los consumidores dependen del precio de mercado del producto. La demanda es inversamente proporcional al precio; cuanto más alto sea el precio, menos demandarán los consumidores. Por tanto, la demanda hace variar el precio del bien o servicio.

1.2.1 Variables que influyen en la demanda

El objetivo del análisis de la demanda es medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio y determinar la posibilidad de participación del producto en la satisfacción de dicha demanda. La demanda es la función de factores tales como la necesidad del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, etc.

1.2.1.1 Ingreso promedio de los consumidores

“El ingreso promedio de los consumidores es un determinante clave de la demanda. A medida que aumenta su ingreso, los consumidores tienden a comprar más casi de todo, incluso si los precios no se modifican”.⁴

³ BACA URBINA, Gabriel. Op. Cit. p. 15

⁴ SAMUELSON, Paul y NORDHAUS, William., *Economía*, Decimooctava Edición, McGraw Hill, España, 2006, p. 47

La teoría del consumidor nos explica que el consumo óptimo se logra cuando el consumidor elige una canasta o una combinación de bienes y servicios que maximiza su utilidad o bienestar dado un ingreso o restricción presupuestal.

“La actividad consumidora puede ser vista como el uso que hace una familia de los bienes y servicios que producen las empresas para satisfacer sus necesidades. El hogar es la unidad económica representativa de los consumidores, pues es allí donde se toman la mayor parte de las decisiones de consumo”⁵. Los ingresos pueden provenir de diferentes fuentes como: ingresos por trabajo, ingreso por diversas formas de patrimonio; y, transferencias de ingresos. Los ingresos de los consumidores son limitados (no pueden satisfacer todos sus deseos materiales, deben elegir) por lo que sus elecciones se hacen en forma racional, cuyo objetivo es maximizar su satisfacción o utilidad, es decir, compran bienes o servicios necesarios y no suntuarios.

1.2.1.2 El tamaño del mercado

“Medido por la población, afecta claramente a la curva de demanda del mercado. Mientras mayor es el número de habitantes mayor será la cantidad demandada de todos los bienes y servicios.”⁶

1.2.1.3 El precio de bienes relacionados

Los precios y la disponibilidad de los bienes relacionados influyen en la demanda de un bien. Existe una conexión particularmente importante entre los bienes sustitutos (los que tienen de desempeñar la misma función).

1.2.1.4 Gustos y Preferencias

“Los gustos representan toda una variedad de influencias culturales e históricas. Pueden reflejar verdaderas necesidades psicológicas o fisiológicas (de líquidos, amor

⁵ SOLÓRZANO, Silberth, *Curso de Economía*, 30 de marzo de 2011, <http://usuarios.multimania.es/economiasil/cap106.htm>

⁶ SAMUELSON, Paul y NORDHAUS, William., Op. Cit. p. 47

o diversión), pero también pueden consistir en antojos inventados (cigarros, medicamentos o elegantes automóviles deportivos)”⁷.

Se conoce como consumidor a aquella persona que consume un bien o utiliza un producto o servicio para satisfacer una necesidad. El comportamiento del consumidor es aquella parte del comportamiento de las personas y las decisiones que ello implica cuando están adquiriendo bienes o utilizando servicios para satisfacer sus necesidades.

El estudio del comportamiento del consumidor y el conocimiento de sus necesidades es una cuestión básica y un punto de partida inicial para poder implementar con eficacia las acciones de marketing por parte de las empresas. El comportamiento de los consumidores refleja sus gustos y preferencias. Tales gustos se generan dentro de un ámbito social que es afectado por variables socio-económicas como la edad, ocupación, educación, tamaño de grupo familiar, ubicación geográfica, entorno social, moda, etc. Los consumidores a través del mercado hacen que las empresas adapten sus productos o servicios a los cambios en sus gustos y preferencias. La publicidad no es solo un medio de información sino un mecanismo que nos persuade a comprar tal o cual producto o servicio.

1.2.1.5 Condiciones geográficas

La demanda con relación a su temporalidad puede ser continua ya que permanece durante largos periodos, normalmente en crecimiento de acuerdo al aumento de la población. Cíclica o estacional ya que se relaciona con los periodos del año o estaciones. En función del ámbito geográfico puede ser: local, regional, nacional e internacional. Además, las expectativas referente a condiciones económicas futuras, sobre todos los precios, pueden tener un efecto importante en la demanda.

⁷ SAMUELSON, Paul y NORDHAUS, William., Op. Cit. p. 47

1.2.1.6 Motivos de consumo

La motivación es la fuerza interna de los individuos que impulsa a la acción. Las necesidades y metas cambian en respuesta de la condición física, medio ambiente y la interacción con otras personas y experiencias del individuo. De esta manera en que se satisfacen las necesidades se crean nuevas de un orden más elevado que deben cubrirse. La Teoría de Maslow de la jerarquía de necesidades propone cinco niveles dominantes: necesidades fisiológicas, de seguridad, sociales, del ego y de autorrealización, es un instrumento que sirve para conocer los motivos de compra.

La pirámide de Maslow constituye una herramienta para comprender las motivaciones del consumidor porque los bienes satisfacen cada uno de los niveles de necesidades, es útil también para desarrollar publicidad apropiada al nivel de necesidad y posicionamiento. La identificación de los motivos es un proceso inexacto. La investigación motivacional es el instrumento que sirve para obtener causas del comportamiento del consumidor y crear técnicas de investigación de mercado. Esta investigación cualitativa descubre las motivaciones del consumidor con relación a marcas, productos, categorías, etc. Por tanto, los deseos y necesidades son satisfechos al adquirir bienes o servicios. El proceso de decidir que comprar inicia de una necesidad susceptible de satisfacer por medio del consumo y esto causa el motivo, que es una necesidad lo suficientemente estimulada para impulsar al individuo a buscar satisfacción.

1.3 ÁREA DEL MERCADO

1.3.1 Comportamiento histórico de la demanda

Hasta el año 2002 la Jefatura de Tránsito y Subjefaturas eran los únicos entes legales para otorgar el título de conductor no profesional previo la evaluación teórica se obtenía la licencia de conducir tipo B. A partir de la creación de la primera escuela de conducción no profesionales Aneta y por un convenio realizado entre Policía Nacional, Aneta y Consejo Nacional de Tránsito se ha tenido un manejo

monopolístico del mercado por un lapso de cinco años, siendo esta escuela la única legalmente autorizada para emitir cursos de conducción y otorgar títulos de conductor no profesional.

Terminado este convenio crecen con proliferación escuelas para conductores no profesional, sintiendo una gran necesidad por parte del Consejo Nacional de Tránsito en crear un mayor soporte jurídico y técnico en el procedimiento de aprobación de escuelas con el objeto de convertirlas en verdaderas unidades técnicas de capacitación y educación vial capaces de generar una cultura de respeto a las normas de tránsito y que contribuya al mejoramiento de la seguridad vial y la calidad de vida de los ecuatorianos, es así que se desarrolla el instructivo que regula la calificación de requisitos para la aprobación de proyectos de creación de escuelas de capacitación para no profesionales, el mismo que ha contribuido a la legalización de centros de formación.

Hasta diciembre del 2008 la Policía Nacional del Ecuador a través de su encargado en la Jefatura de Tránsito Dr. Bolívar Vinueza Granados (Mayor de Policía) Jefe de la sección licencias de la JPTP, que a su vez era delegado por los miembros del Consejo Nacional de Tránsito, era la autoridad encargada de legalizar títulos de conductor no profesional y de emitir la licencias tipo B. Para enero del 2009, bajo mandato del presidente de la República del Ecuador Ec. Rafael Correa, se determina que todos los miembros de la Policía Nacional estaba al servicio de la sociedad en las calles, por tal motivo, crea la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, precedida por el Sr. Ricardo Antón y a su vez descentraliza las actividades en las provincias, creando de esta forma un departamento de Escuelas en la Dirección Provincial de Tránsito de Pichincha, cuyo director sería el único responsable de legalizar los títulos de conducción. Pese algunos inconvenientes en cuanto a especies, especificación y modalidades de servicio se retoma con normalidad la compra de permisos y legalizaciones por parte de las Escuelas en el mes de abril del 2009, existiendo un desfase de tiempo y molestias para los usuarios de 4 meses.

Actualmente, en nuestro país existen 14 escuelas de conducción para no profesionales debidamente legalizadas y con aprobadas por la ANT (Agencia Nacional de Tránsito), 11 de ellas laboran en la provincia de Pichincha, de las cuales 9 en el cantón Quito. Para inicios del 2010 la representatividad de las escuelas de conducción en el Distrito Metropolitano de Quito fue de 9 escuelas, 8 prestaban sus servicios en el sector norte de la ciudad de Quito, mientras que una sola escuela se encuentra posicionada en el Sur, pero desde el segundo semestre del 2010 se apertura 2 sucursales más en el sector Sur de la ciudad de Quito logrando así captar un segmento importante de la población en los sectores de la Villaflora y Solanda.

A pesar de este crecimiento de las sucursales en el Sur de Quito, existe un nicho de mercado insatisfecho en un sector de desarrollo económico y social como es Quitumbe, el mismo que hoy tiene un amplio crecimiento urbanístico con varios proyectos inmobiliarios y comerciales en ejecución, y con la apertura de un importante centro comercial, varios concesionarios de vehículos, supermercados, e industrias.

1.3.2 Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda se consideró un estimado de crecimientos anuales de los datos del último censo realizado en el país año 2010, la tasa de crecimiento poblacional, el target sector, parroquia, edad.

En definitiva el objetivo de crecimiento para los cursos de conducción de Acame, será crecer al mismo ritmo que crece su segmento, por medio de la captación de nuevos clientes, como también con el aumento de participación con respecto a otros productos del segmento.

CUADRO N° 1

DEMANDA PROYECTADA				
TASA DE CRECIMIENTO	2.17%			
TARGET SECTOR	44.14%			
TARGET PARROQUIAS	29.49%			
TARGET EDAD	26.80%			
AÑO	POBLACIÓN	SUR	QUITUMBE	EDAD
2007	2,096,560	925,422	272,875	73,131
2008	2,143,065	945,949	278,928	74,753
2009	2,190,601	966,931	285,115	76,411
2010	2,239,191	988,379	291,439	78,106
2011	2,287,781	1,009,827	297,763	79,801
2012	2,337,426	1,031,740	304,225	81,532
2013	2,388,148	1,054,129	310,826	83,301
2014	2,439,971	1,077,003	317,571	85,109
2015	2,492,919	1,100,374	324,463	86,956
2016	2,547,015	1,124,252	331,503	88,843
2017	2,602,285	1,148,649	338,697	90,771
2018	2,658,755	1,173,574	346,047	92,741

Fuente: Inec, Municipio de Quito 2011

Como observamos en la cuadro anterior, la proyección de la demanda para el presente proyecto en el año 2012 es de 81,532 clientes potenciales, los cuales se segmentaran aun más para obtener el mercado objetivo y la participación de la sucursal de la escuela Acame en el mercado del sector sur de la ciudad de Quito, provincia de Pichincha.

1.3.3 Segmento del Mercado

Patricio Bonita y Mario Farber, definen un segmento de mercado como "aquella parte del mercado definida por diversas variables específicas que permiten diferenciarla claramente de otros segmentos. A medida que se considera una mayor cantidad de variables para definir cualquier segmento de mercado, el tamaño del segmento se reduce y las características de este son más homogéneas"⁸

El principal objetivo será enfocar el área de influencia, es decir en donde se ubicará la sucursal y su estudio de mercado en la zona de Quitumbe, para obtener las

⁸ BONITA, Patricio y FABER, Mario., 199 *Preguntas sobre Marketing y Publicidad*; Sexta Edición, Grupo Editorial Norma; España 1994, p.30.

variables que ayudarán para una segmentación más minuciosa así como para el enfoque de las estrategias a realizarse en la oferta del servicio, entre las cuales están: sexo, edad, sector de domicilio, posee vehículo, posee licencia, entre otros, esto se realizara recabando información de la investigación de mercado que se realizará.

A fin de facilitar una mayor penetración y comprensión del problema, se realizará la recolección de datos y diseño del cuestionario que se hará en base a los objetivos y la información que se requiera para la segmentación, usando la encuesta personal y directa, el cuestionario contará con preguntas cerradas, de múltiple elección y abiertas. También se realizará la observación en base a un trabajo de campo realizado en el sur de Quito. La información obtenida de dichos instrumentos será codificada y capturada en tablas utilizando herramientas como el Excel, a través de distribuciones de frecuencias para procesar los datos a ser analizados.

La muestra es un subconjunto representativo de la población o del conjunto universo, los estudios que se realizan en una muestra se puede generalizar a la población por procedimientos estadísticos, es decir, hacer extensivos sus resultados al universo, por lo que una muestra debe tener dos características básicas: tamaño y representatividad.

El censo del 2010 determina que la población del cantón Quito es de 2,239,191⁹, con un crecimiento del 2.17% anual, es decir que para el 2011 la población es de 2,287,781 aquí se presenta una primera segmentación que corresponde al 44,14% de la urbe que se encuentra en el sector sur de la ciudad, lo cual nos arroja un mercado primario de estudio de 1,009,827 personas, pero como la investigación va dirigida al sector de Quitumbe y sus alrededores, se tomara en consideración la población de las parroquias Guamani, Turubamba, La Ecuatoriana, Quitumbe y Chillogallo que alcanza el 29.48% con una tasa poblacional de 297,763¹⁰ habitantes, el porcentaje del segmento comprendido entre los 18 y 35 años en el sector en análisis es del 26.8% dando finalmente una población de 79,801. Aplicando la siguiente fórmula:

⁹ INEC, Censo de Población y Vivienda, 12 de septiembre de 2011, <http://www.inec.gov.ec/cpv/>

¹⁰ MUNICIPIO DE QUITO, Proyección de la población de la administración zonal Quitumbe, 12 de septiembre de 2011, http://sthv.quito.gov.ec/images/indicadores/proyeccion_zonal.htm

$$n = \frac{PQ * N * Z_{\alpha}^2}{(N - 1) E^2 + Z_{\alpha}^2 * PQ}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

PQ = Varianza poblacional, constante equivalente a 0.25

N = Población o universo = 79,801

E = Error admisible que puede ir entre el 1% al 9%, en este caso se utiliza el 5%.

Z_α² = Coeficiente de corrección del error, constante equivalente a 1.96

$$n = \frac{0.25 * 1.96^2 * 79,801}{79,800 * 0.0025 + 1.96^2 * 0.25}$$

Entonces n = 382

El tamaño de la muestra fue de 382 cuestionarios, que fue el instrumento que se escogió para recabar información, con el objeto de que las conclusiones que se obtuvieron fueran las más apegadas a la realidad.

Para analizar la demanda se recopilara toda la información posible sobre, el segmento específico del mercado, características globales del mercado con respecto al servicio proveniente de fuentes primarias (la opinión de actores del mercado) y secundarias (documentos oficiales del sector, estudios, investigaciones).

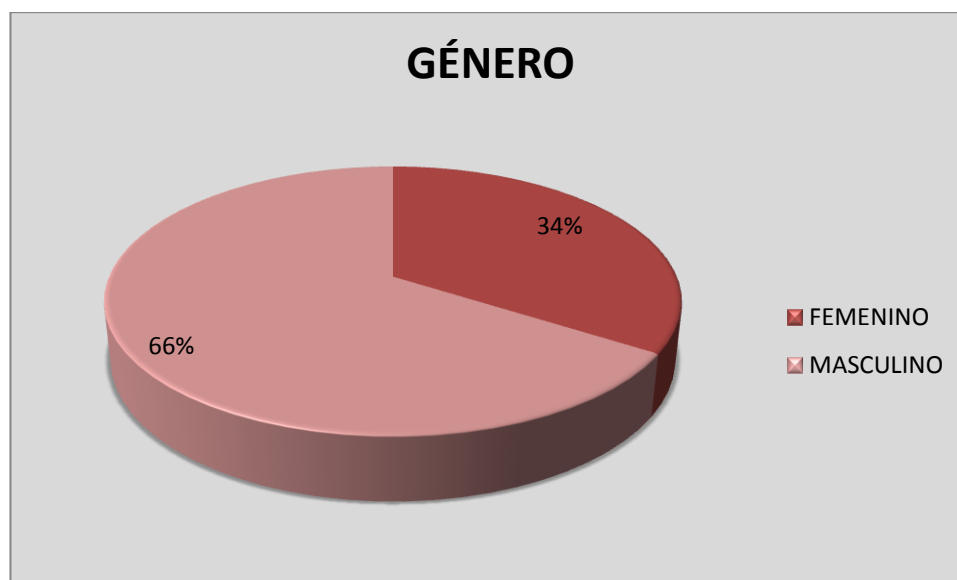
1.3.4 Encuesta Aplicada al Sector de Quitumbe

Género:

CUADRO N° 2

GÉNERO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Femenino	130	34%
Masculino	252	66%
TOTAL	382	100%

Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

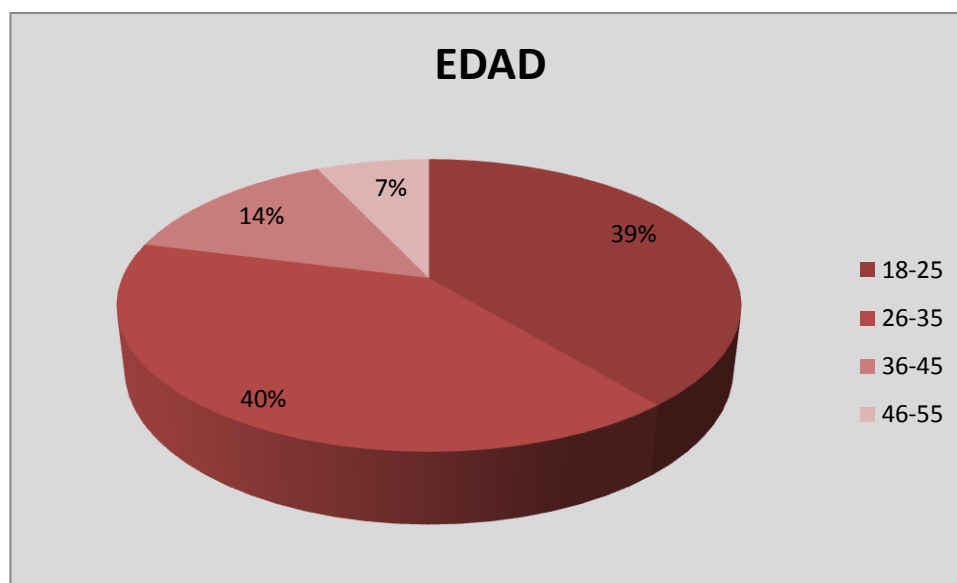
Se puede apreciar que de la muestra de los encuestados, el 66% es de género masculino y el 34% es femenino, es decir, que existe un mayor potencial de posibles clientes hombres. Dato relevante para el enfoque de estrategias a utilizarse en la promoción del servicio.

Edad:

CUADRO N° 3

EDAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
18-25	149	39%
26-35	153	40%
36-45	53	14%
46-55	27	7%
TOTAL	382	100%

Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

La edad de los encuestados oscila desde los 18 a los 55 años, en la cual se puede observar un vasto 40% en edades comprendida de los 26 a los 35 años, sin dejar de un lado un segmento importante de la población que está entre los 18 a 25 años con un 39%, es decir, de la mayoría de los encuestados se puede determinar que el nicho de mercado al que dirigido esta investigación fluctúa desde los 18 a los 35 años. Que son mayores de edad, con capacidad económica independiente en la mayoría de los casos y con necesidad de conducir.

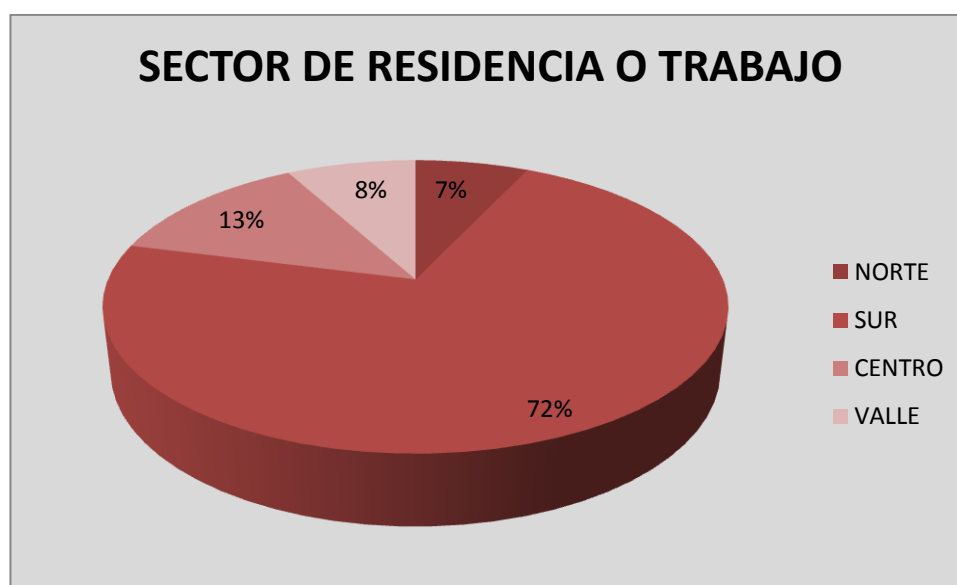
No se puede dejar a un lado un segmento minoritario pero también importante de menores adultos que están interesados en los cursos de conducción.

Sector de Residencia o Trabajo:

CUADRO N° 4

SECTOR	CANTIDAD	PORCENTAJE
NORTE	27	7%
SUR	275	72%
CENTRO	50	13%
VALLE	31	8%
TOTAL	382	100%

Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

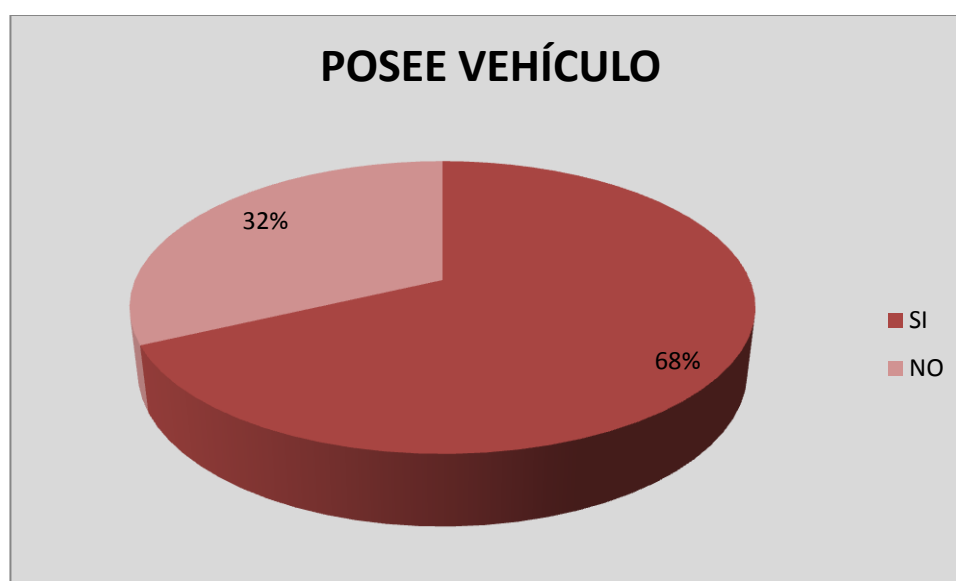
De la gráfica se puede observar que el 72% reside o trabaja en el sector sur de la capital. Esto se debe a que la encuesta se la aplicó en dicho sector, específicamente en la zona de la administración municipal de Quitumbe que abarca a 4 parroquias como son: Guamaní, Turubamba, La Ecuatoriana, Chillogallo y especialmente Quitumbe.

PREGUNTA N° 1 ¿Ud. o alguien de su familia tienen vehículo?

CUADRO N° 5

VEHICULO PROPIO	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	260	68%
NO	122	32%
TOTAL	382	100%

Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

El crecimiento del parque automotor en Quito es evidente, se debe a la necesidad de superación y confort del ser humano, comportamiento innato del mismo, esto repercute en el mercado al cual se dirige el proyecto.

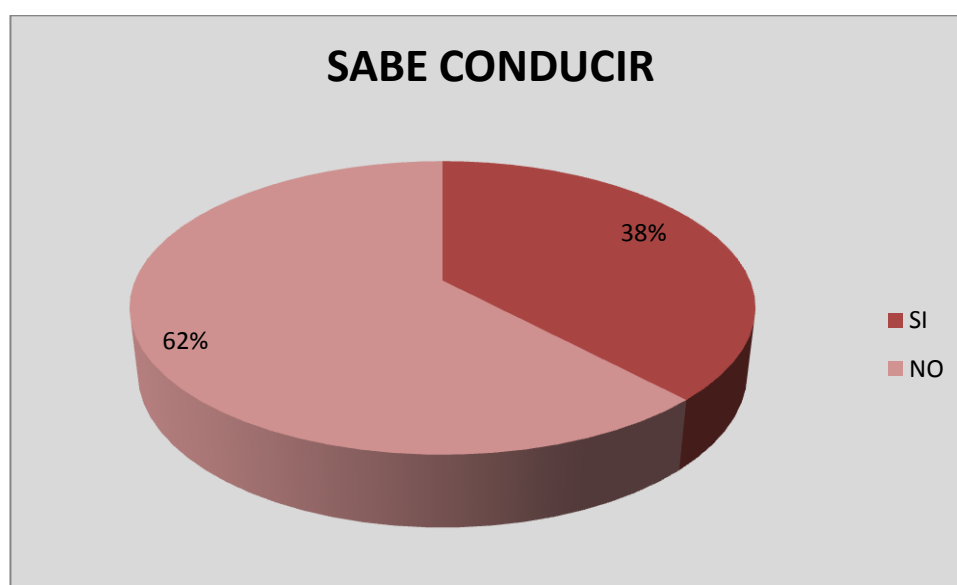
El 32% de los encuestados no posee un vehículo en la familia, sin embargo se los puede considerar parte del mercado a captar. Y por otro el 68% de las personas encuestadas tienen un vehículo, esto a su vez desarrolla la necesidad de poseer licencia de conducción. Indudablemente el crecimiento de la población y del parque automotor genera esta expectativa necesaria.

PREGUNTA N°2 ¿Sabe Ud., conducir?

CUADRO N° 6

SABE CONDUCIR	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	145	38%
NO	237	62%
TOTAL	382	100%

Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

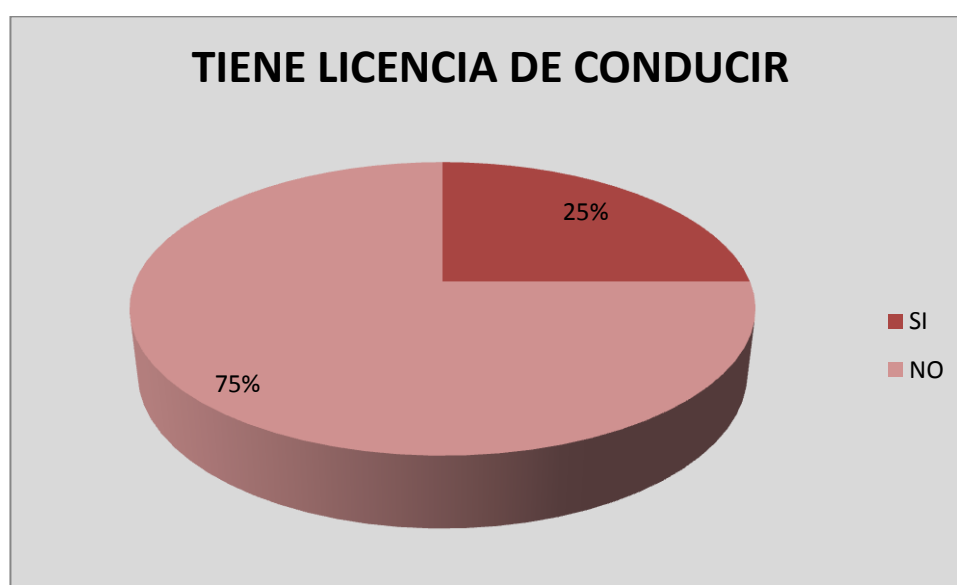
A través de esta pregunta se puede tener una idea cercana al porcentaje de personas que podrían ser los potenciales clientes, como se observa en el grafico presentado, el 62% de los encuestados no tiene conocimiento de cómo conducir un vehículo, o a su vez su indecisión por saber pero no haber practicado en algún tiempo, la pone dentro de este porcentaje.

PREGUNTA N° 3 ¿Posee Ud., licencia de conducir?

CUADRO N° 7

TIENE LICENCIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	96	25%
NO	269	75%
TOTAL	382	100%

Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

El crecimiento individual de cada persona se basa en la adquisición de conocimiento, comportamiento natural del ser humano, la sed de conocimiento es la que ayuda a que las sociedades progresen. Si bien es cierto, la adquisición de un vehículo es para su uso, no necesariamente quiere decir que la persona tenga su licencia e incluso sepa conducir, es por ello que este proyecto tiene grandes expectativas de crecimiento en el mercado.

Podemos evidenciar que de la muestra apenas el 25% posee una licencia de conducir de cualquier tipo, pero la gran mayoría, el 75% no la tiene a pesar de saber conducir,

ya sea por descuido o falta de necesidad. Pero el nicho de mercado es bastante extenso por tal motivo existe una demanda sustancial por atender.

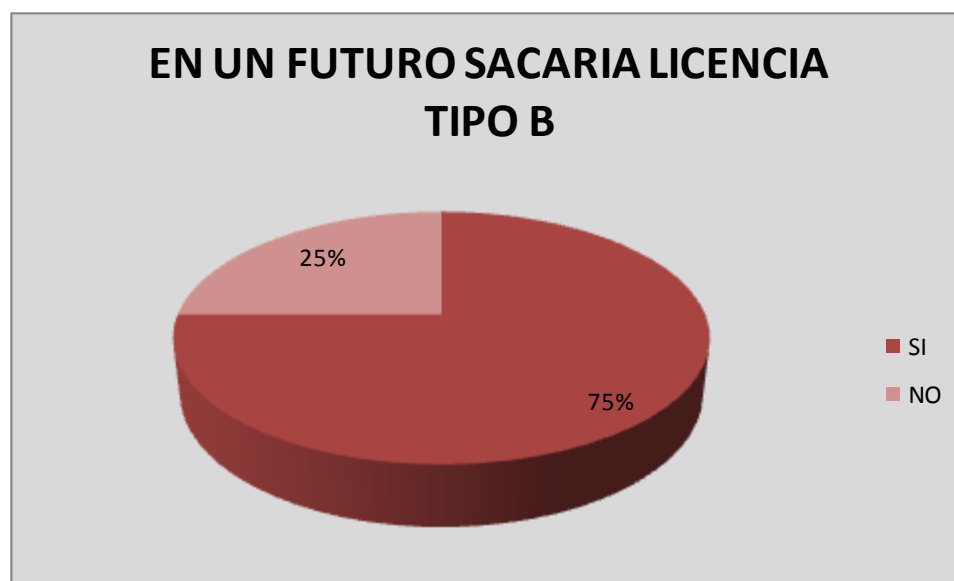
Luego de esta pregunta, la selección de datos volverá a ser estructurada para tener un mejor criterio para la segmentación del mercado potencial y determinar la mejor manera de acercamiento al mercado objetivo. Es así que de la cifra inicial con que partimos de 79,801 extrayéndole el 75% correspondiente a las personas que respondieron NO a la pregunta tiene licencia de conducir, resulta un mercado objetivo de alrededor de 59,850 personas, teniendo ahora una nueva muestra de 269 personas.

PREGUNTA N°4 ¿Sacaría en un futuro la licencia de conducción tipo B?

CUADRO N° 8

FUTURA LICENCIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	202	75%
NO	67	25%
TOTAL	269	100%

Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

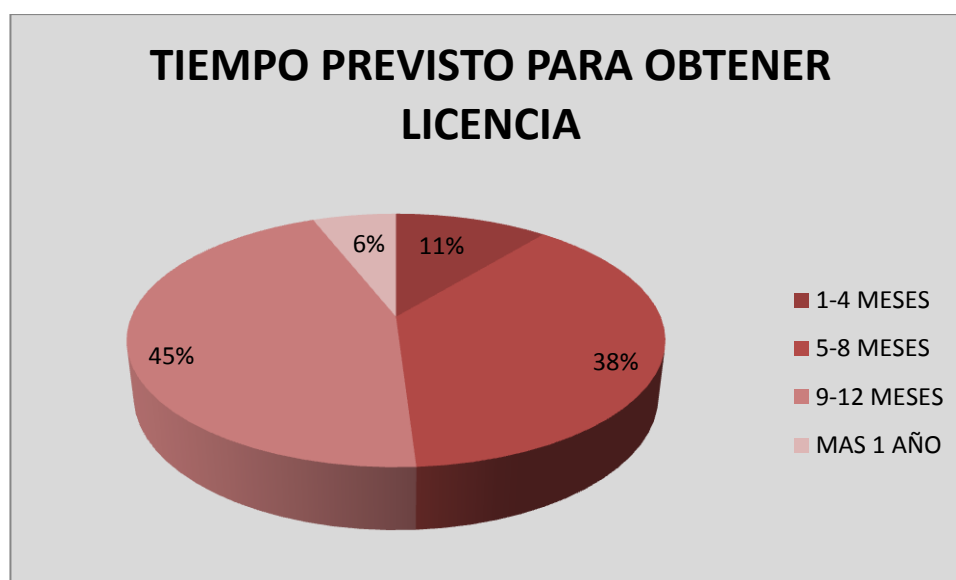
En esta pregunta se puede determinar que un 75 % de la muestra requiere seguir un curso de conducción ya que no tiene licencia de conducir tipo B, y el 25% restante son personas que no adquirirían este servicio porque no les resulta necesario ni útil a corto plazo.

PREGUNTA N°5 ¿Luego de que tiempo tiene previsto obtener su licencia tipo B?

CUADRO N° 9

TIEMPO APROXIMADO	CANTIDAD	PORCENTAJE
1-4 MESES	30	11%
5-8 MESES	102	38%
9-12 MESES	121	45%
MAS 1 AÑO	16	6%
TOTAL	269	100%

Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

El 45% de las personas que no tiene licencia piensan obtenerla en un lapso de tiempo de 9 a 12 meses, pero también un 38% lo haría en un periodo de 5 a 8 meses, apenas el 11% entre 1 y 4 meses después de realizada la encuesta, y el restante piensa obtenerla después de un año; estimación válida para conocer que si existe una demanda insatisfecha en este sector.

PREGUNTA N°6 ¿Asiste Ud., a una escuela de conducción actualmente?

CUADRO N° 10

ASISTE A UNA ESCUELA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	11	4%
NO	258	96%
TOTAL	269	100%

Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

Como se puede observar en la gráfica anterior, las personas encuestadas sostienen que solo el 4% asiste actualmente al curso de conducción en una escuela para conductores no profesionales, es importante tomar en cuenta este resultado ya que podría ser un mercado insatisfecho. El 96% restante son personas que no poseen licencia de conducir y por ende posibles clientes potenciales.

PREGUNTA N°7 ¿Qué escuelas de conducción conoce?

CUADRO N° 11

ESCUELAS QUE CONOCE	CANTIDAD	PORCENTAJE
ANETA	344	90%
ESCUT	134	35%
CENECC	69	18%
OTRAS	50	13%

Fuente: La Autora



Fuente: La Autora

El objetivo de esta pregunta para indagar cual es la imagen de marca que poseen escuelas de conducción en la ciudad y cuáles son las más conocidas. De la gráfica se puede observar un claro posicionamiento de la escuela Aneta, la cual fue monopolio por muchos años, sin embargo, en el sur de la ciudad de Quito esta posicionada la escuela de conducción Escut, única escuela aprobada al sur de la ciudad por la ANT hasta el 2010, Aneta tiene dos sucursales con registro oficial desde mediados del 2010 ubicadas en la Villaflora y Solanda. El 13% de otras que refleja la encuesta pertenecen a escuelas que no saben el nombre pero la población las identifica por el vehículo y su color.

1.3.5 Conclusiones de la Investigación de Mercados:

- El presente estudio brinda resultados favorables para el proyecto así como directrices para la estructuración de planes de acción para la optimización de esfuerzos en lo que a satisfacción de necesidades del cliente respecta.
- El requisito indispensable para otorgar licencia de conducción tipo B representa una gran oportunidad para las escuelas de conducción ya que en la misma reconoce como únicos centros de enseñanza.
- La poca representatividad de las escuelas de conducción para no profesionales en el sur de la ciudad hacen que exista un mercado objetivo amplio.
- Mediante esta investigación se delimita claramente el segmento en el cual nos enfocaremos para así dar el servicio que espera el cliente así como focalizar los esfuerzos para la difusión y optimización de los recursos a la hora de ofertar el servicio.
- El 75% de las personas encuestadas no posee licencia de conducir, es decir, el mercado objetivo son hombres y mujeres de entre 16 y 35 años de edad que residen, trabajan y/o estudian en Quitumbe y sus alrededores; de las cuales el 96% no asiste actualmente a una escuela de conducción, lo que permite percibir que el proyecto es viable, adicionalmente el 94% de las personas estarías dispuestas a seguir un curso en un tiempo máximo de un año.
- Finalmente se concluye que el mercado objetivo es de 59,850 posibles clientes, de este número se pretende captar un 10% debido a la introducción de la sucursal en un mercado con presencia de dos escuelas ya posicionadas, proyectando 5,985 clientes anuales.

1.4 LA OFERTA

“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”¹¹

¹¹ BACA URBINA, Gabriel. Op. Cit. p. 41

“El lado de la oferta en un mercado se refiere, normalmente, a los términos en los que las empresas producen y venden sus productos.”¹²

“Se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios de mercado. Hay que diferenciar la oferta del término cantidad ofrecida, que hace referencia a la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio.”¹³

El sistema de economía de mercado, descansa en el libre juego de la oferta y la demanda. La cantidad ofrecida por los fabricantes o productores de un determinado bien depende de varios factores que provocan incrementos o disminuciones de la cantidad ofrecida por el oferente. Estos factores son el precio del producto, el precio de los factores que intervienen en la producción de ese bien, el estado de la tecnología existente para producir ese producto y las expectativas que tengan los empresarios acerca del futuro del producto y del mercado.

1.4.1 Proveedores

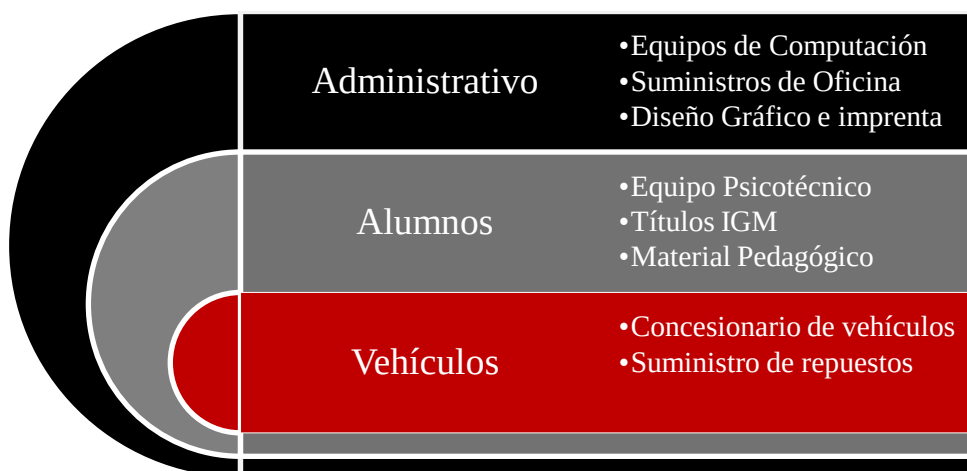
El proveedor de bienes es la empresa o persona física, cuya actividad se refiere a la comercialización o fabricación de algún producto, los cuales tienen un valor monetario en el mercado, así mismo los proveedores de bienes tienen como característica principal de ser satisfacer una necesidad tangible del mercado.

El proveedor de servicios por su característica principal de servicio es intangible, es decir que no se puede tocar, pero así mismo el servicio está apoyado por bienes tangibles para lograr dicha actividad. Es de vital importancia para las empresas establecer relaciones comerciales con este tipo de proveedores ya que una adecuada selección de estos, significara un beneficio en el funcionamiento y operación de la empresa.

¹² SAMUELSON, Paul y NORDHAUS, William., Op. Cit. p 45

¹³ WIKIPEDIA, Oferta, 22 de marzo de 2011, <http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta>

El proveedor de recursos, cuya finalidad es satisfacer las necesidades de la empresa de recursos del tipo económico. Como los son créditos, capital para la empresa, socios, etc.



Fuente: La Autora

1.4.2 Régimen del mercado

En el Ecuador el mercado de las escuelas de conducción para conductores no profesionales es oligopolio, el cual es dominado por un pequeño número de prestadores de servicios. Debido a que hay pocos participantes en este tipo de mercado, cada oligopólico está al tanto de las acciones de los otros. La decisión de una empresa causa influencia en las decisiones de las otras. El oligopolio supone la existencia de varias empresas que ofrecen el mismo producto, pero de tal forma que ninguna de ellas puede imponerse totalmente en el mercado. Hay por ello una constante lucha entre las mismas para poder llevarse la mayor parte de la cuota del mercado en la que las empresas toman decisiones estratégicas continuamente, teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades de la estructura empresarial de cada una.

1.4.3 Proyección de la oferta

Actualmente el segmento de escuelas de conductores no profesionales se encuentra en constante crecimiento, es así, que en el sur de la ciudad de Quito se tiene tres escuelas y/o sucursales: Aneta Villaflora, Aneta Solanda y Escut que se diferencian entre sí, según modalidades de curso, tiempos de duración, precios, efectividad de enseñanza, beneficios adicionales.

Para medir la oferta actual hay que referirse a las participaciones del mercado en valores y porcentajes de las escuelas localizadas en el sur de la ciudad de Quito de los dos últimos años ya que no existen datos históricos anteriores al 2009 referentes a la venta de permisos de aprendizaje tipo B

CUADRO N° 12

PRINCIPALES COMPETIDORES SUR DE QUITO			
CANTIDAD DE PERMISOS TIPO B VENDIDOS EN PICHINCHA			
ESCUELA O SUCURSAL	2009	2010	2011
ANETA VILLAFLORA	0	3,521	3732
ANETA SOLANDA	0	2,043	2084
ESCUOT	3,257	3,525	3666
TOTAL	3,257	9,089	9482

Fuente: Dirección Provincial de Tránsito de Pichincha, Departamento de Escuelas, Venta de Permisos tipo B, 2011

Como resultado de la investigación del mercado de escuelas de conducción, se define que la oferta total está segmentada en sectores. Por el lado, existen dos escuelas que conforman 3 puntos de comercialización del curso de conducción en el sur de la ciudad de Quito con un representatividad del 16.32% del total de permisos vendidos por la Dirección Provincial de Pichincha, que por la entrada de una nueva sucursal tienden a mejorar el servicio en el mercado.

1.5 PRECIOS

“Precio es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”¹⁴.

Para Philip Kotler y Gary Armstrong, el precio es "(en el sentido más estricto) la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio."¹⁵

Según la ley de la oferta y la demanda y asumiendo esa competencia perfecta, el precio de un bien se sitúa en la intersección de las curvas de oferta y demanda. Si el precio de un bien está demasiado bajo y los consumidores demandan más de lo que los productores pueden poner en el mercado, se produce una situación de escasez, y por tanto los consumidores estarán dispuestos a pagar más. Los productores subirán los precios hasta que se alcance el nivel al cual los consumidores no estén dispuestos a comprar más si sigue subiendo el precio. En la situación inversa, si el precio de un bien es demasiado alto y los consumidores no están dispuestos a pagarlo, la tendencia será a que baje el precio, hasta que se llegue al nivel al cual los consumidores acepten el precio y se pueda vender todo lo que se produce mejor.

1.5.1 Precios actuales del mercado

Desde hace algún tiempo, al menos en el ámbito de las escuelas de conducción, existe un control de precios del servicio por parte del estado a través de la ANT que viene establecido con la aprobación de la apertura de la escuela, lo cual hace que la definición anterior se vuelva obsoleta.

A través de una investigación directa se pudo obtener los precios actuales que se cobran por curso de conducción para conductores no profesionales de toda la

¹⁴ BACA URBINA, Gabriel. Op. Cit. p. 44

¹⁵ KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary., *Fundamentos de Marketing*, Sexta Edición, Prentice Hall, México 2003, p. 353.

competencia del cantón Quito. Detallados en el siguiente cuadro, el mismo que tiene la modalidad, duración y valor.

CUADRO N° 13

COMPETENCIA				
N°	ESCUELA	MODALIDAD	DURACIÓN	VALOR (incluye iva y permiso)
1	ACAME	ORDINARIO	15 días	165.00
		INTENSIVO	8 días	175.00
		INTENSIVO FIN DE SEMANA	3 fines de semana	175.00
2	ANETA	ORDINARIO	15 días	185.40
		INTENSIVO	8 días	
		INTENSIVO FIN DE SEMANA	4 fines de semana	
3	AUTO CLUB SAN FRANCISCO	ORDINARIO	2 semanas	189.00
4	CENECC	ORDINARIO	2 semanas	170.32
5	CEVIAL	ORDINARIO	15 días	164.00
		INTENSIVO	8 días	
		INTENSIVO FIN DE SEMANA	4 fines de semana	
6	CONDUFACIL	ORDINARIO	15 días	174.00
		INTENSIVO	5 días	
7	ECUACONDU	ORDINARIO	15 días	179.50
8	ESCU	ORDINARIO	14 días	167.44
9	MANEJO SEGURO	ORDINARIO	15 días	162.00
		INTENSIVO	8 días	

Fuente: La Autora

Como se puede observar en el cuadro anterior, los precios varían de una escuela a otra y depende de la modalidad del curso y su tiempo de duración. El cuadro fue valorado en enero 2012.

1.6 LA COMERCIALIZACIÓN

Es parte vital en el funcionamiento de la empresa, es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar, es decir, una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra.

El presente estudio se basará en el canal de distribución directo, o también denominado circuitos cortos de comercialización; donde se prestará el servicio directamente al usuario sin intermediarios.

1.6.1 Presentación del servicio

El servicio de cursos de conducción está integrado dentro de los servicios de aprendizaje. Las escuelas de conducción son las encargadas de impartir los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para que los graduados puedan optar por la licencia tipo B, con el objeto de acceder a la conducción en forma responsable y segura. La sucursal Acame ofertará un servicio de primer nivel, manteniendo la misma línea de la matriz en cuanto calidad y garantía en el correcto aprendizaje en la conducción, dando un plus al servicio.

Se enfocará a una enseñanza integral con amplias bases teóricas y gran destreza práctica, para así no solo ayudar a la obtención de la licencia tipo B de nuestro cliente sino también colaborar con el bienestar de la sociedad, introduciendo a las vías personas conscientes y muy bien preparadas a fin de disminuir el alto grado de accidentes de tránsito en Quito.

1.6.2 Tipos de promoción y publicidad

La mercadotecnia moderna es parte fundamental para el funcionamiento de una empresa, requiere algo más que desarrollar un buen producto o servicio, fijarle un precio atractivo y ponerlo al alcance de sus clientes, es necesario tener los medios para hacerlo llegar al consumidor en forma eficiente. Un programa total de comunicaciones de mercadotecnia está formado por la mezcla de publicidad, promoción en ventas, relaciones públicas y ventas personales para alcanzar los objetivos de publicidad y promoción.

“La publicidad es una técnica de comunicación comercial que intenta informar al público sobre un producto o servicio a través de los medios de comunicación con el objetivo de motivar al público hacia una acción de consumo.”¹⁶

Se aplicará cuñas publicitarias en estaciones radiales de sintonía acorde al target que presume atender la sucursal, publicidad en prensa escrita, publicidad exterior (volanteo), e-mailing. Como se trabaja con un grupo relativamente joven se pretende llegar a ellos a través de redes sociales como facebook y twitter.

“La promoción de ventas cubre una amplia variedad de incentivos para el corto plazo - cupones, premios, concursos, descuentos- cuyo fin es estimular a los consumidores, al comercio y a los vendedores de la propia compañía”¹⁷. La promoción de ventas exige que se fijen unos objetivos, se seleccionen las herramientas, se desarrolle y pruebe los programas antes de instrumentarlo, y se evalúen sus resultados.

Las promociones de consumo, son las ventas promocionales para estimular la adquisición de los consumidores. Aquí se aplicará:

- Cupones, que no son más que certificados que se traducen en ahorros para el comprador en convenio con otras empresas del mismo grupo corporativo.
- Descuentos o paquetes promocionales a precios rebajados por el servicio en cierta temporada.

Las promociones en el punto de venta, son las exhibiciones o demostraciones en dicho lugar o puntos estratégicos de venta. Aquí se aplicará:

¹⁶ WIKIPEDIA, Publicidad, 30 de marzo de 2011, <http://es.wikipedia.org/wiki/Publicidad>

¹⁷ ALAVE, Carlos, Promoción de Productos, 30 marzo de 2011, <http://www.monografias.com/trabajos/promoproductos/promoproductos.shtml>

- A través de eventos promocionales como ferias y charlas a nivel de instituciones privadas y educativas, se da al cliente potencial la oportunidad de acceder a un premio gracias a un esfuerzo extra.
- Con la finalidad de motivar a la fuerza de ventas y conseguir que los esfuerzos resulten más eficaces, establecer una tabla de comisiones atractiva.
- Para promover el posicionamiento del servicio, en la publicidad se deberá incluir un mensaje de venta a través de la seguridad y confiabilidad.

CAPITULO II

2. CAPACIDAD DEL PROYECTO

2.1 Factores que condicionan el tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto está definido por su capacidad física o real de bienes o servicios, durante un periodo de operación normal. Esta capacidad se expresa en cantidad producida por unidad de tiempo. La importancia del dimensionamiento en el contexto del estudio de factibilidad, radica en que sus resultados se constituyen en parte fundamentales para la determinación de las especificaciones técnicas sobre los activos fijos que se adquirirán, aspectos económicos y financieros sobre los montos de inversión que serán empleados en el cálculo de los costos y gastos que derivan del uso. Las variables determinantes del tamaño de un proyecto son:

- **La demanda**

Precisamente, respecto de limitantes, el factor capacidad instalada y la demanda potencial insatisfecha, son importantes para determinar la capacidad productiva. “En función al comportamiento esperado de la demanda, se debería prever los periodos de capacidad ociosa y los de plena utilización de los equipos.”¹⁸

En base a los datos históricos, la demanda de cursos de conducción es creciente en el país debido a la legislación, por lo cual la apertura de una nueva sucursal en el sur de la ciudad podrá captar un nicho de mercado que requiere el servicio. Se debe considerar además factores débiles de la competencia para fortalecer el mercado potencial, plantear estrategias de precio de venta, calidad, comodidad. Para nuestro estudio, se puede decir que la demanda siempre será susceptible de incrementarse ya que el crecimiento de la población en general y adulta va en

¹⁸ ESPINOZA, Alibel, Análisis Financiero de proyectos de Inversión, 1 de noviembre de 2011, http://webdelprofesor.ula.ve/economia/alibel/analisis_financiero_de_proyectos/tecnico/presentacion_clase/estudio_tecnico.pdf

ascenso, así como también el aumento del parque automotor en aproximadamente 50.000¹⁹ vehículos por año.

- **Tecnología y equipos:**

Entre el tamaño y la tecnología influye la relación tamaño/inversión, es decir, la tecnología limita el tamaño del proyecto al mínimo de producción necesario para ser aplicables.

El factor tecnológico es fundamental para el proceso del curso de conducción, ya que se requiere de equipo especializado para la toma de examen psicosenométrico llamado Petrinovic, de equipos de computación y sistema informático para manejo de base de datos, sin dejar de lado el principal equipo, los vehículos para la instrucción práctica con doble mando.

- **La disponibilidad de insumos**

El abastecimiento suficiente en cantidad, calidad y plazos de los insumos, materiales y humanos es un aspecto vital en el desarrollo del proyecto, para asegurar que no sean factores que pudieran restringir el tamaño del proyecto. Es importante poseer un listado de los proveedores, los alcances para suministrar el insumo, cotizaciones, etc. Los insumos necesarios para el proceso son fáciles de conseguir, tales como: combustible, repuestos, suministros de oficina, papel térmico, entre otros. Por tanto los insumos no limita la capacidad instalada.

- **El financiamiento**

Los recursos para cubrir las necesidades de un proyecto de iniciativa privada pueden provenir de capital social suscrito y pagado por los accionistas de la empresa o de créditos que pueden obtener de instituciones bancarias o financieras. Si los recursos económicos propios permiten escoger el tamaño, sería aconsejable seleccionar aquel tamaño que pueda financiarse con comodidad y seguridad y que a la vez ofrezca de ser posible, los menores costos y mejores rendimientos de capital. Debido a la disponibilidad de los recursos económicos por parte de los

¹⁹ EL HOY, Círculo Vicioso en el Parque Automotor, 11 de noviembre de 2011, <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/circulo-vicioso-en-el-parque-automotor-495587.html><http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/circulo-vicioso-en-el-parque-automotor-495587.html>

accionistas hace factible la realización del presente proyecto, ya que dependerá de esta expansión el desarrollo de la empresa y por ende de la rentabilidad, esperando así, alcanzar los menores costos y un alto rendimiento del capital.

2.2 Tamaño óptimo del proyecto

Se considera recomendable cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica. “La solución óptima en cuanto a tamaño es aquella que dé lugar al resultado económico más favorable para el proyecto en conjunto. Es por eso que si se tiene distintas alternativas de tamaño para el proyecto, cada tamaño obliga a una formulación y evaluación completa del mismo, que permita conocer los indicadores que habrán de ayudar en la decisión final.”²⁰

Desde el punto de vista de los inversionistas, el tamaño óptimo será maximizar la cuantía total de las actividades, es decir, el que corresponde al mayor valor presente neto. A las entidades gubernamentales interesadas en que con este tipo de proyectos solucionen problemas de atención a la comunidad, les interesará que el costo unitario de la producción del bien o de la prestación del servicio sea mínimo.

No es posible dar una fórmula concreta para determinar con precisión el tamaño del proyecto, según la empresa que se trate, los diferentes componentes del estudio de viabilidad ejercen diversos grados de influencia. A pesar de esto, es conveniente identificar en el estudio los componentes que tienen mayor incidencia, de tal forma que el tamaño inicial que se adopte y cualquier escalonamiento a posterior, se ajuste a la realidad y correspondan a la importancia relativa de tales componentes.

²⁰ ROJAS, Fernando, Formulación de Proyectos, 5 de noviembre de 2011, <http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>

2.3 Capacidad Instalada de los Servicios

La capacidad instalada es la cantidad máxima de bienes o servicios que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una empresa por unidad de tiempo, bajo condiciones tecnológicas dadas. Se pueden medir en cantidad de bienes y servicios producidos por unidad de tiempo.

Para poder tener una idea clara de las restricciones que tiene el modelo, es necesario entender el proceso productivo, que consta de dos etapas:

CUADRO N° 14

ETAPAS	CONTENIDO	TIEMPO (horas)
INSTRUCCIÓN TEÓRICA	Educación Vial y Ley de Tránsito	10
	Mecánica Básica	5
	Psicología aplicada al conductor	2
	Primeros Auxilios	1
INSTRUCCIÓN PRÁCTICA	Enseñanza práctica mediante el manejo de vehículos con doble mando	15

Fuente: La Autora

Como se había descrito anteriormente la mayoría de escuelas trabajan bajo dos modalidades de cursos: intensivo y ordinario, cuya duración fluctúa entre los 8 y 15 días laborables respectivamente, sin embargo el tiempo utilizado en cualquiera de las dos modalidades será el mismo. Ya que en el reglamento de escuelas de capacitación de conductores sportman, en el Art. 26 de la duración del curso, se establecen las 33 horas pedagógicas de clases previa la aprobación del curso.

De la tabla anterior, la primera etapa o instrucción teórica, el reglamento de escuelas de capacitación de conductores sportman indica que se debe tener un mínimo de dos aulas y con cabida para 25 estudiantes por aula. Utilizando al máximo la capacidad instalada de un aula, se puede atender a 25 estudiantes por hora, por tanto, se debe

tener la misma capacidad por hora en clases prácticas. El volumen por aula mensualmente sería de 600 estudiantes, y como se tendría dos aulas se estimaría una totalidad de 1,200 alumnos al mes.

Se pretende atender a 5,985 estudiantes al año o 499 mensuales, en las clases prácticas se considera el horario de atención a alumnos es de 06:00 a 22:00 de lunes a viernes y los días sábado y domingo de 08:00 a 19:00 generando 16 y 10 horas clase respectivamente. Y en las clases teóricas se define 8 grupos teóricos de lunes a viernes en horario de 06:00 a 10:00 y de 17:00 a 21:00 y para los fines de semana 2 grupos en horario de 08:00 a 13:00 y de 13:00 a 19:00.

La instrucción práctica se encuentra restringida por el número de vehículo/instructor, como se trabajará 16 horas al día en doble jornada se requerirá una inversión de 17.3 vehículos para optimizar la capacidad instalada, entendiendo que la ocupación varía dependiendo de la hora de demanda, se toma la decisión de contar con 17 vehículos y considerar un margen de desocupación del recurso aula en un 50%. Para fines de proyección de resultados y por el riesgo del negocio se considera conveniente mantener un vehículo como reserva para solventar posibles contingencias que podrían presentarse en el desarrollo diario de la actividad económica de la empresa.

En el siguiente cuadro se detalla el número máximo de estudiantes al mes con la flota propuesta.

CUADRO N° 15

N° AUTOS	Lun - Vie 16 horas	Sáb - Dom 10 horas	TOTAL	MAX ALUMNOS
16	5632	1280	6912	461

Fuente: La Autora

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE LOCALIZACION

3.1 Proximidad y disponibilidad del mercado

El mercado es un factor de importancia y de interés decisorio que debe ser considerado de manera especial en la localización del proyecto. Dependiendo del producto o servicio, el mercado puede estar concentrado o ampliamente disperso. El peso relativo de los factores de proximidad y aprovechamiento del mercado depende exclusivamente del tipo de industria que se desee establecer.

Al tratarse de un servicio específico es importante localizar el proyecto en las cercanías de su mercado, para ello se ha tomado en cuenta los factores críticos percibidos por el consumidor al momento de la toma de decisión al inscribirse en una escuela de conducción:

- Cercanía a su lugar de trabajo, estudio o vivienda
- Oferta limitada en sus alrededores

Debido a la expansión del sur de la ciudad de Quito en factores como vivienda, empleo y comercio, y dada la segmentación escogida para el proyecto se determina que la población de estas características pasa gran parte de su tiempo ya sea por estudio, trabajo o vivienda en dicho sector, además que solo existen dos escuelas de conducción que abastecen todo el sur, dejando una gran brecha de mercado que requiere el servicio, por tal motivo se decide asentar el proyecto en la parroquia Quitumbe, en las calles Moran Valverde y Tnte. Hugo Ortiz, lugar que es propiedad de Latinoamericana de Vehículos Compañía Anónima (LAVCA).

3.2 Proximidad y disponibilidad de insumos

Cuando no hay limitaciones para la obtención de insumos en forma adecuada y económica, es conveniente localizar el proyecto cerca del mercado. Lavca concesionaria de vehículos Chevrolet, proveerá de vehículos al proyecto, el servicio técnico o mantenimiento será en el taller mecánico Servitotal que brinda confianza y respaldo, además de ser parte del grupo empresarial al que pertenece Lavca y Acame, la disponibilidad de los insumos: repuestos, es variable ya que existen al menos 5 locales de expendio con niveles de calidad requeridos en los que fluctúan en precios similares en sus cercanías. Para el segundo insumo más utilizado que es el combustible se prevé establecer un convenio con la gasolinera Petrocomercial para el abastecimiento del mismo y su debido control por medio de tickets valorados.

3.3 Medios de transporte

Los medios de transporte con los que dispone el área de influencia de la sucursal de Acame en el Sur son: Cooperativas Disutransa, San Cristóbal, Quitumbe y Ecuatoriana, transportes urbanos registrados en la Empresa Metropolitana de Servicio y Administración del Transporte (EMSAT); el Trolebus y su sistema de alimentadores que realizan las conexiones a subrutas en un horario de las 05h30 a las 24h00. El costo del pasaje en todo el sistema de transporte público en general es de US\$0.25 y US\$0.12 para estudiantes, personas de la tercera edad y con capacidades especiales. Existen además gran cantidad de taxis en la zona, los legalizados son de color amarillo y cuentan con el permiso municipal y su respectivo taxímetro para la determinación del costo de la carrera.

3.4 Disponibilidad de servicios públicos

La sucursal de la empresa Acame se desarrollara en la zona de Quitumbe, y siendo un área urbana consolidada, cuenta con todos servicios públicos, esto es: suministro de agua potable de la red pública, alcantarillado de la red pública, eliminación de basura y desechos a través de carro recolector, disponibilidad de energía eléctrica, servicio telefónico, servicios de internet y alumbrado público. Otros importantes

servicios públicos que posee son: facilidades habitacionales, vías de acceso y calles, servicios médicos, seguridad pública, facilidades educacionales.

3.5 Definición del recurso humano requerido

Después de determinar el tamaño óptimo del proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con el recurso humano necesario para la operación y dirección con habilidades requeridas y niveles de especialización. El reglamento de escuelas de capacitación de conductores no profesionales, establece en el Capítulo III, artículo N°3 De la Organización, “Las escuelas de capacitación de conductores no profesionales, contarán en su organización con un director general, un supervisor, un asesor técnico en educación y seguridad vial, un psicólogo educativo, un secretario, un tesorero, un cuerpo docente conformado de profesores e instructores y los empleados indispensables”²¹, y considerando que la sucursal de Acame en el Sur de Quito, es una filial de la Escuela de conducción ya constituida, se prevé que para su correcto funcionamiento en la sucursal Sur se requiere implementar el siguiente personal de planta:

CUADRO N° 16

CARGO	CANTIDAD
Administrador	1
Secretario Académico	1
Auxiliar de Servicios	1
Psicólogo Educativo	1
Supervisor	1
Instructor Teórico	2
Instructor Práctico	32
Asistente Contable	1
Atención al Cliente	1
Publicista-Vendedor	1

Fuente: La Autora

²¹ DECRETO EJECUTIVO 3568, Registro Oficial 3, *Reglamento de Escuelas de Capacitación de Conductores Sportman*, Quito, 20 de Enero del 2003, p. 2

3.6 Factores determinantes de la localización

Si bien es cierto que la localización consiste en la ubicación del proyecto, existen factores que al final pueden influir en la decisión final como:

- La existencia de vías de comunicación
- La existencia de infraestructura urbana (agua, luz, alcantarillado, etc.)
- Mercados potenciales y demanda insatisfecha
- Disposiciones municipales
- Mano de obra disponible
- Costos de transporte
- Existencia de centros educativos, comerciales, y viviendas

3.7 Macro localización



La ciudad de Quito es la capital de la República del Ecuador y la capital de la provincia de Pichincha, además es la cabecera del Distrito Metropolitano de Quito. El cantón Quito se encuentra dividido en 32 parroquias y según el último censo de población y vivienda cuenta con 2.239.191 habitantes. El Distrito Metropolitano “D.M.” de Quito, emplazada en las faldas orientales del volcán Pichincha, tiene una

²² WIKIPEDIA, Provincia de Pichincha, 15 de noviembre de 2011, http://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Ecuador_Pichincha_province.svg

forma alargada de 50 km. de largo y entre 3 y 5 km. de ancho, una altitud promedio de 2850 m.s.n.m. y posee un clima templado de 13°C media anual.

Por la forma y número de habitantes la movilidad en el Distrito Metropolitano de Quito es complicada, haciéndose lenta en muchas horas a lo largo del día, lo que impide tener una atención adecuada a toda la ciudad desde un solo punto o matriz, en consecuencia existen demanda insatisfecha en sectores donde no hay escuelas de conducción actualmente, uno de estos sectores es Quitumbe, ubicado en el sur del D.M de Quito

3.8 Micro localización

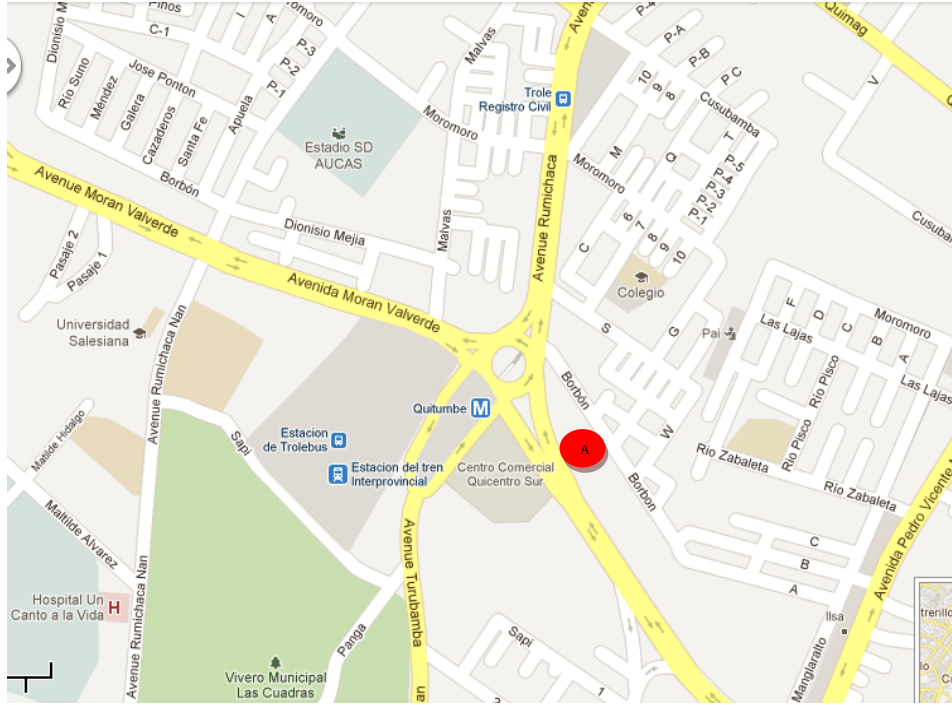
La sucursal de la escuela de conducción Acame se ubicará en la parroquia de Quitumbe, Barrio Quitumbe, en las calles Morán Valverde y Tnte. Hugo Ortiz (frente al Quicentro Sur), existe la disponibilidad de transporte público en las vías principales, mismas que se encuentran asfaltadas y en buen estado por ser ejes principales de circulación vehicular. En el entorno urbano se encuentran ubicados: la Unidad Educativa Quitumbe, la Universidad Politécnica Salesiana sede Sur, el Centro comercial Quicentro Sur, el Centro de Convenciones Quitumbe, supermercados Supermaxi y Mega Santa María, restaurantes y patio de comidas, concesionarios de vehículos Lavca, Estación Trolebus, Dirección General de Registro Civil, Hospital un Canto por la Vida, Subcentro de Salud, fábricas y a pocos kilómetros el parque industrial Sur.

Fotografía Aérea Quitumbe²³:



²³ GOOGLE MAPS, Mapa de Quito, 05 de diciembre de 2011,
http://maps.google.com.ec/maps?hl=es-419&rlz=1C1AFAB_enEC454EC455&q=mapa+de+quito&gs_upl=&bav=on.2,or.r_gc.r_pw.,cf.osb&biw=1280&bih=617&ion=1&um=1&ie=UTF-8&hq=&hnear=0x91d59a4002427c9f:0x44b991e158ef5572,Quito&gl=ec&ei=ZUzyTtfDAciItwext9jRBg&sa=X&oi=geocode_result&ct=image&resnum=1&ved=0CCkQ8gEwAA

Mapa Quitumbe:



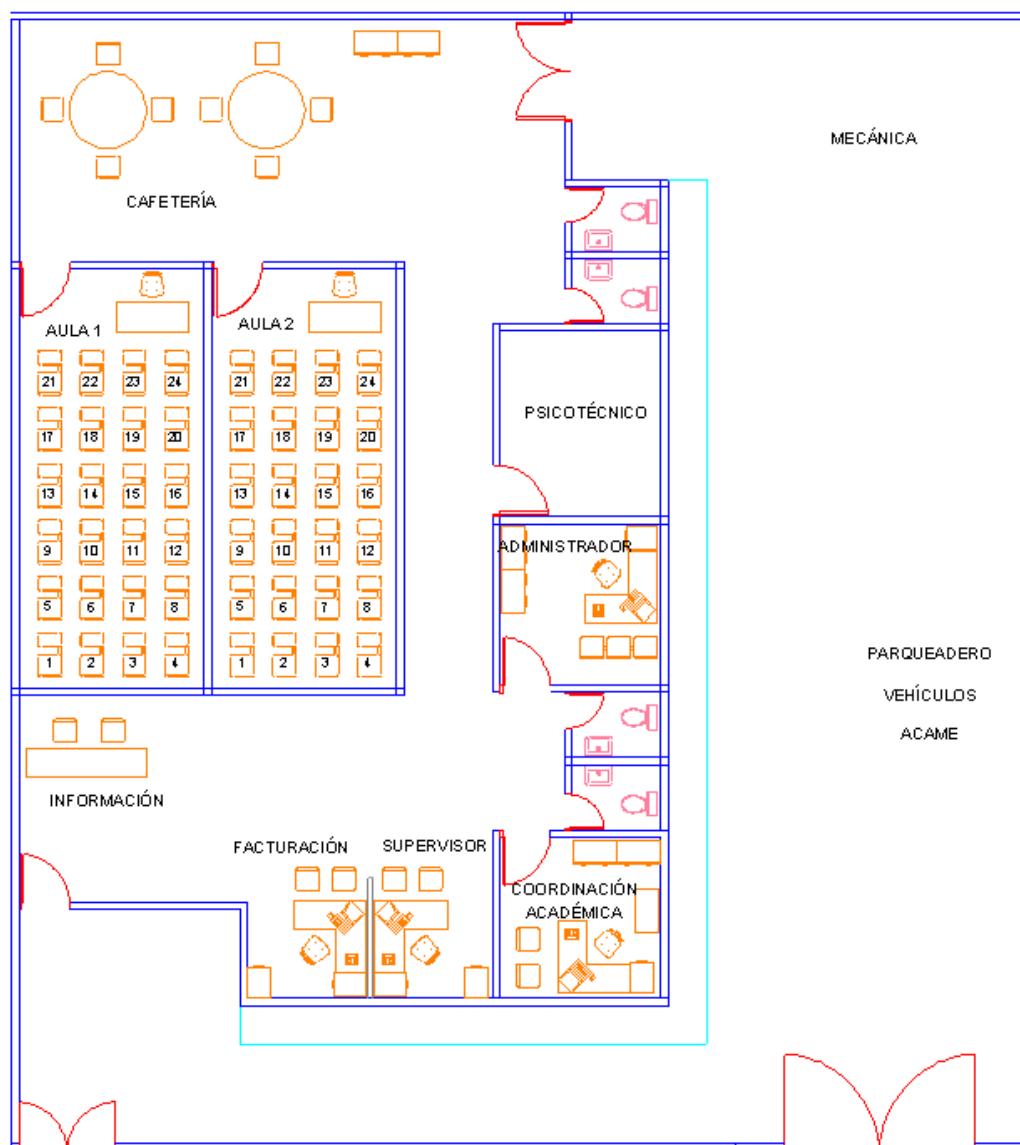
 Ubicación de la Sucursal Sur de Acame S.A

3.9 Planos del proyecto

En cuanto a su infraestructura cumplirá con todos los requerimientos de la legislación vigente de un centro educativo y contará con: dos aulas cuya capacidad máxima es de 25 personas por cada una, cafetería de libre acceso, baterías sanitarias para hombres y mujeres, salidas de emergencia, departamento psicosenométrico, taller mecánico, parqueadero para la flota vehicular y oficinas administrativas.

La buena distribución de la sucursal de la escuela proporcionara un entorno de trabajo aceptable, manteniendo condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los clientes interno y externo, teniendo en consideración aspectos como: espacio vertical, iluminación, distancias mínimas de recorrido para el usuario, distribución reajutable a cambios si fuera necesario.

En base a lo expuesto anteriormente se genera el siguiente plano:



Fuente: La Autora

CAPITULO IV

4. INGENIERIA DEL PROYECTO

4.1 Descripción teórica del servicio

1. Recepción del Cliente

El primer contacto con el cliente determina las necesidades del usuario, y puede realizarse a través de llamadas telefónicas, internet o visitas entre otros, lo que se comparará con los horarios de servicio, dando así la programación ideal que se ajusta al tiempo y gustos del cliente.

2. Base de Datos

Se solicitará los datos para el registro en el sistema informático, a través de la solicitud de admisión y la documentación legal (requisitos) que permitirán la inscripción al curso.

3. Evaluación Psicotécnica

Una vez inscrito se tomará los exámenes: psicosenométrico para evaluar vista, oído, capacidad de visión nocturna, campo de visión, reacción al freno, coordinación motriz; y, psicotécnico que valora los niveles de ansiedad.

4. Facturación

Se definirá la forma de pago por varias vías, que pueden ser: efectivo, cheque, o tarjeta de crédito. Paralelamente se procede a la elaboración del contrato, con las estipulaciones legales pertinentes así como el descargo de responsabilidades por accidentes ocasionados en el proceso de aprendizaje. Finalmente se elabora la factura por el servicio, se cobra y se realiza los asientos contables.

5. Coordinación Académica

Se asigna aleatoriamente un instructor y un número de vehículo de los disponibles para el horario requerido. Se gestiona la matriculación del alumno para la compra del permiso habilitante tipo B en la ANT.

6. Instrucción

Aquí empieza el proceso de aprendizaje, se imparten las clases teóricas de acuerdo al pensum de estudios en: educación vial, ley de tránsito, mecánica básica, psicología del conductor, primeros auxilios y las clases prácticas conforme a las rutas y avance de habilidades. Al terminar se genera una evaluación tanto teórica como práctica la cual determina la idoneidad o no del estudiante para la obtención de los documentos habilitantes para la obtención de licencia tipo B.

7. Legalización de Documentos

Las evaluaciones se receptan y se procesan adjuntando los registros que evidencian la asistencia a las clases de acuerdo a lo establecido por la ley, que es de máximo de dos inasistencias justificadas. Se sellan los documentos formalizándolos y emitiendo actas de grado, títulos de conductor no profesional y se envían a legalizar en el Departamento de Escuelas de la ANT. La entrega de documentación habilitante marca la finalización del servicio brindado, no sin antes entregar la forma de evaluación notas y sugerencias por parte del cliente.

4.2 Ingeniería del proyecto

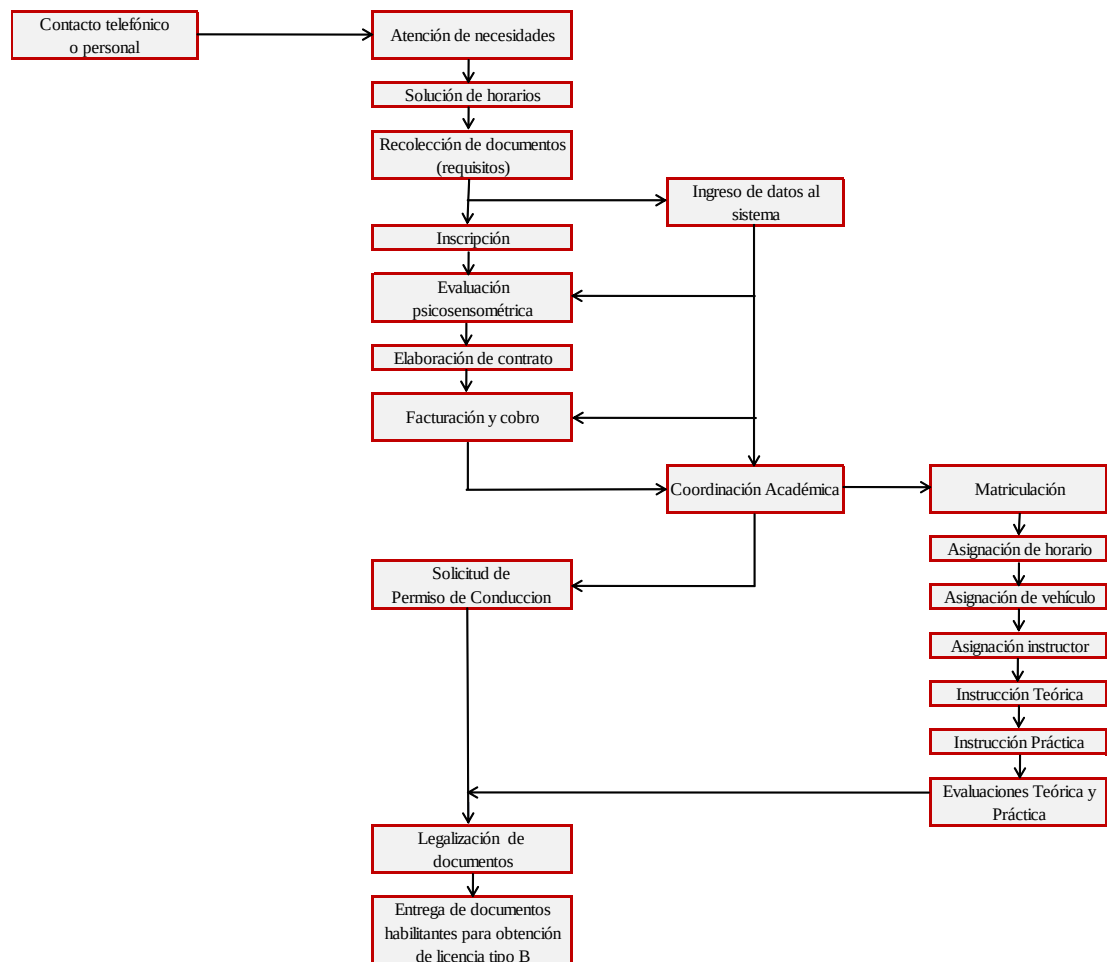
4.2.1 Identificación y selección de procesos

Los insumos, los equipos, el talento humano, los servicios básicos entre otros son necesarios para poder dar un eficiente servicio. La identificación de los procesos serán el punto de partida para su desarrollo y mejora, para ello es preciso contar con

las especificaciones del servicio de capacitación para conductores no profesionales e identificar cada uno de los elementos que conforman el servicio.

Siendo esta una entidad de servicio, su proceso central de generación de valor es el servicio al cliente. Para lo cual se describe el mismo bajo la metodología de diagrama de bloques y diagrama de flujo de proceso.

Diagrama de bloques de proceso



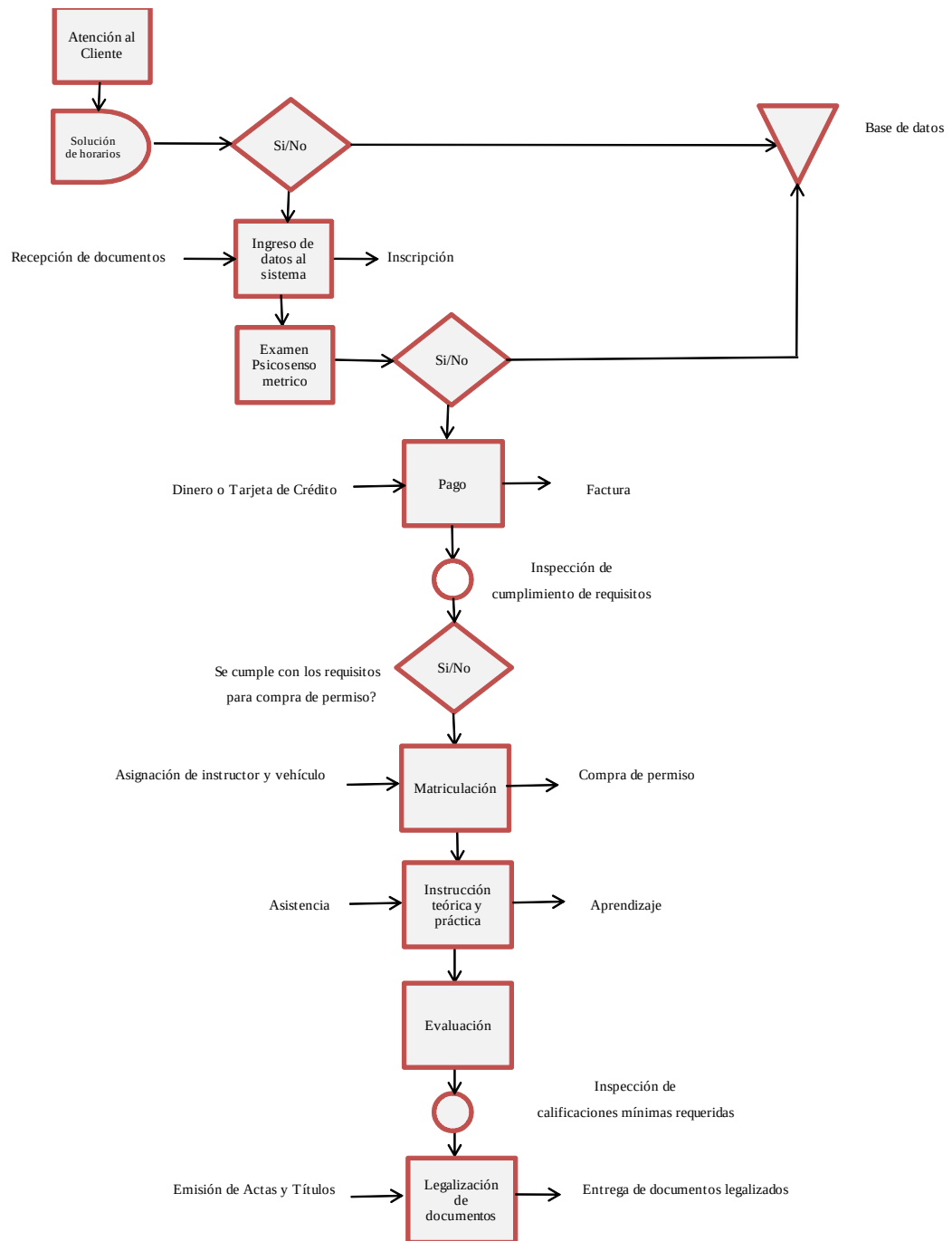
Fuente: La Autora

Símbolos utilizados

	TRANSPORTE: Significa una operación (una etapa o una subdivisión del proceso). Una operación se realiza cuando se crea, se altera, se aumenta o se sustrae algo
	DEMORA: Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad. O el propio proceso exige una demora
	ALMACENAMIENTO: Representa una interrupción casi definitiva o muy prolongada. Puede ser un almacenamiento (cuando se trata de materiales) o que algo se archiva (cuando se trata de documentos).
	OPERACIÓN: Ocurre cuando se efectúa una etapa o una subdivisión del proceso.
	DECISIÓN: Determinar una decisión si o no.
	INSPECCIÓN: Es el acto de verificar o fiscalizar sin que se realicen operaciones

Fuente: La Autora

Diagrama de flujo de proceso



Fuente: La Autora

4.2.2 Identificación y selección de equipos

Toda vez que los procesos para la capacitación de conductores no profesionales se deben realizar de forma eficiente y actualizada, se identifican claramente la necesidad de contar con dos equipos específicos, los mismos que se seleccionarán de las marcas disponibles en el mercado nacional y que cuentan con distintas capacidades. Para seleccionar la maquinaria y equipo se determina las especificaciones de cada una de ellas y las diversas propuestas a través de diferentes criterios de las marcas comerciales.

Con relación a los vehículos, se selecciona la marca Chevrolet, a través del concesionario General Motors Lavca empresa pionera del grupo corporativo del que es parte Acame, influyendo dos variables importantes como son: crédito directo a bajo interés y descuento en su valor final incluida la instalación del doble mando, requisito indispensable para la enseñanza práctica; y por otra parte por las características de la marca que son: bajo precio y de gran comercialización.

El modelo escogido es el mismo con el cual actualmente opera Acame en su matriz, este es automóvil compacto Chevrolet Spark versión 1.0 litros STD, 4 cilindros, 8v SOHC y 63 hp, caja manual de 5 velocidades, con 3.495 mm de largo y capacidad para hasta 5 pasajeros, bajo consumo de combustible, barras laterales de acero, en las puertas, carrocería con zonas de deformación progresiva, jaula de seguridad en el habitáculo, columna de dirección colapsable ante impactos, cinturones de seguridad y apoyacabezas en todas las plazas. Otro factor determinante para la selección de este vehículo es que su costo de adquisición es el menor en el mercado.

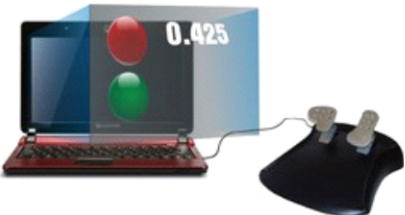
Lavca a través de su taller Servitotal será el proveedor de bienes y servicios, garantizando el servicio post-venta. Se selecciono estos proveedores ya que están dentro del grupo corporativo del que es parte Acame, lo que garantiza trato preferencial en cuanto a tiempos de espera y crédito en los pagos.

El gabinete psicosenométrico, permite realizar la evaluación psicomotriz a los conductores de vehículos, este equipo es un conjunto de instrumentos que permite

determinar el grado de aptitud de los conductores y operadores de equipo de alta precisión, revisando una variedad de aspectos psíquicos y sensoriales en el individuo, a través del mismo se pueden detectar conductores que presente deficiencias en las áreas de concentración, reacción, personalidad, visión o audición que pudiesen generar un acto o una condición insegura y que son difíciles de detectar por otros medios que no sean instrumentos técnicos especializados. Además porque las condiciones integrales del individuo se van deteriorando con el tiempo a diferentes velocidades. El equipo psicosenométrico que por sus características técnicas está avalado por la ANT se denomina Petrinovic.

Las características de su software permiten obtener resultados informatizados, exámenes inviolables, base de datos, firma, foto y huella digital. El equipo consta de dos áreas: evaluación psicosenométrica y evaluación de competencias, detallada a continuación con sus partes, característica y exámenes.

Equipo Petrinovic

ATS INTEGRADO	CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	EVALUACIONES
 Test de Reacción 	Amplia base de datos (10.000.000) Soporte de estadísticas Soporte a on-line permanente Ficha clínica del médico Ficha clínica del psicólogo Acceso y registro de huella dactilar digital Registro de firma digital Fotografía digital Administración y programación de usuarios Contraseñas de seguridad Actualizaciones periódicas on-line Formularios personalizados Backup de respaldo	Agudeza Visual Discriminación de colores Visión en profundidad y nocturna Phoria horizontal y vertical Encandilamiento y recuperación Campimetría horizontal nasal y 85° Campimetría vertical 35° Audiometría 250Hz hasta 8000 Hz Test de palanca y punteado de lahy Reactímetro simple Velocidad de anticipación Coordinación bimanual Reacciones múltiples Atención concentrada y resistencia a la monotonía Test psicológico Dinamometría Examen teórico Examen para tenencia y porte de arma

Fuente: La Autora

PETRINOVIC VT21-A	CARACTERÍSTICAS	EVALUACIONES
 The image shows the Petrinovic VT21-A, a specialized device for visual field testing. It consists of a black, box-like upper unit with two eyepieces and a white, adjustable base. A small digital display and control panel are attached to the front of the base.	Es un probador de visión y audición que permite evaluar con exactitud y detectar problemas visuales y auditivos La operación del VT21-A es a través de una lograda interfaz que se opera desde el computador, la cual le permite al examinador por un lado comandar la máquina y por el otro visualizar y registrar las respuestas del examinado. El software que administra los exámenes tomados con el VT21-A es el mismo que el de los demás equipos, lo que le otorga enorme flexibilidad a la hora de diseñar, adaptar, ampliar o distribuir la toma de exámenes.	Agudeza visual lejana, binocular y monocular Agudeza visual cercana, binocular y monocular Apreciación de la distancia Discriminación de colores básicos Foria horizontal Foria vertical Visión nocturna Visión encandilada Recuperación al encandilamiento Visión perimetral

Fuente: La Autora

En el mercado nacional, la franquicia de Petrinovic la tiene Aneta, siendo el único proveedores del equipo y servicio técnico, por su trascendental utilidad y necesidad para la evaluación psicosenométricas se realizará la adquisición, se debe mencionar que el costo es elevado el mismo que incluye la instalación y capacitación, la garantía que ofrece es un año y solo cubre daños de fábrica.

Para la enseñanza teórica se requerirá equipos didácticos audiovisuales como proyector, y para el archivo digital un scanner de alta velocidad.

4.3 Insumos

En este punto se pretende definir las características, requerimientos, disponibilidad, costo, ubicación, entre otros, de los insumos necesarios para la producción del bien o servicio, ya que influye de manera significativa en la determinación de tamaño, localización, selección de tecnología y equipos.

Para producir un bien o servicio, que cumpla con las especificaciones y normas de calidad requeridas por el mercado, es necesario seleccionar cuidadosamente los insumos que intervendrán en su proceso productivo. Se debe especificar en el proyecto el requerimiento total anual y el precio de los insumos necesarios para cumplir con los objetivos, así como su disponibilidad en los momentos deseados, el origen de los insumos, si existen insumos reemplazables a los originales, y si se ajusta a la calidad necesaria para cumplir con el proceso que exige el producto o servicio.

Los requerimientos cuantitativos de materia prima e insumos están determinados por el programa de producción y el porcentaje de utilización de la capacidad instalada, es decir, el programa de producción determina la cantidad y periodicidad de abastecimiento.

CAPITULO V

5. EL ESTUDIO FINANCIERO DEL PROYECTO

El estudio financiero determina el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto así como también el costo total de la operación por medio de indicadores que servirán de base para la evaluación económica.

5.1 Objetivos de la estructura financiera del proyecto

- Conocer si el proyecto es factible desde el aspecto financiero
- Optimizar los costos.
- Encontrar las mejores fuentes de financiamiento
- Planificar las inversiones necesarias
- Proyectar las ventas, costos y gastos de acuerdo al estudio previo realizado y los requerimientos de la empresa.
- Determinar los niveles de rentabilidad de la empresa de acuerdo al cálculo del VAN y la TIR.

5.2 Inversiones

La inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social.

5.2.1 Cuadro de selección de maquinaria y equipo

CUADRO N° 17

VEHÍCULOS				
DETALLE	ESPECIFICACIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Vehiculos	Chevrolet spark 2012 1.0 STD	17	10,576.20	179,795.40
		TOTAL	10,576.20	179,795.40

Fuente: La Autora

El abastecimiento de los vehículos será por parte de Lavca empresa del grupo corporativo, que por la coyuntura nos dará un descuento del 2% del precio de venta al público que es de \$10,690.00, a este importe hay que adicionar el costo de la instalación del doble mando que es de \$100.00, dando finalmente el valor que se especifica en el cuadro N° 17. Por fines anteriormente detallados se compran las 17 unidades pero se realizara la proyección con la utilización de 16 autos y así mantener un vehículo como reserva para solventar posibles contingencias que podrían presentarse en el desarrollo diario de la actividad económica de la empresa.

CUADRO N° 18

MAQUINARIA				
DETALLE	ESPECIFICACIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Equipo Petrinovic	ATS integrado, VT21-A	1	17,920.00	17,920.00
		TOTAL	17,920.00	17,920.00

Fuente: La Autora

La franquicia de Petrinovic en el Ecuador es de Automóvil Club del Ecuador por lo que será nuestro proveedor en equipo y asistencia técnica.

CUADRO N° 19

EQUIPO DE OFICINA				
DETALLE	ESPECIFICACIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Teléfono	Panasonic de escritorio tipo cabina	5	19.99	99.95
Central Telefónica	Cisco Small Business SPA 501G - Teléfono VoIP - SIP, SIP v2, SPCP	1	108.20	108.20
		TOTAL	128.19	208.15

Fuente: La Autora

CUADRO N° 20

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
DETALLE	ESPECIFICACIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computador	Intel core i3 3.06 GHZ, flat panel samsung 19" LCD	6	716.80	4,300.80
Infocus	Epson PowerLite Presenter L - Proyector LCD - 2000 ANSI lumens	1	954.00	954.00
Scanner	HP ScanJet 7000 - Escáner de alimentación en hoja - 216 x 864 mm	1	568.00	568.00
Impresora Matricial	Epson LX 300+II - Impresora - B/W	1	203.30	203.30
Impresora Inyeccion	HP LaserJet Enterprise P3015dn - Impresora - B/W 42ppm	1	532.70	532.70
		TOTAL	2,974.80	6,558.80

Fuente: La Autora

Los equipos de computación se los comprará a la empresa Cinticomp por poseer precios competitivos en el mercado.

5.2.2 Cuadro de inversiones en equipamiento

CUADRO N° 21

MUEBLES Y ENSERES				
DETALLE	ESPECIFICACION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Estación de trabajo	Estación prearmada de melaminico, incluye cajonera metalica, soportes y faldón metálico 1.50 x 1.50	5	184.50	1,033.20
Counter recepción	Counter de atencion al publico en melaminico-metal, incluye panel frontal de h=1.00	1	325.50	364.56
Archivador aéreo	Archivador aéreo melamínico mas tapa metálica	5	78.00	436.80
Credenza	Melaminico de 1.50x0.70x0.35 con puertas L=1.50	2	247.00	553.28
Librero	Librero de 1 metro con melaminico	1	100.00	100.00
Pizarra	Pizarron blanco de 150 x 120 cm. para colgar en la pared. Lámina blanca de larga duración	2	60.00	134.40
Pupitre	Con tablero desmontable, asiento y respaldo tapizado, tablero de escritura en fórmica	50	42.00	2,352.00
Silla para escritorio	Silla secretaria tipo Fuzion con brazos, asiento inyectado, tapizado en tela o cuerina	6	64.00	430.08
Silla de oficina	Silla sin brazos, tapizada en tela o cuerina color a elección, esponja amarilla	12	24.00	322.56
Sofa tripersonal	Sofa de espera con brazos tapizado en tela o cuerina	1	240.00	268.80
Sofa unipersonal	Sofa de espera con brazos tapizado en tela o cuerina	2	117.00	262.08
Mesas de cafeteria	Mesa redonda melaminico, base metálica D=1.20	2	101.40	227.14
Sillas para cafeteria	Silla sin brazos, tapizada en tela o cuerina color a elección, esponja amarilla	8	24.00	215.04
		TOTAL	1,607.40	6,699.94

Fuente: La Autora

Para el amoblamiento de la sucursal se solicito proformas a: ATU, Mobilicon y Q'Muebles; por las características en materiales, acabados, precio, formas de pago, tiempo de entrega y garantía, se determina que el proveedor de muebles y enseres será Mobilicon.

No habrá inversión en obra física ya que el terreno donde se implantara el proyecto es propiedad de LAVCA y la construcción la realizará HORIZERSA, que es otra empresa del grupo corporativo, la misma que será quien rente las instalaciones. Sin embargo se detalla en el siguiente cuadro las especificaciones de las áreas de construcción. Esta es una gran ventaja a futuro ya que como es una empresa vinculada al grupo no perderíamos el posicionamiento de la ubicación.

CUADRO N° 22

SUPERFICIE DE CONSTRUCCIÓN	
DESCRIPCIÓN	ÁREA M2
Oficinas	55
Aulas	72
Información, espera y circulación	43
Baños	45
Cafetería	40
Taller de enseñanza mecánica	45
Estacionamientos	100
TOTAL	400.00

Fuente: La Autora

5.3 Determinación de los costos

La demanda insatisfecha para el proyecto según los datos arrojados en la investigación de mercado, en la pregunta posee licencia de conducir, nos da un mercado objetivo de 59,850 posibles clientes, de este número se pretende captar el 10% es decir 5,985 clientes anuales trabajando doble jornada esto es de 06:00 a 22:00 de lunes a viernes y de 08:00 a 19:00 los fines de semana los 365 días al año.

5.3.1 Costos de la generación del servicio

5.3.1.1 Combustible

El combustible que se utilizará es la gasolina tipo extra pues de acuerdo a las características del vehículo (Chevrolet Spark), no es necesario utilizar gasolina de mayor octanaje, se debe especificar que el rendimiento es de 70 km/galón y para el cálculo del kilometraje se debe considerar variables como: el límite máximo establecido para vehículos livianos en el sector urbano es de 50 km/h, de los cuales el tráfico restara un 20% reflejando 40 km/h, de este trayecto el estudiante por el mismo hecho de aprender a conducir andará a una velocidad menor, por lo que la distancia promedio de recorrido en una hora clase para el presente estudio es de 20 km/h

CUADRO N° 23

COMBUSTIBLE										
VEHÍCULO	DIAS	N°	HORAS LABORABLES	CAPACIDAD AL 100%	KILOMETRAJE DIARIO RECORRIDO POR VEHICULO	VALOR GASOLINA EXTRA	CONSUMO DIARIO POR UNIDAD	CONSUMO TOTAL DIARIO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Chevrolet Spark 1.0 STD	De lunes a viernes	16	16	16	320	1.44	6.60	105.68	2,324.89	27,898.68
	Sábado y Domingo	16	10	10	200	1.44	4.13	66.05	528.38	6,340.61
TOTAL									2,853.27	34,239.28

Fuente: La Autora

Del cuadro N° 23 se puede determinar que el costo por combustible para un curso de conducción con 15 horas clase de práctica es de \$6.19

5.3.1.2 Permiso de Aprendizaje tipo B

Para iniciar el curso de conducción (clases prácticas) es requisito indispensable poseer el permiso de aprendizaje tipo B, el mismo que es vendido en serie por la ANT Departamento de Escuelas, este permiso es único para el estudiante, y su vigencia es durante el desarrollo del curso, mientras esta en un auto de la escuela de conducción y con un instructor capacitado por la Policía Nacional. Su costo de \$10 dólares, que multiplicado por el número de inscripciones dan un costo mensual de 4,610 y anual de 55,320.

5.3.1.3 Costo de Sueldo Instructores

Para un total de 16 vehículos se requiere 32 instructores de práctica repartidos en dos jornadas de trabajo de ocho horas diarias, los primeros 16 instructores en horario de 06h00 a 14h00 y el resto de 14h00 a 22h00. No existe variación en el requerimiento si se trabajara a diferente capacidad ya que sus contratos serían por 40 horas a la semana.

CUADRO N° 24

SUELDO INSTRUCTORES											
CARGO	N°	SUELDO	H. EXTRA	TOTAL	F. RESERVA	APORTE PATRONAL IESS	D. TERCERO	D. CUARTO	VACACIONES	MENSUAL	ANUAL
Instructor Teórico	2	300.00		600.00	49.98	72.90	50.00	584.00	25.00	1,381.88	16,582.56
Instructor Práctico	32	292.00		9,344.00	778.36	1,135.30	778.67	9,344.00	389.33	21,769.65	261,235.81
TOTAL										23,151.53	277,818.37

Fuente: La Autora

El costo de sueldos a instructores para el primer año será de 267,878.35 y a partir del segundo año será de 277,818.37 dólares.

5.3.1.4 Mantenimiento de vehículos

La Tabla de mantenimiento recomendada General Motors es la siguiente:

CUADRO N° 25

ACTIVIDAD DE MANTENIMIENTO (x 1000km)	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95
Cambio de aceite y filtro de motor	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R
Cambio de filtro de combustible	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	R
Cambio de filtro de aire	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	R
Cambio aceite caja de cambios						R						R						R	
Cambio aceite transfer						R						R						R	
Cambio aceite coronas						R						R						R	
Lavada	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R
Cambio de bujías o calibración		I	R	I		R		I	R	I		R		I	R	I	I	R	I
Verificar cables de bujías			I			I		I		I		I		I		I		I	
Limpieza externa de motor			R			R			R			R			R			R	
Limpieza valvula IAC/PVC			R			R			R			R			R			R	
Limpieza inyectores (preventiva)		R			R					R					R				
Limpieza inyectores (ultrasonido)										R									R
Discos y pastillas de freno (grosos/desgaste)		I		I		R		I		I		R		I		I		R	
Tambores y zapatas de freno posterior				I				I		R				I		I		I	
Verificar fugas y corregir niveles de líquidos	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I
Diagnostico TECH			R			R			R			R			R			R	
Lubricación de puertas, pedales			R			R			R			R			R			R	
Revisar densidad de líquido refrigerante				I		R		I				R		I			I		
Medición P. ebullición y/o cambio de líquido de frenos		I		R		I		R		I		R		R		R		I	
Cambio correa de distribución								I		R				I		I			R
Inspección sistema de escape			I			I		I		I		I		I		I		I	
Inspección de correa de transmisión para accesorios			I			R			I			R			I			R	
Inspección presión de ruedas	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I
Sistema de dirección (firmeza, daños, roturas, sonidos)						I						I						I	
Alineación, rotación y balanceo		R		R		R		R		R		R		R		R		R	
Revisar sistema de carga	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I
Aditivo de limpieza del Sis. Comb		R		R		R		R		R		R		R		R		R	
Inspección general de luces			I			I			I			I			I			I	
Inspección suspensión, ajustes de pernos y tuercas	I			R				R				R				R			I
Lubricación de árbol de transmisión y cruceta			R			R			R			R			R			R	
Inspección y lubricación de rodamientos de rueda								R								R			
Revisión plumas limpiaparabrisas			I			I			I			I			I			I	

R= Significa que se debe realizar la actividad descrita (reemplazo o cambio)

I= Inspección, Corrección, o reemplazo según sea necesario

Fuente: General Motors Ecuador

Del cuadro N°25, las actividades sujetas a mantenimiento por parte del taller serán exclusivamente las señaladas, ya que la mayoría de las restantes son actividades que lo pueden realizar los instructores a fin de inspeccionar el buen funcionamiento del automóvil. A continuación se detalla las actividades y, los costos mensuales y anuales.

CUADRO N° 26

MANTENIMIENTO DE VEHICULOS																							
ACTIVIDAD DE MANTENIMIENTO (x 1000km)	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	VALOR	KILOMETRAJE MENSUAL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Cambio de aceite y filtro de motor	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	30.00	8,640.00	480.00	5,760.00
Cambio de filtro de combustible	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	R	35.00		280.00	3,360.00
Cambio de filtro de aire	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	I	R	R				
Cambio de bujías o calibración		I	R	I		R		I	R	I		R		I	R	I	I	R	I	20.00		320.00	3,840.00
Discos y pastillas de freno (grosos/desgaste)		I		I		R		I		I		R		I		I		R					
Tambores y zapatas de freno posterior				I				I		R				I		I		I		20.00		160.00	1,920.00
Alineación, rotación y balanceo		R		R		R		R		R		R		R		R		R					
																					TOTAL	1,240.00	14,880.00

Fuente: La Autora

5.3.1.5 Cambio de Embragues y Neumáticos

Estos dos rubros no entran en el mantenimiento de vehículos, pero son un gasto que incurre en la generación del servicio. El juego de llantas tiene un costo de \$260.00 y se realizara anualmente, mientras el cambio de kit de embrague se lo hará dos veces al año y tiene un costo de \$75.00 y la mano de obra \$45.00, dando un gasto mensual de \$666.67 y anual de \$8,000.00

5.3.1.6 Manuales

Los manuales a utilizarse son:

- Manual de Conducción y Educación Vial
- Banco de Preguntas
- Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial

Este material de estudio se entregará a cada estudiante para el desarrollo de las clases teóricas. El costo del juego de manuales es de \$1.75 dólares que multiplicado por el número de inscripciones da un costo mensual de \$806.75 y anual de \$9,681.

5.3.1.7 Depreciación de Vehículos

CUADRO N° 27

DEPRECIACIÓN DE VEHICULOS					
DETALLE	VALOR INICIAL	DEPRECIACIÓN ANUAL (%)	AÑOS	MENSUAL	ANUAL
Vehículos	179,795.40	20%	5	2,996.59	35,959.08
TOTAL				2,996.59	35,959.08

Fuente: La Autora

5.3.1.8 Otros costos

CUADRO N° 28

OTROS COSTOS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Matriculas de vehículos	162.92	1,955.00
Corpaire	32.58	391.00
Soat	38.25	459.00
Seguro Vehículos	676.07	8,112.81
Gasto Impresiones	73.76	885.12
TOTAL	983.58	11,802.93

Fuente: La Autora

5.3.1.9 Resumen de Costos del Servicio

CUADRO N° 29

COSTOS DE GENERACIÓN DEL SERVICIO		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Combustibles	2,853.27	34,239.28
Permiso tipo B	4,610.00	55,320.00
Sueldo Instructores	23,151.53	277,818.37
Arriendo	1,600.00	19,200.00
Mantenimiento de vehículos	1,240.00	14,880.00
Cambio de embrague y neumáticos	666.67	8,000.00
Manuales	806.75	9,681.00
Depreciación de vehículos	2,996.59	35,959.08
Otros costos	983.58	11,802.93
TOTAL	38,908.39	466,900.67

Fuente: La Autora

5.3.2 Costos de Administración

5.3.2.1 Sueldos Personal Administrativo

CUADRO N° 30

SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO											
CARGO	N°	SUELDO	H. EXTRA	TOTAL	F. RESERVA	APORTE PATRONAL IESS	D. TERCERO	D.CUARTO	VACACIONES	MENSUAL	ANUAL
Administrador	1	600.00		600.00	49.98	66.90	50.00	292.00	25.00	1,083.88	13,006.56
Supervisor	1	460.00		460.00	38.32	55.89	38.33	292.00	19.17	903.71	10,844.50
Secretario Académico	1	350.00		350.00	29.16	42.53	29.17	292.00	14.58	757.43	9,089.16
Psicólogo Educativo	1	300.00		300.00	24.99	36.45	25.00	292.00	12.50	690.94	8,291.28
Asistente Contable	1	292.00		292.00	24.32	35.48	24.33	292.00	12.17	680.30	8,163.62
Atención al Cliente	1	292.00		292.00	24.32	35.48	24.33	292.00	12.17	680.30	8,163.62
Auxiliar de Servicios	1	292.00	38.93	330.93	63.26	35.48	27.58	292.00	12.17	761.41	9,136.95
TOTAL										5,557.97	66,695.69

Fuente: La Autora

El costo de los sueldos del personal administrativo para el primer año será de 63,643.52 y a partir del segundo año será de 66,695.69 dólares.

5.3.2.2 Servicios Básicos

CUADRO N° 31

SERVICIOS BÁSICOS						
DETALLE	N°	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO	IMPUESTOS Y TASAS	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Energía Eléctrica	1	800 KW/H	0.07	13.04	68.88	826.56
Agua Potable	1	130 M3	0.31	5.30	45.60	547.21
Servicio Telefónico	3	4000 MIN	0.02	9.60	115.20	1,382.40
				TOTAL	229.68	2,756.17

Fuente: La Autora

5.3.2.3 Resumen de Costos Administrativos

CUADRO N° 32

COSTOS ADMINISTRATIVOS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldo Personal Administrativo	5,557.97	66,695.69
Arriendo	400.00	4,800.00
Guardianía y Seguridad	600.00	7,200.00
Mantenimiento Edificios	66.67	800.00
Suministros de Oficina	20.00	240.00
Suministros Limpieza y Cafetería	30.00	360.00
Servicio de Internet	80.00	960.00
Servicios Básicos	229.68	2,756.17
Publicación Guía Telefónica	150.00	1,800.00
Seguro Equipos	40.77	489.20
TOTAL	7,175.09	86,101.06

Fuente: La Autora

5.3.3 Costos de venta

5.3.3.1 Sueldos y Comisiones

CUADRO N° 33

PERSONAL											
CARGO	N°	SUELDO	H. EXTRA	TOTAL	F. RESERVA	APORTE PATRONAL IESS	D. TERCERO	D.CUARTO	VACACIONES	MENSUAL	ANUAL
Publicista-Vendedor	1	292.00		292.00	24.32	35.48	24.33	292.00	12.17	680.30	8,163.62
									TOTAL	680.30	8,163.62

Fuente: La Autora

CUADRO N° 34

COMISIONES POR VENTAS			
MODALIDAD DE CURSO	CURSOS VENDIDOS AL MES	VALOR POR CADA VENTA EN DOLARES	VALOR AL MES EN DOLARES
REGULAR O INTENSIVO DE LUNES A VIERNES	1 - 20	1.00	20.00
	21 - 40	2.00	80.00
	41 - 60	3.00	180.00
	61 - 80	4.00	320.00
	81 - 100	5.00	500.00
	101 - 120	6.00	720.00
FINES DE SEMANA	1 - 20	0.75	15.00
	21 - 40	1.00	40.00

Fuente: La Autora

Se observa que el sueldo del Vendedor es la remuneración básica, pero esto obedece a que él ganará una comisión por el número de alumnos que inscriba para seguir el curso de conducción, la cual eleva enormemente su sueldo.

5.3.3.2 Publicidad

CUADRO N° 35

PUBLICIDAD					
TIPO DE ACCIÓN	MEDIO	TARGET	COSTO UNITARIO	N° DE ACCION	COSTO ANUAL
Publicidad Prensa	El Metro	General	100.00	12	1,200.00
Publicidad exterior	Volanteo	General	200.00	4	800.00
Publicidad Radio	"La otra"	18-25 años	920.00	3	2,760.00
e-mailing		General	192.00	2	384.00
				TOTAL	5,144.00

Fuente: La Autora

5.3.3.3 Resumen de Costo de Ventas

CUADRO N° 36

COSTO DE VENTA		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicista Vendedor	680.30	8,163.62
Comisiones	937.50	11,250.00
Publicidad	428.67	5,144.00
TOTAL	2,046.47	24,557.62

Fuente: La Autora

En el rubro comisiones se ha considerado una media para establecer el valor a pagar mensualmente.

5.3.4 Costos financieros

Los costos financieros son las retribuciones que se deben pagar como consecuencia de la necesidad de contar con fondos para mantener en el tiempo activo que permitan el funcionamiento operativo de la compañía. Dichos activos requieren financiamiento, y así existen acreedores o propietarios, que aportan quienes demandan una compensación por otorgarlo, dado que el dinero tiene un valor en el tiempo. Dicha compensación se llaman interés y para la empresa que recibe los fondos representa un costo.

5.4 Capital de trabajo

“El capital de trabajo son los recursos necesarios a corto plazo para iniciar con las actividades de la empresa, es decir son los activos corrientes que se destinarán en un ciclo productivo”.²⁴

En el siguiente cuadro se detalla los costos y gastos requeridos para el primer mes de funcionamiento del sucursal de la escuela de conducción.

²⁴ SAPAG, Nassir, *Preparación y Evaluación de Proyectos*, Segunda Edición, McGraw Hill, España, 1993, p. 199

CUADRO N° 37

CAPITAL DE TRABAJO	
DETALLE	VALOR
Costo de generación del servicio	38,908.39
Costo administrativo	7,175.09
Costo de ventas	2,046.47
TOTAL	48,129.95

Fuente: La Autora

El monto requerido como capital de trabajo será en 90 días según la rotación, por lo cual proyectado será de \$144,389.84

5.5 Resumen de inversión del proyecto

CUADRO N° 38

RESUMEN DE INVERSIONES	
DETALLE	VALOR
Vehículos	179,795.40
Muebles y Enseres	6,699.94
Equipo y Maquinaria	18,128.15
Equipos de Computación	6,558.80
Capital de trabajo	144,389.84
TOTAL	355,572.12

Fuente: La Autora

5.6 Fuentes de financiamiento

Se ha propuesto que el capital se fondeará el 70% con aporte de los socios de la escuela y el 30% con crédito con instituciones financieras.

5.6.1 Análisis comparativo de financiamiento

CUADRO N° 39

ANÁLISIS COMPARATIVO DE FINANCIAMIENTO		
ENTIDAD	TASA REFERENCIAL	TIEMPO EN MESES
Banco del Pacífico	11.23%	60
Banco del Pichincha	15.18%	60
Banco Procredit	11.07%	36

Fuente: La Autora

De las cifras expuestas en el cuadro N° 39 se ha determina que la opción que se adapta a los requerimientos de tiempo y tasa es la del Banco del Pacífico que puede ser financiable a 5 años a un interés del 11.23%.

5.6.2 Estructura del financiamiento

CUADRO N° 40

FINANCIAMIENTO		
	%	\$
Accionistas	70%	248,900.49
Crédito	30%	106,671.64
TOTAL	100%	355,572.12

Fuente: La Autora

5.6.3 Cálculo de la anualidad

$$A = P \left[\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right]$$

Donde:

A = Anualidad

P = Valor de Préstamo

i = Tasa de interés

n = Número de periodos

$$A = 106,671.64 \left[\frac{0.009858(1 + 0.009858)^{60}}{(1 + 0.009858)^{60} - 1} \right]$$

$$A = 106,671.64 \left[\frac{0.017758547}{0.801435081} \right]$$

$$A = 2,331.55$$

5.6.4 Tabla amortizaciones

CUADRO N° 41

AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO	
Monto a financiar	106,671.64
Tasa Nominal	11.23%
Meses Totales	60
Anualidad	2,331.55

Fuente: La Autora

CUADRO N° 42

AMORTIZACIÓN						
AÑO	MES	ANUALIDAD	CUOTA DE INTERS	C. AMORTIZACIÓN	CAPITAL ACTIVO	CAPITAL AMORTIZADO
	0				106,671.64	
1	1	2,331.55	998.27	1,333.29	105,338.35	1,333.29
	2	2,331.55	985.79	1,345.76	103,992.59	2,679.05
	3	2,331.55	973.20	1,358.36	102,634.23	4,037.41
	4	2,331.55	960.49	1,371.07	101,263.17	5,408.47
	5	2,331.55	947.65	1,383.90	99,879.27	6,792.37
	6	2,331.55	934.70	1,396.85	98,482.42	8,189.22
	7	2,331.55	921.63	1,409.92	97,072.49	9,599.15
	8	2,331.55	908.44	1,423.12	95,649.38	11,022.26
	9	2,331.55	895.12	1,436.44	94,212.94	12,458.70
	10	2,331.55	881.68	1,449.88	92,763.06	13,908.58
	11	2,331.55	868.11	1,463.45	91,299.61	15,372.03
	12	2,331.55	854.41	1,477.14	89,822.47	16,849.17
2	13	2,331.55	840.59	1,490.97	88,331.51	18,340.13
	14	2,331.55	826.64	1,504.92	86,826.59	19,845.05
	15	2,331.55	812.55	1,519.00	85,307.59	21,364.05
	16	2,331.55	798.34	1,533.22	83,774.37	22,897.27
	17	2,331.55	783.99	1,547.57	82,226.80	24,444.84
	18	2,331.55	769.51	1,562.05	80,664.76	26,006.88
	19	2,331.55	754.89	1,576.67	79,088.09	27,583.55
	20	2,331.55	740.13	1,591.42	77,496.67	29,174.97
	21	2,331.55	725.24	1,606.31	75,890.35	30,781.29
	22	2,331.55	710.21	1,621.35	74,269.01	32,402.63
	23	2,331.55	695.03	1,636.52	72,632.49	34,039.15
	24	2,331.55	679.72	1,651.84	70,980.65	35,690.99
3	25	2,331.55	664.26	1,667.29	69,313.36	37,358.28
	26	2,331.55	648.66	1,682.90	67,630.46	39,041.18
	27	2,331.55	632.91	1,698.65	65,931.81	40,739.83
	28	2,331.55	617.01	1,714.54	64,217.27	42,454.37
	29	2,331.55	600.97	1,730.59	62,486.68	44,184.96
	30	2,331.55	584.77	1,746.78	60,739.90	45,931.74
	31	2,331.55	568.42	1,763.13	58,976.77	47,694.87
	32	2,331.55	551.92	1,779.63	57,197.14	49,474.50
	33	2,331.55	535.27	1,796.28	55,400.86	51,270.78
	34	2,331.55	518.46	1,813.09	53,587.76	53,083.88
	35	2,331.55	501.49	1,830.06	51,757.70	54,913.94
	36	2,331.55	484.37	1,847.19	49,910.51	56,761.13
4	37	2,331.55	467.08	1,864.48	48,046.04	58,625.60
	38	2,331.55	449.63	1,881.92	46,164.11	60,507.53
	39	2,331.55	432.02	1,899.54	44,264.58	62,407.06
	40	2,331.55	414.24	1,917.31	42,347.27	64,324.37
	41	2,331.55	396.30	1,935.25	40,412.01	66,259.63
	42	2,331.55	378.19	1,953.37	38,458.65	68,212.99
	43	2,331.55	359.91	1,971.65	36,487.00	70,184.64
	44	2,331.55	341.46	1,990.10	34,496.90	72,174.74
	45	2,331.55	322.83	2,008.72	32,488.18	74,183.46
	46	2,331.55	304.04	2,027.52	30,460.67	76,210.97
	47	2,331.55	285.06	2,046.49	28,414.17	78,257.47
	48	2,331.55	265.91	2,065.64	26,348.53	80,323.11
5	49	2,331.55	246.58	2,084.98	24,263.55	82,408.09
	50	2,331.55	227.07	2,104.49	22,159.06	84,512.58
	51	2,331.55	207.37	2,124.18	20,034.88	86,636.76
	52	2,331.55	187.49	2,144.06	17,890.82	88,780.82
	53	2,331.55	167.43	2,164.13	15,726.69	90,944.95
	54	2,331.55	147.18	2,184.38	13,542.32	93,129.32
	55	2,331.55	126.73	2,204.82	11,337.49	95,334.15
	56	2,331.55	106.10	2,225.45	9,112.04	97,559.60
	57	2,331.55	85.27	2,246.28	6,865.76	99,805.88
	58	2,331.55	64.25	2,267.30	4,598.46	102,073.18
	59	2,331.55	43.03	2,288.52	2,309.94	104,361.70
	60	2,331.55	21.62	2,309.94	0.00	106,671.64

Fuente: La Autora

5.7 Depreciaciones

Se utiliza el método legal que da la Ley de Régimen Tributario Interno, ya que es la técnica de depreciación más utilizada, los activos se usan más o menos con la misma intensidad año por año, a lo largo de su vida útil; por tanto, la depreciación periódica debe ser del mismo monto. Este método consiste en una distribución igual para todos los períodos contables. Para calcular la depreciación anual basta obtener el porcentaje o dividir para los años de vida útil.

CUADRO N° 43

DEPRECIACIÓN									
DETALLE	VALOR INICIAL	DEPRECIACIÓN ANUAL (%)	AÑOS	AÑOS					VALOR DE SALVAMENTO
				1	2	3	4	5	
Vehículos	179,795.40	20%	5	35,959.08	35,959.08	35,959.08	35,959.08	35,959.08	0.00
Muebles y Enseres	6,699.94	10%	10	669.99	669.99	669.99	669.99	669.99	3,349.97
Equipo y Maquinaria	18,128.15	10%	10	1,812.82	1,812.82	1,812.82	1,812.82	1,812.82	9,064.08
Equipos de Computación	6,558.80	33%	3	2,186.27	2,186.27	2,186.27			0.00
TOTAL	31,386.89			4,669.08	4,669.08	4,669.08	2,482.81	2,482.81	12,414.04

Fuente: La Autora

5.8 Margen de contribución marginal

Se define al Margen de Contribución Unitaria como el resultante de la diferencia entre el precio de venta unitario y su costo variable unitario. La interpretación de este concepto es que: es el monto con el cual la empresa hace frente a los costos fijos unitarios y al margen de ganancia.

Aquí se observará como contribuye el precio del servicio a cubrir los costos fijos y generar utilidad. Para esto se restará del precio de venta el costo variable unitario; por lo cual detallamos los costos variables totales y unitarios a continuación, para una venta de 461 unidades al mes o 5,332 unidades anuales.

CUADRO N° 44

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN MARGINAL		
COSTO	TOTAL	UNITARIO
Combustibles	34,239.28	6.19
Permiso tipo B	55,320.00	10.00
Mantenimiento de vehículos	14,880.00	2.69
Cambio de embrague y neumáticos	8,000.00	1.45
Manuales	9,681.00	1.75
Comisiones	11,250.00	2.03
Gasto Impresiones	885.12	0.16
TOTAL	134,255.40	24.27

Fuente: La Autora

Margen de Contribución Marginal = $175 - 24.27 = 150.73$

5.9 Punto de Equilibrio

Con base en el presupuesto de ingresos y de los costos de generación del servicio, administración y de ventas, se clasifican los costos como fijos y variables, con la finalidad de determinar cuál es el nivel de producción donde los costos totales se igualan a los ingresos, es decir, la cantidad mínima que se debe vender para no tener pérdida.

5.9.1 Costos Variables

CUADRO N° 45

COSTOS VARIABLES	
COSTO	TOTAL
Combustibles	34,239.28
Permiso tipo B	55,320.00
Mantenimiento de vehículos	14,880.00
Cambio de embrague y neumáticos	8,000.00
Manuales	9,681.00
Comisiones	11,250.00
Gasto Impresiones	885.12
TOTAL	134,255.40

Fuente: La Autora

5.9.2 Costos Fijos

CUADRO N° 46

COSTOS FIJOS	
COSTO	TOTAL
Sueldo Personal Administrativo	66,695.69
Sueldo Instructores	277,818.37
Sueldo Publicista Vendedor	8,163.62
Arriendo	24,000.00
Guardianía y Seguridad	7,200.00
Mantenimiento Edificios	800.00
Suministros de Oficina	240.00
Seguro Vehículos	8,112.81
Seguro Equipos	489.20
Servicio de Internet	960.00
Publicación Guía Telefónica	1,800.00
Servicios Básicos	2,756.17
Matriculas de vehículos	1,955.00
Corpaire	391.00
Soat	459.00
Depreciación de vehículos	35,959.08
Publicidad	5,144.00
Suministros Limpieza y Cafetería	360.00
TOTAL	443,303.94

Fuente: La Autora

5.9.3 Análisis del Punto de Equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio se utilizará la fórmula:

$$PE = \frac{CF}{Pu - CVu}$$

Donde:

CF = Costo Fijo

Pu = Precio unitario

CVu = Costo variable unitario

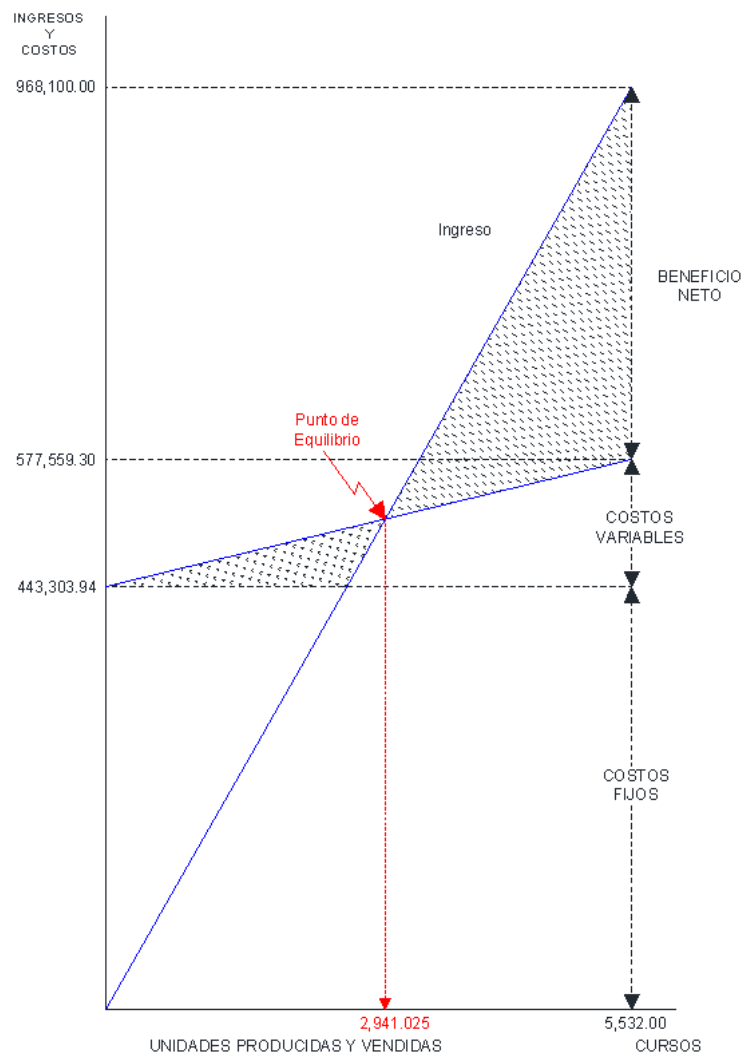
$$PE = \frac{443,303.94}{175 - 24.27}$$

$$PE = 2,941.025$$

Aplicando la fórmula nos da que el punto de equilibrio se da cuando se venda 2,941.025 es decir 2,941 cursos anuales, o 245 cursos al mes.

5.9.4 Gráfica del Punto de Equilibrio

De la gráfica se establece que el punto de equilibrio se sitúa en 2,941 unidades anuales, donde los costos fijos son 443,303.94 por lo tanto se tendrá rentabilidad desde la unidad número 2,942.



Elaborado: La Autora

5.10 Proyecciones

5.10.1 Determinación de Ingresos por Ventas

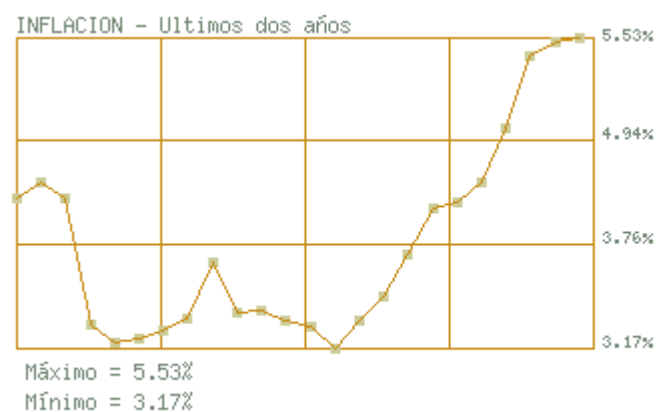
De acuerdo con el estudio técnico, la capacidad máxima instalada es de 461 inscripciones mensuales o 5532 inscripciones anuales, que equivale a vender \$968,100 con un precio unitario de \$175.00 por curso de conducción. Con estos datos se calculan los ingresos que se tendrían en caso de vender la cantidad programada en su totalidad. El cálculo de los ingresos mensuales se realiza sin inflación.

CUADRO N° 47

RESUMEN INGRESOS MENSUALES			
MES	INSCRIPCIONES	PRECIO UNITARIO	INGRESOS
1	461	175.00	80,675.00
2	461	175.00	80,675.00
3	461	175.00	80,675.00
4	461	175.00	80,675.00
5	461	175.00	80,675.00
6	461	175.00	80,675.00
7	461	175.00	80,675.00
8	461	175.00	80,675.00
9	461	175.00	80,675.00
10	461	175.00	80,675.00
11	461	175.00	80,675.00
12	461	175.00	80,675.00
TOTAL	5532	175	968,100.00

Fuente: La Autora

Para determinar las proyecciones se ha estimado un incremento de 4.35% anual en los ingresos, costos y gastos correspondiente a la inflación media de los dos últimos años y proyectada para los años futuros; para esto no se prevé un incremento de inscripciones, pero si un aumento del precio y costos debido proporcionales a la inflación.



25

5.10.2 Proyección de Costos Directos del Servicio

CUADRO N° 48

COSTOS DIRECTOS DEL SERVICIO					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Combustibles	34,239.28	35,728.69	37,282.89	38,904.70	40,597.05
Permiso tipo B	55,320.00	55,320.00	55,320.00	55,320.00	55,320.00
Sueldo Instructores	267,878.35	289,903.47	302,514.27	315,673.65	329,405.45
Arriendo	19,200.00	19,200.00	20,035.20	20,035.20	20,906.73
Mantenimiento de vehículos	14,880.00	15,527.28	16,202.72	16,907.53	17,643.01
Cambio de embrague y neumáticos	8,000.00	8,348.00	8,711.14	9,090.07	9,485.49
Manuales	9,681.00	10,102.12	10,541.57	11,000.12	11,478.63
Depreciación de vehículos	35,959.08	35,959.08	35,959.08	35,959.08	35,959.08
Otros costos	11,802.93	12,316.36	12,852.12	13,411.18	13,994.57
TOTAL	456,960.64	482,405.00	499,418.98	516,301.54	534,790.01

Fuente: La Autora

²⁵ Banco Central del Ecuador, Inflación, 01 enero de 2012,
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

5.10.3 Proyección de Gastos

5.10.3.1 Proyección de Gastos Administrativos

CUADRO N° 49

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Personal Administrativo	63,643.52	69,596.95	72,624.42	75,783.58	79,080.16
Arriendo	4,800.00	4,800.00	5,008.80	5,008.80	5,226.68
Guardiania y Seguridad	7,200.00	7,513.20	7,840.02	8,181.07	8,536.94
Mantenimiento Edificios	800.00	834.80	871.11	909.01	948.55
Suministros de Oficina	240.00	250.44	261.33	272.70	284.56
Suministros Limpieza y Cafetería	360.00	375.66	392.00	409.05	426.85
Servicio de Internet	960.00	1,001.76	1,045.34	1,090.81	1,138.26
Servicios Básicos	2,756.17	2,876.07	3,001.18	3,131.73	3,267.96
Publicación Guía Telefónica	1,800.00	1,878.30	1,960.01	2,045.27	2,134.24
Seguro Equipos	489.20	510.48	532.69	555.86	580.04
TOTAL	83,048.89	89,637.66	93,536.89	97,387.87	101,624.24

Fuente: La Autora

5.10.3.2 Proyección de Gasto de Ventas

CUADRO N° 50

GASTOS DE VENTA					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Publicista Vendedor	7,871.74	8,518.74	8,889.30	9,275.99	9,679.49
Comisiones	11,250.00	11,739.38	12,250.04	12,782.91	13,338.97
Publicidad	5,144.00	5,367.76	5,601.26	5,844.92	6,099.17
TOTAL	24,265.74	25,625.88	26,740.60	27,903.82	29,117.63

Fuente: La Autora

5.10.3.3 Gastos Totales

CUADRO N° 51

GASTOS TOTALES					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Administrativos	83,048.89	89,637.66	93,536.89	97,387.87	101,624.24
De ventas	24,265.74	25,625.88	26,740.60	27,903.82	29,117.63
TOTAL	107,314.63	115,263.53	120,277.50	125,291.68	130,741.87

Fuente: La Autora

En este cuadro se presentan los gastos totales, así los gastos en el primer año son de \$107,314.63 de los cuales el 77.39% son Gastos Administrativos y el 22.61% son Gastos de Ventas.

5.10.4 Resumen de Ingresos y Gastos

CUADRO N° 52

RESUMEN DE INGRESOS Y GASTOS					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	968,100.00	1,010,212.35	1,054,156.59	1,100,012.40	1,147,862.94
Costos directos	456,960.64	482,405.00	499,418.98	516,301.54	534,790.01
Gastos	107,314.63	115,263.53	120,277.50	125,291.68	130,741.87
Ingresos - Costos y Gastos	403,824.73	412,543.81	434,460.11	458,419.18	482,331.05

Fuente: La Autora

5.11 Estado de resultados proyectado

CUADRO N° 53

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	968,100.00	1,010,212.35	1,054,156.59	1,100,012.40	1,147,862.94
Costos Directos (-)	456,960.64	482,405.00	499,418.98	516,301.54	534,790.01
Utilidad Bruta (=)	511,139.36	527,807.35	554,737.60	583,710.86	613,072.92
Gasto Administrativo (-)	83,048.89	89,637.66	93,536.89	97,387.87	101,624.24
Gasto Depreciación (-)	40,628.16	40,628.16	40,628.16	38,441.89	38,441.89
Gasto de Venta (-)	24,265.74	25,625.88	26,740.60	27,903.82	29,117.63
Pago interes bancario (-)	11,129.48	9,136.83	6,908.51	4,416.67	1,630.12
Utilidad antes de impuestos (=)	352,067.09	362,778.83	386,923.44	415,560.62	442,259.04
Participación trabajadores 15% (-)	52,810.06	54,416.82	58,038.52	62,334.09	66,338.86
Utilidad antes de impuesto a la renta (=)	299,257.02	308,362.01	328,884.93	353,226.53	375,920.18
Impuesto a la renta (-)	80,975.43	79,811.34	85,123.16	91,423.34	97,296.99
Utilidad neta (=)	218,281.59	228,550.66	243,761.77	261,803.19	278,623.20

Fuente: La Autora

5.12 Flujo de caja proyectado

5.12.1 Flujo de caja proyectado con financiamiento

CUADRO N° 54

FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	968,100.00	1,010,212.35	1,054,156.59	1,100,012.40	1,147,862.94
Costos (-)	456,960.64	482,405.00	499,418.98	516,301.54	534,790.01
Gastos (-)	159,072.27	165,028.52	167,814.16	168,150.24	170,813.88
Depreciacion (+)	40,628.16	40,628.16	40,628.16	38,441.89	38,441.89
Participación laboral (-)	0.00	52,810.06	54,416.82	58,038.52	62,334.09
Impuesto a la renta (-)	0.00	80,975.43	79,811.34	85,123.16	91,423.34
Pago préstamo (-)	16,849.17	18,841.82	21,070.14	23,561.98	26,348.53
Pago prestamo accionistas (-)	49,780.10	49,780.10	49,780.10	49,780.10	49,780.10
Flujo neto	326,065.98	200,999.57	222,473.19	237,498.76	250,814.87
Saldo inicial de caja	144,389.84	470,455.81	671,455.39	893,928.58	1,131,427.34
Saldo final de Caja	470,455.81	671,455.39	893,928.58	1,131,427.34	1,382,242.21

Fuente: La Autora

5.12.2 Flujo de caja proyectado sin financiamiento

CUADRO N° 55

FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	968,100.00	1,010,212.35	1,054,156.59	1,100,012.40	1,147,862.94
Costos	456,960.64	482,405.00	499,418.98	516,301.54	534,790.01
Gastos	159,072.27	165,028.52	167,814.16	168,150.24	170,813.88
Depreciacion	40,628.16	40,628.16	40,628.16	38,441.89	38,441.89
Participación laboral	0.00	52,810.06	54,416.82	58,038.52	62,334.09
Impuesto a la renta	0.00	80,975.43	79,811.34	85,123.16	91,423.34
Pago prestamo accionistas	49,780.10	49,780.10	49,780.10	49,780.10	49,780.10
Flujo neto	342,915.15	219,841.40	243,543.33	261,060.74	277,163.40
Saldo inicial de caja	144,389.84	487,304.98	707,146.38	950,689.71	1,211,750.45
Saldo final de Caja	487,304.98	707,146.38	950,689.71	1,211,750.45	1,488,913.85

Fuente: La Autora

5.13 Balance General Inicial y proyectado

CUADRO N° 56

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
Activo Corriente						
Bancos	154,189.84	480,655.81	681,455.39	903,928.58	1,141,427.34	1,392,242.21
Total activo corriente	154,189.84	480,655.81	681,455.39	903,928.58	1,141,427.34	1,392,242.21
Activo no corriente						
Vehículos	179,795.40	179,795.40	179,795.40	179,795.40	179,795.40	179,795.40
Dep. Ac. Vehículos		-35,959.08	-71,918.16	-107,877.24	-143,836.32	-179,795.40
Muebles y Enseres	6,699.94	6,699.94	6,699.94	6,699.94	6,699.94	6,699.94
Dep. Ac. Muebles y enseres		-669.99	-1,339.99	-2,009.98	-2,679.97	-3,349.97
Equipo y Maquinaria	18,128.15	18,128.15	18,128.15	18,128.15	18,128.15	18,128.15
Dep. Ac. Equipo y Maquinaria		-1,812.82	-3,625.63	-5,438.45	-7,251.26	-9,064.08
Equipos de Computación	6,558.80	6,558.80	6,558.80	6,558.80	6,558.80	6,558.80
Dep. Ac. Equipos de Computación		-2,186.27	-4,372.53	-6,558.80	-6,558.80	-6,558.80
Gastos de Constitución	200.00					
Amort. Acum. Gasto de Constitución		-200.00				
Total activos no corriente	211,382.29	170,354.13	129,925.98	89,297.82	50,855.93	12,414.05
Total Activos	365,572.12	651,009.95	811,381.36	993,226.40	1,192,283.27	1,404,656.26
PASIVOS						
Pasivo Corriente						
Participación trabajadores	0.00	52,810.06	54,416.82	58,038.52	62,334.09	66,338.86
Impuesto a la renta	0.00	80,975.43	79,811.34	85,123.16	91,423.34	97,296.99
Total Pasivo Corriente	0.00	133,785.49	134,228.17	143,161.67	153,757.43	163,635.84
Pasivo no corriente						
Préstamos Bancarios	106,671.64	89,822.47	70,980.65	49,910.51	26,348.52	0.00
Prestamos de Accionistas	248,900.49	199,120.39	149,340.29	99,560.19	49,780.10	0.00
Total Pasivo no corriente	355,572.12	288,942.86	220,320.94	149,470.70	76,128.62	0.01
Total Pasivos	355,572.12	422,728.35	354,549.11	292,632.38	229,886.05	163,635.85
PATRIMONIO						
Capital Social	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Utilidad ejercicios anteriores	0.00	0.00	218,281.59	446,832.26	690,594.03	952,397.22
utilidad ejercicio actual	0.00	218,281.59	228,550.66	243,761.77	261,803.19	278,623.20
Total Patrimonio	10,000.00	228,281.59	456,832.26	700,594.03	962,397.22	1,241,020.41
Total Pasivo + Patrimonio	365,572.12	651,009.95	811,381.36	993,226.40	1,192,283.27	1,404,656.26

Fuente: La Autora

5.14 Evaluación del Proyecto

5.14.1 Determinación de la Tasa Mínima de Rendimiento Aceptable (TMAR)

Antes de iniciar la evaluación económica, resulta indispensable determinar la ganancia que el inversionista desea obtener a cambio de invertir su dinero en la realización del proyecto. La mejor manera de hacerlo es mediante el cálculo de la TMAR, pues ésta refleja las expectativas de rendimiento de una forma congruente y referenciada a las condiciones vigentes en el mercado durante el proceso de evaluación.

5.14.1.1 Cálculo de la TMAR sin financiamiento

Si el inversionista decidiera aportar todo el capital sin solicitar financiamiento, la TMAR se definirá mediante la siguiente fórmula:

$$TMAR = i + ke + (i \times ke)$$

Donde:

i = Inflación 4.52%

ke = Costo de Oportunidad (Tasa activa + tasa pasiva)

Para obtener la TMAR se utilizara la tasa activa, pasiva e inflación acumulada correspondiente al año 2011.

La tasa activa es de 8.35% y la tasa pasiva es de 4.56%

$$TMAR = 0.0452 + 0.1291 + (0.0452 \times 0.1291)$$

$$TMAR = 0.1743 + 0.0005835$$

$$TMAR = 18.01\%$$

5.14.1.2 Cálculo de la TMAR con financiamiento

En el caso de ser requerido un financiamiento por parte del banco, será necesario utilizar la TMAR Mixta, definida como:

$$TMARMixta = \frac{\text{Monto Financiado}}{\text{Inversión Total}} \times i_{\text{bancario}} + \frac{\text{Inversión}}{\text{Inversión Total}} \times TMAR$$

$$TMARMixta = 0.30 \times 0.1123 + 0.70 \times 0.1801$$

$$TMARMixta = 15.97\%$$

5.14.2 Cálculo del VAN

El valor actual neto es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces es recomendable que el proyecto sea aceptado.

5.14.2.1 Cálculo del VAN sin financiamiento

$$VAN = -P + \sum \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año } i}}{(1 + \text{Tasa oportunidad})^i}$$

$$VAN = -248,900.49 + \frac{487,304.98}{1.1801^1} + \frac{707,146.38}{1.1801^2} + \frac{950,689.71}{1.1801^3} + \frac{1,211,750.45}{1.1801^4} + \frac{1,488,913.85}{1.1801^5}$$

$$VAN = -248,900.49 + 420,199.17 + 525,796.88 + 609,539.45 + 669,931.75 + 709,808.64$$

$$VAN = 2,686,375.42$$

5.14.2.2 Cálculo del VAN con financiamiento

La fórmula que nos permite calcular el valor actual neto es:

$$VAN = -P + \sum \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año } i}}{(1 + \text{TMAR Mixta})^i}$$

Donde:

P = Inversión Inicial (capital)

i = Número de periodos considerado

$$VAN = -248,900.49 + \frac{470,455.81}{1.1597^1} + \frac{671,455.39}{1.1597^2} + \frac{893,928.58}{1.1597^3} + \frac{1,131,427.34}{1.1597^4} + \frac{1,382,242.21}{1.1597^5}$$

$$VAN = -248,900.49 + 398,657.58 + 482,147.08 + 543,934.23 + 583,379.85 + 603,934.86$$

$$VAN = 2,363,153.13$$

5.14.3 Cálculo de la TIR (tasa optimista y pesimista)

La tasa interna de retorno está definida como el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de la oportunidad para reinvertir. Es la tasa de interés con la cual el valor actual neto es igual a cero. “Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”²⁶

5.14.3.1 Cálculo del TIR sin financiamiento

La fórmula que nos permite calcular la tasa interna de retorno es:

$$P = \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año1}}}{(1+i)^1} + \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año2}}}{(1+i)^2} + \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año3}}}{(1+i)^3} + \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año4}}}{(1+i)^4} + \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año5}} + VS}{(1+i)^5}$$

Donde:

$P =$ Total de la Inversión

$i =$ Tasa de oportunidad

²⁶ BACA URBINA, Gabriel. Op. Cit. p. 184

$$355,572.12 = \frac{342,915.15}{(1+i)^1} + \frac{219,841.40}{(1+i)^2} + \frac{243,543.33}{(1+i)^3} + \frac{261,060.74}{(1+i)^4} + \frac{277,163.40 + 12,414.04}{(1+i)^5}$$

La i que satisface la ecuación anterior es **75.61%**, por tanto como la TIR es mayor a la tasa de oportunidad, el proyecto es rentable.

5.14.3.2 Cálculo del TIR con financiamiento

La fórmula que nos permite calcular la tasa interna de retorno es:

$$P = \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año1}}}{(1+i)^1} + \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año2}}}{(1+i)^2} + \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año3}}}{(1+i)^3} + \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año4}}}{(1+i)^4} + \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año5}} + VS}{(1+i)^5}$$

Donde:

$P =$ Total de la Inversión

$i =$ Tasa de oportunidad

$$355,572.12 = \frac{326,065.98}{(1+i)^1} + \frac{200,999.57}{(1+i)^2} + \frac{222,473.19}{(1+i)^3} + \frac{237,498.76}{(1+i)^4} + \frac{250,814.87 + 12,414.04}{(1+i)^5}$$

La i que satisface la ecuación anterior es **69.28%**, por tanto como la TIR es mayor a la tasa de oportunidad, el proyecto es rentable.

5.14.4 Cálculo del período de recuperación del capital

CUADRO N° 57

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL		
AÑO	FLUJO	FLUJO ACUMULADO
0	-248,900.49	-248,900.49
1	470,455.81	221,555.33
2	671,455.39	893,010.72
3	893,928.58	1,786,939.30
4	1,131,427.34	2,918,366.63
5	1,382,242.21	4,300,608.85

Fuente: La Autora

Del cuadro se puede observar que la recuperación de capital se obtiene en el primer año. Aplicando la interpolación se establece que la recuperación de capital se da a los 3 meses y 18 días.

5.14.5 Índices de Rentabilidad

CUADRO N° 58

INDICES FINANCIEROS						
INDICES		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón Circulante	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$		3.59	5.08	6.31	7.42
Razón Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	97.26%	64.93%	43.70%	29.46%	19.28%
Capital de Trabajo	A. C. - P. C.	154,189.84	346,870.32	547,227.22	760,766.91	987,669.91
Margen Bruto de Utilidades	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	52.80%	52.25%	52.62%	53.06%	53.41%
Margen Operacional de Utilidades	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	36.37%	35.91%	36.70%	37.78%	38.53%
Rentabilidad Neta	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	22.55%	22.62%	23.12%	23.80%	24.27%
Rendimiento del Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	2182.82%	100.12%	53.36%	37.37%	28.95%
Rendimiento de la Inversión	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión}}$	61.39%	64.28%	84.36%	118.83%	186.41%
Rendimiento Activo Total	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	59.71%	35.11%	30.04%	26.36%	23.37%

Fuente: La Autora

El incremento de los índices de rentabilidad indica que la estructura de negocio mejora cada año, con la gestión de ventas.

Razón Circulante: También denominado relación corriente, tiene como objetivo verificar las posibilidades de la empresa afrontar compromiso; indica la liquidez de la compañía. La interpretación de estos resultados nos dice que por cada \$1 de pasivo corriente, la empresa cuenta con 3.59 de respaldo en el activo corriendo para el año dos. Es un índice generalmente aceptado de liquidez a corto plazo, que indica en qué proporción las exigibilidades a corto plazo, están cubiertas por activos corrientes que se esperan convertir a efectivo, en un período de tiempo igual o inferior, al de la madurez de las obligaciones corrientes. Se observa que este índice se mantiene sobre los 2 puntos, lo cual indica una liquidez saludable para la escuela.

Razón de Endeudamiento: Muestra el porcentaje de la inversión que es cubierta con endeudamiento, es decir, del total de los activos, el porcentaje que es apalancado con deuda. En el proyecto se muestra en el primer año un índice del 97.26%, al segundo año de 64,93% y al quinto año el índice termina en el 19.28%, sin llegar en la evaluación del proyecto a los 50 puntos porcentuales, lo cual indica una buena gestión ya que no se compromete la propiedad de la escuela.

Capital de Trabajo: El capital de trabajo es el excedente de los activos corrientes (una vez cancelados los pasivos corrientes) que le quedan a la empresa en calidad de fondos permanentes, para atender las necesidades de la operación normal de la empresa en marcha. Representa el valor monetario con el cual la empresa cuenta para el funcionamiento normal de la misma, se observa en la evaluación que el primer año se logra un capital de trabajo \$154,189.84 el cual incrementa año a año, arrojando un valor de \$987,669.91 al final del quinto año, lo cual indica que durante el funcionamiento de la escuela se tendrá un buen nivel de capital para el funcionamiento de la misma.

Margen Bruto de Utilidades: El margen bruto representa la porción de los ingresos que quedan sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias, en el análisis, se denota que el margen bruto de la escuela en el tiempo de evaluación de la misma, varía por menos de un punto ya que los costos de ventas son ya estipulados acorde al nivel de ventas brutas.

Margen Operacional de Utilidades: Permite medir el nivel de beneficios que genera la empresa después de los gastos propios de la operación (Administrativos, Ventas y Financieros), antes del pago de impuestos y participación de empleados, como se observa, este índice, en el primer año es de 36.37% teniendo una disminución leve de 0.46% para el segundo año, mientras en los años consecutivos, denota un incremento de año a año, llegando al 38.53% en el quinto año, lo que denota una clara generación de rentabilidad.

Rentabilidad Neta: Mide el nivel de beneficios que genera la empresa directamente a los inversionistas, es decir la generación propia de utilidad. La rentabilidad de la ventas después de deducir todos los gastos incluyendo impuestos es buena ya que se logra una rentabilidad neta del 24.27% al final del quinto año, lo cual refleja que el ejercicio de la escuela es favorable.

Rendimiento del Patrimonio: Representa la generación de beneficios o la utilización del capital invertido dentro de la empresa, en el proyecto se presenta que al quinto año el rendimiento del dinero de los accionistas es del 28.95%, lo cual indica que por cada unidad monetaria invertida en el proyecto, se generan 28.95 unidades monetarias.

Rendimiento de la Inversión: Indica cual es el rendimiento que se obtiene año a año sobre la inversión inicial, como se observa en el primer año se tiene un rendimiento del 61.39% se obtiene un retorno de la inversión muy considerable, llegando al 186.41% en el quinto año de evaluación.

Rendimiento del Activo Total: Este índice permite medir la buena o mala utilización de los activos de la empresa, es decir si el activo de la empresa está generando beneficios, como indica el cuadro, la generación de utilidad a partir del primer año es buena, llegando a un 23.37% de rendimiento al quinto año.

CAPITULO VI

6. ANALISIS LEGAL

Acame Automóvil Club América S.A, es una escuela de conducción para conductores no profesionales legalmente constituida y aprobada por el Consejo Nacional de Tránsito en el 2008, su principal actividad es brindar el servicio de enseñanza para la obtención de la licencia de conducir tipo B.

Los organismos reguladores para la sucursal de Acame son:

- Agencia Nacional de Tránsito, ente que autoriza, regula y supervisa la adecuada organización y funcionamiento de las escuelas de capacitación de conductores no profesionales
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, quien emite los permisos de funcionamiento de locales comerciales.
- Servicio de Rentas Internas, encargado de la regulación fiscal
- Ministerio de Relaciones Laborales, es quién vigila el cumplimiento de los derechos laborales.
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, que se encarga de aplicar el sistema del seguro general.

Adicionalmente la escuela y su sucursal deberán someterse a Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial suscrita en 24 de Julio del 2008, al Reglamento de Escuelas de Capacitación de Conductores Sportman.

6.1 Marco legal interno al proyecto

6.1.1 Aprobación del Consejo Nacional de Tránsito

Requisitos para el funcionamiento:

- Presentación al Consejo Nacional de Tránsito los planos arquitectónicos de la sucursal, con la distribución física de todos los servicios.

- Solicitud de autorización de funcionamiento al Consejo Nacional de Tránsito en formulario proporcionado por el Departamento de Escuelas.
- Estatuto social de constitución debida y legalmente inscrito, antecedentes de legalización de la sociedad, en el que conste que el objeto o finalidad de la sociedad es la formación teórica y práctica de conductores no profesionales y la prestación de servicios de capacitación de los mismos.
- Cédula, papeleta de votación, certificado de antecedentes personales, título profesional y domicilio del representante legal.
- Dirección de la sucursal, dentro de la jurisdicción, dirección de correo electrónico, número de teléfono y fax.
- Nómina del personal docente y empleados de la escuela con sus títulos, especialidades y experiencia.
- Planes y programas de estudio
- Presupuesto de la escuela y cálculo del costo del curso.
- Póliza de seguros para cubrir los riesgos por muerte accidental y gastos médicos por accidente para los ocupantes del vehículo, gastos de responsabilidad civil a terceros por un monto no menor a \$3,000 por vehículo.

6.1.2 Aprobación de planos

Una vez definido el anteproyecto arquitectónico se elaborara el proyecto definitivo que consiste en la elaboración de planos arquitectónicos, estructurales, hidrosanitarios, eléctricos y electrónicos. Para poder iniciar los trabajos de obra civil, se requiere:

- Solicitud de Visto Bueno de edificación en el formulario respectivo.
- Un juego completo de planos del Sistema de prevención y control de incendios, los mismos que irán con la abreviatura EE de estudios especiales, en los que se harán constar el conjunto de las instalaciones de prevención diseñados para el proyecto, sea hidráulico, eléctrico, especiales y ubicación de implementos manuales. En caso de que la complejidad del proyecto

amerite, se presentarán planos individuales con cada uno de los sistemas adoptados. Se graficará la simbología correspondiente y los planos irán firmados por el profesional responsable.

- Memoria técnica del Sistema de prevención y Control de Incendios con la firma del profesional responsable.
- Formulario municipal de aprobación de planos para edificación.
- Informe de regulación Metropolitana.
- Carta de pago del impuesto predial actualizado.
- Pago del Colegio de Arquitectos.
- La documentación copias y original; y los planos del proyecto que va a ingresar al Municipio Metropolitano de Quito, para el trámite de aprobación de planos. En esta documentación se adjuntará el juego de planos del Sistema de prevención y Control de Incendios.

6.1.3 Permiso de Construcción

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

- Solicitud en formulario F-C
- Informe de Aprobación de Planos
- Comprobante de depósito de garantía
- Comprobante de pago a la Empresa Municipal de Agua Potable, por contribución e instalación de servicio.
- Comprobante de pago a la Empresa Municipal de Alcantarillado, por contribución e instalación de servicio.
- Comprobante de pago de la contribución por construcción, al Colegio de Arquitectos del Ecuador o al Colegio de Ingenieros Civiles de Pichincha.
- Cédula de inscripción patronal para el ramo de la construcción, del constructor.
- Comprobante y número de registro en el archivo del microfilm de la Dirección de Planificación de planos aprobados.
- Dos copias de los planos estructurales.

- Una copia de los planos de instalaciones eléctricas, firmadas por el ingeniero eléctrico
- Una copia de los planos de instalaciones hidrosanitarias, firmada por un ingeniero hidrosanitario.

6.2 Marco legal externo al proyecto

Para la operación de la sucursal de la escuela se debe cumplir con los siguientes requerimientos.

6.2.1 Actualización del Registro Único de Contribuyente

Para actualizar el RUC de sociedades en general deberá acercarse al SRI el representante legal o una tercera persona con poder especial o carta simple de autorización portando los siguientes requisitos:

- Formulario RUC01-A, que corresponde a la inscripción y actualización de la información del Registro Único de Contribuyentes; y RUC01-B que corresponde a la inscripción y actualización de los establecimientos de las sociedades, ambos formularios serán suscritos por el Representante Legal (debidamente llenados por el contribuyente).
- Presentar el original y copia certificada del documento de constitución o domiciliación, debidamente legalizado por el organismo de control respectivo e inscrito en el Registro Mercantil y entregar una copia simple del mismo.
- Presentar el original y copia certificada del nombramiento vigente del Representante Legal inscrito en el Registro Mercantil y entregar una copia simple.
- Original de la cédula de ciudadanía del Representante Legal y de ser el caso, el original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Original y copia de las tres hojas de los datos generales del registro de sociedades emitidas por la Superintendencia de Compañías.
- Original y copia de un documento que acrediten la dirección donde se realiza.

6.2.2 Obtención de Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE)

La LUAE es el documento habilitante para el ejercicio de una actividad económica dentro del Distrito Metropolitano, autorizando el funcionamiento de los establecimientos, en razón de que se han cumplido con los requisitos exigidos de acuerdo a su categoría, y las inspecciones y controles tales como, el uso y ocupación del suelo, prevención de incendio, rotulación de la actividad y permiso ambiental realizados por el Cuerpo de Bomberos, Dirección Metropolitana de Salud, Publicidad Exterior y Dirección Metropolitana Ambiental. Que comprende Patente Municipal y los Permisos de Prevención y Control de incendios, de Publicidad Exterior y de Salud. El trámite se lo realiza en las oficinas de Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, y su vigencia es de dos años fiscales contados desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de cada año.

Se debe obtener una Licencia Metropolitana de Funcionamiento por cada uno de los locales o sucursales; sin embargo, el cobro del rubro de patente correspondiente a todos sus locales se incluirá en la orden de pago de la licencia del local principal, en razón de que su movimiento económico está reflejado de manera consolidada en su contabilidad.

Requisitos:

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia de RUC
- Copia de Cédula de Identidad o Ciudadanía del Representante Legal
- Copia de papeleta de votación del representante legal
- Informe de compatibilidad de uso de suelo.
- Copia de la Escritura de Constitución
- Para colocar publicidad exterior, dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad nueva.

CAPITULO VII

7. ANALISIS ORGANIZACIONAL

7.1 Aspectos generales

ACAME es una empresa cuyo principal objetivo es la formación de conductores no profesionales en la ciudad de Quito, mediante cursos de conducción que son el requisito previo a la obtención de la licencia tipo “B”. Las instalaciones de la Escuela están ubicadas en la Av. América y Barón de Carondelet, cerca de la Plaza de las Américas, por lo que sus servicios favorecen principalmente a clientes sector norte de la ciudad de Quito.

Actualmente en el cantón Quito, provincia de Pichincha existen nueve Escuelas de Conducción legalmente aprobadas por la ANT, para brindar el servicio de Cursos de Conducción para conductores no profesionales Tipo “B”, las nueve Escuelas autorizadas se encuentran distribuidas, ocho en el sector Norte y tres en el sector Sur de la ciudad, lo cual no guarda proporción con la ubicación demográfica de la población actual del cantón, teniendo una demanda insatisfecha en un mercado potencialmente importante para el crecimiento de la empresa.

7.2 Matriz Grupos de Interesados



- **Accionistas:** Para los accionistas este proyecto es de suma importancia ya que dependerá de esta expansión el desarrollo de la compañía y por ende de la rentabilidad, esperando así, alcanzar una tasa mayor que la ofrecida en el mercado financiero.
- **Proveedores:** Para nuestros proveedores este proyecto será muy beneficioso debido al incremento de recursos que requerirán y las nuevas alianzas que se mantendrán.
- **Clientes:** Acame se ha diferenciado en el excelente servicio al cliente, aprendizaje garantizado, facilidades de pago, flexibilidades de horarios para nuestros estudiantes, y el sector Sur de la ciudad de Quito se verá beneficiado por un buen servicio que se preocupe cada día del aprendizaje en su conducción brindando todas las comodidades y facilidades que nuestros estudiantes requieran, así como estar ubicados en un sector muy accesible.
- **Empleados:** Es una oportunidad de crecimiento para el personal actual de Acame, debido a que se crearán mayores puestos de trabajo que permitirán al personal actual ascender y así mismo incrementará la contratación como de aproximadamente 29 personas más. El grupo Acame continuará desarrollándose en un ambiente de familiaridad, excelencia y confort. Este es un gran reto para Acame continuar y mejorar el equipo de trabajo a pesar del crecimiento e del incremento de trabajo. Deberán estar muy bien fundadas las bases de procedimientos, reglamentos, y cultura organizacional, para que el impacto del crecimiento no afecte el trabajo ganado.
- **Estado:** La puesta en marcha del presente proyecto generará la creación de nuevas plazas de empleo, la apertura de la sucursal incrementará la inversión de la empresa con nuevas adquisiciones y los servicios prestados causarán impuestos, todo esto será una contribución de la empresa privada para el desarrollo del estado.

7.3 Filosofía Corporativa

7.3.1 Visión

En el año 2016 Acame será la segunda empresa proveedora del servicio de capacitación para conductores no profesionales en el Distrito Metropolitano de Quito, manteniendo un servicio de calidad con responsabilidad social.

7.3.2 Misión

Contribuir al crecimiento personal de nuestros clientes a través de la formación integral de conductores no profesionales con consciencia y responsabilidad social por medio de un servicio eficiente y garantizado.

7.3.3 Valores

- **Valor de servicio:** Enfoque orientado a satisfacer los requerimientos del cliente, desarrollando compromiso y lealtad
- **Ética profesional:** Ética en los procesos con el cliente interno y externo, la mayor transparencia posible para la consecución de los objetivos de la empresa.
- **Excelencia en la calidad del servicio:** Ser eficientes en cada proceso para evitar errores
- **Efectividad:** Optimización de recursos y cumplimiento de objetivos, asegurando procesos claros e independientes
- **Respeto:** Respeto al criterio de las personas, diversidad cultural, raza y culto.

7.4 Cultura organizacional de la empresa

La cultura organizacional es el pilar fundamental de la empresa, ya que representa la personalidad de la organización y es la base para establecer el tipo servicio, atención y producto que se brinde a los clientes, así como la forma de ejecutar eficientemente los procesos.

- **Autonomía individual.** Cada miembro de la organización tiene la capacidad y el dominio de desenvolverse en su área de trabajo, y tomar las decisiones en cuanto a su gestión y aporte a la empresa.
- **Estructura.** La elaboración del manual de procedimientos para cada área y del servicio completo para el cliente de tal manera que toda la organización trabaje bajo un mismo eje de conocimientos.
- **Apoyo.** Existe compromiso, ayuda y cordialidad de la dirección a los subordinados de tal forma que se mantiene un trabajo en equipo bien desarrollado.
- **Identidad.** Los miembros de la empresa se identifican con la organización en su conjunto. Se realizan evaluaciones trimestrales sobre el ambiente laboral y el trabajo en equipo, para realizar las mejoras necesarias y mantener el personal comprometido con la empresa.
- **Recompensa al desempeño.** Se incrementa una política de distribución de premios e incentivos al personal con criterios relativos al desempeño de los trabajadores.
- **Tolerancia del conflicto.** Se fomenta la disposición de las personas de ser honestas y abiertas ante las diferencias y problemas que pudieran existir. Enfocarnos en el problema no la persona, y buscar soluciones.
- **Innovación.** Se alienta a todos los trabajadores a compartir ideas, conocimiento de la competencia y posibles mejoras que contribuyan a alcanzar los objetivos.

Las características mencionadas son estables y permanentes en el tiempo, buscamos establecer la cultura de Acame como la personalidad de un individuo, de modo que ésta sea duradera y relativamente estática en su propensión al cambio. Esto nos permite visualizar una empresa con valores, personal comprometido y orientación al cliente.

7.5 Fuerzas de Porter

7.5.1 Análisis de la Industria

La capacidad de una empresa para explotar una ventaja competitiva en su mercado de referencia depende no solamente de la competencia directa que ahí se encuentra,

sino también del papel ejercido de las fuerzas rivales como los competidores potenciales, los productos sustitutos, los clientes y los proveedores.

Las dos primeras fuerzas constituyen una amenaza directa; las otras dos, una amenaza indirecta debido a su poder de negociación. El juego combinado de estas cinco fuerzas competitivas es lo que determina, en última instancia, el beneficio potencial de un producto o un servicio en el mercado.

- Las barreras de entrada al mercado son altas, ya que se necesita de una alta inversión inicial, se considera la imagen institucional como una barrera de entrada, ya que existe un dominio latente del mercado de Aneta, las leyes regulatorias cada vez son más restrictivas para la creación de las escuelas y por otro lado las reacciones competitivas no son muy definidas.
- Los Proveedores principales y a los cuales se incluirán en el análisis, son los de vehículos y los de permisos de conducción, los proveedores de vehículos poseen un bajo poder de negociación, por cuanto son muchos en el mercado, el volumen que necesita la escuela, no es importante, no existe una organización de los proveedores, mas aun existe gran competitividad en el sector. Por otro lado los proveedores de permisos de conducción, tienen un alto poder de negociación, ya que por ser ente gubernamental son los únicos que pueden emitir dichos permisos, la cual es una gran ventaja y les da este alto poder de negociación.
- Los clientes tendrán cierto poder de negociación, ya que tienen la facilidad de comparar precios con la competencia, sin embargo el precio en el cual se brinda este servicio va mucho más allá del curso en sí, es un conjunto de valores agregados, como lo es la calidad del servicio, la cordialidad, la personalización de la enseñanza, la facilidad de horarios, entre otras, lo cual ayuda a disminuir el poder de negociación del cliente.
- Los sustitutos no se encuentran en el mercado, ya que la ley estipula que las escuelas para conductores no profesionales aprobadas por la ANT son los

únicos entes legales para emitir el documento habilitante para la obtención de licencia tipo B

- La Competencia Indirecta son las nueve escuelas que trabajan en el cantón Quito, detalladas anteriormente en cuadro N°13, lo que da un mercado fragmentado, en el cual hay rivalidad, la diferenciación básicamente radica en el servicio, ya que existe una colusión de precios.

7.6 Análisis FODA

CUADRO N° 59

FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
* Excelente ubicación * Procesos establecidos * Orientación a servicio al cliente * Personal capacitado * Buen ambiente laboral * Precio de venta accesible para el cliente	* Expansión del sur de la ciudad * Crecimiento acelerado del parque vehicular * Necesidad de compra del servicio para obtener licencia * Sector de alto flujo de personas * Diferenciación con la competencia
DEBILIDADES	AMENAZAS
* Desconocimiento de la nueva sucursal * Vía de acceso principal rápida * Personal operativo se demotiva con facilidad	* Posicionamiento de la competencia * Apertura de nuevas escuelas * Regulaciones de la ANT con respecto a cambios en los procedimientos ya establecidos

Fuente: La Autora

7.7 Iniciativas Estratégicas

Una vez considerado el FODA, se ha planteado las siguientes iniciativas estratégicas:

- Crear ventajas competitivas de orden superior (la competencia requiere mucho tiempo e inversión para poder imitar), realizando una ardua labor con los clientes a fin de satisfacer al 100% sus necesidades y así lograr una fidelización de los mismos.

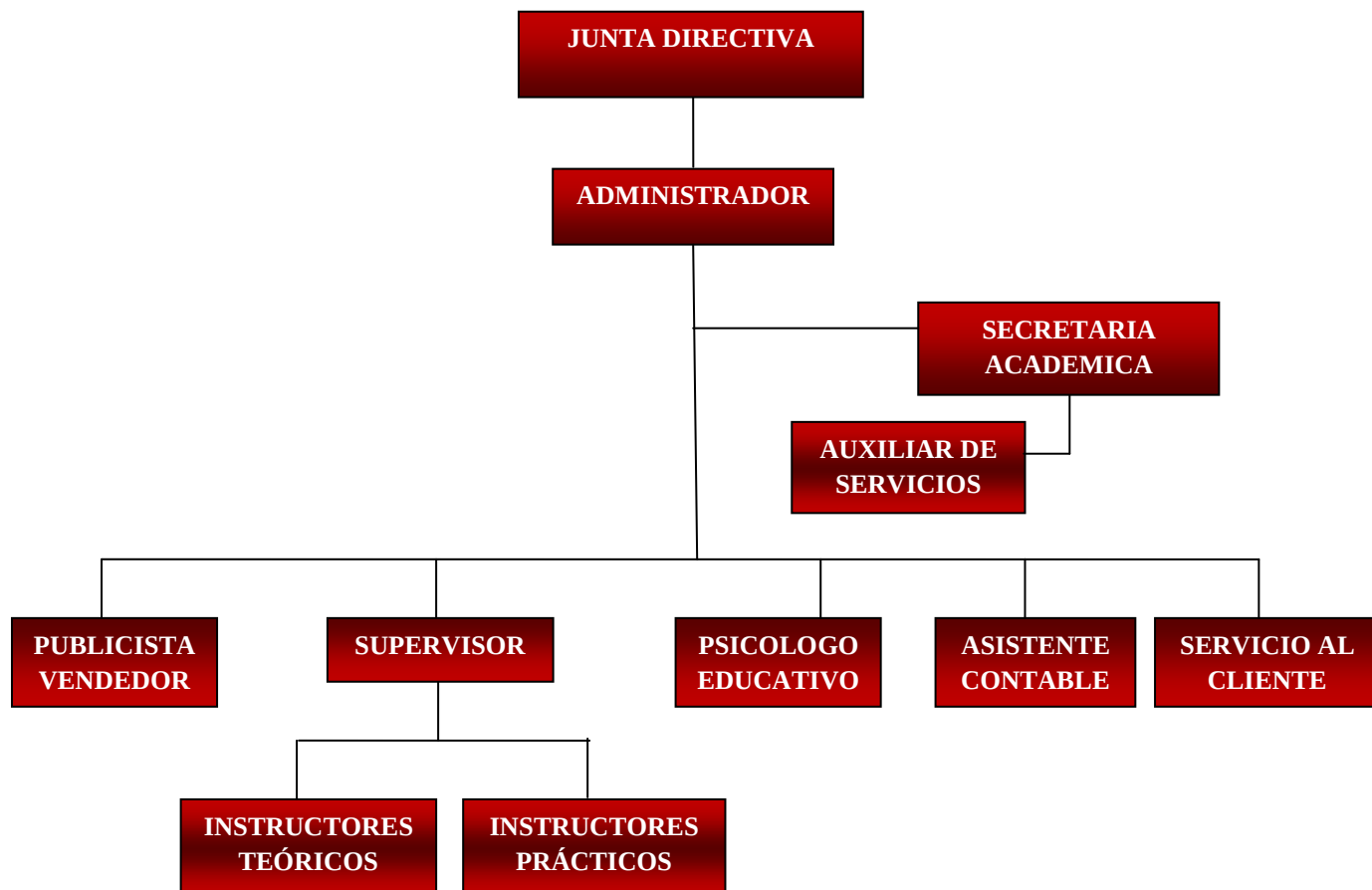
- Proveer la entrega rápida de documentos habilitantes para la obtención de licencia en ocho días laborables después de finalizado el curso, ventaja diferenciadora de la competencia.
- Facilitar la compra por el canal de comunicación más apropiado para el cliente.
- Realizar un seguimiento postventa continuo para así verificar la satisfacción total del cliente, evaluación del servicio y obtención de nuevos clientes mediante referencias.
- Implementar métodos personalizados de enseñanza.

7.8 Ventajas Competitivas

Básicamente se establecerá tres ventajas competitivas, que diferencian al servicio con el de la competencia y son:

- El servicio postventa, al realizar un seguimiento telefónico para verificar el grado de satisfacción y resultados del servicio a fin de poder dar un servicio personalizado de calidad, generando la publicidad más efectiva de boca en boca.
- Otra ventaja muy importante será el control de calidad en el servicio y en las diferentes etapas de la capacitación.
- Como valor agregado se tiene una alianza estratégica con una de las empresas del grupo corporativo, Lavca concesionaria de la marca chevrolet, los mismos que proveerán a la sucursal de los vehículos necesarios para el funcionamiento de la misma, así como el servicio de taller y repuestos genuinos, el acuerdo contempla un descuento considerable en todo producto o servicio de la marca, así como la participación en eventos tanto de la escuela como de la concesionaria.

7.9 Organigrama estructural



7.10 Perfil y Descripción de Funciones

Se pretende describir el perfil de cada cargo y las funciones y actividades a ser cumplidas por los miembros de la organización y la forma en la que deberán ser realizadas conjunta o separadamente. El propósito es instruir al personal procurando minimizar el desconocimiento de las obligaciones de cada uno, la duplicación o superposición de funciones, lentitud y complicación innecesarias en las tramitaciones o deficiente atención a los clientes

CUADRO N° 60

CARGO:		Administrador
PERFIL		FUNCIONES
Título universitario en Ingeniería Comercial, Economía o, carreras afines.	1	Dirigir oficialmente a la sucursal de acuerdo con las disposiciones legales que dicte la ANT
	2	Responder por la marcha de las actividades administrativa, técnica y disciplinaria de la sucursal.
Experiencia mínima de dos años en posiciones similares.	3	Velar por el cumplimiento estricto de los planes y programas de estudios
	4	Responsabilizarse solidariamente con el Tesorero del manejo de fondos
	5	Supervisar frecuentemente las actividades académicas y administrativas
	6	Preparar informes de actividades y planes anuales de trabajo
	7	Autorizar gastos de acuerdo con el presupuesto vigente
Con una sólida formación humanística, científica y tecnológica.	8	Evaluar permanentemente los procesos y procedimientos aplicados para la realización de los cursos y la eficiencia del desempeño del personal
	9	Responder por la disciplina del personal administrativo y docente, así como de la logística de la sucursal.
Con una visión multidisciplinaria del proceso administrativo.	10	Cumplir y hacer cumplir con las disposiciones administrativas y operativas de la Dirección General.
	11	Mantener un control de asistencia y puntualidad del personal y el cumplimiento de tareas asignadas
Especialista en coordinar esfuerzos humanos y materiales para el logro de objetivos.	12	Realizar evaluaciones de servicio al cliente a la finalización de los cursos e informar sobre los resultados obtenidos al Director General

Fuente: La Autora

CUADRO N° 61

CARGO: Supervisor	
PERFIL	FUNCIONES
Título universitario en Ingeniería Comercial, Economía o, carreras afines.	1 Supervisar el proceso de inscripción de alumnos 2 Supervisar personalmente la tramitación y obtención de permisos de - aprendizaje tipo B 3 Revisar personalmente las nóminas de alumnos que se remiten a la Dirección Provincial de Tránsito
Amplia experiencia en la instrucción teórica y práctica de manejo	4 Mantener un archivo de documentos por cada curso 5 Presentar informes mensuales sobre las actividades realizadas y novedades encontradas 6 Responder por la disciplina del personal docente
Conocimiento sobre Reglamento y Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial	7 Organizar los cursos teóricos y prácticos en coordinación con los profesores y Secretario Académico 8 Presentar informes mensuales de horas laboradas por el personal

Fuente: La Autora

CUADRO N° 62

CARGO: Secretario/a Académico	
PERFIL	FUNCIONES
Título de tercer nivel o cursando ultimos semestres	1 Mantener el registro de matriculas, calificaciones y todos los demás documentos propios de la función, responsabilizándose por su integridad. 2 Llevar un registro de la asistencia de alumnos. 3 Otorgar previa autorización de la Administración, las copias y certificaciones que le sean solicitadas.
Experiencia de un año en posiciones similares	4 Informar a los interesados sobre el estado en que se encuentren sus documentos. 5 Mantener el archivo conforme a los solicitado por la ANT 6 Registrar todas las actividades académicas y administrativas; alumnos matriculados, resultados de pruebas de ingreso, asistencias, calificaciones o reprobados y demás novedades que su citaren con los estudiantes y profesores

Fuente: La Autora

CUADRO N° 63

CARGO: Psicólogo Educativo	
PERFIL	FUNCIONES
Título universitario en Psicología Educativa	1 Evaluar y archivar los exámenes psicotécnicos y psicosenométricos haciendo uso del equipo técnico Petrinovic.
Experiencia de un año en análisis y toma de exámenes psicosenométricos y psicotécnicos	2 Informar al Administrador sobre los resultados de los exámenes psicosenométricos realizados.

Fuente: La Autora

CUADRO N° 64

CARGO: Asistente Contable	
PERFIL	FUNCIONES
Estudiante de últimos niveles o egresado de la carrera de Contabilidad	1 Responsabilizarse por los bienes y recursos económicos de la escuela, debiendo presentar informes por los cursos y otros que se le fueran requeridos a sus autoridades superiores.
Experiencia acreditada de dos años en cargos similares	2 Efectuar los egresos debidamente autorizados y justificados, así como recaudar con diligencia los fondos y asignaciones de la escuela.
Con sólida formación en valores, debiendo ser caucionado	3 Llevar un registro contable de los recursos económicos de la empresa
	4 Realizar depósitos inmediatos y exactos de los valores recaudados a la entidad bancaria
	5 Efectuar los pagos que se requieran sujetos a las políticas de la empresa, validado por comprobante de egreso, factura y retención
	6 Llevar el registro de Caja Chica
	7 Realizar las compras de suministros e implementos necesarios para el desarrollo

Fuente: La Autora

CUADRO N° 65

CARGO: Marketing y Ventas	
PERFIL	FUNCIONES
Título universitario en Marketing y Ventas, Administración de Empresas o afines	1 Realizar estudios de mercado para obtener información que facilite la práctica de mercadotecnia y brindar un servicio efectivo
Experiencia de 2 años en posiciones similares	2 Dar a conocer acertadamente la escuela al grupo objetivo
Conocimientos de Mercadotecnia y ventas	3 Realizar actividades relacionadas con la educación vial en grupos de interés
	4 Establecer y controlar metas de ventas

Fuente: La Autora

CUADRO N° 66

CARGO: Atención al Cliente	
PERFIL	FUNCIONES
Estudiante de últimos niveles o egresado de la carrera de Administración Empresas o afines	1 Establecer un nexo entre el cliente y la empresa
Experiencia de 2 años en posiciones de servicio al cliente.	2 Comunicar adecuadamente a los clientes la información correspondiente a horarios, requisitos, estatus de documentos
	3 Asesorar a los clientes sobre los horarios flexibles que requieran, así como también las formas de pago
	4 Promover la venta del servicio de cursos de conducción vía telefónica
	5 Receptar los requisitos del alumno y formar la base de datos
	6 Satisfacer a la brevedad posible cualquier requerimiento del cliente
	7 Participar activamente como apoyo a otras áreas

Fuente: La Autora

CUADRO N° 67

CARGO: Instructor Teoría Encargado de impartir la enseñanza teórica	
PERFIL	FUNCIONES
Título universitario en Educación	1 Dictar las clases de su especialidad de acuerdo con los planes, programas y horarios establecidos; y, en los casos que amerite con aplicaciones prácticas.
Experiencia laboral superior a dos años	2 Planificar y preparar las clases, así como dirigir y evaluar permanentemente los conocimientos de los estudiantes. 3 Llevar el registro de asistencia y calificaciones de los alumnos en su respectiva materia. 4 Tomar y calificar, los exámenes al final de los cursos teóricos 5 Entregar en Secretaría la lista de alumnos aprobados y reprobados 7 Organizar los cursos teóricos y prácticos en coordinación con del curso teórico

Fuente: La Autora

CUADRO N° 68

CARGO: Instructor de Conducción Encargado de impartir la enseñanza práctica, mediante el manejo de vehículos de instrucción	
PERFIL	FUNCIONES
Aprobada como mínimo la Educación Media	1 Instruir las prácticas con sujeción a lo establecido en los programas y horarios 2 Hacer uso máximo de la tolerancia y paciencia para lograr impartir conocimientos prácticos a los estudiantes
Certificado de Instructor de Educación Vial	3 Elevar oportunamente a conocimiento del Supervisor los problemas que se presentaren
Edad mínima 23 años	4 Calificar a los estudiantes después de cada práctica e informar a Secretaría para su inmediata incorporación al registro del alumno.
Experiencia mínima de 5 años en la conducción de automotores sin incurrir en el cometimiento de infracciones	

Fuente: La Autora

CUADRO N° 69

CARGO: Auxiliar de Servicios	
PERFIL	FUNCIONES
Educación Media	1 Mantener limpias y ordenadas las instalaciones de la escuela, como: oficinas, aulas, cafetería y estacionamiento de vehículos
Experiencia necesaria de seis meses	2 Acudir a las entidades bancarias a realizar pagos, cambios de cheque, depósitos y demás actividades relacionadas
Persona cautelosa e íntegra	3 Realizar trámites de la administración y pago de servicios básicos
	4 Hacer las labores de compras de abastos, oficina y mandados en general

Fuente: La Autora

7.11 Reglamento Interno de Trabajo para Acame

Art. 1.- En uso de las facultades señaladas en la ley, el Directorio de Acame Automóvil Club América S.A., establece el presente Reglamento Interno, que contiene las regulaciones específicas a las cuales se sujetarán las relaciones laborales y la prestación de de servicios por parte del personal de empleados y trabajadores de Acame, sin perjuicio de lo dispuesto por las leyes y contratos colectivos.

Art. 2.- La palabra “Acame” que se utiliza en este reglamento se referirá a la Escuela de conducción y el término “empleado”, a todos los trabajadores que actualmente o en el futuro desempeñen funciones. Como “Supervisor” se entenderá al funcionario inmediato superior en la línea de mando de un empleado.

Art.3.- Para conocimiento de todos los empleados, Acame entregará a cada uno de ellos un ejemplar del presente Reglamento, debiendo suscribir cada uno el correspondiente recibido.

Art. 4.- Los empleados quedan sujetos al estricto cumplimiento de las disposiciones de este Reglamento y su desconocimiento no será motivo de excusa para ningún empleado.

Art. 5.- La Dirección y Administración de Acame las ejerce el Gerente General directamente o por intermedio de los distintos niveles de orden jerárquico, por medio de quien se organizan el sistema de trabajo y distribución del personal sin perjuicio de las atribuciones que corresponde al Directorio.

Art. 6.- Acame se reserva el derecho exclusivo de contratar nuevos empleados a su servicio. Declara además que es su política no aceptar solicitudes de trabajo de parientes cercanos de los empleados hasta segundo grado de afinidad cuarto de consanguinidad o que tengan vínculo de matrimonio.

Art. 7.- Acame podrá suscribir contratos individuales de trabajo, sean estos ocasionales, por obra cierta, de plazo fijo o indefinido, los vinculados con una obra o servicio determinado, por jornadas parciales permanentes, o prueba, etc.

Art. 8.- Todo contrato de trabajo de realizará por escrito y tendrá necesariamente un período de prueba.

Art. 9.- para la suscripción de contrato individual de trabajo, la persona ha sido aceptada en el proceso de elección deberá presentar la siguiente documentación:

- Partida certificada carné de afiliación al IESS Sección A o B (si es afiliado)
- Cédula de ciudadanía
- Libreta o Certificado Militar (hombres)
- Fotografía tamaño carné
- Certificado Médico de idoneidad para el trabajo
- Certificado o Comprobante de Ingresos y Retenciones de Impuesto a la Renta de trabajos anteriores, si los tuviere
- Carné ocupacional para los ciudadanos extranjeros

Si tiene cargas familiares:

- Partida de matrimonio civil
- Partida de nacimiento de la (él) cónyuge o conviviente
- Certificado del IESS en caso de que la (él) cónyuge no se encuentre afiliado (o) o la información del lugar de su trabajo si es empleada(o)
- Partida de nacimiento de los hijos
- Información sumaria de hijos mayores que estudian, se encuentran a su cargo y no trabajan
- Certificado del IESS de hijos mayores respecto a que no se encuentran afiliados
- Certificado médico de hijos imposibilitados permanentemente y que se hallan a su cargo
- Documentos de adopción de hijos en caso de tenerlos
- Información sumaria u otro documento legal que acredite la formación de un hogar monogámico y permanente en el caso de unión libre
- En caso de falsedad al proporcionar los datos solicitados, Acame procederá a separar inmediatamente al trabajador que incurra en ello, terminando el contrato de trabajo sin necesidad de desahucio, de conformidad con lo dispuesto en el numeral segundo del artículo 172 del Código del Trabajo.

Art. 10.- Todo empleado estará en obligación de reportar por escrito al Departamento de Recursos Humanos todo cambio que se refiera a los siguientes datos:

- Estado civil
- Aumento o disminución de cargas familiares :
Nacimiento de hijos, cambio de estado civil de hijos mayores de edad, defunciones.
Obtención de trabajo remunerado por hijos que figuraban como cargas familiares o del cónyuge
Fallecimiento de hijos o cónyuge u otra persona que constituya carga familiar.
- Adquisición de parentesco, matrimonio o unión de hecho con otro empleado (a) del Banco

- Dirección domiciliaria
- Número telefónico propio o de referencia

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita

Segunda falta se aplicará una Multa

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno

Art. 11.- Acame podrá, en cualquier tiempo, modificar la distribución de labores entre el personal, tomando en cuenta su rendimiento y las necesidades. Podrá realizar las movilizaciones de puestos dentro de las oficinas de una misma ciudad, manteniendo la categoría que tenga el empleado en el subsistema de Descripción de cargos y sin que esto pueda ser considerado como cambio de ocupación actual.

Art. 12.- El Subsistema de Descripción de Cargos, formulado por separado se concederá como parte integrante de este reglamento y Acame para llenar las vacantes que se produzcan, se sujetará dicho subsistema y realizará la selección de personal o base de pruebas o capacidad y concurso de merecimiento entre aquellos que, por su posición en éste puedan optar por el cargo vacante.

Art. 13.- Jornada de Trabajo.- es obligación elemental del empleado de Acame su diaria y puntual asistencia y deberá encontrarse en el lugar de trabajo a hora de iniciación de tareas.

La jornada diaria de trabajo se verificará de lunes a viernes, La jornada máxima de trabajo será de 8 horas diarias y 40 semanales como lo establece la ley.

Acame podrá establecer modificaciones a los horarios en casos especiales así como establecer turnos de trabajo comunicándolos al personal con la anticipación necesaria.

Los empleados estudiantes, previa autorización de Acame, podrán utilizar un horario especial de trabajo con la obligación de aquellos de completar la jornada legal de labor, siempre que la clase de trabajo que al empleado le corresponda le permita a dicha concesión, sin perjuicio de las actividades normales.

Art. 14.- Acame, sin disminuir de categoría ni remuneración a un empleado, podrá asignarle diferentes tareas de las que venía desempeñando si estos cambios deben hacerse por razones de entrenamiento o capacitación, sin que este cambio pueda ser considerado como despido.

Acame exigirá el cumplimiento de la jornada legal obligatoria señalada en la Ley, de acuerdo a las necesidades y se considerarán como extraordinarias o suplementarias únicamente las horas que excedan de dicha jornada.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita

Tercera falta se aplicará una Multa

Cuarta falta se solicitará el Visto Bueno

Las horas extraordinarias y suplementarias necesariamente deberán tener autorización escrita del supervisor y de la Gerencia. Acame no reconocerá horas extraordinarias o suplementarias o pagos extras a los Gerentes, Subgerentes, Jefes Departamentales y Supervisores. La ejecución de trabajos en las horas suplementarias o extraordinarias sin la correspondiente orden del Gerente no será reconocidas.

No se considerarán horas extraordinarias o suplementarias las que tuvieran que laborar los empleados para compensar por disposición de autoridad competente, o como consecuencia de sus propios errores, negligencias, permisos o postergación del trabajo.

Art. 15.- Acame podrá establecer sistemas de registro para controlar la asistencia y puntualidad, en cuyo caso los empleados deberán someterse a dicho control.

Art. 16.- Ausencias, permisos, vacaciones:

La falta de puntualidad o inasistencias injustificadas serán sancionadas conforme a este reglamento y a lo prescrito en el Código del Trabajo y podrán dar lugar a la pérdida de remuneraciones correspondientes.

Para este efecto, se considera falta de puntualidad al hecho de llegar al lugar de trabajo con atraso, o sea pasado la hora de entrada, o no estar listo a la hora de inicio de trabajo.

Una vez en un periodo de 30 días se aplicará una Amonestación Verba, Dos veces en un período de 30 días se aplicará una Amonestación Escrita, Tres veces en 90 días se aplicará una Multa, Cuatro veces en un período de 120 días se aplicará una segunda Multa, Cinco veces en un período de 120 días se solicitará el Visto Bueno.

Se considera falta de asistencia el hecho de que el empleado no concurra injustificadamente hasta una hora después de iniciada su jornada de trabajo.

Una vez en el período de 12 meses se aplicará una Amonestación Verbal Escrita, Dos veces en un período de 12 mese se aplicará una Amonestación Escrita, Tres veces en un período de 12 meses o dos días seguidos se aplicará una Multa, Cuatro veces en un período de 12 mese o tres días seguidos se solicitará el Visto Bueno.

Art. 17.- Cuando un empleado no realice su labor completa dentro de la jornada legal obligatoria, perderá la parte proporcional de su remuneración conforme lo dispone el Código de Trabajo, esto es, sin perjuicios de la sanción en caso de atraso o abandono de su trabajo.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

Art. 18.- Las ausencias imprevistas por motivo de enfermedad, será comunicadas al respectivo supervisor, a más tardar en la primera hora iniciadas las labores, mencionándose la enfermedad y cuando se estima el reingreso del empleado a sus labores. La enfermedad será debidamente comprobada preferentemente con el Certificado del IESS.

En caso de falta de notificación se entenderá que la enfermedad no existe y se registrará la falta, como injustificada, dando lugar a las sanciones pertinentes.

Toda ausencia por cualquier motivo sea este justificado o injustificado deberá ser reportada por el Supervisor al Departamento de Recursos Humanos en forma obligatoria. Su incumplimiento acarreará al funcionario una de las sanciones contempladas en este Reglamento.

Una vez en el período de 12 mese se aplicará una Amonestación Verbal.

Dos veces en el período de 12 mese se aplicará una Amonestación Escrita.

Tres veces en el período de 12 mese o dos días seguidos se aplicará una Multa.

Cuatro veces en el período de 12 o tres días seguidos se solicitará el Visto Bueno.

Art. 19 El tiempo destinado para el refrigerio es de una hora, quienes trabajan con horarios de jornada reducida no tendrá derecho al uso de tiempo destinado para refrigerio.

Art. 20.- El empleado que faltare a su jornada de trabajo y tuviere motivos graves y suficientes para hacerlo tales como tratamientos médicos, intervenciones, matrimonio, etc., solicitan un mínimo de ocho días de anticipación en primer lugar a su supervisor y son la recomendación de este al Gerente.

Art. 21.- Cuando la inasistencia se deba a caso fortuito o fuerza mayor, deberá procurar hacer conocer lo antes posible o Acame quedará en libertad de juzgarla para justificar o no dicha ausencia.

Art. 22.- En los casos que se indica a continuación, Acame concederá al respectivo empleado, los siguientes permios con remuneración:

- Ocho días calendario por el nacimiento de un hijo del empleado y quince días en caso de que el nacimiento se realice por cesárea.
- Cinco días laborales por el fallecimiento del padre o madre, hijo o cónyuge; si éste acontece fuera de la provincia tendrá un día adicional, en los casos de otros de familiares se aplicará lo dispuesto en el Código de Trabajo, esto es, 3 días de licencia remunerada para el caso de fallecimiento de abuelos, nietos hermanos, suegros, yernos, nueros, o cuñadas.
- Seis días laborales con ocasión de su matrimonio; y
- Un día por cambio de domicilio, previa la notificación con 4 días de anticipación al Departamento de Recursos Humanos.

Estos permisos no podrán trasladarse a otra fecha de la que suceda el evento.

Todo permiso que ni esté contemplado en este artículo o en la Ley, se cargará a las vacaciones del empleado.

Los permisos solicitados en días anteriores o posteriores a sábados, domingos o días festivos se concederá únicamente con el cargo adicional a vacaciones de los días de descanso.

Art. 23.- Los empleados a cuyo cargo se hallan valores o dinero, cuando por cualquier circunstancia deban abandonar su puesto aunque sea por pocos minutos, deberán dejar con las debidas seguridades los valores o dinero a su cargo y bajo su responsabilidad personal, estando prohibido el encargo de estos valores o dineros a terceros.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

Art. 24.- Son días de descanso además de los días sábados y domingos lo señalados en el Código de Trabajo, sin perjuicio de la cual estas vacaciones puedan sufrir modificaciones.

Art. 25.- Todo empleado de Acame tendrá derecho a 15 días interrumpidos de vacaciones anuales.

Los empleados que hubieren prestado servicios por más de 5 años, tendrá derecho a las vacaciones adicionales de ley, las mismas que a discreción podrán ser compensadas con dinero.

Art. 26.- Durante el mes de octubre de cada año, los empleados harán conocer a su respectivo supervisor, sus aspiraciones respecto de la fecha en que desean salir en goce de vacaciones en el próximo año. Buscando en lo posible armonizar los intereses de Acame con los deseos de los empleados.

Durante el mes de diciembre, el Departamento de Recursos Humanos comunicará a los empleados el cuadro de vacaciones elaborado, por medio de los respectivos Gerentes o Administradores y vigilará por su aplicación a partir del primer año siguiente.

Ocho días antes de la fecha de vacaciones constante en dicho cuadro, el empleado interesado deberá solicitar al Supervisor que, remita al Departamento de Recursos Humanos la autorización por escrito para que haga uso de las vacaciones anuales.

Art. 27.- El Departamento de Recursos Humanos procurará que anualmente todos los empleados y funcionarios hagan uso de su derecho a vacaciones, las mismas que no podrán ser negadas sino por necesidades imperiosas. Los empleados que deseen acumular sus vacaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el Código de Trabajo, deberán presentar su solicitud por escrito al Departamento de Recursos Humanos.

Art. 28.- En casos de emergencia, Acame podrá modificar los cuadros de vacaciones.

Art. 29.- Finalizados los días de descanso obligatorio, de los permisos, de las vacaciones y de las ausencias debidas a enfermedad, los empleados deberán reintegrarse a sus labores; de no hacerlo se sujetarán a las sanciones que constituirán una multa, sin perjuicio de la pérdida de la remuneración correspondiente.

Art. 30.- HIGIENE Y SEGURIDAD

Toda persona que prestare servicios en Acame está obligado a someterse al Reglamento de Seguridad e Higiene del Trabajo vigente, u otras autoridades competentes, las mismas que se considerarán incorporadas al presente reglamento, para lo cual Acame entregará un ejemplar de dicho reglamento a cada empleado.

Art. 31.- Los empleados están obligados a someterse a los exámenes médicos que Acame estime convenientes y a obtener los certificados, y las fichas de salud que confiera la autoridad competente.

Art. 32.- OBLIGACIONES DE LOS EMPLEADOS:

Sin perjuicio de la obligaciones de los empleados señaladas en el Art. 45 de Código de Trabajo, las mismas que se entienden expresamente incorporadas a este Reglamento, todo empleado estará especialmente obligado a:

- a) Realizar con eficiencia y prontitud el trabajo asignado a su puesto, concluyendo en el día las labores que le corresponde.

Quienes realicen un remplazo a otro empleado por ausencia de este, deberán hacerlo de acuerdo con las responsabilidades y atributos establecidos para este puesto.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- b) Obedecer y sujetarse estrictamente a las normas, órdenes, instrucciones, etc., que den las respectivas autoridades ya sea en forma directa, en circulares o instructivos.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- c) Guardar consideración y respeto en el trato con sus superiores, compañeros subalternos. Mantener con el público un trato cortés y amable, atención esmerada y pronta, tanto en su relación personal como telefónica.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- d) Presentarse aseado con el cabello cortado adecuadamente, y correctamente vestido. Todo el personal masculino deberá usar camisa con logo Acame en su permanencia en el trabajo. El personal femenino deberá utilizar correctamente el uniforme entregado por el Acame. Todo el personal deberá dar estricta atención a las políticas y reglas de apariencia e imagen.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- e) Permanecer durante la jornada de trabajo en el puesto o lugar donde se desempeña.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- f) Mantener limpio y ordenado su puesto de trabajo.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- g) Cuidar debidamente los equipos y maquinarias a su cargo con el objeto de conservarlas en perfecto estado de funcionamiento y dar aviso a su superior de cualquier desperfecto que ocurriera en los mismos, para que los revisen técnicos competentes. Al final de la jornada los equipos eléctricos deberán quedar debidamente cubiertas con sus fundas protectoras.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- h)** Dar aviso al superior de cualquier irregularidad o incorrección que conozca.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- i)** Apagar las luces e instalaciones eléctricas, etc., al concluir la jornada de trabajo.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- j)** Ser responsable por el mantenimiento y conservación de vehículos de Acame, en los casos de empleados que tuvieren a su cargo estos vehículos.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- k)** Asistir y con la debida puntualidad a los cursos de capacitación a los cuales le convoque, en los días y horarios que los determine para el efecto.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- l)** Portar la identificación emitida por Acame y de acuerdo con las normas establecidas durante su permanencia en el trabajo.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- m)** Manejar sus finanzas personales de manera tal que estos no afecten los intereses de Acame, familiares, compañeros u otros. El no hacerlo así demuestra mal manejo administrativo y perjudica su desempeño en el trabajo.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- n) Al separarse de Acame entregar su puesto y devolver identificaciones. Tarjetas de presentación, manuales y otros documentos. En el caso del personal femenino deberán devolver los uniformes en uso.

Art. 33.- PROHIBICIONES A LOS EMPLEADOS

Además de las prohibiciones constantes en el Código de Trabajo especialmente en los Art. 46 y 335, las mismas que se entienden incorporadas a este reglamento al empleado le estará especialmente prohibido.

- a) Cometer cualquier acto que signifique abuso de confianza, fraude, robos menores u otros que impliquen comisión de delito, contravención penal o constituirse en cómplice o encubridor de los mismos. Acame se reserva el derecho de ejercer las acciones civiles y penales que la ley señale en estos casos sin perjuicio de la sanción laboral que corresponda.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- b) Promover a participar en cualquier forma de suspensiones arbitrarias de trabajo durante la jornada respectiva de labores.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- c) Transmitir, entregar o revelar datos información que conozca por la funciones que desempeña.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- d) Alterar, suplantar, sustraer o destruir registros, comprobantes y otros documentos de Acame.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- e) Firmar a nombre de Acame sin autorización.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- f) Ejecutar cualquier acto que cause daño a las pertenencias de Acame, que afecte al software de las computadoras, introduzca virus, etc., o ponga en peligro la seguridad o la integridad personal de quienes se encuentran en sus labores.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- g) Introducir a Acame drogas o estupefacientes, consumirlos en su interior o presentarse al trabajo bajo los efectos de droga.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- h) Hacer afirmaciones tendenciosas sobre Acame, sus funcionarios, empleados o sus actividades.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- i) Tomar arbitrariamente permanencias de Acame o utilizar los vehículos en propósitos o fines diferentes a los cuales se haya destinado, sin estar expresamente autorizado por el superior jerárquico.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- j) Cometer actos de índole personal que atenten contra la imagen y moral de la institución y su personal.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- ñ) Desempeñar funciones en otras escuelas o de una actividad tal en la cual se produzca conflictos de intereses.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- k) Propiciar peleas con compañeros, superiores o clientes dentro de Acame.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- l) Destruir en forma premeditada los activos de Acame.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- m)** Insubordinarse, está es rehusarse a dar sus servicios ante su Supervisor, rehusarse a obedecer una orden razonable dada por el Supervisor o por la administración o interferir para que otros empleados puedan cumplir su trabajo u obedecer órdenes superiores, siempre que dichas disposiciones estén enmarcadas en la Ley.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

- n)** Portar sin la debida autorización armas dentro de las instalaciones de Acame o ingreso de explosivos a estas instalaciones.

Primera falta se solicitará el Visto Bueno.

Art. 34.- PROHIBICIONES ADICIONALES

Al empleado también le está prohibido:

- a)** Introducir a Acame bebidas alcohólicas, consumirlas en su interior en eventos no autorizados o presentarse al trabajo en estado etílico.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- b)** Ingresar en los locales de Acame fuera de las horas de oficina sin la respectiva autorización.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- c)** Recibir obsequios u otros servicios prestados o por concederse.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- d)** Utilizar lenguaje ofensivo hacia sus compañeros, subalternos, superiores o clientes.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- e)** Fingir enfermedad u otra condición física.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

Art. 35.- OTRAS PROHIBICIONES:

Igualmente le está prohibido al empleado:

- a)** Alterar los turnos de trabajo o encargar, sin autorización otra persona la realización de su labor.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- b)** Ocupar el tiempo de trabajo en asuntos personales y que no fueren inherentes a las labores; recibir visitas por parte de familiares, amigos, etc.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- c)** Utilizar en asuntos personales papeles, sobres, formularios, etc., que lleven el sello o membrete del mismo.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- d)** Fumar en lugares de excesiva congestión de público y personal, en lugares donde no exista ventilación o estén prohibidos por el Reglamento de Seguridad e Higiene del Trabajo.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- e) Realizar en las oficinas sin autorización del Administrador o Gerente de Oficina, actos ajenos al trabajo, aunque tuvieren relación con organizaciones laborales.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- f) Ingerir alimentos o masticar chicle en el sitio de trabajo.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- g) Llevar a cabo dentro de Acame actos de comercio, rifas, ventas, apuestas, suscripciones o propaganda política, comercial o deportiva. Los Supervisores serán responsables de impedir que se realicen estos actos en las distintas oficinas.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- h) Apadrinar a funcionarios, empleados o clientes para matrimonios, bautizos, eventos deportivos etc.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- i) Proporcionar o auspiciar a candidatos para el ingreso a procesos de selección o para su contratación.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- j) Utilizar el teléfono o cualquier otro medio de comunicación en asuntos no relacionados con su trabajo. Las llamadas particulares relacionadas con asuntos familiares urgentes, deben reducirse al mínimo.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- k) Utilizar sellos, rótulos, tarjetas de visita etc., que no sean proporcionados por Acame.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- l) Colocar carteleras, propaganda, afiches, fotografías, en lugares de trabajo. Los avisos de tipo administrativo serán ubicados por los funcionarios autorizados, no podrán ser removidos o alterados sino es por parte de la administración de la escuela

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

- m) Holgazanear o perder tiempo innecesariamente en el trabajo.

Primera falta se aplicará una Amonestación Escrita.

Segunda falta se aplicará una Multa.

Tercera falta se solicitará el Visto Bueno.

Art. 36.- ACCIONES DISCIPLINADAS O SANCIONES

Es deseo de Acame ser equitativo o uniforme en el trato a su personal y por tanto es su deseo que estas políticas sean seguidas por sus Supervisores de la siguiente manera:

Primero: un empleado debe ser suficientemente advertido que la continuidad en su comportamiento incorrecto le puede ocasionar la pérdida de su trabajo.

Segundo: se debe hacer un reporte escrito de de todas las amonestaciones y de las medidas disciplinarias.

Toda sanción deberá ser notificada por el supervisor al empleado infractor utilizando el formulario por triplicado destinado para el efecto; una copia deberá archivarse en el departamento u oficina donde presta sus servicios y otra se enviará al Departamento de Recursos Humanos.

El archivo que se mantenga en cada oficina o departamento deberá ser utilizado por los supervisores para: realizar un seguimiento al personal, aplicación de próximas sanciones, emisión de informes, evaluaciones e incentivos.

Debe estar claro para los supervisores, que el no exigir el cumplimiento de este reglamento en hechos que sean de su conocimiento, les acarrearán sanciones equivalentes a las de las faltas cometidas por sus subalternos.

Por actos de comisión u omisión que signifique clara contravención a las políticas, procedimientos, manuales, instructivos y otras disposiciones de Acame, que conlleven perjuicio económico o pecuniario, por negligencia culposa o descuido evidente, Acame procederá de acuerdo a su criterio a la acción civil de resarcimiento de daños sin perjuicio de la acción penal si el caso lo amerita.

La responsabilidad del funcionario o empleado no cesará por cambio de función o separación de la empresa mientras no se solucione los problemas causados dentro de su gestión.

Art. 37.- El Administrador o Gerente es quien puede despedir a un empleado. Ningún empleado se considerará despedido de su trabajo sino cuando haya recibido el respectivo aviso por escrito, por parte de el funcionario antes nombrado o con la correspondiente notificación de la autoridad del Trabajo en caso de desahucio o visto bueno.

Art. 38.- Para conocer y resolver pacífica y ecuanimemente las quejas y reclamos que se suscitaren dentro de acame, se observará el siguiente procedimiento:

- a) El empleado que se sintiere con derecho a elevar una queja o reclamo podrán hacerlo verbalmente o por escrito directamente ante su Supervisor, quien dispondrá del término de tres días hábiles para resolver sobre el reclamo.
- b) Si la solución no satisface las aspiraciones del empleado reclamante y cuando exista una organización laboral, es la queja o reclamo podrán ser canalizadas en un plazo no mayor de ocho días, por intermedio de ésta, para que le represente ante el Departamento de Recursos Humanos.
- c) Si la resolución no satisface las aspiraciones del empleado reclamante, podrá recurrir ante el Gerente General, quien dispondrá de 10 días hábiles para hacer conocer su decisión final.

Art. 39.- El Departamento de Recursos Humanos llevará para cada empleado una hoja de vida, en la cual registrarán todos los hechos o novedades con relación a su trabajo.

CAPITULO VIII

6 Conclusiones y Recomendaciones

8.1 Conclusiones

Considerando que el mercado automotriz en el Ecuador se encuentra en continuo crecimiento, y que para el año 2012 se prevé que se mantengan los nivel de ventas, se puede pronosticar que también se mantendrán la oferta de licencias de conducir, cuyo requisito previo es la capacitación en una escuela de conducción aprobada por la ANT, generándose de esta manera un escenario favorable para creación de una sucursal de ACAME S. A.

De la investigación realizada en el sector Sur del Distrito Metropolitano de Quito, se identifico que existe un significativo mercado insatisfecho, especialmente hombres y mujeres de entre 18 y 35 años que requieren asistir a un curso de capacitación para manejar vehículos por desarrollo personal o laboral, debido a que en el área no existe la suficiente oferta de escuelas de conducción, concluyéndose que existe el potencial de clientes necesarios para la creación de una sucursal de Acame en el sector Quitumbe.

El tamaño del proyecto delimitado por la cantidad de 17 vehículos de los cuales se usarán efectivamente 16 y considerando que los mismos se ocuparán hasta en un máximo de 16 horas diarias de lunes a viernes y 10 horas el día sábado, da como resultado una capacidad máxima instalada de 461 cursos mensuales y 5532 cursos anuales.

Del análisis financiero realizado en el presente estudio, los indicadores arrojados por la simulación muestran que existen muy buenas posibilidades de que el proyecto genere rentabilidad, se tiene que la Tasa Interna de Retorno TIR es del 75.61 % sin financiamiento y del 69.28% con financiamiento, y la recuperación de la inversión en cuatro meses, lo que permite evidenciar que el proyecto es viable y atractivo para los inversionistas.

8.2 Recomendaciones

Se recomienda direccionar las campañas publicitarias al segmento de la población comprendido entre 18 y 35 años, en medios de comunicación con sintonía en el sector de Quitumbe del Distrito Metropolitano de Quito.

Se recomienda manejar el negocio con dos jornadas laborables para no subutilizar los activos, especialmente el recurso automóviles y aulas. Posteriormente se prevé la inserción de nuevos productos como charlas y capacitaciones referentes a Educación Vial, Ley de Tránsito, talleres de Psicología aplicada al conductor, Conducción a la Defensiva. Así como también dar las clases de recuperación de puntos en la licencia de conducción.

Con las variables financieras favorables se recomienda poner en marcha el proyecto en el corto plazo, para asegurar la rentabilidad y la recuperación de las inversiones tal como lo demuestra el estudio realizado.

BIBLIOGRAFÍA:

1. BACA URBINA, Gabriel, *Evaluación de Proyectos*, Sexta Edición, McGraw Hill, México 2010.
2. BERNAL, César Augusto, *Metodología de la Investigación*, Segunda Edición, Pearson Prentice Hall, México 2006.
3. BONITA, Patricio y FABER, Mario., *199 Preguntas sobre Marketing y Publicidad*; Sexta Edición, Grupo Editorial Norma; España 1994.
4. CHIAVENATO Idalberto, *Administración en los nuevos tiempos*, Cuarta Edición, McGraw Hill, Colombia 2002.
5. CHIAVENATO Idalberto, *Gestión de Talento Humano*, Tercera Edición, McGraw Hill, Colombia 2000.
6. KOHLER L. Erick, *Diccionario de Administración y Finanzas*, UTEHA, México 1987.
7. KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary., *Fundamentos de Marketing*, Sexta Edición, Prentice Hall, México 2003.
8. HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto, *Metodología de la Investigación*, Tercera Edición, Mc Graw Hill, México 2003.
9. HERNÁNDEZ Abraham, *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Tercera Edición, ECAFSA, México 2000.
10. MIRANDA, Juan Jose, *Gestion de Proyectos*, Cuarta Edición, MM Editores, Colombia 2003.
11. OROZCO, Arturo, *Investigación de Mercados*, Norma, Colombia 1999.
12. SAMUELSON, Paul y NORDHAUS, William., *Economía*, Decimooctava Edición, McGraw Hill, España 2006.
13. SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo., *Preparación y Evaluación de Proyectos*; Cuarta Edición, Pearson Prentice Hall, Buenos Aires Argentina 2000.
14. SERNA, Hugo, *Gerencia Estratégica*, Séptima Edición, 3R Editores, Colombia 1994.
15. STONER, James y otros, *Administración*, Sexta Edición, Pearson Educación, México 1996.
16. VAN HORNE, James C, *Fundamentos de Administración Financiera*, Undécima Edición, Prentice Hall, México, 2003

17. SOLÓRZANO, Silberth, *Curso de Economía*, 30 de marzo de 2011,
<http://usuarios.multimania.es/economiasil/cap106.htm>
18. DECRETO EJECUTIVO 3568, Registro Oficial 3, *Reglamento de Escuelas de Capacitación de Conductores Sportman*, Quito, 20 de Enero del 2003
19. www.inec.gob.ec
20. www.quito.gov.ec
21. es.wikipedia.org
22. www.monografias.com
23. www.hoy.com.ec
24. www.mailxmail.com
25. www.google.com.ec
26. www.bce.fin.ec
27. www.ant.gob.ec

ANEXOS

ANEXO 1: ENCUESTA

UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA SUCURSAL DE ACAME EN QUITUMBE

SEXO:	F	☐	M	☐				
EDAD:	18-25	☐	26-35	☐	36-45	☐	46-55	☐
SECTOR DE RESIDENCIA O TRABAJO:								
	NORTE	☐	SUR	☐	CENTRO	☐	VALLE	☐

1. Usted o alguien de su familia tiene vehículo?
SI ☐ NO ☐
2. Sabe usted conducir?
SI ☐ NO ☐
3. Posee una licencia de conducir?
SI ☐ NO ☐
4. Sacaría en un futuro la licencia tipo B?
SI ☐ NO ☐
5. Luego de que tiempo tiene previsto obtener su licencia?
1-4 mes ☐ 5-8 mes ☐ 9-12mes ☐ Mas 1 año ☐
6. Asiste usted a una escuela de conducción actualmente?
SI ☐ NO ☐
7. Que escuelas de conducción conoce?

.....

.....

.....

.....

ANEXO 2: EQUIPO PETRINOVIC



Quito, 7 de Diciembre del 2011

Señora:
Cristina Vivas
Presente.-

De nuestras consideraciones:

Nos es muy grato hacerle llegar nuestros más cordiales saludos, a la vez ***Automóvil Club del Ecuador – ANETA*** se permite presentarle el más novedoso producto, que pone a disposición de la industria, colegios, universidades, institutos, Escuelas de Conducción y laboratorios de evaluación para certificar periódicamente a trabajadores con requerimientos psicosensoométricos específicos. Una correcta evaluación del personal, puede identificar con propiedad al conductor y al trabajador de alto riesgo.

El gabinete psicosensoométrico, que es un conjunto de instrumentos que permite determinar el grado de aptitud de los conductores y operadores de equipo de alta precisión, revisando una variedad de aspectos psíquicos y sensoriales en el individuo.

¿Para que sirve la evaluación psicosensoométrica?

Para detectar conductores que presente deficiencias en las áreas de concentración, reacción, personalidad, visión o audición que pudiesen generar un acto o una condición insegura con perjuicios para su empresa y que son difíciles de detectar por otros medios que no sean instrumentos técnicos especializados. Además porque las condiciones integrales del individuo se van deteriorando con el tiempo a diferentes velocidades.

Todo esto se traduce en aspectos que puedan representar riesgo personal o riesgo para terceros influyendo en el rendimiento laboral, social y patrimonio de la compañía.

Evaluación **Psicosensoométrica**

- Es la única batería psicotécnica que evalúa la totalidad de los test existentes para evaluación psicomotriz en los conductores de vehículos motorizados de América.



○ **Características:**

- • Amplia base de datos (10.000.000)
- • Soporte de estadísticas
- • Soporte a on-line permanente
- • Ficha clínica del médico
- • Ficha clínica del psicólogo
- • Acceso y registro de huella dactilar digital
- • Registro de firma digital
- • Fotografía digital
- • Administración y programación de usuarios
- • Contraseñas de seguridad
- • Actualizaciones periódicas on-line
- • Formularios personalizados
- • Backup de respaldo

 Test de Reacción



○ **Algunos exámenes**

- Agudeza Visual
- Discriminación de colores
- Visión en profundidad
- Phoria horizontal
- Phoria vertical
- Visión nocturna
- Encandilamiento
- Recuperación al encandilamiento
- Campimetría horizontal nasal y 85°
- Campimetría vertical 35°
- Audiometría 250Hz hasta 8000 Hz
- Test de palanca lahy
- Test de punteado lahy
- Reactímetro simple
- Velocidad de anticipación
- Coordinación bimanual
- Reacciones múltiples
- Atención concentrada y resistencia a la monotonía
- Test psicológico
- Dinamometría
- Examen teórico
- Examen para tenencia y porte de arma

 Evaluación de Competencias

- Orientado a medir las capacidades actuales de los trabajadores, para detectar las fortalezas y debilidades para los requerimientos específicos del cargo y de la empresa



 Visión Tester VT21

El probador de visión y audición PETRINOVIC VT21-A permite evaluar con exactitud y detectar aquellas personas que tienen problemas visuales o auditivos.

- **El equipo evalúa los siguientes aspectos**

- Agudeza visual lejana, binocular y monocular
- Agudeza visual cercana, binocular y monocular
- Apreciación de la distancia
- Discriminación de colores básicos
- Foria horizontal
- Foria vertical
- Visión nocturna
- Visión encandilada
- Recuperación al encandilamiento
- Visión perimetral

 Reclutamiento y Selección de Personal

- Test de rendimiento intelectual
- Test de personalidad
- Test de habilidades sociales
- Test gráficos
- Pruebas proyectivas
- Entrevistas grupales y/o individuales
- Test para porte de armas

Proteja al personal y la inversión de sus equipos con el respaldo de una compañía líder, otorgando una mayor vida útil a sus maquinas logrando una:

- | | |
|--|---|
|  Disminución de Accidentes |  Conductores Satisfechos |
|  Disminución de tiempos muertos |  Mejora Sensible en los Resultados Financieros |
|  Disminución de Costos de Mantenición |  Menores Costos de Operación |
|  Mejora Sensible en la Operación |  Aumento de la productividad |

¿PREVENIR O CURAR?

LA DECISIÓN ES SUYA

INCLUYE

ATS pantalla de 22 pulgadas, VT examen visual, Laptop (incluye software), webcam, pedaleras, palancas y punteros.

Garantía por 1 año (cubre solo daños de fábrica)

Instalación y capacitación

La forma de pago y costos del equipo:

■ **CONTADO (Efectivo o Cheque): \$16.000+IVA = \$17.920^{oo}**

■ **TARJETA DE CREDITO hasta 12 meses con interés.**

■ **CREDITO DIRECTO A CONVENIR...**

50 MILLONES DE EXÁMENES REALIZADOS EN 30 AÑOS A NIVEL MUNDIAL.

**Atentamente,
Angélica Palacios
2229020 ext. 207 - 098377198**

ANEXO 3: PROFORMA MUEBLES Y ENSERES

PROFORMA N.-1: 20111226
FECHA EMISION: 10-dic-11

CLIENTE: SRA. CRISTINA VIVAS
DOMICILIO: QUITO
TELÉFONO:
CIUDAD: QUITO
GERENTE DE CUENTA: ING. RICARDO GONZALEZ BUENO



CONTACTO: SRA. CRISTINA VIVAS
E-MAIL: c.vivasg@hotmail.com
FAX: 99722133
CODIGO:

Código	Cantidad	Ubicación	Elementos	Procedencia	Valor/Unit.	Valor/Total
--------	----------	-----------	-----------	-------------	-------------	-------------

MOBILIARIO



OBSEVACIONES: NUESTRO PRODUCTO TIENE LA GARANTIA DE DOS AÑOS POR DAÑOS EN SU ELABORACION.
FORMA DE PAGO: 60 % AL PEDIDO Y EL 40% A LA ENTREGA DEL PRODUCTO.
TIEMPO DE ENTREGA: 8 DIAS LABORABLES A PARTIR DE LA ENTREGA DEL ANTICIPO Y ELECCION DEL CUADRO DE ACABADOS

SE REALIZO DISEÑO: ☒ SI ☐ NO

Cordialmente,

GERENTE DE CUENTA

APROBADO POR EL CLIENTE

SUMAN	-
DSCTO	-
SUBTOTAL	-
IVA 12%	-
TOTAL	-

Dirección: Inglaterra N32-136 y Mariana de Fesús
Teléfonos: 022545318 / 022235619 / 092521141

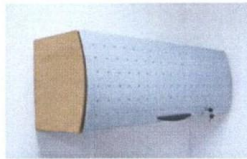
www.mobilicon.sc
mobilicon@uiosatnet.net

PROFORMA N.º: 20111226
FECHA EMISION: 10-dic-11

CLIENTE: SRA. CRISTINA VIVAS
DOMICILIO: QUITO
TELEFONO: QUITO
CIUDAD: QUITO
GERENTE DE CUENTA: ING. RICARDO GONZALEZ BUENO

CONTACTO: SRA. CRISTINA VIVAS
E-MAIL: c_vivasg@hotmail.com
FAX: 99722133
CODIGO:

Código	Cantidad	Ubicación	Elementos	Procedencia	Valor/Unit.	Valor/Total
MOBILIARIO						



OBSERVACIONES: NUESTRO PRODUCTO TIENE LA GARANTIA DE DOS AÑOS POR DAÑOS EN SU ELABORACION.
FORMA DE PAGO: 60 % AL PEDIDO Y EL 40% A LA ENTREGA DEL PRODUCTO.
TIEMPO DE ENTREGA: 8 DIAS LABORABLES A PARTIR DE LA ENTREGA DEL ANTICIPO Y ELECCION DEL CUADRO DE ACABADOS
SE REALIZO DISEÑO: ☒ SI ☐ NO

SUMAN	-
DSCTO	-
SUBTOTAL	-
IVA 12%	-
TOTAL	-

Cordialmente,

GERENTE DE CUENTA

APROBADO POR EL CLIENTE



PROFORMA N.: 20111226
FECHA EMISION: 10-dic-11

CLIENTE: SRA. CRISTINA VIVAS
DOMICILIO: QUITO
TELEFONO: 2442899
CIUDAD: QUITO
GERENTE DE CUENTA: ING. RICARDO GONZALEZ BUENO

CONTACTO: SRA. CRISTINA VIVAS
E-MAIL: c_vivas@hotmail.com
FAX: 99722133
CODIGO:

Código	Cantidad	Ubicación	Elementos	Procedencia	Valor/Unit.	Valor/Total
MOBILIARIO						
5	Oficina	Archivador aereo melaminico + tapa metalica	Nacional	78.00	390.00	
2	Oficina	Credenza melaminico de 1.50*0.70*0.35 con puertas L=1.50	Nacional	247.00	494.00	
2	Oficina	Mesa redonda melaminico, base metalica D=1.20	Nacional	101.40	202.80	
8	Oficina	Silla visita sin brazos, tapizada en tela o cuerina color a eleccion, esponja amarilla	Nacional	24.00	192.00	
4	Oficina	Estación prearmada de melaminico, incluye cajonera metalica, soportes y faldón metálico. Sim: 1.50*1.50	Nacional	174.00	696.00	
5	Oficina	Portateclado corrido	Importado	10.50	52.50	
6	Oficina	Silla secretaria tipo Fusion con brazos, asiento inyectado, tapizado en tela o cuerina	Importado	64.00	384.00	
12	Oficina	Silla visita sin brazos, tapizada en tela o cuerina color a eleccion, esponja amarilla	Nacional	24.00	288.00	
2	Oficina	Sofa de espera unipersonal con brazos tapizado en tela o cuerina	Nacional	117.00	234.00	
1	Oficina	Sofa de espera tripersonal con brazos tapizado en tela o cuerina	Nacional	240.00	240.00	
1	Oficina	Counter de atencion al publico en melaminico-metal, incluye panel frontal de h=1.00	Nacional	315.00	315.00	
50	Aula	incluye taquilla y accesorios Pupitre universitario con tablero desmontable, asiento y respaldo tapizado, tablero de escritura en fórmica, sirve como silla para salón de uso, sin rejilla múltiple	Nacional	42.00	2100.00	

OBSERVACIONES: NUESTRO PRODUCTO TIENE LA GARANTIA DE DOS AÑOS POR DAÑOS EN SU ELABORACION.
FORMA DE PAGO: 60 % AL PEDIDO Y EL 40% A LA ENTREGA DEL PRODUCTO.
TIEMPO DE ENTREGA: 8 DIAS LABORABLES A PARTIR DE LA ENTREGA DEL ANTICIPO Y ELECCION DEL CUADRO DE ACABADOS

SUMAN	5,588.30
DSCTO	-
SUBTOTAL	5,588.30
IVA 12%	670.60
TOTAL	6,258.90

SE REALIZO DISEÑO: ☒ ☐ ☐

Cordialmente,

GERENTE DE CUENTA

APROBADO POR EL CLIENTE

Dirección: Inglaterra N32-136 y Mariana de Fesús
Teléfonos: 022545318 / 022235819 / 092821141

www.mobilicon.ec
mobilicon@ula.esinet.net

ANEXO 4: COTIZACIÓN SEGUROS



Quito, enero 04 del 2012

Señores:
ACAME ESCUELA DE CONDUCCION
Presente.-

REF: COTIZACIÓN PROGRAMA DE SEGUROS

De mis consideraciones:

Anticipamos nuestra gratitud y compromiso por elegir las alternativas de cobertura que ofrece VALMACOR CIA. LTDA Asesores productores de seguro, a continuación nuestra mejor oferta para el programa de seguros solicitado:

ASEGURADO: ACAME ESCUELA DE CONDUCCION

INCENDIO

OBJETO ASEGURADO:

Contenidos	\$ 3.000,00
Equipos	\$ 20.894,80
Dinero en permanencia	\$ 500,00

COBERTURAS

Este seguro cubre las pérdidas o daños materiales causados a los bienes asegurados, por incendio y/o rayo. Cubre igualmente cuando éstos sean consecuencia de las medidas adoptadas para evitar la propagación del siniestro.

CLAUSULAS ADICIONALES:

QUITO: Av. El Inca 2756 entre Av. 10 de Agosto y Av. La Prensa Telf: 02 2436 036 - 387 - 2447 103
GUAYAQUIL: Urb. Kennedy Norte, calle Luis Ocantia No. 808 y Victor Hugo Escala - PXB-04 2684 409 - 6011 977-78-79
AMBATO: Los Guayumbos 04-88 y Montalvo 2do. Piso Telf: 03 28240231
E-mail: ecuador@sweadenseguros.com



- *Cláusula de explosión*
- *Cláusula de terremoto*
- *Cláusula de nuevas propiedades hasta \$ 20.000*

Garantías solicitadas:

Extintores cada 100mts cuadrados

TASA: 0.20%

PRIMA MINIMA TOTAL A PAGAR:: \$ 60

DEDUCIBLES:

- **Terremoto, temblor y lluvia e inundación:** 2% del valor asegurado, no menor a \$ 800,00
- **Otros eventos:** 10% del valor del siniestro, no menor a \$ 300

TARJETA SWEADEN CARD

Descuento en más de 300 locales a nivel nacional

Cláusulas Adicionales:

- *Aviso de siniestro 3 días calendario*
- *Pago de primas 15 días calendario*
- *Cancelación de la póliza 10 días*
- *No cancelación individual de la póliza*

QUITO: Av. El Inca 2756 entre Av. 10 de Agosto y Av. La Prensa Telf: 02 2436 036 - 387- 2447 103
GUAYAQUIL: Urb. Kennedy Norte, calle Luis Orrantía No. 808 y Victor Hugo Escala - PXB: 04 2684 409 - 6011 977-78-79
AMBATO: Los Guaytambos 04-88 y Montalvo 2do. Piso Telf: 03 28240231
E-mail: ecuador@sweadenseguros.com



ROBO Y/O ASALTO

OBJETO ASEGURADO:

Contenido	\$ 1.500,00
Dinero	\$ 500,00

COBERTURA

- Pérdidas o daños por robo y/o asalto, empleando amenaza y/o violencia a las personas y fuerza en las cosas, tentativa de robo; o, hechos relacionados con los mismos.
- Daños ocurridos al predio o inmueble donde se encuentra el bien asegurado por robo, tentativa, o hechos relacionados con los mismos.

MODALIDAD DE COBERTURA:

Primer riesgo relativo.- Por un porcentaje del valor total de los bienes existentes en el (los) predio (s) o inmueble (s) señalados, con aplicación de la regla proporcional. Si la suma asegurada no guarda relación con el valor total de los bienes.

DINERO: A VALOR TOTAL

Exclusiones:

- De acuerdo a las condiciones generales de la póliza
- Terrorismo
- Hurto

Garantías solicitadas:

- Alarma Monitoreada
- Guardianía las 24 horas del día los 365 días del año con una empresa legalmente constituida

QUITO: Av. El Inca 2756 entre Av. 10 de Agosto y Av. La Prensa Telf: 02 2436 036 - 387- 2447 103
GUAYAQUIL: Urb. Kennedy Norte, calle Luis Orrantía No. 808 y Victor Hugo Escala - PXB:04 2684 409 - 6011 977-78-79
AMBATO: Los Guaytambos 04-88 y Montalvo 2do. Piso Telf: 03 28240231
E-mail: ecuador@sweadenseguros.com



TASAS

robo: 1%

dinero: 1.5%

PRIMA MINIMA TOTAL A PAGAR: \$ 60

DEDUCIBLE:

- 10% del valor del siniestro, mínimo \$ 250

TARJETA SWEADEN CARD

Descuento en más de 300 locales a nivel nacional

Cláusulas Adicionales:

- Aviso de siniestro 3 días calendario
- Pago de primas 15 días calendario
- Cancelación de la póliza 10 días
- No cancelación individual de la póliza

EQUIPO ELECTRONICO

OBJETO ASEGURADO:

<i>Equipo Petrinovic</i>	<i>\$ 17.920,00</i>
<i>Infocus</i>	<i>\$ 954,00</i>
<i>Scaner</i>	<i>\$ 568,00</i>
<i>Computador</i>	<i>\$ 716,810</i>
<i>Impresora Matricial</i>	<i>\$ 203,30</i>
<i>Impresora Inyeccion</i>	<i>\$ 532,70</i>

COBERTURA:

QUITO: Av. El Inca 2756 entre Av. 10 de Agosto y Av. La Prensa Telf: 02 2436 036 - 387- 2447 103
GUAYAQUIL: Urb. Kennedy Norte, calle Luis Orrantia No. 808 y Victor Hugo Escala - PXB:04 2684 409 - 6011 977-78-79
AMBATO: Los Guaytambos 04-88 y Montalvo 2do. Piso Telf: 03 28240231
E-mail: ecuador@sweadenseguros.com



Cubre las pérdidas o daños de los equipos electrónicos cuya causa no esté excluida, mientras se encuentren en el predio asegurado, en particular cubre los daños causados por:

- Negligencia, manejo inadecuado, impericia, error de operación, dolo o actos mal intencionados de terceros.
- Robo asalto y/o atraco.
- Incendio, explosión de todo tipo, implosión, impacto directo de rayo, caída de aeronaves tripuladas o no, y extinción, demolición, evacuación o desaparición durante estos eventos.
- Agua de tuberías, crecida de aguas, inundación, rebose de drenajes, agua freática, agua fluvial, corrosión consecucional, vapor, helada, deshielo, humedad, líquidos de otro tipo.
- Fenómenos de la naturaleza como tormenta, viento, tempestad, granizo, alud y/o derrumbe de rocas.
- Fallas del material, sobretensión, e inducción.

EXCLUSIONES:

- De acuerdo a las condiciones generales de la póliza
- Hurto
- Terrorismo
- Portabilidad
- Celulares y Radios Motorolas

Garantías solicitadas:

- Mantener los bienes en buen estado de funcionamiento.
- No sobrecargarlos habitual o intencionalmente, ni utilizarlos en trabajos o bajo presiones no autorizadas, para las que no fueron contruidos.
- Cumplir con los reglamentos legales y administrativos, así como las instrucciones de los fabricantes sobre instalación y funcionamiento.
- Tener reguladores de voltaje o equipos apropiados para corregir fallas de voltaje.
- Copia del contrato de mantenimiento preventivo de los equipos

QUITO: Av. El Inca 2756 entre Av. 10 de Agosto y Av. La Prensa Telf: 02 2436 036 - 387 - 2447 103
GUAYAQUIL: Urb. Kennedy Norte, calle Luis Orrantía No. 808 y Víctor Hugo Escala - PXB 04 2684 409 - 6011 977-78-79
AMBATO: Los Guaytambos 04-88 y Montalvo 2do. Piso Telf: 03 28240231
E-mail: ecuador@swedenseguros.com



electrónicos, suscrito con una empresa capacitada y legalmente establecida en el país.

TOTAL VALOR ASEGURADO: \$ 20.894,80

TASA: 2%

PRIMA TOTAL A PAGAR: \$ 489,20

DEDUCIBLE:

- 10% del valor del siniestro, mínimo \$ 250

TARJETA SWEADEN CARD

Descuento en más de 300 locales a nivel nacional

Cláusulas Adicionales:

- Aviso de siniestro 3 días calendario
- Pago de primas 15 días calendario
- Cancelación de la póliza 10 días
- No cancelación individual de la póliza

QUITO: Av. El Inca 2756 entre Av. 10 de Agosto y Av. La Prensa Telf: 02 2436 036 - 387- 2447 103
GUAYAQUIL: Urb. Kennedy Norte, calle Luis Orrantía No. 808 y Victor Hugo Escala - PXB-04 2684 409 - 6011 977-78-79
AMBATO: Los Guaytambos 04-88 y Montalvo 2do. Piso Telf: 03 28240231
E-mail: ecuador@sweadenseguros.com



POLIZA DE VEHICULOS

OBJETO ASEGURADO:

10 VH

MARCA: CHEVROLET

AÑO: 2012

MODELO: SPARK

VALOR ASEGURADO CADA UNO: \$ 10.576,00

TOTAL VALOR ASEGURADO: \$ 105.760,00

Vehículos livianos de 0 a 10 años

Cobertura: Todo Riesgo

- Pérdida Total del vehículo por daños
- Pérdida parcial del vehículo por daños
- Pérdida total del vehículo por robo o hurto.
- Pérdida parcial del vehículo por robo y hurto.
 - Volcadura
 - Incendio y/o rayo
 - Explosión
 - Rotura de vidrios y cristales
 - Motín huelga y conmoción civil
 - Daños maliciosos
 - Fenómenos de la naturaleza
 - Caída de puentes
 - Tránsito por caminos no entregados al uso público
 - Impacto de proyectiles
 - Auto ignición
 - Caída de edificios y sus partes , u objetos que caigan de ellos
 - Caída de aeronaves o partes de ellos
 - Caída de rocas
 - Deslizamiento de tierras

QUITO: Av. El Inca 2756 entre Av. 10 de Agosto y Av. La Prensa Telf: 02 2436 036 - 387- 2447 103
GUAYAQUIL: Urb. Kennedy Norte, calle Luis Orrantía No. 808 y Víctor Hugo Escala - PXB:04 2684 409 - 6011 977-78-79
AMBATO: Los Guaytambos 04-88 y Montalvo 2do. Piso Telf: 03 28240231
E-mail: ecuador@sweadenseguros.com



Amparos Adicionales:

- Responsabilidad Civil (50% daños materiales y 50% corporales) hasta \$15.000
- Muerte e invalidez por ocupante hasta \$ 5.000
- Gastos médicos por ocupante hasta \$ 2.500
- Sepelio por ocupante hasta \$ 200
- Amparo Judicial en casos penales hasta \$ 1.000
- Gastos de remolque hasta \$ 250
- Amparo Patrimonial: el seguro cubre las pérdidas o daños cuando el conductor del vehículo desatienda las señales de tránsito, transite por vía contraria o vías prohibidas, cuando el conductor no tenga licencia y por otras que infrinjan la ley.
- Auxilio mecánico con Pronto asistencia

BENEFICIOS SWEADEN

Póliza Gratuita de Accidentes Personales

- Se le otorga una póliza gratuita por Muerte Accidental de \$ 10.000 al titular de la póliza con cobertura 24 horas en cualquier parte del mundo.

Deducibles:

Otros eventos: 10% del valor del siniestro, mínimo 1% del valor asegurado, no menor a \$ 200,00

Pérdida Total por cualquier causa 15% del valor asegurado

Pérdida Total por robo 0% si posee dispositivo de rastreo satelital instalado y en funcionamiento.

Vehículos mayores a US \$. 18.000,00, camionetas, vehículos 4x4 deben tener dispositivo de rastreo satelital instalado y en funcionamiento.

Si el vehículo requiere dispositivo y este no está instalado y en funcionamiento el deducible para Pérdida total es del 20% del valor asegurado.

Tasa:

Tipo de Vehículo	Tasa Bruta Anual
Vehículos de 0 – 10 años	4.50%

PRIMA NETA POR 366 DIAS: \$ 4.772,24

QUITO: Av. El Inca 2756 entre Av. 10 de Agosto y Av. La Prensa Telf: 02 2436 036 - 387- 2447 103
 GUAYAQUIL: Urb. Kennedy Norte, calle Luis Orrantía No. 808 y Víctor Hugo Escala - PXB: 04 2684 409 - 6011 977-78-79
 AMBATO: Los Guaytambos 04-88 y Montalvo 2do. Piso Telf: 03 28240231
 E-mail: ecuador@sweadenseguros.com



PRIMA TOTAL A PAGAR: \$ 5.571,11

Cláusulas Adicionales:

- *Restitución automática de Suma Asegurada*
- *Aviso de siniestro 5 días hábiles*
- *Pago de primas 15 días calendario*
- *Salvamento*
- *Cancelación de la póliza 15 días*
- *Cancelación a prorrata*
- *Adhesión*

Planes de Pago

- *Financiamiento directo con Sweaden S.A.*
 - 1.- *(6 pagos sin intereses)*
 - 2.- *Efectivo*
 - 3.- *Depósitos a la cuenta corriente # 3379826504*
 - 4.- *Cheques girados a nombre de Sweaden S.A.*
- *Débitos cuenta corriente o cuenta de ahorros Banco Pichincha hasta 12 cuotas sin interés (Formato pre-impreso)*
- *Cheques pos fechados hasta 10 pagos*
- *Débitos tarjetas de crédito VISA o MASTERCARD hasta 12 meses sin interés (Formato pre-impreso)*
- *Pagos con tarjetas de crédito 3-6-9-12 meses sin interés, de las siguientes entidades: (Con voucher)*

DINERS

VISA BANCO PICHINCHA

MASTERCARD BANCO PICHINCHA

PACIFICARD

Pagos con tarjetas de crédito 3-6 meses sin interés, con las siguientes entidades:

1. BANCO GUAYAQUIL

QUITO: Av. El Inca 2756 entre Av. 10 de Agosto y Av. La Prensa Telf: 02 2436 036 - 387- 2447 103
GUAYAQUIL: Urb. Kennedy Norte, calle Luis Orrantía No. 808 y Víctor Hugo Escala - PXB: 04 2684 409 - 6011 977-78-79
AMBATO: Los Guaytambos 04-88 y Montalvo 2do. Piso Telf: 03 28240231
E-mail: ecuador@sweadenseguros.com



2. AMAZONAS
3. PRODUBANCO
4. BOLIVARIANO
5. INTERNACIONAL

- Pagos con tarjetas de crédito corriente

1. BANCO DEL AUSTRO
2. PROMERICA

Nota: Esta oferta tiene validez 15 días y está sujeta a inspección del riesgo.

Sin más por el momento, suscribo.

Atentamente,

Mauricio Vallejo

c.c./ registro electrónico