



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN MARKETING**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN MARKETING**

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE
CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN
ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ**

AUTORA:

EDITH KATHERINE PIEDRA PANCHO

DIRECTOR:

ING. HOLGER SANTIAGO BARRIONUEVO CELA MBA

QUITO – ECUADOR

ABRIL – 2016

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Responsabilidad

Yo, Edith Katherine Piedra Pancho, con el número de cédula 172288869-8, por medio de la presente declaro que el trabajo realizado es de mi autoría y no constituye copia ni plagio, constituyéndose como un documento único.

Edith Katherine Piedra Pancho

172288869-8

AUTORA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por la señorita Edith Katherine Piedra Pancho, bajo mi dirección.

Ing. Santiago Barrionuevo Cela, MBA.

DIRECTOR

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mi amada madre Eddy Magdalena Pancho Yunda quien me ha enseñado que el amor es la fuerza más grande que existe y a mi amado padre Marcelo Tomás Piedra Moya quien me ha enseñado a nunca rendirme ante los problemas, ustedes son los seres a quienes más amo y valoro en el mundo, gracias por los valores que han forjado en mí con esfuerzo y dedicación, los adoro y los admiro cada día más.

Dedico también este esfuerzo a mis hermanos Hugo y Carolina, que han sido un gran ejemplo a seguir, gracias por apoyarme e incentivar me a mejorar día a día.

Extiendo mi dedicatoria a mis abuelitos y tíos quienes me han inculcado la importancia de la unión familiar y me han motivado a luchar sin desfallecer por mis sueños y metas.

Este esfuerzo lo dedico también a mis primas María José y Mélany quienes siempre han estado junto a mí y saben que tiene todo mi apoyo para seguir cumpliendo sus sueños y metas.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por darme la sabiduría y permitirme cumplir esta anhelada meta. Un profundo agradecimiento a la Universidad Tecnológica Equinoccial y a todos mis maestros que a lo largo de mi carrera me brindaron sus conocimientos y consejos, agradezco a mi Director de tesis Ing. Santiago Barrionuevo, por la guía que supo prestarme para elaborar este arduo trabajo.

Un especial agradecimiento al Ing. Gustavo Bejarano Msc. y al Lcdo. Francisco Jara Padilla Msc. quienes me brindaron su apoyo incondicional en la elaboración del presente trabajo de titulación y a lo largo de mi vida universitaria.

Agradezco a la Tlga. Stephany Rodríguez y al Arq. Andrés Calderón, por su gentil y desinteresada ayuda brindándome información necesaria para la elaboración del presente trabajo, gracias amigos por su importante aporte. Gracias a Diego Mora por todo el apoyo incondicional que me supo brindar, por su paciencia y colaboración en cada momento durante todo el proceso del presente trabajo.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
RESUMEN.....	xii
CAPÍTULO 1.....	1
INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 El problema de investigación	1
1.1.1 Problema a investigar	1
1.1.2 Objeto de estudio teórico.....	1
1.1.3 Objeto de estudio práctico.....	1
1.1.4 Planteamiento del problema	1
1.1.5 Formulación del problema	2
1.1.6 Sistematización del problema.....	2
1.1.7 Objetivo general	2
1.1.8 Objetivos específicos.....	2
1.1.9 Justificaciones	3
1.2 Marco referencial.....	3
1.2.1 La empresa	3
1.2.2 Marco teórico	5

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS
EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ**

1.2.3	Definición de un plan de negocio.....	5
1.2.4	Importancia de un plan de negocio	5
1.2.5	Estructura de un plan de negocio	6
CAPÍTULO 2.....		13
METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....		13
2.1	Metodología general	13
2.1.1	Nivel de estudio.....	13
2.1.2	Modalidad de investigación	13
2.1.3	Métodos de investigación.....	13
2.1.4	Población y muestra	14
2.1.4.1	Cálculo de la muestra.....	15
2.1.4.2	Descripción general	16
2.1.5	Selección instrumentos de investigación.....	16
2.1.5.1	Tipo de muestreo.....	16
2.1.6	Procesamiento de datos	17
2.2	Metodología específica.....	17
2.2.1	Estudio de mercado	17
2.2.2	Estudio técnico	18
2.2.3	Estudio organizacional	18
2.2.4	Estudio legal	18
2.2.5	Estudio económico	18
CAPÍTULO 3.....		19
RESULTADOS.....		19
3.1	Interpretación de resultados que se obtuvieron en la encuesta realizada a los pobladores del cantón Rumiñahui.....	19

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS
EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ**

3.2	Presentación y análisis de resultados.....	32
3.2.1	Estudio de mercado	32
3.2.1.1	Objetivo general.....	32
3.2.1.2	Objetivos específicos	32
3.2.1.3	Demanda (consumidor).....	32
3.2.1.4	Grupo objetivo	32
3.2.1.5	Oferta (competencia)	33
3.2.1.6	Determinación del perfil de la competencia	33
3.2.1.7	Estrategias comerciales	34
3.2.1.7.1	Estrategia del servicio	34
3.2.1.7.2	Estrategia de plaza	34
3.2.1.7.3	Estrategia de promoción	34
3.2.1.7.4	Estrategia de precio.....	35
3.2.2	Estudio técnico	35
3.2.2.1	Definición de capacidad de operación – Tamaño del negocio	35
3.2.2.2	Factores relacionados al tamaño del negocio.....	36
3.2.2.2.1	El tamaño del negocio en función de la demanda.....	36
3.2.2.2.2	El tamaño del negocio en función a la infraestructura.....	36
3.2.2.2.3	El tamaño del negocio en función del financiamiento	36
3.2.2.2.4	El tamaño del negocio en función a la organización	37
3.2.2.3	Localización del negocio	37
3.2.2.4	Determinación de necesidades de infraestructura, tecnología, maquinaria y equipo.....	37
3.2.2.5	Planos de la Escuela Eccosytur.....	38
3.2.2.6	Propuesta de implementación	39

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS
EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ**

3.2.3	Estudio organizacional	40
3.2.3.1	Análisis organizacional	40
3.2.3.2	Diseño organizacional.....	41
3.2.3.2.1	Organigrama estructural de la escuela de conducción Eccosytur	42
3.2.3.2.2	Descripción de cargos	42
3.2.4	Estudio Legal.....	46
3.2.4.1	Requisitos para la obtención del certificado de conducción	47
3.2.4.2	Requisitos que debe cumplir la escuela para poder ofrecer el servicio de capacitaciones para conducción de motocicletas.	49
3.2.4.3	Nuevas leyes sobre las capacitaciones para la obtención de licencias de conducir.....	51
3.2.5	Estudio económico	52
3.2.5.1	Inversión total	52
3.2.5.2	Inversiones intangibles.....	52
3.2.5.3	Inversiones tangibles.....	53
3.2.5.4	Capital de trabajo	54
3.2.5.5	Determinación de costos, gastos e ingresos	56
3.2.5.6	Requerimiento del personal	57
3.2.5.7	Costos directos operacionales	58
3.2.5.8	Costos indirectos operacionales.....	59
3.2.5.9	Gastos administrativos y gastos de ventas	59
3.2.5.10	Ingresos	61
3.3	Evaluación financiera	62
3.3.1	Estado de situación financiera.....	62
3.3.2	Estado de pérdidas y ganancias.....	62

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS
EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ**

3.3.3	Flujo de caja proyectado	63
3.3.4	Costo de oportunidad	64
3.3.5	Valor actual neto y tasa interna de retorno.....	64
3.3.6	Periodo de recuperación de la inversión	65
3.3.7	Punto de equilibrio	65
CAPÍTULO 4.....		67
DISCUSIÓN.....		67
4.1	Conclusiones.....	67
4.2	Recomendaciones	68
Referencias bibliográficas		69
Anexos.....		71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2. 1.	Población de Rumiñahui, edades y género	14
Tabla 2. 2.	Población cantonal por grupos de edades	15
Tabla 2. 3.	Población según sus parroquias	17
Tabla 2. 4.	Estratificación según parroquias y género	17
Tabla 2. 5.	Género	19
Tabla 2. 6.	Saben conducir motocicleta	20
Tabla 2. 7.	Tiene licencia de conducción para motocicleta	21
Tabla 2. 8.	Piensen aprender a conducir motocicleta.....	22
Tabla 2. 9.	Dentro de que tiempo ha pensado aprender a conducir motocicleta.....	23
Tabla 2.10.	Conocen cuántas escuelas legalmente constituidas para aprender a conducir motocicletas existen en la parroquia.	24
Tabla 2.11.	Cuántas personas conocen escuelas de conducción en el sector.....	25
Tabla 2.12.	La presencia de esa o esas escuelas de conducción, abastece la demanda de la parroquia.....	26

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Tabla 2.13. Cantidad dispuesto o en condiciones de pagar por el curso de conducción, sabiendo que es un requisito indispensable para obtener la licencia de conducir tipo A.	27
Tabla 2.14. Características 1 la más importante y 6 la menos importante para elegir una escuela de conducción para motocicletas.	28
Tabla 2.15. Horarios que estaría dispuesto a escoger para las clases de conducción	29
Tabla 2.16. Motivo por el cuál le interesada aprender a conducir motocicleta.....	30
Tabla 2.17. Medios de comunicación donde se informa de escuelas de conducción y sus promociones	31
Tabla 3. 1. Demanda grupo objetivo	33
Tabla 3. 2. Listado de escuelas de capacitación de choferes profesionales autorizadas para la matriculación en el cantón Rumiñahui.....	33
Tabla 3. 3. Cálculo del precio del curso	35
Tabla 3. 4. Inversión total.....	52
Tabla 3. 5. Inversiones intangibles	53
Tabla 3. 6. Inversiones tangibles.....	53
Tabla 3. 7. Obra civil.....	54
Tabla 3. 8. Capital de trabajo	55
Tabla 3. 9. Determinaciones de inversiones.....	55
Tabla 3. 10. Plan de inversiones.....	56
Tabla 3. 11. Depreciaciones	57
Tabla 3. 12. Requerimiento de personal.....	58
Tabla 3. 13. Costos operacionales, gastos administrativos y gastos de ventas	60
Tabla 3. 14. Proyecciones de cursos de motos	61
Tabla 3. 15. Proyección de ingresos.....	62
Tabla 3. 16. Estado de pérdidas y ganancias.....	63
Tabla 3. 17. Flujo de caja proyectado	63
Tabla 3. 18. Valor actual neto	64
Tabla 3. 19. Periodo de recuperación de la inversión	65
Tabla 3. 20. Punto de equilibrio	66

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 3. 1. Plano del terreno	38
Figura 3. 2. Plano de propuesta	40
Figura 3. 3. Matriz FODA	41

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS
EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ**

RESUMEN

La realización de este trabajo tuvo como finalidad conocer la factibilidad de implementar el servicio de capacitación para la conducción de motocicletas en la escuela de conducción Eccosytur en el Cantón Rumiñahui en el año 2016. Se realizó la investigación en la parroquia de Sangolquí, ya que la escuela mantiene su única sede en este sector, la investigación fue realizada a personas entre 18 y 64 años de edad que viven en las parroquias urbanas del cantón Rumiñahui. Para descubrir los diferentes intereses que tienen los pobladores de este sector con respecto a las escuelas de conducción y con el nuevo servicio a implementar; se realizaron encuestas personales en los lugares más concurridos, con estos datos se presentan resultados para los diferentes objetivos planteados para desarrollar las conclusiones y recomendaciones adecuadas.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1 El problema de investigación

1.1.1 Problema a investigar

La falta de un plan de negocios para conocer si la empresa Eccosytur en Sangolquí se encuentra apta para implementar el curso de conducción para motocicletas y saber si los ciudadanos de este sector estarían dispuestos a utilizar este servicio.

1.1.2 Objeto de estudio teórico

Realizar un plan de negocios sobre la empresa Eccosytur en donde se determine que factibilidad tiene la implementación de un curso de conducción para motocicletas.

1.1.3 Objeto de estudio práctico

Implementar el plan de negocio en la escuela Eccosytur si el estudio resulta factible.

1.1.4 Planteamiento del problema

En la actualidad se puede apreciar que en la ciudad existe una gran competencia en cuanto a instituciones que brindan los mismos servicios que ECCOSYTUR, con la ventaja que estas escuelas han sabido posicionarse en el mercado mientras que ECCOSYTUR se ha dedicado a ofrecer sus servicios y a mostrar su imagen solo en el sector de Sangolquí perdiendo mercado en otras partes de la ciudad y en otras ciudades del país.

Esta resolución de implementar un curso para la obtención de la licencia de conducir tipo A se debió a un estudio que reflejó que existen pérdidas de vidas por no darle un buen uso a la motocicleta.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Por tanto, se plantea realizar un plan de negocios para implementar el curso de conducción para motocicletas en la escuela de conducción ECCOSYTUR en Sangolquí, ya que es una parroquia donde no existe mucha competencia aún en esta área de la conducción. Además, la escuela quiere seguir ayudando a reducir las trágicas cifras de accidentes que existen en motocicletas en la ciudad, enseñando la concienciación de peatones, la correcta utilización de las vías por parte de los conductores mediante una buena formación y capacitación en seguridad vial y técnicas de conducción.

1.1.5 Formulación del problema

¿Es viable técnicamente y rentablemente la implementación del curso de conducción para motocicletas en la escuela de conducción ECCOSYTUR en Sangolquí?

1.1.6 Sistematización del problema

¿Cuál es la oferta y demanda que existe en Sangolquí para este servicio nuevo que se desea implementar en la escuela de conducción?

¿Cuáles son los requisitos técnicos, organizacionales y legales que se necesita para la implementación del nuevo servicio en la escuela Eccosytur?

¿Cuáles requerimientos económicos debe tener la empresa para implementar este servicio en la escuela de conducción en Sangolquí?

¿Qué rentabilidad se obtendrá si se logra implementar el servicio en la escuela Eccosytur?

1.1.7 Objetivo general

Elaborar un plan de negocios para determinar la factibilidad de implementar el curso de conducción para motocicletas en la escuela de conducción ECCOSYTUR en Sangolquí.

1.1.8 Objetivos específicos

- Realizar una investigación de mercado para determinar cuál es la oferta y demanda que existe en Sangolquí y sus alrededores para este tipo de negocio y analizar si existe demanda insatisfecha.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

- Analizar si la escuela Eccosytur en Sangolquí cuenta con la infraestructura necesaria para implementar el servicio de conducción para motocicletas, analizar la estructura organizacional que tendrá la escuela y analizar el entorno legal que con lleva la implementación de este nuevo servicio.
- Conocer el manejo económico y calcular la inversión necesaria para la implementación del servicio.
- Evaluar si la implementación del curso de conducción para motocicletas en la escuela de conducción ECCOSYTUR es factible.

1.1.9 Justificaciones

El tema se justifica desde el punto de vista práctico, ya que al ser un plan de negocios le servirá a la empresa para aplicarlo en el caso de que sea factible el estudio para la implementación del curso de conducción para motocicletas en la escuela ECCOSYTUR en Sangolquí.

La empresa Eccosytur desea implementar el nuevo servicio de capacitaciones para conducción de motocicletas debido a la baja de estudiantes que se ha presentado en las capacitaciones de automóviles, se asume que la baja de estudiantes se presenta por la nueva ley que regula los requisitos necesarios para la obtención de la licencia tipo “B”

La idea de implementar este nuevo servicio es para recuperar estudiantes e ingresos para la escuela basándose en las leyes que se regulan para la obtención de la licencia tipo “A”, además se desea satisfacer la necesidad que se presenta en la población de Sangolquí ya que no se conoce escuelas de conducción que ofrezcan este servicio en esta parroquia.

1.2 Marco referencial

1.2.1 La empresa

ECCOSYTUR es una escuela de capacitación tanto teórica como práctica, que ayuda a que los conductores no profesionales puedan acceder a una conducción más responsable y segura. Esta escuela de conducción tiene su sede en la ciudad de Sangolquí en la calle Carihuirazo 118 y

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Cerro Hermoso, es el único centro de enseñanza que se posee por el momento. La escuela cuenta con una flota de vehículos Chevrolet Spark de fabricación coreana.

Gracias a sus excelentes capacitadores y junto con las nuevas tecnologías Eccosytur ofrece servicios de alta calidad a sus alumnos, implementando medios audiovisuales y todo tipo de material necesario para el mejor entendimiento de los diferentes temas a abordar.

La escuela brinda los siguientes servicios:

- Cursos anuales de conducción: regulares, extraordinarios, de actualización y cursos especiales para discapacitados
- Asesoramiento en todo lo relacionado con educación vial en coordinación con los gobiernos municipales, barrios y otras instituciones

Además, ofrecen la posibilidad de realizar los exámenes psicosenométricos, para los trámites de renovación de todo tipo de Licencia de conducir.

Existen cursos especiales para personas que necesiten o deseen reforzar los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para una conducción segura y responsable. Estos cursos están dirigidos a todo público, no necesariamente principiantes, sobre todo para aquellas personas que se encuentren en alguno de los siguientes casos:

- Que quiera reforzar la parte práctica para tener una conducción más segura
- Que quiera actualizar los conocimientos en materia de señalización y seguridad vial
- Que quiera adquirir conocimientos y habilidades en conducción ecológica
- Que lleve mucho tiempo sin conducir y necesite adquirir destreza al volante
- Que haya recibido clase en otra escuela de conducción y quiera reforzar los conocimientos

La escuela no solo brinda una excelente capacitación para los conductores, sino también busca una solución para los problemas que se ocasionan cuando una persona no está bien instruida, se sabe que una de las mayores causas de mortalidad en el país y en el mundo son los accidentes de tráfico producidos por factores como: el desconocimiento de las leyes de tránsito, la imprudencia vial y la inhabilidad al estar detrás de un volante.

1.2.2 Marco teórico

Kotler y Keller (2006) indican que “la dirección de la empresa debe examinar las oportunidades para mejorar los resultados de los negocios existentes” (p.48). Por ello es que la empresa opta por realizar un plan de negocios para identificar si es factible implementar este nuevo servicio, ya que en la actualidad es necesario para las personas el realizar un curso de enseñanza previa a la obtención de la licencia de conducir tipo A.

1.2.3 Definición de un plan de negocio

Antes de desarrollar un plan de negocios es importante analizar el concepto general de éste, así se puede conocer la razón principal de porque se está adoptando esta planeación en la empresa.

Según Fleitman. (2000), “un plan de negocio se define como un instrumento clave y fundamental para el éxito, el cual consiste en una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa. Así como una guía que facilita la creación o el crecimiento de una empresa” (párr. 2).

Para Harvard Business Publishing (2009), también es esencial determinar porque se quiere realizar un plan de negocios, por eso nos mencionan que “Cada negocio y proyecto importante necesita un plan de negocios, una hoja de ruta para abordar las oportunidades y obstáculos esperados e inesperados que depara el futuro y para navegar exitosamente a través del entorno competitivo particular de ese negocio” (p. 4).

1.2.4 Importancia de un plan de negocio

Todas las empresas deberían estar conscientes que es muy importante crear un plan de negocio ya que como nos indica Sergio Viniestra. (2007)

“El hecho de contar con un plan de negocios, asegura a un inversionista o institución crediticia que analizamos nuestra propuesta a detalle, por lo tanto tiene grandes posibilidades de éxito ya que para su desarrollo tuvimos que analizar que realmente el producto y/o servicio que estamos poniendo tiene un mercado dispuesto adquirirlo,

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

que es rentable su comercialización y que vamos a operar y administrar la empresa o negocio de una forma tal, que aseguramos su éxito a través del tiempo, lógico que todo lo anterior respaldado con información y en detalle” (p.18).

Muchas empresas no le dan la suficiente importancia a la realización de un plan de negocio olvidando que este es un paso esencial que debe tomar cualquier empresario responsable, independientemente de la magnitud del negocio que se maneja.

Un plan de negocio se realiza para presentarle a un inversionista o para el propio empresario, por eso que la importancia de realizar un plan de negocio para una empresa propia que no contará con inversionistas quizá es mayor, ya que tal vez está en juego todo el capital que con mucho esfuerzo se ha conseguido durante años de trabajo.

1.2.5 Estructura de un plan de negocio

Es importante comentar que no existe un solo documento oficial que nos indique los pasos a seguir para elaborar un plan de negocio. Aunque en los distintos documentos la estructura en general es similar.

Lo que generalmente se estudia en un plan de negocio es el estudio comercial, técnico, financiero y de organización, incluyendo temas como los canales de comercialización, el precio, la distribución, el modelo de negocio, etc.

Para realizar la investigación o análisis de mercado se debe revisar detenidamente los diferentes métodos de investigación que existen.

Según Carlos Méndez (2010) los métodos de investigación que existen son 10 de los cuales 3 serán utilizados en el análisis de mercado que se necesita para desarrollar el plan de negocios de la escuela Eccosytur para la implementación del nuevo servicio.

“Método inductivo. Este método utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter general. El método se inicia con un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Método analítico. Este proceso cognoscitivo consiste en descomponer un objeto de estudio, separando cada una de las partes del todo para estudiarlas de forma individual.

Método sintético. Integra los componentes dispersos de un objeto de estudio para estudiarlos en su totalidad.” (p.49-50).

La estructura típica de un plan de negocios según Harvard Business Publishing (2009) dice que, “La mayoría de los planes de negocios contienen estos componentes:

- Portada y tabla de contenidos
- Resumen ejecutivo
- Descripción del negocio
- Análisis del entorno del negocio
- Antecedentes del sector
- Análisis competitivo
- Análisis de mercado
- Plan de marketing
- Plan de operaciones
- Equipo de gestión
- Plan financiero
- Información adjunta e hitos propuestos

Un plan puede combinar algunos elementos, agregar secciones nuevas, eliminar otras. Sin embargo, es necesario incluir la información crucial que sus lectores necesitan saber en relación a un negocio en particular” (p. 13).

Para realizar un plan de negocios se debe conocer muy bien el mercado, en el cual encontramos la demanda y oferta dos variables indispensables para que exista el intercambio de productos o servicios.

Se define a la demanda según, Gregory Mankiw en Principios de Economía (2002), como "la cantidad de un bien que los compradores quieren y pueden comprar" (p.42).

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz, Principios de marketing (2004), definen oferta como la "Combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo.

Complementando ésta definición, los autores consideran que las ofertas de marketing no se limitan a productos físicos, sino que incluyen: servicios, actividades o beneficios; es decir, que incluyen otras entidades tales como: personas, lugares, organizaciones, información e ideas.” (p.7).

A continuación, se revisa otra manera de realizar un plan de negocios. Según la Universidad Internacional de la Rioja (2012)

1. Resumen ejecutivo

El objetivo de un resumen ejecutivo es captar el interés de los futuros inversores, para ello debe contener un breve resumen de los aspectos más importantes del plan de negocio, debe ser breve, entre uno y dos páginas y es aconsejable realizarlo una vez desarrollado todo el plan.

2. Descripción del producto y valor distintivo

Este apartado debe contener una explicación detallada del concepto básico y de las características del producto o servicio a ofrecer, es aconsejable empezar a trabajar desde este punto.

Descripción general del producto

Aquí se presentará las funcionalidades básicas, el soporte técnico y el origen de la idea de negocio.

Valor distintivo para el consumidor

Se debe tomar en cuenta el público objetivo al que va dirigido y las necesidades que satisface, especificando el valor único y distintivo del nuevo producto o servicio a lanzar desde la óptica del cliente, explicando la diferenciación con la oferta actual de productos del resto de competidores del mercado.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Dentro de este punto es importante definir que es producto o servicio, según Rivera y Garcillán (2007) un producto es “un conjunto de atributos físicos tangibles que se reúnen en una forma identificable. Los consumidores no quieren comprar producto sino soluciones a problemas y por ello se incluye el término general bienes tangibles, servicios, lugares, personas e ideas. El producto no tiene porqué ser un artículo tangible, ya que puede ser un servicio que proporcione un beneficio, un lugar una persona o una idea.”(p.269).

3. Mercado potencial

Mercado: en este punto debe constar: la descripción del mercado, tamaño de mercado (volumen de ventas, rentabilidad, grado de consolidación del sector, factores clave de éxito de este mercado, barreras de entrada y salida, evolución y crecimiento, ritmo de crecimiento histórico y futuro y las tendencias.

Público objetivo: aquí se determina la segmentación de clientes en base a criterios, el tamaño de mercado para cada segmento de consumidores, los principales factores de crecimiento en cada segmento, el porcentaje de número de clientes a captar respecto al volumen del mercado, el volumen de ventas por segmento, la rentabilidad esperada de cada segmento de mercado, el segmento de mercado más atractivo y los factores clave de compra para los consumidores.

Es importante definir que es mercado, para López Bernat (2001), mercado es “un conjunto de personas, individuales u organizadas, que necesitan un producto o servicio determinado que desean o pueden desear comprar y que tienen capacidad económica y legal para comprar. Por tanto, no basta con la existencia de necesidades y deseos para que exista un mercado.”

4. Competencia

Barreras de entrada: se estudia a los competidores existentes, a los nuevos competidores potenciales tanto desde el mismo sector y desde sectores relacionados, se comparará a estos dos sectores en base a los siguientes parámetros: volumen de ventas, precios, crecimiento, cuota de mercado, posicionamiento, líneas de producto, segmentación de clientes, canales de distribución, servicio de clientes.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Además, se estudia las estrategias de los competidores: público objetivo, estrategias de marketing, la descripción de sus fortalezas y debilidades, la ventaja competitiva respecto a los competidores y la potencial reacción de sus competidores ante el lanzamiento del nuevo negocio.

Para determinar estrategias de marketing es importante estudiar a los consumidores para poder determinar las necesidades que tienen, pero no hay que dejar de lado el estudio de los competidores que existen o se pueden presentar al momento de exponer un producto o servicio al mercado, como indica Steven Schnaars (1994) “las estrategias de marketing deben establecer el equilibrio entre dos grupos diferentes: los consumidores y los competidores. Es necesario unir las dos orientaciones en una visión más completa del marketing estratégico.” (pp. 15-16).

5. Modelo de negocio y plan financiero

Detalle de todas las líneas de ingresos. El plan financiero debe estar detallado para los primeros dos años (mensual o trimestral), y posteriormente anual. Todas las cifras deben estar basadas en hipótesis razonables.

6. Equipo directivo y organización

Equipo directivo: esta sección es la segunda en la que se suelen fijar los inversores, después del resumen ejecutivo, quieren saber si el equipo directivo es capaz de llevar a cabo el negocio. Un equipo directivo potente ha de tener una visión común y capacidades complementarias.

Este apartado debe contener:

- Miembros del equipo directivo con su perfil: educación, experiencia profesional, éxitos en el mundo laboral.
- Experiencia o habilidades del equipo directivo necesarias para llevar a cabo el proyecto: qué capacidades y experiencias tienen los miembros del equipo que hagan posible la puesta en marcha y gestión del nuevo negocio. Cómo encaja su perfil con las nuevas necesidades del negocio.
- Capacidades que faltan: detallando cómo se piensan cubrir y por quién.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

- Misión/objetivos que persigue el equipo directivo al montar el negocio: cuál es su verdadera motivación.

Organigrama:

- Descripción de las funciones principales, personas, responsabilidades, es necesario asignar cuáles son las responsabilidades de cada miembro del equipo y cuál es el sistema de delegación que se establece.
- El diseño organizativo a ser suficientemente flexible para permitir la adaptación de la organización a nuevas circunstancias según la evolución del proyecto.

7. Estado de desarrollo y plan de implantación

Estado de desarrollo del producto o servicio: se refiere a la fase en la que se encuentra (desarrollado, en fase de desarrollo). Si existe un prototipo desarrollado se debe presentar, o si se ha podido testar el producto ante algún consumidor piloto, se deben presentar los resultados.

Plan de implantación: es necesario realizar un plan de todas las actividades necesarias para poner en marcha la empresa, así como para identificar las necesidades de financiación reales.

8. Alianzas estratégicas

Si existe alguna alianza, o se tiene previsto realizar alguna, deben especificarse cuántas, con quién, grado de involucración, estado de desarrollo de las mismas, condiciones, objetivos.

9. Estrategias de marketing y ventas

Posicionamiento: descripción de las características distintivas del producto respecto a la competencia, como se espera mantener en el tiempo dicho posicionamiento.

Estrategia de marketing: en este apartado se debe especificar cuál va a ser la estrategia a seguir para captar el volumen de usuarios deseados y cuál va a ser su coste de adquisición.

Si se trata de un nuevo negocio, es preciso detallar cómo se pretende realizar la campaña de lanzamiento, detallando los medios que se van a utilizar. Una vez explicada ésta, es necesario

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

describir los programas definidos para continuar con la adquisición de clientes y fidelización de los ya existentes. Es muy importante en el mercado de Internet tener programas de adquisición y fidelización muy potentes que permitan continuar con el crecimiento esperado.

10. Principales riesgos y estrategias de salida

Riesgos básicos que afectan al mercado:

- Crecimiento menor del esperado
- Incertidumbre propia del sector de la alta tecnología
- Costes mayores a los previstos

Riesgos del negocio en sí:

- Entrada inesperada de un competidor
- Falta de encaje entre el producto y las necesidades que cubra del público objetivo

En la evaluación de los riesgos que pueden afectar al negocio, es necesario incluir medidas concretas para hacer frente a dichos riesgos y una valoración alternativa de la compañía si se varía en algunos de los parámetros clave del modelo; como, por ejemplo, tasa de crecimiento de usuarios.

Estrategias de contingencia: en todo plan de negocio es necesario incluir un apartado en el que se incluyan posibles estrategias de contingencia en caso de que el negocio no alcance los objetivos previstos.

En conclusión, se puede decir que todos los autores investigados coinciden al decir que para realizar un plan de negocios no existe una estructura definida, el contenido se lo puede acoplar según las conveniencias de la empresa y el juicio del autor de dicho plan, W. Stettinius, D.R. Wood Jr., J.L Doyle y J.L. Colley Jr. (2009) indican que “Diseñar e implementar estrategias nuevas e innovadoras para aprovechar las necesidades en un mundo competitivo es una tarea muy difícil y laboriosa. Obviamente no hay una estrategia única que pueda servir a todas las empresas.” (p. 9)

CAPÍTULO 2

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

2.1 Metodología general

2.1.1 Nivel de estudio

Se realizó una investigación exploratoria y descriptiva ya que se necesitaba recolectar datos de un segmento de personas para identificar las relaciones que existen entre diferentes variables al momento de seleccionar una escuela de conducción para el aprendizaje previo la obtención de la licencia de conducir tipo A en el cantón Rumiñahui.

Se analizó si la escuela ECCOSYTUR estaba en condiciones óptimas para implementar este nuevo producto / servicio que se ofrecerá al cantón Rumiñahui principalmente a Sangolquí.

2.1.2 Modalidad de investigación

Se realizó una investigación con modalidad de campo ya que se obtuvo información en el cantón Rumiñahui en sus diferentes parroquias, se recolectó información sobre el interés que tiene la población en aprender a conducir y obtener licencias tipo A.

2.1.3 Métodos de investigación

Método inductivo: Se utilizó este método ya que se realizaron encuestas a un número específico de personas que con sus resultados será posible concluir y dar respuestas generales.

Método analítico: Este método es utilizado para estudiar la escuela de conducción y todas sus áreas y el funcionamiento de las mismas.

Método sintético: Este método es utilizado en el estudio de diferentes pobladores de las distintas parroquias con el fin de tomar respuestas para el cantón Rumiñahui.

2.1.4 Población y muestra

Para obtener la muestra de estudio se tomó como base los datos del último censo población y vivienda realizado en el año 2010 (INEC) donde se analizó cuatro variables; edad, género, provincia y cantón.

Se manejó a hombres y mujeres de la Provincia de Pichincha desde 18 años hasta 64 años que vivan en el cantón Rumiñahui de cualquier nivel socio económico.

En la tabla 2.1 se visualiza la cantidad de hombre y mujeres que existen en el cantón Rumiñahui mayores a 18 años y menores a 64 años, en la tabla 2.2 se encuentra toda la población dividida en rangos de edades, a pesar de tener más mujeres que hombres el universo a tomarse para el cálculo es el total.

Tabla 2. 1. Población de Rumiñahui, edades y género

Cantón Rumiñahui			
Edad	Sexo		
	Hombres	Mujeres	Total
18 años	758	872	1630
19 años	811	799	1610
De 20 a 24 años	4026	4021	8047
De 25 a 29 años	3588	3897	7485
De 30 a 34 años	3320	3546	6866
De 35 a 39 años	2867	3186	6053
De 40 a 44 años	2572	2903	5475
De 45 a 49 años	2467	2752	5219
De 50 a 54 años	2055	2302	4357
De 55 a 59 años	1657	1718	3375
De 60 a 64 años	1183	1316	2499
Total	25304	27312	52616

Fuente: Censo INEC 2010

Elaborado: Por la autora

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS
EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Tabla 2. 2. Población cantonal por grupos de edades

Población cantonal por grupos de edad				
Grupos de edad	Hombre	Mujer	Total	%
Niños/as (0-11 años)	9259	8935	18194	21,19
Adolescentes (12-17 años)	4758	4570	9328	10,87
Jóvenes (18-28años)	8497	8789	17286	20,13
Adultos/as (29-64 años)	16807	18523	35330	41,15
Adultos/as mayores (65 y más)	2596	3118	5714	6,66
Total	41917	43935	85852	100

Fuente. Censo Inec 2010

Elaboración: Por la autora

2.1.4.1 Cálculo de la muestra

Población total cantón Rumiñahui	85.852
Mujeres	43.935
Hombres	41.917
Población del cantón Rumiñahui de 18 a 64 años	52.616
Mujeres	27.312
Hombres	25.304

Fórmula de poblaciones finitas:

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

N= (Universo)	52.615
Z= (nivel de confianza) 95%	1,96
e= (error permitido) 5%	0,05
p= (probabilidad o variabilidad positiva)	0,50
q= (complemento o variabilidad negativa)	0,50

$$n = \frac{1,96^2 \times 0,5 \times (1 - 0,5) \times 52616}{0,05^2 \times (52616 - 1) + 1,96^2 \times 0,5 \times (1 - 0,5)}$$

$$n = 382$$

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Se encuestó a 382 personas.

2.1.4.2 Descripción general

La muestra estuvo conformada por 183 hombres y 199 mujeres que viven dentro del cantón Rumiñahui de cualquier nivel socio económico desde 18 a 64 años.

2.1.5 Selección instrumentos de investigación

Se analizó las instalaciones de la escuela para identificar los aspectos positivos y negativos con los que cuenta la empresa respecto a la implementación del nuevo servicio, además se realizó entrevistas personales a los moradores del cantón Rumiñahui para investigar cuáles son los intereses principales al momento de elegir una escuela de conducción para identificar su interés en el servicio que se desea implementar que es la educación para la conducción de motocicletas.

Para datos de fuentes secundarias se buscó en libros relacionados con plan de negocios, se manejó La Ley Orgánica de Transito, páginas web relacionadas con el tema, páginas del gobierno como INEC.

2.1.5.1 Tipo de muestreo

Se aplicó un muestreo probabilístico aleatorio estratificado, es un proceso de dos pasos en que la población se divide en subpoblaciones o estratos. (Malhotra, 2008). En este muestreo se debe identificar las variables de estratificación de la población, en este caso se tomó en cuenta el género y la ubicación geográfica. En la tabla 2.3 se puede conocer las parroquias urbanas y rurales del cantón Rumiñahui, la estratificación se realizó con las parroquias urbanas y el género.

La muestra es de 52616 personas, lo que se pudo apreciar en la tabla 2.3 es que casi el total de la muestra se encuentra ubicada en la parroquia Sangolquí donde tiene su sede la escuela de conducción Eccosytur así que se realizó las encuestas casi en su totalidad en esta parroquia.

Tabla 2. 3. Población según sus parroquias

Parroquias/cantón	Área(km)	Población	Densidad poblacional (hab/km)
Sangolquí	50,42	58254	1175
San Rafael	2,55	6699	2637
San Pedro de Taboada	5,11	16187	3125
Total parroquias urbanas	58,08	81140	1416
Total parroquias rurales	77,60	4712	60
Cantón total	135,68	85852	632

Fuente. Censo Inec 2010

Elaboración: Por la autora

Tabla 2. 4. Estratificación según parroquias y género

	Sangolquí 70%	San Pedro de Taboada 15%	San Rafael 15%	Total
Mujeres 52%	139	30	30	199
Hombres 48%	129	27	27	183
	268	57	57	382

Elaborado: Por la autora

2.1.6 Procesamiento de datos

Para el procesamiento de la información que se obtuvo en las encuestas personales que se realizaron a los hombres y mujeres desde 18 años hasta 64 años que viven en el cantón Rumiñahui, se utilizó los programas Word, Excel y SPSS para evaluar diferentes matrices para cumplir los objetivos propuestos y presentar en tablas y figuras.

2.2 Metodología específica

2.2.1 Estudio de mercado

Se realizará una investigación de mercado para determinar si la implementación del servicio de conducción de motocicletas en la empresa es factible. Para la investigación se realizará una encuesta que proporcionará información importante para la determinación de la

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

demanda, de la oferta y para la preparación de las estrategias comerciales: servicio, plaza, promoción y precio.

2.2.2 Estudio técnico

Se analizará la empresa EcosyTur para determinar si la infraestructura de la escuela cumple con las normas necesarias para el funcionamiento del nuevo servicio de capacitaciones de conducción para motocicleta. Se revisará su localización y el tamaño del negocio en función a varios aspectos.

2.2.3 Estudio organizacional

Se estudiará el actual diseño organizacional que maneja la empresa para determinar si se deben realizar cambios en la estructura de la misma, adicional se describirá cada cargo. Se debe realizar un análisis FODA para conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se presentan en la empresa para la implementación del nuevo servicio de conducción de motocicletas.

2.2.4 Estudio legal

Se revisará la resolución de la comisión nacional del transporte terrestre, tránsito y seguridad vial para cumplir con las reglas que son necesarias para el funcionamiento de la escuela de conducción al ofrecer capacitaciones para motocicletas, adicional se indicarán los requisitos que se necesitan para la obtención de licencias de conducir tipo A. Se revisarán las nuevas leyes de conducción que existen en el país.

2.2.5 Estudio económico

Se calculará la inversión necesaria para la implementación del nuevo servicio, analizando la rentabilidad que generaría este negocio después de asumir los costos y gastos necesarios para su funcionamiento. Se deberá determinar la tasa interna de retorno, el valor actual neto, el periodo de recuperación de la inversión y el punto de equilibrio.

CAPÍTULO 3 RESULTADOS

3.1 Interpretación de resultados que se obtuvieron en la encuesta realizada a los pobladores del cantón Rumiñahui.

1. Género

Tabla 2. 5. Género

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	183	47,9	47,9	47,9
	Femenino	199	52,1	52,1	100,0
	Total	382	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Por la autora

Análisis

Se realizaron las encuestas dividiendo a la población de acuerdo a los porcentajes de hombres y mujeres que se encuentran en el cantón que es 52% población de mujeres y 48% población de hombres es decir que de las 382 encuestas se realizaron 199 encuestas a mujeres y 183 a hombres todos entre 18 y 64 años.

2. ¿Sabe usted conducir motocicleta?

Tabla 2. 6. Saben conducir motocicleta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	93	24,3	24,3	24,3
	No	289	75,7	75,7	100,0
	Total	382	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Por la autora

Análisis

De 100% de los encuestados el 76% de la población no sabe conducir motocicleta mientras que el 24% sabe conducir motocicleta, pero no tiene licencia tipo A que le permite la conducción legal de la misma.

3. ¿Tiene la licencia de conducción para motocicleta?

Tabla 2. 7. Tiene licencia de conducción para motocicleta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No	382	100,0	100,0	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Por la autora

Análisis

Esta pregunta se manejó como filtro ya que solamente se podía realizar las encuestas a pobladores que no tengan licencia de conducir tipo A que permite la conducción de motocicletas para así determinar que preferencias tienen la posible demanda.

4. ¿Ha pensado aprender a conducir motocicleta?

Tabla 2. 8. Piensan aprender a conducir motocicleta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	204	53,4	53,4	53,4
	No	85	22,3	22,3	75,7
	ya sabe conducir pero no tiene licencia	93	24,3	24,3	100
	Total	382	100	100	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Por la autora

Análisis

Esta pregunta se les realizó a las personas que no saben conducir aun motocicleta, del 76% el 53.4% está interesado en aprender a conducir motocicleta es decir más de la mitad de encuestados están interesado en ingresar a una escuela de conducción, el 22.3% no está interesado en aprender a conducir motocicleta y como ya se conocía el 24% ya sabe conducir motocicleta, pero al no tener licencia de conducir son personas que necesitarían acudir a una escuela para sacar la licencia legalmente.

5. ¿Dentro de que tiempo ha pensado aprender a conducir motocicleta?

Tabla 2. 9. Dentro de que tiempo ha pensado aprender a conducir motocicleta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Inmediato	41	10,7	10,7	10,7
	2 a 3 meses	33	8,6	8,6	19,4
	4 a 6 meses	57	14,9	14,9	34,3
	más de 6 meses	73	19,1	19,1	53,4
	Ya sabe conducir pero no tiene licencia	93	24,3	24,3	77,7
	No está interesado	85	22,3	22,3	100,0
	Total	382	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Por la autora

Análisis

La mayoría de los pobladores, es decir el 34%, se encuentran interesados en aprender a conducir motocicleta o ingresar a una escuela de conducción dentro de cuatro, seis o más meses siguientes y 19,3% se encuentra interesado a ingresar a una escuela de conducción máximo en los dos o tres meses siguientes. Los pobladores se encuentran interesados en ingresar a una escuela no de forma inmediata, se pudo notar que la razón de esta falta de interés es por desconocimiento de escuelas cerca del sector.

6. ¿Conoce usted cuántas escuelas legalmente constituidas para aprender a conducir motocicletas existen en la parroquia?

Tabla 2. 10. Conocen cuántas escuelas legalmente constituidas para aprender a conducir motocicletas existen en la parroquia.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	86	22,5	22,5	22,5
	No	296	77,5	77,5	100,0
	Total	382	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Por la autora

Análisis

Con esta pregunta se confirma que en la población del cantón Rumiñahui las personas no conocen escuelas de conducción a su alrededor y menos en donde se imparta capacitaciones para aprender a conducir motocicletas ya que el 77% de los encuestados no conocen ninguna escuela en el sector.

¿Cuántas y cuáles escuelas conocen en el cantón?

Tabla 2. 11. Cuántas personas conocen escuelas de conducción en el sector

Cuántas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	66	17,3	17,3	17,3
	2	21	5,5	5,5	22,8
	No conoce	295	77,2	77,2	100,0
	Total	382	100,0	100,0	
Cuáles					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Aneta	48	12,6	12,6	12,6
	Eccosytur	16	4,2	4,2	16,8
	Laura Almeida	2	,5	,5	17,3
	A y E	21	5,5	5,5	22,8
	No conoce	295	77,2	77,2	100,0
	Total	382	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Por la autora

Análisis

De las pocas personas que conocen escuelas de conducir en el cantón la mayoría conoce una sola escuela, el 12,6% conoce Aneta aunque desconoce que dicha escuela no ofrece capacitaciones para motocicletas, el 4,2 % conoce la escuela Eccosytur, el 0,5% conoce la escuela Laura Almeida que es una escuela que ofrece capacitaciones para conducción profesional.

7. ¿Cree usted que la presencia de esa o esas escuelas de conducción, abastece la demanda de la parroquia?

Tabla 2. 12. La presencia de esa o esas escuelas de conducción, abastece la demanda de la parroquia.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	19	5,0	5,0	5,0
	No	66	17,3	17,3	22,3
	No conoce	297	77,7	77,7	100,0
	Total	382	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Por la autora

Análisis

La mayoría de las personas no conocen escuelas de conducción en el sector, de las pocas personas que si conocen creen que una o dos escuelas no abastecen la demanda de la parroquia, esto demuestra que ninguna de las escuelas que se encuentran en el sector se han preocupado por darse a conocer en el mercado, la escuela podría invertir en promoción para ganar mercado ya que no hay ninguna escuela posicionada en este sector.

8. Qué cantidad estaría usted dispuesto o en condiciones de pagar por el curso de conducción, sabiendo que es un requisito indispensable para obtener la licencia de conducir tipo A.

Tabla 2. 13. Cantidad dispuesto o en condiciones de pagar por el curso de conducción, sabiendo que es un requisito indispensable para obtener la licencia de conducir tipo A.

Precio	Personas	%
\$30-\$90	65	17%
\$91-\$150	211	55%
\$151-\$210	99	26%
\$211-\$300	7	2%
	382	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Por la autora

Análisis

Los precios indicados por los pobladores del cantón Rumiñahui oscilan desde los \$30 hasta los \$300, se asume que el alto intervalo que existe de las diferentes perspectivas de los pobladores se debe a la falta de conocimiento del precio que actualmente ofrece la competencia en diferentes ciudades o cantones.

9. Enumere del 1 al 6 las siguientes características siendo 1 la más importante y 6 la menos importante al momento de elegir usted una escuela de conducción para motocicletas.

Tabla 2. 14. Características 1 la más importante y 6 la menos importante para elegir una escuela de conducción para motocicletas.

	Ubicación	Precio	Infraestructura	Capacitadores	Horarios	Prestigio	
Mas importante /	1	32	94	9	186	21	40
	2	40	153	18	72	54	45
	3	48	53	47	53	142	39
	4	140	36	60	38	61	47
	5	55	20	141	26	68	72
Menos importante /	6	67	26	107	7	36	139
		382	382	382	382	382	382

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Por la autora

Análisis

Con las diferentes respuestas que dieron los pobladores del cantón se pudo obtener el siguiente orden de importancia al momento de elegir una escuela de conducción las personas como primer punto se preocupan en el profesionalismo de los capacitadores, como segundo se preocupan del precio del curso de la escuela, como tercero los pobladores elijen una escuela siempre verificando que los horarios sean flexibles, como cuarto la gente se inclina por la ubicación de la escuela basándose que se encuentre cerca de su trabajo o domicilio, la infraestructura y el prestigio son dos características que los pobladores los dejan como últimas verificaciones al momento de elegir una escuela de conducción.

10. ¿Cuál de estos horarios estaría usted dispuesto a escoger para las clases de conducción de motocicletas?

Tabla 2. 15. Horarios que estaría dispuesto a escoger para las clases de conducción de motocicletas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	8:00 a 10:00	38	9,9	9,9	9,9
	11:00 a 13:00	20	5,2	5,2	15,2
	14:00 a 16:00	23	6,0	6,0	21,2
	17:00 a 19:00	33	8,6	8,6	29,8
	19:30 a 21:30	59	15,4	15,4	45,3
	SyD 08:00 a 12:00	116	30,4	30,4	75,7
	SyD 13:00 a 17:00	93	24,3	24,3	100,0
	Total	382	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Por la autora

Análisis

Los horarios de mayor elección son los fines de semana en la mañana y en la tarde, lo que es una ventaja para la escuela ya que solo se está manejando con horarios entre semana para las clases de conducción de automóviles, los fines de semana se aprovecharían las aulas y la pista para implementar los horarios para el aprendizaje de conducción de motocicletas.

11. ¿Por qué motivo está interesado en aprender a conducir motocicleta?

Tabla 2. 16. Motivo por el cuál le interesada aprender a conducir motocicleta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Por motivo laboral	120	31,4	31,4	31,4
	Por motivo familiar	53	13,9	13,9	45,3
	Por evitar congestión vehicular	184	48,2	48,2	93,5
	Hobby	25	6,5	6,5	100,0
	Total	382	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Por la autora

Análisis

La mayoría de los pobladores prefiere aprender a conducir motocicleta por evitar la congestión vehicular, aunque no se queda de lado el gran porcentaje de personas que desea aprender a conducir motocicleta por cuestiones laborales.

12. ¿Por qué medios de comunicación usted se informa de escuelas de conducción y sus promociones?

Tabla 2. 17. Medios de comunicación donde se informa de escuelas de conducción y sus promociones

Medios de comunicación	Personas	%
Internet	247	21,55
Televisión	213	18,59
Boca a boca	193	16,84
Radio	181	15,79
Periodico	150	13,09
Tripticos	124	10,82
Oficinas	38	3,32

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Por la autora

Análisis

De las varias opciones de medios de comunicación los pobladores elijen como las tres primeras opciones para obtener información acerca de las escuelas de conducción a la televisión, boca a boca y el internet.

3.2 Presentación y análisis de resultados

3.2.1 Estudio de mercado

3.2.1.1 Objetivo general

Realizar una investigación de mercados que determine la oferta y demanda que existe para la implementación del servicio de conducción de motocicletas en la escuela Eccosytur en Sangolquí y realizar estrategias comerciales.

3.2.1.2 Objetivos específicos

- Determinar la demanda en el cantón Rumiñahui para el servicio de conducción de motocicletas.
- Identificar la oferta existente en el cantón Rumiñahui para el servicio de conducción de motocicletas.
- Realizar estrategias comerciales para el servicio, promoción, precio y plaza.

3.2.1.3 Demanda (consumidor)

Para este estudio la cuantificación de la demanda es indispensable para identificar si es viable o no la implementación del servicio en la escuela Eccosytur.

Para el cálculo de la muestra se utilizó hombre y mujeres de 18 a 64 años que vivan en las parroquias urbanas del cantón Rumiñahui, para determinar la demanda objetivo se investigó en la agencia nacional de tránsito el porcentaje de pobladores que poseen licencia de conducir de cualquier tipo en el cantón existen el 45% de pobladores con licencia.

3.2.1.4 Grupo objetivo

El servicio para el aprendizaje de conducción de motocicletas que se desea implementar en la escuela Eccosytur va dirigido a hombres y mujeres entre 18 y 64 años que deseen aprender una conducción responsable en el cantón Rumiñahui y no poseen licencia de conducir de ningún tipo o poseen solo la licencia de conducir tipo B.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Tabla 3. 1. Demanda grupo objetivo

Detalle	Pobladores	Con licencia 45%	Sin licencia 55%
Mujeres	27312	12290	15022
Hombres	25304	11387	13917
Total	52616	23677	28939

Fuente: Agencia nacional de tránsito

Elaborado: Por la autora

3.2.1.5 Oferta (competencia)

Es importante estudiar el sector y determinar si dentro del cantón Rumiñahui encontramos competencia directa para el nuevo servicio que se desea implementar en la escuela Eccosytur.

3.2.1.6 Determinación del perfil de la competencia

Las escuelas de conducción que se encuentran establecidas en el cantón Sangolquí ofrecen el servicio de aprendizaje de conducción para automóviles, si se implementa el nuevo servicio las principales escuelas de conducción que son competencia directa para Eccosytur son las escuelas que brinden el servicio de conducción para motocicletas.

En la tabla 3.56 se puede verificar que no existen escuelas autorizadas para la obtención de la licencia tipo A en el cantón Rumiñahui lo que se consideraría una ventaja la implementación de este servicio para la escuela Eccosytur.

Tabla 3. 2. Listado de escuelas de capacitación de choferes profesionales autorizadas para la matriculación en el cantón Rumiñahui

Nombre de la escuela	Tipo de licencia	Provincia	Cantón	Dirección
Escuela sindicato de conductores profesionales de Sangolquí "Laura Almeida"	C	Pichincha	Rumiñahui	Av. Atahualpa 1701 y 8 de febrero
Escuela de capacitación de conductores no profesionales "Eccosytur"	B	Pichincha	Rumiñahui	Carihuairazo 118 y cerro hermoso
Aneta - San Rafael	B	Pichincha	Rumiñahui	Av. General Pintag s/n, diagonal redondel colibrí

Fuente: Agencia nacional de tránsito

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Elaborado: Por la autora

3.2.1.7 Estrategias comerciales

3.2.1.7.1 Estrategia del servicio

La escuela Eccosytur ofrece capacitaciones tanto teóricas como prácticas que aportan con la sociedad, educando a los conductores no profesionales a mantener una conducción más responsable y segura reduciendo así el índice de mortalidad que existe por accidentes de tránsito.

La ventaja competitiva que la escuela obtendría si implementa el servicio de capacitaciones para la conducción de motocicletas es ser la única escuela de conducción no profesional autorizada en el sector para la entrega de certificados para la obtención de la licencia tipo A y tipo B ya que las escuelas que forman parte de la competencia en el sector solo están autorizadas para la entrega de certificados para la obtención de licencias tipo B y tipo C.

3.2.1.7.2 Estrategia de plaza

Este nuevo servicio de capacitaciones para conducir motocicletas utilizará las mismas instalaciones donde se viene manejando la escuela con sus clases para automóviles. No se necesitará disponer de otra ubicación gracias a que las instalaciones cuentan con lo necesario para modificar y distribuir el manejo de los dos servicios que podrán disponer todos los moradores del cantón Rumiñahui.

3.2.1.7.3 Estrategia de promoción

Para dar a conocer el nuevo servicio que ofrecerá la escuela se realizara promociones para los estudiantes que ya se encuentren inscritos en los cursos regulares para automóviles y se ofrecerá descuentos para familiares o referidos que deseen aprender a conducir motocicleta, además se realizará modificaciones en la página web de la escuela y se entregaran flyers en los domicilios y lugares de concentración masiva del cantón Rumiñahui.

3.2.1.7.4 Estrategia de precio

El precio se calculó de la siguiente manera, tomando en cuenta el promedio de todos los precios que se obtuvo en las encuestas, adicional se averiguo el precio de la competencia indirecta que se encuentra en Quito ya que en el cantón no existe competencia y por último se dividió a todos los precios de las encuestas en grupos de los cuales se verifico cuantas personas estaban dentro de cada grupo y se calculó el porcentaje permitiendo realizar ponderaciones y sacar el último precio que ira al promedio final.

Al tener los tres precios posibles se decidió calcular el precio final promediando los obtenidos anteriormente.

Tabla 3. 3. Cálculo del precio del curso

Precio [\$]	Personas	%	Promedio	Ponderación [\$]
30-90	65	17%	60,0	10,21
91-150	211	55%	120,5	66,56
151-210	99	26%	180,5	46,78
211-300	7	2%	255,5	4,68
	382	100%		128,23
Precio del promedio de las encuestas				\$ 130,99
Precio competencia				\$ 150,56
Precio ponderado				\$ 128,23
Promedio				\$ 136,59
Decisión				\$ 140,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Por la autora

El precio se define de tal manera que permite competir dentro del mercado y satisfacer la mayor parte de pobladores que indicaron la disposición de pagar entre \$91 y \$150.

3.2.2 Estudio técnico

3.2.2.1 Definición de capacidad de operación – Tamaño del negocio

Es fundamental determinar el tamaño del negocio ya que con ello se determina la cantidad de demanda que se desea satisfacer o que se puede satisfacer con la infraestructura adecuada y las herramientas necesarias.

3.2.2.2 Factores relacionados al tamaño del negocio**3.2.2.2.1 El tamaño del negocio en función de la demanda**

En función a la demanda el tamaño del negocio es óptimo ya que según la investigación se puede verificar que más del 50% de la población del cantón está interesada en el servicio de conducción para motocicletas. En la escuela de conducción se podrá atender hasta 25 alumnos en cada curso y se establecen dos horarios en fin de semana satisfaciendo el interés que tienen los pobladores por obtener el curso sábados y domingos, y aprovechando las instalaciones que la escuela tiene ya que los cursos de automóviles solo se encuentran establecidos entre semana.

3.2.2.2.2 El tamaño del negocio en función a la infraestructura

En función a la infraestructura el tamaño del negocio es viable ya que la escuela de conducción cuenta con su propia edificación donde se maneja actualmente las capacitaciones de conducción automovilística, la infraestructura es accesible a ser modificada y adecuada para el nuevo servicio así que no se necesitara el alquiler de ningún local, la escuela tiene una localización estratégica ya que se encuentra en la parroquia de Sangolquí que es la que más población reúne de todo el cantón.

La escuela cuenta una superficie de 1830metros cuadrados con dos aulas que funcionan actualmente para impartir clases de conducción de automóviles, estas aulas se encuentran implementadas con 30 pupitres en excelentes condiciones, pizarra de tiza líquida, proyectores y todos los implementos necesarios para la enseñanza teórica.

El parqueadero tiene una superficie de 30m x 30m lo que permite ocupar este espacio para impartir las clases de conducción prácticas para el aprendizaje de motocicleta. Dentro de este espacio se encuentra una estructura que actualmente se utiliza como bodega, bar y archivo.

3.2.2.2.3 El tamaño del negocio en función del financiamiento

En función al financiamiento el tamaño del negocio requiere un capital para la adquisición de las motocicletas que serán la herramienta principal para impartir las capacitaciones, además se debe invertir en 2 capacitadores y en la modificación de la

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

infraestructura de la escuela. Este financiamiento vendrá de sus directores e inversionistas y de los ingresos que está obteniendo la escuela actualmente con la enseñanza de conducción para automóviles, no se pretende realizar préstamos a ninguna entidad financiera.

3.2.2.2.4 El tamaño del negocio en función a la organización

En función a la organización la escuela de capacitación se encuentra constituida bajo la figura de persona jurídica de responsabilidad limitada con socios o inversionistas. La implementación del nuevo servicio no demandará una reestructura a las jerarquías, funciones y responsabilidades que cada persona que forma parte de la empresa tiene, se incrementará capacitadores para la enseñanza de motocicletas, se verificará que las actividades tengan personal especializado en cada área.

3.2.2.3 Localización del negocio

La escuela de conducción Eccosytur se encuentra localizada en la provincia de Pichincha en el cantón Rumiñahui en la parroquia Sangolquí en la calle Carihuairazo 118 y Cerro Hermoso

3.2.2.4 Determinación de necesidades de infraestructura, tecnología, maquinaria y equipo

Para determinar cómo debe estar la infraestructura física y el equipamiento de la escuela de conducción la escuela se basa en la Resolución No. 108 – DIR – 2010 – CNTTTSV (2008).

“La infraestructura física y equipamiento

Art.30.- A más de cumplir con los requisitos establecidos en el reglamento de escuelas de conductores no profesionales, las escuelas que soliciten la autorización para impartir la instrucción de conducción de motos deberán cumplir con lo siguiente;

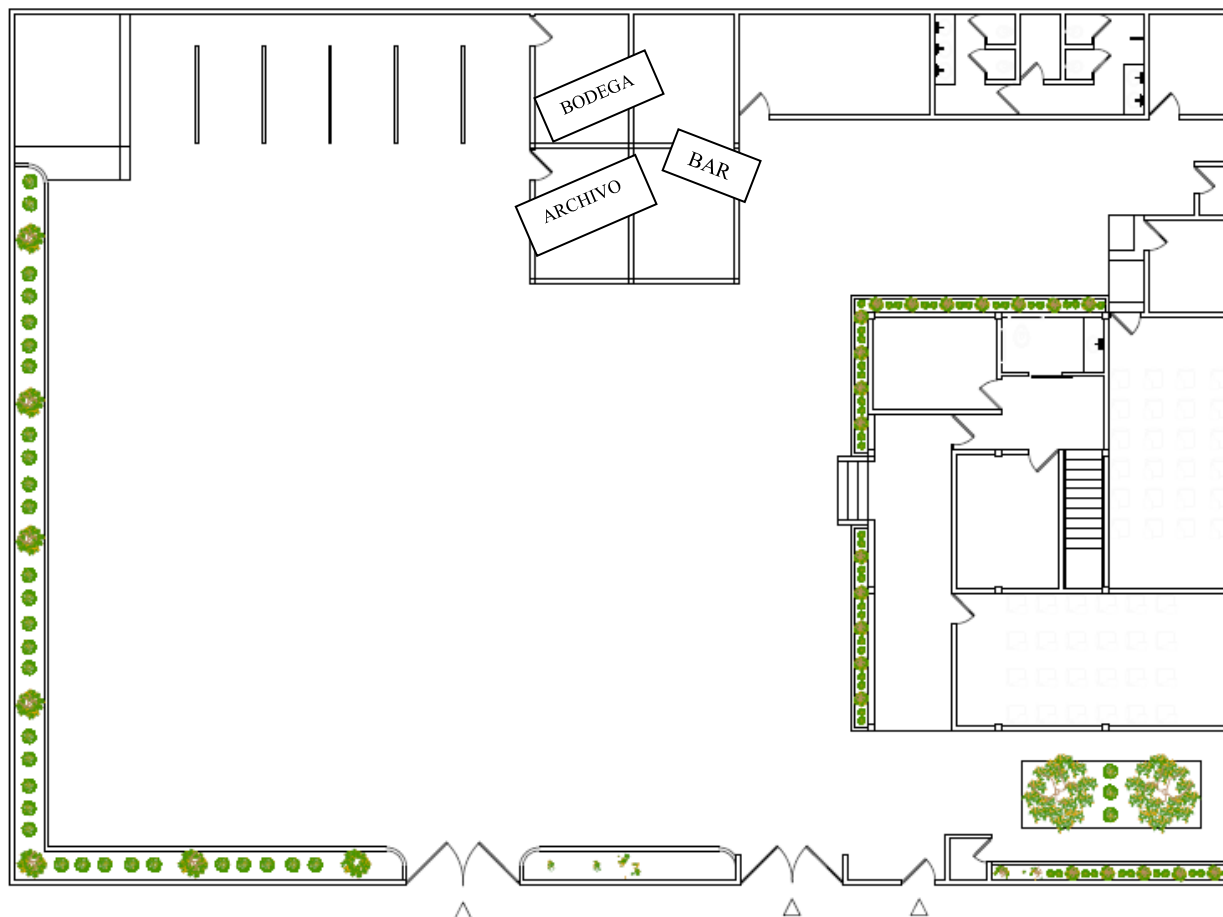
- a) Pista de entrenamiento que preste las debidas seguridades con una superficie libre de 30m x 30m (no podrán establecerse pistas de superficie en estacionamientos de parques o centros comerciales)
- b) Mínimo tres motocicletas del año aptas para las prácticas de aprendizaje, de mínimo 125 cc; y máximo 250cc; c/u, dichas motocicletas deben ser nuevas y ser utilizadas máximo 60 meses en clases prácticas de conducción.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

- c) Deben tener en su parte posterior una antena de material flexible de 1,20m con una banderola de color rojo fluorescente de 20cm x 20cm que contenga la letra “E” de 15cm.X15cm. En los costados del tanque de gasolina se colocarán los logotipos de la escuela de conducción y todo el tiempo deberán circular con la luz delantera baja encendida.
- d) Contratos originales del seguro que cubran los riesgos determinados por la ley de cada uno de los vehículos.
- e) Casco homologado por cada vehículo.
- f) Un chaleco reflectivo de color naranja con la palabra “ESTUDIANTE” claramente visibles en el pecho y la espalda.
- g) Un chaleco reflectivo de color café con la palabra “INSTRUCTOR” claramente visibles en el pecho y la espalda y en la parte baja el número de la placa de la moto.” (p.16-17)

3.2.2.5 Planos de la Escuela Eccosytur

Figura 3. 1. Plano del terreno



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

La escuela se encuentra ubicada en un terreno de 1830 m² en el cual existe una edificación de dos pisos donde se maneja el área administrativa, adicional existe una estructura con tres habitaciones donde se maneja el área de bar, archivo y bodega. Existen seis estacionamientos para los autos de la escuela, también se encuentra el área de mecánica en donde se imparte la hora necesaria de mecánica básica, en la parte posterior encontramos las baterías sanitarias, y tres habitaciones sin uso actual.

La edificación de dos pisos es donde se maneja el área administrativa y las clases teóricas; en la planta baja existen dos aulas acopladas completamente para las clases, se encuentra la oficina de información y tesorería, existe un aula donde se toman las pruebas psicométricas y adicional en este piso se encuentra el baño para personas con discapacidad.

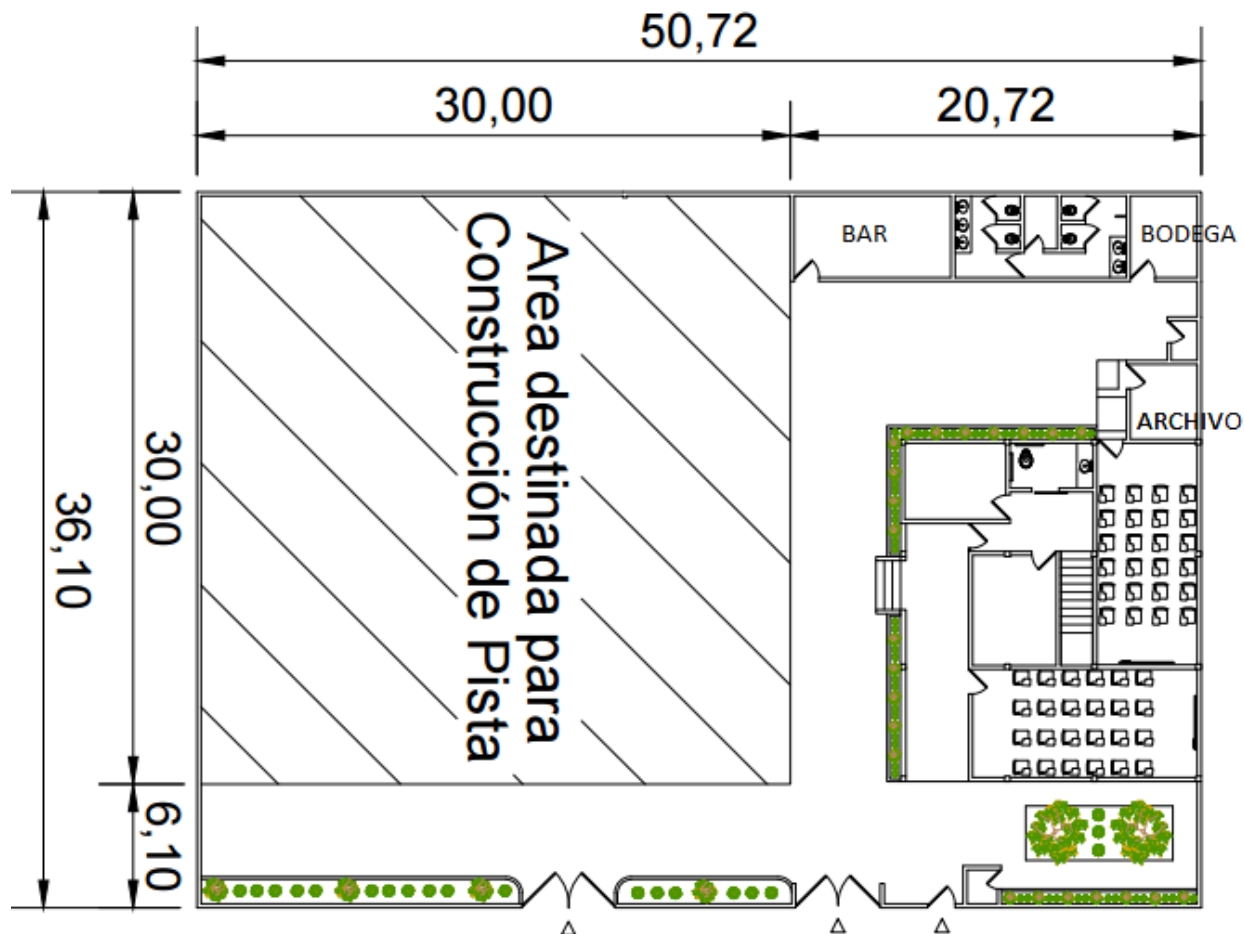
En el segundo piso se encuentra la oficina del Director General con su baño respectivo, la oficina del Director Técnico y la oficina del Supervisor, adicional se encuentra un baño y el hall.

3.2.2.6 Propuesta de implementación

Para implementar el servicio de conducción para motocicletas se presenta la propuesta de mantener las dos aulas que se encuentran completamente amobladas para las clases teóricas, y para las clases prácticas se propone eliminar la estructura en donde se manejaba el bar, el archivo y la bodega para ampliar el estacionamiento y ocuparlo como pista para las motocicletas, el bar será reinstalado en una de las aulas que estaban sin funcionamiento al igual que el archivo y la bodega.

El derrumbe de dicha estructura y acoplamiento del suelo para obtener una pista uniforme generará un costo aproximado de \$ 22 885,93 según el Arq. Andrés Calderón.

Figura 3. 2. Plano de propuesta



3.2.3 Estudio organizacional

3.2.3.1 Análisis organizacional

Para analizar el funcionamiento presente y futuro de una empresa se debe realizar un FODA, herramienta que permite determinar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tendrá la escuela con la implementación del nuevo servicio de conducción para motocicletas.

Figura 3. 3. Matriz FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Los capacitadores se encuentran preparados para impartir con profesionalismo sus clases. - La escuela se encuentra con una estructura organizacional estable. - Existe capacidad en el establecimiento para que este bien aprovechado. 	<ul style="list-style-type: none"> - La escuela no se encuentra con una estructura organizacional adecuada para el buen funcionamiento de la misma. - La escuela no se ha preocupado por darse a conocer en el mercado, a pesar de no tener mucha competencia en el sector la gente no conoce la escuela.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - No existe en la parroquia otras escuelas de conducción que ofrezcan este servicio. - Ya que la nueva Ley Orgánica de T.T.T.S.V indica que para obtener la licencia tipo “B” no es necesario un certificado de una escuela de conducción se perderá estudiantes la manera de recuperar una parte de esa demanda es atraer a estudiantes para el aprendizaje de conducción de motos ya que la ley indica que sigue siendo requisito indispensable el certificado de una escuela de conducción para obtener la licencia tipo “A”. 	<ul style="list-style-type: none"> -Legislación inestable y cambiantes regulaciones. - Posible ingreso de competencia ofertando el mismo servicio por parte de otras escuelas. - La población de ésta parroquia se encuentra muy preocupada por la situación del Volcán Cotopaxi no se encuentra muy interesada o no es una prioridad el aprender a conducir motocicleta.

3.2.3.2 Diseño organizacional

El diseño organizacional es la clasificación de las áreas de una organización según las funciones, líneas de mando, departamentos o normativas que tengan, esta toma de decisiones realizada por los altos mandos es para mejora de la organización dividiendo el trabajo en diferentes tareas y logrando la coordinación de todas las áreas designadas.

Basándose en la Resolución No. 108 – DIR – 2010 – CNTTTSV en el Art.34.- Las escuelas de capacitación de motocicletas, contarán en su organización con:

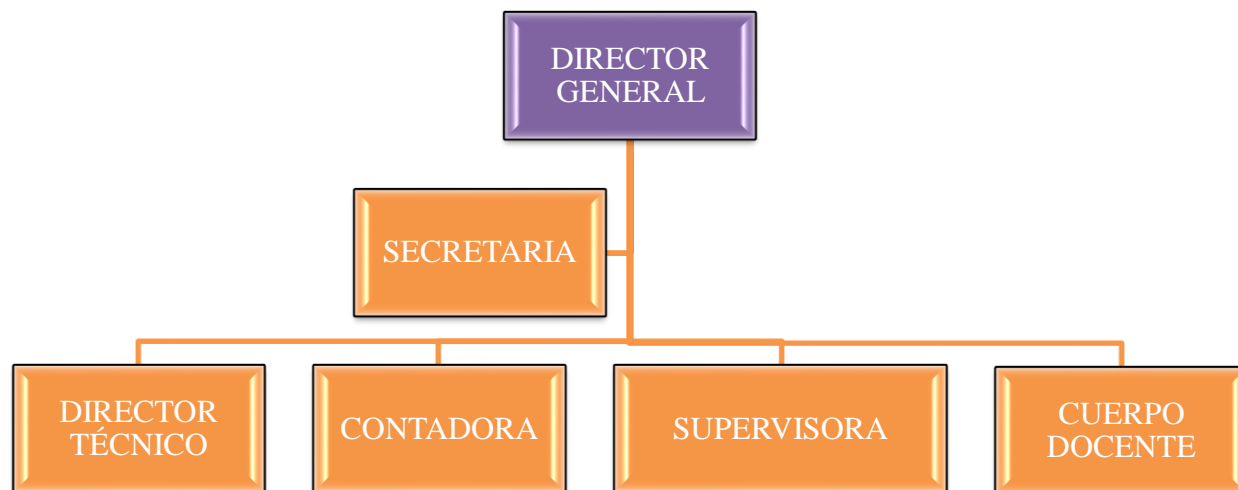
- a) un Director General.
- b) un Supervisor.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

- c) un Director Técnico.
- d) un Secretario/a.
- e) un Tesorero o una entidad contable externa.
- f) un cuerpo docente conformado de profesores e instructores.
- g) y los empleados indispensables para su correcto funcionamiento.

El personal antes señalado será designado por el Directorio de cada una de las entidades de acuerdo con las disposiciones del presente reglamento.

3.2.3.2.1 Organigrama estructural de la escuela de conducción Eccosytur



3.2.3.2.2 Descripción de cargos

Determinar las funciones de cada cargo en una organización es primordial para el buen manejo de la misma, en la Resolución No. 108 – DIR – 2010 – CNTTTSV se presentan varios artículos que indican las características que debe tener cada cargo y los deberes y atribuciones de las mismas.

Director general

Art.35.- (Características). El Director General de las escuelas de capacitación de motocicletas deberá tener conocimientos de tránsito, con la capacidad teórica y práctica en la enseñanza de conducción de motocicletas y, experiencia en dirigir centros educativos, debiendo además acreditar idoneidad moral.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

DEBERES Y ATRIBUCIONES DEL DIRECTOS GENERAL

- a) Dirigir oficialmente a las escuelas de acuerdo con las disposiciones del presente reglamento y con las que para el efecto dictarse la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Educación Vial.
 - b) Responder por la marcha administrativa, técnica y disciplinaria de la escuela, tanto en los cursos regulares como en las actividades de educación vial programadas.
 - c) Velar por el cumplimiento de los planes y programadas de estudio, aprobadas por la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Educación Vial.
 - d) Procurar convenios con instituciones o empresas que mejoren la calidad educativa de la escuela.
 - e) En el ejercer la supervisión, el asesoramiento, la coordinación y evaluación de los procesos pedagógico, psicosenométrico.
 - f) Coordinar las diferentes actividades con la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Educación Vial.
 - g) Legalizar los documentos estudiantiles y oficiales que sean de su responsabilidad y suscribir, los títulos de conductor no profesional que confieren las escuelas a sus alumnos
 - h) Supervisar frecuentemente las clases teóricas y prácticas.
 - i) Evaluar los métodos aplicados, los medios y formas de realización de los cursos y la eficiencia del desempeño de cada uno de los integrantes del personal de la escuela.
 - j) Mantener actualizada la información académica y administrativa respecto a los alumnos considerando asistencia, calificaciones, aprobaciones y reprobaciones.
 - k) Preparar los informes y actividades y planes anuales de trabajo.
 - l) Ejercer las demás atribuciones que la ley, el estatuto social y reglamentos asignaren.
-

Supervisor

Art.37.- (Características). El Supervisor será una persona con amplia experiencia en la instrucción teórica y práctica del manejo de motocicletas y con conocimientos sobre la ley y reglamento de Tránsito.

DEBERES Y ATRIBUCIONES DEL SUPERVISOR

- a) Supervisar personalmente el proceso de inscripción de los alumnos y la tramitación de obtención de los permisos de aprendizaje.
 - b) Revisar personalmente las nóminas de los alumnos que se remiten a la Comisión Nacional de Transporte, Terrestre, Tránsito y Educación Vial.
 - c) Mantener un archivo de los documentos por clases.
 - d) Presentar informes mensuales sobre las actividades realizadas y novedades encontradas.
 - e) Responder por la disciplina del personal administrativo y docente, así como de la logística de la escuela.
 - f) Cumplir y hacer cumplir las disposiciones administrativas y operativas de la Dirección General.
 - g) Organizar los cursos teóricos y prácticos en coordinación con los profesores y secretaría-
-

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

tesorería.

h) Cumplir con las demás funciones que fueran señaladas por las Dirección General.

Director técnico

Art.39.- (Características).- El Director Técnico deberá ser un profesional que acredite amplios conocimientos y experiencia en educación y seguridad vial.

DEBERES Y ATRIBUCIONES DEL DIRECTOR TÉCNICO

Revisar, analizar y recomendar planes y programas de estudio sobre educación y seguridad vial;

a) Preparar y dictar conferencias sobre educación y seguridad vial a los instructores de las escuelas de conducción;

b) Preparar bancos de preguntas para la toma de exámenes teóricos y prácticos sobre educación vial y conducción;

c) Supervisar en forma aleatoria las clases de teoría que dictan los profesores sobre educación vial.

d) Diseñar trípticos y folletos relacionados con educación y seguridad vial.

e) Revisar y recomendar actualizaciones a los manuales del conductor.

f) Asesorar al Director General en todo lo relacionado con educación y seguridad vial; y,

g) Cumplir con las demás funciones que fueran señaladas por la Dirección General.

Secretario/a

Art.41.- El Secretario/a deberá poseer experiencia y preparación adecuadas para el desempeño eficiente de sus funciones.

DEBERES Y ATRIBUCIONES DE LA SECRETARIA

a) Ejecutar las tareas administrativas de la escuela;

b) Conferir previa autorización del Supervisor, las copias y certificaciones que se solicitarán;

c) Mantener el registro de matrículas, registro de calificaciones y más documentos propios de la función, responsabilizándose por su integridad;

d) Llevar una asistencia de los alumnos, la puntualidad del personal y el cumplimiento de las tareas asignadas.

e) Cumplir con lo demás que le fuera señalado por la Dirección General.

Tesorero/a o entidad contable externa

Art.43.- (Características). El Tesorero/a o entidad contable externa deberá tener conocimientos en áreas contables y administrativas y experiencia adecuada, para el desempeño eficiente de sus funciones, debiendo ser caucionado.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

DEBERES Y ATRIBUCIONES DE LA CONTADORA

- a) Responsabilizarse por los bienes y recursos económicos de la escuela, debiendo presentar informes por cursos y otros que le fueren requeridos a sus autoridades superiores.
 - b) Efectuar los egresos debidamente autorizados y justificados, así como recaudar con diligencia los fondos y asignaciones de la escuela.
 - c) Llevar un registro de ingresos y egresos de la escuela.
 - d) Cumplir con lo demás que le fueren señalados por la Dirección General.
-

Los instructores/as de conducción

Art.45.- Los instructores de conducción son los encargados de impartir la enseñanza práctica a los alumnos, mediante el manejo de los vehículos de instrucción, debiendo cumplir los siguientes requisitos:

REQUISITOS PARA LOS INSTRUCTORES

- a) Tener aprobada como mínimo la enseñanza media o su equivalente.
 - b) Acreditar idoneidad moral mediante certificado de antecedentes personales (Record Policial) otorgado por la Policía Judicial.
 - c) Haber obtenido la licencia tipo A de conductor de motocicletas.
 - d) Ser mayor de 23 años.
 - e) Experiencia mínima de dos años en la conducción de motocicletas.
 - f) Acreditar buenas relaciones interpersonales.
-

DEBERES Y ATRIBUCIONES DE LOS INSTRUCTORES DE CONDUCCIÓN

- a) Instruir las prácticas con sujeción a lo establecido en los programas y horarios;
 - b) Hacer uso máximo de la tolerancia y paciencia para lograr impartir conocimientos prácticos a los estudiantes;
 - c) Elevar oportunamente a conocimiento de la dirección general los problemas que se le presentarán;
 - d) Calificar a los estudiantes después de cada práctica e informar a secretaria para su inmediata incorporación al registro del alumno;
 - e) Respetar el compromiso de trabajo adquirido con la escuela y cumplirlo a cabalidad;
 - f) Asistir a las juntas y reuniones a las escuelas fueren convocadas; y,
 - g) Cumplir con las demás que le fueren señaladas por la Dirección General.
-

Los alumnos/as

Art.47.- Serán alumnos/as de la escuela de capacitación las personas que hayan obtenido la matrícula respectiva, previo el cumplimiento de los requisitos legales y reglamentarios.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Art.48.- Los postulantes al curso de conducción de motocicletas, previo a la matrícula deberán ser sometidos a pruebas psicotécnicas y psicosomáticas con el objeto de determinar si reúnen las condiciones que les permiten alcanzar un nivel sensorial, psíquico y de idoneidad en la conducción.

La escuela deberá abstenerse de matricular a un postulante que no hubiere aprobado el examen en el Departamento Psicotécnico. El postulante reprobado en el indicado examen podrá acudir a profesional especialista correspondiente, previo a la práctica de un nuevo examen de ser favorable al postulante, el resultado prevalecerá sobre el anterior.

Una vez aprobados, para ser admitidos como alumnos se deberá llenar los siguientes requisitos:

- a) Tener por lo menos 16 de años de edad;
- b) Haber concluido la educación básica;
- c) Presentar la correspondiente solicitud de admisión acompañada de los siguientes documentos:
 1. Cédula de identidad.
 2. Certificado de grupo y tipo sanguíneo.
 3. Comprobante de pago de derechos otorgados por el Secretario – Tesorero.
- d) Los menores adultos mayores de 16 años a más de presentar los documentos antes indicados, podrán ser admitidos previo al cumplimiento de los requisitos señalados en la ley de tránsito.

Art.49.- (Obligaciones). Los alumnos al matricularse en las escuelas de conducción adquieren la obligación de observar los horarios respectivos. Cualquier inasistencia, especialmente a las clases prácticas deberán comunicar oportunamente en secretaria. Sin embargo, para efecto de aprobar el curso respecto a la asistencia, deberá tomarse en cuenta lo indicado en el artículo 29 del presente reglamento.

3.2.4 Estudio Legal

Según la Resolución No. 108-DIR-2010-CNTTTSV la Comisión Nacional del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial en consideración a varios parámetros y basándose en la Ley orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial publican la actual resolución que indica que el Directorio de la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial son los autorizados para regular el funcionamiento de las escuelas de formación y

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

capacitación de conductores profesionales y no profesionales, de conformidad con el respectivo reglamento, además en el numeral 17 del artículo 20 de la Ley orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, faculta al Directorio de la CNTTTTSV el expedir los reglamentos necesarios para el cumplimiento de sus fines y objetivos.

En la Resolución encontramos el Título preliminar que trata sobre el ámbito de aplicación y objetivos, aquí tenemos los 3 primeros artículos de la Resolución No. 108-DIR-2010-CNTTTTSV (2008).

“Art.1.- El presente reglamento establece las normas relativas a la conducción, utilización, otorgamiento y renovación de licencias no profesionales de tipo (A) y los dispositivos de seguridad que deben portar el conductor y pasajero de motocicleta y otros vehículos afines

Art.2.- El principal objetivo del presente reglamento es regular y normar lo concerniente a las buenas prácticas de conducción de motocicletas y otros vehículos afines impartiendo conocimientos y creando destrezas y habilidades necesarias para la conducción de este tipo de vehículos y acceder a la conducción de forma responsable y segura.

Art.3.- La licencia de conducción categoría “A” habilita a su tenedor a conducir los siguientes tipos de vehículos: motocicletas, ciclomotores, triciclos motorizados, también llamados moto bicicleta, tricimotos o tricars, cuadrones y otros afines, siendo obligatoria la posesión de una licencia de esta categoría para conducir cualquiera de los vehículos anteriores.” (p.2).

3.2.4.1 Requisitos para la obtención del certificado de conducción

Los Requisitos para la obtención del certificado de conducción para motocicletas las encontramos en la Resolución No. 108-DIR-2010-CNTTTTSV (2008).

“Art.10.- Para la obtención de la licencia, por primera vez o renovación, además de los requisitos expresados en la ley orgánica de transporte terrestre, tránsito y seguridad vial, el aspirante deberá aprobar un curso de conducción impartido por una escuela autorizada por la comisión nacional de transporte terrestre, tránsito y seguridad vial, y superar una evaluación completa, conforme a lo establecido en el título IV, de la presente norma.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Art.11.- Para la conducción de los vehículos, comprendidos en el presente reglamento, tanto el conductor como el pasajero, de existir este, deberán portar un equipo de seguridad mínimo, compuesto por chaleco y casco, según lo dispuesto en este reglamento, el incumplimiento total o parcial de esta disposición será sancionado conforme al Art. 141, literal “w” de la ley orgánica de T.T.T.S.V.

Art.12.- El chaleco tendrá dos bandas retroreflectivas horizontales en la parte superior, anterior y posterior del mismo, de cinco centímetros de ancho y una separación entre ellas de quince centímetros. Tendrá como mínimo un largo de sesenta y cinco centímetros y un ancho total entre bandas de cuarenta y cinco centímetros.

La forma, geometría del chaleco y la manera de colocárselo será de modo que permita su correcta ubicación en el torso de la persona y se observen completamente el número de la placa.

Además, deberá permitir el movimiento de brazos y hombros con comodidad. Podrá tener dos aperturas laterales o una central con cintas o algún sistema que permita su cierre o fijación.

Art.15 los cursos de capacitación para conducción de motocicletas, serán teóricos y prácticos. Los cursos de capacitación tendrán una duración de 24 horas, las cuales comprenderán diez (10) horas de instrucción teórica con el sistema audiovisual; diez (10) horas de instrucción practica de conducción de motocicletas; una (1) hora de mecánica básica, una (1) hora de primeros auxilios y (2) horas de psicología aplicada a la conducción.

La aprobación del ciclo de estudios dará derecho al respectivo título de conductor de Motocicletas, previo al examen de graduación determinado en este reglamento.

Art.16.- Los cursos teóricos tendrán una duración de 14 horas en los que se impartirá 10 horas de Educación vial, 2 horas de Psicología aplicada a la conducción, 1 hora de mecánica básica y 1 hora de primeros auxilios.

Art. 17.- Los cursos prácticos tendrán una duración de 10 horas debiendo crear en el alumno destrezas u habilidades para la conducción de este tipo de vehículos y sujetarse al pensum de estudios establecido en el presente reglamento.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Art.18.- Aprobado el curso teórico y práctico al alumno se le otorgara el respectivo certificado de conductor no profesional tipo “A”. (p.4)

3.2.4.2 Requisitos que debe cumplir la escuela para poder ofrecer el servicio de capacitaciones para conducción de motocicletas.

Los requisitos para el funcionamiento de la escuela se muestran en el Art.31 de la Resolución No. 108 – DIR – 2010 – CNTTTSV (2008).

“Art.31.- Para la aprobación de escuelas de instrucción de conducción de motos tipo “A” se deberá cumplir con lo dispuesto en los artículos 42, 43 y 44 del reglamento de escuelas de conductores no profesionales, y las escuelas de conducción no profesionales ya establecidas solicitaran la autorización de funcionamiento a la dirección nacional de escuelas previa la presentación de planos de la pista de entrenamiento y pensum de estudios. De tener informe favorable estos pasarán a conocimiento del directorio de la C.N.T.T.T.S.V. para su aprobación de funcionamiento.”(p.17).

Según el Reglamento de Escuelas de Conductores No Profesionales (2003) se debe cumplir con las siguientes disposiciones:

“Art.42.- Las personas jurídicas interesadas en el establecimiento de escuelas de formación y capacitación de conductores no profesionales, deberán cumplir con el requisito previo de presentación al Consejo Nacional de Tránsito de los planos arquitectónicos de la escuela, con la distribución física de todos los servicios, tomando en consideración los criterios básicos estipulados en el Art. 41 del presente reglamento.

Una vez que el Consejo Nacional de Tránsito apruebe los planos arquitectónicos, los interesados continuarán con los demás trámites para el funcionamiento.

Art.43.- Las personas jurídicas, presentarán la solicitud de autorización de funcionamiento al Consejo Nacional de Tránsito en formulario que les será proporcionado en el departamento de Educación Vial de dicho organismo, en el cual deberán incluir y cumplir con los siguientes datos y documentos.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

- a) Estatuto social de constitución debida y legalmente inscrito en el organismo correspondiente y los antecedentes de legalización de la sociedad, en 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.
- b) Nombre, cédula de identidad, certificado de antecedentes personales, certificado de votación, certificado militar, nacionalidad, título profesional y domicilio del o de los representantes legales de la escuela, de conformidad con lo establecido en este reglamento.
- c) Domicilio de la escuela dentro de la jurisdicción, dirección de correo electrónico, número de teléfono y de fax.
- d) Nómina del personal docente y empleados de la escuela con sus títulos, especialidades y experiencia.
- e) Los planes y programas de estudio.
- f) Presupuesto de la escuela y cálculo del costo de los cursos.
- g) Póliza de seguro para cubrir riegos por muertes accidentales y gastos médicos por accidente para los ocupantes del vehículo y gastos de responsabilidad civil a terceros por un monto no menor de \$3000 por vehículo.
- h) Certificados otorgados por la Contraloría General del Estado y por la institución de control correspondiente del cumplimiento de sus obligaciones oficiales.
- i) Determinación pormenorizada del parque vehicular con las respectivas matrículas y de los equipamientos con sus respectivas facturas.
- j) Certificado del CNT de aprobación de planos arquitectónicos.

Art.44.- La solicitud, juntamente con la documentación será analizada por el Departamento de Educación Vial y la comisión respectiva del Consejo Nacional de Tránsito, o por delegación, a las jefaturas o subjefaturas de tránsito de sus respectivas jurisdicciones.

El curso debe contar con un pensum de estudio que esta detallado en el Capítulo II de la Resolución No. 108 – DIR – 2010 – CNTTTSV este pensum es extenso y recoge todos los temas que se debe revisar en las cuatro unidades que son: educación vial, mecánica básica, psicología aplicada a la conducción y primeros auxilios. Además, se muestra la forma de evaluación que se debe seguir.

3.2.4.3 Nuevas leyes sobre las capacitaciones para la obtención de licencias de conducir.

Según la Ley Orgánica De Transporte Terrestre, Tránsito Y Seguridad Vial (2011) que es la que se encuentra en vigencia, para poder obtener la licencia de conducir no profesional se debe presentar un certificado de aprobación emitido por una escuela de conducción como lo podemos apreciar en el siguiente artículo “Art. 93.- El certificado o los títulos de aprobación de estudios que otorgan las Escuelas autorizadas para conductores no profesionales constituye requisito indispensable para el otorgamiento de la licencia de conducir” (p. 23).

La nueva ley reformativa a la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial tiene una modificación al artículo 93 que es el siguiente (2014): “Art. 25.- Sustitúyase el artículo 93 por el siguiente texto:

Art. 93.- Para la obtención de la licencia no profesional de conducir Tipo B, la Agencia Nacional de Regulación y Control del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial exigirá únicamente la rendición y aprobación de las pruebas psicossensométricas, teóricas y prácticas tomadas por la propia entidad, y se extenderá la licencia de conducir no profesional Tipo B únicamente a aquellos postulantes a conductores no profesionales que las aprueben.

En caso de reprobación de las pruebas tomadas por parte de la entidad, el postulante deberá obtener el certificado de aprobación de estudio que otorgue el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP) o las escuelas debidamente autorizadas por el Directorio de la Agencia Nacional de Regulación y Control del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, como requisito previo para volver a rendir las pruebas correspondientes” (p. 9).

Con la nueva ley reformativa a la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial podemos verificar que para obtener la licencia de conducir tipo A sigue siendo indispensable el certificado de aprobación de una escuela autorizada para conductores no profesionales como es ECCOSYTUR ya que la nueva ley se modifica exclusivamente para la obtención de la licencia tipo B.

3.2.5 Estudio económico

Para el estudio económico del proyecto se tomará en cuenta una tasa de inflación estimada del 3,4% en todos los cálculos necesarios y un 2% para calcular imprevistos.

3.2.5.1 Inversión total

Es la suma de la inversión tangible e intangible que se necesita para la implementación del nuevo servicio junto con el capital de trabajo que se calcula para los primeros tres meses.

La fuente para cubrir el financiamiento de la implementación del nuevo servicio en la empresa Eccosytur será en un 100% de sus socios ya que no desean adquirir créditos, cada uno aportara con el 33,33% del monto total de la inversión.

Tabla 3. 4. Inversión total

Inversión total	
Inversiones tangibles	32.295,23
Inversiones intangibles	1.100,00
Capital de trabajo	1.648,98
Total inversiones	35.044,21

Elaborado: Por la autora

3.2.5.2 Inversiones intangibles

Se toma como inversión intangible el rediseño de la página web que tiene la escuela de conducción, se cotizó con la tecnóloga en diseño Stephany Rodríguez que indicó que el costo del programador sería \$300 y el costo del diseño \$300. Adicional se invertirá \$500 en los diferentes permisos de funcionamiento que se debe obtener por parte del municipio y bomberos para la implementación de las capacitaciones de conducción de motocicletas en la escuela Eccosytur.

Tabla 3. 5. Inversiones intangibles

Inversiones intangibles			
Detalle	Cantidad	Valor unitario [\$]	Valor total [\$]
Rediseño de la página web	1	600,00	600,00
Permisos de funcionamiento	1	500,00	500,00
Total			1.100,00

Elaborado: Por la autora

3.2.5.3 Inversiones tangibles

Inversiones tangibles son todos aquellos bienes de propiedad de la empresa que se pueden tocar, estas inversiones son denominadas como activos fijos ya que se considera que la empresa no puede desligarse de estos activos sin que ocasionen problemas representativos en las actividades de la empresa.

Tabla 3. 6. Inversiones tangibles

Inversiones tangibles			
Detalle	Cantidad	Valor unitario [\$]	Valor total [\$]
Motocicletas	3	2.080,00	6.240,00
Conos	100	11,76	1.176,00
Chalecos	30	9,41	282,30
Cascos	10	150,00	1.500,00
Rótulo principal	1	211,00	211,00
Total			9.409,30

Elaborado: Por la autora

Las motocicletas que se van adquirir son de marca Pulsar cilindraje 135cc, se cotizó costos y se eligió comprar en el almacén Comandato por encontrar el mejor precio, las motocicletas son del año 2015 y serán entregadas matriculadas, adicional se comprarán 10 cascos en el mismo local.

Los conos y chalecos necesarios se adquieren en la empresa Ecuatepi que se encuentra localizada en el norte de Quito, en la Av. América N17-207 y Santiago. Los conos son de 30cm y los chalecos reflectivos son de malla.

El rótulo principal será reemplazado por deterioro, el diseño tendrá un costo de \$35 más la fabricación de la lona que se cotizó en \$176, dándonos un total de \$211.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Dentro de las inversiones tangibles tenemos la obra civil que se detalla a continuación, ésta fue cotizada por el Arq. Andrés Calderón.

Tabla 3. 7. Obra civil

Obra civil				
Descripción	Unidad	Precio unitario [\$]	Cantidad	Precio total [\$]
Derrocamiento de estructura existente (incluye mampostería de bloque)	m3	12,46	296,20	3.690,65
Desalojo de materiales con volqueta (transporte 10 km)	m3-km	0,52	2.962,00	1.540,24
Replanteo y nivelación con equipo topográfico	m2	1,50	900,00	1.350,00
Relleno compactado con sub- base clase iii	m3	22,85	90,00	2.056,50
Carpeta asfáltica 7.5cm	m2	11,01	900,00	9.909,00
Pintura de caucho exterior reflectivo	m2	4,32	50,00	216,00
Limpieza final de la obra	m2	2,27	900,00	2.043,00
Subtotal presupuesto ofertado				20.805,39
Costos indirectos			10%	2.080,54
Total presupuestado sin iva				22.885,93

Elaborado: Por la autora

3.2.5.4 Capital de trabajo

Al revisar el estado de situación financiera de la empresa para el año 2015 se encontró que los pasivos corrientes son mayores a los activos corriente lo que indica que no existe un capital de trabajo con el cual contar para la implementación del servicio, por ello se requiere aporte de los socios.

Para poder iniciar con las actividades de capacitación para motocicletas, se debe contar con un capital de trabajo que nos permitirá cumplir con las obligaciones pertinentes que son sueldos y servicios básicos utilizados durante mínimo tres meses.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Tabla 3. 8. Capital de trabajo

Capital de trabajo	Total
Sueldos	6.398,72
Servicios basicos	197,18
Total	6.595,90

Elaborado: Por la autora

Para el cálculo de los servicios básicos se revisó el pago de dos años anteriores, tomando como base el valor mayor que fue de \$2629,16 en el año 2013, se calcula el 30% que resulta de los dos días a la semana que se utilizará la instalación, basado en que el proyecto es incremental.

Tabla 3. 9. Determinaciones de inversiones

Detalle	Inversiones	
	Parcial [\$]	Total [\$]
Inversiones tangibles		32.295,23
Motocicletas	6.240,00	
Conos	1.176,00	
Chalecos	282,30	
Cascos	1.500,00	
Rótulo principal	211,00	
Obra civil	22.885,93	
Inversiones intangibles		1.100,00
Rediseño de la página web	600,00	
Permisos de funcionamiento	500,00	
Capital de trabajo		6.595,90
Sueldos capacitadores	6.398,72	
Servicios básicos	197,18	
Total de inversiones del proyecto		39.991,13

Elaborado: Por la autora

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS
EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Tabla 3. 10. Plan de inversiones

Plan de inversión						
Plan de inversión	Fase preoperatoria	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversiones tangibles	32.295,23	300,00	602,10	1.924,48	643,74	342,93
Motocicletas	6.240,00					*1
Conos	1.176,00	300,00	310,20	320,75	331,65	342,93 *2
Chalecos	282,30		291,90		312,08	
Cascos	1.500,00			1.603,73		
Rótulo principal	211,00	-	-	-	-	-
Obra civil	22.885,93	-	-	-	-	-
Inversiones intangibles	1.100,00	-	-	-	-	-
Rediseño de la página web	600,00					
Permisos de funcionamiento	500,00					
Capital de trabajo	6.595,90	-	-	-	-	-
Sueldos capacitadores	6.398,72					
Servicios básicos	197,18					
Total de inversiones del proyecto	39.991,13	300,00	602,10	1.924,48	643,74	342,93

*1 Incluye matrícula y permisos primer año

*2 Recuperación de dañados

Elaborado: Por la autora

3.2.5.5 Determinación de costos, gastos e ingresos

Se debe definir las depreciaciones de las inversiones para ello se toma en cuenta la vida útil real de los activos, las depreciaciones serán definidas según el uso de cada bien.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Tabla 3. 11. Depreciaciones

Depreciaciones						
	Valor del activo [\$]	Vida útil real	% Depreciación	Valor depreciación [\$]	% residual	Valor Residual [\$]
Inversiones tangibles						
Motocicletas	6.240,00	5	20	1.123,20	10	624,00
Chalecos	450,00	2	50	225,00	-	-
Cascos	1.500,00	3	33	445,50	10	163,50
Obra civil	22.885,93	5	20	4.577,19	-	-
Depreciaciones	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Recuperación
Motocicletas	1.123,20	1.123,20	1.123,20	1.123,20	1.123,20	624,00
Chalecos	225,00	225,00	145,95	145,95	156,04	156,04
Cascos	445,50	445,50	445,50	476,31	476,31	476,31
Obra civil	4.577,19	4.577,19	4.577,19	4.577,19	4.577,19	-
Total	6.370,89	6.370,89	6.291,84	6.322,64	6.332,74	1.256,35

Elaborado: Por la autora

3.2.5.6 Requerimiento del personal

Se mantendrá el mismo esquema presentado en el método organizacional, con un aumento de dos capacitadores para los cursos de motocicletas, encargándose los dos de las clases prácticas, teóricas, mecánicas, primeros auxilios y psicológicas. En los costos de personal se absorbe el 25% de costos personales que se pagaron en el año 2015.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Tabla 3. 12. Requerimiento de personal

Costo personal										
Cargo	Cantidad	Básico mensual [\$]	13er sueldo mensual [\$]	14to sueldo mensual [\$]	Subtotal mensual [\$]	Aporte Patronal mensual [\$] IESS 11,15%	Vacaciones mensual [\$] *2	Total mensual [\$]	Aporte Personal mensual [\$] IESS 9,45	Fondo Reserva mensual [\$] *1
Capacitadores motos	2	366,00	30,50	30,50	427,00	40,81	15,25	966,12	34,59	30,50
Total								\$ 966,12		
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5					
Costo capacitadores motc	11.593,42	12.019,13	12.427,78	12.850,32	13.287,24					
Costo personal existente 2	14.001,45	14.477,49	14.969,73	15.478,70	16.004,98					
Total	25.594,86	26.496,62	27.397,51	28.329,02	29.292,21					

*1 Desde el segundo año

*2 Provisión

Elaborado: Por la autora

3.2.5.7 Costos directos operacionales

Los costos directos son aquellos que están relacionados directamente con el giro del negocio.

- Se cargará cada motocicleta con \$10 cada fin de semana para poder impartir las clases prácticas y se destinará \$5 para cada moto mensualmente para lubricantes.
- Se realizará mantenimiento de las motocicletas cada 1000 kilómetros para reducir riesgos de daños posteriores y mejorar el desempeño de las mismas. Se estima utilizar cada mes \$150 dólares en este mantenimiento.
- La matriculación de las motos se tomará en cuenta desde el segundo año del proyecto ya que el año que se adquieren las motocicletas incluye matriculación y permisos. El costo de matriculación aproximada será de \$80 dólares.
- Se calcula utilizar \$25 mensuales para la compra de repuestos de las motocicletas.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

3.2.5.8 Costos indirectos operacionales

Los costos indirectos son aquellos que no están íntimamente relacionados con el proceso operacional, pero es sumamente importante el abastecimiento de los mismos para brindar un buen servicio, dentro de estos costos se encuentran:

- Seguros de motos: Serán aseguradas las motocicletas por un monto de \$500 dólares anuales.
- Materiales varios: se aportará con \$50 mensuales para tener un stock considerable de papel higiénico, papel toalla y jabón para poder atender a los alumnos de fines de semana.
- Instalaciones: se absorbe el 30% del costo de la depreciación que tienen las instalaciones en el año 2015 que fue de \$4955.

3.2.5.9 Gastos administrativos y gastos de ventas

Se tomará en cuenta en gastos administrativos un aporte para suministros de oficina de \$20 mensuales para adquirir hojas, esferos, clips, grapas, etc. que serán utilizados por los estudiantes de motocicletas en clases teóricas, también dentro de los gastos administrativos se encuentra el pago del internet y teléfono se aportara con un 30% del pago mensual del internet y del teléfono ya que solo se utilizara las instalaciones y a su vez estos beneficios los fines de semana y desde el tercer año las noche de lunes a viernes así que se comparte el pago con la empresa que actualmente brinda este servicio para la capacitación de automóviles. El pago mensual de estos gastos es de \$45 aproximadamente.

Dentro de los gastos de ventas se encuentra la publicidad en flyers esta variable se encuentra también dentro de las inversiones tangibles, pero lo colocamos como gasto de ventas ya que cada año se deberá renovar los flyers para poder seguir distribuyen en el cantón.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Tabla 3. 13. Costos operacionales, gastos administrativos y gastos de ventas

Costos operacionales					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos directos					
Mantenimiento motos	1.800,00	1.861,20	1.924,48	1.989,91	2.057,57
Mano de obra	25.594,86	26.496,62	27.397,51	28.329,02	29.292,21
Matrícula y permisos	240,00	248,16	256,60	265,32	274,34
Repuestos e implementos motos	1.800,00	1.861,20	1.924,48	1.989,91	2.057,57
Combustible	1.560,00	1.613,04	1.667,88	1.724,59	1.783,23
Lubricante	780,00	806,52	833,94	862,30	891,61
Subtotal	31.774,86	32.886,74	34.004,89	35.161,06	36.356,53
Imprevistos	635,50	657,73	680,10	703,22	727,13
Total	32.410,36	33.544,48	34.684,99	35.864,28	37.083,67
Costos indirectos					
Instalaciones	1.486,50	1.537,04	1.589,30	1.643,34	1.699,21
Seguro motos	1.500,00	1.551,00	1.603,73	1.658,26	1.714,64
Materiales varios	240,00	248,16	256,60	265,32	274,34
Parcial	3.226,50	3.336,20	3.449,63	3.566,92	3.688,19
Imprevistos	64,53	66,72	68,99	71,34	73,76
Subtotal	3.291,03	3.402,93	3.518,62	3.638,26	3.761,96
Gastos depreciación	6.370,89	6.370,89	6.291,84	6.322,64	6.332,74
Total	9.661,92	9.773,81	9.810,46	9.960,90	10.094,70
Total de costos de operación	42.072,27	43.318,29	44.495,45	45.825,18	47.178,36
Gastos administrativos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros de oficina	240,00	248,16	256,60	265,32	274,34
Internet y teléfono	360,00	372,24	384,90	397,98	411,51
Subtotal	320,00	330,88	342,13	353,76	365,79
Imprevistos	6,40	6,62	6,84	7,08	7,32
Total gastos administrativos	326,40	337,50	348,97	360,84	373,11
Gastos de ventas					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad flyers	200,00	206,80	213,83	221,10	228,62
Subtotal	200,00	206,80	213,83	221,10	228,62
Imprevistos	4,00	4,14	4,28	4,42	4,57
Total gastos de ventas	204,00	210,94	218,11	225,52	233,19
Total costos y gastos	42.602,67	43.866,72	45.062,53	46.411,54	47.784,66

Elaborado: Por la autora

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

3.2.5.10 Ingresos

Primero es importante indicar como se manejarán los cursos de motos en la escuela Eccosytur por los siguientes 5 años que dura el proyecto para poder determinar los ingresos.

Tabla 3. 14. Proyecciones de cursos de motos

Proyección de cursos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cursos	31	31	50	50	50
Alumnos	465	465	655	655	655
Precio [\$]	140,00	144,76	149,68	154,77	160,03
Horario	Sábados y domingos	Sábados y domingos	Sábados y domingos	Sábados y domingos	Sábados y domingos
	08:00 - 12:00	08:00 - 12:00	08:00 - 12:00	08:00 - 12:00	08:00 - 12:00
	13:00 - 17:00	13:00 - 17:00	13:00 - 17:00	13:00 - 17:00	13:00 - 17:00
			Lunes a Viernes	Lunes a Viernes	Lunes a Viernes
			19:30 - 21:30	19:30 - 21:30	19:30 - 21:30

Elaborado: Por la autora

Después de revisar los resultados de las encuestas realizadas se pudo decidir los horarios de las capacitaciones de motocicletas, se considera tener los dos primeros años dos horarios de fines de semana, el primero será de 8:00am a 12:00 y el otro de 13:00 a 17:00, estos horarios se abrirán mínimo con 15 estudiantes , en cada curso se utilizarán tres fines de semana para finalizar con el curso y el precio se incrementará según la inflación que se tenga al año; al tercer año se incrementará un horario de lunes a viernes en la noche de 19:30 a 21:30, este horario mínimo se abrirá con 10 personas, se utilizará 12 días para terminar el curso, los tres años siguientes se mantendrán con los cursos de fines de semana y el de la noche entre semana los precios aumentaran año tras año según la inflación.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

3.2.5.11 Determinación de ingresos

En la determinación de los ingresos se castiga al mercado con un porcentaje de clientes, eso quiere decir que asumimos no poder conseguir los alumnos proyectados, en el primer año se castiga con el 65%, el segundo año 75%, el tercer año 85%, el cuarto año 95% y el quinto año se determina los ingresos con el 100% de alumnos proyectados.

Tabla 3. 15. Proyección de ingresos

Proyección de ingresos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alumnos reales	302	349	557	622	655
Precio	140,00	144,76	149,68	154,77	160,03
Ingresos	\$ 42.280,00	\$ 50.521,24	\$ 83.372,78	\$ 96.267,58	\$ 104.821,77

Elaborado: Por la autora

3.3 Evaluación financiera

Con la evaluación financiera se conoce la situación inicial de la empresa para poder determinar su rentabilidad.

3.3.1 Estado de situación financiera

Como la empresa ya está constituida y se encuentra actualmente en funcionamiento ofreciendo el servicio de aprendizaje para la conducción de automóviles los estados de situación financiera del 2015, 2014 y 2013 se podrán observar en los anexos.

3.3.2 Estado de pérdidas y ganancias

También conocido como estado de resultados aquí se encontrará costos y gastos ordenados mostrando así la utilidad del ejercicio (perdida o ganancia) y todo esto proyectado a 5 años.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Tabla 3. 16. Estado de pérdidas y ganancias

Estado de pérdidas y ganancias proyectos incremental [\$]					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	42.280,00	50.521,24	83.372,78	96.267,58	104.821,77
(-) Costo	42.072,27	43.318,29	44.495,45	45.825,18	47.178,36
(=)Utilidad bruta en ventas	207,73	7.202,95	38.877,33	50.442,39	57.643,41
(-)Gastos administrativos	326,40	337,50	348,97	360,84	373,11
(-)Gastos ventas	204,00	210,94	218,11	225,52	233,19
(=)Utilidad operacional	-322,67	6.654,52	38.310,25	49.856,04	57.037,11
(-)Participacion trabajadores	-48,40	998,18	5.746,54	7.478,41	8.555,57
(=)Utilidad antes de impuestos	-274,27	5.656,34	32.563,72	42.377,63	48.481,54
(-)Impuestos a la renta	-60,34	1.244,39	7.164,02	9.323,08	10.665,94
(=)Utilidad del ejercicio	-213,93	4.411,94	25.399,70	33.054,55	37.815,61

Elaborado: Por la autora

3.3.3 Flujo de caja proyectado

Con el análisis del flujo de caja se podrá determinar las entradas y salidas de efectivo a la empresa desde la fase preoperatoria del negocio y las proyecciones a los 5 años.

Tabla 3. 17. Flujo de caja proyectado

Fujo de caja proyectado [\$]						
Detalle	Preoperativa	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad del ejercicio		-213,93	4.411,94	25.399,70	33.054,55	37.815,61
(-)Inversiones	-39.991,13	-300,00	-602,10	-1.924,48	-643,74	-342,93
(+)Crédito	-	-	-	-	-	-
(+)Depreciaciones y amortizaciones		6.370,89	6.370,89	6.291,84	6.322,64	6.332,74
(+)Recuperación de activos fijos						1.256,35
(+)Recuperación de capital de trabajo						6.595,90
(=)Flujo de caja neto genera	-39.991,13	5.856,95	10.180,73	29.767,05	38.733,46	51.657,67

Elaborado: Por la autora

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

3.3.4 Costo de oportunidad

Se entiende como costo de oportunidad a la pérdida que existe al momento de tomar una decisión ya que se abandona los beneficios de otras opciones presentadas.

Se utilizará la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{WACC} &= K_e * (\% \text{ capital propio}) + K_d * (1 - T) * (\% \text{ deuda}) \\ K_e &= \text{Tasa de mercado} = 4\% \\ K_d &= \text{Tasa de interés bancario} = 12\% \\ \text{Capital} &= 43\,396,85 + 0 \\ \text{Crédito} &= 0 \\ \text{Propio} &= 43\,396,85 \\ \% \text{ Cap. Propio} &= 100\% \\ \% \text{ Deuda} &= 0\% \\ T &= \text{participación de trabajadores} + \text{Imp. Renta} = 33,70\% \\ \text{WACC} &= 4\% * (100\%) + 12\% * (1 - 0,337) * (0\%) + 3,4\% \\ \mathbf{WACC} &= 4\% + 3,4\% (\text{inflación}) = \mathbf{7,40\%} \end{aligned}$$

Se manejará un costo de oportunidad del 7,40% para realizar los cálculos siguientes.

3.3.5 Valor actual neto y tasa interna de retorno

Se realiza el cálculo del valor neto restando la suma de todos los flujos netos a la inversión inicial, para determinar si un negocio o proyecto es necesario que las ganancias sean mayores que los desembolsos, eso quiere decir que el VAN será positivo.

Tabla 3. 18. Valor actual neto

	Preoperatorio	Año	Año	Año	Año	Año
Detalle	0	1	2	3	4	5
Flujos netos generados	-39.991,13	5.856,95	10.180,73	29.767,05	38.733,46	51.657,67
FSA	1,00	0,93	0,87	0,81	0,75	0,70
Flujos actualizados	-39.991,13	5.453,40	8.826,13	24.028,30	29.111,81	36.150,42
VAN	\$ 63.578,93					

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Elaborado: Por la autora

VAN = \$63 578,93 El proyecto es factible ya que su VAN es positivo.

La tasa interna de retorno servirá para comparar la rentabilidad de las inversiones.

Tabla 3. Tasa interna de retorno

TIR = 40% El proyecto es viable ya que su TIR es mayor al costo de oportunidad.

3.3.6 Periodo de recuperación de la inversión

Permite medir el plazo que se requiere en un proyecto para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su inversión inicial.

Tabla 3. 19. Periodo de recuperación de la inversión

		1	2	3	4	5
Detalle	Año	Año	Año	Año	Año	Año
Flujo de caja neta	-39.991,13	5.856,95	10.180,73	29.767,05	38.733,46	51.657,67
FSA	1	0,93	0,87	0,81	0,75	0,70
Flujo de caja actualizada	-39.991,13	5.453,40	8.826,13	24.028,30	29.111,81	36.150,42
Flujo de caja acumulado	-39.991,13	-34.537,73	-25.711,60	-1.683,30	27.428,51	63.578,93

Elaborado: Por la autora

En el cuarto año se recuperará la inversión inicial.

3.3.7 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio indica el mínimo de alumnos que deberá la escuela conseguir para que los ingresos totales que se obtengan compensen con los costos totales que conlleva ofrecer el servicio.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{CF}}{\text{P} - \text{CUV}}$$

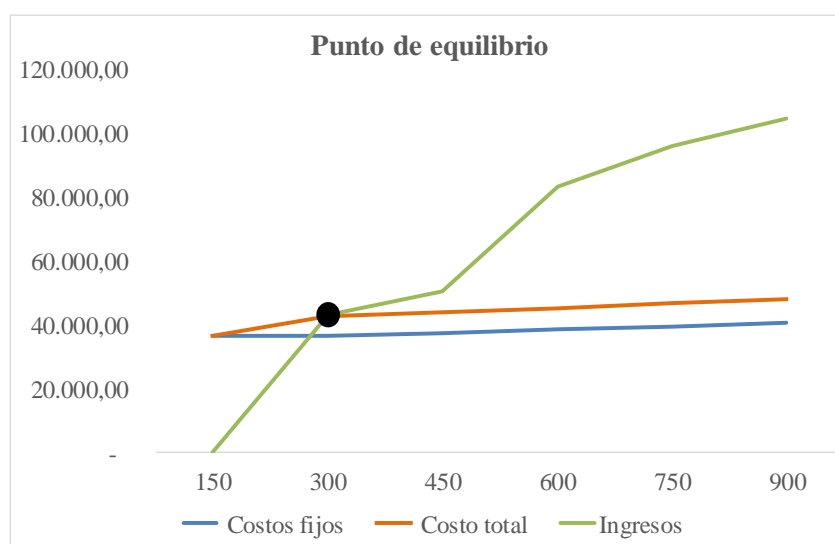
PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Tabla 3. 20. Punto de equilibrio

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	140,00	144,76	149,68	154,77	160,03
Alumnos reales	302	349	557	622	655
Ingresos	42.280,00	50.521,24	83.372,78	96.267,58	104.821,77
Costos fijos	36.502,67	37.559,32	38.540,68	39.667,95	40.811,78
Costos variables	6.380,00	6.596,92	6.821,22	7.053,14	7.292,94
C. unitario variable	21,13	18,90	12,25	11,34	11,13
Costo total	42.882,67	44.156,24	45.361,89	46.721,09	48.104,73
Punto de equilibrio	307	298	280	277	274
Valor monetario de equilibrio	42.989,78	43.200,29	41.974,89	42.804,03	43.863,58

Elaborado: Por la autora

Figura 3.4. Punto de equilibrio



El punto de equilibrio del primer año es de \$ 43 628,96 eso quiere decir que se debe obtener mínimo 312 alumnos para poder solventar los costos fijos y variables que mantiene el proyecto, el primer año con los alumnos proyectados se obtendría \$36 060 ya que solamente se obtendría con el mercado castigado 279 alumnos, desde el segundo año ya se sobrepasaría el punto de equilibrio y se obtendrá mayores ingresos.

CAPÍTULO 4

DISCUSIÓN

4.1 Conclusiones

La implementación del nuevo servicio de capacitación para la conducción de motocicletas en la escuela ECCOSYTUR es técnicamente factible y económicamente rentable. Esta escuela se encuentra actualmente ofreciendo el servicio de capacitaciones para la conducción de automóviles en el cantón Rumiñahui

La investigación de mercado reveló que a pesar de que la mayoría de los encuestados no conocía ninguna escuela de conducción en el cantón, más del 53% están interesados en la capacitación para la conducción de motocicletas si una escuela acreditada legalmente les ofrece este servicio. Es importante indicar que en el cantón no existe competencia ya que ninguna escuela ofrece el servicio de capacitación para la conducción de motocicletas.

Para poder implementar este servicio se deberá modificar una parte de las instalaciones del terreno actual de la empresa para que la pista donde se va a implementar las clases prácticas cumpla con todas las leyes indicadas por el CNTTTSV, para todas las demás clases como teóricas, mecánicas, psicológicas y de primeros auxilios se utilizaran las mismas instalaciones actuales que la empresa posee. La estructura organizacional que la empresa actualmente maneja no tendrá modificaciones, solamente se contratará dos capacitadores adicionales para que se encarguen de todas las clases del nuevo servicio.

La revisión de los estados generales de la empresa desde el año 2013 hasta el año 2015 refleja disminución en sus utilidades, se podría decir que es por la baja de estudiantes que ha tenido la escuela, la implementación del nuevo servicio pretende ayudar a mejorar la economía de la empresa por lo que sus socios están dispuestos asumir los \$ 39 991,13 como monto de inversión necesaria para poner en marcha el proyecto.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

4.2 Recomendaciones

Implementar el nuevo servicio en la empresa ECCOSYTUR ya que el estudio indica una alta rentabilidad para la escuela, ayudando a satisfacer la necesidad que está demandando la población del cantón Rumiñahui, al no existir este servicio en ninguna de sus parroquias se debe aprovechar la falta de competencia que existe en la actualidad.

Con la ganancia del nuevo servicio asumir costos y gastos de la empresa para estabilizarla ya que por la nueva ley del CNTTTSV la reducción de estudiantes para las clases de conducción de automóviles disminuirán más que los anteriores años en los que ya se reflejaron menores utilidades para la empresa, es por ello que se debe fijar como servicio principal y fortalecer los esfuerzos a las clases de conducción de motocicletas ya que para la obtención de la licencia tipo A aun es obligatorio tener una certificado de aprobación de una escuela legalmente constituida como lo es ECCOSYTUR.

Se recomienda realizar un seguimiento a la implementación del servicio y cumplir con todas las leyes presentes en el presente proyecto para evitar posteriores sanciones por el municipio o por la unidad de bomberos que son los responsables en la revisión del establecimiento para permitir la emisión de los permisos necesarios.

Se debe mantener siempre las motocicletas en excelente estado al igual que todos los implementos necesarios para una conducción segura como cascos y chalecos. Adicional es importante mantener material didáctico acorde con todos los temas a tratar en las clases teóricas, mecánicas, psicológicas y de primeros auxilios.

Brindar capacitaciones a todos los colaboradores de la empresa para tener mejores resultados de enseñanza hacia los pobladores del Cantón, con ello se pretende ayudar a reducir los accidentes que existen por mal manejo de las motocicletas.

Se recomienda realizar campañas de concientización sobre el manejo seguro y responsable tanto de automóviles como de motocicletas para afianzar los lazos con los alumnos.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Baca, U. (2010). Evaluación de proyectos. (6^a ed.) México. Mc Graw Hill.

Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación. (3^a ed.). Colombia: Pearson Education.

Harvard Business Publishing. (2009). Crear un plan de negocios. Chile: Impact Media Comercial S.A. <http://books.google.com.ec/books?id=9mPXaNYEDjsC&printsec=frontcover&dq=plan+de+negocios&hl=es&sa=X&ei=chiDUoCIDcj0kQfm3IGIDQ&ved=0CFUQ6AEwBw#v=onepage&q=plan%20de%20negocios&f=false>

<http://emprende.unir.net/creatuempresa/desarrollo-plan-de-negocio/> (Universidad Internacional de Rioja., Abril 2012) 26/12/2013

<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1764/1/T-ESPE-019347.pdf> (María Daniela Rivadeneira Albán) 03/01/2014

<http://www.ant.gob.ec/index.php/servicios/escuelas-de-capacitacion/listado-de-escuelas-de-capacitacion#.Vj5GpbcvfiU> Agencia Nacional de Transito (16/06/2014)

<http://www.arisoftecuador.com/blog/category/escuelas-de-conduccion/> (23/08/2014)

http://www.eruditos.net/mediawiki/index.php?title=Poblaci%C3%B3n_de_la_Parroquia_Machachi(Fuente:<http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl.>, Enero 2010) 13/12/2013

<http://www.gerencie.com/como-elaborar-un-plan-de-negocios.html>(Jack Fleitman., Enero 2000) 24/11/2013

Kotler, P. y Keller, K. (2006). Dirección de marketing. (12^a ed.). México. Pearson educación.

Kotler, P., Armstrong, G., Cámara, D. y Cruz, I. (2004). Principios de Marketing. (10^a ed.) Madrid. Prentice Hall

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

López, B. (2001). La esencia del Marketing. Barcelona. Editions UPC.

https://books.google.com.ec/books?id=cOWeCe4pYNgC&pg=PA23&dq=QUE+ES+MERCADO+POTENCIAL&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjGr4Pjs4_LAhUG7iYKHTS5BTMQ6AEIHZA#v=onepage&q=QUE%20ES%20MERCADO%20POTENCIAL&f=false

Makiw, G. (2002). Principios de Economía. (3ª ed.). España. Mc Graw Hill.

Malhotra, N. (2008). Investigación de mercados. (5ª ed.). México. Pearson educación.

Rivera, J., De Garcíllan, M. (2007). Dirección de Marketing: Fundamentos y aplicaciones. Madrid.

EsicEditorial.https://books.google.com.ec/books?id=NTR1DkBBIW8C&printsec=frontcover&dq=isbn:8473564847&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjhtMi5o4_LAhUI6x4KHcFuANIQ6AEIGzA#v=onepage&q&f=false

Schnaars, S. (1994). Estrategias de Marketing: un enfoque orientado al consumidor. Madrid.

Ediciones Díaz de Santos S.A.

https://books.google.com.ec/books?id=XMhruAii5X0C&pg=PA15&dq=que+es+competencia+en+marketing&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiO5L6zvY_LAhUB5iYKHcYHAK8Q6AEILjAD#v=onepage&q=que%20es%20competencia%20en%20marketing&f=false

Sergio Viniegra. (2007). Entendiendo el Plan de Negocios. Derechos Reservados.

<http://books.google.com.ec/books?id=cjiNNxwjPI4C&printsec=frontcover&dq=sergio+viniegra+2007&hl=es&sa=X&ei=ETLNUvqVLMqhkQfb2oHYBA&ved=0CCwQ6AEwAA#v=onepage&q=sergio%20viniegra%202007&f=false>

W. Stettinius, Wood D.R., J. L. Doyle, John L. Colley Jr. (2009). Plan de negocio: Cómo diseñarlo e implementarlo. España. McGraw Hill.

<http://books.google.com.ec/books?id=BjDjCCC6YDYC&printsec=frontcover&dq=plan+de+negocios&hl=es&sa=X&ei=tA2DUrcs0a2QB6ixgLAN&ved=0CEYQ6wEwBQ#v=onepage&q=plan%20de%20negocios&f=false>

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Anexo 1

Cuestionario para la encuesta

La siguiente encuesta tiene por objetivo realizar un estudio de factibilidad, sobre la implementación de un nuevo servicio de enseñanza para la obtención de la licencia de conducir tipo A.

- 1) Nombres y Apellidos.....
- 2) Género: Masculino Femenino
- 3) Edad:
- 4) ¿Sabe usted conducir motocicleta?
Sí No
Si la respuesta es Sí continúe con la pregunta 5; si la respuesta es No pase a la pregunta 6
- 5) ¿Tiene la licencia de conducción para motocicleta?
Sí No
Si la respuesta es Sí, pase a la pregunta 8; si la respuesta es NO siga con la pregunta 6
- 6) ¿Ha pensado aprender a conducir motocicleta?
Sí No
Si la respuesta es SI, continúe con la pregunta 7; si la respuesta es NO, pregunta 8
- 7) ¿Dentro de que tiempo ha pensado aprender a conducir motocicleta?
Inmediato 2a3 meses 4a6 meses más de 6 meses
- 8) ¿Conoce usted cuantas escuelas legalmente constituidas para aprender a conducir motocicletas existen en la parroquia?
Sí No
Si la respuesta es NO, pasar a la pregunta 10 si la respuesta es SI continuar con la pregunta 9
Diga cuántas y cuáles son.....
- 9) ¿Cree usted que la presencia de esa o esas escuelas de conducción, abastece la demanda de la parroquia?
Sí No
- 10) Qué cantidad estaría usted dispuesto o en condiciones de pagar por el curso de conducción, sabiendo que es un requisito indispensable para obtener la licencia de conducir tipo A.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

11) Enumere del 1 al 5 las siguientes características siendo 1 la menos importante y 5 la más importante al momento de elegir usted una escuela de conducción para motocicletas.

Ubicación con respecto a su domicilio o trabajo

Precio

Infraestructura de la escuela

Profesionalismo de los capacitadores

Flexibilidad de horarios

Prestigio de la escuela

12) ¿Cuál de estos horarios estaría usted dispuesto a escoger para las clases de conducción de motocicletas?

De lunes a viernes:	08:00 a 10:00	Sábados y domingos:	08:00 a 12:00
	11:00 a 13:00		13:00 a 17:00
	14:00 a 16:00		
	17:00 a 19:00		
	19:30 a 21:30		

13) ¿Porque motivo está interesado en aprender a conducir motocicleta?

Por motivo laboral

Por motivo familiar

Por evitar congestión vehicular

Otros _____

14) ¿Porque medios de comunicación usted se informa de escuelas de conducción y sus promociones?

Televisión

Trípticos

Radio

Acercándose a oficinas

Periódico

Internet

Boca a boca

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

Anexo 2



ECCOSYTUR CIA. LTDA. 2015

Estado de Situación Financiera

Al: 31/12/2015

ACTIVOS

TOTAL ACTIVO				
1.01	ACTIVO CORRIENTE			48,103
1.01.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		1,236.75	4,448
1.01.01.01	CAJAS			
1.01.01.01.02	Caja Chica		250.00	250.00
1.01.01.02	BANCOS LOCALES			
1.01.01.02.01	Pichincha eta.cte.327850333504		986.75	
1.01.01.02.03	Cooperativa Rumiñahui	943.60		
1.01.01.02.04	Cooperativa Juan de Salinas	9.03		
1.01.01.02.05	Cooperativa Pichincha	4.97		
1.01.01.02.06	Cooperativa Esperanza del Futuro	9.75		
1.01.01.02.07	Cooper. COOPERARES	13.60		
1.01.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	5.80		1,013.53
1.01.04.01	PAGOS ANTICIPADOS			
1.01.04.01.01	Seguros Pagados por Anticipado		1,013.53	1,013.53
1.01.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	1,013.53		
1.01.05.01	CREDITO TRIBUTARIO			2,198.44
1.01.05.01.01	12% IVA en Compras		2,198.44	
1.01.05.01.02	Retenciones Iva	611.53		
1.01.05.01.03	Retenciones Impuesto a la Renta	28.50		
1.01.05.01.04	Anticipo de Impuesto a la Renta	371.39		
1.02	ACTIVO NO CORRIENTE	1,187.02		
1.02.01	PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO			43,655.18
1.02.01.01	PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO			42,775.18
1.02.01.01.03	Adecuaciones Aulas Escuela		178,998.06	
1.02.01.01.04	Muebles y Enseres	49,553.57		
1.02.01.01.05	Maquinaria y Equipo	10,249.63		
1.02.01.01.06	Equipos de Computo	3,176.25		
1.02.01.01.07	Vehiculos	24,665.01		
1.02.01.12	(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDADES PLANTA	91,353.60		
1.02.01.12.03	(-) Depreciación Acumulada Instalaciones y Ad		-136,222.88	
1.02.01.12.04	(-) Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	-43,772.33		
1.02.01.12.05	(-) Depreciación Acumulada Maquinaria y Equip	-8,499.33		
1.02.01.12.06	(-) Depreciación Acumulada Equipos Computo	-2,789.59		
1.02.01.12.07	(-) Depreciación Acumulada Vehiculos	-22,928.19		
1.02.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS A LA RENTA DIFERIDOS	-58,233.44		870.00
1.02.05.01	ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS			870.00
1.02.05.01.01			870.00	

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA
MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ



ECCOSYTUR CIA. LTDA. 2015

Estado de Situación Financiera

Al : 31/12/2015

PASIVO Y PATRIMONIO

2	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			48,103.90
2.	TOTAL PASIVO			43,862.44
2.01	PASIVO CORRIENTE			9,226.29
2.01.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS X COBRAR PROVEEDORES		2,166.70	
2.01.03.01.	LOCALES		2,166.70	
2.01.03.01.01	Proveedores	1,192.21		
2.01.03.01.02	Proauto	47.54		
2.01.03.01.04	Aseguradoras	829.07		
2.01.03.01.08	Dividendos por pagar Accionistas	97.88		
2.01.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA		2,158.01	7,059.59
2.01.07.01	Retención Imp.Renta Relacion Dependencia	144.83		
2.01.07.01.01	Retenciones Imp Renta (1%, 2%, 8% 10%, y ario	317.60		
2.01.07.01.03	Retención IVA (30%, 70% y 100%)	479.66		
2.01.07.01.04	12% IVA Ventas por pagar	1,215.92		
2.01.07.02	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR		2,025.56	
2.01.07.02.01	Impuesto a la Renta Causado Ejercicio.	2,025.56		
2.01.07.03	CON EL IEISS		1,008.74	
2.01.07.03.01	Aporte Patronal 12.15%	538.31		
2.01.07.03.02	Aporte Personal 9.35%	418.69		
2.01.07.03.03	Préstamos IEISS	51.74		
2.01.07.04	POR BENEFICION DE LEY EMPLEADOS		1,867.28	
2.01.07.04.02	Décimo Tercer Sueldo	368.72		
2.01.07.04.03	Décimo Cuarto Sueldo	1,121.00		
2.01.07.04.06	15% Participación Empleados	377.56		
2.02	PASIVO NO CORRIENTE			34,636.15
2.02.04	CUENTAS POR PAGAR RELACIONADAS LAGO PLAZO		31,879.49	
2.02.04.01.	LOCALES		31,879.49	
2.02.04.01.01	Miguel Piedra	31,879.49		
2.02.07	PROVISIONES BENEFICIOS EMPLEADOS		2,756.66	
2.02.07.01.	JUBILACION PATRONAL		2,756.66	
2.02.07.01.01	Provisión Jubilación Patronal	1,839.09		
2.02.07.01.02	Provisión Desahucio	917.57		
3.	TOTAL PATRIMONIO			4,241.46
3.01.	CAPITAL			800.00
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO		800.00	
3.01.01.01.	CAPITAL SUSCRITO		800.00	
3.01.01.01.01	Miguel Angel Piedra Moya	608.00		
3.01.01.01.03	Alex Miguel Piedra Calderón	64.00		

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ



ECCOSYTUR CIA. LTDA. 2015

Estado de Situación Financiera

Al: 31/12/2015

PASIVO Y PATRIMONIO

3.04.01.01.	RESERVA LEGAL		3,047.14	
3.04.01.01.01	Reserva Legal	3,047.14		
3.88	UTILIDAD o PERDIDA PRESENTE EJERCICIO			113.94
3.88.88	UTILIDAD o PERDIDA PRESENTE EJERCICIO		113.94	
3.88.88.88	UTILIDAD o PERDIDA PRESENTE EJERCICIO		113.94	
3.88.88.88.01	Utilidad o Pérdida Presente Ejercicio	113.94		
3.99	UTILIDAD o PERDIDA EJ. ANTERIORES			280.38
3.99.99	UTILIDAD o PERDIDA EJ. ANTERIORES		280.38	
3.99.99.99	UTILIDAD o PERDIDA EJ. ANTERIORES		280.38	
3.99.99.99.01	Utilidad o Pérdida Ej. Anteriores	280.38		

Gerente

Contador

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA
MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ



ECCOSYTUR CIA. LTDA. 2015

Estado de Resultados

(Acumulado)

Desde : 01/01/2015 Hasta : 31/12/2015

Cta	Nombre	Parcial	Subtotal	Total
				0.00
4.	INGRESOS			204,918.55
4.01.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS			187,313.02
4.01.01.	VENTA DE BIENES			187,313.02
4.01.01.01.	Venta de Bienes o Servicios 12% (cursos		187,313.02	
4.01.01.01.01.	Cursos de manejo	187,313.02		
4.03.	OTROS INGRESOS			17,605.53
4.03.01.	OTROS INGRESOS			17,605.53
4.03.01.01.	OTROS INGRESOS		17,605.53	
4.03.01.01.02.	Intereses Inversiones	435.83		
4.03.01.01.03.	Por venta de Activos fijos	13,803.57		
4.03.01.01.04.	Ingresos Varios	3,366.13		
5.	GASTOS			204,804.61
5.02.	GASTOS DE VENTA			164,150.60
5.02.01.	GASTOS DEL PERSONAL			56,005.78
5.02.01.01.	SUELDOS Y SALARIOS		37,622.85	
5.02.01.01.01.	Sueldos	27,409.00		
5.02.01.01.02.	Horas Extras	10,213.85		
5.02.01.02.	APORTES SEGURIDAD SOCIAL		7,570.50	
5.02.01.02.01.	Aporte Patronal	4,470.55		
5.02.01.02.02.	Fondos de Reserva	3,099.95		
5.02.01.03.	BONIFICACIONES SOCIALES E INDEMNIZAC.		9,507.73	
5.02.01.03.01.	Décimo Tercer Sueldo	3,579.61		
5.02.01.03.02.	Décimo Cuarto Sueldo	2,580.67		
5.02.01.03.03.	Vacaciones	59.86		
5.02.01.03.04.	Indemnizaciones por desahucio	265.50		
5.02.01.03.05.	Alimentación Empleados	116.75		
5.02.01.03.07.	Gastos Médicos	2,585.34		
5.02.01.03.09.	Bono Navidad	320.00		
5.02.01.04.	RENTAS			

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

	Nombre	Parcial	Subtotal	Total
5.02.02.	GASTOS DE OPERACION			108,144.82
5.02.02.01.	HONORARIO COMISIONES Y DIETAS		42,897.06	
5.02.02.01.01	Honorarios Servicios Profesionales	20,320.04		
5.02.02.01.02	Servicios Capacitadores	14,077.02		
5.02.02.01.03	Servicios Secretaria	8,500.00		
5.02.02.02.	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		11,837.53	
5.02.02.02.01	Mantenimiento Vehiculos	3,779.14		
5.02.02.02.02	Repuestos e implemento vehiculos	2,998.88		
5.02.02.02.03	Mantenimiento Equipos e Instalaciones	4,479.80		
5.02.02.02.04	Mantenimiento Sistema Operativo y Redes	579.71		
5.02.02.03.	ARRIENDOS		5,400.00	
5.02.02.03.01	Arriendos Locales	5,400.00		
5.02.02.04.	PROMOCION Y PUBLICIDAD		1,753.36	
5.02.02.04.01	Publicidad	1,753.36		
5.02.02.05	COMBUSTRIBLES Y LUBRICANTES		8,047.48	
5.02.02.05.01	Combustibles	5,241.93		
5.02.02.05.02	Lubricantes	2,805.55		
5.02.02.06.	SEGUROS Y REASEGUROS		2,662.80	
5.02.02.06.01	Sebuo Vehiculos	2,662.80		
5.02.02.08.	GASTOS DE GESTION		997.98	
5.02.02.08.02	Atenciones Clientes	387.50		
5.02.02.08.03	Donaciones y Obsequios	610.48		
5.02.02.10.	SERVICIOS BASICOS		1,876.51	
5.02.02.10.01	Comunicaciones	1,750.06		
5.02.02.10.04	Internet	126.45		
5.02.02.11.	Impuestos prediales		2,863.75	
5.02.02.11.01	Impuestos Prediales	288.71		
5.02.02.11.02	Matriculas vehiculos	1,744.88		
5.02.02.11.03	Apoartes Superintendencia	55.34		
5.02.02.11.05	Gastos legales y notariales	714.82		
5.02.02.11.06	Peaje	60.00		
5.02.02.15.	DEPRECIACIONES		23,008.44	
5.02.02.15.03	Depreciación Instalaciones	4,955.36		
5.02.02.15.04	Depreciación Muebles y Enseres	1,024.96		
5.02.02.15.05	Depreciación Maquinaria y Equipo	317.63		
5.02.02.15.08	Depreciación Equipos Computación	1,844.53		
5.02.02.15.09	Depreciación Vehiculos	14,865.96		
5.02.02.20.	OTROS GASTOS		6,799.91	
5.02.02.20.01	Suministros de Oficina y Computación	1,201.97		
5.02.02.20.02	Útiles de Aseo y Limpieza	5,597.94		

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA
MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ**

a	Nombre	Parcial	Subtotal	Total
5.03.	GASTOS ADMINISTRATIVOS			34,701.38
5.03.01.	GASTOS DEL PERSONAL			34,701.38
5.03.01.01.	SUELDOS Y SALARIOS		26,160.00	
5.03.01.01.01	Sueldos	26,160.00		
5.03.01.02.	APORTE SEGURIDAD SOCIAL		5,357.52	
5.03.01.02.01	Aportes less	3,178.44		
5.03.01.02.02	Fondos de Reserva	2,179.08		
5.03.01.03.	BONIFICACIONES SOCIALES		3,183.86	
5.03.01.03.01	Décimo Tercer Sueldo	2,180.86		
5.03.01.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1,003.00		
5.04.	GASTOS FINANCIEROS			3,549.51
5.04.01.	GASTOS FINANCIEROS			3,059.42
5.04.01.01.	GASTOS FINANCIEROS		3,059.42	
5.04.01.01.01	Gastos Intés Créditos Proauto	1,410.50		
5.04.01.01.02	Gasto Interés Préstamos Accionistas	1,648.92		
5.04.02.	COMISIONES			490.09
5.04.02.01.	COMISIONES		490.09	
5.04.02.01.01	Comisiones tarjeta de crédito	490.09		
5.06.	PARTICIPACION TRABAJADORES E IMPUESTOS R			2,403.12
5.06.01.	PARTICIPACION TRABAJADORES			377.56
5.06.01.01.	PARTICIPACION TRABAJADORES		377.56	
5.06.01.01.01	15% Participación trabajadores	377.56		
5.06.02.	IMPUESTO A LA RENTA			2,025.56
5.06.02.01.	IMPUESTO RENTA		2,025.56	
5.06.02.01.01	Impuesto Renta	2,025.56		
UTILIDAD DEL PRESENTE EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS				113.94

Gerente

Contador

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

EMPRESA ECCOSYTUR CIA. LTDA.					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 Y 2014					
<i>(Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América)</i>					
CUENTA	DETALLE	NOTAS	<i>Al 31 de Diciembre</i>		
			2013	2014	
1	ACTIVO				
101	ACTIVO CORRIENTE				
10101	Efectivo y equivalentes del efectivo	7	21,186.77	8,950.92	
10102	Activos Financieros	8	63.10	200.00	136.90
	Inventarios	9	0.00	0.00	0.00
10104	Servicios y Otros Pagos Anticipados	10	533.13	0.00	-533.13
10105	Activos por Impuestos Corrientes	11	2,310.94	2,135.07	-175.87
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		24,093.94	11,285.99	
102	ACTIVO NO CORRIENTE				
10201	Propiedad, Planta y Equipo (neto)	12	60,168.06	65,784.65	5,616.59
10204	Activo Intangible	13	0.00	0.00	0.00
10205	Activos por Impuestos Diferidos	14	870.00	870.00	0.00
10206	Activos Financieros no corrientes	15	0.00	0.00	0.00
10207	Otros Activos No Corrientes	16	10.00	10.00	0.00
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		61,048.06	66,664.65	
1	TOTAL ACTIVOS		85,142.00	77,950.64	
2	PASIVO				
201	PASIVO CORRIENTE				
20103	Cuentas y Documentos por pagar	17	1,537.64	2,352.53	814.89
20104	Obligaciones con Instituciones Financieras	18	0.00	0.00	0.00
20105	Provisiones	19	0.00	0.00	0.00
20107	Otras Obligaciones Corrientes	20	15,435.57	11,565.17	-3,870.40
20108	Cuentas por pagar diversas relacionadas	21	0.00	0.00	0.00
20109	Otros pasivos financieros	22	0.00	0.00	0.00
20110	Anticipo de Clientes	23	0.00	0.00	0.00
20112	Porción Corriente de provisiones por bene	24	0.00	0.00	0.00
20113	Otros Pasivos Corrientes	25	1,186.50	0.00	-1,186.50
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES		18,159.71	13,917.70	
202	PASIVO NO CORRIENTE				
20202	Cuentas y Documentos por pagar	26	0.00	0.00	0.00
20203	Obligaciones con Instituciones Financieras	27	23,479.85	18,507.46	-4,972.39
20204	Cuentas por pagar diversas relacionadas	28	31,879.49	31,879.49	0.00
20207	Provisiones por Beneficios a empleados	29	2,764.82	4,193.20	1,428.38
2020902	Pasivo por Impuesto Diferido	30	0.00	0.00	0.00
	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES		58,124.16	54,580.15	
	TOTAL PASIVOS		76,283.87	68,497.85	
3	PATRIMONIO NETO				
301	Capital	31	800.00	800.00	0.00
302	Aportes para futuras capitalizaciones	32	0.00	0.00	0.00
304	Reservas	33	2,762.34	3,047.14	284.80
305	OTROS RESULTADOS INTEGRALES				
	Superávit por revaluación de propiedades	34	0.00	0.00	0.00
306	RESULTADOS ACUMULADOS	35			
	Ganancias acumuladas		189.78	0.00	-189.78
	Pérdidas acumuladas				0.00
	Resultados provenientes de la operación		-590.04	0.00	-590.04
	2. APLIC				0.00
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO				
	Ganancia neta del Periodo	R I	5,696.05	5,605.65	-90.40
	TOTAL PATRIMONIO NETO		8,858.13	9,452.79	
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO DE LOS SOCIOS		85,142.00	77,950.64	

*Las Notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CURSO DE CONDUCCIÓN PARA MOTOCICLETAS EN LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN ECCOSYTUR EN SANGOLQUÍ

EMPRESA ECCOSYTUR CIA. LTDA.					
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL (Por Función)					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 Y 2014					
(Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América)					
		Al 31 de Diciembre			
		Notas			%
			2013	%	2014
<u>INGRESOS</u>					
41	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS				
4101	Ventas de bienes	36	248,523.56		252,541.63
4109	Descuento en ventas		0.00		0.00
	VENTAS NETAS		<u>248,523.56</u>		<u>252,541.63</u>
(-) COSTO DE VENTAS Y PRODUCCION					
51	Costo de venta y producción	37	0.00	0%	0.00
42	GANANCIA BRUTA		<u>248,523.56</u>		<u>252,541.63</u>
43	Otros Ingresos		5,899.30		6,593.78
<u>GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS</u>					
5201	Gastos de Ventas	38	179,465.01	72%	205,735.90
5202	Gastos de Administración		36,399.01	15%	33,827.76
520227	Otros gastos		0.00		0.00
	TOTAL GTOS. DE ADML. Y VENTAS		<u>215,864.02</u>		<u>239,563.66</u>
5203	GASTOS FINANCIEROS	38			
	Interés Operaciones Bancarias		22,595.76		7,873.07
	TOTAL GASTOS FINANCIEROS		<u>22,595.76</u>		<u>7,873.07</u>
5204	OTROS GASTOS		0.00		0.00
60	GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DEL 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	39	<u>15,963.08</u>		<u>11,698.68</u>
61	15% Participación a Trabajadores		-2,394.46		-1,754.80
	Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos		<u>13,568.62</u>		<u>9,943.88</u>
63	Gasto Impuesto a la Renta		-7,872.57		-4,338.23
	Reserva Legal				
64	GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS		<u>5,696.05</u>	2%	<u>5,605.65</u>
81	OTRO RESULTADO INTEGRAL (ORI)				
	Componentes del Otro Resultado Integral				
	Ganancia por revaluación de propiedad, planta y equipo (N34)				0.00
	Otros (detallar en notas)				0.00
	Ajuste Provisión Cuentas Incobrables	0.00			
	Ajuste a los Gastos Pre operacionales	0.00			
	Ajuste a los Inventarios (Valor Neto de realización)	0.00			
	Provisión Jubilación Patronal	0.00			
	TOTAL OTRO RESULTADO INTEGRAL				<u>0.00</u>
	RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO				<u>5,605.65</u>

*Las Notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros