

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo

**BuSan: Estudio de factibilidad para transporte exclusivo para
estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito**

María Daniela Luna Torres

Cinthia Estefanía Guerra Dávila

Mauricio Cepeda, MMH., Director de Tesis

Tesis de grado presentada como requisito
para la obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas de
Hospitalidad

Quito, mayo de 2014

Universidad San Francisco de Quito

Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS

**BuSan: Estudio de factibilidad para transporte exclusivo para estudiantes de la
Universidad San Francisco de Quito**

María Daniela Luna Torres

Cinthia Estefanía Guerra Dávila

Mauricio Cepeda, MMH.

Director de Tesis

Giuliana Pachano, MBA.

Profesora CHAT

Mauricio Cepeda, MMH.

Decano del Colegio de Hospitalidad,
Arte Culinario y Turismo

Quito, mayo de 2014

© DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma: _____

Nombre: María Daniela Luna Torres

C. I.: 1713443826

Firma: _____

Nombre: Cinthia Estefanía Guerra Dávila

C. I.: 1716869217

Fecha: Quito, mayo de 2014

DEDICATORIA

En agradecimiento especial a mis padres, quienes han hecho posible este logro mediante su apoyo incondicional y esfuerzo diario a lo largo de mi carrera universitaria. A mi padre, además le agradezco por su paciencia, ejemplo y ayuda continua para convertirme en una profesional y a mi madre por su comprensión, confianza y su entrega incesante. Los amo.

Cinthia Guerra

Agradezco a mis padres y hermano por su apoyo incondicional y su paciencia durante toda mi carrera así como su ejemplo y ayuda durante toda mi vida.

Daniela Luna

RESUMEN

BuSan es una empresa de transporte privado para los alumnos de la Universidad San Francisco de Quito que nace a partir de la necesidad de movilización de los estudiantes y la concientización del medio ambiente. La propuesta de valor de BuSan enfatiza la exclusividad, seguridad y eficiencia, transformando así, el servicio de transporte común en un servicio diferenciado y único.

ABSTRACT

BuSan offers a private transportation service exclusively for Universidad San Francisco de Quito students. The concept was created after identifying student's mobilization needs and the importance of incorporating environmental awareness. The company's value proposition primarily emphasizes the exclusivity, security and efficiency. It changes the common transportation experience in a unique and differentiated service.

TABLA DE CONTENIDOS

1.- SUMARIO EJECUTIVO	11
2.- CONCEPTO DEL PROYECTO	12
2.1 BUSES.-	14
2.1.1 Recorridos:	17
3.- ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.-	20
3.1- Entorno Macroeconómico	20
3.2 Análisis de las Fuerzas de Porter	22
3.3- Análisis de sitio	25
3.3.1 Localización:	25
3.3.2. Acceso y visibilidad:	26
3.4- Análisis del vecindario	26
3.5 Análisis del área de mercado	27
3.6- Análisis de la oferta.....	29
3.6 Análisis de demanda.....	31
3.8 Pronóstico de ingresos y gastos	32
3.9 Análisis de la rentabilidad del proyecto	37
4.- CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	40
5.- DISEÑO Y ARQUITECTURA	41
5.1 Programa de espacios	41
Oficina	41
Parqueaderos.....	43
PPaParqueadero y circulación vehicular	43
Instalaciones	43
Área verde.....	43
Área de restaurantes.....	44
5.2 Diseño de Buses	44
5.3 Diseño de paradas	47

6.- SISTEMAS DE SEGURIDAD Y GARANTÍAS	49
7. CONCLUSIONES.....	52
8. REFERENCIAS	54
9. ANEXOS.....	56

Índice de Imágenes

<i>Imagen No. 1: Modelo Inicial</i>	15
<i>Imagen No. 2 Mapa Oficina</i>	25
<i>Imagen No. 3: Renderización y plantas ambientales</i>	42
<i>Imagen No. 4: Levantamiento 3D</i>	42
<i>Imagen No. 5: Levantamiento 3D No.2</i>	43
<i>Imagen No. 6: Perspectiva Lateral Derecha</i>	44
<i>Imagen No. 7: Perspectiva Lateral Izquierda</i>	45
<i>Imagen No. 8: Perspectiva Frontal-Lateral</i>	45
<i>Imagen No. 9: Perspectiva Interior Posterior</i>	45
<i>Imagen No. 10: Perspectiva Interior Frontal</i>	46
<i>Imagen No. 11: Características y Cilindraje</i>	46
<i>Imagen No. 12: Diseño de Parada</i>	48

Índice de Tablas

<i>Tabla No.1: Especificaciones Vehículo</i>	15
<i>Tabla No. 2: Referencia Precios Sistema Radial</i>	16
<i>Tabla No. 3: Cuadro Comparativo(Alquiler vs Compra)</i>	16
<i>Tabla No. 4: Descripción Rutas</i>	18
<i>Tabla No. 5: Descripción Horarios</i>	19
<i>Tabla No. 6: Cuadro Comparativo Tarifas Competencia</i>	30
<i>Tabla No. 7: Competencia</i>	31
<i>Tabla No. 8: Datos Generales</i>	33
<i>Tabla No. 9: Datos Generales</i>	34
<i>Tabla No. 10: Ingresos vs Gastos</i>	35
<i>Tabla No. 11: Inversión Inicial</i>	35
<i>Tabla No. 12: Estado de Resultados Anual</i>	37
<i>Tabla No. 13: Punto de Equilibrio</i>	37
<i>Tabla No. 14: Flujo de Caja Proyectoado</i>	38
<i>Tabla No. 15: Financiamiento</i>	39
<i>Tabla No. 16: Tabla de Amortización</i>	39
<i>Tabla No. 17: Descripción de Paradas</i>	49

1.- SUMARIO EJECUTIVO

BuSan es una empresa de transporte privado para los alumnos de la Universidad San Francisco que nace a partir de la necesidad de movilización de los estudiantes y la concientización del medio ambiente. La propuesta de valor de BuSan enfatiza la exclusividad, seguridad y eficiencia, transformando así, el servicio de transporte común en un servicio diferenciado y único.

El mercado potencial de BuSan serán los estudiantes de 17 a 25 años que no cuenten con un vehículo propio o que, por lo contrario, prefieran la comodidad y beneficios que ofrece esta nueva propuesta. El servicio se llevará a cabo a través del arrendamiento de buses y la planeación de rutas y paradas estratégicas en todo el perímetro de Quito. Además, se ofrecerán servicios complementarios como: sistema de internet inalámbrico, cámaras de seguridad, lector de huellas digitales y una aplicación para teléfonos celulares con el fin de facilitar el uso del servicio a los estudiantes.

Los objetivos principales del negocio comprenden el rápido posicionamiento en la mente de los consumidores y ganar la lealtad de los mismos. Además, se buscará brindar un servicio único con una estrategia genérica de nicho en la industria para alcanzar una expansión en la captación de la demanda. Finalmente, se buscará desarrollar una ventaja competitiva frente a la oferta actual, la cual se compone de los vehículos privados, el servicio de transporte público y taxis particulares.

La inversión inicial para el proyecto será de \$99,196.24, la cual se pretende recuperar en un periodo de 2 años, 6 meses y 21 días, logrando una rentabilidad positiva

desde el primer mes de funcionamiento. Además, se captará la demanda de un 30% del número total de estudiantes matriculados en la Universidad San Francisco.

2.- CONCEPTO DEL PROYECTO

Hoy en día, el transporte terrestre es una necesidad primordial al momento de movilizarse a distintos lugares, ya sea por diversión, trabajo, educación, turismo, negocios, entre otros. Dentro de los tipos de transporte más utilizados, se encuentra el público, término aplicado al transporte colectivo de pasajeros. Sin embargo, en la actualidad y en la ciudad de Quito, el servicio de transporte público que brinda el Distrito Metropolitano no se encuentra en las mejores condiciones. Los buses, en general, se encuentran en muy mal estado y no brindan un tipo de servicio de calidad que garantice seguridad de los pasajeros, quienes además son víctimas de asaltos. Adicionalmente, la gran mayoría no cumplen con las regulaciones impuestas por la Agencia Nacional de Tránsito del Ecuador. Una de las razones principales radica en el hecho de que los empleados, en el sector público, no han sido capacitados ni motivados para proveer un buen servicio al cliente; por lo tanto nunca se ha manejado un concepto de hospitalidad.

A partir de estos antecedentes, se ha identificado la necesidad de crear un medio de transporte seguro, único, distintivo e innovador para los estudiantes de la Universidad San Francisco. De esta manera, el concepto de BuSan surge tras haber considerado varios factores habituales en la vida de los estudiantes: los altos gastos de transporte en los que incurren mensualmente para llegar a la universidad, los problemas ambientales causados por la contaminación vehicular, el tráfico de la ciudad, la escasez y costo de parqueaderos y los problemas sociales, incluidos la inseguridad y delincuencia en las calles.

BuSan será una empresa de transporte terrestre que brindará un servicio totalmente exclusivo para los estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito (USFQ). Se tratará de un tipo de negocio B2C (business to consumer), es decir que la propuesta estará enfocada en el consumidor. El objetivo será proporcionar un servicio eficiente, que a su vez permita crear una experiencia única y agradable al momento de utilizar un transporte compartido. Se contará con un equipo de trabajo capacitado para ofrecer un trato cordial, amigable y basado en valores éticos. Además, se contará con los medios y herramientas necesarias para satisfacer, de una manera distinta los requerimientos de los estudiantes. Se garantizará que el sistema de transporte cumpla con todos los reglamentos legales y que estos se mantengan siempre vigentes.

De esta manera, la empresa brindará un servicio profesional y completo, promoviendo una experiencia personalizada. Se contará con buses en excelente estado, los cuales ofrecerán servicios de alta tecnología. Al momento de ingresar al bus, se utilizará un lector dactilar que permitirá la identificación de cada estudiante. Cada uno de los asientos estará numerado para garantizar un mejor control sobre el número de usuarios que utilizan el transporte. Los buses estarán equipados con servicio de internet inalámbrico gratuito (Wi-Fi) y con cámaras de video vigilancia, garantizando un ambiente seguro en todo momento.

El domicilio de la empresa será en el Centro Comercial Plaza del Rancho, ubicado en el barrio de Tanda, vía al Club Rancho San Francisco, cerca de la parroquia de Nayón. En este lugar se desarrollarán todas las actividades operativas, relacionadas con los ámbitos de administración, recursos humanos, marketing, contabilidad y finanzas. Se contará con parqueadero exclusivo para estudiantes, clientes y personal administrativo. Sin embargo, no será necesario parqueadero para los buses, ya que estos

serán subcontratados a una empresa externa. Ésta se encargará del reclutamiento y contratación los de conductores, mantenimiento de vehículos, gastos de combustible y de brindar el espacio físico donde se guarden los buses en horas no laborales.

Las rutas de transporte estarán delimitadas dentro del perímetro de Quito y los valles, considerando la demanda que se desea abarcar. Se ha tomado como referencia las encuestas realizadas para clasificar el mercado que utilizará el servicio, a quienes se les asignará un recorrido específico de acuerdo a su sector de domicilio o lugar de conveniencia.

El servicio estará destinado a todos los segmentos de estudiantes de la USFQ, es decir que apunta a estudiantes de toda clase de nivel socio-económico. La edad media de nuestro mercado se centrará en estudiantes de 17 a 25 años. Adicionalmente, el servicio podrá ser una opción para profesores y el personal administrativo. Sin embargo, nuestro mercado objetivo serán siempre los estudiantes.

2.1 BUSES.-

Los buses que se utilizarán para el servicio de transporte serán arrendados a la compañía Marco Tour, la cual cuenta con “22 años de experiencia nacional brindando servicios de transporte turístico y alquiler de vehículos con choferes profesionales” (Marco Tour, n.d). La empresa cuenta con unidades modernas en excelente estado, gracias a que se da énfasis al mantenimiento mecánico y constante revisión de los vehículos. Adicionalmente, la compañía ofrece seguro para pasajeros SOAT, así como seguro de responsabilidad civil. A continuación, se presentan los precios y especificaciones de los buses, así como un modelo que podría ser utilizado.

Tipo de vehículo	Capacidad	Precio por día
Buseta- Hyundai County	17-20 pax	\$200

Tabla No. 1



Imagen No. 1

Los buses contarán con servicio de internet inalámbrico (Wi-Fi), el cual será contratado con la compañía CNT, por un precio de \$32.48 mensuales. Este consistirá de un ruteador inalámbrico que permite la conexión de varios dispositivos a la vez (teléfonos móviles, computadores portátiles, *tablets*, etc) y puede ser transportado fácilmente.

En cuanto al sistema de comunicación entre buses y el *contact center* (oficina principal), se utilizará un sistema de radiolocalizadores, el cual será contratado con la empresa Motorola. La ventaja es que estos dispositivos son muy fáciles de usar y de conseguir. Los precios se detallan a continuación:

Radio	Costo por frecuencia y repetidora	Precio por equipo	Mantenimiento del equipo
Motorola	\$350 (un solo pago)	\$430 (un solo pago)	\$5 (pago mensual)

Tabla No. 2

Finalmente, se ha tomado la decisión de arrendar los buses debido a distintos criterios. Se ha realizado un cuadro comparativo, en cuanto a los costos, de la posible compra de buses versus el alquiler de los mismos en la Tabla No. 3.

Criterio	Compra	Alquiler
Inversión Inicial	Alto	Mediano
Seguro	Alto	N/A
Mantenimiento	Alto	N/A
Parqueadero	Alto	N/A

Tabla No. 3

El primer criterio que se debe considerar es el de la inversión inicial. En el caso de la compra de buses para brindar el servicio, la inversión es sumamente alta, ya que cada bus cuesta aproximadamente \$250.000. Por lo tanto, hasta analizar y comprobar que BuSan es una empresa rentable, se iniciará con el alquiler de los mismos, lo cual disminuye el riesgo de inversión. Adicionalmente, se debe tomar en cuenta que al alquilar, el sueldo de los choferes no es responsabilidad de BuSan, ya que este se encuentra incluido en el pago mensual que se realiza a la empresa de autobuses.

Por otro lado, con el alquiler de los autobuses, el pago que se realiza mensualmente es de \$180. En cuanto al seguro del vehículo, si se compran los buses, este corre por cuenta de la empresa mientras que, con el alquiler de los mismos, el seguro está incluido en el precio mensual que se debe pagar a la empresa de transportes. Tomando en cuenta el mantenimiento de los autobuses, al comprar BuSan se responsabiliza por el mantenimiento de los buses constantemente mientras que si se

alquila, el mantenimiento de los mismos es responsabilidad de la empresa de autobuses. Finalmente, en cuanto al parqueadero, si se compran los buses se deberá contar con un espacio físico en el que se puedan estacionar los autobuses, por lo que la empresa deberá invertir en un terreno e infraestructura para el almacenamiento de los mismos. Mientras tanto, con el alquiler de los buses, BuSan no se responsabiliza de brindar un espacio físico para el almacenamiento de los mismos.

2.1.1 Recorridos:

Se ofrecerán seis recorridos, tratando de abarcar los sectores más representativos de la ciudad de Quito. Basándonos en las encuestas, ha sido posible determinar aquellos sitios donde existe una mayor demanda de estudiantes y que podrían considerarse como puntos estratégicos. Cada recorrido contará con cinco paradas, las cuales estarán ubicadas en zonas con mayor accesibilidad para los usuarios. Las diferentes rutas serán nombradas con una letra del abecedario para ser identificadas con mayor facilidad por parte de los estudiantes. Cada uno de los buses, llevará, en todo momento, un cartel detrás del retrovisor donde se muestre el nombre de la ruta.

A continuación, se presenta una tabla donde se detallan los seis recorridos, así como la ruta y las zonas específicas por donde los buses se movilizarán.

Recorrido	No. Ruta	Sectores/Barrios incluidos
Valle de los Chillos, Tumbaco – USFQ	Ruta A	Club Los Chillos, Centro Comercial San Luis, Vía El Tingo, Intervalles, Club El Nacional, San Juan de Cumbayá.
El Batán Bajo-USFQ	Ruta B	El Batán Bajo, Monteserrín, Las Bromelias, Redondel del Ciclista, Rancho San Francisco, Miravalles.
González Suarez-USFQ	Ruta C	La Vicentina, La Floresta, González Suarez, Ecuavisa.
Parque La Carolina, El Inca-USFQ	Ruta D	Sector Quicentro Shopping, CCI, Mall el Jardín, El Inca.
El Bosque-USFQ	Ruta E	Occidental, Pinar Alto, Pinar Bajo, Quito Tenis, Plaza de las Américas.
El Condado-USFQ	Ruta F	Urb. El Condado, Ponceano, Carcelén.

Tabla No. 4

Cada uno de los recorridos contará con un mínimo de dos buses. Es decir que, mientras uno de estos llega con un grupo de estudiantes a la universidad, habrá otro que ya comenzará con el mismo recorrido. En un futuro, una de las opciones podrá ser que dos buses o más realicen un mismo recorrido al mismo tiempo de acuerdo al nivel de demanda observada por sector y los costos que representen para la empresa.

En la tabla No. 5 se ha detallado el horario estimado para cada recorrido. Los buses operarán, aproximadamente, desde las 6h00 de la mañana hasta las 22h30 de la noche. Debido a que existe un mayor número de estudiantes con horario vespertino, se

ofrecerá una mayor cantidad de recorridos en este horario (menor tiempo entre recorridos).

Para asegurar el manejo de la puntualidad, se ha previsto que los estudiantes lleguen a la universidad con un tiempo anticipado de diez minutos antes de sus clases. Cabe recalcar que no todos los recorridos se ajustan con exactitud a los horarios de cada estudiante. En cuanto al recorrido de regreso, los buses llegarán a una hora determinada a la universidad y esperarán un tiempo máximo de veinte minutos (contados a partir del horario de clases). Se ha estimado que este es el tiempo necesario para que los alumnos puedan caminar desde sus aulas a los buses y resolver algún asunto pendiente, en caso de necesitarlo. Solamente el último recorrido, de las 21h00 esperará un tiempo menor de quince minutos.

Hora de salida aproximada desde la primera parada	Hora de llegada a la universidad	Hora de salida desde la universidad
6:00 am	6:50 am	7:20 am
7: 00 am	7:50 am	8: 20 am
8:00 am	8:50 am	9:20 am
9:30	10:50 am	11:20 am
11:20	12:50 am	13: 20 pm
13:00	14:15	14:50 pm
14:30	15:50 pm	16:25 pm
16:50	17:50 pm	18:20 pm
		21:15 pm

Tabla No. 5

Es importante aclarar que BuSan garantizará una estricta puntualidad y que los buses no esperarán a aquellos estudiantes que no se encuentren presentes en las diferentes paradas a la hora establecida. Esto surge como un principio de respeto y responsabilidad, en el que los estudiantes deben tener claro su compromiso con el servicio y respeto hacia los demás estudiantes, quienes no considerarán justa la espera.

3.- ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.-

3.1- Entorno Macroeconómico

El macro ambiente incluye siete componentes principales: características demográficas; valores y estilos de vida de la sociedad; factores legales, políticos y regulatorios; factores ecológicos y medioambientales; factores tecnológicos; condiciones económicas generales y, fuerzas globales. Cada uno de estos tiene el potencial para afectar el ambiente competitivo y de la industria en que opera la empresa en diversas formas y grados. (Thompson, 2012)

En cuanto a las características demográficas, en este caso, son bastante simples y limitadas. El rango de edades de los usuarios está, aproximadamente, entre los 17 y los 26 años. Se trata de estudiantes pertenecientes a todos los niveles socio-económicos, a pesar de que esta situación pueda variar de un usuario a otro.

En cuanto a la distribución geográfica, éste representa un factor mucho más amplio, ya que involucra estudiantes que viven en distintos sectores de la ciudad; es decir que no se puede hablar de un solo punto de ubicación.

Los factores legales, políticos y regulatorios son sumamente importantes, ya que es indispensable que la empresa cumpla con los distintos requisitos establecidos para

operar una empresa de transporte. Para empezar, se deberá considerar las licencias de los choferes, las cuales deben ser del tipo de conductor profesional D1. Como establece la Agencia Nacional del Tránsito, este documento permite conducir vehículos “escolares, institucionales y de turismo, de hasta 45 pasajeros” (2014). Adicionalmente, se deberá considerar los seguros contra accidentes contratados, tanto para estudiantes y choferes, matriculación vigente del vehículo, entre otros. Es de gran importancia tramitar los permisos y aprobaciones necesarias por parte de la Empresa Pública Metropolitana de Movilidad y Obras Públicas (EMOP) para la ubicación de las paradas de buses alrededor de varios puntos estratégicos de la ciudad.

Por otro lado, factores ecológicos y medioambientales también se ven implicados con la creación de este proyecto. Al utilizar un servicio de transporte como este, se incentiva a la disminución del número de automóviles utilizados para transportarse a la universidad. De esta forma, se contribuye positivamente al medio ambiente, promoviendo una menor contaminación ambiental y visual.

Los factores tecnológicos juegan un papel esencial, ya que estos permiten obtener facilidades para brindar un servicio más eficiente con un valor agregado significativo. En el caso del servicio de transporte, éste contará con dispositivos de alta tecnología, garantizando mayor comodidad y seguridad para los estudiantes. Se implementará una aplicación para teléfonos móviles (smartphones), la cual contará con geolocalización para que el usuario pueda identificar donde se encuentra el bus en un momento determinado, la ruta exacta a seguir y el tiempo de espera. Se ha decidido desarrollar esta aplicación, ya que se ha tomado como base las encuestas realizadas donde se observa que el 91% de los estudiantes (de la muestra utilizada) poseen este tipo de celulares.

Entre las condiciones económicas globales, se considera que la inflación posee un mayor impacto sobre el servicio. Se ha considerado un 5% de inflación anual para proyectar nuestros flujos de efectivo en un futuro de corto plazo.

De igual forma, factores externos como, por ejemplo, un incremento en los precios de la gasolina, causaría un incremento directo en los costos de alquiler de los buses. Como consecuencia, esto provocaría un ajuste en las tarifas cobradas a los estudiantes por el servicio.

3.2 Análisis de las Fuerzas de Porter

Para analizar la rentabilidad y factibilidad del proyecto se utilizará, entre otras herramientas, el modelo de competencia de las cinco fuerzas de Porter. “Este modelo sostiene que las fuerzas competitivas que afectan la rentabilidad de la industria trascienden la rivalidad entre competidores e incluye presiones que nacen de cuatro fuerzas existentes.” (Thompson, 2012). Las cinco fuerzas son: la competencia de vendedores rivales, la competencia de nuevos participantes a la industria, la competencia de los productores de productos sustitutos, el poder de negociación de los proveedores y el poder de negociación de los clientes. La idea es lograr una estrategia competitiva que permita que, por lo menos una empresa, mantenga su posición frente a los competidores, alcanzando un valor agregado sobre sus rivales.

La competencia de ofertantes rivales, en este caso, es sumamente importante, ya que se pueden identificar varios. Uno de los principales, son los buses de transporte público, los cuales ofrecen un servicio sumamente económico. Sin embargo, estos pueden ser peligrosos y, en la mayoría de ocasiones, presentan una excesiva demanda, por lo que se vuelven incómodos. De igual forma, no tienen un horario establecido para brindar el servicio, por lo que no se puede planificar con anticipación ni asegurar el

itinerario del servicio. Este factor puede causar inconvenientes, ya que pueden ocasionar retrasos en los estudiantes. Adicionalmente, en la mayoría de los casos, se debe tomar más de un bus para poder llegar a la universidad, por lo que el traslado toma mucho tiempo.

Por otra parte, se encuentran los taxis, los cuales brindan un servicio más personalizado. Sin embargo, este servicio está disponible por un precio más elevado. Comparado con los autobuses, la accesibilidad a un taxi es mucho más simple y cómoda, y en algunas ocasiones puede ser más seguro también.

La competencia de nuevos participantes en la industria no es tan relevante para este caso, ya que no existe un nuevo competidor potencial que pueda afectar el desempeño y desarrollo de la propuesta de BuSan. Sin embargo, al no necesitar tanto conocimiento para desarrollar un servicio como este, podrían empezar a aparecer nuevos competidores y, dependiendo del capital con el que estos cuenten para la inversión, se verá el efecto que podrían tener.

La competencia de productos sustitutos, como ya se mencionó anteriormente, en este caso, podrían ser los buses y taxis. Sin embargo, en este punto, también se debe tomar en cuenta los vehículos propios de los estudiantes, así como el servicio de auto compartido. Estos dos no tienen una tarifa mensual y funcionan de una manera distinta a los demás competidores. Por esta razón, no se los toma en cuenta como un competidor potencial. Sin embargo, si son sustitutos para el servicio que BuSan ofrece.

Al existir algunos proveedores para el servicio, se deberá analizar detenidamente el poder de negociación de cada uno. Para comenzar, se deberá considerar a la compañía de transporte Marcotour. A pesar de que existen algunas empresas de transporte y alquiler de buses, muy pocas tienen la capacidad y calidad que BuSan

pretende ofrecer. Por lo tanto, se podría decir que el poder de negociación que existe en este caso es elevado. En cuanto a los demás proveedores, como la compañía de seguridad, el wifi, entre otros, existe una mayor cantidad de ofertantes. Por lo tanto, el poder de negociación del proveedor, en este caso, es bajo ya que no existe ni escasez ni exclusividad significativa de los productos.

El poder de negociación de los clientes es alto, ya que existe una variedad de servicios sustitutos que compiten con el servicio brindado por BuSan. Otro factor importante que se debe tomar en cuenta es el hecho de que los consumidores están bien informados acerca del funcionamiento del servicio como de los precios del mismo. En base a esta información, es posible que tomen una decisión para escoger la alternativa que más les convenga o atraiga. Así mismo, el poder de negociación de los consumidores se verá afectado por su sensibilidad al precio.

En base al análisis elaborado, se puede decir que el negocio presenta un futuro rentable, ya que la amenaza de nuevos competidores es baja. A pesar de que existen algunos servicios sustitutos, existe una diferenciación y valor agregado significativo en el servicio brindado por BuSan. Sin embargo, se deberá dar mucha importancia a la rivalidad, ya que es el factor que muestra una amenaza más grande frente al desarrollo del producto.

El poder de negociación de los consumidores es medianamente alto, ya que estos tienen acceso a la información del funcionamiento de los diferentes servicios. Finalmente, en cuanto al poder de negociación de proveedores, el más es importante es la compañía Marcotour, quien muestra el mayor poder en comparación con los demás proveedores involucrados en la operación.

3.3- *Análisis de sitio*

3.3.1 Localización:

La oficina por medio de la cual operará el negocio, se ubicará en la Plaza del Rancho (Sector Tanda). Esta oficina estará situada a diez minutos de la Universidad San Francisco y la ubicación exacta será la siguiente:

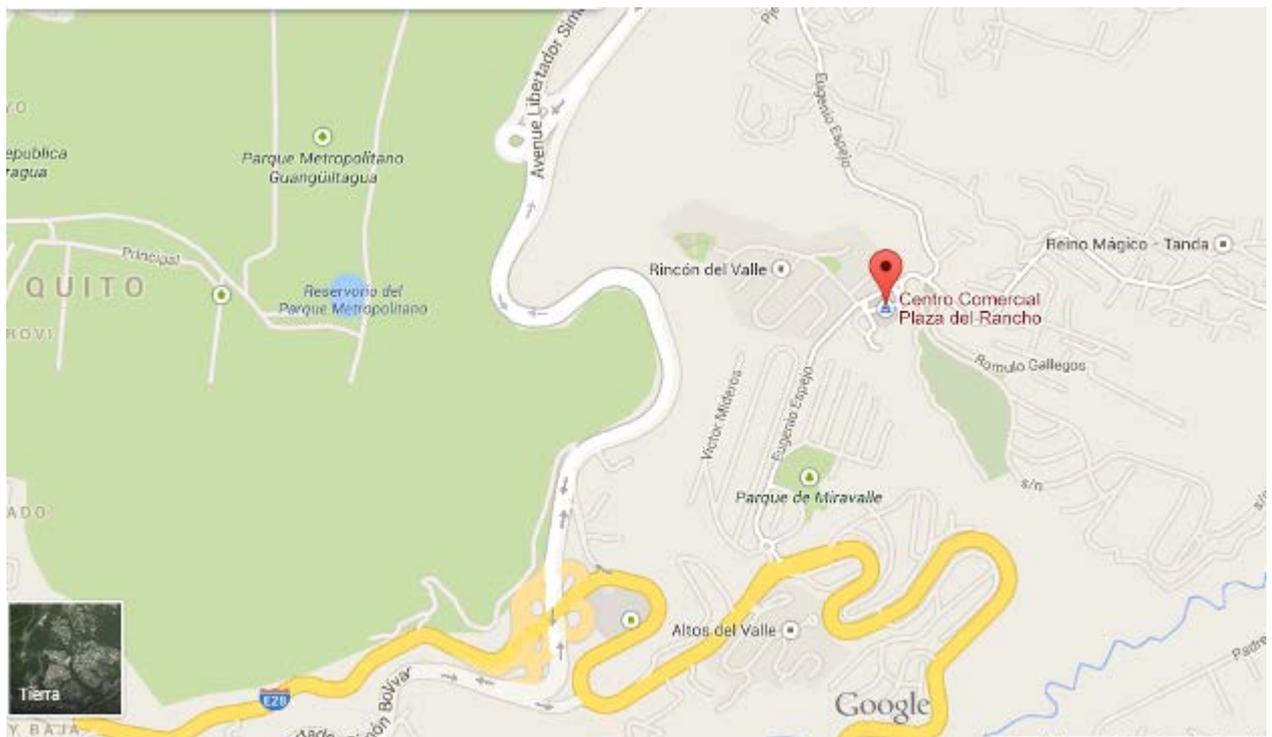


Imagen No. 2 (Google, 2014)

Por medio de esta oficina, se podrán realizar diferentes transacciones como el pago del servicio, registro de estudiantes en el sistema, instalación de la aplicación móvil, manejo de quejas, sugerencias, etc. A través del sistema radial, los conductores de los buses podrán comunicar cualquier imprevisto o emergencia a la oficina central.

3.3.2. Acceso y visibilidad:

El servicio de transporte BuSan será accesible para todos los estudiantes de la universidad dentro de los perímetros de Quito y los valles. El sistema incluirá paradas estratégicas y rutas pre-determinadas con horarios definidos. Uno de los requisitos será presentar el carné personal de la universidad, en caso de no estar registrados en el sistema de huellas dactilares. Además, para facilitar la accesibilidad y facilidad de utilización del servicio, a cada estudiante se le entregará un folleto que incluirá información acerca de: rutas, paradas estratégicas, tarifas y horarios. Los buses se distinguirán por su diseño, letras y colores para realzar el dinamismo del servicio.

Por otro lado, es importante que los usuarios se registren electrónicamente. Esto significa que existirá una aplicación para teléfonos móviles (smartphones) y un portal en línea, mediante los cuales los estudiantes podrán registrarse con anticipación en un recorrido y horario determinado. Mediante este método, se evitará cualquier tipo de inconveniente; por ejemplo la falta de capacidad en alguno de los buses. También permitirá que los alumnos puedan planificar de mejor manera sus horarios, llegadas y salidas desde la universidad.

3.4- Análisis del vecindario

En realidad no se puede mencionar un vecindario específico, ya que al tratarse de un servicio de transporte, los autobuses se movilizan alrededor de varias zonas de la ciudad de Quito y los valles (Cumbayá, Tumbaco y Valle de Los Chillos).

Los principales generadores de demanda para nuestro servicio de transporte serán los estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, el servicio también podrá ser utilizado por profesores y

personal de la universidad. Esto no quitará el grado de exclusividad del servicio, ya que se trata de usuarios pertenecientes a una misma institución.’

En cuanto al clima, éste no será un factor que afecte significativamente a nuestro servicio, ya que sin importar cuál sea la condición, los usuarios deberán tomar el transporte para asistir a clases. Sin embargo, es importante tomar en cuenta que en caso de lluvia, se necesitará tener una mejor planificación de ciertas rutas, ya que las vías usualmente se ven más congestionadas.

La competencia estará representada por los diferentes medios de transporte existentes en el mercado. Sin embargo, la exclusividad por la se distingue BuSan, será uno de los factores principales para ofrecer un servicio único y que pueda ser considerada como una nueva alternativa por parte de los estudiantes. Posteriormente, en el análisis de la oferta, se detallará las características de los principales competidores.

3.5 Análisis del área de mercado

En realidad, el área de mercado para este servicio es bastante amplia. Los buses se movilizarán por varios sectores de la ciudad de Quito, incluídas las zonas periféricas. Se ha delimitado el perímetro de las rutas tomando en cuenta las zonas donde habita una mayor parte de los prospectos usuarios, lo cual ha sido determinado en base a las respuestas obtenidas en las encuestas.

Para establecer las rutas, determinar la distancia viajada por cada uno de los buses y el tiempo estimado de recorrido se ha decidido utilizar aplicaciones como: Google Maps y Waze. Adicionalmente, se ha tomado como referencia opiniones de los estudiantes acerca del tiempo que les toma llegar desde su domicilio hasta a la Universidad, a distintas horas del día. Cabe recalcar que el tiempo de recorrido será

diferente para cada bus y podrá variar de acuerdo a los horarios. Es esencial identificar la influencia de factores externos que podrían presentarse a lo largo del viaje como: tráfico, accidentes, condiciones climáticas, arreglos de vías, etc.

Con el fin de obtener información económica y demográfica acerca de los estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito, se tomó la decisión de acudir al decanato de estudiantes y de la oficina de registro. Así, fue posible conocer el número de estudiantes registrados en la universidad, el cual es de: 6,299.

En base a los resultados obtenidos en las encuestas, se puede observar que la tendencia futura para el negocio es positiva. Se puede apreciar acogida por parte de los estudiantes hacia la propuesta presentada.

Nuestra demanda está conformada por estudiantes de diferentes edades: 17 a 25 años aproximadamente, cuya educación, grupo étnico, sexo o religión no son relevantes para el tipo de servicio ofrecido. De igual manera, no existe un segmento socioeconómico específico, pues el servicio está dirigido a todos los de estudiantes.

En cuanto a los empleados que formarán parte de la empresa, se identifican en primer lugar las cuatro partícipes, quienes se encargarán de la administración del servicio. En segundo lugar, se identifica a los choferes de los buses, quienes deberán ser residentes ecuatorianos debido a que es esencial que posean cumplan con requerimientos nacionales (licencia de conducir que los reconozca como choferes profesionales). En tercer lugar, se contratará a un contador que tendrá como función principal la planificación, organización y coordinación de los procesos contables. Finalmente, se contratará una asistente de limpieza a medio tiempo.

Posteriormente, en la sección de Recursos Humanos, se detallarán las responsabilidades generales asignadas a cada uno de los cargos.

3.6- Análisis de la oferta

La metodología utilizada para determinar la oferta existente en el mercado fueron las encuestas realizadas a los estudiantes de la universidad. A través de sus respuestas, fue posible identificar los medios de transporte y la frecuencia en la que estos son utilizados por dicho segmento de mercado. Así, fue posible determinar aquellos medios que representan una competencia para el servicio propuesto.

La competencia directa está representada por los buses de transporte público, los cuales brindan una alternativa accesible y económica para que los estudiantes puedan movilizarse desde los distintos perímetros de la ciudad hasta la universidad. Sin embargo, a pesar de ser el competidor primario, resulta ser un medio bastante incómodo e inseguro. Por esta razón, consideramos que los estudiantes preferirían utilizar el sistema de transporte propuesto, cuya ventaja competitiva se basa en la exclusividad y seguridad.

Por otro lado, los taxis también representan un tipo de competencia directa. Sin embargo, este tipo de servicio maneja tarifas bastante elevadas, lo cual representa un factor favorable para la estructura del servicio propuesto.

Finalmente, un tercer tipo de competencia directa es conocido como Auto Compartido. Este nuevo sistema se creó hace muy poco tiempo, a través de una red de estudiantes de la Universidad San Francisco. El servicio surgió, principalmente, bajo la idea de crear un tipo de transporte basado en la solidaridad entre alumnos. Actualmente, el servicio se maneja a través de una plataforma virtual, en la que los estudiantes que

quieren formar parte de la red de Auto Compartido deben crear un usuario para poder registrarse. Una vez completado este proceso, se pretende que los estudiantes puedan encontrar otros alumnos que utilicen la misma ruta para ir o regresar de la universidad. El objetivo es que aquellos estudiantes que posean auto propio, puedan transportar a aquellos que tienen dificultad con el hecho de transportarse.

Este servicio no tiene costo alguno. Sin embargo, se ha considerado que las desventajas se relacionan con una pérdida del control del tiempo al tener que esperar a alguna persona que desea ser transportada y con la inseguridad, ya que algunos estudiantes no confiarán en llevar en su automóvil a una persona que no conozcan.

A continuación, se presenta dos cuadros comparativos que muestran los principales factores a considerar en cuanto a la competencia directa y el servicio propuesto, incluyendo el costo, seguridad, accesibilidad y calidad:

Sectores/Barrios	Tarifas Aproximados		
	BuSan	Taxi	Bus
Club Los Chillos, Centro Comercial San Luis, Vía el Tingo, Intervalles, Club el Nacional, San Juan de Cumbaya	\$ 2.25	\$5 - \$7	\$0,25 - \$0,50
El Batán Bajo, Monteserrin, Las Bromelias, Redondel del ciclista, Rancho San Francisco, Miravalles	\$ 2.25	\$6 - \$8	\$0,50 - \$0,75
La Vicentina, La Floresta, Gonzalez Suarez, Ecuavisa	\$ 2.25	\$8 - \$10	\$0,50 - \$0,75
Sector Quicentro Shopping, CCI, Mall el Jardín, El Inca	\$ 2.25	\$6 - \$8	\$0,50 - \$0,75
Occidental, Pinar Alto, Pinar Bajo, Quito Tenis, Plaza de las Americas	\$ 2.25	\$8 - \$10	\$0,50 - \$0,75
Ponceano, Carcelen, El Condado	\$ 2.25	\$10 - \$12	\$0,50 - \$0,75

Tabla No. 6

Competencia Primaria	Precio	Seguridad	Accesibilidad	Calidad/Comodidad
Buses públicos	Más bajo	Baja	Fácil	Baja
Taxis	Más alto	Regular	Fácil	Regular
Auto compartido	-	Alta	Regular	Alta

Tabla No. 7

Como competencia a futuro, no existe nada definido. Sin embargo, se debe considerar que otros podrían tomar la misma idea y brindar un servicio de transporte exclusivo para los estudiantes. Cabe recalcar que en caso de ser así, se necesitaría que este nuevo competidor ofrezca una ventaja competitiva bastante significativa, que permita que los estudiantes entreguen su confianza a un nuevo sistema.

3.6 Análisis de demanda

Para determinar la demanda se utilizó una macro investigación, la cual pretende estudiar el comportamiento colectivo; en este caso de los estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito. Para esto, la metodología utilizada fue la realización de encuestas, en las cuales se pedía que los estudiantes respondan preguntas sencillas, pero necesarias para poder determinar varios aspectos del servicio. Se utilizó un tipo de muestro aleatorio simple, donde una muestra de tamaño 302, fue tomada de una población finita de tamaño 6,299 (número total de estudiantes). La muestra se eligió “de tal manera que todas las muestras posibles de tamaño 301 tenían la misma probabilidad de ser elegidas”. (Anderson, 2008).

Gracias a las respuestas obtenidas a partir de las encuestas, fue posible estimar la ubicación de las paradas, el número de recorridos, así como determinar la tarifa que se cobrará por el servicio. Uno de los objetivos más importantes de la realización de la

encuesta fue el hecho de analizar e identificar el nivel de aceptación que tiene el proyecto entre los estudiantes de la USFQ.

Finalmente, a diferencia de otras empresas de servicios, el servicio de transporte que BuSan propone no se mide a través de números de asientos por recorrido; en realidad se mide a través de la venta del servicio mensual o semestral. Por lo tanto, el servicio no es perecible (aún con la ausencia de un alumno en cierto recorrido, sus ingresos son captados).

3.8 Pronóstico de ingresos y gastos

Para la proyección de ingresos y gastos, se han utilizado los tres primeros años de funcionamiento del negocio. Para cada año, se ha determinado un 10% de incremento anual del número usuarios, tomando en cuenta el incremento de estudiantes total de la universidad.

A pesar de que las encuestas realizadas indicaron que aproximadamente el 70% de la muestra de estudiantes estarían dispuestos a utilizar el servicio de transporte, se ha decidido utilizar el 30% del número total de estudiantes para llevar a cabo las siguientes proyecciones. Se ha considerado este valor, debido a que es una cifra que se ajusta a la inversión estimada, pues en un principio no se podría captar el porcentaje de demanda pronosticada.

En la tabla No. 8, se puede observar información detallada del servicio, la cual se encuentra expresada en términos anuales. Se ha considerado que el número de buses incrementará en dos unidades cada año. Mientras tanto, en la tabla No.9, se detalla información relacionada con los gastos, la inversión y aspectos a considerar para el cálculo de la utilidad.

Datos Generales			
1	2	3	Año
6299			Número de estudiantes matriculados en la USFQ (inicial)
1890	2079	2286.9	30%
2	2	2	Viajes diario por alumno
40	40	40	Total de viajes por alumno mensual
75600	83160	91476	Total de viajes mensual total de alumnos (demanda de viajes)
20	20	20	Días asistencia
6	6	6	Rutas a escoger
9	9	9	Horarios a escoger
20	20	20	Alumnos transportados en cada bus por viaje
9	9	9	Número de viajes por bus diario
180	180	180	Número de viajes por bus mensual
3600	3600	3600	Alumnos transportados en cada bus mensual
21	23	25	Buses
9	9	9	Número de viajes por bus diario
189	207	225	Viajes diarios
3780	4140	4500	Viajes mensuales
75600	82800	90000	Alumnos transportados (oferta de viajes)

Datos Generales	
Número de paradas de rutas totales	35
Valor de señalización por unidad	\$200.00
Sistema seguridad (inversión equipos)	\$28,511.49
Sistema seguridad (inversión por bus)	\$48,086.17
Sistema seguridad (instalación global)	\$11,818.59
Seguro de accidentes estudiantes	\$43.68
Incrementos anuales:	
Valor servicio (inflación)	5%
Número de estudiantes	10%
Aportes accionistas	
Número de accionistas	4
Valor del aporte	\$10,000.00
Participación trabajadores	
Tarifa de impuesto a la renta	15%
Meses para amortizar inversión	22%
Tasa Banco Central del Ecuador	
	36
	11.83%

Tabla No. 8

Tabla No. 9

En la tabla No. 10, se puede observar una proyección de ingresos y gastos del primer mes para evaluar la utilidad operativa. Para la obtención de las ventas por el servicio de transporte, se tomó el precio de 45 dólares mensuales, basado en las respuestas obtenidas en las encuestas y al nivel de sensibilidad de los estudiantes frente a las distintas tarifas ofrecidas. Analizando las respuestas, se pudo observar que, en promedio, la mayoría de los estudiantes gastan entre 30 a 50 dólares mensuales en transporte.

Por otro lado, como el servicio planteado funcionará a través de la renta de buses, de acuerdo a la demanda proyectada se multiplicó \$180 diarios por el uso de 21 buses, y este resultado se multiplicó por 20 días de uso de los buses al mes.

Adicionalmente, en la misma tabla No. 11, se detalla la inversión inicial a considerarse para la apertura del negocio.

INGRESOS VS GASTOS	
INGRESOS MENSUALES	
Venta por servicio de transporte	\$ 85,050.00
TOTAL DE INGRESOS	\$ 85,050.00
GASTOS MENSUALES	
Gastos Operacionales	\$ 76,487.08
Arriendo de buses	\$75,600.00
Internet inalámbrico	\$ 682.08
Sistema radial (mantenimiento)	\$ 105.00
Sistema de seguridad (mantenimiento)	\$ 100.00
Gastos Administrativos	\$ 2,650.94
Mantenimiento de oficina	\$ 30.00
Suministros de oficina	\$ 30.00
Salarios	\$ 1,073.66
Sistema de alarma	\$ 30.00
Servicios Básicos	\$ 70.00
Renta oficina	\$ 500.00
Seguro accidentes	\$ 917.28
TOTAL GASTOS	\$ 79,138.02
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 5,911.98

Tabla No. 10

INVERSIÓN INICIAL	
INVERSIÓN POR PUBLICIDAD Y MARKETING	\$2,999.99
Aplicación mobil	\$2,000.00
Página web	\$ 600.00
Roll up	\$ 49.99
Flyers	\$ 350.00
INVERSIÓN OPERACIONAL	\$ 96,196.25
Sistema radial	\$ 780.00
Señalización	\$ 7,000.00
Sistema de seguridad	\$ 88,416.25
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 99,196.24

Tabla No. 11

En cuanto al Estado de Resultados, se realizó una proyección de tres años de forma mensual. Los resultados obtenidos referentes a la utilidad neta mensual, se encuentran en la tabla No. 12. Es importante mencionar que se ha considerado el valor de la participación a trabajadores. Según el Art. 97 del Código de Trabajo establecido

por el Ministerio de Relaciones Laborales, “el empleador o empresa deberá reconocer en beneficio de sus trabajadores el quince por ciento (15%) de las utilidades líquidas” (Ministerio de Relaciones Laborales, 2014). De igual forma, se ha considerado el valor del impuesto a la renta, el cual según el Servicio de Rentas Internas, debe ser del 22% (SRI, 2014).

ESTADO DE RESULTADOS ANUAL				
INGRESOS ANUALES	Total Año 1	Total Año 2	Total Año 3	Gran Total
Venta por servicio de transporte	\$ 1,020,600.00	\$ 1,178,793.00	\$ 1,361,505.92	\$ 3,560,898.92
TOTAL DE INGRESOS	\$ 1,020,600.00	\$ 1,178,793.00	\$ 1,361,505.92	\$ 3,560,898.92
GASTOS ANUALES	0	0	0	0
Gastos Operacionales	\$ 917,844.96	\$ 1,055,401.70	\$ 1,204,419.51	\$ 3,177,666.17
Arriendo de buses	\$907,200.00	\$1,043,280.00	\$1,190,700.00	\$3,141,180.00
Internet inalámbrico	\$ 8,184.96	\$ 9,412.70	\$ 10,742.76	\$ 28,340.42
Sistema radial (mantenimiento)	\$ 1,260.00	\$ 1,449.00	\$ 1,653.75	\$ 4,362.75
Sistema de seguridad (mantenimiento)	\$ 1,200.00	\$ 1,260.00	\$ 1,323.00	\$ 3,783.00
Gastos Administrativos	\$ 37,887.62	\$ 38,178.91	\$ 37,439.32	\$ 113,505.85
Mantenimiento de oficina	\$ 360.00	\$ 378.00	\$ 396.90	\$ 1,134.90
Suministros de oficina	\$ 360.00	\$ 378.00	\$ 396.90	\$ 1,134.90
Salarios	\$ 12,883.92	\$ 14,410.12	\$ 15,130.62	\$ 42,424.66
Sistema de alarma	\$ 360.00	\$ 378.00	\$ 396.90	\$ 1,134.90
Servicios Básicos	\$ 840.00	\$ 882.00	\$ 926.10	\$ 2,648.10
Renta oficina	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 18,915.00
Seguro accidentes	\$ 11,007.36	\$ 11,557.73	\$ 12,135.61	\$ 34,700.70
Pago interés préstamo	\$ 6,076.34	\$ 3,895.07	\$ 1,441.29	\$ 11,412.69
Amortización Inversiones	\$ 33,065.41	\$ 33,065.41	\$ 33,065.41	\$ 99,196.24
TOTAL GASTOS	\$ 958,488.03	\$ 1,093,580.61	\$ 1,241,858.83	\$ 3,293,927.48
Utilidad antes de impuestos	\$ 62,111.97	\$ 85,212.39	\$ 119,647.08	\$ 266,971.44
15% trabajadores	\$ 9,316.80	\$ 12,781.86	\$ 17,947.06	\$ 40,045.72
Base imponible	\$ 52,795.18	\$ 72,430.53	\$ 101,700.02	\$ 226,925.72
Impuestos 22%	\$ 11,614.94	\$ 15,934.72	\$ 22,374.00	\$ 49,923.66
UTILIDAD NETA	\$ 41,180.24	\$ 56,495.81	\$ 79,326.01	\$ 177,002.06

Tabla No. 12

Finalmente, se ha calculado el punto de equilibrio referente al número de usuarios que se requeriría mensualmente para que el nivel de ingresos sea igual al nivel de gastos. Al igual que para la obtención del Estado de Resultados, se ha realizado una proyección a tres años compuesta mensualmente (tabla No.13)

PUNTO DE EQUILIBRIO	
PERÍODO(AÑO)	NÚMERO DE ESTUDIANTES (MENSUAL)
1	1802.208428
2	1963.354249
3	2123.043348

Tabla No. 13

3.9 Análisis de la rentabilidad del proyecto

En base al Estado de Resultados (tabla No. 12), se ha determinado el Flujo de Caja proyectado, con el cual ha sido posible analizar el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el periodo de recuperación de la inversión (Payback). Los resultados se detallan en la tabla No.14.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO		
Períodos	Flujos	
0	\$	99,196.24
1	\$	31,431.14
2	\$	43,473.67
3	\$	64,677.01

VALOR ACTUAL NETO (VAN)	\$14,426.50
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	20.18%
PAYBACK	2.56

TIEMPO ESTIMADO DE RECUPERACIÓN	2	Años
	6	meses
	21	días

Tabla No. 14

Es relevante mencionar que para calcular el valor actual neto y el financiamiento se utilizaron las tasas referenciales de interés del Banco Central de Ecuador. En el caso de la empresa BuSan, se utilizó la Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento PYMES, es decir para pequeñas y medianas empresas con una tasa máxima del 11,83%. (Banco Central del Ecuador, 2014)

En cuanto a la inversión inicial del proyecto (tabla No.11), cada partícipe invertirá \$10,000, lo cual cubrirá, únicamente, el \$40,000 del valor total. Así, el valor restante (\$59,196.24) se financiará a través de una institución bancaria en un plazo de tres años (tabla No.15).

Inversión	Capital propio	Financiamiento
Total		
\$ -99,196.24	\$ 40,000.00	\$ 59,196.24

Pago	\$ 1,961.36	Mensual
Tasa	11.83%	0.99%
Plazo	3	36

Tabla No. 15

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Periodo	Saldo Inicial	Pago Total	Interés Pagado	Principal Pagado	Saldo Final
1	\$ 59,196.24	\$ 1,961.36	583.5762621	\$ 1,377.78	\$ 57,818.46
2	\$ 57,818.46	\$ 1,961.36	569.9936181	\$ 1,391.37	\$ 56,427.09
3	\$ 56,427.09	\$ 1,961.36	556.277072	\$ 1,405.08	\$ 55,022.01
4	\$ 55,022.01	\$ 1,961.36	542.4253035	\$ 1,418.93	\$ 53,603.07
5	\$ 53,603.07	\$ 1,961.36	528.4369797	\$ 1,432.92	\$ 52,170.15
6	\$ 52,170.15	\$ 1,961.36	514.3107544	\$ 1,447.05	\$ 50,723.10
7	\$ 50,723.10	\$ 1,961.36	500.045268	\$ 1,461.31	\$ 49,261.79
8	\$ 49,261.79	\$ 1,961.36	485.6391477	\$ 1,475.72	\$ 47,786.07
9	\$ 47,786.07	\$ 1,961.36	471.091007	\$ 1,490.27	\$ 46,295.80
10	\$ 46,295.80	\$ 1,961.36	456.399446	\$ 1,504.96	\$ 44,790.84
11	\$ 44,790.84	\$ 1,961.36	441.5630506	\$ 1,519.80	\$ 43,271.05
12	\$ 43,271.05	\$ 1,961.36	426.5803931	\$ 1,534.78	\$ 41,736.27
13	\$ 41,736.27	\$ 1,961.36	411.4500316	\$ 1,549.91	\$ 40,186.36
14	\$ 40,186.36	\$ 1,961.36	396.1705099	\$ 1,565.19	\$ 38,621.17
15	\$ 38,621.17	\$ 1,961.36	380.7403576	\$ 1,580.62	\$ 37,040.55
16	\$ 37,040.55	\$ 1,961.36	365.1580897	\$ 1,596.20	\$ 35,444.35
17	\$ 35,444.35	\$ 1,961.36	349.4222066	\$ 1,611.94	\$ 33,832.41
18	\$ 33,832.41	\$ 1,961.36	333.531194	\$ 1,627.83	\$ 32,204.58
19	\$ 32,204.58	\$ 1,961.36	317.4835224	\$ 1,643.88	\$ 30,560.71
20	\$ 30,560.71	\$ 1,961.36	301.2776476	\$ 1,660.08	\$ 28,900.63
21	\$ 28,900.63	\$ 1,961.36	284.9120098	\$ 1,676.45	\$ 27,224.18
22	\$ 27,224.18	\$ 1,961.36	268.3850341	\$ 1,692.97	\$ 25,531.21
23	\$ 25,531.21	\$ 1,961.36	251.69513	\$ 1,709.66	\$ 23,821.54
24	\$ 23,821.54	\$ 1,961.36	234.8406912	\$ 1,726.52	\$ 22,095.02
25	\$ 22,095.02	\$ 1,961.36	217.8200958	\$ 1,743.54	\$ 20,351.48
26	\$ 20,351.48	\$ 1,961.36	200.6317057	\$ 1,760.73	\$ 18,590.76
27	\$ 18,590.76	\$ 1,961.36	183.2738667	\$ 1,778.09	\$ 16,812.67
28	\$ 16,812.67	\$ 1,961.36	165.7449083	\$ 1,795.61	\$ 15,017.06
29	\$ 15,017.06	\$ 1,961.36	148.0431436	\$ 1,813.32	\$ 13,203.74
30	\$ 13,203.74	\$ 1,961.36	130.166869	\$ 1,831.19	\$ 11,372.55
31	\$ 11,372.55	\$ 1,961.36	112.1143642	\$ 1,849.24	\$ 9,523.30
32	\$ 9,523.30	\$ 1,961.36	93.8838917	\$ 1,867.48	\$ 7,655.83
33	\$ 7,655.83	\$ 1,961.36	75.47369716	\$ 1,885.89	\$ 5,769.94
34	\$ 5,769.94	\$ 1,961.36	56.88200878	\$ 1,904.48	\$ 3,865.46
35	\$ 3,865.46	\$ 1,961.36	38.10703734	\$ 1,923.25	\$ 1,942.21
36	\$ 1,942.21	\$ 1,961.36	19.14697597	\$ 1,942.21	(0.00)

Tabla No. 16

Es posible identificar que la propuesta del proyecto es rentable, debido a que los flujos de caja futuros superan el valor de la inversión inicial, dando como resultado un

VAN positivo. Adicionalmente, la Tasa Interna de Retorno es de 20.18%, lo cual indica un indicador positivo de la utilidad sobre los gastos incurridos. Así también, se considera que el tiempo de recuperación de la inversión es relativamente corto.

4.- CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

La empresa será constituida como una compañía de sociedad limitada. Inicialmente estará conformada por cuatro partícipes, quienes, a pesar de desempeñar diferentes tareas y funciones, poseerán el mismo nivel de jerarquía, así como el mismo poder de decisión frente a cualquier circunstancia.

Se ha decidido esta forma de constitución debido a que se trata de un grupo de partícipes sumamente pequeño, que mantiene una relación bastante cercana y que no prevé expendirse en gran medida en un futuro cercano.

El primer paso será la obtención de la escritura de *Constitución de la Compañía*. Este es un documento que deberá ser redactado por un abogado. Posteriormente, será “elevado a un instrumento público para que sea inscrito en una notaría”. (“El Emprendedor.ec”). Una vez que la *Constitución de la Compañía* sea aprobada, será necesaria la aprobación de la misma por parte de la Superintendencia de Compañías. A continuación, se procederá a la inscripción en el Registro Mercantil, lo cual permitirá que la compañía se establezca legalmente. Para esto será necesaria la obtención del RUC, así como el número de patente. Cabe recalcar que para constituir la compañía es indispensable la reserva de un dominio, con lo cual se comprueba la inexistencia de otro igual o similar. En este caso, hablamos de BuSan.

Como anexo No. 1¹, se encontrará el modelo de una minuta, mediante la cual se describe un proceso bastante similar a lo que sería la constitución de la empresa frente a una entidad legislativa.

5.- DISEÑO Y ARQUITECTURA

5.1 Programa de espacios

Oficina

La oficina se encontrará ubicada en el Centro Comercial Plaza del Rancho, ubicado en la vía a Tanda, local No.7. El área tiene un ancho de 5 metros por una profundidad de 9,60 metros; es decir que el área total es de 48 metros cuadrados. Adicionalmente, la oficina cuenta con una bodega de 10 metros cuadrados.

Como se puede observar en la imagen No. 3, la asignación de espacios se llevó a cabo tomando en consideración una estructura funcional, es decir dividida por departamentos. Este diseño permite que exista distinción, especialización y mejor control de cada área. Es importante mencionar que para el diseño de los estándares de espacio, se utilizó como referencia las dimensiones humanas dentro de espacios interiores.

¹ Anexo No. 1: Ejemplo de Minuta de Constitución de la Compañía. (Dirigirse al final del documento).



Imagen No. 3: Renderización y plantas ambientales

Como se visualiza a continuación, la oficina se encuentra distribuida en cinco cubículos, cada uno representando un departamento distinto: Finanzas y Contabilidad, Marketing y Ventas, Recursos Humanos, Operaciones y Gerencia General. Adicionalmente, se cuenta con una sala de recepción para los clientes.

Diagrama de relación espacial



Imagen No. 4: Levantamiento 3D.



Imagen No. 5: Levantamiento 3D No.2

Parqueadero y circulación vehicular

Para la comodidad de los empleados como de los clientes, la Plaza del Rancho cuenta con parqueaderos cubiertos y descubiertos de fácil acceso y cercanos al local, sin costo alguno.

Instalaciones

La oficina está totalmente equipada y cuenta con mobiliario, línea telefónica, WiFi, además de otras facilidades. No cuenta con baño propio, ya que el centro comercial cuenta con estos servicios.

Área verde

La oficina no cuenta con áreas verdes. Sin embargo, el centro comercial cuenta con espacios de recreación.

Área de restaurantes

Dentro de la Plaza del Rancho se puede encontrar variedad de cafeterías, restaurantes y locales de comida rápida. Así mismo, la oficina cuenta con un pequeño espacio para la preparación de cafés y bebidas para los empleados y clientes.

5.2 Diseño de Buses

Debido a que los buses serán contratados a la compañía Marco Tours, su diseño no podrá ser modificado del todo. En cuanto al diseño exterior, los buses utilizarán los colores distintivos de la universidad y llevarán el nombre y logo de la empresa (BuSan). Como se mencionó anteriormente, los buses tendrán una capacidad aproximada para 17-20 personas, de acuerdo al porcentaje de ocupación estimado.

A continuación, se puede observar el diseño exterior del bus desde diferentes perspectivas (vista interior y exterior).



Imagen No. 6: Perspectiva Lateral Derecha

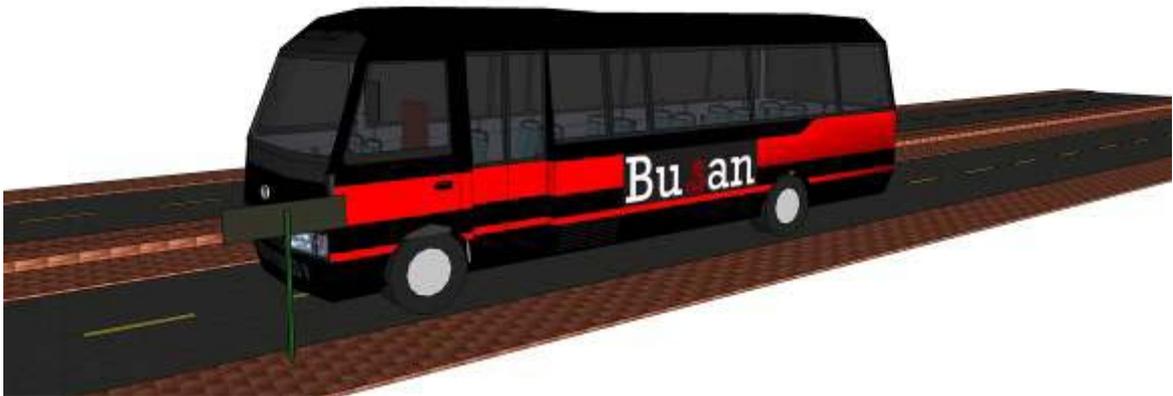


Imagen No. 7: Perspectiva Lateral Izquierda



Imagen No. 8: Perspectiva Frontal-Lateral



Imagen No. 9: Perspectiva Interior Posterior

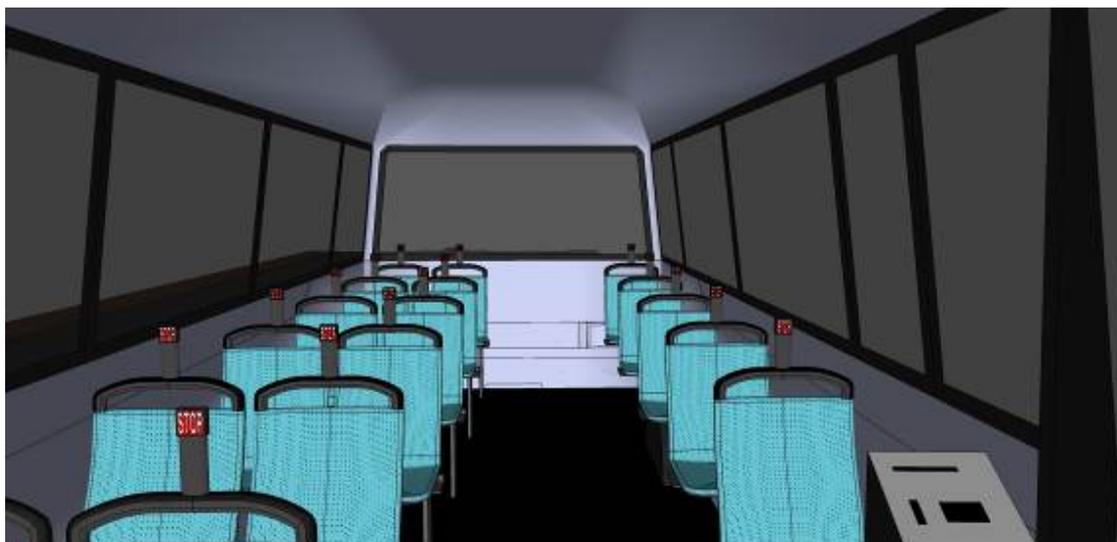


Imagen No. 10: Perspectiva Interior Frontal

Se ha escogido que se utilizará el modelo de bus Hyundai County o uno bastante similar. En la imagen No. 11, se puede observar más características sobre el automóvil. Principalmente, el bus tiene un motor diésel y un cilindraje de 3900 c.c.

COUNTY (19 +1) / COUNTY (23+1) PASAJEROS		Servicio intermunicipal		Servicio especial	
 NEW THINKING. NEW POSSIBILITY					
CONFIGURACIÓN					
Configuración	LHD, 4 X 2				
Motor	Modelo / tipo	D4DD / Turbocargado - Intercooler			
	Nivel de Emisión	Euro III			
DIMENSIONES (mm)					
Medidas Totales	Largo	7.080 mm			
	Ancho	2.035 mm			
	Alto	2.755 mm			
Medidas interiores	Largo	6.260 mm			
	Ancho	1.910 mm			
	Alto	1.800 mm			
Trocha	Trasera	1.930 mm			
	Delantero	1.135 mm			
Voladizo	Delantero	1.950 mm			
	Trasero	1.950 mm			
Altura mínima al piso	195 mm				
PESOS (kg)					
Peso vehicular vacío	4.050 kg				
**Peso bruto vehicular máximo	5.810 kg				
Capacidad eje delantero	2.600 kg				
Capacidad eje trasero	4.100 kg				
Relación eje trasero	5,375 :1				
** Peso bruto máximo incluye la carga en los ejes delantero y trasero, basado en la máxima carga permisible sobre las llantas del vehículo.					
DESEMPEÑO					
Velocidad máxima (km/h)	103,67 km/h				
					
ESPECIFICACIONES					
Motor	Modelo	D4DD / Turbocargado - Intercooler			
	Cilindros	4 en línea			
	Desplazamiento	3.907 c.c.			
	Potencia máxima	138 hp @ 2.600 rpm			
Batería	Torque máximo	38 Kg-m @ 1.800 rpm			
	24 voltios / 90 AH				
Transmisión	Modelo	M3SS			
	Tipo	1a. 5.380.2a. 3.028.3a. 1.700.4a. 1.000.5a. 0.722.Rev. 5.380			
Llantas	7.00 x 16 - 12PR				
Frenos	De Servicio: Campana, Hidráulicos servoasistidos a vacío, doble circuito				
	De Parque: De expansión interna en el eje cardan				
	De Ahogo: Tipo válvula de mariposa en el escape				
Suspensión	Resortes semielípticos de hojas laminadas / amortiguadores doble acción				
	Tipo	ACPM			
Combustible	Alimentación	CRDI			
	Bomba Inyección	Denso			
	Tanque	25 galones			

Imagen No. 11

5.3 Diseño de paradas

Se ha establecido que las paradas serán identificadas con señalización vertical. De acuerdo al Reglamento Técnico Ecuatoriano de Señalización Vial, se ha determinado que el tipo de señal utilizada se encuentra dentro de la categoría de informativas, ya que “informan a los usuarios sobre la ubicación de un servicio”, en este caso de un servicio de transporte para estudiantes. (“INEN, 2011). Se utilizará un poste con un rectángulo con el eje mayor horizontal, por ser la figura que se utiliza comúnmente para distinguir señales de información o guía.

Según el reglamento, en vías con acera,

para evitar obstrucciones a los peatones, la altura de la señal no deberá ser menor a 2,00 desde la superficie de la acera hasta el borde inferior de la señal o 2,20m para reducir la interferencia que pueden ocasionar vehículos estacionados. [...] Hay que tomar precaución cuando se instalen señales, para asegurar que estas no se obstruyan unas a otras o que su visibilidad sea reducida. (INEN, 2011).

Adicionalmente, se debe tomar en cuenta los requerimientos en cuanto a la retroreflectividad e iluminación de las señales. Es indispensable que sus colores y su forma puedan ser fácilmente distinguibles tanto en el día como en la noche.

Las palabras, símbolos y bordes de las señales deben ser de un color que contraste con el del fondo. El color de fondo debe ser fácilmente reconocible por los conductores. Las combinaciones de colores que deben usarse son: fondo color verde retroreflectivo, símbolo, orla y letras color blanco retroreflectivo. [...]El dimensionamiento

adoptado depende de la dimensión requerida para de letras, número de palabras de la leyenda, los símbolos usados y la disposición general (INEN, 2011).

En el caso de la señal de BuSan, se ha determinado que tendrá una dimensión de 450 x 500 mm aproximadamente, es decir un poco más pequeña que la señal utilizada para los buses de transporte público de la ciudad de Quito. En la imagen No. 12, se puede apreciar un diseño prospecto de la parada de bus del servicio BuSan.



Imagen No. 12

No. Ruta	Paradas
Ruta A	Club Los Chillos, Centro Comercial San Luis, Av. Ilaló y Calle del Sol, Playa Chica, Complejo del Club Deportivo El Nacional, San Juan de Cumbayá.
Ruta B	Av. Gaspar de Villaroel y José de Abascal, De las Higuierillas y Alondras (Monteserrín, a la altura de la Academia Cotopaxi), Redondel del Ciclista, Rancho San Francisco, Gasolinera Mobil, Miravalle 3 y 4.
Ruta C	Coliseo Rumiñahui, Swissotel, González Suarez y Bejarano (a la altura de la Pizzeria el Hornero), Bosmediano y José Carvo (a la altura del canal Ecuavisa), Guaguiltagua (a la altura de la entrada al parque Metropolitano).
Ruta D	Av. Amazonas y NN.UU (CCI), Av. NN.UU y República del Salvador (al frente del Quicentro Shopping), Av. De los Shyris y Tomás de Berlanga, Av. Del Inca y Amazonas, Av del Inca y Cardos.
Ruta E	Av Occidental a la altura del ingreso al Pinar Alto, Agustín Zambrano y Tomás Chariove (a la altura del colegio Los Pinos), Av. Edmundo Carvajal y Brasil, Charles Darwin y Pedro Rodena (Quito Tenis, a la altura del Club Buenavista), Av. República y NN.UU (Plaza de Las Américas), Av. República y Eloy Alfaro.
Ruta F	Urb. El Condado, Av. Real Audiencia y Joce Ponce Martínez, Av Diego Vásquez de Cepeda y Rafael Carvajal, Carcelén, Av. Panamerica Norte.

Tabla No. 17

6.- SISTEMAS DE SEGURIDAD Y GARANTÍAS

Los riesgos asociados a movilización y transporte son altamente conocidos por la sociedad y la población ecuatoriana. Según la Agencia Nacional de Tránsito del Ecuador, en enero del 2014, una de las causas principales de siniestros e índices de

mortalidad es la impericia e imprudencia de los conductores. (Agencia Nacional de Tránsito , 2014)²

Frente a estos antecedentes, BuSan se ha visto en la obligación de garantizar que cada estudiante y los choferes cuenten con un seguro de vida que cubrirá cualquier tipo de accidente ocurrido en el transcurso de cualquier recorrido. Para esto, se trabajará con la empresa de seguros Equinoccial, la cual cuenta diferentes paquetes que proveen distintas cuberturas.³ Se ha escogido como la mejor alternativa, un plan que tiene un costo mensual de \$524,16 dólares incluido impuestos por bus.

Adicionalmente, para velar por la seguridad de los estudiantes, como se mencionó anteriormente, se instalará un sistema de seguridad en cada uno de los autobuses. El sistema incluirá la instalación de un total de 21 cámaras y grabadoras, instalación de 3 servidores distintos y un sistema de lector de huellas digital, que registrará la información de estudiante y registro de utilización del servicio (el lector mostrará el número de días restantes para el vencimiento del servicio y su futura renovación). La empresa contratada será Siaproci.⁴

Así también, será indispensable que los autobuses cuenten, en todo momento, con los dispositivos de seguridad que se detallan a continuación:

- Extintor de polvo químico seco de 4kg.

Anexo 2: Siniestros por causas probables a nivel nacional a enero -2014

Anexo 3: Cotización para seguro de pasajeros (Seguros Equinoccial)

Anexo 4: Cotización de instalación de sistema de seguridad (Siaproci)

- Botiquín de primeros auxilios equipado adecuadamente: material de cura, antisépticos, analgésicos, etc.
- Dos triángulos de seguridad.
- Como mínimo, dos ventanas acondicionadas para salida de emergencia a cada lado del vehículo. Es esencial que las salidas posean la inscripción “SALIDA DE EMERGENCIA” de manera visible desde el interior y exterior del vehículo.

Tanto el botiquín como el extintor deberán estar ubicados en un lugar seguro, visible y accesible para poder ser utilizados en una situación eventual. (“Especificaciones, requerimientos y normas para transporte escolar”, n.d)

Los choferes, como primeros respondientes, serán capacitados para brindar atención de primeros auxilios (primera atención mientras llega el personal capacitado). “La primera hora tras el accidente es clave para el futuro de los accidentados, por lo que es muy importante que los conductores tengan una mínima noción de qué hacer en estas situaciones” (“Sindicato de choferes profesionales”, n.d). Los primeros auxilios representan el cuidado inmediato a una persona con una enfermedad o una lesión repentina.

Al tratarse de un sistema de transporte, debe considerarse el riesgo de que se presenten accidentes viales. De ahí la importancia de que los choferes tengan conocimientos básicos y la seguridad para responder adecuada y eficazmente en caso de alguna emergencia. Dentro de los objetivos fundamentales, estarán:

- Reconocer y mantener los signos vitales.
- Evitar riesgos y complicaciones añadidas a la víctima.

- Recordar y aplicar la regla P.A.S. (Proteger, Alertar, Socorrer), que representa la pauta básica a seguir en caso de accidente de tránsito.
- Actuar con seguridad para poder asistir adecuadamente a las personas implicadas en el accidente, a otros conductores que se aproximen y a quienes prestan ayuda durante la situación.
- Alertar con eficacia lo sucedido a los servicios de emergencia.

(“Sindicato de choferes profesionales”, n.d)

7. CONCLUSIONES

BuSan nace de una idea de satisfacer la necesidad de movilización hacia y desde la universidad para los estudiantes. Se trata de un tipo de servicio enfocado a los estudiantes de la Universidad San Francisco pertenecientes a cualquier estrato socio económico. Es decir que, no se excluye a ningún usuario, ya que factores como el sexo, religión, educación, entre otros no representan un impedimento para la utilización del servicio.

BuSan no representa únicamente una alternativa para estudiantes que no poseen un medio de transporte propio, sino que incentiva al surgimiento de una cultura de concientización y transporte compartido. Esta idea de negocios centrada en el servicio al cliente, está alineada con las nuevas tendencias del mercado, especialmente en lo que respecta a la implementación y utilización de una tecnología compleja. Este es uno de los aspectos fundamentales que lo distingue del resto de ofertantes en el mercado, creando una ventaja competitiva.

Adicionalmente, a lo largo del estudio, se ha podido identificar una serie de aspectos positivos, como por ejemplo la reducción relevante del tráfico, mayor seguridad, mayor comodidad y, sobretodo, la exclusividad; no solo de los estudiantes sino que realza la propuesta de valor de la Universidad San Francisco de Quito.

Una vez finalizado el análisis de la factibilidad, se puede concluir que BuSan representa un negocio atractivo; no solo debido a sus indicadores financieros positivos, sino que además satisface una necesidad tanto para el cuidado del medio ambiente, como para los estudiantes de la universidad. El proyecto presenta una inversión relativamente baja, generando una rentabilidad positiva a corto, mediano y largo plazo. Adicionalmente, la propuesta registra una utilidad positiva desde el primer mes de operación.

A partir de esto, se considera recomendable invertir en este tipo de iniciativa, ya que se ha identificado que BuSan presenta un escenario positivo a futuro. Adicionalmente, es posible evidenciar un continuo crecimiento. El modelo de negocios, estrategia genérica utilizada y, principalmente, el tipo de estandarización y calidad que se plantea resulta muy atractiva.

De esta forma, es posible concluir que en un futuro, el negocio exigiría una expansión de rutas, debido al crecimiento estimado de la demanda. Cabe recalcar que, mediante la observación diaria de las operaciones, será necesario trabajar en una mejora continua y constante, que haga posible satisfacer las nuevas necesidades y requerimientos que sean exigidos por el consumidor.

8. REFERENCIAS

2011. *INEN (Instituto Ecuatoriano de Normalización)*.

<http://www.normalizacion.gob.ec/>.

Agencia Nacional de Tránsito . «Siniestros por Causas Probables a Nivel Nacional a enero 2014.» 2014. <<http://www.ant.gob.ec/index.php/descargable/file/2080-causas-enero-2014>>.

Ares, Antonio. «Conductas de Ciudadanía Organizacional y la Confianza en la Contrucción de Equipos de Trabajo.» 2004.

Banco Central del Ecuador. «Banco Central del Ecuador.» 2010. *Tasas de Interés*.

<http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/148-tasas-de-inter%C3%A9s>. 27 de Febrero de 2014.

«Ecuador registró inflación de 2,70% en 2013.» *El Universo* (2014).

El Emprendedor.ec. s.f. <http://www.emprendedor.ec/tramites-abrir-empresa-en-ecuador/>. 4 de Abril de 2014.

Emprende Pyme. s.f. <http://www.emprendepyme.net/>. 20 de Abril de 2014.

«Especificaciones, requerimientos y normas para el transporte escolar.» 2001.

Universidad Politécnica Salesiana.

<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1172/5/CAPITULO%20II.pdf>. 1 de Abril de 2014.

Gwinner, Kevin P. y Dwayne D. Gremler. *Relational Benefits in Services Industries: The Customer`s Perspective*. Chicago : Journal of the Academy of Marketing Science, 1998.

Lovelock, Christopher y Jochen Wirtz. *Services Marketing: People, Technology, Strategy*. New Jersey: Prentice Hall, 2007.

Ministerio de Relaciones Laborales. «Ministerio de Relaciones Laboles.» 2014.

Reglamento para el pago y legalización de las décimo tercera y décimo cuarta del 15% de participación de utilidades. 27 de Abril de 2014.

«Muestreo aleatorio simple.» Anderson, David y otros. *Estadística para administración y economía*. México D.F: Cengage Learning, 2008. 1056.

Servicio de Rentas Internas (SRI). «Servicio de Rentas Internas.» 2014. *Impuesto a la Renta*. 27 de Abril de 2014.

«Sindicato de Choferes Profesionales.» n.d. *Primeros auxilios*. 10 de Abril de 2014.

9. ANEXOS

ANEXO No. 1

MODELO DE MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

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

PRIMERA.- Comparecientes.- *Comparecen a la celebración de este instrumento público, por sus propios derechos, los señores: Bernarda Andrade Riofrío, Alejandra Chiriboga Castro, Cynthia Guerra Dávila, Daniela Luna Torres.*

Todos los comparecientes son mayores de edad y solteras, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de Quito.

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

TERCERA.- Estatuto.- *La compañía que se constituye mediante el presente instrumento, se regirá por el estatuto que se expone a continuación:*

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

Artículo Primero.- Naturaleza, nacionalidad y denominación.- *La denominación que la compañía utilizará en todas sus operaciones será "XX CÍA. LTDA.". Esta sociedad se constituye como una compañía de responsabilidad limitada de nacionalidad ecuatoriana y se regirá por las Leyes ecuatorianas y por el presente estatuto.*

Artículo Segundo.- Domicilio.- *El domicilio principal de la compañía es la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, República del Ecuador. Por resolución de la junta general de partícipes, la compañía podrá establecer, sucursales, agencias y oficinas en cualquier lugar del país o del extranjero, conforme a la Ley y a este estatuto. Cabe recalcar que en caso de tomarse esta decisión, la compañía no perderá su naturaleza de tratarse de un servicio totalmente exclusivo.*

Artículo Tercero.- Objeto social.- *Para la consecución del objeto social, la compañía podrá actuar únicamente como persona jurídica.*

Artículo Cuarto.- Duración.- *El plazo de duración de la compañía es indefinido. La empresa se constituirá a partir de la fecha de inscripción de esta escritura constitutiva en el Registro Mercantil; sin embargo, la junta general de partícipes, convocada expresamente, podrá disolverla en cualquier tiempo, en la forma prevista en la Ley de Compañías y este estatuto.*

Artículo Quinto.- Disolución y liquidación.- *La junta general de partícipes podrá acordar la disolución de la compañía en cualquier momento. Disuelta la Compañía, voluntaria o forzosamente, el procedimiento de liquidación será el contemplado en la Ley de la materia.*

CAPÍTULO SEGUNDO CAPITAL SOCIAL Y PARTICIPACIONES

Artículo Sexto.- Capital social.- *El capital social de la Compañía es de ciento ochenta y tres mil setecientos ochenta y nueve dólares de los Estados Unidos de América, dividido en cuatro participaciones sociales iguales acumulativas e indivisibles de un valor de cuarenta y cinco mil novecientos cuarenta y siete dólares con veinte y cinco centavos.*

Artículo Séptimo.- Participaciones.- *Las participaciones estarán representadas en certificados de aportación no negociables. Cada participación da derecho a un voto en la Junta General, así como a participar en las utilidades y demás derechos establecidos en la ley o en el estatuto social.*

Artículo Octavo.- Transferencias de participaciones.- *La propiedad de las participaciones no podrá transferirse por acto entre vivos sin la aprobación unánime del capital social expresado en junta general. La cesión se hará por escritura pública, a la que se incorporará como habilitante la certificación conferida por el presidente de la compañía respecto al cumplimiento del mencionado requisito. En el libro de participaciones y socios se inscribirá la cesión y luego se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario. De la escritura de cesión se sentará razón al margen de la inscripción referente a la constitución de la sociedad, así como al margen de la matriz de la escritura de constitución en el respectivo protocolo del notario.*

CAPÍTULO TERCERO ÓRGANO DE GOBIERNO: LA JUNTA GENERAL

Artículo Noveno.- Junta general.- *Es el Órgano Supremo de gobierno de la compañía, formado por los partícipes legalmente convocados y constituidos. Será presidida por el Presidente de la Compañía, el mismo que será elegido por todos los partícipes. Son atribuciones de la Junta General las siguientes:*

- a) Resolver sobre la prórroga del plazo de duración de la compañía, su disolución, la reactivación, el aumento o disminución del capital, la transformación, fusión, o cualquier otro asunto que implique reforma del Contrato Social o Estatuto;
- b) Resolver sobre la distribución de los beneficios sociales;
- c) Conocer el informe, así como las cuentas y balances que presenten los administradores;
- d) Aprobar la admisión de nuevos socios;
- e) Interpretar obligatoriamente las cláusulas del Contrato Social, cuando hubiere duda sobre su inteligencia;
- f) Fijar remuneraciones de todos los miembros, aprobar la asignación de sus reemplazos, cuando fuere necesario o acordar la exclusión de alguno de ellos de acuerdo con la Ley;

Artículo Décimo.- Juntas ordinarias.- *Se reunirán al menos cuatro veces al mes en el domicilio principal de la compañía. En estas Juntas deberá tratarse al menos sobre lo siguiente:*

- a) Conocer el informe semanal, las cuentas y el estado de pérdidas y ganancias, el balance general, y acordar la resolución correspondiente;
- c) Cualquier otro asunto constante en la convocatoria.

Artículo Décimo Primero.- Convocatorias.- *La convocatoria a Junta General se hará mediante comunicación oral. La convocatoria especificará el orden del día, el lugar y hora exactos de la reunión.*

Artículo Décimo Segundo.- Instalación y quórum decisorio.- Las resoluciones se adoptarán con el voto favorable de todos los partícipes. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Artículo Décimo Tercero.- Representación.- Los socios pueden hacerse representar ante las Juntas Generales de Socios, para ejercer sus derechos y atribuciones, mediante carta o poder dirigida al Presidente de la misma.

Artículo Décimo Cuarto.- De las actas.- Las deliberaciones de la Junta General se asentarán en un acta, que llevará las firmas de todos los partícipes. De cada junta se formará un expediente con la copia del acta. Se incorporarán además los demás documentos que hubieren sido conocidos por la junta. Las actas se elaborarán a través de un ordenador o a máquina, en hojas debidamente foliadas, que podrán ser aprobadas en la misma sesión, o a más tardar dentro de los quince días posteriores.

Artículo Décimo Quinto.- Juntas Generales Extraordinarias. - Se reunirán en cualquier tiempo, en el domicilio principal de la compañía o domicilio de cualquiera de los partícipes, para tratar los asuntos puntualizados en la convocatoria.

CAPÍTULO CUARTO ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN: EL PRESIDENTE Y EL GERENTE GENERAL

Artículo Décimo Sexto.- La compañía se administrará por un Gerente General y/o el Presidente, que tendrán las atribuciones y deberes que se mencionan en las cláusulas que siguen. El Gerente General ejerce la representación legal, judicial y extrajudicial de la Compañía.

Artículo Décimo Séptimo.- Del Presidente de la Compañía.- El Presidente será nombrado por la Junta General para un período de un año, pudiendo ser reelegido indefinidamente. Sus atribuciones y deberes serán los siguientes:

a) Convocar, presidir y dirigir las sesiones de Junta General.

La Junta General deberá designar un nuevo Presidente en caso de ausencia definitiva.

CAPÍTULO QUINTO DE LOS SOCIOS

Artículo Décimo Octavo.- Derechos y obligaciones de los socios.- Son derechos de los partícipes, especialmente los siguientes:

a) Intervenir en las Juntas Generales;

b) Participar en los beneficios sociales en proporción a sus participaciones sociales pagadas;

c) Participar en la misma proporción en la división el acervo social, en caso de liquidación de la compañía;

d) Intervenir con voz y con voto en las Juntas Generales;

e) Gozar de preferencia para la suscripción de participaciones en el caso de aumento de capital;

f) Impugnar las resoluciones de la Junta General conforme a la Ley;

g) Limitar su responsabilidad hasta el monto de sus respectivos aportes;

h) Pedir la convocatoria a Junta General, en la forma establecida en el artículo ciento veinte de la Ley de Compañías, siempre que concurrieren el o los socios que representen por lo menos el diez por ciento del capital social.

i) Son obligaciones de los socios principalmente:

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

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

CAPÍTULO SEXTO BALANCES, REPARTO DE UTILIDADES Y FORMACIÓN DE RESERVAS

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

Artículo Vigésimo.- Reparto de utilidades y formación de reservas.- *A propuesta del Gerente General, la Junta General resolverá sobre la distribución de utilidades, constitución de fondos de reserva, fondos especiales, castigos y gratificaciones, pero anualmente se segregarán de los beneficios líquidos y realizados por lo menos el cinco por ciento (5%) para formar el fondo de reserva legal hasta que este fondo alcance un valor igual al veinticinco por ciento (25%) del capital social. La Junta General para resolver sobre el reparto de utilidades deberá ceñirse a lo que al respecto dispone la Ley de Compañías.*

Una vez hechas las deducciones legales, la Junta General podrá decidir la formación de reservas facultativas o especiales, pudiendo destinar, para el efecto, una parte o todas las utilidades líquidas distribuidas a la formación de reservas facultativas o especiales. Para el efecto, será necesario el consentimiento unánime de todos los socios.

CAPÍTULO SÉPTIMO DISPOSICIONES VARIAS

Artículo Vigésimo Primero.- Acceso a los libros y cuentas.- *La inspección y conocimiento de los libros y cuentas de la compañía, de sus cajas, carteras, documentos y escritos en general sólo podrá permitirse a las entidades y autoridades que tengan la facultad para ello en virtud de contratos o por disposición de la Ley.*

Artículo Vigésimo Segundo.- Normas supletorias.- *Para todo aquello sobre lo que no haya expresa disposición estatutaria se aplicarán las normas contenidas en la Ley de Compañías, y demás leyes y reglamentos pertinentes, vigentes a la fecha en que se otorga la escritura pública de constitución de la compañía, las mismas que se entenderán incorporadas a estos estatutos.*

HASTA AQUÍ EL ESTATUTO

CUARTA.- Suscripción y pago de participaciones.- *El capital social ha sido íntegramente suscrito por los socios y pagado en su totalidad en numerario, como se desprende del cuadro de integración que a continuación se detalla:*

Socio	Capital suscrito	Capital pagado en numerario	Capital por pagar	Capital en número de participaciones
-------	------------------	-----------------------------	-------------------	--------------------------------------

XX	XX USD	XX USD	_____	XX
XX	XX USD	XX USD	_____	XX
XX	XX USD	XX USD	_____	XX

QUINTA.- Nombramiento de Administradores.- Para los periodos señalados en los artículos décimo octavo y décimo noveno de los estatutos sociales, se designa como Presidenta de la Compañía a la señorita XX.

SEXTA.- Declaraciones.- a) Los firmantes de la presente escritura pública son los socios fundadores de la Compañía, quienes declaran expresamente que ninguno de ellos se reserva en su provecho personal, beneficios tomados del capital de la compañía en participaciones u obligaciones.

b) Los socios facultan al abogado XX para que obtenga las aprobaciones de esta escritura y cumpla los demás requisitos de Ley, para el establecimiento de la compañía.

c) Por el capital pagado en efectivo, de acuerdo al detalle señalado anteriormente, se adjunta el certificado de depósito bancario en la cuenta "Integración de Capital", abierta en el banco XX para que se agregue como parte integrante de esta escritura.

Usted, Señor Notario se servirá agregar y anteponer las cláusulas de estilo necesarias para la completa validez de este instrumento.

Atentamente,

Bernanda Andrade Riofrío

Alejandra Chiriboga Castro

Cynthia Guerra Dávila

Daniela Luna Torres

ANEXO No. 2



DIRECCIÓN DE ESTUDIOS Y PROYECTOS

SINIESTROS POR CAUSAS PROBABLES A NIVEL NACIONAL A ENERO -2014

CAUSAS PROBABLES	ENE	TOTAL ENERO - 2014	%
CASO FORTUITO	45	45	1,60
CALZADA RESVALIZA	3	3	0,11
CANSANCIO AL CONDUCIR	6	6	0,21
CAUSA DESCONOCIDA	248	248	8,82
DAÑOS MECÁNICOS	20	20	0,71
EMBRIAGUEZ DEL CONDUCTOR	192	192	6,83
EMBRIAGUEZ DEL PEATÓN	2	2	0,07
ENCANDILAMIENTO	2	2	0,07
EXCESO DE PESO Y VOLUMEN	2	2	0,07
EXCESO DE VELOCIDAD	193	193	6,86
FACTORES CLIMÁTICOS	38	38	1,35
FALLAS DE ILUMINACIÓN	2	2	0,07
IMPERICIA E IMPRUDENCIA DEL CONDUCTOR	1.321	1.321	46,98
IMPRUDENCIA DEL PEATÓN	179	179	6,37
INVADIR CARRIL	151	151	5,37
MAL ESTACIONAMIENTO	5	5	0,18
MAL ESTADO DE LA VÍA	21	21	0,75
MAL REBASAMIENTO	47	47	1,67
NO RESPETA LAS SEÑALES DE TRÁNSITO	248	248	8,82
OBSTÁCULOS EN LA VÍA	2	2	0,07
OTRAS CAUSAS	73	73	2,60
SALIDA DE ANIMALES A LA VÍA	12	12	0,43
TOTAL	2.812	2.812	100,00

Fuente: DNCTSV, CTE, EMOV - Cuenca, Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Loja, Agencia Metropolitana de Tránsito - Quito, Gobierno Autónomo Descentralizado de Manta.

Elaboración: ANT, Estadísticas; Quito, 07/02/2014

ANEXO No. 3

PROPUESTA PARA SEGURO DE RC PASAJEROS VIDA Y ACCIDENTES PERSONALES		
Coberturas	EQUINOCCIAL	
	OPCION 1	OPCION 2
Muerte Accidental	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
Desmembración Accidental (según tabla)	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
Incapacidad Total y Permanente	\$ 3,000.00	\$ 6,000.00
Gastos Médicos por Accidente	\$ 2,500.00	\$ 5,000.00
Amparo y/o Asistencia Judicial en proceso penal	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Gastos Funerarios a consecuencia de un accidente	\$ 400.00	\$ 800.00
Prima Mínima Anual por Vehículo	\$ 252.00	\$ 504.00
Prima Mínima Anual por Vehículo incluido imptos	\$ 262.08	\$ 524.16
Coberturas	QBE SEGUROS COLONIAL	
	OPCION 1	OPCION 2
Muerte Accidental	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
Desmembración Accidental (según tabla)	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
Incapacidad Total y Permanente	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
Gastos Médicos por Accidente	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00
Limite Catastrófico	\$ 25,000.00	\$ 50,000.00
Prima Neta Anual por Puesto o Plaza	\$ 10.50	\$ 27.78
Prima Total Anual por Puesto o Plaza incluido imptos	\$ 10.92	\$ 28.89
Coberturas	SEGUROS ORIENTE	
	OPCION 1	OPCION 2
Muerte Accidental	\$ 3,000.00	NO APLICA
Desmembración, Incapacidad Total y Permanente Accidental (según tabla)	\$ 1,800.00	NO APLICA
Gastos Médicos por Accidente	\$ 1,500.00	NO APLICA
El Valor a Indemnizar por Desmembración más Gastos Médicos no puede superar el 100% del Valor Asegurado principal		
Prima Neta Anual por Puesto o Plaza	\$ 5.00	\$ -
Prima Total Anual por Puesto o Plaza incluido imptos	\$ 5.20	\$ -
Coberturas	EQUVIDA	
	OPCION 1	OPCION 2
Muerte Accidental	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
Desmembración Accidental (según tabla)	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
Incapacidad Total y Permanente	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
Gastos Médicos por Accidente	\$ 800.00	\$ 1,200.00
Deducible para gastos médicos por accidente	\$ 25.00	\$ 25.00
Prima Mínima Anual por Vehículo	\$ 316.37	\$ 533.95
Prima Mínima Anual por Vehículo incluido imptos	\$ 338.02	\$ 564.31
* ESTA COTIZACION ESTA REALIZADA PARA UN NUMERO DE 18 A 20 PERSONAS, SEGÚN SE INDIQUE EN LA MATRICULA DE LA FURGONETA		

ANEXO No. 4:



Dirección: Tomas Bermur N39-65 y Andres Coremo Teléfono:
(593) 2 2463019 - (593) 2 2260763
www.siaproci.com

Cliente:		Atención:	
Vendedor:	RA	Fecha:	13 de marzo de 2014
Forma de Pago:		Plazo de entrega:	6 Semanas a Partir de Anticipo.
Proforma # :		Validez de la oferta:	15 Días.

EQUIPOS							
ITEM	IMAGEN	UNIDAD	CODIGO	CANT.	DESCRIPCION	P/UNIT.	P/TOT.
1		U.	XTS-MC-WE600-C	17	XTS 1/3" SONY TVL MOBILE	\$ 143.24	\$2.435,04
2		U.	XTS-MDVR-LBS	17	XTS LOCK BOX FOR MDVR MODELS	\$ 133.67	\$2.272,47
3		U.	XTS-HD1T-9604	17	XTS 1TB SATA HARD DRIVE FOR	\$ 267.37	\$4.545,24
4		U.	XTSMDVR9804W GP3	17	9804 MDVR, 4CH, D1, LINUX	\$ 1.500.20	\$25.503,45
5		U.	Servidor para Rack	3	HP ProLiant DL320e Gen8 v2 E3-1220v2	\$ 4.671.64	\$14.014,93
6		U.	DUAL RADIO 802.11N AP (AM)	3	Incluye: HP E-MSM466-R DUAL RADIO 802.11N AP (AM) - (J9715A), HP Outdoor Omnidirectional 8dBi at 5GHz MIMO 3 Element Antenna (J9720A), HP Antenna Lightning Arrester (J8996A), HP 1-port Power Injector (J9407B)	\$ 3.813.92	\$11.441,76
						SUBTOTAL EQUIPOS	\$60.212,88
INSTALACIÓN, CONFIGURACIÓN, PROGRAMACIÓN Y PUESTA EN MARCHA							
ITEM	IMAGEN	UNIDAD	CODIGO	CANT.	DESCRIPCION	P/UNIT.	P/TOT.
7		U.		1	Instalación de 17 cámaras y 17 grabadores	\$ 4.875.38	\$4.875,38
8		U.		1	Instalación de 3 servidores	\$ 1.653.85	\$1.653,85
9		U.		1	Instalación de 3 access point wireless	\$ 1.653.85	\$1.653,85
10		U.		1	Configuración, programación y puesta en marcha de los 3 sistemas	\$ 2.369.23	\$2.369,23
						SUBTOTAL INSTALACIÓN	\$10.552,31
						SUBTOTAL	\$70.765,18
						12% IVA	\$8.491,82
						TOTAL SISTEMA	\$79.257,01

NOTAS