



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE MARKETING INTERNO Y EXTERNO

**APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y
PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS CUALES SERAN
CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO. 2018-2018**

Proyecto de titulación previo a la obtención del título de Tecnólogo en

Administración de Marketing Interno y Externo

AUTOR: MALDONADO MOYANO ANGÉLICA ESTEFANÍA

TUTOR: Ing. Pamela Alejandra Vera Moreira

Quito, Diciembre 2018

ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Quito, 11 de diciembre de 2018

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. (Srta.) **Maldonado Moyano Angélica Estefanía**, de la carrera de Marketing Interno y Externo, cuyo tema de investigación fue: **APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN AUTOMÓVILES QUE SERÁN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOL**, una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.



Ing. Pamela Vera
Tutor de Proyectos



Ing. Mayra Valverde
Lector de Proyectos



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
CONSEJO DE CARRERAS



Marketing Interno y Externo
Ing. Mayra Valverde

Delegado Unidad de Titulación



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERAS



Ing. Franklin Cevallos
Director de Carrera

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Angélica Estefanía Maldonado Moyano, declaro bajo juramento que la investigación es absolutamente original, autentica, es de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

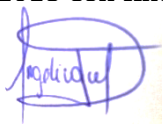


Angélica Estefanía Maldonado Moyano

C.C: 172461519-8

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Angélica Estefanía Maldonado Moyano portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 172461519-8 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado Aportar a la matriz productiva del estado mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa que se dedique a la movilización de mujeres y personas vulnerables en taxis ejecutivos los cuales serán conducidos en el centro del distrito de Quito. 2018-2018 con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



Angélica Estefanía Maldonado Moyano

C.C: 172461519-8

Quito, 24/Julio/2018

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA
MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS
CUALES SERAN CONDUCCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO. 2018-2018

AGRADECIMIENTO

A mi padre, por enseñarme que el amor más incondicional y puro viene solamente de quienes nos dan la existencia, por enseñarme cosas de la vida que en ninguna institución hubiera aprendido, por enseñarme a sentir la música con el alma, por enseñarme que el amor crece cuando las dificultades llegan, por cada día, por cada navidad, por cada cumpleaños, por cada momento. Gracias por su amor y paciencia, que Dios premie su hermosa manera de ser, le amo con mi vida misma.

A mi madre, por ser la fuerza de este hogar, por no dejarnos caer y sobre todo por demostrar que nada ni nadie puede contra una familia unida, porque este triunfo se lo debo a su bondad y perseverancia, porque en casa nadie baja la cabeza, gracias bonita por ser y estar, le amo con todo mi corazón.

A mis hermanas, Karina y Daniela por ser el apoyo incondicional ante cualquier situación de la vida, porque juntas hemos vivido las mejores cosas de nuestra existencia, porque hemos estado presentes en la alegría pero más aún en el dolor, les amo.

A mis Primilinfos, porque dan alegría a la vida y por su incondicionalidad.
A mi Instituto Tecnológico Superior Cordillera porque en sus aulas y corredores aprendí mucho más que asignaturas, a mis docentes por ser amigos más que ilustradores y de manera especial a la Ingeniera Pamela Vera, mi tutora, por la paciencia y el amor para enseñar, a mis amigos y compañeros por haber estado en este tramo de mi vida.

A cada una de las personas que estuvieron a mi lado hasta culminar este proyecto, a quienes dieron un consejo para que esta idea se cristalice y hoy sea mi trabajo de titulación. Que Dios les pague.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto y todos los que en la vida pueda realizar a quienes han forjado mi vida, mi camino y mi espíritu, a mis padres Galo y Judiht, quienes de la mano de Dios han sabido guiarme hasta donde el día de hoy me encuentro, queridos padres éste es solo el inicio, prometo con toda certeza de cumplimiento que llegaré tan lejos como lo he soñado, como lo hemos soñado.

ÍNDICE GENERAL

DECLARACIÓN DE AUTORÍA	I
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	II
AGRADECIMIENTO	III
DEDICATORIA	IV
ÍNDICE GENERAL	V
ÍNDICE DE TABLAS	VIII
ÍNDICE DE FIGURAS	X
LISTA DE ANEXOS	XII
RESUMEN	XIII
ABSTRACT	XIV
INTRODUCCIÓN	XV
CAPÍTULO I	1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.01 JUSTIFICACIÓN	2
1.02 ANTECEDENTES	3
CAPÍTULO II	6
2. ANÁLISIS SITUACIONAL	6
2.01 Ambiente Externo	6
2.02 Entorno Local	22
2.03 Análisis Interno	26
CAPÍTULO III	53
3. ESTUDIO DE MERCADO	53
3.01 Análisis del consumidor	53
3.02 Oferta	77
3.03 Demanda	79
3.04 Balance Oferta – Demanda	81
CAPÍTULO IV	83
4. ESTUDIO TÉCNICO	83
4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO	83
4.02 LOCALIZACIÓN	85
4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	89

	vi
CAPÍTULO V	98
5. ESTUDIO FINANCIERO	98
5.01 INGRESOS	98
Ingresos operacionales.....	99
5.01.02. Ingresos no operacionales.....	100
5.02 COSTOS	100
5.02.01. Costos Directos.....	101
5.02.02. Costos Indirectos	102
5.03 GASTOS	102
5.03.01. Gasto administrativo.....	103
5.03.02. Gasto de ventas	104
5.03.03. Gastos logísticos	105
5.03.04. Costo financiero.....	106
5.03 INVERSIONES	106
5.03.02. Capital de trabajo.....	109
5.03.04. Amortización del financiamiento	109
5.03.05. Depreciaciones.....	112
5.03.06. Estado de situación inicial	113
5.03.07. Estado de Resultados proyectado	114
5.03.08. Flujo de caja	115
5.03 EVALUACIÓN FINANCIERA	116
5.03.01. Tasa de descuento	116
5.03.02. VAN	117
5.03.03. TIR.....	117
5.03.04. PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	118
5.03.05. RBC (Relación costo / beneficio)	119
5.03.06. Punto de equilibrio	119
5.03.07. Análisis de indicadores financieros	120
5.03.08. Cuadro Resumen	123
CAPÍTULO VI.....	124
6. ANÁLISIS DE IMPACTOS	124
6.01 IMPACTO AMBIENTAL	124
6.02 IMPACTO ECONÓMICO.....	125
APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS CUALES SERAN CONDUCCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. 2018-2018	

	vii
6.03 IMPACTO SOCIAL	126
CAPÍTULO VII.....	128
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	128
7.01 CONCLUSIONES	128
7.02 RECOMENDACIONES	129
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	130
ANEXOS	132

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Porcentajes de Inflación	8
Tabla 2: Tabla de interés activa anual	10
Tabla 3: Tabla de interés pasiva anual	11
Tabla 4: Variación PIB.....	12
Tabla 5: Variación Balanza Comercial	14
Tabla 6: Evolución de la población.....	15
Tabla 7: Evolución de la Población Económicamente Activa	17
Tabla 8: Evolución de la Migración	18
Tabla 9: Edad	62
Tabla 10: Genero.....	63
Tabla 11 ¿Tiene usted alguna discapacidad?.....	64
Tabla 12 Pregunta 1.....	65
Tabla 13 Pregunta 2.....	66
Tabla 14: Pregunta 3	67
Tabla 15 Pregunta 4.....	68
Tabla 16 Pregunta 5.....	69
Tabla 17 Pregunta 6.....	70
Tabla 18 Pregunta 7.....	71
Tabla 19 Pregunta 8.....	72
Tabla 20 Pregunta 9.....	73
Tabla 21 Pregunta 10.....	74
Tabla 22 Pregunta 11.....	75
Tabla 23 Pregunta 12.....	76
Tabla 24 Oferta Histórica	77
Tabla 25 Oferta Actual	78
Tabla 26 Oferta Proyectada	79
Tabla 27 Demanda Histórica	80
Tabla 28 Demanda Actual	80
Tabla 29 Demanda Proyectada	81
Tabla 30 Oferta - Demanda	81
Tabla 31 Balance Proyectado	82
Tabla 32 Capacidad instalada.....	84
Tabla 33 Capacidad óptima	85
Tabla 34 Localización óptima	88
Tabla 35 Distribución de la planta.....	90
Tabla 36 Códigos de Cercanía.....	90
Tabla 37 Razones por Procesos.....	90

	ix
Tabla 38 Maquinaria y equipo.....	93
Tabla 39 Ingresos operacionales	99
Tabla 40 Presupuesto de Ingresos	99
Tabla 41 Costos Directos.....	101
Tabla 42 Costos Indirectos	102
Tabla 43 Gasto Administrativo	103
Tabla 44 Detalle de sueldos.....	103
Tabla 45 Salarios por Cargo	104
Tabla 46 Gasto de Ventas.....	105
Tabla 47 Gasto Logísticos	105
Tabla 48 Costo Financiero.....	106
Tabla 49 Activos Fijos.....	107
Tabla 50 Activos Nominales	108
Tabla 51 Estructura del Capital	109
Tabla 52 Amortización del financiamiento	111
Tabla 53 Depreciaciones	112
Tabla 54 Estado de Situación Inicial	113
Tabla 55 Estado de Resultados proyectado	114
Tabla 56 Flujo de caja	115
Tabla 57 Tasa de descuento.....	116
Tabla 58 VAN	117
Tabla 59 TIR.....	118
Tabla 60 PRI.....	118
Tabla 61 RBC	119
Tabla 62 Punto de Equilibrio.....	120
Tabla 63 Cuadro Resumen	123

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Porcentajes de Inflación	8
Figura 2: Tasa de interés activa.....	10
Figura 3: Tasa de interés pasiva.....	11
Figura 4: Evolución del PIB.....	13
Figura 5: Evolución Balanza Comercial	14
Figura 6: Evolución de la población	16
Figura 7: Evolución de la Población Económicamente Activa.....	17
Figura 8: Evolución de la Migración	18
Figura 9: Gestión administrativa.....	29
Figura 10: Gestión operativa Gerente	42
Figura 11: Gestión operativa Contador	43
Figura 12: Gestión operativa Marketing y Tecnología	44
Figura 13: Gestión operativa Logística.....	45
Figura 14: Flujograma de la toma del servicio en Lady	46
Figura 15: Logo principal	49
Figura 16: Logo secundario	49
Figura 17: Logo redes sociales.....	49
Figura 18 : Logo y slogan	51
Figura 19: FODA	52
Figura 20 : Edad.....	62
Figura 21: Género	63
Figura 22: ¿Tiene usted alguna discapacidad?.....	64
Figura 23: ¿Tiene usted alguna discapacidad?.....	65
Figura 24: ¿Tiene usted alguna discapacidad?.....	66
Figura 25: ¿Tiene hijos?.....	67
Figura 26: ¿Tiene algún familiar con discapacidad a su cargo?	68
Figura 27: ¿Tiene familiares adultos mayores a su cargo?	69
Figura 28: ¿Usualmente cuál es el método que frecuenta más para el uso de un taxi? .	70
Figura 29: ¿Ah utilizado aplicaciones de taxis ejecutivos?	71
Figura 30: ¿Con que frecuencia hace uso de un taxi?.....	72
Figura 31: ¿Cuánto dinero usualmente destina usted para el uso del servicio de taxi en una carrera?	73
Figura 32: ¿Estaría dispuesto a hacer uso de un taxi ejecutivo conducido por mujeres para personas adultos mayores, con discapacidad, niños o mujeres en la ciudad de Quito?	74
Figura 33: ¿Con que frecuencia hace uso de un taxi?.....	75
Figura 34: ¿Con que frecuencia hace uso de un taxi?.....	76
Figura 35: Macro localización	86
Figura 36: Micro localización	87

	xi
Figura 37: Localización Óptima	88
Figura 38: Distribución de Planta	91
Figura 39: Descarga de App.....	92
Figura 40: Crecimiento de las ventas ciclo de vida	100

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1: Registro Único de Contribuyente	133
Anexo 2: LUAE	134
Anexo 3: Patente	135
Anexo 4: Página de Facebook.....	136
Anexo 5 Página de Instagram	137
Anexo 6: Aplicación	138
Anexo 7: Aplicación	139
Anexo 8: Aplicación	140

RESUMEN

El presente proyecto realiza el análisis de factibilidad para la creación de una empresa que se dedica a la movilización de mujeres y personas con algún tipo de vulnerabilidad, sean estas, personas con discapacidades, niños, personas de tercera edad, además de que se ofrecerán distintos servicios como el domicilio de comida, encargo de distintas cosas etc., es una empresa que desea brindar servicios móviles que serán realizados por una mujer, es decir que una de las condiciones de esta empresa es que las conductoras sean damas para brindar una plaza de empleo a las mismas y también dar apertura a la seguridad de nuestras usuarias, además esta empresa utilizará una aplicación de celular la cual permitirá a los usuarios solicitar el servicio y podrán contactarse directamente con las conductoras de forma telefónica o en mensajes de texto. En dicha aplicación se visualizará un mapa de la ciudad que permitirá observar por la vía está el vehículo, de esta manera si usted decide enviar a su padre o madre quienes son personas mayores, o cualquiera de sus seres queridos, usted podrá dar seguimiento de aquella ruta. Sin duda un proyecto innovador e inclusivo que permite a nuestro país preocuparnos de quienes requieren y brindar plazas de empleo en el tiempo libre de nuestras mujeres ecuatorianas permitiendo de este modo colaborar en sí a todas las familias ya que en la actualidad es necesario el ingreso de dos o más personas para el sustento.

Palabras clave:

Aplicación

Solo para mujeres

Personas vulnerables

ABSTRACT

The present disertation project its focused in the feasibility about the cration of a company dedicated to the mobilitation of women or any person with any kind of vulnerability, this could be a disabled person, children, seniors, also a variety of food delivery, and courier services. In general this is a company who want to provide a trasportation service, designed and executed by woman in order to provide new vacancies for woman and also more safety for female cisers. This company will be developed in a mobile aplcation through wich cisers could be able to request this service and also contact directly to our drivers, this may be done through cell pone and text messaging. This aplication will allow you to visualize the map of the location, and the tracking of the lised venicle, in order to provide further information to parents or responsible tutors whom could be able to thack the used rout. With no doubt this is an inclusive and innovative project wich allows our citizens to be less worried about who requires and provide more vacancies for our freetimes ecuadorian women.

Keywords:

Aplication

Only for woman

Vulnerable person

Introducción

Este es un proyecto en el cual se plasma la idea de factibilidad de una empresa dedicada a la movilidad de mujeres, personas vulnerables, adultos mayores, entre otros con un importante valor agregado, el cual es que sus conductores serán mujeres para de este modo brindar mayor seguridad a sus usuarios, ya que en su mayoría las mujeres manifiestan sentir una confianza creciente con otras damas en este ámbito.

Esta idea nace debido a la problemática de inseguridad que sufren las mujeres al momento de movilizarse, especialmente en la noche, se ha podido evidenciar que las mujeres tienen mayor vulnerabilidad frente a la fuerza de un hombre por lo que suelen ser el blanco perfecto para robos, asaltos, acoso, entre otros.

En la actualidad la mujer debe desempeñar varios roles de la sociedad, es por ello que su tiempo tiende a minimizarse, pensando en esto es que ésta idea cubrirá de cierto modo la falta de empleo que existe en la actualidad y peor aún el problema que tienen las mujeres por el tiempo que es necesario dedicar a su hogar. En esta empresa las mujeres podrán trabajar en un horario que les sea factible y sus ingresos dependerán de las horas que operen, teniendo así la posibilidad de crecimiento personal e ingresos extras.

El proyecto plantea la creación de una empresa de movilidad para mujeres y personas vulnerables. Estos automóviles serán conducidos por mujeres, dando así la seguridad de que cada uno de los usuarios se sienta seguro, además de que se brindará una plaza de empleo. Los autos serán de propiedad de las mujeres que los conducirán por lo que la inversión no sería excesiva para la empresa y las mujeres conductoras ya tendrán sus herramientas de trabajo.

CAPÍTULO I

1. Introducción

Este es un proyecto en el cual se plasma la idea de factibilidad de una empresa dedicada a la movilidad de mujeres, personas vulnerables, adultos mayores, entre otros con un importante valor agregado, el cual es que sus conductores serán mujeres para de este modo brindar mayor seguridad a sus usuarios, ya que en su mayoría las mujeres manifiestan sentir una confianza creciente con otras damas en este ámbito.

Esta idea nace debido a la problemática de inseguridad que sufren las mujeres al momento de movilizarse, especialmente en la noche, se ha podido evidenciar que las mujeres tienen mayor vulnerabilidad frente a la fuerza de un hombre por lo que suelen ser el blanco perfecto para robos, asaltos, acoso, entre otros.

En la actualidad la mujer debe desempeñar varios roles de la sociedad, es por ello que su tiempo tiende a minimizarse, pensando en esto es que ésta idea cubrirá de cierto modo la falta de empleo que existe en la actualidad y peor aún el problema que tienen las mujeres por el tiempo que es necesario dedicar a su hogar. En esta empresa las mujeres podrán trabajar en un horario que les sea factible y sus ingresos dependerán de las horas que operen, teniendo así la posibilidad de crecimiento personal e ingresos extras.

El proyecto plantea la creación de una empresa de movilidad para mujeres y personas vulnerables. Estos automóviles serán conducidos por mujeres, dando así la seguridad de que cada uno de los usuarios se sienta seguro, además de que se brindará

una plaza de empleo. Los autos serán de propiedad de las mujeres que los conducirán por lo que la inversión no sería excesiva para la empresa y las mujeres conductoras ya tendrán sus herramientas de trabajo.

1.01 Justificación

La aplicación de este proyecto aportará a la matriz productiva del país ya que mediante este se conseguirá generar plazas de empleo en diversas áreas así como también brindará seguridad a una parte sustancial de individuos como son mujeres y personas vulnerables, es decir, niños, personas con algún tipo de discapacidad, adultos mayores entre otros.

La función de este proyecto es realizar un estudio de factibilidad, para de este modo conocer si es viable realizar esta idea como un negocio, incluyendo la oferta y la demanda ya que serán seguramente la base de esta idea de negocio.

La ubicación de la oficina será en la ciudad de Quito, en un lugar central pero con baja afluencia de vehículos para de este modo lograr de forma pronta abarcar los puntos que sean solicitados por los consumidores y clientes, además los autos que sean parte de la empresa se encontrarán en puntos estratégicos de la ciudad.

Para lograr cada uno de estos puntos tomados en consideración se realizará un estudio de mercado en el cual se podrá determinar si existen posibles clientes y una aproximación de la frecuencia de consumo del servicio, además de la viabilidad de generar alianzas comerciales con empresas dedicadas al segmento femenino.

Este proyecto se desarrollará desde abril 2018 culminando en diciembre 2018, donde se podrá conocer si es factible y si será rentable como empresa, además se conocerá si satisface necesidades específicas de algún grupo del segmento de mercado.

1.02 Antecedentes

La idea como tal está establecida en ciertos países en el mundo, como México, Estados Unidos, El Salvador, e incluso en el Ecuador se quiso iniciar con la idea, sin embargo no se concretó.

Pérez (2013) afirma que: "El alza de la violencia en Guatemala, los crímenes y abusos contra la mujer se han elevado en los últimos seis años correlativamente con la incursión del sector femenino en la población económicamente activa del país." (pág. XI)

Esta problemática sin duda al igual que en América, existe también en el Ecuador, el INEC menciona que 2 de cada 5 mujeres han sufrido violencia física, 6 de cada 10 mujeres han vivido algún tipo de violencia de género, adicionalmente 1 de cada 2 mujeres ha sufrido violencia psicológica, en el área de la violencia sexual 1 de cada 4 mujeres han sufrido este tipo de abuso y por ultimo arroja el índice de violencia patrimonial, refiriéndose al abuso del dinero de la mujer, su índice es de 4 de 10 mujeres. En 2016 se realizó un estudio en donde se podía verificar que el 80% de mujeres de Quito tienen temor de utilizar el transporte público, sea éste taxis o buses y el 67% de este porcentaje rebela haber sufrido violencia de tipo verbal o sexual, estos índices en 2017 varían en cantidades mínimas, el miedo de las mujeres no decrece ya que no se toman medidas de prevención y apoyo.

Por otro lado aunque en la actualidad las mujeres son ya parte de la población económicamente activa del Ecuador, no siempre es factible trabajar debido al tiempo que es necesario otorgar a los hijos, al hogar, al quehacer domestico etc.

Buendía, Bernilla, Rodríguez (2011) afirma:

En ese sentido, el concepto de seguridad que va a utilizarse en el desarrollo de la presente tesis es el siguiente: asegurar que la cliente perciba y experimente que el traslado,

desde el momento de su recojo hasta su llegada, estará libre de daños o riesgos personales. Para ello se cuenta con una flota totalmente nueva y moderna que minimiza cualquier problema técnico en el traslado, conductoras capacitadas y bajo un proceso estricto de reclutamiento que hagan sentir cómoda a la cliente, botón de emergencia para cualquier contingencia que se presente y la verificación de la operadora vía llamada telefónica a la cliente una vez llegado a su destino para corroborar su bienestar. (pág. 1)

Existe una idea similar en Perú, en la Universidad Católica de este país, donde mencionan un punto importante a tomar en consideración para el desarrollo del proyecto que se está desarrollando ya que se enfoca no solo en la seguridad que la mujer sentirá al utilizar un auto que este conducido por otra mujer sino que también habla acerca del tipo de autos que se utilizara para dicho servicio, en el caso de este proyecto se usarán modelos modernos, desde el año 2007 ya que es necesario que se encuentren en óptimas condiciones tanto físicas como mecánicas, contarán además con ciertos suvenires que serán parte de la alianza estratégica y comercial con empresas dedicadas al target femenino. El proyecto desarrollado en Perú menciona adecuar un botón de pánico en los vehículos para de este modo lograr contactar de forma telefónica con los usuarios, en este proyecto se piensa en un medio digital como es la creación de un aplicación que servirá para conocer la ruta por la que la conductora se dirige hacia su destino, además en la misma aplicación se puede visualizar la fotografía, edad, calificación y varios detalles más de la conductora y de su auto.

Gaibor, Soriano (2009) afirma que: "La mayoría de taxis no poseen información acerca de los costos por carrera haciendo que el conductor fije un premio más alto que el normal." (pág. 3)

Este estudio es realizado en la ciudad de Guayaquil, donde se menciona el tema de los costos de las carreras, por lo general los taxis suben o incrementan el valor

monetario, incluso no usan el taxímetro que es necesario para su desarrollo laboral. Este proyecto maneja otro tipo de forma de cálculo para sus tarifas, ya que se encuentra basado en un aplicativo celular, en este mismo se podrá verificar el número de kilómetros que se hayan recorrido, ese realizará un cálculo matemático que permitirá determinar el costo a pagar por parte de la usuaria. Cabe recalcar que los precios son estándar sin importar la hora o el sitio en el que se haya tomado el viaje, además siempre el precio será menor al de un taxi normal por el tema de las tarifas mínimas. Esta empresa además brindará servicios adicionales, como llevar comida como un domicilio, lo cual facilitará el trabajo de mujeres en el volante.

CAPÍTULO II

2. Análisis situacional

En este texto se presenta el método del Análisis Situacional. Las organizaciones buscan eficiencia y eficacia en sus resultados y permanentemente se preguntan cómo lograrlo. Las organizaciones enfrentan situaciones presentes y futuras que las obligan a realizar un análisis sistemático y permanente de todo lo que les está ocurriendo. El método de Análisis Situacional es una herramienta útil para ayudar a las organizaciones y a las personas a realizar el estudio de las situaciones que están viviendo. (Del Valle & Gonzales , 2004, pág. 11)

Se habla de análisis situacional como aquel estudio que permitirá conocer factores inherentes al giro de negocio de una empresa, así como también los factores externos a la misma. Al conocer estos logrará crear estrategias para un correcto desempeño de la organización.

2.01 Ambiente Externo

“Es el conjunto de todos aquellos factores que influyen en la organización y que no pertenecen al sistema”. (Barrios, 2011)

El ambiente externo se refiere a cada una de las fuerzas que la empresa no puede controlar pero que de alguna manera influyen en el giro del negocio, es necesario que una

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA
MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS
CUALES SERAN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO. 2018-2018

empresa tenga conocimiento acerca de estos factores para prevenir algún tipo de consecuencia negativa.

2.01.01. Factor económico

Los cambios económicos pueden generar oportunidades o amenazas para los administradores; cuando la economía pasa por un buen momento, las empresas aprovechan la creciente demanda de productos o servicios para disponer de recursos que les permitan crecer o expandirse. De lo contrario cuando la economía pasa por una crisis, caso de las recesiones, la demanda disminuye aumentando el desempleo y disminuyendo las utilidades. (Barrios, 2011, pág. 1)

El factor económico influye en las empresas por varias razones, una de ellas y quizá la más importante se da en la oferta y a demanda ya que de esto dependen factores como la decisión de compra de los posibles consumidores. Cuando el factor económico no muestra condiciones óptimas las empresas tienen a disminuir sus ventas generando inestabilidad o iliquidez en sus flujos, es por ello que toda organización debe conocer estos factores para estar preparados para el impacto de los mismos. En el Ecuador en la actualidad se atraviesa por una etapa variable del factor económico, sin embargo a pesar de ello existen ecuatorianos y quiteños que tienen el poder adquisitivo para utilizar un servicio de movilidad y adicionales que puede presentar este proyecto ya que más que un lujo se ha convertido en una necesidad en determinado momento.

2.01.01.01 Inflación

“El término inflación, en economía, se refiere al aumento de precios de bienes y servicios en un periodo de tiempo.” (Nieto Gonzáles, 2010)

La inflación es simplemente un indicador económico que indica el crecimiento de decrecimiento de los precios de bienes o servicios en un país, esto por lo general se maneja en un periodo de tiempo ya que varía en el mismo.

Tabla 1: Porcentajes de Inflación

AÑO	PORCENTAJE
Diciembre 2016	1,12%
Diciembre 2017	-0,20%
Marzo 2018	-0,21%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Angélica Maldonado

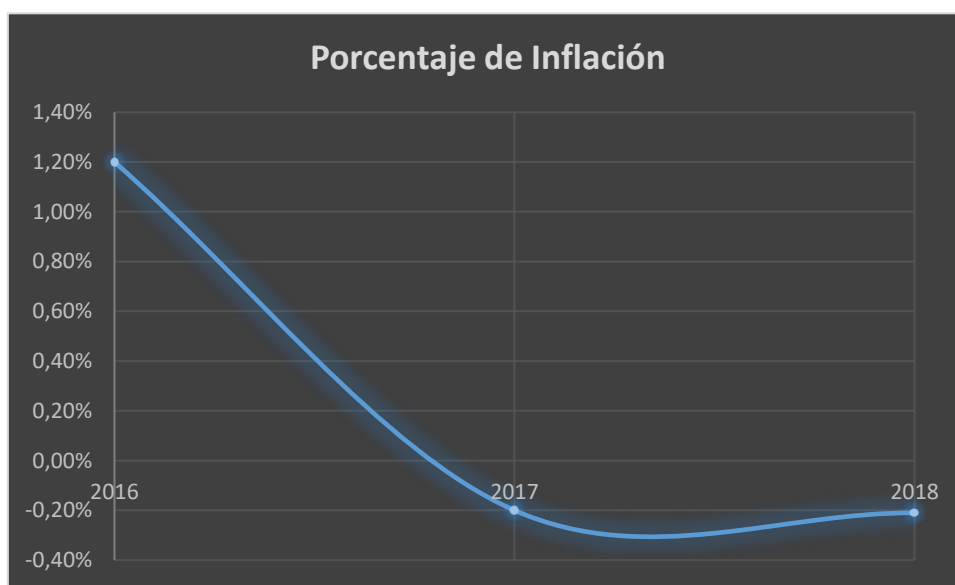


Figura 1: Porcentajes de Inflación

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

Una inflación negativa se puede observar desde dos puntos de vista distintos, ya que por un lado en los precios los precios influyen variables exógenas a la economía, es decir, disminuyen precios de mercadería importada, sin embargo en el lado opuesto afecta de manera directa a la producción nacional, ya que los productores se ven perjudicados por los índices de precios bajos. Una deflación hace referencia a la sobreproducción de un país o a la escasa demanda el mismo y al existir poca demanda el circulante del

Ecuador se ve en problemas ya que los ciudadanos esperan que los precios bajen para comprar.

2.01.01.02 Tasa de interés

“En el ámbito de la economía y las finanzas, el concepto de interés hace referencia al costo que tiene un crédito o bien a la rentabilidad de los ahorros. Se trata de un término que, por lo tanto, permite describir al provecho, utilidad, valor o la ganancia de una determinada cosa o actividad”. (Pérez Porto & Merino, 2012)

Se conoce a la tasa de interés como un valor económico, el cual puede ser ganado o pagado según sea el caso, este rubro se refleja en las entidades financieras, cualquiera de ellas.

2.01.01.02.01 Tasa de interés activa

“Es la tasa de interés que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Es decir, la que te cobra el banco por el dinero que te presta”. (Barrios, 2011)

Es decir, es aquella cantidad que se cancela a los bancos, cooperativas de ahorro y crédito o cualquier entidad financiera que realice préstamos a terceros.

Por ejemplo, si el Banco Pichincha presta 10,000 dólares que se cancelarán en un año a una tasa de interés del 15,12% anual, es ese 15,12% o los 1512,00 dólares lo que representa la tasa de interés activa.

Otro ejemplo que se investigó para este proyecto es la tasa de interés activa de la cooperativa Alianza del Valle quienes ocupan el 18,25% y por último de la cooperativa Orden y Seguridad quienes mantienen una tasa activa de 24%.

Realizando una observación es más factible realizar un préstamo en el banco del Pichincha, además nos supieron mencionar que si el requerimiento del dinero es para el sector PYMES el porcentaje de interés de la tasa activa es de 11,05%

Esto representa una oportunidad para el emprendimiento de una organización ya que permite realizar un crédito a un porcentaje moderado evitando el crecimiento de gastos financieros dentro de cualquier empresa.

Tabla 2: Tabla de interés activa anual

AÑOS	PORCENTAJE
2016	8,35
2017	8,08
2018	7,73

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Angélica Maldonado

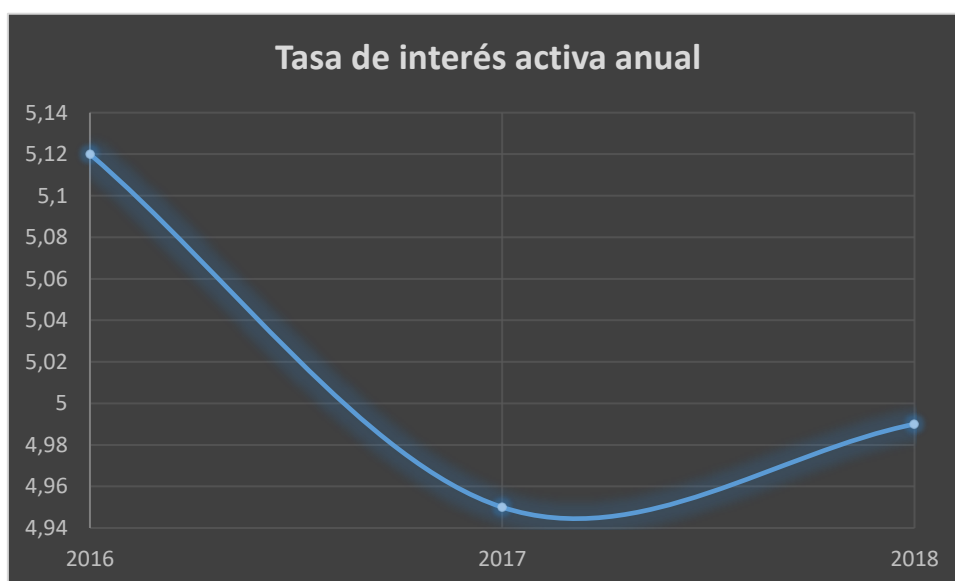


Figura 2: Tasa de interés activa

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis

Como se puede observar en la gráfica la tasa de interés activa tiene una mínima variación en los últimos años según el Banco Central del Ecuador, es por ello que enfocado hacia el proyecto que se está desarrollando esto brinda una oportunidad al

momento de solicitar un préstamo para el inicio de las actividades de la empresa como es el caso actual.

2.01.01.02.02 Tasa de interés pasiva

“Es la tasa de interés que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado. Es decir, la que te paga el banco por tus depósitos.”

(Barrios, 2011)

La tasa pasiva o captación es el porcentaje o dinero que una empresa financiera paga a un cuenta ahorrista o corrientistas por el depósito de una capital en la misma. Sin duda la tasa activa es mucho más alta que la pasiva, es decir, el banco cobra más de lo que paga por un valor prestado.

Tabla 3: Tabla de interés pasiva anual

AÑO	PORCENTAJE
2016	5,12
2017	4,95
2018	4,99

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Angélica Maldonado



Figura 3: Tasa de interés pasiva

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

La tasa de interés pasiva también tiene una ligera variación como se puede ver en la curva de gráfico, esta sin duda es inferior a la tasa activa sin embargo las cooperativas de ahorro y crédito suelen pagar un porcentaje mucho mayor pero el riesgo a diferencia de un banco también es incomparable. Esto es una oportunidad para este proyecto si existiera un exceso de liquidez dentro de la organización.

2.01.01.03 PIB

“Se trata de una noción que engloba a la producción total de servicios y bienes de una nación durante un determinado periodo de tiempo, expresada en un monto o precio monetario” (Pérez & Gardey, 2012)

Producto Interno Bruto, la suma monetaria de cada uno de los productos terminados de un país, esto se realiza de manera periódica y por lo general es anual, este índice es la base para conocer un sinnúmero de indicadores económicos.

Tabla 4: Variación PIB

AÑO	VALORES
2015	99,290 MILLONES
2016	98,615 MILLONES
2017	103,057 MILLONES

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Angélica Maldonado

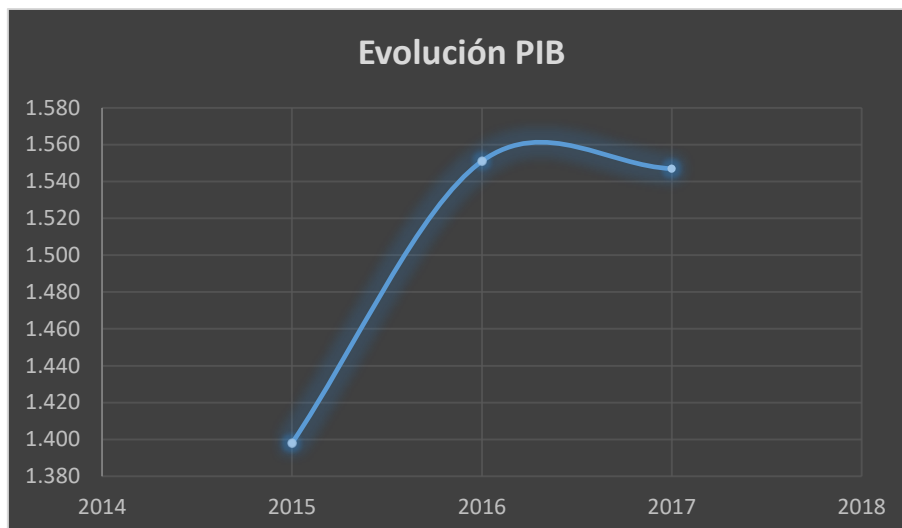


Figura 4: Evolución del PIB

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

Los datos que arroja el Banco Central de Ecuador en el indicador del PIB es variable, a pesar de que en 2016 baja un porcentaje para 2017 se recupera, esto se puede decir que es favorable para el país ya que refleja que existe un número importante de productos para la comercialización tanto interna como externa.

2.01.01.04 Balanza Comercial

“Se denomina con el término de balanza comercial al registro que un determinado país lleva acerca de las importaciones y exportaciones que en él se llevan a cabo durante un período de tiempo determinado, es decir, la balanza comercial sería algo así como la diferencia que le queda a un país entre las exportaciones y las importaciones”. (Ucha, 2009)

En términos más sencillos, Balanza Comercial es la diferencia entre las importaciones y exportación de un país, dando este resultado como, balanza positiva

cuando las exportaciones son mayores y balanza negativa cuando el caso es importaciones mayores a importaciones.

Tabla 5: Variación Balanza Comercial

AÑO	VALORES
2015	-2.129,60
2016	1.247,00
2017	89,2

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Angélica Maldonado

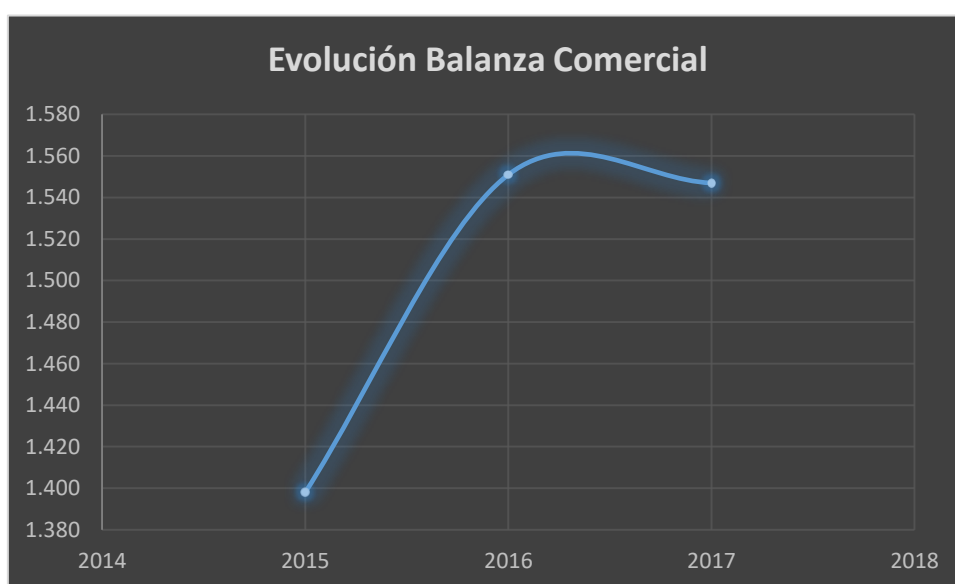


Figura 5: Evolución Balanza Comercial

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

Al tener una Balanza Comercial positiva refleja que las exportaciones que el Ecuador realiza son superiores a las importaciones y por ende que el producto nacional está manteniendo un impacto positivo lo cual deja rentabilidad económica al país.

2.01.02. Factor social

“Fuerzas del ambiente general externo en donde se incluyen principalmente aspectos demográficos y aspectos culturales. Los aspectos demográficos son todos aquellos elementos (Edad, Nivel Educativo, Distribución Geográfica y Densidad de

Población) que describen la composición de la población mientras que los aspectos culturales son todas las normas, costumbres y valores de la población en general.” (Barrios, 2011)

Sin lugar a duda, el factor legal es muy importante en cualquier tipo de proyecto que se vaya a realizar y este no es la excepción ya que es necesario conocer el desenvolvimiento de las mujeres y personas vulnerables de la ciudad de Quito para determinar cierto tipo de parámetros en la formación de la empresa. Por ejemplo se puede conocer acerca de la edad promedio para utilizar este servicio, porcentaje de mujeres, de personas con discapacidad de niños y adultos mayores, así como también si consideran correcto el sector demográfico de la oficina, entre otros.

2.01.02.01 Población

“El concepto de población proviene del término latino *populatio*. En su uso más habitual, la palabra hace referencia al grupo formado por las personas que viven en un determinado lugar o incluso en el planeta en general. También permite referirse a los espacios y edificaciones de una localidad u otra división política, y a la acción y las consecuencias de poblar.” (Pérez Porto & Merino, 2012)

Tabla 6: Evolución de la población

AÑOS	EVOLUCIÓN
2015	16.279.000
2016	16.529.000
2017	16.624.858

Fuente: INEC

Elaborado por: Angélica Maldonado

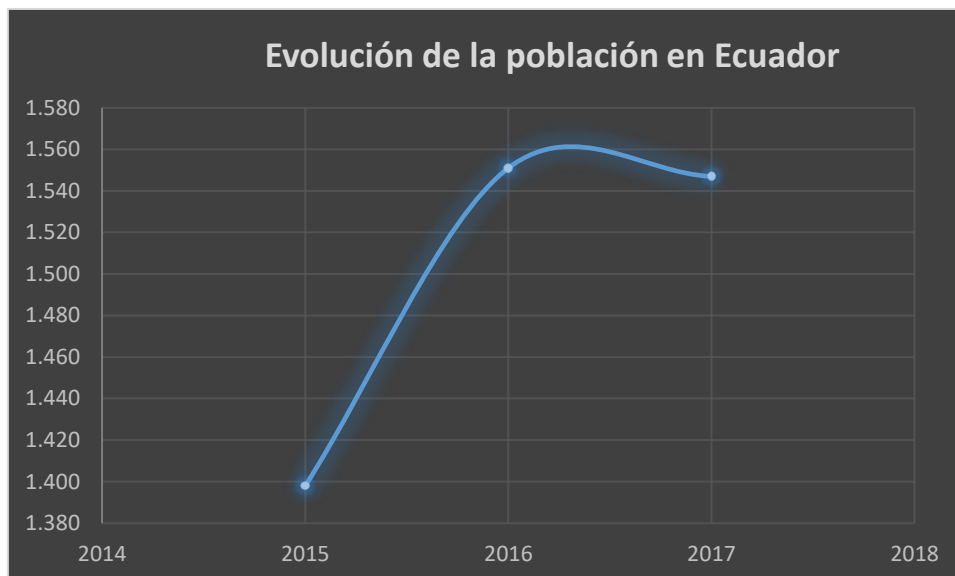


Figura 6: Evolución de la población

Fuente: INEC

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

La población del Ecuador ha crecido de forma paulatina en los tres últimos años, siendo mayor el nacimiento de mujeres, lo cual para este proyecto empresarial es una oportunidad ya que serán en algún momento la población objetivo.

2.01.02.02 PEA

“Personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (empleados); y personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desempleados).” (INEC, 2016)

La población económicamente activa es la fuerza de un país, es por ello que es necesario generar plazas de empleo para que cada persona

Tabla 7: Evolución de la Población Económicamente Activa

AÑO	VALORES
2015	7.498.528
2016	7.874.021
2017	8.084.382

Fuente: INEC

Elaborado por: Angélica Maldonado

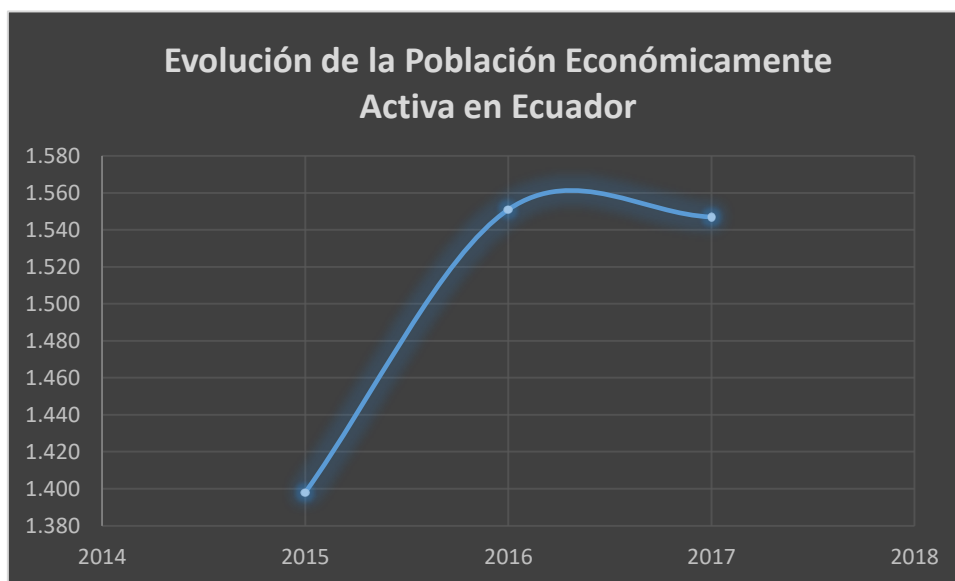


Figura 7: Evolución de la Población Económicamente Activa

Fuente: INEC

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

La población económicamente activa muestra un amento en su curva lo que representa que es necesario que el país tome medidas para el incremento de plazas de empleo, caso contrario el desempleo será alto y perjudicial.

2.01.02.03 Migración

Se produce una migración cuando un grupo social, sea humano o animal, realiza un traslado de su lugar de origen a otro donde considere que mejorará su calidad de vida. Implica la fijación de una nueva vida, en un entorno social, político y económico diferente y, en el caso de los animales un hábitat distinto, que sea más propicio para la subsistencia de la especie. (Pérez & Gardey, 2012)

En términos de personas, la migración se da cuando personas de manera voluntario o por problemas en sus países, deben salir del mismo a distintos países, por ejemplo, en la actualidad los hermanos venezolanos se encuentran en migración a Ecuador. Cuando se da esta actividad la economía del país tiende a variar y depende de la manera en la que se esté dando para saber si es un impacto positivo o negativo.

Tabla 8: Evolución de la Migración

AÑO	VALORES
2015	1.398
2016	1.551
2017	1.547

Fuente: INEC

Elaborado por: Angélica Maldonado

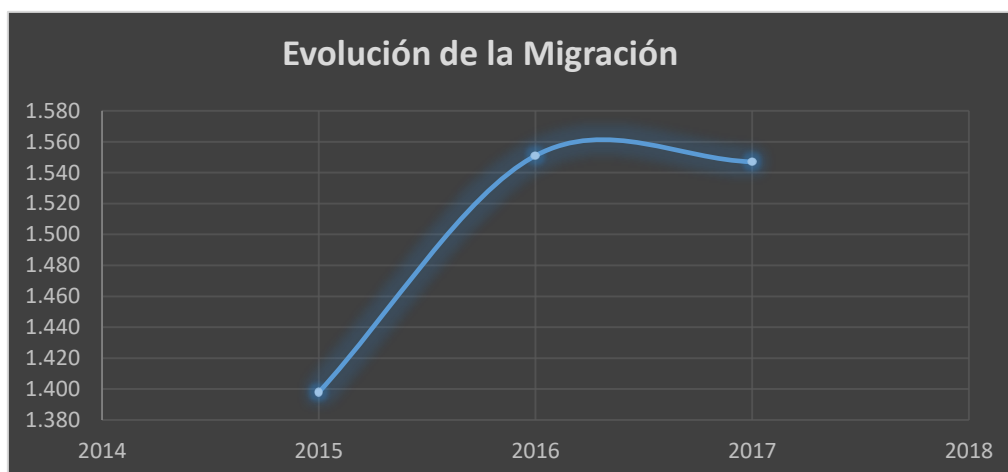


Figura 8: Evolución de la Migración

Fuente: INEC

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

Se puede visualizar en la gráfica que la migración del país no tiene una variación pronunciada ya que en la actualidad los ciudadanos no han requerido establecerse en otros

países, por el contrario es el Ecuador quien ha recibido un fuerte impacto de extranjeros por problemas en sus países natales.

2.01.03. Factor legal

“Estos elementos constituyen también un impacto drástico en las organizaciones, ya que las regulaciones a nivel municipal, estatal y federal imponen una serie de leyes y normas delimitando lo que las empresas pueden y no pueden hacer.” (Barrios, 2011)

En el Ecuador el factor legal para la constitución de una empresa son los entes de regularización, en este caso se tomaría en cuenta al SRI, Municipio de Quito, IESS, Cuerpo de Bomberos de Quito, Ministerio de Trabajo, Superintendencia de Compañías, así como ciertas leyes que se detallan a continuación.



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS



El SRI es una organización del Ecuador quien es el encargado de regular y cobrar los impuestos de toda actividad económica del país, este dinero recaudado se utiliza para el mejoramiento y obras públicas.

Obtención del RUC Registro Único de Contribuyentes, documento físico en el cual se estipulan toda la información de la empresa, representante legal, contador, establecimientos, entre otros VER ANEXO 1



Municipio de Quito

Es el organismo encargado de realizar y supervisar todo trabajo que se realice en Quito, además son los encargados de otorgar permisos de funcionamiento a todos los establecimientos comerciales de la ciudad. En este proyecto serán ellos quienes faciliten el permiso de funcionamiento, patente municipal y de su mano el permiso de bomberos. Para obtener estos permisos se debe llenar el formulario de Patente y el de LUAE descargando de internet, una vez llenos se entrega en las ventanillas de cualquier agencia

de Municipio de Quito y esperar que ellos realicen su trabajo. Sin estos documentos no se puede realizar ninguna actividad comercial en Quito. VER ANEXO 2

 INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL “IESS”

Organización encargada del registro de todo empleado sea este público o privado, mediante este se obtiene la salud pública para todos los trabajadores, además es el encargado de recaudar el aporte patronal y personal de toda empresa del Ecuador y finalmente el IESS es quien brinda préstamos hipotecarios, personales, quirografario. En fin es una organización que tiene una ardua labor, sobretodo es importante en este proyecto ya que es obligatoria la afiliación de todas las personas que trabajarán en esta empresa. ANEXO 3

 Ministerio de Trabajo

Este es un organismo del gobierno quien maneja el papel de ente regulador entre las empresas y los empleados, es aquí donde cualquiera de las dos partes pueden solucionar algún tipo de inconveniente, además son los encargados de velar por el trabajo digno de los ecuatorianos. En este proyecto es necesario la intervención de Ministerio de Trabajo ya que se debe tener a cada uno de los colaboradores bajo el amparo de la ley.

 Superintendencia de Compañías

Es un organismo autónomo que registra, regula y controla todas las actividades que realizan las empresas legalmente constituidas en el Ecuador. En este proyecto se utiliza a la SUPERCIAS ya que es necesario que se registre la empresa en la misma.

2.01.03. Factor tecnológico

En este proyecto el factor tecnológico es de vital importancia ya que será mediante este que los usuarios solicitarán los servicios que son prestados. Se creará una aplicación que se podrá descargar en cualquier celular inteligente, esto facilitará el pedido de la movilidad de la usuaria ya que estará a un clic de su atención, la descripción de la aplicación es la siguiente.

Maps Google: la aplicación tendrá conexión a Maps de Google para de que de este modo la usuaria pueda verificar las vías por las que está su auto y también cuál es la vía correcta hacia su destino la que será dibujada por las calles de la ciudad y se visualizará en su dispositivo. Este punto es de vital importancia ya que si una mujer solicita el servicio para un hijo menor de 15 años, para una persona con discapacidad o para un adulto mayor que se encuentre solo podrá verificar donde se ubica esta persona brindando total seguridad.

Información Conductora: en el aplicativo la usuaria podrá observar la fotografía, nombres completos, cédula, números de teléfono y un chat interno que se podrá observar desde los computadores de la matriz para seguridad del cliente.

Información del Vehículo: además será posible con esta aplicación que la usuaria visualice el modelo del auto, año de fabricación, color y placa, con esto se brindará la seguridad de que la persona que lo solicitó utilice solamente el auto designado.

Facilidades de pago: se colocará una opción para la selección de formas de pago, sea esta en efectivo o tarjetas de débito y crédito. Al seleccionar el pago con tarjeta se

descontará el dinero mediante débito bancario mediante la misma aplicación, de este modo se brinda seguridad al usuario.

Adicionales: al solicitar el servicio, si la usuaria no desea ser movilizada sino que necesita alimentos, llevar mascotas o algún tipo de servicio adicional se realizará con gusto este trabajo y mediante el aplicativo se podrá contactar con la conductora para aclarar el pedido.

Cabe recalcar que esta aplicación está totalmente conectada a la oficina central por lo que todo mensaje, llamada y solicitud serán monitoreadas para seguridad de ambas partes, la conductora y la usuaria.

2.02 Entorno Local

Al hablar de entorno local se refiere a todo aquellos factores que influyen en la operación de una empresa, estos si son manipulables y poder adaptarlos para bienestar de la organización.

2.02.01. Clientes

Los clientes de este proyecto serán:

 Cliente Mujer:

Desde los 18 a 65 años

Clase económica: Media y media alta

Conductual: Mujeres que por lo general utilicen taxis para su movilidad.

 Consumidor Mujer:

Desde 5 años de edad en adelante

La clase económica en este sector no influye ya que son consumidores y el pago lo realiza un tercero

Conductual: Mujeres que por lo general utilicen taxis para su movilidad.

✚ Cliente Adulto Mayor:

Desde los 65 años en adelante

Clase económica: Media y media alta

Conductual: Adulto mayor que por lo general utilicen taxis para su movilidad y que además de ello se les complique utilizar el transporte público en general.

✚ Consumidor Adulto Mayor:

Desde los 65 años de edad en adelante

La clase económica en este sector no influye ya que son consumidores y el pago lo realiza un tercero.

Conductual: La clase económica en este sector no influye ya que son consumidores y el pago lo realiza un tercero

Además de estos clientes, se realizarán visitas a empresas que en su personal incluyan mujeres o personas con discapacidad para lograr un convenio de uso de esta movilización para lo cual se ha conseguido entablar conversaciones con ciertas personas con cargos en estas empresas, entre las que puedo mencionar: ALDEAS INFANTILES SOS con Damián Vélez, jefe de personas. La empresa WORKFORCE S.A. con Annabell Bailón, Supervisora de procesos. Banco Solidario con Karina Flores, jefa de operaciones, esta idea de clientes nace debido al interés de estas personas en este tipo de servicio.

2.02.02. Proveedores

“Por proveedores podemos entender que son el resto de empresas que interactúan con nuestra organización, otorgándole los insumos necesarios para la elaboración de los productos que fabrica o los servicios que presta, pudiendo ser: materia prima, algún

accesorio, diferentes tipos de energía, entre otros. Los proveedores nos darán capital intelectual, recursos tecnológicos, recursos económicos o insumos.” (Pacheco, 2018)

2.02.02.01 Proveedores Directos

Los proveedores directos se han escogido como una alianza por su participación y eficiencia en el trabajo, además se realiza un convenio para precios cómodos por número de autos que se de mantenimiento en dichos establecimientos.

Los cuales son:

Mecánica AutoFull

Se realizarán chequeos de los autos que se encuentren trabajando con la empresa, además será la encargada de la revisión de cada uno de los vehículos que deseen ingresar a la organización. El contacto será el Sr Julio Correa propietario.

Lavadora CarWash

Se encarga del mantenimiento, cambios de aceite y de la limpieza de los vehículos que sean parte de la empresa, obteniendo un descuento en cada visita de las conductoras.

Aseguradora Pichincha

Encargados de los seguros de los vehículos de la empresa para evitar algún tipo de inconveniente si se presentara una colisión.

Además de estos proveedores, recurren a empresas que están enfocadas al sector femenino. Es importante mencionar que estas empresas estarán enfocadas a entregar suvenires a cambio de publicidad en los autos, entre varios se puede mencionar ha:

NOSOTRAS, artículos de higiene femenina

AVON, artículos de belleza para mujer

AQUA, comercialización de agua

2.02.02.02 Proveedores Indirectos

Serán todas las empresas que colaboran para que se dé el giro de negocio, siempre y cuando los proveedores directos no se encuentren en disponibilidad.

Mecánicas URBE

Encargados del mantenimiento de los autos de manera temporal y de la revisión de vehículos para nuevo ingreso.

Lavadoras de autos

En caso de que el proveedor directo no llegará a estar disponible se hará uso de cualquiera de las lavadoras de autos de la ciudad.

Seguro Equinoccial

En caso de existir algún inconveniente con Seguros Pichincha, se utilizarán los servicios de esta aseguradora.

2.02.03. Competidores

Son todas aquellas empresas que se dedican de manera directa o indirecta a la actividad comercial de la empresa.

2.02.03.01 Competidores Directos

UBER

Ofrece el servicio de movilidad en taxis ejecutivos, mediante una aplicación de celular son localizados, se envía la ubicación del solicitante y del solicitador, en un mapa se va mostrando la ruta en la que el conductor va, así como también el modelo del auto, la placa y la foto del conductor. El pago será por débito bancario o efectivo.

CABYFI

Ofrece un servicio similar a UBER sin embargo tiene dos variaciones importantes, la primera es la cobertura, CABIFY se puede solicitar solamente en ciertos barrios de la ciudad y su pago es solamente en débito bancario.

EASYTAXI

Su servicio es también en taxi, sin embargo es más tradicional ya que utiliza también las llamadas telefónicas y la aplicación, sin embargo es bastante más sencillo y sus autos son taxis formales.

FASTLINE

Línea de taxis ejecutivas y amarillas, depende de la necesidad del cliente, desde autos normales hasta autos de lujo o autos grandes.

2.02.03.02 Competidores Indirectos

Cooperativas Ilegales

Ofrece un servicio como taxi tradicional, sin embargo no son autos amarillos debido a que no son legales es por ello que son indirectos

Buses

Líneas de autos que se movilizan por toda la ciudad pero no es un servicio personalizado

BiciQ

Bicicletas que pueden ser conducidas en la zona comercial del norte de Quito

Taxi motos

Prestan el mismo servicio que un taxi pero en motos para la prontitud del cliente

2.03 Análisis Interno

“Un análisis interno consiste en el estudio o análisis de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro de un proyecto o empresa” (Barrios, 2011)

2.03.01. Propuesta estratégica

“La planeación estratégica es la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones, con la intención

de alcanzar objetivos y metas planteadas. Estos planes pueden ser a corto, mediano o largo plazo.”

Se trata de todo lo que se hable de la empresa, para su mejoramiento en general y para dar a conocer su creación y hacia donde se está orientando.

2.03.01.01. Misión

Brindar confianza y seguridad en el servicio de movilidad personal atendiendo las necesidades de la población femenina, personas con discapacidad, niños y adultos mayores con rapidez, seguridad y confianza, garantizando siempre la satisfacción de los clientes internos y externos.

2.03.01.02. Visión

Ser la empresa líder a nivel nacional de movilidad hacia la población femenina, personas con discapacidad, niños y adultos mayores, brindando a la clientela seguridad y confort satisfaciendo su necesidad y deseo de llegar a tiempo a su destino, garantizando el respeto y consideración, proyectando una imagen de excelencia y satisfacción de los clientes.

2.03.01.03. Objetivos

2.03.01.03.01. Objetivo general

Implementar un servicio de movilización para mujeres y personas vulnerables los cuales serán conducidos por conductoras para dar mayor seguridad a los usuarios y brindar también plazas de empleo a las mismas que por tiempo no pueden laborar en un horario completo.

2.03.01.03.02. Objetivos específicos

Fomentar a mujeres a utilizar un servicio que brinde seguridad para ellas, sus hijos o personas vulnerables desplazando así los pensamientos anticuados de la sociedad.

Generar la igualdad de género para las plazas de empleo, logrando de este modo que las mujeres puedan ser conductoras de automóviles que brinden este servicio.

2.03.01.03.03. Principios y/o valores

-  Transparencia
-  Seguridad
-  Confianza
-  Eficiencia
-  Atención

2.03.02. Gestión administrativa

Esta empresa empezará con un organigrama pequeño, ya que para el inicio de sus actividades no hará falta gran cantidad de personal.

El organigrama se presenta a continuación



Figura 9: Gestión administrativa

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angélica Maldonado

Perfil empleado

Cada colaborador de esta empresa tendrá ciertas actividades a su cargo, para lo cual se realiza un perfil por cargo.

PERFIL DEL CARGO GERENTE

1 ANTECEDENTE DEL CARGO

Nombre del cargo	Gerencia
Horario de trabajo	8:00 a 17H00
Sueldo	1700
Fecha de inicio	21 enero 2019

2 AMBIENTE LABORAL

Lugar de Trabajo	Oficina y campo
Personal a cargo	3 jefaturas

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
 FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA
 MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS
 CUALES SERAN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
 QUITO. 2018-2018

3 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL CARGO

Supervisar el trabajo del Jefe de Marketing y Tecnología

Incrementar participación de conductoras a la empresa

Realizar evaluaciones de los departamentos

Crear y motivar para metas a corto y largo plazo

Supervisar con frecuencia los indicadores de venta de la empresa

Manejar el área del IESS y Ministerio de Trabajo

4 CARACTERISTICAS DEL POSTULANTE

Genero Sin relevancia

Edad Desde 25 en adelante

Estado Civil Sin relevancia

Profesión Titulado 3er nivel

Especialidad Administración o afines

Idiomas Español, si es posible inglés en nivel intermedio

Años de experiencia 2 años

5 HABILIDADES Y CARACTERISTICAS

Trabajar en equipo

Compromiso con la empresa

Conocimiento de manejo del área tecnológica

Capacidad para crear ideas innovadoras

PERFIL DEL CARGO CONTADOR

1 ANTECEDENTE DEL CARGO

Nombre del cargo	Contador
Horario de trabajo	8:00 a 17H00
Sueldo	990
Fecha de inicio	21 enero 2019

2 AMBIENTE LABORAL

Lugar de Trabajo	Oficina
Personal a cargo	Asistente contable

3 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL CARGO

- Recopilación de documentos contables
- Llevar la contabilidad de la empresa
- Realizar las declaraciones de la empresa
- Manejar todo lo referente al SRI
- Realizar pagos internos y externos

4 CARACTERISTICAS DEL POSTULANTE

Edad	Desde 25 en adelante
Estado Civil	Sin relevancia
Genero	Sin relevancia
Profesión	Titulado 3er nivel
Especialidad	Contabilidad, auditoria

Idiomas Español

Años de experiencia 2 años

5 HABILIDADES Y CARACTERISTICAS

Trabajar en equipo

Compromiso con la empresa

Conocimiento pleno de temas contables en el área de tecnología

Capacidad para manejar a su personal a cargo

PERFIL DEL CARGO MARKETING Y TECNOLOGÍA

1 ANTECEDENTE DEL CARGO

Nombre del cargo	Marketing y Tecnología
Horario de trabajo	8:00 a 17H00
Sueldo	980
Fecha de inicio	21 enero 2019

2 AMBIENTE LABORAL

Lugar de Trabajo	Oficina
Personal a cargo	

3 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL CARGO

Encargado directo de la aplicación de la empresa

Manejo de redes sociales

Monitoreo de los autos en línea

Crear diseños para las redes

4 CARACTERÍSTICAS DEL POSTULANTE

Edad	Sin relevancia
Estado Civil	Sin relevancia
Genero	Sin relevancia
Profesión	Titulado 3er nivel
Especialidad	Marketing
Idiomas	Español, si es posible inglés en nivel intermedio

Años de experiencia 2 años

5 HABILIDADES Y CARACTERISTICAS

Trabajar en equipo

Compromiso con la empresa

Conocimiento de manejo del área tecnológica

Capacidad para crear ideas innovadoras y diseño gráfico

PERFIL DEL CARGO LOGISTICA

1 ANTECEDENTE DEL CARGO

Nombre del cargo	Logística
Horario de trabajo	8:00 a 17H00
Sueldo	990
Fecha de inicio	21 enero 2019

2 AMBIENTE LABORAL

Lugar de Trabajo	Oficina y campo
Personal a cargo	Conductoras

3 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL CARGO

Manejo de los autos de la empresa

Entablar alianzas con las distintas empresas que deban relacionarse con la empresa

Habilitar la aplicación en cada auto que decida ser parte de la empresa

Encargado de la conexión entre la empresa y los clientes

4 CARACTERISTICAS DEL POSTULANTE

Edad	Sin relevancia
Estado Civil	Sin relevancia
Genero	Sin relevancia
Profesión	Titulado 3er nivel
Especialidad	Sistemas o áreas tecnológicas
Idiomas	Español, si es posible inglés en nivel intermedio

Años de experiencia 2 años

5 HABILIDADES Y CARACTERISTICAS

Trabajar en equipo

Compromiso con la empresa

Conocimiento de manejo del área tecnológica

Conocimientos sobre el área de sistemas y redes

PERFIL DEL CARGO ASISTENTE CONTABLE

1 ANTECEDENTE DEL CARGO

Nombre del cargo Asistente contable

Horario de trabajo 8:00 a 17H00

Sueldo 600

Fecha de inicio 21 enero 2019

2 AMBIENTE LABORAL

Lugar de Trabajo Oficina

Personal a cargo

3 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL CARGO

Recopilación de documentos contables

Llevar la contabilidad de la empresa

Asistir al contador

Asistir de manera contable al gerente

Archivo

Pago proveedores

4 CARACTERISTICAS DEL POSTULANTE

Edad	Sin relevancia
Estado Civil	Sin relevancia
Genero	Sin relevancia
Profesión	Cursando estudios
Especialidad	Contabilidad, auditoria o afines
Idiomas	Español
Años de experiencia	2 años

5 HABILIDADES Y CARACTERISTICAS

Trabajar en equipo

Compromiso con la empresa

Conocimiento de manejo del área tecnológica

Capacidad para apoyar a varias áreas de la empresa

PERFIL DEL CARGO RECEPCIÓN

1 ANTECEDENTE DEL CARGO

Nombre del cargo	Recepcionista
Horario de trabajo	8:00 a 17H00
Sueldo	600
Fecha de inicio	21 enero 2019

2 AMBIENTE LABORAL

Lugar de Trabajo Oficina

Personal a cargo

3 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL CARGO

Atender a los clientes que lleguen a la oficina

Manejar la central telefónica

Conocer el directorio telefónico de todas las áreas

Recibir y enviar mensajería

Encargada de valijas internas

Ser la primera impresión de la empresa

4 CARACTERÍSTICAS DEL POSTULANTE

Edad Sin relevancia

Estado Civil Sin relevancia

Genero De preferencia mujer

Profesión Bachiller, cursando estudios superiores o por iniciar

Especialidad Sin relevancia

Idiomas Español

Años de experiencia 1 año

5 HABILIDADES Y CARACTERÍSTICAS

Trabajar en equipo

Compromiso con la empresa

Conocimiento de manejo del área tecnológica

Capacidad para crear ideas innovadoras

PERFIL DEL CARGO ABOGADO

1 ANTECEDENTE DEL CARGO

Nombre del cargo	Recepcionista
Horario de trabajo	8:00 a 17H00 Dos días a la semana
Sueldo	700
Fecha de inicio	21 enero 2019

2 AMBIENTE LABORAL

Lugar de Trabajo	Oficina
Personal a cargo	

3 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL CARGO

- Atender a las conductoras que puedan tener algún inconveniente legal
- Mantener orden en el tema legal de la empresa
- Apoyo en el área legal al gerente

4 CARACTERISTICAS DEL POSTULANTE

Edad	Mayor de 30 años
Estado Civil	Sin relevancia
Genero	Sin relevancia
Profesión	Abogado
Especialidad	Sin relevancia
Idiomas	Español

Años de experiencia 5 años

5 HABILIDADES Y CARACTERISTICAS

Compromiso con la empresa

Conocimiento de temas de leyes del Ecuador

Conocimiento acerca de la Ley de Tránsito del Ecuador

PERFIL DEL CARGO GUARDIA DE SEGURIDAD

1 ANTECEDENTE DEL CARGO

Nombre del cargo Guardia de seguridad

Horario de trabajo 8:00 a 17H00

Sueldo 500

Fecha de inicio 21 enero 2019

2 AMBIENTE LABORAL

Lugar de Trabajo Oficina

Personal a cargo

3 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL CARGO

Solicitar la información de quienes ingresen a la oficina

Atender a las personas que ingresen a la oficina

Resguardar la seguridad de todo el personal y la oficina en sí

Apoyo en todas las áreas

4 CARACTERISTICAS DEL POSTULANTE

Edad Sin relevancia

Estado Civil	Sin relevancia
Genero	De preferencia hombre
Profesión	Bachiller
Especialidad	Sin relevancia
Idiomas	Español
Años de experiencia	6 meses

5 HABILIDADES Y CARACTERISTICAS

Compromiso con la empresa

Trabajo en equipo

2.03.03. Gestión operativa

La empresa también tendrá flujo gramas de actividades, no siempre serán las mismas funciones, sin embargo estas serán las principales.

GERENCIA

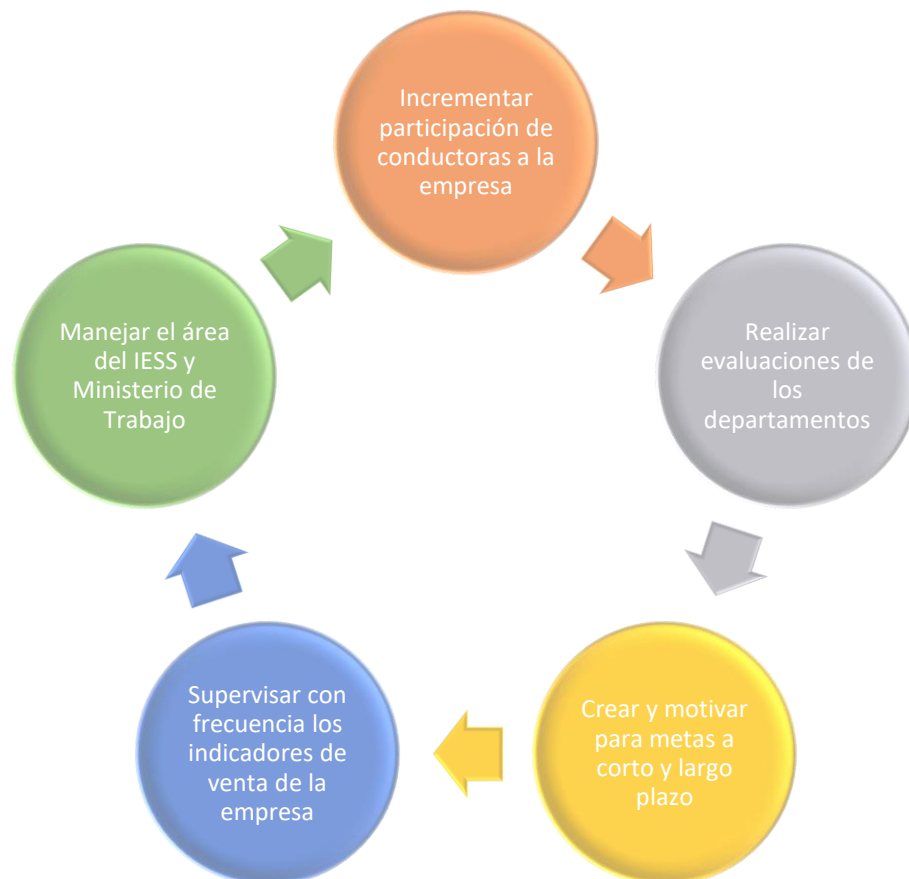


Figura 10: Gestión operativa Gerente

Fuente: Intelecto Propio

Elaborado por: Angélica Maldonado

CONTADOR

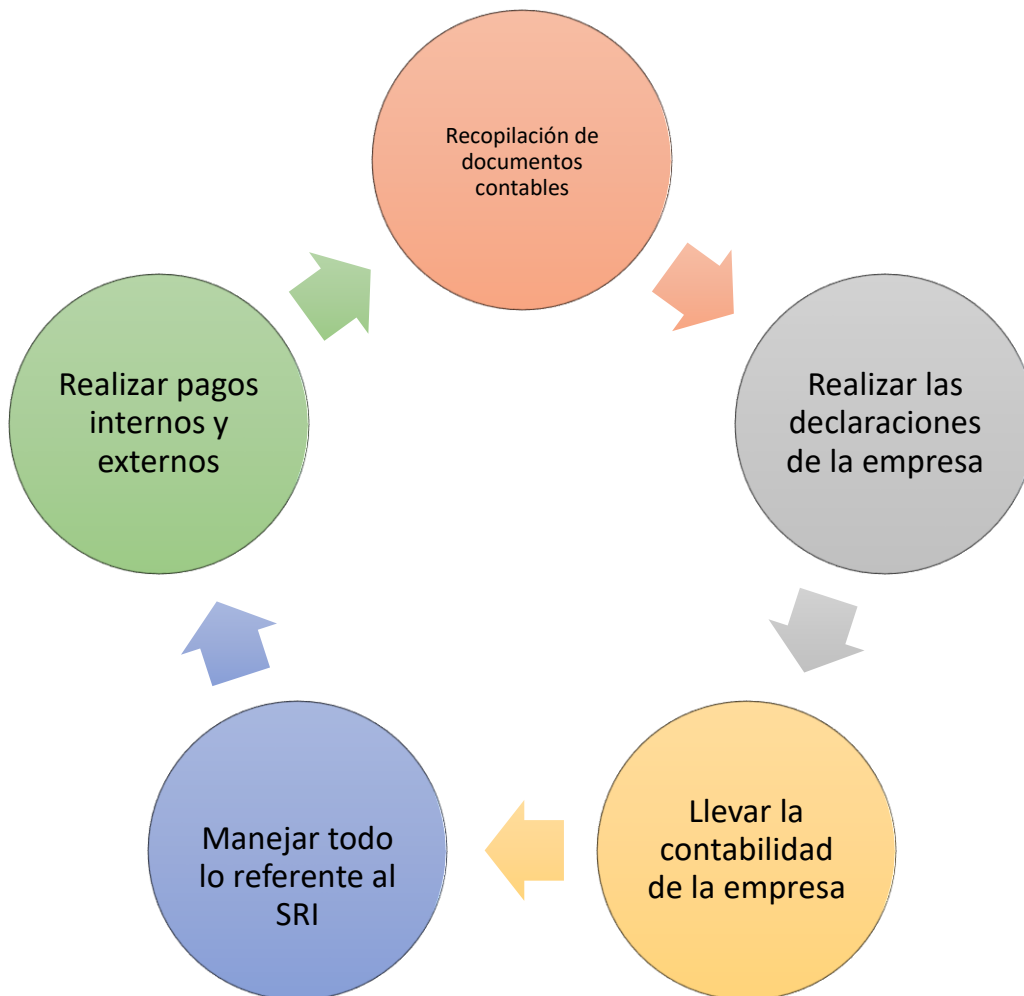


Figura 11: Gestión operativa Contador
Fuente: Intelecto Propio
Elaborado por: Angélica Maldonado

MARKETING Y TECNOLOGÍA

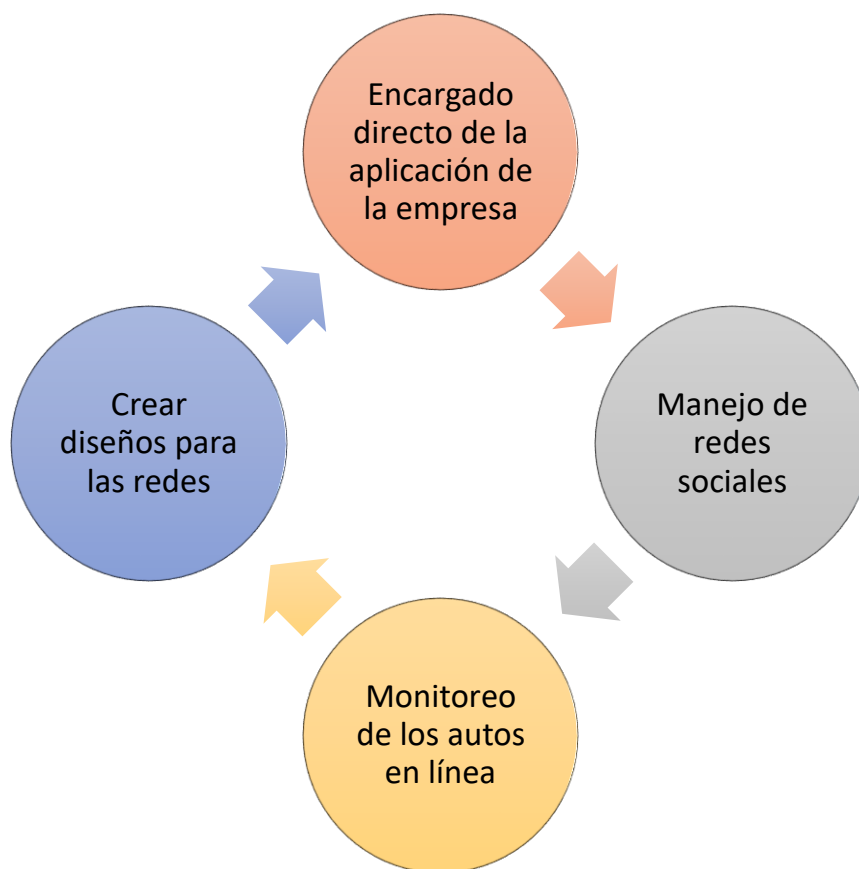


Figura 12: Gestión operativa Marketing y Tecnología

Fuente: Intelecto Propio

Elaborado por: Angélica Maldonado

LOGISTICA



Figura 13: Gestión operativa Logística

Fuente: Intelecto Propio

Elaborado por: Angélica Maldonado

2.03.04. Gestión comercial

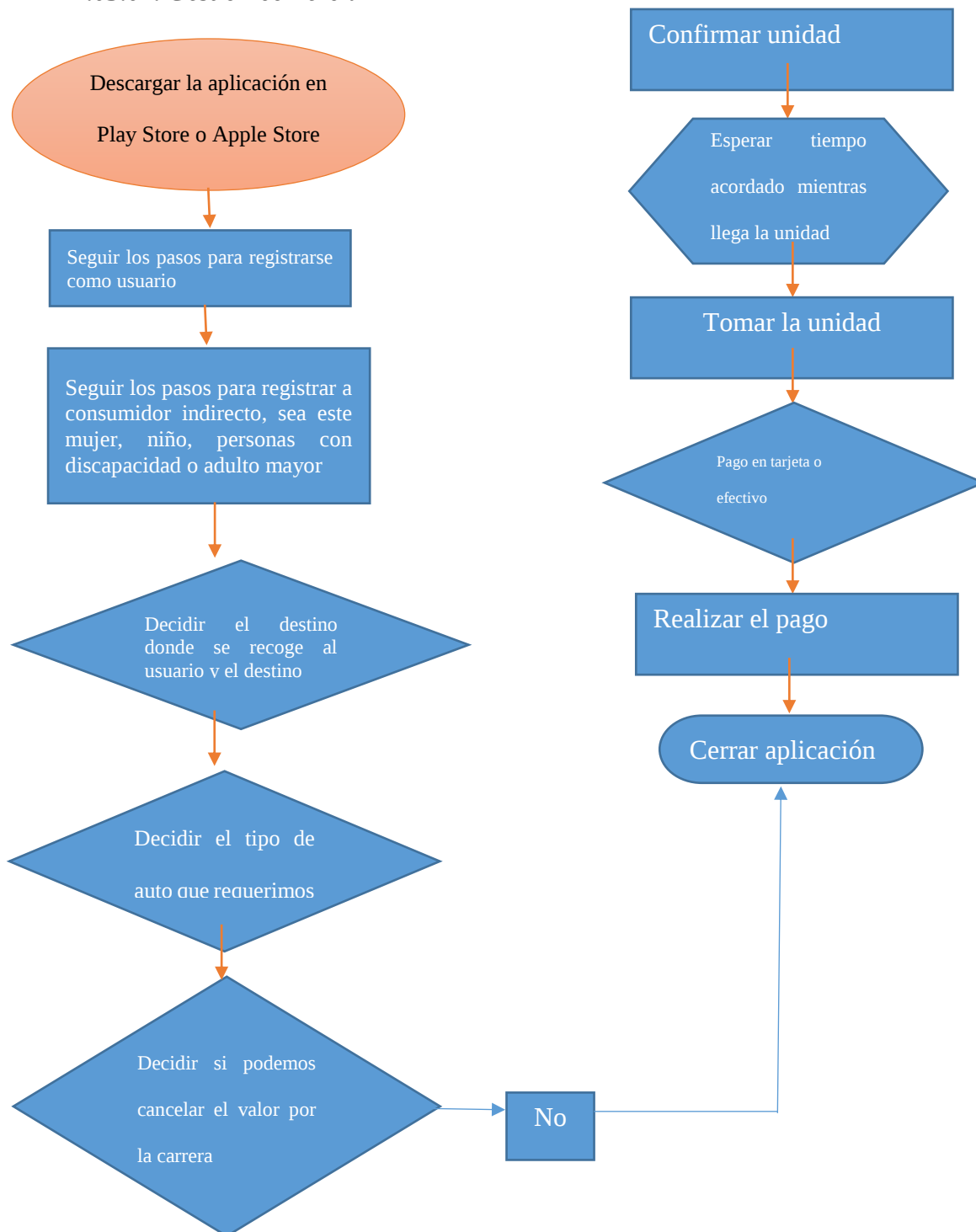


Figura 14: Flujograma de la toma del servicio en Lady

Fuente: Intelecto Propio

Elaborado por: Angélica Maldonado

Precio

Acerca del precio se utilizará el mismo de la competencia, es decir el de 0,25 por kilómetro recorrido, con el valor agregado de seguridad que brindará, se utiliza esta estrategia ya que al ser una empresa nueva es necesario ingresar al mercado con precios accesibles. Después de analizar el precio de la competencia se determina que se cobrará por kilómetro recorrido, sin importar la distancia o el tráfico en el que se encuentre. Después de realizar un estudio se determina que nuestra competencia directa maneja el siguiente estándar de precios:

Uber: 0,25 por Kilómetro recorrido

0,15 por solicitar el servicio

Cabify: 0,35 mínimo por kilómetro recorrido

0,25 por solicitar el servicio

Plaza

Se instalará una oficina en la ciudad de Quito, en el centro sur para tener accesibilidad a varios sitios, sin embargo los automóviles brindarán el servicio en toda la ciudad sin importar la distancia.

Promoción

Se realizará venta personal en algunas empresas para convenios de uso de este servicio.

Además se realizará relaciones públicas, alianzas con empresas de target femenino como NOSOTRAS, AVON entre otras para de este modo obtener muestras gratuitas a cambio de publicidad en los autos.

Producto

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA
MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS
CUALES SERAN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO. 2018-2018

Esta empresa se dedicará a brindar un servicio de movilidad de personas, productos, comida, mascotas. En las personas es importante recalcar que se movilizará solamente a mujeres, adultos mayores, personas con discapacidad, es decir personas que de alguna manera puedan sentirse en vulnerabilidad. Además las personas que conducirán los automóviles serán solo mujeres, quienes a más de obtener un trabajo tendrán la posibilidad de incrementar sus ingresos en tiempos libres ya que no es necesario que tengan un trabajo a 8 horas sino al tiempo que se les facilite a las mismas.

A continuación se presenta la parte visual comercial de la empresa:

Nombre

Warmix

En el idioma quechua significa “mujer”, esto sin duda es característico en la empresa ya que se ha pensado en la mujer de manera relevante ya que son la razón de la misma. Son las mujeres la fuerza de trabajo y a quienes se brinda el servicio de manera principal. Adicionalmente se toma en consideración la propiedad que este nombre brinda a la empresa por ser una palabra ecuatoriana, así como también el tema de equidad entre culturas del Ecuador y de género también.

La empresa se identifica con el nombre, tomando en cuenta que varias mujeres sentirán empoderamiento y por ende brindarán apoyo a la marca. Adicionalmente se agrega la letra x ya que está relacionada con temas de tecnología como por ejemplo, Netflix, Mix etc.

Logo



Figura 15: Logo principal
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Angélica Maldonado



Figura 16: Logo secundario
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Angélica Maldonado



Figura 17: Logo redes sociales
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

El logo que presentado es simple y llamativo ya que debe ser fácil de retener en la mente, en sí se utilizará con los fondos que se puede ver en las imágenes.

Slogan

A donde quiera que vayas.. ¡VAMOS!

Este slogan se pensó debido al tipo de servicio que prestado y hacia quien está dirigido, ya que son los usuarios la mayor preocupación de WARMIX.

Colores:

Después de analizar la psicología del color se deciden usar el color rosa fuerte debido a que se puede ver femineidad y delicadeza puesto que quienes conducirán los autos son mujeres y la mayor parte de clientes también.

Publicidad

En él aérea de la publicidad se realizarán estrategias para lograr primero que los usuarios prueben la aplicación y los servicios que puedan brindar.

1. Anunciar en páginas sociales, Facebook, Twitter e Instagram el lanzamiento de los servicios de manera previa, con aproximadamente un mes de anticipación y realizar publicaciones sin mencionar el producto en sí. Es decir causar curiosidad e incertidumbre en los posibles clientes.
2. Creación de página web en donde se podrá descargar la aplicación y conocer más acerca de WARMIX.
3. Una vez concluido este mes de publicidad previa, se realizará abundante publicidad visual, pero estos deberán ser de una manera creativa, en fondo y forma para lograr así impactar a los usuarios.

4. Realizar activaciones divertidas en las que no solo se dé a conocer el producto sino que se obsequie descuentos y bonos en el servicio, así se logrará enganchar al cliente y conductores.
5. De manera semanal se crearan videos que permitan dar testimonio del servicio, los cuales deberán ser emotivos para un impacto mayor
6. Realizar alianzas estratégicas con empresas como NOSOTRAS, Familia, AVON, Aqua, para obtener muestras gratuitas a cambio de publicidad en los vehículos, estos se brindarán por movilización a cualquiera de los grupos de segmento.

Se usara una imagen principal que relaciona a la empresa con su servicio y lo que desea proyectar, la imagen es la siguiente



Figura 18 : Logo y slogan
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Angélica Maldonado

2.04 Análisis FODA

AMENAZAS La competencia podría incrementar esta idea con apertura más grande debido a la experiencia que ya manejan Posible ingreso de más empresas con esta metodología Prácticas desleales de parte de la competencia	OPORTUNIDADES Mercado objetivo descuidado y con posibilidad de ser atendido. Este nicho de mercado suele tener una imagen negativa del transporte público sea este buses o taxis En el Ecuador aún no existe una empresa dedicada a brindar este servicio. Los adultos mayores tienden a tener problemas al movilizarse por una sociedad que busca el bienestar económico sin ver más allá.
DEBILIDADES Los posibles consumidores no conocen el servicio por lo que puede generar un inconveniente. Que existan pocos autos y conductoras que deseen unirse a la empresa Tener poca compatibilidad con la aplicación para utilizar el servicio	FORTALEZAS Grupo de trabajo activo y con habilidades para el cargo Necesidad de poco capital para la iniciación de la empresa Conductoras capacitadas y que hayan pasado por filtros psicológicos Facilidad de obtener el servicio a precios cómodos.

Figura 19: FODA

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angélica Maldonado

CAPÍTULO III

3. Estudio de Mercado

“Básicamente, el estudio de mercado se podría definir como un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Es decir, este estudio de mercado podría ser utilizado para determinar qué porción de la población comprará un producto o servicio, basado en variables como el género, la ubicación, la edad y el nivel de ingresos”. (Leon, 2015)

El estudio de mercado se debe utilizar para conocer diferentes puntos acerca de un producto o servicio, entre los más importantes se puede decir que es necesario saber el nivel de asertividad que tendrá el servicio que se va a ofrecer en este caso, si las mujeres lo usarían o la forma en la que desean llamar a las servidoras.

3.01 Análisis del consumidor

“El análisis del consumidor consiste en el análisis de las necesidades, gustos, preferencias, deseos, hábitos de consumo, comportamientos de compra y demás características de los consumidores que conforman el mercado objetivo.” (Arturo, 2013)

En este proyecto es necesario que se enfoque en las mujeres y personas vulnerables ya que serán estas personas quienes utilicen este servicio y realicen su juicio de valor acerca del mismo.

3.01.01. Determinación de la población y muestra

Como población se puede determinar a toda la ciudad de Quito, ya que será donde se preste el servicio de manera inicial.

3.01.01.01 Población

La población es el número total de habitantes que tiene determinado lugar, puede ser un país, ciudad, hasta llegar a lo específico como barrios, sectores, escuelas entre otras, es decir todo lugar donde existan habitantes.

3.01.01.02 Muestra

Es una parte representativa de la población y nos sirve para realizar estudios que posteriormente se podrán desarrollar en toda la población ya que se deben determinar con características similares.

La muestra tiene la fórmula que se debe llevar a cabo para conocer el número exacto de personas que se debe estudiar.

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + z^2 * p * q}$$

Referencia

N	Población
n	muestra
z	Nivel de confianza
p	Probabilidad de éxito
q	Probabilidad de fracaso

e Margen de error

Para realizar la formula se debe utilizar los siguientes datos

N	Población mujeres Quito de 15 a 65 años	560.396
	Población personas con discapacidad	60.787
	Población niños	40.578
	Población adulto mayor desde 65 en adelante	90.626
n	muestra	
z	Nivel de confianza	1,97 es decir 95%
p	Probabilidad de éxito	50%
q	Probabilidad de fracaso	50%
e	Margen de error	5%

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 752.387}{0,05^2(752.387 - 1) + 1.96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 384$$

En este caso serán 384 encuestas que se debe realizar.

3.01.02. Técnicas de obtención de la información

“Las técnicas de recolección de información son procedimientos especiales utilizados para obtener y evaluar las evidencias necesarias, suficientes y competentes que le permitan formar un juicio profesional y objetivo, que facilite la calificación de los hallazgos detectados en la materia examinada.

Las técnicas de recolección de información se clasifican en:

Verbales:

Entrevistas.

Encuestas, y

Cuestionarios.

Oculares:

Observación.

Comparación o confrontación.

Revisión selectiva

Rastreo.

Documentales

- Comprobación; y.

- Revisión analítica.

Físicas: Reconocimiento real sobre hechos o situaciones dadas en tiempo y espacio determinados y se emplea como técnica de la inspección.

Escritas: Refleja toda la información que se considera importante para sustentar los hallazgos del trabajo realizado por el actor. Esta técnica se aplica de las formas siguientes.

Análisis.

Conciliación.

Confirmación.

Cálculo; y

Tabulación.” (Batista, 2013)

En este proyecto se realizaran encuestas ya que es el medio más factible para acercarnos a las mujeres e interpretar sus respuestas, además se utiliza la técnica de

observación directa ya que al realizar las encuestas también se puede verificar ciertos patrones de conducta de las personas que serán encuestadas de manera personal.

3.01.02.01 Encuesta

“Una encuesta es un procedimiento dentro de los diseños de una investigación descriptiva en el que el investigador recopila datos mediante un cuestionario previamente diseñado, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica o tabla. Los datos se obtienen realizando un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, integrada a menudo por personas, empresas o entre algunas instituciones, con el fin de conocer estados de opinión, ideas, características o hechos específicos.” (Wikipedia, Johnson, & Kuby, 2016)

3.01.02.01.01 Formato de la encuesta

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

La presente encuesta tiene como finalidad identificar la demanda para el servicio de taxis ejecutivos conducidos por mujeres y enfocados hacia mujeres, adultos mayores y personas con discapacidad, los cuales serán solicitados por una aplicación de teléfono inteligente y podrá usted verificar el recorrido en la misma.

Edad		Género	
18 a 25	☐	Femenino	☐
26 a 35	☐	Masculino	☐
36 a 45	☐		
46 a 55	☐	¿Tiene usted alguna discapacidad?	
56 a 65	☐	Si	☐
65 en adelante	☐	No	☐

1. ¿Considera usted que un taxi ejecutivo al ser conducido por una mujer podría brindar mayor seguridad en la movilidad y disminuir el índice de acoso sexual a mujeres?

Sí ☐ No ☐

2. ¿Estaría dispuesto a utilizar este servicio para sus hijos, adultos mayores o personas con discapacidad?

Sí ☐ No ☐

3. ¿Tiene hijos?

Sí ☐ No ☐

4. ¿Tiene algún familiar con discapacidad a su cargo?

Sí

☐

No

☐

5. ¿Tiene familiares adultos mayores a su cargo?

Sí

☐

No

☐

6. ¿Usualmente cuál es el método que frecuenta más para el uso de un taxi?

Por teléfono convencional

☐

Uso de aplicaciones de celular

☐

Los toma en la calle

☐

7. ¿Ah utilizado aplicaciones de taxis ejecutivos?

Sí

☐

No

☐

Uber

☐

Cabyfi

☐

EasyTaxi

☐

Otros

8. ¿Con que frecuencia hace uso de un taxi?

De 1 2 veces al día

☐

De 1 a 2 veces a la semana

☐

De 1 a 2 veces al mes

☐

De 1 a 6 veces al año

☐

Nunca

☐

9. ¿Cuánto dinero usualmente destina usted para el uso del servicio de taxi en una carrera?

De 2 a 5 ☐

De 6 a 10 ☐

De 11 a 15 ☐

De 16 a 20 ☐

De 21 a 25 ☐

10. ¿Estaría dispuesto a hacer uso de un taxi ejecutivo conducido por mujeres para personas adultos mayores, con discapacidad, niños o mujeres en la ciudad de Quito?

(OJO si usted es hombre puede enviar a sus familiares en estas condiciones en nuestras taxis)

Sí ☐

No ☐

11. ¿Por qué medio le gustaría recibir información sobre este tipo de servicio?

Redes sociales

Facebook ☐

Twitter ☐

Instagram ☐

Correo electrónico ☐

A su buzón hojas volantes ☐

12. ¿Qué promociones prefiere recibir usted o a las personas que envía en el taxi?

Descuentos (25% en la próxima carrera) ☐

Bono (Cupón valido por una carrera de \$2) ☐

Regalos:

Bebidas (agua, jugo)

☐

Productos de belleza

☐

Higiene personal

☐

Otros

3.01.03. Análisis de la información

Tabla 9 Edad

Rango	Encuestados	Porcentaje
18 a 25	81	21%
26 a 35	165	43%
36 a 45	96	25%
46 a 55	27	7%
56 a 65	8	2%
65 en adelante	7	2%
Total	384	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

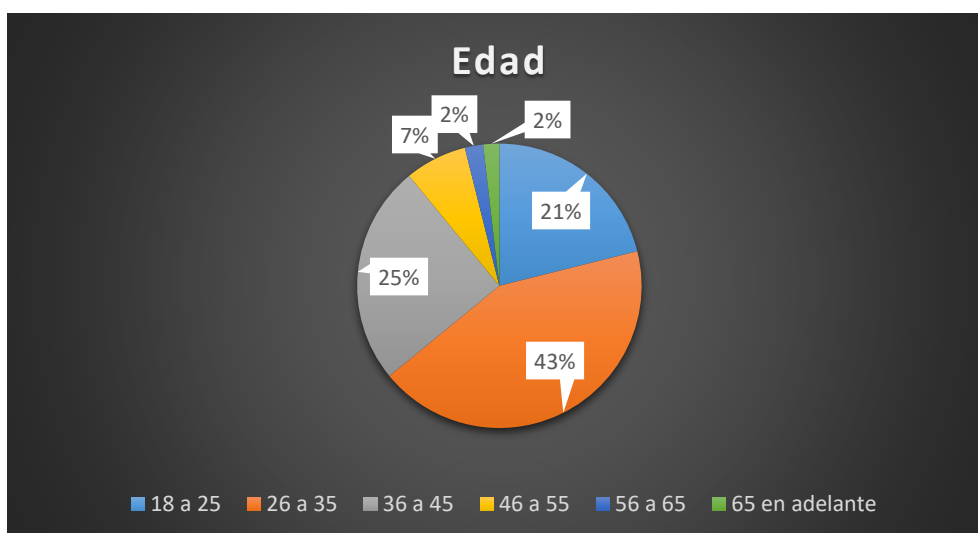


Figura 20 : Edad

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

La edad de las personas encuestadas varía desde los 18 en adelante, el porcentaje con mayor número de selección es de 26 a 35 años con el 43%, seguido de 36 a 45 años con el 25%, esto determina que el servicio podrá ser utilizado por un número fuerte de personas.

Tabla 10 Genero

Rango	Encuestados	Porcentaje
Femenino	209	54%
Masculino	175	46%
Total	384	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

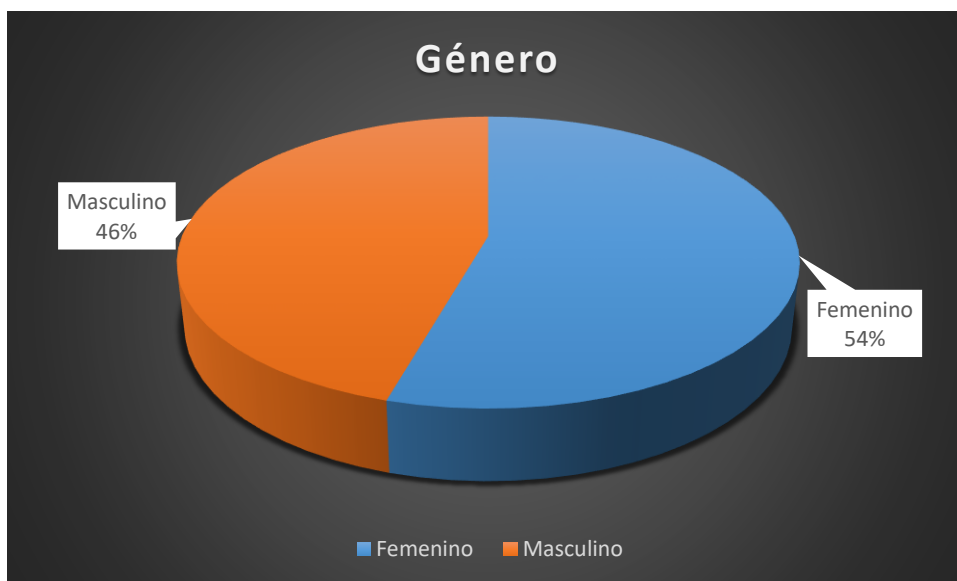


Figura 21: Género

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

Esta pregunta indica el porcentaje de hombres y mujeres que han llenado la encuesta, siendo superior las mujeres con un 54% seguido del 46% de hombres, es bastante parejo el número de cada género lo que ayudará a tener un tema de objetividad en la encuesta.

Tabla 11 ¿Tiene usted alguna discapacidad?

Rango	Encuestados	Porcentaje
Si	8	2%
No	376	98%
Total	384	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado



Figura 22: ¿Tiene usted alguna discapacidad?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

Esta pregunta se muestra que de un total de 384 personas encuestadas son solamente 8 quienes aseguran que mantienen algún tipo de discapacidad.

1. ¿Considera usted que un taxi ejecutivo al ser conducido por una mujer podría brindar mayor seguridad en la movilidad y disminuir el índice de acoso sexual a mujeres?

Tabla 12 Pregunta 1

Rango	Encuestados	Porcentaje
Si	301	78%
No	83	22%
Total	384	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

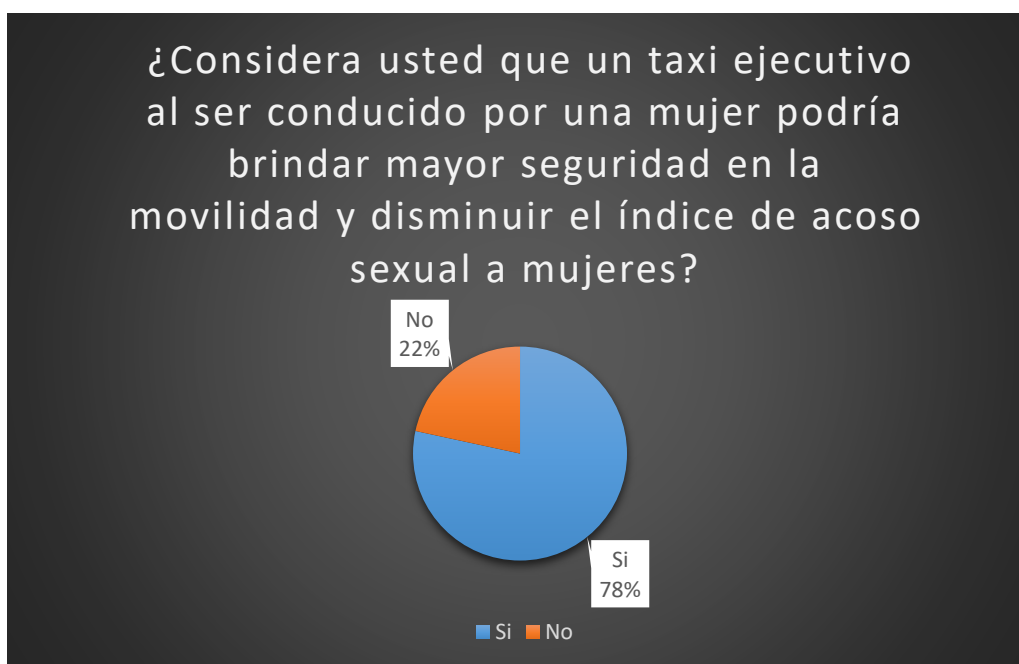


Figura 23: ¿Tiene usted alguna discapacidad?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

La pregunta 1 es determinante en el proyecto ya que se puede evidenciar si los encuestados creen que el servicio brindará mayor seguridad y evitar el acoso a las mujeres, la respuesta que se obtuvo fue favorable ya que el 78% menciona que si lo considera de este modo, lo que sin duda puede convertir a estas personas en los clientes potenciales.

2. ¿Estaría dispuesto a utilizar este servicio para sus hijos, adultos mayores o personas con discapacidad?

Tabla 13 Pregunta 2

Rango	Encuestados	Porcentaje
Si	368	96%
No	16	4%
Total	384	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

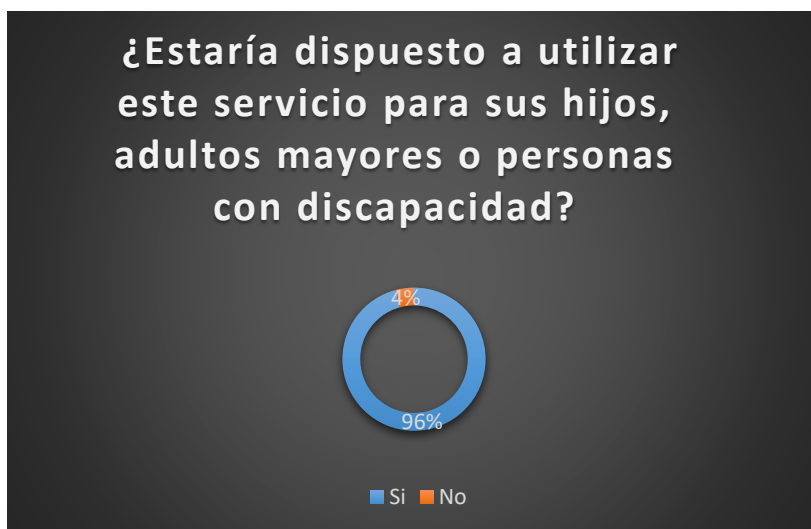


Figura 24: ¿Tiene usted alguna discapacidad?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

Enfocados al servicio en esta pregunta se determina que existe un porcentaje alto de aceptación, debido a que los encuestados en un 96% menciona que si enviaría a sus hijos, familiares con discapacidad o adultos mayores en estos autos con mayor seguridad

3. ¿Tiene hijos?

Tabla 14: Pregunta 3

Rango	Encuestados	Porcentaje
Si	214	56%
No	170	44%
Total	384	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

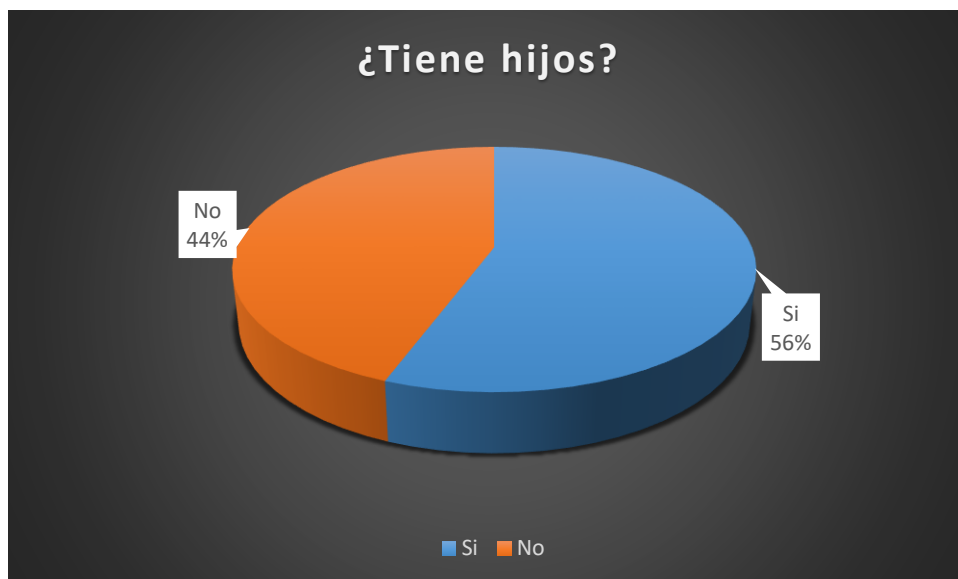


Figura 25: ¿Tiene hijos?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis

La pregunta 3 permite saber si los encuestados tienen hijos para de este modo conocer si podrían ser un nicho de mercado para este servicio, pues a pesar de que la madre o el padre serían los clientes, los niños y niñas serían también un consumidor de la empresa.

4. ¿Tiene algún familiar con discapacidad a su cargo?

Tabla 15 Pregunta 4

Rango	Encuestados	Porcentaje
Si	44	11%
No	340	89%
Total	384	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado



Figura 26: ¿Tiene algún familiar con discapacidad a su cargo?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

Si las personas encuestadas tienen familiares con discapacidad también pueden convertirse en clientes y usuarios, sin embargo el 89% dice que no tiene este caso en su familia.

5. ¿Tiene familiares adultos mayores a su cargo?

Tabla 16 Pregunta 5

Rango	Encuestados	Porcentaje
Si	63	16%
No	321	84%
Total	384	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

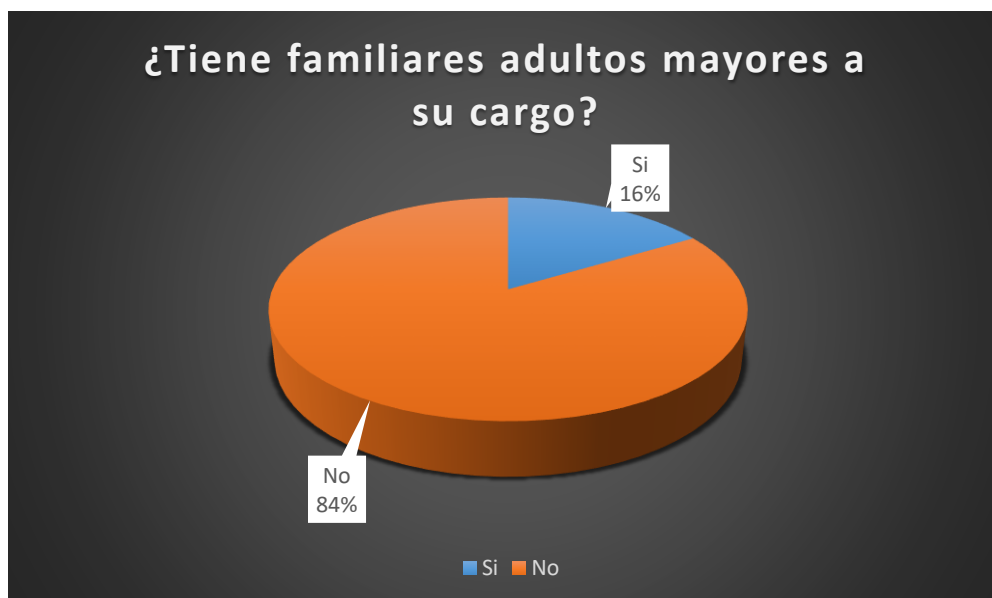


Figura 27: ¿Tiene familiares adultos mayores a su cargo?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

Los adultos mayores son uno de los segmentos a los que están orientados como empresa ya que serían consumidores asociado a algún cliente, del número de personas encuestadas el 84% nos respondió que no tiene personas de la tercera edad a su cargo.

6. ¿Usualmente cuál es el método que frecuenta más para el uso de un taxi?

Tabla 17 Pregunta 6

Rango	Encuestados	Porcentaje
Por teléfono convencional	83	22%
Uso de aplicaciones de celular	166	43%
Los toma en la calle	135	35%
Total	384	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

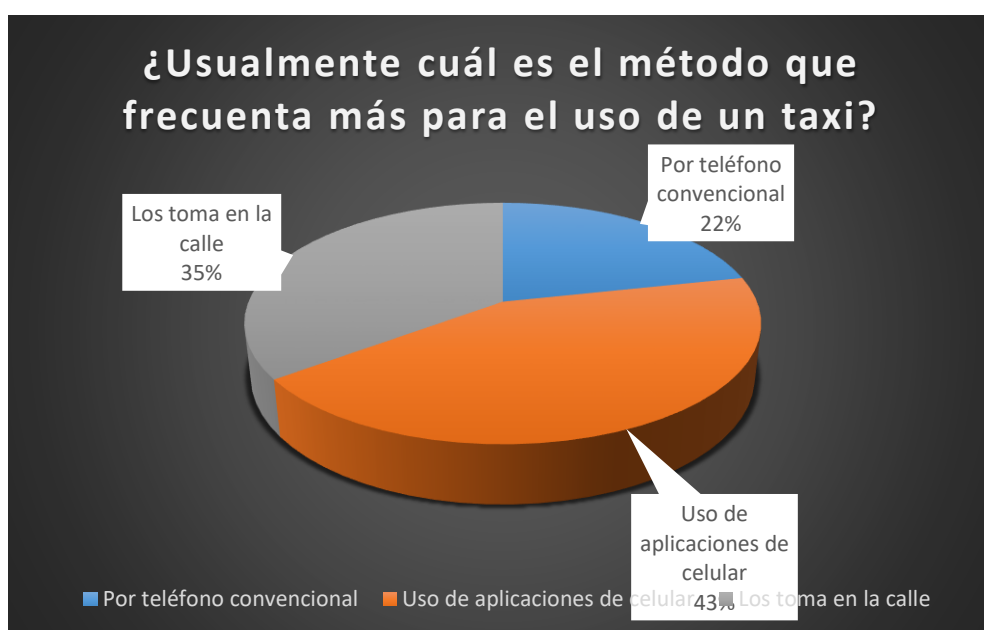


Figura 28: ¿Usualmente cuál es el método que frecuenta más para el uso de un taxi?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

Siendo una empresa que utilizará una aplicación de celular para brindar los servicios es importante el indicador que esta pregunta brinda ya que el 43% de los encuestados aseguran que ya utilizan aplicaciones para esto, sin embargo aún es alto el índice de tomar taxis en la calle.

7. ¿Ah utilizado aplicaciones de taxis ejecutivos?

Tabla 18 Pregunta 7

Rango	Encuestados	Porcentaje
Si		
Uber	202	23%
Cabify	124	25%
EasyTaxi	55	11%
Taxis Ejecutivos de barrio	0	0%
No	110	41%
Total	492	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

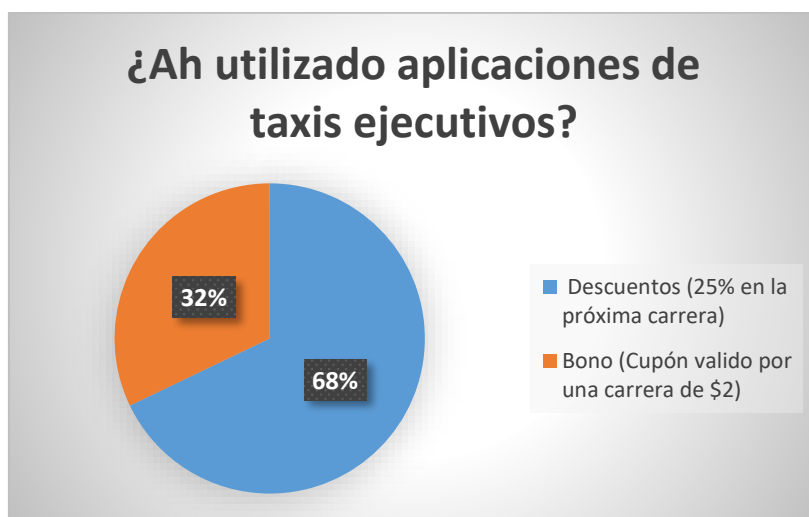


Figura 29: ¿Ah utilizado aplicaciones de taxis ejecutivos?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

A pesar de que un gran número de personas no ha usado ninguna aplicación para solicitar algún servicio de movilidad, pero es más grande la representación de personas que si lo han realizado, de 384 personas 274 mencionaron que si utilizan este tipo de aplicaciones las cuales se encuentran divididas de la siguiente forma: Uber 202 personas, Cabify 124, EasyTaxi 55.

8. ¿Con que frecuencia hace uso de un taxi?

Tabla 19 Pregunta 8

Rango	Encuestados	Porcentaje
De 1 a 2 veces al día	51	13%
De 1 a 2 veces a la semana	143	37%
De 1 a 2 veces al mes	119	31%
De 1 a 6 veces al año	71	19%
Nunca	0	0%
Total	384	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

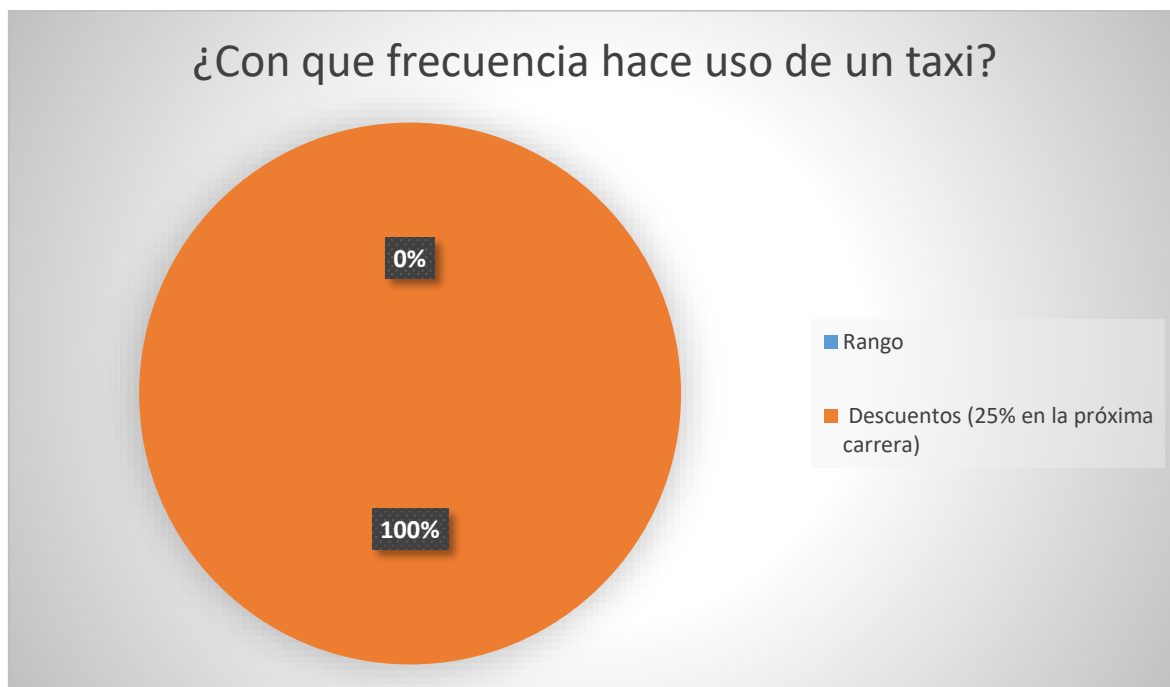


Figura 30: ¿Con que frecuencia hace uso de un taxi?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

La frecuencia con la que los encuestados utilizan un servicio de taxi con mayor frecuencia es de 1 a 2 veces por semana lo cual es un beneficio para la empresa porque podrían ser el nicho de mercado adecuado.

9. ¿Cuánto dinero usualmente destina usted para el uso del servicio de taxi en una carrera?

Tabla 20 Pregunta 9

Rango	Encuestados	Porcentaje
De 2 a 5 dólares	249	65%
De 6 a 10 dólares	107	28%
De 11 a 15 dólares	12	3%
De 16 a 20 dólares	16	4%
De 21 en adelante	0	0%
Total	384	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

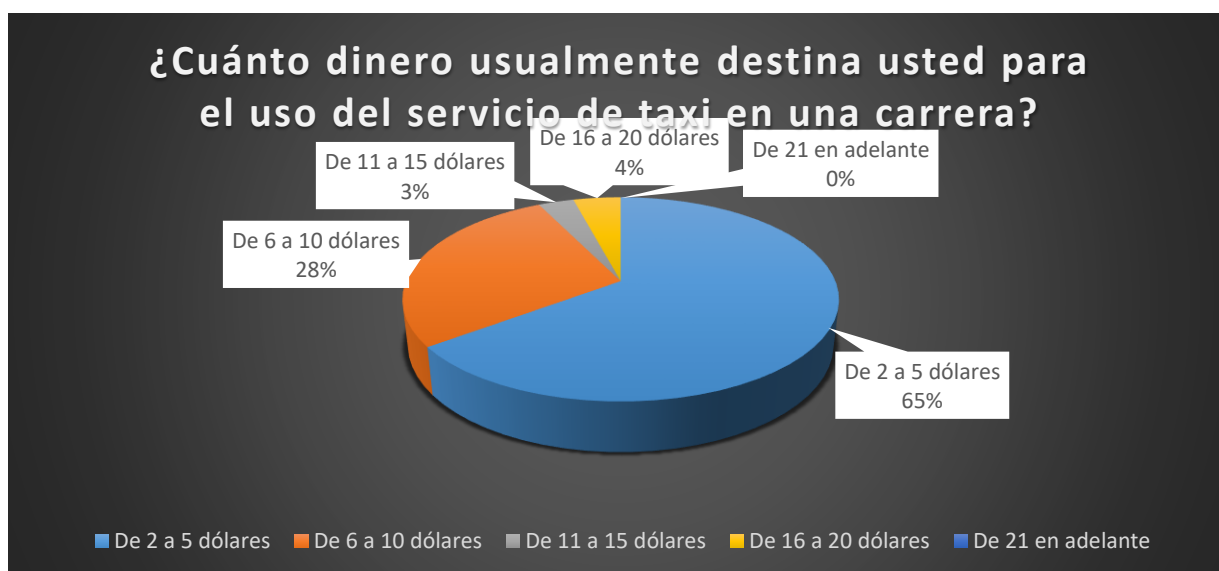


Figura 31: ¿Cuánto dinero usualmente destina usted para el uso del servicio de taxi en una carrera?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

En esta pregunta se necesita determinar la aproximación de pago que los usuarios suelen cancelar por una carrera, el rango de mayor porcentaje es de 65% con la cantidad de 2 a 5 dólares, seguido del 28% con de 6 a 10 dólares. Este indicador permite identificar cual será el valor estimado de ingreso.

10. ¿Estaría dispuesto a hacer uso de un taxi ejecutivo conducido por mujeres para personas adultos mayores, con discapacidad, niños o mujeres en la ciudad de Quito?

IMPORTANTE: Si usted es hombre puede enviar a sus familiares en estas condiciones en nuestras taxis.

Tabla 21 Pregunta 10

Rango	Encuestados	Porcentaje
Si	369	96%
No	15	4%
Total	384	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

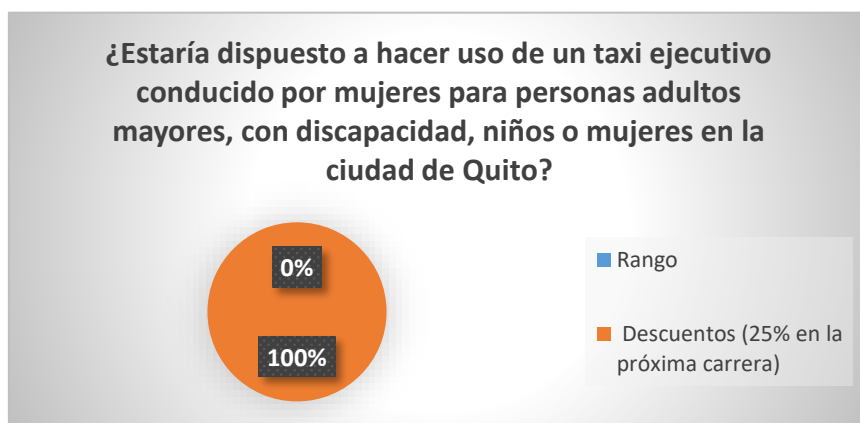


Figura 32: ¿Estaría dispuesto a hacer uso de un taxi ejecutivo conducido por mujeres para personas adultos mayores, con discapacidad, niños o mujeres en la ciudad de Quito?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

Esta se considera una de las preguntas claves para la empresa, ya que se está determinado si el servicio será utilizado o no, se reciben noticias favorables ya que de un total de 384 encuestados fueron 269 las personas que dijeron que si serian usuarios del mismo, lo que nos permite conocer que se obtiene un alto porcentaje de aceptación en las personas que pueden llegar a ser clientes.

11. ¿Por qué medio le gustaría recibir información sobre este tipo de servicio?

Tabla 22 Pregunta 11

Rango	Encuestados	Porcentaje
Redes sociales		
Facebook	187	44%
Twitter	122	28%
Instagram	25	6%
Correo Electrónico	85	20%
A su buzón en hojas volantes	8	2%
Otros	0	0%
Total	428	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

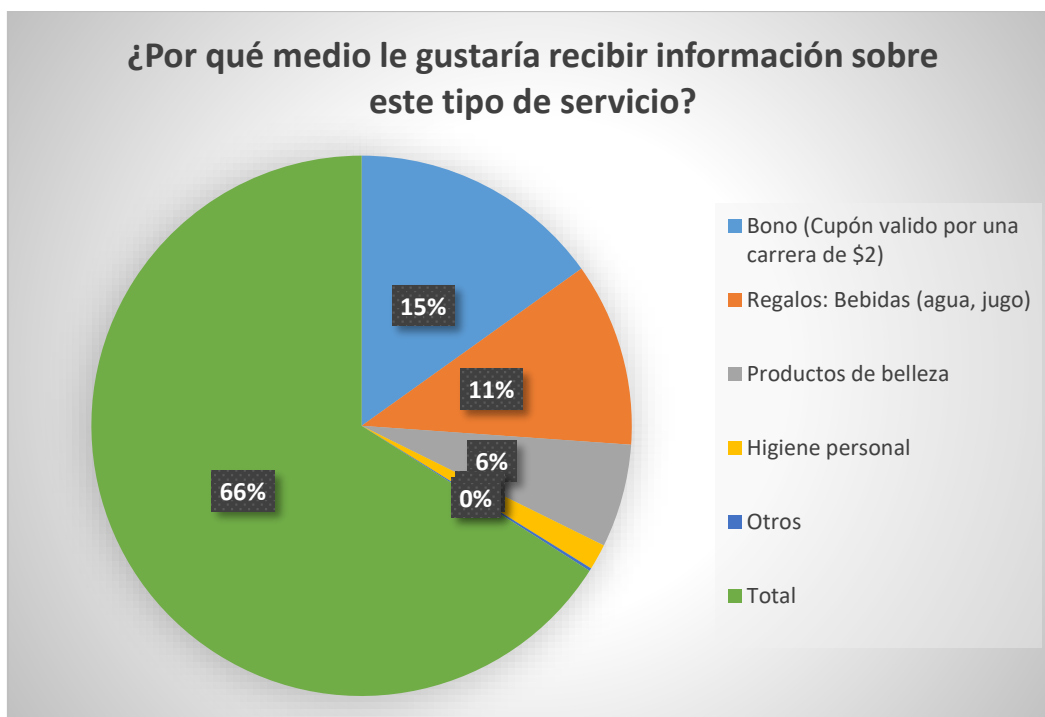


Figura 33: ¿Con que frecuencia hace uso de un taxi?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

La mayor parte de los encuestados prefieren recibir información del servicio por medio de redes sociales, el indicador más alto está en Facebook, seguido de Twitter y finalmente Instagram. Además un número de personas desea recibir aun la información

a sus correos electrónicos y un porcentaje menor lo requiere al buzón de casa, es importante recalcar que el medio de difusión que se toman en consideración para la publicidad es las redes sociales y los correos electrónicos.

12. ¿Qué promociones prefiere recibir usted o que reciban las personas que envía en el taxi?

Tabla 23 Pregunta 12

Rango	Encuestados	Porcentaje
Descuentos (25% en la próxima carrera)	186	49%
Bono (Cupón valido por una carrera de \$2)	88	23%
Regalos: Bebidas (agua, jugo)	64	17%
Productos de belleza	36	9%
Higiene personal	9	2%
Otros	1	0%
Total	384	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

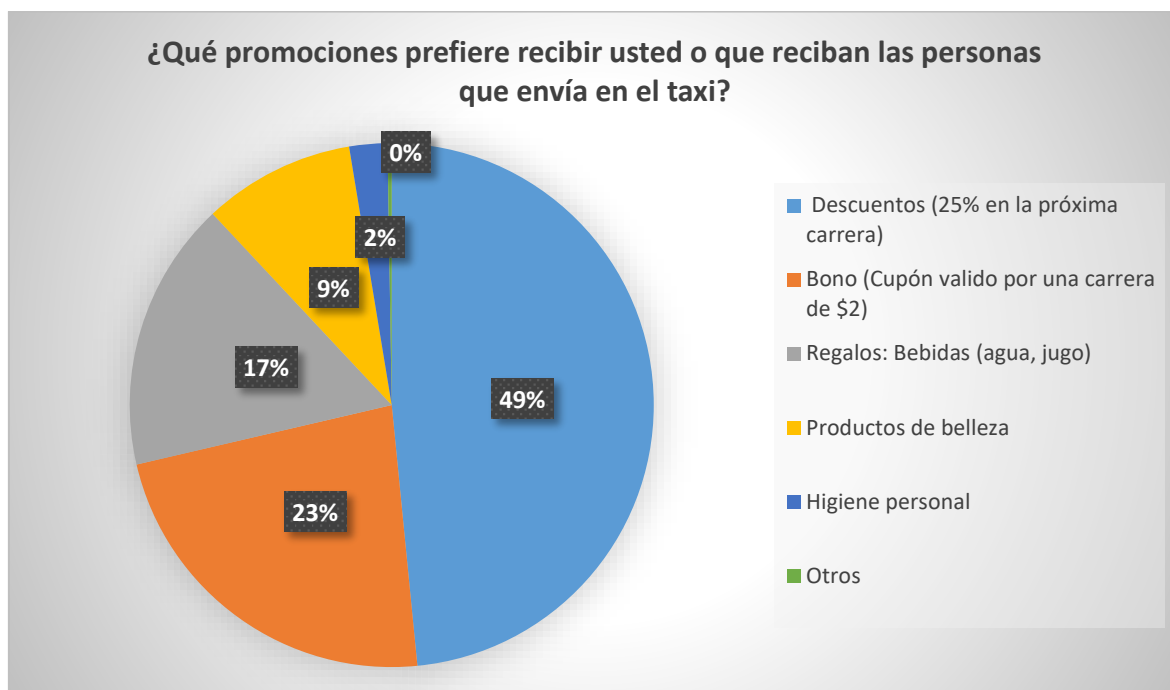


Figura 34: ¿Con que frecuencia hace uso de un taxi?

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Angélica Maldonado

Análisis:

El 49% de las personas encuestadas prefieren recibir descuentos validos en sus próximas carreras, seguido del 23% que prefiere un bono de 2 dólares y el resto de personas en porcentajes diferentes prefieren pequeños obsequios mientras realizan su traslado.

3.02 Oferta

“En economía definimos oferta como aquella cantidad de bienes y servicios que los ofertantes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos.”
(Pedrosa S. J., 2015)

La oferta son todos los bienes o servicios que los ofertantes ponen a disposición de los consumidores y se puede evidenciar la diferencia de precios.

La empresa se encuentra en el tipo de oferta competitiva conque existen otros ofertantes con el mismo servicio sin embargo puede competir en precio y calidad.

3.02.01. Oferta histórica

Tabla 24 Oferta Histórica

AUTOS MATRICULADOS	% DE CRECIMIENTO DE AUTOS
168000	70,1%

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: INEC

Como se observa el crecimiento de autos del año fue un poco impactante para el tráfico de la ciudad de Quito. Está comprobado que el impacto fuerte de crecimiento de autos viene a partir del 2010 por lo cual en la actualidad hay una población fuerte de vehículos, lo que de cierto modo beneficia para tener conductoras de la empresa con sus autos propios.

3.02.02. Oferta actual

La oferta actual es la cantidad de un servicio o productos nacionales o importados que se ponen a la disposición de un mercado. En este caso se toma en cuenta los autos que existen a partir del 2006 hasta la actualidad matriculados en cualquier ciudad del país, además del número de mujeres que tienen la edad entre 18 y 65 años que serán las posibles conductoras y finalmente verificar las mujeres que tienen licencia tipo B en la ciudad de Quito para de este modo obtener la oferta actual.

Tabla 25 Oferta Actual

AUTOS PICHINCHA	AUTOS DE MUJERES	AUTOMOVIL	AUTOS 2006 - 2017	INDICE DESEMPLEO MUJER	TEORIA DE VACA URBINA
733269	41,30%	42,40%	70,10%	5,90%	5%
	302840	128404	90011	5311	266

Elaborado: Angélica Maldonado

Fuente: Encuestas

3.02.03. Oferta proyectada

La oferta proyectada muestra el cambio y crecimiento que un servicio o producto puede tener de manera estimada, se toma en cuenta el movimiento histórico y actual que posee en las tablas presentadas de manera anterior. Para determinar la oferta proyectada tomamos en consideración factores determinantes, el primero el crecimiento del parque automotriz en los años 2019 al 2023 tomando como base el dato de la Agencia Nacional de Tránsito.

Tabla 26 Oferta Proyectada

PERIODO	DEMANDA PROYECTADA	% ACEPTACIÓN DE LA COMPETENCIA	OFERTA PROYECTADA
2019	6529	77,60%	5067
2020	6630	77,60%	5145
2021	6733	77,60%	5225
2022	6838	77,60%	5306
2023	7149	77,60%	5548

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Agencia Nacional de Tránsito

3.02. 04. Productos sustitutos

Los productos sustitutivos son aquellos que suplantán la función que realizan otros. Estos pueden llegar a ser grandes amenazas para nuestros productos, así que la empresa debe prestar atención en identificarlos y en hacerles un seguimiento que nos permita prever amenazas en el futuro. (Abril, 2014)

Enfocado a la empresa los productos sustitutos son los taxis, buses de línea, trole, ecovía, entre otros ya que tienen una actividad similar a la actual, pero no de forma directa ya que están realizando el servicio de movilidad como un adicional a la actividad usual.

3.03 Demanda

“La demanda es la solicitud para adquirir algo. En economía, la demanda de es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir.” (Nieto Gonzáles, 2010)

Al existir 8 tipos de demanda y después de realizar un análisis se concluye que la demanda latente lo cual es positivo para la empresa ya que es una organización que va a comenzar a posicionarse.

3.03.01. Demanda histórica

La demanda histórica tiene como referencia según el crecimiento que se ha dado en los distintos segmentos hacia los que está enfocado, las mujeres, el adulto mayor, niños de hasta 15 y las personas con algún tipo de discapacidad.

Tabla 27 Demanda Histórica

SEGMENTO	% DE CRECIMIENTO 2013 A 2017
Mujeres	1,08%
Niños hasta 15 años	1,08%
Ancianos	3,02%
Personas con discapacidad	0,78%

Elaborado: Angélica Maldonado

Fuente: INEC

3.03.02. Demanda actual

Tabla 28 Demanda Actual

		% DE ACEPTACION 96%	% FRECUENCIA DE COMPRA 43,23%	TEORIA VACA URBINA 2%	USO DE TAXI 2 VECES POR SEMANA
Mujeres	560396				
Ancianos	90626				
Niños	40578				
Personas con discapacidad	60787				
Total	752387	722292	312247	6245	12490

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: INEC

Se tomó en consideración datos precisos como son el número de personas de los segmentos a cubrir, seguido del porcentaje de aceptación que existe en las encuestas realizadas, además del porcentaje de frecuencia de compra y el uno semanal que las personas encuestadas mencionaron. Adicionalmente se toma en cuenta la teoría de Vaca

Urbina que dice que las encuestas no son reales y se debe tomar un porcentaje entre el 1 y el 10% para obtener mayor objetividad en las respuestas.

3.03.03. Demanda proyectada

Tabla 29 Demanda Proyectada

PERIODO	DEMANDA ACTUAL	% CRECIMIENTO POBLACIONAL	DEMANDA PROYECTADA (AXB) + A
2019	6245	1,56%	6529
2020	6529	1,56%	6630
2021	6630	1,56%	6733
2022	6733	1,56%	6838
2023	6838	1,56%	7149

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: INEC

3.04 Balance Oferta – Demanda

Tabla 30 Oferta - Demanda

DEMANDA ACTUAL	OFERTA ACTUAL	BALANCE
6245	266	5979

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: INEC

3.04.01. Balance actual

En el balance actual se puede encontrar que la demanda es superior a la oferta, lo cual es positivo para la empresa pues habrá siempre una disponibilidad de clientes y usuarios para el servicio y será este el impacto y el giro de negocio.

3.04.02. Balance proyectado

Tabla 31 Balance Proyectado

DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	BALANCE PROYECTADO
7149	5548	1601

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: INEC

Del mismo modo se tiene un impacto positivo en lo que al balance proyectado respecta, sin duda es una empresa que logrará un crecimiento en el tiempo y el mercado. Para que el funcionamiento sea adecuado es necesario que se mantenga un buen manejo y administración

CAPÍTULO IV

4. Estudio técnico

El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el producto o prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción. (Luisfer, 2018)

En este proyecto se verifica la posibilidad de brindar el servicio desde los puntos de vista de la planta, equipo, aplicación entre otros.

4.01 Tamaño del proyecto

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto. (Linares, Gallardo, & Horta, 2009)

El proyecto se desarrollada en una oficina de 71,75 metros cuadrados la cual se encontrará dividida en áreas para el desempeño de cada persona y sus actividades, además tendrán las herramientas necesarias para ello.

4.01.01. Capacidad instalada

La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección; puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/conocimientos, etc. (Jara, 2015)

Para realizar la capacidad instalada se toma en consideración que en la prestación del servicio se requiere de 1 persona quien es el conductor que será quien llegue hasta su punto de partida, esto se realizará en un tiempo total de 7 minutos. Se obtuvo una aceptabilidad del 96% y una frecuencia de compra del 43,23%.

Un dato importante es que se trabajará 24 horas diarias los 365 días del año

Tabla 32 Capacidad instalada

Trabajadores		1
Tiempo total		7 min
Capacidad de producción	Diaria	72
	Mensual	2160
	Anual	777600
Precio		3,5
Total		2721600

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Encuestas

Análisis de Capacidad Instalada

Como puede observar la capacidad instalada muestra que teniendo en cuenta un precio promedio de 3,50 dólares por servicio se obtiene un ingreso de 2721600, tomando en cuenta que esto se realizaría solamente con el conductor, es decir, sin tomar en consideración al resto de colaboradores de oficina ya que ellos no ingresan de manera directa en el servicio de movilidad debido al uso de plataformas tecnológicas.

4.01.02. Capacidad óptima

Tabla 33 Capacidad óptima

Trabajadores		1
Tiempo total		7 min
Capacidad de producción	Diaria	72
	Mensual	2160
	Anual	777600
% Aceptación	96 %	746496
% Frecuencia	43,23 %	322710
Precio		3,5
Total		1129485,77

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Encuestas

4.02 Localización

Las oficinas estarán ubicadas en el centro norte de Quito, para de este modo lograr tener acceso a los diferentes proveedores que requerimos para el giro del negocio, además será necesario tener espacio físico para parquear los autos

4.02.01. Macro localización

Las oficinas se encontraran ubicadas en la provincia Pichincha, cantón Quito parroquia Chimbacalle



Figura 35: Macro localización

Fuente: Google maps

Elaborado por: Angélica Maldonado

4.02.02. Micro localización

Chimbacalle es un barrio tradicional de Quito, ubicado en el centro sur de la ciudad, se ha tomado en consideración este lugar para tener las oficinas ya que es importante para los dos puntos, el primero es encontrarse en un lugar central y este lo permite ya se encuentra cerca de las vías principales de la ciudad, siendo estas: la Marín, La Autopista General Rumiñahui, la Mariscal Sucre y finalmente la Simón Bolívar. Además se considera importante el hecho de conseguir un lugar sin un gran afluencia de autos así como también encontrar una oficina con grandes parqueaderos por el tema de los autos afiliados a la empresa, es decir, por la seguridad de las colaboradoras.

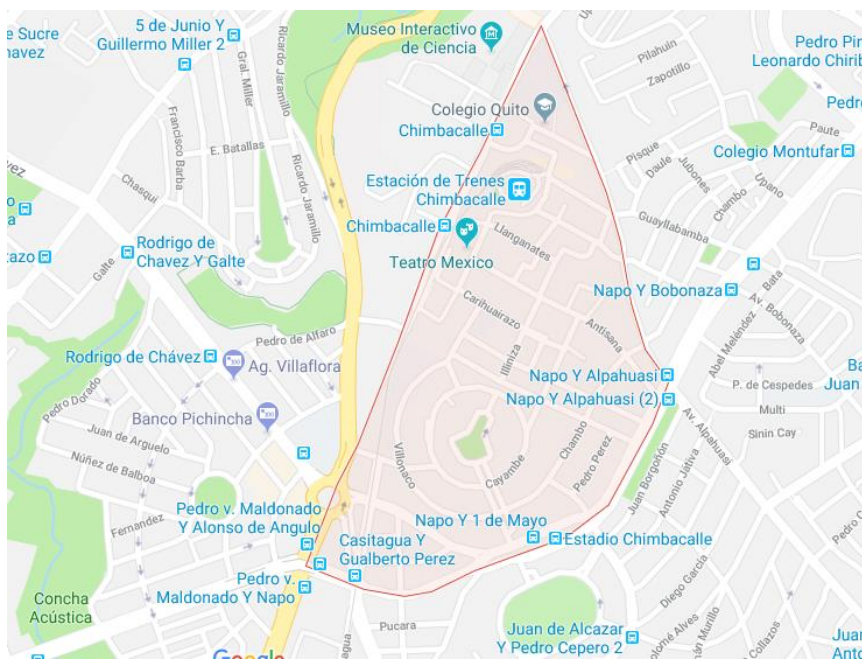


Figura 36: Micro localización

Fuente: Google map

Elaborado por: google map

4.02.03. Localización óptima

Tabla 34 Localización óptima

Factores	Centro de Quito			Centro Norte de Quito		Centro Sur de Quito	
	eso Asignado	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Vías de acceso	0,2	5	1	7	1,4	7	1,4
Accesibilidad para captar clientes	0,25	5	1,25	7	1,75	7	1,75
Proveedores	0,16	7	1,12	5	0,8	7	1,12
Precio del arriendo del bien	0,27	5	1,35	2	0,54	9	2,43
Infraestructura	0,12	8	0,96	6	0,72	8	0,96
Total	1	30	5,68	27	5,21	38	7,66

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Angélica Maldonado

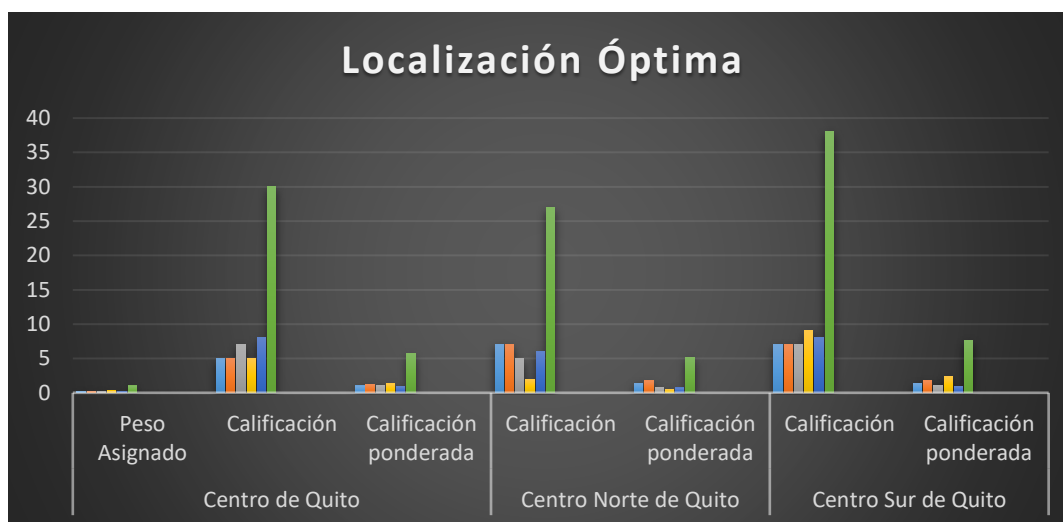


Figura 37: Localización Óptima

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Angélica Maldonado

Análisis:

Como se puede observar en la tabla y el gráfico se determinó factores importantes para encontrar el sector óptimo para la empresa. Después de ello se tomó el sector adecuado para empezar las actividades comerciales.

4.03 Ingeniería del producto y/o servicio

4.03.01. Definición de bienes y/o servicios

Se crea una microempresa que se dedicara al servicio de tecnología, servicio y movilidad específicamente para mujeres y personas con algún tipo de vulnerabilidad que en busca de su seguridad usen este producto, la necesidad de viajar seguras y con un servicio que garantice no solo comodidad si no a la vez satisfacción ya que habrán artículos que puedan ayudar a las usuarias a facilitarles el viaje, en los autos se tendrá algunos artículos de limpieza como gel de manos, pañitos faciales, y también algunos confites para endulzarles la vida como caramelos, chocolates, bombones,

Lo que se busca es que se sientan satisfechas y busquen siempre este servicio gracias a todos los beneficios y ventajas con los que cuenta.

Además y muy importante, las conductoras serán solamente mujeres para brindar algún tipo extra de seguridad y plazas de empleo a una gran cantidad de mujeres que no pueden laborar horarios completos por temas de tiempo.

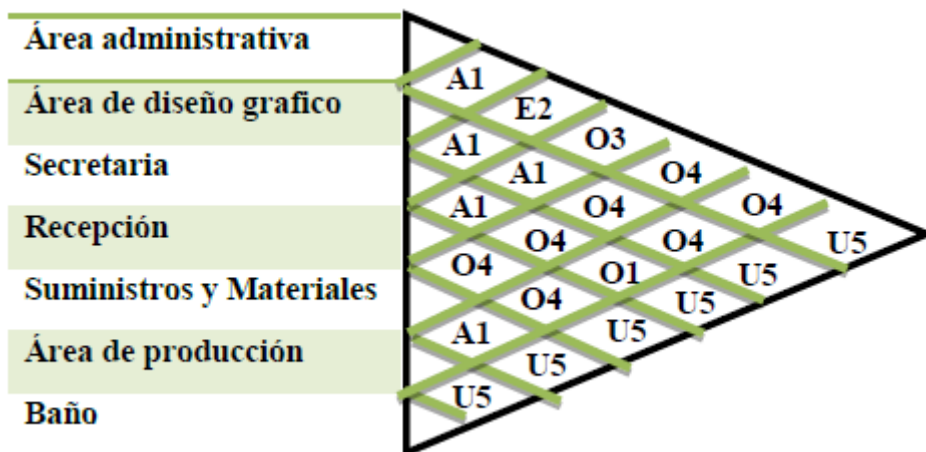
4.03.02. Distribución de la planta

En un área de 71.75m² se dividirá de la siguiente manera. El área ya cuenta con una división propia de 3x4mts y otra de 2x4mts, en la primera de 3x4 se encontrara la parte administrativa un escritorio con un espacio de 1x1mts donde se ubicará contabilidad, otro escritorio 1x1mts para el área de marketing con un compartimento para el área digital, y uno más de 1x1mts del área de organización y comercialización.

En el siguiente cuadrante se cuenta con baño de 1x1mts, escritorio que será donde se recepen los pedidos de los clientes de 1x1 mts, una pequeña sala de espera donde podrá hacer antesala alguna persona que desee visitar donde se encontrará un mueble para

que pueda descansar además de una pequeña mesa una cafetera un microondas y unos vasos.

Tabla 35 Distribución de la planta



Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Angélica Maldonado

Tabla 36 Códigos de Cercanía

CODIGOS DE CERCANIA	
A	Absolutamente necesario
E	Especialmente que este cerca
I	Importante que este cerca
O	Cercanía ordinaria
U	No importante

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Angélica Maldonado

Tabla 37 Razones por Procesos

Razones por procesos	
1	Por procesos
2	Por gestión administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Angélica Maldonado

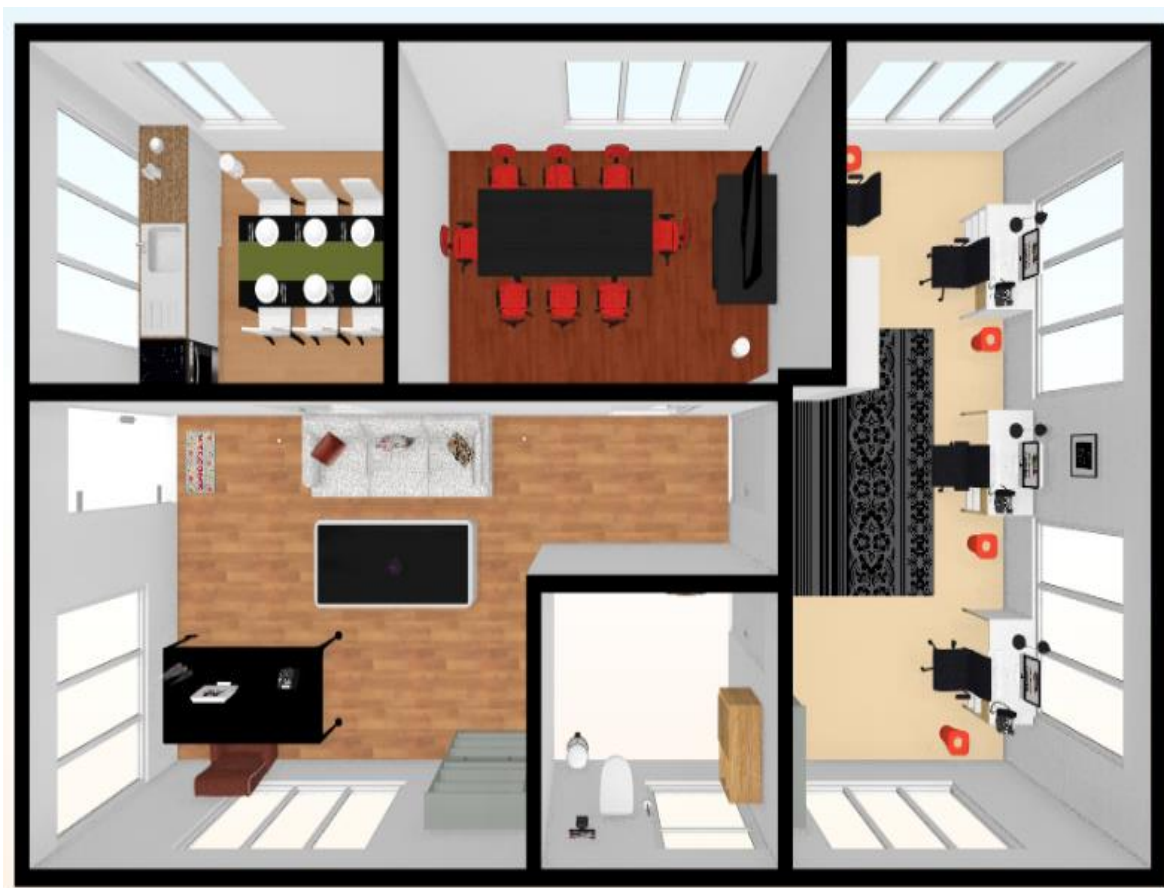


Figura 38: Distribución de Planta
Elaborado por: Angélica Maldonado
Fuente: Angélica Maldonado

4.03.03. *Proceso productivo*

El proceso productivo de este servicio se basará en el siguiente flujograma

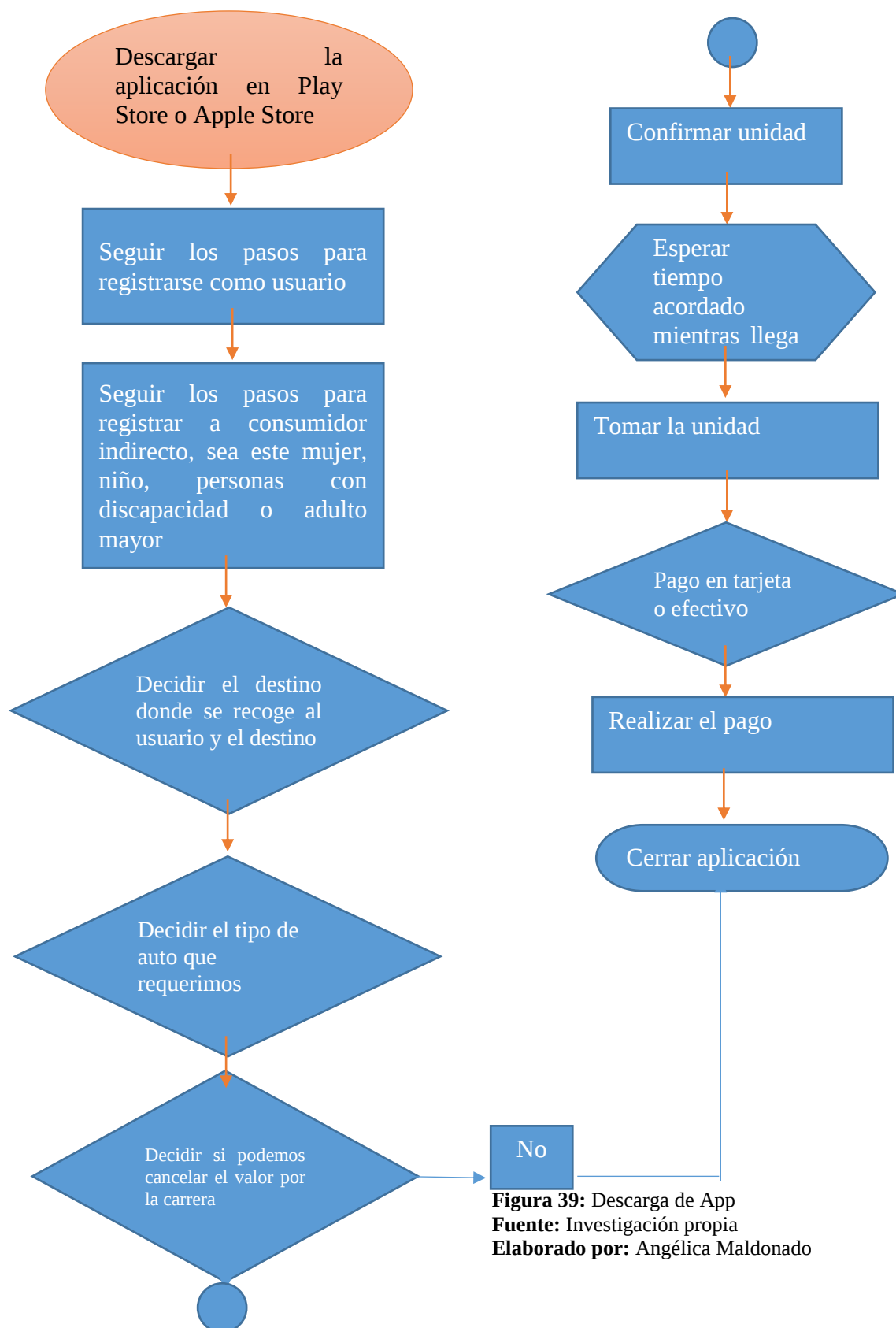


Figura 39: Descarga de App
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Angélica Maldonado

4.03.04. Maquinaria y equipo

Tabla 38 Maquinaria y equipo

Imagen	Descripción	Precio	Objetivo
	• Rótulo de identificación de la operadora a la cual pertenece conforme al diseño establecido. • Piso, techo y laterales sin averías. • Asientos fijos y sin averías. • Accesorios: extintor de polvo químico de 4 kg., sujeción de primeros auxilios, gata de 0,75 ton., llanta de emergencia, llave de ruedas y triángulos de sujeciones. • Panel de control en funcionamiento. • Taxímetro con facturación, homologado, en correcto funcionamiento y ubicación fija, visible para el conductor y usuario . • GPS homologado en correcto funcionamiento. • Sujeciones internos, manijas de apertura y seguros de puerta, manubrios de control	\$ 15000	Servir a señoras señoritas en un trayecto determinado brindando seguridad, comodidad.

	de ventanas en buen estado de funcionamiento.		
	• 3,5 GHz 6 nOcleos Xeon E5 de Intel con 12 MB de cache de nivel 3 y Turbo Boost de hasta 3,9 GHz Opción de configuración con procesador de ocho núcleos a 3 GHz y 25 MB de cache de nivel 3, o doce nicoles a 2,7 GHz y 30 MB de cache de nivel 3 • Memoria ECC DDR3 16 GB (4 x 4 GB) de memoria ECC DDR3 a 1.866 MHz • 1 TB FLASH STORAGE • Dos GPU FirePro D500 de AMD Dos GPU FirePro D500 de AMD con 3 GB de VRAM GDDR5 cada una > 1.526 procesadores de flujo > Bus de memoria de 384 bits > Ancho de banda de memoria de 240 GB/s > Rendimiento de 2,2 teraflops Opción de configuración con dos FirePro 0700 de AMD, cada una con VRAM GDDR5 de 6 GB, 2.048 procesadores de flujo, bus de memoria de 384	\$ 845 Son 7 unidades Costo total \$5915	Guardar información Manejar programas Controlar procesos

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS CUALES SERAN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. 2018-2018

	bits, memoria con ancho de banda de 264 GB/s y rendimiento de 3,5 teraflops. • Miniconector con salida combinada de audio Optic° digital y analogic° Mini conector para auriculares compatible con auriculares con micro Puerto HDMI compatible con salida de audio multicanal Altavoz integrado • Conexión inalámbrica Wi-Fi 802.11ac3 Compatible con las normas 802.11a/b/g/n del IEEE Tecnología inalámbrica Bluetooth 4.0 • Thunderbolt 27-inch LED Cinema Display • Mouse y teclado compatible con el computador de alta gama • GarantíaG extendida a tres años • Mantenimiento preventivo dos visitas anuales por tres años		
	• capacidad de 1.25 lts para 20 tasas, • anti goteo, • indicador del nivel de agua, • lámpara piloto,	\$ 123	Preparar café

	placa calentadora.		
	- MODELO 110CPU - NOMBRE Modulo "L" - NOMBRE Isla de Trabajo - MEDIDAS Alto 0.75 Ancho 1.71 Prof. 1.36 - EMPAQUE PESO (Kg) 54.6 - MEDIDAS Alto 0.18 Ancho 0.64 Largo 1.495 - VOLUMEN 0.17 m³ - PIEZAS X TARIMA 8	\$2500	- Colocar computadores - Guardar artículos de oficina - Papelería - Conservar artículos personales
	- MODELO 103S - MODELO 103 - NOMBRE Escritorio Básico - MEDIDAS Alto 75 Ancho 1.2 Prof. 0.61 - EMPAQUE PESO (Kg) 25.4 - MEDIDAS Alto 0.15 Ancho 0.63 Largo 1.23 - VOLUMEN 0.11 m³ - PIEZAS X TARIMA 16	\$ 1000	- Colocar teléfono - Guardar artículos de oficina - Papelería - Conservar artículos personales
Teléfonos	4 teléfonos convencionales normales	Precio unitario \$40 y precio	Uso dentro y fuera de la oficina con clientes y proveedores

		total \$160	
Impresora	1 tinta continua	290	Uso de empleados
Teléfonos movil	4 teléfonos celular estándar	Precio unitario \$150 y precio total \$600	Uso de la aplicación de la empresa y comunicación interna y externa

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angélica Maldonado

CAPÍTULO V

5. Estudio financiero

“El análisis financiero, por lo tanto, es un método que permite analizar las consecuencias financieras de las decisiones de negocios. Para esto es necesario aplicar técnicas que permitan recolectar la información relevante, llevar a cabo distintas mediciones y sacar conclusiones.” (Pérez Porto & Merino, 2014)

Es estudio financiero son ciertas herramientas que permite conocer varios ámbitos económicos de una empresa, sea esta nueva o que ya se encuentra en el mercado. Además permite conocer indicadores financieros importantes los cuales brindan una idea de cómo podría variar la inversión que se maneja dentro de una empresa, es decir, si la inyección de capital va a generar un crecimiento económico o una pérdida.

Para esto es necesario obtener un sinnúmero de información contable y financiera, es de suma importancia que estos datos sean los correctos ya que son la base de la continuación del trabajo.

5.01 Ingresos

“En sentido económico, los ingresos son los caudales que entran en poder de una persona o de una organización. Un sujeto puede recibir ingresos (dinero) por su actividad laboral, comercial o productiva” (Pérez Porto & Merino, 2012)

Los ingresos de una empresa son todas aquellas cantidades de dinero que integran a las cuentas de la misma, estos rubros se pueden dar desde distintas fuentes.

Ingresos operacionales

Los ingresos operacionales son aquellos rubros que una empresa recibe por la actividad principal del negocio.

Tabla 39 Ingresos operacionales

Número de Vehículos	Carrera Diaria por 1 Vehículo	Promedio Carreras Mensual por 1 Vehículo	Valor Monetario Promedio por Carrera	Valor Mensual por 1 Vehículo	90% Ganancia Mensual por Conducadora	10% Ganancia Mensual "WARMIX"
266	12	360	\$ 2,50	\$ 900,00	\$ 810,00	\$ 90,00
Número de Vehículos	Carrera Diaria por 266 Vehículo	Promedio Carreras Mensual por 266 Vehículos	Valor Monetario Promedio por Carrera	Valor Mensual por 266 Vehículos	90% Ganancia Mensual por Conducadora	10% Ganancia Mensual "WARMIX"
266	3192	95760	\$ 2,50	\$ 239.400,00	\$ 215.460,00	\$ 23.940,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angélica Maldonado

Tabla 40 Presupuesto de Ingresos

UNIDADES WARMIX						
PRESUPUESTO DE INGRESOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DETALLE	0	1	13	25	37	49
Incremento		0,00%	0,25%	1,25%	1,67%	2,08%
Ventas estimadas		95760	95999	97199	98819	100878
Incremento del precio			-0,21%	-0,21%	-0,21%	-0,21%
Precio de venta		\$ 2,50	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,48	\$ 2,48
Ingreso por ventas		\$ 239.400,00	\$ 239.494,50	\$ 241.978,96	\$ 245.495,32	\$ 250.083,52
POLITICA DE COBRO						
Contado	100%					
Crédito	0%					
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DETALLE	0	1	13	25	37	49
Ingresos		\$ 239.400,00	\$ 239.494,50	\$ 241.978,96	\$ 245.495,32	\$ 250.083,52
Cobro en efectivo		\$ 239.400,00	\$ 239.494,50	\$ 241.978,96	\$ 245.495,32	\$ 250.083,52
Crédito			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Recuperación de las ventas		\$ 239.400,00	\$ 239.494,50	\$ 241.978,96	\$ 245.495,32	\$ 250.083,52
Cuentas por cobrar		0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Investigación propia



Figura 40: Crecimiento de las ventas ciclo de vida

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Investigación propia

Análisis:

En estas tablas se verifica ingresos operacionales de Warmix desde el número de carreras estimadas y en dinero también ya que de este modo se establece una aproximación de ingresos monetarios a la empresa.

5.01.02. Ingresos no operacionales

Los ingresos no operacionales son aquellos rubros que la empresa recibe por actividades secundarias a la actividad económica de la empresa, por ejemplo, si una empresa se dedica a la comercialización de televisores pero tiene una póliza de acumulación en un banco, ese interés ganado es un ingreso que no es parte de la venta de televisores.

Este proyecto en su inicio no dispondrá de ningún otro ingreso que no sea los operativos.

5.02 Costos

“El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).” (Porto, 2008)

Los costos son el valor monetario que una empresa invierte en la fabricación o comercialización de sus productos o servicios y son recuperables a momento de la venta de los mismos.

5.02.01. Costos Directos

“Son los cargos por concepto de material, de mano de obra y de gastos, correspondientes directamente a la fabricación o producción de un artículo determinado o de una serie de artículos o de un proceso de manufactura.” (Porto, 2008)

Son aquellos rubros que la empresa utiliza en la fabricación de un producto o servicio, estos varían según la empresa y su actividad.

Tabla 41 Costos Directos

WARMI						
Presupuesto de unidades		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DETALLE	0					
Inventario inicial de mercaderías	0	\$ 2,25	\$ 215.544,15	\$ 218.238,48	\$ 221.875,83	\$ 226.498,85
(+) compra de mercaderías	\$ 2,25	\$ -	\$ -			
(-) Inventario final	\$ -	\$ 215.460,00	\$ 215.544,15	\$ 218.238,48	\$ 221.875,83	\$ 226.498,85
(=) Costo de ventas		\$ 215.460,00	\$ 215.988,65	\$ 218.698,63	\$ 222.343,61	\$ 226.975,77
		215.460,00	215.988,65	\$ 218.698,63	\$ 222.343,61	\$ 226.975,77

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Investigación propia

Análisis:

En la tabla que se presenta se puede observar un valor de 2,25 lo cual es el importe promedio que las conductoras ganarían en sus carreras ya que la empresa solamente ganará el 10% de cada carrera ya que el objetivo no es solamente generar ingresos, sino que también brindar una empresa social al país.

5.02.02. Costos Indirectos

“Los costos indirectos de fabricación son aquellos tipos de costos que no se pueden atribuir directamente a una partida concreta dentro del proceso de fabricación. Por ejemplo, el alquiler del almacén es un gasto necesario para la fabricación del producto pero no podemos atribuir concretamente un precio único por producto fabricado.” (Bextor, 2017)

Los costos indirectos de fabricación son aquellos que a pesar de que no interfieren en el producto servicio en sí, hacen parte de su precio final.

Tabla 42 Costos Indirectos

COSTOS INDIRECTOS	
Internet	\$ 180,00
Agua	\$ 40,00
Luz	\$ 80,00
Teléfono Fijo	\$ 40,00
Teléfono Móvil	\$ 5.320,00
Seguridad	\$ 450,00
Arriendo	\$ 300,00
Pagos Financieros	\$ 4.375,24
Limpieza	\$ 24,50
Total	\$ 10.809,74

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Intelecto propio

Análisis:

Los costos indirectos se encuentran tomados en consideración en la ganancia que la empresa tiene por cada carrera que las conductoras realizan, ya que ellas son el principal ingreso de la empresa y mediante este rubro se cubrirá todo tipo de costo.

5.03 Gastos

“El gasto siempre implicará el desembolso de una cantidad de dinero, ya sea en efectivo o por otro medio de pago, y llevará asociada una contraprestación.” (Porto, 2008)

5.03.01. Gasto administrativo

Los gastos administrativos son aquellos que no están relacionados directamente con la producción del bien o servicio de una empresa. Son los que se utilizan para el funcionamiento del resto de la compañía, como son los salarios de personal administrativo, servicios en general, entre otros.

Tabla 43 Gasto Administrativo

Gastos administrativos		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DETALLE	0	1	13	25	37	49
incremento			-0,21%	-0,21%	-0,21%	-0,21%
Internet		\$ 180,00	\$ 179,62	\$ 179,24	\$ 178,87	\$ 178,49
Agua		\$ 40,00	\$ 39,92	\$ 39,83	\$ 39,75	\$ 39,67
Luz		\$ 80,00	\$ 79,83	\$ 79,66	\$ 79,50	\$ 79,33
Teléfono Fijo		\$ 40,00				
Teléfono Movil		\$ 5.320,00	\$ 5.308,83	\$ 5.297,68	\$ 5.286,55	\$ 5.275,45
			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguridad		\$ 450,00	\$ 449,06	\$ 448,11	\$ 447,17	\$ 446,23
Arriendo		\$ 300,00				
Pagos Financieros		\$ 1.441,44				
Limpieza		\$ 24,50	\$ 24,45	\$ 24,40	\$ 24,35	\$ 24,29
Total gastos operacionales		\$ 7.875,94	\$ 6.081,70	\$ 6.068,93	\$ 6.056,19	\$ 6.043,47

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Intelecto propio

Tabla 44 Detalle de sueldos

Sueldos		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DETALLE	0	1	13	25	37	49
Incremento			-0,21%	-0,21%	-0,21%	-0,21%
Sueldo Basico		\$ 7.060,00	\$ 7.045,17	\$ 7.030,38	\$ 7.015,62	\$ 7.000,88
Decimo tercero		\$ 588,33	\$ 587,10	\$ 585,86	\$ 584,63	\$ 583,41
Decimo cuarto		\$ 32,17	\$ 32,10	\$ 32,03	\$ 31,96	\$ 31,90
Vacaciones		\$ 294,17	\$ 293,55	\$ 292,93	\$ 292,32	\$ 291,70
Aporte patronal		\$ 857,79	\$ 855,99	\$ 854,19	\$ 852,40	\$ 850,61
Fondos de reserva			\$ 586,86	\$ 585,63	\$ 584,40	\$ 583,17
Gasto Sueldo		\$ 7.974,67	\$ 7.957,92	\$ 7.941,21	\$ 7.924,53	\$ 7.907,89
IESS por pagar		\$ 857,79	\$ 855,99	\$ 854,19	\$ 852,40	\$ 850,61
Pago de sueldo		\$ 7.116,88	\$ 7.101,93	\$ 7.087,02	\$ 7.072,13	\$ 7.057,28

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Intelecto propio

Tabla 45 Salarios por Cargo

Detalle Salarios			
	Cantidad	SBU	Total
Administrativos	3		
Gerente General	1	\$ 1.700,00	\$ 3.290,00
Contador	1	\$ 990,00	
Asistente Contador	1	\$ 600,00	
Comercial y Logística	5		
Marketing y Tecnología	1	\$ 980,00	\$ 3.770,00
Operador Logístico	1	\$ 990,00	
Recepción	1	\$ 600,00	
Departamento Legal	1	\$ 700,00	
Guardia de Seguridad	1	\$ 500,00	

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Intelecto propio

Análisis:

En esta sección se presenta tres tablas donde se puede observar de mejor manera los gastos administrativos ya que la empresa no tiene una estructura estereotipada o la cual se pueda aplicar de la misma manera en todas las empresas he decidido presentarla de este modo para una mejor comprensión. En las tablas se puede verificar claramente cuáles son los gastos administrativos, la empresa tiene dos rubros altos, telefonía móvil, esta es alta ya que la empresa brinda a nuestras consumidoras planes de internet móvil para el correcto manejo de la aplicación en el desarrollo de sus actividades y el siguiente rubro alto es el pago de la cuota mensual al Banco de Pichincha que es la entidad donde se realizado el préstamo para iniciar actividades

5.03.02. Gasto de ventas

Son aquellos gastos que se realizan para comercializar y dar a conocer el producto o servicio de una empresa.

Tabla 46 Gasto de Ventas

Gasto de marketing						
Incremento			-0,21%	-0,21%	-0,21%	-0,21%
Creación Aplicación	\$	8.000,00	\$	-	\$	-
	\$	-	\$	-	\$	-
Mantenimiento Aplicación	\$	10,00	\$	9,98	\$	9,94
	\$	-	\$	-	\$	-
	\$	-	\$	-	\$	-
	\$	-	\$	-	\$	-
	\$	-	\$	-	\$	-
	\$	-	\$	-	\$	-
Total gastos de marketing	\$	8.010,00	\$	9,98	\$	9,94
TOTAL GASTOS	\$	22.535,94	\$	12.727,72	\$	12.700,99
					\$	12.674,32
					\$	12.647,70

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Investigación propia

Análisis:

Se observa en la tabla los gastos de venta que se realizarán en la empresa, en un inicio serán altos por la creación de la aplicación, sin embargo irán bajando ya que se realiza solamente el mantenimiento de la misma, no es necesario tener un gasto superior en este ámbito

5.03.03. Gastos logísticos

Esta empresa también requiere gastos de logística ya que de manera diaria se trabaja con vehículos que pueden deteriorarse y el objetivo es mantener siempre un correcto funcionamiento del mismo.

Tabla 47 Gasto Logísticos

Gastos logísticos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DETALLE	0	24	25	48	49
Incremento			-0,21%		-0,21%
Mantenimiento Vehículos	\$ 6.650,00	\$ 6.636,04	\$ 6.622,10	\$ 6.608,19	\$ 6.594,32
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos Logísticos	\$ 6.650,00	\$ 6.636,04	\$ 6.622,10	\$ 6.608,19	\$ 6.594,32

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Investigación propia

Análisis:

Como se observa se brindará el valor de \$25 a cada auto de manera mensual para así lograr que las conductoras no inviertan solas en el mantenimiento de sus vehículos

5.03.04. Costo financiero

“Los costos financieros son los que se originan por la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para su desenvolvimiento y funcionamiento operativo”

(Vasquez, 2013)

Tabla 48 Costo Financiero

Pagos Financieros	\$	2281,32
Interés financiero	\$	32.074,50

Elaboración: Angélica Maldonado

Fuente: Intelecto propio

Análisis:

En este rubro ingresa solamente el valor del interés financiero que se cancela al banco, como la tasa es baja, 11,05% o tasa efectiva del 0,92% por ser un préstamo para PYMES y emprendimiento, por ende el valor del interés no es alto.

5.03 Inversiones

“Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable.” (Pérez Porto & Merino, 2014)

Las inversiones en la empresa permite conseguir una ganancia sin embargo siempre es importante tener en consideración en que se invertirá ya que una pérdida de capital es un impacto fuerte para la empresa.

5.03.01. Inversión Fija

“Se refiere a todo tipo de activos cuya vida útil es mayor a unos años y cuya finalidad es proveer las condiciones necesarias para que la empresa lleve a cabo sus actividades” (Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo , 2011)

5.03.01.01. Activos Fijos

Los activos fijos son bienes tangibles o intangibles que a empresa dispone pero que no están usualmente para la venta ya que son necesarios para el giro del negocio y su funcionamiento, estos por ejemplo en este proyecto pueden ser un terreno, muebles, maquinas, entre otros.

Tabla 49 Activos Fijos

Inversion inicial					
DETALLE	cantidad	costo	Total	Vida util	Depreciacion
Mobiliario					
Escritorio Gerencia	1	1000	1000	10	\$ 8,33
Podios de Oficina	4	650	2600	10	\$ 21,67
Archivadores	5	300	1500	10	\$ 12,50
Sillones	5	85	425	10	\$ 3,54
Garita Recepción	1	450	450	10	\$ 3,75
Garita Guardianía	1	450	450	10	\$ 3,75
Total mobiliario			6425		
Equipo de Oficina					
Computadoras	7	845	5915	5	\$ 98,58
Aplicación Servicio	1	8000	8000	5	\$ 133,33
Impresora Matricial	1	600	600	10	\$ 5,00
Impresora Recepción	1	250	250	10	\$ 2,08
Impresora Gerencia	1	300	300	10	\$ 2,50
Impresora Resto Personal	1	300	300	10	\$ 2,50
Teléfono	6	40	240	10	\$ 2,00
Móvil	6	150	900	10	\$ 7,50
Suministros de Oficina	1	102	102	10	\$ 0,85
Total mobiliario			16607		
Equipo de Cafeteria					
Cafetera	1	45	45	5	\$ 0,75
Tazas	10	1	10	10	\$ 0,08
Plato Hondo	10	1	10	10	\$ 0,08
Plato Tendido	10	1	10	10	\$ 0,08
Plato Postre	10	1	10	10	\$ 0,08
Vasos	20	1	20	10	\$ 0,17
Juego Cubiertos	1	24	24	10	\$ 0,20
Juego Comedor	1	560	560	10	\$ 4,67
Total Equipo Cafeteria			689		
Total			\$ 23.721,00	\$ -	

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Investigación propia

Análisis

Como se observa en la tabla, se mantiene un activo fijo por 23.721,00 dólares los cuales son necesarios para el inicio de las actividades de la empresa. Estos no se encontrarán en venta y mantendrán su adecuado uso. Cada uno de estos bienes tendrá un responsable a su cargo.

5.03.01.02. Activos Nominales

Son aquellos activos intangibles los cuales son necesarios para el funcionamiento de la empresa y sus actividades, pueden ser estos, derechos o servicios como por ejemplo en este proyecto puede ser los permisos municipales como la patente y la LUAE, los derechos de marca una vez que se hayan patentado.

La empresa cuenta el nombre de la empresa, logo, tipografía y la aplicación, la cual es necesaria para ejercer nuestra actividad económica, la misma que tiene un alto costo de creación.

Tabla 50 Activos Nominales

Activo	Valor
Aplicación móvil WARMIX	8000,00

Elaboración: Angélica Maldonado

Fuente: Intelecto propio

Análisis:

El valor de la aplicación es de 8000,00 dólares en el cual incluye solamente la creación de la misma, para un correcto mantenimiento se realizará una revisión de manera periódica además de que la persona que trabajará en el área de Tecnología en la empresa deberá conocer el completo manejo del mismo. Es importante recalcar que la aplicación podría llegar a ser más costosa, sin embargo se decidió trabajar con una empresa de jóvenes ecuatorianos emprendedores que en la actualidad manejan costos bajos.

5.03.02. Capital de trabajo

El capital de trabajo se lo conoce usualmente como activo corriente el cual se encuentra en constante variación, estos se convierten también en un gasto necesario para que el desarrollo de una actividad en un tiempo determinado.

Tabla 51 Estructura del Capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
DETALLE	VALOR		DETALLE	%	VALOR
Activos Fijos PPE	\$ 23.721,00		Capital propio	30%	\$ 44.916,30
Capital de trabajo	\$ 126.000,00		Deuda	70%	\$ 104.804,70
			Total		\$ 149.721,00
Total Inversion	\$ 149.721,00				

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Intelecto propio

Análisis:

Después de realizar un análisis de los costos, gastos e ingresos de la empresa se concluye que se requiere 126.000,00 dólares de capital de trabajo ya que en los primeros meses no se logrará ver ganancias en este proyecto, es en el mes número 11 donde se puede disponer de un excedente económico, sin embargo, el mismo es bastante bajo.

5.03.03. Fuentes de financiamiento y uso de fondos

Esta empresa empezará sus actividades realizando un préstamo de \$. 104.804,70 al Banco del Pichincha con un interés del 11,05% a un tiempo plazo de 60 meses para lograr solventar de manera adecuada cada mes la cuota que requerimos para trabajar. Cabe recalcar que el porcentaje de interés que se está utilizando es la tasa que el banco brinda a PYMES.

5.03.04. Amortización del financiamiento

“Cuando se obtiene un préstamo, crédito o hipoteca, cada pago que se realiza se compone del capital prestado y los intereses que acompañan a la financiación. La amortización financiera se corresponde a la parte del capital devuelto a una

determinada fecha. Este tipo de productos, suelen ser de prestación única (ponen a disposición cierta cantidad de dinero que se ha requerido) y contraprestación múltiple, que serán los pagos a realizar en el tiempo que se acorde la devolución.” (Pedrosa S. J., 2015)

Debido a que la empresa realiza un préstamo al Banco del Pichincha maneja una amortización financiera, la cual se presenta de la siguiente manera

Tabla 52 Amortización del financiamiento

Amortización crédito		AÑO 1											
DETALLE	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Saldo inicial	\$ 104.804,70	\$ 103.488,45	\$ 102.160,09	\$ 100.819,49	\$ 99.466,55	\$ 98.101,15	\$ 96.723,17	\$ 95.332,51	\$ 93.929,04	\$ 92.512,65	\$ 91.083,21	\$ 89.640,61	\$ 88.184,73
Cuota		\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32
Interés		\$ 965,08	\$ 952,96	\$ 940,72	\$ 928,38	\$ 915,92	\$ 903,35	\$ 890,66	\$ 877,85	\$ 864,93	\$ 851,89	\$ 838,72	\$ 825,44
Capital		\$ 1.316,25	\$ 1.328,37	\$ 1.340,60	\$ 1.352,94	\$ 1.365,40	\$ 1.377,97	\$ 1.390,66	\$ 1.403,47	\$ 1.416,39	\$ 1.429,44	\$ 1.442,60	\$ 1.455,88

AÑO 2											
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
\$ 86.715,44	\$ 85.232,63	\$ 83.736,16	\$ 82.225,90	\$ 80.701,74	\$ 79.163,55	\$ 77.611,19	\$ 76.044,54	\$ 74.463,46	\$ 72.867,82	\$ 71.257,49	\$ 69.632,33
\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32
\$ 812,03	\$ 798,50	\$ 784,85	\$ 771,07	\$ 757,16	\$ 743,13	\$ 728,96	\$ 714,67	\$ 700,24	\$ 685,68	\$ 670,99	\$ 656,16
\$ 1.469,29	\$ 1.482,82	\$ 1.496,47	\$ 1.510,25	\$ 1.524,16	\$ 1.538,19	\$ 1.552,36	\$ 1.566,65	\$ 1.581,08	\$ 1.595,64	\$ 1.610,33	\$ 1.625,16

AÑO 3											
25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
\$ 67.992,21	\$ 66.336,98	\$ 64.666,51	\$ 62.980,66	\$ 61.279,28	\$ 59.562,24	\$ 57.829,39	\$ 56.080,58	\$ 54.315,66	\$ 52.534,50	\$ 50.736,93	\$ 48.922,81
\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32
\$ 641,20	\$ 626,09	\$ 610,85	\$ 595,47	\$ 579,95	\$ 564,28	\$ 548,47	\$ 532,51	\$ 516,41	\$ 500,16	\$ 483,76	\$ 467,20
\$ 1.640,12	\$ 1.655,23	\$ 1.670,47	\$ 1.685,85	\$ 1.701,38	\$ 1.717,04	\$ 1.732,85	\$ 1.748,81	\$ 1.764,91	\$ 1.781,17	\$ 1.797,57	\$ 1.814,12

AÑO 4											
37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
\$ 47.091,99	\$ 45.244,30	\$ 43.379,61	\$ 41.497,74	\$ 39.598,54	\$ 37.681,85	\$ 35.747,52	\$ 33.795,37	\$ 31.825,25	\$ 29.836,98	\$ 27.830,41	\$ 25.805,36
\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32
\$ 450,50	\$ 433,64	\$ 416,62	\$ 399,45	\$ 382,12	\$ 364,64	\$ 346,99	\$ 329,18	\$ 311,20	\$ 293,06	\$ 274,75	\$ 256,27
\$ 1.830,82	\$ 1.847,68	\$ 1.864,70	\$ 1.881,87	\$ 1.899,20	\$ 1.916,69	\$ 1.934,34	\$ 1.952,15	\$ 1.970,12	\$ 1.988,26	\$ 2.006,57	\$ 2.025,05

AÑO 5											
49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
\$ 23.761,66	\$ 21.699,14	\$ 19.617,63	\$ 17.516,96	\$ 15.396,94	\$ 13.257,40	\$ 11.098,15	\$ 8.919,03	\$ 6.719,83	\$ 4.500,39	\$ 2.260,51	\$ (0,00)
\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32	\$ 2.281,32
\$ 237,62	\$ 218,81	\$ 199,81	\$ 180,65	\$ 161,30	\$ 141,78	\$ 122,08	\$ 102,20	\$ 82,13	\$ 61,88	\$ 41,44	\$ 20,82
\$ 2.043,70	\$ 2.062,52	\$ 2.081,51	\$ 2.100,68	\$ 2.120,02	\$ 2.139,54	\$ 2.159,24	\$ 2.179,13	\$ 2.199,19	\$ 2.219,44	\$ 2.239,88	\$ 2.260,51

Elaboración: Angélica Maldonado

Fuente: Investigación propia

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS CUALES SERAN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. 2018-2018

Análisis:

La amortización financiera en estas tablas muestra la forma en la que se va extinguiendo de forma paulatina el crédito que se realiza al Banco del Pichincha y se puede ver también como se va cancelando el interés junto con el capital en cada cuota durando 5 años, es decir, 60 meses.

5.03.05. Depreciaciones

“La depreciación es la pérdida de valor de un bien como consecuencia de su desgaste con el paso del tiempo” (Pedrosa S. J., 2015)

Con el paso del tiempo los bienes se van desvalorando de manera porcentual contablemente, en esta empresa la tabla de depreciación se marca de la siguiente manera:

Tabla 53 Depreciaciones

DETALLE	cantidad	costo	Total	Vida util	Depreciacion
Mobiliario					
Escritorio Gerencia	1	1000	1000	10	\$ 8,33
Podios de Oficina	4	650	2600	10	\$ 21,67
Archivadores	5	300	1500	10	\$ 12,50
Sillones	5	85	425	10	\$ 3,54
Garita Recepción	1	450	450	10	\$ 3,75
Garita Guardianía	1	450	450	10	\$ 3,75
Total mobiliario			6425		
Equipo de Oficina					
Computadoras	7	845	5915	5	\$ 98,58
Aplicación Servicio	1	8000	8000	5	\$ 133,33
Impresora Matricial	1	600	600	10	\$ 5,00
Impresora Recepción	1	250	250	10	\$ 2,08
Impresora Gerencia	1	300	300	10	\$ 2,50
Impresora Resto Personal	1	300	300	10	\$ 2,50
Teléfono	6	40	240	10	\$ 2,00
Móvil	6	150	900	10	\$ 7,50
Suministros de Oficina	1	102	102	10	\$ 0,85
Total mobiliario			16607		
Equipo de Cafetería					
Cafetera	1	45	45	5	\$ 0,75
Tazas	10	1	10	10	\$ 0,08
Plato Hondo	10	1	10	10	\$ 0,08
Plato Tendido	10	1	10	10	\$ 0,08
Plato Postre	10	1	10	10	\$ 0,08
Vasos	20	1	20	10	\$ 0,17
Juego Cubiertos	1	24	24	10	\$ 0,20
Juego Comedor	1	560	560	10	\$ 4,67
Total Equipo Cafetería			689		
Total			\$ 23.721,00	\$ -	\$ 314,01

Elaboración: Angélica Maldonado

Fuente: Investigación propia

5.03.06. Estado de situación inicial

“El estado de situación inicial, también llamado balance general o balance de situación, es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado. En el caso de empresas que funcionan por varios periodos, la información financiera del 31 de diciembre da inicio al siguiente ejercicio contable.” (SideShare, 2015)

Tabla 54 Estado de Situación Inicial

WARMI

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

1 ENERO 2019

ESTADO DE SITUACION INICIAL	
DETALLE	0
Activos Corrientes	\$ 207.083,70
Efectivo y sus equivalentes	\$ 207.081,45
Inventario de mercaderías	\$ 2,25
Cuentas por cobrar	\$ -
Activos Fijos	
Propiedad planta y equipo	\$ 23.721,00
(-) Dep. Acumulada	
Total Fijos netos	\$ 23.721,00
Total Activos	\$ 230.804,70
Pasivos corrientes	\$ -
Cuentas por pagar	\$ -
Pasivos a largo plazo	\$ 104.804,70
Préstamo bancario	\$ 104.804,70
Total Pasivos	\$ 104.804,70
Capital	\$ 126.000,00
Utilidades retenidas	\$ -
Total Patrimonio	\$ 126.000,00
Total Pasivo + Patrimonio	\$ 230.804,70

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Intelecto propio

Análisis:

Se presenta el Estado de Situación Inicial para el 1 de enero 2019 fecha tentativa para iniciar la empresa WARMIX con cada una de las especificaciones necesarias.

5.03.07. Estado de Resultados proyectado

Tabla 55 Estado de Resultados proyectado
WARMIX

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

ESTADO DE RESULTADOS						
DETALLE	0	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas	0	\$ 2.872.800,00	\$ 2.873.934,04	\$ 2.903.747,51	\$ 2.945.943,80	\$ 3.001.002,26
(-) costo de ventas	0	\$ 2.585.520,00	\$ 2.591.983,80	\$ 2.624.383,60	\$ 2.668.123,32	\$ 2.723.709,23
(=) utilidad bruta	0	\$ 287.280,00	\$ 281.950,24	\$ 279.363,91	\$ 277.820,48	\$ 277.293,04
(-) Gastos						
Depreciacion		\$ 3.768,10	\$ 3.768,10	\$ 3.768,10	\$ 3.768,10	\$ 3.768,10
Sueldos		\$ 85.402,52	\$ 85.223,17	\$ 85.044,21	\$ 84.865,61	\$ 84.687,40
Internet	\$ -	\$ 2.160,00	\$ 2.155,46	\$ 2.150,94	\$ 2.146,42	\$ 2.141,91
Agua	\$ -	\$ 480,00	\$ 478,99	\$ 477,99	\$ 476,98	\$ 475,98
Luz	\$ -	\$ 960,00	\$ 957,98	\$ 955,97	\$ 953,96	\$ 951,96
Teléfono Fijo	\$ -	\$ 480,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Teléfono Movil	\$ -	\$ 63.840,00	\$ 63.705,94	\$ 63.572,15	\$ 63.438,65	\$ 63.305,43
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguridad	\$ -	\$ 5.400,00	\$ 5.388,66	\$ 5.377,34	\$ 5.366,05	\$ 5.354,78
Arriendo	\$ -	\$ 3.600,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos Financieros	\$ -	\$ 17.297,28	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Limpieza	\$ -	\$ 294,00	\$ 293,38	\$ 292,77	\$ 292,15	\$ 291,54
Gasto de marketing	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Incremento	\$ -	\$ -	\$ (0,00)	\$ (0,00)	\$ (0,00)	\$ (0,00)
Creación Aplicación	\$ -	\$ 8.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimeinto Aplicación	\$ -	\$ 120,00	\$ 119,75	\$ 119,50	\$ 119,25	\$ 119,00
Gastos Logísticos	\$ -	\$ 79.800,00	\$ 79.632,42	\$ 79.465,19	\$ 79.298,32	\$ 79.131,79
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total gastos generales	\$ -	\$ 271.601,90	\$ 241.723,86	\$ 241.224,15	\$ 240.725,50	\$ 240.227,89
Utilidad antes de intereses	\$ -	\$ 15.678,10	\$ 40.226,38	\$ 38.139,76	\$ 37.094,98	\$ 37.065,15
Interes	\$ -	\$ 10.755,90	\$ 8.823,47	\$ 6.666,35	\$ 4.258,42	\$ 1.570,51
Utilidad antes de impuestos y part	\$ -	\$ 4.922,20	\$ 31.402,91	\$ 31.473,41	\$ 32.836,57	\$ 35.494,64
15% trabajadores		\$ 1.787,12	\$ 4.710,44	\$ 4.721,01	\$ 4.925,48	\$ 5.324,20
Utilidad antes de impuesto	\$ -	\$ 3.135,08	\$ 26.692,47	\$ 26.752,40	\$ 27.911,08	\$ 30.170,45
22% impuesto a la renta	\$ -	\$ 2.227,94	\$ 5.872,34	\$ 5.885,53	\$ 6.140,44	\$ 6.637,50
Utilidad del ejercicio	\$ -	\$ 907,15	\$ 20.820,13	\$ 20.866,87	\$ 21.770,64	\$ 23.532,95
MARGEN BRUTO		10%	10%	10%	9%	9%
MARGEN OPERACIONAL		1%	1%	1%	1%	1%
MARGEN NETO		0%	1%	1%	1%	1%

Elaboración: Angélica Maldonado

Fuente: Investigación propia

Análisis:

En el Estado de Resultados Proyectado a 5 años se puede observar de manera principal que el primer año se obtiene ganancias bajas ya que es el inicio de la empresa,

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA
MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS
CUALES SERAN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO. 2018-2018

sin embargo en el segundo año ya logramos ver un superávit mejor y sustancial y así progresivamente, lo que permite mejorar de manera continua.

5.03.08. Flujo de caja

“El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado.” (Moreno, 2010)

Tabla 56 Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
DETALLE	0	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas		\$ 2.872.800,00	\$ 2.873.934,04	\$ 2.903.747,51	\$ 2.945.943,80	\$ 3.001.002,26
(-) costo de ventas		\$ 2.585.520,00	\$ 2.591.983,80	\$ 2.624.383,60	\$ 2.668.123,32	\$ 2.723.709,23
(=) utilidad bruta		\$ 287.280,00	\$ 281.950,24	\$ 279.363,91	\$ 277.820,48	\$ 277.293,04
(-) Gastos						
Depreciacion		\$ 3.768,10	\$ 3.768,10	\$ 3.768,10	\$ 3.768,10	\$ 3.768,10
Sueldos		\$ 85.402,52	\$ 85.223,17	\$ 85.044,21	\$ 84.865,61	\$ 84.687,40
Internet	\$ -	\$ 2.160,00	\$ 2.155,46	\$ 2.150,94	\$ 2.146,42	\$ 2.141,91
Agua	\$ -	\$ 480,00	\$ 478,99	\$ 477,99	\$ 476,98	\$ 475,98
Luz	\$ -	\$ 960,00	\$ 957,98	\$ 955,97	\$ 953,96	\$ 951,96
Teléfono Fijo	\$ -	\$ 480,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Teléfono Movil	\$ -	\$ 63.840,00	\$ 63.705,94	\$ 63.572,15	\$ 63.438,65	\$ 63.305,43
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguridad	\$ -	\$ 5.400,00	\$ 5.388,66	\$ 5.377,34	\$ 5.366,05	\$ 5.354,78
Arriendo	\$ -	\$ 3.600,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos Financieros	\$ -	\$ 17.297,28	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Limpieza	\$ -	\$ 294,00	\$ 293,38	\$ 292,77	\$ 292,15	\$ 291,54
Gasto de marketing	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
incremento	\$ -	\$ -	\$ (0,00)	\$ (0,00)	\$ (0,00)	\$ (0,00)
Creación Aplicación	\$ -	\$ 8.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimeinto Aplicación	\$ -	\$ 120,00	\$ 119,75	\$ 119,50	\$ 119,25	\$ 119,00
0	\$ -	\$ 79.800,00	\$ 79.632,42	\$ 79.465,19	\$ 79.298,32	\$ 79.131,79
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total gastos generales	\$ -	\$ 271.601,90	\$ 241.723,86	\$ 241.224,15	\$ 240.725,50	\$ 240.227,89
Utilidad antes de intereses	\$ -	\$ 15.678,10	\$ 40.226,38	\$ 38.139,76	\$ 37.094,98	\$ 37.065,15
Interes	\$ -	\$ 10.755,90	\$ 8.823,47	\$ 6.666,35	\$ 4.258,42	\$ 1.570,51
Utilidad antes de impuestos	\$ -	\$ 4.922,20	\$ 31.402,91	\$ 31.473,41	\$ 32.836,57	\$ 35.494,64
15% trabajadores		\$ 1.787,12	\$ 4.710,44	\$ 4.721,01	\$ 4.925,48	\$ 5.324,20
Utilidad antes de impuesto	\$ -	\$ 3.135,08	\$ 26.692,47	\$ 26.752,40	\$ 27.911,08	\$ 30.170,45
22% impuesto a la renta	\$ -	\$ 2.227,94	\$ 5.872,34	\$ 5.885,53	\$ 6.140,44	\$ 6.637,50
Utilidad del ejercicio	\$ -	\$ 907,15	\$ 20.820,13	\$ 20.866,87	\$ 21.770,64	\$ 23.532,95
Depreciacion		\$ 3.768,10	\$ 3.768,10	\$ 3.768,10	\$ 3.768,10	\$ 3.768,10
Pago de capital		\$ (16.619,97)	\$ (18.552,40)	\$ (20.709,52)	\$ (23.117,45)	\$ (25.805,36)
Valor de salvamento						\$ 130.880,50
Variacion del capital de trabajo		\$ (6.035,83)	\$ (3.925,45)	\$ (2.421,29)	\$ (1.495,69)	\$ 209.017,24
Variacion Neta						\$ 195.138,98
Deuda	\$ (104.804,70)					
Aporte de capital	\$ (44.916,30)					
Flujo de efectivo	\$ (149.721,00)	\$ (11.944,72)	\$ 6.035,83	\$ 3.925,45	\$ 2.421,29	\$ 303.982,22
Flujo del Inversionista						
Flujo de Caja	\$ (149.721,00)	\$ (11.944,72)	\$ 6.035,83	\$ 3.925,45	\$ 2.421,29	\$ 303.982,22
Prestamo	\$ 104.804,70					
Interes		\$ (10.755,90)	\$ (8.823,47)	\$ (6.666,35)	\$ (4.258,42)	\$ (1.570,51)
Escudo Fiscal		\$ 3.624,74	\$ 2.973,51	\$ 2.246,56	\$ 1.435,09	\$ 529,26
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	\$ (44.916,30)	\$ (19.075,88)	\$ 185,87	\$ (494,34)	\$ (402,04)	\$ 302.940,97

Elaboracion: Angelica Maldonado

Fuente: Investigación propia

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA
MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS
CUALES SERAN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO. 2018-2018

5.03 Evaluación financiera

“Una evaluación financiera de proyectos es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto.” (O’Neil, 2018)

Existen varios indicadores para conocer si una inversión es acertada a corto o largo plazo, estos se realizan cuando una empresa va a empezar como es nuestro caso.

5.03.01. Tasa de descuento

La tasa de descuento es el coste de capital que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro.

La tasa de descuento se utiliza para “descontar” el dinero futuro. Es muy utilizado a la hora de evaluar proyectos de inversión. Nos indica cuánto vale ahora el dinero de una fecha futura. (Pedrosa S. J., 2015)

Se realiza el cálculo de la tasa de descuento a continuación:

Tabla 57 Tasa de descuento

Datos:	
Tasa activa	8%
Tasa pasiva	5%
Costo de la deuda	11,05%
Beta de la industria (B) Transporte	0,95
Tasa impositiva	33,70%
Riesgo país	6,60%
TASA DE RETORNO REQUERIDA	14,19%
Aporte accionario	30%
Deuda	70%
TASA DE DESCUENTO	9,39%

Elaboración: Angélica Maldonado

Fuente: Intelecto propio

Análisis:

Para lograr la obtención de la tasa de descuento se toma en consideración la beta de la industria, esto hace referencia a la viabilidad o rentabilidad de un proyecto, en este

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS CUALES SERAN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. 2018-2018

caso de WARMI, en este caso este indicador muestra un 0,92% más una tasa activa del 8% y una tasa pasiva del 5%, datos que han sido referenciados de la página web del Banco Central del Ecuador. Esta tasa de descuento permite visualizar el valor nominal esperado de la inversión.

5.03.02. VAN

El Valor Actual Neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como Valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN). (Pedrosa S. J., 2015)

Tabla 58 VAN

EVALUACION FINANCIERA	
DETALLE	Proyecto
VAN	\$ 43.198,45

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Intelecto propio

Análisis:

El VAN refleja un valor mayor a cero, lo que hace referencia a un indicador positivo en la empresa ya que representa a un indicio de ganancia para la persona que realiza la inversión en determinado proyecto.

5.03.03. TIR

“La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.” (Pedrosa S. J., 2015)

Tabla 59 TIR

EVALUACION FINANCIERA	
DETALLE	Proyecto
TIR	14,93%

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Intelecto propio

Análisis:

El TIR presenta un 14,93% el cual es aceptable dentro de un proyecto ya que es mayor a la Tasa de descuento que se presentó en un 14,19% este permite evidenciar la rentabilidad real de una inversión o de un proyecto en este caso, en valores actuales.

5.03.04. PRI (Periodo de recuperación de la inversión)

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. (Vaquiro, 2010)

Tabla 60 PRI

EVALUACION FINANCIERA	
DETALLE	Proyecto
PR	5,02

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Investigación propia

Análisis:

Se puede evidenciar que el periodo de recuperación de la inversión es de 5,02 años. Si bien es cierto es un periodo largo, pero en términos financieros y sobretodo en

temas de proyectos de factibilidad es un tiempo prudente y verifica la viabilidad de la empresa.

5.03.05. RBC (Relación costo / beneficio)

“La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.” (Vaquiro, 2010)

Tabla 61 RBC

AÑOS	FLUJOS
2019	-11944,72
2020	6035,83
2021	3925,45
2022	2421,29
2023	303982,22
TOTAL	304420,07
R C/B	2,03

Elaboración: Angélica Maldonado

Fuente: Investigación propia

Análisis:

Se observa en la tabla que por cada \$1 que se invierte tenemos una rentabilidad de \$1,03 lo cual es positivo para la empresa y su crecimiento a largo plazo, ya que determina la viabilidad del proyecto.

5.03.06. Punto de equilibrio

Punto de equilibrio es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde). (Pérez Porto & Merino, 2014)

Tabla 62 Punto de Equilibrio

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Periodo		1	13	25	37	49
Precio por carrera						
Carrera		\$ 2,50	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,48	\$ 2,48
Precio de venta promedio		\$ 1,25	\$ 1,25	\$ 1,24	\$ 1,24	\$ 1,24
Costo unitario						
Carrera		\$ 2,25	\$ 2,25	\$ 2,25	\$ 2,25	\$ 2,25
Costo promedio unitario		\$ 1,13	\$ 1,13	\$ 1,13	\$ 1,13	\$ 1,13
Gastos generales		\$ 29.966,83	\$ 20.143,66	\$ 20.102,01	\$ 20.060,46	\$ 20.018,99
Punto de equilibrio (unidades)		239735	164606	167859	171250	174788
Punto de equilibrio (dolares)		\$ 299.668,75	\$ 205.325,41	\$ 208.943,42	\$ 212.716,74	\$ 216.655,50
Punto de equilibrio promedio (unidades)		171914				
Punto de equilibrio promedio (dolares)		\$ 213.995,00				

Elaboración: Angélica Maldonado

Fuente: Investigación propia

Análisis:

En la tabla se verifica las unidades o el dinero que es necesario para no obtener ni pérdidas ni ganancias, dejando en evidencia que en los primeros meses no habrá ganancia ni punto ni equilibrio, sino que lamentablemente se evidencia perdida.

5.03.07. Análisis de indicadores financieros

El análisis financiero se refiere al estudio que se hace de la información contable. Pretende determinar, entre otros aspectos, si las fuentes de financiación de la empresa se adecúan a las inversiones que realiza.

El registro contable, bien realizado, se convierte en un claro reflejo de la situación de una empresa, sea del tamaño que sea. Junto con una correcta facturación, permiten que las actividades de cálculo y pago de impuestos, análisis de costes e indicadores financieros, sean bien ejecutadas como parte de la administración de la empresa.

Cuando analizas adecuadamente la información contable, puedes entender a qué se dedican los recursos de la empresa y cuál es su rendimiento. (Molina, 2014)

Los indicadores financieros son herramientas que permiten verificar la viabilidad y rentabilidad de un proyecto o de una inversión, para poder observar es necesario aplicar un sinnúmero de fórmulas y posteriormente analizar esos resultados de la mejor manera. Se puede aplicar a todos los proyectos de factibilidad hasta acertar al más adecuado para invertir dinero.

5.03.07.01. Razones de Apalancamiento

Este indicador permite conocer la forma en la que los activos de la empresa se financiaron tomando en consideración el aporte del capital propio y los que han sido conseguidos con préstamos a entidades financieras.

5.03.07.02. Razones de Endeudamiento

Permite evidenciar el nivel de endeudamiento que tiene la empresa para lo cual se utiliza una sencilla formula

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\frac{215.949,67}{89.042,52}$$

$$0,41$$

$$41\%$$

Análisis:

El nivel de endeudamiento que tiene WARMIX es del 41% el cual se encuentra dentro de un estándar moderado y aceptable para el proyecto.

5.03.07.03. Razón Corriente

Este indicador permite conocer la capacidad que la WARMIX tiene para cubrir sus obligaciones adquiridas siempre y cuando sean a corto plazo.

$$\frac{195.996,77}{857,79}$$

228,49

Análisis:

Se conoce que la empresa tiene buena capacidad para cumplir con sus obligaciones debido a que su obligación principal es a largo plazo.

5.03.07.04. Prueba ácida

Nos permite conocer la liquidez que mantiene la empresa, es decir, si podrá cumplir con sus obligaciones corrientes.

$$\frac{(195.966,77 - 215.460,00)}{857,79}$$

(22,69)

Análisis:

Como se observa lamentablemente el primer año se tendrá un nivel de iliquidez en WARMIX es por ello que el capital de trabajo es alto, para lograr cumplir con las obligaciones corrientes de la empresa.

5.03.07.05. ROI

Este indicador responde a las siglas Return on Investment el cual representa un valor monetario que responde a ciertas actividades de marketing que la empresa realiza así también facilita medir la rentabilidad de nuestra inversión.

5.03.07.06. ROE

Responde a las siglas Return on Equity o en español rentabilidad financiera el cual permitirá conocer el rendimiento del capital, es decir, conocer la rentabilidad que se obtiene de los fondos propios más no de los financiados.

5.03.07.07. Capital de trabajo

Se refiere a el “colchón económico” que la empresa dispone para seguir con su trabajo diario, para poder reinvertir y aumentando las utilidades de la empresa. En sí capital de trabajo hace referencia a la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente.

5.03.07.08. Variación del capital de trabajo

Se refiere a las diferencias que va creando la empresa de año en año con sus flujos corrientes, esto permite conocer a fondo la situación de liquidez de la empresa.

5.03.08. Cuadro Resumen

Tabla 63 Cuadro Resumen

INDICES FINANCIEROS						
Razon corriente		22849%	23602%	24111%	24446%	24673%
Prueba acida		\$ (22,69)	\$ (15,79)	\$ (14,38)	\$ (15,84)	\$ (19,55)
Endeudamiento		41%	32%	23%	12%	0%
Capital/activo		59%	68%	77%	88%	100%
ROI		0,42%	9,54%	9,56%	10,03%	10,96%
ROE		0,71%	14,09%	12,38%	11,44%	11,00%
Capital de trabajo	\$ 207.083,70	\$ 195.138,98	\$ 201.174,81	\$ 205.100,26	\$ 207.521,55	\$ 209.017,24
Variacion del capital de trabajo	\$ 11.944,72	\$ (6.035,83)	\$ (3.925,45)	\$ (2.421,29)	\$ (1.495,69)	\$ 209.017,24

Elaborado por: Angélica Maldonado

Fuente: Intelecto propio

Análisis:

En el cuadro se visualiza cada uno de los rubros que se detallan en la parte superior para que de este modo se evidencie los números en la actualidad y proyectados también.

CAPÍTULO VI

6. Análisis de impactos

Este análisis permite realizar un estudio de cuál será el impacto que este proyecto causará en los ámbitos más importantes, los cuales son: ambiental, económico y social. Si el impacto es negativo se debe buscar una posible solución para de este modo conseguir ser una empresa solidariamente responsable.

6.01 Impacto ambiental

Al utilizar los servicios de WARMIX es necesario la contratación de un auto con su conductora, es por ello que el impacto ambiental puede ser negativo debido a la cantidad de gases que los vehículos lamentablemente emiten a la ciudad y al ambiente en general, la combustión de estas automotores expulsan de manera principal son: óxidos nitrosos, monóxido de carbono, dióxido de carbono, compuestos orgánicos volátiles y finalmente macropartículas.

En realidad los automotores causan un impacto fuerte en el aire, perjudicando así a un fuerte número de personas, especialmente en las ciudades más grandes ya que es donde se puede encontrar mayor número de autos en circulación.

Otro de los problemas de contaminación ambiental que generan los autos es el ruido ya que el tráfico más el sonido fuerte de las bocinas hacen que se perjudique a la humanidad subiendo niveles de estrés, además en zonas más alejadas puede afectar a

especies de animales, sin embargo en la ciudad genera malestar solamente a los perros ya que es difícil lograr encontrar mayor fauna.

Posibles soluciones:

- Aumentar el número de autos híbridos los cuales brindan un impacto reducido al medio ambiente ya que su tecnología utiliza únicamente un pequeño motor a gasolina sumando a un motor auxiliar eléctrico, esto permite que exista un bajo nivel de gasolina y combustión de gases en general.
- Fomentar a que el país realice estaciones de carga de baterías para utilizar autos eléctricos dentro de algunos años.
- Realizar mantenimientos mensuales a los vehículos que formen parte de la empresa ya que de este modo el impacto ambiental disminuye sustancialmente, por ejemplo el uso del aceite quemado es una de las razones del smog, para eliminar ello será una normativa empresarial revisar de manera periódica sus automotores.

6.02 Impacto económico

La economía tanto en el Ecuador como en el mundo se encuentra atravesando dificultades, aún más en aquí que en la actualidad ha recibido a un sinnúmero de extranjeros que emigran de países con conflictos económicos, tal es el caso de Venezuela, un estado que en 2017 y 2018 ha sufrido una fuerte fuga de cerebros, sin embargo en el Ecuador esto genera también un problema ya que el exceso de personas sin empleo hace que incremente la mendicidad y la delincuencia, otro problema adicional es que plazas de empleo que podrían ser usadas por ecuatorianos están siendo cubiertas por personas de otros países con sueldos inferiores incluso al básico del Ecuador.

En este proyecto sin duda se brindará empleo a varias personas sin ningún tipo de discriminación, sin embargo, se tomará en consideración de manera primordial a ecuatorianos por el hecho de ser una empresa constituida en este país.

En la actualidad el tema de matriz productiva ecuatoriana hace que se brinden oportunidades importantes a proyectos de emprendimiento, estos beneficios pueden ser préstamos, exentos de ciertos impuestos en determinado tiempo, una tasa de interés más baja, entre otros.

6.03 Impacto social

El impacto más relevante de este proyecto sin duda es el social ya que es una empresa en la cual el principal talento humano son las mujeres, donde se realiza de manera inclusiva al trabajo de las mismas. Además el servicio de brindará a personas con ciertas dificultades para movilizarse, tales como:

- Mujeres: las cuales sufren un sinnúmero de acosos en todos los ámbitos, por lo que es necesario que sean protegidas de manera ardua
- Personas con discapacidad: sin lugar a duda son un grupo del mercado que sufre constantemente discriminación y maltrato, en este proyecto se tiene como uno de los pilares más importante de la empresa y se realizará un servicio pensando en sus necesidades sean estas físicas o intelectuales.
- Niños: en la actualidad son el blanco perfecto de secuestros, robos y varias situaciones que sin duda generan un gran temor en los padres. En esta empresa se garantiza el transporte de las personas más importantes de los hogares.
- Personas de la tercera edad: el sector más vulnerable de la sociedad, han sufrido constantemente un desprecio por pagar la mitad de las tarifas,

lamentablemente existen incluso taxis o movilización que no toma a estas personas o que simplemente no entienden sus necesidades. En esta empresa serán tratados como los abuelitos ya que son las personas que han luchado toda una vida por esta sociedad.

CAPÍTULO VII

7. Conclusiones y recomendaciones

7.01 Conclusiones

Después de realizar el estudio financiero se determina al VAN en 43198,45 lo cual muestra que este proyecto es viable ya que es necesario que este valor sea positivo.

El TIR es 14,93% el cual es superior al TMAR el cual es 14,19% lo que da como conclusión que la empresa tendrá sin duda rentabilidad, siendo así factible su creación.

Al ser un proyecto inclusivo genera la aceptación de las personas que lo consumen y que lo conocen ya que se logra un impacto de sensibilización en los ciudadanos de la ciudad de Quito y posteriormente a nivel nacional.

En la actualidad el gobierno apoya a sobremanera a la industria nacional y al emprendimiento y más aún cuando la empresa tiene un sentido de inclusión hacia las mujeres, los ansianos, niños y personas con vulnerabilidad.

En cuanto a lo que refiere a la competencia existe una dura riña ya que las empresas como Uber y Cabify tienen un fuerte posicionamiento en el mercado, mas existe la confianza de que al ser una empresa nacional y dirigida hacia las mujeres como plazas de empleo la empresa crezca de manera sustancial.

Es importante también recalcar que la población femenina crece de forma acelerada en el país, obteniendo así nosotros más usuarias y también conductoras.

Para el tema de marketing, se realizará fuertes campañas publicitarias en redes sociales y en publicity la cual hace referencia a publicidad sin pagar ya sea por programas televisivos o cualquier medio de entrevista, en sí en free press.

7.02 Recomendaciones

Se recomienda la contratación de personas que tengan un adecuado manejo de marketing digital y tecnológico ya que será el principal recurso de la empresa, tanto de sus usuarias como de sus conductoras.

Obtener proveedores que tengan la disponibilidad inmediata de entregar los productos o servicios que la empresa requiere para su adecuado funcionamiento, uno de los más importantes será el internet ya que es nuestra base de situación.

Obtener la adecuada comunicación con las usuarias del servicio, entre las conductoras y la empresa ya que este será el modo y el canal para conocer de manera acertada lo que nuestros clientes solicitan.

Realizar este proyecto, ya que logrará apertura varias plazas de empleo para mujeres quienes trabajarán con su completa disponibilidad y sin la necesidad de descuidar a sus hijos y hogar, además es una empresa que sin duda brinda adecuado trato a personas de la tercera edad y personas con discapacidad quienes han sido discriminados desde siempre.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abril, B. (5 de Agosto de 2014). *Global Exportise*. Obtenido de <http://www.exportaconinteligencia.com/productos-sustitutivos-amenaza/>
- Arturo. (13 de Noviembre de 2013). *CreceNegocios*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/el-analisis-del-consumidor/>
- Barrios, V. I. (30 de noviembre de 2011). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/ambiente-externo-de-las-organizaciones-empresariales/>
- Batista, D. G. (13 de Noviembre de 2013). *eumed.net*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010f/852/TECNICAS%20DE%20RECOLECCION%20DE%20INFORMACION.htm>
- Bextor. (2017). Obtenido de <https://blog.bextok.com/costos-indirectos-de-fabricacion-ejemplos-clasificacion/>
- Buendía Huamanquispe, R., Bernilla Gonzales, R., & Rodríguez Mendoza, M. (2011). *"Taxi de la Guarda"*. Perú.
- Cid, J. J. (2013). *PLAN DE MERCADEO PARA EL LANZAMIENTO DE UNA FLOTILLA*. Guatemala.
- definicion.org*. (s.f.). Obtenido de <https://definicion.org/fuentes-de-financiamiento>
- Del Valle, J., & Gonzales, M. H. (2004). *Análisis Situacional Modulo II*. Mexico DF: Azcapotzalco.
- Garbor Moreira, E., & Soriano Castillo, C. (2009). *Proyecto de implementación del servicio exclusivo de taxis para mujeres Lady Express en la ciudad de Guayaquil a partir del año 2009*. Guayaquil, Ecuador.
- Hofacker, A. (2008). *Rapid lean construction - quality rating model*. Manchester: s.n.
- INEC. (2016). *ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO*. Quito.
- Jara, L. (3 de Noviembre de 2015). *Observatorio Económico Social UNR*. Obtenido de <http://www.observatorio.unr.edu.ar/utilizacion-de-la-capacidad-instalada-en-la-industria-2/>
- Koskela, L. (1992). *Application of the new production philosophy to construction*. Finland: VTT Building Technology.
- Leon, F. (7 de Septiembre de 2015). *Merca2.0*. Obtenido de <https://www.merca20.com/sabes-que-es-un-estudio-de-mercado/>
- Linares, D., Gallardo, H., & Horta, D. (2009). *SCRIB*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/23303555/Tamano-del-proyecto>

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA
MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS
CUALES SERAN CONDUCCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO. 2018-2018

- Luisfer, S. (Marzo de 2018). *Temas de Administración de Empresas Agropecuarias*. Obtenido de <http://admluisfernando.blogspot.com/2008/04/ii-estudio-tecnico.html>
- MetoDeLaInv. (09 de Febrero de 2014). *bloqdiario.com*. Obtenido de <http://metodelainv.blogspot.es/>
- Molina, G. (2014). *Gestionarfacil*. Obtenido de <https://www.gestionar-facil.com/indicadores-financieros/>
- Moreno, M. A. (7 de Julio de 2010). *El blog Salmón* . Obtenido de <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>
- Nieto Gonzáles, A. (30 de Noviembre de 2010). *El Blog Salmón* . Obtenido de <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-inflacion>
- O'Neil, A. L. (01 de Febrero de 2018). *Cuida tu dinero*. Obtenido de <https://www.cuidatudinero.com/13117543/que-es-la-evaluacion-financiera-de-proyectos>
- Pacheco, M. (30 de Marzo de 2018). *gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/ambiente-externo-y-entorno-de-las-organizaciones/>
- Pedrosa, S. J. (2015). *Economipedia*. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Pedrosa, S. J. (2015). *Economipedia* . Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/amortizacion-financiera.html>
- Pérez , J., & Gardey, A. (2012). *Definición.de*. Obtenido de <https://definicion.de/pib/>
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (2012). *Definición.de*. Obtenido de <https://definicion.de/tasa-de-interes/>
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (2014). *Definicion.de*. Obtenido de <https://definicion.de/analisis-financiero/>
- Porto, J. P. (2008). *Definicion.de*. Obtenido de <https://definicion.de/costo/>
- SideShare. (16 de Enero de 2015). Obtenido de <https://es.slideshare.net/GabrielaFreire02/estado-de-situacion-inicial-43600367>
- Ucha, F. (17 de junio de 2009). *Definición ABC*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/?s=Balanza%20comercial>
- Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo . (Diciembre de 2011). Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/huejutla/administracion/evaluacion%20de%20proyecto%20de%20inversion/clasificacion_de_las_inversiones.pdf
- Vaqui, J. D. (23 de Febrero de 2010). *Pymesfuturo*. Obtenido de <https://www.pymesfuturo.com/pri.htm>
- Vasquez, G. (9 de Noviembre de 2013). *Prezi*. Obtenido de <https://prezi.com/x5aux4bhd-vj/costos-financieros/>
- Wikipedia, Johnson, R., & Kuby, P. (20 de Marzo de 2016). *Wikipedia*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Encuesta>
- Wolters *Kluwer*. (s.f.). Obtenido de http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjMxMjtbLUouLM_DxbIwMDS0ND A1OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoA6zElzjUAAAA=WKE

ANEXOS



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES



NÚMERO RUC: 1795939294001
APELLIDOS Y NOMBRES: Maldonado Moyano Angélica Estefanía

NOMBRE COMERCIAL: WARMIX
CONTADOR:
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS
CALIFICACIÓN ARTESANAL: S/N

OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI
NÚMERO: S/N

FEC. NACIMIENTO: 21/01/1989
FEC. INSCRIPCIÓN: 01/11/2018
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 01/01/2019
FEC. ACTUALIZACIÓN: 01/01/2019
FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL
 Servicios tecnológicos

DOMICILIO TRIBUTARIO
 Provincia: Pichincha Cantón: Quito Parroquia: Chimbacalle Calle: Av. Napo Intersección: Colimes Número: s6 121 Referencia: Junto a la cancha de ecuvolley Email: warmix@hotmail.com Celular: 0987737009

DOMICILIO ESPECIAL
 SN

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS
 * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
 * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
 * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
 * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gob.ec.
 Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	ABIERTOS	CERRADOS
JURISDICCIÓN	1	1
1. ZONA 91 PICHINCHA	1	1



Código: RIMRUC2018000374256
 Fecha: 21/02/2018 15:15:46 PM

Logic Studio BPM

Página 1 de 1



MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE LAS
ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE)

2019

N° 0220712



EL MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, CONFIERE LA PRESENTE LICENCIA

Número Trámite: 2016LUAE129795
Número Licencia: 132233

Razón Social: Angélica Maldonado

Nombre Comercial: WARMIX

Número RUC: 1795838294001

Dirección:
Actividad Económica
en el DMQ

Provincia: Pichincha Cantón: Quito Parroquia: Chimbacalle Calle: Av. Napo Intersección: Colimes Número: s8 121 Referencia:
Junto a la cancha de ecuavolley Email: warmix@hotmail.com Celular: 0987737009

Número de Patente: 426145
Predio Local: 3590351
Procedimiento: Ordinario - CATEGORIA 2
Número ICUS: 160923

Parámetros ICUS

Actividad Económica o
Giro de Negocio: Servicios Tecnológicos

AUTORIZACIONES ADMINISTRATIVAS INCLUIDAS EN LA PRESENTE LUAE

VIGENCIA HASTA: 01 enero 2020

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE BOMBEROS: 336725

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

LA PRESENTE LICENCIA NO EXIME AL ESTABLECIMIENTO DE POSIBLES SANCIONES POR DESACATO A LAS ORDENANZAS METROPOLITANAS VIGENTES
La presente LUAE podrá ser extinguida por la Autoridad Administrativa Otorgante, cuando hubiere sido emitida sin cumplir con los requisitos establecidos en las normas administrativas o
reglas técnicas que le hubiere sido aplicables.
El establecimiento queda sujeto a supervisiónes periódicas de las condiciones de funcionamiento.
El documento debe exhibirse obligatoriamente en un lugar visible.

Quito, 10 de Febrero del 2016



Boris Mata Reyes

Sr. Boris Mata Reyes



BPM-0016-0016-00

Anexo 2: LUAE

Fuente: Municipio de Quito

Elaborado por: Angélica Maldonado

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA
MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS
CUALES SERAN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO. 2018-2018

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
COMPROBANTE DE PAGO
 RUC: 1760003410001
BANCO PRODUBANCO
PATENTE

Título de Crédito / 00004724797
 Orden para Pago : 2019
 Año Tributación : 1795939294001
 Identificación :
 Contribuyente : WARMIX

Fecha Emisión 01 ENERO 2019
 Fecha Pago 29 DIC 2018

UBICACIÓN
 Clave Catastral : 0000000000
 Dirección :
 Placa :

Patente : 0323292

INFORMACIÓN
 Provincia: Pichincha Cantón: Quito Parroquia:
 Chimbacalle Calle: Av. Napo Intersección: Colimes
 Número: s6 121 Referencia: Junto a la cancha de
 ecuavolley Email: warmix@hotmail.com Celular:

CONCEPTO	VALOR
DERECHO D PATENTE ANUAL	38.33
TASA AUTORIZACION DE FUNCIONAMIENTO	3.83
Subtotal :	42.16
Descuento	0.00
Total Cancelado :	42.16

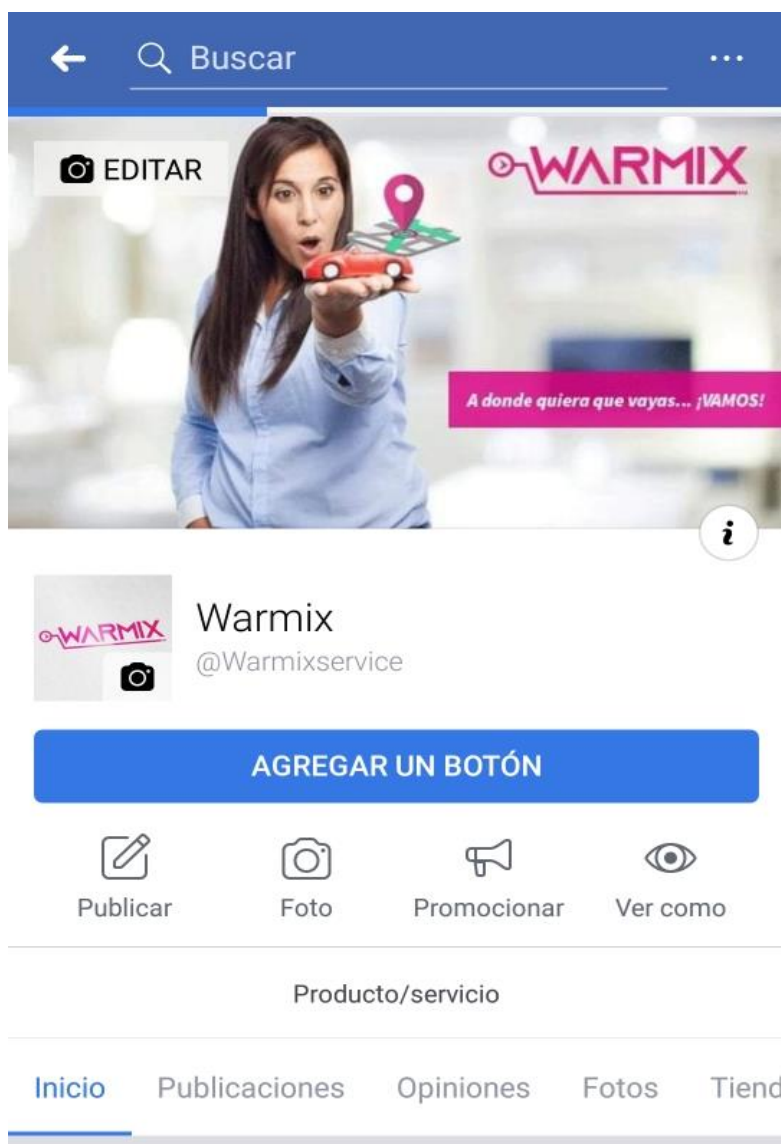
GRACIAS. CON EL PAGO DE SUS IMPUESTOS AYUDA A CONSTRUIR EL QUITO QUE QUEREMOS

Anexo 3: Patente

Fuente: Municipio de Quito

Elaborado por: Angélica Maldonado

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
 FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA
 MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS
 CUALES SERAN CONDUCCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
 QUITO. 2018-2018



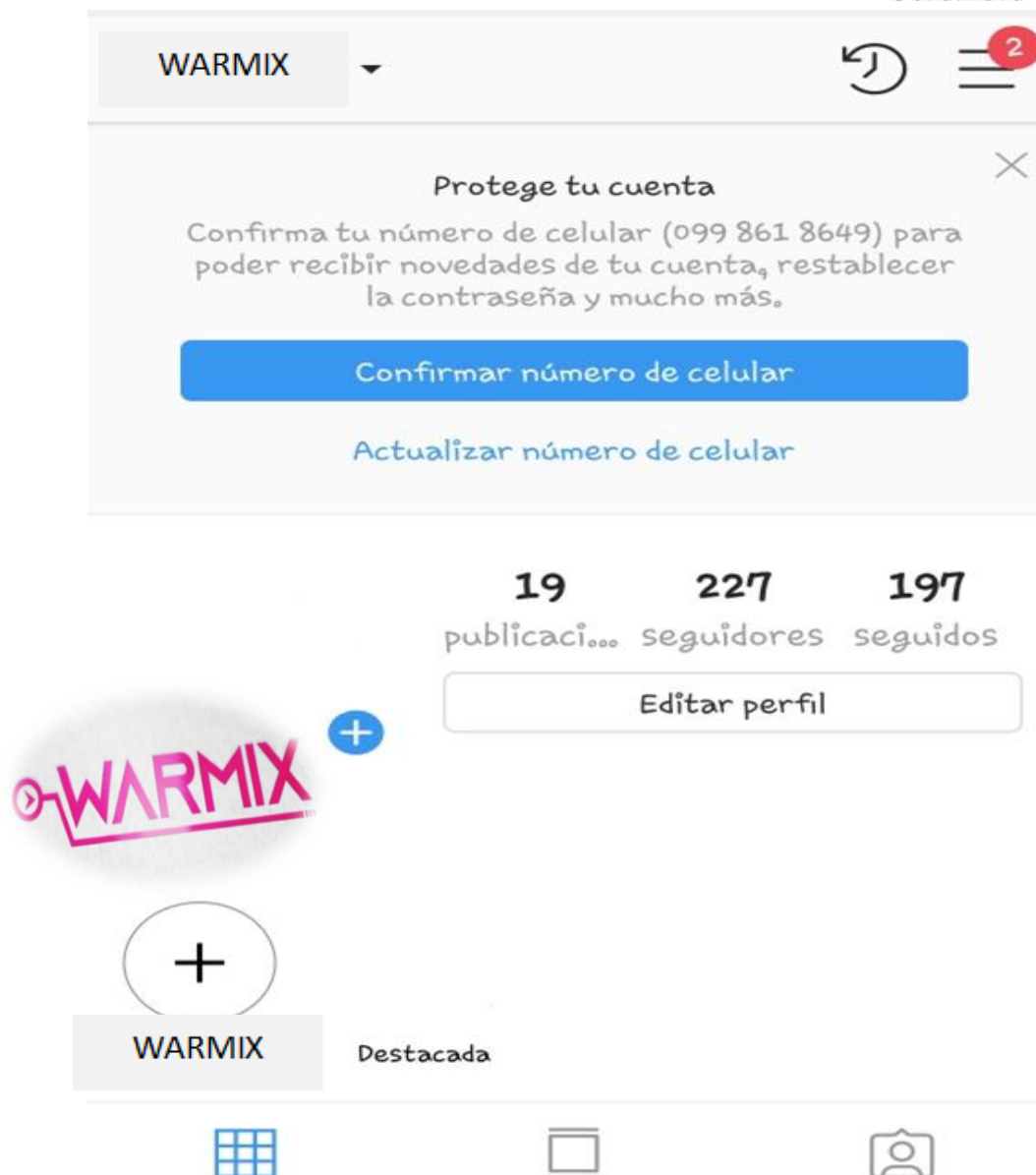
Consejos básicos para páginas nuevas

Sigue estos cuatro pasos para que tu página atraiga a más personas, se muestre con más frecuencia en la sección de noticias y obtenga más Me gusta.

Anexo 4: Página de Facebook

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angélica Maldonado



Anexo 5 Página de Instagram

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angélica Maldonado



←

Ingresa tu número celular

+593 098 773 7009

→

1 2 3 () ,
4 5 6 + - ;
7 8 9 / N <X
* 0 # . →

Ingresa el código que se envió al
+593987737009.

3 9 1 0 7 8

Continuar

No recibí ningún código

Toca Continuar para aceptar las Condiciones, la Política de datos y el uso de cookies de Facebook, y la Política de privacidad y las Condiciones del servicio de Cabify.

1 2 3
4 5 6
7 8 9
<X 0 →

←

Ingresa tu correo electrónico

hombre@ejemplo.com

 →

+ hombre@ejemplo.com mujer_maldonado@hotmail.com y

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0
q w e r t y u i o p
a s d f g h j k l ñ
↑ z x c v b n m <X
123 @ SwiftKey ~ & →

Anexo 6: Aplicación

Fuente: Municipio de Quito

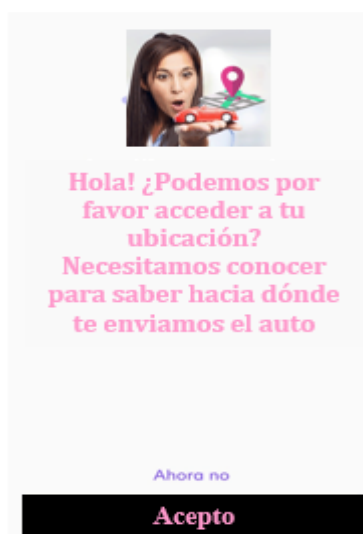
Elaborado por: Angélica Maldonado

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA
MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS
CUALES SERAN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO. 2018-2018



Crea la contraseña para tu cuenta

.....

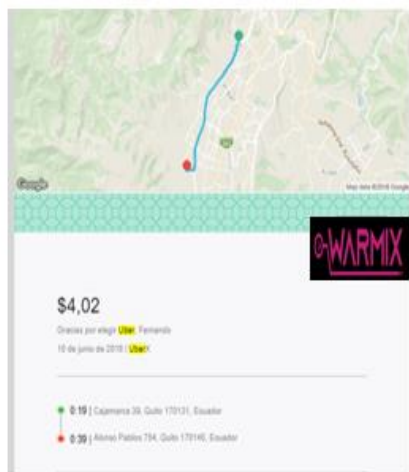


Anexo 7: Aplicación

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angélica Maldonado

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE
 FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA
 MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS
 CUALES SERAN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE
 QUITO. 2018-2018



Anexo 8: Aplicación

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Angélica Maldonado

APORTAR A LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ESTADO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE A LA MOVILIZACIÓN DE MUJERES Y PERSONAS VULNERABLES EN TAXIS EJECUTIVOS LOS CUALES SERAN CONDUCIDOS POR MUJERES EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. 2018-2018

Urkund Analysis Result

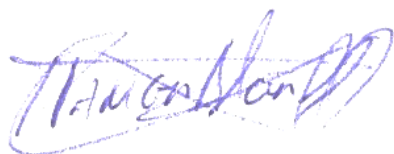
Analysed Document: TESIS FINAL.docx (D43141059)
Submitted: 10/27/2018 5:32:00 AM
Submitted By: estefa_maldonado@hotmail.com
Significance: 2 %

Sources included in the report:

Trabajo de Titulacion Diana Guanotasig.docx (D26680484)
 ANDREA MARIBEL AREVALO NINAHUALPA.pdf (D30349377)
<https://negocios.uncomo.com/articulo/que-es-el-activo-y-el-pasivo-en-contabilidad-22393.html>
<http://www.exportaconinteligencia.com/productos-sustitutivos-amenaza/>
<https://www.gestiopolis.com/ambiente-externo-de-las-organizaciones-empresariales/>
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2010f/852/TECNICAS%20DE%20RECOLECCION%20DE%20INFORMACION.htm>
<http://www.observatorio.unr.edu.ar/utilizacion-de-la-capacidad-instalada-en-la-industria-2/>
<http://economipedia.com/definiciones/amortizacion-financiera.html>
<https://definicion.de/pib/>
<https://definicion.de/tasa-de-interes/>
https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/huejutla/administracion/evaluacion%20de%20proyecto%20de%20inversion/clasificacion_de_las_inversiones.pdf
<https://prezi.com/x5aux4bhd-vj/costos-financieros/>

Instances where selected sources appear:

16



Ing. Pamela Vera M.

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

MARKETING INTERNO Y EXTERNO

ORDEN DE EMPASTADO

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el proceso de Titulación, se **AUTORIZA** realizar el empastado del trabajo de titulación, del alumno(a) **ANGELICA ESTEFANIA MALDONADO MOYANO**, portador de la cédula de identidad N° 1724615198, previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 31 de octubre del 2018



19 NOV 2018
Mariela B

Sra. Mariela Balseca

CAJA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
CONSEJO DE CARRERA

Ing. Mayra Maldonado y Externo

DELEGADO DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN



BIBLIOTECA
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
CORDILLERA

Ing. William Parra
BIBLIOTECA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

19 NOV 2018

COORDINACIÓN PRÁCTICAS

Ing. Samira Villalba

PRÁCTICAS PREPROFESIONALES



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA

Ing. Franklin Cevallos

DIRECTOR DE CARRERA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA
19 NOV 2018
Magui Ordoñez

Sra. Magui Ordoñez
SECRETARIA ACADÉMICA