



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA

INDOAMÉRICA

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA
APLICACIÓN PARA EL TRANSPORTE DE ESTUDIANTES A
UNIVERSIDADES CON TARIFAS REDUCIDAS EN RUTAS
COMPARTIDAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Licenciado(a) en
Administración de Empresas

Autor(a)

Rodriguez Zavala Mateo Marcelo

Tutor(a)

Dr. BORJA GALEAS CARLOS MARCELO

QUITO – ECUADOR

2023

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA
CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TÍTULACIÓN**

Yo Mateo Marcelo Rodriguez Zavala, declaro ser autor del Trabajo de Titulación con el nombre MYBUS,

como requisito para optar al grado de Licenciado y autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Quito, a los 31 días del mes de Julio de 2023, firmo conforme:

Autor: Mateo Marcelo Rodriguez Zavala

Firma: Mateo Rodriguez

Número de Cédula: 1722818539

Dirección: Pichincha, Quito, Calderón.



Correo Electrónico: materodri4@gmail.com

Teléfono: 0998877140

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA APLICACIÓN PARA EL TRANSPORTE DE ESTUDIANTES A UNIVERSIDADES CON TARIFAS REDUCIDAS EN RUTAS COMPARTIDAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. presentado por Mateo Marcelo Rodriguez Zavala, para optar por el Título de Licenciado(a) en Administración de Empresas

CERTIFICO

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte de los Lectores que se designen.

Quito, 31 de Julio del 2023

.....

Dr. BORJA GALEAS CARLOS MARCELO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Licenciado(a) en Administración de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor

Quito 31 de Julio 2023

A handwritten signature in black ink that reads "Mateo Rodriguez". The signature is written in a cursive style and is enclosed within a hand-drawn oval shape.

.....
Mateo Marcelo Rodriguez Zavala
1722818539

APROBACIÓN LECTORES

El trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA APLICACIÓN PARA EL TRANSPORTE DE ESTUDIANTES A UNIVERSIDADES CON TARIFAS REDUCIDAS EN RUTAS COMPARTIDAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. previo a la obtención del Título de Licenciado(a) en Administración de Empresas, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Quito, 31 de Julio de 2023

.....

**Magister Ivanna
Karina Sánchez Montero**
LECTOR

.....

**PhD
Andrés Palacio
Fierro**
LECTOR

DEDICATORIA

"Esta tesis es un homenaje a mi Abuelita, cuyo inquebrantable espíritu y constante perseverancia han sido mi principal motivación para alcanzar mis objetivos académicos.

AGRADECIMIENTO

"Quiero expresar mi gratitud a mi abuelita,
quien siempre me ha alentado en mi búsqueda del
conocimiento y constante mejora ha sido mi fuente de
inspiración."

INDICE DE CONTENIDOS

TABLA DE CONTENIDOS

1	MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN	3
1.1	OBJETIVO DEL CAPÍTULO	3
1.2	ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS DEL PRODUCTO O SERVICIO	3
	<i>Tabla de características del producto o servicio</i>	6
1.3	MERCADO	7
	<i>Público objetivo de su producto o servicio</i>	7
	<i>Plan de muestreo</i>	12
	<i>Desarrollo de la formula</i>	12
	<i>Instrumentos para la recopilación de datos</i>	13
	<i>Encuesta para posibles usuarios</i>	16
	<i>Análisis e Interpretación</i>	18
1.4	DEMANDA POTENCIAL	36
1.5	ANÁLISIS DEL MACRO Y MICRO AMBIENTE	38
	<i>Análisis del micro ambiente</i>	38
1.5.1	<i>Microambiente de Mybus:</i>	38
1.5.2	<i>Macroambiente de Mybus:</i>	39
	<i>Fuente: (Michael Porter,1985).</i>	40
	<i>Elaborado: Por el autor.</i>	40
1.5.3	<i>Rivalidad entre competidores existentes</i>	42
1.5.4	<i>Análisis del macro ambiente</i>	44
1.5.5	<i>Proyección de la oferta</i>	46
1.6	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA	47

1.7	DISEÑO DE MARCA (BRANDING)	49
1.7.1	<i>Branding</i>	49
1.8	ESTRATEGIAS DE MARKETING.....	56
	10. <i>Aplicación de KPI's</i>	59
	11. <i>Marketing Digital</i>	59
1.9	PLAN DE COMUNICACIÓN	60
2	OPERACIONES	61
2.1	OBJETIVO DEL CAPÍTULO	61
2.2	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.....	61
	62
	<i>FLUJOGRAMA</i>	68
2.3	DESCRIPCIÓN DE INSTALACIONES, EQUIPOS Y PERSONAS.	70
2.4	TECNOLOGÍA A APLICAR.....	71
	<i>Factores que afectan las operaciones</i>	73
	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	74
	<i>Capacidad de Producción Futura</i>	74
	<i>Definición de Recursos Necesarios para la Producción</i>	76
2.5	CALIDAD	78
2.6	NORMATIVA Y PERMISOS QUE AFECTAN LA INSTALACIÓN DEL NEGOCIO	82
	LA INSTALACIÓN Y OPERACIÓN DE MYBUS ESTÁ SUJETA A DIVERSAS NORMATIVAS Y PERMISOS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. SE PRESENTAN ALGUNAS DE LAS NORMATIVAS Y PERMISOS QUE PUEDEN AFECTAR A LA INSTALACIÓN DE MYBUS EN ALGUNOS LUGARES:	82
	- LICENCIA DE CONDUCIR: EN LA MAYORÍA DE LOS PAÍSES, LOS CONDUCTORES DE MYBUS DEBEN TENER UNA LICENCIA DE CONDUCIR VÁLIDA Y CUMPLIR CON LOS REQUISITOS DE EDAD MÍNIMA Y EXPERIENCIA DE CONDUCCIÓN.	82
	- REGISTRO DE VEHÍCULOS: LOS VEHÍCULOS UTILIZADOS POR LOS CONDUCTORES DE MYBUS DEBEN CUMPLIR CON LOS REQUISITOS DE REGISTRO Y SEGURO EN DONDE SE OPERE.	82
	- PERMISO DE TRANSPORTE: EN ALGUNOS LUGARES, LOS CONDUCTORES DE MYBUS NECESITAN OBTENER UN PERMISO DE TRANSPORTE, QUE PUEDE VARIAR DESDE UNA LICENCIA DE TAXI HASTA UN PERMISO ESPECIAL PARA OPERAR COMO CONDUCTOR DE MYBUS.	82

-	NORMATIVAS DE SEGURIDAD: EN ALGUNOS LUGARES, LAS AUTORIDADES PUEDEN REQUERIR QUE LOS CONDUCTORES DE MYBUS CUMPLAN CON CIERTAS NORMAS DE SEGURIDAD, COMO TENER UN VEHÍCULO CON CIERTAS CARACTERÍSTICAS DE SEGURIDAD, REALIZAR INSPECCIONES REGULARES DEL VEHÍCULO, Y SOMETERSE A CONTROLES REGULARES DE DROGAS Y ALCOHOL.	82
-	IMPUESTOS: LOS CONDUCTORES DE MYBUS EN ALGUNOS LUGARES PUEDEN ESTAR SUJETOS A IMPUESTOS ESPECIALES, COMO IMPUESTOS SOBRE LA RENTA Y EL VALOR AGREGADO.....	82
	<i>Seguridad e higiene ocupacional</i>	82
3	ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN	84
3.1	OBJETIVO DEL CAPÍTULO.....	84
3.2	ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS.....	84
	<i>Visión de la Empresa</i>	84
	<i>Misión de la Empresa</i>	85
	<i>Objetivos y estrategias</i>	86
3.3	ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA.....	90
	<i>Organización Interna</i>	90
	<i>Organigrama Estructural</i>	91
	<i>Organigrama Funcional</i>	92
3.4	DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.....	93
3.5	CONTROL DE GESTIÓN.....	101
	<i>Indicadores de gestión</i>	101
	<i>Necesidades De Personal</i>	103
4	JURÍDICO LEGAL	105
4.1	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO.....	105
4.2	DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA.....	105
4.3	REGISTROS DE MARCAS.....	108
5	EVALUACIÓN FINANCIERA	114
5.1	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO.....	114

5.2	PLAN DE INVERSIONES.....	114
5.3	CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS	115
	<i>Mano de Obra</i>	115
	<i>Depreciación</i>	116
	<i>Proyección de la depreciación</i>	117
	<i>Detalle de Costos</i>	117
	<i>Proyección de Costos</i>	119
	<i>Detalle de Gastos</i>	120
	120
	<i>Proyección Gastos</i>	121
5.4	PLAN DE FINANCIAMIENTO	121
	<i>Forma de financiamiento</i>	122
5.5	CÁLCULO DE INGRESOS	123
	<i>Proyección de Ingresos</i>	123
5.6	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	125
5.7	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	129
5.8	FLUJO DE CAJA	131
	<p>EL FLUJO DE CAJA PARA MYBUS ES UN REGISTRO FINANCIERO QUE PRESENTA DE MANERA CLARA Y DETALLADA LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE DINERO DURANTE UN PERÍODO DETERMINADO. ESTE INFORME PERMITE A MYBUS EVALUAR SU LIQUIDEZ Y SOLVENCIA, TOMANDO DECISIONES FINANCIERAS FUNDAMENTADAS PARA ASEGURAR SU ESTABILIDAD A CORTO PLAZO. ES UNA HERRAMIENTA CRUCIAL PARA COMPRENDER CÓMO EL DINERO FLUYE DENTRO Y FUERA DE LA EMPRESA, FACILITANDO UNA GESTIÓN FINANCIERA MÁS EFECTIVA.</p>	
5.9	EVALUACIÓN FINANCIERA	132
	<i>Valor Actual Neto (VAN)</i>	132
	<i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	133
	<i>Beneficio Costo</i>	134
	<i>Período de Recuperación</i>	134
	BIBLIOGRAFÍA	136

ANEXOS.....	139
-------------	-----

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 tabla de características.....	6
Tabla 2.....	9
Tabla 3.....	10
Tabla 4.....	10
Tabla 5.....	11
Tabla 6.....	14
Tabla 7.....	15
Tabla 8.....	19
Tabla 9.....	21
Tabla 10.....	22
Tabla 11.....	24
Tabla 12.....	26
Tabla 13.....	27
Tabla 14.....	29
Tabla 15.....	30
Tabla 16.....	32
Tabla 17.....	34
Tabla 18.....	35
Tabla 19.....	37
Tabla 20.....	46
Tabla 21.....	48

Tabla 22.....	61
Tabla 23.....	70
Tabla 24.....	70
Tabla 25.....	72
Tabla 26.....	73
Tabla 27.....	74
Tabla 28.....	75
Tabla 29.....	77
Tabla 30.....	79
Tabla 31.....	80
Tabla 32.....	86
Tabla 33.....	93
Tabla 34.....	94
Tabla 35.....	96
Tabla 36.....	102
Tabla 37.....	103
Tabla 38.....	109
Tabla 39.....	111
Tabla 40.....	113
Tabla 41.....	115
Tabla 42.....	116
Tabla 43.....	116
Tabla 44.....	117
Tabla 45.....	118

Tabla 46.....	118
Tabla 47.....	119
Tabla 48.....	120
Tabla 49.....	121
Tabla 50.....	122
Tabla 51.....	122
Tabla 52.....	123
Tabla 53.....	124
Tabla 54.....	125
Tabla 55.....	128
Tabla 56.....	130
Tabla 57.....	131
Tabla 58.....	135

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	19
Figura 2	20
Figura 3	22
Figura 4	24
Figura 5	25
Figura 6	27
Figura 7	28
Figura 8	30
Figura 9	32
Figura 10	33
Figura 11	35
Figura 12	37
Figura 13	40
Figura 14	51
Figura 15	62
Figura 16	68
Figura 17	69
Figura 18	81
Figura 19	91
Figura 20	92
Figura 21	129

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA APLICACIÓN PARA EL TRANSPORTE DE ESTUDIANTES A UNIVERSIDADES CON TARIFAS REDUCIDAS EN RUTAS COMPARTIDAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

AUTOR: MATEO MARCELO RODRÍGUEZ ZAVALA

TUTOR: Dr. BORJA GALEAS CARLOS MARCELO

RESUMEN EJECUTIVO

La tesis se centra en el análisis del impacto y la evolución de Mybus, una plataforma de transporte compartido, en el sector del transporte, así como en sus repercusiones para usuarios, conductores y la movilidad urbana en general. El objetivo principal de este estudio es evaluar la viabilidad y sostenibilidad de Mybus como una alternativa de transporte en entornos urbanos, teniendo en cuenta su modelo de negocio, su penetración en el mercado y los desafíos regulatorios que enfrenta. La hipótesis planteada sostiene que Mybus ha logrado transformar la dinámica de la movilidad urbana al ofrecer una opción más cómoda y accesible en comparación con los métodos de transporte tradicionales.

DESCRIPTORES:

1. Transporte compartido
2. Movilidad urbana
3. Viabilidad y sostenibilidad

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
DEGREE: BUSINESS ADMINISTRATION

THEME: Business Plan for the Creation of an Application for Student Transportation to Universities with Reduced Rates on Shared Routes in the Metropolitan District of Quito.

AUTHOR: MATEO MARCELO

RODRÍGUEZ ZAVALA

TUTOR: Dr. BORJA GALEAS

CARLOS MARCELO

ABSTRACT

Executive Summary:

The thesis focuses on analyzing the impact and evolution of Mybus, a shared transportation platform, in the transportation sector, as well as its implications for users, drivers, and urban mobility in general. The main objective of this study is to assess the feasibility and sustainability of Mybus as a transportation alternative in urban environments, considering its business model, market penetration, and regulatory challenges. The proposed hypothesis suggests that Mybus has succeeded in transforming the dynamics of urban mobility by providing a more convenient and accessible option compared to traditional methods of transportation.

KEYWORDS: Descriptors:

1. Shared transportation
2. Urban mobility
3. Viability and sustainability

(FIRMA Y SELLO

DEPARTAMENTO DE IDIOMAS)

INTRODUCCIÓN

La presente tesis tiene como objetivo desarrollar un plan de negocios para la creación de Mybus, una innovadora aplicación de transporte estudiantil en el Distrito Metropolitano de Quito. El propósito de esta propuesta se fundamenta en la idea diferenciadora de proporcionar rutas compartidas con tarifas reducidas, especialmente diseñadas para el traslado de estudiantes a universidades.

El estudio comprende una exhaustiva conceptualización y contextualización del proyecto, analizando el impacto y la evolución de Mybus en el sector del transporte, así como las implicaciones para usuarios, conductores y la movilidad urbana. La justificación de esta iniciativa radica en la necesidad de mejorar la calidad y accesibilidad del transporte para estudiantes en la ciudad, brindándoles una opción eficiente y económica para sus desplazamientos diarios.

El documento se estructura en distintos capítulos que abordan los aspectos clave del plan de negocios. Se presenta un análisis detallado del mercado de transporte estudiantil en Quito, identificando la demanda y la competencia existente. Además, se elabora un sólido modelo de negocio que establece las estrategias para generar ingresos y gestionar los costos de manera eficiente.

El plan de marketing y ventas se enfoca en promover la aplicación entre los estudiantes y fomentar la adhesión de un significativo número de usuarios. Asimismo, se detallan las operaciones y tecnologías necesarias para garantizar la eficacia de Mybus.

Con base en proyecciones financieras, se estima el rendimiento económico de Mybus a lo largo de un período determinado, respaldando la viabilidad y sostenibilidad del proyecto.

Finalmente, se analizan los riesgos potenciales y se proponen estrategias para mitigarlos, asegurando la continuidad y éxito a largo plazo de Mybus.

En conclusión, la tesis presenta una propuesta sólida y diferenciadora en el campo del transporte estudiantil en Quito, abordando una necesidad relevante en la movilidad urbana. Mybus promete ser una opción atractiva y efectiva, contribuyendo al bienestar y comodidad de los estudiantes en su vida universitaria.

CAPÍTULO I

1 Mercado y Comercialización

1.1 Objetivo del Capítulo

Realizará una investigación de mercado para identificar los sectores o barrios que se encuentran con mayores problemas de movilidad y los destinos que lo usuarios frecuentan. De esta manera conseguiremos brindar un servicio eficaz y eficiente. Tenemos en cuenta que el plan de negocio se va a centrar en utilizar instrumentos de investigación para así tener información precisa.

1.2 Antecedentes investigativos del producto o servicio

Mybus trata que a través de la utilización de un aplicativo móvil, la cual brindará variedad de rutas para una correcta movilización dentro de la ciudad de Quito y diferentes conexiones con el sistema de transporte público actual. Esta empresa tendrá un impacto positivo ya que debido al gran crecimiento que ha tenido la ciudad durante los últimos años, los diferentes barrios y/o ciudadelas que han surgido se encuentran en ubicaciones geográficas de difícil acceso y no cuentan con rutas de transporte público, teniendo que caminar alrededor de 30 minutos hasta llegar a una estación de transporte público, satisfaciendo de esta manera la necesidad de un transporte rápido y seguro.

MyBus contará con varios servicios, la cual describiremos a continuación:

MyBus ofrece un servicio de transporte a través de choferes, los cuales deben poseer un vehículo no mayor a 5 años, cumpliendo todas las normativas de movilidad activas.

MyBus brindará un servicio de ganancia a los choferes a través de porcentaje lo más beneficio para ellos.

MyBus dará la opción de elegir a través del aplicativo móvil una de las rutas determinadas con anterioridad, la cual será más conveniente para el usuario dejándolo lo más cercano posible a su punto de llegada. Gracias a esto el usuario disminuirá el tiempo desde traslado desde el punto A al punto B.

MyBus contara con un servicio exprés, hacia colegios, universidades y puntos con frecuencia de utilización.

La empresa buscará posicionarse en el mundo del servicio de transporte a nivel nacional y con miras de expandirse en el mercado internacional.

La empresa estará ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito, sector Iñaquito.

Teniendo en cuenta un proceso organizacional. La administración permite el cumplimiento de los objetivos organizacionales por medio de una estructura y a través de una coordinación del recurso humano, el cual se encarga de planear, organizar, dirigir y controlar la fuerza laboral, alcanzo la eficacia y efectividad en las tareas propuestas.

Según Holguín, la administración es “el arte de prevenir, controlar, coordinar todas las actividades factibles para la empresa, en un proceso social que lleva consigo la responsabilidad de planear de forma eficiente por medio de la cual se clarifican y se realizan los propósitos y objetivos de un grupo humano en particular.”

Para poder ejecutar este proyecto primero debemos determinar la dirección de la empresa y los resultados que se pretenden obtener, mediante el análisis del entorno. La planeación es importante ya que es el punto de partida del proceso administrativo, nos permite dar alternativas a problemas inesperados reduciendo de esta manera las amenazas tanto internas como externas, define el rumbo o los objetivos de la empresa.

Conociendo estas respuestas se promueve la eficacia, se optimizan los recursos, se incrementa la productividad al establecer de forma clara los resultados a alcanzar.

Se tiene en cuenta que el proyecto necesita una ejecución determinada y en ciertos casos también objetiva así se puede seguir avanzando de la forma en la que queremos dirigir ya que aquí se tiene que tomar en cuenta ciertas normas para antes de aplicar cualquier herramientas, normas y resultados nos tenemos que fijar en el objetivo central para así poderlo manejar de la manera más eficaz y rápida ya que es importante definir todos los puntos tanto positivo y negativo para saber si esta aplicación es rentable a corto y largo plazo también tenemos que tomar en cuenta que esta aplicación va dirigido al Distrito Metropolitano de Quito y en si el enfoque es para los estudiantes, profesores y universidades es importante conocer todos los puntos tanto como a favor y en contra que después se realizara encuestas y ajustes para mejorar la satisfacción.

Tabla de características del producto o servicio

Tabla N.-1

Tabla 1 tabla de características

No	Características	Beneficios
1	Rutas únicas	Novedoso para los estudiantes
2	Precio reducido	Al ser un viaje compartido las tarifas se reducen
3	Rutas compartidas	Seguridad y rapidez
4	Definición de una ruta	Definir a que universidad puedes llegar
5	Llegar a la universidad en tiempo récord	Al ser un carro llegas más rápido
6	Seguridad	La aplicación refleja cedula y placa del conductor
7	Pagos seguros	Pagos de todo tipo

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

1.3 Mercado

Mybus es una plataforma determinada para el sector tecnológico que ofrece servicios de transporte a través de una aplicación móvil. Esta plataforma está dirigida principalmente al mercado de universitarios que necesitan desplazarse de un lugar a la universidad y buscan una alternativa al transporte público o al uso de su propio vehículo.

Público objetivo de su producto o servicio

El público objetivo de Mybus varía dependiendo de la ciudad o región en la que se encuentre. En general, el servicio está destinado a personas de todas las edades que buscan un transporte seguro, confiable y cómodo, así como a aquellos que prefieren un servicio más personalizado que el que ofrecen los taxis tradicionales. Además, Mybus también tiene el objetivo de tener y buscar rutas estratégicas, lo que amplía su público objetivo.

El rango de edad varía desde 17-65 que puede ser usado por estudiantes o profesores, tendría un equilibrio dentro de hombre y mujeres, estilo de vida saludable, juvenil y que sea muy movido.

Por lo tanto, las personas que utilizan Mybus como pasajeros o conductores pueden tener diferentes principios y valores, ya que no hay un perfil único que defina a todos los usuarios de la plataforma.

No obstante, algunos de los valores que pueden ser comunes entre los usuarios de Mybus son la comodidad, la seguridad, la eficiencia y el respeto mutuo. Los usuarios de Mybus valoran la facilidad para solicitar un viaje desde su móvil, la rapidez en la llegada del conductor, la comodidad del vehículo y la seguridad que proporciona la plataforma a través de la verificación de los antecedentes de los conductores y la evaluación mutua entre pasajeros y conductores.

También es importante para muchos usuarios de Mybus la cortesía, el respeto y la amabilidad en el trato entre pasajeros y conductores.

Por otro lado, los conductores que utilizan Mybus como plataforma para ofrecer sus servicios también pueden tener valores como la responsabilidad, la puntualidad, la honestidad y la dedicación a su trabajo. Estos conductores pueden valorar la oportunidad que les brinda la plataforma para generar ingresos adicionales, así como la flexibilidad para establecer sus propios horarios de trabajo.

Entorno a los habitantes hay 2.011 millones de habitantes en Quito y los cuales existen 272.000.

Categorización de sujetos

Determinar a los clientes con los que la empresa se relacionara de manera directa e indirecta.

Hay que categorizar a los clientes de la siguiente manera:

- Comprador: Aquí vemos que el comprador en este paso puede ser las personas interesadas en llegar a la universidad de manera más económica, rápida, eficaz y segura.
- Decidor: El que decide adquirir el servicio en este caso son los que ya están en los puntos estratégicos de la ruta y quieren llegar rápido y ahorra el tiempo y llegar directamente a la universidad sin ninguna alteración de la ruta.
- Usuario: Todos los estudiantes, profesores que ya se registran en la app y piden un viaje y esperan a la hora seleccionada.
- Influyente: En este caso los mismos estudiantes y las personas encargadas de la publicidad de la app ya que solo dan las ventajas y puntos positivos para que así funcione de la mejor forma posible y aumentar las personas interesadas en el servicio.

Tabla N.- 2

Tabla 2

CATEGORÍA	SUJETO
¿Quién compra?	Jóvenes, Adultos de 17-65 años
¿Quién usa?	Estudiantes, profesores y personas que les sirva la ruta especificada en el mapa
¿Quién decide?	Jóvenes, Adultos Estudiantes y profesores de 17-65 años
¿Qué influye?	La movilización rápida, cómoda y eficaz

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Estudio de Segmentación

Este estudio nos va a permitir conocer puntos y variables que tengan mas relevancia, por lo tanto se va a determinar estrategias para conocer en si todo el mercado y las rutas con mas efectividad y así que se determine los puntos estratégicos se va a utilizar la dimensión geográfica, conductual y demográfica.

Tabla N.-3

DIMENSION CONDUCTUAL

Tabla 3

VARIABLE	DESCRIPCION
TIPO DE NECESIDAD:	SOCIAL, SEGURIDAD
TIPO DE COMPRA:	COMPARACIÓN
RELACION CON LA MARCA:	NO
ACTITUD FRENTE AL PRODUCTO:	POSITIVA

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Tabla N.-4

DIMENSION GEOGRAFICA

Tabla 4

VARIABLE	DESCRIPCION	No HABITAN TES
PAÍS	Ecuador	18.067.722
REGIÓN	Sierra	7.847.136

PROVINCIA	Pichincha	3.116.111
CIUDAD	Quito	2.735.987

Fuente: Ecuador censo (INEC,2023)

Elaborado por: El autor

Tabla N.- 5

Tabla 5

VARIABLE	DESCRIPCION	No HABITAN TES
EDAD	17-65 Años	725.182
SEXO	Hombres y Mujeres	1.412.435
NIVEL DE INGRESOS	PEA	715.140
ESCOLARIDAD	Estudiantes Universitarios	158.554

Fuente: Ecuador censo (CES,2023)

Elaborado por: El autor

Plan de muestreo

Donde:

n= Tamaño de la muestra	¿?
K= Nivel de confiabilidad del 95%	1,96.
P= Probabilidad de ocurrencia	0.5%
Q= Probabilidad de no ocurrencia	0.5%
N= Población	158.554
E= Margen de error	5%

Desarrollo de la formula

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 312.082}{0,05^2 \times (312.082 - 1) + 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{3.84 \times 0.25 \times 312.082}{2.5 \times 311.082 + 3.84 \times 0,25}$$

$$n = \frac{696,175}{1811,415}$$

$$n = 384$$

Para el plan de negocios de MyBus, la muestra dio como resultado que hay que encuestar a 384 personas.

Se determinará el universo de los sujetos a ser investigados, utilizando el sistema de cálculo afín a su producto o servicio en estudio.

Instrumentos para la recopilación de datos

Los instrumentos de recopilación son herramientas y técnicas utilizadas para recolectar datos y obtener información en una investigación o estudio. Estos instrumentos pueden variar dependiendo del tipo de estudio, la metodología utilizada y los objetivos de la investigación.

Algunos de los instrumentos más comunes para la recopilación de datos incluyen:

1. Cuestionarios: un conjunto de preguntas escritas o verbales que se utilizan para recopilar información de un grupo de personas.
2. Observación: la recopilación de información a través de la observación directa de personas, eventos o situaciones.
3. Registros y documentos: la recopilación de información a partir de registros y documentos existentes, como informes, registros médicos, actas de reuniones, entre otros.

Estos son solo algunos ejemplos de instrumentos de recopilación de datos. La elección del

instrumento de recopilación adecuado dependerá de los objetivos de la investigación, el tipo de datos que se deseen recopilar y el alcance del estudio en este caso me enfocare mas en la encuesta. de necesidades.

Análisis entorno del mercado.

Tabla N.-6 Tabla

Tabla 6

Necesidades de información	Tipo de información	Fuente	Instrumentos
Determinar cuántas personas usan aplicaciones de transporte.	Secundaria	Fuentes de cifras	Base de datos
Determinar los rangos de edad que con más frecuencia usan este tipo de aplicaciones	Secundaria	Fuentes de cifras	Base de Datos
Determinar cuánto estaría dispuestos a pagar el cliente por el servicio tomando en cuenta los kilómetros	Primaria	Hombres y mujeres Universitarios	Encuesta

Determinar las rutas y lugares de recogida de los clientes	Primaria	Hombres y mujeres entre 18-65 años	Encuesta
---	-----------------	---	-----------------

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

Objetivo 2.

En este punto se va a analizar e investigar la demanda de productos similares por parte de distintos competidores y preferencia de los clientes.

Tabla N.-7 Tabla de necesidades y objetivo

Tabla 7

Necesidades de información	Tipo de información	Fuente	Instrumentos
Determinar si las personas están satisfechas con los precios de aplicaciones similares	Secundaria	Fuentes de cifras	Base de datos
Determinar los rangos de edad de personas que usan este tipo de aplicaciones	Secundaria	INEC/ Fuentes de cifras	Base de Datos y Encuesta

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

Encuesta para posibles usuarios

1. ¿Qué medios de transporte usas para llegar a la universidad?

bus

taxi

carro

aplicaciones para transporte

1.1 Usas aplicaciones para transporte?

si

no

2 ¿Cada cuanto usas aplicaciones para transporte?

1 vez a la semana

1 vez al mes

todos los días

3 veces a la semana

3 ¿Estaría usted dispuesto a utilizar una app que trata de viajes compartidos con destino a su universidad?

si

no

4 en que lugares prefieres el inicio de la ruta?

A) Centros comerciales

B) Supermercados

c) usuarios pongan ruta

5. Cuanto está dispuesto a pagar por un viaje de 7km aproximadamente?

a) 2.25 dólares

b) 2 dólares

c) 1.50 dólares

6. ¿Se sentiría seguro sabiendo que existen rutas específicas y la app te arroja la placa y cedula del conductor?

a) si

b) no

7 ¿Al usar esta aplicación usted tendría máximo de 3 paradas en la ruta le parece una buena idea?

si

no

8. Podrías usar esta app a cualquier hora?

si

no

Análisis e Interpretación

Figura N.1

Cuál es tu género?

365 respuestas

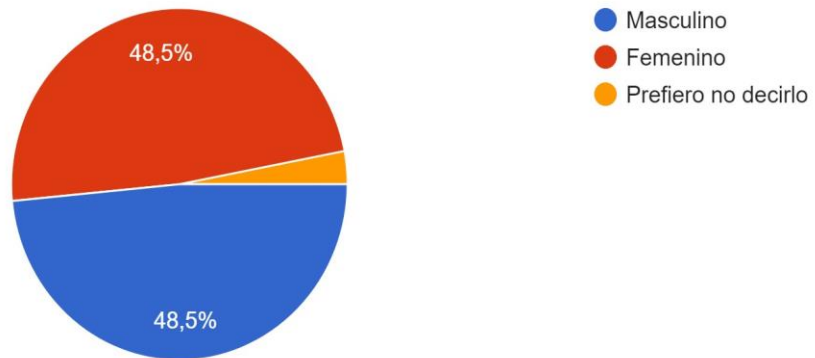


Figura1

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

Tabla 8

Pregunta 1.0

Tabla N.-8

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hombre	186	48,50%
Mujer	186	48,50%
Prefiero no decirlo	12	3,0%
Total	384	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

Análisis

1. Podemos comprobar y en la pregunta uno tenemos en cuenta que la pregunta que dice cuál es tu género encontramos que los hombres han respondido con una frecuencia total de 168 personas hombres con 48, 50% de porcentaje y mujeres igualmente con 186 con 48, 50% de porcentaje y un total de prefiero no decirlo con 12 personas de frecuencia con un 3% entendemos que la encuesta está igualada entre hombres y mujeres.

Figura N.2

¿Cuál es tu edad?

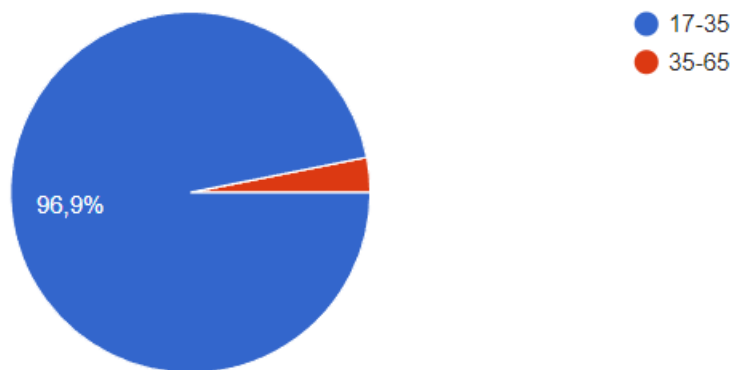


Figura 2

Pregunta 2.1

Tabla N.-9

Tabla 9

Pregunta 2

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
17-35	372	96,90%
35-65	12	3,10%
Total	384	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

En la pregunta número dos tenemos la pregunta de cuál es tu edad encontramos dos respuestas y dos alternativas la alternativa uno de 17 35 años ha sido respondido satisfactoriamente con una frecuencia de 372 personas que han respondido que tienen la edad dentro de 17:35 años en si tienen 96, 90% de porcentaje esta respuesta y la de 35 con 65 años hay una frecuencia de 12 personas con un 3,10% de porcentaje. Tenemos en cuenta que el público objetivo es gente joven

1. ¿Qué medios de transporte usas para llegar a la universidad?

Pregunta 3

Figura N.3

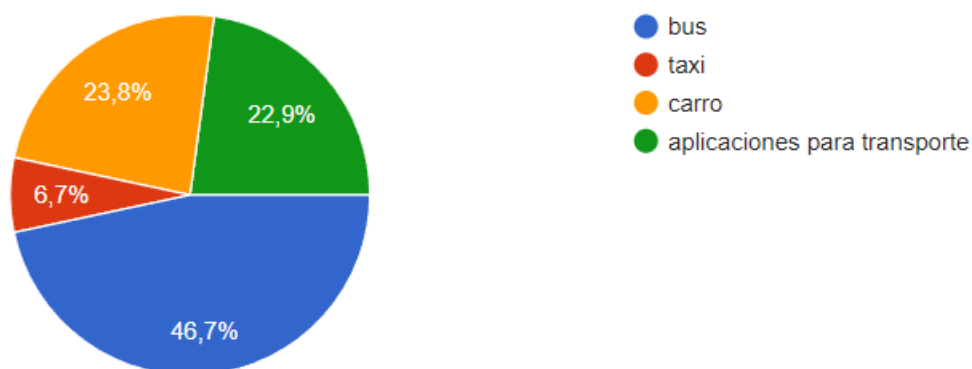


Ilustración 3

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

Pregunta 3.1

Tabla N.-10

Tabla 10

Pregunta 3

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bus	179	46,70%
Taxi	26	6,70%
Carros	91	23,80%

Aplicaciones de transporte	88	22,90%
Total	384	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

3 en la tercera pregunta encontramos qué medios de transporte se usa para llegar a universidad tenemos en cuenta que con un 46, 7% de las personas y de los encuestados tienden a ir en bus o sea en en frecuencia sería 179 personas tenemos en cuenta que en taxi la frecuencia de respondidos es de 26 personas en si un seis como 70% en carros la frecuencia es de 88 personas como 23, 80% y aplicaciones de transporte, 84 personas con un 22, 90% y esto da el total de 384 personas y tenemos en cuenta que estas 84 personas podemos sacarle beneficio y pueden ser el público objetivo

1.1 Usas aplicaciones para transporte?

Figura N.4

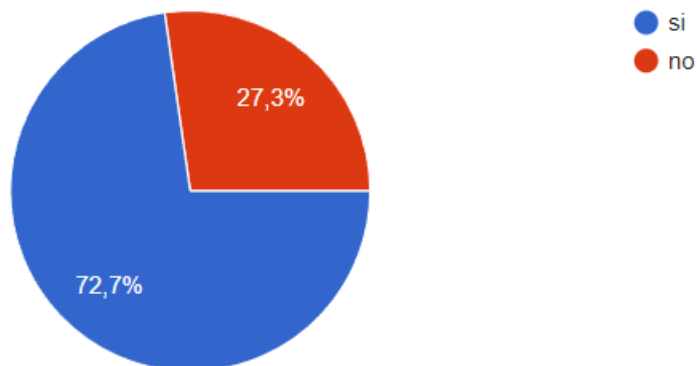


Ilustración 4

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

Pregunta 4.1

Tabla N.-11

Tabla 11

Pregunta 4

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	279	72,70%
No	105	27,30%
Total	384	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

4 en la pregunta número cuatro encontramos si se usa aplicaciones para transporte y encontramos que el público total ha decidido con el sí 72, 7% en torno a unas 279 personas y han respondido que no con una frecuencia de 105 personas con el 27, 30% y este público podemos sacarlo y tenerlo en cuenta que la mayoría de personas usa aplicaciones De transporte

2 ¿Cada cuanto usas aplicaciones para transporte?

Figura N.5

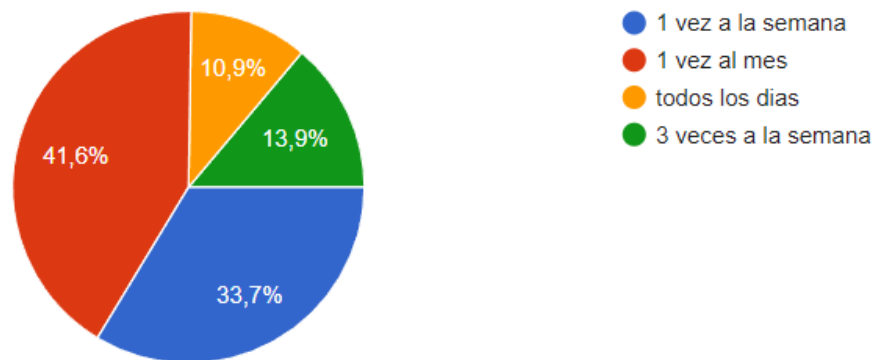


Figura 5

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

Pregunta 5.2

Tabla N.-12

Tabla 12

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 vez a la semana	129	33,70%
1 vez al mes	160	41,60%
todos los días	42	10,90%
3 veces a la semana	53	13,90%
Total	384	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

5 En la pregunta cinco encontramos que la frecuencia de las personas que utilizan aplicaciones de transporte tenemos en cuenta que se usa una vez a la semana 129 personas con un total de 33,70% utilizan las personas una vez al mes con el 1 personas y con una frecuencia de 42,60% que es lo mayoritario que utiliza la gente tenemos en cuenta que todas las personas que utilizan aplicaciones de transporte más tienen utilizarlo una vez a la semana y una vez al mes tenemos en cuenta que esto se le puede utilizar para así tener en cuenta cuántas personas en un futuro pueden llegar a ser clientes potenciales

3 ¿Estaría usted dispuesto a utilizar una app que trata de viajes compartidos con destino a su universidad?

Figura N.6

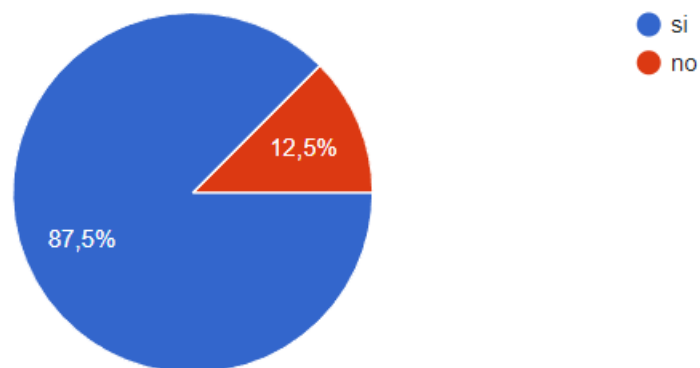


Figura 6

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

Pregunta 6

Tabla N.-13

Tabla 13

Pregunta 6

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	336	87,50%
No	48	12,50%
Total	384	100,00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por el autor

6 Una pregunta clave tenemos en cuenta que es si estaría dispuesto utilizar una que trata de viajes compartidos con destino a la universidad y tenemos en cuenta que el público objetivo sería del 87, 50% ya que han respondido que si 336 personas y esto sería el porcentaje de personas que les gustaría utilizar esta aplicación

¿En qué lugares prefieres el inicio de la ruta?

Figura N.7

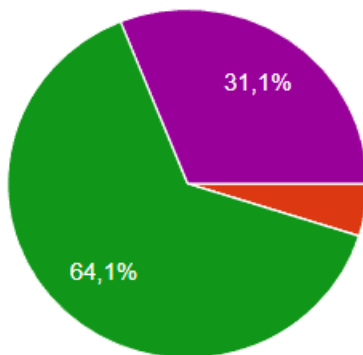


Gráfico 7

Fuente: Elaboración

Propia

Elaborado por el autor

Pregunta 7.4

Tabla N.-14

Tabla 14

Pregunta 7

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Centros comerciales	246	64,10%
Supermercados	19	4,90%
Usuarios pongan la ruta	113	31,10%
Total	384	100%

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

7 En la pregunta siete en qué lugar prefieres el inicio de la ruta tenemos en cuenta que 246 personas con un porcentaje del 64, 10% han respondido que prefieren que se inicia la ruta en centros comerciales y que sería lo ideal para ellos en supermercados tenemos en cuenta que encontramos de 19 personas con el cuatro como 90% y con un 31, 10% encontramos dos 113 personas y aquí el público objetivo sería en los centros comerciales donde se podría iniciar la ruta con mayor comodidad tanto para las personas como para los conductores.

5. Cuanto está dispuesto a pagar por un viaje de 7km aproximadamente?

Figura N.8

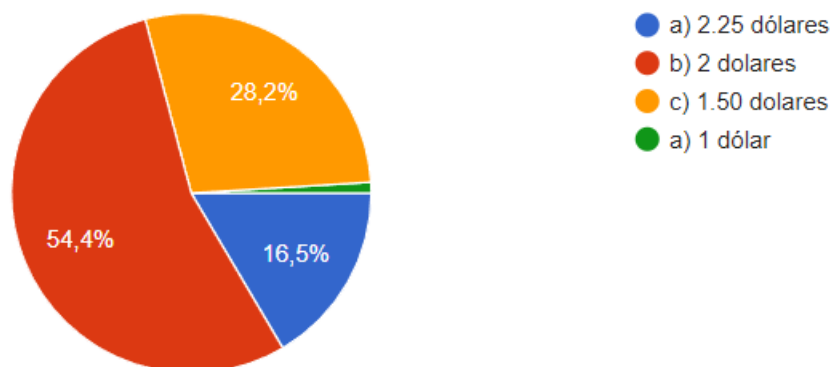


Figura 8

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

Tabla 15

Tabla N.-15

Pregunta 8.5

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2,25 dolares	108	28,20%
2 dolares	209	54,40%
1,5 dolares	63	16,50%
1 dólar	4	1,00%
Total	384	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

8 en esta pregunta se va a analizar cuánto estarían dispuestos a pagar los clientes y esto es analizado con una relatividad de 7 km y se ha dado algunas respuestas la más acertada está con 209 personas que han respondido que prefieren pagar dos dólares y eso sería el 54, 40% y dos dólares con 25 que es la segunda opción han escogido el 108 personas con un 28, 20% y por último encontramos que sólo cuatro personas que 1% de porcentaje ha respondido que prefiere pagar un dólar y el público meta estaría dispuesto a pagar en si entre 2 y 2 dólares 25 por cada viaje

6. ¿Se sentiría seguro sabiendo que existen rutas específicas y la app te arroja la placa y cedula del conductor?

Figura N.9

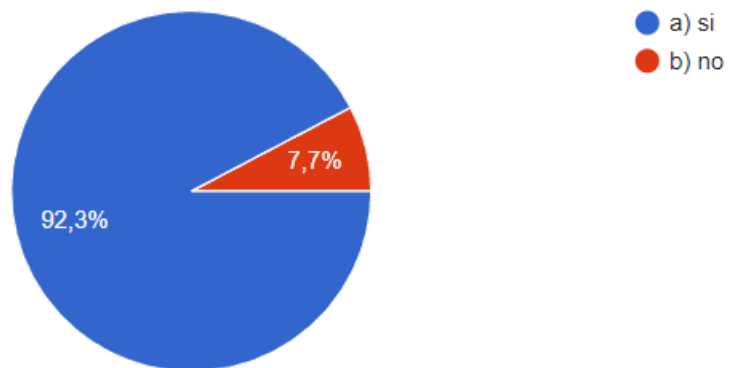


Ilustración 9

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

Pregunta 9.6

Tabla N.-16

Tabla 16

Pregunta 9.6

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	354	92,30%
No	30	7,70%
Total	384	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

9. Tenemos en cuenta que la pregunta número nueve existe y queremos sacarnos dudas sobre si las personas se sentirían seguros sabiendo la placa y la cédula del conductor encontramos que han respondido 354 personas que, si se sentirían seguros y estuvo al 92, 30% del porcentaje encontramos que la gente se sentiría tranquila especificando estas rutas ya existentes y además que sean compartidos y la seguridad de la placa y la cédula del conductor

7 ¿Al usar esta aplicación usted tendría máximo de 3 paradas en la ruta le parece una buena idea?

Figura N.10

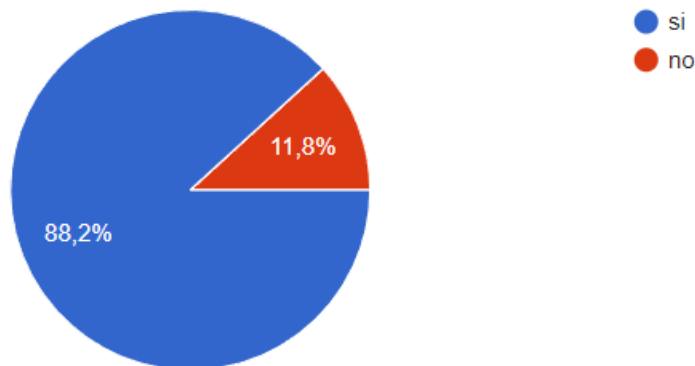


Ilustración 10

Fuente:

Elaboración Propia

Elaborado por el autor

Pregunta 10.7

Tabla N.-17

Tabla 17

Pregunta 10.7

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	339	88,20%
No	45	11,80%
Total	384	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

10 de aquí tenemos una pregunta si las personas tendrían tres parados en la ruta ya que sería una buena idea si alguna persona tiene un privilegio. De poder tener las paradas para poderse bajar antes de llegar al trayecto final Y 339 personas han respondido que, si les parecería una buena idea con un 88, 20% de porcentaje, analizamos que las personas y les gustaría tener paradas.

8. Podrías usar esta app a cualquier hora?

Figura N.11

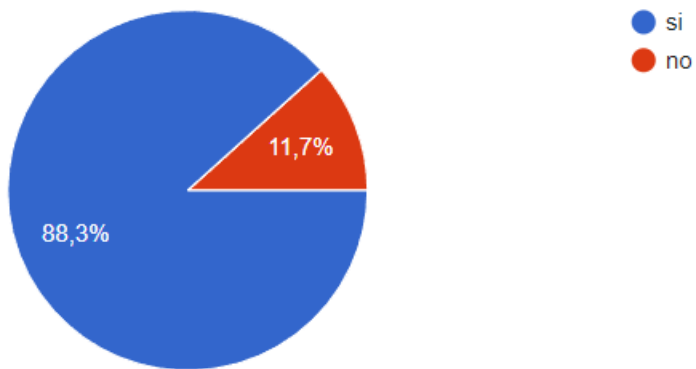


Ilustración 11

Fuente:

Elaboración Propia

Elaborado por el autor

Pregunta 11.8

Tabla N.-18

Tabla 18

Pregunta 11.8

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	339	88,30%
No	45	11,70%
Total	384	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

11 una pregunta clave sería si las personas pueden utilizar esta aplicación a cualquier hora y tenemos en cuenta que 339 personas han respondido que puedan utilizar esta aplicación a cualquier hora del día en porcentaje sería el 88, 30% que ha dicho si se puede utilizar a cualquier hora esta aplicación.

1.4 Demanda Potencial

La demanda potencial se refiere al conjunto de consumidores o usuarios que podrían estar interesados en adquirir un producto o servicio si este se les ofreciera de manera adecuada. En otras palabras, se trata de una estimación del tamaño del mercado que podría ser abarcado por un determinado producto o servicio.

Es importante destacar que la demanda potencial no garantiza que todos los consumidores potenciales vayan a adquirir el producto o servicio, ya que esto dependerá de diversos factores como el precio, la calidad, la disponibilidad y la competencia en el mercado, entre otros. Sin embargo, conocer la demanda potencial puede ser útil para tomar decisiones estratégicas en cuanto a la oferta de productos o servicios y la segmentación de mercado (Toro,2023).

Proyección de la demanda

Tabla 19

PROYECCION DE LA DEMANDA METODOS NO ESTADISTICOS (TCP) ALIMENTOS IMPORTADOS					
AÑO	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL	DEMANDA EN PERSONAS	DEMANDA EN UNIDADES	DEMANDA EN MESES	DEMANDA EN DIAS
2023	1,40%	114793	1377517	114793	3826
2024		116400	1396802	116400	3880
2025		118007	1416088	118007	3934
2026		119614	1435373	119614	3987
2027		121222	1454658	121222	4041

Fuente: Censo Poblacional (2021)

Elaborado por: El autor

Figura N.12



Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor

1.5 Análisis del Macro y Micro Ambiente

Análisis del micro ambiente

1.5.1 Microambiente de Mybus:

1. Proveedores: Incluye a los socios conductores que ofrecen sus servicios a través de la plataforma Mybus, así como otras empresas que proporcionan recursos esenciales como tecnología, combustible y mantenimiento de vehículos.

2. Clientes: Representa a los usuarios de Mybus, es decir, los pasajeros que utilizan la aplicación para solicitar servicios de transporte compartido.

3. Competidores: Comprende a otras empresas de transporte compartido y movilidad urbana que operan en el mismo mercado, así como a otros modos de transporte como taxis y transporte público.

4. Intermediarios: Pueden ser terceras partes o plataformas de pago que facilitan las transacciones entre Mybus, los conductores y los pasajeros.

5. Público: Hace referencia a los reguladores, gobiernos locales y otros actores sociales que influyen en las políticas y regulaciones que afectan el funcionamiento de Mybus.

1.5.2 Macroambiente de Mybus:

1. Entorno Económico: Incluye el crecimiento económico, la inflación y la tasa de desempleo, que pueden afectar la demanda de servicios de transporte compartido.

2. Entorno Socio-cultural: Engloba la aceptación y preferencia por las aplicaciones de transporte compartido, así como las tendencias de movilidad y sostenibilidad que impactan el desempeño de Mybus.

3. Entorno Político-legal: Abarca las regulaciones y leyes relacionadas con el transporte público y compartido, que pueden tener un impacto significativo en la operación de Mybus en diferentes regiones.

4. Entorno Tecnológico: Se refiere al desarrollo tecnológico y la adopción de dispositivos móviles, que influyen en la accesibilidad y uso de la aplicación Mybus por parte de los usuarios.

5. Entorno Ambiental: Considera las preocupaciones sobre la sostenibilidad y el impacto ambiental del transporte, lo que puede afectar la percepción y preferencia de los usuarios hacia Mybus.

Tomar en cuenta tanto el microambiente como el macroambiente es esencial para el éxito

de Mybus y para la toma de decisiones estratégicas que se adapten a las necesidades y expectativas del mercado, así como para abordar los desafíos regulatorios y sociales relevantes.

Figura N.13

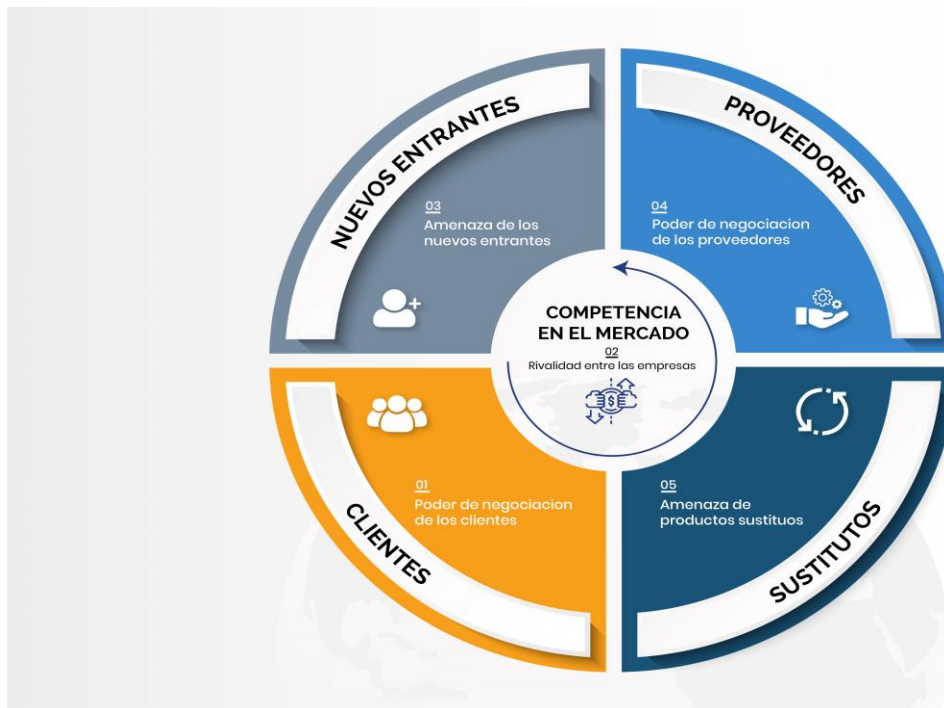


Ilustración 13

Fuente: (Michael Porter,1985)

Elaborado: Por el autor

Media

Teniendo en cuenta que un fuerte competidor será siempre las empresas que se dedican a los servicios de transporte se puede definir como que todos los competidores tanto directos e

indirectos pueden abordar con la demanda de cierta forma de una manera no tan complicada ya que aquí se puede establecer prácticamente siempre que las empresas de transporte y las aplicaciones pueden servir de cierta manera para transportar a todos los clientes y demanda potencial que hay en el mercado pero específicamente, no existe una aplicación en sí que permita al usuario llegar desde el punto a que serían las rutas de salida hacia una universidad que sería el punto final y al abarcar un sector o rutas en específico no existe como tal una oferta que abarque todo eso.

La empresa Mybus identificó tus competidores directos, cómo a los medios de transporte que ejecutan rutas en si para llegar de un punto (A) a un punto (B)

- Busetas de las Naciones Unidas
- Busetas de la Eloy Alfaro
- Busetas Del Valle

Éstos son servicios de transporte que pueden llevar a todos los clientes de un punto a un punto de por ejemplo que su objetivo busca llevarlas a un sitio en concreto por ejemplo en las busetas del valle buscan llevarle al centro comercial el portal las busetas de las Naciones Unidas buscan exactamente lo mismo así que en si se conectarían todas para un punto estratégico que se denominaría factor en común.

En si lo que busca la empresa Mybus es tener igual rutas específicas que llevan de un

punto Al otro teniendo rutas totalmente específicas ya que la finalidad sería llegar a las Universidades de Quito, en si hay un sector muy amplio el cual se puede abarcar ya que todos los estudiantes requieren una movilidad alguna vez por ciertos atrasos que sea rápida y barata y eficiente.

1.5.3 Rivalidad entre competidores existentes

Baja

Aquí teniendo un análisis entre la rivalidad existe podría determinarse como baja ya que el tiempo en el mercado y la rutas en las cuales se pueden determinar y conducir no son las mismas a lo cual quiere decir que se puede desempeñar cada uno sin tener mucho que ver o afectar a las otras aplicaciones y medios de transporte.

Amenaza de productos sustitutos

Baja

Podemos entender que en el mercado existen muchos medios de transporte que podrían

sustituir fácilmente pero de cierta manera no son tan confiables y no son tan eficaces como lo que se puede definir dentro de esta aplicación ya que podemos entender que aquí se maneja los tres temas más importantes para un cliente que son seguridad velocidad y economía.

Se puede entender que se tendría un plan estratégico que permita el cambio para ciertas rutas y de cierta forma que no se puede conseguir sustituir al servicio ya que se plantearía rutas que los competidores no puedan abarcar de la misma manera.

Poder de negociación del proveedor

Baja

Hacer un servicio no se necesita tener en cuenta sobre esta parte ya que se establecerá actividades de la empresa para que se pueda operar con tranquilidad.

Poder de negociación del cliente

Alta

En este punto podemos observar que la aplicación Mybus tiene que conservar como a los clientes que son muy importantes por lo tanto es la propuesta de valor es totalmente ser

diferentes a todo tipo de competencia ya que el servicio te ofrece seguridad viabilidad y economía para que así todo el cliente pueda satisfacer sus necesidades y se contará con un plan de marketing para que el servicio sea reconocido.

1.5.4 Análisis del macro ambiente

Político

Oportunidades:

Cambio de presidencia, el gobierno se adecua a las necesidades y expectativas de la empresa

Elecciones políticas, los candidatos pueden ayudar a crecer a nuestro emprendimiento

Amenazas:

Creación de nuevas leyes las cuales no favorecen a la compañía, por ejemplo, solo podrán circular taxis, ningún otro tipo de vehículo puede ser transporte aparte de este

Económico

Oportunidades:

Creación de nuevos créditos vehiculares para facilitar la compra de uno de estos.

el precio de la gasolina baja por 2 centavos, esto beneficia al emprendimiento ya que nuestro principal objetivo es el transporte con vehículos.

Amenazas:

Incremento de valor sobre repuestos automotrices, evitando tener el acceso económico para comprar estos, dejando que nuestros vehículos dejen de moverse

Sociales

Oportunidades:

Niveles socioeconómicos, últimamente se ha visto que los niveles más altos usualmente usan estas apps para el transporte.

Aumento de la población, aumento el número de clientes

Amenazas:

El aumento de la población puede generar competencia ya que no todos conseguirán un trabajo estable, así dando el servicio de transporte

Ambiental

Amenazas:

Leyes de protección ambiental, los automóviles son una de los principales contaminantes del medio ambiente ya que estos al soltar el smog, afecta al ambiente produciendo efectos nocivos para la salud.

Preocupación por el medio ambiente

Legal

Oportunidades:

SOAP, cubre los riesgos de muerte y lesiones corporales que sufran las personas como consecuencia de un accidente vehicular.

Amenazas:

Remisión de intereses por multas de tránsito

1.5.5 Proyección de la oferta.

Para la proyección de la oferta se toma en cuenta la tasa de crecimiento anual dentro del sector de transporte del Distrito Metropolitano de Quito que es un 3,25 % según informes del investigación y desarrollo informática (2023).

La proyección de la oferta dentro de la aplicación Mybus se refiere a una estimación o predicción de la cantidad de un bien o servicio que los productores estarán dispuestos a ofrecer en el mercado a un determinado precio durante un período de tiempo específico. En otras palabras, es una predicción de cuánto de un producto o servicio estará disponible en el mercado a un precio determinado en el futuro.

Tabla N.-20 PROYECCION DE LA OFERTA.

Tabla 20

AÑO	TASA DE CRECIMIENTO DEL SECTOR	OFERTA EN UNIDADES	OFERTA AL MES	OFERTA AL DIA
2023	3,25%	7500	625	21
2024		7744	645	22
2025		7995	666	22
2026		8255	688	23
2027		8524	710	24

Fuente: Investigación y desarrollo Informática (2023)

Elaborado por: El autor

1.6 Demanda Potencial Insatisfecha

La demanda potencial insatisfecha dentro de la aplicación Mybus se refiere a la cantidad de servicios que podrían ser comprados por los consumidores, pero que por alguna razón no se están adquiriendo en el mercado. Es decir, se trata de la cantidad de demanda que existe para un producto o servicio, pero que no se está satisfaciendo debido a la falta de oferta o a la falta de acceso a la misma

Esta demanda puede ser insatisfecha por diversas razones, como la falta de conocimiento del producto o servicio, la falta de recursos financieros para adquirirlo, la falta de disponibilidad del producto o servicio en el mercado o la falta de acceso a los canales de distribución adecuados. En cualquier caso, esta demanda potencial representa una oportunidad para las empresas que pueden identificarla y satisfacerla, lo que puede traducirse en una mayor participación en el mercado y mayores beneficios.

Tabla N.-21**Demanda Insatisfecha***Tabla 21*

AÑO	DEMANDA EN UNIDADES	OFERTA EN UNIDADES	DPI AÑO	DPI DIAS
2023	1377517	7500	1370017	3806
2024	1396802	7744	1389059	3858
2025	1416088	7995	1408092	3911
2026	1435373	8255	1427118	3964
2027	1454658	8524	1446135	4017

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

1.7 Diseño de marca (branding)

1.7.1 Branding

1. Desarrollo de una identidad visual sólida: la marca se reconoce por su logotipo, que es simple, fácil de leer y memorable. Además, utiliza una paleta de colores consistente en blanco y negro, lo que transmite una sensación de elegancia y sofisticación. Es importante que la identidad visual de la marca se mantenga coherente en todos los canales de comunicación, incluyendo la aplicación móvil, el sitio web y las redes sociales.

2. Creación de una historia de marca: la historia es clave para la construcción de su imagen de marca. La empresa se presenta como una alternativa innovadora y moderna al transporte tradicional, que ofrece una experiencia de viaje cómoda y segura. Esta historia debe ser coherente y estar presente en todos los puntos de contacto con los clientes.

2. Comunicación clara y efectiva: la comunicación es fundamental para el branding.

La empresa debe asegurarse de que su mensaje sea claro y fácil de entender, y que resuene con su público objetivo. La comunicación también debe ser honesta y transparente, ya que la confianza es un elemento clave en la relación entre la marca y sus clientes.

4. Fomento de la lealtad y el compromiso de los clientes: debe fomentar la lealtad y el compromiso de sus clientes. Esto se puede lograr a través de programas de fidelización, promociones especiales y una atención al cliente excepcional. La empresa debe asegurarse de que sus clientes se sientan valorados y apreciados.

5. Innovación constante: Es una empresa de tecnología y debe mantenerse en constante evolución para seguir siendo relevante y competitiva. La empresa debe estar siempre buscando formas de mejorar su servicio y ofrecer nuevas características que se adapten a las necesidades de sus clientes.

En resumen, para aplicar técnicas de branding efectivas, es importante desarrollar una identidad visual sólida, crear una historia de marca coherente, comunicar de manera clara y efectiva, fomentar la lealtad y el compromiso de los clientes y mantenerse en constante innovación.

- Nombre de la marca
Mybus
- Logotipo

Figura N.14



Gráfico 14

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por el autor







- Eslogan

Súbete a la felicidad

El transporte universitario a tu alcance

El transporte universitario más seguro y confiable

Viaja con estilo y comodidad con esta app de transporte universitaria

- Percepción y posicionamiento

La percepción y el posicionamiento de Mybus y los diferentes grupos de interés. Sin embargo, en general, es percibido como una empresa de tecnología y transporte que ofrece servicios de transporte privado a través de su aplicación móvil.

Conveniencia: Permite a los usuarios solicitar un viaje con solo unos pocos toques en

su teléfono móvil, sin tener que buscar un taxi o preocuparse por el efectivo, ya que los pagos se realizan automáticamente a través de la aplicación.

Accesibilidad: La amplia disponibilidad de conductores en muchas ciudades ha hecho que sea más fácil y rápido obtener un transporte, incluso en áreas donde el transporte público puede ser limitado o poco confiable.

Precios transparentes: Utiliza un modelo de fijación de precios basado en la demanda y muestra a los usuarios una estimación del costo antes de confirmar el viaje. Esto brinda transparencia y permite a los usuarios tomar decisiones informadas sobre el transporte que desean utilizar.

Seguridad y calificación de conductores: ha implementado medidas para garantizar la seguridad de los usuarios, como la verificación de antecedentes de los conductores y la posibilidad de calificarlos y proporcionar comentarios después de cada viaje. Esto contribuye a la confianza de los usuarios en el servicio.

Sin embargo, también es importante mencionar que ha enfrentado críticas y desafíos en varios aspectos. Algunos de los temas que han surgido incluyen disputas legales en algunos países debido a regulaciones de transporte existentes, preocupaciones sobre la seguridad de los pasajeros, condiciones laborales de los conductores y la competencia con los taxis tradicionales.

En conclusión, la percepción y el posicionamiento varían según la ubicación y los grupos de interés, pero en general, es percibido como una alternativa conveniente y accesible al transporte tradicional, respaldado por la aplicación de tecnología y enfoque en la comodidad del usuario.

- Diferenciación

Mayor velocidad que un transporte público, más barato que un taxi, más eficiente y seguro que una aplicación corriente

1.8 Estrategias de marketing

Existen varias estrategias de marketing que puede utilizar para promover sus servicios y aumentar su base de usuarios:

1. Ofrecer promociones atractivas: Se va a ofrecer promociones exclusivas para nuevos usuarios, como descuentos en su primer viaje. También pueden ofrecer promociones para usuarios frecuentes, como descuentos en viajes si utilizan la aplicación con regularidad.

2. Redes sociales: Se va a utilizar las redes sociales para promocionar sus servicios y conectarse con sus usuarios. Pueden utilizar publicidad pagada en plataformas sociales como Facebook e Instagram, o crear contenido relevante y atractivo que genere interacción y compartido en estas plataformas.

3. Mejora de la experiencia del usuario: Debe asegurarse el proporcionar una experiencia de usuario excepcional y única para fomentar la fidelidad del cliente. Esto puede incluir nuevas características como opciones de compartir viajes, selección de música a bordo, asientos más cómodos, etc.

4. Asociaciones y patrocinios: Puede colaborar con otros negocios o eventos locales para aumentar su visibilidad y atraer nuevos usuarios. Pueden asociarse con hoteles, aeropuertos, marcas de alcohol, festivales de música y otros eventos culturales.

5. Referencias: Los programas de referencias pueden ser muy efectivos para fomentar el crecimiento y la lealtad de los usuarios. podría ofrecer incentivos para que los usuarios existentes refieran a sus amigos y familiares a la aplicación.

6. Comunicación: La comunicación de MyBus, entre los puestos tenemos la junta de accionistas, el presidente, el gerente general y los diferentes departamentos, estos se comunican dando órdenes desde los que tienen mayor autoridad a menor autoridad, la parte beneficiosa sería la reducción de costos de la empresa, porque no tiene que pagar asesoría de terceros. También se conseguiría tener un mayor control sobre la cadena de producción con una sola dirección. La gestión será más ágil y no dependeremos de terceros que podrían no estar disponibles cuando los necesitemos, permitirá que la supervisión del administrador sea más fácil, al momento de hablar con cada jefe de cada departamento, estos recibirán órdenes de una sola persona, mejorando el trabajado y enfocándose en lo necesario, sin que se creen conflictos de confusión.

7. Motivación: Se utilizara una motivación positiva para cada colaborador por lo tanto nosotros o en la empresa Busca mantener motivada para eso se tendrá presente siempre la credibilidad el salario una promoción una formación un ambiente respeto entre todos y reconocimiento además de esto se aplicará empatía para cada uno de ellos además de esto por cada viaje obtenido y por cada 5 estrellas de cada persona que le dé a la aplicación se dará un empleado una motivación como un aumento o una bonificación para que el empleador, cliente y empresa estén satisfechos.

8. Políticas: Las políticas de la empresa serían muy variadas y muy estricto por la simple importancia del cumplimiento y de legalización de cada empleado obviamente teniendo incluyendo un manual de gestión integral de la empresa mismo para así distribuirse una forma apta

y correcta primero teniendo un código de vestimenta oficialmente y desempeñar otro trabajo o otra acción de una forma correcta y también habría una política hasta de teletrabajo

Ordenes: sería que cada empleado tiene una forma de acatar las cosas y una forma de verla simplemente haciéndolo y gestionando de una manera correcta para que mejore la empresa y dando lo de una calidad apta

9. Instrucciones: las instrucciones de la empresa serían por el manual del trabajo que cada empleador debe desempeñar por el compromiso con el cumplimiento de la normativa legal que sería un principio que se vería catar Obviamente con un grado más formal de reglamento y que la compañía dicte de esta forma cada política y cada acción que lleve una dicha consecuencia.

Se utilizaría un control preventivo con contribuyendo estos errores y reducir costos y reducir tiempo por eso es el control es una de las más importantes de la empresa para implementar un proceso y cambios y mejoras para que se reduzca todo esto tanto tiempo y costos para que los errores mediante el tiempo sean menores y detectando y analizando cada una de las formas de deber los las medidas preventivas utilizando esta medida de control pensando y elaborando una medida o un registro legal de estos errores y hacer lo mejor Haciendo una acción preventiva y planificando una prevención utilizando características como objetivos Smart puede ser también utilizaremos pre prevención de riesgos laborales y objetivos de competencias utilizaríamos objetivos de prevención como son Utilizando una respuesta y elementos críticos o prioritarios en toda la fase de la organización e importante la consecución de estas tareas y para que todo esto se cumpla necesito una diferenciación y es importante que todos los objetivos que se den alcanzar a la empresa se logren con gran eficiencia ya sean específicos medibles y alcanzables para tener una forma de minimizar tiempo y mi y maximizar al 100% la eficiencia de todo esto proyectando una visión para la mejor forma de contribución de la empresa.

10. Aplicación de KPI's

Tras analizar y hacer el análisis KPI'S si es específico, medible alcanzable, rentable y medible en el tiempo correcto también realista, Esto se da en que todo lo que se hallé en un criterio mencionado es de un lugar de ciertos perfiles por los compradores que se adquieren o comportan de una manera aquí podemos ver que hay segmentaciones de diferentes clientes por cada Nicho y por cada ubicación por género y de esta manera utilizará una persona bulla Qué significa que una persona puede ser y concretar y rentabilizar cualquier inversión y dar rentabilidad a todo lo que se plantea en esta estrategia general.

Un análisis KPI'S es alcanzable porque aquí podemos ver que aumentaron 40% al final del año es un objetivo único ya que éstos dirán el número de personas que han visitado la web y que han fidelizado de una forma como antes se había aplicado el KPI'S y si es el de todos los objetivos antes mencionados y ya que aquí utilizará una ventaja y un indicador para que todo el dispositivo se ha fidelizado y hayan repetido en entrada las veces que quieran en la app y sobre todo los viajes.

My bus para cumplir todo esto, se necesitará seguir muchos porcentajes de la que se dé y por la tasa y porcentaje de rebote tanto todos que estén en Altos revisar el número de anuncios revisar todos los problemas que pueden acatar la atención en un momento adecuado para gestar algunos formularios y ver que los clientes están satisfechos y tras de eso generar ganancias por la fidelización del cliente.

11. Marketing Digital

El marketing digital es la aplicación de las estrategias de comercialización llevadas a cabo en los medios digitales. Todas las técnicas del mundo off-line son imitadas y traducidas a un nuevo mundo, el mundo online. En el ámbito digital aparecen nuevas herramientas como la inmediatez, las nuevas redes que surgen día a día, y la posibilidad de mediciones reales de cada una de las estrategias empleadas.

1.9 Plan de comunicación

1. Identificación del público objetivo: Para cada empresa, es importante identificar claramente cuál es su público objetivo. Esto puede incluir segmentos de mercado específicos, como estudiantes universitarios, viajeros frecuentes o personas mayores.

2. Mensaje clave: Se debe desarrollar un mensaje principal que transmita la propuesta de valor única de la empresa y diferencie a la empresa de sus competidores. El mensaje debe ser claro, conciso y fácil de recordar.

3. Canales de comunicación: Se deben seleccionar los canales de comunicación adecuados para llegar al público objetivo. Estos pueden incluir publicidad en línea, redes sociales, correo electrónico, mensajes de texto y anuncios en medios tradicionales.

4. Contenido creativo: Se debe desarrollar contenido creativo para comunicar el mensaje clave de manera efectiva. Esto puede incluir anuncios de video, imágenes, infografías y contenido escrito.

5. Medición y evaluación: El plan de comunicación debe incluir un sistema para medir y evaluar los resultados de la campaña. Esto puede incluir análisis de datos en tiempo real y encuestas para medir el impacto de la campaña en la percepción de la marca y en la adquisición de nuevos usuarios.

6. Comunicación bidireccional: Es importante que Mybus tenga un canal abierto de comunicación bidireccional con los usuarios para recopilar sus comentarios y sugerencias. Esto ayudará a mejorar los servicios y mantener una buena relación con los clientes.

Tabla N.-22

Tabla 22

OBJETIVO	ESTRATEGIA	MEDIO PUBLICITARIO	PRESUPUESTO/ TIEMPO	RESPONSABLE	INDICADOR
Maximizar comunicacio y publicidad	Publicidad a través de tiktokers	Tiktok	1200\$ Enero-Diciembre	Área Marketing	Vistas, likes, y códigos de creador de contenido
	Publicidad a través de	Facebook	200\$ Enero-Diciembre		Vistas
	Publicidad a través de Influencers y	Instagram	600\$ Enero-Diciembre		Vistas y likes

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

CAPITULO II

2 Operaciones

2.1 Objetivo del Capítulo

Identificará la capacidad de la producción y conocerá los recursos y equipos que necesita la empresa de Mybus teniendo en cuenta las fases del servicio a través de mapas de procesos y flujogramas y herramientas de análisis.

2.2 Descripción del proceso

Figura N.15

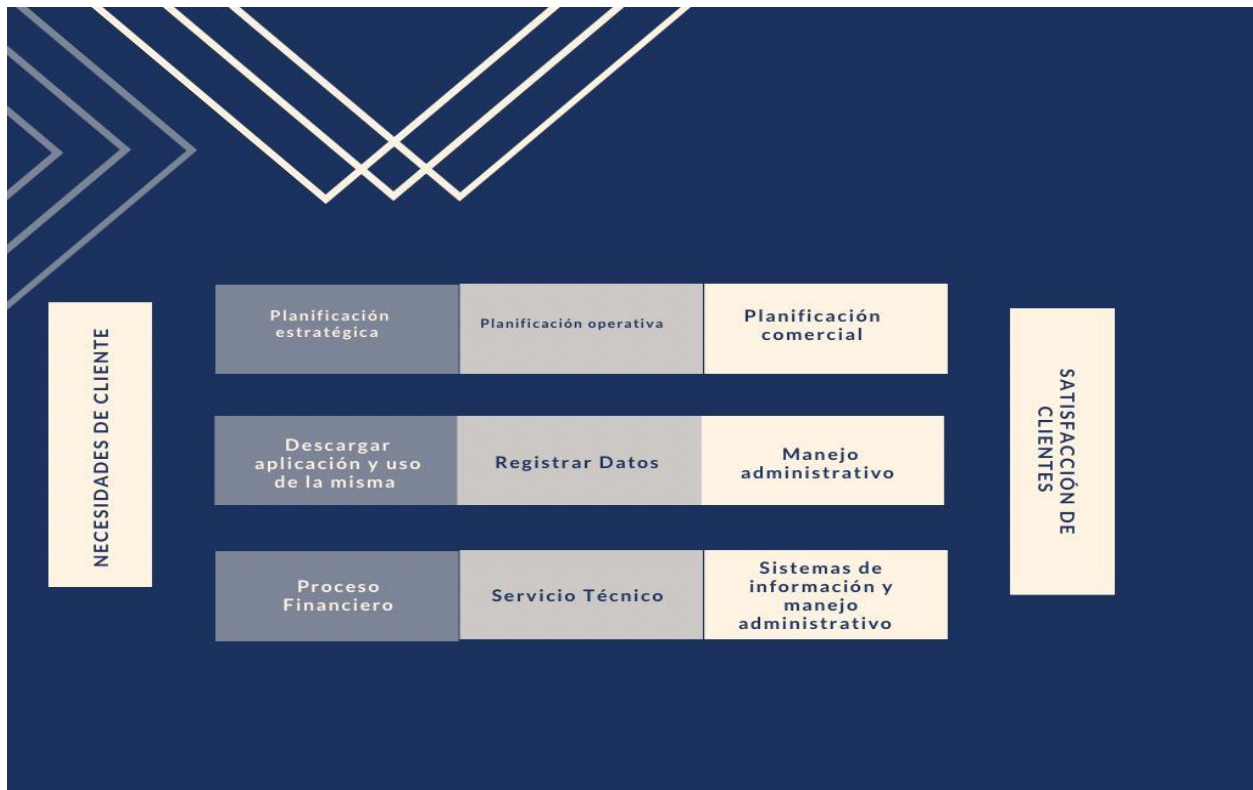


Figura 15

Fuente: Sistemas y Desarrolladores de informática (2021)

Elaborado por: El Autor

Descripción del proceso de conversión del producto o servicio: MyBus

MyBus es una plataforma tecnológica que cambia el concepto de transporte público, brindando a los usuarios una forma conveniente y eficiente de viajar en las ciudades. A través de su modelo de negocio innovador, MyBus ha cambiado con éxito la industria del transporte al brindar servicios de calidad adaptados a las necesidades de los usuarios.

El proceso de transformación de un producto o servicio de MyBus comienza con la

identificación de una necesidad del mercado: la falta de soluciones de transporte público eficientes y fáciles de usar. A partir de esta identificación, MyBus desarrolló una plataforma tecnológica que conecta a los pasajeros con los conductores y vehículos disponibles en tiempo real. El primer paso en el proceso de transformación es reclutar y capacitar a los conductores que quieran brindar servicios utilizando la plataforma MyBus. Estos conductores, que pueden utilizar vehículos propios o asociados a una flota, pasan por un riguroso proceso de selección y formación para garantizar la calidad y seguridad del servicio.

Una vez que los conductores están listos, se integran en la plataforma MyBus y los usuarios pueden solicitar viajes a través de una aplicación móvil intuitiva y fácil de usar. La plataforma utiliza tecnología de geolocalización para conectar a los usuarios con el conductor más cercano, reduciendo los tiempos de espera y optimizando la eficiencia del servicio. Mientras está en movimiento, los usuarios pueden obtener información en tiempo real sobre la ruta, la hora estimada de llegada y el precio del viaje.

Además, MyBus brinda la oportunidad de compartir experiencias de viaje a través de calificaciones y reseñas, aumentando así la transparencia y la mejora continua del servicio. Después del viaje, los usuarios pueden realizar pagos de forma electrónica, agilizando el proceso y evitando el manejo de efectivo. Además, MyBus ofrece un servicio de atención al cliente 24/7 para solucionar cualquier problema o dificultad que pueda surgir durante el trayecto.

Manejo del administrador

El administrador de la aplicación MyBus será responsable de administrar y monitorear los dos planes de precios diferentes que se ofrecen en la plataforma. A continuación, se describe cómo el administrador procesa estos datos.

1. Configuración de precios: El administrador es responsable de configurar los precios de los dos

paquetes en la plataforma. Esto significa que estableces los valores para cada plan en \$2 y \$2,50 respectivamente. Esta configuración se realizará en el sistema de la aplicación y garantiza que los usuarios puedan seleccionar su plan preferido al momento de solicitar un viaje.

2. Supervisión de ingresos: el administrador realiza un seguimiento de los ingresos generados por cada plan de precios. Esto se puede hacer mediante la recopilación de datos y la generación de informes que muestren cuántos usuarios se han registrado en cada plan y la cantidad de ingresos generados por cada plan. Esta información permitirá a los administradores evaluar la rentabilidad de cada iniciativa y tomar decisiones informadas en base a los resultados obtenidos.

3. Análisis de demanda: los administradores también son responsables del análisis de demanda para ambos planes de precios. Esto incluirá evaluar la cantidad de usuarios que se suscriben a cada plan y las tendencias de uso a lo largo del tiempo. Con esta información, los administradores pueden identificar patrones de demanda y, si es necesario, realizar ajustes de precios para maximizar el uso de la plataforma y satisfacer las necesidades de los usuarios.

4. Comunicación con los conductores: los administradores serán responsables de comunicar los detalles del plan de precios a los conductores y asegurarse de que conozcan los precios. Esto asegurará que los conductores apliquen correctamente el precio correcto para cada plan cuando viajen.

5. Atención al cliente: si el Usuario tiene alguna pregunta o inquietud sobre el Plan de precios, el Administrador es responsable de brindar la atención a la cliente adecuada. Esto requerirá responder a las consultas de los usuarios de manera oportuna y eficiente, proporcionar aclaraciones de precios y abordar cualquier pregunta que pueda surgir con respecto a los planes de precios.

Relato técnico

- Registro de conductores: Mybus tiene un proceso para registrar conductores en su plataforma, que incluye verificación de antecedentes, verificación de licencia de conducir y verificación de seguro de automóvil.
- Registro de pasajeros: Los usuarios de Mybus crean una cuenta a través de la aplicación de Mybus y proporcionan información personal y de pago.
- Solicitud de viajes: Los pasajeros solicitan un viaje a través de la aplicación de Mybus, seleccionando su ubicación actual y el destino deseado.
- Asignación de un conductor: Una vez que se solicita un viaje, el sistema de Mybus asigna un conductor con el tipo de ruta a la universidad indicada.
- Viaje: El conductor recoge al pasajero y lo lleva al destino. Durante el viaje, tanto el conductor como el pasajero pueden comunicarse a través de la aplicación de Mybus.
- Pago: Al final del viaje, el pasajero paga automáticamente a través de la aplicación de Mybus, y el conductor recibe una porción del pago.
- Calificación: Tanto el conductor como el pasajero pueden calificar y proporcionar comentarios sobre su experiencia en la aplicación de Mybus.
- Soporte al cliente: Mybus tiene un proceso de soporte al cliente para ayudar a los conductores y pasajeros con cualquier problema que puedan tener con la aplicación o el servicio.

El funcionamiento de Mybus se basa en un sistema de geolocalización que permite a los usuarios solicitar un viaje y a los conductores recibir la solicitud y aceptarla para así seguir la respectiva

ruta. La plataforma utiliza algoritmos avanzados para calcular la tarifa del viaje en función de la distancia, la duración y la demanda en tiempo real.

Para garantizar la seguridad de sus usuarios, Uber realiza verificaciones de antecedentes y de documentos de identidad de sus conductores, y ofrece un sistema de calificaciones y comentarios que permite a los usuarios evaluar la calidad del servicio recibido.

La tecnología de Mybus se basa principalmente en el desarrollo de aplicaciones móviles para iOS y Android, así como en herramientas de análisis de datos y de inteligencia artificial.

En cuanto a su infraestructura, Mybus cuenta con centros de datos y servidores distribuidos en todo el Distrito Metropolitano de Quito para garantizar un funcionamiento continuo de su plataforma, así como con equipos de ingenieros y desarrolladores que trabajan en el desarrollo y mejora de sus servicios.

Uso de la Aplicación funcionamiento y proceso del mismo

- Descargue la aplicación: los usuarios deben descargar la aplicación MyBus de la tienda de aplicaciones adecuada para su dispositivo móvil (por ejemplo, App Store para dispositivos iOS o Google Play Store para dispositivos Android). La aplicación se proporciona de forma gratuita.
- Registro de cuenta: después de descargar la aplicación, el usuario debe registrarse creando una cuenta. Para hacer esto, se le pedirá que proporcione información como su nombre, dirección de correo electrónico y número de teléfono. También puedes ofrecer registrarte usando redes sociales o cuentas de Google.
- Verificación de cuenta: Luego de completar el registro, el usuario recibirá un correo electrónico o SMS con un código de verificación. Debe ingresar este código en la

aplicación para verificar y activar su cuenta.

- Configuración del perfil: después de la verificación de la cuenta, los usuarios pueden configurar su perfil en la aplicación. Esto puede incluir agregar una imagen de perfil, ingresar sus preferencias de viaje, como su idioma o asiento preferido, y configurar su método de pago.
- Elegir plan de precios: en este paso, los usuarios pueden elegir el plan de precios que mejor se adapte a sus necesidades y presupuesto. Con diferentes opciones de precios, como en el caso anterior (\$2 y \$2.50), los usuarios pueden elegir el plan que deseen.
- Ubicación y destino: una vez configurado el perfil, el usuario puede utilizar la aplicación para solicitar un viaje. Esto se hace ingresando la posición actual y el destino requerido. La aplicación utiliza tecnología de ubicación geográfica para determinar la ubicación actual del usuario.
- Confirme el viaje: después de ingresar la ubicación y el destino, la aplicación se muestra al usuario, como su nombre, foto y carácter. Los usuarios pueden confirmar la ruta y esperar a que llegue el conductor.
- Seguimiento de viaje: durante el viaje, los usuarios pueden seguir la ruta del conductor en tiempo real a través de la aplicación. La aplicación muestra la ruta en un mapa y proporciona información sobre la hora estimada de llegada.
- Completar el viaje y pagar: Luego de llegar al destino, el usuario puede finalizar el viaje a través de la aplicación. La aplicación muestra el costo del viaje de acuerdo con el plan de precios anterior. Los usuarios pueden usar el método de pago configurado en datos personales para pagar electrónicamente. 10. Calificación y revisión: después del viaje, los usuarios tienen la opción de calificar al conductor y brindar comentarios sobre la

experiencia. Esto ayuda a mantener la calidad del servicio y permite que otros usuarios tomen decisiones informadas.

FLUJOGRAMA

Figura N.16

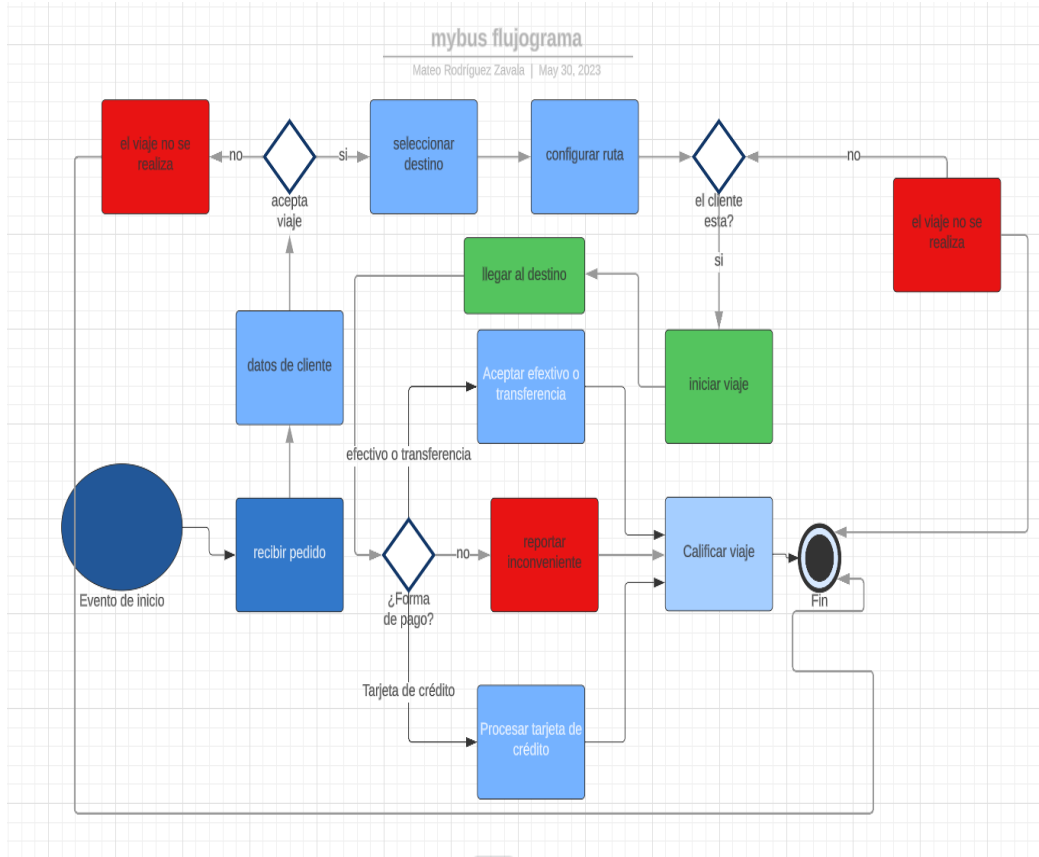


Figura 16

Fuente: El Autor

Elaborado por: El Autor

Figura N.17

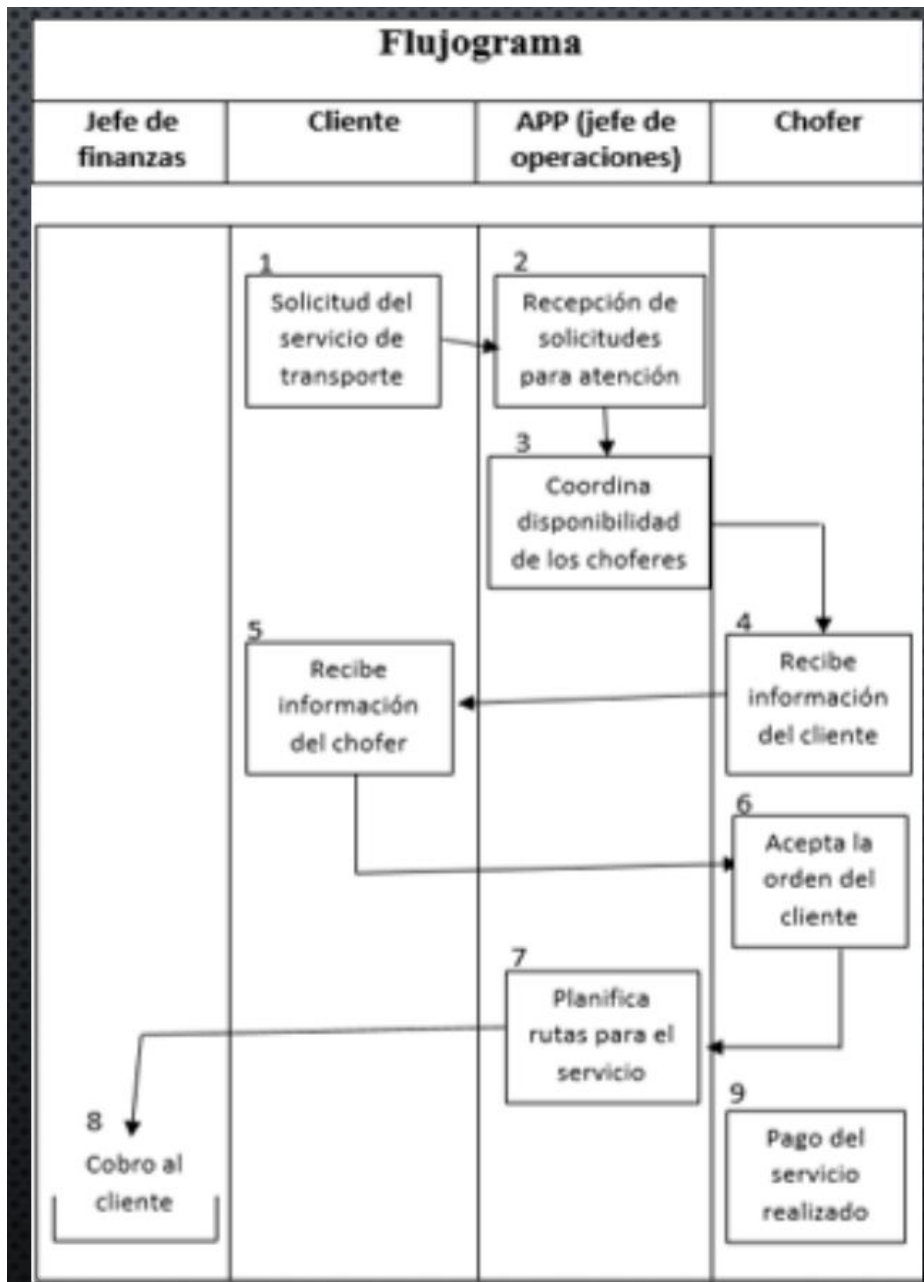


Ilustración 17

Fuente: El Autor

Elaborado por: El Autor

2.3 Descripción de instalaciones, equipos y personas.

Tabla N.23 DESCRIPCIÓN DE EQUIPOS

Tabla 23

Actividad (etapa de producción)	Equipo	Características (ver ficha técnica)
Realizar caja perdidas o ganancias	Computadoras	Para conocer el porcentaje del día tanto en pérdida, ganancia y estados de resultados

Fuente: El Autor

Elaborado por: El Autor

Tabla N.- 24

Tabla 24

Actividad	Tiempo (por actividad)	No. Personas	Horas- hombre
Transportar a personas según la ruta establecida	8 horas	10	8-10

Fuente: El Autor

Elaborado por: El Autor

2.4 Tecnología a aplicar

Tecnologías utilizadas por Mybus:

- Aplicaciones móviles: Mybus tiene aplicaciones móviles para conductores y pasajeros, que les permiten conectarse entre sí y realizar transacciones de pago de manera segura.

- Análisis de datos: Mybus utiliza análisis de datos para optimizar sus operaciones, por ejemplo, para determinar las tarifas óptimas en diferentes áreas y momentos del día, y para planificar su oferta de conductores.

- Inteligencia artificial: Mybus utiliza la inteligencia artificial para mejorar la precisión de la estimación de tiempo de llegada, para detectar posibles fraudes y para crear modelos de aprendizaje automático que ayuden a mejorar la eficiencia de sus operaciones.

Tabla 25

Tecnología a aplicar

Tabla 25

Actividad	Equipo	Características técnicas
Control de la aplicación.	1	-Dell XPS 13: - Procesador: Intel Core de décima generación, Intel i7. 1 terabyte Memoria: 32 GB de RAM.
Control de ventas, marketing, etc	1	- - MacBook Pro: - Procesador: MacBook Pro, Intel Core de décima generación, Intel Core i7. 11 terabyte cMemoria: incluso 64 GB de RAM.
Control de las campañas publicitarias.	1	- - MacBook Pro: - Procesador: MacBook Pro, Intel Core de décima generación, Intel Core i7. 11 terabyte Memoria: incluso 64 GB de RAM.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Factores que afectan las operaciones

- Regulación: Mybus está sujeto a regulaciones gubernamentales en muchos países y ciudades, lo que puede afectar su capacidad para operar en esos lugares.

- Competencia: Mybus compite con otras empresas de transporte, lo que puede afectar su participación en el mercado y su rentabilidad.

- Cambios en la demanda: Los cambios en la demanda de los consumidores pueden afectar la cantidad de conductores necesarios para satisfacer la demanda y, por lo tanto, afectar los ingresos de Mybus.

Tabla 26

Tecnología a aplicar

Tabla 26

Actividad	Número de personas	Tiempo promedio
Verificación de identidad usuario	1	5 min
Verificación de la información y antecedentes	1	5 min
Actualización y tutorial	1	5 min
Cargar información al sistema	1	10 min

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Capacidad de Producción

Capacidad de Producción Futura.

Tabla N.27

Tabla 27

Servicios realizados Unidades por hora 10		
Horas 8		
Unidades diarias 80		
Por 4 personas	80	Unidades diarias
	5	Por días
	400	Semanales
	4	Por 4 semanas
	1.600	Unidades mensuales
	12	Por 12 meses
	19.200	Unidades al año En este caso servicios al año

Fuente: Investigación y desarrollo Informática (2023)

Elaborado por: El autor

La capacidad de producción a futuro se calcula con la capacidad de producción tanto de la empresa, por la tasa de crecimiento del sector informático y de aplicaciones, teniendo en cuenta que este será un 3,25% a la proyección de 5 años

Tabla N.28

Tabla 28

Años	Tasa de crecimiento y desarrollo informático	Proyección Anual
2023	3,25%	14400
2024	3,25%	14869
2025	3,25%	15352
2026	3,25%	15851
2027	3,25%	16366

Fuente: Investigación y desarrollo Informática (2023)

Elaborado por: El autor

Definición de Recursos Necesarios para la Producción

Mybus es una plataforma que conecta a conductores particulares con pasajeros que necesitan un servicio de transporte. Para llevar a cabo esta actividad. (Galarza,2020)

1. Conductores: Son las personas que se registran en la plataforma de Mybus para ofrecer sus servicios de transporte a los pasajeros.

2. Vehículos: Los conductores deben tener un vehículo en buen estado y que cumpla con los requisitos de la plataforma, como un seguro válido y una inspección técnica vigente.

3. Tecnología: Mybus utiliza una aplicación móvil para conectar a los conductores con los pasajeros, por lo que necesita una infraestructura tecnológica robusta para garantizar el correcto funcionamiento de la aplicación.

4. Servidores: La plataforma de Mybus necesita servidores para almacenar y procesar la información de los conductores y pasajeros, como los datos de registro, los perfiles de los usuarios y los historiales de viaje.

5. Personal: Mybus también necesita un equipo de personas para gestionar la plataforma y brindar soporte técnico tanto a los conductores como a los pasajeros.

6. Financiero: Mybus necesita contar con un sistema de pagos seguro y efectivo, tanto para los conductores como para los pasajeros, que permita realizar transacciones en tiempo real y sin problemas.

Tabla 29

Recursos

Tabla 29

Servicios	Importancia	Sustitución	Proveedores
Computadora, laptop para el uso y correcciones de la aplicación respectivas	Mantener actualizada y en mantenimiento y controlada la aplicación	Se puede sustituir	Empresas experimentadas en el área de informática como: FM Sistemas Serviteck
Servicio de internet y eléctrico	Fuente que mantiene a las computadoras en funcionamiento	Se puede sustituir	CNT TV Cable Dectell
Personal encargado app	Persona que controla todo sobre la aplicación y controla la seguridad de las personas	Se puede sustituir	Gerente general al momento de revisar perfiles profesionales

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

2.5 Calidad

Mybus es una empresa de tecnología que ofrece servicios de transporte a través de su aplicación. El control de calidad es un aspecto crucial para garantizar la satisfacción del cliente y la seguridad de los conductores y pasajeros.

1. Revisión de antecedentes: antes de que un conductor pueda comenzar a brindar servicios en la plataforma de Mybus, se realiza una revisión de antecedentes para garantizar que cumpla con los requisitos de seguridad de la empresa. Se revisan los antecedentes penales, la historia de conducción y los registros de vehículos.

2. Calificación por parte de los usuarios: después de cada viaje, los usuarios pueden calificar al conductor y proporcionar comentarios. Esta retroalimentación es importante para que Mybus pueda identificar áreas de mejora y tomar medidas para garantizar que los conductores brinden un servicio de alta calidad.

3. Inspecciones de vehículos: Mybus requiere que los conductores realicen inspecciones de vehículos periódicas para garantizar que sus vehículos estén en buen estado y sean seguros para los pasajeros.

4. Capacitación de conductores: Mybus proporciona capacitación a los conductores sobre cómo brindar un servicio de calidad y cómo mantener la seguridad de los pasajeros

Tabla 30

Tabla 30

Hoja de control	
Problema: Usuarios no entren a la aplicación y por lo tanto no pidan viajes	
Proceso: Uso de la aplicación móvil	
Responsables: Dpto. de Informática y sistemas	
Periodo: julio 2023	Cantidad evaluada: 100
Defecto	Frecuencia
Inseguridad	5
Actualizaciones constantes del sistema	25
Mal funcionamiento de la aplicación	8

Notificaciones excesivas	2
TOTAL	40

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Podemos concluir que perder el consentimiento del usuario debido a las actualizaciones constantes del sistema puede ser un desafío para las empresas y los desarrolladores de software. Si bien las actualizaciones son necesarias para mejorar la seguridad, corregir errores y agregar nuevas funciones, también es importante tener en cuenta la experiencia del usuario durante el proceso. Algunas actualizaciones pueden ser disruptivas para los usuarios, especialmente si cambian drásticamente la interfaz o requieren aprender nuevas formas de interactuar con el sistema.

Tabla 31

Problemas diagrama de Pareto

Tabla 31

Causas del problema	Frecuencia	Frecuencia acumulada	% Acumulado
Inseguridad constante al momento de registrarse	10	10	25%
Actualizaciones en mal estado	20	30	75%

Aplicación no funciona correctamente	8	38	95%
Exceso de notificaciones eso hace que el usuario se puede molestar	2	40	100%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Figura N.18

Diagrama de Pareto

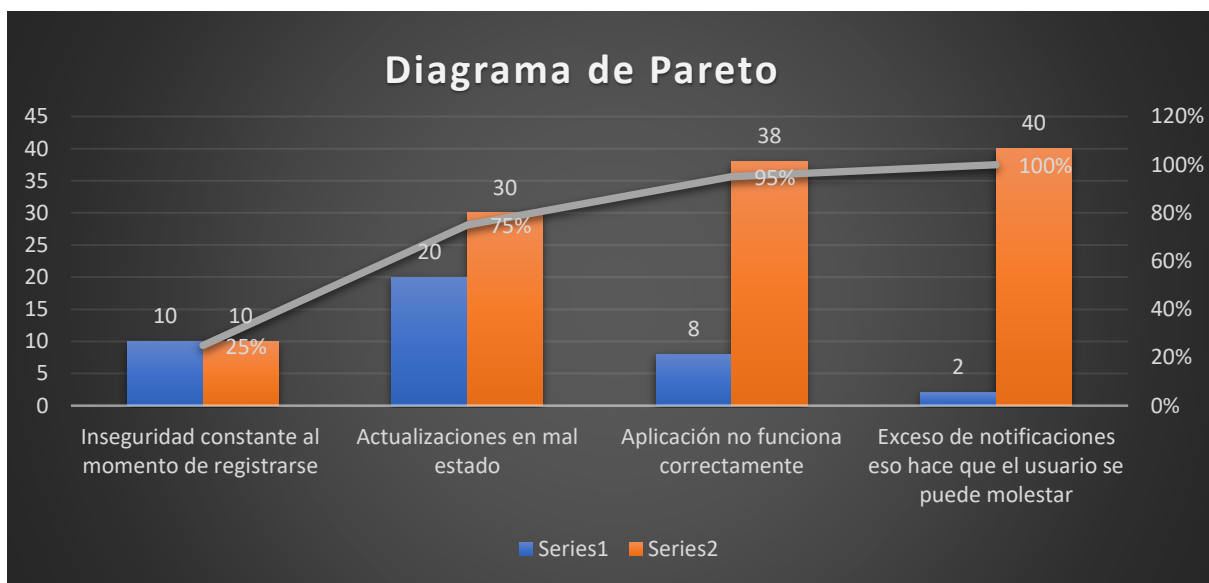


Figura 18

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

2.6 Normativa y Permisos que afectan la Instalación del negocio

La instalación y operación de Mybus está sujeta a diversas normativas y permisos en el Distrito Metropolitano de Quito. Se presentan algunas de las normativas y permisos que pueden afectar a la instalación de Mybus en algunos lugares:

- Licencia de conducir: En la mayoría de los países, los conductores de Mybus deben tener una licencia de conducir válida y cumplir con los requisitos de edad mínima y experiencia de conducción.

- Registro de vehículos: Los vehículos utilizados por los conductores de Mybus deben cumplir con los requisitos de registro y seguro en donde se opere.

- Permiso de transporte: En algunos lugares, los conductores de Mybus necesitan obtener un permiso de transporte, que puede variar desde una licencia de taxi hasta un permiso especial para operar como conductor de Mybus.

- Normativas de seguridad: En algunos lugares, las autoridades pueden requerir que los conductores de Mybus cumplan con ciertas normas de seguridad, como tener un vehículo con ciertas características de seguridad, realizar inspecciones regulares del vehículo, y someterse a controles regulares de drogas y alcohol.

- Impuestos: Los conductores de Mybus en algunos lugares pueden estar sujetos a impuestos especiales, como impuestos sobre la renta y el valor agregado.

Seguridad e higiene ocupacional

Mybus, como empresa de transporte, establece normas de seguridad e higiene para sus

conductores y pasajeros. Algunas de estas normas son:

1. Uso de cubrebocas: Mybus requiere que tanto los conductores como los pasajeros usen cubrebocas durante todo el viaje.

2. Ventilación adecuada: Los conductores deben asegurarse de que haya una buena ventilación dentro del vehículo.

3. Limpieza regular: Los conductores deben limpiar y desinfectar regularmente las superficies que entran en contacto con los pasajeros, como los asientos, las manijas y las ventanas.

4. Lavado de manos: Los conductores deben lavarse las manos con frecuencia y usar desinfectante de manos antes y después de cada viaje.

5. Distanciamiento social: Los conductores deben mantener una distancia segura con los pasajeros siempre que sea posible, por ejemplo, evitando estrechar la mano al saludar.

6. Verificación de antecedentes: Mybus realiza una verificación de antecedentes a todos sus conductores para garantizar que no tengan antecedentes criminales relevantes.

Además, Mybus ofrece a sus conductores materiales de seguridad e higiene, como cubrebocas, desinfectante de manos y toallitas desinfectantes, para ayudarlos a mantener un ambiente seguro y limpio para sus pasajeros.

Es importante recordar que tanto los conductores como los pasajeros tienen la responsabilidad de seguir estas normas de seguridad e higiene para garantizar la seguridad de todos durante los viajes en Mybus.

CAPITULO III

3 Organización y Gestión

3.1 Objetivo del capítulo

Mostrará en el capítulo presente que constará la visión y misión de la empresa y la proyección que tendrá dentro de unos años es importante conocer también el foda y otras herramientas que van a facilitar el proyecto y objetivos de la empresa así se planteará visión dentro de unos años.

3.2 Análisis Estratégico y Definición de Objetivos

Visión de la Empresa

Nos proyectamos como la empresa nacional referente más importante de transporte privado, logrando a futuro, llegar a más ciudades del país.

Misión de la Empresa

Ser la empresa pionera en transporte privado, brindando un servicio eficiente, seguro y de calidad para estudiantes, aportando a resolver el problema de movilidad humana en la ciudad de Quito.

Objetivos y estrategias

Tabla 32

Tabla 32

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>-Precios económicos</p> <p>-Pioneros en el mercado</p>	<p>-Mercado mal atendido</p> <p>-Movilidad deficiente en la ciudad de Quito</p>	<p>Dependencia de conductores externos: El modelo de Mybus se basa en conductores externos para ofrecer sus servicios, lo que podría llevar a problemas relacionados con la calidad del servicio y la disponibilidad de conductores, así como enfrentar cuestiones laborales y legales en ciertas jurisdicciones.</p>	<p>1. Competencia intensa: La industria de servicios de transporte compartido es altamente competitiva, con numerosos competidores nacionales e internacionales, lo que podría llevar a una disminución en la cuota de mercado y los ingresos de Mybus.</p>
<p>-Servicio con características diferenciadoras</p> <p>-Autos cómodos y seguros</p>	<p>-Necesidad del servicio</p> <p>-Alianza con cooperativas de transporte</p>	<p>2. Competencia con opciones de transporte establecidas: Mybus compite con opciones de transporte</p>	<p>2. Cambios en la legislación y regulación: Las leyes y regulaciones relacionadas con el</p>

		<p>tradicionales y ampliamente arraigadas en muchos mercados, como taxis y transporte público, lo que puede dificultar su adopción en algunos lugares y afectar su participación en el mercado.</p>	<p>transporte, la clasificación laboral de los conductores y la seguridad están en constante cambio, lo que podría tener un impacto significativo en las operaciones y los costos de Mybus.</p>
<p>-Tarifas económicas</p> <p>-Facilidad para obtener el servicio</p>	<p>-Alto consumo de tiempo en dispositivos móviles</p> <p>-Rutas que faciliten la movilidad dentro de la ciudad</p>	<p>3. Regulaciones y barreras legales: La industria del transporte está sujeta a regulaciones locales y nacionales, lo que puede implicar costos adicionales para Mybus y limitar su expansión en ciertas regiones debido a restricciones operativas.</p>	<p>5. Avance de la tecnología de conducción autónoma: El desarrollo de vehículos autónomos podría revolucionar el panorama del transporte compartido, potencialmente eliminando la necesidad de conductores humanos y planteando un desafío al modelo de negocio actual de Mybus.</p>

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Objetivo estratégico de MyBus dentro de 5 años, detallado año por año:

Año 1:

En el primer año, el objetivo estratégico de MyBus debe expandirse geográficamente a nuevos mercados y consolidarse en los mercados actuales. Esto significaría aumentar su presencia en países en los que ya están presentes, así como entrar en nuevos mercados. MyBus también podría centrarse en mejorar su red de conductores y mejorar su experiencia en la plataforma, con el fin de mantener a los conductores satisfechos y comprometidos.

Año 2:

En el segundo año, el objetivo estratégico de MyBus podría ser mejorar la eficiencia y la rentabilidad del negocio. Esto podría implicar la optimización de la logística y las rutas de los conductores para maximizar los ingresos y minimizar los costos. Además, podría incluir la exploración de nuevas fuentes de ingresos, como entregas y servicios de alimentos a domicilio.

Año 3:

En el tercer año, el objetivo estratégico de Mybus podría ser centrarse en la innovación y la tecnología. Esto podría incluir avanzar en la tecnología de vehículos autónomos y explorar nuevas formas de transporte, como bicicletas y scooters eléctricos. Mybus también podría invertir en tecnología para mejorar la seguridad y la confianza del usuario, como cámaras dentro de los vehículos y sistemas de verificación de identidad mejorados.

Año 4:

En el cuarto año, el objetivo estratégico de Mybus podría ser fortalecer su posicionamiento como líder en el mercado de movilidad. Esto podría implicar la expansión de su oferta de vehículos y servicios, así como la colaboración con empresas de viajes y turismo para ofrecer paquetes turísticos integrados. Mybus también podría continuar mejorando su presencia global, con un enfoque en mercados emergentes.

Año 5:

En el quinto y último año, el objetivo estratégico de Mybus podría ser la sostenibilidad y la responsabilidad social. Esto podría implicar la exploración de nuevas tecnologías y modelos de negocios que tengan un menor impacto ambiental, como vehículos eléctricos y servicios de carpooling. Mybus también podría invertir en iniciativas de desarrollo sostenible y en fortalecer su compromiso social con comunidades locales y minorías.

3.3 Organización Funcional de la Empresa

Organización Interna

En esta etapa se diseña la estructura de la empresa mediante la determinación de jerarquías, disposiciones, correlaciones y agrupación en actividades

Se aplican varios principios como pueden ser:

De objetivo: se basa y se rige con los objetivos.

Especialización: el trabajo de la persona debe limitarse hasta donde sea posible, cada persona se concentra en cumplir sus obligaciones.

Jerarquía: es necesario establecer centros de autoridad para establecer mayores responsabilidades.

Paridad y autoridad: a cada departamento se le atribuye la autoridad necesaria

Unidad de mando: cada decisión se le autoriza a un solo jefe.

Difusión: las obligaciones de cada puesto se las deben publicar mediante un informe

Tramo de control: hay un numero de subordinados que reportan a un ejecutivo

De coordinación: deben mantenerse en equilibrio, adecuado con la sincronización de recursos

EMPRESA MYBUS

Organigrama Estructural

Figura N.19

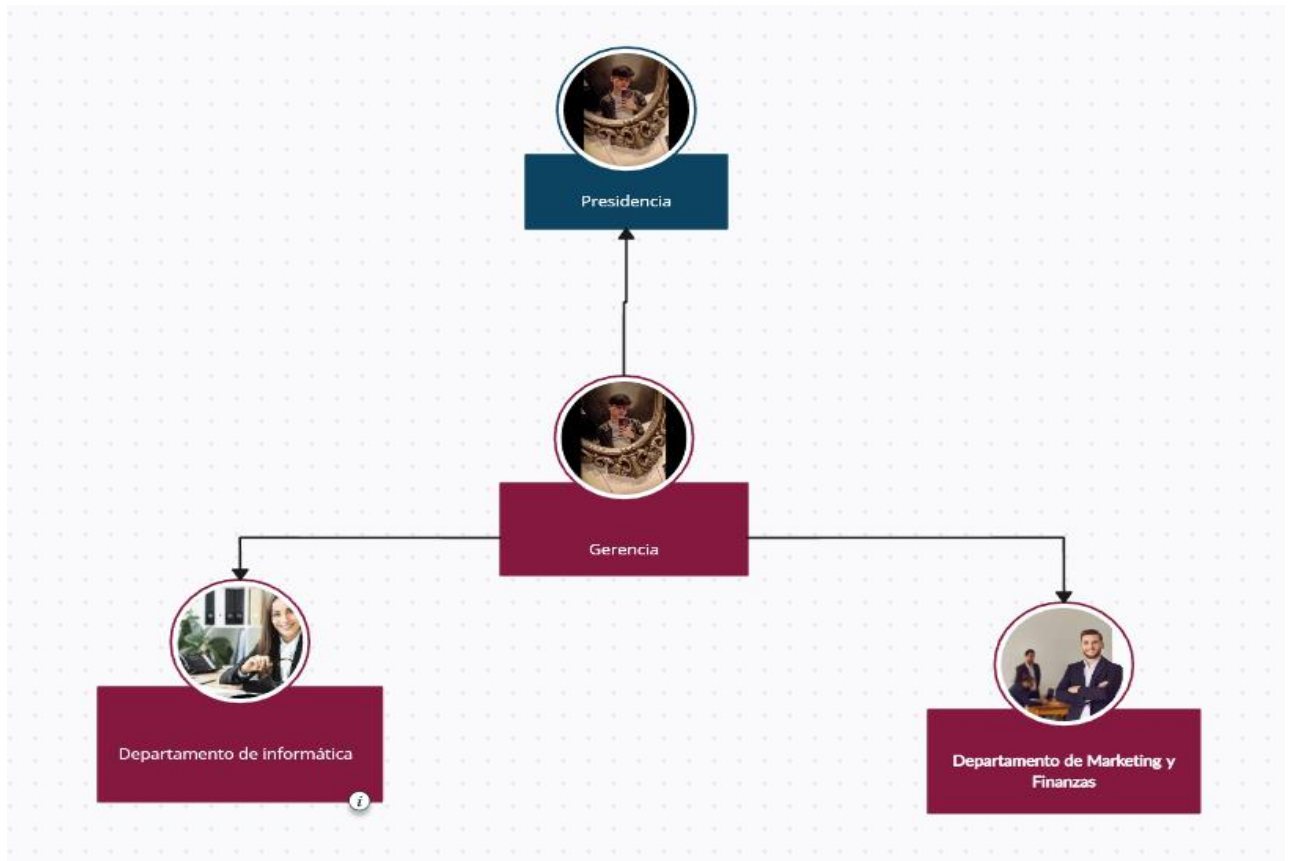


Figura 19

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Autor

Figura N.20
Organigrama Funcional

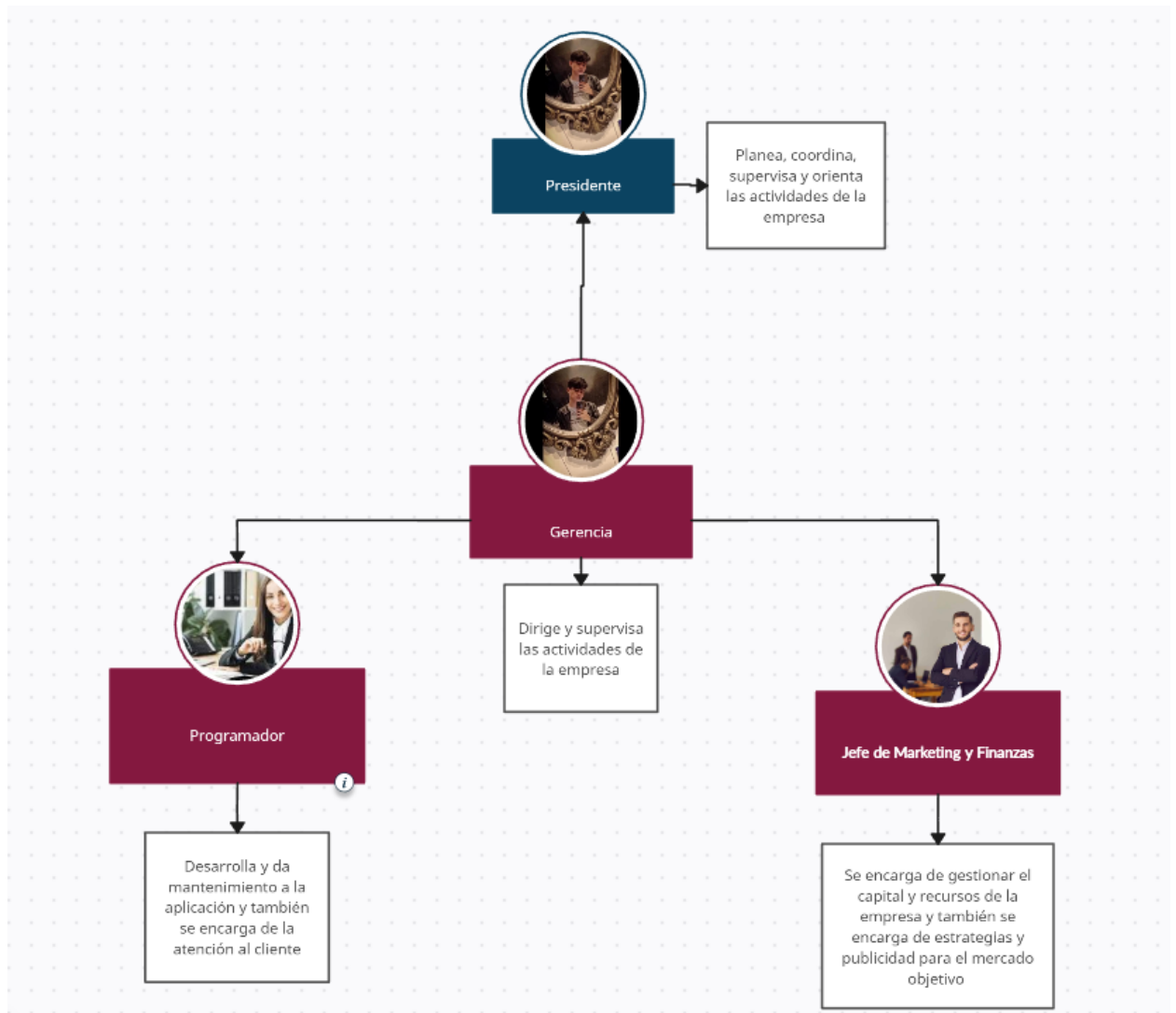


Ilustración 20

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Autor

3.4 Descripción de puestos.

Tabla N.-33

Descripción del Puesto Gerente General

Tabla 33

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

Jefe inmediato superior

Supervisa a todos los departamentos

II OBJETIVO DEL PUESTO:

1. Planificación estratégica: El gerente del día a día es responsable de definir la visión y la estrategia de la empresa, estableciendo metas y objetivos claros para el crecimiento y la rentabilidad de MyBus.

2. Gestión de operaciones: el gerente diario supervisa y coordina todas las áreas del negocio, incluidas las operaciones, las finanzas, los recursos humanos, el marketing y el servicio al cliente. Asegurar que todos los procesos y actividades se lleven a cabo de manera eficiente y de acuerdo con las políticas y normas establecidas.

III FUNCIONES

3. Toma de decisiones: El gerente del día a día toma decisiones clave sobre la operación de MyBus, evalúa y analiza diferentes opciones y considera el impacto en los resultados y la satisfacción del usuario.

4. Gestión del talento: el gerente del día a día es responsable del reclutamiento, la capacitación y el desarrollo del personal de MyBus y garantiza el desarrollo de un equipo capacitado y motivado para lograr los objetivos de la empresa.

5. Relaciones Externas: El gerente del día a día representa a MyBus en relación con socios comerciales, instituciones, autoridades y otros actores relevantes que buscan establecer alianzas estratégicas y mantener una imagen corporativa sólida.

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

6.Experiencia gerencial: se requiere experiencia en un rol gerencial o de liderazgo, preferiblemente en el campo técnico o de transporte.

7.Conocimiento del mercado: es importante tener una buena comprensión del mercado del transporte de pasajeros y las tendencias y regulaciones de la industria.

8. Habilidades de liderazgo: Se valoran las habilidades de liderazgo y la capacidad para motivar y liderar equipos y tomar decisiones estratégicas.

9. Habilidades de comunicación: debe tener habilidades de comunicación verbal y escrita efectivas para interactuar con equipos, socios y otros actores externos.

10. Orientación a resultados: Requiere una mentalidad orientada a resultados con la capacidad de establecer y alcanzar metas.

Fuente: El Autor

Elaborado por: El Autor

Tabla N.-34 Descripción del Puesto Programador

Tabla 34

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

Puesto

Programador

II OBJETIVO DEL PUESTO:

1. Mantenimiento del sistema: los empleados de Mybus son responsables de garantizar el funcionamiento normal del sistema de MyBus, incluida la plataforma de control y reserva de viajes, así como los sistemas de comunicación internos y externos.

2. Soporte técnico: el personal operativo brinda soporte técnico a los conductores y usuarios de MyBus, resuelve problemas técnicos y brinda asistencia en el uso de la plataforma y las aplicaciones relacionadas.

3. Gestión de incidentes: los operadores son responsables de manejar y resolver los incidentes informados por los conductores y usuarios, y garantizar que se tomen las medidas necesarias para resolver los problemas de manera oportuna.

III FUNCIONES

4. Atención al cliente: el operador es responsable de atender las solicitudes, quejas y consultas de los usuarios, brindar un servicio de calidad y resolver cualquier inconveniente que pueda surgir durante el proceso de reserva y viaje.

5. Actualización de la información: el personal y del operador actualiza constantemente la información de la plataforma, como horarios, precios y rutas, para garantizar que los usuarios reciban datos precisos y actualizados.

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

1. Conocimiento técnico: se requiere un conocimiento profundo del uso de computadoras y sistemas y herramientas y aplicaciones relacionadas.

2. Habilidades de comunicación: se requieren habilidades de comunicación verbal y escrita efectivas para brindar un servicio al cliente de alta calidad y comunicarse con los equipos internos de MyBus.

3. Orientación al Cliente: Evalúa la capacidad para brindar un servicio al cliente amable, atento y eficiente, así como la capacidad para resolver problemas y resolver situaciones complejas.

4. Capacidad de organización y trabajo en equipo. Debido a que el personal de operaciones y trabaja en estrecha colaboración con el resto de la empresa, es importante que tengan habilidades organizativas y de trabajo en equipo.

Fuente: El Autor

Elaborado por: El Autor

Tabla N.-35

Descripción del Puesto Finanzas y Marketing

Tabla 35

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

Puesto Finanzas y Marketing
Multifuncional en áreas especificadas

II OBJETIVO DEL PUESTO:

1. Finanzas

- Gestión financiera: el personal financiero es responsable de gestionar los recursos financieros de MyBus, incluidos el presupuesto y la supervisión, el análisis de costes, la gestión de ingresos y gastos y los informes financieros. - Planificación financiera: el personal financiero participa en la planificación estratégica de la empresa y proporciona análisis financiero y asesoramiento en la toma de decisiones. - Control y Auditoría: El personal de Finanzas monitorea y controla los procesos financieros de MyBus para asegurar el cumplimiento de las políticas y regulaciones establecidas. También puede colaborar en auditorías internas y externas.

2. Marketing:

- Desarrollo de estrategias: los especialistas en marketing son responsables de desarrollar estrategias de marketing para promover la marca MyBus, aumentar la visibilidad y atraer nuevos usuarios. Esto puede incluir la planificación y ejecución de campañas publicitarias, desarrollo de contenido y gestión de redes sociales. - Investigación de mercado: los especialistas en marketing realizan investigaciones de mercado para comprender las necesidades y los deseos de los usuarios, identificar oportunidades de crecimiento y evaluar la competencia. - Gestión de marca: Los especialistas en marketing son responsables de mantener y fortalecer la imagen de marca MyBus y su transferencia consistente y efectiva a través de todos los canales de comunicación. - Análisis y seguimiento: los especialistas en marketing analizan los resultados de las campañas de marketing, realizan un seguimiento de las métricas clave y proporcionan informes para medir el

rendimiento y ajustar las estrategias.

III FUNCIONES

1. Conocimiento profundo: es esencial un conocimiento profundo de las finanzas y el marketing, incluidos los principios de contabilidad, el análisis financiero, las estrategias de marketing, la investigación de mercado y la gestión de la marca. Esto le permitirá tomar decisiones informadas y desarrollar estrategias efectivas.

2. Habilidades analíticas: se requieren habilidades analíticas para interpretar datos financieros y de mercado, identificar tendencias, hacer pronósticos y tomar decisiones basadas en datos. Esto incluye la capacidad de utilizar herramientas y software para el análisis financiero y de marketing.

3. Orientación a Resultados: Es muy importante tener una mentalidad orientada a resultados. Esto incluye establecer metas y objetivos claros, desarrollar un plan de acción eficaz y tomar medidas para lograr los resultados deseados en términos de crecimiento financiero y posicionamiento de marca.

4. Habilidades de comunicación: se requieren habilidades de comunicación oral y escrita efectivas. Esto incluye la capacidad de comunicarse claramente con equipos internos, proveedores, clientes y socios comerciales. Las habilidades de presentación que transmiten información financiera y estratégica de manera persuasiva también son importantes.

5. Habilidades de trabajo en equipo: los roles de Finanzas y Marketing implican trabajar en estrecha colaboración con otros departamentos y equipos de MyBus, como Operaciones y Tecnología. La capacidad de trabajar en equipo, compartir información y colaborar de manera efectiva es esencial para lograr objetivos comunes y tener éxito en su negocio.

6. Adaptabilidad y creatividad: El entorno empresarial y las estrategias de marketing están en constante cambio. Por lo tanto, desarrollar métodos innovadores y eficaces de gestión financiera y marketing para MyBus requiere la capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios y la creatividad.

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

1. Experiencia y conocimiento. Se requiere experiencia en el trabajo con finanzas y/o marketing, así como un conocimiento profundo de estas áreas.

2. Habilidades analíticas: las habilidades analíticas son valiosas para realizar análisis financieros, interpretar datos de mercado y tomar decisiones basadas en datos.

3. Habilidades de comunicación. Las habilidades de comunicación verbal y escrita efectivas son esenciales para comunicarse con equipos internos, proveedores, clientes y socios comerciales.

4. Orientación a resultados: busque una mentalidad orientada a resultados con la capacidad de establecer y alcanzar objetivos financieros y de marketing.

Fuente: El Autor

Elaborado por: El Autor

1. Junta Directiva:

La Junta Directiva es el órgano de gobierno responsable de supervisar y establecer la dirección estratégica de la empresa. Los miembros de la junta incluyen a inversionistas, ejecutivos de la empresa y personas externas con experiencia relevante.

2. CEO (director ejecutivo):

El CEO es el líder de la empresa y es responsable de la gestión general, la toma de decisiones y la implementación de la estrategia de la empresa. El CEO también es responsable de comunicarse con la Junta Directiva, los empleados, los inversores y otras partes interesadas.

3. Equipo Ejecutivo:

El equipo ejecutivo está compuesto por líderes de las principales áreas funcionales de la empresa, incluyendo finanzas, operaciones, marketing, legal, recursos humanos y tecnología. Trabajan en estrecha colaboración con el CEO para implementar la estrategia de la empresa y supervisar las operaciones diarias.

4. Operaciones:

El equipo de operaciones es responsable de la gestión y el funcionamiento de la plataforma Mybus en diferentes regiones geográficas. Esto incluye la adquisición de conductores y usuarios, la optimización de la experiencia del usuario y la resolución de problemas operativos.

5. Marketing y Comunicaciones:

El equipo de marketing y comunicaciones es responsable de promover la marca Mybus, adquirir nuevos usuarios y mantener la lealtad de los usuarios existentes. También manejan las relaciones públicas y la comunicación con los medios.

6. Legal y Regulación:

El equipo legal y de regulación es responsable de garantizar el cumplimiento de las leyes y regulaciones locales e internacionales, así como de manejar litigios y asuntos legales relacionados con la empresa.

7. Recursos Humanos:

El equipo de recursos humanos es responsable de la contratación, el desarrollo y la retención de empleados en toda la organización. También se encargan de las políticas de remuneración y beneficios, así como de la gestión del desempeño.

8. Tecnología y Desarrollo de Productos:

El equipo de tecnología y desarrollo de productos es responsable del diseño, desarrollo y mantenimiento de la plataforma y las aplicaciones de Mybus. Esto incluye el desarrollo de nuevas características y la mejora de la experiencia del usuario en la plataforma.

9. Finanzas:

El equipo de finanzas es responsable de la planificación financiera, la contabilidad, la gestión del riesgo y el control financiero de la empresa. También supervisan la relación con inversionistas y la gestión del capital.

10. Estrategia y Desarrollo Corporativo:

El equipo de estrategia y desarrollo corporativo es responsable de identificar oportunidades de crecimiento y expansión, así como de analizar el entorno competitivo y las tendencias del mercado. También pueden estar a cargo de las fusiones y adquisiciones.

3.5 Control de Gestión

Indicadores de gestión

1. Número de viajes: este indicador mide el número total de viajes realizados por los conductores de MyBus en un período de tiempo determinado. El aumento constante en el número de pasajeros indica un crecimiento comercial saludable y una mayor demanda de los usuarios.

2. Tiempo promedio de espera: esta métrica mide cuánto tiempo esperan los usuarios a que un conductor de MyBus llegue a su ubicación. Un tiempo de espera promedio bajo indica una asignación eficiente del conductor y una respuesta rápida a las necesidades del usuario.

3. Satisfacción del Cliente: Este indicador mide la satisfacción general de los usuarios de MyBus. Esto se puede medir a través de encuestas de usuarios, calificaciones y reseñas. Un alto nivel de satisfacción demuestra que la empresa cumple con las expectativas de los usuarios y brinda un servicio de calidad.

4. Tasa de retención de conductores: este indicador mide la cantidad de conductores que permanecen activos en la plataforma MyBus durante un período de tiempo determinado. La alta tasa de retención de conductores muestra que la empresa brinda un entorno favorable para los conductores y que ven los beneficios y las oportunidades de continuar trabajando con MyBus.

5. Eficiencia de la flota: este indicador mide el uso eficiente de los vehículos MyBus. Se puede medir por el número de viajes que realiza un vehículo en un período de tiempo determinado. La alta eficiencia de la flota indica una gestión eficaz de los recursos y un uso máximo de los vehículos disponibles.

6. Rentabilidad por viaje: Este indicador mide la rentabilidad media obtenida por viaje. Se puede calcular dividiendo los ingresos totales por el número de viajes. Una alta rentabilidad por viaje indica una buena gestión financiera y un buen equilibrio entre costes e ingresos.

Estos son solo algunos ejemplos de métricas de gestión que pueden estar relacionadas con MyBus. Es importante adaptar y adaptar estas métricas a los objetivos y necesidades específicas de su empresa.

Tabla 36

Indicadores de gestión

Tabla 36

AREAS	INDICADORES	FORMULA
Gerente	Inversión	$\frac{\text{Monto de inversión}}{\text{Monto de inversión adecuada}} \times 100$
	Costo del proyecto	$\frac{\text{Valor ganado} - \text{Costo real}}{\text{Costo del proyecto}} \times 100$
Dep. de Contabilidad	Utilidad	$\frac{\text{Producción anual}}{\text{Balance de resultados}} \times 100$
	ROI Retorno de inversión	$\frac{\text{Ingreso} - \text{Gastos}}{\text{Costos}} \times 100$
Dep. de Marketing	Satisfacción del cliente	$\frac{\text{Número de satisfacción de clientes}}{\text{Total, de clientes encuestados}} \times 100$
	Valor de marca	$\frac{\text{Ingreso por ventas} - \text{Costos operativos}}{\text{Valor de marca}} \times 100$

Necesidades De Personal

En cuanto a las necesidades de personal, Mybus se ha centrado en expandir sus equipos de ingeniería y tecnología para seguir innovando y mejorando su plataforma. También tienen un fuerte enfoque en la diversidad, la equidad y la inclusión en sus prácticas de contratación.

Tabla 37

Necesidades del personal

Tabla 37

Años	Gerente	Contador	Programador	Asistente de marketing
1	1	1	1	1
2	1	1	1	1
3	1	1	1	1
4	1	1	2	1
5	1	2	3	2

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

1. Licencia de conducir: Los conductores de MyBus deben tener una licencia de conducir válida para conducir los tipos de vehículos requeridos por la empresa.

2. Sin antecedentes penales: El conductor no debe tener ninguna falta grave o delitos relacionados con la conducción.

3. Experiencia de conducción: Aunque no hay un número mínimo de años, se recomienda que los conductores tengan experiencia de conducción para desempeñarse bien en este puesto.

4. Vehículo en buen estado: los conductores deben tener un vehículo en buen estado y cumplir con los estándares de seguridad establecidos por MyBus. Esto incluye el seguro actual y cumplir con los requisitos de mantenimiento del vehículo.

5. Conozca la ciudad: los conductores necesitan conocer la ciudad y sus principales rutas para brindar un servicio eficiente y brindar a los usuarios las mejores opciones de ruta.

Con respecto a las necesidades de personal de MyBus, es posible que la empresa deba contratar conductores en función de la demanda de los usuarios y la expansión del servicio a nuevas áreas geográficas. La cantidad de conductores necesarios dependerá de la cantidad de viajes y la cobertura que MyBus desee brindar.

CAPITULO IV

4 Jurídico Legal

4.1 Objetivos del capítulo

Realizará y se determinará sobre el marco legal y todas las reglas a cumplir del capítulo en la cual se establecerá las reglas y requisitos para el funcionamiento de la empresa.

4.2 Determinación de la forma jurídica

La determinación de la forma jurídica de Mybus en base a las leyes del Ecuador dependerá de varios factores legales y comerciales. En Ecuador.

Mybus podría optar por establecerse como una sociedad anónima (S.A.), que es una entidad legalmente independiente de sus accionistas. Esta forma jurídica brinda limitación de responsabilidad para los accionistas y permite la emisión de acciones para captar inversiones de terceros.

Otra opción sería constituirse como una sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L.), que también ofrece limitación de responsabilidad para los socios. Esta forma jurídica es más adecuada para empresas con un número limitado de socios y un enfoque más cerrado.

Finalmente, Mybus podría considerar establecerse como una empresa unipersonal, si es que el fundador o propietario planea operar y asumir todas las responsabilidades de la empresa de manera individual.

Es importante destacar que la elección de la forma jurídica adecuada para Mybus en

Ecuador requeriría un análisis detallado de las leyes y regulaciones vigentes, así como de las necesidades y objetivos específicos de la empresa.

Los requisitos para constituir una Sociedad Anónima por Acciones Simplificadas (S.A.S.) de Mybus tiene en este caso revisar y aceptar los pasos. A continuación, se mencionan algunos requisitos generales que podrían aplicarse en el proceso de constitución de una S.A.S. para Mybus:

1. Denominación social: Se elegirá un nombre para tu empresa que cumpla con los requisitos legales y que no esté registrado por otra empresa. En este caso, deberías elegir el nombre "Mybus" como denominación social.

2. Capital social: Se determinará el capital social inicial de la empresa y dividirlo en acciones. El monto mínimo de capital social puede variar según la legislación del país.

3. Accionistas: Se identificará a los accionistas de Mybus, quienes serán los propietarios de la empresa y tendrán derechos y responsabilidades en función de su participación accionaria.

4. Estatutos: Se redactará los estatutos de la empresa, que son las normas internas que regirán su funcionamiento. En los estatutos se establecerán, entre otros aspectos, la estructura de gobierno, las facultades de los accionistas y las reglas para la toma de decisiones.

5. Registro mercantil: Se presentará la documentación requerida ante el registro mercantil correspondiente, que puede variar según el año. Esto incluirá los estatutos de la empresa, la identificación de los accionistas y otros documentos legales necesarios.

6. Cumplimiento de regulaciones: Se cumplirá con todas las regulaciones y requisitos legales aplicables a la constitución de una S.A.S. Esto puede incluir obtener permisos y licencias específicas para operar en el sector del transporte.

7. Órganos de gobierno: La S.A.S. debe contar con un órgano de gobierno, como una junta de accionistas o un consejo de administración, encargado de tomar decisiones importantes para la empresa. Estos órganos pueden estar compuestos por los accionistas o por personas externas designadas.

8. Registro de accionistas: Se mantendrá un registro actualizado de los accionistas de Mybus, que incluya información sobre su identificación, participación accionaria y cualquier cambio en su estatus.

9. Responsabilidad limitada: Una de las ventajas de constituir una S.A.S. es que los accionistas tienen responsabilidad limitada, lo que significa que su responsabilidad se limita al monto de su inversión en acciones y no están personalmente responsables por las deudas y obligaciones de la empresa.

10. Trámites fiscales: Es importante cumplir con los trámites fiscales correspondientes, como la obtención de un número de identificación fiscal y el registro ante la autoridad tributaria del país.

11. Licencias y permisos: En el caso de Mybus, como empresa de transporte, es posible que se requieran licencias y permisos adicionales específicos del sector, dependiendo de las regulaciones locales. Debes investigar y cumplir con los requisitos legales y regulatorios aplicables.

12. Asesoramiento legal y contable: Para garantizar el cumplimiento de todas las normativas y requisitos legales, así como para obtener orientación sobre aspectos fiscales y de gestión.

4.3 Registros de marcas

El Registro de Marcas en Ecuador es un proceso legal que permite proteger y registrar una marca para su uso exclusivo en el país. En el caso de Mybus, si deseas registrar esta marca en Ecuador, se debe seguir los procedimientos establecidos por la Ley de Propiedad Intelectual de Ecuador y el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI), que es la entidad encargada de administrar los registros de marcas en el país, los pasos que se necesita para que todos los tramites sean legales son los siguientes:

1. Búsqueda de disponibilidad: Antes de solicitar el registro de la marca Mybus, es recomendable realizar una búsqueda de disponibilidad para asegurarse de que no existan marcas similares o idénticas ya registradas en la base de datos del IEPI. Esto se hace para evitar conflictos y posibles rechazos de la solicitud.

2. Presentación de la solicitud: Una vez realizada la búsqueda y confirmada la disponibilidad de la marca, se debe presentar la solicitud de registro ante el IEPI. La solicitud debe incluir información y documentación específica, como el formulario de solicitud completado, la descripción de los productos o servicios asociados a la marca, la imagen o logotipo de la marca (si corresponde) y el comprobante de pago de las tasas correspondientes.

3. Examen de fondo: El IEPI realizará un examen de fondo para evaluar si la marca cumple con los requisitos de registrabilidad establecidos por la ley. Esto incluye verificar que la marca no sea descriptiva, genérica o confundible con marcas ya registradas. Si se encuentran objeciones o problemas, el solicitante tendrá la oportunidad de responder y presentar argumentos para superar estas objeciones.

4. Publicación en el boletín oficial: Si la solicitud de registro de la marca es aceptada, se

procederá a la publicación de la marca en el boletín oficial del IEPI. Esto se hace para permitir a terceros objetar la solicitud si consideran que existe algún conflicto con sus derechos previos.

5. Oposiciones y resolución: Durante un período determinado después de la publicación en el boletín oficial, terceros pueden presentar oposiciones a la solicitud de registro. Si se presentan oposiciones, se llevará a cabo un proceso de resolución para determinar si la marca puede ser registrada o no. Si no hay oposiciones o si se resuelven a favor del solicitante, la marca será registrada.

RUC

Tabla N.38

Tabla 38

Requisitos obligatorios de forma presencial	Cédula de identidad (Presentación) Certificado de votación (Presentación) Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente
Requisitos para tramite en línea	Número de identificación del contribuyente Clave de acceso a servicios en línea Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente Solicitud de inscripción de RUC naturales

<p>Como se realiza el trámite de forma presencial</p>	<p>Acudir al centro de atención del SRI</p> <p>Solicitar el turno</p> <p>Esperar el turno</p> <p>Acudir a la ventanilla de atención</p> <p>Presentar los requisitos y documentación de respaldo</p> <p>Recibir contestación</p>
<p>Como se realiza el trámite de forma virtual</p>	<p>Ingresar a la página web: www.sri.gob.ec</p> <p>Ingresar a SRI en línea</p> <p>Ingresar número de identificación y clave</p> <p>Escoger la opción inscripción</p> <p>Aceptar términos y condiciones</p> <p>Ingresar información general del contribuyente</p> <p>Ingresar medios de contacto</p> <p>Ingresar dirección de domicilio</p> <p>Ingresar dirección del establecimiento matriz</p> <p>Ingresar actividades económicas</p> <p>Ingresar actividad económica principal</p> <p>Resumen información ingresada</p> <p>Confirmación de inscripción de RUC</p>
<p>Costo</p>	<p>Ninguno</p>

Fuente: SRI, 2022

Elaborado por: El autor

PERMISO DE BOMBEROS

Tabla N.39

Permiso de bomberos

Tabla 39

Requisitos obligatorios	Solicitud de inspección del edificio: puede ser descargada en el siguiente link: <u>Solicitud de Servicios</u> RUC escaneado en formato PDF Cédula de identidad del representante legal escaneado en formato PDF Formulario en el que el usuario declara que cumple las condiciones de seguridad contra incendio en el edificio.
Formato y anexos	<u>Declarativo de Prevención LUAE</u> Formulario en el que el usuario declara que cumple las condiciones de seguridad contra incendio en el edificio.

	<p align="center"><u>Oficio de Solicitud de Servicios de</u> <u>Prevención de Incendios</u></p> <p>Formulario en el que el usuario detalla la solicitud.</p>
Como se realiza el trámite	<p>Acceder al trámite en línea a través del siguiente link <u>Servicios en línea</u></p> <p>Seleccionar la opción Solicitud de Servicios de Prevención de Incendios.</p> <p>Completar la información e ingresar en formato digital todos los requisitos establecidos para atención del trámite.</p> <p>Recibir la respuesta a su trámite mediante correo electrónico.</p>
Costo	Ninguno

Fuente: ((GADDMQ), 2022)

Elaborado por: El autor

GOOGLE PLAY

Tabla N.40

Google Play

Tabla 40

Requisitos para la aplicación	Crear una cuenta de desarrollador de Google Incluye la inscripción de tu aplicación Suba los materiales de marketing Política de privacidad e información general Cargue el archivo de su solicitud Moderación
Costo	25\$ dólares

Fuente: AppMaster, 2021

Elaborado por: El autor

CAPITULO V

5 Evaluación Financiera

5.1 Objetivos del capítulo

En el capítulo presente se revisará la Evaluación Financiera en la empresa MyBus es analizar y evaluar de manera exhaustiva la situación financiera de la empresa. Mediante un enfoque sistemático y riguroso, se busca obtener una comprensión profunda de los aspectos financieros clave de MyBus, con el fin de tomar decisiones informadas y estratégicas.

5.2 Plan de inversiones

El plan de inversión de Mybus es un documento estratégico que describe cómo la empresa planea utilizar los fondos de inversión para lograr sus objetivos y expandir su negocio.

Tabla N.41

Tabla 41

PLAN INVERSIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
	AD	UNITARIO	(USD)
		O	
ACTIVOS FIJOS			\$ 8.011,00
Muebles y enseres			\$ 226,00
Escritorio de oficina	1	\$ 125,00	\$ 125,00
Sillas	3	\$ 17,00	\$ 51,00
Mueble archivador	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Equipos de Computación			\$ 1.750,00
Laptop	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00
Impresora	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Equipos de Oficina			\$ 35,00
Telefonia de oficina	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Software			\$ 6.000,00
Aplicativo Movil	1	\$5.000,00	\$ 5.000,00
Servidor Web	1	\$1.000,00	\$ 1.000,00
ACTIVOS DIFERIDOS			\$ 233,00
Gastos de Constitución			\$ 233,00
Registro de marca	1	\$ 208,00	\$ 208,00
Registro Google Play	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Capital de trabajo (3 meses)			\$ 6.885,99
TOTAL			\$ 15.129,99

Elaborado por: El autor

5.3 Cálculo de Costos y Gastos

Mano de Obra

El cálculo de costos y gastos para Mybus, implica la identificación y cuantificación de todos los gastos asociados con la operación y prestación de los servicios de transporte ofrecidos por la empresa.

Tabla N.42

Tabla 42

No	Cargo	No. D.T.	Sueldo Base	Décimo 3er Sueldo	Décimo 4to. Sueldo	Aportes IESS	Vacaciones	Costo
1	Gerente	20	\$ 525,00	\$ 43,75	\$ 35,42	\$ 58,54	\$ 29,27	\$ 691,97
3	Programador	20	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 35,42	\$ 50,18	\$ 25,09	\$ 598,18
4	Marketing	20	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 35,42	\$ 50,18	\$ 25,09	\$ 598,18
TOTAL			\$ 1.425,00	\$118,75	\$ 106,25	\$158,89	\$ 79,44	\$1.888,33

Fuente: Investigación propia**Elaborado por: El autor****Depreciación**

La depreciación es un concepto contable y financiero que describe la reducción del valor de un activo tangible debido a su uso, desgaste o avance del tiempo. Es un gasto no monetario que refleja cómo el valor de un activo disminuye con el paso del tiempo y su utilización en el funcionamiento del negocio.

Tabla N.43

Tabla 43

<u>DEPRECIACIONES</u>		
ACTIVO FIJO	% Deprec.	Años Vida Útil
Equipos de Oficina	10%	10
Muebles y Enseres	10%	10
Equipo de Computo	33,33%	3

Fuente: Investigación propia**Elaborado por: El autor**

Proyección de la depreciación

La proyección de la depreciación es una anticipación del valor que un activo tangible perderá durante su vida útil, y se realiza para registrar contablemente esa reducción de valor en el transcurso del tiempo. Consiste en estimar cómo se distribuirá el costo del activo como gasto en los estados financieros en los próximos períodos.

Tabla N.44

Tabla 44

DESCRIPCIÓN	VALOR	% DEPRECIACIÓN	VALOR DEP. AÑO 1º	VALOR DEP. AÑO 2	VALOR DEP. AÑO 3º	VALOR DEP. AÑO 4	VALOR DEP. AÑO 5	TOTAL
MUEBLES Y ENSERES	226,00	10%	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60	339,10
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.750,00	33,33%	583,28	583,28	583,28			3.500,16
EQUIPO DE OFICINA	35,00	10%	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3.839,26
TOTAL DEPRECIACIONES			609,38	609,38	609,38	26,10	26,10	1.880,33

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Detalle de Costos

Los detalles de costo para Mybus se refieren a los gastos y desembolsos en los que incurre la empresa para operar y brindar sus servicios de transporte a través de su plataforma. Estos detalles de costo abarcan diversos elementos necesarios para mantener el negocio en funcionamiento y garantizar la satisfacción de conductores y pasajeros.

Tabla N.45

Tabla 45

CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL (USD)
COSTOS DIRECTOS		
Servicio internet	\$ 15,00	\$ 180,00
Programador	\$ 598,18	\$ 7.178,15
TOTAL	\$ 613,18	\$ 7.358,15
COSTOS INDIRECTOS		
		\$ -
TOTAL	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS	\$ 613,18	\$ 7.358,15

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Tabla N.46

Tabla 46

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR AÑO 1	VALOR AÑO 2	VALOR AÑO 3	VALOR AÑO 4	VALOR AÑO 5
COSTOS DIRECTOS						
Servicio internet	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 181,81	\$ 183,64	\$ 185,49	\$ 187,36
Programador	\$ 598,18	\$ 7.178,15	\$ 7.250,42	\$ 7.323,42	\$ 7.397,15	\$ 7.471,62
TOTAL	\$ 613,18	\$ 7.358,15	\$ 7.432,23	\$ 7.507,06	\$ 7.582,64	\$ 7.658,98
COSTOS INDIRECTOS						
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS	\$ 613,18	\$ 7.358,15	\$ 7.432,23	\$ 7.507,06	\$ 7.582,64	\$ 7.658,98

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Proyección de Costos

Las tarifas de Mybus se refieren a los gastos y gastos financieros incurridos por la empresa en relación con la operación y prestación de servicios de transporte a través de su plataforma. Estas tarifas son costos operativos y administrativos necesarios para mantener las operaciones diarias de la empresa y brindar servicios a los usuarios y administradores.

1,0068% con este dato se realiza una proyección a 5 años

Tabla N.47

Tabla 47

CONCEPTO	VALOR MENSUA L	VALOR AÑO 1	VALOR AÑO 2	VALOR AÑO 3	VALOR AÑO 4	VALOR AÑO 5
COSTOS DIRECTOS						
Servicio internet	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 181,81	\$ 183,64	\$ 185,49	\$ 187,36
Programador	\$ 598,18	\$7.178,15	\$7.250,42	\$7.323,42	\$7.397,15	\$7.471,62
TOTAL	\$ 613,18	\$7.358,15	\$7.432,23	\$7.507,06	\$7.582,64	\$7.658,98
COSTOS INDIRECTOS						
	- \$	-	-	-	-	-
TOTAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS	\$ 613,18	\$7.358,15	\$7.432,23	\$7.507,06	\$7.582,64	\$7.658,98

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Detalle de Gastos

Los detalles de gastos para Mybus abarcan una amplia gama de desembolsos financieros que la empresa incurre en su funcionamiento y en la prestación de servicios de transporte a través de su plataforma. Estos detalles incluyen los costos operativos relacionados con la flota de vehículos, los gastos de tecnología y aplicaciones, los esfuerzos de marketing y promoción, los gastos administrativos y logísticos, el cumplimiento normativo, la atención al cliente, los gastos financieros y la depreciación de activos. La supervisión y control adecuados de estos detalles de gastos son cruciales para una gestión financiera efectiva, garantizando así la rentabilidad y sostenibilidad de Mybus en el mercado del transporte de pasajeros.

Tabla N.48

Tabla 48

CONCEPTO	VALOR MENSUA L	VALOR AÑO 1
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Sueldos y Salarios	\$1.290,15	\$ 15.481,83
Servicios profesionales(Contador externo)	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Servicios Basicos	\$ 25,00	\$ 300,00
TOTAL	\$1.290,15	\$ 17.881,83
GASTOS DE VENTA		
Publicidad	\$ 167,00	\$ 2.004,00
TOTAL	\$ 167,00	\$ 2.004,00
TOTAL GASTOS	\$1.457,15	\$ 19.885,83

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Proyección Gastos

Se llevará a cabo una estimación para los próximos 5 años, considerando el indicador de inflación que se encuentra en un 1,0068%.

Tabla N.49

PROYECCIÓN DE GASTOS

Tabla 49

CONCEPTO	VALOR MENSUA L	VALOR AÑO 1	VALOR AÑO 2	VALOR AÑO 3	VALOR AÑO 4	VALOR AÑO 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Sueldos y Salarios	\$1.290,15	\$15.481,83	\$15.637,70	\$15.795,14	\$15.954,16	\$16.114,79
Servicios profesionales(Contador externo)	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.424,16	\$ 2.448,57	\$ 2.473,22	\$ 2.498,12
Servicios Basicos	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 303,02	\$ 306,07	\$ 309,15	\$ 312,27
TOTAL	\$1.515,15	\$18.181,83	\$18.364,88	\$18.549,78	\$18.736,54	\$18.925,18
GASTOS DE VENTA						
Publicidad	\$ 167,00	\$ 2.004,00	\$ 2.024,18	\$ 2.044,56	\$ 2.065,14	\$ 2.085,93
TOTAL	\$ 167,00	\$ 2.004,00	\$ 2.024,18	\$ 2.044,56	\$ 2.065,14	\$ 2.085,93
TOTAL GASTOS	\$1.682,15	\$20.185,83	\$20.389,06	\$20.594,33	\$20.801,68	\$21.011,11

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

5.4 Plan de Financiamiento

Plan de financiamiento para MyBus, estrategia para obtener los recursos necesarios para operar, expandirse y mejorar sus servicios de transporte, a través de inversiones, préstamos u otras fuentes de capital.

Tabla N.50

Tabla 50

INVERSIONES	VALOR
ACTIVOS FIJOS	8.011,00
ACTIVOS DIFERIDOS	233,00
CAPITAL DE TRABAJO	6.885,99
TOTAL	15.129,99

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Forma de financiamiento

En este caso solo actuara un socio ya que es muy rentable hablar sobre que el 100% tiene el jefe o Gerente

Tabla N.51

PLAN DE FINANCIAMIENTO

Tabla 51

DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	% SOCIOS	TOTAL USD
Recursos Propios			
Aportación de Socios			15.129,99
Socio 1 Gerente	15.129,99	100%	
TOTAL		100%	15.129,99

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

5.5 Cálculo de Ingresos

El cálculo de ingresos para MyBus implica determinar los ingresos totales generados por la empresa mediante las comisiones que cobra a los conductores por los viajes realizados a través de su plataforma.

Tabla N.52

Tabla 52

	PRODUCTO	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	PRECIO DE VENTA	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
AÑO 1	Plan Mínimo	\$ 1.300,00	\$ 15.600,00	\$ 2,00	\$ 2.600,00	\$ 31.200,00
	Plan Maximo	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 2,50	\$ 750,00	\$ 9.000,00
	TOTAL	\$ 1.600,00	\$ 19.200,00	\$ 4,50	\$ 3.350,00	\$ 40.200,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Proyección de Ingresos

MyBus realiza una proyección financiera a cinco años, teniendo en cuenta diversos indicadores como la inflación (1,0068%), que afectará el precio de venta, y el crecimiento mensual del número de personas que se convierten en usuarios a través de redes sociales (3,5%).

Tabla N.53

PROYECCIÓN DE INGRESOS

Tabla 53

	PRODUCTO	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	PRECIO DE VENTA	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
AÑO 1	Plan Mínimo	\$ 1.300,00	\$ 15.600,00	\$ 2,00	\$ 2.600,00	\$ 31.200,00
	Plan Maximo	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 2,50	\$ 750,00	\$ 9.000,00
	TOTAL	\$ 1.600,00	\$ 19.200,00	\$ 4,50	\$ 3.350,00	\$ 40.200,00
AÑO 2	Plan Mínimo	\$ 1.345,50	\$ 16.146,00	\$ 2,02	\$ 2.718,09	\$ 32.617,12
	Plan Maximo	\$ 310,50	\$ 3.726,00	\$ 2,53	\$ 784,07	\$ 9.408,78
	TOTAL	\$ 1.656,00	\$ 19.872,00	\$ 4,55	\$ 3.502,16	\$ 42.025,90
AÑO 3	Plan Mínimo	\$ 1.392,59	\$ 16.308,56	\$ 2,04	\$ 2.841,55	\$ 34.098,60
	Plan Maximo	\$ 321,37	\$ 3.763,51	\$ 2,55	\$ 819,68	\$ 9.836,13
	TOTAL	\$ 1.713,96	\$ 20.072,07	\$ 4,59	\$ 3.661,23	\$ 43.934,73
AÑO 4	Plan Mínimo	\$ 1.441,33	\$ 16.472,75	\$ 2,06	\$ 2.970,61	\$ 35.647,37
	Plan Maximo	\$ 332,62	\$ 3.801,40	\$ 2,58	\$ 856,91	\$ 10.282,89
	TOTAL	\$ 1.773,95	\$ 20.274,16	\$ 4,64	\$ 3.827,52	\$ 45.930,26
AÑO 5	Plan Mínimo	\$ 1.491,78	\$ 16.638,60	\$ 2,08	\$ 3.105,54	\$ 37.266,49
	Plan Maximo	\$ 344,26	\$ 3.839,68	\$ 2,60	\$ 895,83	\$ 10.749,95
	TOTAL	\$ 1.836,04	\$ 20.478,28	\$ 4,68	\$ 4.001,37	\$ 48.016,43

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

5.6 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se refiere al nivel de operación en el cual los ingresos obtenidos por una empresa, como MyBus, igualan exactamente los costos totales en los que incurre para prestar sus servicios. En este punto, no se generan ganancias ni pérdidas adicionales, logrando un balance financiero.

Tabla 54

Datos punto de equilibrio

Tabla 54

PUNTO DE EQUILIBRIO	
COSTOS FIJOS	\$ 20.365,83
COSTOS VARIABLES	\$ 7.178,15
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 0,37
TOTAL	\$ 27.543,98
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 2,25

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Utilizando los datos proporcionados, se calcula el punto de equilibrio mediante la siguiente fórmula:

Cantidad de equilibrio = Costo fijo / (Precio de venta unitario promedio - Costo variable unitario)

En este caso, el costo fijo es de \$20,365.83, el precio de venta unitario promedio de ambos planes es \$2,25, y el costo variable unitario es \$0,37, que se obtiene al dividir el costo variable anual proyectado entre la cantidad anual estimada.

$$\frac{\text{Costo fijo}}{\text{Prec. Vta. Unit - Costo Variable Unit}}$$

Desarrollo:

$Q_e = \text{Cantidad de equilibrio en unidades}$

$$Q_e = \frac{20,365.83}{2.25 - 0.37}$$

$$Q_e = \frac{20,365.83}{1.88}$$

$$Q_e = 10.855 \text{ Viajes}$$

A continuación, llevaremos a cabo el cálculo del punto de equilibrio en términos monetarios o dólares.

$$Ie = \text{Cantidad de Equilibrio} \times \text{Precio de venta}$$

$$Ie = 10.855 \times 2.25$$

$$Ie = 24.424\$$$

Después de efectuar las operaciones, obtenemos que la empresa debe realizar 10.855 viajes al año, generando un ingreso de \$24.424 para cubrir todos los costos asociados a la aplicación. Esto representa un punto de equilibrio del 61% en términos porcentuales, calculado en relación al ingreso anual.

A continuación, se elaborará una tabla de datos para facilitar la representación gráfica del punto de equilibrio.

Tabla 55**Gráfico de datos punto de equilibrio**

Tabla 55

Servicios realizados	Costo total	Ingreso por ventas	Costo Fijo	Costo Variable
750	\$ 20.646,22	\$ 1.687,50	\$ 20.365,83	\$ 280,40
1500	\$ 20.926,62	\$ 3.375,00	\$ 20.365,83	\$ 560,79
2250	\$ 21.207,01	\$ 5.062,50	\$ 20.365,83	\$ 841,19
3000	\$ 21.487,41	\$ 6.750,00	\$ 20.365,83	\$ 1.121,59
3750	\$ 21.767,81	\$ 8.437,50	\$ 20.365,83	\$ 1.401,98
4500	\$ 22.048,20	\$ 10.125,00	\$ 20.365,83	\$ 1.682,38
5250	\$ 22.328,60	\$ 11.812,50	\$ 20.365,83	\$ 1.962,78
6000	\$ 22.609,00	\$ 13.500,00	\$ 20.365,83	\$ 2.243,17
6750	\$ 22.889,39	\$ 15.187,50	\$ 20.365,83	\$ 2.523,57
7500	\$ 23.169,79	\$ 16.875,00	\$ 20.365,83	\$ 2.803,96
8250	\$ 23.450,19	\$ 18.562,50	\$ 20.365,83	\$ 3.084,36
9000	\$ 23.730,58	\$ 20.250,00	\$ 20.365,83	\$ 3.364,76
9750	\$ 24.010,98	\$ 21.937,50	\$ 20.365,83	\$ 3.645,15
10855	\$ 24.424,17	\$ 24.424,17	\$ 20.365,83	\$ 4.058,34
11250	\$ 24.571,77	\$ 25.312,50	\$ 20.365,83	\$ 4.205,95
12000	\$ 24.852,17	\$ 27.000,00	\$ 20.365,83	\$ 4.486,34
12750	\$ 25.132,57	\$ 28.687,50	\$ 20.365,83	\$ 4.766,74
13500	\$ 25.412,96	\$ 30.375,00	\$ 20.365,83	\$ 5.047,14
14250	\$ 25.693,36	\$ 32.062,50	\$ 20.365,83	\$ 5.327,53
15000	\$ 25.973,75	\$ 33.750,00	\$ 20.365,83	\$ 5.607,93
15750	\$ 26.254,15	\$ 35.437,50	\$ 20.365,83	\$ 5.888,33
16500	\$ 26.534,55	\$ 37.125,00	\$ 20.365,83	\$ 6.168,72
17250	\$ 26.814,94	\$ 38.812,50	\$ 20.365,83	\$ 6.449,12
18000	\$ 27.095,34	\$ 40.500,00	\$ 20.365,83	\$ 6.729,52

Fuente: Investigación propia**Elaborado por: El autor**

La información proporcionada es relevante para construir el gráfico del punto de equilibrio. En él, se muestran los distintos planes realizados y los valores relacionados con el costo total, que es la suma del costo fijo y el costo variable. También, se considera el ingreso de ventas, calculado como el producto del precio de venta unitario por el número de servicios realizados. Además, se incluyen las contribuciones del costo fijo y costo variable, donde el último se calcula multiplicando el costo variable unitario por la cantidad de servicios realizados. A continuación, se presenta el gráfico.

Figura N.21

Punto de equilibrio



Figura 21

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

5.7 Estado de Resultados Proyectado

El estado de resultados proyectados para Mybus es una herramienta financiera que ofrece estimaciones anticipadas de los ingresos y gastos de la empresa en un período determinado. Esta proyección permite a Mybus planificar su desempeño financiero futuro, incluyendo las ventas previstas, costos operativos, gastos e impuestos, proporcionando una visión de la posible rentabilidad de la empresa. El estado de resultados proyectados es esencial para tomar decisiones estratégicas y evaluar el rendimiento financiero a largo plazo de Mybus.

Tabla N.56**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

Tabla 56

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	40.200,00	42.025,90	43.934,73	45.930,26	48.016,43
(-) COSTO DE VENTAS	7.358,15	7.432,23	7.507,06	7.582,64	7.658,98
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	32.841,85	34.593,67	36.427,67	38.347,62	40.357,45
(-) GASTOS OPERACIONALES	20.185,83	20.389,06	20.594,33	20.801,68	21.011,11
GASTOS ADMINISTRATIVOS	18.181,83	18.364,88	18.549,78	18.736,54	18.925,18
GASTOS DE VENTAS	2.004,00	2.024,18	2.044,56	2.065,14	2.085,93
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	12.656,03	14.204,61	15.833,34	17.545,95	19.346,34
(-) 15% Participación trabajadores	1.898,40	2.130,69	2.375,00	2.631,89	2.901,95
(=) UTILIDAD POST PARTICIPACION TRABAJADORES	10.757,62	12.073,92	13.458,34	14.914,05	16.444,39
(-) 25% Impuesto a la Renta	2.689,41	3.018,48	3.364,58	3.728,51	4.111,10
(=) UTILIDAD NETA	8.068,22	9.055,44	10.093,75	11.185,54	12.333,29

Rentabilidad	20%	22%	23%	24%	26%
--------------	-----	-----	-----	-----	-----

Fuente: Investigación propia**Elaborado por: El autor**

Se puede notar que las ganancias aumentan progresivamente a lo largo de los años debido al incremento de la producción y la prestación de más servicios. Es importante considerar que la rentabilidad varía según el año: el primer año tiene una rentabilidad del 20%, el segundo año un 22%, el tercer año un 23%, el cuarto año un 24% y el quinto año un 26%. Estos valores se obtienen al calcular el porcentaje de utilidad neta sobre los ingresos generados en cada año.

5.8 Flujo de Caja

El flujo de caja para Mybus es un registro financiero que presenta de manera clara y detallada las entradas y salidas de dinero durante un período determinado. Este informe permite a Mybus evaluar su liquidez y solvencia, tomando decisiones financieras fundamentadas para asegurar su estabilidad a corto plazo. Es una herramienta crucial para comprender cómo el dinero fluye dentro y fuera de la empresa, facilitando una gestión financiera más efectiva.

Tabla 57

Flujo de caja

Tabla 57

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
A	INGRESOS OPERACIONALES	15.129,99	40.200,00	42.025,90	43.934,73	45.930,26	48.016,43
	Recursos propios	15.129,99					
	Ingresos por venta	-	40.200,00	42.025,90	43.934,73	45.930,26	48.016,43
B	EGRESOS OPERACIONALES		27.543,98	27.821,29	28.101,39	28.384,32	28.670,09
	Costo Directo		7.358,15	7.432,23	7.507,06	7.582,64	7.658,98
	Costo Indirecto		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Gastos de Administración		18.181,83	18.364,88	18.549,78	18.736,54	18.925,18
	Gastos de Ventas		2.004,00	2.024,18	2.044,56	2.065,14	2.085,93
C	FLUJO OPERACIONAL (A-B)		12.656,03	14.204,61	15.833,34	17.545,95	19.346,34
D	INGRESOS NO OPERACIONALES		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E	EGRESOS NO OPERACIONALES	-	4.587,81	5.149,17	5.739,59	6.360,41	7.013,05
	Pago de participación de utilidades		1.898,40	2.130,69	2.375,00	2.631,89	2.901,95
	Pago 25% Impuesto a la Renta		2.689,41	3.018,48	3.364,58	3.728,51	4.111,10
F	FLUJO NO OPERACIONAL(D-E)		-4.587,81	-5.149,17	-5.739,59	-6.360,41	-7.013,05
G	FLUJO NETO GENERAL (C-F)	15.129,99	8.068,22	9.055,44	10.093,75	11.185,54	12.333,29
	(+) DEPRECIACIONES		609,38	609,38	609,38	26,10	26,10
J	FLUJO NETO DE CAJA	-15.129,99	8.677,59	9.664,81	10.703,13	11.211,64	12.359,39

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

5.9 Evaluación financiera

La evaluación financiera para Mybus consiste en un análisis minucioso de la situación económica de la empresa. Se examinan y valoran aspectos como ingresos, gastos, rentabilidad, flujo de efectivo y otros indicadores clave para comprender la salud financiera global de Mybus. Mediante este proceso, se toman decisiones estratégicas basadas en información confiable, buscando mejorar la eficiencia financiera y garantizar el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa en el mercado. En resumen, la evaluación financiera es una herramienta esencial para tomar decisiones financieras sólidas y alcanzar los objetivos comerciales a largo plazo de Mybus.

Valor Actual Neto (VAN)

El VAN (Valor Actual Neto) para Mybus es una herramienta financiera utilizada para evaluar la rentabilidad de un proyecto o inversión. Se obtiene al calcular la diferencia entre el valor presente de los flujos de efectivo futuros generados por el proyecto y el costo inicial de la inversión. Un VAN positivo indica que el proyecto es rentable, mientras que un VAN negativo sugiere que la inversión no sería ventajosa. En resumen, el VAN es una herramienta crucial para tomar decisiones de inversión informadas y evaluar la viabilidad económica de proyectos en Mybus.

Para calcular el VAN, se emplea la siguiente fórmula, teniendo en cuenta la tasa mínima aceptable de rentabilidad (TMAR) que es del 7,65%.

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} &= -15.129,99 + \frac{8.677,59}{(1+0,0765)^1} + \frac{9.664,81}{(1+0,0765)^2} + \frac{10.703,13}{(1+0,0765)^3} + \frac{11.211,64}{(1+0,0765)^4} + \frac{12.359,39}{(1+0,0765)^5} \\
 \text{VAN} &= -15.129,99 + 8060,92981 + 8339,98886 + 8579,632 + 8348,588 + 8549,23 \\
 \text{VAN} &= 26.748,37
 \end{aligned}$$

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR (Tasa Interna de Retorno) para Mybus es una medida financiera que evalúa la rentabilidad de un proyecto o inversión. Indica la tasa de rendimiento a la cual el VAN (Valor Actual Neto) del proyecto es igual a cero, es decir, cuando los flujos de efectivo futuros generados por la inversión igualan el costo inicial. Una TIR alta señala una inversión más rentable, mientras que una TIR baja indica lo contrario. En resumen, la TIR es una herramienta valiosa para evaluar el potencial de retorno de proyectos o inversiones en Mybus.

FLUJO NETO DE CAJA	-15.129,99	8.677,59	9.664,81	10.703,13	11.211,64	12.359,39
--------------------	------------	----------	----------	-----------	-----------	-----------

TIR 58%

El proyecto es rentable ya que su TIR es del 58%

Beneficio Costo

El beneficio costo para Mybus es un indicador financiero que compara los beneficios esperados de un proyecto o inversión con sus costos totales. Su objetivo es evaluar la rentabilidad de la inversión y determinar si los beneficios superan los costos asociados con el proyecto. Un valor mayor a 1 indica que los beneficios son mayores que los costos, lo que sugiere que la inversión es favorable. En resumen, el beneficio costo es una herramienta valiosa para tomar decisiones informadas sobre proyectos o inversiones en Mybus.

$$\frac{RB}{C} = \frac{\sum \text{Ingresos Brutos}}{\sum \text{Costos Totales del Proyecto}}$$

$$\frac{RB}{C} = \frac{\sum 176.241,65}{\sum 113.087,94}$$

$$\frac{RB}{C} = 1,6$$

Para calcular el beneficio costo, se utilizó la siguiente fórmula, considerando los ingresos proyectados de \$ 176.241,65 y los egresos proyectados de \$ 113.087,94, sumando los valores de cada año.

Período de Recuperación

El periodo de recuperación para Mybus es una medida financiera que estima el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial realizada en un proyecto o inversión. Indica el lapso en el que los flujos de efectivo generados igualarán o superarán el costo inicial de la inversión. Un periodo de recuperación más breve implica una recuperación más rápida de la inversión, lo que se considera

ventajoso. En resumen, el periodo de recuperación es una herramienta esencial para evaluar la eficiencia de la inversión en proyectos o negocios en Mybus.

Tabla N.58

Tabla 58

PERIODO DE RECUPERACION	0	1	2	3	4	5
FLUJO NETO DE CAJA	-15.129,99	8.677,59	9.664,81	10.703,13	11.211,64	12.359,39
$(1+i)^n$		1,08	1,16	1,25	1,34	1,45
FLUJO NETO DE CAJA ACTUALIZADO	-15.129,99	8060,93	8339,99	8579,63	8348,59	8549,23
FLUJO NETO DE CAJA ACTUALIZADO ACUMULADO	-15.129,99	-7.069,06	1.270,92	9.850,56	18.199,14	26.748,37

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

Para realizar el cálculo del periodo de recuperación, se considera el flujo de caja actualizado acumulado. El resultado obtenido muestra que la inversión se recupera a partir de 2 años, 11 meses y 3 días.

BIBLIOGRAFÍA

1. Cohen, J., & Munizaga, M. (2016). Servicios de transporte a pedido: Un estudio del estado de la práctica. *Transportation Research Part A: Política y Práctica*, 85, 35-49.
2. Shaheen, S., Cohen, A., & Martin, E. (2016). Percepción pública, interés y demanda potencial de los servicios de transporte compartido: Un estudio de viajeros en siete ciudades de Estados Unidos. Universidad de California, Berkeley, California.
3. Cats, O., Susilo, Y. O., & van Oort, N. (2017). Uso de bicicletas y transporte público en Santiago, Chile: La influencia del entorno construido, características del hogar y las bicicletas en el uso del transporte rápido en autobús. *Transportation Research Part A: Política y Práctica*, 97, 71-82.
4. Santi, P., Resta, G., Szell, M., Sobolevsky, S., Strogatz, S. H., & Ratti, C. (2014). Cuantificando los beneficios del uso compartido de vehículos con redes de compartibilidad. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(37), 13290-13294.
5. Barrios, A. J., & Gutiérrez, J. M. (2018). Un análisis del transporte compartido urbano utilizando un modelo de equilibrio parcial. *Transportation Research Part A: Política y Práctica*, 116, 486-499.
6. Cheng, Y., & Chen, A. (2019). Movilidad de plataformas de transporte compartido: Comprender el uso de pasajeros y la elección de destino en Chengdu, China. *Transportation Research Part C: Emerging Technologies*, 100, 280-294.
7. Engström, R., Fosgerau, M., & Nielsen, S. (2016). Eficiencia y aceptabilidad de la tarificación de congestión: El papel de los efectos de distribución y propiedad de los ingresos.

Transportation Research Part A: Política y Práctica, 88, 15-31.

8. Rayle, L., Dai, D., Chan, N., Cervero, R., & Shaheen, S. (2016). ¿Sólo un taxi mejorado? Una comparación basada en encuestas de taxis, transporte público y servicios de transporte compartido en San Francisco. *Transport Policy*, 45, 168-178.

9. Faghieh-Imani, A., Eluru, N., El-Geneidy, A. M., & Rabbat, M. G. (2018). ¿Quiénes son los usuarios influyentes de un sistema de bicicletas compartidas? Una perspectiva de red. *Transportation Research Part C: Emerging Technologies*, 90, 119-132.

10. Moura, F., & de Lemos, F. (2019). Factores que influyen en la elección del modo de viaje entre el transporte compartido y otros modos compartidos. *Transportation Research Part A: Política y Práctica*, 128, 73-85.

11. Palacio Fierro, A., & Mantilla Garces, D. (2019). Gestión de Riesgos, Planeación, Dirección y Control en las PYMES: un estudio descriptivo. Obtenido de <https://repositorio.uti.edu.ec/handle/123456789/1500>

12. Guadalupe, G., Morales, X., Palacio-Fierro, A., Morales, D. (2018). Ecuador: Ciclo de vida de las MIPYMES en la última década. Sectores: vestimenta y alimentos. Obtenido de <https://repositorio.uti.edu.ec/handle/123456789/935>

13. Rogers, S. (2012). La generación de aplicaciones: cómo los jóvenes de hoy navegan la identidad, la intimidad y la imaginación en un mundo digital. Yale University Press.

14. O'Reilly, T. (2017). ¿Qué diablos?: ¿Cuál es el futuro y por qué depende de nosotros? Harper Business.

15. Chen, C. (2012). *App Inventor para Android: Crea tus propias aplicaciones, no se requiere experiencia*. Wiley.
16. Linder, J. (2013). *App Empire: Gana dinero, ten una vida y deja que la tecnología trabaje para ti*. Wiley.
17. Lewis, L. (2017). *Aplicaciones móviles simplificadas: la guía definitiva para crear, diseñar y utilizar rápidamente aplicaciones móviles para tu negocio*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
18. Huang, D., y Benyoucef, M. (2013). *Desarrollo de aplicaciones móviles con Android: tecnologías y algoritmos*. Wiley.
19. Duh, H. B. L., y Mattila, A. S. (2010). *Servicios móviles en el turismo: desafíos y oportunidades*. CABI.
20. Ahson, S. A., e Ilyas, M. (Eds.). (2013). *Avances en la computación en la nube móvil y big data en la era 5G*. CRC Press.
21. Abowd, G. D., y Mynatt, E. D. (Eds.). (2000). *Computación ubicua: diseño, implementación y usabilidad*. Springer.
22. Gao, Q., y Gupta, M. (2014). *Redes sociales móviles: un enfoque innovador*. CRC Press.

ANEXOS

MYBUS

Aplicación de transporte compartida para universitarios con rutas para llegar a la universidad.

Cuál es tu género?

- Masculino
- Femenino
- Prefiero no decirlo

1. Qué medios de transporte usas para llegar a la universidad?

- bus
- taxi
- carro
- aplicaciones para transporte

1.1 Usas aplicaciones para transporte?

- si
- no

2 ¿Cada cuanto usas aplicaciones para transporte?

- 1 vez a la semana
- 1 vez al mes
- todos los días
- 3 veces a la semana

3 ¿Estaría usted dispuesto a utilizar una app que trata de viajes compartidos con destino a su universidad ?

- si
- no

4 En que lugares prefieres el inicio de la ruta?

- A) Centros comerciales
- B) Supermercados
- C) Centros comerciales principales

5. Cuanto esta dispuesto a pagar por un viaje de 7km aproximadamente?

- a) 2.25 dólares
- b) 2 dolares
- c) 1.50 dolares

6. ¿Se sentiría seguro sabiendo que existen rutas específicas y la app te arroja la placa y cedula del conductor?

a) si

b) no

7 ¿Al usar esta aplicación usted tendría máximo de 3 paradas en la ruta le parece una buena idea?

si

no

8. Podrías usar esta app a cualquier hora?

si

no

Enviar

Borrar formulario



