



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA INGENIERÍA EN GESTIÓN DE TRANSPORTE

**ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL TRANSPORTE
COMERCIAL, MODALIDAD: TAXI EJECUTIVO EN LA CIUDAD
DE RIOBAMBA**

Trabajo de titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERO EN GESTIÓN DE TRANSPORTE

AUTOR: WILSON EDISON ZAMORA PAREDES

DIRECTOR(A): DRA. JENNY MARGOTH VILLAMARIN PADILLA

Riobamba – Ecuador

2021



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA INGENIERÍA EN GESTIÓN DE TRANSPORTE

**ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL TRANSPORTE
COMERCIAL, MODALIDAD: TAXI EJECUTIVO EN LA CIUDAD
DE RIOBAMBA**

Trabajo de titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERO EN GESTIÓN DE TRANSPORTE

AUTOR: WILSON EDISON ZAMORA PAREDES

DIRECTOR(A): DRA. JENNY MARGOTH VILLAMARIN PADILLA

Riobamba – Ecuador

2021

©2020, Wilson Edison Zamora Paredes

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento siempre y cuando se reconozca el derecho de autor.

Yo, Wilson Edison Zamora Paredes declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autor asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación; El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 08 de julio de 2021

Wilson Edison Zamora Paredes
C.C. 0604059378

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA INGENIERÍA EN GESTIÓN DE TRANSPORTE

El Tribunal del trabajo de titulación certifica que: El trabajo de titulación: Tipo: Proyecto de Investigación, **ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL TRANSPORTE COMERCIAL, MODALIDAD: TAXI EJECUTIVO EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA**, realizado por el señor: **WILSON EDISON ZAMORA PAREDES**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del trabajo de titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Lcda. María Fernanda Herrera Chico PRESIDENTE DEL TRIBUNAL		2021-07-21
Dra. Jenny Margoth Villamarín Padilla DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACION		2021-07-21
Ing. Juan Manuel Martínez Nogales MIEMBRO DE TRIBUNAL		2021-07-21

DEDICATORIA

Mi trabajo de investigación lo dedico primeramente a Dios por haberme dado salud, vida y guiarme por el camino del bien, brindándome fuerza para no rendirme en el transcurso de mis estudios. A mis padres Manuel Zamora y Susana Paredes quienes estuvieron a mi lado acompañándome y guiándome en cada una de mis decisiones, mi tío Jorge Paredes quien me apoyo brindándome sus conocimientos cuando más los necesitaba, hoy puedo cumplir con un sueño plantado en mi vida, ya que gracias a ellos estoy donde estoy.

Edison

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios por la fortaleza y sabiduría brindada para culminar la carrera y guiar todo el transcurso de mi vida estudiantil. De igual manera a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, por abrirme las puertas del conocimiento, a la Escuela de Ingeniería en Gestión de transporte brindándome las enseñanzas adecuadas e irme formando como un profesional, a los docentes Dra. Jenny Villamarín, Ing. Juan Martinez por su guía profesional en el desarrollo de la presente investigación.

Edison

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	v
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	íx
RESUMEN.....	x
SUMARY.....	xi
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	2
1.1. Planteamiento del problema.....	2
1.2. Formulación del problema	3
1.3. Sistematización del problema.....	3
1.4. Objetivos	3
1.4.1. <i>Objetivo General.....</i>	<i>3</i>
1.4.2. <i>Objetivos Específicos.....</i>	<i>4</i>
1.5. Justificación	4
1.5.1. <i>Justificación Teórica</i>	<i>4</i>
1.5.2. <i>Justificación Metodológica.....</i>	<i>4</i>
1.5.3. <i>Justificación Práctica.....</i>	<i>5</i>
1.6. Antecedentes investigativos	5
1.7. Marco teórico.....	6
1.7.1. <i>Breve historia del sistema de Transporte.</i>	<i>7</i>
1.7.2. <i>La Empresa.....</i>	<i>9</i>
1.7.2.1. <i>Empresa de servicios.....</i>	<i>10</i>
1.7.3. <i>El Transporte comercial.....</i>	<i>10</i>
1.7.4. <i>Servicio de taxi convencional.....</i>	<i>10</i>
1.7.5. <i>Permiso de Operación.....</i>	<i>11</i>
1.7.5.1. <i>Título Habilitante.....</i>	<i>11</i>
1.7.6. <i>Contabilidad.....</i>	<i>12</i>

1.7.6.1.	<i>Contabilidad de Costos</i>	12
1.7.6.2.	<i>Costo de Inversión</i>	12
1.7.6.3.	<i>Costos de operación</i>	12
1.7.7.	<i>Estados Financieros</i>	13
1.7.7.1.	<i>Método de análisis financiero. Análisis vertical.</i>	13
1.7.7.2.	<i>Análisis Horizontal</i>	13
1.7.8.	<i>Rentabilidad</i>	14
1.7.8.1.	<i>Rentabilidad sobre los ingresos</i>	15
1.7.8.2.	<i>Rentabilidad sobre los activos</i>	15
1.7.8.3.	<i>Rentabilidad sobre el capital</i>	16
1.7.9.	<i>Niveles De Rentabilidad</i>	16
1.7.9.1.	<i>Rentabilidad Económica</i>	16
1.7.9.2.	<i>Rentabilidad Financiera</i>	16
1.7.9.3.	<i>Rentabilidad social</i>	16
1.7.10.	<i>Indicadores De Rentabilidad</i>	17
1.7.10.1.	<i>Rentabilidad Margen Bruto</i>	17
1.7.10.2.	<i>Rentabilidad Operacional del Patrimonio.</i>	17
1.7.10.3.	<i>Rentabilidad neta de ventas. (Margen neto)</i>	17
1.7.10.4.	<i>Ratios Financieros</i>	17
1.7.10.5.	<i>Índices de Liquidez.</i>	18
1.7.10.6.	<i>Razón Corriente o Circulante</i>	18
1.7.10.7.	<i>Prueba Acida.</i>	18
1.7.10.8.	<i>Capital de Trabajo</i>	19
1.7.10.9.	<i>Índice de Solvencia.</i>	19
1.7.10.10.	<i>Apalancamiento.</i>	19
1.7.10.11.	<i>Endeudamiento</i>	19
1.7.10.12.	<i>Ratios de Gestión o Actividad.</i>	19
1.7.10.13.	<i>Rotación de Activos Totales.</i>	20
1.7.10.14.	<i>Rotación de Activos Fijos</i>	20

1.7.10.15.	<i>Medición de la Rentabilidad</i>	20
1.8.	Marco legal	20
1.9.	Marco conceptual	22
1.9.1.	<i>Carrera de taxi</i>	22
1.9.2.	<i>Costo de Transporte</i>	22
1.9.3.	<i>Costos fijo</i>	22
1.9.4.	<i>Pasajero</i>	23
1.9.5.	<i>Tarifa</i>	23
1.9.6.	<i>Utilidad</i>	23
1.10.	Idea a defender	23

CAPÍTULO II

2.	MARCO METODOLÓGICO	24
2.1.	Enfoque de investigación	24
2.2.	Nivel de investigación	24
2.3.	Diseño de investigación	24
2.4.	Tipo de estudio	25
2.5.	Población y muestra	25
2.6.	Métodos, Técnicas e Instrumentos de investigación	26
2.6.1.	<i>Métodos</i>	26
2.6.2.	<i>Técnicas</i>	26
2.6.3.	<i>Instrumentos</i>	27

CAPÍTULO II I

3.	MARCODE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	28
3.1.	Presentación y Discusión de resultados	28
3.1.1.	<i>Resultados</i>	28
3.2.	Comprobación de la interrogante de la investigación	60
3.3.	Marco propositivo	64
3.3.1.	Estrategia 1	64
3.3.2.	<i>Introducción</i>	64

3.3.3.	<i>Objetivos de la propuesta</i>	65
3.3.4.	<i>Componente organizacional</i>	65
3.3.5.	<i>Descripción de funciones</i>	66
3.3.6.	<i>Políticas</i>	69
3.3.6.1.	<i>Políticas de gestión</i>	69
3.3.6.2.	<i>Políticas de crédito</i>	69
3.3.6.3.	<i>Presupuesto y financiamiento</i>	70
3.4.	Estrategia 2	70
3.4.1.	<i>Objetivo de la propuesta</i>	71
3.4.2.	<i>Proceso de creación de la aplicación (APP) para servicio de taxi</i>	71
3.4.3.	<i>Características que debe tener la aplicación</i>	71
3.4.4.	<i>Aplicación para pasajeros</i>	72
3.4.5.	<i>Aplicación de conductores</i>	72
3.4.6.	<i>Presupuesto y financiamiento</i>	73

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1: Tarifa del transporte comercial en taxi convencional y ejecutivo	11
Tabla 2-3: Pregunta N° 1 - Sexo de los encuestados.	28
Tabla 3-3: Pregunta N° 2 - Edad de los encuestados	29
Tabla 4-3: Pregunta N° 3 - Nivel de Instrucción	30
Tabla 5-3: Pregunta N° 4 – Rol del encuestado en la compañía.....	31
Tabla 6-3: Pregunta N° 5 – Años de experiencia como chofer profesional.....	32
Tabla 7-3: Pregunta N° 6 – Años trabajando en taxi	33
Tabla 8-3: Pregunta N° 7 - Lleva contabilidad de sus ingresos y egresos	34
Tabla 9-3: Pregunta N°8 – Sistema de declaración de impuesto	35
Tabla 10-3: Pregunta N° 9 – ¿Considera que un trabajo planificado puede mejorar la rentabilidad?	36
Tabla 11-3: Pregunta N° 10 - La compañía tiene un plan de trabajo con cobertura las 24 horas	37
Tabla 12-3: Pregunta N° 11 – A través de qué medios se comunica con el usuario.....	38
Tabla 13-3: Pregunta N° 12- Usted maneja un registro diario de ingresos y gastos.....	39
Tabla 14-3: Pregunta N° 13 – Usted es conductor o propietario del vehículo.....	40
Tabla 15-3: Pregunta N° 14 – Cuantas unidades forman parte de la compañía en la que usted trabaja.....	41
Tabla 16-3: Pregunta N° 15 – Cuál es el año de fabricación de su vehículo	43
Tabla 17-3: Pregunta N° 16 – En promedio cuantas carreras realiza al día.....	44
Tabla 18-3: Pregunta N° 17 – Cuantas horas al día opera el vehículo prestando el servicio a la colectividad.	45
Tabla 19-3: Pregunta N° 18 – Cada unidad, en promedio cuantos kilómetros recorre al día..	46
Tabla 20-3: Pregunta N° 19 – Cuál es el ingreso diario de un conductor de taxi	47
Tabla 21-3: Pregunta N° 20 – En promedio, cuanto recibe diariamente el propietario de un taxi que trabaja 12 horas	48
Tabla 22-3: Pregunta N° 21 – Cuantos galones de gasolina consume al día.	49
Tabla 23-3: Pregunta N° 22 – En promedio cuánto gasta mensualmente en los siguientes rubros.	50
Tabla 24-3: Pregunta N°23 - En promedio. Cuánto gasta anualmente en obligaciones como: .	51
Tabla 25-3: Pregunta N° 24 – Cual es la inversión que se requiere hacer para obtener una unidad de taxi ejecutivo.	53
Tabla 26: Pregunta N° 25 – Cuanto aporta mensualmente el socio a la compañía.....	54
Tabla 27-3: Pregunta N° 26 – Usted adquirió la unidad y el puesto con crédito bancario.	55

Tabla 28-3: Pregunta N° 27 – Destina mensualmente algún dinero para el ahorro.	56
Tabla 29-3: Pregunta N° 28 – Los ingresos en los 2 últimos años ha decrecido, se ha mantenido o se ha incrementado.	57
Tabla 30-3: Pregunta N° 29 – Que factores considera que influyen en la rentabilidad del servicio de transporte en taxi.	58
Tabla 31-3: Pregunta N° 30 - Estaría de acuerdo en la creación de una caja solidaria que otorgue créditos a baja tasa de interés a los socios de las compañías?.....	59
Tabla 32-3: Estado de resultados	60
Tabla 33-3: <i>Balance General</i>	60
Tabla 34-3: VAN y TIR.....	62
Tabla 35-3: Relación Beneficio Costo (RBC), y periodo de recuperación.....	63
Tabla 36-3: Funciones de la junta de accionistas.....	66
Tabla 37-3: Funciones del consejo de administración.	66
Tabla 38-3: Funciones del consejo de vigilancia.	67
Tabla 39-3: Funciones del Gerente	67
Tabla 40-3: Funciones del contador.....	68
Tabla 41-3: Funciones del tesorero.....	68
Tabla 42-3: Funciones del comité de crédito.	69
Tabla 43-3: Financiamiento de la caja común	70
Tabla 44-3: Presupuesto.....	73
Tabla 45-3: Financiamiento	73

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-3: Pregunta N° 1 - Sexo de los encuestados.	28
Gráfico 2-3: Pregunta N° 2 - Edad.....	29
Gráfico 3-3: Pregunta N° 3 - Nivel de Instrucción	30
Gráfico 4-3: Pregunta N° 4 – Rol que cumple en la compañía	31
Gráfico 5-3: Pregunta N° 5 - Años de experiencia como chofer profesional	32
Gráfico 6-3: Pregunta N°6 – Años trabajando en taxi	33
Gráfico 7-3: Pregunta N° 7 - Lleva un registro de sus ingresos y egresos diarios.....	34
Gráfico 8-3: Pregunta N° 8 - Sistema de declaración de impuesto.....	35
Gráfico 9-3: Pregunta N° 9 - Considera que la aplicación de actividades permite alcanzar objetivos.....	36
Gráfico 10-3: Pregunta N° 10 – La compañía cuenta con un plan de trabajo de cobertura las 24 horas del día	37
Gráfico 11-3: Pregunta N° 11 – A través de qué medios se comunica con el usuario.....	38
Gráfico 12-3: Pregunta N° 12 - Usted maneja un registro diario de ingresos y gastos.....	39
Gráfico 13-3: Pregunta N° 13 – Usted es propietario o conductor del vehículo.....	40
Gráfico 14-3: Pregunta N° 14 – Cuantas unidades forman parte de la compañía en la que usted trabaja.....	42
Gráfico 15-3: Pregunta N° 15 – El vehículo con el que brinda el servicio de transporte de pasajeros a que año de fabricación pertenece.....	43
Gráfico 16-3: Pregunta N° 16 – En promedio cuantas carreras realiza al día.....	44
Gráfico 17-3: Pregunta N° 17 – Cuantas horas al día opera el vehículo Brindando el servicio	45
Gráfico 18-3: Pregunta N° 18 – Cada unidad, en promedio cuantos kilómetros recorre al día	46
Gráfico 19-3: Pregunta N° 19 – Cual es el ingreso diario de un conductor de taxi	47
Gráfico 20-3: Pregunta N° 20 – En promedio, cuanto recibe diariamente el propietario de un taxi que trabaja 12 horas	48
Gráfico 21-3: Pregunta N° 21 – Cuantos galones de gasolina consume al día.	49
Gráfico 22-3: Rango promedio de gasto mensual en diferentes rubros.	50
Gráfico 23-3: Pregunta N°23 - En promedio. Cuánto gasta anualmente en obligaciones como: (Matrícula, rodaje, permisos de operación y otros rubros establecidos por ley).....	52
Gráfico 24-3: Pregunta N° 24 – Cual es la inversión que se requiere hacer para obtener una unidad de taxi ejecutivo	53
Gráfico 25-3: Pregunta N° 25 – Cuanto aporta mensualmente el socio a la compañía.	54
Gráfico 26-3: Pregunta N° 26 – Usted adquirió la unidad y el puesto con crédito bancario.	55
Gráfico 27-3: Pregunta N° 27 – Destina mensualmente algún dinero para el ahorro.	56

Gráfico 28-3: Pregunta N° 28 – Usted considera que el nivel de rentabilidad de los últimos 2 años a.....	57
Gráfico 29-3: Pregunta N° 29 – Que factores considera que influyen en la rentabilidad del servicio de transporte en taxi.....	58
Gráfico 30-3: Pregunta N° 30 - Estaría de acuerdo en la creación de una caja solidaria que otorgue créditos a baja tasa de interés a los socios de las compañías	59

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: MODELO DE LA ENCUESTA

ANEXO B: DESCRIPCIÓN DE LOS RUBROS DE INGRESOS

ANEXO C: DESCRIPCIÓN DE LOS RUBROS DE EGRESOS

ANEXO D: SERVICIO DE LA DEUDA

ANEXO E: ILUSTRACIÓN DEL LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

RESUMEN

El trabajo de titulación denominado análisis de la rentabilidad del transporte comercial, modalidad: taxi ejecutivo en la ciudad de Riobamba cuyo objetivo de este estudio fue determinar si la actividad de transporte en taxi modalidad ejecutivo es rentable, mediante el análisis de costos de inversión y operación que permita el mejoramiento en la toma de decisiones operativas de la compañía de taxi ejecutivo de la ciudad de Riobamba. Para el desarrollo de la investigación se aplicó la metodología inductivo-deductivo, lo que permitió analizar a una de las variables influyentes para después llegar a un conocimiento general. por otro lado, fue de carácter analítico ya que permitió analizar de forma individual las partes involucradas para luego agruparlas.; por medio de la aplicación de encuestas y fichas de observación que permitió recabar información sobre las prácticas de operación interna y el nivel de afectación que inciden en la rentabilidad. Con la información obtenida se determinó que existen 3475 unidades laborando, distribuidos en cooperativas y compañías lo que indicó que sobrepasa la normativa técnica; para obtener la rentabilidad, se realizó una proyección de la inversión para 5 años, donde se tomó en cuenta los rubros de inversión y los costes de operación, lo que arrojó un resultado del indicador VAN en número negativo (-926.63) y el indicador TIR en un valor de (9%), mismo que se ubicó por debajo del factor de actualización que es el 10% lo que quiere decir invertir en “taxi ejecutivo” no sería rentable. En base al diagnóstico que se realizó se propone la creación de una caja solidaria para las compañías de taxis ejecutivos de Riobamba; también se propone la creación de una aplicación para taxis para maximizar ingresos. Se recomienda a las autoridades encargadas tomen las decisiones adecuadas para mejorar los ingresos de la modalidad de taxi ejecutivo, tomando en cuenta las estrategias planteadas en el estudio realizado.

Palabras clave: < TAXI EJECUTIVO>, < MODALIDAD>, < RUBROS>, < OPERACIONES >, < RENTABILIDAD>, < COMPAÑIAS>, < OPERACIONES>, < RIOBAMBA (CANTÓN)>.



Firmado electrónicamente por:
JHONATAN RODRIGO
PARREÑO UQUILLAS



25-11-2021

2161-DBRA-UTP-2021

SUMMARY

The thesis about the analysis of profitability of commercial transportation modalities: executive taxis in Riobamba city was aimed to determine if this transportation mode is profitable through cost analysis investment and operation to improve operational decision making processes of these companies in Riobamba city. For the development of the study, an inductive and deductive methodology was applied, which allowed the analysis of one of the influential variables to reach a general knowledge. On the other hand, it was analytical in nature since it allowed to individually analyze the parts involved and then group them together through the application of surveys and observation files that made it possible to collect information on internal operating practices and the level of involvement that affect profitability. With the information obtained, it was determined that 3,475 units are distributed in cooperatives and companies which indicated that it exceeds the technical regulations. To obtain the profitability, a projection of the investment was made for 5 years, which considered the investment items and operating costs, which yielded a result of the NPV indicator in negative number (-926.63) and the IRR indicator at a value of (9%), which was below of the upgrade factor, which is 10%, what is meant by investing in "executive taxis" would not be profitable. Based on the diagnosis, the creation of a social fund is proposed to help executive taxis in Riobamba city, the creation of an application is also proposed to maximize income. The authorities are recommended to make appropriate decisions to improve income of executive taxis, taking into account the strategies proposed in this study.

Keywords: <EXECUTIVE TAXI>, <MODALITY>, <FUNDING>, <OPERATIONS>, <PROFITABILITY>, <COMPANIES>, <OPERATIONS>, <RIOBAMBA (CANTON)>.

 Firmado digitalmente
por LUIS FERNANDO
BARRIGA FRAY
Fecha: 2021.11.25
17:28:10 -05'00'

INTRODUCCIÓN

Toda inversión tiene como finalidad obtener un retorno justo en calidad de ganancia, sin embargo, existen financiamientos que por algún motivo no resulta un rendimiento y han ocasionado pérdida de oportunidades, puesto que, la decisión de invertir en algo implica la renuncia de otras. En este sentido, mi tesis inicial fue que invertir en una unidad de transporte modalidad “taxi ejecutivo” en la ciudad de Riobamba, no es rentable; por lo que se realizó una investigación con la finalidad de identificar el nivel de beneficio de esta actividad, para ello se hizo un estudio de los costes operativos y los ingresos que obtienen los propietarios de las unidades de transporte, lo cual requirió seguir un proceso sistemático de actividades.

El presente trabajo contiene tres capítulos, en el capítulo I, se hace una descripción de la problemática desde donde se extrae la pregunta de investigación hacia donde se orientó el trabajo; en este apartado se indican los objetivos y la viabilidad de realizar el estudio; al tiempo que se hace referencia también a la teoría científica que sustenta nuestras conceptualizaciones. En el capítulo II, se indica cómo se realizó el estudio, cuáles fueron los alcances en cada uno de los procesos, se detalla dónde, cuándo y de qué manera se llevó a efecto el trabajo. El capítulo III, se detalla los resultados obtenidos, es allí donde se demuestra la pregunta de investigación planteada inicialmente y al mismo tiempo se sugiere algunas estrategias que podrían coadyuvar a mejorar la rentabilidad de los socios de las compañías de transporte modalidad “taxi ejecutivo” en Riobamba. Finalmente se realizan las conclusiones en función del cumplimiento de los objetivos planteados y las sugerencias posibles para que los beneficiarios tomen la alternativa de adoptarlos o no en sus operaciones.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1. Planteamiento del problema

(REPOSITORIO UNAP, 2014) “El servicio de transporte urbano, actualmente constituye el eje motor de la movilidad en la dinámica del flujo del comercio, desplazamiento de personas en las actividades cotidianas, movimiento de mercancías entre centros de producción y consumo.” En este contexto, el servicio de transporte urbano modalidad Taxis se caracterizan por la ausencia de una adecuada estructura de costos y una inadecuada administración de las mismas, actualmente constituye una actividad importante que dinamiza la economía con criterios de calidad, rapidez, seguridad y accesibilidad en el costo. Por lo que es fundamental analizar tres factores que influyen significativamente en la rentabilidad; La demanda, los costos de operación y la competencia.

Al igual que en todas las ciudades del Ecuador, en la ciudad de Riobamba existe un conflicto entre los usuarios y los prestadores de servicios de transporte en la modalidad de taxis, por cuanto unos argumentan que el monto de venta del pasaje urbano no cubre los costos de operación, por otro lado, los clientes manifiestan que el coste es elevado y que la calidad de servicio es mala y las distancias que se recorre en la ciudad no justifica el precio de venta del pasaje.

Por otra parte, existen exigencias que tienen que estar implícitas en la Norma Técnica emitida por la Comisión Nacional de Transporte Terrestre Tránsito y Seguridad Vial [CNTTTSV] donde se establece los estándares de calidad y de operación, lo que implica que las operadoras (como se denominan las compañías de taxis), realicen grandes esfuerzos para cumplir con estos requerimientos.

En la ciudad de Riobamba, el servicio de transporte en la modalidad taxis según el departamento de movilidad se clasifica en: cooperativas; compañías y operadoras de taxis ejecutivo. Las cooperativas se encuentran agremiadas a la “Unión” y a la “Asociación” de taxistas de Chimborazo; sin embargo, las operadoras que corresponden a la modalidad “ejecutivo” no pertenecen a ninguno de los dos gremios locales antes indicados lo cual hace que exista rivalidad entre los cooperados y no cooperados.

Según datos proporcionados por la Unidad de Movilidad del Gobierno Autónomo Descentralizado “GAD”, en Riobamba existen 49 cooperativas de taxis que albergan a 3082

socios y 19 compañías operadoras de taxi en la modalidad “ejecutivo” que alberga a 393 socios, por lo que en suma existen 3475 unidades laborando en la ciudad de Riobamba. A esto se debe sumar una gran cantidad de taxis llamados informales los cuales no están identificados, pero realizan la misma actividad mediante operadores de radio y llamadas telefónicas; estos datos muestran la sobrepoblación de unidades respecto del número de habitantes que demandan este servicio y como es lógico, toda actividad comercial aspira obtener un retorno justo por sus servicios y razonable respecto de la inversión realizada, hace que se formule la siguiente interrogante: ¿Es rentable la actividad del taxismo modalidad ejecutivo en la ciudad de Riobamba?

1.2. Formulación del problema

¿Es rentable la actividad de taxi modalidad “taxi ejecutivo” en la ciudad de Riobamba?

1.3. Sistematización del problema

La presente investigación pretende determinar si la actividad de taxi modalidad ejecutivo es rentable para los inversionistas, a partir del análisis de los costos de operación en los que incurren los socios de estas compañías que operan en la ciudad de Riobamba como son: combustible, mantenimiento, tributos, permisos y otros egresos propios del sistema de trabajo asociado, a ello se suman los costos de inversión en las unidades y derechos o acciones de cupo; respecto a los ingresos líquidos que perciben tomando en consideración que trabajan más de ocho horas.

A manera de síntesis se puede decir que el resultado muestra datos que pueden orientar a quienes decidan invertir en un taxi, a tomar una decisión acertada en función del costo de oportunidad y la rentabilidad económica y social.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Determinar si la actividad de transporte en taxi modalidad ejecutivo es rentable, mediante el análisis de costos de inversión y operación que permita el mejoramiento en la toma de decisiones operativas de la compañía de taxi ejecutivo de la ciudad de Riobamba.

1.4.2. Objetivos Específicos

- a) Identificar los costos de inversión en el que incurren las personas que deciden adquirir una unidad de transportes en taxis modalidad ejecutivo en la ciudad de Riobamba.
- b) Determinar los costos de operación del servicio de transportes en taxis modalidad ejecutivo en la ciudad de Riobamba.
- c) Formular estrategias que permitan optimizar los procesos operativos de manera que incremente la rentabilidad económica en la actividad de servicio de transportes en taxis modalidad ejecutivo en Riobamba

1.5. Justificación

1.5.1. Justificación Teórica

Desde el punto de vista teórico, la investigación bibliográfica ayuda a entender con mayor objetividad los elementos o factores que incurren en la operación del servicio de transportes en taxis, comprender las normativas que regulan las operadoras de taxis, los estándares que deben cumplir y las perspectivas presentes y futuras de quienes realizan la actividad del taxismo, lo cual sirvió de insumo para determinar la rentabilidad de las operaciones del servicio de transportes en taxis modalidad ejecutivo.

1.5.2. Justificación Metodológica

“La justificación metodológica del estudio se da cuando el proyecto que se va a realizar propone un nuevo método o una nueva estrategia para generar conocimiento válido y confiable” (Bernal, 2010).

En este sentido, la investigación se justifica porque la propuesta que se presenta está sustentada en los resultados obtenidos en el trabajo de campo mismas que fueron realizadas utilizando técnicas e instrumentos científicos como son la encuesta y el cuestionario; igualmente el análisis se realizó bajo los criterios de la Inducción y Deducción, métodos considerados por la ciencia como válidos para realizar análisis cualitativos, cuantitativos, así se describe en el capítulo II del presente documento.

1.5.3. Justificación Práctica

Según Bernal Cesar, la justificación práctica tiene como finalidad indicar de qué manera la investigación aporta en la solución de los problemas. Desde este punto de vista, la investigación sin duda alguna tiene propósitos claros que benefician a la sociedad. Por ejemplo: los inversionistas dispondrán de elementos básicos para tomar las decisiones respecto de invertir o no invertir en esta actividad tomando en cuenta el costo de oportunidad; los socios de las operadoras podrán implementar estrategias que optimicen los procesos operativos con el objeto de mejorar sus ingresos; las entidades reguladoras podrán otorgar el apoyo que requiere este sector y propiciar el crecimiento sostenido de estas pequeñas empresas y sobre todo no permitir el incremento de la actividad informal que afecta el trabajo de manera organizada.

1.6. Antecedentes investigativos

(Bernabe, 2005) En su investigación intitulada “Determinación del Costo y Rentabilidad de las Empresas de Transportes de Pasajeros en ómnibus de la Región de Puno” Perú, indica que las formaciones de costos de prestación de servicios de transporte de pasajeros son deficientes, por no existir un diseño implementado que se adecue a las necesidades de las empresas, tampoco existe el reporte de las informaciones de costos de prestación de servicios. Por tanto, al no existir la información de costos no son utilizados estos, para la fijación de tarifas y su determinación, se hace dentro del mercado de libre competencia de los ofertantes y demandantes.

(Armijos, 2011) En su trabajo nombrado “Análisis de los costos y la rentabilidad con respecto de la inversión en los servicios que ofrecen las unidades de la Cooperativa de Transportes Loja” realizado previo a la obtención del título en ingeniería en contabilidad y auditoría, cuyo objetivo fue analizar los costos y la rentabilidad con relación a la inversión en los servicios que ofrecen las unidades de la Cooperativa de Transportes Loja, concluyeron que “el transportista al no llevar registros de los ingresos y gastos se le dificulta establecer la utilidad real que le genera mensualmente por los servicios que presta; además se determinó que los socios no aplican procedimientos adecuados para el cálculo de los costos que se generan así como también sobre los servicios que ofrecen a la ciudadanía en términos de calidad”.

(Pally, 2001) En su tesis intitulada Análisis de la Rentabilidad de Transporte Urbano masivo de Pasajeros en la ciudad de Juliaca, arribo a las siguientes conclusiones: “el 40% de las empresas de transporte urbano de pasajeros están mal organizados y administrados por sus representantes,

en este caso por el representante legal el cual es el gerente general y los socios que dirigen las empresas de transporte”.

(Benalcazar, 2015), en su tesis titulada “evaluación de la rentabilidad económica y financiera de la cooperativa de taxis “la tebaida” de la ciudad de Loja. Cuyo propósito fue determinar la rentabilidad para contribuir a la toma de decisiones, encuentran como resultado que “la cooperativa obtuvo una rentabilidad de 3,14% valor poco rentable lo que ha demostrado poca gestión de las políticas administrativas”.

(Erazo, 2004), columnista del diario la Hora de Portoviejo, manifiesta que a actividad del taxismo es un negocio partido, que existe una sobrepoblación de taxis respecto de la población en la mayoría de las ciudades de Ecuador y a esto hay que sumar la competencia ilegal, lo cual hace que esta actividad no sea rentable.

(EL COMERCIO , 2019), sostiene que los taxistas deben realizar largos recorridos o esperar largos tiempos en la arada para tomar un pasajero en diferentes puntos de Quito, los taxistas se ubican en las afueras de los centros comerciales a la espera de pasajeros, esa es la realidad que viven los taxistas todos los días. “Un estudio presentado el 15 de agosto, por la Secretaría de Movilidad del Cabildo, señala que cada taxista tiene un promedio de 19 carreras al día, por las que logra recaudar USD 47. El costo promedio de cada una es de USD 3,06. En el 70% del día de un taxista no lleva pasajeros”.

Como se aprecia en los antecedentes las empresas dedicadas al transporte urbano no cuentan con diseño organizacional adecuado, no llevan registros contables que les permita identificar si ganan o pierden. La mayoría de las personas que invierten en este rubro lo hacen sin el menor análisis de recuperación de la inversión, de allí que el estudio pretende dar las pautas para que los inversionistas puedan decidir sus inversiones en función del costo de oportunidad.

1.7. Marco teórico

Para sustentar la presente investigación requirió de una exhaustiva investigación bibliográfica y de campo, la investigación bibliográfica ayuda a comprender los conceptos respecto a indicadores de rentabilidad, mientras que el trabajo de campo ayudó a identificar el comportamiento administrativo, operativo y financiero de la compañía de taxis ejecutivo de la ciudad de Riobamba.

1.7.1. Breve historia del sistema de Transporte.

El transporte ha tenido un comportamiento histórico encaminado a resolver los problemas específicos de movilidad de las personas y mercancías, pero se ha desarrollado de manera prácticamente aislada y casi autónoma. En la etapa PRIMITIVA, el ser humano hace utilización de sí mismo como modo de transporte, sin más vías que las que le proporciona la naturaleza y sin más ayuda que sus piernas, brazos e imaginación, teniendo como único objetivo el moverse y transportar aquello que le fuera necesario para su supervivencia; en esta época el ser humano también elabora las primeras embarcaciones (balsas) para aprovechar la fuerza de los ríos o de los vientos para desplazarse. Es así como nacen los primeros problemas de transporte y las respectivas soluciones.

(Islas , Victor, 2017), en la época FEUDAL, se trata ya de civilizaciones y no de grupos relativamente primitivos. La solución que cada civilización dio al problema planteado fue dada de acuerdo con su nivel de desarrollo cultural. Así, mientras los egipcios construyeron únicamente plataformas de madera con troncos deslizantes y caminos rudimentarios, los romanos construyeron tiempo después, caminos con alto grado de previsión y diseño utilizando carretas tiradas por caballos. También y simultáneamente surgieron técnicas de navegación y construcción de vías acuáticas. Posteriormente, y con la aparición de los grandes imperios, viene un gran auge de los modos de transporte. Con ello, se motiva el crecimiento, tanto en la cantidad como en la calidad de los transportes, dando lugar a la creación de las técnicas para la construcción de vehículos, caminos, naves y otros.

En la Etapa Industrial es donde se acelera la aplicación sistemática de la Ingeniería al transporte ya que se hace evidente la necesidad de mover grandes volúmenes de productos y materia prima como consecuencia del auge industrial. Todo esto plantea problemas que motivaron el desarrollo de un nuevo modo de transporte como es el caso del ferrocarril que resultó como consecuencia uno de los descubrimientos básicos de esta época la máquina de vapor, elemento que unido a un apropiado sistema de transmisión y rodamiento, generó la locomotora de vapor, siendo ésta el primer tipo de ferrocarril que existió. La aparición del ferrocarril llega a solucionar el problema del volumen y la velocidad de transportación terrestre, pero origina otros: "para poner en funcionamiento el ferrocarril se requería de una infraestructura especial, de declives menos inclinados, y de curvas no pronunciadas. No era posible colocarlo fácilmente sobre un camino carretero existente, y por lo tanto, era necesario romper con los modelos de ubicación del anterior circuito de caminos". Como se deduce de lo anterior, es en ese momento en que empieza a ser necesario combinar conocimientos y técnicas para la ubicación, diseño y construcción de vías,

terminales y carros adecuados. En 1839, Mr. Sequen, en Francia, escribe el primer tratado al respecto, denominado "Arte de Trazar y Construir Caminos de Fierro".

Posteriormente se empiezan a incubar el transporte aéreo, ya que se experimenta con vuelos a imitación de pájaros (aunque la mayoría de estos experimentos terminaron trágicamente) y en globo. El más afortunado y científico fue Lilienthal que diseñó los primeros planeadores y dio origen a la aerodinámica.

En la Etapa Moderna nace propiamente a finales del siglo XIX un nuevo modo de transporte, característico de la era moderna que es el automóvil, como resultado de múltiples experimentos con la máquina de vapor adaptada a las carreteras. Sin embargo, es hasta que se le adapta el motor de combustión interna y se diseñan los neumáticos que empieza su desarrollo.

En 1886 en Alemania, Daimler fabricó el primer automóvil basado en los cuatro tiempos del motor de combustión interna y en Francia, Michelin introdujo los neumáticos en las ruedas, que a manera de almohadas absorbían obstáculos y desniveles del camino. De esta manera, empieza a competir con el ferrocarril y a desplazarlo paulatinamente, haciendo que poco a poco los caminos recuperen el predominio que gozaron, antes de la aparición del ferrocarril. Por otra parte, la aparición del automóvil y sus derivados (autobuses de carga y pasajeros) y el uso extensivo que de él hace el ser humano, sobre todo en el medio urbano, condiciona el auge de la industria más poderosa y mejor organizada de la primera mitad del siglo: la fabricación de automóviles. Esta industria perfecciona o crea las tecnologías necesarias para asegurar el dominio de los mercados de venta. Además, es la que conjuntamente con la industria petrolera presionó para que se diera preferencia a la manufactura, perfeccionamiento e investigación de los vehículos de combustión interna, dejando a un lado lo relacionado con los vehículos eléctricos. Esta era del automóvil se ha caracterizado porque, además de otros inconvenientes del uso indiscriminado del automóvil (que requiere una gran cantidad de capital invertido en infraestructura y operación) se presentan un gran cúmulo de problemas, que hacen necesario estudios más profundos, como son: el congestionamiento de tránsito en carreteras y ciudades, el diseño adecuado de nuevas características operativas, una gran cantidad de accidentes, la contaminación ambiental, etcétera, que distraen recursos de investigación necesarios para otros modos de transporte (lo que explica su estancamiento relativo).

En Ecuador, "los carruajes eran parte del paisaje urbano. Durante el siglo XIX e inicios del siglo XX, estos fueron los primeros 'taxis' utilizados por nuestra gente. Este tipo de transporte urbano, también conocido con el nombre de 'coches de punto', indudablemente es un grato recuerdo histórico de muchos guayaquileños" (El Telégrafo, 2015). Es decir, el traslado de las personas

se realizaba mediante la utilización de carros-carreta de tracción animal. Posteriormente aparecen los autos de combustión que paulatinamente han ido reemplazando el sistema de movilidad en las ciudades. En términos de (Hernandez, 2016), “un cambio en el paradigma tecnológico del modo de transporte en cuestión tiene lugar con la modernización tecnológica que hacen que en la prestación del servicio de transporte público de personas en la modalidad de taxi no se reduce al tipo de vehículo puesto en alquiler, sino al servicio de taxi ha incluido otros dispositivos tecnológicos para su mejor funcionamiento como: el uso del radio de Banda o de frecuencia concesionada” (Radio Taxis), la solicitud del servicio mediante uso de líneas telefónicas, el control tarifario mediante uso del taxímetro y el uso de Sistemas de Posicionamiento Global (GPS) para la localización de los vehículos.

El transporte terrestre automotor es un servicio público esencial y una actividad económica estratégica del Estado, que consiste en la movilización libre y segura de personas o de bienes de un lugar a otro, haciendo uso del sistema vial nacional, terminales terrestres y centros de transferencia de pasajeros y carga en el territorio ecuatoriano. Su organización es un elemento fundamental contra la informalidad, mejorar la competitividad y lograr el desarrollo productivo, económico y social del país, interconectado con la red vial internacional. (LOTTTSV, 2014)

Según el Reglamento de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre Tránsito y Seguridad Vial (LOTTTSV), emitido por la (Asamblea Nacional, 2012), el servicio de transporte terrestre público de pasajeros, puede ser de Transporte colectivo, destinado al traslado colectivo de personas, que pueden tener estructura exclusiva o no y puedan operar sujetos a itinerario, horario, niveles de servicio y política tarifaria; o Transporte masivo, destinado al traslado masivo de personas sobre infraestructuras exclusivas a nivel, elevada o subterránea, creada específica y únicamente para el servicio. El transporte público de pasajeros, en todos sus ámbitos, se hará en rutas definidas por un origen, un destino y puntos intermedios, resultantes de un análisis técnico y un proyecto sustentado, sujetos a una tarifa fijada.

1.7.2. La Empresa

Conviene identificar cual es el concepto de empresa para entender la visión de futuro que deben orientar las pequeñas empresas en este caso las empresas de servicios.

(Chiavenato, 2015) sostiene que una empresa es una “organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social”.(Junco, 2001), “es una entidad que,

mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros, proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de recursos y la consecución de determinados objetivos”.

En otras palabras, se puede decir que es un conjunto de personas que conforman una entidad u organización que realizan actividades con fines de lucro.

1.7.2.1. Empresa de servicios.

Es una empresa que ofrece o brinda su servicio con el objeto de satisfacer las necesidades del cliente, esa puede ser pública o privada, en el cual las empresas públicas no persiguen fines de lucro porque son financiadas por el Estado, mientras que la empresa privada si persigue fines de lucro porque se constituyen con capital privado.

1.7.3. El Transporte comercial.

Se denomina servicio de transporte comercial el que se presta a terceras personas a cambio de una contraprestación económica, siempre que no sea servicio de transporte colectivo o masivo. Una de estas modalidades es el Taxi ejecutivo, que consiste en el traslado de terceras personas mediante la petición del servicio, exclusivamente, a través de un centro de llamadas, siendo el recorrido autorizado el solicitado por el cliente. (LOTTTSV, 2014)

1.7.4. Servicio de taxi convencional.

(CAVIEDES, 2011) Consiste “en el traslado de personas desde un lugar a otro dentro del ámbito urbano autorizado para su operación, en vehículos automotores acondicionados para el transporte de personas, con capacidad hasta cinco pasajeros incluido el conductor y controlado para su cobro por el taxímetro”.

En la ciudad de Riobamba, la Tarifa del transporte en taxi está regulada por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal, mediante ordenanza No 009- 2016 que regula la tarifa para las operadoras autorizadas para la prestación del servicio de transporte comercial en taxi convencional y ejecutivo, según la siguiente tabla (GADM, 2016). Siendo estas:

Tabla 1-1: Tarifa del transporte comercial en taxi convencional y ejecutivo

HORARIO - DIURNO				HORARIO - NOCTURNO			
Arrancada	Km recorrido	Minuto de espera	Carrera mínima	Arrancada	Km recorrido	Minuto de espera	Carrera mínima
USD 0.40	USD .32	USD 0.06	USD 1.20	USD 0.45	USD 0.35	USD 0.06	USD 1.30

Fuente: GADM

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Para desarrollar dicha actividad requieren de un permiso de operación que se asigna en un lugar determinado con el objeto de atender a la comunidad con el servicio durante las 24 horas.

1.7.5. Permiso de Operación

Es el título habilitante el cual el Estado concede a una persona jurídica, que cumple con los requisitos legales, la facultad de establecer y prestar los servicios de transporte terrestre comercial de personas y/o bienes en los ámbitos y vehículos definidos en el artículo 63 de este reglamento. (LOTTTSV, 2014)

1.7.5.1. Título Habilitante.

Son los instrumentos legales mediante los cuales la Agencia Nacional de Tránsito, las Unidades Administrativas, o los GADs, en el ámbito de sus competencias, autorizan la prestación de los servicios de transporte terrestre público, comercial y por cuenta propia, de personas o bienes, según el ámbito de servicio de transporte que corresponda, en el área asignada. La vigencia de los títulos habilitantes de transporte terrestre será de diez (10) años renovables de acuerdo con el procedimiento establecido por la Agencia Nacional de Tránsito o por los GADs, según corresponda, exceptuando los títulos habilitantes de transporte terrestre emitidos en la modalidad de taxi con servicio ejecutivo, para los cuales la vigencia será de 5 años renovables de acuerdo con el procedimiento establecido por la Agencia Nacional de Tránsito o los GADs, según corresponda. (LOTTTSV, 2014)

Uno de los componentes que afecta a actividad del taxismo es la falta de un registro contable, pese a que los socios deben declarar semestralmente al SRI, suelen hacer con valores aproximados

que no garantizan la veracidad de la información, así lo corroboran los resultados de las encuestas. Por lo que viene bien hacer una remembranza de lo que significa la contabilidad.

1.7.6. Contabilidad.

Para (GARCIA, 2017), la contabilidad “es la ciencia que orienta a los sujetos económicos para que éstos coordinen y estructuren en libros y registros adecuados la composición cualitativa y cuantitativa de su patrimonio (=estática contable), así como las operaciones que modifican, amplían o reducen dicho patrimonio (= dinámica contable)”.

Según (QUIJANO, 2009), “la contabilidad recopila, clasifica y registra, de una forma sistemática y estructural, las operaciones mercantiles realizadas por una empresa, con el fin de producir informes que, analizados e interpretados, permitan planear, controlar y tomar decisiones sobre la actividad de la empresa”. Es decir, la contabilidad se encarga de recopilar, analizar, registrar y analizar todas las transacciones para llevar un control adecuado de una empresa o compañía para una mejor toma de decisiones y llevar un control adecuado.

1.7.6.1. Contabilidad de Costos

Según (HORNGREN, 2012), “la contabilidad de costos mide, analiza y reporta información financiera y no financiera relacionada con los costos de adquisición o uso de los recursos dentro de una organización”, permite tener una información real y clara de todos los costos y gastos dentro de una organización como una empresa o compañía.

1.7.6.2. Costo de Inversión

Los costos de inversión o llamados también preoperativos, son aquellos que se incurren en la adquisición de los activos necesarios para que el proyecto funcione. Para decirlo de una forma sencilla son todos aquellos costos que se dan desde la concepción de la idea que da origen al proyecto hasta poco antes de la producción del primer producto o servicio.

1.7.6.3. Costos de operación

(ESAN, 2016), sostiene que los costos operativos son aquellos que se dan desde la puesta en marcha del proyecto hasta el final de su vida útil. Aquí se tienen los siguientes: costos de producción (sueldos y salarios del personal, insumos, etc.), gastos de mercadotecnia, gastos

administrativos y generales, gastos de la gerencia del proyecto, gastos financieros, impuestos, entre otros. Un componente muy importante de estos costos son los costos de mantenimiento que requieren los bienes de capital.

1.7.7. Estados Financieros

(MOQUILLAZA, 2004), “los Estados Financieros presentan a una fecha determinada las fuentes de las cuales se han obtenido los fondos que se usan en las operaciones de una empresa (pasivo y patrimonio), así como los bienes y derechos en que están invertidos dichos fondos” (activos). El analista financiero, requiere de un conocimiento completo y profundo de la esencia de los estados financieros, las partidas que los conforman, sus problemas y limitaciones.

(WILD, 2016), “el estado de resultados mide el desempeño financiero de una compañía durante las fechas del balance. Es una representación de las actividades de operación de una compañía. El estado de resultados proporciona detalles de entradas, gastos, ganancias y pérdidas de una compañía durante un periodo”. En definitiva, en el estado de resultados se presenta de manera detallada los resultados de un periodo determinado de la Compañía de Taxis Ejecutivo de Riobamba”.

1.7.7.1. Método de análisis financiero. Análisis vertical.

(ANAYA, 2006), “el análisis financiero consiste en tomar un solo estado financiero (puede ser un balance general o un estado de pérdidas y ganancias) y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Se trata de un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo.”

1.7.7.2. Análisis Horizontal

(MILLA, 2014), “este tipo de análisis busca “analizar la variación absoluta o relativa que ha sufrido las distintas partidas de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Esto es importante para saber si se ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado”; analiza el crecimiento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas de un estado financiero, sirve de base para el análisis mediante fuentes y usos del efectivo o capital de trabajo; muestra los resultados de una gestión porque las decisiones se ven reflejadas en los cambios de las cuentas.

1.7.8. Rentabilidad

Se entiende como rentabilidad la relación existente entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. Para medir la rentabilidad financiera se dividirá el monto de beneficio entre de recursos financieros utilizados, que permitirá identificar la eficiencia de las operaciones.

Rentabilidad = beneficios / recursos financieros utilizados

Al respecto (Díaz, 2012), manifiesta, “Cualquier persona tiene una idea de lo que es la rentabilidad, pero una definición de ella se hace muy difícil hasta el punto de que la inmensa mayoría de los manuales eluden dar una definición de este concepto. Se limitan a poner fórmulas. Entenderemos por Rentabilidad la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”.
p69

Para (Sánchez, 2007) la Rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla, con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acción realizada, según que el análisis sea a priori o a posteriori.

Para medir la rentabilidad Económica. Isaac, Flores, Hernández, Loreda Torres e Isaac García. (2009), manifiestan que las variables que explican la rentabilidad económica de las PYMES son: los activos totales, los ingresos netos y la utilidad antes de intereses e impuestos. De tal forma que se confirma lo que la teoría financiera contemporánea enseña; “la rentabilidad económica depende en gran medida de la cantidad de activos totales con los que cuenta y la rotación de los mismos; la rentabilidad económica depende del nivel de ventas netas que se tengan y del nivel de utilidades antes de intereses e impuestos”. La rentabilidad económica (RE) o rendimiento se conoce también con los acrónimos ingleses ROI (Return on Investments = Rentabilidad de las inversiones), ROA (Return on Assets = Rentabilidad de los activos) o ROCE (Return on Capital Employed = Rentabilidad de los activos empleados), pero, aunque la terminología es variada, el significado es idéntico.

En su acepción o enfoque más generalizado, una inversión es tanto mejor cuanto mayores son los beneficios que genera y menores son los recursos que requiere para obtener esos beneficios. Por

otra parte, se requiere que las pequeñas empresas también sean socialmente rentables, es decir que, su accionar genere más beneficios que pérdidas para la sociedad en general, independientemente si es o no rentable económicamente para el inversionista.

No tienen sentido conseguir grandes resultados económicos si ha sido a costa de la explotación laboral o la contaminación ambiental. En este contexto, la rentabilidad de la compañía de taxis ejecutivo evalúa la eficiencia en la utilización de sus recursos financieros provenientes de inversionistas y de entidades financieras. Lo que es lo mismo decir, que la rentabilidad es la capacidad del socio para generar beneficios suficientes a sus inversiones.

En nuestro caso se puede decir que la rentabilidad son los índices que miden la capacidad de la organización para generar utilidades. Considerando que las utilidades permiten el crecimiento de la una organización se puede aseverar que son una medida de éxito o fracaso de la gestión de operaciones que se ejecutan en la compañía de taxis ejecutivo de la ciudad de Riobamba.

El estudio de los indicadores financiero permite tener una visión clara de la rentabilidad, nos permite saber si ganamos y por qué ganamos para tomar las decisiones adecuadas. Existe tres tipos de rentabilidad: Rentabilidad sobre ventas, sobre los activos y sobre el capital.

1.7.8.1. Rentabilidad sobre los ingresos.

En este caso, para calcular la rentabilidad sobre los ingresos producto de las operaciones viene del estado de resultados, se mide calculando los ingresos netos (libres como ellos o llaman / los ingresos totales sin los gastos realizados), indica cuál es la rentabilidad por cada unidad monetaria de ingresos por ventas tal como se muestra en la fórmula.

$$r = \frac{\text{ingresos netos}}{\text{ingresos totales}} * 100$$

1.7.8.2. Rentabilidad sobre los activos.

En el mismo sentido para calcular la rentabilidad sobre los activos, permite conocer las ganancias que se obtiene con relación a la inversión en activos, es decir, las utilidades que generan los recursos totales con que cuenta el negocio. Es decir, indica cuánto voy a recuperar cada año en activos. Se calcula utilizando la fórmula:

$$r = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{activos totales}} * 100$$

1.7.8.3. Rentabilidad sobre el capital.

Esta indica la rentabilidad de la inversión de los dueños del negocio. Es decir, el resultado indica cuánto es lo que cada año el inversionista recupera sobre lo que ha invertido en el negocio. Se utiliza la siguiente fórmula:

$$r = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{capital contable}} * 100$$

Para (MORILLO, 2001), “la rentabilidad es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario)”.

1.7.9. Niveles De Rentabilidad

1.7.9.1. Rentabilidad Económica.

(BALLESTA, 2002), “la rentabilidad económica es considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad”.

1.7.9.2. Rentabilidad Financiera

(SUAREZ, 2008), “la rentabilidad financiera es una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica” y de ahí que es el indicador que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

1.7.9.3. Rentabilidad social

(PINHO, 2014), “la rentabilidad social es el valor que los proyectos aportan a la sociedad como beneficios a adquirir una vez se ejecuten y se pongan en marcha”. Esta rentabilidad puede ser positiva independientemente de si la rentabilidad económica del proyecto lo es o no.

1.7.10. Indicadores De Rentabilidad.

1.7.10.1. Rentabilidad Margen Bruto.

(MAYERS, 2011), “permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos”.

$$\text{(Margen Bruto = Ventas - Costos de Ventas Ventas)}$$

1.7.10.2. Rentabilidad Operacional del Patrimonio.

(PADIERNA, 2012), “La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores”. Por tanto, para su análisis es importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el de rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas.

$$\text{(Rentabilidad Operacional del Patrimonio = Utilidad Operacional Patrimonio)}$$

1.7.10.3. Rentabilidad neta de ventas. (Margen neto).

(PADIERNA, 2012) Los índices de rentabilidad de ventas “muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes”.

$$\text{Margen Neto = Utilidad Neta Ventas.}$$

1.7.10.4. Ratios Financieros.

(FREIRE, 2016), “las razones financieras también llamados ratios financieras o indicadores financieros, son cifras o razones que facilitan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, admiten examinar el estado actual o pasado de una empresa, en función a niveles óptimos delimitados para ella”.

(GUZMÁN, 2005), “matemáticamente, un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas”. Los ratios, proveen información importante para la toma de decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa.

1.7.10.5. Índices de Liquidez.

(SANTIAGO, 2017), “muestran la capacidad de una empresa para generar fondos para hacer frente a sus obligaciones de pago en las condiciones y plazos pactados con terceros, otorga la capacidad financiera y la posibilidad en tiempo para poder cumplir con los compromisos de corto plazo”. Capacidad de la empresa para cubrir las obligaciones circulantes.

1.7.10.6. Razón Corriente o Circulante.

(CASTRO, 2017) Indica cual es la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. La división del activo corriente entre el pasivo corriente permite saber cuántos activos corrientes se tienen para cubrir o respaldar los pasivos exigibles a corto plazo.

$$\text{(Liquidez Corriente = Activo Corriente Pasivo Corriente)}$$

1.7.10.7. Prueba Ácida.

(CASTRO, 2017), la prueba ácida “muestra la capacidad que tiene la empresa de cancelar sus obligaciones corrientes, sin tener en cuenta la venta de sus existencias, lo cual sería solo con los saldos de efectivo, el producido de las cuentas por cobrar, las inversiones temporales y otros activos de fácil liquidación, que sea diferente a los inventarios”. Es un índice de liquidez mucho más exigente, y se calcula de la siguiente forma:

$$\text{(Prueba Ácida = Activo Corriente – Inventario Pasivo Corriente).}$$

1.7.10.8. *Capital de Trabajo.*

(GUZMÁN, 2005, pág. 18), el Capital de Trabajo, “es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

$$(Capital\ de\ Trabajo = Activo\ Corriente - Pasivo\ Corriente)$$

1.7.10.9. *Índice de Solvencia.*

(DECARO, 2017), también llamados de endeudamiento o apalancamiento, tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.

1.7.10.10. *Apalancamiento.*

Es el cociente que muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. Esta ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio.

$$(Apalancamiento = Pasivo\ Total\ Patrimonio)$$

1.7.10.11. *Endeudamiento.*

El objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

$$(Endeudamiento = Pasivo\ Total\ Activo\ Total)$$

1.7.10.12. *Ratios de Gestión o Actividad.*

(ARCORACI, 2015), Los ratios de gestión o actividad, miden la efectividad y eficiencia de la gestión en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales.

1.7.10.13. Rotación de Activos Totales.

(RODRIGUEZ, 2012, pág. 8), La rotación de activos totales, tiene por objeto medir la actividad en ventas de la firma, es decir, cuántas veces la empresa puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada. Para obtenerlo dividimos las ventas netas por el valor de los activos totales.

$$(Rotación\ de\ Activos\ Totales = Ventas\ Activos\ Totales)$$

1.7.10.14. Rotación de Activos Fijos.

(RODRIGUEZ, 2012, pág. 9), “Esta razón es similar a la anterior, con el agregado que mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos. Mide la actividad de ventas de la empresa. Dice, cuántas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo”.

$$(Rotación\ de\ Activos\ Fijos = Ventas\ Activo\ Fijo)$$

1.7.10.15. Medición de la Rentabilidad.

(GITMAN, 2012), manifiesta que “existen muchas medidas de rentabilidad, en conjunto, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios”. Sin utilidades, una compañía no podría atraer capital externo. (LUMPKIN, 2003) dice “las medidas de rentabilidad permiten pensar con qué eficiencia utiliza la empresa sus activos y con qué eficiencia gestiona sus operaciones”. Las tres medidas de rentabilidad más conocidas son:

Margen de Beneficio: mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria de Ventas.

Rentabilidad del Activo: mide el beneficio por unidad monetaria de Activo.

Rentabilidad de los Fondos Propios: mide cómo les va a los accionistas durante el año, es decir, representa la verdadera medida del resultado del rendimiento.

1.8. Marco legal

En el código de trabajo en el art. 3 nos habla sobre la libertad de trabajo y contratación; “el trabajador es libre para dedicar su esfuerzo a la labor lícita que a bien tenga”. (Código del trabajo, 2012)

Art. 440.- “Libertad de asociación; Los trabajadores y los empleadores, sin ninguna distinción y sin necesidad de autorización previa, tienen derecho a constituir las asociaciones profesionales o sindicatos que estimen conveniente, de afiliarse a ellos o de retirarse de los mismos, con observancia de la ley y de los estatutos de las respectivas asociaciones”. (Código del trabajo, 2012)

Art. 18.- Sector Asociativo.- “Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley”. (Ley orgánica de economía popular y solidaria, 2018)

Art. 28.- “Cooperativas de servicios.- Son las que se organizan con el fin de satisfacer diversas necesidades comunes de los socios o de la colectividad, los mismos que podrán tener la calidad de trabajadores, tales como: trabajo asociado, transporte, vendedores autónomos, educación y salud”. (Ley orgánica de economía popular y solidaria, 2018)

Art. 29.- Socios.- “Podrán ser socios de una cooperativa las personas naturales legalmente capaces o las personas jurídicas que cumplan con el vínculo común y los requisitos establecidos en el reglamento de la presente Ley y en el estatuto social de la organización. Se excepcionan del requisito de capacidad legal las cooperativas estudiantiles”. (Ley orgánica de economía popular y solidaria, 2018)

Ley Orgánica de Transporte Terrestre Transito y Seguridad Vial (LOTTTSV), es sus artículos establece que:

Art. 57.- “Se denomina servicio de transporte comercial el que se presta a terceras personas a cambio de una contraprestación económica, siempre que no sea servicio de transporte colectivo o masivo. Para operar un servicio comercial de transporte se requerirá de un permiso de operación, en los términos establecidos en la presente Ley y su Reglamento”. (LOTTTSV, 2014)

Ley de compañías nos dice; Art. 36.- “La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas naturales que hacen el comercio bajo una razón social”. (Ley de compañías, 2014)

Art. 136.- “La compañía se constituirá mediante escritura pública que será inscrita en el Registro Mercantil del cantón en el que tenga su domicilio principal la compañía. La compañía existirá y adquirirá personalidad jurídica desde el momento de dicha inscripción. La compañía solo podrá operar a partir de la obtención del Registro Único de Contribuyentes otorgado por parte del SRI”. (Ley de compañías, 2014)

Por otro lado, en lo que concierne en el estatuto interno de las compañías tenemos:

Términos de la compañía, lugar de trabajo, obligatoriedad a deportes, autorización de contratar y terminar la relación laboral, Jornada semanal, jornada nocturna, Registro de asistencia, derecho de los trabajadores, obligaciones de los conductores u operadores, amonestaciones, radio frecuencia, apoyo entre sí.

1.9. Marco conceptual

1.9.1. Carrera de taxi.

Traslado de pasajeros en una unidad de taxi debidamente autorizada, de un punto a otro, pudiendo ser la misma: corta, intermedia o larga. (Ordenanza 009-2016, 2016)

1.9.2. Costo de Transporte.

(CANTILLO, 1990), “Valor monetario que ha sido invertido por las operadoras de transporte en los vehículos para que puedan prestar el servicio, esto incluye a aquellas variables de son sujetas a un precio establecido en el mercado. Ejemplo: aceites, combustibles, neumáticos, lubricantes, etc”.

1.9.3. Costos fijo.

“Son los rubros monetarios en los que el propietario de una unidad de transporte incurre de manera obligatoria e independiente del nivel de operaciones del vehículo para la prestación del servicio: mano de obra seguros, legalización, gastos administrativos y gastos operativos”. (Ordenanza 009-2016, 2016)

1.9.4. Pasajero.

La palabra pasajero es aquella que se usa para designar a todas las personas o individuos que se encuentran viajando de un punto o ubicación hacia otra. El pasajero es además quien viaja pero gracias a la conducción de otro ya que él no realiza ninguna acción de dirección sobre el vehículo o medio de transporte. (Bembibre, 2010)

1.9.5. Tarifa.

Es el monto de dinero que un consumidor paga por la utilización de un servicio. Generalmente, usamos el concepto para referirnos al precio que pagamos por servicios públicos asociados al transporte como es el caso de los buses, taxis. (Ucha, 2014)

1.9.6. Utilidad.

En el ámbito de las finanzas el término utilidad es sinónimo de ganancia o de beneficio en relación con alguna actividad económica. (Navarro, 2016)

1.10. Idea a defender

La actividad de taxi modalidad “taxi ejecutivo” en la ciudad de Riobamba no es rentable.

CAPITULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de investigación

Por su objeto, la investigación tiene un enfoque Mixto, porque el estudio se efectuó recabando datos cuantitativos y cualitativos mediante el trabajo de campo, porque esta investigación se realizó en base a encuestas a los propietarios de las unidades de servicio de transporte en taxi ejecutivo de la ciudad de Riobamba de las 19 compañías, con preguntas dicotómicas y de datos financieros para representar de manera estadística el comportamiento de la rentabilidad de la inversión que realiza cada socio.

2.2. Nivel de investigación

Por su nivel la investigación es Descriptiva, porque se ejecutó una descripción de las características principales de las variables de estudio. Es decir, se reprodujo el comportamiento de los procesos que efectúa la actividad del taxismo modalidad “ejecutivo” mediante datos recogidos a través de la encuesta y la observación, con la finalidad de dar respuesta a la pregunta de investigación planteada en este proyecto.

2.3. Diseño de investigación

Diseñar una investigación implica planificar el trabajo de manera sistemática, coherente que respondan eficazmente al estudio de cada una de las variables. Al respecto (Hernández S, 1991). Sostiene que se debe “definir el plan global de la investigación de una manera coherente e integral”.

En este contexto, se diseñó una investigación No experimental y transversal. No experimental, porque no se manipularon las variables para obtener comportamientos dirigidos, es decir los hechos fueron observados en su estado natural. Transversal o Transaccional, porque se recolectó los datos en un solo momento, en un tiempo único, con personas de ese momento, no se aplicaron muestras sistemáticas para el análisis de las variables.

2.4. Tipo de estudio

Se diseñó una investigación tipo Básica, puesto que es una investigación teórica y empírica, cuya finalidad radica en formular nuevas técnicas de gestión para la compañía de taxi ejecutivo de Riobamba; y la investigación Básica en su esencia busca plantear propuestas de solución a problemas específicos sin adentrarse en su aplicación práctica.

2.5. Población y muestra

Para el presente trabajo de titulación se tomará en cuenta como población a los socios del transporte comercial modalidad “taxi ejecutivo” que está constituido por 19 compañías que dan un total de 393 socios, de los cuales se toma una muestra de 195 socios, mismos que constituyen la unidad de análisis.

Para calcular la muestra se utilizó la fórmula matemática que se detalla a continuación

$$N = \frac{Z^2 P Q N}{E^2 (N - 1) + Z^2 P Q}$$

Dónde:

Z= nivel de confianza. 95% = 1.96

P= variabilidad de aceptación. 0.5

Q= variabilidad de rechazo. 0.5

N= tamaño de la población. 393

E= margen de error. 5%

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.25 * 393}{(0.05)^2 (393 - 1) + (1.96)^2 (0.25)}$$

$$n = \frac{3.8416 * 0.25 * 393}{0.0025(392) + 3.8416 * (0.25)}$$

Muestra= 195

2.6. Métodos, Técnicas e Instrumentos de investigación

Para la presente investigación se recurrió a métodos, técnicas e instrumentos científicos que permitieron recopilar la información relacionada con el problema y objetivos de estudio.

2.6.1. Métodos

Los métodos de análisis utilizados en la presente investigación fueron: el método Deductivo, Inductivo y Analítico.

Mediante la Deducción se explica la limitada rentabilidad que existe en la actividad de taxi ejecutivo lego de la revisión general de los costos operacionales. Al respecto, Cesar Bernal, dice que el método Deductivo consiste en “tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares” p59.

De igual manera mediante la Inducción se aplicaron las fórmulas de rentabilidad para determinar si la actividad del taxismo en la modalidad ejecutivo es rentable. De acuerdo con la conceptualización de Bernal, la inducción es un método de razonamiento que se utiliza para obtener conclusiones generales que parten de hechos específicos.

Para el estudio de la variable “Rentabilidad” se hizo un análisis de los elementos que intervienen en gestión operativa de cuyos resultados dieron como consecuencia el nivel de rentabilidad de la actividad operativa de las compañías de taxis Ejecutivo del cantón Riobamba. Como señala Bernal, el método analítico consiste en descomponer un objeto de estudio, separando en sus partes para estudiarlas individualmente.

2.6.2. Técnicas

Para recabar la información, se aplicó la técnica de la encuesta, la cual permitió recabar criterios de modo rápido y eficaz sobre las prácticas de operación interna y el nivel de afectación de los factores que inciden en la rentabilidad. Técnica que permitió cuantificar sus resultados, convirtiéndose en insumo básico para el análisis, discusión y conclusiones.

2.6.3. Instrumentos

Los instrumentos que se utilizaron fueron el cuestionario y una ficha de observación recursos con los cuales se extrajo la información. Estos fueron cuidadosamente elaborados en su forma y contenidos, están diseñados para medir el comportamiento de las variables de estudio, tienen validez de contenidos, de criterio, de constructo y se evitaron sesgos.

CAPITULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Presentación y Discusión de resultados

Este acápite indica el desarrollo del trabajo de campo aplicado a los socios de las compañías de taxis modalidad [ejecutivo] de la ciudad de Riobamba. La encuesta consta de tres componentes. Datos informativos; Gestión administrativa; Gestión Operativa; Gestión Financiera.

3.1.1. Resultados.

a) Datos Informativos.

Tabla 2-3: Pregunta N° 1 - Sexo de los encuestados.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mujer	15	8%
Hombre	180	92%
TOTAL	195	100%

Fuente: GADM

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020



Gráfico 1-3: Pregunta N° 1 - Sexo de los encuestados.

Fuente: Trabajo de campo 2020.

Elaborado por: Wilson Zamora.

Análisis e Interpretación:

Como se puede apreciar en el gráfico No 1 el 92% (362 socios) de los que laboran en taxi ejecutivo en la ciudad de Riobamba está constituido por personas de sexo masculino y únicamente el 8% (31 socios) lo constituyen personas de sexo femenino, lo que indica que es un sector con alto discrimen hacia la mujer, a pesar de ser un trabajo que perfectamente puede desarrollar una mujer.

Tabla 3-3: Pregunta N° 2 - Edad de los encuestados

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 30	15	8%
entre 30 a 40	110	56%
entre 41 a 50	60	31%
Más de 51 años	10	5%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.
Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

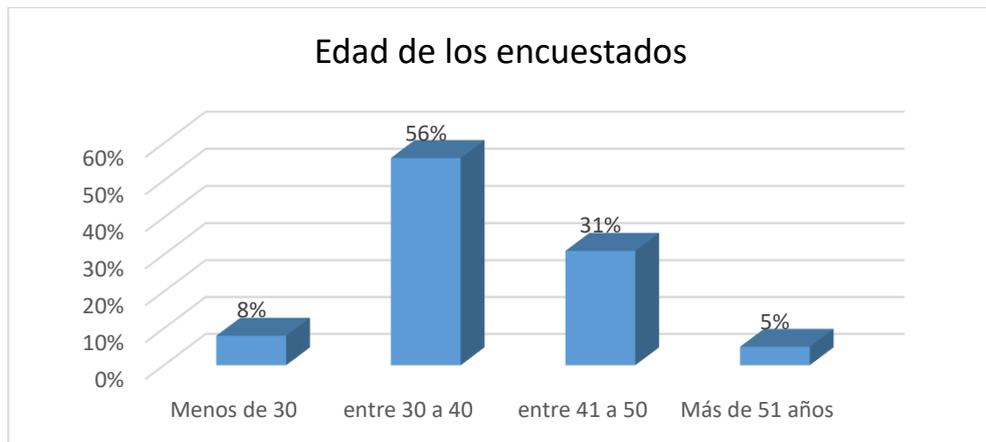


Gráfico 2-3: Pregunta N° 2 - Edad

Fuente: Trabajo de campo.
Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

Las personas son relativamente jóvenes el 87% son personas menores a los 50 años de edad y de ellos el 56% son personas que oscilan entre los 30 y 40 años. Con los datos que se muestran se puede inferir que de la población encuestada es la única actividad que tienen para

generar ingresos que solventen las necesidades básicas de esas familias, por tanto, tienen que trabajar largas jornadas para cubrir las necesidades.

Tabla 4-3: Pregunta N° 3 - Nivel de Instrucción

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Primaria	20	10%
Secundaria	130	67%
Superior III nivel	40	20%
IV Nivel	5	3%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

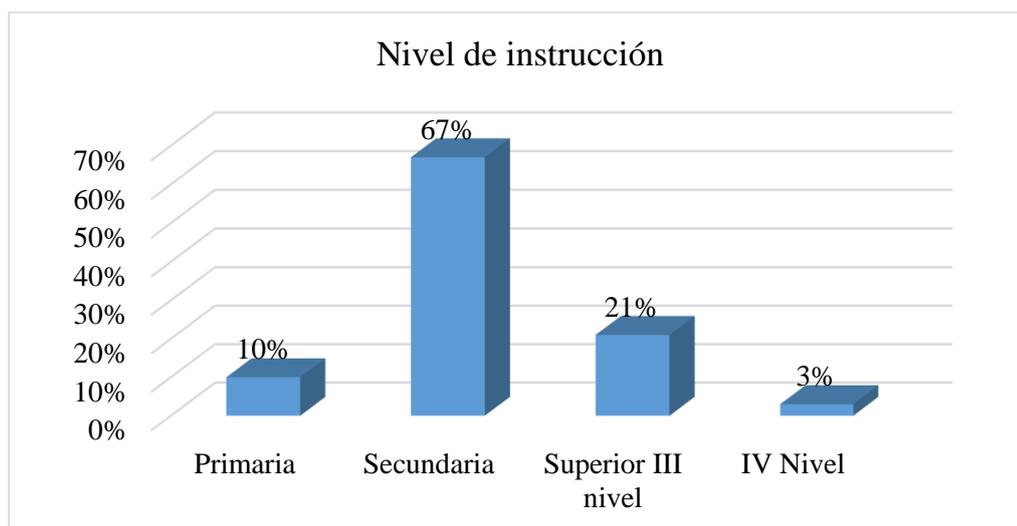


Gráfico 3-3: Pregunta N° 3 - Nivel de Instrucción

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

Se observa que no es una actividad apreciada por las mujeres, curiosamente se evidencia un alto porcentaje de personas cuentan con formación profesional que han incursionado en esta actividad, lo que indica la falta de oportunidades laborales para los profesionales.

Tabla 5-3: Pregunta N° 4 – Rol del encuestado en la compañía.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Propietario	150	77%
Conductor	45	23%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

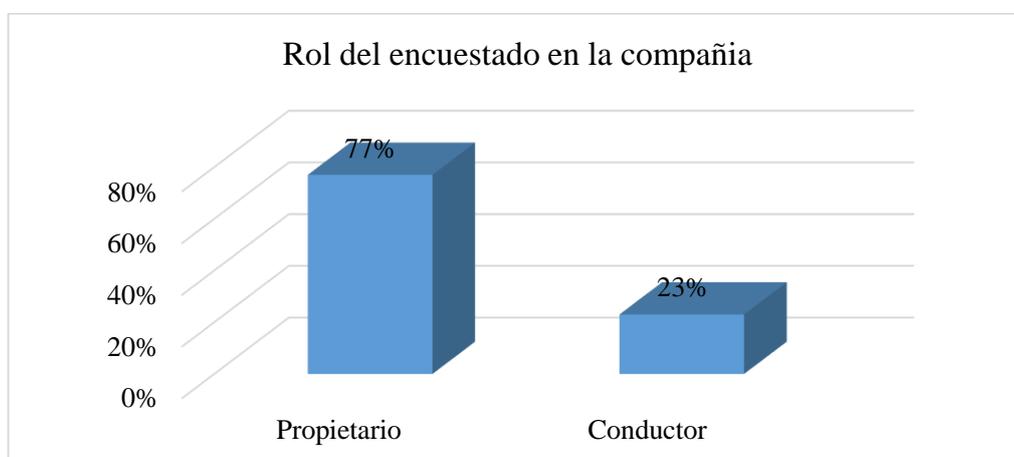


Gráfico 4-3: Pregunta N° 4 – Rol que cumple en la compañía

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación:

Se observa que las tres cuartas partes de los consultados 77% (303 socios) son propietarios de los vehículos y un 23% (90 socios) prestan sus servicios en calidad de conductores de los vehículos que brindar el servicio a la ciudadanía. Esto puede ser un indicador de que la actividad si es rentable.

Tabla 6-3: Pregunta N° 5 – Años de experiencia como chofer profesional

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 5 años	25	13%
de 5 a 10	110	56%
de 10 a 20	50	26%
más de 20	10	5%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

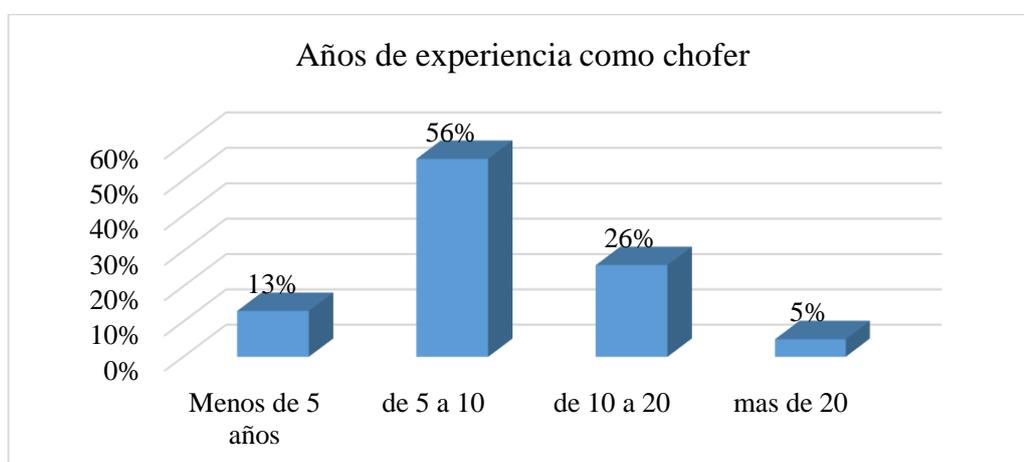


Gráfico 5-3: Pregunta N° 5 - Años de experiencia como chofer profesional

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

En la gráfico N° 5, se muestran una amplia experiencia en calidad de conductores, 9 de cada 10 encuestados cuentan con más de 5 años de experiencia, lo que garantiza el buen uso de las unidades de taxis.

Tabla 7-3: Pregunta N° 6 – Años trabajando en taxi

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 5 años	125	64%
de 5 a 10	60	31%
de 10 a 20	10	5%
más de 20	0	0%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020



Gráfico 6-3: Pregunta N°6 – Años trabajando en taxi

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación

En el gráfico N° 6, se muestra que 6 de cada 10 encuestados poseen menos de 5 años trabajando como taxista. Como se observa un 30% ha sido conductor profesional pero no necesariamente en taxis. Es decir, son los propietarios los que se encuentran laborando en sus unidades.

b) **Gestión administrativa.**

Tabla 8-3: Pregunta N° 7 - Lleva contabilidad de sus ingresos y egresos

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	5%
NO	186	95%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

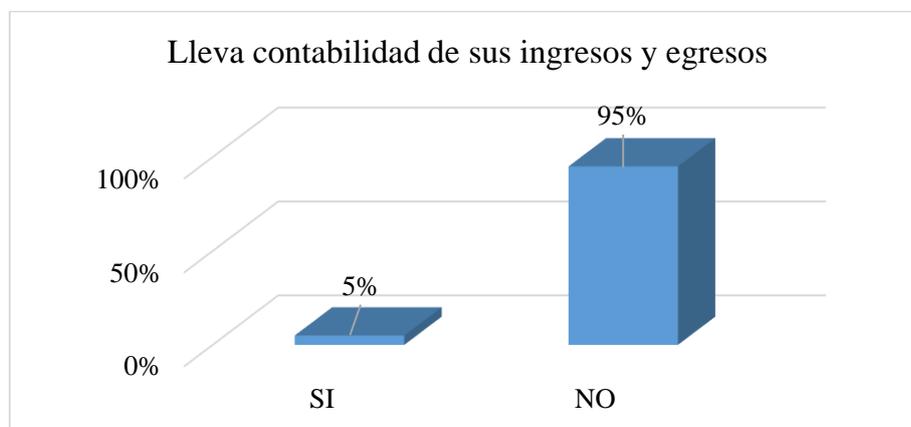


Gráfico 7-3: Pregunta N° 7 - Lleva un registro de sus ingresos y egresos diarios

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación:

Los datos muestran que el 95% (373 socios) no cuentan con ningún sistema de registro contable de sus ingresos y egresos producto de la actividad que realizan, por lo que, al no existir documentos contables, resulta subjetivo determinar la rentabilidad producto de esta actividad.

Tabla 9-3: Pregunta N°8 – Sistema de declaración de impuesto

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tiene Rise	45	23%
Declara Mensualmente	60	31%
Declara semestralmente	90	46%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

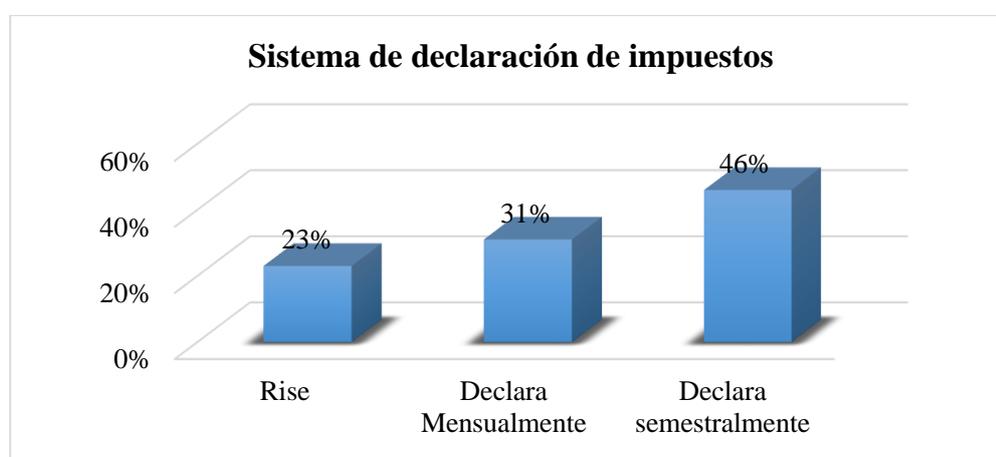


Gráfico 8-3: Pregunta N° 8 - Sistema de declaración de impuesto

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación:

La mayoría de socios de las compañías de taxi ejecutivo declaran sus impuestos semestralmente 46% (181 Socios), Los cooperados que declaran de manera mensual son un 31% (122 socios), mientras que solo un 23% (90 socios) cuentan con el sistema impositivo simplificado [RISE]. Como se observa, el total de los socios contribuyen con el Estado a través de sus impuestos en las diferentes modalidades.

Tabla 10-3: Pregunta N° 9 – ¿Considera que un trabajo planificado puede mejorar la rentabilidad?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	165	85%
NO	30	15%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

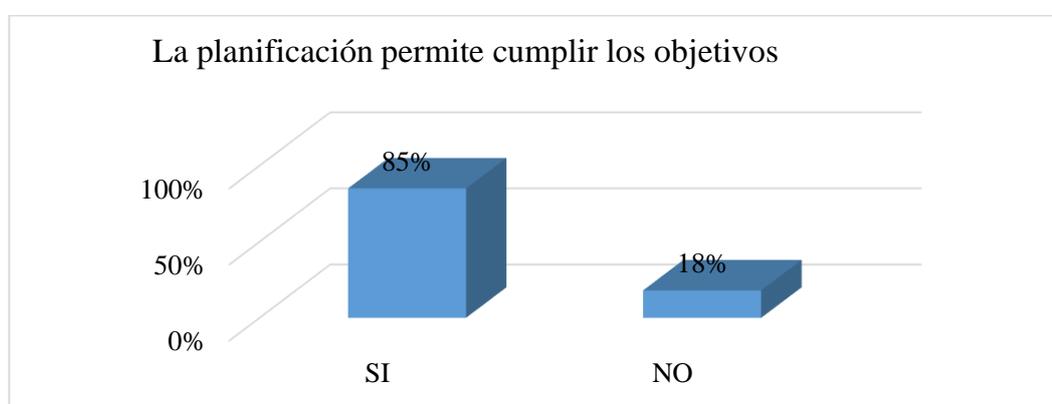


Gráfico 9-3: Pregunta N° 9 - Considera que la aplicación cumple sus objetivos

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación:

EL 85% (165 socios) de los asociados manifiestan un trabajo planificado puede contribuir a mejorar la rentabilidad del inversionista. Por lo que se deduce que las tres cuartas partes de los consultados realizan una planificación del trabajo, en consecuencia, se está optimizando el tiempo y los recursos en función del movimiento comercial lo cual incide al final del día en la rentabilidad económica.

Tabla 11-3: Pregunta N° 10 - La compañía tiene un plan de trabajo con cobertura las 24 horas

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	140	72%
NO	55	28%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020



Gráfico 10-3: La compañía cuenta con un plan de trabajo de cobertura las 24 horas del día

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación:

Como se observa en el Gráfico, el 72% (140 socios) de las compañías de transporte prestan los servicios las 24 horas, sin embargo, el 28% (55 socios) de las compañías no prestan sus servicios las 24 horas. Se deduce que, existe falta sinergia en la gestión de las compañías, puesto que es obligación de las operadoras atender a la comunidad las 24 horas.

Tabla 12-3: Pregunta N° 11 – A través de qué medios se comunica con el usuario

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Central telefónica de la operadora	165	85%
Teléfono personal	9	4%
Redes sociales	21	11%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

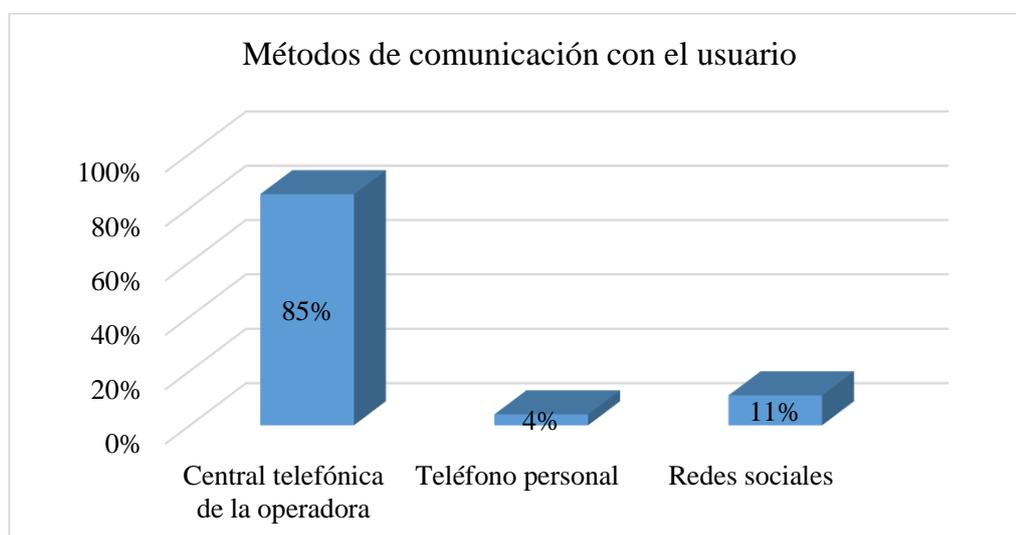


Gráfico 11-3: Pregunta N° 11 – A través de qué medios se comunica con el usuario

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación:

El gráfico muestra que el 85% (165 socios) de los socios utilizan la central telefónica que mantiene la compañía, como medio de comunicación con sus usuarios, seguido del 11% (9 socios) que utilizan las redes sociales; Lo cual indica que existe una comunicación fluida con sus clientes, mismo que puede facilitar para operar de manera personalizada y reducir costos innecesarios de circulación.

Tabla 13-3: Pregunta N° 12- Usted maneja un registro diario de ingresos y gastos

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	90	46%
NO	105	54%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

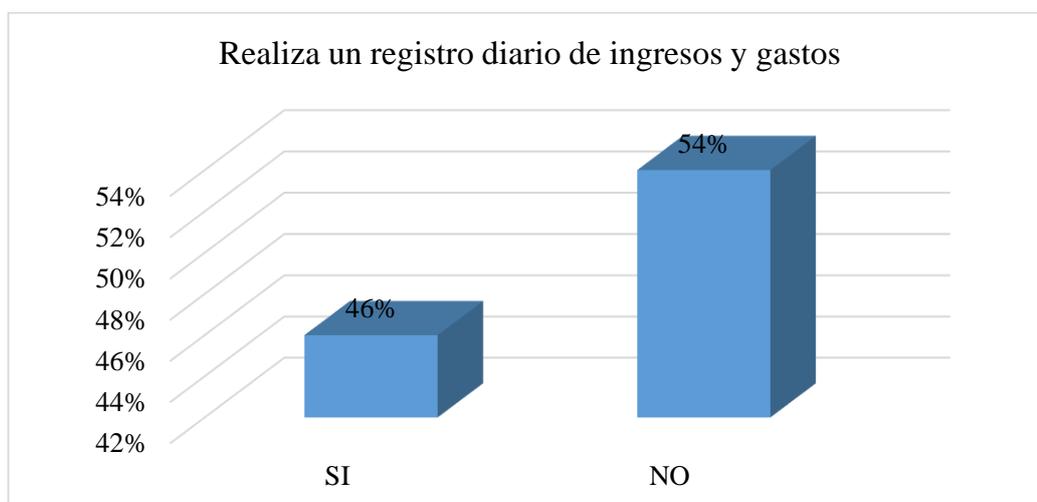


Gráfico 12-3: Pregunta N° 12 - Usted maneja un registro diario de ingresos y gastos

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

En el gráfico N°12 se observa que la mayoría de los socios de las compañías de taxi ejecutivo no llevan un registro diario con un 54 % (105 socios), mientras que un 46 % (90 socios) de socios nos dicen que si llevan un registro de ingresos y gastos.

Tabla 14-3: Pregunta N° 13 – Usted es conductor o propietario del vehículo.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Conductor	84	43%
Propietario	111	57%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

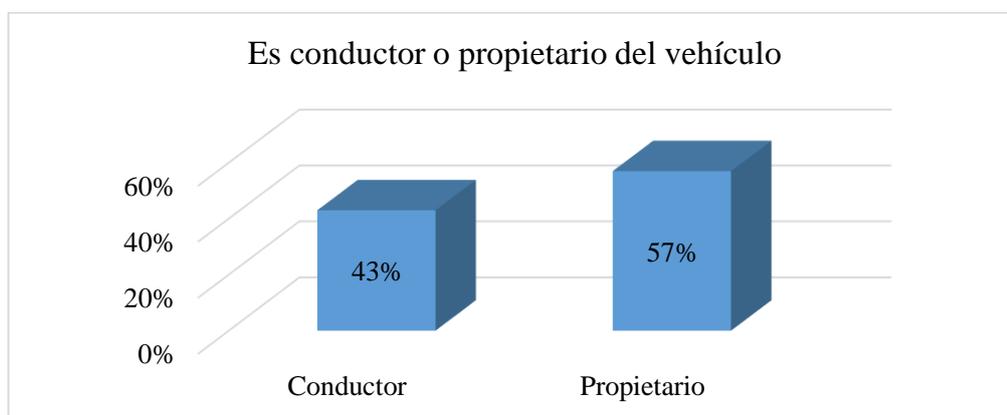


Gráfico 13-3: Pregunta N° 13 – Usted es propietario o conductor del vehículo

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

El 57% (111 socios) de los consultados, manifiestan que son propietarios de las unidades de taxi que conducen, mientras que el 43% (84 socios) prestan sus servicios en calidad de conductores. Esto demuestra que casi un 50% de los socios generalmente son funcionarios públicos o jubilados que les impide laborar como taxistas en toda la jornada. Con seguridad les representa rentabilidad mantener la unidad de servicio pagando un conductor.

c) **Gestión Operativa**

Tabla 15-3: Pregunta N° 14 – Cuantas unidades forman parte de la compañía en la que usted trabaja

N°	NOMBRE DE LA COMPAÑIA	NÚMERO DE UNIDADES	PORCENTAJE
1	ELAMANECER	17	4%
2	FRENATEN	45	11%
3	PEDRETAXI	30	7%
4	PRESTAMOVIL	26	7%
5	PRIMICIA DE LOS ANDES	24	6%
6	SANTANITANOR	26	7%
7	TAXAMANECER	17	4%
8	TAXMOVILENLACE	18	5%
9	TRANSLAURELES	27	7%
10	EL MADRIGAL	15	4%
11	VALLE DE LOS SHYRIS	21	5%
12	MONTECARLO TRANS VIP	15	4%
13	EJECUTRANS DEL RIO	15	4%
14	EJECUSERVICE S.A	15	4%
15	LA RIOBAMBEÑITA S.A.	22	5%
16	LUBUVIR S.A.	15	4%
17	LOSVAC	15	4%
18	CISNEROS TRANS	15	4%
19	CICLON TAXI	15	4%
	TOTAL: 19	393	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

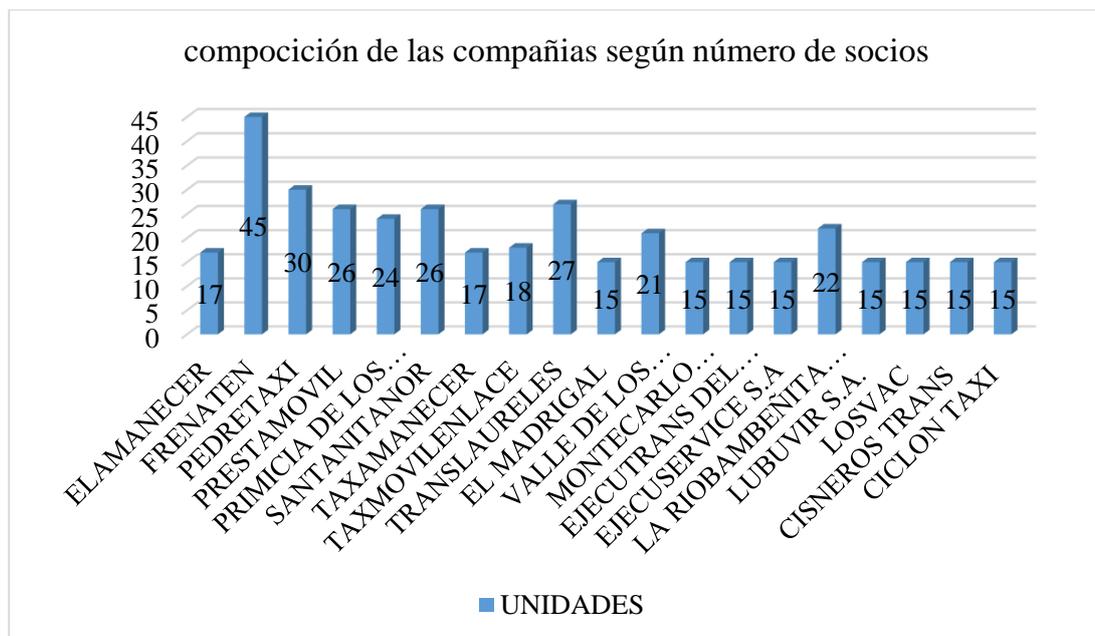


Gráfico 14-3: Pregunta N° 14 – Cuantas unidades forman parte donde usted trabaja

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación:

Los datos muestran la participación de las compañías según el número de socios, observando que el servicio de transportes en taxis modalidad “taxi ejecutivo” en la ciudad de Riobamba lo constituyen 393 socios agremiados a 19 compañías cada una de ellas cuentan con 15 socios como mínimo, de las cuales sobresalen 5 que tienen más de 25 socios cada una.

Tabla 16-3: Pregunta N° 15 – Cuál es el año de fabricación de su vehículo

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2010 - 2013	8	4%
2014 - 2017	173	89%
2018 adelante	14	7%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

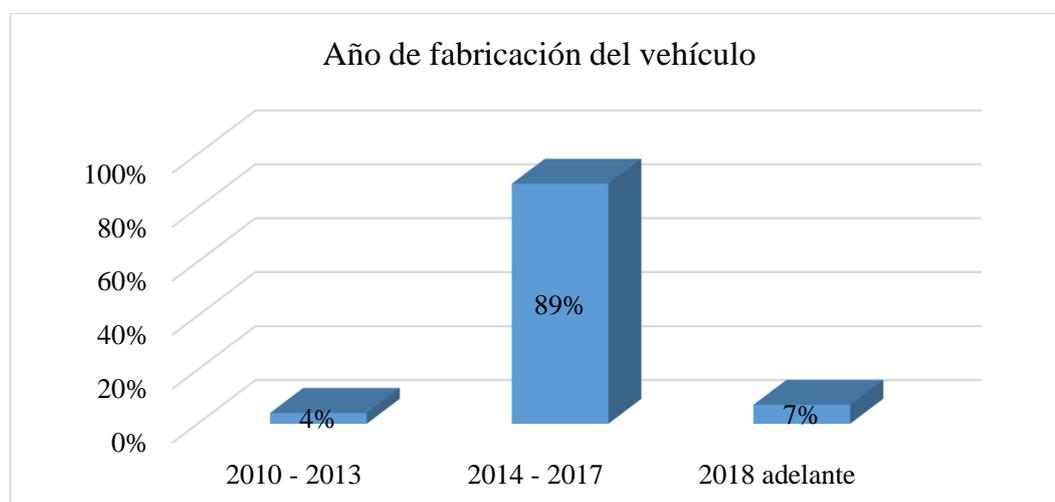


Gráfico 15-3: Pregunta N° 15 – El vehículo con el que brinda el servicio de transporte de pasajeros a que año de fabricación pertenece

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación:

Se observa que el 89% (173 socios) de los socios poseen vehículos cuyos modelos superan el año 2014, lo que indica que el parque automotor de las compañías de taxis ejecutivo es relativamente nuevo, lo cual coadyuva a reducir los costos de mantenimiento mecánico y genera mayor rentabilidad.

Tabla 17-3: Pregunta N° 16 – En promedio cuantas carreras realiza al día

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre 20 - 30	160	82%
Entre 31 - 40	35	18%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

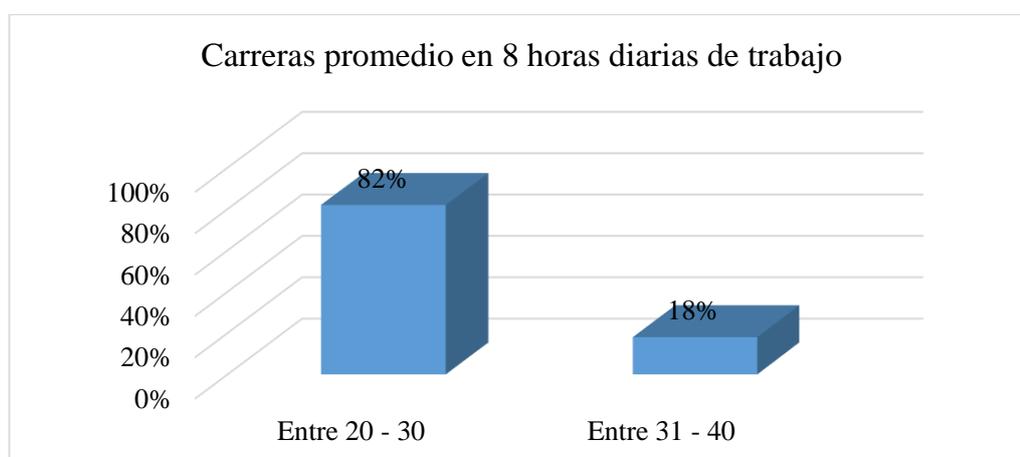


Gráfico 16-3: Pregunta N° 16 – En promedio cuantas carreras realiza al día

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación:

De acuerdo con los datos, el 82% (160 socios) realiza entre 20 - 30 carreras diarias en las 8 horas de trabajo. Si se promedia 30 carreras a un costo promedio de 1.20 se puede inferir que los ingresos brutos diarios serían 36 dólares. Si se divide el número de carreras promedio diarias (30) para las horas trabajadas (8) se obtiene un promedio de 3.75 carreras promedio por cada hora, que multiplicados por el valor de la carrera (1.20) dan un rendimiento de \$4.5 por hora trabajada.

Tabla 18-3: Pregunta N° 17 – Cuantas horas al día opera el vehículo prestando el servicio

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre 8 - 10	35	18%
Entre 10 - 12	85	44%
Más de 12	75	38%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

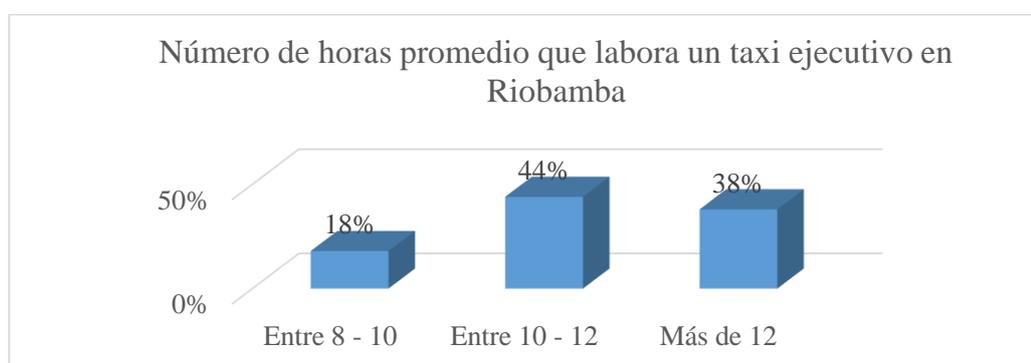


Gráfico 17-3: Pregunta N° 17 – Cuantas horas al día opera el vehículo Brindando el servicio

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación:

De acuerdo con los datos, el 82% (160 socios) de los encuestados dicen que operan en sus unidades entre más de 10 horas diarias. Por lo que se deduce que trabajar las 8 horas diarias no es rentable, por lo que se ven en la obligación de trabajar largas jornadas, sin embargo, ello demanda de mayores gastos operacionales. Si se promedia 10 horas diarias por 4.5 dólares la hora, tendríamos un rendimiento de 45 dólares diarios promedio.

Tabla 19-3: Pregunta N° 18 – Cada unidad, en promedio cuantos kilómetros recorre al día

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre 100 - 150 km	0	0%
Entre 151 - 200 km	35	18%
Más de 200 km	160	82%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

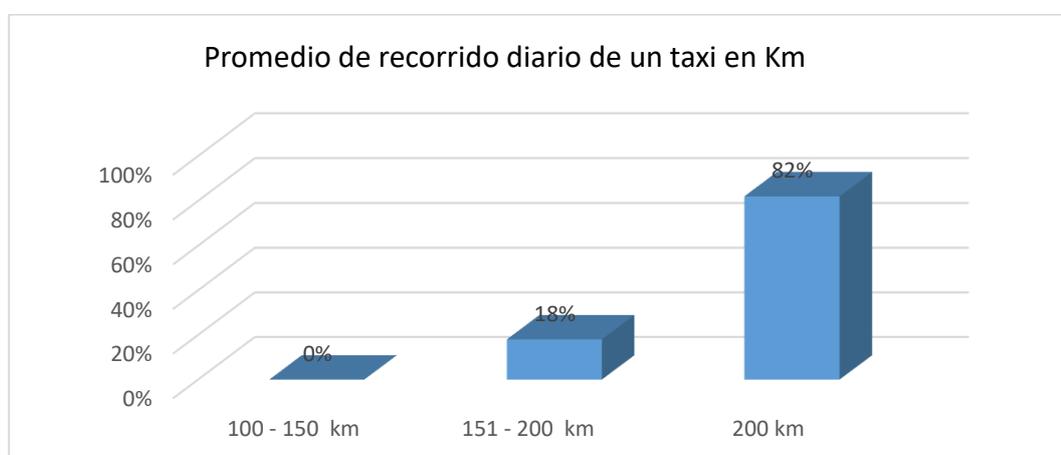


Gráfico 18-3: Pregunta N° 18 – Cada unidad, en promedio cuantos kilómetros recorre al día

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

Los datos del gráfico muestran que el 82% (322 socios) de los taxis recorren más de 200 km por día, lo cual concuerda con aquellas personas que dicen trabajar más de 10 horas al día, lo cual deja en evidencia las largas jornadas laborales que demanda esta actividad.

Tabla 20-3: Pregunta N° 19 – Cuál es el ingreso diario de un conductor de taxi

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre 15 - 20	130	67%
Entre 21 - 25	50	25%
Entre 26 - 30	15	8%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

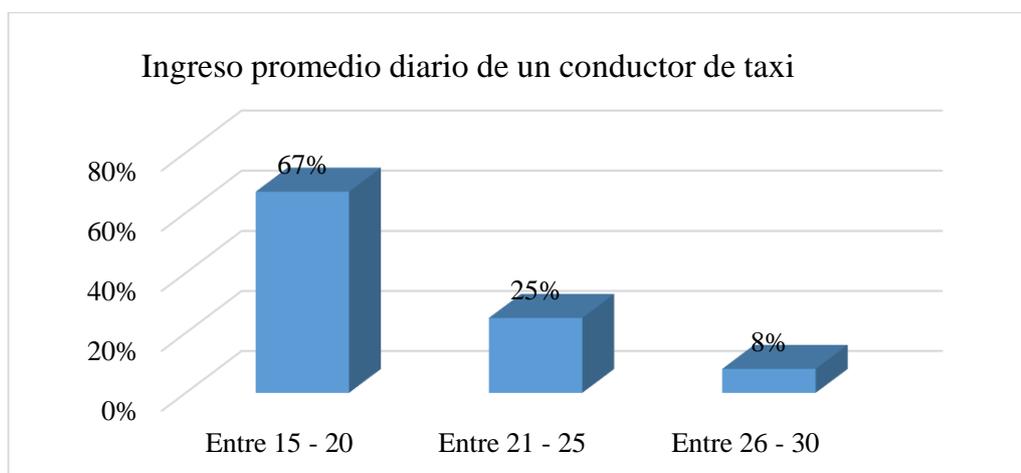


Gráfico 19-3: Pregunta N° 19 – Cual es el ingreso diario de un conductor de taxi

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación:

Como se observa en el gráfico, el 67% (263 socios) de los consultados responden que los ingresos que percibe un conductor de taxi oscila entre los 5 y 20 dólares diarios, lo que implica que una unidad de taxi con conductor contratado, debe trabajar entre 10 y 12 horas para que el propietario reciba 20 dólares por día. De hecho, ese es el sistema de trabajo: el conductor mantiene en su poder 12 horas el vehículo y entrega al dueño 20 dólares y el tanque lleno de combustible.

Tabla 21-3: Pregunta N° 20 – En promedio, cuanto recibe diariamente el propietario de un taxi que trabaja 12 horas

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre 15 - 20	98	50%
Entre 21 - 30	42	22%
Más de 30	55	28%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

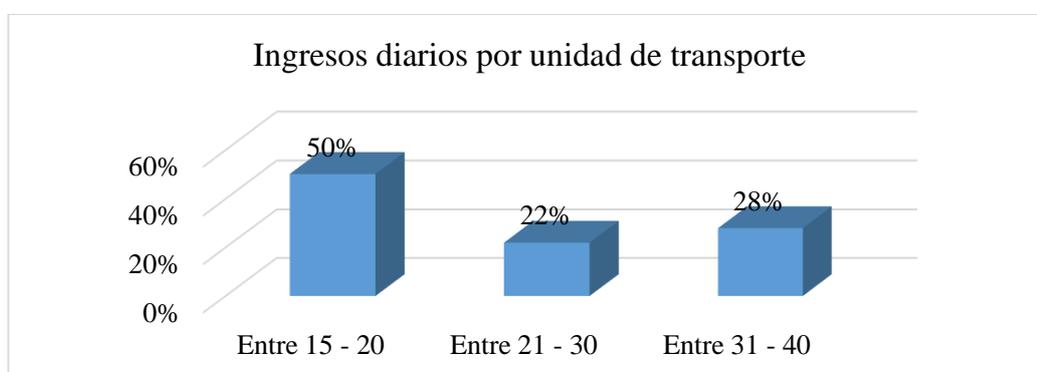


Gráfico 20-3: Pregunta N° 20 – En promedio, cuanto recibe diariamente el propietario de un taxi que trabaja 12 horas

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e Interpretación:

Como se observa en el gráfico el 50% (197 socios) de los propietarios de un taxi ejecutivo, percibe ingresos diarios entre 15 a 20 dólares, mientras que un 22% (86 socios) de los propietarios de taxis percibe una cantidad de 21 a 30 dólares, culminando con un 28% (110 socios) de los propietarios recibe una cantidad superior a los 30 dólares. Lo que se deduce es que aquellos que perciben ingresos de hasta 20 dólares son quienes mantienen sus unidades con chofer.

Tabla 22-3: Pregunta N° 21 – Cuantos galones de gasolina consume al día.

• VARRIABLE	• FRECUENCIA	• PORCENTAJE
• 3 galones	• 10	• 5%
• 4 galones	• 45	• 23%
• 5 galones	• 59	• 30%
• 6 galones	• 81	• 42%
• TOTAL	• 195	• 100.00%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

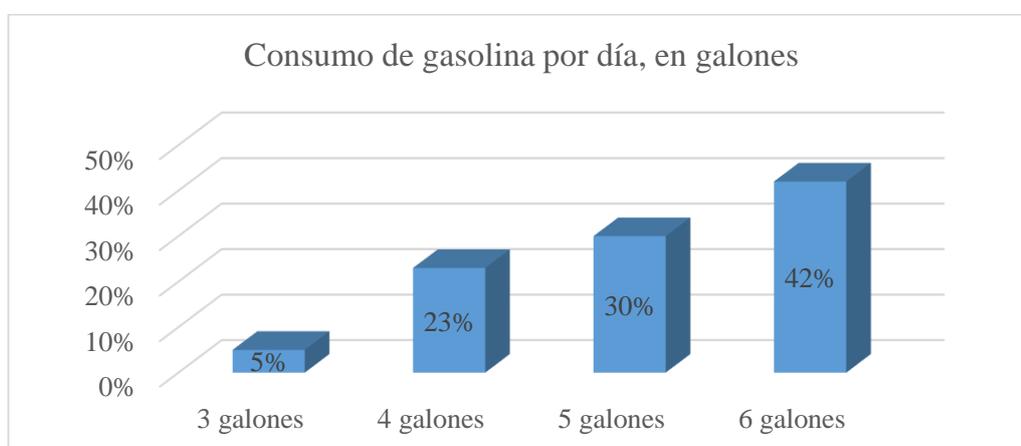


Gráfico 21-3: Pregunta N° 21 – Cuantos galones de gasolina consume al día.

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

La gráfica muestra la relación del consumo de combustible por día, estableciendo que el 72% (283 socios) de las unidades consumen entre 5 y 6 galones por día, lo cual corrobora la relación con las horas trabajadas en la tabla anterior.

Tabla 23-3: Pregunta N° 22 – En promedio cuánto gasta mensualmente en los siguientes rubros.

Rubro	Mantenimiento		Cambio de aceite		Repuestos		Llantas	
	<i>fr</i>	%	<i>fr</i>	%	<i>fr</i>	%	<i>fr</i>	%
menos de 30	50	25.64%	185	94.87%	140	71.79%	175	90%
entre 30 - 39	60	30.77%	10	5.13%	30	15.38%	20	10%
entre 40 - 49	40	20.51%			20	10.26%		
de 50 a mas	45	23.08%			5	2.56%		
Total	195	100.00%	195	100.00%	195	100.00%	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

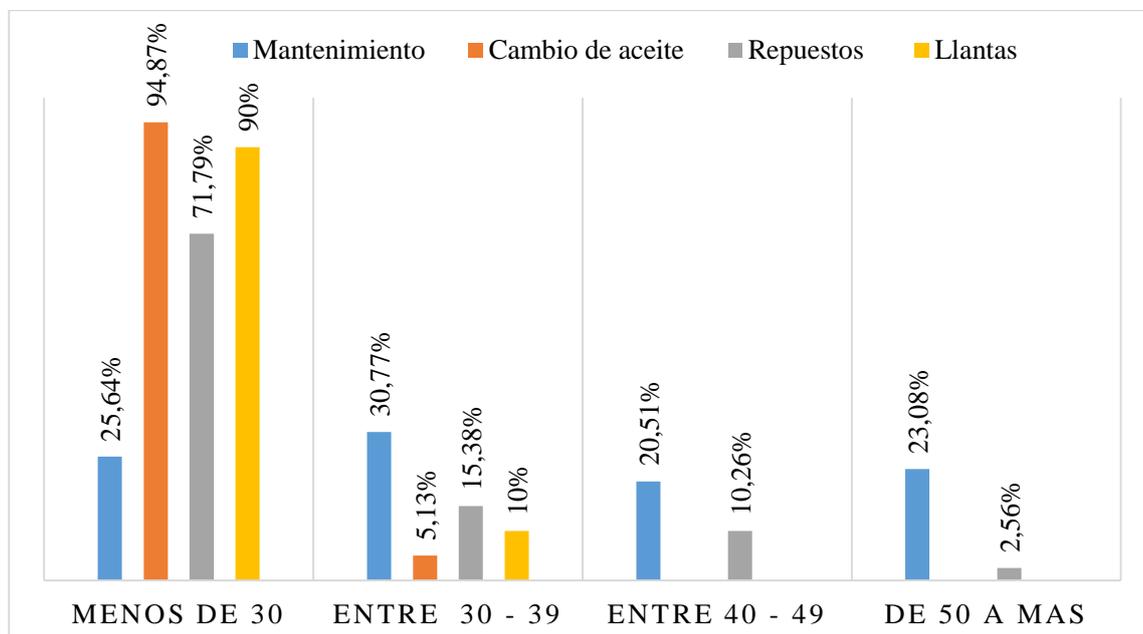


Gráfico 22-3: Rango promedio de gasto mensual en diferentes rubros.

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

En la gráfica 22 se puede observar los egresos permanentes que los propietarios de las unidades de taxis tienen que realizar en los diversos rubros. Así, por ejemplo: el 94.87% es decir 9 de cada 10 socios consultados, dicen que gastan hasta 30 dólares en cambio de aceite del motor; el 90% (176 socios) de los encuestados manifiestan que deben hacer provisiones hasta 30 dólares mensuales o 360 anuales para cubrir los cambios de neumáticos. Mientras que para mantenimiento mecánico (repuestos) el 71.79% dice que gasta un promedio de 30 dólares mensuales. Para repuestos 71%. En el mismo sentido para mantenimiento (mano de obra) el 25.64% (50 socios) dice gastar en promedio 30 dólares mensuales. Los datos demuestran que los rubros más significativos lo constituyen: cambio de aceite, llantas y repuestos, así lo corroboran 9 de cada 10 personas consultadas.

Para hacer una referencia, un automotor catalogado como taxi, en Riobamba recorre diariamente un promedio de 200 km, es decir, si se trabaja 26 días a la semana, mensualmente recorren 5200 km, por lo que el aceite del motor se cambiaría mensualmente y el de la caja de cambios cada 4 meses, de la misma manera las llantas se cambiarían cada 8 meses con un recorrido de 41600 km, estimando una duración de 40000 km de vida útil de las llantas, mismas que se encuentran en el mercado entre 50 y 60 dólares.

Tabla 24-3: Pregunta N°23 - En promedio. Cuánto gasta anualmente en obligaciones como: *(Matrícula, rodaje, permisos de operación y otros rubros establecidos por ley)*

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
70-100	15	8%
101-150	25	13%
151-200	90	46 %
201-250	30	15 %
251-300	35	18%
TOTAL	195	100.00%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

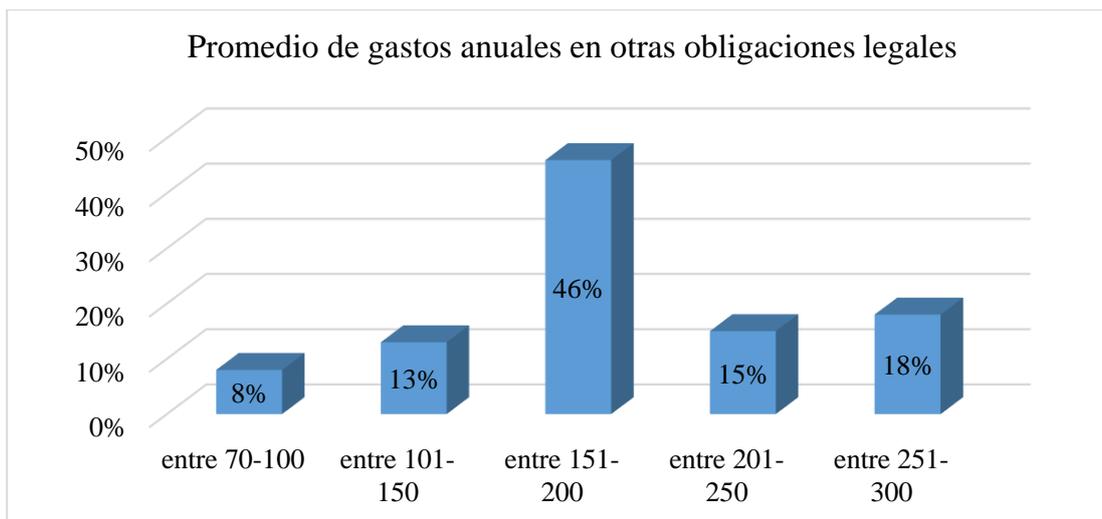


Gráfico 23-3: Pregunta N°23 - En promedio. Cuánto gasta anualmente en obligaciones como: (Matrícula, rodaje, permisos de operación y otros rubros establecidos por ley)

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

La gráfica muestra que el 46 % (90 socios) de los socios, manifiestan que tienen un gasto promedio anual en permisos de operación, matrícula, rodaje, oscila entre los 150 y 200 dólares anuales, mientras que un 33% (64 socios) dice tener gastos que superan los 200 dólares en estos componentes. Se puede deducir que existen altos rubros legales que los propietarios deben asumir para operar en la actividad del taxismo.

d) Gestión financiera

Tabla 25-3: Pregunta N° 24 – Cual es la inversión que se requiere hacer para obtener una unidad de taxi ejecutivo.

VARIABLES	v/promedio	porcentaje
valor del auto	17000.00	59%
valor del puesto	16000.00	34%
traspaso	2000.00	7%
TOTAL de INVERSIÓN	35000.00	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

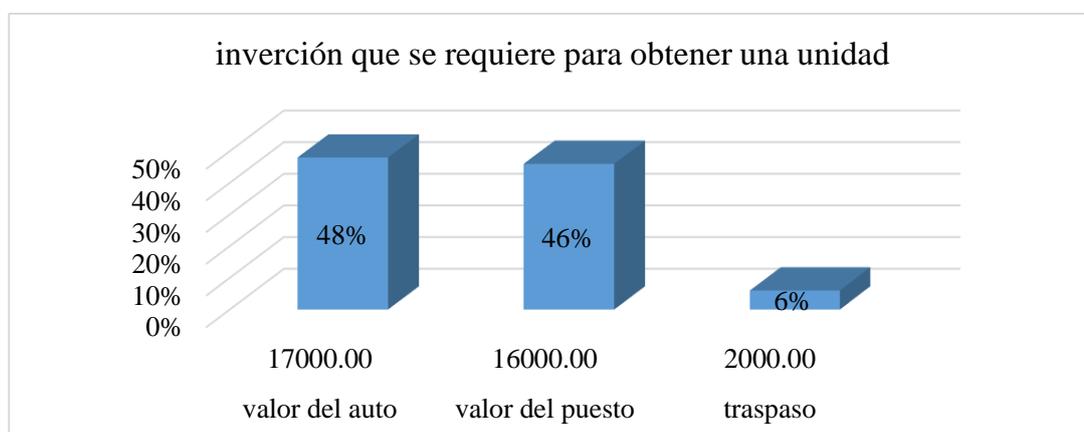


Gráfico 24-3: Pregunta N° 24 – Cual es la inversión que se requiere hacer para obtener una unidad de taxi ejecutivo

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

La gráfica muestra que la inversión promedio en una unidad de taxi oscila los 35000 dólares, inversión que resulta alta en función de la rentabilidad y el período de recuperación.

Tabla 26: Pregunta N° 25 – Cuanto aporta mensualmente el socio a la compañía.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20 a 30 \$	15	8%
31 a 40 \$	30	15%
más de 41 \$	150	77%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

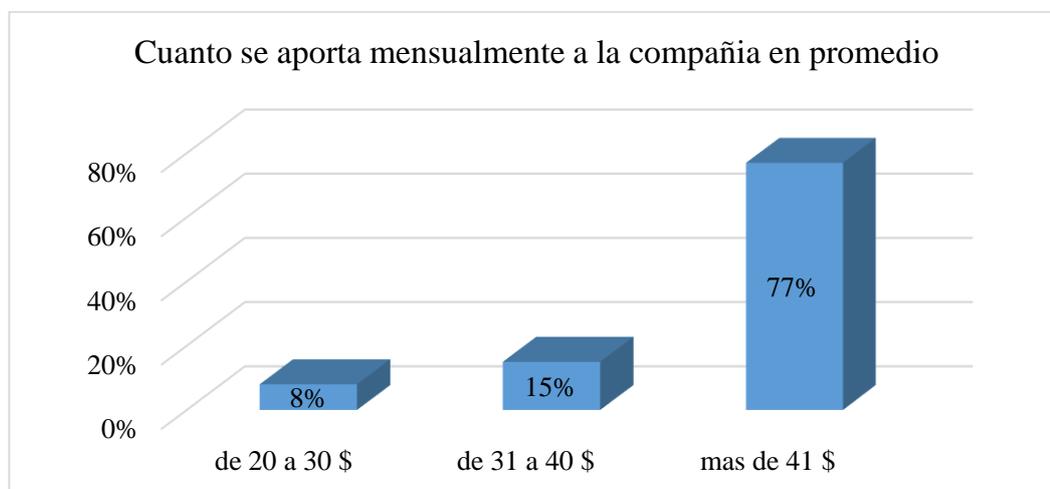


Gráfico 25-3: Pregunta N° 25 – Cuanto aporta mensualmente el socio a la compañía.

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

El 77% (303 socios) de los socios manifiesta que existen aportes ordinarios y extraordinarios que se realiza en la compañía que superan los 40 dólares mensuales. Lo que significa que los señores taxistas deben hacer provisiones mensuales alrededor de 300 dólares.

Tabla 27-3: Pregunta N° 26 – Usted adquirió la unidad y el puesto con crédito bancario.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	172	88%
NO	23	12%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

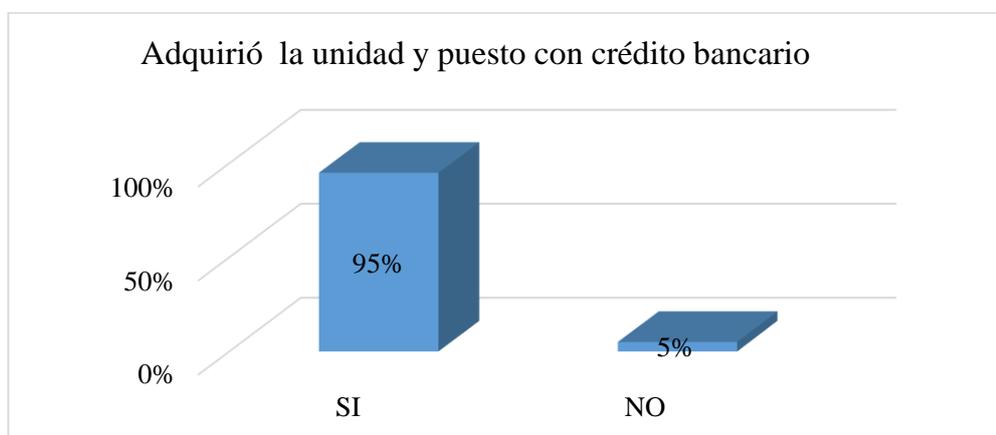


Gráfico 26-3: Pregunta N° 26 – Usted adquirió la unidad y el puesto con crédito bancario.

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

El 88% es decir 238 socios manifiestan haber adquirido financiamiento para su unidad de transporte, lo que implica que deben destinar un rubro mensual para su pago de servicio de la deuda, si a esto se añade las previsiones para gastos de operación se justifica las altas jornadas de trabajo

Tabla 28-3: Pregunta N° 27 – Destina mensualmente algún dinero para el ahorro.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	55	28%
NO	140	72%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

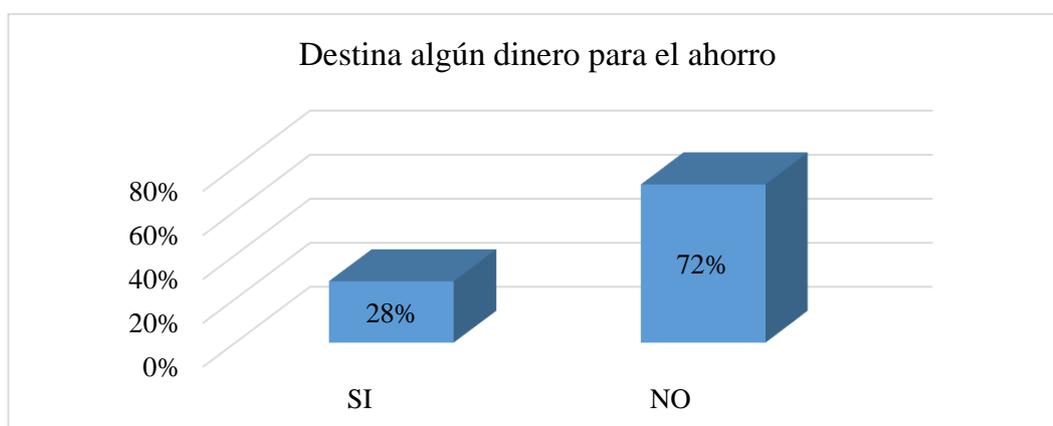


Gráfico 27-3: Pregunta N° 27 – Destina mensualmente algún dinero para el ahorro.

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

Como se puede apreciar el 72% (283 socios) no realizan ahorros, por lo que se puede deducir que 7 de cada 10 socios trabajan solo para cubrir los gastos operativos y cumplir con sus obligaciones que mantienen con terceros. A simple vista se puede deducir que la actividad no es rentable.

Tabla 29-3: Pregunta N° 28 – Los ingresos en los 2 últimos años ha decrecido, se ha mantenido o se ha incrementado.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Incrementado	0	0%
Mantenido	45	23%
Decrecido	150	77%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

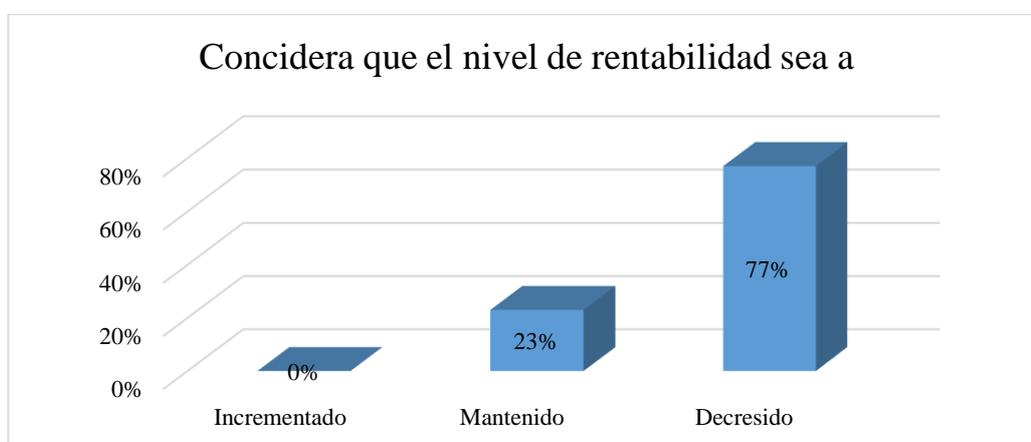


Gráfico 28-3: Pregunta N° 28 – Usted considera que el nivel de rentabilidad de los últimos 2 años a.

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

El sentir del 77% (303 socios) de los socios consultados admite que sus ingresos han decrecido y consecuentemente su rentabilidad, es decir se trabaja para cumplir con los gastos cotidianos, probablemente por la alta competitividad.

Tabla 30-3: Pregunta N° 29 – Que factores considera que influyen en la rentabilidad del servicio de transporte en taxi.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Situación económica del país (Pobreza)	32	16%
Sobrepoblación de unidades de taxis	89	46%
Altos costos de operación	74	38%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

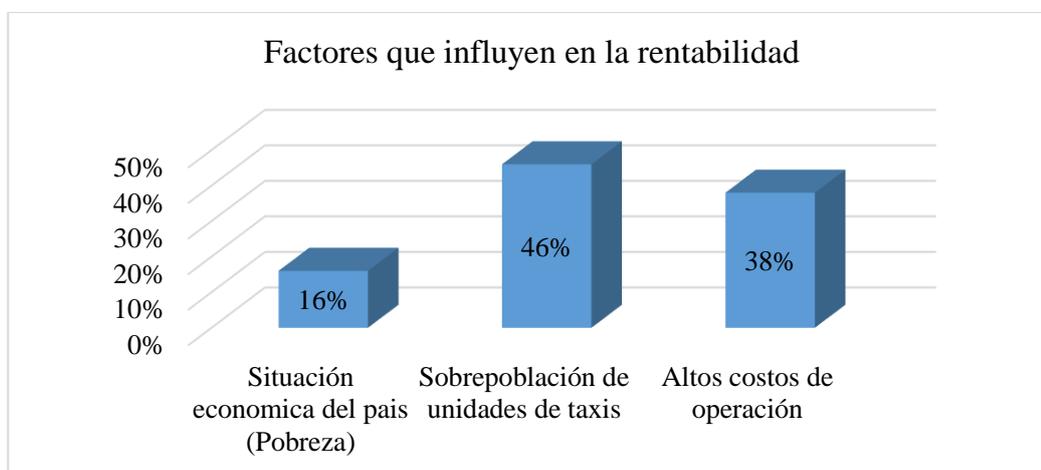


Gráfico 29-3: Pregunta N° 29 – Que factores considera que influyen en la rentabilidad del servicio de transporte en taxi.

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

El 89% (350 socios) de los consultados coinciden que uno de los factores que mayoritariamente inciden para que la actividad del taxismo no sea rentable es la sobrepoblación de unidades en taxis respecto de la población, seguido de los costos de operación que se han incrementado.

Tabla 31-3: Pregunta N° 30 - Estaría de acuerdo en la creación de una caja solidaria que otorgue créditos a baja tasa de interés a los socios de las compañías?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Total mente de acuerdo	169	87%
Parcialmente de acuerdo	20	10%
En desacuerdo	6	3%
TOTAL	195	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

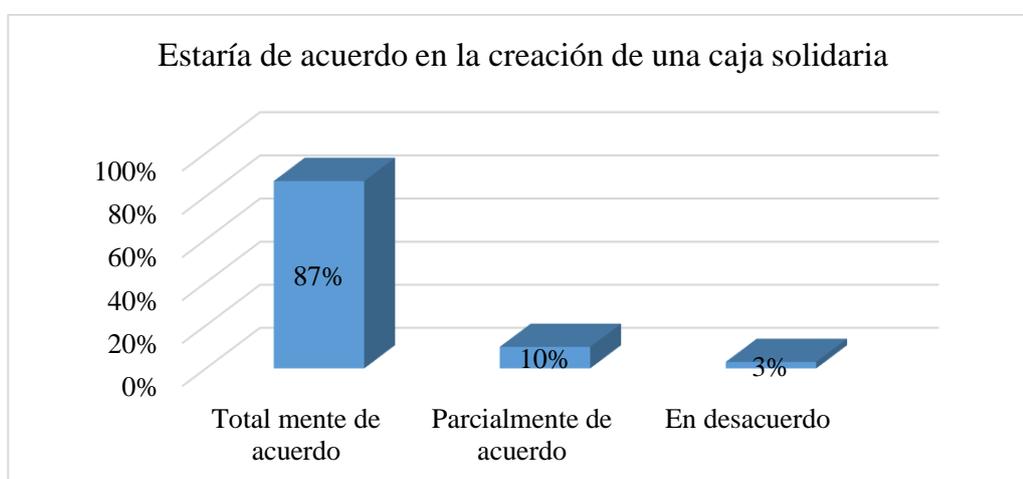


Gráfico 30-3: Pregunta N° 30 - Estaría de acuerdo en la creación de una caja solidaria que otorgue créditos a baja tasa de interés a los socios de las compañías

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Análisis e interpretación:

El dato muestra que existe la factibilidad por parte de los socios para implementar una caja común o caja solidaria, de manera que los socios se puedan beneficiarse de créditos blandos y de paso generar una rentabilidad que beneficien a los socios.

3.2. Comprobación de la interrogante de la investigación.

La pregunta planteada en la presente investigación es la siguiente:

¿Es rentable la actividad en taxi modalidad ejecutivo en la ciudad de Riobamba?

Para despejar esta interrogante, con los datos obtenidos en el trabajo de campo, se elaboró un Estado de Resultados con lo cual se determinó la utilidad; un Balance General mediante el cual se indica el estado de situación financiera del socio; se calculó el VAN y la TIR con el propósito de determinar la viabilidad de esta actividad verificando si la actividad de taxi ejecutivo genera más ingresos que egresos; se determinó además la Relación Beneficio Costo, con el cual se indica el porcentaje de rentabilidad por cada unidad monetaria invertida.

Tabla 32-3: Estado de resultados

Socio de la Compañía de taxis ejecutivo		
ESTADO DERESULTADOS		
AL 31 de diciembre 2020		
INGRESOS		17596,80
Ingresos por servicios	17596,8	
EGRESOS		10609,53
Gastos de Mantenimiento (MO)	540	
Cambio de aceite	420	
Combustible.	2397,6	
Repuestos	540	
Llantas	420	
Cuota mensual a la compañía	480	
Matricula permisos de operación	183,36	
Depreciación vehículo	3400	
Gasto intereses vehículo	\$2.228,57	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		6987,27
Impuestos		50
UTILIDAD DEL EJERCICIO		6937,27

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Tabla 33-3: Balance General

BALANCE GENERAL		
al 31 de diciembre del 2020		
ACTIVOS		
Corriente		7854,89
Caja	56,4	
Bancos	7798,49	
Activo no corriente		13600,00
Vehículos	17000	
(-) Depreciación acumulada vehículos	3400	
Otros Activos		18000,00
Certificados de aportación	2000	
Valor del puesto	16000	
TOTAL ACTIVO		39454,89
PASIVO		
Pasivo corriente		40
Cuota mensual compañía	40	
Pasivo no corriente		14477,62
Préstamo bancario vehículo	14477,62	
TOTAL PASIVO		14517,62
PATRIMONIO		24937,27
Capital	18000	
Utilidad del ejercicio	6937,27	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		39454,89

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

La tasa de descuento se calculó del promedio entre la tasa activa y la tasa pasiva del sistema financiero.

Tabla 34-3: VAN y TIR

DATOS	VALORES
N° PERIODOS	5
TIPO DE PERIODO	anual
TASA DE DESCUENTO	10%

INVERSION	-35000,00
------------------	------------------

FLUJO NETO DE EFECTIVO PROYECTADO				
FLUJOS	IO	F_INGRESOS	F_EGRESOS	FNE
0	35000,00			-35000,00
f.1		17596,80	10609,53	6987,27
f.2		19356,48	11140,01	8216,47
f.3		21292,13	11697,01	9595,12
f.4		23421,34	12281,86	11139,48
f.5		25763,47	12895,96	12867,52

VAN	\$949,61
TIR	11%

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

Tabla 35-3: Relación Beneficio Costo (RBC), y periodo de recuperación

Tasa de actualización	10%
Inversión Inicial	-35000,00

FLUJO NETO DE EFECTIVO PROYECTADO				
Nº	IO	INGRESOS	COSTOS	FNE
	35000			-35000,00
1		17596,80	10609,53	6987,27
2		19356,48	11140,01	8216,47
3		21292,13	11697,01	9595,12
4		23421,34	12281,86	11139,48
5		25763,47	12895,96	12867,52

Σi	\$79.985,45
ΣC	\$44.035,84
$\Sigma C+inv$	\$79.035,84

RBC 1,01

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN						
Nª	FNE	DINERO RESTANTE				
0	-35000					
1	6987,27	-28012,73				
2	8216,47	-19796,26				
3	9595,12	-10201,14	AÑOS	MESES	DÍAS	
4	11139,5	938,34	0,92	10,99	29,68	
5	12867,5	PRI = 3 años; 10 meses y 29 días				

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2020

3.3. Marco propositivo

3.3.1. Estrategia 1

Sustentado en los resultados obtenidos en la presente investigación se plantea una propuesta que está orientada a mejorar la situación financiera de los socios mediante acciones de beneficio mutuo en cuanto a pequeños créditos con bajas tasas de interés.

NOMBRE DEL PROYECTO.

CREACIÓN DE UNA CAJA SOLIDARIA PARA LOS SOCIOS DE LAS COMAPÑIAS DE TEXI EJECUTIVO DE RIOBAMBA

3.3.2. Introducción

Disposición Legal Para establecer la propuesta se utilizará diferentes fundamentos legales que es fundamental al momento de la aplicación del modelo de la caja común en las operadoras de transporte. El Reglamento de la Ley de Economía Popular y Solidaria En el párrafo II. Art. 85.- las Cooperativas de caja común. – sirve para establecer la recaudación de la prestación de servicios, ya que cuanta con un fondo que va a ser para los socios, cuando ya estén restados los gastos y las devoluciones que sean necesarias. (Reglamento de la ley de Economía Popular y Solidaria, 2012, pág. 157). La Ley Orgánica de Tránsito, Transporte Terrestre y Seguridad Vial En el artículo 82 determina como una Inflación Tercera Clase. – con una multa de ocho remuneraciones por las operadoras de transporte, ya que estas deben tener la caja común en donde los ingresos que se obtengan, estén en las actividades que son autorizadas. Décima tercera.- La Operadoras de transporte que jurídicamente estén constituidas en los que determina la ley, desde tener de manera obligatoria el sistema de la caja común, con los documentos que le faculden, prestar el servicio en los diferentes tipos de transporte. (Ley Orgánica de Transporte Terrestre Transito y Seguridad Vial, 2014). Agencia Nacional de Regulación y Control del Transporte Terrestre. PRIMERA. - Las unidades vehiculares de las operadoras de transporte deberán obligatoriamente incluirse dentro de los activos de la persona jurídica. Tendientes a la implementación del sistema de Caja Común para operadoras de transporte público (Agencia Nacional de Regulación y Control del Transporte Terrestre, 2016). 3.4.3 Objetivos Objetivo General Proporcionar un modelo de caja común, para mejorar la gestión administrativa de las Operadoras de Transporte Público Caso Cooperativa 20 De diciembre del Cantón Guano. Objetivos Específicos Diagnosticar la situación actual de la Cooperativa 20 De diciembre del Cantón Guano. Analizar el sistema de

recaudo actual que realiza la Cooperativa 20 De diciembre del Cantón Guano. □ Diseñar el modelo del sistema administrativo de la Caja común.

3.3.3. *Objetivos de la propuesta*

Otorgar préstamos a los socios con un bajo interés, con la finalidad de alivianar la carga financiera que generan los préstamos que financian los bancos y de esta manera obtener mayores utilidades.

3.3.4. *Componente organizacional*

La estructura organizacional estaría compuesta de la siguiente manera.

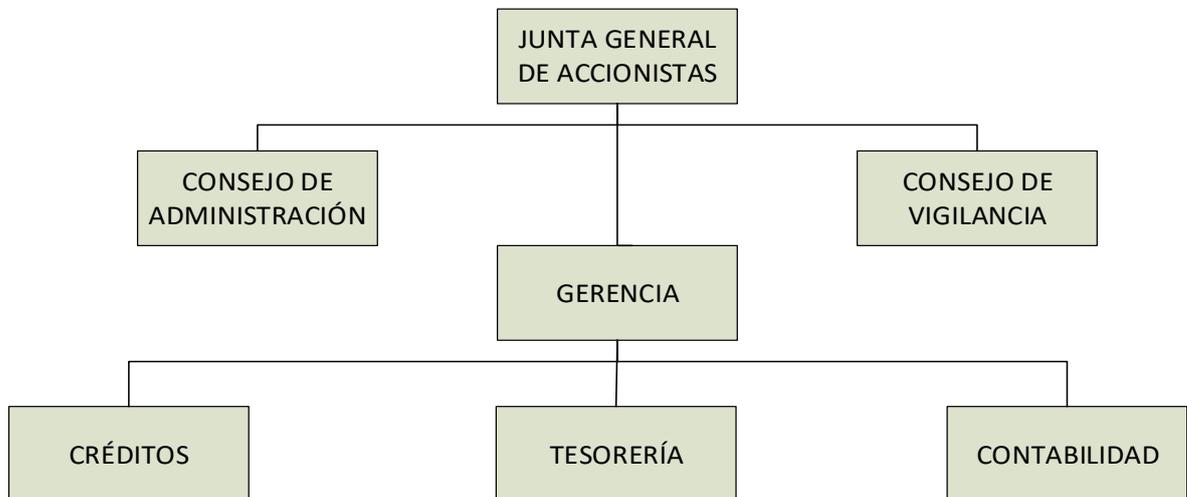


Figura 1-3: estructura organizacional

Fuente: Estatuto de la compañía.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2021

3.3.5. Descripción de funciones

Tabla 36-3: Funciones de la junta de accionistas

MANUAL DE FUNCIONES	
“Caja solidaria”	
Identificación	
Nombre del cargo: Junta general de Accionistas	Nivel: Alta dirección
N°	FUNCIONES
1	Revisar y validar la Gestión de los Consejos y del Gerente.
2	Aprobar las políticas generales de Gestión que se implementen para la caja solidaria
3	Resolver en última instancia asuntos administrativos y disciplinarios.

Fuente: Estatuto de la compañía.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2021

Tabla 37-3: Funciones del consejo de administración.

MANUAL DE FUNCIONES	
“Caja solidaria”	
Identificación	
Nombre del cargo: Consejo de administración	Nivel: Alta dirección
N°	FUNCIONES
1	Definir y aprobar estrategias generales gestión de la organización
2	Diseñar políticas de la gestión administrativa de la organización
3	Autorizar la asignación de los recursos propias de las actividades de la organización
4	Vigilar el cumplimiento de los objetivos y metas de los POA

Fuente: Estatuto de la compañía.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2021

Tabla 38-3: Funciones del consejo de vigilancia.

MANUAL DE FUNCIONES	
“Caja solidaria”	
Identificación	
Nombre del cargo: Consejo de Vigilancia	
Nivel: Alta dirección	
N°	FUNCIONES
1	Vigilar el cumplimiento de las obligaciones enmarcadas en la ley ,estatutos u otras normativas
2	Supervisar que las actividades de la caja común realicen eficientemente y en el marco de la normativa legal vigente
3	Supervisar la veracidad de la información contable y financiera en correspondencia con la normativa legal vigente, e informar periódicamente a los socios
4	Delegar un representante al consejo de administración para dar su visto bueno u objetar las resoluciones emitidas por el consejo de administración si fuere necesario

Fuente: Estatuto de la compañía.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2021

Tabla 39-3: Funciones del Gerente

MANUAL DE FUNCIONES	
“Caja solidaria”	
Identificación	
Nombre del cargo: Gerente	
Nivel: Ejecutivo	
N°	FUNCIONES
1	Cumplir y hacer cumplir las normas y reglamentos de la organización.
2	Planear, dirigir y controlar los procesos de gestión de la entidad
3	Aprobar conjuntamente con el comité, los créditos a los socios con los debidos respaldos.
4	Autorizar los movimientos económicos de la Caja solidaria
5	Informar periódicamente al consejo de administración sobre la gestión administrativa

6	Informar periódicamente al consejo de vigilancia sobre la situación de los estados financieros
---	--

Fuente: Estatuto de la compañía.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2021

Tabla 40-3: Funciones del contador

MANUAL DE FUNCIONES	
“Caja solidaria”	
Identificación	
Nombre del cargo: Contador	Nivel: Operativo
N°	FUNCIONES
1	Llevar la contabilidad de manera eficiente.
2	Crear y detallar informes resumidos sobre el usos y fuentes de fondos
3	Llevar un registro de las cartas de aportaciones de los socios de manera individual
	Preparar informes mensuales sobre el flujo de caja
	Demás funciones inherentes a su cargo

Fuente: Estatuto de la compañía.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2021

Tabla 41-3: Funciones del tesorero

MANUAL DE FUNCIONES	
“Caja solidaria”	
Identificación	
Nombre del cargo: Tesorero	Nivel: Operativo
N°	FUNCIONES
1	Realizar los depósitos en el sistema financiero máximo en 24 horas
2	Realizar los egresos de las cuentas de caja común conjuntamente con la firma del Gerente
3	Llevar un registro de los créditos y las tablas de amortización

Fuente: Estatuto de la compañía.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2021

Tabla 42-3: Funciones del comité de crédito.

MANUAL DE FUNCIONES	
“Caja solidaria”	
Identificación	
Nombre del cargo: Comité de crédito	Nivel: Operativo
N°	FUNCIONES
1	Analizar la documentación y autorizar los créditos los socios
2	Realizar la tabla de amortización de la deuda
3	Realizar el acompañamiento mensual de las recaudaciones
4	Informar a Gerencia el cumplimiento de sus funciones

Fuente: Estatuto de la compañía.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2021

3.3.6. Políticas

3.3.6.1. Políticas de gestión

- Eficiencia en las operaciones
- Selección del personal de la organización
- Orientación al personal de la organización
- Motivación al personal de la organización

3.3.6.2. Políticas de crédito.

Del comité de crédito estará integrado por un representante del consejo de administración, un representante del consejo de Vigilancia, el Gerente y un delegado de la Junta General de Accionistas.

Los créditos serán otorgados a los socios de la compañía a una tasa de interés autorizado por los socios, esta no debe superar el 50% de lo que cobra el sistema financiero.

Los montos no deben ser igual al valor de los certificados de aportación multiplicados por dos. El tiempo no debe ser mayor a 36 meses

Los créditos deben ser respaldados con letras de cambio o pagarés y con la firma de un garante, este puede ser socio o no de la compañía.

Se puede otorgar créditos a familiares de los socios hasta un valor equivalente al valor de los certificados de aportación de los socios, y debe estar respaldada con la garantía de un socio que no tenga deuda con la compañía ni sea garante de otro crédito. (La tasa de interés estará fijada por los socios)

Fijar un incentivo para los socios que cumplan puntualmente con sus obligaciones, también se fijará una tasa de interés por concepto de mora.

En caso de falta de pago de tres cuotas se efectivizará las garantías o los certificados de aportación de los socios deudor y/o garante.

Anualmente, se elaborarán informes de utilidades y los socios acordarán si se reparte o se invierte.

Las inversiones financieras tendrán el aval del Consejo de Vigilancia.

3.3.6.3. Presupuesto y financiamiento

Tabla 43-3: Financiamiento de la caja común

CONCEPTO	N° SOCIOS	CANT UNIT ANUAL	TOTAL
Aporte inicial (una sola vez por año durante 5 años)	393	200	78600,00
Aporte semanal (por 5 años)	393	6	122616,00
TOTAL CAPITALIZACIÓN ANUAL			201216,00
TOTAL CAPITALIZACIÓN EN 5 AÑOS			1006080,00

Fuente: Estatuto de la compañía.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2021

3.4. Estrategia 2

NOMBRE DEL PROYECTO

Creación de una aplicación móvil para taxi

3.4.1. Objetivo de la propuesta

Maximizar los ingresos de los taxis modalidad ejecutivo de la ciudad de Riobamba, aumentando el número de servicio por viaje de una manera simultánea.

3.4.2. Proceso de creación de la aplicación (APP) para servicio de taxi

- Elija el diseño perfecto de la aplicación
- Personalízalo para una mejor experiencia del usuario.
- Añade tus características preferidas
- Crea una aplicación de taxi sin codificar.
- Publica tu aplicación de reserva de taxis a nivel Provincial
- Haga crecer tu negocio de taxis con tu aplicación móvil.

3.4.3. Características que debe tener la aplicación.

- Taxi.- La función de taxi le permite configurar la versión de la aplicación para el conductor y el pasajero
- Cupones.- La función de cupones le permite brindar ofertas especiales o descuentos a sus clientes, mientras le deja publicarlos en las redes sociales para varios eventos promocionales.
- Mapa.- Es fundamental que el conductor y el pasajero conozcan la ubicación del otro en el momento de la reserva. Aparte de eso, la función de mapa les permite llegar al destino ofreciendo una navegación paso a paso.
- Función un toque.- La función Un Toque permite que el conductor y el pasajero se conecten con facilidad.
- Revisa.- Su aplicación debe garantizar que los pasajeros estén seguros y contentos con los conductores, y que éstos no sean maltratados por los pasajeros. Por eso, debe agregar la función de comentarios para asegurar que los usuarios de su aplicación puedan revisar y calificarse mutuamente.
- Notificaciones.- La función de notificaciones permite enviar mensajes a todos los usuarios de la aplicación con un solo toque. Esto significa que el pasajero recibe una notificación cuando el conductor acepta la reserva, se encuentra cerca y cuando llega al lugar de recogida.
- Análisis de la aplicación.- Simplemente crear una aplicación y esperar que funcione fabulosamente no es apropiado. Con la función de análisis de la aplicación, podrá medir qué elementos de su aplicación van bien y cuáles necesitan ser mejorados.

3.4.4. Aplicación para pasajeros

- Registro: Para usar la aplicación, los pasajeros pueden registrarse directamente desde la aplicación móvil.
- Seguimiento a los conductores: La aplicación ofrece a sus usuarios la ventaja de rastrear la disponibilidad de los conductores y establecer la ubicación de recogida después de iniciar sesión.
- Ubicación de recogida: Los pasajeros pueden establecer su ubicación fijando el destino en el mapa o a través de Google Places.
- Calculadora de tarifas: La tarifa para llegar a un lugar determinado se establece calculando la distancia entre el punto de recogida y el punto de destino mediante las API de Google.
- Rastreo en vivo: A medida que se reserva el taxi, el pasajero puede rastrear el taxi, en directo, en su aplicación desde el principio, incluyendo el inicio del taxi, la llegada del taxi, el inicio y el final del viaje.
- Revisión y calificación: Los comentarios de los pasajeros son cruciales para el crecimiento de su aplicación. Esta función les permite calificar al conductor y escribir una reseña sobre su experiencia con su propia aplicación de taxis.
- Historial de reservas: La función de historial de reservas permite al pasajero llevar un registro de sus reservas pasadas usando la aplicación.

3.4.5. Aplicación de conductores

- Registro: Los conductores obtienen una plataforma para registrarse directamente desde la aplicación, pero se aprueba y se activa sólo después de que el administrador aprueba su perfil.
- Reserva: El conductor tiene 15 segundos para aprobar o desaprobar cualquier nueva solicitud de reserva. Se les muestra el punto de recogida junto con la distancia de su ubicación actual, así como la distancia entre las ubicaciones de recogida y destino.
- Estado: El conductor puede rastrear su historial de reservas y comprobar su estado. (Esto incluye también las reservas canceladas).
- Historial de reservas: El conductor puede actualizar su estado para que el pasajero sepa cuando ha aceptado o rechazado la reserva, ha llegado al punto de recogida y ha terminado el viaje.
- Sus clientes utilizarán la aplicación para pasajeros y, naturalmente, los conductores utilizarán la aplicación para conductores, lo que le proporcionará el sistema perfecto para que su negocio de taxis sea un éxito.

3.4.6. Presupuesto y financiamiento

Tabla 44-3: Presupuesto

Artículo/ actividad	Costo unitario	Costo total
Proveedor de los servicios (anual)	1500	1500
TOTAL		1500

Fuente: Estatuto de la compañía.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2021

Tabla 45-3: Financiamiento

RUBRO	FINANCIAMIENTO PROPIO	FINANCIAMIENTO BANCARIO
Proveedor de los servicios	786	714
TOTAL	1500	

Fuente: Estatuto de la compañía.

Elaborado por: Wilson Zamora, 2021

CONCLUSIONES.

- Se identifica los costos de inversión que incurren las personas al adquirir una unidad de transporte en la modalidad “Taxi ejecutivo” en la ciudad de Riobamba, asciende a una suma de \$ 35.000,00 mismo que al contrastar con la rentabilidad obtenida no tiene una rentabilidad significativa. Si bien el VAN es 949.61 el cuál es positivo, la TIR da un valor de 11%, lo que significa que el proyecto arroja una rentabilidad de entre el 10 y 11%, esto no es atractivo para la inversión si se considera el nivel de riesgo que implica esta actividad.
- Se determina los costos de operación correspondiente a la actividad de “taxi ejecutivo en la ciudad de Riobamba sobrepasan el 60% de sus ingresos, lo cual afecta de manera significativa a la rentabilidad. A esto se suma la carencia de una gestión de las operaciones de manera planificada, la subida gradual de los combustibles y el estancamiento de la tarifa por concepto de servicios, hace que en el futuro se prevea mayores dificultades de orden financiero para este sector.
- Se formula la necesidad de crear una caja solidaria con aportes propios, con la finalidad otorgar créditos a los socios a un bajo interés y de esta manera alivianar la carga financiera a la que se ven abocados los socios de las compañías que mantiene deudas con los bancos y cooperativas de ahorro y crédito.

RECOMENDACIONES

- Se sugiere a quienes deciden invertir en una unidad de transportes en taxi ejecutivo en la ciudad de Riobamba, tener en cuenta los indicadores de rentabilidad que se demuestra en el presente trabajo y relacionar con el costo de oportunidad y tomar la mejor decisión consciente de que no es una actividad altamente rentable.
- Generar mayor eficiencia en el manejo de los recursos y las operaciones, mediante una adecuada planificación del trabajo que optimice recursos y tiempos disponibles y se logre mayores ingresos a cada uno de los socios de manera que se puedan abaratar los costes de operación y generar mayor rentabilidad.
- Implementar una caja solidaria financiada con aportes propios, con la finalidad otorgar créditos a los socios a un bajo interés y de esta manera alivianar la carga financiera a la que se ven abocados los socios de las compañías que mantiene deudas con los bancos y cooperativas de ahorro y crédito.

BIBLIOGRAFÍA

- Armijos. (2011). *Análisis de los costos y la rentabilidad con respecto de la inversión*. Obtenido de <http://docplayer.es/197840231-Universidad-tecnica-de-ambato.html>
- Bembibre, C. (2010). *definicionabc.com*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/general/pasajero.php>
- Benalcazar, V. (2015). *Evaluación de la rentabilidad económica y financiera de la cooperativa de "La Tebaida" de la ciudad de Loja. Loja, Ecuador: UNL*. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/10756/1/TESIS%20VALERIA%20STEFAN%208dA%20BALC%2081ZAR%20ABRIGO.pdf>
- Bernabe. (2005). *Determinación del costo y rentabilidad*. Obtenido de <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/2670>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: PEARSON.
- Código del trabajo. (2012). *Libertad de trabajo*. Obtenido de <https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf>
- Díaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Andaluza: Edita.- EUMED . Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/index.htm>
- EL COMERCIO . (31 de 08 de 2019). *www.elcomercio.com*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/taxista-recaudacion-taxis-carreras-economia.html>
- El Telégrafo. (1 de 11 de 2015). *Un repaso a la transportación urbana. Guayaquil, Ecuador*: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/guayaquil/1/un-repaso-a-la-transportacion-urbana>.
- Erazo, M. (23 de 11 de 2004). *www.lahora.com.ec*. Obtenido de <https://lahora.com.ec/noticia/1000289139/taxis-un-negocio-partido>
- ESAN. (28 de 07 de 2016). *Costo de operación*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/costos-de-inversion-y-de-operacion-en-la-formulacion-de-un-proyecto/>
- GADM, R. (11 de 08 de 2016). *Tarifa del transporte comercial en taxi convencional y ejecutivo*. Obtenido de <https://www.google.com/search?q=unidades+en+taxis+en+riobamba&oq=unidades+en+taxis+en+riobamba&aqs=chrome..69i57.7399j1j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8>
- Hernandez, Y. (2016). *Modelo de gestión del servicio de transporte UBER. ¿Quién pierde y quién gana? Scielo*, 157-175.
- Islas , Victor. (2017). *La época feudal*. Obtenido de <https://www.imt.mx/archivos/Publicaciones/PublicacionTecnica/pt307.pdf>

- Ley de compañías. (2014). *La compañía en nombre colectivo*. Obtenido de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/Ley-Cias.pdf
- Ley orgánica de economía popular y solidaria. (2018). *Sector Asociativo*. Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/REGLAMENTO%20GENERAL%20DE%20LA%20LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20agosto2020.pdf/66c4825b-cf79-4aa1-b995-1739be63bee3>
- LOTTTSV. (2014). *derecho-ambiental.org*. Obtenido de <https://www.derecho-ambiental.org/Derecho/Movil/Legislacion/Ley-Transporte-Terrestre-Transito-Seguridad-Vial-1-movil.html#:~:text=%2D%20E1%20transporte%20terrestre%20automotor%20es,transfere%20de%20pasajeros%20y%20carga>
- LOTTTSV. (2014). *Permiso de operación*. Obtenido de <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/LEY-ORGANICA-DE-TRANSPORTE-TERRESTRE-TRANSITO-Y-SEGURIDAD-VIAL.pdf>
- LOTTTSV. (2014). *Servicio de transporte comercial*. Obtenido de <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/LEY-ORGANICA-DE-TRANSPORTE-TERRESTRE-TRANSITO-Y-SEGURIDAD-VIAL.pdf>
- LOTTTSV. (2014). *Transporte comercial*. Obtenido de <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/LEY-ORGANICA-DE-TRANSPORTE-TERRESTRE-TRANSITO-Y-SEGURIDAD-VIAL.pdf>
- Navarro, J. (2016). *Utilidad*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/utilidad-neta.php>
- Ordenanza 009-2016. (2016). *Carrera de taxi*. Obtenido de http://www.gadmriobamba.gob.ec/index.php?option=com_phocadownload&view=ordenanzas&download=658
- Pally. (2001). *Análisis de la rentabilidad de transporte Urbano masivo de pasajeros en la ciudad de Juliaca*. Obtenido de http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/5783/Campos_Segales_Betty.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sánchez, P. (2007). *Contabilidad de costos*. Colombia: Lily Solano Arévalo.
- Ucha, F. (2014). *Tarifa*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/tarifa.php>



Firmado digitalmente por
**JHONATAN RODRIGO
 FARREÑO UQUILLAS**

ANEXOS



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO
CARRERA: INGENIERIA EN GESTION DEL TRANSPORTE

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS SOCIOS DE LA COMPANIA DE TAXI EJECUTIVO DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA.

Señor encuestado, sirvase contestar la siguiente encuesta con la mayor objetividad. Las respuestas que usted brinde garantizará la veracidad de los resultados que se desprenda de esta investigación.

TRABAJO DE INVESTIGACION

“Análisis de la rentabilidad del transporte comercial, modalidad: taxi ejecutivo en la ciudad de Riobamba.” Previa la obtención del título de INGENIERO EN GESTION DE TRANSPORTE

Objetivo: Determinar los costos y gastos en que incurren los socios de la Compañía de Taxi Ejecutivo de la ciudad de Riobamba y su incidencia en la rentabilidad.

- *Conteste marcando con una (x) la respuesta que considere pertinente en cada pregunta.*

1. Datos informativos

- 1.1. Sexo: F M
- 1.2. Edad: Menor de 30 30 a 40 41 a 50 Más de 51
- 1.3. Nivel de Instrucción Primaria Secundaria Superior Nivel Superior
- 1.4. ¿Cuál es el rol en la compañía?
 Propietario del vehículo Conductor
- 1.5. Años de experiencia como chofer profesional
 Menos de 5 años 5 a 10 10 a 20 Más de 20
- 1.6. Años trabajando en taxi
 Menor de 5 años De 5 a 10 De 10 a 20 Más de 20

2. GESTION ADMINISTRATIVA

- 2.1. ¿Lleva contabilidad de sus ingresos?
 Sí
 No
- 2.2. Sistema de declaración de impuestos
 RISE Declara mensualmente Declara semestralmente
- 2.3. ¿Considera que la planificación de actividades permite alcanzar los objetivos?
 Sí
 No
- 2.4. ¿La compañía cuenta con un plan de trabajo de cobertura las 24 horas del día?
 Sí
 No
- 2.5. ¿La compañía dispone de una central telefónica para comunicación directa con el usuario?
 SI
 NO
- 2.6. ¿Usted maneja un registro diario de ingresos y gastos?
 Sí
 No
- 2.7. ¿Usted es conductor o propietario del vehículo?
 Conductor
 Propietario

3. GESTION OPERATIVA

- 3.1. ¿Cuántas unidades forman parte de la compañía en la que usted trabaja?



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

CARRERA: INGENIERÍA EN GESTIÓN DEL TRANSPORTE

- 3.2. ¿El vehículo con el que brinda el servicio de transporte de pasajeros a que año de fabricación pertenece?
- 2010 – 2013
 - 2014 – 2017
 - 2018 adelante
- 3.3. ¿En promedio, cuántas carreras realiza en el día?
- Menos de 30
 - Entre 30 y 40
 - Más de 40
- 3.4. ¿Cuántas horas al día opera el vehículo brindando el servicio?
- Entre 8 – 10
 - Entre 10 – 12
 - + de 12
- 3.5. ¿Cada unidad, en promedio cuántos kilómetros recorre al día?
- 100 - 150 km
 - 151 - 200 km
 - Más de 200 km
 - No registra
- 3.6. ¿Cuál es el ingreso diario de un conductor de taxi?
- Entre 10 – 15
 - Entre 16 – 20
 - Más de 20
- 3.7. ¿En promedio, cuánto recibe diariamente el propietario de un taxi que trabaja 12 horas?
- Entre 15 - 20
 - Entre 21 – 30
 - Más de 30
- 3.8. ¿Cuántos Galones de gasolina promedio consume al día?
- 3 galones
 - 4 galones
 - 5 galones
 - 6 galones
 - Más de 4
- 3.9. ¿En promedio, cuánto gasta mensualmente en los siguientes rubros?
- Mantenimiento mecánico
 - Cambio de Aceite
 - Repuestos
 - Llantas
 - Otros
- 3.10. En promedio. ¿Cuánto gasta anualmente en obligaciones como: *(Matrícula, rodaje, permisos de operación y otros rubros establecidos por ley para operar en el servicio de taxi ejecutivo)?*
- Entre 70 - 100
 - Entre 101 - 150
 - Entre 151 - 200
 - Entre 201 - 250
 - Entre 251 - 300
 - Entre 301 - 400

4. GESTIÓN FINANCIERA.

- 4.1. ¿Cuál es la inversión que se requiere hacer para obtener una unidad de taxi ejecutivo?
- Valor del auto -----
Valor del puesto -----
Traspaso -----
- 4.2. ¿Cuánto aporta mensualmente el socio a la compañía?
- 20 – 30
 - 31 – 40
 - Más de 41
- 4.3. ¿Usted adquirió la unidad y el puesto con crédito bancario?
- Sí
 - No



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

CARRERA: INGENIERÍA EN GESTIÓN DEL TRANSPORTE

- 4.4. **¿Destina mensualmente algún dinero para el ahorro?**
- Si
 - No
- 4.5. **¿Usted considera que el nivel de rentabilidad de los últimos dos años a?**
- Incrementado
 - Mantenido
 - Decrecido
- 4.6. **¿Qué factores considera que influyen en la rentabilidad del servicio de transporte en taxis?**
- Situación económica del país (pobreza)
 - Sobrepoblación de unidades de taxis
 - Altos costos de operación
- 4.7. **¿Estaría de acuerdo en la creación de una caja solidaria que otorgue créditos a baja tasa de interés a los socios de las compañías?**
- Total mente de acuerdo
 - Parcialmente de acuerdo
 - En desacuerdo

Gracias por su apoyo en proporcionarnos la información.

ANEXO B: Descripción de los rubros de Ingresos

RUBRO	VALOR
N° de carreras promedio por día	47,00
N° carreras promedio al mes (24 días)	1128,00
Valor de la carrera. USD	1,20
Ingreso promedio mensual en USD	1354,00
Ingreso promedio anual en USD	16248,00

ANEXO C: Descripción de los rubros de Egresos

RUBRO	PROMEDIO MENSUAL EN USD	PROMEDIO ANUAL EN USD
Gastos de Mantenimiento (MO)	45	540
Cambio de aceite	35	420
Combustible. (4.5 galones promedio diario. N° días al mes 24. Precio por galón 1.85)	199,8	2397,6
Repuestos	45	540
Llantas	35	420
Cuota mensual a la compañía	40	480
Matricula permisos de operación	15,28	183,36
Total	415,08	4980,96

ANEXO D: Servicio de la deuda

CUADRO DE AMORTIZACIÓN				
		METODO FRANCES		
TASA mensual:	1,17%	La amortizacion por el sistema frances, se caracteriza por		
PERIODO:	60	pagos iguales, los valores de amortizacion del capital,		
PRESTAMO:	17.000,00	crecientes, e intereses decrecientes		
PERIODO	PAGOS	INTERESES	AMORTIZACION	DEUDA PENDIENTE
0				17.000,00
1	\$395,91	\$198,90	\$197,01	\$16.802,99
2	\$395,91	\$196,59	\$199,32	\$16.603,67
3	\$395,91	\$194,26	\$201,65	\$16.402,02
4	\$395,91	\$191,90	\$204,01	\$16.198,01
5	\$395,91	\$189,52	\$206,40	\$15.991,61
6	\$395,91	\$187,10	\$208,81	\$15.782,80
7	\$395,91	\$184,66	\$211,25	\$15.571,55
8	\$395,91	\$182,19	\$213,73	\$15.357,82
9	\$395,91	\$179,69	\$216,23	\$15.141,60
10	\$395,91	\$177,16	\$218,76	\$14.922,84
11	\$395,91	\$174,60	\$221,32	\$14.701,52
12	\$395,91	\$172,01	\$223,91	\$14.477,62
13	\$395,91	\$169,39	\$226,52	\$14.251,09
14	\$395,91	\$166,74	\$229,18	\$14.021,92
15	\$395,91	\$164,06	\$231,86	\$13.790,06
16	\$395,91	\$161,34	\$234,57	\$13.555,49
17	\$395,91	\$158,60	\$237,31	\$13.318,18
18	\$395,91	\$155,82	\$240,09	\$13.078,09
19	\$395,91	\$153,01	\$242,90	\$12.835,19
20	\$395,91	\$150,17	\$245,74	\$12.589,45
21	\$395,91	\$147,30	\$248,62	\$12.340,83
22	\$395,91	\$144,39	\$251,53	\$12.089,31
23	\$395,91	\$141,44	\$254,47	\$11.834,84
24	\$395,91	\$138,47	\$257,45	\$11.577,40
25	\$395,91	\$135,46	\$260,46	\$11.316,94
26	\$395,91	\$132,41	\$263,50	\$11.053,43
27	\$395,91	\$129,33	\$266,59	\$10.786,85
28	\$395,91	\$126,21	\$269,71	\$10.517,14
29	\$395,91	\$123,05	\$272,86	\$10.244,28
30	\$395,91	\$119,86	\$276,05	\$9.968,22
31	\$395,91	\$116,63	\$279,28	\$9.688,94
32	\$395,91	\$113,36	\$282,55	\$9.406,38
33	\$395,91	\$110,05	\$285,86	\$9.120,53
34	\$395,91	\$106,71	\$289,20	\$8.831,32
35	\$395,91	\$103,33	\$292,59	\$8.538,74
36	\$395,91	\$99,90	\$296,01	\$8.242,73
37	\$395,91	\$96,44	\$299,47	\$7.943,25
38	\$395,91	\$92,94	\$302,98	\$7.640,28
39	\$395,91	\$89,39	\$306,52	\$7.333,76
40	\$395,91	\$85,80	\$310,11	\$7.023,65
41	\$395,91	\$82,18	\$313,74	\$6.709,91
42	\$395,91	\$78,51	\$317,41	\$6.392,50
43	\$395,91	\$74,79	\$321,12	\$6.071,38
44	\$395,91	\$71,04	\$324,88	\$5.746,51
45	\$395,91	\$67,23	\$328,68	\$5.417,83
46	\$395,91	\$63,39	\$332,52	\$5.085,30
47	\$395,91	\$59,50	\$336,41	\$4.748,89
48	\$395,91	\$55,56	\$340,35	\$4.408,54
49	\$395,91	\$51,58	\$344,33	\$4.064,20
50	\$395,91	\$47,55	\$348,36	\$3.715,84
51	\$395,91	\$43,48	\$352,44	\$3.363,41
52	\$395,91	\$39,35	\$356,56	\$3.006,84
53	\$395,91	\$35,18	\$360,73	\$2.646,11
54	\$395,91	\$30,96	\$364,95	\$2.281,16
55	\$395,91	\$26,69	\$369,22	\$1.911,94
56	\$395,91	\$22,37	\$373,54	\$1.538,39
57	\$395,91	\$18,00	\$377,91	\$1.160,48
58	\$395,91	\$13,58	\$382,34	\$778,14
59	\$395,91	\$9,10	\$386,81	\$391,33
60	\$395,91	\$4,58	\$391,33	\$-0,00

ANEXO E: Ilustración del levantamiento de información

