

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**Facultad de Ciencias Humanísticas Y Económicas**



**PROYECTO DE IMPLEMENTACIÓN Y EVALUACIÓN  
ECONÓMICA DE UNA TERMINAL DE BUSES  
INTERCANTONALES EN LA ESPOL**

**Tesis de Grado**

**Previa la obtención del Título de:**

**Ingeniería Comercial y Empresarial con especialización en  
Marketing**

**Economía con mención en Gestión Empresarial especialización  
Marketing**

**Presentado por:**

**Marco Pazmiño Hernández  
Boris Calasanz Pozo  
Ronald González Narváez**

**Guayaquil-Ecuador  
2009**

## **DEDICATORIA**

A Dios, fuente de vida y por iluminar mi camino. A mis padres, que me han enseñado cada día a ser mejor hombre, sin cuyo apoyo y confianza nada hubiera sido posible. A mis hermanas por ser mis compañeras y amigas. A mis familiares y amigos por su confianza y cariño.

Marco Pazmiño Hernández

A Dios por ser mi guía, encaminar mis pasos cada día. A mis padres Boris Calasanz y Marisol de Calasanz por inculcarme los valores morales, por ser artífices de la persona que soy ahora. A mi hermana por su apoyo incondicional en toda mi vida. A mi tía Martha Pozo por ser una de las mujeres que me educaron. A mis amigos que me dieron el aliento necesario para cumplir esta nueva meta.

Boris Calasanz Pozo

Dedico este proyecto a Dios por todas las bendiciones que me da todos los días. A mis padres Mauro González y Esmeralda Narváez por confiar y darme su apoyo en los momentos más difíciles. A mi esposa Marilú Mendoza por su comprensión, ayuda que fue importante en este trayecto; para mis hijos Mathias y Darla por su cariño incondicional que me dan todos los días. Andrea y Andrés para que nunca dejen de cumplir sus sueños. A mis hermanos por su aliento y ejemplo.

Ronald González Narváez

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por siempre ser nuestra guía y acompañarnos en nuestra formación académica, por darnos fortaleza para salir delante de todas las adversidades que se presentaron en el camino, por ayudarnos a crecer cada día y llegar a ser personas de bien.

A nuestras familias por su apoyo incondicional, por ser nuestro ejemplo de superación, por enseñarnos a luchar constantemente y no rendirse jamás, que con perseverancia y amor lograremos nuestros propósitos.

En lo académico, a la Economista Sonia Zurita Erazo, por la supervisión y sugerencias al presente proyecto; y al cuerpo docente de la FEN por saber educarnos

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

  
Econ. Sonia Zurita Erazo  
Director de Tesis

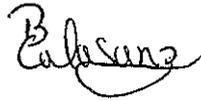
  
M.Sc. Oscar Mendoza Macias  
Presidente del Tribunal de Graduación

## DECLARACIÓN EXPRESA

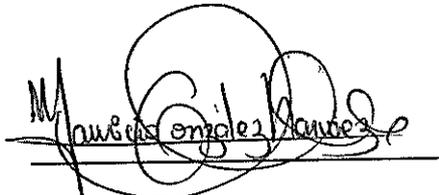
“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto nos corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”



Marco Pazmiño Hernández



Boris Calasanz Pozo



Ronald González Narváez



2.4. ANALISIS F.O.D.A.....	30
2.5. PLAN DE MUESTREO .....	30
2.5.1. DEFINICION DE LA POBLACION OBJETIVO. ....	31
2.5.2 .DISEÑO DE LA MUESTRA. ....	31
2.6. DISEÑO DE LA ENCUESTA. ....	34
2.7. ANALISIS DE RESULTADOS.....	36
2.7.1. ANALISIS RESIDENTES EN GUAYAQUIL. ....	36
2.7.2. RESULTADOS "NO" RESIDENTES GUAYAQUIL. ....	45
2.8. PRESENTACION DE RESULTADOS. ....	49
2.8.1. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	49
2.8.2. CONCLUSIONES .....	50
2.9. PLAN DE MARKETING .....	52
2.9.1. SLOGAN.....	53
2.9.2. MISIÓN.....	53
2.9.3. EJECUCIÓN PLAN DE MARKETING.....	54
2.9.3.1. PUBLICIDAD DE EMPRESAS.....	58
2.10. OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING. ....	59
2.10.1. OBJETIVOS FINANCIEROS. ....	59
2.10.2. OBJETIVOS DE MERCADOTECNIA. ....	60
2.11. MERCADO META.....	63
2.11.1. SELECCIÓN MERCADO META.....	64
2.12. POSICIONAMIENTO .....	65

### **CAPÍTULO III**

<b>ESTUDIO FINANCIERO .....</b>	<b>67</b>
3.1. INGENIERÍA DE LA TERMINAL DE BUSES.....	67
3.1.1. PROCESO DEL SERVICIO.....	69
3.1.2. INVERSIÓN Y VALORACIÓN DE OBRAS FISICAS.....	70
3.2. DETERMINACIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES POR ÁREA. ....	72
3.3. PRESUPUESTO DE INVERSION, COSTOS E INGRESOS.....	73
3.3.1. INVERSIÓN. ....	73
3.3.1.1. DESGLOSE DE FINANCIAMIENTO. ....	74
3.3.2. COSTOS .....	76
3.3.3. INGRESOS.....	77
3.4. ESTADOS FINANCIEROS .....	78
3.4.1. FLUJO DE CAJA PROYECTADO. ....	78
3.4.2. ESTADO DE PÉRDIDA Y GANANCIAS.....	80
3.4.3. BALANCE GENERAL. ....	81
3.5. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA. ....	82
3.5.1. CÁLCULO DE INDICADORES DE RENTABILIDAD. ....	82
3.5.1.1. CAPITAL ASSET PRICING MODEL "CAPM" .....	82
3.5.1.2. VALOR DE SALVAMENTO .....	85

3.5.1.3. VALOR ACTUAL NETO (VAN) .....	85
3.5.1.4. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) .....	86
3.5.1.5. ÍNDICES FINANCIEROS .....	86
3.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD .....	87
3.7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. ....	91
3.7.1. CONCLUSIONES.....	91
3.7.2. RECOMENDACIONES .....	93

<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>95</b>
--------------------------	-----------

**ANEXOS**

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1.1	TRANSPORTE EN LA ESPOL AÑO 1991.....	4
TABLA 1.2	PARQUE AUTOMOTOR TRANSESPOL.....	11
TABLA 2.1	F.O.D.A.....	31
TABLA 2.2	ACTUALES Y NUEVAS RUTAS.....	65
TABLA 3.1	INVERSIÓN.....	72
TABLA 3.2	ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.....	75
TABLA 3.2.1	INVERSIÓN ACCIONISTAS.....	76
TABLA 3.3	GASTOS ANUALES.....	77
TABLA 3.4	INGRESOS ANUALES.....	78
TABLA 3.5	FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	80
TABLA 3.6	ESTADO DE RESULTADOS.....	81
TABLA 3.7	BALANCE GENERAL.....	82
TABLA 3.8	EVOLUCION DE LA TASA LIBRE DE RIESGO DEL TESORO DE EEUU.....	84
TABLA 3.9	SECTORES DE LA ECONOMIA (IBEX 35).....	85
TABLA 3.10	LIQUIDEZ CORRIENTE/PRUEBA ACIDA.....	87
TABLA 3.11	ENDEUDAMIENTO.....	88
TABLA 3.12	FLUJO DE CAJA.....	89

## ÍNDICE DE GRÁFICOS:

GRAFICO 1.1 CRECIMIENTO DE POBLACIÓN UNIVERSITARIA.....	15
GRAFICO 1.2 INGRESO SEGÚN CIUDADES.....	16
GRAFICO 2.1 CIUDADES DE ORIGEN.....	38
GRAFICO 2.2 MANERAS DE TRANSPORTARSE.....	39
GRAFICO 2.3 TIEMPO EN PARADEROS.....	40
GRAFICO 2.4 SATISFACCIÓN DEL SERVICIO ACTUAL.....	41
GRAFICO 2.5 PERCEPCIÓN DEL PROYECTO.....	42
GRAFICO 2.6 BENEFICIO DEL PROYECTO.....	43
GRAFICO 2.7 APROBACIÓN DEL PROYECTO.....	44
GRAFICO 2.8 AUMENTO DE FRECUENCIA DE VIAJE.....	45
GRAFICO 2.9 FORMA DE PAGO.....	46
GRAFICO 2.10 VIAJES DIARIOS.....	47
GRAFICO 2.11 DIAS DE VIAJE.....	48
GRAFICO 2.12 TIPOS DE TRANSPORTE.....	49
GRAFICO 2.13 MOTIVOS POR "NO" VIAJE.....	50
GRAFICO 3.1 TENDENCIA DE LA TIR.....	90

## **INTRODUCCIÓN**

Uno de los graves problemas que ha tenido la Escuela Politécnica del Litoral (en adelante ESPOL) ha sido la transportación, ya sea por el número de unidades con las que cuenta para satisfacer la demanda, como por la falta de una organización clara y ordenada de la misma. La terminal de buses en el Campus Politécnico busca solucionar este gran inconveniente de organización en la transportación que ofrece la ESPOL.

El proyecto de Terminal de buses politécnico arrancarían con la ubicación de un lugar físico específico donde se inicie la construcción de una pequeña infraestructura donde los usuarios podrán tomar los buses que los trasladen a sus lugares de destino tanto dentro como fuera de la ciudad sin necesidad de hacer transbordos innecesarios, brindando horarios accesibles y en un lugar que brinde todas las comodidades que una terminal del siglo XXI pueda tener. Una pequeña terminal de buses auto-suficiente y económicamente rentable mediante el alquiler de varios espacios comerciales en dicha terminal que generen, a su vez, un constante flujo de ingreso de dinero que pueda ayudar a mantener la Terminal y constituir ingreso adicional para la ESPOL.

# CAPÍTULO 1

## ANTECEDENTES DEL PROYECTO

A finales de los años sesenta se inició una de las mayores obras a nivel educativo en el Ecuador con la construcción del nuevo Campus de la Escuela Superior Politécnica del Litoral ubicado en el Km. 30.5 de la Vía Perimetral en el sector conocido como La Prosperina, y con ella uno de sus más grandes desafíos: LA TRANSPORTACIÓN puesto que todos los estudiantes o personal administrativo que ingrese a este centro de estudio debían –y deben- recorrer grandes distancias para acceder a ella dada la ubicación periférica de la misma en aquella época.

Con el pasar de los años la Escuela Superior Politécnica empezó a funcionar en el nuevo campus y pronto los problemas a causa de la falta de vías de acceso y del servicio de líneas del transporte público se fueron haciendo más visibles generando descontento y molestias en los estudiantes. Dicha situación obligó a organizar un sistema de transporte propio para los estudiantes que consistía en la transportación desde el Campus de las Peñas hasta el Campus Gustavo Galindo por medio de un bus mediano con una

capacidad para 30 pasajeros e incluso con un vehículo tipo bus muy peculiar conocido con el nombre de “chiva”.

### **1.1 EL TRANSPORTE EN LA ESPOL.**

A principios del año 1991 las facultades de Ingeniería y parte del área Administrativa se trasladaron hasta el Campus Prosperina lo que produjo un flujo de personas -tanto alumnos como funcionarios- que necesariamente tenían que usar el servicio de transporte para trasladarse hasta su lugar de estudios o trabajo. Este mismo año la ESPOL se propone empezar a brindar un buen servicio de Transporte adquiriendo unidades vehiculares tipo bus con lo que a partir de ese año la Escuela contaba con dos buses de su propiedad, dos buses contratados y cinco buses articulados de propiedad de la Comisión de Tránsito del Guayas (CTG).

El servicio de transporte para los estudiantes en el año 1991 se realizaba de la siguiente manera.

**TABLA 1.1 Transporte ESPOL año 1991**

Tipo de vehículo	No. De Unidades	No. De Viajes Diarios	No. De Estudiantes transportados
Buses articulados CTG	5	20	3000
Buses contratados	2	4	240
Buses Espol	2	10	1000
Total	9	34	4240

**Fuente: TRANSESPOL**

Con el tiempo la gran cantidad de estudiantes provoco una escasez de buses y con ello el deterioro en el servicio de transportación que empezó a tornarse irregular dentro y fuera de la ESPOL.

Para resolver en parte el problema se dieron soluciones momentáneas como fueron en su momento:

a) Ruta fija.- Para mejorar el sistema de transportación se diseñó una ruta fija que unía la estación de la piscina Olímpica, ubicada en hurtado entre Mascote y avenida del ejercito, con la estación del Parqueadero del Centro de Estudios Arqueológicos y Antropológicos (en adelante CEAA) en el Campus Las Peñas.

b) Horarios Definidos.- Con la implementación de horarios regulares para los buses la entrada de los estudiantes se normalizo, en función del número y capacidad de los vehículos de transporte disponibles; y,

c) Compra de Nuevas Unidades.- Una de las soluciones a corto plazo fue la negociación que inicio la ESPOL para la compra de de 5 buses adicionales, y con ello reducir el costo de la contratación de buses particulares.

Con la puesta en marcha de la nueva ruta y las soluciones provisionales, el servicio de transportación en la ESPOL mejoró notablemente, sin embargo los problemas y los desperfectos constantes en los vehículos suspendían el servicio. Esta serie de inconvenientes motivaron a las autoridades de la ESPOL para que sea agilite la compra de nuevas unidades y además crear nuevas y definitivas soluciones para la transportación politécnica.

Es así que los vehículos salían de cada estación hacienda una ruta predeterminada:

- Por la mañana la estación de partida es la Piscina Olímpica desde las 06h30 hasta 10h30 y casi al medio día hasta la tarde la estación de partida es el Parqueadero del CEAA de 11h00 hasta las 18h00.

- Para 1993 el control del transporte contaba con tres despachadores: dos en la Piscina Olímpica y uno en el Parqueadero del CEAA;

además de un Supervisor, que laboraba en el Núcleo de Tecnologías y que llevaba información sobre las estadísticas de cada transporte.

Semanalmente se hacía un seguimiento y una evaluación de la transportación, efectuándose reuniones en el Vicerrectorado con la participación de la Comisión Estudiantil, representantes de la Federación de Estudiantes Politécnicos (FEPOL) y el teniente Raúl Flores o el Subteniente Ángel Jaramillo, en representación de la Comisión de Transito del Guayas(CTG).

La comunidad politécnica tuvo un importante crecimiento con la implementación de las primeras carreras autofinanciadas a partir del año 1995 lo que incrementó aún más la cantidad de estudiantes que se trasladaban hacia la ESPOL con las necesidades consabidas de más y mejor transportación. Este hecho generó que las autoridades de la ESPOL decidieran invertir en más unidades de transporte, de hecho se adquirieron cinco buses y se contrataron diez furgonetas. Posteriormente, después de varios estudios las autoridades de la ESPOL en el año 1998, se decide crear un paradero a la entrada de la Ciudadela "Los Ceibos" el mismo que contaría con seis furgonetas para el traslado de estudiantes hacia el Campus Politécnico del sector Prosperina.

Al finalizar la década de los noventa e iniciado el nuevo siglo, los problemas en la transportación era el talón de Aquiles de la ESPOL. Ya entrado el siglo XXI los problemas en esta área se fueron agudizando y los intentos de una solución permanente se convirtieron en la máxima preocupación de la Escuela. Lamentablemente a través del tiempo se fueron generando soluciones temporales -nunca definitivas- lo cual provocaba en varias ocasiones un gran descontento por parte de los estudiantes que veían como únicos responsables a las Autoridades de la Politécnica.

Al día de hoy la ESPOL dispone de paraderos en el sector Sur (denominado Acacias), Oeste (denominado Portete) y Norte (denominado Terminal) de la ciudad de Guayaquil lo que fueron creados en el año 1996. De esta forma se trato suplir la demanda de estudiantes que necesitaban movilizarse hasta el Campus Gustavo Galindo, especialmente en las mañanas (6h45am – 7h30am), en este intervalo de tiempo está determinado que mas de la mitad de los estudiantes ingresan a la ESPOL; estableciendo también que el intervalo de (16h00 pm – 17h00 pm) es donde gran cantidad de estudiantes de la ESPOL necesitan salir del Campus.

Con la creación de nuevos paraderos se ayudo al descongestionamiento de personas en el paradero de la Piscina Olímpica, pero esto no fue suficiente ya que el número de buses no abastecía a la cantidad de estudiantes

demandantes del servicio que necesitaban transportarse a su centro de estudio o lugar de destino.

La ESPOL trabajo adicionalmente con furgonetas contratadas, que ascendían a veintidós para esa época, haciendo el recorrido desde la Piscina Olímpica hasta el Campus Gustavo Galindo en forma ininterrumpida. Adicionalmente se alquiló el servicio de buses de la línea número 80 cuando la situación lo ameritaba, tomando como punto de partida el paradero de la Piscina Olímpica.

**En el anexo 1.1 se muestra la entrevista realizada al Señor Jorge Tenorio García (Jefe de logística).**

#### **1.1.1. TRANSESPOL**

Dada la necesidad de administrar de forma eficiente el transporte de estudiantes desde y hacia la ESPOL las Autoridades crean TRANSESPOL.

Esta entidad fue constituida el 14 de Diciembre del 2000, entrando en funcionamiento los primeros días de Enero del año 2001. La misma fue creada como una persona jurídica de derecho privado en calidad de sociedad anónima cuyos accionistas eran la ESPOL y como accionistas minoritarios los ingenieros

Filmo Lara y Edison Navarrete. La gerencia de TRANSESPOL estaba a cargo del Ing. Moyano.

TRANSESPOL efectuó la compra de tres buses medianos con capacidad para treinta y dos pasajeros y un bus con capacidad para cincuenta pasajeros el primer semestre del 2001 para brindar un buen servicio de transporte, adicionalmente dio un completo mantenimiento a las unidades ya existentes que se encontraban en circulación. Esta nueva era en la transportación politécnica generó muchas expectativas, tanto para los estudiantes como para los trabajadores.

En el año 2002 se crea una nueva ruta, la ruta Portete – Campus Prosperina para tratar de satisfacer al gran número de estudiantes que se trasladan del sur-oeste de la ciudad hasta la ESPOL y así aliviar en parte la aglomeración de personas que se producía en el paradero de la Piscina Olímpica, esta nueva ruta generó un impacto positivo en la comunidad politécnica.

Las Autoridades Universitarias y los estudiantes se sentían satisfechos por los nuevos servicios que brindaba la empresa, es así que los gerentes de Transespol tuvieron luz verde para seguir innovando y estudiando cada vez más soluciones a los problemas del transporte.

Es así que se comienzan a negociar las adquisiciones de nuevas unidades de transporte. Para el año 2004 Transespol era una compañía afianzada contando con una excelente imagen entre los estudiantes y los Directivos de la Escuela. Pero los problemas en la transportación dados por la vetustez de algunas unidades y pequeñas quejas de algunos sectores por la falta de nuevas rutas provocaron algunas molestias que rápidamente generaron cambios, es así que nacen rutas como son Discount Center (Al norte de la ciudad), la ruta al Norte se divide en dos paraderos diferentes (redondel de entrada a las Orquídeas y Asadero Pollos el Encanto), así como también la compra de tres nuevas unidades (2 buses de 56 pasajeros y uno de 16 pasajeros).

En el año 2005 se crea la ruta Durán que se enfocaba al gran número de estudiantes que viven en este Cantón y a quienes les era muy complicado llegar en las mañanas a la universidad. (Hurtado entre Mascote y avenida del ejercito).

En los últimos años se han incorporado más de diez unidades y se han dado de baja a igual número, para así brindar mejor servicio y lograr satisfacer a todos los usuarios con un servicio más cómodo.

En la actualidad la ESPOL cuenta con las siguientes unidades de buses:

**TABLA 1.2. Parque automotor TRANSESPOL**

<b>PRODUCCION</b>	<b>COLOR</b>	<b>MARCA</b>	<b>COMBUSTIBLE</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>CAPACIDAD</b>
2009	AZUL	MITSUBISHI	DIESEL	ESPOL	33
2009	AZUL	MITSUBISHI	DIESEL	ESPOL	33
2004	AZUL	MERCEDES	DIESEL	ESPOL	16
2004	AZUL	MERCEDES	DIESEL	ESPOL	56
2007	AZUL	CHEVROLET	DIESEL	TRANS	48
2007	AZUL	MERCEDES	DIESEL	TRANS	46
2005	AZUL	MERCEDES	DIESEL	TRANS	52
2007	AZUL	CHEVROLET	DIESEL	ESPOL	48
1991	AZUL	BOTAR	DIESEL	ESPOL	50
1985	AZUL	ISUZU	DIESEL	ESPOL	30
1992	AZUL	BOTAR	DIESEL	ESPOL	52
1992	BLANCO	BOTAR	DIESEL	ESPOL	52
1992	AZUL	BOTAR	DIESEL	ESPOL	50
1992	AZUL	BOTAR	DIESEL	ESPOL	50
1992	AZUL	BOTAR	DIESEL	ESPOL	50
1988	BLANCO	ISUZU	DIESEL	ESPOL	33
2006	AZUL	MERCEDES	DIESEL	ESPOL	56
2006	AZUL	MERCEDES	DIESEL	TRANS	45
2006	AZUL	MERCEDES	DIESEL	TRANS	49
2008	AZUL	MERCEDES	DIESEL	TRANS	56
2008	AZUL	MERCEDES	DIESEL	TRANS	56

**Fuente TRANSESPOL**

Los buses de la ESPOL dan normalmente un promedio de 4 a 5 recorridos diarios. Por ejemplo, el bus número 14 con capacidad 50 personas

solo puede transportar de 40 a 45 personas por su estado de deterioro, mientras que el bus número 4 con capacidad 56 pasajeros puede llevara hasta mas de 60 personas. Esto quiere decir que aproximadamente el bus 14 en el día lleva un promedio de 450 personas, mientras que el bus 4 lleva en el día 700 personas. **En los ANEXOS (tabla 1.1 - 1.7) presentamos los horarios y recorrido de las rutas que existen.**

### **1.1.2. VIAS DE ACESO.**

#### **1.1.2.1. ANTECEDENTES.**

El predio de la Prosperina se encontraba totalmente aislado y carente de vías de acceso al momento de planificar la construcción del nuevo campus Gustavo Galindo. El punto más cercano al campus Gustavo Galindo era vía Daule situada a 6 Km. y la vía a la Costa que pasaba a 5 km. del campus.

Las alternativas que se plantearon por la unidad de planificación fueron:

La vía Perimetral, proyecto diseñado por la Municipalidad de Guayaquil; el distribuidor de trafico que da acceso al Campus desde la Perimetral y desde la vía que prolonga la Av. Juan Tanca Marengo a través del asentamiento de

Mapasingue (diseño realizado por el MOP (Ministerio de Obras Publicas) por pedido de la ESPOL); y la prolongación de la Av. Juan Tanca Marengo a partir de Km. 6 ½ de la vía a Daule, siendo estas obras ejecutadas por el MOP, la Prefectura del Guayas y el Muy Ilustre Municipio de Guayaquil.

#### **1.1.2.2. ACCESO A TRAVÉS DE LA CIUADELA "LOS CEIBOS"**

En septiembre de 1988, cuando se traslado el Instituto de Tecnología al nuevo campus Gustavo Galindo la única vía de acceso se encontraba en malas condiciones ya que no estaba pavimentada y por la forma de la inclinación de la misma lo que producía dificultades para el tránsito de vehículos. Ésta vía fue construida por el Ministerio de Obras Publicas (MOP), el Muy Ilustre Municipio de Guayaquil y la Prefectura del Guayas y cruzaba con la ciudadela de Los Ceibos.

#### **1.1.2.3. ACCESO POR LA VÍA PERIMETRAL.**

La vía Perimetral fue construida en 1968 al igual que el distribuidor de tráfico para dar acceso al campus politécnico, este distribuidor anexa a la vía a Daule, Av. Juan Tanca Marengo, adicionalmente, el acceso a la vía perimetral se hacía provisionalmente sobre terrenos que pertenecían a urbanización de los Ceibos.

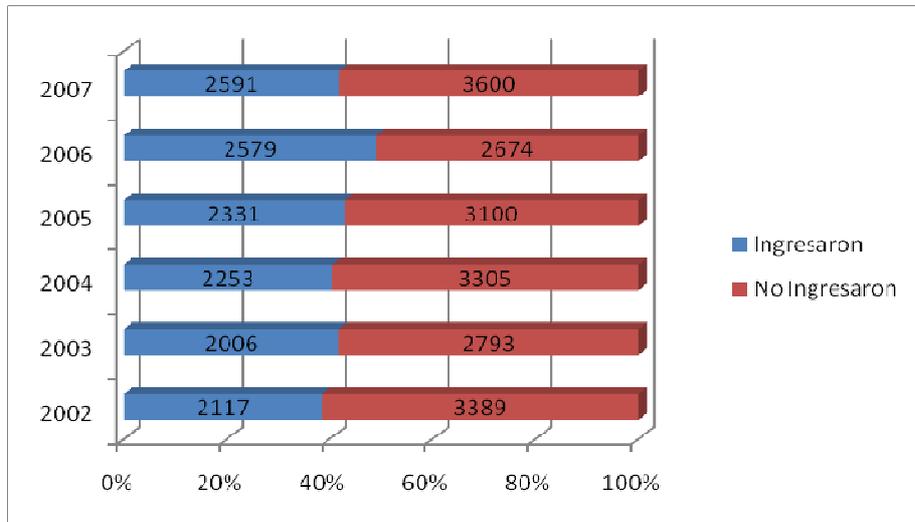
### **1.1.3. COMUNIDAD POLITECNICA.**

#### **1.1.3.1. CRECIMIENTO ESTUDIANTIL DESDE EL 2002.**

La Escuela Superior Politécnica del Litoral en la actualidad cuenta –entre todas sus facultades con una población de 10.200 estudiantes.

En el año 2007 ingresaron de un total de 6.191 aspirantes, siendo este año uno de los de mayor ingreso, lo que podemos apreciar del **grafico 1.1.**

**Gráfico 1.1 - Crecimiento de población universitaria.**

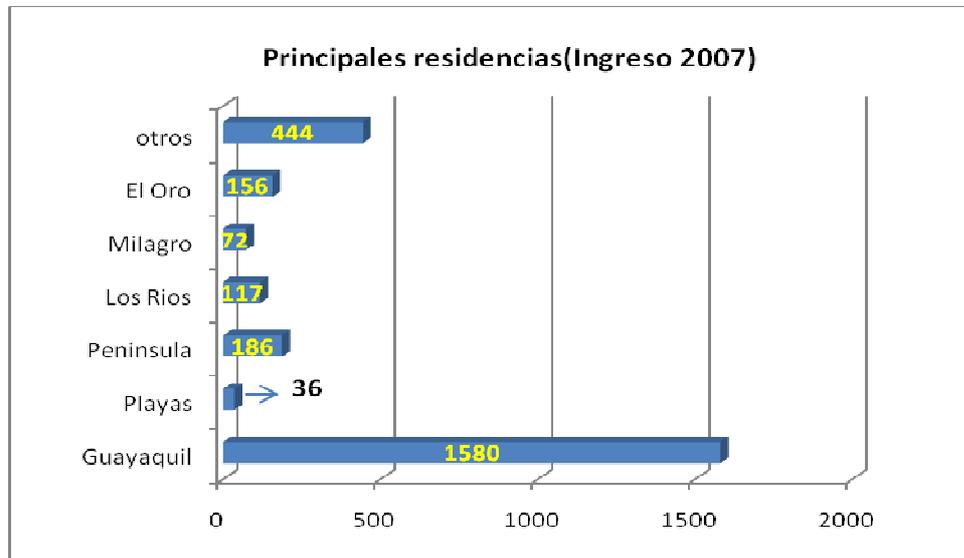


FUENTE: BIENESTAR ESTUDIANTIL – ESPOL

### 1.1.3.2. ESTUDIANTES SEGÚN CIUDADES DE RESIDENCIA.

Hemos notado que existen muchos estudiantes que residen fuera de la ciudad de Guayaquil y que realizan viajes frecuentemente para ir a su lugar de origen. Para el presente proyecto hemos escogido las posibles ciudades de interés para los estudiantes a efectos de estructurar el recorrido de las diferentes rutas.

**Grafico 1.2 - INGRESO SEGÚN CIUDADES**



**FUENTE: BIENESTAR ESTUDIANTIL – ESPOL.**

En el anexo se muestra el número de estudiantes que han ingresado por provincias de interés desde el año 2002 hasta el 2007, donde se nota que ha existido un incremento de estudiantes que han ingresado a la ESPOL y que son de otras ciudades principalmente los que vienen de la Provincia de Santa Elena con un total de 186 estudiantes (en el último año) por la facilidad que tienen por las becas con el Proyecto Ancón (creado en el año de 1978-1979).

**IMAGEN 1.1. – PROYECTO ANCON-ESPOL**



FUENTE: [www.eluniverso.com](http://www.eluniverso.com)

Otro factor determinante para el incremento del estudiantado de otras provincias que escogen a la ESPOL como centro de estudios es que ahora nuestra Escuela Politécnica promociona sus carreras fuera de la ciudad. Una provincia que ha tenido un incremento de estudiantes es la Provincia de los Ríos de la cual son oriundos, conforme a los datos del año 2007, cerca de 117 estudiantes.

## **1.2. TERMINAL DE BUSES.**

### **1.2.1. VENTAJAS Y DESVENTAJAS.**

Algunas de las ventajas que brindará son:

- Ahorro de tiempo a los usuarios por la facilidad que será el no tener que ir a la terminal terrestre para poder comprar su ticket, ya que desde el momento que sale de la nueva terminal.
- Generación de otras fuentes de ingreso por los nuevos locales que tendría la nueva terminal.
- Seguridad al no tener que salir del campus para poder comprar su ticket.
- Comodidad al tener un espacio donde los usuarios puedan encontrar un paradero específico en el campus, donde puedan recurrir para tomar un bus lo que redunda en organización y orden.

#### **Alguna de las desventajas son:**

- Posible incremento de tráfico de buses en el recorrido de los Ceibos ocasionando problemas a los residentes.
- En época de vacaciones no habría mucha afluencia de público a la terminal.

- Inversión recuperada a largo plazo.

### 1.2.2. FORMAS DE PAGO.

- Entre las formas de pago podemos incluir tarjetas electromagnéticas (VER IMAGEN 1.2) de prepago donde los estudiantes tienen la opción de comprar un plástico o tarjeta para hacer recargas, esto permitiría que el conductor no intervenga en el proceso de cobro y a su vez generaría un mayor control y manejo anticipado de dinero; además de dar la opción de que si al usuario se le extravió la tarjeta, ésta pueda ser bloqueada.

**IMAGEN 1.2 – TARJETA ELECTROMAGNETICA**



FUENTE: [www.eluniverso.com](http://www.eluniverso.com)

- Otra forma de pago sería la tradicional donde el estudiante cancela en efectivo al acercarse a la unidad correspondiente, que lo llevara a su lugar de destino.

### **1.3. IMPORTANCIA DEL ESTUDIO.**

El proyecto encontrará una solución que satisfaga una necesidad latente que tienen los usuarios de la transportación en la ESPOL, y poder ofrecer adicionalmente servicios en la terminal como locales comerciales para ser un proyecto innovador autosustentable que brinda facilidades y comodidades para los usuarios como las exigencias que tiene una terminal de buses.

Así también como un cobro de pasajes por medio de la tarjeta o compra de un ticket, esto permitirá obtener mayor flujo de dinero anticipadamente y un mejor control y manejo del mismo, puesto que el cobro de dicho pasaje no pasara por las manos del conductor, y así el conductor está encargado solo del manejo del automotor, ya no de un manejo innecesario de pasajes o número de pasajeros.

#### **1.4. OBJETIVOS.**

Conocer la factibilidad de construir un terminal de buses que solucione el problema de transporte en cuanto a organización y orden, y poder ofrecer a los usuarios el ahorro de tiempo y les proporcione seguridad y comodidad para las personas que deseen viajar fuera de la ciudad sin necesidad de ir a la Terminal de buses Guayaquil.

Encontrar nuevas alternativas para la generación de ingresos para la ESPOL a través de la implementación de locales comerciales (cabinas, librerías, restaurante, etc.) dentro del terminal y generar ingresos de dinero adicionales a la vez de ofrecer un servicio que cumpla con las necesidades exigidas por los usuarios.

Mediante encuestas se encontraran la demanda de buses intercantionales para poder conocer las rutas, frecuencia y horarios de rutas de los buses que hagan viajes fuera de la ciudad sin necesidad de ir a la Terminal Terrestre.

# CAPÍTULO II

## INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

### 2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

La Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) es una de las Universidades de mayor prestigio del Ecuador que viene prestando servicios a la comunidad por más de 50 años y que ha contribuido al crecimiento del país. En la actualidad la ESPOL cuenta con 10.200<sup>1</sup> estudiantes registrados, quienes en su mayoría utilizan el transporte ofrecido dentro del Campus Prosperina para el ingreso y salida de este centro de estudios. No obstante el servicio que se ha venido ofreciendo hasta la actualidad, el mismo se ha tornado insuficiente ante la creciente demanda, lo que ha generado descontento en los usuarios con el consecuente detrimento<sup>2</sup> de la imagen de la entidad.

La mayoría de los estudiantes de la ESPOL provienen de otras ciudades lo que naturalmente conlleva una serie de problemas para su traslado desde y hacia la ciudad de Guayaquil; muchos de estos inconvenientes están

---

<sup>1</sup> VER ANEXO – TABLA 2.A “Estudiantes registrados por Carrera”

<sup>2</sup> Detrimento.- Destrucción leve o parcial

dados por la transportación, la seguridad, la distancia entre otros, es por ello que muchos estudiantes buscan una residencia permanente en la ciudad de Guayaquil. Por otro lado existe un gran número de estudiantes que viajan a diario desde cantones aledaños y provincias cercanas a la ciudad de Guayaquil, tales como Milagro, Durán, Babahoyo, Salinas. Lamentablemente este grupo de estudiantes están expuestos a riesgos permanentes (seguridad, comodidad) al momento de viajar a sus lugares de destino diariamente.

Otros problemas que surgen en el servicio de transportación están dados por: la falta de un espacio físico (**VER IMAGEN 2.1**) donde los estudiantes puedan aguardar la unidad respectiva protegiéndose del clima, la desorganización en la logística del transporte (horarios, paraderos fuera del campus no definidos, falta de espacio físico de parqueo para los buses, más unidades para solventar la demanda insatisfecha).

**IMAGEN 2.1**



**Elaborado por autores**

El proyecto se evalúa bajo ciertos aspectos a presentar: su **Utilidad (económica y social)** debe ser importante ofreciendo no solo el servicio de transporte (lo principal) sino también un servicio agregado para que sea de interés para sus usuarios (estudiantes). Su **Factibilidad**, es decir que se pueda realizar y pueda ser rentable en el tiempo, es por ello que se desea conseguir su financiamiento y posteriormente recuperar la inversión; su **Practicidad** es decir que sea de rápida aplicación y sea una herramienta tanto para los usuarios como para la institución, su **Originalidad** en este caso será un proyecto novedoso puesto que existe un mercado importante al cual se puede satisfacer, su **Relevancia** dado el micro y macro-entorno al cual se puede llegar a desarrollar, ya que no solo generaría un beneficio económico sino también un beneficio social ayudando a mejorar la imagen institucional y por ultimo su **Interés** serán todos los fenómenos que crearon el problema e incentivaron nuestra investigación.

En este punto cabe preguntarnos cuales son los problemas más grandes que se presentan en el servicio de transportación Politécnica, el porqué de la insatisfacción actual y el porqué de la desorganización generalizada en la transportación; estas preguntas y otras inquietudes han sido formuladas de tal suerte que nos brinden las respuestas esperadas para su aplicación en el proyecto. La recolección de dichas respuestas se ha efectuado a través de

encuestas y entrevistas personales, las cuales han sido respectivamente analizadas.

### **2.1.1. DIALOGO CON TRANSPORTISTAS.**

#### **2.1.1.1. COOPERATIVAS INTERPROVINCIALES**

Una de las opciones que se encontró fue suscribir un convenio con las cooperativas, otorgando un beneficio mutuo, se realizaron los contactos con sus respectivos representantes entre ellos el señor Fausto Vinicio Sánchez, Presidente de la cooperativa F.B.I, quien señaló un problema el cual era que los buses debían pasar obligatoriamente por el terminal terrestre de Guayaquil, lo que representaría un inconveniente para nuestra propuesta pues esta se sustenta en el ahorro de tiempo y no habría realmente diferencia si los usuarios tendrían que hacer escala y no directamente como fue ofrecido; otro problema que se presento es la alta demanda que existe hacia Santa Elena en épocas de temporada playera (Enero-Abril) provocando que la demanda de las cooperativas como Costa Azul aumenten y no le sería conveniente nuestro proyecto en esas épocas lo cual nos dejaría sin unidades para solventar la demanda del servicio ofrecido.

### **2.1.1.2. TEP SOL.**

Otra opción escogida fue TEP SOL que es una cooperativa fundada el 24 de Septiembre de 1994 que ofrece el servicio de transporte y encontramos que este mismo tipo de proyecto fue propuesto por el Ing. Miguel Fierro pero que no fue llevado a cabo por conflictos de interés de la transportación.

TEP SOL cuenta con 10 unidades de transporte de las cuales ocho son para una capacidad de 37 estudiantes y las otros dos tienen una capacidad de 40 estudiantes. Son diez las personas que son dueños de las unidades (buses) a los cuales le preguntamos acerca del proyecto y nos indicaron que estarían dispuestos siempre que tengan un valor base asegurado para cada viaje, además de que sea transparente el proceso, que no haya intereses de por medio y solo beneficios de ambas partes.

Las personas de TEP SOL nos indicaron algunas alternativas como solicitar un salvoconducto (exoneración del pago de peaje) la cual se solicita al Prefecto del Guayas. Indicaron que lo importante sería definir rutas y horarios factibles para realizar los recorridos y evitar el problema de realizar un viaje con pocos pasajeros lo que implicaría pérdida.

### **2.1.1.3. TRANESPOL.**

Otra alternativa que se propuso fue TRANSESPOL, pero indicaron que para ellos no sería rentable ya que en estos momentos por el ambiente ya que sus unidades tiene capacidad para una cantidad mucho mayor de personas, teniendo la probabilidad de que el bus no salga completamente lleno y que tenga problemas al momento de salir de la ciudad por cuestiones de permisos.

## **2.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS.**

### **2.2.1. OJETIVOS GENERALES.**

Conocer el promedio de estudiantes que viajan fuera de la ciudad ya sea por motivos de residencia, trabajo y otros motivos por los cuales podrían usar nuestro servicio, además el nivel de aceptación que tendría la construcción de la terminal de buses.

### **2.2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.**

Conocer los sitios de destino de los usuarios de la transportación dentro de la ESPOL.

- Conocer las principales rutas para evaluación e implementación.
- Determinar qué servicios adicionales se podrían establecer en la terminal.
- Establecer horarios que convengan a los usuarios y las cooperativas.

## **2.3. PERFIL DEL CONSUMIDOR.**

### **2.3.1. DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DEL CONSUMIDOR**

Nuestro perfil de consumidor se dividirá en dos grupos:

- Las personas que usen la terminal para trasladarse a sus lugares de residencia tanto dentro como fuera de la ciudad.
- Las personas que usen la terminal por sus servicios adicionales ofrecidos.

### **2.3.2. SEGMENTACIÓN DE LOS CONSUMIDORES.**

Además de brindar el servicio de transporte también se ofrecerán servicios adicionales como: entretenimiento, alimentación, espacios culturales

estudiantiles. De esta forma se podrá satisfacer una variedad de consumidores que visitaran la terminal.

Los consumidores se subdividirán:

- **Por infraestructura**

Los estudiantes que frecuenten la Terminal de buses para satisfacer una necesidad de alimentación, recreación u otra actividad en general, actividades que podrán ser realizadas dentro de la Terminal gracias a sus amplias instalaciones, que ofrecerán un patio de comidas y una sala para desarrollar actividades varias.

- **Por servicio**

Las personas que usen el servicio de transporte según el lugar de destino:

**Guayaquil.-** El servicio para este lugar de destino se ha venido ofreciendo hasta la actualidad con diferentes rutas y en diferentes horarios. El que proponemos sea ampliado a través de la oferta de un servicio de transporte más cómodo evitando largas e incómodas esperas.

**Durán.-** Esta es una ruta muy importante ya que al ser el cantón más cercano a Guayaquil cuenta con un gran número de estudiantes en la ESPOL pero con muy pocas frecuencias de viajes.

Apertura de nuevas rutas que el estudio de mercado nos indique tales como:

**Santa Elena (Salinas, Libertad)** destino de muy alta importancia debido a la gran cantidad de estudiantes que provienen de esta zona de país que han podido acceder a una plaza de estudios dentro de la ESPOL ya sea por el excelente nivel académico secundario o por las becas otorgadas por el proyecto Ancón que ha venido brindando muchas facilidades económicas a los estudiantes.

**Milagro**, por ser éste uno de las cantones más importantes de la provincia del Guayas y uno de los más cercanos (aproximadamente 45 minutos de viaje vía terrestre) cuenta con un gran porcentaje de estudiantes dentro de la ESPOL.

Otras rutas que se ven reflejadas en las encuestas de acorde a la necesidad de los estudiantes se pueden revisar en la TABLA 2.3-ANEXO.

## 2.4. ANALISIS F.O.D.A.

Tabla 2.1 FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"><li>• Alto índice de estudiantes que residen fuera de Guayaquil</li><li>• Proyecto innovador en el Ecuador</li><li>• Crecimiento de imagen de la ESPOL</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Inexistencia de competidores directos</li><li>• Fuente de Ingresos extraordinarios.</li><li>• Gratuidad de la educación</li><li>• Traslado de campus Peñas al Campus Prosperina</li></ul>
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"><li>• Inversión a largo plazo</li><li>• Austeridad económica dentro de la ESPOL</li><li>• Construcción de residencias Estudiantiles</li><li>• Burocracia en la transportación</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Problemas de financiamiento</li><li>• Crisis económica del país</li><li>• Incertidumbre política e inseguridad jurídica</li><li>• Dificultad en obtención de permisos por parte de la CTG</li></ul>

ELABORADO POR AUTORES

## 2.5. PLAN DE MUESTREO.

La elaboración de un plan de muestreo incluye la definición de varios aspectos principalmente dependientes del objetivo de estudio que son:

definición de la población, unidades de muestreo, el método de muestreo, el tamaño de la muestra y la toma de muestra.

### **2.5.1. DEFINICIÓN DE LA POBLACION OBJETIVO.**

La “población objetivo” para el análisis son los estudiantes politécnicos que usan transporte público y que residen dentro y fuera de la ciudad de Guayaquil, necesitando una nueva alternativa para trasladarse hasta su lugar de origen sin necesidad de realizar trasbordo. Una de las características de la “población objetivo” es que la mayoría de las personas se traslada en buses de transportes de la ESPOL.

También se tomará en cuenta los gustos y preferencias de los estudiantes para brindar posibles servicios adicionales dentro de la terminal (generando un valor agregado en beneficio de los usuarios y de la terminal).

### **2.5.2. DISEÑO DE LA MUESTRA.**

Para el diseño se aplicará un Muestreo Aleatoria Simple (MAS<sup>3</sup>) ya que tenemos las siguientes características para aplicarlo:

---

<sup>3</sup> Una muestra simple aleatoria  $x_1, x_2, \dots, x_n$  se puede interpretar como un conjunto de valores de  $n$  variables aleatorias  $X_1, X_2, \dots, X_n$  independientes, cada una de las cuales tiene la misma distribución que es llamada distribución poblacional.

1. Las características de la población son homogéneas con respecto a nuestra variable de interés.
2. Conocemos el tamaño de la población que son 10.200 estudiantes en el periodo 2008 termino II.
3. Conocemos un listado de los elementos de la población.

En el MAS se toma aleatoriamente cada persona en un punto específico que para el análisis es designado de acuerdo a las características de las variables para estudiar, siendo los puntos principales los paraderos de buses, donde recurren las personas que hacen uso de este servicio, con lo que se puede generar números aleatorios con la muestra.

Para conocer el tamaño que debe tener la muestra se debe considerar los siguientes factores que permitirán conocer el número de elementos a encuestar y que se realizará en nuestra población objetivo, tales como: el parámetro a estimar, el tipo de muestreo, el error muestral, el nivel de confianza y la varianza de la variable de interés.

**Parámetro.** Son los datos que se obtienen sobre la población.

**Estadístico.** Son los datos que se obtienen sobre una muestra siendo una estimación de los parámetros.

---

**Error Muestral.** Indica dónde y con qué probabilidad una estimación basada en una muestra se aleja del valor que se hubiera obtenido por medio de un censo completo de la población. Los resultados se someten a un error muestral e intervalos de confianza que varían de muestra a muestra.

**Nivel de Confianza.** Es la probabilidad de que en un intervalo un estimado de la muestra se encuentre en un rango de acuerdo al porcentaje que de acuerdo a la probabilidad de que capte el verdadero valor del parámetro.

**Varianza Poblacional.** Es una medida de dispersión que mide el promedio de la sumatoria al cuadrado entre cada elemento de una población y su media.

La encuesta consta de dieciocho preguntas como podemos apreciar en el **ANEXO 2.1** de las cuales las siete primeras sirven para identificar categorías como: Genero; Edad, Ciudad donde reside, Facultad, Nivel, Factor P (Nivel Socio-Económico).

El número de la muestra se la determinó de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}{(N-1)e^2 + z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}$$

Donde:

$Z_{\alpha/2}$  : correspondiente al nivel de confianza elegido

P: proporción de una categoría de la variable

e: error máximo

N: tamaño de la población

Es decir, tenemos que realizar 382.76 que redondeado nos da 383 encuestas con un nivel de confianza del 95 % y un error del 0.05

## 2.6. Diseño de la Encuesta

Para el cuestionario se utilizaron preguntas con variables dicotómicas<sup>4</sup> y preguntas de múltiple elección tal como lo demuestra el **ANEXO 2.1**

- Tenemos cuatro preguntas con variables *Dicotómicas* donde el encuestado solo tiene que elegir una opción entre dos alternativas. Estas preguntas son cerradas y puntuales. El objetivo de estas preguntas es conocer los siguientes aspectos: *PRIMERO*.-Determinar *SI* el encuestado viaja a otro lugar de residencia, o *NO* lo hace porque éste reside en Guayaquil (en esta pregunta tenemos un filtro<sup>5</sup>); *SEGUNDO*.- Saber *SI* dicha persona viaja

---

<sup>4</sup> Dicotómicas.- Método de clasificación en que las divisiones tiene dos partes u opciones.

<sup>5</sup> Pregunta Filtro.-Es aquella que sirve para filtrar determinadas personas de acuerdo a una característica específica e importante para el estudio, en nuestro caso separar las personas que residen en otra ciudad.

diariamente, o *NO* lo hace frecuentemente por que reside en Guayaquil; *TERCERO*.- Conocer qué porcentaje de los encuestados *SI* están de acuerdo con la construcción de la terminal, o cuantos *NO* lo están; *CUARTO*.- Saber *SI* aumentarían la frecuencia de viaje, o si *NO* lo harían con la construcción de esta terminal.

- Las preguntas con múltiple opción son aquellas donde el encuestado tiene una o más alternativas para elegir sobre una determinada pregunta, estas preguntas pueden ser cualitativas o cuantitativas y nos ayudan a identificar ciertos aspectos de interés acerca de lo que piensan o sienten sobre el sistema de transporte de la ESPOL. Es así que tenemos preguntas para determinar de qué ciudad provienen los encuestados, días de viaje que realizan para trasladarse a su lugar de origen, forma de transporte que utilizan para dirigirse a su lugar de destino; problemas que encuentran en el sistema de transporte de la ESPOL; cómo perciben el nuevo proyecto propuesto; saber qué locales comerciales serían beneficiosos para tenerlos en la terminal. Además en éstas preguntas también tenemos variables cuantitativas donde nos indican el precio que las personas pagan al momento de transportarse a su lugar de origen y lo más importante conocer cuánto estarían dispuestos a pagar adicionalmente por este servicio de acuerdo a las características y beneficios que ofrece el proyecto de la terminal.

## 2.7. ANÁLISIS DE RESULTADOS.

Los resultados se clasificaron en dos partes: En la *Primera* se filtraron a las personas que son oriundas de otras ciudades pero por cuestión de estudios residen o viajan hasta Guayaquil, esto se lo pudo determinar gracias a la pregunta dos del cuestionario del **ANEXO 2.1** que la denominamos *FILTRO*. En la *Segunda* se clasificó a todo el grupo de personas que, sin importar su lugar de procedencia, tienen una misma percepción hacia el transporte que ofrece la ESPOL.

### 2.7.1. ANÁLISIS RESIDENTES EN GUAYAQUIL.

En esta sección de preguntas se encuentran todas las personas, no está segmentado por la pregunta *filtro*. El detalle de *frecuencias* de las características de los encuestados, tales como: Género, Edad, Ciudad donde residen, Facultad, Nivel, Factor P, las podemos encontrar en las **TABLA 2.1** hasta **TABLA 2.6 del ANEXO**.

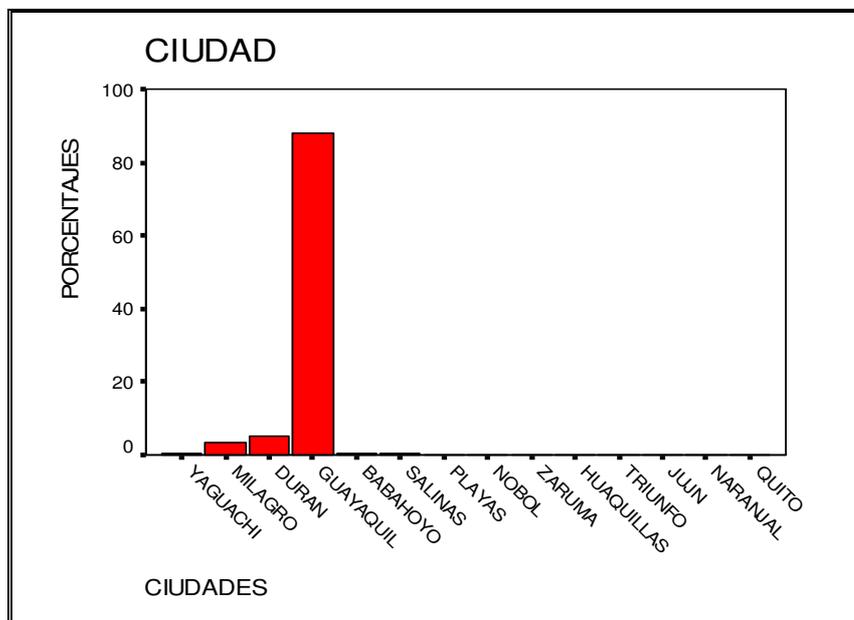
La encuesta abarcó a personas de las veintitrés provincias del Ecuador<sup>6</sup> donde el mayor número de estudiantes son del Guayas con un 66.70% del total

---

<sup>6</sup> VER ANEXO TABLA 2.7. – DE QUE PROV. UD. ES ORIUNDO?

de los 477 personas encuestadas, pero de las cuales están incluidos cantones de interés como Milagro, Babahoyo de la provincia de Los Ríos y en la provincia de Santa Elena tenemos a Salinas como otra ciudad que tiene mayor número de estudiantes registrados. Todo el detalle de las ciudades de los encuestados según su cantón de origen los encontramos detallados en la **Tabla 2.8 del ANEXO** y en el **Gráfico 2.1** como vemos a continuación.

**GRÁFICO 2.1 Ciudades de Origen**

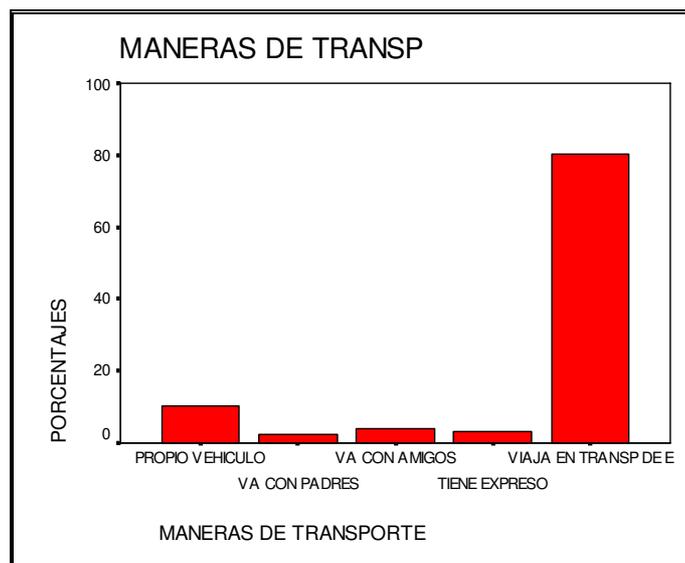


ELABORADO POR AUTORES.

Otra variable de interés que incluimos en la encuesta son las maneras de transporte que utilizan los estudiantes cuando salen de la ESPOL, lo cual se puede apreciar en el **GRÁFICO 2.2** y en la **TABLA 2.9** del **ANEXO**, donde el 80.10% de estudiantes que se realizaron la encuesta se trasladan con el

servicio de buses que ofrece la ESPOL, siendo una buena alternativa para los estudiantes ya que la mayoría de personas usan este tipo de transporte masivo hacia sus hogares.

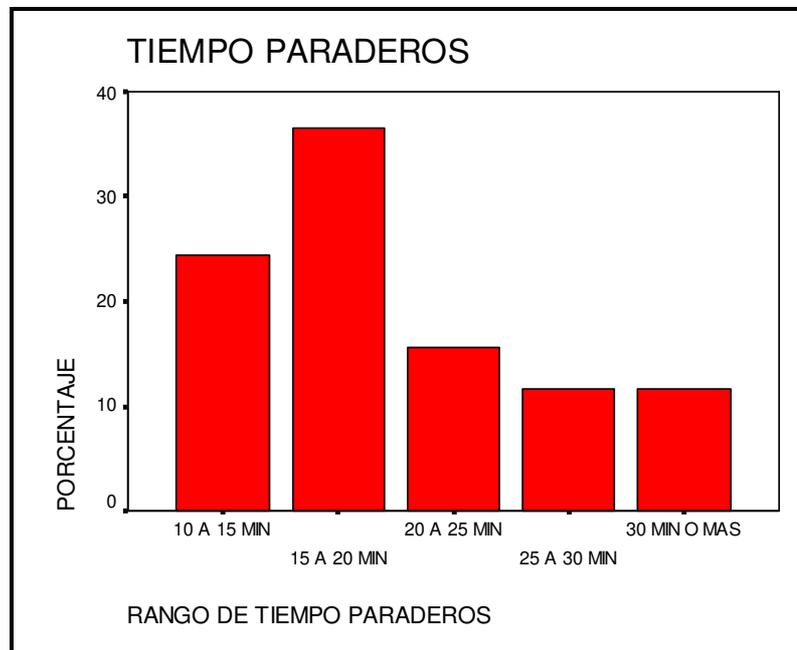
**GRÁFICO 2.2 – MANERAS DE TRANSP. QUE USA CUANDO SALE DE LA ESPOL**



**ELABORADO POR AUTORES**

Continuando con el análisis de las variables *cualitativas*, hemos encontrado los siguientes resultados sobre los problemas que sienten los usuarios con la transportación que ofrece la ESPOL, esto lo podemos observar en el **GRAFICO 2.3** y en la **TABLA 2.10** del **ANEXO**, donde la MODA de los datos se da en el rango de “15 a 20 minutos”, con un porcentaje del 36.15% de los encuestados que eligieron este lapso de tiempo como el periodo en que los estudiantes esperan por la demora de los buses de transporte, lo cual es un tiempo bien considerable si tenemos en cuenta la infraestructura que ofrecen los paraderos del campus.

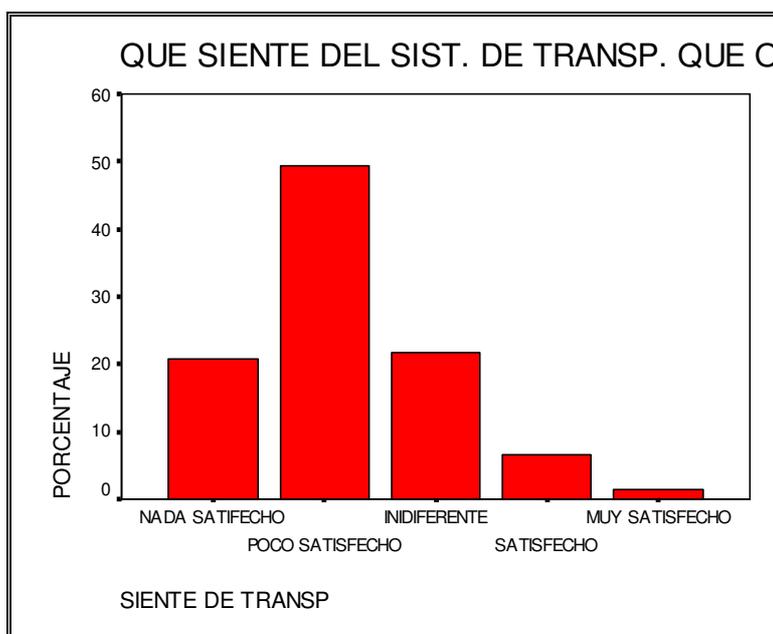
**GRÁFICO 2.3. – TIEMPO EN PARADEROS.**



**ELABORADO POR AUTORES.**

En la pregunta *Once*, donde se desea conocer “*el nivel de satisfacción de los usuarios ante el servicio que brinda la ESPOL*” se encontró los siguientes resultados, como lo indica el **GRAFICO 2.4.** y en la **TABLA 2.11** del **ANEXO**, donde el 49.3% de los encuestados se sienten poco satisfechos con el sistema que ofrece la ESPOL, seguido de un 21.80% de personas que piensan que para ellos es indiferente el servicio que reciben de la ESPOL, dándonos como resultado de que hay un gran número de personas insatisfechas e inconformes con el servicio que brinda la ESPOL, teniendo una fortaleza para el planteamiento del problema que nosotros tratamos de resolver.

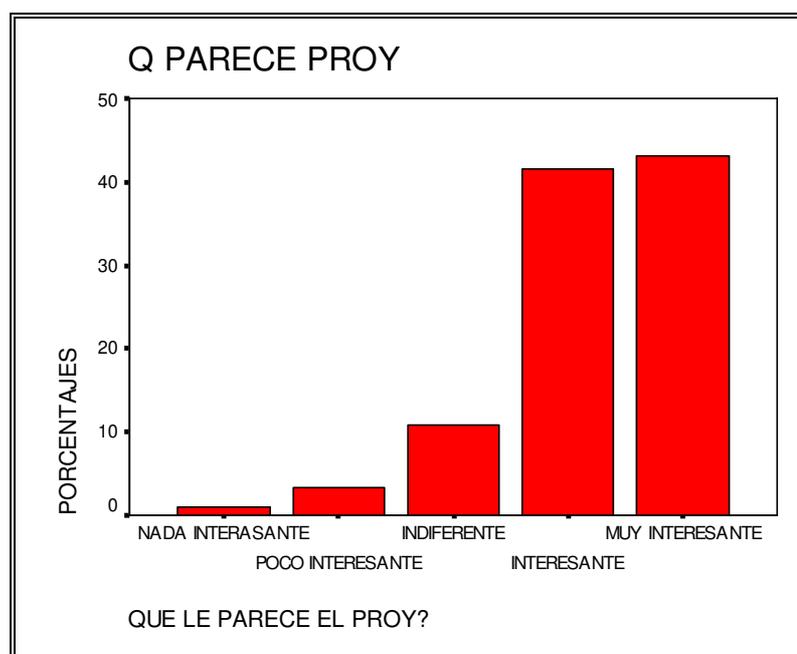
**GRÁFICO 2.4. Satisfacción del servicio actual**



**ELABORADO POR AUTORES.**

En la pregunta *Doce*, “la percepción de las personas acerca de este tipo de proyecto” tuvo una buena acogida por parte de los estudiantes dándonos como resultado un 41.5% como *Interesante* y un 43,2% como *Muy Interesante*, siendo un buen indicio ya que las personas tienen un buen grado de aceptación hacia el proyecto por las expectativas que genera, todo esto lo podemos apreciar en el **GRAFICO 2.5** y en la **TABLA 2.1** del **ANEXO**, donde encontramos las frecuencias de los resultados para analizarlos.

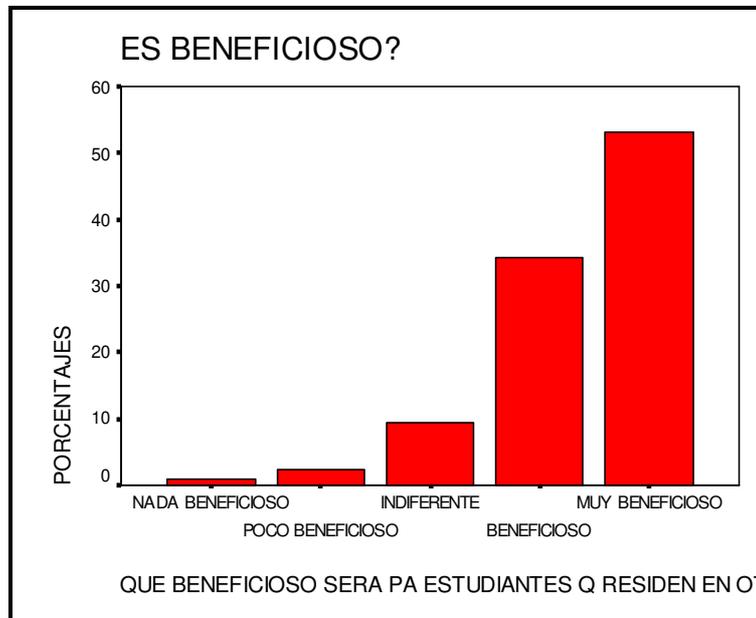
**GRÁFICO 2.5. Percepción del Proyecto.**



**ELABORADO POR ESTUDIANTES.**

Analizando desde el punto de vista de lo beneficioso que pudiera ser esta terminal para los usuarios, encontramos los siguientes resultados. EL 53.0 % de los encuestados piensan que es “*Muy Beneficioso*” para aquellas personas que tienen problemas para transportarse o dirigirse a su lugar de destino, eso lo vemos en el **GRAFICO 2.6.**, o en la **TABLA 2.13** del **ANEXO**, dando un alto nivel de necesidad de acuerdo a la percepción de los encuestados.

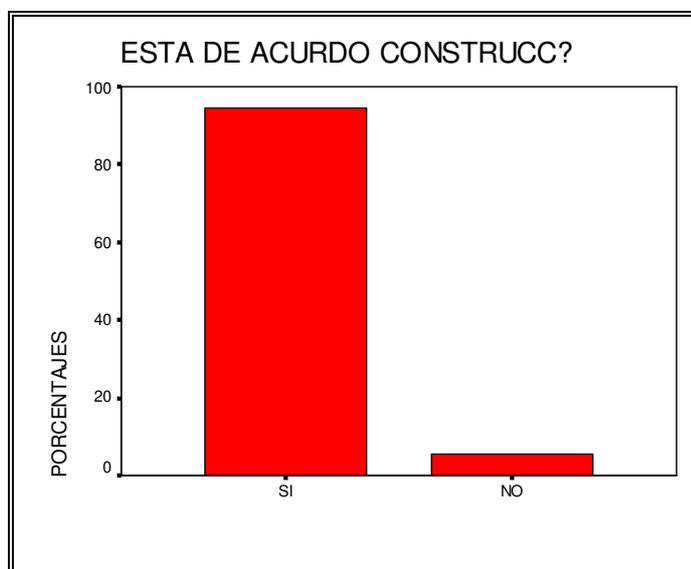
**GRÁFICO 2.6 Beneficio del Proyecto.**



**ELABORADO POR AUTORES.**

El 93.9% de las personas están conformes con la construcción de la terminal de acuerdo con las características que ella ofrece, siendo una nueva alternativa que ayudaría al ordenamiento, control y comodidad para los usuarios que usen esta terminal, esto se lo puede apreciar en la **TABLA 2.14** del **ANEXO** y en el **GRÁFICO 2.7**, teniendo un alto nivel de aceptación de los estudiantes.

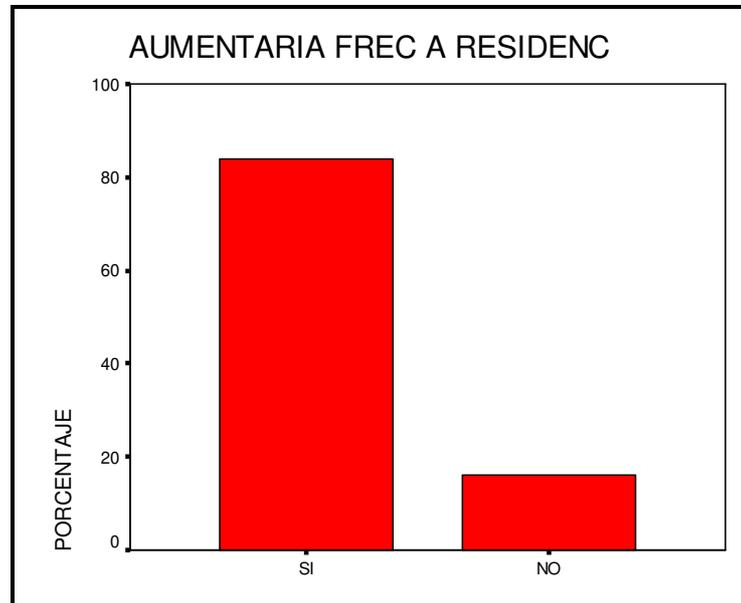
**GRÁFICO 2.7. Aprobación del Proyecto**



**ELABORADO POR AUTORES.**

Otro punto importante es conocer a las personas que son oriundas de otras ciudades pero que por razones de estudios tienen que residir en Guayaquil. El objetivo es conocer los motivos por los cuales ellos prefieren habitar en Guayaquil y poder plantearle esta alternativa de la terminal para conocer si ellos *“estarían dispuestos a aumentar su frecuencia de viaje”* si este proyecto satisface sus necesidades, es así que encontramos un 83.6% de las personas que estarían de acuerdo en aumentar sus recorridos de traslado, esto lo podemos observar en el **GRAFICO 2.8**.

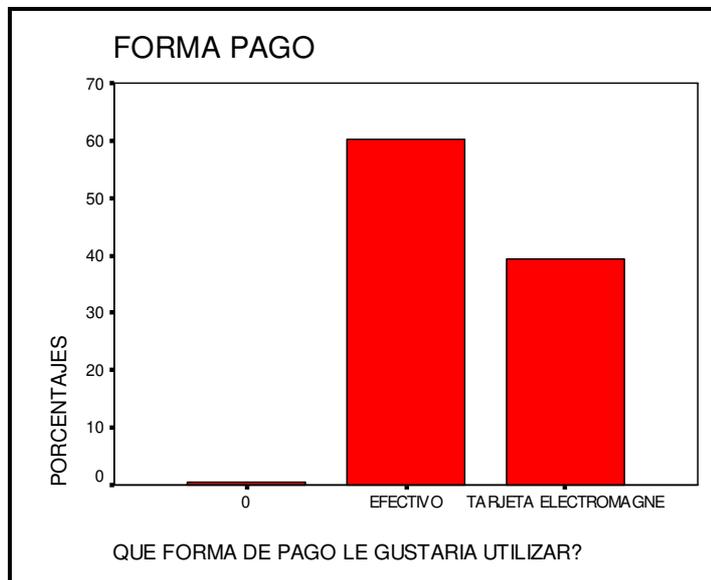
**GRAFICO 2.8 Aumento de frecuencia de viaje.**



**ELABORADO POR AUTORES.**

Para el cobro del pasaje planteamos una pregunta donde los encuestados puedan elegir qué forma de pago estarían dispuestos a usar. Se planteó una nueva alternativa de una “*Tarjeta Electromagnética*”, pero sólo un 39.4% aceptó esta nueva propuesta de utilizar la tarjeta electromagnética, ya que el 60.2% prefiere la forma tradicional de usar dinero en efectivo para poder cancelar el pasaje. El motivo de que no hayan aceptado la alternativa de la “*Tarjetas Electromagnéticas*” puede deberse a que los encuestados no conocen todas las características y beneficios que pudieran tener. **Ver Grafico 2.9.**

**GRÁFICO 2.9. Forma de Pago**



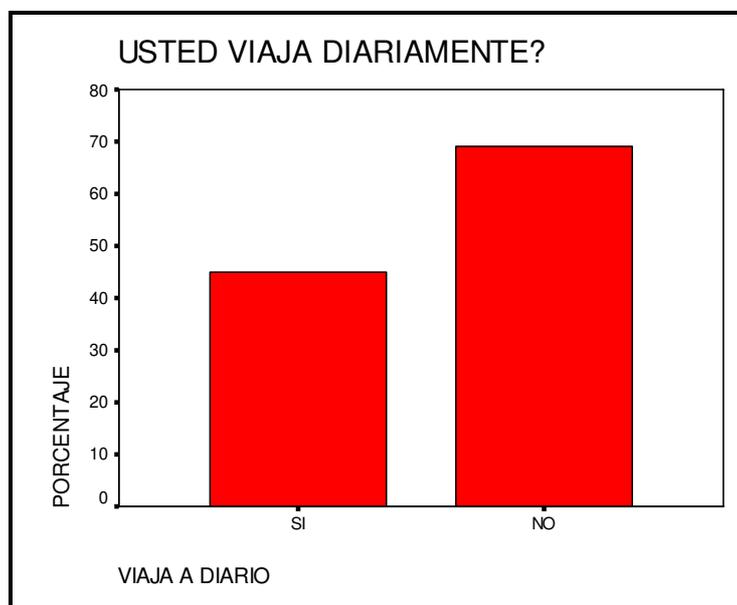
**ELABORADO POR AUTORES.**

### **2.7.2. RESULTADOS "NO" RESIDENTES GUAYAQUIL.**

Los siguientes resultados se refieren a las personas que respondieron *Si* en la pregunta número dos (*filtro*), y poder realizar solamente el análisis a las personas que realizan viajes a su lugar de residencia, siendo estas muestras nuestro principal objetivo ya que nos interesa saber de ellas todos los datos referentes a frecuencias de viajes que realizan, que tipo de transporte utilizan cuando se dirigen a su lugar de destino, conocer los motivos por los que las personas no viajan diariamente para decidir residir en Guayaquil; saber de qué ciudades o cantones provienen.

Se ha obtenido datos de personas que residen en distintas ciudades o cantones tales como lo indica la **TABLA 2.17** del **ANEXO** del **GRAFICO 2.10**, donde el 39.1% de la personas encuestadas si realizan viajes diarios a su lugar de origen, lo cual es un número considerable ya que es más la tercera parte de la muestra que realiza este tipo de viajes.

**GRÁFICO 2.10. Viajes Diarios.**



**ELABORADO POR AUTORES**

**\*.-DATOS DE PREGUNTA FILTRO.**

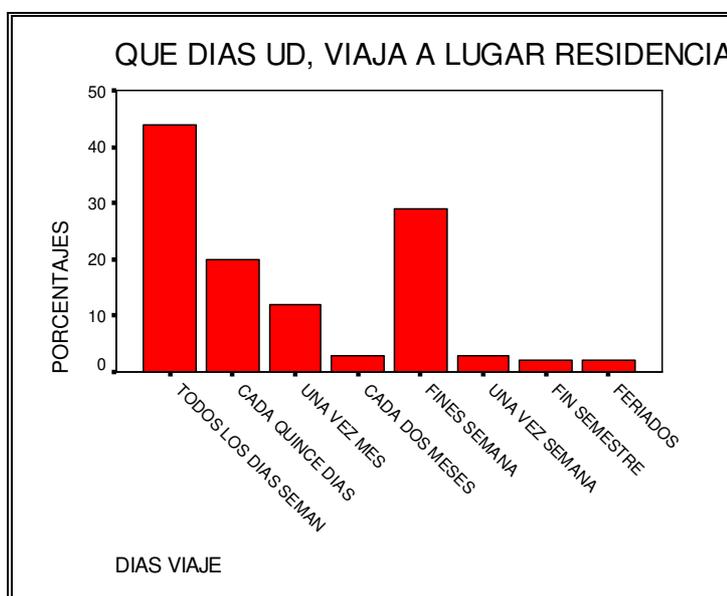
Lo importante es conocer las frecuencias de viajes que realizan las personas que se trasladan a su lugar de residencia, es así que tenemos las siguientes frecuencias como en el **GRAFICO 2.11.**<sup>7</sup>, donde nos indica que la

---

<sup>7</sup> Ver en el Anexo en la **TABLA 2.18.**

mayor frecuencia está dada por las personas que viajan “*todos los días de la semana*” siendo un buen punto para la ejecución del proyecto ya que se podrían contar con recorridos diarios, representando mejores ingresos. Otra variable que también tiene una frecuencia alta son “*Fines de Semana*”, que es representativa para el estudio del análisis.

**GRAFICO 2.11. Días de Viaje.**

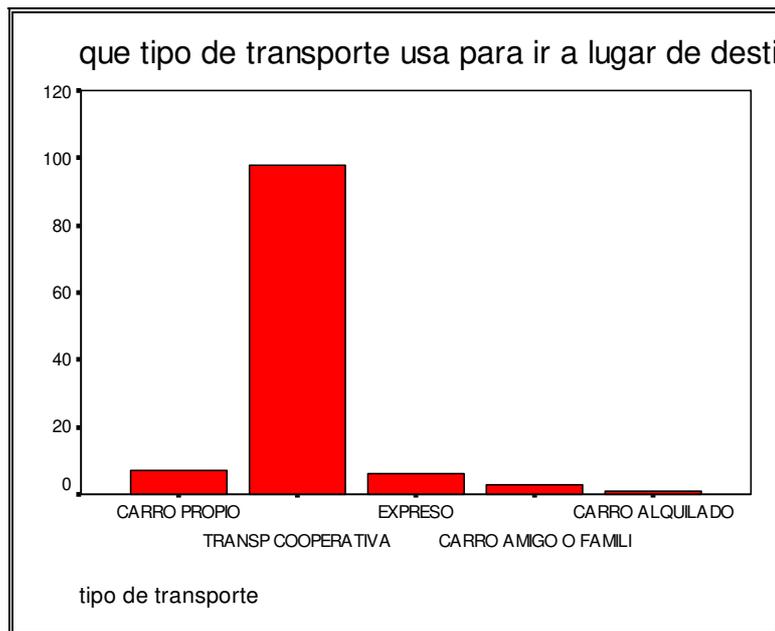


ELABORADO POR AUTORES \*.-DATOS DE PREGUNTA FILTRO.

Un punto de gran relevancia es conocer qué tipo de transporte utilizan los estudiantes de la ESPOC cuando se dirigen a su lugar de residencia después de haber terminado su jornada de estudios. Es así que las formas de transporte que los encuestados eligieron están detallados en la **TABLA 2.19**, donde la mayoría de estudiantes utilizan el servicio de transporte que ofrece la

Universidad con un 85.20% de las personas que viajan a su lugar de residencia utilizan el servicio de la ESPOLE tal como lo indica el **GRAFICO 2.12**.

**GRÁFICO 2.12. Tipo de Transporte.**



ELABORADO POR AUTORES

\*.-DATOS DE PREGUNTA FILTRO.

Según los datos presentados en el **GRAFICO 2.13**, esto nos indica que los motivos por los cuales las personas no viajan a diario a su lugar de residencia<sup>8</sup> son el “*Gasto Mucho por Pasaje*” Esto se puede apreciar mejor en la **TABLA 2.20**.

<sup>8</sup> Ver TABLA 2.21 (Lugar donde se dirigen)

**GRÁFICO 2.13. Motivos por "NO" Viaje.**



ELABORADO POR AUTORES

\*.-DATOS DE PREGUNTA FILTRO.

## 2.8. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.

### 2.8.1. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

La terminal de buses es necesaria para poder solucionar un problema común que tiene la Universidad como es la insatisfacción por el servicio de transporte identificado por las variables más comunes: tiempo de espera, incomodidad, inseguridad, falta de buses, falta de paraderos que se ve reflejado en la **TABLA 2.24 del ANEXO** donde apreciamos la frecuencia (número de personas) de cada variable tal como apreciamos que el mayor de los problemas es el tiempo de espera de los buses que sumados a una

infraestructura que no ofrece comodidad a los usuarios provoca insatisfacción a los estudiantes que usan diariamente este transporte.

De acuerdo a las tablas de Contingencia nos indican que el 24.2 % de la población encuestada respondió "SI" en la pregunta 2 de la encuesta (SI VIAJO A OTRO LUGAR DE RESIDENCIA) de los cuales el 82.6% de los que viajan y residen afuera "SI" aumentaría su frecuencia, es decir el 20% del total de la población encuestada. Existe evidencia estadística para afirmar que las variables son dependientes al tener un CHI Cuadrado mayor a 0.5 tal como lo demuestra el **cuadro 2.23. del ANEXO.**

### **2.8.2. CONCLUSIONES.**

La construcción de la Terminal de buses es necesaria para poder satisfacer una necesidad latente que existe en el servicio de transporte en la ESPOL y que tendría como principal objetivo el traslado de personas que residen fuera de la ciudad de Guayaquil.

Es así que de acuerdo con la gratuidad en la educación superior hay una gran posibilidad de personas que residen en otras ciudades prefieran estudiar en la ESPOL por su prestigio, puesto que teniendo todos la misma posibilidad de estudiar, el factor de *ingresos* no será un motivo para no continuar con los

estudios superiores habrá un incremento de personas estudiando en nuestra Universidad.

Haciendo un filtro en la pregunta dos de la encuesta en el **ANEXO 2.1** donde se separa a las personas que “NO VIAJAN RESIDEN EN GUAYAQUIL” y haciendo una tabla de contingencia nos damos cuenta de que más del 80% de personas que residen en Guayaquil, pero que son oriundas de otras ciudades, están dispuestas a AUMENTAR la frecuencia de sus viajes desde su ciudad de origen hacia la Universidad ya que a pesar de que es una desventaja el gastar mucho en transporte aquello será compensado con el tiempo que los estudiantes se ahorran al no realizar un viaje adicional desde el campus hacia el paradero de la Piscina Olímpica y desde este hasta la Terminal Terrestre de Guayaquil.

Otro motivo de por qué las personas no viajan a su ciudad es la distancia, es decir el mismo factor del punto anterior que es el tiempo, analizando el ahorro de este factor podemos calcular que el periodo que las personas se ahorrarían será de aproximadamente 45 a 50 minutos por realizar un viaje desde el campus hacia la terminal terrestre.

Un tercer punto es la inseguridad que les representa a las personas por dos motivos: primero, estar expuestos a tener un percance o inconveniente

cuando se trasladen desde el campus hasta la terminal, y segundo por el miedo que están expuesto al tomar un transporte interprovincial ya que estos sufren robos en las rutas de destino.

## **2.9. PLAN DE MARKETING.**

El Proyecto de Implementación y Evaluación Económica de una terminal de buses Intercantoniales en la ESPOL más que un estudio de factibilidad económica es una propuesta real que nos permite visibilizar sectores obviados y que constituyen los grandes nichos de mercado no satisfechos.

En este punto podemos tocar la teoría de **Océano azul** (Descripción de la Estrategia Océano Azul de W. Chan Kim y René Mauborgne. ('04):

Consiste en que competir dentro de los límites (Océano Rojo) del mercado ya existente o intentando captar a clientes de los rivales. La Estrategia Océano Azul se basa en desarrollar nuevos mercados sobre la base del espacio desatendido lo que es igual a un mercado totalmente rentable y beneficioso para una futura inversión.

Es un hecho que un importante número de estudiantes de la ESPOL no provienen de la ciudad de Guayaquil, realidad que trae consigo la consecuente problemática de la movilización y transportación de personas, y es sobre esta

deficiencia que se puede desarrollar y encontrar una oportunidad de ingresos importante para la institución. Solo proyectando a la transportación en la ESPOL más allá de consistir en una obligación o un deber, se podrá concebir una mejor calidad en el servicio ya que se transformaría en un común denominador sea ganar – ganar.

Para lograr estos objetivos es imperativo, además de elaborar un buen estudio estadístico, el crear un buen plan de marketing que nos permita construir y explotar al máximo todo el potencial económico de una futura Terminal de Buses dentro del campus politécnico.

### **2.9.1. SLOGAN.**

**“Viajando Diferente”, “Tu Terminal”<sup>9</sup>**

### **2.9.2. MISIÓN.**

La principal misión es brindar una Terminal que se caracterice por ser sustentable, amigable, cómoda y funcional. La Terminal de buses Intercantoniales de la ESPOL será proyectada como un lugar que ofrezca la

---

<sup>9</sup> VER ANEXO 2.2 – PUBLICIDAD

posibilidad - para los estudiantes - de transportarse dentro de la ciudad y viajar fuera de ella, disfrutando de un ambiente acogedor y seguro.

La ESPOL es una institución líder, es una Universidad pionera de los cambios tecnológicos a nivel nacional, un referente en la evolución del conocimiento en Ecuador y sin lugar a dudas una de las más altas Instituciones representantes latinoamericanas ante el foro académico internacional, por éstas consideraciones creemos que este proyecto constituiría una verdadera innovación que reafirmaría el compromiso no solo académico sino social que como institución tiene nuestra Escuela Politécnica.

### **2.9.3. EJECUCIÓN PLAN DE MARKETING**

Por esto nuestro plan de marketing se enfocará mayormente en sus estudiantes, promoviendo un desarrollo social y económico, en torno a la Terminal de Buses ESPOL mediante tres objetivos principales:

- *Generar una Expectativa:* Elaboraremos una fuerte campaña de expectativa tanto para los estudiantes como para las futuras franquicias que deseen establecerse en dicha Terminal, mediante los siguiente pasos:

1. Se elaborara un link adicional en la página oficial de la ESPOL ( [www.espol.edu.ec](http://www.espol.edu.ec) ) que detalle el proyecto en las aéreas técnicas

(m2, tiempo construcción, costo de la obra, rutas, etc.) y grafique la futura Terminal en diferentes ángulos, tomando como objetivo principal el área comercial (es decir en los locales comerciales).

2. Además cuando se apruebe el inicio del proceso de construcción de la futura Terminal se procederá a notificar a los medios tanto escritos, radiales y televisivos (revistas, periódicos, radio y televisión). Esto generará una publicidad a gran escala, importante para este tipo de proyectos a bajo costo y desarrollando expectativa en las futuras franquistas del mercado.

3. Se ubicará un valla en el espacio donde se construirá la futura Terminal, que diga la palabra MUY PRONTO – Viajando Diferente. Así generaremos una expectativa importante en nuestro futuro mercado ( los estudiantes)

4. Así también periódicamente se irá informando a la Comunidad Politécnica sobre el avance de la obra mediante la revista FOCUS (que circula mensualmente).

- *Publicidad BLT (below the line)*: Cuando la Terminal ya esté en marcha por completo se dispondrá de un exhaustivo plan de publicidad BLT que estará enmarcado en 3 frentes:

1. Se enviarán correos electrónicos masivos dentro de la ESPOL para dar a conocer las bondades del nuevo Terminal de Buses en el

área de locales comerciales (como es el patio de comidas, farmacia, panadería, etc.) así como también las nuevas rutas que se pondrán a disposición de la comunidad politécnica, este correo electrónico será llamativo, juvenil y gráfico para así generar un mayor interés por parte de la comunidad politécnica.

2. Se elaboraran 10.000 dpticos que contarán con toda la información (rutas, locales comerciales) que tendrá la futura Terminal y se lo distribuirá en las zonas de mayor afluencia (bar FEN, Paradero Piscina Olímpica, Bar FIMCP)

3. Además se colocará una pequeña valla publicitaria juvenil y dinámica que atraiga a los consumidores al uso del Terminal, también se colocaran 2 guindolas (por su bajo costo y su buena visibilidad).

- *Publicidades Llamativas y Constantes en el tiempo:* Uno de nuestra principal misión es ser una Terminal auto sustentable, alegre, atractiva y generadora de liquidez económica y esto solo se puede lograr con un plan de marketing continúe y constante que nos ayude a que el estudiante no solo pase por la Terminal sino que deseen quedarse un tiempo más disfrutando de bondades del área comercial del Terminal. Es así que lograremos un lugar propicio y tentador para las franquicias o marcas que deseen publicitarse, es por ello que se ejecutara el Plan de Marketing Constante o ( P.M.C ) que se detalla a continuación:

1. La Terminal será cambiante, esto quiere decir que contara con fechas claves donde la publicidad y su decoración serán una importante atracción, esto dependerá de la ocasión, un ejemplo es el mes de febrero, el mes del amor y la amistad (San Valentín) la decoración de la Terminal estará enfocada en este día y se podría dar un pequeño presente a las mujeres como una rosa, además se podría incluir presentaciones (en la tarima). Así los consumidores se van a sentir atraídos por encontrar un sitio a su gusto donde desee pasar un tiempo alegre y divertido

2. Además la Terminal contará con un espacio cultural (una tarima) ubicada en el patio de comidas donde se tratará de llegar a un convenio con los diferentes grupos de música que existen en la Universidad o grupos teatrales que deseen darse a conocer y poder expresarse libremente, esto llegaría a ser una atractiva vitrina tanto para ellos como para nosotros, así creamos un vínculo con los estudiantes y promoveríamos el desarrollo cultural en la Universidad.

3. La Terminal estará adecuada de 2 televisores Plasma de 42" y de un sistema de audio, esto permitirá que los estudiantes se sientan atraídos por la programación y deseen pasar un momento en la Terminal, esta programación podrá estar dada por programación nacional, programación educativa o películas.

### 2.9.3.1. Publicidad de Empresas

- Con la intención de proveer de la mejor calidad de servicios y la mayor cantidad de ingresos hemos diseñado una estrategia de mercadotecnia en la que empresas podrán publicitar en diversos espacios de la Terminal para lo cual la misma estará divididas en 3 zonas:

1. La zona de los Baños<sup>10</sup>: Cada baño (hombre y mujeres) contara con 6 lugares estratégicos que, dependiendo de la marca y publicidad, se podrá ubicar en lugares muy visibles como son en los inodoros, urinarios, espejos de baño, lavamanos, etc. En el espacio femenino nos hemos propuesto, en aras de satisfacer sus necesidades, que la publicidad sea de marcas enteramente femeninas y que resulten beneficioso para el nicho de mercado joven en la futura Terminal. En el baño de hombres la publicidad será un punto fundamental. El costo de la publicidad en los baños será de \$ 25 dólares mensuales. Este precio está por debajo de la media que se cobra en lugares similares

2. La zona del Patio de Comidas: El Patio de Comidas se adjudicará a 2 diferentes empresas que deseen promocionarse y crear una imagen de marca al importante nicho de mercado joven existente en la

---

<sup>10</sup> VER ANEXO IMÁGENES – PUBLICIDAD EN BAÑOS

Terminal, los lugares que pueden ser seleccionados podrían ser mesas, la zona de la tarima, paredes centrales de la Terminal, exhibidores, colgantes, etc.

3. La zona de los Andenes: Los Andenes se adjudicarán a una empresa que desee formar parte de la Terminal, y que esta lleve su nombre. Esto permitirá que la gente comience a recordar el nombre de la marca con el pasar del tiempo generando un posicionamiento en la mente de los consumidores (Ejemplo: el bus de Milagro sale en Coca – cola 1 o Coca – cola 2). Además podrán colocar cualquier tipo de publicidad en el área de andenes.

## **2.10. OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING.**

### **2.10.1. OBJETIVOS FINANCIEROS.**

Nuestro Proyecto de Implementación y Evaluación Económica de una terminal de buses Intercantoniales en la ESPOC tiene objetivos financieros claros como son:

- **AUTOGESTIÓN.**- Uno de los principales objetivos financieros es que la Terminal de buses se constituya como un servicio autosuficiente que por sí mismo genere suficientes ingresos líquidos que le permitan mantenerse por sí sola en el tiempo

- **INCREMENTO DE INGRESOS.-** Otro de los objetivos que hemos planteado es el que la Terminal de buses debe generar ingresos frescos y constantes para la ESPOL. Lo anterior se sustenta en la prestación del servicio de transporte, en el alquiler de locales comerciales dentro de la Terminal y la publicidad que exista en la Terminal.

### **2.10.2. OBJETIVOS DE MERCADOTECNIA.**

Dentro de este proyecto la mercadotecnia constituye una arista fundamental ya que a través de las herramientas de esta ciencia procuraremos complementar los estudios económicos y estadísticos. Lo dicho permitirá una maximización importante en la rentabilidad de la futura Terminal.

A estos efectos la Terminal debe contar con un completo plan de marketing a través del cual se pueda garantizar ingresos fijos a través de propuestas innovadoras y atractivas para el sector privado inversor.

En lo medular nuestra propuesta consiste en la adecuación, dentro de la Terminal, de un promedio de 6 locales comerciales. De estos 3 formaran parte de un área destinada al expendio de alimentos, es decir que la terminal contara con un Patio de Comidas adecuado con las normas sanitarias y de seguridad para los estudiantes, y que satisfagan sus preferencias alimenticias. Como lo

hemos planteado dichos locales deberán cumplir con los requerimientos fitosanitarios legalmente y reglamentariamente e exigido.

Respecto de los otros 3 locales restantes estos estarán destinados para negocios cuyo giro ordinario sea:

- El expendio de medicinas (Farmacias)
- Prestación de servicios de telecomunicaciones (Cabinas telefónicas)
- La venta de libros de texto e implementos de estudios varios (Librería/Papelería)
- Heladería/Pastelería
- Mini Market

Además la terminal contará con 2 pequeños locales comerciales que pondrán a disposición como posible remix (central de taxis) y una pequeña tienda de telefonía celular o de artículos varios.

Proponemos además el establecimiento de 3 pequeñas “islas” donde se contaría con la venta de artículos varios, información de cursos (conducción, inglés, pasantías extranjeras, etc.) determinada por las exigencias del mercado, lo cual permitirá contar con ingresos adicionales a aquellos que de forma permanente la Terminal percibe.

Adicionalmente la Terminal contara con un cajero automático **VER IMAGEN 2.2** de la red de bancos de la ciudad de tal suerte que los estudiantes que dispongan de tarjeta de debito puedan obtener dinero efectivo sin ningún problema y con total seguridad.

**VER IMAGEN IMAGEN 2.2 – CAJEROS AUTOMATICOS**



**FUENTE: - INTERNET**

## **2.11. MERCADO META.**

Nuestro mercado meta esta dado por los estudiantes que usan la transportación de la ESPOL como vía de acceso o de salida al Campus, este mercado está compuesto en mayor proporción por sus estudiantes que están registrados en la universidad aproximadamente en un número de 10.200 (registrados actualmente en el 2008 – 2) pero dicha cantidad total no usan el servicio de transporte, solo un promedio de entre el 65% al 80% usan la transportación que ha venido ofreciendo la ESPOL.

También nuestro mercado podría expandirse a las personas que no solo asistan al terminal por transportación sino también las que asistan por alimentación, relax, entretenimiento, etc.; ya que la terminal contara con diversos locales para el beneficio de los usuarios, dando un servicio agregado al ya antes mencionado (transportación).

Y así tratar de abarcar el 100% de estudiantes ya sea por transportación o por los diversos servicios que ofrezca la Terminal.

#### **2.11.1. SELECCIÓN MERCADO META**

##### **Tabla 2.2. Actuales y nuevas rutas**

Destinos ya establecidos		Posibles nuevas rutas		
Guayaquil	Duran	Milagro	Babahoyo	Libertad
Portete	Aumentar horarios	Todos los días	Todos los días	Solo Viernes
Terminal				
Orquídeas				
Guayacanes		4 buses al día	8 veces al día	6 buses
Piscina				
Pollos Encanto				
Acacias				
Discount Center				
Los Olivos				

**ELABORADO POR AUTORES**

Gran parte de nuestro mercado meta viene dado por las personas que usan el servicio de transportación. El actual servicio ofrece diversas rutas dentro de Guayaquil y una sola a Durán, dicha ruta a Durán podría aumentar su frecuencia y horarios ya que existen una gran cantidad de estudiantes que residen en esa ciudad.

Las posibles rutas que se ofrecerían y serían un mercado meta fuerte serían:

Milagro.- Actualmente la ESPOL cuenta con aproximadamente 327 estudiantes que residen en la ciudad de Milagro sin contar los estudiantes que por diversos motivos tuvieron que residir permanentemente en la ciudad de Guayaquil.

La Libertad.- Este destino tiene gran aceptación no solo por la gente que reside en ese lugar que aproximadamente son 277 personas sino también por la gente que por motivos de placer deseen viajar a este destino.

Babahoyo.- Otro destino factible que cuenta con 145 personas residentes aproximadamente.

La gran parte del mercado meta podrían ser los que usen la terminal por su servicio de transporte pero no debemos olvidar que es de gran interés las personas que asistan por motivos diversos (comida, diversión, etc.) que generan ingresos a nuestro proyecto.

## **2.12. POSICIONAMIENTO.**

Tenemos dos estrategias de posicionamiento: el posicionamiento FRENTE a FRENTE donde se necesita un COMPETIDOR para competir con otro en comparación con productos similares en el mismo mercado previsto, pero como en el campus nosotros seremos la única Terminal que ofrece este servicio, entonces este tipo de POSICIONAMIENTO no lo aplicaremos ya que la Terminal no tiene competidores directos ni indirectos.

La estrategia que usaremos es el posicionamiento por DIFERENCIACION donde tenemos un nicho de mercado joven para colocar nuestra Producto o Servicio. Para poder posicionarnos en la mente de los consumidores como una nueva alternativa puesto la que existe en estos momentos no satisface las necesidades, al cual la Terminal de buses ESPOL, tratara de transformarse en una marca y no solo en un servicio, es decir, se puede obtener una identidad en cuanto al servicio adicional que ofrece la ESPOL.

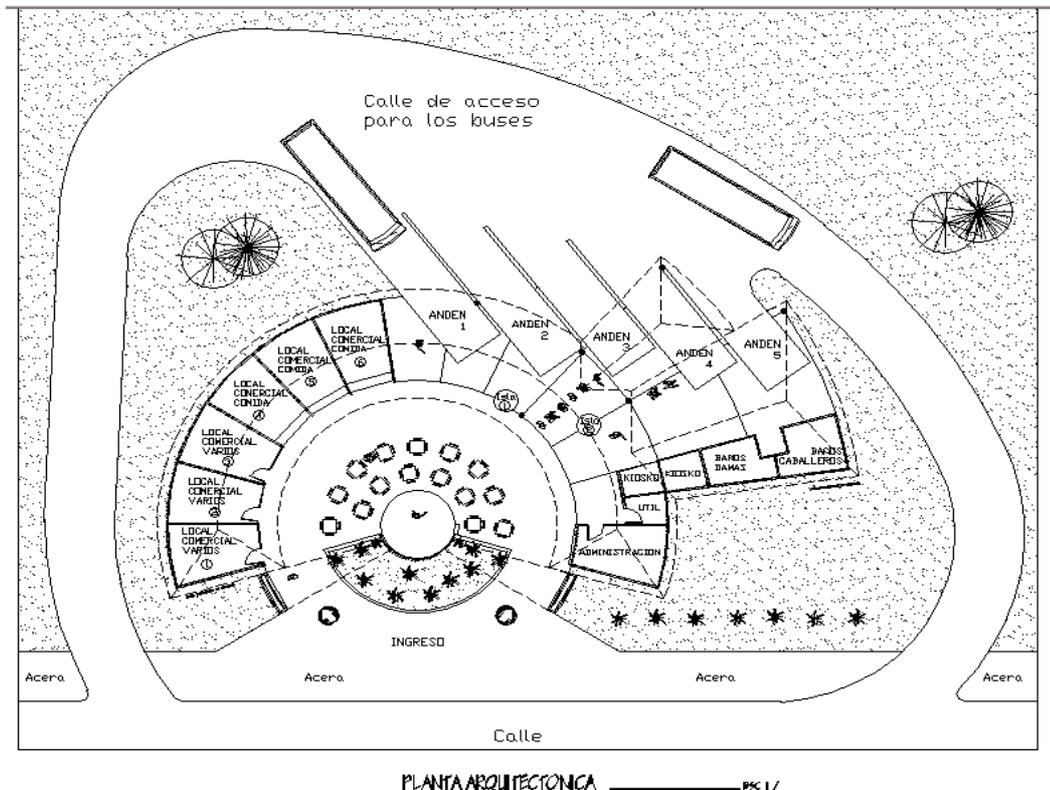
La clave para nuestro posicionamiento será la percepción que tendrán los consumidores, por los atributos que brinda la Terminal, beneficios funcionales como comodidad, rapidez, entretenimiento y las emocionales como seguridad, confianza, relax todo esto se verá reflejado en la marca que refleja nuestro Terminal de Buses.

## **CAPÍTULO III**

# ESTUDIO FINANCIERO

## 3.1.INGENIERÍA DE LA TERMINAL DE BUSES.

IMAGEN 3.1 – PLANO DE LA TERMINAL



ELABORADO POR ARQ. JUAN CARLOS SILVA

La terminal de buses contara con un espacio de construcción total de 800 mt<sup>2</sup> , se encuentra ubicado a un lado del gimnasio de profesores de la ESPOL, del lado izquierdo como muestra la imagen será la entrada de buses y del lado derecho la salida, la terminal de buses contara con 6 locales comerciales grandes, 2 pequeños y 2 islas, el edificio será en forma de plaza lo cual ayudara a reducir

costos y dar una mejor apariencia, se opto esta apariencia ya que las clases son hasta mediados de Febrero y en estas fechas la afluencia de estudiantes en la ESPOLE es irregular dado que el segundo termino estaría culminando(4 meses son de lluvia de los cuales 1 y medio hay asistencia).

La terminal contará con varios servicios a disposición de estudiantes, entre los cuales encontraremos:

- Farmacia
- Papelería
- Cabinas
- Bar de comidas

También se contara con una tarima que estará a disposición de los estudiantes para que realicen diferentes eventos (conciertos, teatro, danza) fomentando el interés a actividades extracurriculares.

La administración de la terminal estará ubicada cerca de la entrada, para su mayor control de las actividades que se realicen en la misma, se recibirán recomendaciones y quejas de los estudiantes para su futuro análisis.

Los buses serán ubicados en la parte posterior de la terminal en 5 andenes para que recojan los pasajeros que hagan uso del servicio ofrecido.

### **3.1.1. PROCESO DEL SERVICIO.**

El servicio comienza con la necesidad del cliente de llegar a un punto específico teniendo como opción la terminal de buses que ofrece bajo un estudio previo, frecuencias y rutas a diferentes destinos de ciudades o cantones fuera de la ciudad de Guayaquil, donde la persona conoce que el recorrido tendrá un valor adicional, el cual representa el tiempo que se ahorra el cliente en realizar un viaje desde el campus a la piscina y desde la piscina a la terminal de buses de Guayaquil, además también se debe tomar en cuenta que el estudiante disminuye el riesgo al no tener que salir del campus para poder comprar el ticket de la cooperativa interprovincial que lo llevara al lugar de destino, sabiendo que en ese trayecto del viaje desde el campus estará prohibido que el bus de recoja a pasajeros fuera de la ESPOL, siendo un valor adicional bien significativo al precio del ticket de viaje. Además el usuario tiene a su disposición diferentes locales para poder realizar compras sin necesidad de tener que ir a otra tienda ya que lo esencial lo encontrara en la terminal.

### **3.1.2. INVERSION Y VALORACION DE OBRAS FISICAS.**

Los rubros por la construcción de la terminal de acuerdo al valor total de los materiales para la realización de la obra los detallamos en la **tabla 3.1.**, dando un valor de inversión por el total de \$541.747,60 USD en los cuales están incluidos el costo por vías de acceso \$ 100.000 USD , pero este valor se podrá solventar mediante una petición al Ministerio de Obras Publicas , la Prefectura del Guayas y el M.I Municipio de Guayaquil para que nos ayuden con la realización de las vías de acceso puesto que la terminal es una obra importante para el beneficio de la comunidad Politécnica dando la característica de ser la primera Universidad del País en tener un sistema de transporte que facilite el traslado a las personas que son oriundas de otras ciudades.

### **TABLA 3.1. Inversión.**

PROYECTO	INVERSIÓN
Estructuras	\$250.000,00
Muros	\$12.000,00
Contrapiso	\$9.500,00
cerámica antideslizante ( con granito)	\$12.500,00
Paredes	\$15.320,00
Enlucido	\$10.076,00
Revestimientos	\$3.330,00
Tumbados	\$2.064,00
Cubierta	\$15.600,00
Instalaciones <del>electricas</del> eléctricas	\$9.466,50
Instalaciones sanitarios	\$4.406,10
Ventanas	\$1.550,00
Pintura	\$12.350,00
Varios	\$10.000,00
Excavación y relleno	\$52.245,00
Muebles y Enseres (Anexo 1)	\$1.340,00
Vías de acceso	\$100.000,00
2 Televisores	\$10.000,00
1 Sistema de Sonido	\$5.000,00
Señalización (instalación y colocación)	\$5.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$541.747,60</b>

ELABORADO POR AUTORES.

### **3.2.DETERMINACION DEL NÚMERO DE TRABAJADORES POR ÁREA.**

La terminal contará con cuatro empleados que se desempeñaran en las siguientes funciones:

- Un Jefe Administrativo.-Es la persona que coordina y supervisa las actividades relacionadas con el funcionamiento de la Terminal de buses, la administración de los procesos de contratación administrativa, administración de bienes y servicios, recursos humanos, planificación estratégica, contabilidad, finanzas y el sistema de información institucional, mediante la definición de normas, procedimientos, la implementación de políticas y estrategias definidas por los niveles gerenciales de la Terminal, con el fin de garantizar el cumplimiento de los procesos propios de cada área.

- Un auxiliar Operativo.- Es la persona encargada del correcto funcionamiento de la transportación dentro de la terminal, velará que los buses cumplan con todas sus obligaciones y presten un excelente servicio a sus usuarios.

- Un Asistente administrativo.- Es la persona que ayudará y respaldará al Jefe Administrativo casi en todas sus funciones, pero no tiene la

misma responsabilidad directa que el jefe Administrativo ni tomará decisiones en cuanto al funcionamiento de la terminal, tiene voz pero no puede disponer cambios.

- Limpieza y Mantenimiento.- Esta persona es la encargada de mantener la terminal en condiciones limpias y salubres para los visitantes de la misma, es encargada de la limpieza de baños, mesas, pisos, cristales y todo lo relacionado con la imagen limpia y ordenada de la terminal.

### **3.3.PRESUPUESTO DE INVERSIÓN, COSTOS E INGRESOS.**

#### **3.3.1. INVERSIÓN.**

El valor total de la Inversión es de \$541.747,60 USD de los cuales se buscara distribuir en dos partes, la primera con una Institución Financiera como la CFN (Corporación Financiera Nacional) y la segunda con aporte de accionistas los cual se detalla en el siguiente **ver Tabla 3.2**

### 3.3.1.1. DESGLOSE DE FINANCIAMIENTO.

El monto calculado o estimado de la obra es de \$ 541.747,60 USD, los cuales se puede realizar con un préstamo a una institución financiera, la cual se ha presupuestado con índices que da la CFN (Corporación Financiera Nacional) que es una Institución del Estado que financia este tipo de proyectos dándonos mejores condiciones para acceder al crédito en comparación con otras instituciones financieras privadas, de acuerdo a las condiciones para acceder al crédito para este proyecto. El monto total de la deuda (**ver Tabla 3.2.**) lo desglosamos con el 70% incurrido con deuda bancaria y el 30% restante por aporte de accionistas.

El financiamiento que daría la CFN<sup>11</sup> según las tablas sería a 10 años plazos con una tasa del 8.09% con un año de gracia. [www.cfn.fin.ec](http://www.cfn.fin.ec)

**Tabla 3.2.**  
**Estructura de Financiamiento**

<b>Fuente Financiamiento</b>	<b>Monto</b>	<b>%</b>
Deuda Bancaria	\$379.223,0	70%
Aporte	\$162.524,6	30%
Total	\$541.747,6	100%

**ELABORADO POR AUTORES.**

---

<sup>11</sup> VER ANEXO 3.3 – REQUISITOS CFN

Del 30% del total del monto que significa la construcción de la terminal se puede detallar aporte el 50% con participación de la ESPOL y la otra mitad con aportación de un Inversionista privado que esté interesado en el proyecto. Ver **Tabla 3.2.1.**

**Tabla 3.2.1. Inversión Accionistas**

<b>Accionistas</b>	<b>Monto</b>	<b>%</b>
ESPOL	\$81.262	50%
Inversionista Privado	\$81.262	50%
Total	\$162.525	100%

**ELABORADO POR AUTORES.**

El inversionista privado podría ser una empresa privada o bien las empresas dedicadas a ofrecer el servicio de transporte dentro de la ESPOL (Transespol y/o Tepsol). Este inversionista tendrá que asumir el 50% de la deuda que asciende a \$81,262.00 y la otra mitad será cubierta por la ESPOL.

### 3.3.2. COSTOS.

**TABLA 3.3 – COSTOS ANUALES**

Descripción	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Meses por año	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	14.187,00	15.321,96	16.547,72	17.871,53	19.301,26	20.845,36	22.512,99	24.314,02	26.259,15	28.359,88
		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
MANTENIMIENTO: MATERIALES	1.218,60	1.316,09	1.421,38	1.535,09	1.657,89	1.790,52	1.933,77	2.088,47	2.255,54	2.435,99
		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
MANTENIMIENTO: PERSONAL	3.792,84	4.096,27	4.423,97	4.777,89	5.160,12	5.572,93	6.018,76	6.500,26	7.020,28	7.581,90
		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
GUARDIANÍA	20.400,00	22.032,00	23.794,56	25.698,12	27.753,97	29.974,29	32.372,24	34.962,02	37.758,98	40.779,69
		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
PUBLICIDAD	6.000,00	6.480,00	6.998,40	7.558,27	8.162,93	8.815,97	9.521,25	10.282,95	11.105,58	11.994,03
		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
<b>TOTAL</b>	<b>45.598,44</b>	<b>49.246,32</b>	<b>53.186,02</b>	<b>57.440,90</b>	<b>62.036,17</b>	<b>66.999,07</b>	<b>72.358,99</b>	<b>78.147,71</b>	<b>84.399,53</b>	<b>91.151,49</b>

**ELABORADO POR AUTORES.**

La estructura de los costos vendrá dada por sueldos y salarios (administrativos y de limpieza), materiales de limpieza, guardianía y publicidad; estos gastos ascenderían a \$45,598.44 el primer año e irá creciendo con una inflación anual estimada del 8%.

**Nota:** Los gastos están detallados en el **ANEXO (TABLA 3.1 – 3.4)**

### 3.3.3. INGRESOS.

Los ingresos se generarán por diversas actividades, la mayor parte del ingreso será dada por el arriendo de locales comerciales de diferentes tamaños e islas, otro factor importante es la publicidad que será en diferentes partes de la terminal, derechos de exclusividad cobrados a las empresas que darán el servicio de transportación, un porcentaje del pasaje que se le cobrará a la empresa que realice los viajes fuera de la ciudad y un cajero automático pactado con una prestigiosa entidad financiera.

Los ingresos anuales son explicados en la siguiente tabla:

**TABLA 3.4 – INGRESOS ANUALES.**

Años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Meses por año	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
CAJEROS ATM	3.600,00	3.888,00 8%	4.199,04 8%	4.534,96 8%	4.897,76 8%	5.289,58 8%	5.712,75 8%	6.169,77 8%	6.663,35 8%	7.196,42 8%
DERECHOS DE EXCLUSIVIDAD	4.200,00	4.536,00 8%	4.898,88 8%	5.290,79 8%	5.714,05 8%	6.171,18 8%	6.664,87 8%	7.198,06 8%	7.773,91 8%	8.395,82 8%
PUBLICIDAD	12.000,00	12.960,00 8%	13.996,80 8%	15.116,54 8%	16.325,87 8%	17.631,94 8%	19.042,49 8%	20.565,89 8%	22.211,16 8%	23.988,06 8%
ARRIENDO LOCALES COMERCIALES	32.400,00	34.992,00 8%	37.791,36 8%	40.814,67 8%	44.079,84 8%	47.606,23 8%	51.414,73 8%	55.527,91 8%	59.970,14 8%	64.767,75 8%
ARRIENDO LOCALES COMERCIALES	6.000,00	6.480,00 8%	6.998,40 8%	7.558,27 8%	8.162,93 8%	8.815,97 8%	9.521,25 8%	10.282,95 8%	11.105,58 8%	11.994,03 8%
ARRIENDO ISLAS	7.200,00	7.776,00 8%	8.398,08 8%	9.069,93 8%	9.795,52 8%	10.579,16 8%	11.425,50 8%	12.339,53 8%	13.326,70 8%	14.392,83 8%
DEPOSITO INICIAL ARRIENDO	9.900,00									
ALICUOTA CONCESIONARIOS	25.411,44	27.444,36	29.639,90	32.011,10	34.571,98	37.337,74	40.324,76	43.550,74	47.034,80	50.797,59
COMISION S/PASAJE	23.457,40	25.334,00	27.360,75	29.549,50	31.913,50	34.466,50	37.223,75	40.201,75	43.418,00	46.891,50
Δ% PASAJEROS		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
# Pasajeros Proyectados	93.829,60	101.336,00	109.443,00	118.198,00	127.654,00	137.866,00	148.895,00	160.807,00	173.672,00	187.566,00
Δ% TARIFA		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Tarifa Proyectada	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
<b>TOTAL</b>	<b>119.968,84</b>	<b>118.874,36</b>	<b>128.384,33</b>	<b>138.654,97</b>	<b>149.747,41</b>	<b>161.727,12</b>	<b>174.665,22</b>	<b>188.638,54</b>	<b>203.729,73</b>	<b>220.028,17</b>

**ELABORADO POR AUTORES**

**Nota:** Los ingresos crecerán de acorde a la inflación estimada (8%)

En el **ANEXO (TABLA 3.5 - 3.8)** están detallados las diferentes fuentes de ingreso mensual, además se incluye la demanda proyecta de pasajeros a los diferentes destinos fuera de la ciudad y sus posibles horarios de salida.

### **3.4.ESTADOS FINANCIEROS.**

#### **3.4.1. FLUJO DE CAJA PROYECTADO.**

Tabla 3.5. Flujo de Caja Projectado

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	PERPETUIDAD
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>												
CAJEROS/ATM		3,600.00	3,888.00	4,199.04	4,534.46	4,897.76	5,284.98	5,702.75	6,159.77	6,652.35	7,186.42	7,762.54
DERECHOS DE CULMINACION		4,200.00	4,536.00	4,899.88	5,290.79	5,714.05	6,171.18	6,664.87	7,198.06	7,773.91	8,395.82	9,060.32
PUBLICIDAD		12,000.00	12,960.00	13,998.00	15,106.54	16,285.87	17,531.94	18,849.49	20,245.89	22,211.16	23,988.06	25,812.16
ARRENDOS LOCALES COMERCIALES		32,400.00	34,192.00	37,191.38	40,314.67	44,079.34	47,606.23	51,494.73	55,527.91	59,970.44	64,787.75	69,920.43
ARRENDOS LOCALES COMERCIALES PEQUEÑOS		7,200.00	7,776.00	8,398.00	9,069.43	9,795.92	10,579.16	11,425.50	12,339.83	13,326.70	14,392.83	15,544.83
ARRENDOS ILICITOS		6,000.00	6,480.00	6,998.40	7,559.27	8,162.43	8,819.97	9,527.25	10,289.45	11,109.58	11,994.03	12,940.43
DEPOSITO INICIAL ARRIENDO		4,900.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALICUOTA CONCESIONARIOS		25,401.44	27,444.38	29,639.90	32,001.00	34,571.88	37,377.74	40,324.76	43,509.74	47,034.00	50,917.89	55,197.89
COMISIONS P/AS/AE		23,467.40	25,334.00	27,360.75	29,549.50	31,915.90	34,466.50	37,223.75	40,201.75	43,416.00	46,881.50	50,634.50
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>												
SUELDOS ADMINISTRATIVOS		14,167.00	15,321.96	16,547.72	17,871.93	19,301.26	20,845.36	22,502.99	24,274.02	26,259.15	28,359.88	30,587.88
MANTENIMIENTO/MATERIALES		1,200.00	1,316.09	1,421.38	1,535.09	1,657.89	1,790.92	1,933.77	2,086.87	2,250.54	2,435.49	2,642.49
MANTENIMIENTO PERSONAL		3,792.84	4,096.27	4,423.97	4,777.49	5,160.02	5,574.93	6,026.76	6,520.26	7,050.26	7,619.90	8,234.90
GUARDIANIA		20,400.00	22,032.00	23,794.56	25,698.02	27,753.97	29,974.29	32,372.24	34,962.02	37,758.96	40,779.89	44,049.89
PUBLICIDAD		6,000.00	6,480.00	6,998.40	7,559.27	8,162.43	8,819.97	9,527.25	10,289.45	11,109.58	11,994.03	12,940.43
<b>FLUJO OPERACIONAL DE CAJA</b>		78,570.40	74,164.04	60,097.19	85,504.66	93,425.29	100,899.23	108,971.10	117,638.89	127,104.11	137,272.50	148,164.11
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>												
OBLIGACIONES BANCARIAS LARGO PLAZO		379,223.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APORTE DE SOCIOS		162,824.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>												
PAGO DE INTERES		30,679.14	29,897.76	27,097.74	24,264.02	21,446.23	18,299.89	14,797.34	11,004.03	6,933.57	2,535.49	-
INSTALACIONES		541,747.00	-	-	-	197.27	3,620.74	8,894.43	12,871.70	17,999.19	24,979.23	33,164.19
IMPUESTOS		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OTROS		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>FLUJO NO OPERACIONAL DE CAJA</b>		(26,795.44)	(29,937.76)	(27,097.74)	(24,264.02)	(21,611.90)	(21,040.83)	(23,826.77)	(22,875.73)	(24,054.76)	(24,403.77)	(24,403.77)
<b>FLUJO NETO GENERADO</b>		51,774.96	44,226.28	33,000.45	61,240.64	71,813.39	79,858.40	85,174.36	93,764.16	102,049.35	112,868.73	123,760.34
<b>FLUJO INICIAL DE CAJA</b>		-	47,891.26	47,891.26	52,917.46	62,163.74	71,813.39	79,858.40	85,174.36	93,764.16	102,049.35	112,868.73
<b>FLUJO FINAL DE CAJA</b>		47,891.26	95,782.52	148,699.98	207,617.44	267,481.18	329,340.58	391,214.94	454,453.30	519,217.46	587,266.81	657,425.54
REQUERIMIENTOS DE CAJA		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NECESIDADES DE EJECUCION (PRESTAMOS CORTO PLAZO)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DEPREC. PROMEDIO (10 AÑOS)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RESTA		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VALOR DE DESECHO (PERPETUIDAD)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VALOR DE DESECHO		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>FLUJO DE CAJA</b>		51,774.96	44,226.28	33,000.45	61,240.64	71,813.39	79,858.40	85,174.36	93,764.16	102,049.35	112,868.73	123,760.34
VALOR DE DESECHO (PERPETUIDAD)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VALOR DE DESECHO		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>FLUJO DE CAJA</b>		51,774.96	44,226.28	33,000.45	61,240.64	71,813.39	79,858.40	85,174.36	93,764.16	102,049.35	112,868.73	123,760.34

Elaborado por Autores

**NOTA :** El flujo de caja proyecta el periodo de recuperación de la deuda, que se estima en el año 6 en donde se recupera la inversión inicial de la construcción del Proyecto.

### 3.4.2. ESTADO DE PÉRDIDA Y GANACIAS.

**TABLA 3.6 – ESTADO DE RESULTADOS**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<u>INGRESOS OPERACIONALES</u>	<u>110.069</u>	<u>118.874</u>	<u>128.384</u>	<u>138.655</u>	<u>149.747</u>	<u>161.727</u>	<u>174.665</u>	<u>188.639</u>	<u>203.730</u>	<u>220.028</u>
<u>EGRESOS OPERACIONALES</u>	<u>31.411</u>	<u>33.924</u>	<u>36.638</u>	<u>39.569</u>	<u>42.735</u>	<u>46.154</u>	<u>49.846</u>	<u>53.834</u>	<u>58.140</u>	<u>62.792</u>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>78.657</b>	<b>84.950</b>	<b>91.746</b>	<b>99.086</b>	<b>107.012</b>	<b>115.573</b>	<b>124.819</b>	<b>134.805</b>	<b>145.589</b>	<b>157.237</b>
<u>DEPRECIACION ANUAL</u>	<u>56.309</u>	<u>56.309</u>	<u>56.309</u>	<u>56.309</u>	<u>56.309</u>	<u>52.041</u>	<u>52.041</u>	<u>52.041</u>	<u>52.041</u>	<u>52.041</u>
<u>GASTOS OPERATIVOS</u>	<u>14.187</u>	<u>15.322</u>	<u>16.548</u>	<u>17.872</u>	<u>19.301</u>	<u>20.845</u>	<u>22.513</u>	<u>24.314</u>	<u>26.259</u>	<u>28.360</u>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>8.162</b>	<b>13.319</b>	<b>18.890</b>	<b>24.905</b>	<b>31.402</b>	<b>42.687</b>	<b>50.265</b>	<b>58.450</b>	<b>67.289</b>	<b>76.836</b>
<u>GASTOS FINANCIEROS</u>	<u>30.679</u>	<u>29.588</u>	<u>27.080</u>	<u>24.361</u>	<u>21.414</u>	<u>18.220</u>	<u>14.757</u>	<u>11.004</u>	<u>6.936</u>	<u>2.525</u>
<u>INGRESOS NO OPERACIONALES</u>										
<u>EGRESOS NO OPERACIONALES</u>										
<b>UAI</b>	<b>(22.518)</b>	<b>(16.268)</b>	<b>(8.190)</b>	<b>544</b>	<b>9.988</b>	<b>24.467</b>	<b>35.508</b>	<b>47.446</b>	<b>60.354</b>	<b>74.310</b>
<u>15% PARTICIPACION TRABAJADORES</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>82</u>	<u>1.498</u>	<u>3.670</u>	<u>5.326</u>	<u>7.117</u>	<u>9.053</u>	<u>11.147</u>
<u>25% IMPUESTO A LA RENTA</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>116</u>	<u>2.123</u>	<u>5.199</u>	<u>7.545</u>	<u>10.082</u>	<u>12.825</u>	<u>15.791</u>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>(22.518)</b>	<b>(16.268)</b>	<b>(8.190)</b>	<b>347</b>	<b>6.368</b>	<b>15.598</b>	<b>22.636</b>	<b>30.247</b>	<b>38.476</b>	<b>47.373</b>

**Elaborado por Autores**

Como muestra el estado de pérdidas y ganancias los primeros 3 años tenemos pérdidas debido a nuestras obligaciones financieras por el pago de interés de la deuda, a partir del año 4 generamos utilidades netas debido a que nuestra utilidad bruta aumenta y nuestras obligaciones financieras de la deuda disminuyen considerablemente.

### 3.4.3. BALANCE GENERAL.

**TABLA 3.7 – BALANCE GENERAL.**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>ACTIVOS</b>										
ACTIVOS CORRIENTES										
Caja Bancos	23.891	34.063	49.805	71.562	99.620	131.271	165.251	203.414	246.088	293.630
Inversión Temporal	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900	9.900
Cartera Comercial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inventario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Activos Corrientes	33.791	43.963	59.705	81.462	109.520	141.171	175.151	213.314	255.988	303.530
ACTIVOS NO CORRIENTES										
Activos Fijos	541.748	541.748	541.748	541.748	541.748	541.748	541.748	541.748	541.748	541.748
Depreciación Acumulada	56.309	112.618	168.926	225.235	281.544	333.585	385.625	437.666	489.707	541.748
Activos Netos	485.439	429.130	372.821	316.513	260.204	208.163	156.122	104.082	52.041	-
Activos Diferidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Activos No Corrientes	485.439	429.130	372.821	316.513	260.204	208.163	156.122	104.082	52.041	-
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>519.230</b>	<b>473.093</b>	<b>432.526</b>	<b>397.975</b>	<b>369.724</b>	<b>349.334</b>	<b>331.273</b>	<b>317.395</b>	<b>308.029</b>	<b>303.530</b>
<b>PASIVOS</b>										
PASIVOS CORRIENTES										
Proveedores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gtos. Acum. X Pagar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuestos Acum x Pagar	-	-	-	197	3.621	8.869	12.872	17.199	21.878	26.938
Porción Corriente de Deuda de LP	29.869	32.377	35.095	38.042	41.237	44.699	48.452	52.521	56.931	-
Total Pasivos Corrientes	29.869	32.377	35.095	38.240	44.857	53.569	61.324	69.720	78.809	26.938
PASIVOS NO CORRIENTES										
Deuda Bancaria LP	349.354	316.978	281.882	243.840	202.603	157.904	109.452	56.931	0	0
Total Pasivos no Corrientes	349.354	316.978	281.882	243.840	202.603	157.904	109.452	56.931	0	0
<b>PATRIMONIO</b>										
Capital Social	162.525	162.525	162.525	162.525	162.525	162.525	162.525	162.525	162.525	162.525
Utilidad Acumulada años anteriores	-	(22.518)	(38.786)	(46.976)	(46.629)	(40.262)	(24.664)	(2.027)	28.220	66.695
Utilidad del Ejercicio	(22.518)	(16.268)	(8.190)	347	6.368	15.598	22.636	30.247	38.476	47.373
Total Patrimonio	140.007	123.739	115.548	115.895	122.263	137.861	160.497	190.744	229.220	276.593
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>519.230</b>	<b>473.093</b>	<b>432.526</b>	<b>397.975</b>	<b>369.724</b>	<b>349.334</b>	<b>331.273</b>	<b>317.395</b>	<b>308.029</b>	<b>303.530</b>

**ELABORADO POR AUTORES**

### **3.5.EVALUACIÓN ECONOMICA Y FINANCIERA.**

#### **3.5.1. CÁLCULO DE INDICADORES DE RENTABILIDAD**

##### **3.5.1.1. CAPITAL ASSET PRICING MODEL "CAPM".**

CAPM es un modelo para calcular el precio de un activo o un portafolio. Para activos individuales, se hace uso de la recta security market line(SML) la cual simboliza el retorno esperado de todos los activos de un mercado como función del riesgo diversificable y su relación con el retorno esperado y el riesgo sistemático(beta), para mostrar cómo el mercado debe estimar el precio de un activo individual en relación a la clase a la que pertenece.

Para obtener el CAPM utilizamos la siguiente ecuación:

$$\text{CAPM: } R_f + B (R_M - R_f)$$

Los componentes de este modelo son:

1. Tasa de Libre Riesgo USA ( $R_{f \text{ USA}}$ ): Tomada por la tasa de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos de América que para este caso se tomará a 10 años siendo la misma de 2.32%( dato que se muestra en la tabla que sigue) hasta el 19 de Enero del presente año.

2. Riesgo País del Ecuador (Rp) hasta septiembre del 2008 fue de 1006 puntos lo que da un 10,06% dado que en esos momentos no existía una importante incertidumbre política y recesión mundial afecta al país, actualmente el riesgo país es de 3.958 Ptos.

**Tabla 3.8- Evolución de la tasa de libre riesgo del Tesoro de EEUU**

US TREASURY BONDS				
MATURITY	YIELD	YESTERDAY	LAST WEEK	LAST MONTH
3 MONTH	0.09	0.08	0.02	0.01
6 MONTH	0.27	0.26	0.27	0.17
2 YEAR	0.73	0.72	0.75	0.73
3 YEAR	1.06	1.01	1.10	0.99
5 YEAR	1.47	1.37	1.51	1.36
10 YEAR	2.32	2.20	2.39	2.18
30 YEAR	2.87	2.86	3.06	2.65

**Fuente: [www.yahoo.finance.com](http://www.yahoo.finance.com)**

3. Beta del Sector (B): Para cuyo caso el riesgo del sector de construcción es de 0,97 Este dato se denota en el cuadro a continuación:

**Tabla 3.9 - Sectores de la economía estadounidense para el índice IBEX 35**

<b>Sectores</b>	<b>Market Cap</b>	<b>P/E</b>	<b>ROE %</b>	<b>Div. Yield %</b>	<b>Risk (Beta)</b>
Basic Materials	7199.49B	8.952	23.129	4.967	0.313
Conglomerates	247.30B	12.5	19.1	6.083	2.82
Consumer Goods	1613.45B	16.14	22.317	3.591	0.963
Construction	4474.03B	14.961	21.286	7.089	0.97
Healthcare	1739.02B	15.38	15.478	2.707	0.522
Industrial Goods	592.40B	19.205	17.404	2.704	0.813
Services	1859.74B	21.566	22.047	2.431	1.169
Technology	6399.22B	12.378	17.203	2.589	0.745
Utilities	534.13B	22.221	11.994	4.574	1.503

Fuente: IBEX 35 ([www.cincodias.com](http://www.cincodias.com))

**4. Prima de riesgo (Rm-Rf)** Diferencia entre la tasa requerida de rendimiento sobre un activo arriesgado y específico y la tasa de rendimiento sobre un activo libre de riesgos, con la misma vida esperada. En este caso sería 8,40%

Reemplazando estos valores en la fórmula, tenemos:

$$\text{CAPM} = 2,32\% + (8,40\%) 0.97\%$$

Para ajustar el CAPM al mercado ecuatoriano debemos sumarle el riesgo país. Entonces el CAPM del proyecto será:

**CAPM: 10,47% + 10,06%**

**CAPM: 20,53%**

**NOTA:** Riesgo País tomado hasta 17 de septiembre del 2008

### **3.5.1.2. VALOR DE SALVAMENTO.**

Es el valor de mercado de un activo al final de su vida útil, en este caso nuestro valor de salvamento será **\$372,104.15 USD esto se ve en el flujo de caja**

### **3.5.1.3. VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

El Valor Actual Neto (**VAN**) es el valor presente de todos los periodos indicados en el flujo de caja cada año, en este caso nuestro **VAN** es positivo con un valor de **\$ 366,990.00 USD** esto significa que la inversión generará ganancias por encima de la rentabilidad exigida.

#### 3.5.1.4. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).

La Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto es **20,79%**, lo cual indica que el proyecto es rentable al tener una tasa mayor a la del **Promedio Ponderado del Costo de Capital (WACC) 11,82%** ya que este valor nos indica el porcentaje de retorno de la inversión tomado del flujo de caja calculado del proyecto

#### 3.5.1.5. ÍNDICES FINANCIEROS.

*Prueba Ácida:* Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios. En el siguiente cuadro se muestra en los próximos 10 años:

**TABLA 3.10 – LIQUIDEZ CORRIENTE / PRUEBA ÁCIDA**

LIQUIDEZ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Liquidez Corriente	1,13	1,36	1,70	2,13	2,44	2,64	2,86	3,06	3,25	11,27
Prueba Ácida	1,13	1,36	1,70	2,13	2,44	2,64	2,86	3,06	3,25	11,27

**NOTA :** Al no tener inventario nuestra liquidez corriente y la prueba acida serán exactamente iguales.

**Nivel de Endeudamiento:** Este indicador señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa. Así mismo, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado. Altos índices de endeudamiento sólo pueden ser admitidos cuando la tasa de rendimiento de los activos totales es superior al costo promedio de la financiación.

**TABLA 3.11 – ENDEUDAMIENTO.**

ENDEUDAMIENTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PASIVO/ACTIVO	73,04	73,84	73,29	70,88	66,93	60,54	51,55	39,90	25,59	8,87
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%

ELABORADO POR AUTORES

**NOTA :** En este caso quiere decir que en el año 1 la empresa esta endeudada en un 73,04%

### 3.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

TABLA 3.12 – FLUJO DE CAJA.

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	PERPETUIDAD
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>												
CAMEROS/ATM	3,600.00	3,888.00	4,194.04	4,534.96	4,917.76	5,339.58	5,792.75	6,284.77	6,814.35	7,382.91	7,996.42	8,663.35
DERECHOS DE EXCLUSIVIDAD	4,200.00	4,536.00	4,918.88	5,350.79	5,744.05	6,171.18	6,644.87	7,160.06	7,714.06	8,312.91	8,962.82	9,664.87
PUBLICIDAD	12,000.00	12,960.00	13,996.80	15,116.54	16,325.87	17,631.94	19,042.49	20,565.89	22,216.16	23,998.06	25,924.06	28,000.00
ARRIENDO LOCALES COMERCIALES	32,400.00	34,092.00	37,191.36	40,844.47	44,079.84	47,866.23	51,447.73	54,970.14	58,500.59	62,100.00	65,840.00	69,700.00
ARRIENDO LOCALES COMERCIALES PEQUEÑOS	7,200.00	7,776.00	8,398.08	9,069.93	9,795.52	10,579.16	11,425.50	12,339.53	13,326.70	14,394.33	15,540.00	16,774.00
ARRIENDO ISLAS	6,000.00	6,480.00	6,998.40	7,558.27	8,164.93	8,825.97	9,549.12	10,332.95	11,188.08	12,116.00	13,119.00	14,200.00
DEPOSITO INICIAL ARRIENDO	8,900.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALICUOTA CONCESIONARIOS	25,411.44	27,444.36	29,639.90	32,011.10	34,571.98	37,337.74	40,324.76	43,550.74	47,034.80	50,791.59	54,850.00	59,230.00
COMISION SUPLENTE	4,691.48	5,065.80	5,472.15	5,909.90	6,382.70	6,892.20	7,444.75	8,040.35	8,683.60	9,378.20	10,120.00	10,915.00
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>												
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	14,187.00	15,321.96	16,547.72	17,871.53	19,300.26	20,840.56	22,500.99	24,314.02	26,294.15	28,454.91	30,815.00	33,390.00
MANTENIMIENTO MATERIALES	1,218.60	1,316.09	1,421.38	1,535.09	1,657.89	1,790.52	1,933.77	2,088.47	2,255.54	2,435.99	2,630.00	2,840.00
MANTENIMIENTO PERSONAL	3,792.64	4,096.27	4,423.97	4,777.89	5,160.12	5,572.93	6,016.76	6,500.26	7,024.99	7,591.90	8,204.00	8,864.00
GUARDIANIA	20,400.00	22,032.00	23,794.56	25,698.12	27,753.97	29,974.29	32,372.24	34,962.02	37,758.99	40,778.69	44,140.00	47,880.00
PUBLICIDAD	6,000.00	6,480.00	6,998.40	7,558.27	8,164.93	8,825.97	9,549.12	10,332.95	11,188.08	12,116.00	13,119.00	14,200.00
<b>FLUJO OPERACIONAL DE CAJA</b>	58,804.48	53,896.84	52,208.59	62,865.26	67,894.49	73,236.03	79,192.10	85,827.49	92,389.71	99,759.20	108,000.00	117,150.00
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>												
OBLIGACIONES FINANCIARIAS LARGO PLAZO	378,223.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APORTE DE SOCIOS	162,524.60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>												
PAGO DE INTERES	30,679.14	29,591.76	27,079.74	24,361.12	21,494.23	18,219.89	14,757.34	11,094.03	6,935.97	2,525.49	-	-
IMPUESTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OTROS	541,747.60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>FLUJO NO OPERACIONAL DE CAJA</b>	490,474.56	29,887.76	27,079.74	24,361.12	21,494.23	18,219.89	14,757.34	11,094.03	6,935.97	2,525.49	11,812.55	11,812.55
<b>FLUJO NETO GENERADO</b>	1,078,519.04	83,784.60	79,288.33	87,226.38	89,388.72	91,455.92	93,949.44	97,924.83	102,325.68	107,314.69	113,861.75	121,962.55
<b>FLUJO INICIAL DE CAJA</b>	-	29,125.34	24,394.48	31,124.46	38,594.14	46,449.26	55,106.14	64,434.76	74,466.64	85,313.46	97,000.00	109,640.00
<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>	-	29,125.34	53,434.42	84,558.88	123,457.42	169,547.68	224,653.81	289,088.59	363,554.23	448,867.82	545,929.57	656,992.12
REQUERIMIENTOS DE CAJA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NECESIDADES EFECTIVO (PRESTAMOS CORTO PLAZO)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DEPREC. (PROMEDIO 10 AÑOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RESTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VALOR DE DESECHO (PERPETUIDAD)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VALOR DE DESECHO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>FLUJO DE CAJA</b>	58,804.48	53,896.84	52,208.59	62,865.26	67,894.49	73,236.03	79,192.10	85,827.49	92,389.71	99,759.20	108,000.00	117,150.00

\$ 2,815.44  
\$ 96,943.86  
\$ 320,070.02  
\$ 288,287.98

ELABORADO POR AUTORES

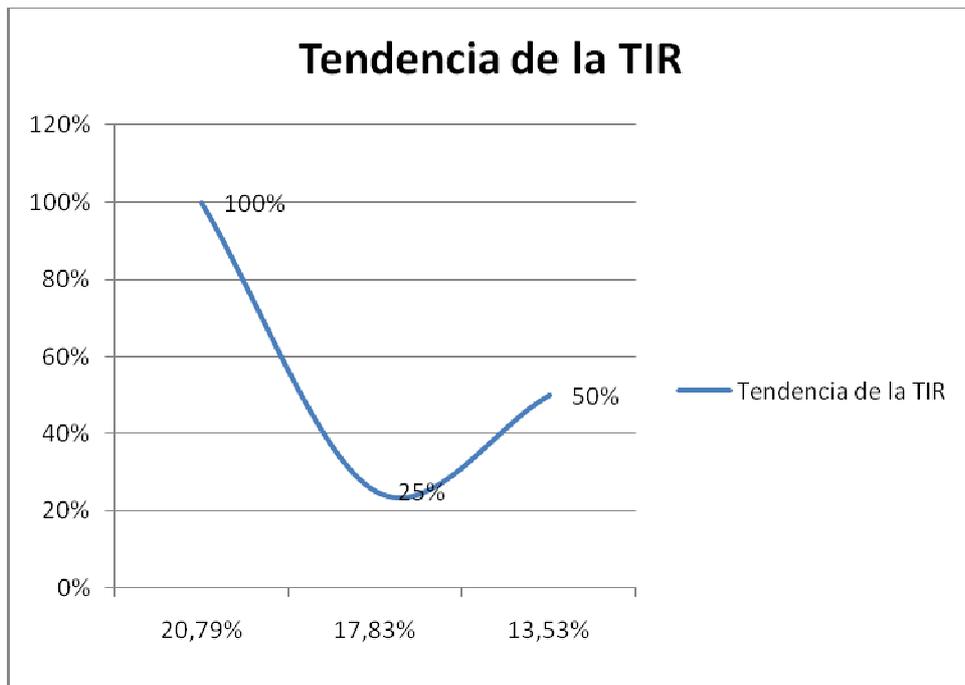
Nuestra propuesta inicial fue de \$450 USD por concepto de canon de arrendamiento de cada local comercial grande, \$250 USD por cada comercial pequeño y \$200 USD por cada isla.

Un escenario pesimista que suponga que los concesionarios se nieguen a pagar la cantidad propuesta en razón de que los horarios de atención al público de la terminal serian a partir de las 11h30 am a 22h00 pm (lo anterior debido que los estudiantes, en general, se desocupan de sus actividades académicas a partir de este horario) nos obliga a proyectar –en este supuesto- una disminución en los cánones de arrendamiento de un 25% del valor originalmente estimado.

**NOTA :** El Van es negativo con un valor de **\$ 214, 093 USD** , y la TIR sigue siendo mayor que la rentabilidad exigida siendo **17,83%** y la rentabilidad exigida sería 11,82% demostrando que sería rentable el proyecto.

A continuación se muestra que pasaría con la Tasa Interna de Retorno (TIR) en los supuestos que el pago de arrendamiento baje en un 25% y en un 50%.

**TABLA 3.1. Tendencias de la TIR.**



**ELABORADO POR AUTORES**

### **3.7.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

#### **3.7.1. CONCLUSIONES**

- El estudio nos indica que la terminal de buses tiene gran aceptación por parte de los estudiantes, además de que es un proyecto innovador por facilitar a las personas que viven dentro y fuera de la ciudad brindando un servicio que les garantice seguridad, confort y ahorro de tiempo.
- El proyecto propuesto tendrá valores agregados que podría brindar la Terminal y tener así fuentes de ingresos adicionales que tendría la terminal al poder contar con locales comerciales, islas, espacios para publicidad, además de un lugar para que los estudiantes se puedan expresar y dar a conocerse a la comunidad mediante eventos que ellos ofrecerían siempre y cuando cumplan con las reglas, normas y leyes que rigen en la Universidad.
- Si hay aceptación por parte de las cooperativas de transporte en especial TEP SOL, ya que ellos estarían dispuestos a realizar recorridos intercantonales si tienen un margen de ganancia aceptable, además que sus unidades de transporte serían las más óptimas, por que al ser unidades tipo busetas no tienen tanto inconveniente como lo tendrían los buses de mayor capacidad de la ESPOL

- La ESPOL ha realizado bastantes esfuerzos desde sus inicios para poder dar a la comunidad un mejor sistema de transportación, es así que con el tiempo ha implementado nuevas unidades para solucionar el problema de traslado de pasajeros, pero esto no ha servido para satisfacer con una parte intangible que es la comodidad, seguridad, servicio.

- En la parte financiera, el proyecto de la Terminal de buses resulta rentable por que generara utilidades netas a partir del quinto año.

- El mayor beneficio es el social más que el económico debido a que será autosuficiente generando ingresos para su mantenimiento pero no generara ingresos muy importantes para la ESPOL, su beneficio social es importante ya que los estudiantes no deberán hacer un viaje hasta la terminal terrestre de Guayaquil ahorrando tiempo, dando seguridad, comodidad, logrando un realce a la imagen de la ESPOL; este realce de la imagen atraería a que mas estudiantes decidan estudiar en la ESPOL.

### **3.7.2. RECOMENDACIONES.**

Las recomendaciones que se ponen a continuación son en base a los resultados obtenidos mediante el estudio de mercado, teniendo el objetivo de mejorar el sistema de transportación dentro de la ESPOL.

1. Incrementar el número de buses ya que algunos han cumplido su vida útil y con las nuevas unidades tratar de que se reduzca el tiempo de espera; en la tesis se demostró que es la principal razón de insatisfacción de los estudiantes con el actual servicio de transporte ofrecido.

2. Definir puntos específicos donde las unidades de transporte recoja a los estudiantes (paraderos) siendo en estos lugares los únicos donde se detengan.

3. Impulsar el uso del carnet estudiantil como identificación al momento de tomar el transporte, logrando así un mejor control de las personas que usen el servicio de transportación que la ESPOL ofrece.

4. Se sugiere buscar inversionistas privados para que asuman parte de la deuda que la implementación del proyecto implicaría, tratando de minimizar los costos en que incurra la ESPOL.

5. Por factores como tiempo, económico, se realizó un sondeo<sup>12</sup> al universo de personas conformada por 10,200 estudiantes registrados, se recomienda que se realiza una encuesta mejor estructurada que permita ver con más detalle las variables de interés que nos indico el sondeo.

6. El riesgo país no es una medida precisa para el análisis financiero; sumar un riesgo país tan alto como el del Ecuador a la tasa de descuento no tiene sentido. No existe negocio lícito que enfrente tanto riesgo como el que tienen los tenedores de deuda ecuatoriana.

---

<sup>12</sup> Un **sondeo de opinión**.- es una medición estadística tomada a partir de encuestas destinadas a conocer la opinión pública. Estas mediciones se realizan por medio de muestreos que, usualmente, están diseñados para representar las opiniones de una población llevando a cabo una serie de preguntas y, luego, extrapolando generalidades en proporción o dentro de un intervalo de confianza

## **BIBLIOGRAFIA**

N. Malhotra, "Investigación de Mercados un enfoque práctico"; segunda edición.  
Philip Kotler, "Dirección de Marketing" Edición del Milenio. Prentice Hall. México 1995, Octava Edición.

Leon Schiffman – Leslie Kanuk, "Comportamiento del Consumidor " México 2004, Octava Edición.

[http://www.cfn.fin.ec/archivos/tasas\\_interes.pdf](http://www.cfn.fin.ec/archivos/tasas_interes.pdf)

<http://asistencia.foroactivo.com/preguntas-y-respuestas-frecuentes-f4/los-sondeos-t2400.htm>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Demoscopia#La influencia de los sondeos de opini.  
C3.B3n](http://es.wikipedia.org/wiki/Demoscopia#La_influencia_de_los_sondeos_de_opini.C3.B3n)

<http://www.monografias.com/trabajos11/refin/refin.shtml>

[http://codigopgt.files.wordpress.com/2008/03/200px-cajero\\_banelco.jpg](http://codigopgt.files.wordpress.com/2008/03/200px-cajero_banelco.jpg)

[www.cfn.gov.ec](http://www.cfn.gov.ec)

[http://codigopgt.files.wordpress.com/2008/03/200px-cajero\\_banelco.jpg](http://codigopgt.files.wordpress.com/2008/03/200px-cajero_banelco.jpg)

[www.cincodías.com](http://www.cincodías.com)

# ANEXOS

## ANEXO 1.1 – ENTREVISTA.

Realizada al señor Jorge Tenorio García quien ocupa el cargo de Jefe de Logística de la ESPOL hace más de 32 años. Su vasta experiencia en el campo y el hecho de haber sido testigo de la evolución del mismo son factores que le permiten dotarnos de criterios importantes para este proyecto. En consideración a lo anterior los autores han estimado necesaria la presente entrevista.

Entre los aspectos que el señor Jorge Tenorio ha comentado se pueden destacar los siguientes:

- PREGUNTA: ¿Qué considera como lo Bueno del sistema de Transporte de la ESPOL?

RESPUESTA: “Se da seguridad que no se ve en el Servicio Urbano...”.

Dicha aseveración es consistente e virtud de que el servicio de transportación de la ESPOL se ha caracterizado sobre todo por un bajo índice de accidentes y de robos, por lo que los estudiantes o personal de la ESPOL prefieren el uso de éste servicio al sentir confianza y seguridad al transportarse en los buses de la Institución en comparación de al servicio regular prestado por diversas unidades en la ciudad de Guayaquil.

- PREGUNTA: ¿Qué considera como lo malo del sistema de Transporte de la ESPOL?

RESPUESTA: “No hay la suficiente cantidad de buses como para dar el servicio que el estudiante requiere...”.

A pesar de la existencia de dos tipos de cooperativas que brindan el servicio de transportación y que cubren las diferentes rutas (Terminal, Acacias, Portete, Piscina Olímpica, Duran, Guayacanes, etc.) Éstas no cubren la demanda generada por el gran número de estudiantes, además de que dichas unidades carecen de comodidades adicionales que también son requeridas por los usuarios.

- PREGUNTA: ¿Qué cambiaría del sistema de transporte de la ESPOL?

RESPUESTA: “Las Estaciones, Paraderos y Numero de Buses”

“Que se vea como una estación de buses” (refiriéndose a la Estación Paradero de la Facultad de Ingeniería. Mecánica).

Este comentario se basa en el desconocimiento o NO-identificación por parte del estudiante que tiene de las estaciones de buses.

Dicha deficiencia sería solucionada mediante la implementación del presente proyecto pues el mismo contempla la construcción de estaciones visibles alrededor del campus.

Se prevé además establecer una serie de paraderos predeterminados fuera del campus, a través de la identificación de lugares estratégicos donde solo y exclusivamente los buses de la ESPOL podrán dejar estudiantes.

El número de unidades operativas y la calidad de las mismas será un puntal esencial en la proyección de este nuevo sistema de transportación propuesta.

## ANEXO 2.1 – ENCUESTA.



### PROYECTO DE IMPLEMENTACIÓN Y EVALUACIÓN ECONÓMICA DE UNA TERMINAL DE BUSES INTERCANTONALES EN LA ESPOL



*Buenos días/tardes, somos estudiantes de la Espol y estamos realizando una encuesta para conocer la opinión de los estudiantes politécnicos del campus Prosperina, sobre un nuevo proyecto de transportación.*

**GENERO**  M  F (v1)

**EDAD** \_\_\_\_\_ (v2)

**NIVEL** \_\_\_\_\_ (v6)

**CIUDAD DONDE RE:** \_\_\_\_\_ (v3)

**FACTOR P** \_\_\_\_\_ (v7)

**FACULTAD** \_\_\_\_\_ (v4)

**CARRER/** \_\_\_\_\_ (v5)

**1.- DE QUE PROVINCIA ES ORIUNDO USTED? (Indique la ciudad, pueblo de donde p (v8))**

GUAYAS

EL ORO

MANABI

LOS RIOS

SALINAS

OTRA PROVINCIA De que Provincia? \_\_\_\_\_

**2.- USTED VIAJA A OTRO LUGAR DE RESIDENCIA O VIVE EN GU (v9)**

*(Si su respuesta es NO, favor pasar a pregunta 3)*

SI VIAJO, A OTRO LUGAR DE RESIDENCIA  NO VIAJO, RESIDO EN GUAYAQUIL

**3.- DE QUE CIUDAD / CANTON USTED PROVIENE (v10)**

BABAHYO

MACHALA

PORTOVIEJO

DURAN

MILAGRO

SALINAS

OTRA

Cuál \_\_\_\_\_

**4.- QUE DIAS USTED VIAJA A SU LUGAR (CIUDAD) DE RESIDENCIA? (v11)**

LUNES

JUEVES

TODOS LOS DIAS DE LA SEMANA

MARTES

VIERNES

CADA QUINDE DIAS

MIERCOLES

SABADO

UNA VEZ AL MES

**5.- USTED CUANDO VIAJA A SU LUGAR (CIUDAD) DE RESIDENCIA LO HACE P (v12)**

CARRO PROPIO

CARRO DE UN AMIGO O FAMILIAR

TRANSPORTE O COOPERATIVA

CARRO ALQUILADO

EXPRESO

**5A EN CASO DE QUE UD. NO VIAJE TODOS LOS DIAS A SU LUGAR DE RESIDENCIA, INDIQUE LOS MOTIVOS DEL POR QUE NO VIAJA A DIARIO.** [1-19]

- [1]  INSEGURIDAD DE LOS TRANSPORTES INTERPROVINCIALES  
[2]  NO HAY TRANSPORTE A LA HORA QUE UD. SALE  
[3]  GASTA MUCHO EN PASAJE A DIARIO  
[4]  OTRO MOTIVO C.517 \_\_\_\_\_

**6.- CUAL ES EL LUGAR DE RESIDENCIA A DONDE USTED** [1-19]

- [1]  SALINAS      [4]  DURAN  
[2]  MILAGRO      [5]  BABAHYO  
[3]  MACHALA      [6]  OTRO ¿Cuál? \_\_\_\_\_

**7.- A QUE HORA USTED SE DIRIGE A SU LUGAR DE DEST** [1-15]

- [1]  12:00 - 13:00      [6]  17:00 - 18:00  
[2]  13:00 - 14:00      [7]  18:00 - 19:00  
[3]  14:00 - 15:00      [8]  19:00 - 20:00  
[4]  15:00 - 16:00      [9]  20:00 - 21:00  
[5]  16:00 - 17:00      [10]  21:00 - 22:00

**7A EN QUE COOPERATIVA DE TRANSPORTE UD VIAJA?** [1-15]

**7B CUANTO LE CUESTA A UD EL PASAJE?**

- [1-17]  
[1] COOPERATIVA \_\_\_\_\_ [No en su viaje]  
[2] EXPRESO \_\_\_\_\_ N.º. Pago cada... [1] Semana  [2] Quince días  [3] Mes  [1-18]  
[3] CARRO \_\_\_\_\_  
[4] ALQUILAD \_\_\_\_\_ N.º. Pago cada... [1] Semana  [2] Quince días  [3] Mes  [1-19]

**8.- CUAL DE LAS SIGUIENTES MANERAS DE TRANSPORTE UD UTILIZA CUANDO S.** [1-20]

- [1]  SU PROPIO VEHICULO      [4]  TIENE EXPRESO  
[2]  SE VA CON SUS PADRES      [5]  VIAJA EN TRANSPORTE DE ESPOL  
[3]  SE VA CON AMIGOS

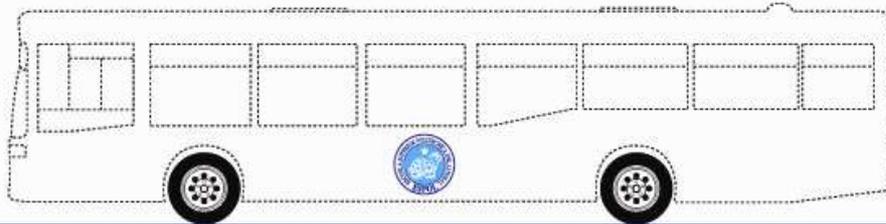
**9.- QUE PROBLEMAS ENCUENTRA EN LA TRANSPORTACION DE** [1-20]

- [1]  SEGURIDAD      [4]  FALTA PARADEROS  
[2]  COMODIDAD      [5]  FALTA BUSES  
[3]  TIEMPO DE ESPERA      [6]  OTRO ¿Cuál? \_\_\_\_\_



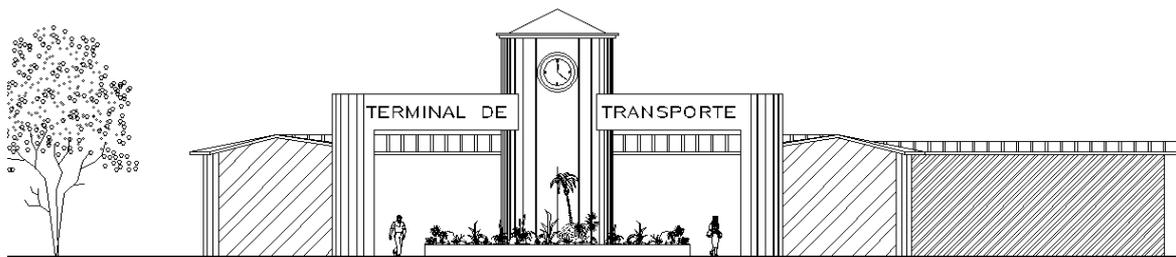
ANEXO 2.2 – PUBLICIDAD





**PROXIMAMENTE**

*Viajando diferente...*



ELEVACION FRONTAL INGRESO

ESC 1/1

## **ANEXO 3.1 –PERMISO OPERACIONAL TRANSPORTE PUBLICO**

### **Permiso operacional de transporte público**

La Comisión de Tránsito de la Provincia del Guayas a través de su Directorio, de conformidad con el Art. 14 literal H, podrá conceder, modificar, suspender o revocar los permisos de operación del transporte público.

#### **Requisitos:**

- Solicitud dirigida al Sr. Director Ejecutivo mediante especie valorada
- Estatutos de la Cooperativa o Compañía
- RUC de la Cooperativa o Compañía
- Lista de socios calificados o listado de accionistas emitido por la Subdirección Regional de Cooperativas o Superintendencia de Compañías
- Copia de licencias de los socios
- Copia de cédulas de los socios
- Copia de matrículas de los socios
- Copia de certificado de votación de los socios
- Factura y certificado de reprogramación de unidad (taxis)
- Copia de póliza de seguros a terceros
- Para renovación o alcance se debe presentar el permiso de operación caducado
- Para concesiones, informe de factibilidad aprobada por el CNT
- El Parque automotor debe estar dentro de la vida útil permitida por el CNTTT

El Presidente o Gerente de la Cooperativa deberá presentar la solicitud al Señor Director Ejecutivo en especie valorada, una vez llena la solicitud, se la presentará en la Dirección Ejecutiva adjuntando la documentación arriba

indicada y a su vez remitida a los departamentos de Ingeniería de Tránsito, Transporte Público, Asesoría Jurídica, para emisión de los respectivos informes: Técnico, Operacional y Jurídico. .

El representante de la cooperativa o compañía a los cinco días de haber entregado la solicitud en la Dirección Ejecutiva debe acercarse al Departamento de Ingeniería y Control de Transporte Público para coordinar la inspección de las unidades y recorrido para la elaboración del informe técnico, operacional respectivamente. .

Con los informes favorables y a través de la Secretaria de la Institución será puesto a conocimiento del Directorio de la institución por medio de la Comisión de Urbano y Rural para su aprobación o negación.

**ANEXO 3,2 TABLAS DEL MIDUYI**

**MINISTERIO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA  
MIDUYI  
LISTADOS DE PRECIOSA UNITARIOS**

Código	Descripción del rubro	unidad	unitario 30-		Especificaciones
			jun-08		
<b>1.- Excavación y Relleno:</b>					
0101005	Replanteo	M2	0,59		A cinta
0101010	Excavación manual con desalojo	M3	4,36		Excavación y desalojo a mano
0101015	Excavación manual	M3	3,05		Excavación sin desalojo
0101020	Relleno compactado con reposición de material	M3	7,89		Cascajo hidratado compactado con pisón o zapito
0101025	Relleno compactado sin reposición de material	M3	2,87		Material ubicado en el lugar sin sobre-acarreo
0101026	Guardiana	Diario	14,24		
<b>2.- Estructuras</b>					
0501005	Replanteo de hormigon simple F'C= 140 KG/CM2	M2	5,72		Dosificado y mezclado a mano en obra
0501006	Hormigon Armado F'C=210 KG/CM2. PARA PLINTOS (IPL)	M3	251,13		80 x 80 x 15 cms. 10 var. Diam. 10 mm.
0501011	Hormigon Armado F'C=210 KG/CM2. PARA PILARES (IPL)	M3	373,95		280 x 20 x 20 cms. 4 var. Diam. 12 mm.- estr Dia
0501016	Hormigon Armado F'C=210 KG/CM2. PARA RIOSTRAS (IPL)	M3	325,96		Hierros diam. 10 y 8 mm. FY=4,200 Kg/cm <sup>2</sup>
0501025	Hormigon Armado F'C=210 KG/CM2. PARA PILARETES	M3	250,63		Hierros diam. 8 y 5,5 mm. FY=4,200 Kg/cm <sup>2</sup>
0501030	Hormigon Armado F'C=210 KG/CM2. PARA LOSA Y VIGAS (+2PL)	M3	437,29		Dosif. Y mezcl. A mano en obra FY=4,200 Kg/terr.
0501040	Hormigon Armado F'C=210 KG/CM2. PARA VIGAS SOBRE PARED	M3	348,65		Hierros diam. 10 y 8 mm. FY=4,200 Kg/cm <sup>2</sup>
0501041	Hormigon Armado F'C=210 KG/CM2. PARA VIGETAS SOBRE PAR	M3	226,91		Hierros diam. 8 y 5,5 mm. FY=4,200 Kg/cm <sup>2</sup>
0501045	Hormigon Armado F'C=210 KG/CM2. PARA LOSA DE TANQUE ELE	M3	409,45		Dosif. Y mezcl. A mano en obra FY= 4,200 Kg/terr.
0501050	Hormigon Armado F'C=210 KG/CM2. PARA ESCALERAS Y VIGAS.	M3	413,88		Dosif. Y mezcl. A mano en obra FY= 4,200 Kg/terr.
0501055	Hormigon Armado F'C=210 KG/CM2. PARACISTERNAS	M3	344,67		Dosif. Y mezcl. A mano en obra FY= 4,200 Kg/terr.
0501060	Losa Plana de 15 cm. (Aligerada)	M2	50,32		f'c=210 Kg/cm <sup>2</sup> .-FY=4,200 Kg/cm <sup>2</sup> ,/un sentido
0501035	Losa Plana de 20 cm. (Aligerada)	M2	63,25		f'c=210 Kg/cm <sup>2</sup> .-FY=4,200 Kg/cm <sup>2</sup> ,/un sentido
0501070	Pilares Metalicos de 10X10	ML.	23,53		Tubos cuadrados calibre 2 mm.
0501075	Vigas metalicas de 10X10	ML.	13,96		Tubos cuadrados calibre 2 mm.
0501080	Encofrados: 22% del Rubro	M3			
0501085	Hierro estructural 33% del rubro.	M3			
0501090	Hormigon simple 45% del rubro	M3			
0501091	Acero de Restuerzo.	Kg.	2,10		FY=4,200 Kg/cm <sup>2</sup>

### 3.- MUROS

0505005	MURO DE HORMIGON CICLOPEO (40% DE PIEDRA) F'c=180 KG/C	M3	86,29	DOSIFICADO Y MEZCLADO A MANO EN OBRA
0505010	MURO DE HORMIGON SIMPLE F'c=180 KG/CM2	M3	118,55	DOSIFICADO Y MEZCLADO A MANO EN OBRA

### 4.-CONTRAPESO

0510005	CONTRATO DE HORMIGON SIMPLE E= 5 CMS.	M2	7,74	PROPORCION DE CONCRETO HORM. SIMPLE 1:3:4
0510010	CONTRATO DE HORMIGON SIMPLE E= 8 CMS.	M2	9,53	PROPORCION DE CONCRETO HORM. SIMPLE 1:3:4

### 5.-SOBREPISOS

0515010	COLOCACION DE PISO DE CARAMICA	M2	12,70	CERAMICA ECONOMICA NACIONAL
---------	--------------------------------	----	-------	-----------------------------

### 6.-PAREDES

1001005	PARED DE LACRILLO	M2	8,68	LADRILLO ROJO DE ARCILLA-MALETA DE CANTO.
1001010	PARED DE BLOQUE ORNAMENTAL DE ARCI. 10X20X40	M2	16,62	BLOQUE DE HORMIGON SIMPLE TIPO TRAGALUZ
1001020	PARED DE BLOQUES DE CONCRETO PL9	M2	9,45	BLOQUE DE HORMIGON SIMPLE DE CANTO
1001030	PARED DE BLOQUES DE ARCILLA	M2	8,75	SEGÚN MEDIDAS INDICADAS

### 7.-ENLUCIDOS

1501005	ENLUCIDO CON IMPERMEABUJILIZANTE	M2	6,00	MORTERO 1:3 CON IMPERMEABILIZANTE
1501010	ENLUCIDO EXTERIOR	M2	6,92	MORTERO 1:3
1501015	ENLUCIDO INTERIOR	M2	6,46	MORTERO 1:3
1501020	ENLUCIDO DE FILOS	ML	3,35	MORTERO 1:2
1501025	CUADRADA DE BOQUETES	ML	3,35	MORTERO 1:2
1501030	ENLUCIDO DE TAPA DE LOSA DE TANQUE ELEVADO	M2	8,02	MORTERO 1:3
1501035	ENLUCIDO EXTERIOR DE ELEMENTOS DE HORMIGON ARMADO	ML	3,44	MORTERO 1:3
1501040	MESON DE COCINA INCLUYE PATAS, LOSA Y ENLUCIDO	ML	40,70	LOSETA H.A. f'c = 210 kg./cm <sup>2</sup> - mamp. Bloques enlucidos
1501045	ENLUCIDO DE PISO PARA COLOCAR CERAMICA	M2	3,67	MORTERO 1:3
1501050	ENLUCIDO DE TUMBADO	M2	6,71	MORTERO 1:3
1501285	FORRADA DE BAJANTE	ML	8,94	MORTERO 1:3
1501290	ESCALANTES DE GRANITO	U	13,48	GRANITO NORMAL

### 8.-REVESTIMIENTOS

1501295	COLOCACION DE CERAMICA GALICIA EN PARED	M2	11,10	NACIONAL. COLORES Y DISEÑOS A ESCOGER SEGÚN STOCK
1505005	COLOCACION DE AZULEJOS DE 11 X 11 EN PARED	M2	9,10	COLOR BLANCO NACIONAL
2001005	COLOCACION DE AZULEJOS DE 20 X 20 EN PARED	M2	10,24	COLOR BLANCO NACIONAL

### 9.- TUMBADOS

2001010	TUMBADO DE YESO CON ESTRUCTURA DE LATON	M2	12,58	PLANCHAS 60 X 110 / ESTRUCTURA DE ALUMINIO
---------	---	----	-------	--

### 10.- CUBIERTA

2001015	CUBIERTA DE ASBESTO CON ESTRUCTURA DE MADERA	M2	15,33	TIPO ETERNIT / CORREAS MADERA 2 X 1 PULGS./ TIRAFONDO
2001020	CUBIERTA DE ASBESTO CON ESTRUCTURA METALICA	M2	19,52	TIPO ETERNIT / CORREAS METALICAS 80X40X2 MM
2001025	CUBIERTA DE ZINC CON ESTRUCTURA DE MADERA	M2	12,47	ZINC / CORREAS MADREA 2 X 1 PULGS./ CLAVOS
2001030	CUBIERTA DE ZINCCON ESTRUCTURA DE METALICA	M2	15,64	ZINC/ CORREAS 60 X 30 X 2 MM
2001045	CUBIERTA DURATECHO ca 0,25 mm CON ESTRUCTURA METAL	M2	19,88	DURATECHO/ CORREAS 60 X 30 X 2 MM
2001046	CUBIERTA DURAMIL ca 0,30 mm CON ESTRUCTURA METALICA	M2	21,28	DURAMIL / CORREAS 60 X 30 X 2 MM
2001065	DESARMADA DE CUBIERTA	M2	1,77	MANUAL, INCLUIDO DESALOJO
2001075	ESTRUCTURA DE CUBIERTA METALICA	M2	8,86	CORREAS 60 X 30 X 2 MM Y CUERDAS METALICAS 80 X 4

### 11.- INSTALACIONES ELECTRICAS

2001085	PUNTO DE TIMBRE TISINO	PTO	16,61	TIPO ECONOMICO
2001086	PUNTO DE LUZ SOBRE PUESTO	PTO	11,09	110 VOLTIOS. INCL. MAT. TIPO ECON.-CABLE PLISTIFLOMO
2001087	PUNTO DE TOMA CORRIENTE SOBREPUESTO	PTO	18,14	110 VOLTIOS. INCL. MAT. TIPO ECON.-CABLE PLISTIFLOMO
2001088	PUNTO DE TOMACORRIENTE 110V,	PTO	23,31	110 VOLTIOS. INCL. MAT. TIPO ECONOMICOS-CABLE N°
2001089	PUNTOS DE LUZ	PTO	20,95	111 VOLTIOS. INCL. MAT. TIPO ECONOMICOS-CABLE N°
2001090	SUM. E INSTALACION DE CAJA DE BRAKER Y MEDIDOR	U	119,74	112 VOLTIOS. INCL. MAT. TIPO ECONOMICOS-CABLE N°

### 12.-INSTALACIONES SANITARIAS

2001105	PUNTO DE AGUA SERVIDA	PTO.	17,48	INCL. MANO DE OBRA Y MATERIALES PVC. DEL PUNTO
2001110	PUNTO DE AGUA POTABLE (INCL. LLAVE DE CONTROL Y DUCH-	PTO.	14,57	INCL. MANO DE OBRA Y MATERIALES DE PVC 1/2" DEL PUNTO
2001115	TUBERIA DE AA.SS. DE 4"	U.	7,83	INCL. INSTALACION Y TUBERIA PVC. DEL INST. DE PUNTO
2001116	TUBERIA DE AA.SS. DE 2"	U.	2,59	INCL. INSTALACION Y TUBERIA PVC. DEL INST. DE PUNTO
2001120	TUBERIA DE AA.PP. DE 1/2.	U.	2,86	INCL. INSTALACION Y TUBERIA DE PVC. DE PRESION
2001125	CAJA DE REG. DE 40X40 CON TAPA SIN MARCO MET.	U.	30,84	MANPOSTERIA DE BLOQUES Y TAPA DE H.A.A
2001130	CAJA DE AA.SS. CON MARCO MET. DE 40X40 CON TAPA.	U.	51,46	CONTRAPISO H.S. PAREDES LADRILLO BURRITO./TAPA H.A.
2001135	INODORO TANQUE BAJO 8CACIQUE BLANCO)	U.	61,32	ECONOMICO - MARCA NACIONAL
2001140	LAVAMANOS MONZA COLORES SUAVES	U.	38,80	ECONOMICO - MARCA NACIONAL
2001145	BOMBA DE AGUA DE 1/2" C/TANQUE (PETRILLO O SIMILAR)	U.	131,54	ECONOMICO - MARCA NACIONAL
2001150	LAVAPLATOS TEKA DE 1 POZO	U.	41,08	(TIPO TEKA.-INCL. ACCESORIOS E INSTALACION)
2001155	LAVARROPA DE GRANITO	U.	20,88	INCL. ACCESORIOS E INSTALACION. TAMAÑO MEDIANO
2001160	LAVAPLATOS DE HIERRO ENLOSADO	U.	24,33	INCL. ACCESORIOS E INSTALACION.
2001161	POZO SEPTICO (EXC. DSAL, RELL, APREDES, BROCAL, LOSA Y U.		237,11	INCL. EXCAVACION, BROCAL, PAREDES, LOSETA Y AEREADO
2001162	LAVAPLATOS DE HIERRO GALVANIZADO 1 POZO SIN ESCURRIU.	U.	37,78	

### 13.-PUERTAS Y VENTANAS

2001175	PUERTA DE LAUREL DE 2X0,70 (BAÑO)	U.	52,87	INCL. TAPA MARCOS Y BISAGRAS/CERRADURA DE POMO
2001180	PUERTA DE LAUREL DE 2X0,90(INTERIOR)	U.	62,87	INCL. TAPA MARCOS Y BISAGRAS/CERRADURA DE POMO
2001195	PUERTA METALICA DE 2X0,90	U.	130,21	TIPO ECONOMICA INCL. CERRADURA E INSTALACION
2001200	PUERTA METALICA DE 2X0,80	U.	116,79	TIPO ECONOMICA INCL. CERRADURA E INSTALACION
2001210	VENATANA DE ALUMINIO Y VIDRIO	M2,	59,29	VIDRIO DE 4MM. BLANCO/PERFILES ALUM. BLANCO/MA

### 14.-PINTUIRA

2001220	PINTURA DE CAUCHO SIN EMPASTAR	M2.	1,70	ECONOMICA - MARCA NACIONAL
2001230	PINTURA DE ESMALTE	M2.	2,64	ECONOMICA - MARCA NACIONAL
2001240	EMPASTADO DE PAREDES	M2.	1,53	EMPASTE NACIONAL

### 15.- REJAS

2001245	REJAS PARA VENTANAS	M2	49,12	120 X 100 CMX/HIERRO CUADRADO 12 MM. c/12 CMS
---------	---------------------	----	-------	---

### 16.- RUBROS ESPECIALES

2001248	EXCAVACION MANUAL EN SUELO DURO CON DESALOJO	M3		EXCAVACION Y DESALOJO A MANO
2001249	DEMOLICION Y DESALOJO DE PAREDES EXISTENTES	M2		
2001250	DEMOLICION Y DESALOJO DE ESTRUCTURAS DE H,A, EXISTENT	M3		
2001251	DEMOLICION Y DESALOJO DE CONTRAPISO PARA COLOCAR TI	M2		
2001252	PICADO DE PISO PARA COLOCAR CERAMICA	M2		
2001253	PICADO DE PILARES PARA COLOCAR CHICOTES	U		
2001254	PROVISION E INSTALACION DE PLANCHAS DE ZINC	M2		

### ANEXO 3.3 – REQUISITO CFN

RECEPCION Y VERIFICACION DE DOCUMENTOS Y REQUISITOS ENTREGADOS POR EL CLIENTE FOPEX (RPCP-11)			
<p>Lugar y fecha : _____</p> <p>Señores <b>CORPORACION FINANCIERA NACIONAL</b> Presente.</p> <p>De mi consideración:</p> <p>Yo, _____ presento para su análisis y verificación, la documentación y requisitos solicitados, para acceder al crédito por: _____ USD, plazo _____ USD.</p> <p>Atentamente,</p> <p>_____ Firma CI</p>			
PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN			
VERIFICACIÓN			
Personas Naturales			
1.	Copia cédula ciudadanía, RUC y papelita votación		
2.	Pagos impuesto a la renta último año (de ser el caso)		
3.	Declaraciones IVA último año (de ser el caso)		
4.	Copia matrícula de vehículos (de ser el caso)		
5.	Copia último pago luz, agua o teléfono		
6.	Certificación de ingresos personales y/o familiares		
7.	Curriculo vitae		
8.	Declaración Patrimonial Juramentada		
En caso de requerir coautor la operación, el cliente deberá presentar los mismos requisitos de personas naturales a excepción del RUC y declaraciones del IVA.			
PERSONAS JURÍDICAS			
1.	Copia RUC		
2.	Pagos impuesto a la renta último año		
3.	Declaraciones IVA último año		
4.	Copia cédula ciudadanía y papelita votación de representantes legales		
5.	Estatutos de la empresa actualizados (escrituras de constitución, reformas de estatutos)		
6.	Organigrama funcional de la empresa.		
7.	Nombramientos vigentes de el (los) representante (s) de la empresa		
8.	Atribuciones y facultades de los directores y otros funcionarios de ser el caso.		
9.	Autorización necesaria para la contratación del crédito, según los estatutos (Junta general, directorio, estableciendo el monto a contratar)		
10.	Certificados de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías		
11.	Certificados de la Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas		

12.	Certificado de cumplimiento de obligaciones para con el IESS			
		SI	No	Observaciones
13.	Otros documentos relacionados con la condición financiera pasada, presente y futura del deudor (solicitados por la CFN)			
14.	Registro de patrones y pago de regalías, si es del caso			
15.	Experiencia de los principales ejecutivos y administradores en la actividad			
16.	Pertenencia de un grupo económico			
17.	Listado de ejecutivos principales y accionistas (en caso de que los accionistas sean personas jurídicas, incluir el nombre de sus accionistas)			
<b>Personas Naturales y Jurídicas</b>		<b>SI</b>	<b>No</b>	<b>Observaciones</b>
<b>Dispositivo magnético</b>				
1.	Anexo 1: Solicitud de crédito, Anexo 2: Información básica del cliente, Anexo 3: Formulario para recolección de información (impresa y grabada en medio magnético dentro del mismo programa)			
2.	Presentación de la empresa.			
3.	Detalle de clientes en el exterior.			
4.	Detalle de pedidos y/o contratos en firme.			
5.	Balanza de situación, estado de pérdidas y ganancias, anexo a los estados financieros e indicadores financieros (2 últimos años de operación, actualizados trimestralmente, flujo de caja y proyecciones), Cia. que posean más de un millón de dólares en activos totales, presentará balances auditados.			
6.	Certificado ambiental expedido por el Ministerio de Ambiente, o municipio o autoridad competente			
7.	Título de propiedad debidamente inscrito del inmueble			
8.	Certificado de gravámenes del bien (con historial de 15 años si es inmueble)			
9.	Avalúo actualizado del bien, realizado por un evaluador calificado por la SBS (solicitado por la CFN posterior)			
10.	Certificado de gravámenes del Registro Mercantil (en caso de prendas)			
11.	Títulos de propiedad de los bienes a ser prendados (facturas, contratos)			
12.	Certificado de gravámenes de la Jefatura o Comisión de Tránsito (en caso de vehículos)			
13.	En el caso de inmuebles, comprobante de pago de impuestos municipales (del año en curso)			
14.	Propuesta de garantías (carta detalle de garantías propuestas por el cliente).			
15.	Declaración Notariada sobre las vinculaciones por propiedad o por gestión con la CFN, suscrita por el representante legal para personas jurídicas y para personas naturales suscrita por los conyugues de igual manera para los codeudores.			
16.	Referencias originales y actualizadas, tanto para personas naturales y jurídicas:			
	• Laboral			
	• Comercial (3)			
	• Bancaria			
	• Financiera			
	• Personal (3)			
<b>RECIBIDO</b>				
_____ Nombre analista CFN		_____ Firma		_____ Fecha
<b>DOCUMENTACION DEVUELTA AL CLIENTE</b>				
_____ Nombre cliente		_____ Firma		_____ Fecha

**RECEPCION Y VERIFICACION DE DOCUMENTOS Y  
REQUISITOS ENTREGADOS POR EL CLIENTE  
CAPITAL DE TRABAJO  
(RPCP-11)**

Lugar y fecha : \_\_\_\_\_

Señores  
**CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL**  
Presente.

De mi consideración:

Yo, \_\_\_\_\_ presento para su análisis y verificación, la documentación y requisitos solicitados, para acceder al crédito por: \_\_\_\_\_ USD, plazo \_\_\_\_\_ USD.

Atentamente,

\_\_\_\_\_  
Firma  
CI

**PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN**

**VERIFICACIÓN**

**Personas Naturales**

9.	Copie cédula ciudadanía, RUC y papeleta votación			
10.	Pago impuesto a la renta último año (de ser el caso)			
11.	Declaraciones IVA último año (de ser el caso)			
12.	Copie matrícula de vehículos (de ser el caso)			
13.	Copie último pago luz, agua o teléfono			
14.	Certificación de ingresos personales y/o familiares			
15.	Curriculo vitae			
16.	Declaración Patrimonial Juramentada			

En caso de requerir codeudor la operación, el cliente deberá presentar los mismos requisitos de personas naturales a excepción del RUC y declaraciones del IVA.

**PERSONAS JURÍDICAS**

18.	Copie RUC			
19.	Pagos impuesto a la renta último año			
20.	Declaraciones IVA último año			
21.	Copie cédula ciudadanía y papeleta votación de representantes legales			
22.	Estatutos de la empresa actualizados (escrituras de constitución, reformas de estatutos)			
23.	Organigrama funcional de la empresa.			
24.	Nombramientos vigentes de el (los) representante (s) de la empresa			
25.	Atribuciones y facultades de los directivos y otros funcionarios de ser el caso.			
26.	Autorización necesaria para la contratación del crédito, según los estatutos (Junta general, directorio, estableciendo el monto a contratar)			
27.	Certificados de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías			

28.	Certificados de la Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas			
29.	Certificado de cumplimiento de obligaciones para con el IESS			
		SI	No	Observaciones
30.	Otros documentos relacionados con la condición financiera pasada, presente y futura del deudor (solicitados por la CFN)			
31.	Registro de patentes y pago de regalías, si es del caso			
32.	Experiencia de los principales ejecutivos y administradores en la actividad			
33.	Pertenencia de un grupo económico			
34.	Listado de ejecutivos principales y accionistas (en caso de que los accionistas sean personas jurídicas, incluir el nombre de sus accionistas)			
<b>Personas Naturales y jurídicas</b>		SI	No	Observaciones
<b>Dispositivo magnético</b>				
17.	Anexo 1: Solicitud de crédito, Anexo 2: Información básica del cliente, Anexo 3: Formulario para recolección de información (impresa y grabada en medio magnético dentro del mismo programa)			
18.	Presentación de la empresa, detalle de capital de trabajo.			
19.	Balances de situación, estado de pérdidas y ganancias, anexo a los estados financieros e indicadores financieros (2 últimos años de operación, actualizados trimestralmente, flujo de caja y proyecciones), Cia. que posean más de un millón de dólares en activos totales, presentará balances auditados.			
20.	Certificado ambiental expedido por el Ministerio de Ambiente, o municipio o autoridad competente			
21.	Título de propiedad debidamente inscrito del inmueble			
22.	Certificado de gravámenes del bien (con historial de 15 años si es inmueble)			
23.	Avance actualizado del bien, realizado por un evaluador calificado por la SBS (solicitado por la CFN posterior)			
24.	Certificado de gravámenes del Registro Mercantil (en caso de prendas)			
25.	Títulos de propiedad de los bienes a ser prendados (facturas, contratos)			
26.	Certificado de gravámenes de la Jefatura o Comisión de Tránsito (en caso de vehículos)			
27.	En el caso de inmuebles, comprobante de pago de impuestos municipales (del año en curso)			
28.	Propuesta de garantías (carta detalle de garantías propuestas por el cliente).			
29.	Declaración Notariada sobre las vinculaciones por propiedad o por gestión con la CFN, suscrita por el representante legal para personas jurídicas y para personas naturales suscrita por los cónyuges de igual manera para los codueños.			
30.	Referencias originales y actualizadas, tanto para personas naturales y jurídicas:			
	• Laboral			
	• Comercial (3)			
	• Bancaria			
	• Financiera			
	• Personal (3)			
<b>RECIBIDO</b>				
_____ Nombre analista CFN		_____ Firma		_____ Fecha
<b>DOCUMENTACION DEVUELTA AL CLIENTE</b>				
_____ Nombre cliente		_____ Firma		_____ Fecha

**RECEPCIÓN Y VERIFICACIÓN DE DOCUMENTOS Y  
REQUISITOS ENTREGADOS POR EL CLIENTE  
CONSTRUCCION PARA LA VENTA  
(RPCP-11)**

Lugar y fecha : \_\_\_\_\_

Señores  
**CORPORACION FINANCIERA NACIONAL**  
Presente.

De mi consideración:

Yo, \_\_\_\_\_, presento para su análisis y verificación, la documentación y requisitos solicitados, para acceder al crédito por: \_\_\_\_\_ USD, destino: Activo Fijo: \_\_\_\_\_ USD, plazo \_\_\_\_\_ USD; Capital de trabajo: \_\_\_\_\_ USD, plazo \_\_\_\_\_; Asistencia Técnica \_\_\_\_\_ USD, plazo \_\_\_\_\_.

Atentamente,

\_\_\_\_\_  
Firma  
CI

**PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN**

**VERIFICACIÓN**

**Personas Naturales**

17.	Copia cédula ciudadanía, RUC y papelita votación			
18.	Pago impuesto a la renta último año (de ser el caso)			
19.	Declaraciones IVA último año (de ser el caso)			
20.	Copia matrícula de vehículos (de ser el caso)			
21.	Copia último pago luz, agua o teléfono			
22.	Certificación de ingresos personales y/o familiares			
23.	Curriculo vitae			

En caso de requerir codeudor la operación, el cliente deberá presentar los mismos requisitos de personas naturales a excepción del RUC y declaraciones del IVA.

**Personas Jurídicas**

35.	Copia RUC			
36.	Pagos impuesto a la renta último año			
37.	Declaraciones IVA último año			
38.	Copia cédula ciudadanía y papelita votación de representantes legales			
39.	Estatutos de la empresa actualizados (escrituras de constitución, reformas de estatutos)			
40.	Organigrama funcional de la empresa.			
41.	Nombramientos vigentes de el (los) representante (s) de la empresa			
42.	Atribuciones y facultades de los directivos y otros funcionarios de ser el caso.			
43.	Autorización necesaria para la contratación del crédito, según los estatutos (junta general, directorio, estableciendo el monto a contratar)			
44.	Certificados de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías			
45.	Certificados de la Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas			
46.	Certificado de cumplimiento de obligaciones para con el IESS			

		SI	No	Observaciones
47.	Otros documentos relacionados con la condición financiera pasada, presente y futura del deudor (solicitados por la CFN)			
48.	Registro de patentes y pago de regalías, si es del caso			
49.	Experiencia de los principales ejecutivos y administradores en la actividad			
50.	Pertenencia de un grupo económico			
51.	Listado de ejecutivos principales y accionistas (en caso de que los accionistas sean personas jurídicas, incluir el nombre de sus accionistas)			
<b>Personas Naturales y jurídicas</b>				
		SI	No	Observaciones
<b>Dispositivo magnético</b>				
31.	Anexo 1: Solicitud de crédito, Anexo 2: Información básica del cliente, Anexo 3: Formulario para recolección de información (impresa y grabada en medio magnético dentro del mismo programa)			
32.	Contenido del proyecto (impreso y grabado en medio magnético)			
33.	Proformas de equipos, maquinarias contempladas en el plan de inversiones.			
34.	Presupuesto de obra, planos arquitectónicos.			
35.	Permiso de construcción aprobado por la autoridad competente.			
36.	Declaratoria de propiedad horizontal			
37.	Modelo de evaluación financiera (grabado en medio magnético)			
38.	Pre-ventas notariadas (de ser el caso)			
39.	Balances de situación, estado de pérdidas y ganancias, anexo a los estados financieros e indicadores financieros (2 últimos años de operación, actualizados trimestralmente, flujo de caja y proyecciones), Cia. que posean más de un millón de dólares en activos totales, presentarán balances auditados.			
40.	Título de propiedad (copias de escrituras) debidamente inscrito del inmueble a hipotecar, en caso de hipoteca de un bien de una tercera persona, adjuntar carta de autorización suscrita por los propietarios.			
41.	Certificado de gravámenes del bien (con historial de 15 años si es inmueble)			
42.	Copia de las escrituras del bien inmueble donde se desarrollará el proyecto (de ser el caso)			
43.	Avalúo actualizado del bien, realizado por un evaluador calificado por la SBS (solicitado por la CFN posterior)			
44.	Certificado de gravámenes del Registro Mercantil (en caso de prendas)			
45.	Títulos de propiedad de los bienes a ser prendados (facturas, contratos)			
46.	Certificado de gravámenes de la Jefatura o Comisión de Tránsito (en caso de vehículos)			
47.	En el caso de inmuebles, comprobante de pago de impuestos municipales (del año en curso)			
48.	Propuesta de garantías (carta detalle de garantías propuestas por el cliente).			
49.	Declaración Notariada sobre las vinculaciones por propiedad o por gestión con la CFN, suscrita por el representante legal para personas jurídicas y para personas naturales suscrita por los cónyuges de igual manera para los codeudores.			
50.	Referencias originales y actualizadas, tanto para personas naturales y jurídicas:			
	• Laboral			
	• Comercial (3)			
	• Bancaria			
	• Financiera			
	• Personal (3)			
<b>RECIBIDO</b>				
_____ Nombre analista CFN		_____ Firma		_____ Fecha
<b>DOCUMENTACIÓN DEVUELTA AL CLIENTE</b>				
_____ Nombre cliente		_____ Firma		_____ Fecha

**RECEPCIÓN Y VERIFICACIÓN DE DOCUMENTOS Y  
REQUISITOS ENTREGADOS POR EL CLIENTE  
CREDITO PARA ACTIVOS FIJOS Y CAPITAL DE TRABAJO  
(RPCP-11)**

Lugar y fecha : \_\_\_\_\_

Señores  
CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL  
Presente.

De mi consideración:

Yo, \_\_\_\_\_ presento para su análisis y verificación, la documentación y requisitos solicitados, para acceder al crédito por: \_\_\_\_\_ USD, destino: Activo Fijo: \_\_\_\_\_ USD, plazo \_\_\_\_\_ USD; Capital de trabajo: \_\_\_\_\_ USD, plazo \_\_\_\_\_; Asistencia Técnica \_\_\_\_\_ USD, plazo \_\_\_\_\_.

Atentamente,

\_\_\_\_\_  
Firma  
CI

**PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN**

**VERIFICACIÓN**

**Personas Naturales**

24.	Copia cédula ciudadanía, RUC y papeleta votación			
25.	Pago impuesto a la renta último año (de ser el caso)			
26.	Declaraciones IVA último año (de ser el caso)			
27.	Copia matrícula de vehículos (de ser el caso)			
28.	Copia último pago luz, agua o teléfono			
29.	Certificación de ingresos personales y/o familiares			
30.	Curriculo vitae			

En caso de requerir cotización la operación, el cliente deberá presentar los mismos requisitos de personas naturales a excepción del RUC y declaraciones del IVA.

**Personas Jurídicas**

52.	Copia RUC			
53.	Pagos impuesto a la renta último año			
54.	Declaraciones IVA último año			
55.	Copia cédula ciudadanía y papeleta votación de representantes legales			
56.	Estatutos de la empresa actualizados (escrituras de constitución, reformas de estatutos)			
57.	Organigrama funcional de la empresa.			
58.	Nombramientos vigentes de el (los) representante (s) de la empresa			
59.	Atribuciones y facultades de los directivos y otros funcionarios de ser el caso.			
60.	Autorización necesaria para la contratación del crédito, según los estatutos (Junta general, directorio, estableciendo el monto a contratar)			
61.	Certificados de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías			
62.	Certificados de la Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas			
63.	Certificado de cumplimiento de obligaciones para con el IESS			

	Si	No	Observaciones
84. Otros documentos relacionados con la condición financiera pasada, presente y futura del deudor (solicitados por la CFN)			
85. Registro de patentes y pago de regalías, si es del caso			
86. Experiencia de los principales ejecutivos y administradores en la actividad			
87. Pertenencia de un grupo económico			
88. Listado de ejecutivos principales y accionistas (en caso de que los accionistas sean personas jurídicas, incluir el nombre de sus accionistas)			
<b>Personas Naturales y jurídicas</b>			
	Si	No	Observaciones
<b>Dispositivo magnético</b>			
81. Anexo 1: Solicitud de crédito, Anexo 2: Información básica del cliente, Anexo 3: Formulario para recolección de información (impresa y grabada en medio magnético dentro del mismo programa)			
82. Contenido del proyecto (impreso y grabado en medio magnético)			
83. Profomas de equipos, maquinarias y materia prima contempladas en el plan de inversiones.			
84. Presupuesto de obra, planos arquitectónicos en caso de obras civiles, si la construcción es en el área urbana adjuntar permisos aprobados por la autoridad competente.			
85. Declaratoria de propiedad horizontal de ser el caso (para proyectos de construcción para la venta)			
86. Modelo de evaluación financiera de la CFN (grabado en medio magnético)			
87. Balance de situación, estado de pérdidas y ganancias, anexo a los estados financieros e indicadores financieros (2 últimos años de operación, actualizados trimestralmente, flujo de caja y proyecciones). Cia. que posean más de un millón de dólares en activos totales, presentarán balances auditados.			
88. Certificado ambiental expedido por el Ministerio de Ambiente, o municipio o autoridad competente			
89. Título de propiedad (copias de escrituras) debidamente trascrito del inmueble a hipotecar, en caso de hipoteca de un bien de una tercera persona, adjuntar carta de autorización suscrita por los propietarios.			
90. Certificado de gravámenes del bien (con historial de 15 años si es inmueble)			
91. Copia de las escrituras del bien inmueble donde se desarrollará el proyecto (de ser el caso)			
92. Avalúo actualizado del bien, realizado por un evaluador calificado por la SBS (solicitado por la CFN posterior)			
93. Certificado de gravámenes del Registro Mercantil (en caso de prendas)			
94. Títulos de propiedad de los bienes a ser preñados (facturas, contratos)			
95. Certificado de gravámenes de la Jefatura o Comisión de Tránsito (en caso de vehículos)			
96. En el caso de inmuebles, comprobante de pago de impuestos municipales (del año en curso)			
97. Propuesta de garantías (carta detalle de garantías propuestas por el cliente).			
98. Declaración Notariada sobre las vinculaciones por propiedad o por gestión con la CFN, suscrita por el representante legal para personas jurídicas y para personas naturales suscrita por los conyugues de igual manera para los codeudores.			
99. Referencias originales y actualizadas, tanto para personas naturales y jurídicas:			
• Laboral			
• Comercial (3)			
• Bancaria			
• Financiera			
• Personal (3)			
<b>RECIBIDO</b>			
_____ Nombre analista CFN	_____ Firma	_____ Fecha	
<b>DOCUMENTACIÓN DEVUELTA AL CLIENTE</b>			
_____ Nombre cliente	_____ Firma	_____ Fecha	

**RECEPCIÓN Y VERIFICACIÓN DE DOCUMENTOS Y  
REQUISITOS ENTREGADOS POR EL CLIENTE  
FIDEICOMISO  
(RPCP-11)**

Lugar y fecha : \_\_\_\_\_

Señores  
CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL  
Presente.

De mi consideración:

Yo, \_\_\_\_\_ presento para su análisis y verificación, la documentación y requisitos solicitados, para acceder al crédito por US \$ \_\_\_\_\_, destino \_\_\_\_\_, plazo \_\_\_\_\_.

Atentamente,

\_\_\_\_\_  
Firma  
CI

**PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN**

**VERIFICACIÓN**

		SI	No	Observaciones
<b>Dispositivo magnético</b>				
<b>CONSTITUYENTES</b>				
<b>Personas Naturales</b>				
31.	Copia cédula ciudadanía, papeleta votación			
32.	Copia último pago luz, agua o teléfono			
33.	Certificación de ingresos personales y/o familiares			
34.	Currículo vitae			
<b>Personas Jurídicas</b>				
69.	Copia RUC			
70.	Copia cédula ciudadanía y papeleta votación de representantes legales			
71.	Estatutos de la empresa actualizados (escrituras de constitución, reformas de estatutos)			
72.	Organigrama funcional de la empresa			
73.	Nombramientos vigentes de el (los) representante (s) de la empresa			
74.	Atribuciones y facultades de los directivos y otros funcionarios de ser el caso			
75.	Autorización necesaria para la constituir fideicomiso, (junta general, directorio)			
76.	Certificados de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías			
77.	Certificados de la Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas			
78.	Certificado de cumplimiento de obligaciones para con el IESS			
79.	Evidencia de cumplimiento con el fisco			
80.	Registro de patentes y pago de regalías, si es del caso			
81.	Experiencia de los principales ejecutivos y administradores en la actividad			
82.	Pertenencia de un grupo económico			
83.	Referencias personales, bancarias y comerciales del gerente, presidente o representante legal (originales y actualizadas)			

84.	Lista de ejecutivos principales y accionistas (en caso de que los accionistas sean personas jurídicas, incluir el nombre de sus accionistas)			
<b>FIDUCIARIO</b>				
1.	Fotocopia del RUC			
2.	Copias de cédula de ciudadanía y certificado de votación de los representantes legales (Miembros de la Junta)			
3.	Copia de nombramientos de los representantes legales			
4.	Fotocopia de escritura de fideicomiso			
5.	Fotocopia de escritura del bien constituido como Patrimonio Autónomo			
6.	Autorización para consulta en central de riesgo del representante legal de Fideicomiso.			
7.	Balances de situación, estado de pérdidas y ganancias, anexo a los estados financieros e indicadores financieros.			
8.	Acta de junta de Fideicomiso en la cual se autorice la contratación del crédito y la constitución de garantías			
9.	Certificado de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías (esto únicamente para fideicomisos inscritos hasta el año 2006).			
10.	Certificado de cumplimiento de obligaciones con el SRI			
11.	Copia de documento del Registro del Catastro Municipal respecto del Fideicomiso.			
<b>DOCUMENTACIÓN ANÁLISIS CRÉDITO</b>				
70.	Anexo 1: Solicitud de crédito (impresa y grabada en medio magnético dentro del mismo programa)			
71.	Anexo 2: Información básica del cliente (impresa y grabada en medio magnético dentro del mismo programa)			
72.	Anexo 3: Formulario para recolección de información (impresa y grabada en medio magnético dentro del mismo programa)			
73.	Contenido del proyecto (impresa y grabado en medio magnético), adjuntar proformas, en caso de compras de equipos, maquinarias, materia prima, presupuestos de obras civiles, planos y permisos aprobados.			
74.	Modelo de evaluación financiera de la CPN (grabado en medio magnético), de ser el caso			
75.	Certificado ambiental expedido por el Ministerio de Ambiente, o municipio o autoridad competente			
76.	Título de propiedad debidamente inscrito del inmueble			
77.	Certificado de gravámenes del bien (con historial de 15 años al es inmueble)			
78.	Avalúo actualizado del bien, realizado por un evaluador calificado por la SBS (solicitado por la CPN posterior)			
79.	Certificado de gravámenes del Registro Mercantil (en caso de prendas)			
80.	Títulos de propiedad de los bienes a ser prendados (facturas, contratos)			
81.	Certificado de gravámenes de la Jefatura o Comisión de Tránsito (en caso de vehículos)			
82.	En el caso de inmuebles, comprobante de pago de impuestos municipales (Impuesto predial último año)			
83.	Propuesta de garantías (carta detalle de garantías propuestas por el cliente).			
84.	Declaración suscrita por el representante legal del fideicomiso y de los constituyentes sobre las vinculaciones por propiedad o por gestión de la CPN, notariada.			
85.	Referencias originales y actualizadas, tanto para personas naturales y jurídicas :			
	• Laboral			
	• Comercial (3)			
	• Bancaria			
	• Financiera			
	• Personal (3)			
<b>RECIBIDO</b>				
_____ Nombre analista CFN		_____ Firma		_____ Fecha
<b>DOCUMENTACION DEVUELTA AL CLIENTE</b>				
_____ Nombre cliente		_____ Firma		_____ Fecha

## **ANEXO 3.4 – NORMATIVAS DE LA TERMINAL**

### **REGLAMENTO GENERAL PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE TRANSITO Y TRANSPORTE TERRESTRE DE LA TERMINAL DE BUSES.**

**Art. 1.-** El presente Reglamento establece las normas a que están sujetos los conductores y propietarios de vehículos a motor, así como los peatones que circulen por las vías o espacios de la Terminal de buses de la ESPOL

**Art. 2.-** La organización, la vigilancia, el control y supervisión del tránsito peatonal o vehicular que utilicen las inmediaciones de la Terminal de Buses, así como la responsabilidad y limitaciones establecidas por la Ley para poder salvaguardar la seguridad de las personas y el orden público, proteger los bienes y cuidar el medio ambiente mediante técnicas que ayuden a reducir impacto ambiental como el ruido de los automotores y los inconvenientes de un flujo masivo de masas de personas.

**Art. 3.-** Los empleados encargados de la Terminal, los conductores o dueños de los vehículos que sirvan de transporte para la movilización de estudiantes o trabajadores que sean de la Comunidad Politécnica, son servidores públicos y estarán sometidos a los reglamentos internos que según leyes serán aplicables de acuerdo a criterios de la ESPOL que se desenvuelve como persona Autónoma, aplicable con leyes y reglamentos internos.

**Art. 4.-** Siendo prioridad de la ESPOL el cuidado de las personas que conforman su comunidad, ésta se hace responsable de la seguridad que ellos le

representen mediante reglamentos y normas que garanticen el buen vivir entre las personas y su seguridad con el uso del Sistema de Transporte que ofrece La terminal de Buses.

**Primero.-** Para garantizar la seguridad de las personas que usaren el servicio de transporte, los conductores, dueños de vehículos y automotores están obligados a no recoger personas ajenas que se encuentren en el camino y soliciten el servicio de ésta, para evitar inconvenientes posteriores, ya que es de absoluta responsabilidad del conductor el llevar a los estudiantes o trabajadores de la ESPOL al lugar de destino pactado.

**Segundo.-** Es de responsabilidad de las personas que usaren el servicio de Transporte de buses que ofrece La Terminal, el conocer los recorridos, frecuencias con anticipación para evitar problemas o inconvenientes por pérdida de buses.

**Tercero.-** Cada persona es garante de sus objetos, es por eso que es prioridad de cada individuo el estar pendiente de la pérdida de su ticket que represente el pago por un viaje a un determinado lugar.

**Cuarto.-** Cualquier aumento o disminución del costo del pasaje, se deberá ir previamente a un consejo donde se encuentren dignidades como: un delegado de la empresa de transporte que ofrezca servicio en esos momentos, un delegado del consejo Politécnico, un delegado de la Administración de la Terminal.

# TABLAS

Tabal 1.1 – Ruta Terminal

RUTA TERMINAL(*)			
HORARIO	EMPRESA	RECORRIDO	CAPACIDAD
06H40	BUS AMARILLO	T.T.-CAMP.PROSP	40
06H45	BUS AMARILLO	T.T.-CAMP.PROSP	35
06H50	BUS AMARILLO	T.T.-CAMP.PROSP	32
07H00	BUS AMARILLO	T.T.-CAMP.PROSP	32
07H05	BUS AMARILLO	T.T.-CAMP.PROSP	32
07H55	BUS AMARILLO	T.T.-CAMP.PROSP	40
13H00	BUS AMARILLO	T.T.-CAMP.PROSP	32
14H30	TRANS ESPOL	T.T.-CAMP.PROSP	45
16H00	BUS AMARILLO	CAMP.PROSP. T.T.	38
16H05	BUS AMARILLO	CAMP.PROSP. T.T.	32
16H30	BUS AMARILLO	CAMP.PROSP. T.T.	38
17H10	TRANS ESPOL	CAMP.PROSP. T.T.	50
21H50	BUS AMARILLO	CAMP.PROSP. T.T.	50
22H00	BUS AMARILLO	CAMP.PROSP. T.T.	50
22H00	BUS AMARILLO	CAMP.PROSP. T.T.	50

(\*) = 4 Buses hacen la ruta T.T. - CAMPUS PROSPERINA dos carros salen por las noches

FUENTE: TRANSESPOL.

Tabla 1.2

PARADERO; CENTRO COMERCIAL BAHIA NORTE FRENTE AVICOLA FERNANDEZ

RUTA DURAN			
HORARIO	EMPRESA	RECORRIDO	CAPACIDAD
06h45	BUS AMARILLO	DURAN-CAMPUS PROPESTRINA	40
06H45	BUS AMARILLO	DURAN-CAMPUS PROPESTRINA	40

FUENTE: TRANSESPOL.

**Tabla 1.3**  
**PARADERO: BLOQUES DE LAS ACACIAS (FRENTE BANCO DEL PACIFICO**  
**PARADERO: BANCO DEL PICHINCHA**

<b>RUTA ACACIAS(*)</b>			
<b>HORARIO</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>RECORRIDO</b>	<b>CAPACIDAD</b>
06h35	BUS AMARILLO	ACACIAS-CAMPUS PROPESTRINA	40
06H40	BUS AMARILLO	ACACIAS-CAMPUS PROPESTRINA	40
06H45	BUS AMARILLO	ACACIAS-CAMPUS PROPESTRINA	38
06H50	BUS AMARILLO	ACACIAS-CAMPUS PROPESTRINA	32
07H00	BUS AMARILLO	ACACIAS-CAMPUS PROPESTRINA	45
08H00	BUS AMARILLO	ACACIAS-CAMPUS PROPESTRINA	50
13H00	BUS AMARILLO	CAMPUS PROEPPERINA-ACACIAS	50
16H00	BUS AMARILLO	CAMPUS PROSPERINA-ACACIA	35
16H30	BUS AMARILLO	CAMPUS PROSPERINA-ACACIA	45
17H10	BUS AMARILLO	CAMPUS PROSPERINA-ACACIA	50
22H00	TRANS ESPOL	CAMPUS PROSPERINA-ACACIA	50

**FUENTE: TRANSPOL**

(\*) = 5 Buses en la mañana hace la Ruta Acacias - Campus Prosperina y 2 buses lo hacen por la noche

<b>TABLA 1.4</b>			
<b>RUTA NORTE (*)</b>			
<b>HORARIO</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>RECORRIDO</b>	<b>CAPACIDAD</b>
06h35	BUS AMARILLO	ORQUIDEAS-CAMPUS PROPESTRINA	31
06H35	TRANSESPOL	ORQUIDEAS-CAMPUS PROPESTRINA	50
06H45	BUS AMARILLO	POLLOS EL ENCANTO-CAMPUS PROPESTRINA	40
06H50	BUS AMARILLO	POLLOS EL ENCANTO-CAMPUS PROPESTRINA	40
06H50	TRANSESPOL	POLLOS EL ENCANTO-CAMPUS PROPESTRINA	50
06H55	TRANSESPOL	POLLOS EL ENCANTO-CAMPUS PROPESTRINA	50
16H15	BUS AMARILLO	CAMPUS PROEPPERINA-ORQUIDEAS	32
16H15	BUS AMARILLO	CAMPUS PROEPPERINA-ORQUIDEAS	45
17H30	BUS AMARILLO	CAMPUS PROEPPERINA-ORQUIDEAS	32
17H30	BUS AMARILLO	CAMPUS PROEPPERINA-ORQUIDEAS	32
17H30	BUS AMARILLO	CAMPUS PROEPPERINA-ORQUIDEAS	32
18H30	BUS AMARILLO	CAMPUS PROEPPERINA-ORQUIDEAS	35

(\*) = 2 Buses hacen la Ruta Orquideas - Campus Prosperina y  
3 Buses hacen la ruta Pollo Encanto - Campus Prosperina

**FUENTE: TRANSESPOL.**

**TABLA 1.5**

<b>RUTA DISCOUNT CENTER</b>			
<b>HORARIO</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>RECORRIDO</b>	<b>CAPACIDAD</b>
06h50	TRANSESPOL	DISCOUNT CENTER-CAMPUS PROPESTRINA	45
06h50	TRANSESPOL	DISCOUNT CENTER-CAMPUS PROPESTRINA	45

**FUENTE: TRANSESPOL.****TABLA 1.6**

<b>RUTA PORTETE</b>			
<b>HORARIO</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>RECORRIDO</b>	<b>CAPACIDAD</b>
06h50	BUS AMARILLO	PORTETE - CAMPUS PROPESTRINA	32
07H00	BUS AMARILLO	PORTETE - CAMPUS PROPESTRINA	35
08H00	BUS AMARILLO	PORTETE - CAMPUS PROPESTRINA	20

**FUENTE: TRANSESPOL.****TABLA 1.7**

<b>RUTA GUAYACANES</b>			
<b>HORARIO</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>RECORRIDO</b>	<b>CAPACIDAD</b>
06h35	TRANSESPOL	GUAYACANES - CAMPUS PROPESTRINA	50
06H40	TRANSESPOL	GUAYACANES - CAMPUS PROPESTRINA	50
22H00	TRANS ESPOL	GUAYACANES - CAMPUS PROPESTRINA	50

**FUENTE: TRANSESPOL.****PARADERO: FRENTE A LA ESTACION DE LA 80**

**TABLA 2.1 - GENERO**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	MASCULIN	277	58.1	58.1	58.1
	O				
	FEMENINO	200	41.9	41.9	100.0
Total		477	100.0	100.0	

ELABORADO POR AUTORES

**TABLA 2.2 - EDAD**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17	5	1.0	1.0	1.0
	18	71	14.9	14.9	15.9
	19	60	12.6	12.6	28.5
	20	110	23.1	23.1	51.6
	21	90	18.9	18.9	70.4
	22	67	14.0	14.0	84.5
	23	35	7.3	7.3	91.8
	24	18	3.8	3.8	95.6
	25	9	1.9	1.9	97.5
	26	8	1.7	1.7	99.2
	27	2	.4	.4	99.6
	28	2	.4	.4	100.0
	Total		477	100.0	100.0

Elaborado por Autores.

**TABLA 2.3. - CIUDAD**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	YAGUACHI	3	.6	.6	.6
	MILAGRO	16	3.4	3.4	4.0
	DURAN	25	5.2	5.2	9.2
	GUAYAQUIL	420	88.1	88.1	97.3
	BABAHOYO	3	.6	.6	97.9
	SALINAS	2	.4	.4	98.3
	PLAYAS	1	.2	.2	98.5
	NOBOL	1	.2	.2	98.7
	ZARUMA	1	.2	.2	99.0
	HUAQUILLAS	1	.2	.2	99.2
	TRIUNFO	1	.2	.2	99.4
	JUJUN	1	.2	.2	99.6
	NARANJAL	1	.2	.2	99.8
	QUITO	1	.2	.2	100.0
	Total	477	100.0	100.0	

ELABORADO POR AUTORES.

**TABLA 2.4. -FACULTAD**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ICM	71	14.9	14.9	14.9
	FEN	141	29.6	29.6	44.4
	FIEC	104	21.8	21.8	66.2
	FIMCP	76	15.9	15.9	82.2
	FICT	59	12.4	12.4	94.5
	FIMCM	26	5.5	5.5	100.0
	Total	477	100.0	100.0	

ELABORADO POR AUTORES.

**TABLA 2.5. - NIVEL**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	.2	.2	.2
	100	89	18.7	18.7	18.9
	200	79	16.6	16.6	35.4
	300	161	33.8	33.8	69.2
	400	115	24.1	24.1	93.3
	500	28	5.9	5.9	99.2
	600	3	.6	.6	99.8
	800	1	.2	.2	100.0
	Total	477	100.0	100.0	

ELABORADO POR AUTORES.

**TABLA 2.6. - FACTOR P**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent		
Valid	0	2	.4	.4	.4	
	1	3	.6	.6	1.0	
	3	11	2.3	2.3	3.4	
	4	4	.8	.8	4.2	
	5	40	8.4	8.4	12.6	
	6	27	5.7	5.7	18.2	
	7	43	9.0	9.0	27.3	
	8	58	12.2	12.2	39.4	
	9	58	12.2	12.2	51.6	
	10	57	11.9	11.9	63.5	
	11	25	5.2	5.2	68.8	
	12	32	6.7	6.7	75.5	
	13	16	3.4	3.4	78.8	
	14	17	3.6	3.6	82.4	
	15	16	3.4	3.4	85.7	
	16	15	3.1	3.1	88.9	
	17	13	2.7	2.7	91.6	
	18	9	1.9	1.9	93.5	
	19	6	1.3	1.3	94.8	
	20	9	1.9	1.9	96.6	
	21	4	.8	.8	97.5	
	22	1	.2	.2	97.7	
	23	1	.2	.2	97.9	
	24	3	.6	.6	98.5	
	25	2	.4	.4	99.0	
	27	1	.2	.2	99.2	
	28	1	.2	.2	99.4	
	31	1	.2	.2	99.6	
	32	1	.2	.2	99.8	
	36	1	.2	.2	100.0	
		Total	477	100.0	100.0	

**ELABORADO POR AUTORES.**

**TABLA 2.7. - DE QUE PROVINCIA UD. ES ORIUNDO?**

i	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative	Percent
Valid	BABAHOYO	3	0.6	1.8	1.8
	MILAGRO	17	3.6	10.3	12.1
	MACHALA	14	2.9	8.5	20.6
	SALINAS	31	6.5	18.8	39.4
	PORTOVIEJO	8	1.7	4.8	44.2
	DURAN	26	5.5	15.8	60
	YAGUACHI	1	0.2	0.6	60.6
	CALCETA	1	0.2	0.6	61.2
	QUEVEDO	11	2.3	6.7	67.9
	CUMANDA	1	0.2	0.6	68.5
	NOBOL	2	0.4	1.2	69.7
	BAHIA	2	0.4	1.2	70.9
	MANTA	4	0.8	2.4	73.3
	ZARUMA	3	0.6	1.8	75.2
	HUAQUILLAS	2	0.4	1.2	76.4
	STA ROSA	4	0.8	2.4	78.8
	STO. DGO	3	0.6	1.8	80.6
	JIPIJAPA	3	0.6	1.8	82.4
	CONCORDIA	1	0.2	0.6	83
	SAMBORONDON	1	0.2	0.6	83.6
	PLAYAS	3	0.6	1.8	85.5
	CALUMA	1	0.2	0.6	86.1
	VENTANAS	2	0.4	1.2	87.3
	LIBERTAD	2	0.4	1.2	88.5
	SN. VICENTE	1	0.2	0.6	89.1
	QUITO	5	1	3	92.1
	TRIUNFO	1	0.2	0.6	92.7
	TRONCAL	1	0.2	0.6	93.3
	RIOBAMBA	1	0.2	0.6	93.9
	LAGO AGRIO	2	0.4	1.2	95.2
	PASAJE	2	0.4	1.2	96.4
	ZAMORA	1	0.2	0.6	97
	NARANJITO	1	0.2	0.6	97.6
	A. BAQUERIZO				
MORENO	1	0.2	0.6	98.2	
ESMERALDAS	1	0.2	0.6	98.8	
ARENILLAS	1	0.2	0.6	99.4	
NARANJAL	1	0.2	0.6	100	
Total		165	34.6	100	
Missing	System	312	65.4		
Total		477	100		

**ELABORADO POR AUTORES.**

**TABLA 2.9-QUE MANERAS DE TRANSP. UD. UTILIZA CUANDO SALE DE LA ESPOL?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PROPIO VEHICULO	48	10.1	10.1	10.1
	VA CON PADRES	12	2.5	2.5	12.6
	VA CON AMIGOS	18	3.8	3.8	16.4
	TIENE EXPRESO	15	3.1	3.2	19.6
	VIAJA EN TRANSP DE ESPOL	382	80.1	80.4	100.0
	Total	475	99.6	100.0	
Missing	System	2	.4		
Total		477	100.0		

ELABORADO POR ESTUDIANTES.

**TABLA 2.10 - CUANTO TIEMPO DE DEMORA EN PARADEROS?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10 A 15 MIN	115	24.1	24.5	24.5
	15 A 20 MIN	172	36.1	36.6	61.1
	20 A 25 MIN	73	15.3	15.5	76.6
	25 A 30 MIN	55	11.5	11.7	88.3
	30 MIN O MAS	55	11.5	11.7	100.0
	Total	470	98.5	100.0	
Missing	System	7	1.5		
Total		477	100.0		

ELABORADO POR AUTORES.

**TABLA 2.11 -QUE SIENTE DEL SIST. TRANSPORTE QUE OFRECE LA ESPOL?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NADA	99	20.8	20.8	20.8
	SATIFECHO				
	POCO	235	49.3	49.3	70.0
	SATISFECHO				
	INIDIFERENTE	104	21.8	21.8	91.8
	SATISFECHO	32	6.7	6.7	98.5
	MUY	7	1.5	1.5	100.0
	SATISFECHO				
	Total	477	100.0	100.0	

ELABORADO POR AUTORES.

**TABLA 2.12 - QUE LE PARECE A UD. EL PROYECTO?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NADA	5	1.0	1.0	1.0
	INTERASANTE				
	POCO	16	3.4	3.4	4.4
	INTERESANTE				
	INDIFERENTE	52	10.9	10.9	15.3
	INTERESANTE	198	41.5	41.5	56.8
	MUY	206	43.2	43.2	100.0
	INTERESANTE				
	Total	477	100.0	100.0	

ELABORADO POR AUTORES.

**TABLA 2.13 - CREE QUE ES BENEFICIOSO PARA UD. EL PROYECTO?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NADA	4	.8	.8	.8
	BENEFICIOSO				
	POCO	11	2.3	2.3	3.2
	BENEFICIOSO				
	INDIFERENTE	45	9.4	9.5	12.6
	BENEFICIOSO	163	34.2	34.2	46.8
	MUY	253	53.0	53.2	100.0
	BENEFICIOSO				
	Total	476	99.8	100.0	
Missing	System	1	.2		
Total		477	100.0		

**ELABORADO POR AUTORES.**

**TABLA 2.14 - ESTA DE ACUERDO CON LA CONSTRUCC?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	448	93.9	94.3	94.3
	NO	27	5.7	5.7	100.0
	Total	475	99.6	100.0	
Missing	System	2	.4		
Total		477	100.0		

**ELABORADO POR AUTORES.**

**TABLA 2.15 - AUMENTARIA LA FREC DE TRANSP. A SU LUGAR DE RESIDENCIA?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	399	83.6	84.0	84.0
	NO	76	15.9	16.0	100.0
	Total	475	99.6	100.0	
Missing	System	2	.4		
Total		477	100.0		

**ELABORADO POR AUTORES.**

**TABLA 2.16 - QUE FORMA PAGO LE GUSTARIA UTILIZAR?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	2	.4	.4	.4
	EFFECTIVO	287	60.2	60.2	60.6
	TARJETA				
	ELECTROMAGN	188	39.4	39.4	100.0
	ETICA				
Total		477	100.0	100.0	

**ELABORADO POR AUTORES.**

**TABLA 2.16.1 - USTED VIAJA DIARIAMENTE?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	45	39.1	39.5	39.5
	NO	69	60.0	60.5	100.0
	Total	114	99.1	100.0	
Missing	System	1	.9		
Total		115	100.0		

**ELABORADO POR AUTORES.**

**TABLA 2.17 – DE QUE CANTON PROVIENE\***

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative	Percent
Valid	BABAHOYO	3	2.6	2.6	2.6
	MILAGRO	17	14.8	14.8	17.4
	MACHALA	10	8.7	8.7	26.1
	SALINAS	22	19.1	19.1	45.2
	PORTOVIEJO	4	3.5	3.5	48.7
	DURAN	19	16.5	16.5	65.2
	YAGUACHI	1	0.9	0.9	66.1
	QUEVEDO	5	4.3	4.3	70.4
	NOBOL	1	0.9	0.9	71.3
	BAHIA	1	0.9	0.9	72.2
	MANTA	2	1.7	1.7	73.9
	ZARUMA	3	2.6	2.6	76.5
	HUAQUILLAS	2	1.7	1.7	78.3
	STA ROSA	3	2.6	2.6	80.9
	STO. DGO	1	0.9	0.9	81.7
	JIPJAPA	3	2.6	2.6	84.3
	CONCORDIA	1	0.9	0.9	85.2
	SAMBORONDON	1	0.9	0.9	86.1
	PLAYAS	2	1.7	1.7	87.8
	CALUMA	1	0.9	0.9	88.7
	VENTANAS	2	1.7	1.7	90.4
	LIBERTAD	2	1.7	1.7	92.2
	QUITO	2	1.7	1.7	93.9
	TRIUNFO	1	0.9	0.9	94.8
	TRONCAL	1	0.9	0.9	95.7
	PASAJE	1	0.9	0.9	96.5
	NARANJITO	1	0.9	0.9	97.4
	A. BAQUERIZO	1	0.9	0.9	98.3
	MORENO	1	0.9	0.9	99.1
	ARENILLAS	1	0.9	0.9	100
	NARANJAL	1	0.9	0.9	
	Total	115	100	100	

ELABORADO POR AUTORES

\*.-DATOS DE PREGUNTA FILTRO

**TABLA 2.18 - DIAS VIAJE\***

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TODOS LOS DIAS SEMANA	44	38.3	38.3	38.3
	CADA QUINCE DIAS	20	17.4	17.4	55.7
	UNA VEZ MES	12	10.4	10.4	66.1
	CADA DOS MESES	3	2.6	2.6	68.7
	FINES SEMANA	29	25.2	25.2	93.9
	UNA VEZ SEMANA	3	2.6	2.6	96.5
	FIN SEMESTRE	2	1.7	1.7	98.3
	FERIADOS	2	1.7	1.7	100.0
	Total	115	100.0	100.0	

ELABORADO POR AUTORES

\*.-DATOS DE PREGUNTA FILTRO.

**TABLA 2.19 - MANERAS DE TRANSPORTE\***

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PROPIO VEHICULO	8	7.0	7.0	7.0
	VA CON AMIGOS	4	3.5	3.5	10.5
	TIENE EXPRESO	4	3.5	3.5	14.0
	VIAJA EN TRANSP DE ESPOL	98	85.2	86.0	100.0
	Total	114	99.1	100.0	
Missing	System	1	.9		
Total		115	100.0		

ELABORADO POR AUTORES

\*.-DATOS DE PREGUNTA FILTRO.

**TABLA 2.20 - MOTIVOS X Q NO VIAJA**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	INSEGURIDAD	17	14.8	21.5	21.5
	TRANSP				
	NO HAY TRANSP	7	6.1	8.9	30.4
	EN HORA SALIDA				
	GASTA MUCHO	31	27.0	39.2	69.6
	PASAJE DIARIO				
	ESTA MUY LEJOS	17	14.8	21.5	91.1
	TRABAJA	4	3.5	5.1	96.2
	TIEMPO	1	.9	1.3	97.5
	DEBERES	2	1.7	2.5	100.0
	Total	79	68.7	100.0	
Missing	System	36	31.3		
	Total	115	100.0		

ELABORADO POR AUTORES

\*.-DATOS DE PREGUNTA FILTRO.

**TABLA 2.21 - HORA DE SALIDA**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12:00 - 13:00	18	15.7	16.1	16.1
	13:00 - 14:00	6	5.2	5.4	21.4
	14:00 - 15:00	3	2.6	2.7	24.1
	15:00 - 16:00	16	13.9	14.3	38.4
	16:00 - 17:00	16	13.9	14.3	52.7
	17:00 - 18:00	12	10.4	10.7	63.4
	18:00 - 19:00	9	7.8	8.0	71.4
	19:00 - 20:00	10	8.7	8.9	80.4
	20:00 - 21:00	1	.9	.9	81.3
	21:00 - 22:00	21	18.3	18.8	100.0
		Total	112	97.4	100.0
Missing	System	3	2.6		
	Total	115	100.0		

ELABORADO POR AUTORES.

**TABLA 2.22 – QUE LOCALES SERIAN PARA USTED BENEFICIOSO?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	CABINAS/CYBER	313	65.6ER2	66.0	66.0
	PAPELERIA	159	33.33	4.7	70.7
	FARMACIA	231	48.43	9.1	79.8
	BAR-COMIDAS	333	69.81	16.1	96.0
	PAPELERIA	76	15.93	1.1	97.0
	PANADERIA	76	15'93	.6	97.7
	BEBIDAS FRUTAS	97	20.34	2.3	100.0
	Total	471	-	100.0	
Missing	System	6	1.3		
Total		477	100.0		

ELABORADO POR AUTORES.

**TABLA 2.23 – TABLA DE CONTINGENCIA**

VIAJA SE DIRIGE A \* AUMENTARIA FREC A RESIDENC Crosstabulation

			AUMENTARIA FREC A RESIDENC		Total
			SI	NO	
VIAJA SE DIRIGE A	NARANJAL	Count	1	0	1
		Expected Count	0.808917197	0.191082803	1
		% within VIAJA SE DIRIGE A	100	0	100
	NARANJITO	Count	1	0	1
		Expected Count	0.808917197	0.191082803	1
		% within VIAJA SE DIRIGE A	100	0	100
	PASAJE	Count	0	1	1
		Expected Count	0.808917197	0.191082803	1
		% within VIAJA SE DIRIGE A	0	100	100
	TRONCAL	Count	1	0	1
		Expected Count	0.808917197	0.191082803	1
		% within VIAJA SE DIRIGE A	100	0	100
	TRIUNFO	Count	1	1	2
		Expected Count	1.617834395	0.382165605	2
		% within VIAJA SE DIRIGE A	50	50	100
	LIBERTAD	Count	1	0	1
		Expected Count	0.808917197	0.191082803	1
		% within VIAJA SE DIRIGE A	100	0	100
	VENTANA	Count	2	0	2
		Expected Count	1.617834395	0.382165605	2
		% within VIAJA SE DIRIGE A	100	0	100
	PLAYAS	Count	2	1	3
		Expected Count	2.426751592	0.573248408	3
		% within VIAJA SE DIRIGE A	66.66666667	33.33333333	100
	SAMBORONDON	Count	1	0	1
		Expected Count	0.808917197	0.191082803	1
		% within VIAJA SE DIRIGE A	100	0	100
	STO. DGO.	Count	2	1	3
		Expected Count	2.426751592	0.573248408	3
		% within VIAJA SE DIRIGE A	66.66666667	33.33333333	100
	BAHIA	Count	1	0	1
		Expected Count	0.808917197	0.191082803	1
		% within VIAJA SE DIRIGE A	100	0	100

NOBOL	Count	1	0	1
	Expected Count	0.808917197	0.191082803	1
	% within VIAJA SE DIRIGE A	100	0	100
CUMANDA	Count	0	2	2
	Expected Count	1.617834395	0.382165605	2
	% within VIAJA SE DIRIGE A	0	100	100
QUEVEDO	Count	9	1	10
	Expected Count	8.089171975	1.910828025	10
	% within VIAJA SE DIRIGE A	90	10	100
YAGUACHI	Count	1	0	1
	Expected Count	0.808917197	0.191082803	1
	% within VIAJA SE DIRIGE A	100	0	100
BABAHOYO	Count	2	0	2
	Expected Count	1.617834395	0.382165605	2
	% within VIAJA SE DIRIGE A	100	0	100
DURAN	Count	20	3	23
	Expected Count	18.60509554	4.394904459	23
	% within VIAJA SE DIRIGE A	86.95652174	13.04347826	100
MILAGRO	Count	15	1	16
	Expected Count	12.94267516	3.057324841	16
	% within VIAJA SE DIRIGE A	93.75	6.25	100
SALINAS	Count	28	4	32
	Expected Count	25.88535032	6.114649682	32
	% within VIAJA SE DIRIGE A	87.5	12.5	100
Total	Count	127	30	157
	Expected Count	127	30	157
	% within VIAJA SE DIRIGE A	80.89171975	19.10828025	100

ELABORADO POR AUTORES

**TABLA 2.24**

**QUE PROB. ENCUENTRA EN LA TRANSPORTACION DE LA ESPOL?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	INSEGURIDAD	82	17.2	17.5	17.5
	INCOMODIDAD	146	30.6	31.1	48.6
	TIEMPO ESPERA	160	33.5	34.1	82.7
	FALTA PARADEROS	13	2.7	2.8	85.5
	FALTA BUSES	68	14.3	14.5	100.0
	Total	469	98.3	100.0	
	Missing System	8	1.7		
Total	477	100.0			

**Elaborado por autores**

Tabla 3.1. Sueldos mensuales

**SUELDOS MENSUALES**

<b>Personal Area</b>	<b>1 Jefe Administrativo</b>	<b>1 Auxiliar Operativo</b>	<b>1 Asist Administrativo</b>	<b>2 Limpieza Mantenimiento</b>
Sueldo*	400,00	224,00	224,00	224,00
Proporción Mensual				
Aporte Patronal 12.15%	48,60	27,22	27,22	27,22
Proporcional 13er. Sueldo	33,33	18,67	18,67	18,67
Proporcional 14to. Sueldo	18,17	18,17	18,17	18,17
Proporcional Vacaciones	16,67	9,33	9,33	9,33
Proporcional Fond.Res.	33,34	18,68	18,68	18,68
<b>Total Mensual</b>	<b>550,11</b>	<b>316,07</b>	<b>316,07</b>	<b>316,07</b>

Elaborado por autores

Tabla 3.2. Guardianía mensual

**Guardianía Mensual:**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo</b>
Servicio Tercerizado	2,00	1.700,00

Elaborado por autore

Tabla 3.3. Publicidad

**Publicidad Periódica**

Descripción	Meses	Costo x Campaña
Día de los Enamorados	Febrero	1.000,00
Fiestas Julianas	Julio	1.000,00
Fiestas Octubrinas	Octubre	1.000,00
Día de la ESPOL	Octubre	1.000,00
Navidad	Diciembre	2.000,00
<b>Total Año</b>		<b>6.000,00</b>

Elaborado por autores

Tabla 3.4 Materiales de limpieza

**Mantenimiento-Materiales Mensuales:**

Descripción	Unidades	Precio	Gasto Mensual
Desinfectante	2,00 glns.	3,50	7,00
Cloro líquido	2,00 kilos	1,50	3,00
Detergente en polvo	2,00 kilos	1,00	2,00
Limpiones	1,00 Und	2,00	2,00
Polvo ajax para lavabos	1,00 kilos	0,70	0,70
Aceite para limpiar madera	1,00 Fco.	2,80	2,80
Líquido para limpieza de vidrios	1,00 Fco.	3,50	3,50
Escoba de cerda suave	1,00 Und	1,95	1,95
Recogedor de basura c/mango	4,00 Und	3,80	15,20
Fundas de basura mediana	22,00 Und	0,20	4,40
Papel higiénico	22,00 Und	0,35	7,70
Guantes de caucho	1,00 Und	1,30	1,30
Overol (uniforme)	2,00 Und	25,00	50,00
<b>Total</b>			<b>101,55</b>

Elaborado por autores

Tabla 3.5. Horarios de rutas y demanda proyectada

<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>												
<b>Parámetros de Proyección</b>												
Pasajes	Estudiantes	Días a la semana	Horarios	Buses	Furgonetas	Tiempo Viaje	Capacidad Max	Capac. Utilizada	Pasajeros Movilizados			% Uso Servicio
									Día	Semana	Año	
Esbahojo	145	5 Lunes a Viernes	13:00		1	1,5 hora	37	92%	145	725	27.558	100%
			16:00		1		37	100%				
			21:30		1		37	100%				
			22:30		1		37	100%				
Libertad	277	1 Solo Viernes	14:00	1		1 hora	44	100%	264	264	10.032	95%
			16:00	1			44	100%				
			18:00	1			44	100%				
			19:30	1			44	100%				
			21:30	1			44	100%				
			22:30	1			44	100%				
Milagro	327	5 Lunes a Viernes	13:00		1	1 hora	37	100%	296	1.480	56.240	91%
			14:00		1		37	100%				
			15:00		1		37	100%				
			17:00		1		37	100%				
			19:00		1		37	100%				
			20:30		1		37	100%				
21:30		1		37	100%							
22:30		1		37	100%							

Elaborado por autor

Tabla 3.6. Uso de andenes

**USO DE ANDENES**

Horarios	ANDEN 1	ANDEN 2	ANDEN 3
8H00			
8H30			
9H00			
9H30			
10H00			
10H30			
11H00			
11H30			
12H00			
12H30	F Babahoyo	F Milagro	
13H00	F Milagro	B Libertad (V)	
14H00			
14H30			F Milagro
15H00			
15H30	F Babahoyo	B Libertad (V)	
16H00			
16H30		F Milagro	F Milagro
17H00			
17H30	B Libertad (V)		
18H00			
18H30	F Milagro		
19H00		B Libertad (V)	
19H30			
20H00			F Milagro
20H30			
21H00	B Libertad (V)	F Babahoyo	
21H30			
22H00	B Libertad (V)	F Milagro	F Babahoyo
22H30			

Elaborado por autores

Tabla 3.7. Otros supuestos básicos

**Otros Supuestos Básicos**

Capacidad por Bus	44	pasajeros
Capacidad por Furgonetas	37	pasajero
Comisión por Pasajero	\$ 0,25	por pasajero
Funcionamiento de U	<b>Descripción</b>	<b>Meses</b>
	I Sem	5
	II Sem	4,5
	Libres	2,5

Elaborado por autores

Tabla 3.8. Otros Ingresos

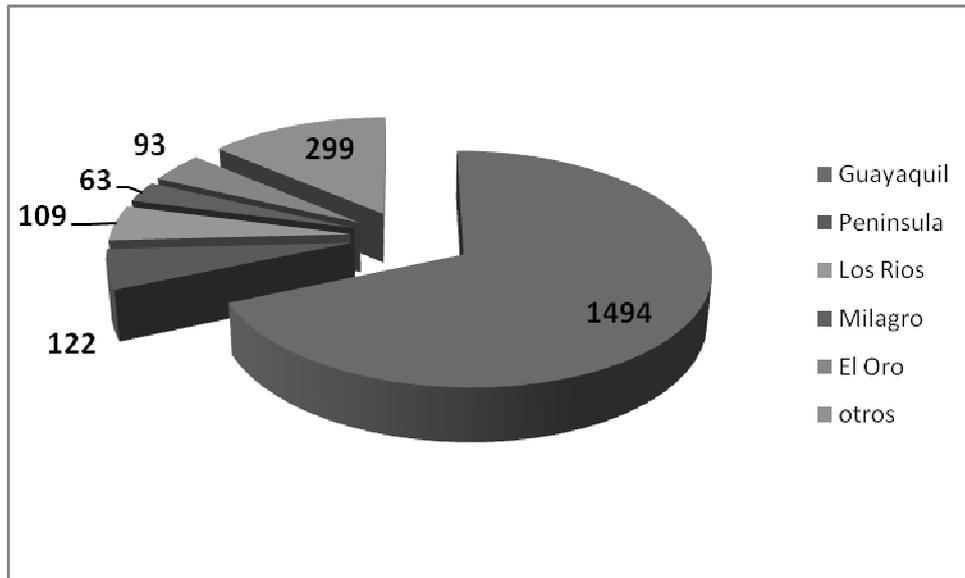
**Otros Ingresos**

Descripción	Cantidad	Mensualidad	Ing. Al Mes
Cajero	1	300	300
Derecho de Exclusividad (Transespol)	1	250	250
Derecho de Exclusividad (Tepsol)	1	100	100
Publicidad en Patio de Comidas	2	250	500
Publicidad de Andenes	1	200	200
Publicidad en baños	12	25	300
Arriendo Locales Comerciales	6	450	2.700
Arriendo Locales Comerciales Pequeños	2	250	500
Arriendo Islas	3	200	600
Alícuota a Concesionarios*	11	193	2.118
<b>Total</b>			<b>7.568</b>

Elaborado por autores

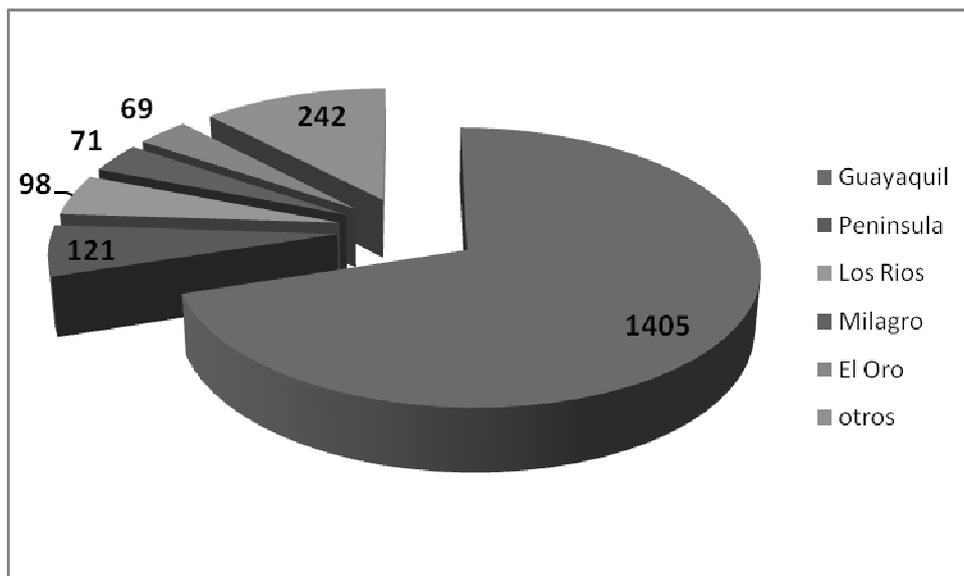
# GRAFICOS

**GRAFICO 1.1 – INGRESO DE ESTUDIANTES PERIODO 2002**



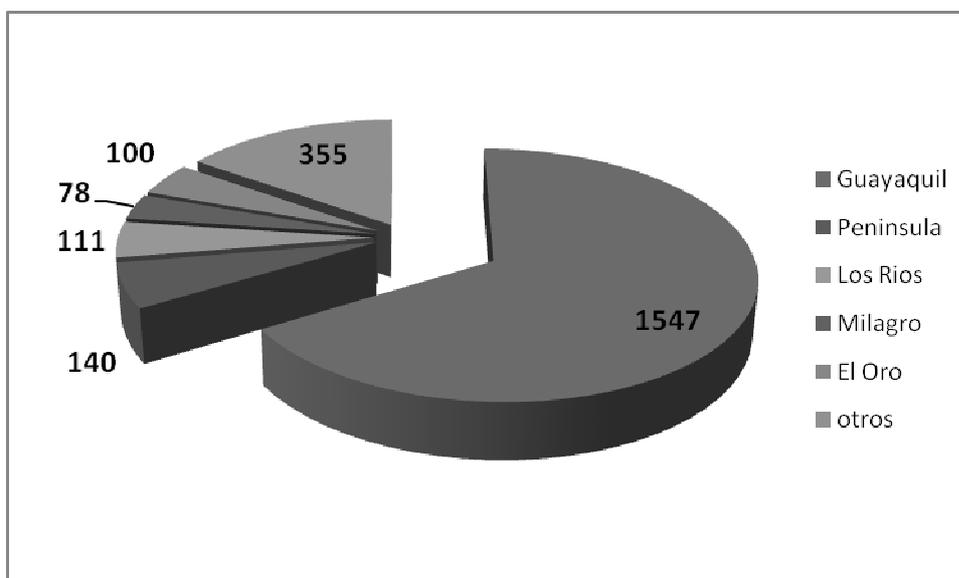
**FUENTE: BIENESTAR ESTUDIANTIL.**

**GRAFICO 1.2 - INGRESO DE ESTUDIANTES PERIODO 2003**



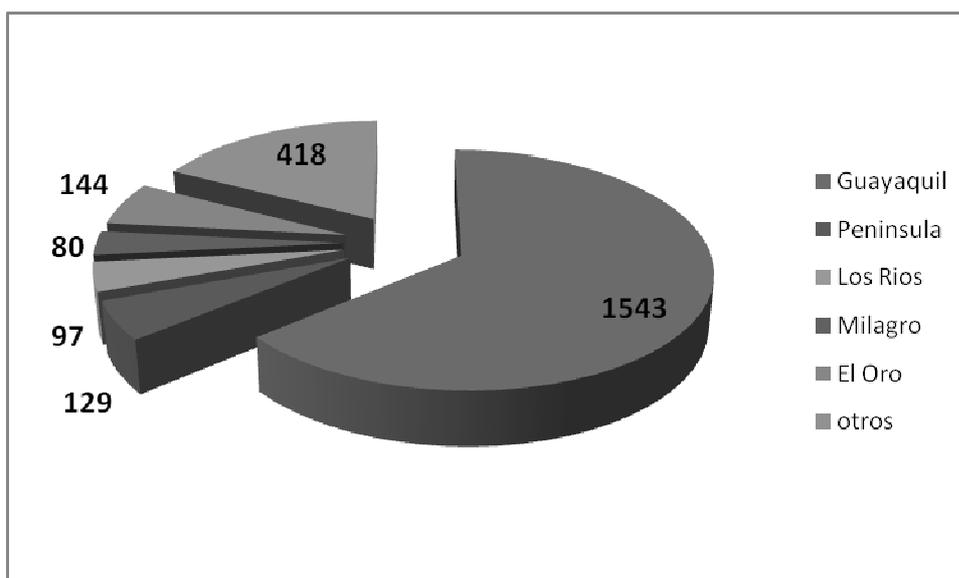
**FUENTE: BIENESTAR ESTUDIANTIL.**

**GRAFICO 1.3 - INGRESO DE ESTUDIANTES PERIODO 2004**



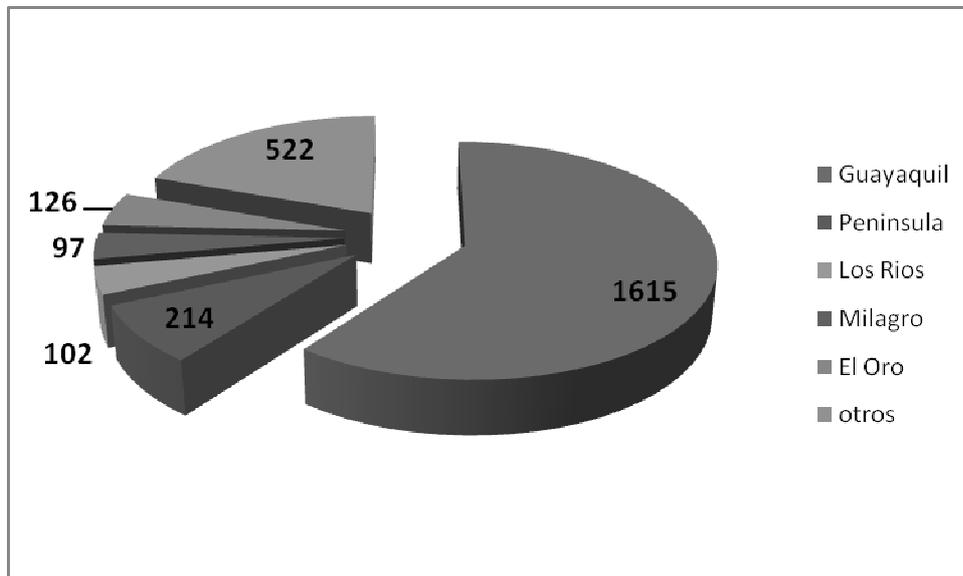
**FUENTE: BIENESTAR ESTUDIANTIL.**

**GRAFICO 1.4 - INGRESO DE ESTUDIANTES PERIODO 2005**



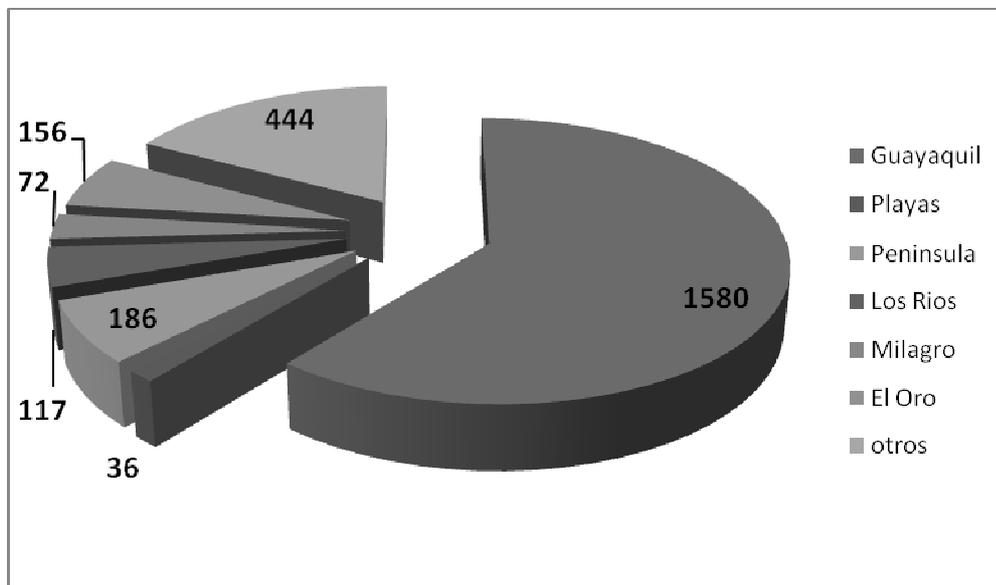
**FUENTE: BIENESTAR ESTUDIANTIL.**

**GRAFICO 1.5 - INGRESO DE ESTUDIANTES PERIODO 2006**



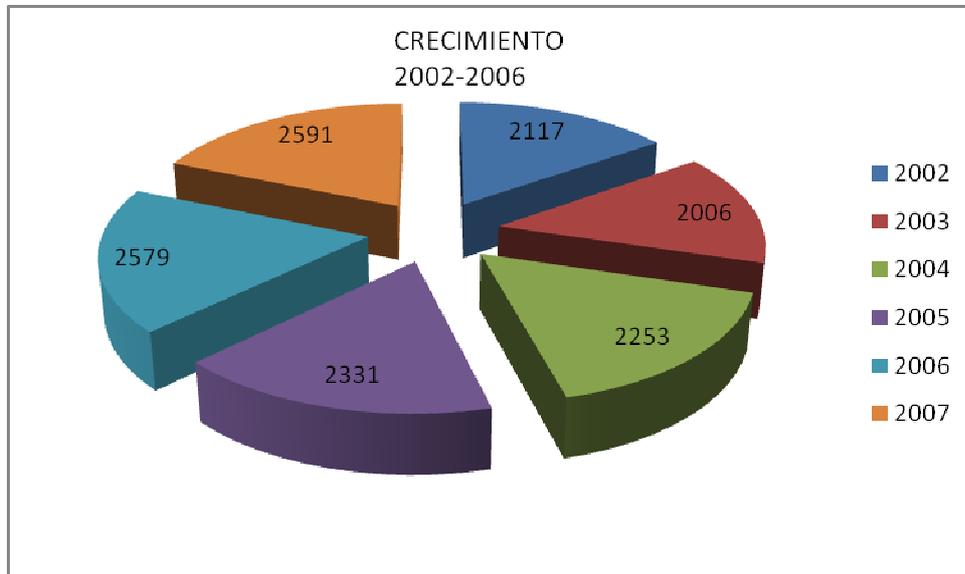
**FUENTE: BIENESTAR ESTUDIANTIL.**

**GRAFICO 1.6 - INGRESO DE ESTUDIANTES PERIODO 2007**



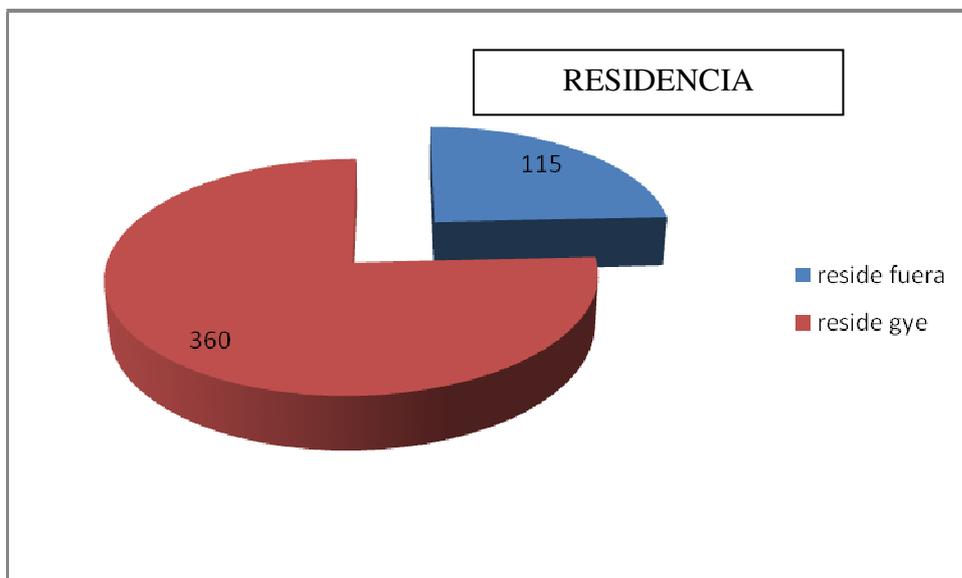
**FUENTE: BIENESTAR ESTUDIANTIL.**

**GRAFICO 1.7 – CRECIMIENTO DEL INGRESO DE ESTUDIANTES DESDE  
AÑO 2002-2007**



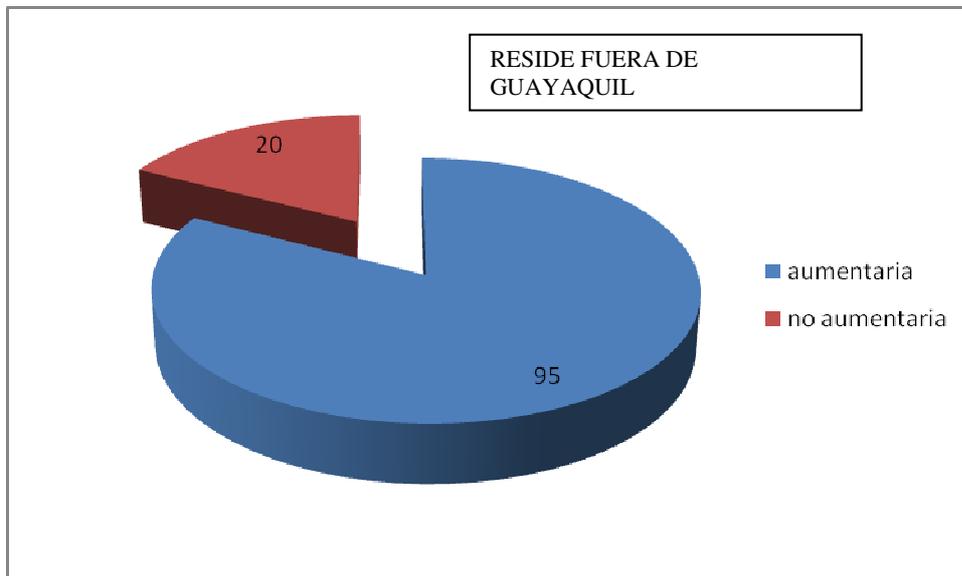
**FUENTE. BIENESTAR ESTUDIANTIL-ESPOL**

**GRAFICO 2.1 – SU LUGAR DE RESIDENCIA ES GUAYAQUIL.**



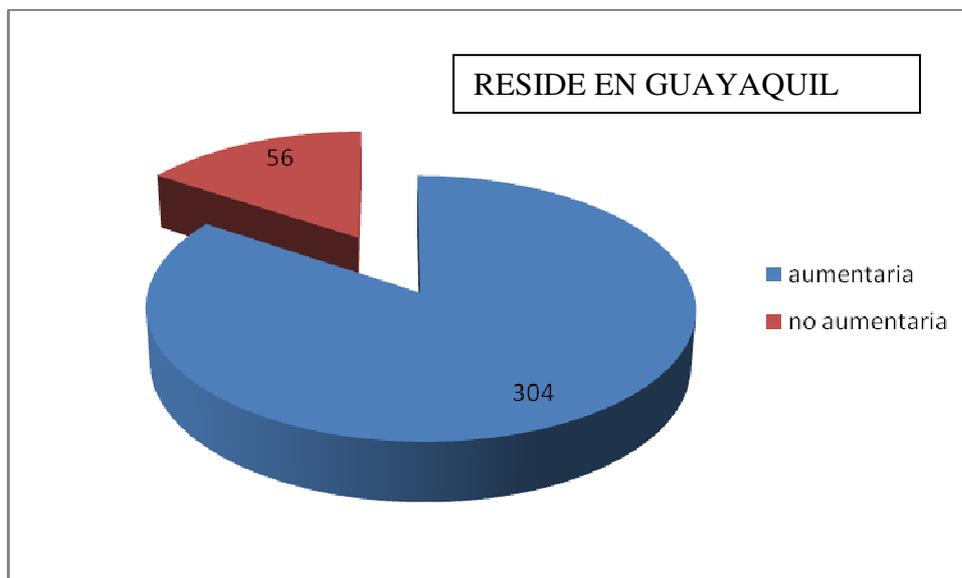
**ELABORADP POR AUTORES**

**GRAFICO 2.2 – AUMENTARIA FREC\***



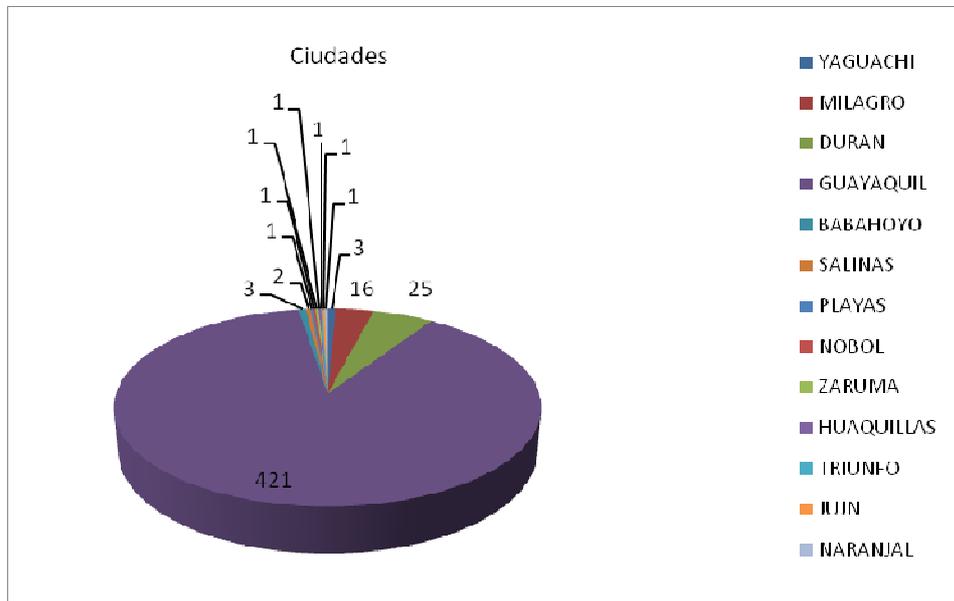
ELABORADO POR AUTORES \*EN PREGUNTA FILTRO RESPONDIERON "SI"

**GRAFICO 2.3 – AUMENTARIA FREC\*\***



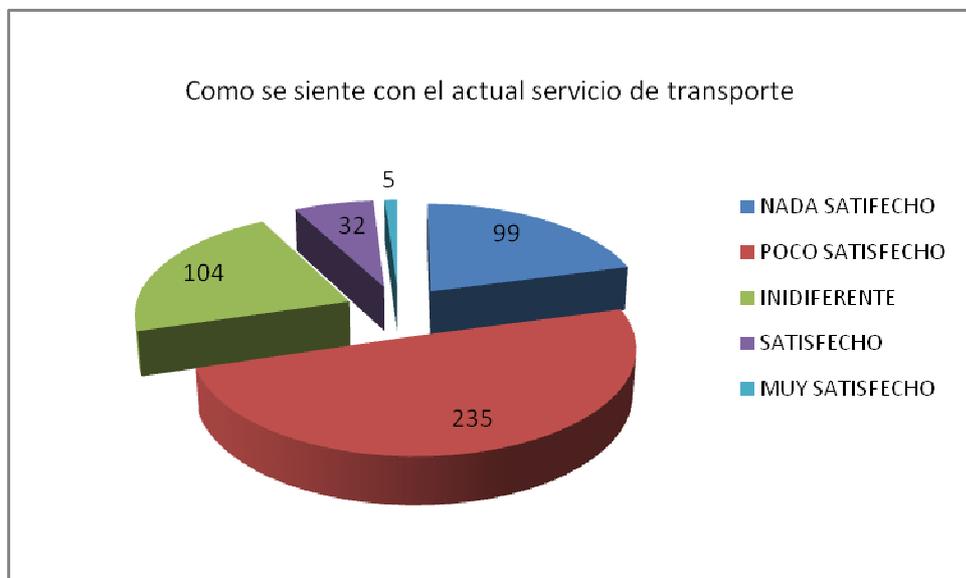
ELABORADO POR AUTORES \*EN PREGUNTA FILTRO RESPONDIERON "SI"

**GRAFICO 2.4 – DE QUE CIUDAD UD. PROVIENE**



**ELABORADO POR AUTORES**

**GRAFICO 2.5 – COMO SE SIENTE CON EL ACTUAL SERVICIO?**



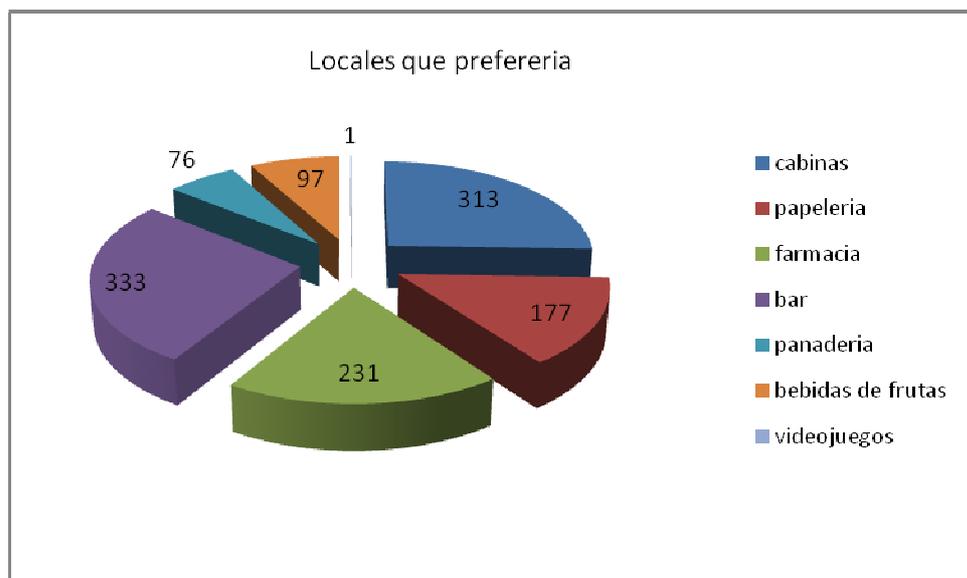
**ELABORADO POR AUTORES**

**GRAFICO 2.6**



**ELABORADO POR AUTORES**

**GRAFICO 2.7**



**ELABORADO POR AUTORES**

# IMÁGENES



**SR. JORGE TENORIO GARCIA**

IMAGEN 1.1- ACCESO VIA PERIMETRAL IMAGEN 1.2

FUENTE:  
[www.eluniverso.com](http://www.eluniverso.com)



### IMAGEN 1.3 - EXPLOTACION POZO PETROLERO - ANCON



FUENTE: [www.eluniverso.com](http://www.eluniverso.com)

### PUBLICIDAD EN BAÑOS.

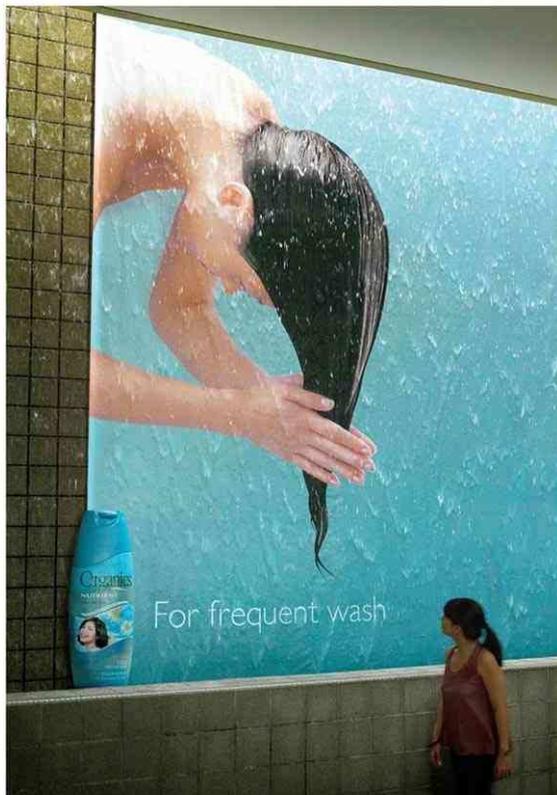


**Lavamanos / Olympus**

- Objetivo**  
Dar a conocer la nueva Cámara Olympus Stylus 770 SW Waterproof, resistente al agua.
- Estrategia**  
Como es una cámara de características especiales, nuestro target era reducido (joven adulto), así que se hicieron acciones puntuales para dar a conocer esta nueva línea de producto.
- La idea**  
Nuestro Target es un habitante frecuente de restaurantes y pubs, lugares altamente independientes en los lavamanos del Bar Gran Central. La acción era que cuando se estuviera lavando las manos, la cámara directamente agua a la cámara en que nada le suceda.  
Con una leyenda adjunta: "Olympus Stylus 770 SW Waterproof".
- Inversión via Retorno**  
La inversión fue mínima y el retorno fue lo esperado, ya que no estaba en el día de marketing, pero elevamos recordación de la cámara resistente al agua, se promovió antes de lanzarla y generamos una alta sinergia entre calidad y producto.

**NUEVA Stylus 770 SW  
WATERPROOF  
OLYMPUS**

## PUBLICIDAD EN BAÑOS



This illustration will appear as a poster in public restrooms. It is intended to be used as a promotional tool for Organix. It is a variant for those who shampoo their hair frequently.

## PUBLICIDAD EN MESAS DE PATIO DE COMIDAS



**Rogers Video-Calling**

To launch Rogers' Video Calling feature, we made large decals of cellphones and placed them where people spend lots of time scrolling their appearance - on mirrors in the bathrooms of restaurants, bars and clubs in downtown Toronto.

Headline: Look your best. Video Calling is here.





TERRENO DETRÁS DEL GIMNASIO DE SERVIDORES DE LA ESPOL



VISTA FRONTAL DEL TERRENO



VISTA AEREA EN MAQUETA



IMAGEN ME PARQUEADERO CANICA



PARQUEADERO MECANICA



PARQUEADERO MECANICA



## PARQUEADERO MECANICA



## CASETA DE MECANICA



## BUS SALIENDO DE PARADERO DE MECANICA



TECHO AVEREADO – PARADERO DE MECANICA



PARADERO EN EPOCA DE INVIERNO



PERMETRAL VIA - PROSPERINA



## VISTA DE TERRENO





## PROBLEMA CON PARQUEADEROS



## PERSONAS ESPERANDO TRANSPORTE



## ESTUDIANTES ESPERANDO BUSES



## INCREMENTO DE PERSONAS EN FILAS



## TRANSBORDO DE PERSONAS A BUSES



ESTUDIANTES TOMANDO UN BUS DE TRANSESPOL



ESTUDIANTES TOMANDO UN BUS DE TEPSON



FACHADA DE PARADERO EN MALAS CONDICIONES



VISTA DE TERRENO, ATRÁS DE CANCHAS DE MECANICA



