



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
SERVICIO DE TAXI EN LA CIUDAD DE SULLANA, 2018”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

RUJEL GAMIO, SARIA

ASESOR:

DR. CASTILLO PALACIOS, FREDDY WILLIAM

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

GESTIÓN DE ORGANIZACIONES

PIURA – PERÚ

2019



Universidad César Vallejo
Facultad de Ciencias Empresariales

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo – Piura, siendo las ... 3:00 ... pm del día ... VIERNES 22 ... de ... MARZO ... del 2019 ...

El Jurado Evaluador de la Tesis denominada:

"Viabilidad para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana, 2018 "

Sustentada por:

Rujel Gamio Saria

(Apellidos)

(Nombres)

Bachiller en:

Administración.

ACUERDAN:

Aprobar la tesis

RECOMIENDAN

Presidente (a) del Jurado: Dra. Nelida Rodriguez de Peña

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado: Dra. Emma Ramos Farroñan

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado: Dr. Freddy Castillo Palacios

Nombre Completo

Firma

Dedicatoria

A Dios, por todo lo que me ha dado, una vida con muchas bendiciones, una bella familia, que me apoya y alienta siempre para lograr todo lo que me proponga.

A mi madre amada, por ser el mejor ejemplo a seguir, por todos sus consejos que me ayudan hacer mejor cada día, por el gran y verdadero amor que siempre me brinda.

Agradecimiento

A Dios por darme la oportunidad de lograr cumplir con mis metas propuestas, guiándome a lo largo de mi vida.

A mis profesores y en especial a mi tutor de tesis por haber compartido sus valiosos conocimientos, guiándome académicamente con sus experiencias y profesionalismo haciendo posible terminar con éxito mi trabajo.

A mi esposo por su apoyo incondicional, que con su amor y paciencia, me ayuda siempre a lograr mis metas.


Declaratoria de autenticidad

Yo, Rujel Gamio, Saria, con DNI N° 45154472, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se muestran en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Piura, marzo del 2019.



Rujel Gamio, Saria

Presentación

Señores miembros del jurado:

Presento ante ustedes la tesis titulada “Viabilidad para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana, 2018”.

La tesis está conformada por los siguientes capítulos:

Capítulo I: se encuentra desarrollada la introducción que describe la realidad problemática, los trabajos previos, las teorías relacionadas, los problemas de investigación, justificación y objetivos.

Capítulo II: En la metodología de investigación, se da a conocer el diseño de investigación, la operacionalización de las variables, la población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad, los métodos de análisis de datos y finalmente los aspectos éticos.

Capítulo III: Se dan a conocer los resultados de la investigación, los mismos que fueron obtenidos mediante los instrumentos de recolección de datos.

Capítulo IV: Se da a conocer la discusión de los resultados, donde se discuten los trabajos previos, teorías relacionadas y los resultados obtenidos en la investigación.

Capítulo V, VI, VII, VIII: Se presentan las conclusiones; recomendaciones; referencias y anexos.

Este trabajo de investigación se presenta en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo. Esperando cumplir con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciada en Administración.

ÍNDICE

Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
I. Introducción	10
1.1 Realidad problemática	10
1.2 Trabajos previos	11
1.3 Teorías relacionadas al tema	15
1.4 Formulación del problema	17
1.5 Justificación del estudio	18
1.6 Hipótesis	18
1.7 Objetivos	19
II. Método	20
2.1 Diseño de investigación	20
2.2 Variables, operacionalización	20
2.3 Población y muestra	23
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y Confiabilidad	25
2.5 Métodos de análisis de datos	26
2.6 Aspectos éticos	26
III. Resultados	27
IV. Discusión	57
V. Conclusiones	62
VI. Recomendaciones	63
VII. Referencias	64
Anexos	66

RESUMEN

El objetivo principal de la presente investigación fue evaluar la viabilidad para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018. Se llevó a cabo una investigación no experimental, transversal y descriptiva, donde se aplicaron la técnica de la encuesta. La muestra de estudio estuvo constituida por 380 varones y mujeres mayores de edad de la ciudad de Sullana. Los resultados demuestran que el proyecto requiere de una inversión total de S/ 17.540,00 correspondiendo el 41% a inversión fija tangible (S/. 7,250,00) y el 59% a inversión fija intangible (S/.10.290,00), siendo la estructura de financiamiento de 43% aporte de socios y 57% a través de un préstamo bancario. En cuanto a la viabilidad económica-financiera el proyecto de inversión resulta rentable desde el punto de vista económico y financiero, con los siguientes indicadores económicos: VANE de S/.52,724.41 y TIRE de 42.70% (>18%), los indicadores financieros son: VANF de S/.84,201.27 y TIRF de 45.90% (>18.20%), Beneficio/Costo Económico 1.18 y Beneficio/Costo Financiero 1.04, por lo tanto el proyecto de inversión resulta rentable económica y financieramente y se puede recomendar su ejecución.

Palabras clave: Viabilidad, demanda, oferta, transporte, servicio de taxi

ABSTRACT

The main objective of the present investigation was to evaluate the feasibility for the creation of a taxi service company in the city of Sullana-2018. A non-experimental, transversal and descriptive investigation was carried out, where the survey technique was applied. The study sample consisted of 380 men and women of legal age in the city of Sullana. The results show that the project requires a total investment of S / 17,540.00, corresponding 41% to tangible fixed investment (S / .7,250.00) and 59% to intangible fixed investment (S / .10.290,00), the financing structure being 43% contribution from partners and 57% through a bank loan. Regarding economic-financial viability, the investment project is profitable from the economic and financial point of view, with the following economic indicators: VANE of S / .52,724.41 and TIRE of 42.70% (> 18%), the financial indicators are: VANF of S / .84,201.27 and TIRF of 45.90% (> 18.20%), Benefit / Economic Cost 1.18 and Benefit / Financial Cost 1.04, therefore the investment project is economically and financially profitable and its execution can be recommended.

Keywords: Feasibility, demand, offer, transport, taxi service

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

En el Perú, la situación actual refleja un alto índice de delincuencia, problema que aqueja diariamente la población que se encuentra expuesta a cualquier modalidad de robo. Una de las modalidades más usuales es el robo a mano armada y/o secuestro al paso, utilizando vehículos como automóviles, mototaxis o motocicletas.

En Sullana los mototaxis han alcanzado una proliferación bastante alta como medio de transporte y se han convertido en el medio preferido por los ladrones. Las altas tasas de robos han hecho del uso de este vehículo un constante riesgo para la población.

Asimismo, es importante destacar la carencia de empresas en la ciudad que brinden el servicio de taxi a domicilio, contando ello con una demanda carente en la población que busca mayor seguridad en sus traslados. De continuar con esta situación la inseguridad de miles de personas al subir a un vehículo de transporte público de pasajeros se incrementará causando además elevados índices de criminalidad en la ciudad.

Ante esta situación es necesario efectuar una propuesta de creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana que brinde sus servicios de transporte exclusivo de pasajeros tanto al interior como más allá de la región, contando con unidades móviles de calidad y equipadas para brindar comodidad y seguridad a los clientes, pudiendo acceder al servicio vía telefónica, mail o aplicaciones portátiles, contando además con GPS para monitorear oportunamente la ubicación de las unidades.

Este servicio deberá caracterizarse además por la prontitud en la toma del servicio y amabilidad de los conductores con el usuario, cumpliendo de esta manera con las expectativas del mercado y altos estándares de calidad de servicio, analizando cada proceso del servicio, identificando constantemente oportunidades de mejora.

.1.2. Trabajos Previos

1.2.1 Antecedentes Internacionales

Landi (2012) “Estudio de factibilidad para la puesta en marcha de una operadora que preste el servicio de transporte público en la modalidad de taxi”, Universidad Católica del Ecuador. El fin fue medir la factibilidad para la puesta en marcha de una empresa de taxi en la ciudad de Quito. Las principales conclusiones refieren que un 79% de los encuestados utiliza un servicio de transporte público particular, además comentan que un 40% utilizan el transporte en modalidad de taxi amarillo y que en un 28% lo utilizan en la modalidad de taxi ruta, así mismo se destaca que su preferencia es por su rapidez y comodidad en un 28% y 23% correspondientemente.

De otra parte, se determinó que la inversión inicial es de \$110.893,23 dólares dentro de los cuales se encuentra los rubros de activos fijos, insumos, mano de obra, costo indirectos, gastos de administración y ventas, que se necesitará un capital de trabajo para tres meses de \$25.224,23, los activos fijos ascienden a 85.615,00. Además se considera que se cubrirá toda la demanda insatisfecha en la cual se transportarán 4 persona con un total de 3 vueltas por hora con un total de 12 personas, teniendo un total de 763.356 personas al año que accederán al servicio de la empresa. En cuanto al financiamiento se establece que se solicitará el 72% de la inversión total que asciende a \$80.000,00 dólares, que serán financiados a través de un crédito con la CFN, a 5 años con un interés anual del 9,75%, mientras que los 28% restantes serán fondos propios.

En cuanto a la evaluación financiera, con una TMAR del 13,07%, un VAN positivo de \$ 135.805,63 y una tasa interna de retorno de 52,17% se establece que el proyecto es viable.

Ibáñez (2012). “Viabilidad Técnica y Financiera del Servicio de taxis en el Sistema Integrado de Transporte Público”, Universidad Nacional de Colombia. El objetivo fue evaluar las probabilidades de integración del

transporte público en el Sistema de Transporte Público a través de la oferta y la demanda.

Se concluyó que para el 35% de las personas el taxi es la única posibilidad de realizar su traslado, el 27.3% lo prefiere por rapidez en el viaje, el 25% lo escoge por comodidad y el 7% por facilidad de acceso a este medio de transporte. Se evidencia la deficiencia en la cobertura del transporte. El 84.5% de personas respondió que si hubiera una ruta de transporte público los traslades a su destino la emplearía, el 15.5% respondió que seguiría empleando el taxi. Se comprueba que existen zonas sin cobertura adecuada del transporte, sin embargo, un 15.5% de los entrevistados continuaría empleando el taxi.

Vera (2013) presentó la tesis titulada “Análisis de la demanda de taxis con capacidad superior a cuatro personas y propuesta de plan de marketing para la empresa VIPCAR”, Universidad de Guayaquil. El fin fue proponer un plan de mercadeo sobre la oferta, determinando las necesidades de los ciudadanos de Guayaquil, para la optimización del servicio de transporte público en relación al servicio de taxis.

Se concluye reconociendo las preferencias de los ciudadanos en lo que concierne al transporte urbano, al encontrarse totalmente de acuerdo con los beneficios que ofrecería un taxi para 5 o más personas de que tenga Sistema GPS y aire acondicionado. Asimismo, se conocieron las preferencias de los usuarios de las diferentes edades al momento de trasladarse de un sitio a otro dentro de la ciudad de Guayaquil. Las personas aceptaron el ingreso de un vehículo más grande en donde se abre un nuevo mercado con el transporte de taxis con capacidad superior a cuatro pasajeros.

1.2.2 Antecedentes Nacionales

Flores y Gómez (2016). “Estudio de prefactibilidad para la implementación de una empresa que ofrece servicio de taxi estación para Lima Metropolitana”, Universidad Católica del Perú. El fin fue determinar la viabilidad para la implementación de la empresa de taxi en Lima Metropolitana.

Entre las principales conclusiones se tuvo que es necesaria una inversión de 1,529,935 soles de los cuales el 60% será financiado por Crediscotia asimismo los autos serán financiados por Interbank con una tasa de 15%. En el caso sin flota el VANF ascendió a 2,365,842, la TIRF resultó de TIRF 98.53%, para el caso con flota el VANF fue de 2,931,218 y la TIRF de 53.15%.

Buendía, Bernilla y Rodríguez (2011). “Taxi de la Guarda”, Universidad Católica del Perú. La finalidad fue sustentar “Taxi de la Guarda” como una idea de negocio rentable. Se concluyó que existe una demanda insatisfecha, con el 50% de intención de compra por un servicio seguro y con altos estándares de calidad.

La demanda es de S/. 430,555,208 anuales para los diez años del proyecto. La intención de compra de 50% de la demanda total en y el estudio de mercado demuestran que la propuesta de valor es reconocida y aceptada en el mercado. La evaluación económica se basó en el modelo de flujos descontados a diez años. El resultado es de un VPN de S/. 909,464 y un TIR de 65%.

1.2.3 Antecedentes Locales

Sánchez (2015). “Estrategias de marketing para la fidelización de clientes en la empresa Taxi del Río S.A.C de Sullana – año 2015”, Universidad César Vallejo. La finalidad fue proponer estrategias para la fidelización de clientes en la empresa. Se concluyó que el grupo de clientes lo conforman mujeres, así lo indica el 63.1%; con edades entre 18 a 28 años, con ingresos que mayormente varían ente S/. 1000 y S/. 1800, y que residen en las urbanizaciones de Sullana, con un nivel de

educación bastante elevado. Con relación al nivel de satisfacción por el servicio de los operadores el estudio indica que el 62.6%, se encuentran poco satisfechos. En cuanto a la satisfacción por la atención que brindan los choferes, ésta es bastante satisfactoria, como se evidencia en el 57.4% que está satisfecho. El 57.4% se encuentra de alguna manera satisfecho con la seguridad que brindan los choferes al conducir.

En cuanto a la frecuencia con la que los clientes usan el servicio de Taxi del Río, el estudio indica que la mayoría, 52.8%, lo usa solo los fines de semana. En cuanto al momento del día en que los clientes hacen uso del servicio de Taxi del Río, el estudio revela que la mayoría, 70.8%, utiliza dicho servicio por la noche. El estudio revela que el principal motivo para hacer uso del servicio de Taxi del Río es para asistir a fiestas o eventos, como lo confirma el 50.8%. En general el estudio revela que aproximadamente el 57.4% de los clientes volverían a utilizar y a recomendar el servicio de Taxi del Río S.A.C

Flores (2018). “Influencia de la calidad del servicio en la fidelización de clientes corporativos de la empresa Taxi San José” E.I.R.L, de Piura – 2017”, Universidad César Vallejo. Se evaluó la forma en que la calidad de servicio influye en la fidelización de los clientes.

Se concluyó con la carencia de influencia de los elementos tangibles respecto a la fidelización de clientes; asimismo dichos elementos no generan vínculos con los clientes. De otra parte, la capacidad de respuesta no influye de forma determinante en la fidelización del cliente. Finalmente, la seguridad del servicio si influye en la fidelización; por ello es fundamental para establecer una relación con la empresa.

Ortiz (2013) realizó la investigación titulada “Estudio de mercado para la constitución de una empresa de servicio de Taxi Seguro las 24 horas del día en la ciudad de Sullana” Universidad César Vallejo. El fin fue identificar cuáles son los determinantes de la demanda que favorecen la constitución de una empresa de servicio de taxi seguro las 24 horas del día en la ciudad de Sullana – 2013. La tesis presentó una metodología observacional.

Se concluyó que los gustos y preferencias del usuario potencial del servicio de taxi seguro las 24 horas del día en Sullana, son que prefieren el vehículo de tipo taxi (52.54%), modelo y/o marca Toyota – Yaris (36.44%), buscan como atributo la seguridad (73.45%) y como medio de información prefieren la radio (57.91%). El ingreso económico promedio mensual del usuario potencial está entre S/. 750.00 – S/. 1,000.00 (55.09%). Complementariamente se evidenciaron las siguientes características: lugar de residencia centro de la ciudad (54.52%), de sexo masculino (60.45%), de condición laboral dependiente (62.71%) laborando en el sector privado (72.88%), con una edad promedio entre 31 a 50 años (46.04%) y de grado de instrucción superior (72.60%).

En la investigación se recomendó realizar un estudio cualitativo para profundizar en el perfil de los posibles usuarios y conocer otros atributos importantes en la elección de un servicio de taxi.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Viabilidad

Es la probabilidad de un proyecto para ejecutarse y cumplir con las metas propuestas (Baca 2013).

De acuerdo a Sapag (2011) para aprobar un proyecto, es necesario realizar tres estudios de viabilidad, los cuales indicarán si la inversión será exitosa, incluyendo los aspectos legales, técnicos y económicos.

Viabilidad de mercado

Baca (2013) indica que se fundamenta en cuantificar la demanda y la oferta, efectuar análisis de precios y de comercialización. El fin es verificar las reales posibilidades de introducción del producto en el mercado. Los objetivos del estudio son: determinar el nivel de productos que los consumidores se

disponen a comprar, ofertar un producto que satisfaga las necesidades de los consumidores, determinar los mecanismos a emplear para facilitar los productos a los consumidores y proporcionarles una orientación a los inversionistas de la posibilidad de aceptación o no por los potenciales clientes.

Viabilidad técnica

Miranda (2013) indica que se compone de: tamaño, proceso y localización. El primero se relaciona con la capacidad de producción y de brindar un servicio en un plazo establecido. Esta etapa es muy importante, por ello el tamaño de planta debe ser acorde al crecimiento de la demanda.

El proceso de producción debe ser diseñado analizando cada fase principal, la secuencia de las etapas, el plazo del proceso, equipamiento y materiales requeridos para llevar a cabo los procesos.

La localización tiene como objetivo analizar los diferentes elementos que permitirán elegir la mejor alternativa para la ubicación del negocio, minimizando los costos y maximizando la rentabilidad. Incluye un nivel de macro localización referida a la integración con el entorno nacional o regional y la micro localización con la cual se determinará un lugar concreto para el negocio.

Viabilidad legal - organizacional

Sapag (2011) indica que aquí se comprueba la ausencia de políticas al interior de la empresa que pudiesen ser contrapuestas a la realización de un proyecto, así como si existen limitaciones normativas que impidan la normal operatividad de la empresa.

Miranda (2013) indica que el objetivo de estudiar esta viabilidad es conocer las distintas ópticas organizativas del negocio, así como los efectos económicos sobre las actividades de índole administrativa. De otra parte, se

orienta a la necesidad de determinar la ausencia de trabas normativas a efecto de concretar un proyecto.

Viabilidad económico - financiera

Tiene como finalidad establecer por medio del análisis de costos y beneficios del proyecto, si conviene o no financieramente concretar una inversión. (Sapag 2011)

Baca (2013) indica que se empieza estableciendo las cifras totales de costos y de la inversión inicial requerida, pues es dependiente del equipamiento seleccionado para el proyecto. Los factores que se consideran para analizar las proyecciones financieras consideran: flujos netos de efectivo y tasa interna de retorno (TIR), entre otros. Estos se calculan considerando el estado de resultados de un plazo determinado.

1.4. Formulación del problema

1.4.1. Pregunta general

¿Es viable la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018?

1.4.2. Preguntas específicas

1. ¿Existe viabilidad de mercado para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018?
2. ¿Es viable técnicamente la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018?
3. ¿Tiene viabilidad legal organizacional la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018?
4. ¿Existe viabilidad económico -financiera para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018?

1.5. Justificación del estudio

Se presenta una justificación práctica debido a que pretende ser generadora de un servicio que contribuya al bienestar de la comunidad de Sullana, brindando un transporte de personas con calidad, seguridad y garantía. Haciendo frente a una oferta actual dominada por la presencia de mototaxis y caracterizada además por la prácticamente nula oferta de servicio de taxis en vehículos sedan.

De otra parte, también existe una justificación económica toda vez que se propondrá la creación de una nueva empresa, la cual aprovechará la demanda carente de un mercado necesitado de servicios de transporte seguro y por ende será una unidad productora de servicios generadora de ingresos y potencial rentabilidad que asegure la existencia de la empresa en el mercado.

Es conveniente mencionar que para el efecto de lograr lo anteriormente descrito, la investigación analizará el mercado meta al que se dirigirá, el estado actual del servicio y el posicionamiento, buscando mantenerse en el mercado a través de la calidad e innovación.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

Hg: Si es viable la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018.

1.6.2. Hipótesis específicas

H1. Si existe viabilidad de mercado para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018

H2. Si es viable técnicamente la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018

H3. Si existe viabilidad legal organizacional para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018

H4. Si existe viabilidad económico-financiera para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018

1.7.Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Evaluar la viabilidad para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018

1.7.2. Objetivos específicos

- 1) Determinar la viabilidad de mercado para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018
- 2) Evaluar la viabilidad técnica para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018
- 3) Determinar la viabilidad legal organizacional para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018
- 4) Evaluar la viabilidad económico - financiera para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

El diseño del estudio es no experimental, debido a que no se realizó ninguna manipulación de los datos recabados.

De otra parte, es una investigación descriptiva, ya que según Hernández, Fernández y Baptista (2014) buscó determinar propiedades y características de la unidad de análisis.

Por último, resulta una investigación transversal o transeccional ya que el recojo de datos se llevó a cabo en una sola etapa.

2.2 Variables, Operacionalización

2.2.1. Viabilidad

La viabilidad se define como la probabilidad que posee un proyecto para concretar su ejecución y operatividad, así como el posterior cumplimiento de los objetivos planificados. (Baca 2013)

2.2.2 Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición
Viabilidad	La viabilidad se define como la posibilidad que tiene un proyecto para llevar a cabo su ejecución y operación con el único fin de cumplir con el objetivo previsto (Baca, 2013).	Viabilidad de mercado	Se medirá la demanda y oferta del servicio, para lo cual se utilizará un cuestionario.	Demanda	Ordinal
				Oferta	Ordinal
		Viabilidad técnica	Se evaluará el tamaño y localización del proyecto, para lo cual se empleará <u>una</u> cuestionario, una matriz de localización y proyecciones cuantitativas.	Tamaño	Nominal
				Localización	Nominal
		Viabilidad legal organizacional	Se determinará el marco legal y la estructura organizacional de la <u>empresa</u> en base a leyes vigentes o restricciones legales.	Marco Legal Estructura Organizacional	Nominal

				VAN Económico VAN Financiero	De razón
				TIR Económico TIR Financiero	De razón
		Viabilidad económico- financiera	Se evaluará el valor actual neto, tasa interna de retorno, beneficio/costo, periodo de recuperación de capital y la sensibilidad del proyecto, para lo cual se utilizarán proyecciones e indicadores financieros.	Beneficio / Costo Económico Beneficio / Costo Financiero	De razón
				Periodo de recuperación de capital	De razón
				Análisis de sensibilidad	De razón

2.3 Población y muestra

2.3.1. Población

Se consideró a la población representada por los pobladores de Sullana que radican en el área urbana de 18 a 70 años de los niveles socioeconómicos AB y C.

De acuerdo a APEIM el 8.3% de la población urbana de 18 a 70 años pertenece al nivel socioeconómico AB y el 24.9% pertenece al nivel socioeconómico C.

-Población de la ciudad de Sullana 2015 proyectada según INEI:	214,875
-Población urbana de Sullana de 18 a 70 años (56.91%):	107,437
-Población de Sullana NSE A, B (8.3%):	8,917
-Población de Sullana NSE C (24.9%):	26,752
-Población de Sullana NSE A, B, C (33.2%):	
35,669	

2.3.2 Muestra.

Fórmula para el cálculo:

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

Dónde:

n: número de elementos de la muestra.

α : nivel de significación 95%. Z_{α} : puntuación correspondiente al nivel de significación 1.96.

p: porcentaje de la población con las características deseadas.

q: porcentaje de la población que no tiene las características deseadas (1-p).

e: error permitido 5%.

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 35669}{0.05^2(35669 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 380$$

2.3.3. Muestreo

Se aplicó muestreo probabilístico estratificado según el tamaño poblacional, porque se eligieron clientes entre las edades de 18 a 70 años y del NSE AB y C.

Tabla 1. Muestra estratificada por segmentos socioeconómicos

Estrato	Población	Proporción	Muestra
AB	8,917	25.0%	95
C	26,752	75.0%	285
Total	35,669	100.00	380.00

Fuente: Elaboración propia

2.3.4. Criterios de selección

- a) Criterios de inclusión: varones y mujeres de 18 a 70 años pertenecientes a los niveles socioeconómicos AB y C residentes en la ciudad de Sullana.
- b) Criterios de exclusión: personas cuya residencia en la ciudad de Sullana sea menor a dos meses de antigüedad o que padezcan de limitaciones mentales.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Técnicas

Encuesta: Se empleó esta técnica cuantitativa con la finalidad de recabar datos respecto al problema de estudio, considerando a cada miembro de la muestra determinada residente en Sullana.

2.4.2. Instrumentos

Cuestionario: Fue conformado por preguntas estructuradas, aplicadas a personas residentes en el sector urbano de Sullana, de 18 a 70 años de los segmentos AB y C, a efecto de recabar datos estadísticos, permitiendo lograr los fines del estudio.

2.4.3. Validez

Fue determinada por tres expertos en la línea de investigación del estudio, comprobando la coherencia, relación entre los ítems y los indicadores de la matriz de operacionalización, asimismo la suficiencia del cuestionario para poder demostrar las hipótesis y lograr los objetivos del estudio.

2.4.4. Confiabilidad

Fue realizada por un profesional de la Estadística quien evidenció que no fue posible calcular el coeficiente de Alpha de Cronbach debido a que las interrogantes del instrumento no poseen la propiedad de aditividad, aun cuando se comprobó la idoneidad de estas respecto a los objetivos del estudio.

2.5. Métodos de análisis de datos

Se emplearon tablas a fin de analizar de manera más efectiva los datos obtenidos a través de la aplicación del cuestionario. Asimismo, para el procesamiento de los datos se empleó el software SPSS v. 24.0 y Microsoft Excel.

2.6. Aspectos éticos

Se consideró el respeto a la confidencialidad y privacidad de los encuestados, el tratamiento veraz de la información procesada así como la correcta citación de las fuentes empleadas, en estricto cumplimiento de la Norma APA.

III. RESULTADOS

3.1. Viabilidad de mercado para la creación de una empresa de servicio de taxi en Sullana.

A efecto de establecer este tipo de viabilidad se analizó la demanda, así como la oferta, niveles de precios y las preferencias del público:

Tabla 2. Distribución de personas según empleo de servicios de movilidad para trasladarse en la ciudad

Empleo de servicios de movilidad	n	%
Si	380	100.00
No	00	.00
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

El 100% de personas encuestadas emplea servicios de movilidad para trasladarse en Sullana. Esto representa una importante oportunidad para el futuro negocio dado que se comprueba la necesidad y por tanto demanda del servicio.

Tabla 3. Distribución de personas según los servicios de transporte personal que utiliza para trasladarse

Servicios de transporte de personal utilizados	n	%
Taxi	44	11.58
Taxi colectivo	188	49.47
Bus urbano	0	0.00
Combi	0	0.00
Moto taxi	148	38.95
Moto lineal	0	0
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

Un 49.47% de personas emplea taxi colectivo para trasladarse en la ciudad de Sullana, mientras que un 38.95% emplea moto taxi. Estos vehículos son los más disponibles actualmente en la ciudad para la atención de los usuarios de transporte urbano en Sullana. Existiendo muy pocos taxis que atiendan esta demanda.

Tabla 4. Distribución de personas según frecuencia de utilización de servicios de transporte personal

Frecuencia de utilización de servicios de transporte personal	n	%
Diariamente	348	91.58
Semanalmente	32	8.42
Quincenalmente	0	0.00
Mensualmente	0	0.00
Otros	0	0.00
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

Como se puede apreciar el 91.58% de personas encuestadas afirmó que emplea a diario los servicios de transporte personal en Sullana, mientras que un 8.42% lo hace semanalmente. Queda demostrado de esta manera que la frecuencia de uso del servicio es muy alta en la localidad.

Tabla 5. Distribución de persona según frecuencia de uso de servicios de transporte

Frecuencia de uso de los servicios	n	%
De 1 a 2	236	62.11
De 3 a 4	132	34.73
De 5 a 6	8	2.11
Más de 6	4	1.05
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado,

Complementariamente a los resultados de la tabla anterior, en la tabla 5 se puede apreciar que un 62.11% de personas indica que usa de una a dos veces por día o por semana el servicio de transporte personal, mientras que un 34.73% lo hace de 3 a 4 veces. Cabe resaltar que si bien las rutas en Sullana son medianas o cortas, la frecuencia de empleo de los servicios sí es alta.

Tabla 6. Distribución de personas según promedio de distancia de cada servicio de transporte personal que utiliza

Promedio de distancia de cada servicio	n	%
Menos de 01 Km.	69	18.16
De 01 a 02 Km.	121	31.84
De 02 a 03 Km.	162	42.63
Más de 04 Km.	28	7.37
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

Confirmando lo mencionado anteriormente, se puede apreciar que el 42.63% de las personas encuestadas hace un recorrido aproximado de 2 a 3 kilómetros por ocasión, mientras que un 31.84% recorre de 1 a 2 kilómetros y un 18.16% se desplaza menos de 1 km.

Tabla 7. Distribución de personas según lo que se busca de un servicio de taxi

Lo que se busca en un servicio de taxi	n	%
Rapidez	69	18.16
Precio	41	10.79
Limpieza	46	12.11
Amabilidad del personal	48	12.62
Seguridad	164	43.16
Marca del auto	8	2.11
Música de mi preferencia	4	1.05
Otro	0	0.00
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado

El 43.16% de las personas encuestadas busca seguridad sobre otros factores cuando hace uso del servicio, mientras que un 18.16% demanda sobre todo rapidez y un 12.62% requiere preferentemente amabilidad. Estos resultados permiten conocer los factores a los que las personas le otorgan mayor valor, de esta manera se podría plantear un servicio de taxi que cubra estas necesidades.

Tabla 8. Distribución de personas según marcas preferidas para el servicio de taxi

Marcas preferidas para el servicio de taxi	n	%
Toyota	92	24.21
Nissan	87	22.89
Chevrolet	42	11.05
Kia	81	21.32
Chery	64	16.84
Mitsubishi	14	3.68
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

Se puede constatar que la marca preferida por los usuarios de Sullana es Toyota (24.21%), Nissan (22.89%) y Kia (21.32%). Siendo todas ellas marcas reconocidas y que brindan confiabilidad al usuario del servicio.

Tabla 9. Distribución de personas según opinión de lo que menos le ha gustado de su experiencia como usuario de un servicio de taxi en la ciudad de Sullana

Lo que menos le ha gustado de un servicio de taxi en Sullana	N	%
La poca amabilidad del conductor	74	19.47
El ambiente del vehículo	98	25.79
La incomodidad	91	23.95
El precio	56	14.74
La lentitud del servicio	61	16.05
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

Los factores que menos han gustado a los usuarios del servicio son: el ambiente del vehículo (25.79%), la incomodidad (23.95%) y la poca amabilidad del conductor (19.47%). Todos ellos factores que generan insatisfacción y debieran ser considerados para la futura oferta del servicio.

Tabla 10. Distribución de personas según recordación de costo del último servicio de taxi en la ciudad de Sullana

Costo del último servicio de taxi	N	%
Entre S/.3.00 - S/.4.00	166	43.68
Entre S/.5.00 – S/.6.00	184	48.42
Entre S/. 7.00 – S/. 8.00	21	5.53
Entre S/9.00 – S/. 10.00	08	2.11
Más de S/. 10.00	01	0.26
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

Se puede apreciar que el 48.42% de los usuarios dispone de cinco a seis soles por traslado en la ciudad de Sullana, mientras que un 43.68% dispone de tres a cuatro soles. Este es un indicador de la disponibilidad de pago que debe tenerse en cuenta para los servicios de la futura empresa.

Tabla 11. Distribución de personas según opinión respecto a si tiene una empresa de servicio de taxi a domicilio habitual

Tiene empresa de servicio de taxi habitual	n	%
Si	12	3.16
No	368	96.84
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

De acuerdo a lo que se observa en la tabla 11 el 96.84% de los encuestados indica no tener una empresa de servicio de taxi a domicilio habitual en Sullana. Mientras que un 3.16% indica que si, esto es prueba de la enorme brecha que existe para el caso de Sullana entre la oferta y la demanda del servicio.

Tabla 12. Distribución de personas respecto al nombre de la empresa de taxi empleada

Empresa de taxi empleada	N	%
Taxi del Río	12	3.16
Ninguno	368	96.84
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

En complementación al resultado anteriormente presentado, el 3.16% de personas indicó que la empresa de taxi empleada es Taxi del Río, una empresa poco posicionada en la ciudad y con muy pocas unidades móviles.

Tabla 13. Distribución de personas respecto a si solicitaría los servicios de una nueva empresa de taxi a domicilio

Solicitaría los servicios de una nueva empresa de taxi a domicilio	n	%
Si	348	91.58
No	32	8.42
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

Se evidencia que el 91.58% de personas encuestadas si haría uso de los servicios de una nueva empresa de taxi en Sullana. Lo que significa una posibilidad de negocio interesante para invertir.

Tabla 14. Distribución de personas respecto a cuánto está dispuesto a pagar por un nuevo servicio de taxi en Sullana dentro del casco urbano

Disponibilidad para pagar por el servicio	n	%
De S/. 3.00 - S/. 5.00	188	49.47
De S/. 5.00 - S/. 7.00	146	38.42
De S/. 7.00 - S/. 9.00	28	7.37
De S/. 9.00 - S/. 11.00	18	4.74
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

Se puede apreciar que el 49.47% de personas estarían dispuestas a cancelar entre tres y cinco soles por servicio, mientras que el 38.42% cancelaría entre cinco y siete soles en promedio por servicio. Esto es un claro indicador de que existe disponibilidad no solo actitudinal sino también económica por hacer uso de los servicios de la nueva empresa de taxi.

Tabla 15. Distribución de personas respecto a qué medios de comunicación prefiere para informarse de los servicios de una empresa de taxi

Medios preferidos	n	%
Redes sociales	122	32.00
Volantes	114	30.00
Anuncios en tv	8	2.10
Publicidad radial	46	12.11
Diarios locales	90	23.69
Otro	0	0.00
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

Los medios de comunicación preferidos por las personas encuestadas son las redes sociales (32.00%), los volantes (30.00%) y los diarios locales (23.69%). En el caso de las redes sociales es una tendencia de la actualidad que puede ser aprovechada a fin de llegar a más gente y a bajos costos, siendo un canal muy empleado por tal razón.

Tabla 16. Distribución de personas respecto a qué medios de comunicación prefiere para solicitar un servicio de taxi en la ciudad de Sullana

Medios de comunicación que prefiere para solicitar un servicio de taxi en la ciudad de Sullana	n	%
Llamar por Teléfono.	282	74,21
Solicitar mediante Aplicación	98	25.79
Otro	0	0.00
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

De acuerdo a la tabla 16 los dos medios preferidos para solicitar un servicio de taxi son vía teléfono (74.71%) aplicación de celular (25.79%). En este último caso se trata de una tendencia que se ha visto mellada en los últimos tiempos por incidentes conocidos, por los medios de prensa, relacionados a la falta de seguridad en el servicio ofrecido por taxis contactados a través de Uber u otros aplicativos.

DATOS GENERALES

Tabla 17. Distribución de personas según edad.

	n	%
18 – 30	36	9,47
31 - 40	136	35.79
41 – 50	103	27.11
51 – 60	75	19.74
61 - 70	30	7.89
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 18. Distribución de personas según nivel de ingresos

	n	%
Menos de S/. 850	46	12.10
S/. 851 a S/. 1000	116	30.53
S/. 1001 a S/. 2000	140	36.84
Más de 2000	78	20.53
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 19. Distribución de personas según lugar de residencia

Lugar de residencia	n	%
Centro de Sullana	136	35.79
Urbanización	128	33.68
Asentamiento Humano	116	30.53
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

Tabla 20. Distribución de personas según grado de instrucción

Grado de Instrucción	n	%
Secundaria Incompleta	16	4.21
Secundaria Completa	138	36,32
Estudios Superiores	180	47.37
Post-Grado	46	12.10
Total	380	100,00

Fuente: Cuestionario aplicado.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

Se consideró a la población objetivo de estudio proyectada de Sullana que para 2019 es 37117 personas, teniendo en cuenta que de acuerdo a las encuestas hacen un uso promedio de dos veces por día de servicios de traslado en la ciudad.

Tabla 21. Análisis de la Demanda

Año	Habitantes
2015	35 669
2016	36 026
2017	36 386
2018	36 750

Tasa de crecimiento
1%

Fuente : MTC

Población de Sullana	36,750
Año base 2018	

Demanda del servicio	11.6%
Demanda potencial	91.58%

Servicio de Taxi del Río

DEMANDA A ATENDER

AÑOS	Población Proyectada Sullana	DEMANDA POTENCIAL 11.6 %	DEMANDA POTENCIAL 91.58%	DEMANDA TOTAL	OFERTA 3.16%	BALANCE DEMANDA OFERTA	DEMANDA A ATENDER
2019	37,117	4,298	3,936	2,464,109	224,640	2,239,469	74,880
2020	37,488	4,341	3,976	2,488,750	299,520	2,189,230	149,760
2021	37,863	4,385	4,015	2,513,638	374,400	2,139,238	224,640
2022	38,242	4,428	4,056	2,538,774	449,280	2,089,494	299,520
2023	38,624	4,473	4,096	2,564,162	524,160	2,040,002	374,400

Elaboración Propia

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
% DE DEMANDA A ATENDER	3.3%	6.8%	10.5%	14.3%	18.4%

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Tabla 22. Análisis de la Oferta

ANÁLISIS DE COMPETENCIA			
TAXI RÍO	NÚMERO DE UNIDADES	SERVICIOS A BRINDAR MENSUAL	TOTAL ANUAL
AÑO 1	30	18720	224,640.00
AÑO 2	40	24960	299,520.00
AÑO 3	50	31200	374,400.00
AÑO 4	60	37440	449,280.00
AÑO 5	70	43680	524,160.00

3.2. Viabilidad técnica para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana.

3.2.1. Tamaño

A efecto de realizar este cálculo se consideró la demanda proyectada, la cual sería:

Tabla 23. Tamaño del proyecto

TAMAÑO DEL PROYECTO HASTA AÑO 5			
TAXI SULLANA	NUMERO UNIDADES	SERVICIOS MENSUALES	TOTAL ANUAL
AÑO 1	10	6240	74,880.00
AÑO 2	20	12480	149,760.00
AÑO 3	30	18720	224,640.00
AÑO 4	40	24960	299,520.00
AÑO 5	50	31200	374,400.00

Fuente: Elaboración Propia.

El tamaño del proyecto va en relación al crecimiento de la demanda y al número de unidades con el que se proyecta contar para el servicio de taxi en la ciudad de Sullana. Cabe resaltar que estas unidades no serán adquiridas por la empresa sino que se trabajará

con propietarios de vehículos afiliados para brindar el servicio, los cuales tendrán como beneficio un porcentaje de lo cobrado por cada servicio.

Tabla 24. Demanda a atender

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
% DE DEMANDA A ATENDER	3.3%	6.8%	10.5%	14.3%	18.4%

El tamaño del proyecto se incrementa según la planificación de la demanda calculada en servicios por año, los mismos que se presentan en los cuadros vistos anteriormente. Asimismo para el caso del presente proyecto el primer año se atenderá al 3.3% de la demanda total de Sullana, incrementándose este porcentaje anualmente hasta llegar al 18.4% en el año cinco.

3.2.2. Localización

Tabla 25. Localización

LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO							
Variables	Ponderación	Asentamiento humano		Centro de Sullana		Urbanización	
		Puntaje	Peso	Puntaje	Peso	Puntaje	Peso
Aceptación de clientes	35%	2	0.70	4	1.40	3	1.05
Vías de Acceso	20%	3	0.60	4	0.80	3	0.60
Area de negocio	25%	3	0.75	3	0.75	3	0.75
Precios de alquiler accesibles	20%	3	0.60	3	0.60	2	0.40
TOTAL	100%		2.65		3.55		2.80

Fuente: Elaboración Propia

La evaluación de los factores permitió determinar que la localización idónea para la central de la empresa es la zona céntrica de **Sullana**, por encima de posibles ubicaciones en urbanizaciones o asentamientos humanos de esta ciudad. El estar ubicada en el centro de la ciudad le brinda ciertas ventajas a la empresa como cercanía a los proveedores y clientes.

3.2.3. Características de los vehículos.

Marcas y modelos preferidos: Toyota Yaris, Kia Río Chevrolet Sail o Nissan Tiida

Características técnicas preferidas:

- **Exterior:**

Antena en techo

Cristales tintados con protección UV

Desempeñador eléctrico con apagado automático (timer) integrado en el medallón

Espejos laterales piano black con acentos rojos, abatibles eléctricamente, con luces direccionales y ajuste eléctrico -

Espejos laterales del color de la carrocería, abatibles y con ajuste eléctrico •

Faros de halógeno elipsoidales (tipo proyector) con aro decorativo rojo en luces bajas

Faros de halógeno multi-reflectores

Faros de halógeno multi-reflectores en luces altas

- **Interior:**

Aire acondicionado manual

Apertura remota interna de la tapa de combustible y cajuela

Asiento trasero tipo banca

Asientos deportivos tipo cubo con ajuste manual de 4 posiciones

Asientos de tela deportiva con costuras rojas

Conector 12V (1)

Elevadores de cristales eléctricos y de un solo toque para el conductor

Espejo retrovisor día/noche

Luces de lectura delanteras

Luz de cortesía con atenuación progresiva

Pantalla multi-información de 7"

Sistema de audio AM/FM/CD/DVD con reproductor para MP3/WMA, Mini Jack, USB, HDMI,

Lector de SD card, conectividad Wifi, mirror link, Miracast y 4 bocinas

Sistema de audio AM/FM/CD/DVD con reproductor para MP3/WMA, Mini Jack, USB,

Lector de SD card, Miracast y 4 bocinas

Sistema de conectividad Bluetooth®

Viseras con espejo de vanidad para conductor y pasajero

- **Seguridad:**

Alarma e inmovilizador

Barras de absorción de impactos en puertas delanteras y traseras

Bolsas de aire delanteras multietapa para conductor y pasajero (2)

Cabeceras con ajuste de altura

Cinturones de seguridad delanteros con pretensores y ajuste de altura

Cinturones de seguridad delanteros y traseros de tres puntos

Llave con control remoto integrado (lock, unlock)

Seguros eléctricos

Seguros para niños en cristales y puertas traseras

Sistema ISO-FIX y LATCH para sillas de niños

Volante y columna de dirección con sistema de absorción de energía

Zonas de deformación controlada contra impactos delanteros y traseros

- **Especificaciones técnicas del motor:**

Motor:

1.5 L, 4 cilindros, 16 válvulas, DOHC, SEFI y VVT-i Dual con ETCS-i

107 HP @ 6,000 rpm,

104 lb-pie @ 4,200 rpm

Sistema de ignición: Ignición directa

Transmisión: Manual de 5 velocidades CVT

Sistema de tracción: Delantera (FWD)

Carrocería: Reforzada unibody

Suspensión delantera: Independiente tipo McPherson con resortes helicoidales y barra estabilizadora

Suspensión trasera: Semi-independiente tipo viga de torsión con resortes helicoidales y barra estabilizadora

Dirección:

Eléctrica asistida (EPS) de piñón y cremallera sensible a la velocidad del vehículo

Frenos delanteros: Discos ventilados

Frenos traseros: Tambor

Sistema de frenado: Sistema Antibloqueo (ABS), Distribución Electrónica de Frenado (EBD) y Asistencia de Frenado (BA)

- **Peso y capacidades:**

Peso total (kg): 1035 kg.

Tanque de combustible (L): 42

Pasajeros: 05

Rines: Acero de 15”

Llantas: P185 / 60R15



Figura 1. Exterior del vehículo prototipo para el servicio de taxi



Figura 2. Interior del vehículo prototipo para el servicio de taxi

3.3. Viabilidad legal organizacional para la creación de la empresa

3.3.1. Tipo de empresa y organización

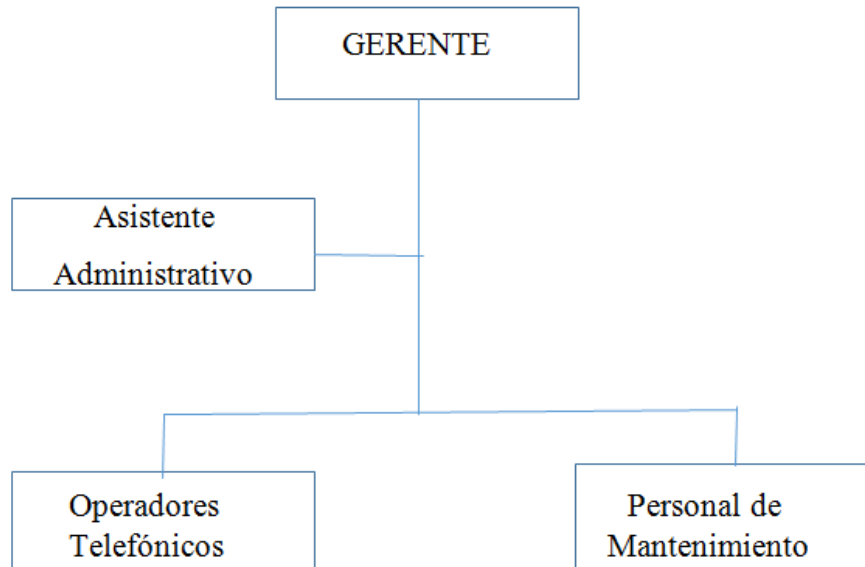


Figura 3. Organigrama.

Fuente: Elaboración propia

El Gerente General es elegido por la junta general y tiene a su cargo la representatividad legal de la organización, por ello debe responder ante la comunidad por cualquier perjuicio o efecto negativo como causa de sus actividades.

El asistente administrativo será el responsable del proceso de administración de la organización, así como la logística interna y externa del negocio, control financiero y de ejecución presupuestal, además de cualquier otra actividad de su naturaleza

En el caso del personal de las otras áreas, estos realizarán sus actividades siempre con el objeto de satisfacer de la mejor manera a los clientes, cumpliendo con criterios de eficacia y eficiencia en el uso de insumos y materiales, en el marco de un ambiente de trabajo de respeto y confianza.

En total se consideran a seis colaboradores: un gerente, un asistente administrativo, tres operadores telefónicos y un personal de mantenimiento.

3.3.2. Aspectos legales

Según la Ley General de Sociedades, el negocio tomará la forma de un Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, donde los socios pueden ser hasta 20 personas y no están obligados a afrontar a título personal deudas de la empresa. El capital social se conforma en base a las aportaciones cada socio.

Asimismo, la administración de la sociedad estará a cargo del gerente, el mismo que representa a la empresa, asimismo, tiene facultades de representación procesal. De esta manera el gerente responde por cualquier daño o perjuicio que pudiera ocasionar la empresa.

A continuación, se detallan los trámites necesarios para cumplir con la constitución legal de la empresa:

3.3.2.1. MUNICIPALIDAD

Según Ley Marco de Licencia de Funcionamiento es necesario tramitar la licencia de funcionamiento, para desarrollar actividades lucrativas de cualquier género en la circunscripción de la respectiva municipalidad.

La municipalidad de manera previa a la extensión de la licencia debe realizar una verificación del negocio para dar cuenta de que guarda relación con el trámite a realizar.

3.3.2.2. SUNAT

El régimen tributario será el Régimen General, que incluye a las empresas generadoras de rentas de tercera categoría.

La declaración y el pago del Impuesto a la Renta se realizarán en el lapso de enero a marzo del siguiente periodo anual con el Programa de Declaración Telemática (PDT).

3.3.2.3. MINISTERIO DE TRABAJO

Los contratos serán presentados empleando el portal del Ministerio de Trabajo, donde debe registrarse al colaborador de la empresa. El plazo límite es 15 días a partir de la firma del contrato.

3.4. Evaluar la viabilidad económico - financiera para la creación de una empresa de servicio de taxi en Sullana.

Tabla 26. Inversión Total

Rubros	Unidad	Cantidad	P.Unitario	Valor S/.
I Inversión Fija				7,250.00
A. LF.Tangible				6,210.00
Muebles y Enseres	Global	1	2,040.00	2,040.00
maquinaria y Equipo	Global	1	3,900.00	3,900.00
Equipo. Complem.	Global	1	270.00	270.00
B. LF.Intangible				1,040.00
G.de Constitución	Global	1	1,040.00	1,040.00
II. Cap.de Trabajo				10,290.00
Caja-Bancos	Global	1	3,220.00	3,220.00
Planillas	Global	1	6,900.00	6,900.00
Implementos de mantenimiento	Global	1	170.00	170.00
TOTAL				17,540.00

Elaboración Propia.

Tabla 27. Estructura del Financiamiento Soles

FUENTES/ USOS	FUENTES		USOS S/	
	Monto S/	%	INVERSION FIJA	CAPITAL DE TRABAJO
I, FUENTES INTERNAS				
Aporte de Socios	7,540.00	43%	7,250.00	
II, FUENTES EXTERNAS				
Préstamo Bancario (Mediano Plazo)	10,000.00	57%	290.00	10,290.00
Total	17,540.00	100%	7,540.00	10,290.00

Elaboración Propia

Tabla 28. Servicio de deuda.

Número de Cuota	Fecha de Pago	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Total Cuota
1	19/11/2018	192.34	194.01	15	401.35
2	19/12/2018	202.27	184.08	15	401.35
3	19/01/2019	200	186.35	15	401.35
4	19/02/2019	203.88	182.47	15	401.35
5	19/03/2019	225.26	161.09	15	401.35
6	19/04/2019	212.2	174.15	15	401.35
7	19/05/2019	221.86	164.49	15	401.35
8	19/06/2019	220.62	165.73	15	401.35
9	19/07/2019	230.16	156.19	15	401.35
10	19/08/2019	229.37	156.98	15	401.35
11	19/09/2019	233.82	152.53	15	401.35
12	19/10/2019	243.17	143.18	15	401.35
13	19/11/2019	243.07	143.28	15	401.35
14	19/12/2019	252.3	134.05	15	401.35
15	19/01/2020	252.68	133.67	15	401.35
16	19/02/2020	257.59	128.76	15	401.35
17	19/03/2020	270.64	115.71	15	401.35
18	19/04/2020	267.83	118.52	15	401.35
19	19/05/2020	276.72	109.63	15	401.35
20	19/06/2020	278.4	107.95	15	401.35
21	19/07/2020	287.14	99.21	15	401.35
22	19/08/2020	289.37	96.98	15	401.35
23	19/09/2020	294.98	91.37	15	401.35
24	19/10/2020	303.5	82.85	15	401.35
25	19/11/2020	306.6	79.75	15	401.35
26	19/12/2020	314.95	71.4	15	401.35
27	19/01/2021	318.65	67.7	15	401.35
28	19/02/2021	324.84	61.51	15	401.35
29	19/03/2021	336.53	49.82	15	401.35
30	19/04/2021	337.67	48.68	15	401.35
31	19/05/2021	345.59	40.76	15	401.35
32	19/06/2021	350.92	35.43	15	401.35
33	19/07/2021	358.66	27.69	15	401.35
34	19/08/2021	364.69	21.66	15	401.35
35	19/09/2021	371.77	14.58	15	401.35
36	19/10/2021	379.96	7.13	15	402.09
		10000	3909.34	540	14449.34

Elaboración Propia.

Tabla 29. Proyección de Precios.

SERVICIOS	2019	2020	2021	2022	2023
	5.00	5.15	5.30	5.46	5.63

Elaboración Propia

Tabla 30. Proyección de Ingresos Totales

SERVICIOS	2019	2020	2021	2022	2023
	374,400.00	771,264.00	1,191,602.88	1,227,350.97	2,106,952.49
TOTAL	374,400.00	771,264.00	1,191,602.88	1,227,350.97	2,106,952.49

Elaboración propia

Tabla 31. Comisión de la Empresa

SERVICIOS	2019	2020	2021	2022	2023
Comisión de la empresa operadora	57,111.86	117,650.44	181,769.93	187,223.03	321,399.53

Elaboración Propia

Se considera establecer una comisión del 18%

Tabla 32. Proyección de Costos de Producción

RUBROS	2019	2020	2021	2022	2023
I.- Costos de Producción	S/ 36,381.60	S/ 37,473.05	S/ 38,597.24	S/ 39,755.16	S/ 40,947.81
Remuneraciones de Operadores telefónicos	S/36,381.60	S/37,473.05	S/38,597.24	S/39,755.16	S/40,947.81
II.- G.Operación	S/80,157.20	S/82,201.92	S/84,307.97	S/86,477.21	S/88,711.53
2.1 Administrativos	S/53,860.00	S/55,475.80	S/57,140.07	S/58,854.28	S/60,619.90
remuneración	S/41,020.00	S/42,250.60	S/43,518.12	S/44,823.66	S/46,168.37
servicios	S/12,840.00	S/13,225.20	S/13,621.96	S/14,030.61	S/14,451.53
2.2 G.de Ventas	S/1,200.00	S/1,236.00	S/1,273.08	S/1,311.27	S/1,350.61
Publicidad	S/1,200.00	S/1,236.00	S/1,273.08	S/1,311.27	S/1,350.61
2.3. G. Generales	S/25,097.20	S/25,490.12	S/25,894.82	S/26,311.66	S/26,741.01
Alquiler	S/12,000.00	S/12,000.00	S/12,000.00	S/12,000.00	S/12,000.00
Materiales de Oficina y de Limpieza	S/970.00	S/999.10	S/1,029.07	S/1,059.95	S/1,091.74
Remuneraciones (incluye beneficios sociales)	S/12,127.20	S/12,491.02	S/12,865.75	S/13,251.72	S/13,649.27
TOTAL	S/116,538.80	S/119,674.96	S/122,905.21	S/126,232.37	S/129,659.34

Elaboración Propia

Tabla 33. Estado de pérdidas y Ganancias

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS					
RUBRO	2019	2020	2021	2022	2023
Ingreso Por Ventas	S/57,111.86	S/117,650.44	S/181,769.93	S/187,223.03	S/321,399.53
Costo de Producción	S/36,381.60	S/37,473.05	S/38,597.24	S/39,755.16	S/40,947.81
UTILIDAD BRUTA	S/20,730.26	S/80,177.39	S/143,172.69	S/147,467.87	S/280,451.72
Gastos Operativos	S/80,157.20	S/82,201.92	S/84,307.97	S/86,477.21	S/88,711.53
Gastos de ventas	S/1,200.00	S/1,236.00	S/1,273.08	S/1,311.27	S/1,350.61
Gastos de Administración	S/53,860.00	S/55,475.80	S/57,140.07	S/58,854.28	S/60,619.90
Gastos generales	S/25,097.20	S/25,490.12	S/25,894.82	S/26,311.66	S/26,741.01
Depreciaciones	S/1,074.00	S/1,074.00	S/1,074.00	S/1,074.00	S/1,074.00
UTILIDAD OPERATIVA	-S/59,426.94	-S/2,024.52	S/58,864.72	S/60,990.66	S/191,740.19
Gastos Financieros	-S/2,021.25	-S/1,361.98	-S/526.11		
U. ANTES DE IMP.	-S/57,405.69	-S/662.54	S/59,390.83	S/60,990.66	S/191,740.19
I. Renta			S/17,520.29	S/17,992.24	S/56,563.36
U. NETA	-S/57,405.69	-S/662.54	S/41,870.53	S/42,998.41	S/135,176.84

Elaboración Propia

Tabla 34. Balance general

ACTIVO	S/.	PASIVO	S/.
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Disponibles	10,290.00	Parte corriente de deuda a C/P	2,614.95
Total Activo Corriente	10,290.00	Pasivo No Corriente	
		Obligaciones Financieras a L/P	7,385.05
Activo No Corriente		Total Pasivo	10,000.00
Tangible	6,210.00		
Intangible	1,040.00	Patrimonio	
		Capital	7,540.00
Total Activo No Corriente	7,250.00		
TOTAL ACTIVO	17,540.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	17,540.00

Elaboración Propia.

Tabla 35. Flujo de Caja Económico – Financiero

RUBROS	0	1	2	3	4	5
I) INGRESOS		S/.57,111.86	S/.117,650.44	S/.181,769.93	S/.187,223.03	S/.322,020.53
VENTAS		S/.57,111.86	S/.117,650.44	S/.181,769.93	S/.187,223.03	S/.321,399.53
V. RESIDUAL						S/.621.00
II) EGRESOS		S/.99,007.85	S/.119,077.73	S/.140,270.30	S/.144,224.61	S/.186,222.70
2.1 INVERSIONES	-S/.17,540.00					
2.2 COSTOS DE PRODUCCIÓN		S/.36,381.60	S/.37,473.05	S/.38,597.24	S/.39,755.16	S/.40,947.81
2.3. GASTOS OPERATIVO		S/.80,157.20	S/.82,201.92	S/.84,307.97	S/.86,477.21	S/.88,711.53
2.5. IMPUESTO A LA RENTA		-S/.17,530.95	-S/.597.23	S/.17,365.09	S/.17,992.24	S/.56,563.36
III) FLUJO NETO ECONOMICO	S/.17,540.00	S/.41,895.99	-S/.1,427.29	S/.41,499.63	S/.42,998.41	S/.135,797.84
IV) FLUJO FINANCIERO						
PRÉSTAMO	S/.10,000.00					
AMORTIZACIÓN		-S/.2,614.95	-S/.3,274.22	-S/.4,110.83		
INTERESES		-S/.2,021.25	-S/.1,361.98	-S/.526.11		
SEGURO DESGRAVAMENT		-S/.180.00	-S/.180.00	-S/.180.00		
ESCUDO FISCAL		S/.596.27	S/.401.78	S/.155.20		
V) FLUJO NETO FINANCIERO	-S/.7,540.00	S/.46,115.92	-S/.5,841.70	S/.36,837.89	S/.42,998.41	S/.135,797.84

Elaboración Propia

Tabla 36. Información para Evaluación Económica Financiera

TASA DE DESCUENTO ECONOMICA	18%	
TEA pasiva más alta del mercado	6%	
Prima de riesgo	12%	
CTEA DEL PRESTAMO	26%	
INVERSION TOTAL	17,540.00	
APORTE PROPIO	43%	7,540.00
FINACIAMIENTO	57%	10,000.00
TASA DE DESCUENTO FINANCIERO	18.20%	
Calculo del costo promedio ponderado de capital		18.20%

Elaboración Propia.

Nota:

Para efectuar esta evaluación se emplea la **Tasa de descuento económica de 18%**.

De otra parte, para efectuar la evaluación económica se consideraron estos datos:

Tabla 37. Evaluación Económica

VANE	S/.52,724.41
TIRE	42.70%
B/CE	1.18

Elaboración Propia

Valor Actual Neto Económico (VANE)

VANE Positivo (VANE > 0).

Los beneficios netos actualizados son superiores a los costos de inversión, por ello se infiere que el negocio es rentable y por tanto recomendable invertir en este.

Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)

La TIRE superior al Costo de Oportunidad del Capital (42.70% > 18%). Ello significa que el proyecto es rentable económicamente, con lo cual es recomendable la implementación.

Beneficio / Costo Económico (B/CE)

Este índice da como resultado 1.18, con lo cual se demuestra que los costos son inferiores los ingresos.

Periodo de Recuperación de Capital Económico (PRKE)

En este caso, si el empresario aportase el total del capital para la empresa, podría recuperar la inversión en cinco meses.

Para hacer la evaluación financiera se consideró lo siguiente:

Tabla 38. Evaluación Financiera

VANF	S/.84,201.27
TIRF	45.90%
B/CF	1.04

Elaboración Propia.

Valor Actual Neto Financiero (VANF)

VANF ($VANF > 0$).

Significa que los costos de inversión son menores a los beneficios netos actualizados, por ello se concluye que existe rentabilidad financiera y es una idea de negocio recomendable.

Tasa Interna de Retorno Financiero (TIRF)

La TIRF es superior al Costo de Oportunidad del Capital ($45.9\% > 18.20\%$). Significa que el rendimiento del proyecto lo convierte en rentable desde el análisis financiero. Por ello se sugiere invertir en el negocio.

Beneficio / Costo Financiera (B/CF)

Este índice dio como resultado 1.04, lo cual indica que los costos son inferiores a los ingresos proyectados en el negocio.

Periodo de Recuperación de Capital Financiero (PRKF)

Si el empresario financiara una parte del negocio con un crédito de terceros, podría recuperar su capital en dos meses.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

a) Escenario Pesimista:

Se supone un crecimiento del 10% en costos, dando como resultado lo siguiente:

Tabla 39. Flujo de Caja Pesimista

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
RUBROS	0	1	2	3	4	5
I) INGRESOS		S/.57,111.86	S/.117,650.44	S/.181,769.93	S/.187,223.03	S/.322,020.53
VENTAS		S/.57,111.86	S/.117,650.44	S/.181,769.93	S/.187,223.03	S/.321,399.53
V. RESIDUAL						S/.621.00
II) EGRESOS		S/.102,646.01	S/.122,825.03	S/.144,130.03	S/.148,200.13	S/.190,317.48
2.1 INVERSIONES	-S/.17,540.00					
2.2 COSTOS DE PRODUCCIÓN		S/.40,019.76	S/.41,220.35	S/.42,456.96	S/.43,730.67	S/.45,042.59
2.3. GASTOS OPERATIVO		S/.80,157.20	S/.82,201.92	S/.84,307.97	S/.86,477.21	S/.88,711.53
2.5. IMPUESTO A LA RENTA		-S/.17,530.95	-S/.597.23	S/.17,365.09	S/.17,992.24	S/.56,563.36
III) FLUJO NETO ECONOMICO	S/.17,540.00	-S/.45,534.15	-S/.5,174.59	S/.37,639.90	S/.39,022.90	S/.131,703.05
IV) FLUJO FINANCIERO						
PRÉSTAMO	S/.10,000.00					
AMORTIZACIÓN		-S/.2,614.95	-S/.3,274.22	-S/.4,110.83		
INTERESES		-S/.2,021.25	-S/.1,361.98	-S/.526.11		
SEGURO DESGRAVAMENT		-S/.180.00	-S/.180.00	-S/.180.00		
ESCUDO FISCAL		S/.596.27	S/.401.78	S/.155.20		
V) FLUJO NETO FINANCIERO	-S/.7,540.00	-S/.49,754.08	-S/.9,589.01	S/.32,978.16	S/.42,998.41	S/.135,797.84

Elaboración Propia

b) Escenario Optimista:

Se supone un crecimiento del 10% en costos, dando como resultado lo siguiente:

Tabla 40. Flujo de Caja Optimista

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
RUBROS	0	1	2	3	4	5
I) INGRESOS		S/.57,111.86	S/.117,650.44	S/.181,769.93	S/.187,223.03	S/.322,020.53
VENTAS		S/.57,111.86	S/.117,650.44	S/.181,769.93	S/.187,223.03	S/.321,399.53
V. RESIDUAL						S/.621.00
II) EGRESOS		S/.95,369.69	S/.115,330.42	S/.136,410.58	S/.140,249.10	S/.182,127.92
2.1 INVERSIONES	-S/.17,540.00					
2.2 COSTOS DE PRODUCCIÓN		S/.32,743.44	S/.33,725.74	S/.34,737.52	S/.35,779.64	S/.36,853.03
2.3. GASTOS OPERATIVO		S/.80,157.20	S/.82,201.92	S/.84,307.97	S/.86,477.21	S/.88,711.53
2.5. IMPUESTO A LA RENTA		S/.17,530.95	-S/.597.23	S/.17,365.09	S/.17,992.24	S/.56,563.36
III) FLUJO NETO ECONOMICO	S/-.17,540.00	S/.38,257.83	S/-.2,320.02	S/.45,359.35	S/.46,973.93	S/.139,892.62
IV) FLUJO FINANCIERO						
PRÉSTAMO	S/.10,000.00					
AMORTIZACIÓN		-S/.2,614.95	-S/.3,274.22	-S/.4,110.83		
INTERESES		-S/.2,021.25	-S/.1,361.98	-S/.526.11		
SEGURO DESGRAVAMENT		-S/.180.00	-S/.180.00	-S/.180.00		
ESCUDO FISCAL		S/.596.27	S/.401.78	S/.155.20		
V) FLUJO NETO FINANCIERO	-S/-.7,540.00	S/.42,477.76	-S/-.2,094.40	S/.40,697.61	S/.42,998.41	S/.135,797.84

Elaboración Propia

- Valor actual neto (VAN)

Tabla 41. Sensibilidad del VAN

	Sensibilidad optimista		Sensibilidad pesimista
VANE	S/.64,688.39	VANE	S/.40,760.43
VANF	S/.84,201.27	VANF	S/.84,201.27

Elaboración Propia

- Tasa interna de retorno (TIR)

Tabla 42. Sensibilidad de la TIR

Sensibilidad optimista		Sensibilidad pesimista	
TIRE	49.12%	TIRE	36.61%
TIRF	45.90%	TIRF	45.90%

Elaboración Propia

- Beneficio costo (B/C)

Tabla 43. Sensibilidad del Beneficio costo

Sensibilidad optimista		Sensibilidad pesimista	
B/CE	1.21	B/CE	1.14
B/CF	1.04	B/CF	1.04

Elaboración Propia

Luego de realizar las modificaciones en los costos del proyecto, se comprueba que el negocio presenta sensibilidad a la variación de los mismos pues el VAN, TIR y B/C presentan modificaciones en situaciones optimistas y pesimistas.

IV. DISCUSIÓN

En cuanto al **primer objetivo específico relacionado a viabilidad de mercado para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018**, Baca (2013) refiere que este análisis se fundamenta en la cuantificación de la oferta y la demanda, así como de precios y la comercialización. De acuerdo a lo constatado en la investigación se pudo conocer que el 100% de personas encuestadas emplea servicios de movilidad para trasladarse en Sullana. Asimismo, el 91.58% de personas encuestadas afirmó que emplea a diario los servicios de transporte personal en Sullana, mientras que un 8.42% lo hace semanalmente. Queda demostrado de esta manera que la frecuencia de uso del servicio es muy alta en la localidad. Dato importante también resulta ser el hecho de que un 62.11% de personas indica que usa de una a dos veces por día o por semana el servicio de transporte personal, mientras que un 34.73% lo hace de 3 a 4 veces. Cabe resaltar que si bien las rutas en Sullana son medianas o cortas, la frecuencia de empleo de los servicios sí es alta.

Buendía, Bernilla y Rodríguez (2011) presentan una idea de negocio con alta diferenciación y además rentable, con un enfoque de generación de valor, concluyendo en que se tiene una demanda insatisfecha, la cual señala indica en un 50% su intención de comprar un servicio seguro, de calidad, confortable y con buen servicio de postventa, los que a su vez constituyen los pilares de la propuesta de valor desarrollada. Según Baca (2013) la finalidad de este estudio es determinar el volumen de productos de una unidad productiva donde un segmento de mercado tiene disponibilidad para la adquisición de los mismos a un nivel de precio. En el estudio realizado se evidenció que el 43.16% de los encuestados busca seguridad sobre otros factores cuando hace uso del servicio, mientras que un 18.16% demanda sobre todo rapidez y un 12.62% requiere preferentemente amabilidad. Estos resultados permiten conocer los factores a los que las personas le otorgan mayor valor, de esta manera se podría plantear un servicio de taxi que cubra estas necesidades.

Vera (2013) en su tesis titulada “Análisis de la demanda de taxis con capacidad superior a cuatro personas y propuesta de plan de marketing para la empresa VIPCAR”

plantea un plan de marketing para así conocer los distintos requerimientos que tienen los ciudadanos de Guayaquil y optimizar el servicio de transportación pública en referencia al servicio de taxis y, mejorar lo que se viene ofreciendo en el mercado y la atención al usuario regular de este medio de transporte público. En cuanto a las marcas preferidas por las personas encuestadas, se tuvo que la marca preferida es Toyota (24.21%), seguida de Nissan (22.89%) y Kia (21.32%). Siendo todas ellas marcas reconocidas y que brindan confiabilidad al usuario del servicio. Asimismo, se conoció que los aspectos que menos gustan de la demanda actual en relación al servicio de transporte en Sullana son el ambiente del vehículo (25.79%), la incomodidad (23.95%) y la poca amabilidad del conductor (19.47%). Todos ellos factores que generan insatisfacción y debieran ser considerados para la futura oferta del servicio.

En cuanto a la oferta se pudo conocer de la existencia de una sola empresa, Taxi del Río, con escasa presencia en la ciudad de Sullana por lo que de acuerdo a lo que se observa en la investigación, el 96.84% de los encuestados indica no tener un servicio de taxi a domicilio habitual en Sullana. Mientras que un 3.16% indica que sí, esto es prueba de la enorme brecha que existe para el caso de Sullana entre la oferta y la demanda del servicio. Por lo indicado anteriormente, la **hipótesis específica 1**: Si existe viabilidad de mercado para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018, SE ACEPTA.

En cuanto al segundo objetivo específico referido a la viabilidad técnica para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018. Miranda (2013) refiere que se compone de tres factores: tamaño, procesos y localización. El primero de ellos está referido a la capacidad de producción en un plazo específico de tiempo. En el caso de la selección se debe considerar la proyección de comportamiento de la demanda. En el estudio hecho en Sullana, el tamaño del proyecto se va a incrementar en relación a la proyección de la demanda, así se determinaron índices de crecimiento del negocio que van desde el 3.3% para el primer año hasta el 18.4% en el año 5. Por dicha razón se prevé un incremento del número de unidades vehiculares afiliadas que va de 10 unidades el primer año a 50 unidades en el año 5. Eso se refleja en una proyección de 6240 servicios mensuales en el año 1 y 31200 servicios mensuales en el año 5.

La localización está dirigida a analizar los distintos factores que ayudarán a elegir la opción más favorable de ubicación del negocio, de forma tal que se logren racionalizar los costos. Comprende la macro localización que incluye la inclusión en el medio geográfico regional y la micro localización donde se determinará el lugar ideal para el negocio (Miranda, 2013). En el estudio efectuado la localización de la empresa fue determinada en el centro de Sullana. Para ello se aplicó una matriz de factores ponderados entre los que se incluye aceptación de clientes, accesibilidad, áreas de negocio y niveles de renta asequibles en costos. Siendo el puntaje final de 3.55 sobre las otras alternativas (asentamiento humano y urbanización que alcanzaron 2.65 y 2.80 respectivamente).

En tanto lo analizado en el estudio, la **hipótesis específica 2:** Si es viable técnicamente la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018, SE APRUEBA.

En lo que se refiere al tercer objetivo específico relacionado a la viabilidad legal organizacional para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018, Sapag (2011) indica que este análisis establece la ausencia de políticas internas que de la empresa que podrían oponerse a algún factor relacionado a la creación de un negocio, así como la existencia normas que afecten su instalación y operación normal. En el estudio llevado a cabo se determinó que de acuerdo a la Ley de Sociedades, el negocio se constituirá en una S.C.R.L., Los socios no pueden exceder de veinte y no responden personalmente por las obligaciones sociales. (Art. 283,284 y 285 de la Ley N° 26887).

Miranda (2013) al respecto señala que la viabilidad organizacional evalúa el enfoque organizativo de un proyecto. En el caso de la organización de la empresa de taxi en Sullana, ésta estará constituida por un gerente, un asistente administrativo operadores telefónicos y trabajadores del área de mantenimiento. El Gerente General deberá ser nombrado por la junta de socios y será el representante legal de la empresa.

La viabilidad legal señala la inexistencia de trabas legales en relación a concretar el negocio (Miranda, 2013). En la investigación realizada para implementar la empresa de taxi en Sullana se determinaron los distintos trámites que deben efectuarse ante instituciones como la Municipalidad Provincial de Sullana, SUNAT. INDECI, Ministerio

de Salud y Ministerio de Trabajo, a través de sus respectivas Direcciones Regionales. Por tanto, no se encontró impedimento legal para la constitución y puesta en marcha de la empresa.

En este orden de ideas, SE ACEPTA **hipótesis específica 3**: si existe viabilidad legal organizacional para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018.

En el caso del cuarto objetivo específico relacionado a la viabilidad económico-financiera para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018, Sapag (2011) señala que este análisis se dirige a establecer si resulta el monto a invertir en el proyecto, el mismo que se demanda para implementar el negocio. Por su parte Baca (2013) refiere que dicho análisis empieza como la determinación de los costos e inversión inicial requeridos. En el estudio realizado para la implementación de una empresa de servicio de taxi en Sullana se tiene que la inversión inicial asciende a S/. 17540.00 de los cuales el 41% corresponde a inversión fija y el 59% a capital de trabajo. Asimismo, de este monto total de inversión el 43% corresponde al aporte de socios y el 57% a financiamiento bancario.

Según Sapag (2011) los factores de dicha evaluación son el cálculo de los flujos netos de efectivo, así como la TIR, que devienen del estado de pérdidas y ganancias que se plantean en un plazo específico. Por su parte Flores y Gómez (2016) concluyen que la inversión inicial es de 1,529,935 soles de la cual el 60% será financiado por Crediscotia a una tasa de 21% y los autos serán financiados por medio de Interbank con una tasa de 15%. Siendo el proyecto viable económica y financieramente, puesto que en los dos casos de estudio el VANE y VANF son mayores a cero y las tasas de retorno son mayores al COK de 21.29%. Para el caso sin flota el VANF es de 2,365,842 y la TIRF 98.53%, para el caso con flota el VANF resulta 2,931,218 y la TIRF 53.15%. Con estos resultados se demuestra que a mayor riesgo mayor la rentabilidad del negocio, confirmando la elección de la opción con flota al obtener mayor VAN financiero. En el estudio realizado en Sullana se obtuvo un VANE de S/.52,724.41 y una TIRE de 42.70% mayor que el Costo de Oportunidad del Capital (42.70% > 18%) mientras que el Beneficio/Costo Económico es de 1.18. Por su parte el VANF ascendió a S/.84,201.27, el TIRF es de 45.90% y el

Beneficio/Costo Financiero resulta ser 1.04. Esto implica que la proyección de lo que va a generar el proyecto indica rentabilidad económica y financiera.

Por lo expresado, SE ACEPTA la **hipótesis específica 4**: Si existe viabilidad económico-financiera para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018.

En lo referente al objetivo general referido a la viabilidad para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018, Baca (2011) refiere que la viabilidad es la probabilidad de un proyecto para ejecutarlo y darle sostenibilidad. Mientras que Buendía, Bernilla y Rodríguez (2011) concluyen que en que existe una demanda insatisfecha, comprobada con el 50% de intención de compra de un servicio seguro y de calidad, siendo ello la base para la generación de valor de la empresa. Asimismo, la oferta actual en el mercado de taxi de empresas es amplia y está posicionada como: rapidez, servicio o precio. Dado lo anterior, representa una buena oportunidad para la idea de negocio expuesta.

En el estudio llevado a cabo en Sullana, los resultados de la viabilidad de mercado, viabilidad técnica, viabilidad legal organizacional y finalmente viabilidad económica financiera resultan favorables al proyecto, tal como evidencia a lo largo de la presente tesis. Por ello se concluye en que resulta recomendable la inversión para la puesta en marcha de la empresa.

En consonancia con lo que se ha podido comprobar en la investigación SE ACEPTA la **hipótesis general**: Si es viable la instalación de una creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018.

V. CONCLUSIONES

- 1) Existe una alta viabilidad de mercado para la creación de una empresa de servicio de taxi en Sullana pues se comprobó un alto grado de insatisfacción en cuanto a los actuales servicios de transporte en la ciudad, sobre todo en lo que a seguridad, rapidez y amabilidad se refiere. Por otro lado, se identificó una sola empresa de taxi local que no satisface la demanda de transporte.
- 2) Existe viabilidad técnica para la empresa de servicio de taxi en Sullana, el tamaño del negocio será conforme a la demanda determinada. Asimismo, la empresa se localizará en el centro de la ciudad, esta ubicación es la de mayor preferencia del público debido a elementos como: vías de acceso y precio de alquiler accesible, constituyéndose en la mejor posibilidad de ubicación.
- 3) La empresa de servicio de taxi en Sullana será constituida como una Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada y el régimen tributario será el Régimen General del Impuesto a la Renta. La organización de la empresa será en base a un organigrama línea funcional con un gerente al mando, un asistente administrativo, operadores telefónicos y personal de mantenimiento.
- 4) Se evidenció que existe viabilidad económica y financiera para el proyecto. Siendo el Valor Actual Neto Económico es de S/ S/.52,724.41 y el Valor Actual Neto Financiero de S/ S/.84,201.27. La Tasa Interna de Retorno Económica es mayor que el Costo de Oportunidad del Capital ($42.70\% > 18.20\%$). En lo que concierne a la Tasa Interna de Retorno Financiera es mayor que el Costo de Oportunidad del Capital en ($45.90\% > 18.20\%$), En el caso del Beneficio / Costo Económico este es de 1.18 y el Beneficio / Costos Financiero es de 1.04
- 5) Por lo analizado en el presente estudio, se infiere que la implementación de una empresa de servicio de taxi en Sullana si es viable.

VI. RECOMENDACIONES

- 1) Asegurar la idoneidad de los vehículos que presten el servicio, estableciendo políticas y procedimientos específicos de control preventivo a fin de garantizar el perfecto estado de las unidades móviles y la seguridad y satisfacción de los clientes. .
- 2) Diseñar y aplicar un programa de capacitación a los conductores en manejo defensivo, reglas de tránsito y calidad de servicio, a fin de potenciar las competencias de este personal, básico en la cadena de servicio al cliente.
- 3) Promover las afiliaciones de vehículos que brinden el servicio de taxi en la empresa, a fin de cubrir el potencial incremento de la demanda local.
- 4) Llevar un control efectivo sobre el cumplimiento de requisitos legales, tributarios, autorizaciones y otros que sean de cumplimiento obligatorio para la gestión de la empresa de servicio de taxi.
- 5) Diseñar estrategias de posicionamiento a través de redes sociales, a fin de generar y consolidar una sólida imagen en el mercado local. El uso de volantes, merchandising para clientes y publicidad radial podría servir de apoyo complementario para lograr este objetivo.

VII. REFERENCIAS

- Baca, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. Séptima Edición. México: Mc Graw- Hill Interamericana.
- Bolten, S. (2005). *Administración financiera*. México: Editorial Limusa.
- Buendía, R.; Bernilla, R. y Rodríguez, M. (2011). *Taxi de la Guarda*. Tesis presentada para obtener el título profesional de Licenciados en Gestión en la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima. Recuperada de: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1386>
- Flores, D. y Gómez, M. (2016). *Estudio de pre factibilidad para la implementación de una empresa que ofrece servicio de taxi estación para Lima Metropolitana*. Tesis presentada para obtener el título profesional de Ingenieros Industriales en la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima. Recuperada de: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/7605>
- Flores, C. (2018). *Influencia de la calidad del servicio en la fidelización de clientes corporativos de la empresa Taxi San José” E.I.R.L, de Piura – 2017*. Tesis presentada para obtener el título profesional de Licenciada en Administración en la Universidad César Vallejo Filial Piura.
- Hernández R., Fernández C., Baptista P. (2014). *Metodología de la Investigación*. 6a. Edición. México: Mc. Graw- Hill Interamericana Editores S.A
- Ibáñez, M. (2012). *Viabilidad Técnica y Financiera del Servicio de taxis en el Sistema Integrado de Transporte Público*. Tesis para optar el grado de Máster en Ingeniería – Transporte en la Universidad Nacional de Colombia, Bogotá. Recuperada de: <http://bdigital.unal.edu.co/8596/1/300457.2012.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016). *Compendio Estadístico de Piura 2015*. Perú.
- Landi, J. (2012). *Estudio de factibilidad para la puesta en marcha de una operadora que preste el servicio de transporte público en la modalidad de taxi*. Tesis para obtener el título de Ingeniero Comercial en la Facultad de Ciencias Administrativas y

Contables de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Recuperada de:
<http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/7753>

- Mankiw, G. (2012). *Principios de Economía*. Sexta Edición. México: Mc Graw Hill.
- Miranda, J. (2013). *Gestión de Proyectos*. Séptima Edición. Bogotá: MM editores.
- Najul, M. (2006). *Valoración de Proyectos*. Primera Edición. Caracas, Venezuela: Ediciones IESA.
- Ortiz, J. (2013). *Estudio de mercado para la constitución de una empresa de servicio de Taxi Seguro las 24 horas del día en la ciudad de Sullana*. Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Administración, Universidad César Vallejo Filial Piura.
- Quispe, R. (2007). *Formulación, Evaluación, Ejecución y administración de Proyectos de Inversión*. Lima, Perú: Pacífico Editores.
- Sánchez, A. (2015). *Estrategias de marketing para la fidelización de clientes en la empresa Taxi del Río S.A.C de la ciudad de Sullana – Año 2015*. Tesis presentada para obtener el título profesional de Licenciada en Administración en la Universidad César Vallejo Filial Piura.
- Sapag, N. (2011). *Formulación y Evaluación*. Segunda Edición. Santiago de Chile, Chile: McGraw Hill Interamericana.
- Vera, M. (2013). *Análisis de la demanda de taxis con capacidad superior a cuatro personas y propuesta de plan de marketing para la empresa VIPCAR*. Tesis presentada para obtener el título profesional de Licenciada en Publicidad y Mercadotecnia, en la Facultad de Comunicación Social de la Universidad de Guayaquil. Recuperada de:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1084/1/Tesis%20Ma.%20Gabriela%20Vera%20finalizado.pdf>

VIII. ANEXOS

Cordiales saludos, se está realizando esta encuesta para llevar a cabo un proyecto de investigación de la universidad César Vallejo agradecemos nos conceda unos minutos de su tiempo para realizar esta encuesta, lea cuidadosamente cada ítem y marque con X la respuesta que considere sea la correcta. Se agradece de antemano su valiosa colaboración.

1. ¿Usted utiliza servicios de movilidad para trasladarse en la ciudad?

- a) SI
- b) NO

2. ¿Qué servicios de transporte personal utiliza para trasladarse?

- a) Taxi
- b) Taxi colectivo
- c) Bus urbano
- d) Combi
- e) Moto taxi
- f) Moto lineal

3. ¿Con qué frecuencia utiliza servicios de transporte personal?

- a) Diariamente.
- b) Semanalmente.
- c) Quincenalmente.
- d) Mensualmente
- e) Otros (especificar)

4. ¿De acuerdo a la frecuencia, cuántos servicios de transporte personal utiliza?

- a) De 1 a 2.
- b) De 3 a 4
- c) De 5 a 6
- d) Más de 6.

5. ¿En promedio cuánto es la distancia de cada servicio de transporte personal que utiliza?

- a) Menos de 01 km..
- b) De 1 a 2 km
- c) De 3 a 4 km
- d) Más de 4 km.

6. Marque aquello que usted busca de un servicio de taxi (puede marcar varias respuestas):

- a) Rapidez
- b) Precio
- c) Limpieza
- d) Amabilidad del personal
- e) Seguridad
- f) Marca de auto
- g) Música de mi preferencia.
- h) Otro (especificar) ;.....

7. De las marcas comerciales de autos que se enumeran a continuación, marque la de su preferencia para el servicio de taxi.

- a) Toyota
- b) Nissan
- c) Chevrolet
- d) Kia
- e) Chery
- f) Mitsubishi

8. ¿Qué es lo que menos le ha gustado de su experiencia como usuario de un servicio de taxi en la ciudad de Sullana?

- a) La poca amabilidad del conductor
- b) El ambiente del vehículo
- c) La incomodidad
- d) El precio
- e) La lentitud del servicio

9. ¿Recuerda aproximadamente cuánto le costó su último servicio de taxi en la ciudad de Sullana?

- a) Entre S/.3.00 - S/.4.00
- b) Entre S/.5.00 - S/.6.00
- c) Entre S/. 7.00 - S/. 8.00
- d) Entre S/9.00 - S/. 10.00
- e) Más de S/. 10.00

10. ¿Tiene una empresa de servicio de taxi a domicilio habitual?

- a) SI
- b) No

11. Si su respuesta fue afirmativa, indique el nombre de la empresa:

12. ¿Si se creara una empresa de servicio de taxi a domicilio que ofrezca un servicio de calidad, usted la solicitaría?

- a) SI
- b) No

13. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un nuevo servicio de taxi en la ciudad de Sullana dentro del casco urbano?

- a) De S/. 3.00 - S/. 5.00
- b) De S/. 5.00 - S/. 7.00
- c) De S/. 7.00 - S/. 9.00
- d) De S/. 9.00 - S/. 11.00

14. ¿Qué medios de comunicación prefiere para informarse de los servicios de una empresa de taxi en la ciudad de Sullana?

- a) Redes sociales
- b) Volantes
- c) Anuncios en tv
- d) Publicidad radial
- e) Diarios locales
- f) Otro (especificar) _____

MUCHAS GRACIAS.

15. ¿Qué medios de comunicación prefiere para solicitar un servicio de taxi en la ciudad de Sullana?

- a) Llamar por Teléfono.
- b) Solicitar mediante Aplicación
- c) Otro (especificar)

DATOS GENERALES

- 1. Edad: 18 – 30 31 – 40 41 – 50 51 – 60 61 - 70
- 2. Nivel de ingresos: Menos de S/.850 S/. 851 – 1000 S/1001 – 2000 S/.2000 a más
- 3. Lugar de Residencia: Centro de Sullana Urbanización Asentamiento Humano
- 4. Grado de Instrucción: Secundaria incompleta Secundaria completa Estudios superiores Post-Grado

Anexo 2. Matriz de Consistencia

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	MÉTODO
Problema General:	Objetivo General:	Hipótesis General:	-Diseño de Investigación: No experimental, descriptiva, transeccional. -Enfoque: cuantitativo -Población: personas de los segmentos A,B y C de la ciudad de Sullana: 35669 personas -Muestra: 380 personas. -Técnica: Encuesta -Instrumento: Cuestionario -Método de análisis: SPSS v. 24
¿Es viable la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018?	Determinar la viabilidad para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018	Si es viable la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018	
Problemas específicos:	Objetivos específicos:	Hipótesis Específicas:	
¿Existe viabilidad de mercado para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018?	Determinar la viabilidad de mercado para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018	Si existe viabilidad de mercado para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018	
¿Es viable técnicamente la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018?	Conocer la viabilidad técnica para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018	Si es viable técnicamente la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018	
¿Tiene viabilidad legal organizacional la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018?	Analizar la viabilidad legal organizacional para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018	La creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018 si tiene viabilidad legal organizacional	
¿Existe viabilidad económico -financiera para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018?	Evaluar la viabilidad económica- financiera para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018	Si existe viabilidad económico-financiera para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana-2018	

Anexo 3. Validaciones y Confiabilidad de Instrumentos



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, SANTOS TOMÁS MEYRA GARDOSA con DNI N° 03575208 de profesión ECONOMISTA desempeñándome actualmente como ESPECIALISTA EN PROYECTOS DE INVERSIÓN en EL GOB. REG. PIURA


Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario a población urbana de Sullana de 18 a 70 años.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 26 días del mes de Julio del Dos mil Dieciocho.



Econ. : SANTOS LOMAS NEYRA CARDONA
DNI : 03575208
Especialidad : PROYECTOS DE INVERSIÓN
E-mail : Eneyra@hotmail.com

“VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE TAXI EN LA CIUDAD DE SULLANA - 2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100						
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																80										
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																80										
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																80										
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																80										



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, MERCEDES R. PALACIOS DE BRICENIO con DNI N° 02895588
 Doctora en CIENCIAS ADMINISTRATIVAS N°ANR:, de
 profesión LIC. EN AD desempeñándome actualmente
 como DOCENTE en
U.C.V.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario a población urbana de Sullana de 18 a 70 años.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 26 días del mes de Julio del Dos mil Dieciocho.



Dra. : MERCEDES R. PALACIOS DE BRICEÑO
DNI : 02845588
Especialidad : LIC. Ap.
E-mail : mercedesb@yahoo.es

“VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE TAXI EN LA CIUDAD DE SULLANA - 2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	96	100				
ASPECTOS DE VALIDACION		5																									
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																										
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																										
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																										
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																										
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																										



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Castillo Palacios, Freddy William con DNI N° 02842237 Doctor en Ciencias Administrativas N° ANR: 202520, de profesión Licenciado en Ciencias Administrativas desempeñándome actualmente como docente en Universidad César Vallejo Filial Piura .


Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Questionnaire to urban population of Sullana aged 18 to 70 years.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 2 días del mes de agosto del Dos mil Dieciocho.



Dr. Freddy W. Castillo Palacios
REG. UNIC DE COLEG. N° 843

Dr. : Freddy William Castillo Palacios
DNI : 02842237
Especialidad : Administración / Investigación
E-mail : fcastillo30@hotmail.com

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. ESTUDIANTE	:	RUJEL GAMIO, SARIA
1.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	:	Viabilidad para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana, 2018.
1.3. ESCUELA PROFESIONAL	:	ADMINISTRACION
1.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar)	:	CUESTIONARIO
1.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	:	<i>KR-20 kuder Richardson</i> ()
		<i>Alfa de Cronbach.</i> ()
1.6. FECHA DE APLICACIÓN	:	
1.7. MUESTRA APLICADA	:	

II. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:	
------------------------------------	--

III. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (ítems iniciales, ítems mejorados, eliminados, etc.)

Con respecto a la confiabilidad estadística de los ítems, en el presente cuestionario no se realizó el cálculo del Alfa de Cronbach, porque la mayoría de los ítems no están sujetos a medición por ser de criterio personal.


 Estudiante: *Saria Rujel Gamio*
 DNI : 45154432


 Docente : *Dr. COSME CORREA BECERRA*
 Lic. en Estadística
 COESPE 502

Anexo 4. Declaratoria de Autoría



DECLARATORIA DE AUTORÍA

Yo, Saria Rujel Gamio, estudiante de la Escuela Académico Profesional de Administración, de la Universidad César Vallejo, sede Piura, declaro que el trabajo académico titulado: **"VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE TAXI EN LA CIUDAD DE SULLANA, 2018"**, presentada en 100 folios para la obtención del título profesional de Licenciada en Administración, es de mi autoría.

Por lo tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda la cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.
- Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentado completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.
- De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinan el procedimiento disciplinario.

Piura, marzo de 2019



Firma

DNI 45154472

Anexo 5. Print del turnitin

Fecha de entrega: 18-sep-2019 12:16p.m. (UTC-0500)
 Identificador de la entrega: 1175218822
 Nombre del archivo: TESIS_SARIA_RUJEL_SIMILITUD.docx (6.99M)
 Total de palabras: 9096
 Total de caracteres: 46868



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

"VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE TAXI EN LA CIUDAD DE SULLANA, 2018"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR

RUJEL GAMIO, SARA

Dr. Freddy W. Castillo Palacios
 REG. UNIC. DE COLEG. N° 843

ASESOR

DR. CASTILLO PALACIOS, FREDDY WILLIAM

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

GESTIÓN DE ORGANIZACIONES

PIURA - PERÚ

2018

Tesis

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	12%
2	www.grupooz.com Fuente de Internet	2%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	2%
5	www.entrepreneur.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	1%
7	www.famevalladolid.com Fuente de Internet	1%
8	www.bdigital.unal.edu.co Fuente de Internet	1%
9	Submitted to Universidad Tecnologica del Peru Trabajo del estudiante	1%

Anexo 6. Acta de aprobación de la tesis

	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	---------------------------------------	---

Yo Freddy Wiliam Castillo Palacios docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo filial Piura, revisor de la tesis titulada:

“VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE TAXI EN LA CIUDAD DE SULLANA, 2018”

Del estudiante **RUJEL GAMIO SARIA** constato que la investigación tiene un índice de similitud de 27% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Piura 18 de setiembre del 2019




Dr. Freddy Wiliam Castillo Palacios
DNI: 02842237

Anexo 7. Formulario de Autorización para la Publicación Electrónica de la tesis



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres:

RUJEL GAMIO SARIA

D.N.I. : 45154472

Domicilio : Calle Alfonso Ugarte N° 811 - Sullana

Teléfono : Fijo : Móvil 948364575.

E-mail : saria-17_1@hotmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales

Escuela : Administración

Carrera : Administración

Título : Licenciada en Administración

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :

Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

RUJEL GAMIO SARIA

Título de la tesis:

"Viabilidad para la creación de una empresa de servicio de taxi en la ciudad de Sullana, 2018"

Año de publicación : 2019



4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma :

Fecha : 23/09/2019

Anexo 8. Autorización de la Versión Final del Trabajo de Investigación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

RUJEL GAMIO SARIA

INFORME TÍTULADO:

“VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE TAXI EN LA CIUDAD DE SULLANA, 2018”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACION

SUSTENTADO EN FECHA: 22/03/2019

NOTA O MENCIÓN: Aprobado



ESCUELA UNIVERSITARIA CÉSAR VALLEJO
Nelisa Rodríguez de Peña
D.ª NELISA RODRÍGUEZ DE PEÑA
Directora de la Escuela de Admisión

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN