



**UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**DETERMINACIÓN DE LA FACTIBILIDAD DE UNA
EMPRESA DE TRANSPORTES DE PASAJEROS EN
MINIVAN ENTRE BAGUA GRANDE Y LONYA GRANDE,
2018**

Autor: Bach. Nimia Yaneth Villa Fernández

Asesor: Econ. Carlos Raúl Poémape Oyanguren M.Sc.

Registro: ()

BAGUA GRANDE – PERÚ

2019



**UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**DETERMINACIÓN DE LA FACTIBILIDAD DE UNA
EMPRESA DE TRANSPORTES DE PASAJEROS EN
MINIVAN ENTRE BAGUA GRANDE Y LONYA GRANDE,
2018**

Autor: Bach. Nimia Yaneth Villa Fernández

Asesor: Econ. Carlos Raúl Poémape Oyanguren M.Sc.

Registro: ()

BAGUA GRANDE – PERÚ

2019

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mi familia al haber sido mi apoyo a lo largo de toda mi carrera universitaria y, a lo largo de mi vida.

A todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser mi guía y acompañarme en el transcurso de mi vida, brindándome paciencia y sabiduría para culminar con éxito mis metas propuestas.

A mis padres por ser mi pilar fundamental y haberme apoyado incondicionalmente, pese a las adversidades e inconvenientes que se presentaron.

Agradezco a mi asesor de tesis quien, con su experiencia, conocimiento y motivación me orientó en la investigación y por haberme guiado en todo este proceso y brindado el apoyo para desarrollarme profesionalmente.

Agradezco a todos mis docentes que, con su sabiduría, conocimiento y apoyo, motivaron a desarrollarme como persona y profesional.

A la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas por haberme brindado tantas oportunidades para enriquecer mi conocimiento.

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE
AMAZONAS**

**Dr. Policarpio Chauca Valqui
RECTOR**

**Dra. Flor Teresa García Huamán
VICERRECTORA DE INVESTIGACIÓN**

**Dr. Miguel Ángel Barrena Gurbillón
VICERRECTOR ACADÉMICO**

**Dr. Carlos Alberto Hinojosa Salazar
DECANO (e)**

VISTO BUENO DEL ASESOR DE TESIS

Yo, Carlos Raúl Poémape Oyanguren, docente de la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de esta casa superior de estudios; como asesor de la tesis: **DETERMINACIÓN DE LA FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTES DE PASAJEROS EN MINIVAN ENTRE BAGUA GRANDE Y LONYA GRANDE, 2018**, elaborado por el bachiller Nimia Yaneth Villa Fernández, considero que cumple con los requisitos de fondo y de forma, por lo que DOY EL VISTO BUENO respectivo para su evaluación y sustentación correspondiente.

Por lo tanto:

Firmo la presente para mayor constancia.

Bagua Grande, junio del 2019



Econ. Carlos Raúl Poémape Oyanguren M.Sc.

Asesor

JURADO EVALUADOR



Dr. River Chávez Santos
Presidente



Mg. Cecil Wilmer Burga Campos
Secretario



Mg. Adolfo Cacho Revilla
Vocal



ANEXO 3-K

**DECLARACIÓN JURADA DE NO PLAGIO DE TESIS
PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL**

Yo Nimia Yaneth Villa Fernández
identificado con DNI N° 71070039 Estudiante()/Egresado (x) de la Escuela Profesional de
Administración de Empresas de la Facultad de:
Ciencias Económicas y Administrativas
de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas.

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

1. Soy autor de la Tesis titulada: Determinación de la factibilidad de una Empresa de Transporte de Pasajeros en Minivan entre Bagua Grande y Sonja Grande, 2018
que presento para obtener el Título Profesional de: Licenciado en Administración de Empresas
2. La Tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente, y para su realización se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
3. La Tesis presentada no atenta contra derechos de terceros.
4. La Tesis presentada no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
5. La información presentada es real y no ha sido falsificada, ni duplicada, ni copiada.

Por lo expuesto, mediante la presente asumo toda responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la Tesis para obtener el Título Profesional, así como por los derechos sobre la obra y/o invención presentada. Asimismo, por la presente me comprometo a asumir además todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse para la UNTRM en favor de terceros por motivo de acciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido de la Tesis.

De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que la Tesis para obtener el Título Profesional haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones civiles y penales que de mi acción se deriven.

Chachapoyas, 11 de Junio de 2019

Firma del(a) tesista



ANEXO 3-N

**ACTA DE EVALUACIÓN DE SUSTENTACIÓN DE TESIS
PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL**

En la ciudad de Chachapoyas, el día 11 de junio del año 2019, siendo las 11:00AM horas, el aspirante Ninia Yaneth Villa Fernández defiende en sesión pública la Tesis titulada: Determinación de la factibilidad de una Empresa de Transporte de pasajeros en minivan entre Bagua Grande y Luya Grande, 2018.

para obtener el Título Profesional de licenciada en Administraciones de Empresas a ser otorgado por la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, ante el Jurado Evaluador, constituido por:

Presidente : D.r. River Chóvez Santos
Secretario : Lic. Geil Wilmar Burgos Campos
Vocal : Mg. Adolfo Carlos Ravello

Procedió el aspirante a hacer la exposición de la Introducción, Material y método, Resultados, Discusión y Conclusiones, haciendo especial mención de sus aportaciones originales. Terminada la defensa de la Tesis presentada, los miembros del Jurado Evaluador pasaron a exponer su opinión sobre la misma, formulando cuantas cuestiones y objeciones consideraron oportunas, las cuales fueron contestadas por el aspirante.

Tras la intervención de los miembros del Jurado Evaluador y las oportunas respuestas del aspirante, el Presidente abre un turno de intervenciones para los presentes en el acto, a fin de que formulen las cuestiones u objeciones que consideren pertinentes.

Seguidamente, a puerta cerrada, el Jurado Evaluador determinó la calificación global concedida la Tesis para obtener el Título Profesional, en términos de:
Aprobado () Desaprobado ()

Otorgada la calificación, el Secretario del Jurado Evaluador lee la presente Acta en sesión pública. A continuación se levanta la sesión.

Siendo las 12:40 AM horas del mismo día y fecha, el Jurado Evaluador concluye el acto de sustentación de la Tesis para obtener el Título Profesional.

[Signature]
SECRETARIO

[Signature]
VOCAL

[Signature]
PRESIDENTE



ÍNDICE

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
AUTORIDADES DE LA UNTRM	v
VISTO BUENO DEL ASESOR DE LA TESIS	vi
JURADO EVALUADOR	vii
DECLARACIÓN JURADA DE NO PLAGIO DE TESIS	viii
ACTA DE EVALUACIÓN DE SUSTENTACIÓN DE TESIS	ix
ÍNDICE	x
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
RESUMEN	xv
ABSTRACT	xvi
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Naturaleza del problema de investigación	1
1.2 Alcance del problema de investigación	2
1.2.1 Formulación del problema	3
1.2.2 Hipótesis	3
1.3 Necesidad e importancia de realizar la investigación	3
1.3.1 Objetivo general	3
1.3.2 Objetivos específicos	4
1.4 Antecedentes	4
1.4.1 A nivel internacional	4
1.4.2 A nivel nacional	8
1.5 Bases teóricas	14
1.5.1 Teoría de la factibilidad	14
1.6 Definición de términos básicos	18
II. MATERIAL Y MÉTODOS	20
2.1 Método de investigación	20
2.2 Tipo y nivel de investigación	20
2.3 Diseño de la investigación	20
2.4 Población, muestra y muestreo	20
2.5 Operacionalización de variables	21

2.6 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos	21
2.7 Análisis de datos	23
III. RESULTADOS	24
3.1 Diagnóstico situacional de los pasajeros entre la ruta Bagua Grande y Lonya Grande	24
3.2 Identificación de la oferta y la demanda del servicio	40
3.3 Cálculo de los ingresos y egresos, y la rentabilidad económica de la inversión ...	44
3.3.1 Ingresos	44
3.3.2 Egresos	45
3.3.3 Rentabilidad económica	51
3.4 Demostrar la factibilidad una empresa de transportes de pasajeros en minivan	53
IV. DISCUSIÓN	54
V. CONCLUSIONES	56
VI. RECOMENDACIONES	58
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	59
VIII. ANEXOS	61
Anexo N° 01: Encuesta a pasajeros Bagua Grande – Lonya Grande y viceversa	62
Anexo N° 02: Evidencias fotográficas	63

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Rango de edades de los encuestados	24
Tabla N° 2: Género de los encuestados	25
Tabla N° 3: Ocupación o profesión de los encuestados	26
Tabla N° 4: Lugar de embarque y desembarque de los encuestados	27
Tabla N° 5: ¿Qué tipo de vehículos mayormente utiliza para viajar entre Bagua Grande y Lonya Grande?	28
Tabla N° 6: ¿Tiene alguna preferencia especial de este tipo de vehículos para este viaje? ...	29
Tabla N° 7: ¿Para qué tipo de actividad que Ud. realiza con más frecuencia, usa este servicio de transporte?	30
Tabla N° 8: ¿Con qué frecuencia emplea este servicio de transportes?	31
Tabla N° 9: ¿Qué día de la semana con mayor regularidad utiliza este servicio?	32
Tabla N° 10: ¿Cómo califica este servicio de transportes que le brindan actualmente?.....	33
Tabla N° 11: ¿Se encuentra conforme con el servicio que le brindan actualmente?	34
Tabla N° 12: ¿Con cuál de las siguientes experiencias del transporte se siente Ud. identificado/a?	35
Tabla N° 13: ¿Cuál es el precio del pasaje que actualmente paga?	36
Tabla N° 14: La presente investigación es para la implementación de una nueva empresa en mini van, desde Bagua Grande hacia Lonya Grande ¿Qué le parece esta idea?	37
Tabla N° 15: ¿Qué servicios o productos adicionales desearía recibir en esta nueva empresa?	38
Tabla N° 16: Para que sea de fácil acceso, ¿Dónde considera Ud. qué debería ubicarse esta empresa en Bagua Grande?	39
Tabla N° 17: Establecimientos competitivos para el proyecto en la ciudad de Bagua Grande	40
Tabla N° 18: Población de referencia	41
Tabla N° 19: Proyección de la población de referencia y población demandante	42
Tabla N° 20: Balance Oferta - Demanda	43
Tabla N° 21: Proyección de ventas por día y al mes	44
Tabla N° 22: Programa de venta de Pasajes	44
Tabla N° 23: Presupuesto Total de Ingresos	45
Tabla N° 24: Equipamiento	45
Tabla N° 25: Muebles y enseres	46

Tabla N° 26: Vehículos	46
Tabla N° 27: Inversión fija intangible	47
Tabla N° 28: Capital de trabajo	47
Tabla N° 29: Estructura del financiamiento	48
Tabla N° 30: Fuente financiera privada	49
Tabla N° 31: Depreciación del activo fijo tangible y amortización por cargas diferidas ...	49
Tabla N° 32: Costos de producción	50
Tabla N° 33: Gastos de operación	50
Tabla N° 34: Presupuesto de egresos totales	51
Tabla N° 35: Estado de pérdidas y ganancias	52
Tabla N° 36: Flujo de caja económico	53

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Rango de edades de los encuestados	24
Gráfico N° 2: Género de los encuestados	25
Gráfico N° 3: Ocupación o profesión de los encuestados	26
Gráfico N° 4: Lugar de embarque y desembarque de los encuestados	27
Gráfico N° 5: ¿Qué tipo de vehículos mayormente utiliza para viajar entre Bagua Grande y Lonya Grande?	28
Gráfico N° 6: ¿Tiene alguna preferencia especial de este tipo de vehículos para este viaje?..	29
Gráfico N° 7: ¿Para qué tipo de actividad que Ud. realiza con más frecuencia, usa este servicio de transporte?	30
Gráfico N° 8: ¿Con qué frecuencia emplea este servicio de transportes?	31
Gráfico N° 9: ¿Qué día de la semana con mayor regularidad utiliza este servicio?	32
Gráfico N° 10: ¿Cómo califica este servicio de transportes que le brindan actualmente?...	33
Gráfico N° 11: ¿Se encuentra conforme con el servicio que le brindan actualmente?	34
Gráfico N° 12: ¿Con cuál de las siguientes experiencias del transporte se siente Ud. identificado/a?	35
Gráfico N° 13: ¿Cuál es el precio del pasaje que actualmente paga?	36
Gráfico N° 14: La presente investigación es para la implementación de una nueva empresa en mini van, desde Bagua Grande hacia Lonya Grande ¿Qué le parece esta idea?	37
Gráfico N° 15: ¿Qué servicios o productos adicionales desearía recibir en esta nueva empresa?	38
Gráfico N° 16: Para que sea de fácil acceso, ¿Dónde considera Ud. qué debería ubicarse esta empresa en Bagua Grande?	39

RESUMEN

El presente proyecto de investigación tiene por título: Determinación de la factibilidad de una empresa de transportes de pasajeros en minivan entre Bagua Grande y Lonya Grande, 2018. El problema central identificado es: ¿Cómo determinamos la factibilidad de una empresa de transportes de pasajeros en minivan entre Bagua Grande y Lonya Grande, 2018? Y el objetivo general es: Determinar la factibilidad de una empresa de transportes de pasajeros en minivan entre Bagua Grande y Lonya Grande, 2018. Y la hipótesis: Sí es factible una empresa de transportes de pasajeros en minivan entre Bagua Grande y Lonya Grande, 2018.

El estudio es de naturaleza cuantitativo, identificando la problemática, para luego dar respectivas soluciones con una inversión que genere rentabilidad. Se realizó encuestas, entrevistas y técnicas de observación de personas que se involucran directamente con el servicio de transportes entre estas dos ciudades. La metodología de la investigación es del tipo descriptiva y la técnica de la contrastación es pre experimental – explicativa.

Palabras clave: Estudio de factibilidad, empresa de transportes, pasajeros, minivans.

ABSTRACT

The present research project has the title: Determination of the feasibility of a passenger transport company in minivans between Bagua Grande and Lonya Grande, 2018. The central problem identified is: How do we determine the feasibility of a passenger transport company in minivan between Bagua Grande and Lonya Grande, 2018? And the general objective is: Determine the feasibility of a passenger transport company in minivan between Bagua Grande and Lonya Grande, 2018. And the hypothesis: Yes it is feasible a passenger transport company in minivan between Bagua Grande and Lonya Grande, 2018 .

The study is quantitative in nature, identifying the problem, then giving respective solutions with an investment that generates profitability. Surveys, interviews and observation techniques were carried out on people who are directly involved with the transport service between these two cities. The methodology of the investigation is of the descriptive type and the technique of the test is pre experimental - explanatory. Key words: Feasibility, commercial shop, maintenance, spare parts and repairs, motorcycle, motorcycle taxi.

Keywords: Feasibility study, transport company, passengers, minivans.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Naturaleza del problema de investigación

Pro Inversión y el Gobierno Regional de San Martín organizaron el Foro Amazonía Invierte, en la ciudad de Tarapoto, en el marco de la Expo Amazónica (2017). En el evento se presentaron 27 proyectos de inversión en infraestructura y servicios públicos en sectores como transporte, saneamiento, salud y otros de las regiones San Martín, Amazonas, Loreto, Ucayali, Huánuco y Madre de Dios. El foro fue inaugurado por el gobernador de la región San Martín, Víctor Manuel Noriega, quien destacó que existen capitales privados comprometidos con la sostenibilidad para contribuir al desarrollo de la Amazonía. Al mismo tiempo, abogó por la creación de programas presupuestales para concretar temas pendientes como la formalización de tierras, asignación de derechos, zonificación forestal, promoción de mejores servicios turísticos, entre otros. Los empresarios esperan cerrar acuerdos por más de US\$ 10 millones, por su parte, la directora de inversiones descentralizadas de Pro Inversión, Denisse Miralles, expuso sobre la importancia de la inversión privada en el desarrollo regional. Durante su ponencia, resaltó que, con el nuevo Reglamento de Organización y Funciones de Pro Inversión, la agencia tiene la tarea de promover proyectos de infraestructura verde y servicios eco sistémicos. A su turno, el director de servicios al inversionista de Pro Inversión, César Martín Peñaranda, detalló las oportunidades de inversión en la Amazonía. Durante su exposición, indicó que los inversionistas eligen nuestro país por su estabilidad macroeconómica. Tener reglas claras y un plan nacional son puntos atractivos para invertir en el Perú. Actualmente la inversión privada representa el 80% de la inversión total en el país, manifestó.

El foro Amazonía Invierte también contó con la participación de los gobernadores regionales de Loreto y Ucayali, la ministra del Ambiente, Elsa Galarza; así como funcionarios de las regiones San Martín, Amazonas, Huánuco y Madre de Dios. Los proyectos presentados por las regiones San Martín, Amazonas, Loreto, Ucayali, Huánuco y Madre de Dios en este foro forman parte de un trabajo desarrollado por Pro Inversión con funcionarios de estas regiones para impulsar la integración amazónica como un factor de competitividad del país. Esto permitirá a los gobiernos regionales y locales contar con proyectos articulados al Plan Nacional de Infraestructura, mediante Asociaciones Público-Privadas o proyectos en activos, para generar desarrollo y

posicionar al país y a sus regiones como plaza atractiva de inversión. También se enmarca en la estrategia de descentralización de Pro Inversión, cuyos principales objetivos son la transferencia de conocimientos a los gobiernos regionales y gobiernos locales; asesoría técnica; mapeo integral de las oportunidades de aplicación de APP, proyectos en activos y obras por impuestos en gobiernos regionales y locales; así como consolidar una plataforma de promoción de inversiones al servicio de las autoridades sub nacionales.

1.2 Alcance del problema de investigación

La Comisión de Transportes del Congreso aprobó durante una sesión en Cusco una propuesta para legalizar el transporte interprovincial de pasajeros en minivan y autos. Se trata del proyecto de Ley N° 15554 planteado y aprobado el 21 de junio por la Comisión de Transportes y Comunicaciones. La medida afectaría a propietarios de vehículos de la categoría M1 autos y la categoría M2 minivan o camionetas rurales. De esta forma, esta nueva ley favorece a propietarios de minivans y autos que ofrecían servicios de transporte entre provincias como alternativa a los omnibuses y otros medios de transporte. Hasta el 2009 este tipo de vehículos tenían permiso para realizar transporte de pasajeros interprovinciales, hasta que en ese año el Ministerio de Transportes y Comunicaciones MTC emitió un decreto supremo según el cual solo los vehículos M3, es decir, autobuses de más de 25 pasajeros, podrían prestar este servicio. Tan sólo en el caso de rutas donde no existiera servicio de M3, podrían los M1 y M2 realizar este servicio como alternativa legal.

Entre la ciudad de Bagua Grande y Lonya Grande, en la provincia de Utcubamba, existe tráfico fluido de pasajeros a través de dos rutas libres y accesibles, una por el distrito de Cumba, de 108 Km., con un recorrido en 2 horas y 30 minutos; y la ruta más utilizada es por el caserío de San Martín – Huamboya en 66 Km., con un recorrido en 2 horas.

La capital de la provincia de Utcubamba, es la ciudad de Bagua Grande, y la localidad de Lonya Grande es uno de sus distritos principales. Es hasta esta ciudad capital donde acude su población normalmente para realizar trámites personales, por negocios, de educación, por salud, o de visita, haciendo este traslado en dos empresas de transportes de pasajeros, entre ambas ciudades, en vehículos tipo camionetas 4 x 4. Este traslado

en las empresas de transportes existentes, en la actualidad, es deficiente e insuficiente afectando el servicio que se merecen los usuarios, de esta parte del país.

1.2.1 Formulación del problema

¿Cómo determinamos la factibilidad de una empresa de transportes de pasajeros en minivan entre Bagua Grande y Lonya Grande, 2018?

1.2.2 Hipótesis

H1 Hipótesis de trabajo: La determinación si hace factible una empresa de transportes de pasajeros en minivan entre Bagua Grande y Lonya Grande, 2018.

H0 Hipótesis nula: La determinación no hace factible una empresa de transportes de pasajeros en minivan entre Bagua Grande y Lonya Grande, 2018.

1.3 Necesidad e importancia de realizar la investigación

Justificación teórica, mediante la aplicación de la teoría y conceptos básicos de contabilidad, economía y administración, verificaremos aspectos técnicos para determinar la factibilidad de inversión que tendría la empresa dedicada al servicio de transporte de pasajeros.

Justificación metodológica, porque con la utilización adecuada de determinadas técnicas e instrumentos que servirá como modelo para otras investigaciones similares.

Justificación práctica, porque contribuirá a la creación de puestos de trabajo, resolviendo problemas que afectan a la mayoría de egresados universitarios.

Importancia: El presente estudio contribuirá a resolver el problema en el servicio actual de transporte de pasajeros, mediante la implementación de una nueva empresa que identifique las necesidades de los usuarios.

1.3.1 Objetivo general

Determinar la factibilidad de una empresa de transportes de pasajeros en minivan entre Bagua Grande y Lonya Grande, 2018.

1.3.2 Objetivos específicos

- Realizar el diagnóstico situacional de los pasajeros entre la ruta Bagua Grande y Lonya Grande.
- Identificar la oferta y demanda del servicio.
- Calcular los ingresos y egresos de esta inversión y su rentabilidad económica.
- Demostrar la factibilidad una empresa de transportes de pasajeros en minivan.

1.4 Antecedentes

1.4.1 A nivel internacional

Flores, L. y Palacios, A. (2016) en su tesis: Estudio de factibilidad para el establecimiento de una granja avícola de ponedoras semi tecnificada en el municipio San Sebastián de Yalí, departamento de Jinotega en el periodo 2016 al 2019; presentado a la Universidad Nacional Agraria, para la obtención del título profesional de Ingeniero Zootecnista. Teniendo como objetivo general: Elaborar una propuesta de pre-factibilidad para el establecimiento de una granja avícola semi-tecnificada para la producción de huevos, en el municipio de San Sebastián de Yalí, Jinotega. La metodología es aplicada del tipo experimental. Concluyendo:

- El análisis financiero se realizó considerando los flujos netos efectivos fueron actualizados siguiendo las tablas de interés compuesto y de descuento permitieron obtener las VAN considerando la tasa de interés del 18% (préstamo agropecuario) y 36% préstamo personal) que corresponden a la segunda VAN, la tasa interna de retorno (TIR) es del 50.23%, con una relación beneficio costo de C\$ 1.20, es decir que se obtiene un 20% de utilidad por cada córdoba invertido.

Gonzáles, J. (2012) en su tesis proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de transportes en la Universidad Tecnológica Equinoccial 2012; presentado a la Universidad Tecnológica Equinoccial para la obtención del título profesional de Ingeniero de Empresas, tiene como objetivo central: Elaborar un estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa de servicio de

transporte dirigida a los estudiantes de la Universidad Tecnológica Equinoccial. La metodología es aplicada del tipo descriptiva. Concluyendo:

- Según los resultados obtenidos la implementación del proyecto es factible en el Cantón Quito, en la Universidad Tecnológica equinoccial, esto lo demuestra el estudio de mercado realizado y además se constató que en este lugar no existen empresas que brinden el servicio propuesto en este proyecto.
- El negocio tendrá una alta aceptación en el mercado, cuya población se muestra muy interesada en la existencia de una empresa de servicio de transporte con las características señaladas, los resultados son favorables y positivos, influyendo en el éxito de este negocio.
- Mediante el estudio técnico y de mercado, se determinó la factibilidad para la creación del proyecto, comprobando que existe una aceptación del 81% principalmente, porque este tipo de servicio no existe para los alumnos de la Universidad Tecnológica Equinoccial, lo que demuestra que hay una gran demanda potencial para la ejecución del proyecto.
- Con la creación de este proyecto se crearán fuentes de trabajo para su funcionamiento, de esta manera contribuye al mejoramiento del nivel social y económico de la población de este cantón.
- La inversión del proyecto no es muy alta y por lo tanto no es necesario obtener un préstamo en una entidad bancaria, sin embargo, se presenta las dos opciones con y sin financiamiento, demostrando que cuando la inversión no es tan alta no es fundamental contar con financiamiento. Así lo demuestra los resultados obtenidos tanto en el VAN como en el TIR, en ambos casos estos indicadores económicos financieros son positivos y alentadores.
- En la evaluación económica-financiera, se demuestra que el proyecto presenta una alta rentabilidad y su recuperación en un período corto de cuatro años, lo que permite que se reduzca el riesgo para los inversionistas.
- El valor actual neto calculado en el análisis financiero representa un valor alto y reflejo que el valor de mercado de la inversión es mayor al costo que se incurre en la implementación del servicio de transporte para los alumnos de la Universidad Tecnológica Equinoccial.

- De acuerdo a la evaluación financiera, se observa que la tasa interna de retorno es claramente superior al costo de oportunidad por lo tanto el proyecto es aceptable y recomendado.

Padilla, C. y Puentestar, J. (2011) en su tesis: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de transporte para la prestación de servicio de camionetas al sector público y privado en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura; presentado a la Universidad Técnica del Norte para la obtención del grado de magíster en contabilidad y auditoría, tiene como objetivo central: Determinar la situación de la oferta y demanda de la prestación de servicios de transporte de camionetas al sector público y privado en la ciudad de Ibarra. La metodología es tipo proyecto que trata de determinar la situación actual del servicio de transporte de camionetas en la ciudad de Ibarra. A fin considerar la factibilidad de creación de una empresa de camionetas que atienda a las necesidades de los usuarios Ibarreños con asistencia de calidad. Presenta las siguientes conclusiones:

- El diagnostico concluye que el servicio de transporte de camionetas en la ciudad de Ibarra es poco suficiente y es calificado como de mala calidad, por cuanto la mayoría de los propietarios de unidades que realizan el transporte no pertenecen a cooperativas o empresas constituidas; provocando, por este motivo, inseguridad para los usuarios.
- El estudio de mercado determinó que actualmente existe una alta demanda insatisfecha y que para los siguientes años se incrementará, favoreciendo el desarrollo efectivo de la empresa de servicio de transporte en camionetas.
- La empresa debe ubicarse en la zona del mercado mayorista y el centro de la ciudad; por la facilidad de acceso de los usuarios y la promoción directa o a través de los teléfonos e internet.
- La estructura orgánico- funcional no requiere demasiado personal para su funcionamiento y el recurso humano se encuentra disponible en la localidad. El proyecto de creación de la empresa de transporte de camionetas es financieramente rentable, porque supera las tasas activas del mercado.

Santos, A. y Tarazona, J. (2008) en su tesis: Estudio de factibilidad para la implementación y puesta en marcha de una empresa de consultoría para organizaciones Pymes en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana; presentado a la Universidad Pontificia Bolivariana Seccional Bucaramanga para obtención del título profesional de ingeniero industrial. Presenta como objetivo general: Realizar un estudio de factibilidad de una firma de consultoría en sistemas de gestión y evaluación de proyectos para alcanzar su puesta en marcha en un plazo de 6 meses; la metodología empleada es del tipo de evaluación de proyectos. Llegando a las conclusiones siguientes:

- Desde el punto de vista de los datos financieros mostrados en el escenario moderado, el cual es escogido para el análisis, se puede decir que para los cinco años de proyección de la empresa de consultoría se tiene que los ingresos son mayores que los egresos. Sin embargo, también hay que resaltar el hecho, el cual es perfectamente comprensible, de que debido a la inversión inicial en el primer año, las ganancias y los demás indicadores son los menores.
- Teniendo en cuenta los diferentes rubros de los estados financieros mostrados previamente, es evidente que esta firma de consultoría, como la gran mayoría de ellas, requiere de una baja inversión inicial, comparada con otros tipos de empresas. En ese sentido, los mayores costos en los rubros se dan para los costos fijos, tales como los salarios, el arriendo, entre otros.

Cortés, M. (2006) en su tesis: Estudio de factibilidad de un servicio de transporte colectivo exclusivo para los estudiantes de la Universidad de San Carlos de Guatemala; presentado a la Universidad de San Carlos de Guatemala para la obtención del título profesional de Ingeniero Industrial; presenta como objetivo general: determinar mediante la preparación y evaluación de proyectos la factibilidad de un servicio de transporte colectivo, exclusivo para los estudiantes de la Universidad de San Carlos de Guatemala. La metodología es del tipo de evaluación de proyectos. Y teniendo entre otras conclusiones a las siguientes:

- El proyecto servicio de transporte colectivo exclusivo para los estudiantes de la Universidad de San Carlos de Guatemala desarrollado por una

empresa privada, es viable: técnica, organizacional y legalmente, ya que los respectivos estudios demuestran que no hay limitantes en dichos aspectos.

- Los buses de la empresa privada deberán ser representados por la Universidad ante EMETRA para poder contar con los permisos municipales de operación, de lo contrario no podrá prestarse el servicio de transporte colectivo exclusivo a los estudiantes de la USAC. Esto crea una dependencia de la empresa privada respecto de la Universidad, dado que la primera necesita de la anuencia de la segunda para poder operar.
- El proyecto demanda tener: 29 buses, 27 activos y 2 de reemplazo, equipo, instalaciones físicas, herramienta, mobiliario, e intangibles; para lo cual, la empresa privada requerirá de una inversión de Q 7, 166,418.
- La empresa privada recuperará la inversión de Q 7,166,418 en 3 años y 9.05 meses. Tomando en cuenta una tasa de descuento del 5% anual, por causa de la pérdida de poder adquisitivo del dinero a través del tiempo o de la inflación.

1.4.2 A nivel nacional

Brandán, J. (2016) en su tesis denominada estudio de factibilidad para la instalación de un gimnasio en Lima Metropolitana orientado al NSE B y C; presentado a la Universidad de Lima para la obtención del título profesional de Ingeniero Industrial, propone como objetivo general: Evaluar la viabilidad técnica y económica para la instalación de un gimnasio orientado a adultos jóvenes de 18 a 29 años del NSE B y C en Lima metropolitana. La metodología empleada es aplicada del tipo explicativa. Y concluye con lo siguiente:

- Análisis económico: El proyecto no es rentable desde el punto de vista del VAN Económico debido a que no se recuperó la inversión inicial en los cuatro años que se le asignó al proyecto. La TIR económica es 11.01%, se encuentra por debajo de la tasa del accionista, esto quiere decir que, si hubo ganancia, pero no la suficiente en los cuatro años para poder recuperar el monto inicial más los intereses del accionista. Se tiene un beneficio costo de S/ 0.897 por cada sol invertido, lo cual indica una vez más que no es aconsejable invertir.

- Análisis financiero: Al haber menor capital propio invertido y con una TEA de 14.06%, el proyecto se hace rentable desde el punto de vista del VAN financiero ya que se logra recuperar la inversión inicial (con un WACC del 13.60%). La TIR es mayor al WACC, por ende, se logra los objetivos del proyecto. El período de recupero esperado de la inversión inicial se dará a los 3.99 años una vez iniciado el negocio, Explicado esto, el proyecto opera prácticamente en el punto de equilibrio. Casi no genera utilidades para el propio negocio ya que una gran parte de las utilidades se van en pagos al banco y al accionista. Desde el punto de vista a largo plazo genera mucho riesgo operar cerca al punto de equilibrio, ya que alguna contingencia o caída en las ventas que pueda presentarse en cualquier año de operación del proyecto, llevaría a la quiebra el negocio o volvería improductivo. Como se observa en el proyecto los ingresos de venta va en aumento año a año, pero al ser la vida útil del proyecto de cuatro años no le da tiempo suficiente al mismo para poder generar una mayor rentabilidad. En conclusión, a un proyecto de estas características y con las ventas esperadas, el período de vida útil debería ser mayor a cuatro años.

Flores, D. y Gómez, M. (2016) en su tesis denominada estudio de factibilidad para la implementación de una empresa que ofrece servicio de taxi estación para Lima Metropolitana; presentado a la Pontificia Universidad Católica del Perú para la obtención del título profesional de Ingeniero Industrial; los objetivos planteados se definen en dos ámbitos, el primero de ellos referido al ámbito financiero que abarca el periodo de recuperación y los beneficios que estos involucran; el segundo se dirige al ámbito estratégico que detalla las mejoras del servicio, la diferenciación, entre otros. Llegando a las siguientes conclusiones:

- Primero se evidencia que existe una oportunidad de negocio notable en el servicio de transportes. El crecimiento caótico de la ciudad, flotas de transporte público en mal estado, la aparición de otros medios de transporte que solo benefician a ciertas zonas de la capital y el aumento del poder adquisitivo de la población han provocado que las personas busquen otras formas de movilizarse, de manera segura, rápida y económica. Por lo

expuesto anteriormente se concluye que existe un escenario para desarrollar un servicio de taxis diferenciado.

- El mercado objetivo del proyecto serán personas entre los 18 a 69 años de edad de los niveles socioeconómicos B, C y D que utilicen transporte público. Los resultados de la encuesta también indican que el público busca un servicio de transporte rápido, cómodo limpio y económico. Se establecieron los distritos donde ubicar las playas de estacionamiento teniendo en cuenta factores relacionados a la población, de tal forma que estas playas incluso puedan utilizarse como paradero inicial y final del servicio.
- El negocio de taxis brindará cuatro tipos de servicios, servicios primarios o taxi compartido: Taxi estación ejecutivo para la reserva en hora punta; Taxi estación rutas definidas para ser usado durante horas no pico y clientes que no hayan reservado. Servicios secundarios o compartido o individual; Taxi estación juega para los fines de semana; Taxi estación personalizado como un taxi normal.
- La demanda del proyecto para el último año será de 1,304,866 viajes que representa un 1.45% de la demanda insatisfecha.
- La oficina principal donde se encontrará el área administrativa y tele operadoras se ubicará en Surco y ocupará un espacio de 127.13 m². En el caso de las playas de estacionamiento se determinaron los locales exactos para su ubicación, su espacio de utilización variará según el número de autos que tenga el servicio, pero teniendo en cuenta las dimensiones establecidas por ley.
- Después de analizar dos opciones de servicio con o sin flota de autos en el análisis económico y financiero, se elige la opción con flota.
- Se requiere una inversión inicial de S/ 1'529,935 del 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%.

Álvarez, J. y Cerna, M. (2013) en su tesis denominada: La formalización del micro empresario del servicio público de transporte de pasajeros y su contribución en la dinamización de la economía en la provincia de Trujillo;

presentado a la Universidad Privada Antenor Orrego para la obtención del título profesional de contador público. El objetivo central es: Determinar la contribución de la formalización del micro empresario del servicio público de transporte de pasajeros en la dinamización de la economía en la provincia de Trujillo. La metodología de la investigación es básica y el tipo es descriptiva. Y la tesis concluye con lo siguiente:

- Los micro empresarios de los microbuses del servicio público de transportes de pasajeros se encuentran operando bajo la informalidad de asociados, sus políticas internas sólo están regidas a un sistema de ganancias económicas y al pago de sus trabajadores, sin contemplar el cumplimiento de obligaciones tributarias y laborales.
- Las empresas del servicio público de transportes de pasajeros no cuentan con una flota de vehículos propia. Por lo tanto, se ven obligados a tercerizar el servicio, y hacer un contrato con terceras personas, dueñas de vehículos, los que se encargan de proveer directamente el servicio de transporte público.
- La informalidad existente de los propietarios de los microbuses no permite a los trabajadores acceder a los beneficios sociales que una relación formal conlleva, lo cual permitiría un mayor bienestar para los trabajadores y sus familias.
- Las empresas del servicio público de transporte de pasajeros, no obstante existir un marco legal que facilita un esquema de relación formal entre los propietarios de los microbuses, los conductores y cobradores, persiste una relación informal.
- Aproximadamente el 96% de microbuses en circulación en el servicio público de transporte de pasajeros se encuentran en la informalidad, lo que genera una menor recaudación tributaria y al mismo tiempo tiene un impacto en la correcta medición de los ingresos (PBI) de la provincia de Trujillo.

Marroquín, R. (2013) en su tesis denominado: Estudio de pre factibilidad para la implementación de una empresa de servicio turístico con destino Caral y alrededores; presentado a la Pontificia Universidad Católica del Perú para la

obtención del título profesional de Ingeniero Industrial; que es a través de la matriz de perfil competitivo permite saber por qué los clientes escogerían el servicio de esta empresa y no el de la competencia. Se plantea como objetivos alcanzables dentro de la vida del proyecto de la viabilidad de la empresa.

Llegando a concluir lo siguiente:

- En el estudio de la demanda turística nacional a Caral se concluye que está creciendo anualmente en una tasa promedio a 33.16%. Sin embargo, el número de operadores turísticos no aumenta, lo que representa una increíble oportunidad para entrar al mercado, posicionarse y lograr una participación importante, registrar marca y calidad, y cuando el mercado siga aumentando obtener mayores utilidades, además de utilizar barreras de ingreso a competidores.
- Asimismo, el turismo en Caral se proyecta al aumento, debido a que actualmente las labores arqueológicas están enfocadas en ubicar el cementerio de la civilización, para estudiar la riqueza cultural de este gran pueblo. De concretarse el hallazgo de más restos humanos, ayudaría a elevar el turismo, ya que muchos destinos turísticos a nivel mundial han logrado establecer fenómenos de demanda, a partir de la reconstrucción e interconexión de la antropología y la arqueología, formando mitos, leyendas e historias asociadas al patrimonio. Sólo hasta la fecha se han obtenido dos cadáveres y es un gran misterio la desaparición de la población de Caral. Aun, así crece la demanda como observamos en la estadística gráfica.
- En el capítulo 1 se llega a la conclusión que las estrategias primarias o principales son de carácter diferenciador y no en costos. La Estrategia genérica será por lo tanto la de Diferenciación. Es por eso, que el servicio se debe orientar a los sectores socioeconómicos A y B, sobre todo el “A” cuyo poder adquisitivo no escatima en el costo del servicio sino más en obtener la calidad brindada a través de la innovación. Asimismo, desde el inicio de este estudio de pre factibilidad se planteó enfocar como cliente directo a los sectores socioeconómicos citados anteriormente.
- Se define implantar en la mente del cliente que la empresa es propulsora e impulsora junto con el gobierno del fomento del servicio turístico en Caral,

acentuando un servicio de experiencia única y de encuentro con la historia y naturaleza.

Valenzuela, L. (2010) en su tesis denominado: Estudio de pre factibilidad para la implementación de una empresa dedicada a la producción y exportación de harina de banano orgánico a Estados Unidos; presentado a la Pontificia Universidad Católica del Perú para la obtención del título profesional de Ingeniero Industrial; la metodología empleada para la solución del problema fue de análisis e investigación. Las principales conclusiones son:

- Con referencia al estudio de mercado se concluye que Estados Unidos es en definitiva uno de los principales consumidores de productos orgánicos del mundo. Así mismo se caracteriza por su carácter netamente importador, casi la totalidad de su demanda es cubierta por productos importados.
- El mercado proveedor, se presenta como un obstáculo para atender la creciente demanda de las exportaciones de harina de banano orgánico debido a que solo se puede contar con proveedores cuyos cultivos cuenten con certificación orgánica.
- Los pedidos se realizarán a través de agentes o brokers con experiencia en el rubro, dado que ellos tienen la ventaja de conocer bien el mercado y posicionar al producto en lugares estratégicos y de fácil acceso al consumidor final. Como se determinó en el estudio de mercado, el punto de venta a usar son los supermercados de productos orgánicos.
- En relación a la planta, se necesitará de una inversión aproximada de US\$ 100,484 para terreno, infraestructura, servicios especiales, maquinaria y capital de trabajo; y la mano de obra de 35 operarios en los primeros dos años y de 70 operarios para los últimos 3 años.
- Luego de evaluar las alternativas de localización, se determinó que la planta estará ubicada en Querecotillo, por ser una zona estratégica; proximidad al puerto de Arica, bajos costos de exportación, bajo costo de mano de obra, alto nivel de especialización.

- Para exportar los productos al mercado americano, se garantiza que el producto básico, banano, provenga de parcelas certificadas. Así mismo, se debe certificar el producto final como producto orgánico.
- El tipo de empresa que se establecerá, es una Sociedad Anónima Cerrada.
- El valor del costo ponderado de capital es de 14.25% anual. Los indicadores de rentabilidad hallados fueron los siguientes: VPN, TIR, B/C y PR, cuyos resultados demostraron que el proyecto es económicamente viable. El proyecto presenta un VAN de US\$ 186,039, un B/C de 2.05, un TIR de 35% y un PR de 2 años.

1.5 Bases teóricas

1.5.1 Teoría de la factibilidad

Según Navarro, P. (2000), menciona sobre la factibilidad lo siguiente:

El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar:

- Si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.
- Si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente.

Factibilidad es el grado en que lograr algo es posible o las posibilidades que tiene de lograrse.

Iniciar un proyecto de producción o fortalecerlo significa invertir recursos como tiempo, dinero, materia prima y equipos. Como los recursos siempre son limitados, es necesario tomar una decisión; las buenas decisiones sólo pueden ser tomadas sobre la base de evidencias y cálculos correctos, de manera que se tenga mucha seguridad de que el negocio se desempeñará correctamente y que producirá ganancias. Antes de iniciar el estudio de factibilidad es importante tener en cuenta que cualquier proyecto, individual o grupal, es una empresa.

Comprender e incluir esto en el concepto de proyecto es muy importante para el desarrollo de criterios y comportamientos, principalmente si se trata de propiciar cambios culturales y de mentalidad. Esto incluye los conceptos de ahorro, generación de excedentes e inversiones, imprescindibles para desarrollar proyectos sostenibles.

El estudio de factibilidad tiene varios objetivos:

- Saber si podemos producir algo.
- Conocer si la gente lo comprará.
- Saber si lo podremos vender.
- Definir si tendremos ganancias o pérdidas.
- Definir en qué medida y cómo, se integrará a la mujer en condiciones de equidad.
- Definir si contribuirá con la conservación, protección y/o restauración de los recursos naturales y el ambiente.
- Decidir si lo hacemos o buscamos otro negocio.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aprovechar al máximo los recursos propios.
- Reconocer cuáles son los puntos débiles de la empresa y reforzarlos.
- Aprovechar las oportunidades de financiamiento, asesoría y mercado.
- Tomar en cuenta las amenazas del contexto o entorno y soslayarlas.
- Iniciar un negocio con el máximo de seguridad y el mínimo de riesgos posibles.
- Obtener el máximo de beneficios o ganancias.

Un estudio de factibilidad tiene una estructura definida; el orden de los contenidos está orientado:

- Presentar un resumen de proyecto.
- Elaborar cada parte por separado.
- Fundamentar cada parte en las anteriores.
- Elaborar conclusiones y recomendaciones.
- Es importante que sea resumido, claro, con lenguaje sencillo y que las partes sean coherentes.

Ordenado el estudio según esos criterios, ¿cuál será su estructura?

- Resumen del proyecto.
- Antecedentes.
- Estudio del mercado (Aspecto General)
- Aspectos técnicos y productivos.
- Aspectos administrativos.
- Inversiones, plan de financiamiento y resultado de la operación.

- Proyecciones financieras (Aspecto General)
- Bases para evaluar los datos.
- Conclusiones y recomendaciones.
- Instalación y operación del proyecto.
- Cuadros y anexos.

Ahora es necesario evaluar el proyecto, como base para tomar la decisión de llevarlo a cabo o no, financiarlo o no.

Para evaluar el proyecto es necesario que la información anterior se haya elaborado de manera completa y clara, cada una sobre la base de las anteriores. Desde la perspectiva del crédito generalmente es suficiente evaluar las condiciones del mercado y las razones técnicas y financieras del proyecto. En este caso, la evaluación de proyectos se fundamenta, no sólo en la factibilidad financiera, sino en el impacto social y en la contribución que cada proyecto hace a la condición ambiental del área de influencia. Los criterios para evaluar los proyectos son:

Criterio: Sostenibilidad financiera

- Balance de situación
- Estado de resultados
- Flujo de efectivo
- Punto de equilibrio
- Tasa interna de retorno

Criterio: Valor actualizado neto

- Rentabilidad sobre capital
- Capacidad de pago de créditos

Criterio: Sostenibilidad técnica

- Grado de validez del método de trabajo propuesto
- Grado de consistencia de la tecnología propuesta
- Grado de dominio sobre el método de trabajo y manejo de tecnología.
- Suficiencia de la cantidad y calidad de recursos humanos propuestos
- Suficiencia de la cantidad y calidad de los recursos materiales propuestos
- Asistencia técnica.

Criterio: Sostenibilidad organizativa

- Relevancia de los logros obtenidos por la empresa
- Capacidad administrativa
- Cohesión grupal
- Participación y aporte de los miembros
- División de funciones y responsabilidades
- Procedimientos contables y administrativos
- Experiencia del grupo en actividades o proyectos similares
- Actitudes orientadas hacia el logro (responsabilidad, perseverancia, apoyo mutuo, contribución).

Criterio: Sostenibilidad contextual

- Compatibilidad del proyecto con las condiciones ambientales, políticas y cultura de la región.
- Factores externos que pueden facilitar o dificultar el desempeño (Oportunidades y amenazas)

Criterio: Beneficios ambientales

- Coherencia con estrategia y objetivos ambientales para la región .
Importancia de la contribución con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente.

Criterio: Beneficios socioeconómicos familiares y comunales

- Número de beneficiarios directos
- Empleos fortalecidos o generados
- Aumento de la producción
- Aumento del ingreso familiar promedio anual
- Mejoramiento en la satisfacción de necesidades básicas
- Cambio positivo en valores, comportamientos y prácticas respecto al ambiente
- Participación y beneficio de las mujeres
- Uso de materias primas nacionales
- Ahorro de divisas
- Generación de valor agregado
- Disminución de intermediarios

- Efecto demostrativo en la comunidad
- Incremento en la participación comunitaria

Criterio: Beneficios organizacionales

- Fortalecimiento de estructura organizacional de la empresa
- Aumento de capacidad administrativa
- Mejoramiento de situación financiera
- Aumento del número de asociados o beneficiarios
- Aumento de la cantidad y calidad de participación y aporte de los asociados y/o beneficiarios.
- Mejoramiento de capacidad de negociación de productos
- Incremento de la capacidad de intervención, negociación de conflictos o gestión sobre la realidad ambiental.

Criterio: Complemento con otros proyectos

- Complemento del proyecto con otros proyectos
- Cofinanciamiento del proyecto por otras fuentes de recursos económicos o técnicos.
- Potencial del proyecto como proyecto; piloto de otros proyectos
- Contribución al mejoramiento ambiental y social de la región

1.6 Definición de términos básicos

Pre factibilidad: Segundo nivel de análisis de la fase de pre inversión y tiene como objetivo definir la mejor alternativa de solución, considerando aquellas identificadas en el nivel de perfil, sobre la base de una mejor calidad de información. Incluye la selección de tecnologías, localización, tamaño y momento de inversión, que permitan una mejor definición del proyecto y de sus componentes. MEF (2012).

Factibilidad: Incluye, básicamente, los mismos rubros que el de pre factibilidad, pero con un mayor nivel de profundidad y considerando aspectos relevantes que permitan una adecuada implementación del proyecto. MEF (2012).

Estudio de factibilidad: Valoración precisa de los beneficios y costos de la alternativa seleccionada considerando su diseño optimizado. SNIP (2014).

Estudio de pre factibilidad: Estudio de las diferentes alternativas seleccionadas en función del tamaño, localización, momento de iniciación, tecnología y aspectos administrativos. Ésta es la última instancia para eliminar alternativas ineficientes. SNIP (2014).

Viabilidad: Condición atribuida expresamente, por quien posee tal facultad, a un Proyecto de Inversión que demuestra ser rentable, sostenible y compatible con las políticas sectoriales. SNIP (2014).

Inversión privada: Aquella que proviene de personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, públicas o privadas, distintas del Estado Peruano, de los organismos que integran el sector público nacional y de las empresas del estado. MEF (2012).

Pasajero: Persona que viaja en un vehículo sin conducirlo ni formar parte de la tripulación. Torres (2012).

Interprovincial: Que se produce o tiene lugar entre dos o más provincias. Torres (2012).

Automóviles para el transporte de pasajeros: Es el destinado, exclusivamente, al transporte de personas. MTC (2007).

Ómnibus: Automóvil usado para transportar pasajeros; sus asientos están ubicados en dirección hacia el conductor y son de dos o más personas; su capacidad es de 25 pasajeros en adelante. MTC (2007).

Camioneta rural: Automóvil usado para el transporte de pasajeros, cuya capacidad es hasta de 12 personas. MTC (2007).

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1 Método de investigación

El presente estudio fue de enfoque cuantitativo de nivel básico y descriptivo.

2.2 Tipo y nivel de investigación

Será del tipo investigación descriptiva, al ser uno de los tipos o procedimientos investigativos más populares y utilizados por los principiantes en la actividad investigativa, la cual se guía por preguntas de investigación, y cuando se plantean hipótesis en los estudios descriptivos, éstas se formulan a nivel descriptivo y se prueban esas hipótesis, según Bernal (2010); como es el caso de esta investigación.

2.3 Diseño de la investigación

El presente estudio de investigación es un diseño no experimental al ser la variable independiente no controlada.

2.4 Población, muestra y muestreo

Población, son todos los usuarios del servicio de transporte de pasajeros entre Bagua Grande y Lonya Grande, aproximadamente 70 usuarios diarios. Usuarios o pasajeros que se trasladan en las empresas existentes en esta ruta. Al mes son 2,100 pasajeros.

Muestra, en la siguiente investigación se tiene en cuenta la muestra que es equivalente 87 personas de la población identificada, ósea los usuarios del servicio de transporte de pasajeros entre Bagua Grande y Lonya Grande.

Se utilizó la siguiente fórmula para encontrar esta muestra:

	$Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N$
n =	-----
	$E^2 (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q$

	$0.95^2 \times 0.50 \times 0.50 \times 2876$
n =	-----
	$0.05^2 (3,360-1)+0.95^2 \times 0.50 \times 0.50$

	473.81
n =	-----
	5.47
n =	87

Muestreo, será del tipo probabilístico por conglomerado.

2.5 Operacionalización de variables

En esta investigación no existe variable dependiente; ambas son independientes.

Variable independiente : Determinación de la factibilidad

Variable independiente : Empresa de transporte de pasajeros en minivan

Variabes	Dimensión	Indicador	Instrumento
Independiente: Determinación de la factibilidad	Estudios: - Económico - Financiero	- VAN, TIR y B/C - Flujos de ingresos y egresos - Análisis de sensibilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario • Entrevista • Cálculos
Independiente: Empresa de transporte de pasajeros en minivan	Estudios de: - Mercado - Técnico - Organizacional	- Tamaño – Mercado - Tamaño – Tecnología - Tamaño – Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario • Entrevista • Observación

2.6 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

Métodos de recolección de datos: Se utilizarán los siguientes métodos:

- **Método analítico:** al analizar el servicio de transporte de pasajeros en minivan a través de la instalación y puesta de una nueva empresa en Bagua Grande.
- **Método deductivo:** al consultar información de diferentes autores, teorías, revistas e internet, para luego seleccionar la información más conveniente, apropiada y aplicarla hacia esta investigación.

Recopilación de información y datos: referida a la instalación y puesta en marcha de una empresa de transportes de pasajeros en minivans.

Técnicas de recolección: Se utilizarán las siguientes técnicas:

- **Cuestionario**

El instrumento básico utilizado en la investigación por encuesta es el cuestionario, que es un documento que recoge en forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta. Casas. (2003).

Entonces la encuesta está dirigida a los 35 usuarios de otras empresas existentes en la actualidad en la ciudad de Bagua Grande y Lonya Grande, donde hay que tomar en cuenta las características de la población (nivel cultural, edad, aspectos socioeconómicos, etc.) y el sistema de aplicación que va a ser empleado, ya que estos aspectos son decisivos para determinar el tipo de preguntas, el número, el lenguaje y el formato de respuesta.

- **Entrevista**

Es la técnica con la cual el investigador pretende obtener información de una forma oral y personalizada. La información versará en torno a acontecimientos vividos y aspectos subjetivos de la persona tales como creencias, actitudes, opiniones o valores en relación con la situación que se está estudiando, según Murillo (2010).

Entrevistándose al personal que realiza las funciones de administración en las empresas de transportes existentes en Bagua Grande y Lonya Grande.

- **Observación**

La observación es la técnica de investigación básica, sobre las que se sustentan todas las demás, ya que establece la relación básica entre el sujeto que observa y el objeto que es observado, que es el inicio de toda comprensión de la realidad. Realizándose esta en los terminales de pasajeros de la ciudad de Bagua Grande y Lonya Grande.

Instrumentos de recolección de datos: las principales técnicas empleadas son las siguientes:

- Libros y documentos especializados sobre estudios de factibilidad.
- Documentos especializados sobre tiendas comerciales y de servicios de motos y mototaxis.
- Cuestionarios.

Procedimientos para la recolección de datos: Se usarán software especializados como el SPSS y Microsoft Excel para comparar resultados entre sí, para obtener los índices de rentabilidad como el VAN, TIR y la relación beneficio – costo.

2.7 Análisis de datos

Esta información será la más idónea y trabajada con la seriedad del caso para determinar la factibilidad de inversión de esta propuesta, y permitir tomar decisiones al empresariado local.

III. RESULTADOS

3.1 Diagnóstico situacional de los pasajeros entre la ruta Bagua Grande y Lonya Grande

La información fue recogida en el mes de marzo del presente año 2019, encuestándose a 93 personas consideradas pasajeros en las agencias de transportes existentes en las ciudades de Bagua Grande y Lonya Grande.

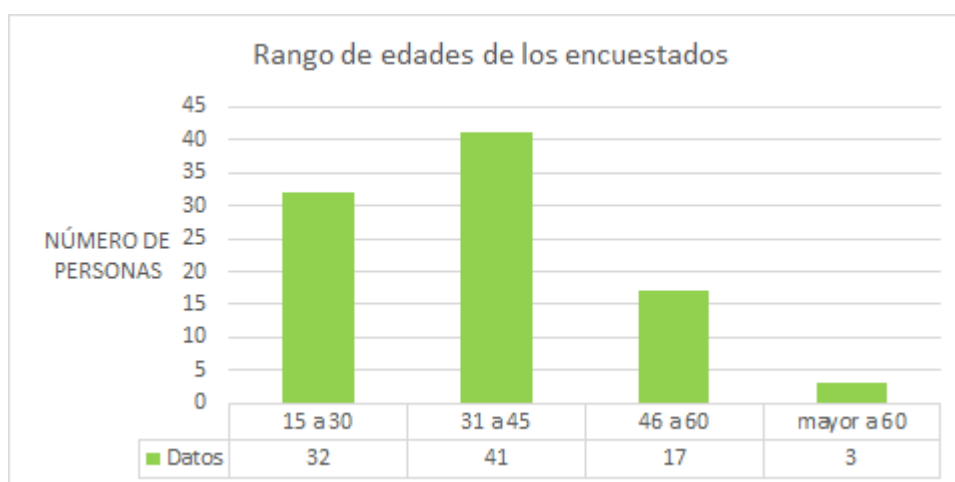
Tabla N° 1
Rango de edades de los encuestados

Rango de edades	Total	
	Datos	Porcentaje
15 a 30	32	34.4%
31 a 45	41	44.1%
46 a 60	17	18.3%
mayor a 60	3	3.2%
Total	93	100.0%

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández

El 44.1% del total de encuestados tienen edades entre los 31 a 45 años, seguido por el 34.4% con edades de 15 a 30 años, el 18.3% tienen entre 46 a 60 años, sólo el 3.2% sobrepasan los 60 años.

Gráfico N° 1



Las edades mayoritariamente oscilan de 15 a 45 años casi un 80%.

Tabla N° 2

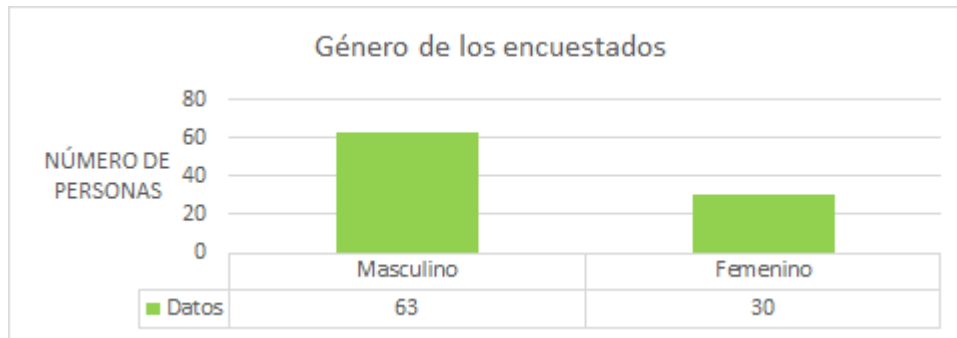
Género de los encuestados

Género	Total	
	Datos	Porcentaje
Masculino	63	67.7%
Femenino	30	32.3%
Total	93	100.0%

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández

El 67.7% del total de encuestados son varones y el 32.3% son mujeres.

Gráfico N° 2



Mayormente los pasajeros encuestados son varones.

Tabla N° 3

Ocupación o profesión actual de los encuestados

Ocupación o profesión actual	Total	
	Datos	Porcentaje
Docente	17	18.3%
Sin trabajo	12	12.9%
Agricultor	11	11.8%
Comerciante	10	10.8%
Estudiante	7	7.5%
Policía	7	7.5%
Técnico	5	5.4%
Ama de casa	3	3.2%
Abogado	3	3.2%
Empleado	3	3.2%
Enfermera	3	3.2%
Contador	2	2.2%
Ingeniero	2	2.2%
Turista	2	2.2%
Secretaria	2	2.2%
Administrador	1	1.1%
Economista	1	1.1%
Médico	1	1.1%
Mecánico	1	1.1%
Total	93	100.0%

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019
 Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández

El 18.3% son docentes, el 12.9% no tiene trabajo conocido y el 11.8% son agricultores.

Gráfico N° 3

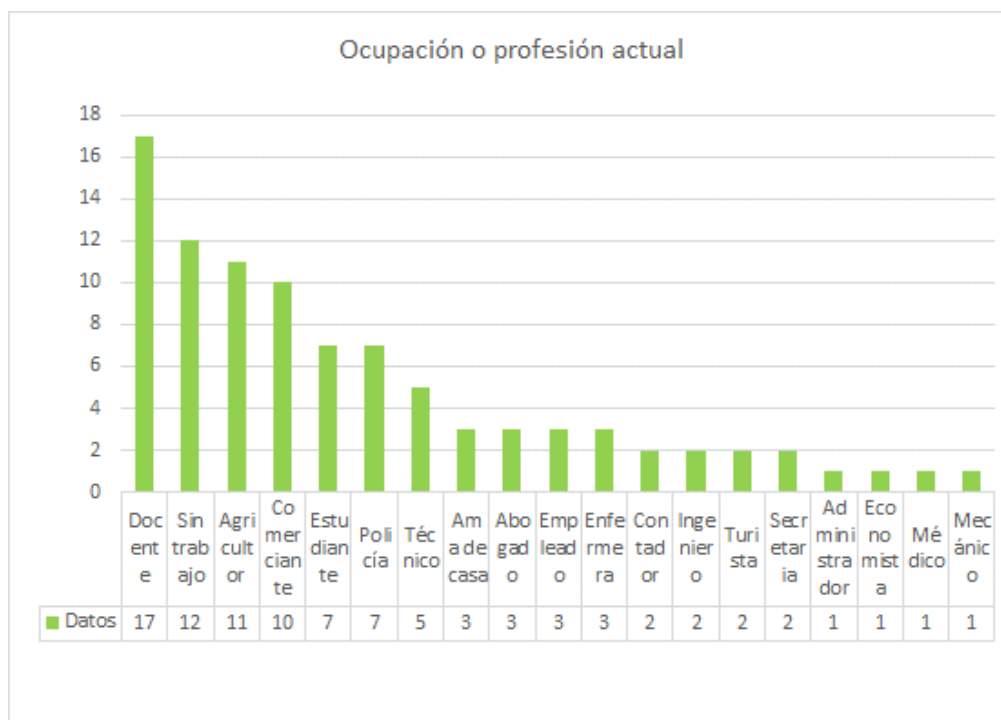


Tabla N° 4

Lugar de embarque y desembarque de los encuestados

Embarque o desembarque	Total	
	Datos	Porcentaje
Bagua Grande - Lonya Grande	50	53.8%
Lonya Grande - Bagua Grande	43	46.2%
Total	93	100.0%

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández

Se realizó 50 encuestas en las agencias de transportes en Bagua Grande que representan el 53.8% y, 43 encuestas a pasajeros en las agencias de transportes de la localidad de Lonya Grande representando un 46.2%.

Gráfico N° 4

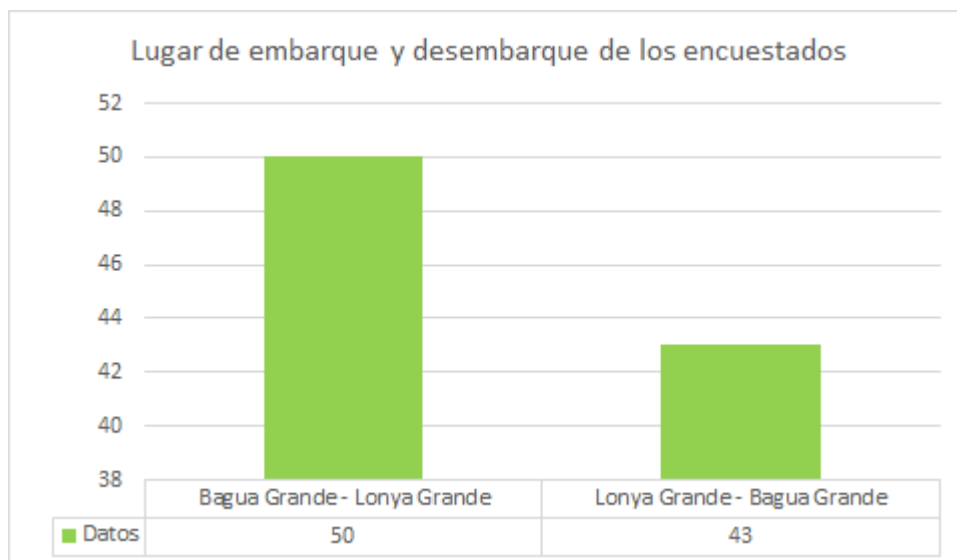


Tabla N° 5

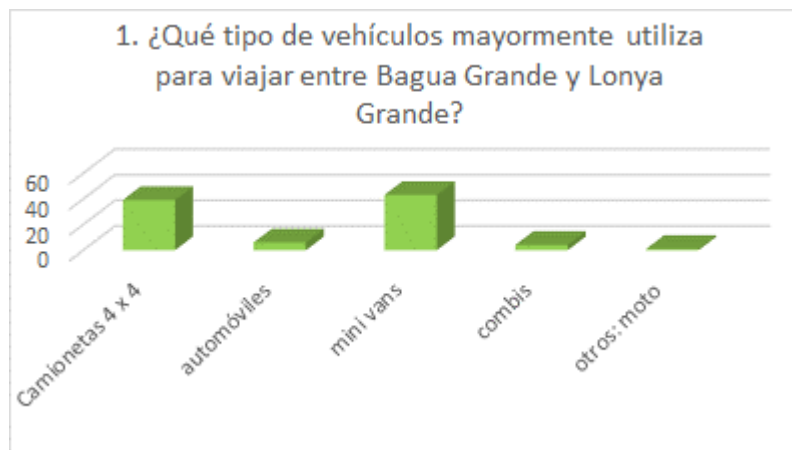
¿Qué tipo de vehículos mayormente utiliza para viajar entre Bagua Grande y Lonya Grande?

Tipo de vehículo	Cantidad	%
Camionetas 4 x 4	39	41.9%
automóviles	6	6.5%
mini vans	43	46.2%
combis	4	4.3%
otros: moto	1	1.1%
Total	93	100.0%

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández

El 46.2% viajan en minivans, un 41.9% prefiere las camionetas 4 x 4, el 6.5% prefiere los automóviles y un 4.3% a las combis.

Gráfico N° 5



Los encuestados prefieren minivans y camionetas para su traslado entre ambas ciudades.

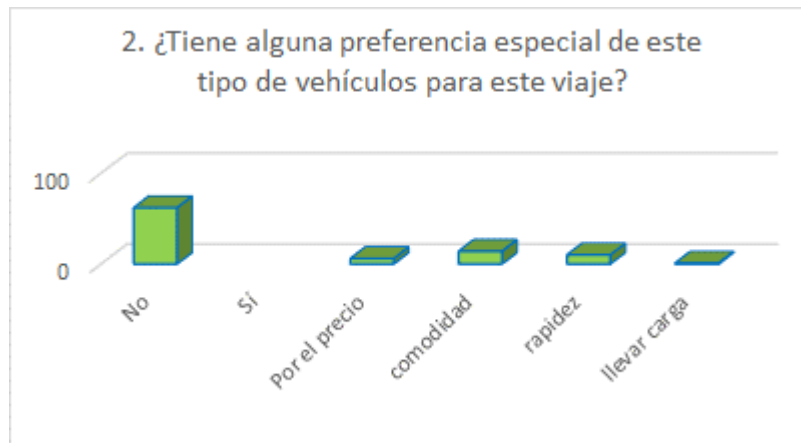
Tabla N° 6

¿Tiene alguna preferencia especial de este tipo de vehículos para este viaje?

Preferencia especial	Cantidad	%
No	62	66.7%
Sí		
Por el precio	6	6.5%
comodidad	14	15.1%
rapidez	10	10.8%
llevar carga	1	1.1%
Total	93	100.0%
Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019		
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández		

El 66.7% no tiene preferencias para realizar su viaje; el 33.3% tiene alguna preferencia por la comodidad, rapidez, precio o llevar carga.

Gráfico N° 6



Se concluye, que mayormente no tienen preferencias exclusivas para su traslado, ya que esperan que se llene la unidad para realizar su viaje.

Tabla N° 7

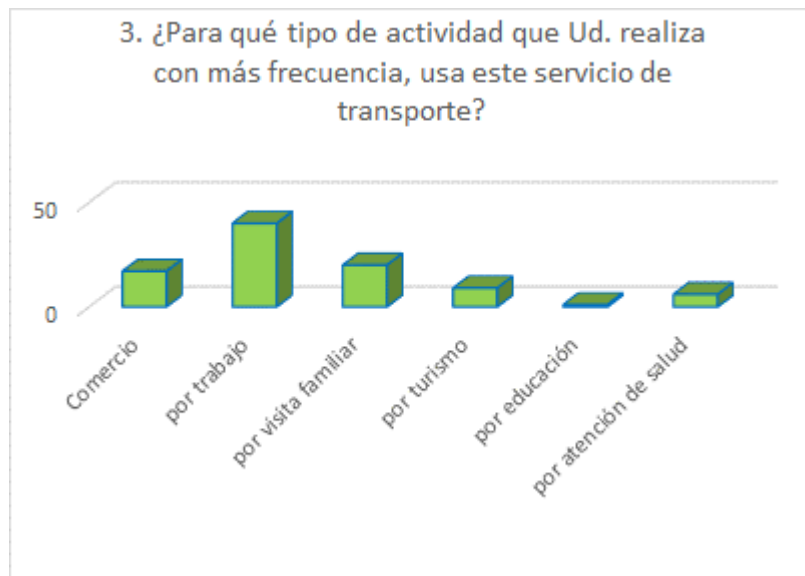
¿Para qué tipo de actividad que Ud. realiza con más frecuencia, usa este servicio de transporte?

Motivo de su viaje	Cantidad	%
Comercio	17	18.3%
por trabajo	40	43.0%
por visita familiar	20	21.5%
por turismo	9	9.7%
por educación	1	1.1%
por atención de salud	6	6.5%
Total	93	100.0%

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández

Respecto a la actividad que motiva su viaje, el 43% es por trabajo, el 21.5% por visitas familiares, el 18.3% por realizar comercio, un 9.7% por realizar turismo a la zona y un 6.5% por atenciones en salud.

Gráfico N° 7



Se concluye, que mayormente se trasladan entre ambas ciudades por labores de trabajo.

Tabla N° 8

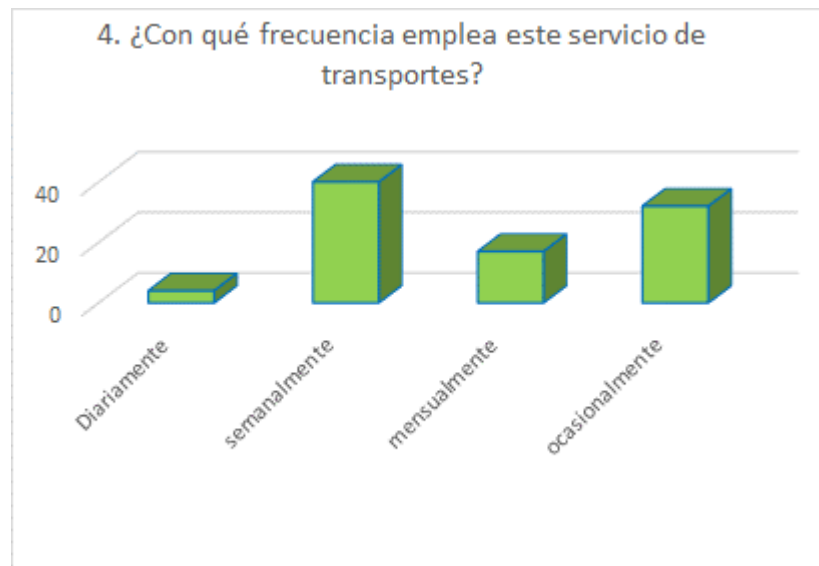
¿Con qué frecuencia emplea este servicio de transportes?

Frecuencia por el servicio	Cantidad	%
Diariamente	4	4.3%
semanalmente	40	43.0%
mensualmente	17	18.3%
ocasionalmente	32	34.4%
Total	93	100.0%

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández

El 43% emplea este servicio semanalmente, el 34.4% ocasionalmente, el 18.3% mensualmente y el 4.3% lo hace a diario.

Gráfico N° 8



Los pasajeros encuestados indican la frecuencia de viaje mayormente a la semana.

Tabla N° 9

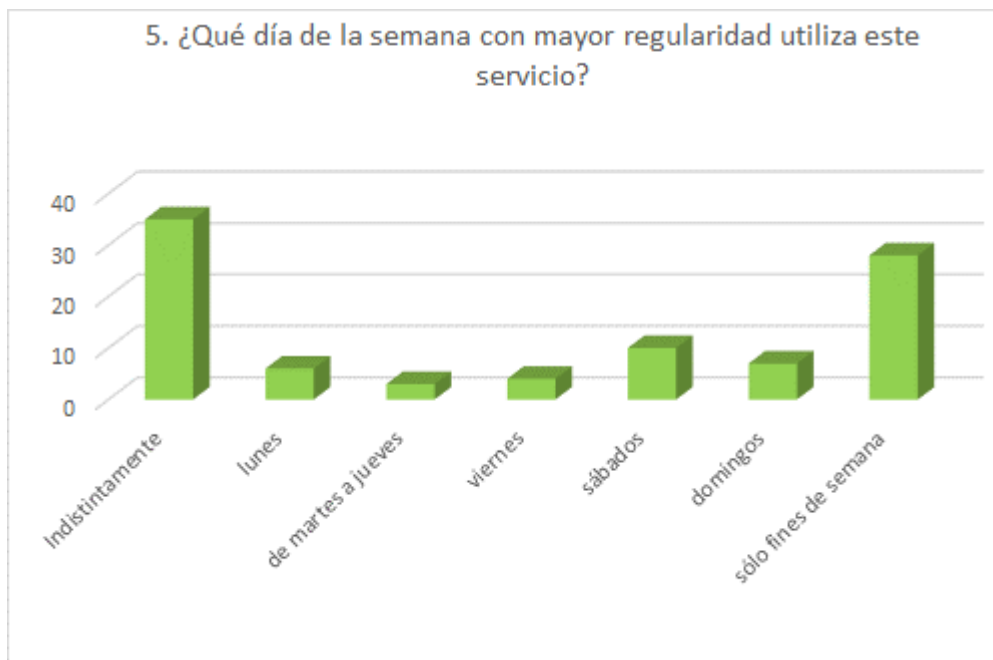
¿Qué día de la semana con mayor regularidad utiliza este servicio?

Días a la semana de su preferencia de viaje	Cantidad	%
Indistintamente	35	37.6%
lunes	6	6.5%
de martes a jueves	3	3.2%
viernes	4	4.3%
sábados	10	10.8%
domingos	7	7.5%
sólo fines de semana	28	30.1%
Total	93	100.0%

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández

La regularidad para utilizar este servicio, el 37.6% mencionan que indistintamente, el 30.1% sólo los fines de semana, el 10.8% sólo sábados y 7.5% sólo domingos.

Gráfico N° 9



Los días martes a jueves se realizan menos viajes, según la regularidad que indican.

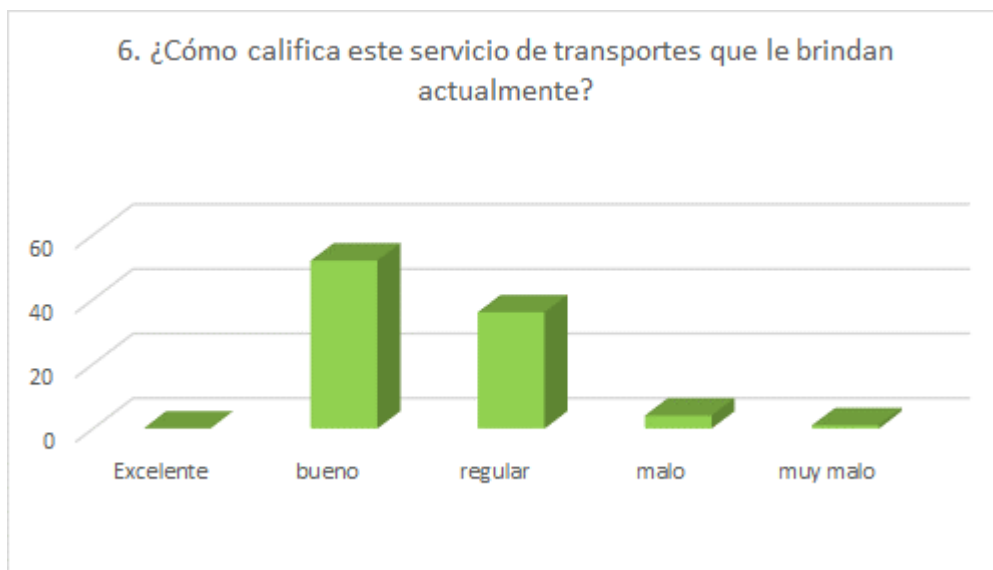
Tabla N° 10

¿Cómo califica este servicio de transportes que le brindan actualmente?

Nivel de calificación del servicio	Cantidad	%
Excelente	0	0.0%
bueno	52	55.9%
regular	36	38.7%
malo	4	4.3%
muy malo	1	1.1%
Total	93	100.0%
Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019		
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández		

El 55.9% califica de bueno al servicio recibido en la actualidad, el 38.7% considera de regular, el 4.3% lo considera como malo y el 1.1% muy malo.

Gráfico N° 10



Casi el 6% considera como malo o muy malo el servicio recibido.

Tabla N° 11

¿Se encuentra conforme con el servicio que le brindan actualmente?

Conformidad al servicio recibido	Cantidad	%
(Si): ¿Por qué?	41	44.1%
viaje cómodo	12	12.9%
rápido y puntual	7	7.5%
(No): ¿Por qué?	0	0.0%
sin horarios de salida	18	19.4%
mal estado de los vehículos	4	4.3%
exceso de velocidad	4	4.3%
servicio inadecuado	7	7.5%
Total	93	100.0%
Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019		
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández		

Respecto a la conformidad al servicio que le brindan, el 44% indica su conformidad no indicando el motivo, el 12.9% al ser el viaje cómodo y un 7.5% al ser rápido y puntual. El 19.4% manifiesta que no al ser no tener horarios de salida establecidos, el 7.5% considera al servicio inadecuado, el 4.3% dice que los vehículos se encuentran en mal estado y otro 4.3% por exceso de velocidad por parte de los conductores.

Gráfico N° 11



60 pasajeros consideran conforme al servicio recibido y 30 no lo consideran.

Tabla N° 12

¿Con cuál de las siguientes experiencias del transporte se siente Ud. identificado/a?

Se identifica con	Cantidad	%
Inseguridad en la carretera que pueden ocasionar asaltos	18	19.4%
incomodidad por el estado actual de los vehículos	9	9.7%
mucho demoran en llenar pasajeros en sus paraderos	53	57.0%
mucho tiempo de viaje	5	5.4%
cobros indebidos a partir de ciertas horas	2	2.2%
accidentes por la imprudencia de los choferes	3	3.2%
mal trato de los choferes o ayudantes	0	0.0%
horarios inadecuados	3	3.2%
Total	93	100.0%
Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019		
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández		

El 57% considera mucha demora en llenar pasajeros en sus paraderos, el 19.4% manifiesta inseguridad en la carretera en cuanto a asaltos, el 9.7% incomodidad por el mal estado en las unidades y el 5.4% considera mucho tiempo en sus viajes.

Gráfico N° 12

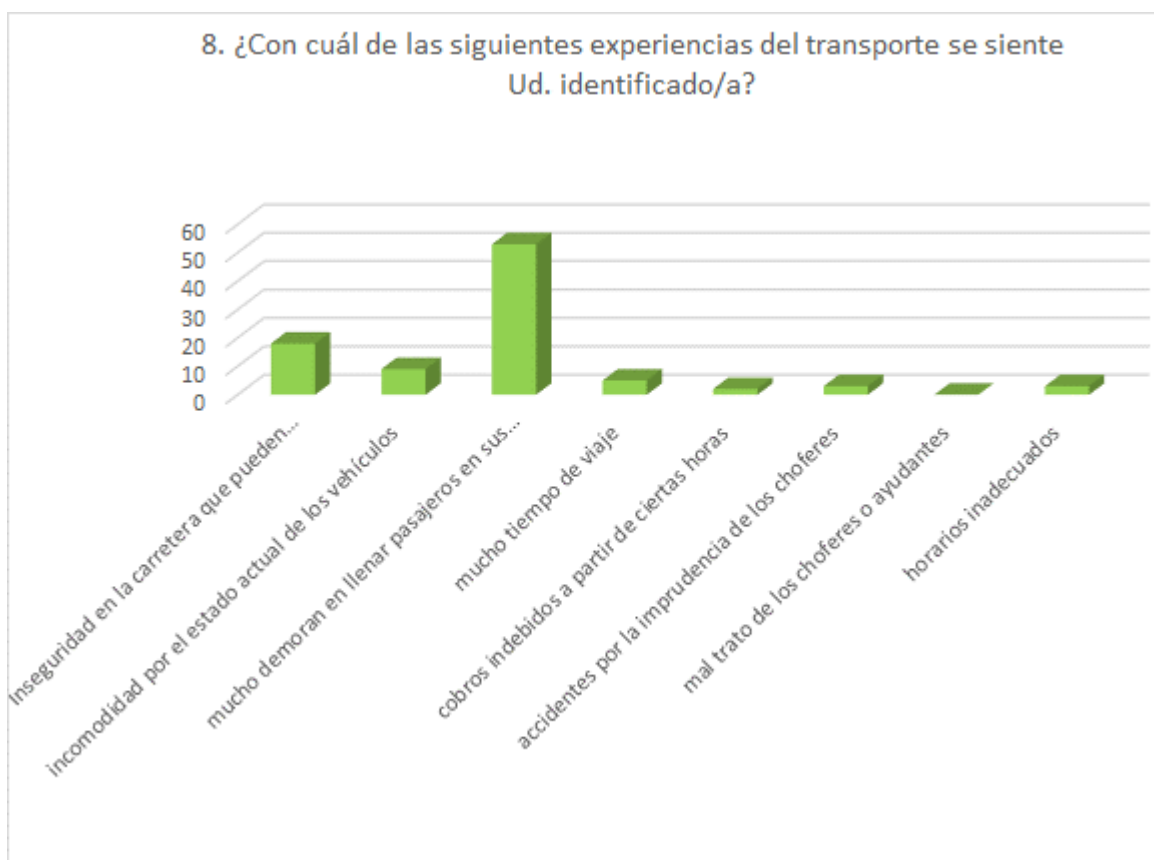


Tabla N° 13

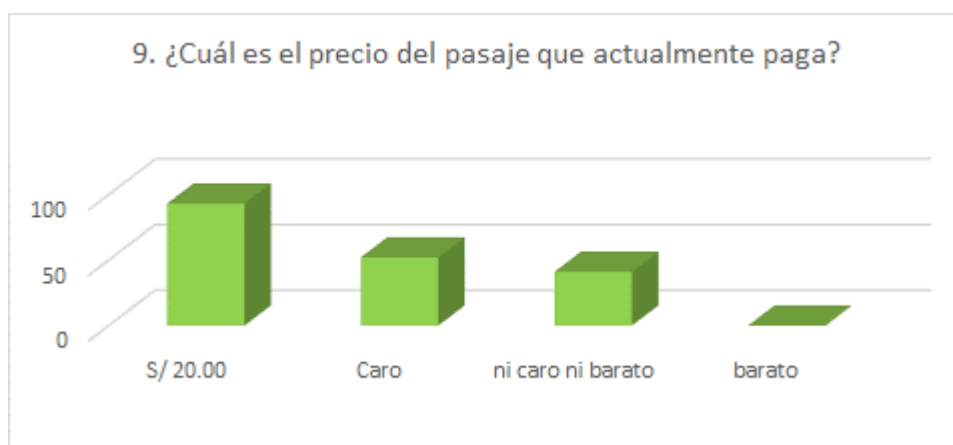
¿Cuál es el precio del pasaje que actualmente paga?

Precio por el pasaje y cómo lo considera	Cantidad	%
S/ 20.00	93	
Caro	52	55.9%
ni caro ni barato	41	44.1%
barato	0	0.0%
Total	93	100.0%

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández

El 100% paga por este servicio S/ 20.00; el 59.9% lo considera caro, el 44.1% manifiesta no ser ni caro ni barato.

Gráfico N° 13



En conclusión, casi un 60% manifiesta que el precio por el pasaje es caro.

Tabla N° 14

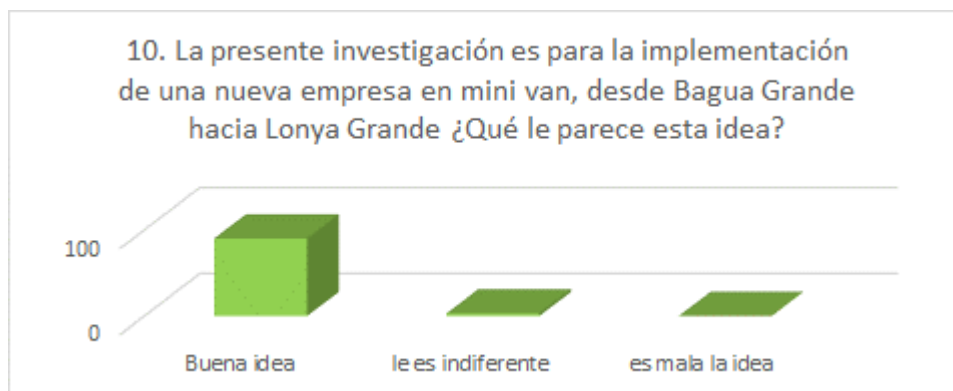
La presente investigación es para la implementación de una nueva empresa en mini van, desde Bagua Grande hacia Lonya Grande ¿Qué le parece esta idea?

Percepción sobre una nueva empresa	Cantidad	%
Buena idea	90	96.8%
le es indiferente	3	3.2%
es mala la idea	0	0.0%
Total	93	100.0%

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández

De los 93 encuestados, 90 les parece buena la idea de una nueva empresa en mini van; sólo un 3.2% le parece indiferente esta propuesta.

Gráfico N° 14



El 96.8% les parece buena idea una nueva empresa en minivans.

Tabla N° 15

¿Qué servicios o productos adicionales desearía recibir en esta nueva empresa?

Servicios adicionales de su preferencia	Cantidad	%
Comprar pasajes por teléfono	28	30.1%
recojo en domicilio / oficina	13	14.0%
promociones al comprar varios pasajes	47	50.5%
otros: pasajes baratos	5	5.4%
Total	93	100.0%

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández

Consultándoles que productos o servicios adicionales prefiere en esta nueva empresa, el 50.5% quiere promociones por comprar varios pasajes, el 30.4% comprar pasajes por vía telefónica y un 14% que los recojan en sus domicilios.

Gráfico N° 15



En conclusión, la mitad de los encuestados tiene preferencias adicionales como promociones.

Tabla N° 16

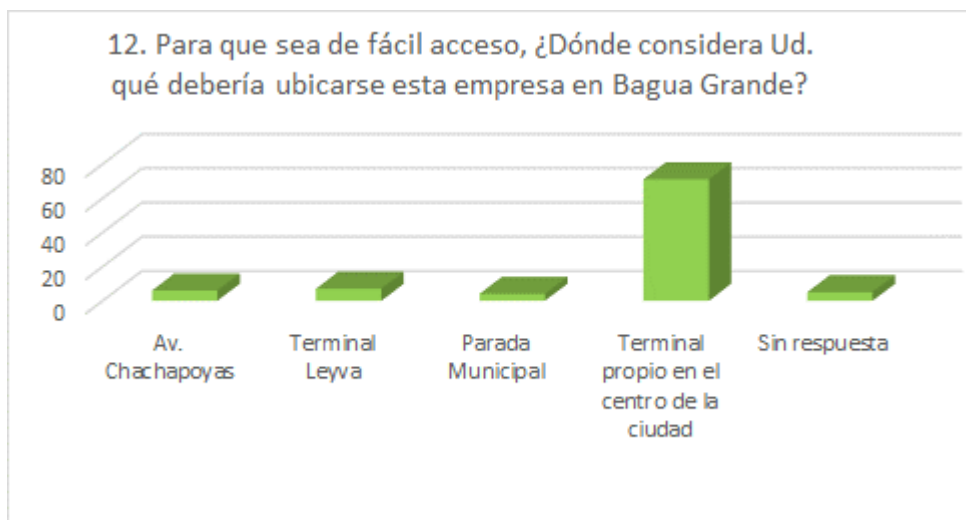
Para que sea de fácil acceso, ¿Dónde considera Ud. qué debería ubicarse esta empresa en Bagua Grande?

Recomendaciones de ubicación	Cantidad	%
Av. Chachapoyas	6	6.5%
Terminal Leyva	7	7.5%
Parada Municipal	4	4.3%
Terminal propio en el centro de la ciudad	71	76.3%
Sin respuesta	5	5.4%
Total	93	100.0%

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019
Autor: Nimia Yaneth Villa Fernández

Respecto a ubicación de la agencia de transportes nueva, el 76.3% prefiere que cuente con su propio terminal en el centro de la ciudad, el 7.5% dentro del terminal Leyva y un 6.5% que se ubique en la Av. Chachapoyas.

Gráfico N° 16



En conclusión, mayormente prefieren un terminal propio ubicado en el centro de la ciudad de Bagua Grande.

3.2 Identificación de la oferta y la demanda del servicio

De la oferta

La oferta está representada por dos empresas de transportes de pasajeros que prestan este servicio entre la ciudad de Bagua Grande y la localidad de Lonya Grande; y estas son:

Tabla N° 17

Establecimientos competitivos para el proyecto en la ciudad de Bagua Grande

N°	Nombre de la Empresa	Terminal en Lonya Grande	Terminal en Bagua Grande	Número de unidades	Tipo de unidades
1	Palaguas	Jr. Francisco de Asis S/N	Jr. José de Sucre S/N	4	combis
				8	mini vans
				3	camionetas 4x4
				1	autos
2	Las Tinajas	Jr. Francisco de Asis S/N	Jr. José de Sucre S/N	3	combis
				7	mini vans
				2	camionetas 4x4
				1	autos
				29	

Elaboración propia

Fuente: Municipalidad Provincial de Utcubamba, 2018

De la demanda

La ruta Lonya Grande – Bagua Grande – Lonya Grande tiene un flujo de pasajeros regular desde hace más de 20 años, por cuanto es una zona productora de reconocido prestigio en café, cacao y frutales, siendo esta ruta la de mayor tránsito por el centro poblado de San Martín – Ortiz Arrieta.

Seguidamente, se presentan la población referencial, que es aquella vinculada al propósito del proyecto y son aquellos que pertenecen al ámbito del proyecto detalla en la tabla siguiente:

Tabla N° 18
Población de referencia

Población	2007	2017
Dist. Lonya Grande	9,437	10,080
Dist. Ocalli	3,622	3,556
Dist. Ocumal	3,781	3,446
Dist. Providencia	1,448	1,316
CC.PP. Ñunya Jalca	973	1,462
CC.PP. San Martín	601	1,617
CC.PP. Progreso San Antonio	377	1,803
Otras localidades*	3,000	3,600
Total	23,239	26,880
* Se consideran 10 personas diarias que provienen de otras localidades como Jaén, Chachapoyas, Nueva Cajamarca, Rioja, Chiclayo o Lima		
Fuente: Censos INEI 2007 y 2017		

Con estos datos se identifica la tasa de crecimiento intercensal entre el año 2007 y 2017, cuyo cálculo es del 1.47% indicador para realizar nuestras proyecciones.

(2017-2007)		10				
	(Poblac 2017)	26,880				
T° C° (2017-2007) =	-----	=	-----	=	1.014662 - 1 =	0.014662
Población referencial	(Poblac 2007)	23,239				1.47%

Luego, identificamos la población demandante potencial (es la población con necesidades que potencialmente requerirá los servicios en los que intervendrá el proyecto) y la población demandante efectiva (es la población con necesidades que busca atención, es decir, aquella que requerirá y demandará efectivamente los servicios en los que intervendrá el proyecto), en este caso consideramos un 30% de la población potencial.

Tabla N° 19

Proyección de la población de referencia y población demandante

Período	Año	Población referencial	Población demandante potencial	Población demandante efectiva
				30.00%
	2017	26,880		
	2018	27,274		
0	2019	27,674	25,200	7,560
1	2020	28,080	25,569	7,671
2	2021	28,491	25,944	7,783
3	2022	28,909	26,325	7,897
4	2023	29,333	26,711	8,013
5	2024	29,763	27,102	8,131
6	2025	30,199	27,500	8,250
7	2026	30,642	27,903	8,371
8	2027	31,091	28,312	8,494
9	2028	31,547	28,727	8,618
10	2029	32,010	29,148	8,744
			Al mes	630
			Al día	21

Elaboración propia

Fuente: Encuesta a pasajeros Bagua Grande - Lonya Grande y viceversa. Efectuado en marzo del 2019

La población demandante potencial al año 2019 es de 25,200 personas o pasajeros que se trasladan en las unidades de las dos empresas de transportes identificadas en la oferta, son 70 personas al día, por 30 días del mes, por 12 meses del año.

Se considera el 30% como población demandante efectiva de esta población demandante, indicador que se considera que el proyecto pretende atender de manera eficiente y asciende a 7,560 pasajeros al año 2019, al mes son 630 personas y al día son 21 personas.

Tabla N° 20
Balance Oferta - Demanda

Año	Población demandante	Población ofertante	Balance Oferta - Demanda
2019	25,200	17,640	7,560
2020	25,569	17,899	7,671
2021	25,944	18,161	7,783
2022	26,325	18,427	7,897
2023	26,711	18,697	8,013
2024	27,102	18,972	8,131
2025	27,500	19,250	8,250
2026	27,903	19,532	8,371
2027	28,312	19,818	8,494
2028	28,727	20,109	8,618
2029	29,148	20,404	8,744

Elaboración propia

La población al año 2019 satisfecha representa el 70% que ascienden a 17,640 personas o pasajeros que se trasladan en las unidades de las dos empresas ofertantes en esta ruta. El 30% que asciende a 7,560 personas o pasajeros son aquellos que se encuentran insatisfechos con el actual servicio prestado y prefieren otra empresa con unidades modernas, así como un servicio mejorado, que es la población que este proyecto pretende atender, al año 2019.

3.3 Cálculo de los ingresos y egresos, y la rentabilidad económica de la inversión

3.3.1 Ingresos

Según la demanda encontrada en el ítem anterior, considera al año a 7,560 personas o pasajeros que se encuentran insatisfechos con el actual servicio prestado y prefieren otra empresa con unidades modernas, estos representan al mes 630 personas.

Tabla N° 21
Proyección de ventas por día y al mes

Proyección de ventas - Pasajeros Año 2020	Unidades vendidas máximas al día	Unidades vendidas máximas al mes
Bagua Grande - Lonya Grande	9	270
Lonya Grande - Bagua Grande	12	360
Proyección de unidades vendidas	21	630

Elaboración propia

Tabla N° 22
Programa de venta de Pasajes

Proyección de ventas - Pasajeros Año 2020	Costo Pasaje en S/.	Unidades vendidas máximas al mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
			0%	10%	20%	30%	40%
Bagua Grande - Lonya Grande	20.00	270	64,800.00	71,280.00	77,760.00	84,240.00	90,720.00
Lonya Grande - Bagua Grande	20.00	360	86,400.00	95,040.00	103,680.00	112,320.00	120,960.00
		630	151,200.00	166,320.00	181,440.00	196,560.00	211,680.00

El costo del pasaje es de S/. 20.00 por persona, entonces se realiza el cálculo por ruta, considerando que a partir del 2do año se incrementarán las ventas en 10% cada año, por la publicidad y promociones a establecer.

Tabla N° 23
Presupuesto Total de Ingresos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta de pasajes	151,200.00	166,320.00	181,440.00	196,560.00	211,680.00
Envío de sobres*	3,600.00	3,960.00	4,320.00	4,680.00	5,040.00
Total de ingresos	154,800.00	170,280.00	185,760.00	201,240.00	216,720.00
* 2 envío de sobres diarios a S/. 5.00					

En este rubro se considera un servicio adicional de envío de sobres o encomiendas pequeñas en esta ruta, considerando 2 envíos diarios a un valor de S/ 5.00 cada uno.

3.3.2 Egresos

Requerimiento de mantenimiento y equipamiento

- **Mantenimiento**

Se realizará un mantenimiento preventivo cada 6 meses a los vehículos y equipos, a través de personal externo debidamente capacitado.

- **De equipamiento, muebles y enseres**

Tabla N° 24
Equipamiento

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Televisor Led 50"	Unid.	2.00	1,149.00	2,298.00
Rack para Tv	Unid.	2.00	69.00	138.00
Escritorio modupack	Unid.	2.00	399.00	798.00
Computadora intel core	Unid.	2.00	1,508.96	3,017.92
Impresora termica serial	Unid.	2.00	580.00	1,160.00
Total equipamiento				7,411.92

Elaboración propia

Este equipamiento será para las dos oficinas-terminales, una por cada ciudad.

Tabla N° 25
Muebles y enseres

Descripción	Unidad	Costo unitario	Costo total
Oficina Bagua Grande			535.90
Sillas de plástico	20	23.90	478.00
Papelera plástico	1	57.90	57.90
Oficina Lonya Grande			535.90
Sillas de plástico	20	23.90	478.00
Papelera plástico	1	57.90	57.90
Total muebles y enseres			1,071.80

Elaboración propia

Estos también serán una por cada ciudad.

Inversiones

Las inversiones son los desembolsos que los inversionistas aportan para la ejecución del proyecto, se clasifica en:

a) Inversión fija

Son los recursos necesarios para la instalación del proyecto y está constituido por:

- **Inversión fija tangible**

Tabla N° 26
Vehículos

Descripción	Unidad	Costo unitario	Costo total
Grand New Supervan	4.00	38,386.00	153,544.00
Total vehículos			153,544.00

Elaboración propia

- **Inversión fija intangible**

Tabla N° 27
Inversión fija intangible

Descripción	Costo total
Elaboración Proyecto de Inversión	2,500.00
Gastos de organización	750.00
Total inversión fija intangible	3,250.00

Elaboración propia

b) Capital de trabajo

Es el activo corriente como el efectivo para que la empresa pueda operar normalmente, requiriendo recursos para cubrir necesidades como insumos, mano re obra, reposición de activos, entre otros.

Tabla N° 28
Capital de trabajo

Descripción	Unidad	Cantidad mensual	Precio unitario	Costo anual
I.1. Material Directo				120,720.00
Combustibles	Galón	1,000	10.00	120,000.00
Aceite motor	Lts	4	15.00	720.00
I.2. Mano de Obra Directa				116,640.00
Conductor	Personal	4	1,500.00	72,000.00
Ayudante - Llenador	Personal	2	930.00	22,320.00
Secretaria de oficina	Personal	2	930.00	22,320.00
I.3 Gastos				20,520.00
Serv. Alquiler oficina - terminal	Glb	2	500.00	12,000.00
Serv. Publicidad	Glb	1	500.00	6,000.00
Serv. Energia eléctrica	Glb	2	30.00	720.00
Serv. Agua y desague	Glb	2	25.00	600.00
Serv. Celular + internet	Glb	2	50.00	1,200.00
Total capital de trabajo				257,880.00

Elaboración propia

Financiamiento

Para el presente proyecto se recurrirá al financiamiento externo a través de la banca privada para cubrir la inversión fija tangible.

Tabla N° 29
Estructura del financiamiento

Descripción	Préstamo	Aporte propio	Total
I. Inversión fija	165,277.72	0.00	165,277.72
I.1. Inversión fija tangible			
I.1.1. Vehículos	153,544.00	0.00	153,544.00
I.1.2. Equipamiento	7,411.92	0.00	7,411.92
I.1.3. Muebles y enseres	1,071.80	0.00	1,071.80
I.2. Inversión fija intangible	3,250.00	0.00	3,250.00
II. Capital de trabajo	0.00	257,880.00	257,880.00
Total de Inversión	165,277.72	257,880.00	423,157.72
En porcentaje	39.1%	60.9%	100

Elaboración propia

Este proyecto requiere de S/ 423,157.72 de los cuales considerando un aporte propio de S/ 257,880.00 equivalente al 60.9% de la inversión total, servirá para financiar el total de capital de trabajo en un año; el restante 39.1% restante será el monto a financiar equivalente a S/ 165,277.72 para los vehículos, equipamiento, muebles y enseres e inversión fija intangible.

Fuente de financiamiento

Realizado el análisis se prefiere el financiamiento la Caja Raíz bajo las siguientes consideraciones:

Tabla N° 30
Fuente financiera privada

Préstamo Caja Raíz							
Tasa de interés nominal							0.18
Tasa de interés efectiva							0.15
TASA DE INTERES SEMESTRAL							
Periodo de pago Activos Fijos al año							5.00
Periodo de pago capital de trabajo al año							5.00
Periodo de amortización activos fijos							5.00
Periodo de amortización capital de trabajo							5.00
Periodo de gracia parcial de activos fijos							0.00
Periodo de gracia parcial de capital de trabajo							0.00
Préstamo Activo Fijo							165,277.72
Préstamo Capital de Trabajo							0.00
Factor de Recuperación del Capital (Activo Fijo)							0.30
Factor de Recuperación del Capital (Capital de Trabajo)							0.30
Servicio de la deuda							
Descripción	0	1	2	3	4	5	Total
Activo fijo							
Principal inicio	165,278	165,278	140,764	112,574	80,155	42,874	
Amortización		24,513	28,190	32,419	37,282	42,874	165,278
Interés		24,792	21,115	16,886	12,023	6,431	81,247
Servicio de la deuda		49,305	49,305	49,305	49,305	49,305	246,525
Principal final	165,278	140,764	112,574	80,155	42,874	0	
Capital de trabajo							
Principal inicio	0	0	0	0	0	0	
Amortización		0	0	0	0	0	
Interés		0	0	0	0	0	
Servicio de la deuda		0	0	0	0	0	0
Principal final	0	0	0	0	0	0	
Escudo Fiscal		7,437	6,334	5,066	3,607	1,929	
Financiamiento Neto	165,278	-41,867	-42,971	-44,239	-45,698	-47,376	246,525

Elaboración propia

Depreciaciones

Tabla N° 31

Depreciación del Activo Fijo Tangible y Amortización por cargas diferidas

Descripción	d	Depreciación					Valor residual	Valor de mercado
		1	2	3	4	5		
I. Activo no Depreciado								
I.1.1. Terrenos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II. Depreciación Activo Fijo Tangible								
I.1.1. Vehiculos	0.10	15,354.40	15,354.40	15,354.40	15,354.40	15,354.40	53,350.03	50,000.00
I.1.2. Equipamiento	0.20	1,482.38	1,482.38	1,482.38	1,482.38	1,482.38	0.00	0.00
I.1.3. Muebles y enseres	0.20	214.36	214.36	214.36	214.36	214.36	0.00	0.00
III. Amortización por cargas diferidas								
II.1. Inversión Fija Intangible	0.10	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00		
Total (II + III)		17,376.14	17,376.14	17,376.14	17,376.14	17,376.14	53,350.03	50,000.00

Tabla N° 32
Costos de producción

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Costo anual en S/.
I. Costos Directos				237,360.00
I.1. Materiales Directos				120,720.00
Combustibles	Galón	1,000.00	10.00	120,000.00
Aceite motor	Lts	4.00	15.00	720.00
I.2. Otros materiales				0.00
I.3. Mano de Obra Directa				116,640.00
Conductor	Personal	4.00	1,500.00	72,000.00
Ayudante - Llenador	Personal	2.00	930.00	22,320.00
Secretaria de oficina	Personal	2.00	930.00	22,320.00
II. Costos Indirectos				0.00
II.1. Material Indirecto				0.00
II.2. Otros Costos Indirectos				0.00
Total de Costos de Producción				237,360.00

Elaboración propia

Tabla N° 33
Gastos de operación

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Costo anual en S/.
I. Gastos de Ventas				18,000.00
Serv. Alquiler oficina - terminal	Glb	2.00	500.00	12,000.00
Serv. Publicidad	Glb	1.00	500.00	6,000.00
II. Gastos Administrativos				2,520.00
Serv. Energía eléctrica	Glb	2.00	30.00	720.00
Serv. Agua y desagüe	Glb	2.00	25.00	600.00
Serv. Celular + internet	Glb	2.00	50.00	1,200.00
Total de Gastos de Operación				20,520.00

Elaboración propia

Presupuesto de egresos totales

Tabla N° 34
Presupuesto de egresos totales

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
I. Costos de Producción	237,360.00	237,360.00	237,360.00	237,360.00	237,360.00
I.1. Costos Directos	237,360.00	237,360.00	237,360.00	237,360.00	237,360.00
I.1. Materiales Directos	120,720.00	120,720.00	120,720.00	120,720.00	120,720.00
I.2. Otros materiales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
I.3. Mano de Obra Directa	116,640.00	116,640.00	116,640.00	116,640.00	116,640.00
I.2. Costos Indirectos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II.1. Material Indirecto	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II.2. Otros Costos Indirectos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II. Gastos de Operación	20,520.00	20,520.00	20,520.00	20,520.00	20,520.00
I. Gastos de Ventas	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
II. Gastos Administrativos	2,520.00	2,520.00	2,520.00	2,520.00	2,520.00
III. Depreciación de Activo Fijo y Amortización	17,376.14	17,376.14	17,376.14	17,376.14	17,376.14
IV. Gastos Financieros	24,911.66	21,234.67	17,006.13	12,143.32	6,551.08
Interés del Préstamo	24,791.66	21,114.67	16,886.13	12,023.32	6,431.08
Mantenimiento, portes, seguros y comisiones	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
Total de Egresos	300,167.80	296,490.81	292,262.28	287,399.46	281,807.22

Elaboración propia

3.3.3 Rentabilidad económica

Estados de pérdidas y ganancias

A través de este resultado del estado de pérdidas y ganancias, se deduce que el presente proyecto NO ES RENTABLE, por cuanto los ingresos son menores a los egresos teniendo utilidades negativas de – S/ 10,902.59 para el primer año, de – S/ 9,465.81 para el segundo año, el tercer año de – S/ 7,987.67, el cuarto año de – S/ 6,461.96 y el quinto año con – S/ 4,881.54 como egresos mensuales en promedio.

Tabla N° 35

Estado de pérdidas y ganancias

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	154,800.00	170,280.00	185,760.00	201,240.00	216,720.00
- Costos de Producción	237,360.00	237,360.00	237,360.00	237,360.00	237,360.00
Utilidad Bruta	-82,560.00	-67,080.00	-51,600.00	-36,120.00	-20,640.00
- Gastos de Operación	20,520.00	20,520.00	20,520.00	20,520.00	20,520.00
- Gastos de Venta	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
- Gastos Administrativos	2,520.00	2,520.00	2,520.00	2,520.00	2,520.00
- Depreciación Activo fijo y Amortizac. por C.D.	17,376.14	17,376.14	17,376.14	17,376.14	17,376.14
Utilidad Operativa	-120,456.14	-104,976.14	-89,496.14	-74,016.14	-58,536.14
- Gastos Financieros	24,911.66	21,234.67	17,006.13	12,143.32	6,551.08
Utilidad antes de Impuestos	-145,367.80	-126,210.81	-106,502.28	-86,159.46	-65,087.22
- Impuesto a la Renta (10 %) *	-14,536.78	-12,621.08	-10,650.23	-8,615.95	-6,508.72
Utilidad después de Impuestos	-130,831.02	-113,589.73	-95,852.05	-77,543.51	-58,578.50
* Art. 12 de la Ley N° 27037: Ley de Promoción de Inversión de la Amazonia					
Utilidad Mensual (Después de Impuestos)	-10,902.59	-9,465.81	-7,987.67	-6,461.96	-4,881.54

Elaboración propia

3.4 Demostrar la factibilidad una empresa de transportes de pasajeros en minivan

La factibilidad de inversión se demuestra a través del flujo de caja económico a través del resultado de los indicadores como el VAN económico, TIR económica y la relación Beneficio / Costo.

Para el presente proyecto tenemos los siguientes resultados:

VAN económico: – S/ 648,577.70
 TIR económica: inconsistente o negativa
 Relación beneficio costo: 0.59

Tabla N° 36

Flujo de caja económico

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
I. Ingresos	0	154,800	170,280	185,760	201,240	216,720
Ingresos por Ventas		154,800	170,280	185,760	201,240	216,720
Valor Residual						
II. Egresos	-423,158	-221,743	-226,387	-231,031	-235,675	-240,319
II.1. Inversión Total	-423,158					
II.2. Costos de Producción		-237,360	-237,360	-237,360	-237,360	-237,360
II.3. Gastos de Operación		-20,520	-20,520	-20,520	-20,520	-20,520
II.4. Impuesto a la Renta		36,137	31,493	26,849	22,205	17,561
Flujo de Caja Económico	-423,158	-66,943	-56,107	-45,271	-34,435	-23,599
Aporte de Capital	423,158					
Saldo de Caja Residual	0	-66,943	-56,107	-45,271	-34,435	-23,599
Saldo de Caja Acumulada	0	-66,943	-123,050	-168,321	-202,757	-226,356
Tasa de Descuento Económica	0.16%		0.50			
VANE	(S/. 648,577.70)					
TIRE	#¡NUM!		#¡NUM!			
Ingresos Actualizados	S/. 923,979.47					
Egresos Actualizados	(S/. 1,572,557.17)					
Beneficio / Costo	0.59					

Elaboración propia

Por lo tanto, el impacto económico para esta empresa, es obtener pérdidas de hasta el 59% sobre sus ingresos, el día de hoy, u obtendrá con esta inversión – S/ 648,577.70

IV. DISCUSIÓN

Flores y Gómez (2016) en su tesis: Estudio de Pre factibilidad para la implementación de una empresa que ofrece servicio de taxi estación para Lima Metropolitana, analizaron los principales indicadores económicos y financieros y se realizó un análisis de sensibilidad con 3 escenarios y 3 costos de oportunidad del capital (optimista, conservador y pesimista) siendo en todos los casos los resultados favorables demostrando la rentabilidad del proyecto. Para el caso sin flota el VANE ascendió a 2,355,091 y el VANF a 2,365,842, mientras que para el caso con flota el VANE fue de 2,337,044 y el VANF de 2,931,218. Para la investigación que desarrollé estos indicadores son: VANE de – S/ 648,577.70 teniendo resultados desfavorables para esta propuesta de inversión.

Flores y Palacios (2016) en su tesis: Estudio de Pre factibilidad para el establecimiento de una granja avícola de ponedoras semi tecnificada en el municipio San Sebastián de Yalí, departamento de Jinotega en el periodo (2016-2019), en su análisis del mercado realizado en la zona determinó, que la granja operará en una zona donde la oferta de huevos es baja y la demanda es alta lo que asegura la venta total de los huevos producidos tanto en el municipio, a su vez se ofertará a los productores de la zona gallinaza como fertilizante o para la alimentación animal lo que ayudará a disminuir el impacto que tiene el uso agroquímicos en los suelos de la zona y a mejorar la alimentación de los animales. Con la presente investigación de la determinación de la factibilidad de una empresa de transportes de pasajeros en minivan entre Bagua Grande y Lonya Grande, se tiene una relación inversa en cuanto a operar en una zona donde la demanda es baja y la oferta es alta, que, a pesar de no ser adecuado el servicio ofrecido por las empresas de transportes actuales, esto no garantiza tener más clientes.

Padilla y Puentestar (2011) en su trabajo de grado: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de transporte para la prestación de servicio de camionetas al sector público y privado en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura; los autores afirman que el su proyecto es económica y socialmente factible de ejecutarlo, contribuye a dinamizar la economía, a crear nuevas fuentes de empleo y por sobre todo genera una rentabilidad financiera social importante al velar por el bienestar y

desarrollo de las actividades de la inversión. La presente investigación llegó a la conclusión, después del análisis de rentabilidad económica que no es factible su ejecución al tener mayores egresos que ingresos proyectados.

La Base Teórica sobre la Factibilidad de Navarro (2000) menciona: Si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso. En la presente investigación se ha seguido los pasos para determinar la factibilidad de inversión, teniendo como resultado negativo, por lo tanto, este negocio es malo. Referido a los objetivos de un estudio de factibilidad menciona los más importantes: saber si podemos producir algo y definir si tendremos ganancias o pérdidas, nuestra investigación definimos que no produciríamos algo que sea demandado de manera efectiva y también con este negocio propuesto obtendremos pérdidas.

Con lo descrito queda contrastado la hipótesis nula que es: La determinación no hace factible una empresa de transportes de pasajeros en minivan entre Bagua Grande y Lonya Grande, 2018. Por las siguientes razones:

- ✓ La inversión sería de S/.423,158.00
- ✓ Los flujos de Cajas proyectados a 5 años, todos fueron negativos.

Saldo de Caja Acumulada	0	-66,943	-123,050	-168,321	-202,757	-226,356
--------------------------------	----------	----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

- ✓ El precio unitario es de S/.20.00 por pasajero. No se puede aumentar ya que ese es el precio del mercado.
- ✓ El VAN es – S/ 648,577.70
- ✓ El TIR es impropcedente ya que el VAN es negativo

V. CONCLUSIONES

Respecto al objetivo específico N° 01: Diagnóstico situacional de los pasajeros entre la ruta Bagua Grande y Lonya Grande tenemos:

- El 18.3% son docentes, el 12.9% no tiene trabajo conocido y el 11.8% son agricultores.
- El 46.2% viajan en minivans, un 41.9% prefiere las camionetas 4 x 4, el 6.5% prefiere los automóviles y un 4.3% a las combis.
- El 66.7% no tiene preferencias para realizar su viaje; el 33.3% tiene alguna preferencia por la comodidad, rapidez, precio o llevar carga.
- La actividad que motiva su viaje, el 43% es por trabajo, el 21.5% por visitas familiares, el 18.3% por realizar comercio, un 9.7% por realizar turismo a la zona y un 6.5% por atenciones en salud.
- El 43% emplea este servicio semanalmente, el 34.4% ocasionalmente, el 18.3% mensualmente y el 4.3% lo hace a diario.
- La regularidad para utilizar este servicio, el 37.6% mencionan que indistintamente, el 30.1% sólo los fines de semana, el 10.8% sólo sábados y 7.5% sólo domingos.
- El 55.9% califica de bueno al servicio recibido en la actualidad, el 38.7% considera de regular, el 4.3% lo considera como malo y el 1.1% muy malo.
- Respecto a la conformidad al servicio que le brindan, el 44% indica su conformidad no indicando el motivo, el 12.9% al ser el viaje cómodo y un 7.5% al ser rápido y puntual. El 19.4% manifiesta que no al ser no tener horarios de salida establecidos, el 7.5% considera al servicio inadecuado, el 4.3% dice que los vehículos se encuentran en mal estado y otro 4.3% por exceso de velocidad por parte de los conductores.

Respecto al objetivo específico N° 02: Identificación de la oferta y demanda del servicio. La oferta está representada por dos empresas de transportes de pasajeros de nombre Palaguas con 12 vehículos y la empresa Las Tinajas con 13 vehículos. Ambas transportan en promedio 70 pasajeros al día en ambas rutas, teniendo salidas diarias desde las 4 a.m. hasta las 8 p.m. cobrando un pasaje único de S/ 20.00 por persona; no tienen horarios de salida, se da a través del llenado de un vehículo a la vez intercambiándose cada empresa estas salidas en ambas ciudades.

La demanda está representada la constituyen las personas con necesidad de trasladarse desde Lonya Grande, y para el proyecto son el 30% como máximo de la población potencial del distrito de Lonya Grande y sus alrededores con necesidad de un mejor servicio en minivans, que asciende al año 2019 a 7,560 pasajeros.

Respecto al objetivo específico N° 03: Los ingresos y egresos de esta inversión y su rentabilidad económica. Los ingresos para esta investigación están dados por 7,560 personas al año que representan S/ 151,200.00 más S/ 3,600.00 por el servicio adicional de envío de sobres o encomiendas pequeñas en esta ruta, totalizando S/ 154,800.00 al año 2019 y al año 5to de la inversión a S/ 216,720.00

Los egresos están dados por el equipamiento y muebles de las oficinas en cada ciudad, por 4 vehículos nuevos tipo minivan, elaboración del proyecto y gastos de organización, el capital de trabajo como combustibles, aceites, conductores, llenador y secretarias, y los gastos operativos y gastos financieros, más la depreciación debidamente calculados que asciende al año 2019 a S/ 300,167.80 y al año 5to de la inversión asciende a S/ 281,807.22

Al ser los ingresos menores a los egresos durante el horizonte de evaluación y vida del proyecto la rentabilidad es negativa.

Respecto al objetivo específico N° 04: Demostrar la factibilidad de una empresa de transportes de pasajeros en minivan. Esto se ve reflejado en los resultados del análisis económico del Valor Actual Neto Económico o VANE de - S/ 648,577.70 y una Tasa Interna de Retorno Económico o TIRE negativa que supera el COK. Y una relación beneficio costo de 0.59

Por lo tanto:

- Sí el VAN es menor a S/. 0.00 el proyecto no es factible
- Sí la TIR es menor al COK, se rechaza el proyecto
- Sí el ratio beneficio / costo es menor a 1, se rechaza el proyecto.

VI. RECOMENDACIONES

Sugerir a posibles empresarios que deseen invertir en empresas de transportes de pasajeros realizar adecuadamente un proyecto de inversión para determinar su factibilidad económica y poder contar con una decisión antes de invertir directamente; lo que ocasiona muchas veces que los negocios sean malos generándoles pérdidas.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, J. y Cerna, M. (2013). La formalización del micro empresario del servicio público de transporte de pasajeros y su contribución en la dinamización de la economía en la provincia de Trujillo. (*Tesis de pregrado*). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Andrade D. (2009). *Proyectos privados y sociales (1ra edición) Piura*. Editorial: Universidad Nacional de Piura.
- Beltrán A y Cueva H. (2003). *Evaluación privada de proyectos. (1ra edición) Perú*. Editorial: Univ. del Pacífico.
- Brandán, J. (2016). Estudio de factibilidad para la instalación de un gimnasio en Lima Metropolitana orientado al NSE B y C. (*Tesis de pregrado*). Universidad de Lima, Lima, Perú.
- CEPAL/AAT (2010). *Manual de Proyectos de Desarrollo Económico, preparado por el Programa*.
- Congreso de la República (1996). *Decreto Legislativo N° 674 Aprueban la Ley de promoción de la inversión privada de las empresas del Estado*.
- Congreso de la República (1999). *Ley N° 27189 Ley de transporte público especial de pasajeros en vehículos menores*.
- Cortés, M. (2007). Estudio de factibilidad de un servicio de transporte colectivo exclusivo para los estudiantes de la Universidad de San Carlos de Guatemala. (*Tesis de pregrado*). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Guatemala.
- Flores, L. y Palacios, A. (2016). Estudio de factibilidad para el establecimiento de una granja avícola de ponedoras semi tecnificada en el municipio San Sebastián de Yalí, departamento de Jinotega en el periodo 2016 – 2019. (*Tesis de pregrado*). Universidad Nacional Agraria, Managua, Nicaragua.
- 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 de pregrado*). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- González, J. (2012). Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de transportes en la Universidad Tecnológica Equinoccial 2012. (*Tesis de pregrado*). Universidad Tecnológica Equinoccial, Quito, Ecuador.

- Marroquín, R. (2013). Estudio de pre factibilidad para la implementación de una empresa de servicio turístico con destino Caral. (*Tesis de pregrado*). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2007). *Directiva General del Sistema Nacional de Inversión Pública Resolución Directoral N° 002-2007-EF/68.01*
- Ministerio de Transportes y Comunicaciones (2006). *Directiva N° 002-2006-MTC/15 Clasificación vehicular y estandarización de características registrables vehiculares.*
- Navarro, P. (2012). *Práctica Profesionalizante III. (1era edición)*. Argentina. Editorial: Ministerio de Educación Tucumán.
- Padilla, C. y Puentestar, J. (2011). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de transporte para la prestación de servicio de camionetas al sector público y privado en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura. (*Tesis de posgrado*). Universidad Técnica del Norte, Ibarra, Ecuador.
- Santos, A. y Tarazona, J. (2008). Estudio de factibilidad para la implementación y puesta en marcha de una empresa de consultoría para organizaciones Pymes en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana. (*Tesis de pregrado*). Universidad Pontificia Bolivariana Seccional Bucaramanga, Bucaramanga, Colombia.
- Sapag N & Sapag R. (2000). *Preparación y evaluación de proyectos. (5ta edición)*. Colombia. Editorial: Lily Solano Arévalo Manufactura.
- Valenzuela, L. (2010). Estudio de pre factibilidad para la implementación de una empresa dedicada a la producción y exportación de harina de banano orgánico a Estados Unidos. (*Tesis de pregrado*). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.

VIII. ANEXOS

Anexo N° 01: Encuesta a pasajeros Bagua Grande – Lonya Grande y viceversa

Objetivo: Diagnosticar la situación del mercado de servicios de transporte de pasajeros.

Datos del encuestado:

Fecha: / /

Rango de edad en años: 15 a 30 () 31 a 45 () 46 a 60 () mayor a 60 ()

Género: Masculino () femenino () Ocupación o profesión actual:

Localidad de: embarque: desembarque:

Ruta que mayormente utiliza: Por Cumba () Por Ñunya Jalca () ambas ()

1. ¿Qué tipo de vehículos mayormente utiliza para viajar entre Bagua Grande y Lonya Grande?

Camionetas 4 x 4 () automóviles () mini van () combis () otros ()

2. ¿Tiene alguna preferencia especial de este tipo de vehículos para este viaje?

No () sí () ¿Cuál es?

3. ¿Para qué tipo de actividad que Ud. realiza con más frecuencia, usa este servicio de transporte?

Comercio () por trabajo () por visita familiar ()

por turismo () por educación () por atención de salud () otros ().....

4. ¿Con qué frecuencia emplea este servicio de transportes?

Diariamente () semanalmente () mensualmente () ocasionalmente ()

5. ¿Qué día de la semana con mayor regularidad utiliza este servicio?

Indistintamente () lunes () de martes a jueves () viernes ()

sábados () domingos () sólo fines de semana ()

6. ¿Cómo califica este servicio de transportes que le brindan actualmente?

Excelente () bueno () regular () malo () muy malo ()

7. ¿Se encuentra conforme con el servicio que le brindan actualmente?

(Sí): ¿Por qué?

(No): ¿Por qué?

8. ¿Con cuál de las siguientes experiencias del transporte se siente Ud. identificado/a? Marcar todas las que le parezca

Inseguridad en la carretera que pueden ocasionar asaltos ()

incomodidad por el estado actual de los vehículos ()

mucho demoran en llenar pasajeros en sus paraderos ()

mucho tiempo de viaje ()

cobros indebidos a partir de ciertas horas ()

accidentes por la imprudencia de los choferes ()

mal trato de los choferes o ayudantes ()

horarios inadecuados ()

9. ¿Cuál es el precio del pasaje que actualmente paga? S/. ¿Y qué le parece este precio?

Caro () ni caro ni barato () barato ()

10. La presente investigación es para la implementación de una nueva empresa en mini van, desde Bagua Grande hacia Lonya Grande ¿Qué le parece esta idea?

Buena idea () le es indiferente () es mala la idea ()

11. ¿Qué servicios o productos adicionales desearía recibir en esta nueva empresa?

Comprar pasajes por teléfono () recojo en domicilio / oficina ()

promociones al comprar varios pasajes () otros:()

12. Para que sea de fácil acceso, ¿Dónde considera Ud. qué debería ubicarse esta empresa?

Anexo N° 02: Evidencias fotográficas



Aplicando encuestas a pasajeros





Vista de las oficinas de empresas existentes en Lonya Grande

