



UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MODALIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA

Plan de negocios para la implementación de una empresa de alquiler de remolques
en la ciudad de Quito, año 2011

Trabajo de fin de carrera previa la
obtención del título de Ingeniero en
Administración de Empresas.

AUTORES:

Señor Ingeniero

Gerardo Vicente Torres

CERTIFICA

Que en calidad de Director de Tesis, el presente trabajo ha sido elaborado por los señores egresados Galo Ernesto Arias Monserrate y Patricia Yessenia Mariño Paredes, el mismo que ha sido revisado en su contenido y desarrollo, cumpliendo con los requisitos exigidos por la Universidad, por lo tanto queda autorizada su presentación.

Atentamente,

Ing. Gerardo Vicente Torres

DIRECTOR DE TESIS

DECLARACIÓN Y CESIÓN DE DERECHOS

“Nosotros Patricia Yessenia Mariño Paredes y Galo Ernesto Arias Monserrate, declaramos ser los autores del presente trabajo y eximimos expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaramos conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

Atentamente,

Patricia Yessenia Mariño Paredes

AUTOR

Galo Ernesto Arias Monserrate

AUTOR

AUTORÍA

Nosotros, Patricia Yessenia Mariño Paredes y Galo Ernesto Arias Monserrate, declaramos que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo, son de nuestra exclusiva responsabilidad, así como también se han respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas de los autores correspondientes.

Atentamente,

Patricia Yessenia Mariño Paredes

Galo Ernesto Arias Monserrate

C.I. 0918810771

C.I. 0909160897

DEDICATORIA

Este trabajo de tesis lo dedico primero a Dios, pues fue posible gracias a Él, a mis padres y hermanos, pues ellos me dieron el apoyo constante para poder terminar con este sueño que ahora se convierte en realidad.

Quiero dedicar este trabajo de manera muy especial a mi esposo Javier Aguirre Albán y a mi pequeño hijo Eduardo, quienes estuvieron presente en todo momento que necesité de ellos, demostrándome todo su apoyo incondicional y fuerza cuando habían momentos de decaimiento.

Patricia Yessenia Mariño Paredes

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo de Tesis a mis Padres, Galo y María Elena, a mis hijas Nicole y Katherine y a todas las personas que de una y otra manera me ayudaron en los momentos críticos de mi vida, ustedes saben quienes son.

Muchas Gracias.

Galo Ernesto Arias Monserrate

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a Dios, siempre él primero.

Quiero agradecer a muchas personas que me ayudaron a terminar mi carrera, mi querido amigo, el Econ. Iván Falconí es uno de ellos.

Sin la ayuda de mi compañera de Tesis Patty no hubiera podido continuar, no me veía haciendo este trabajo con ninguna otra persona.

Y a mi familia, a todos ellos. Muchas Gracias....

Galo Ernesto Arias Monserrate

AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios porque me dio todas las fuerzas y ganas para continuar día a día y poder concluir este trabajo, agradezco también a mis profesores de la Universidad Técnica Particular de Loja, cuyo ejemplo durante toda la carrera me sirvió para ser mejor profesionalmente, en especial a mi Director de Tesis, Ingeniero Gerardo Vicente Torres, quien me guió y me asesoró acertadamente durante la ejecución de este proyecto de tesis.

Agradezco también a todos mis compañeros y amigos profesionales que con su grano de arena me brindaron su apoyo y conocimientos para lograr este sueño.

Que Dios bendiga siempre a todas estas personas.

Patricia Yessenia Mariño Paredes

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

PRELIMINARES

Carátula	
Certificación.....	I
Declaración de sesión de derechos.....	II
Autoría.....	III
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento.....	V
Índice general de contenidos.....	VI
Resumen Ejecutivo.....	XI

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1 DEFINICIÓN DE REMOLQUE.....	14
1.2 UTILIZACIÓN DE REMOLQUES EN LA ACTUALIDAD.....	14
1.3 UTILIZACIÓN DE REMOLQUES EN EL ECUADOR.....	15
1.4 CLASIFICACIÓN DEL PARQUE AUTOMOTOR POR CILINDRA EN LA CIUDAD DE QUITO.....	16
1.5 COSTOS DE ADQUIRIR UN REMOLQUE PARA USO PARTICULAR EN ECUADOR.....	17

CAPÍTULO II

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

2.1 NOMBRE.....	18
2.2 DESCRIPCIÓN MISIÓN Y VISIÓN OBJETIVOS EMPRESARIALES.....	18
2.3 MISIÓN Y VISIÓN	19
2.4 OBJETIVOS EMPRESARIALES.....	19
2.5 FILOSOFÍA, VALOR	20
2.6 ESTRATEGIA COMPETITIVA	22
2.7 ANÁLISIS SITUACIONAL DE LA EMPRESA	23
2.8 ESTRUCTURA ORGÁNICA Y ASPECTOS LEGALES.....	24

2.8.1	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	24
2.8.2	REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	24
2.8.3	TRÁMITES PARA EL FUNCIONAMIENTO EN QUITO	24
2.8.4	TRÁMITES FISCALES.....	24
2.8.5	TRÁMITES LABORALES	25
2.8.6	ESTRUCTURA ORGÁNICO FUNCIONAL	25

CAPÍTULO III

INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y PLAN DE MARKETING

3.1	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	26
3.2	MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN.....	26
3.3	TÉCNICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	27
3.4	SEGMENTACIÓN.....	28
3.5	SELECCIÓN DEL MERCADO META PARA LA EMPRESA REMOLCAR.....	28
3.6	CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	29
3.7	DISEÑO DEL CUESTIONARIO.....	30
3.8	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS GLOBALES DE LA INVESTIGACIÓN....	31
3.8.1	ANÁLISIS UNIVARIADO.....	31
3.9	ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE ALQUILER DE REMOLQUES.....	40
3.9.1	CÁLCULO DE LA DEMANDA.....	41
3.9.2	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	41
3.10	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	42
3.10.1	PROYECCIÓN DE LA COMPETENCIA.....	43
3.11	DEMANDA INSATISFECHA.....	44
3.12	PLAN DE MARKETING.....	45
3.12.1	IMAGEN CORPORATIVA.....	45
3.12.2	NOMBRE DE LA EMPRESA.....	45
3.12.3	NOMBRE COMERCIAL.....	45

3.12.4 LOGOTIPO.....	45
----------------------	----

3.12.5 SLOGAN.....	47
3.12.6 COLORES.....	47
3.12.7 MATERIAL DE PRESENTACIÓN.....	48
3.13 MARKETING MIX.....	49
3.13.1 PRODUCTO/SERVICIO.....	49
3.13.2 PRECIO.....	50
3.13.3 PLAZA.....	50
3.13.4 PROMOCIÓN.....	50
3.13.5 PLAN DE VENTAS.....	51
3.13.6 OBJETIVO PRINCIPAL.....	51
3.13.7 MERCADO META.....	52
3.13.8 ESTRATEGIAS DE MERCADEO.....	52

CAPÍTULO IV ESTUDIO TÉCNICO

4.1 INTRODUCCIÓN.....	53
4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	54
4.2.1 MACRO LOCALIZACIÓN TERRITORIAL DEL PROYECTO.....	54
4.2.2 MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	55
4.3 ESTUDIO DE INGENIERÍA.....	56
4.3.1 INVERSIÓN DE ESTUDIO Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	56
4.3.2 INVERSIÓN DE EQUIPOS Y MAQUINARIAS.....	57
4.3.2.1 REMOLQUE.....	57
4.3.2.2 ADAPTADOR O BARRA DE TIRO.....	58
4.3.2.3 MAQUINA SOLDADORA.....	59
4.3.2.4 TORNO.....	59

4.3.2.5 TALADRO DE PEDESTAL.....	60
----------------------------------	----

4.3.2.6	CIZALLA MANUAL.....	61
4.3.3	INVERSIÓN EN EQUIPOS DE OFICINA.....	61
4.3.4	INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES.....	61
4.3.5	INVERSIÓN EN VEHÍCULOS.....	62
4.3.6	TOTAL DE LA INVERSIÓN.....	63
4.3.7	CAPITAL DE TRABAJO.....	64
4.3.7.1	COSTO ADMINISTRATIVO.....	64
4.3.7.2	COSTO DE VENTAS.....	65
4.3.7.3	COSTO FINANCIERO.....	65
4.3.7.4	CUADRO RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO.....	66
4.4	INGRESOS.....	66
4.5	LAYOUT.....	67
4.5.1	DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.....	68
4.5.2	DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE MAQUINARIA.....	68
4.5.3	DISTRIBUCIÓN ADMINISTRATIVA.....	69
4.6	RECURSOS HUMANOS.....	70
4.6.1	GERENTE GENERAL.....	70
4.6.2	GERENTE DE VENTAS.....	70
4.6.3	ASISTENTE ADMINISTRATIVO.....	71
4.6.4	VENDEDOR.....	71
4.6.5	DESPACHADOR.....	72
4.6.6	GUARDIA DE SEGURIDAD.....	72
4.7	DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE ALQUILER DE REMOLQUES.....	73
4.8	COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES.....	74
4.8.1	CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	78
4.8.2	INTERPRETACIÓN.....	79

CAPÍTULO V
EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

5.1	BALANCE GENERAL.....	80
5.2	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	81
5.3	FLUJO DE CAJA.....	82
5.4	INDICADORES FINANCIEROS.....	83
5.4.1	TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO TMAR.....	83
5.4.2	TASA INTERNA DE RETORNO.....	84
5.4.3	VALOR ACTUAL NETO VAN.....	85
5.4.4	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	86
5.4.5	RELACIÓN BENEFICIO COSTO.....	87
	CONCLUSIONES.....	89
	RECOMENDACIONES.....	90

RESUMEN EJECUTIVO

El ámbito de este proyecto de tesis se desarrolla en la ciudad de Quito/Ecuador, la idea fundamental es iniciar un nuevo esquema de alquiler de remolques cuya principal característica es la facilidad y comodidad para el usuario que posee un medio de transporte familiar de dimensiones pequeñas y que necesita por diversas razones más espacio de carga.

La manera que proponemos para lograr esto es la implementación de un servicio dedicado al cliente, con muchas opciones de tipos de remolque, oficinas modernas y funcionales, un nuevo concepto enfocado en el target al que queremos llegar, esto es la clase media a media alta que posee un carro pequeño y el turista extranjero que a través de una asociación con empresas de alquiler de carro puede obtener el servicio.

Consta esta tesis de 5 capítulos en los que describimos desde la historia del remolque en el Ecuador y sus usos, pasando por un estudio de mercado así como la descripción técnica de las instalaciones a utilizar en Quito, así como la parte administrativa, legal, económica y financiera del proyecto.

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1 DEFINICIÓN DE REMOLQUE

Remolque: Vehículo no autopropulsado diseñado y concebido para ser remolcado por un vehículo de motor. El remolque, también conocido como acoplado o tráiler es un vehículo de carga no motorizado que consta como mínimo de chasis, ruedas, superficie de carga y, dependiendo de su peso y dimensiones, frenos propios. No se puede mover por sus propios medios sino que es arrastrado y dirigido por otro vehículo: desde camiones-remolques específicos hasta motos y bicicletas, pasando por turismos o tractores.⁸

1.2 UTILIZACIÓN DE REMOLQUES EN LA ACTUALIDAD

En la actualidad existen países como España, Colombia, EEUU y Ecuador, donde el uso de remolques está permitido, por lo tanto se ha ido mejorando la tecnología cada vez más.

En los países que tienen puertos marítimos se utiliza en gran cantidad para trasladar la mercadería hacia las bodegas lo que les ha permitido reducir costos y tiempo a las empresas importadoras.

En el caso de España, las bicicletas utilizan remolques y enganches para transportar niños, gracias a una proposición de ley presentada en el Congreso y aprobada por todos los grupos parlamentarios de la comisión de seguridad vial.

En dicho País además se utiliza en ciudades agrícolas como Murcia, Almería y Valencia para trasportar granos, hortalizas y frutas.

En México y Colombia ha revolucionado tanto el uso de remolques que en la actualidad sirven para realizar mudanzas y para llevar publicidad rodante.

En el Ecuador, específicamente en la ciudad de Quito, el uso de remolques está en aumento, según una entrevista realizada el día 20 de marzo del 2010 al Sr. Francisco Olmedo, empresario quiteño dedicado desde hace 8 años a la fabricación y reparación de remolques en esta ciudad. Según el entrevistado, el número de remolques que se fabricaron en el año 2008 fueron de 78 y en el año 2009 aumentaron a 120, esto se debe a la necesidad de disponer de más espacio para cuando se trasladan dentro y fuera de la

⁸ 1 Autocity Networks, S.A. *Definiciones 2000*. [en línea] Pozuelo de Alarcón (Madrid). Disponible en

http://www.autocity.com/tramites_dgt/legislacion/reglamento_vehiculos/anexo2.html

ciudad, además una cifra alta de personas las utilizan para transportar animales y vehículos pequeños como son motos, cuadrones, bicicletas, etc, otro motivo que está tomando fuerza en esta ciudad también se debe a que los comerciantes minoristas utilizan este medio para acudir con su mercadería a las ferias de textiles, de animales, incluso a los mercados de abastecimiento de productos básicos en las zonas rurales de la ciudad e inclusive van a otras provincias, lo que hace que se alquile por más tiempo y haya más demanda.

1.3 UTILIZACIÓN DE REMOLQUES EN EL ECUADOR

Se estima que en el Ecuador, debido a la necesidad creciente y constante de transportar mercadería en los años 60's, especialmente de tipo agrícola y ganadera se comenzó a fabricar remolques. En los periodos de Presidencia del Doctor José María Velasco Ibarra se realizaron innumerables obras públicas y sociales especialmente carreteras y puentes que abrieron la posibilidad de intercambio interno.⁹

Años después, observando que el desarrollo del país hacía necesario el incremento de unidades de transporte para diferentes productos, se empezó a observar microempresas que incursionaron en el campo de la metal mecánica, dando en la actualidad un verdadero impulso y vuelco a dicha actividad.

En la actualidad el uso de remolques en el Ecuador está en constante crecimiento. El motivo: sus ventajas son indudables, como son costos bajos, mayor espacio disponible, accesibilidad y manejo.

Los tipos de remolques más utilizados son: Remolques básicos, remolques para portamaletas y accesorios frágiles y remolques para animales.

Los remolques básicos son utilizados para transportar motos, cuadrones, material de construcción y también se ha visto que son utilizados para hacer ventas ambulantes en la ciudad y fuera de ella.

⁹
² Efrén Avilés Pino, 2004. *Enciclopedia del Ecuador* [en línea]. Disponible en <http://www.encyclopediadelecuador.com/temasOpt.php?Ind=2508&Let=>

Los remolques para portamaletas y accesorios básicos tienen más especificaciones como son amortiguadores para que la mercadería no se dañe, tienen suspensión por barra de torsión, llanta de emergencia y tienen un furgón pequeño.

Los remolques para animales también tienen los mismos accesorios, a excepción del furgón, ya que solamente es necesaria una carrocería con rejas.

1.4 CLASIFICACIÓN DEL PARQUE AUTOMOTOR POR CILINDRAJE EN LA CIUDAD DE QUITO

Según el alcalde de la ciudad de Quito Dr. Augusto Barrera, se estima que a diciembre-2010, el parque automotor cerró con unos 415.000 vehículos, de los cuales el 83% son vehículos de uso particular de cilindraje de entre 1.400 y 2.500 y el 17% le corresponde a los buses urbanos, escolares, busetas, taxis, transporte de carga, motocicletas y camionetas de alquiler.

“En Quito existen 415 mil vehículos activos, y la tasa de crecimiento automotor en el distrito es del 7,4%, con lo que cada 11 años se duplica el parque vehicular de la ciudad”. El parque vehicular del Ecuador y particularmente el de Quito, se ha venido “agrigando”, es decir no solo ha crecido en el número de vehículos, sino que también estos vehículos son de mayor peso y volumen, que significa mayor uso del espacio público, mayor consumo de combustible, y mayor emisión de contaminantes.¹⁰

1.5 COSTOS DE ADQUIRIR UN REMOLQUE PARA USO PARTICULAR EN ECUADOR

En el Ecuador y especialmente en la ciudad de Quito, el valor de un remolque varía según el tipo de trabajo que se va a realizar. También inciden las características, número de ejes, peso máximo de carga, tamaño de la plataforma, tecnología que se usó para la construcción.

Remolque básico:

Versión A (Ruedas fuera de la plataforma)

Medidas: 2.20 mts. x 1.30 mts. (Largo por Ancho).

Carga: Soporta hasta 300 Kg., soportes especiales para estabilizar el peso.

Costo: \$550

¹⁰ Barrera, Augusto. El nuevo empresario.com [en línea] Enero 2010. Disponible en web http://www.elnuevoempresario.com/noticias_18349_covial-y-corpaire-apoyan-medida-de-restriccion-vehicular-de-quito.php

Remolque para transporte de maletas y artículos varios frágiles:

Suspensión por barra de torsión.

Amortiguadores.

Dimensiones de caja/plataforma: 10x92x38x5 cm.

Ruedas 350 X 8", llanta de emergencia con tapa de poliéster.

Carga: Soporta 300 Kg.

Costo: \$880

Remolque para animales:

Medidas caja 128x92x70.

Ruedas 480x8, llanta de emergencia con tapa de poliéster

Amortiguadores, basculante.

Bandeja metálica, cartilla de carga para uso mixto, dos puertas de acceso independiente, división vertical.

Carga: Soporta 800 Kg.

Costo: \$730

Hay que tomar en cuenta que además de brindar el servicio de alquiler del remolque, la empresa brindará el servicio de colocar el adaptador que servirá para halar el remolque llamado "enganche o bola de arrastre" que va colocado normalmente donde haya un refuerzo en la carrocería del vehículo, por lo general en el centro del piso, y salen para atrás por debajo del paragolpes trasero, sin tocarlo ni colgarlo para no dañar la estética del carro.

El costo de adquisición de estos aparatos llamados "adaptador o bola de arrastre" en el mercado está a un precio aproximado de \$70 pero también varía según el peso que va a soportar y el tamaño del mismo.

CAPÍTULO II

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

2.1 NOMBRE

“REMOLQUES Y SERVICIOS GP S.A.”

Se decidió escoger el nombre de REMOLCAR por cuanto se trata de la combinación entre las palabras remolque y car (inglés), ya que el servicio está enfocado en remolques para carros. Las letras GP hacen referencia a la inicial del primer nombre de los autores del presente proyecto.

2.2 DESCRIPCIÓN

“REMOLCAR” es una empresa dedicada a brindar servicio de alquiler de remolques en la ciudad de Quito, ofreciendo un alto grado de calidad, variedad y confianza a sus clientes, satisfaciendo sus necesidades y haciendo más fácil y moderno su estilo de vida.

2.3 MISIÓN Y VISIÓN

Misión: Brindar un servicio de calidad mediante el alquiler de remolques utilitarios para satisfacer toda necesidad de transporte ligero.

Visión: Ser una empresa líder e innovadora en el campo de la metal mecánica, comprometida con brindar un servicio de excelencia e identificados con los intereses comunitarios. Guiada por la integridad, el trabajo en equipo y la innovación de su gente.

2.4 OBJETIVOS EMPRESARIALES

Ser la empresa mejor posicionada en el Ecuador, con costos más bajos que los competidores y con una calidad superior.

Lograr un continuo crecimiento en las utilidades.

Incrementar la capacidad de alquiler de remolques adquiriendo constantemente nuevos equipos para ese propósito.

Convertirse en la empresa con mayor crecimiento tanto en la calidad como en el servicio brindado al cliente.

2.5 FILOSOFÍA, VALOR

El éxito se mide por la satisfacción de los clientes.

Los principios y valores inquebrantables con los cuales se regirá REMOLCAR son:

Respeto: No importa la clase social, tipo o cantidad de negocio, siempre tratar al cliente como nos gustaría que nos traten a nosotros.

Integridad: Darle al cliente lo mejor, no nos preocuparemos solamente de la parte monetaria del negocio sino que sientan que pueden confiar en la honestidad, sinceridad y franqueza de la empresa.

Comunicación: Es la base de todo negocio exitoso, el contacto permanente con actuales y potenciales cliente no solo para ofrecerles nuevos productos o servicios sino para solucionarles cualquier inconveniente durante el alquiler del remolque. Los problemas no se solucionan ignorándolos, si un cliente tiene alguna complicación se la resolverá.

Excelencia: No nos satisface nada que sea menor a lo verdaderamente óptimo en lo que hacemos.

Responsabilidad Social y del Medio Ambiente: Respetar los derechos humanos con unas condiciones de trabajo dignas que favorezcan la seguridad y el desarrollo humano y profesional de los trabajadores. Respetar el medio ambiente evitando en lo posible cualquier tipo de contaminación, utilizar materiales reciclables en todos los ámbitos de la operación cuando sea posible, utilizar sistemas de ahorro de energía.

2.6 ESTRATEGIA COMPETITIVA

Proporcionar un servicio de calidad superior a todos los clientes, estableciendo una base de datos con información general que permita segmentar por tipo de cliente y servicio requerido para mantenerle informado de las promociones.

Luchar por lograr el liderazgo en costos más bajos haciendo un análisis de precios de los proveedores y negociando las compras, además de promocionar paquetes que incluya más de un servicio.

Diferenciarse de la competencia en base a la calidad, servicio, imagen y variedad de los productos que se ofrecen, a través de la publicidad por distintos canales como son website, trípticos, folletos y revistas.

Mantenerse al día con los avances tecnológicos que se producen en los equipos utilizados por este tipo de empresas, esto logrará llegar a un acuerdo con el fabricante de los remolques para renovar constantemente las unidades que no cumplan con las expectativas del cliente.

2.7 ANÁLISIS SITUACIONAL DE LA EMPRESA

Cuadro No. 1

	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS – F</p> <p>F1. Disponer de personal profesional altamente calificado.</p> <p>F2. Contar con la tecnología y recursos económicos para la implementación y equipamiento de la maquinaria.</p> <p>F3. Experiencia en la parte administrativa y financiera.</p> <p>F4. Precios de introducción bajos sin afectar el punto de equilibrio</p> <p>F5. Asesoría profesional constante en el campo de la metal mecánica.</p>	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES – D</p> <p>D1. No disponer de un local propio lo que podría poner en una posición desfavorable respecto de los competidores.</p> <p>D2. Ser una empresa nueva en el mercado</p> <p>D3. No disponer de una base de datos de clientes que requieran el servicio.</p>
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES -O</p> <p>O1. Mercado potencial no atendido.</p> <p>O2. Alianza con Empresas de alquiler de vehículos livianos y de carga que pueden ofrecer como valor agregado el servicio de remolques para transportar objetos especiales y mascotas.</p> <p>O3. Ampliar el mercado a otras zonas geográficas cercanas.</p> <p>O4. Creación de nuevas oportunidades de negocios e inversión.</p> <p>O5.- Aprovechar las nuevas tecnologías para ofrecer un producto de calidad</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS –FO</p> <p>F1 – 01. Ofrecer una excelente capacitación a la fuerza laboral para llegar al target de clientes que están deseando el producto.</p> <p>F2 – 02. Obtener alianzas estratégicas con empresas que permitan compartir los riesgos y los recursos.</p> <p>F3 – 03. Obtener un crecimiento económico constante por la experiencia de las personas que están a cargo del proyecto, tanto en el ámbito financiero como en el de la metal mecánica.</p> <p>F4 – 04. Empezar con una campaña de precios bajos y promociones que llamen la atención a los clientes.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS –DO</p> <p>D1 – 01. Lanzar una campaña de publicidad al principio de vida del negocio conjuntamente con distribución de afiches en lugares estratégicos.</p> <p>D2 – 02. Dar a conocer a los futuros clientes sobre el valor agregado que se esta ofreciendo como son la colocación del aparato donde se sujeta el remolque a precios bajos.</p> <p>D3 – 03. Conseguir auspiciantes que confien en el negocio, la empresa le coloca su publicidad en los remolques y así abaratan los costos.</p> <p>D4 – 04. Tener la alternativa de que se pueda alquilar y a su vez sub alquilar remolques en caso de tener grandes demandas, con esta estrategia se llegará a ser los primeros en el Ecuador en un mediano plazo.</p> <p>D5 – 05. Acceder a la banca a través de una cuenta corriente, para demostrar buena actitud crediticia y poder acceder a financiamiento en un determinado momento.</p>
<p style="text-align: center;">AMENAZAS – A</p> <p>A1. Restricciones y cupos para importación de varios accesorios para la fabricación.</p> <p>A2. La continuidad de la crisis económica provoque una baja en la demanda de este servicio.</p> <p>A3. El nivel de salarios en el Ecuador se maneja de manera política, lo que para una empresa nueva en el mercado sería difícil de asumir en un momento determinado.</p> <p>A4. Ingreso de empresas competidoras que ofrezcan el mismo servicio.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS – FA</p> <p>F1 – A1. Diferenciarse siempre de la competencia por la calidad del servicio brindado.</p> <p>F2 – A2. Poder hacer importaciones y tener stock suficiente de repuestos para hacer frente a posibles demandas en reparaciones de los remolques.</p> <p>F3 A3. Ser conservadores en el flujo de caja y tener siempre un fondo para eventuales bajas en la demanda del servicio.</p> <p>F4 – A4. Contar con un personal altamente capacitado en otras áreas para hacer frente a posibles despidos de algún colaborador.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS – DA</p> <p>D1 – A1. Promocionar como valor agregado el seguro de accidente y robo, al entregar un remolque asegurado se brinda protección tanto al cliente como a la empresa, y a la vez la empresa tendría ingresos de comisiones por parte de la aseguradora.</p> <p>D2 – A2. Calificarnos como importadores directos para cuando haya necesidad de recurrir a la importación de partes y piezas, de esta manera inclusive podríamos convertirnos en proveedores y obtener un margen de utilidad en venta de piezas para fabricación.</p> <p>D3 – A3. Tener un cupo de crédito preaprobado con el proveedor de los remolques, en caso de necesitar y no se disponga de los recursos suficientes.</p>

2.8 ESTRUCTURA ORGÁNICA Y ASPECTOS LEGALES

2.8.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Las operaciones de negocios en el Ecuador están reguladas por las leyes que rigen el comercio y las empresas, por lo que pueden adquirir diversas estructuras jurídicas como: persona natural, cuando no existe ninguna sociedad y la empresa está a nombre de una sola persona que es el dueño; o personería jurídica, si es sociedad anónima; compañía de responsabilidad limitada, compañía en nombre colectivo, compañía en comandita simple, compañía de economía mixta, compañía holding o corporación extranjera.¹¹

La empresa “Remolques y servicios Remolcar S.A.”, será constituida como una sociedad anónima donde cada uno de los accionistas responde por su aporte de capital.

Acta de constitución de la empresa (ver anexo No. 3)

2.8.2 REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la secretaría general de la oficina matriz de la Superintendencia de Compañías.

SOLICITUD DE APROBACIÓN.- La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo.

NÚMEROS MÍNIMOS Y MÁXIMOS DE SOCIOS.- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

CAPITAL MÍNIMO.- El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América.

¹¹ Alvear, Marcelo. *Villalba y Asociados Estudio Jurídico*. Quito-Ecuador. [Consulta: 18 de Octubre 2010]

2.8.3 TRÁMITES PARA EL FUNCIONAMIENTO EN QUITO

La empresa podrá funcionar en la ciudad de Quito, una vez cumplido los siguientes requisitos:

Obtener el registro único de contribuyentes (RUC)

Obtener la patente municipal

Obtener el permiso de bomberos

Afiliación a la cámara de comercio de Quito

2.8.4 TRÁMITES FISCALES

Para constituir o fundar una sociedad anónima, en lo que se refiere a su parte fiscal lo primero que se debe hacer es obtener el registro único de contribuyente (R.U.C.)

Este trámite se lo hace en las oficinas o locales de atención al cliente del servicio de rentas internas (S.R.I.)

Se llevará la siguiente documentación:

1. Copia sencilla de la Constitución de la Compañía
2. Copia sencilla del Listado de los Accionistas
3. Copia sencilla de nombramiento del Gerente (anexo 4)

Con estos documentos el S.R.I. procede a entregar un número de R.U.C. que le va a pertenecer a la empresa que lo solicita. Esto a su vez va a significar que desde ese momento la empresa va a tener obligaciones y derechos fiscales con el S.R.I.

Las obligaciones de la empresa con el S.R.I. serán:

1. Declaración mensual del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.)
2. Declaración mensual de la Retención en la Fuente
3. Declaración mensual de Gastos

4. Declaración mensual del Impuesto a la Renta

5. Declaración anual del Impuesto a la Renta

También al formar o constituir una empresa se va a necesitar de forma anual que se cumplan con ciertas obligaciones con la Superintendencia de Compañías.

Las obligaciones de la empresa con la Superintendencia de Compañías serán:

1. De forma anual se presentarán los Balances (estado de pérdidas y ganancias y balance general)
2. De forma anual se presentará el informe de labores del gerente general (si ha habido pérdida o ganancia en la compañía, planes a futuro para la misma, etc.)
3. De forma anual se presentará el informe del comisario de cuentas (declarará que todas las cuentas están contabilizadas de acuerdo a las normas ecuatorianas de contabilidad.)

2.8.5 TRÁMITES LABORALES

Para que la compañía comience a contratar personal, desde el gerente pasando por todos los empleados, sean estos de oficina o de mecánica o asistente, etc., la empresa debe registrarse en el instituto ecuatoriano de seguridad social (I.E.S.S.)

Antes la empresa debía obtener lo que se denominaba un “número patronal”.

Ahora este número ha sido sustituido con el mismo número de registro único de contribuyente (R.U.C.)

Para obtener la autorización del I.E.S.S. para contratar y utilizar el R.U.C. para tales fines se debe acudir a las oficinas o centros de atención al cliente con lo siguiente:

1. Copia sencilla del Registro Único de Contribuyente (R.U.C.)
2. Copia sencilla de la Escritura de Constitución
3. Copia sencilla del nombramiento y cédula del Gerente General
4. Autorización por escrito obtenida en el website del I.E.S.S. para obtener una clave numérica para uso de la empresa en sus trámites con el I.E.S.S.

5. Llevar aunque sea 1 contrato de trabajo (puede ser el del Gerente si la empresa está en formación)

Con estos trámites la compañía podrá de ahí en adelante contratar y cancelar los pagos que la ley le obliga por su relación laboral con sus empleados.

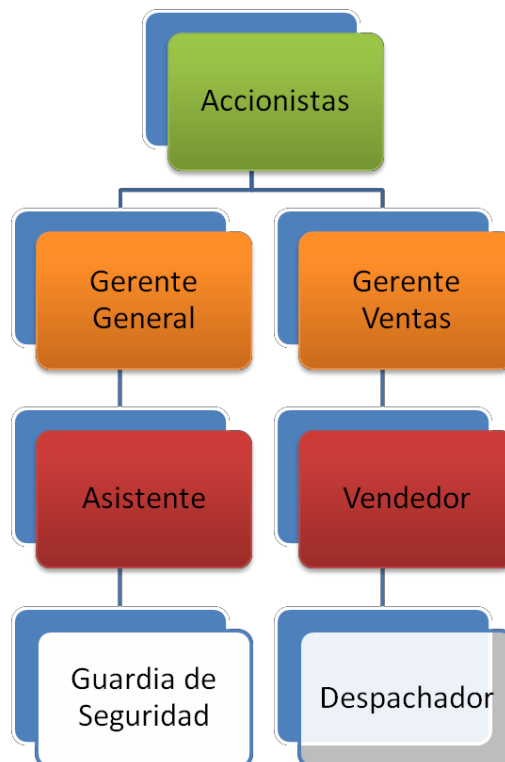
2.8.6 ESTRUCTURA ORGÁNICO FUNCIONAL

El organigrama estructural es una representación gráfica de la estructura administrativa de una organización o parte de ella. En el siguiente gráfico se muestra el respectivo organigrama estructural de la empresa:

ESTRUCTURA ORGÁNICO FUNCIONAL

REMOLCAR S.A.

Gráfico No. 1



Fuente: Junta de accionistas
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

CAPÍTULO III

INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y PLAN DE MARKETING

3.1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Conocer si el servicio de alquiler de remolques para vehículos denominados livianos tendrá aceptación en el mercado de la ciudad de Quito.

Determinar cuál es el porcentaje de la población de la ciudad de Quito que estarían dispuestos a usar el servicio.

Conocer los motivos por los cuales las personas no utilizan remolques.

Determinar la competencia que tendrá la empresa.

Determinar los medios y estrategias para promocionar el servicio.

Identificar los servicios adicionales que se debería ofrecer a los clientes que opten por el servicio.

3.2. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

El método de investigación que se utilizará será el descriptivo ya que es el que mejor se adapta a los objetivos que se pretenden conseguir con esta investigación de mercados, éste sirve para proporcionar información sobre la forma en que suceden los fenómenos. Por ejemplo, el momento de buscar información acerca de las características de los servicios de un servicio específico, o del grado en que un bien o servicio varía con el tiempo, con el ingreso y con las características generales de los compradores.

Los propósitos generales de una investigación descriptiva deben ser clasificados de la siguiente manera:

- ❖ Describir las características de ciertos grupos. Por ejemplo, con base en información recopilada de los usuarios de alquiler de remolques, se intentaría elaborar un perfil del “usuario promedio” en cuanto a ingresos, género, edad, nivel de estudios, entre otros.

- ❖ Calcular la proporción de los integrantes de una población específica que se comporta de cierta manera.

- ❖ Elaborar predicciones específicas que sean de interés para la elaboración de estrategias empresariales en todos los campos posibles, producción, marketing, estrategias de ventas, etc.¹²

3.3. TÉCNICA DE LA INVESTIGACIÓN

La técnica que se empleará para el desarrollo de la investigación de mercados será la encuesta, que estará compuesta por un cuestionario estructurado y diseñado para obtener información específica.

La encuesta es un instrumento de investigación para obtener información representativa de un grupo de personas. Se trata de aplicar un cuestionario a determinado número de individuos, con el objeto de obtener un resultado.

La decisión de elegir esta técnica de investigación se ve sustentada en las múltiples ventajas que presenta, como la posibilidad del uso de respuestas fijas que reducen la variabilidad en los resultados que pueden ser causados por diferencias de los encuestadores, la simplificación de procesos de codificación, análisis e interpretación de los datos, entre otros.

¹² CHURCHILL Gilbert A. *Investigación de Mercados*. Cuarta Edición. Editorial Thomson Learning.

3.4. SEGMENTACIÓN

La segmentación de mercados constituye una herramienta que permite dividir el mercado total de un bien o servicio con el objetivo de clasificarlo en varios grupos más pequeños caracterizados por ser heterogéneos entre ellos pero internamente homogéneos.

El segmento de mercado de REMOLCAR va a estar dividido en varios grupos, entre los cuales serían:

- ❖ El de las personas que buscan el servicio para aumentar la capacidad útil de carga para transportar maletas, mascotas u objetos de valor. Es probable que la campaña propagandística realizada para promocionar el servicio se haga en base al concepto de la importancia de la comodidad y amplitud de espacio, y se dirija sobre todo a un público joven o de mediana edad, casados con o sin hijos de niveles sociales medio alto.
- ❖ El de las personas que buscan el servicio de alquiler de remolques por diversión y deporte. Es probable que la campaña propagandística realizada para promocionar el servicio se haga en base al concepto de una vida llena de aventuras y distracción, y se dirija sobre todo a un público deportista, joven, de niveles sociales medios y altos que busquen mantener buena salud y forma.
- ❖ El de las personas que buscan el servicio para realizar con mayor eficiencia su trabajo diario. Es probable que la campaña propagandística realizada para promocionar el servicio se haga en base al concepto de brindar un servicio con la más alta calidad y en torno a obtener mejores ingresos económicos, y se dirija sobre todo a un público de mediana edad y de ingresos bajos y medios, de zonas urbanas y rurales que se dediquen al comercio de productos que puedan ser trasladados en nuestros remolques a otras poblaciones.

3.5. SELECCIÓN DEL MERCADO META PARA LA EMPRESA REMOLCAR

El mercado meta será el parque automotor de vehículos livianos (de 1.000 a 2.500 cms³

de cilindraje) de la zona Urbana de la ciudad de Quito.

3.6. CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Del parque automotor de vehículos livianos de la ciudad de Quito 415.000 vehículos, aproximadamente el 75% corresponde a la zona urbana y un 25% a la zona rural.

Del 75% de vehículos que corresponden a la zona urbana, se encuentran distribuidos un 40% en el norte, 35% en el sur y 25% en el centro.

CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Cuadro No. 2

DISTRIBUCIÓN PARQUE AUTOMOTOR QUITO 415,000 VEHICULOS			
ZONA URBANA 75%	311250	ZONA RURAL 25%	103750
ZONA URBANA NORTE 40%	124500		
ZONA URBANA CENTRO 25%	77813		
ZONA URBANA SUR 35%	108937		

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

El método empleado para el cálculo de la muestra debe seguir los siguientes pasos:

- ❖ Especificar el nivel de precisión.
- ❖ Especificar el nivel de confianza. (nivel de confianza del 95%)
- ❖ Determinar el valor z asociado al nivel de confianza.
- ❖ Determinar la probabilidad de ocurrencia del evento. Cuando no se conoce, o no se posee una clara idea de la situación del mercado, lo recomendable es dar los valores máximos a la probabilidad de que ocurra el evento y a la probabilidad de que no ocurra. (0,50 y 0,50)

La fórmula usada para determinar el tamaño de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 pq N}{NE^2 + Z^2 pq}$$

Donde:

- n es el tamaño de la muestra;
- Z es el nivel de confianza (1.96)
- p es la variabilidad positiva (0.50)
- q es la variabilidad negativa (0.50)
- N es el tamaño de la población (311.250)
- E es la precisión o el error (0.05)

$$n = \frac{1,96^2(0,50)(0,50)(311.250)}{(311.250)(0,05)^2 + (1,96)^2(0,50)(0,50)}$$

n= 383

Resultado: Se obtiene un total de 383 personas a encuestar.

APLICACIÓN DE ENCUESTAS

Cuadro N. 3

ZONA URBANA NORTE	153
ZONA URBANA CENTRO	96
ZONA URBANA SUR	134
TOTAL	383

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo

3.7. DISEÑO DEL CUESTIONARIO

El cuestionario es la técnica de recopilación de información más conocida y con la que el público está más familiarizado. La mayor ventaja del cuestionario consiste en que en él pueden incluirse una infinidad de herramientas y preguntas.

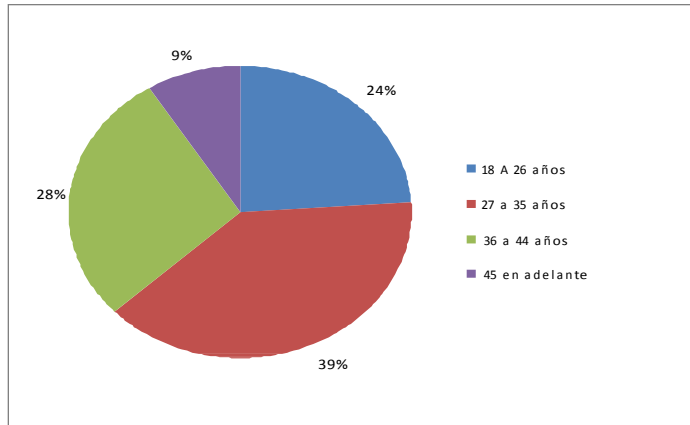
Para la presente investigación de mercados se utilizará un cuestionario estructurado y no disfrazado el cual sigue un cierto orden lógico en las preguntas, además que el encuestado percibe claramente cuáles son los fines que persigue el investigador. Éste es un método muy sencillo de diseño de cuestionario, razón por la cual es el más popular. Sólo se debe ir de lo general a lo particular, tocando todos los temas predeterminados. En este caso, la persona encuestada se dará cuenta que la finalidad del estudio es el conocimiento de las características del mercado potencial de remolques en una cierta zona de influencia. Ver anexo No. 1.

3.8. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS GLOBALES DE LA INVESTIGACIÓN

3.8.1. ANÁLISIS UNIVARIADO

1. ¿Qué edad tiene usted?

Gráfico No.2

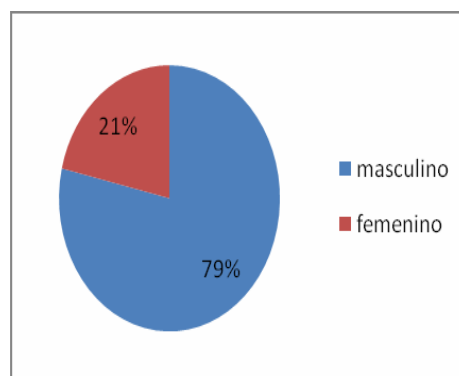


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- Tomando en consideración el rango de edades de las personas encuestadas se determinó que los grupos de interés estarán conformados mayoritariamente por personas que están entre 27 a 44 años de edad.

2. ¿Sexo del Encuestado?

Gráfico N. 3

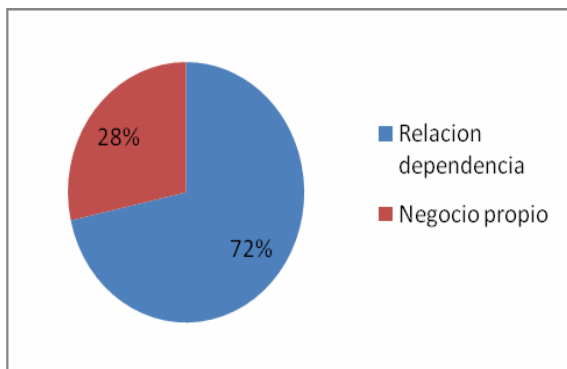


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- La información relacionada con el género de los encuestados indica que existió mayor accesibilidad y compatibilidad con el perfil dentro del género masculino con un 79%. Este resultado indica hacia qué personas va a ir dirigido el servicio.

3. ¿Ocupación del Encuestado?

Gráfico No. 4

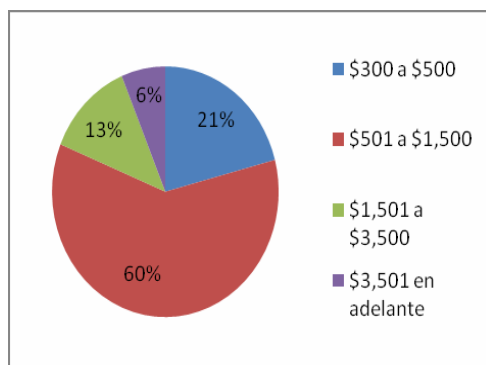


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- La mayor parte de las personas encuestadas que cumplieron con el perfil poseen una actividad laboral en relación de dependencia 72% mientras que un reducido número realizan actividades laborales de manera autónoma con el 28%. Esta información refleja que se debería dar más atención a las personas con ingresos fijos.

4. ¿Qué Ingresos tiene usted mensuales?

Gráfico No. 5

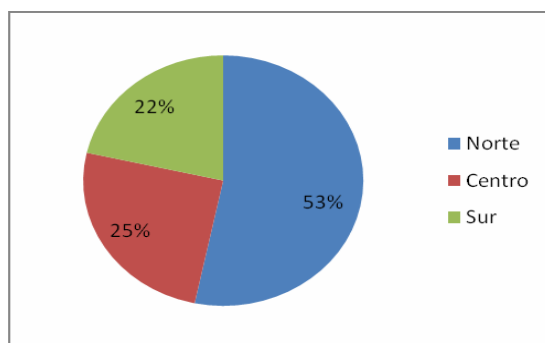


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- Por las características particulares de la oferta de servicios en cuanto a costos es recomendable realizar el análisis y la formulación de estrategias con los rangos de \$300-\$500 y de \$1.501-\$3.500 dólares americanos ya que son los más representativos y garantizan un adecuado poder adquisitivo.

5. ¿Sector donde vive?

Gráfico No. 6

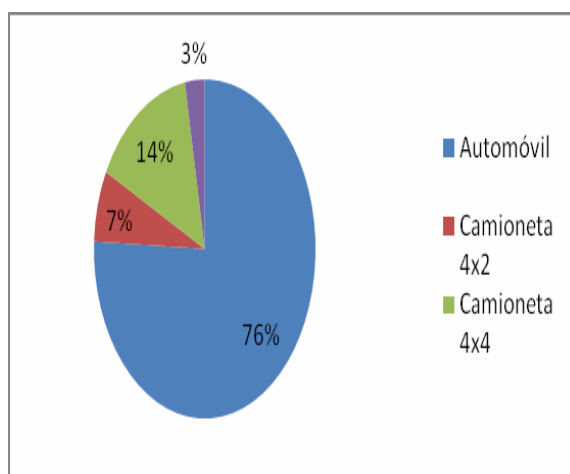


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- El sector urbano más representativo en cuanto al lugar de residencia de las personas encuestadas corresponde al norte de la ciudad con un contundente 53%. Esta información demuestra que tenemos un valor agregado por estar ubicados en el norte de la ciudad de Quito.

6. ¿Qué tipo de vehículo tiene?

Gráfico No. 7

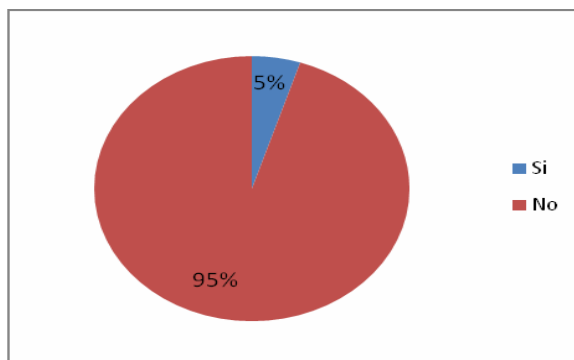


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- La población encuestada respondió de manera mayoritaria en un 76% que su vehículo es automóvil. Esta información nos indica cual será nuestro mercado potencial y por lo tanto a cual vamos a dar mayor énfasis.

7. ¿Ha alquilado Usted algún remolque el último año?

Gráfico No. 8

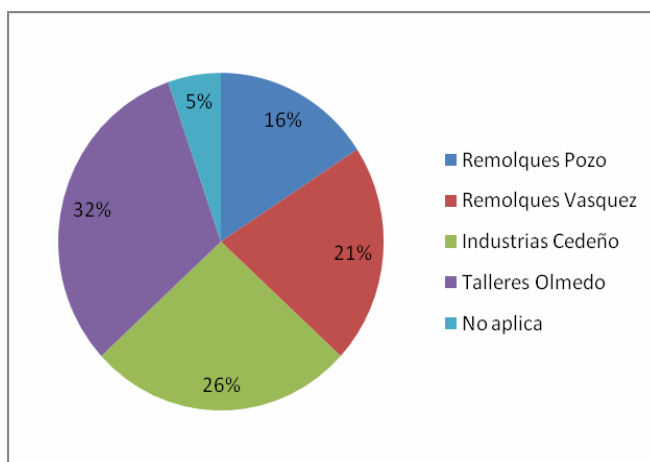


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- De la población encuestada un 95% indicó que no ha utilizado en este último año algún tipo de remolque. Considerando esta información, se deberá realizar una campaña de lanzamiento del producto con algún “plus” que ofrezca un servicio personal y profesional para todos los clientes.

8 ¿Qué empresa le brindó el servicio?

Gráfico No. 9

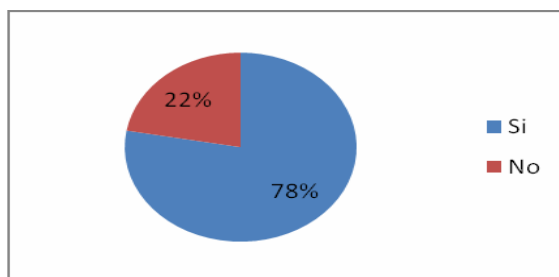


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- Con relación a las empresas que brindan este servicio, la población encuestada indica que talleres Olmedo con un 26% es la empresa con mayor posicionamiento en este tipo de negocio, seguido por remolques Pozo con un 21% y remolques Vásquez con un 21% que cubren un pequeño nicho de mercado. La información obtenida nos alerta sobre quienes serán los potenciales competidores.

9. ¿Le gustaría disponer de mayor espacio útil en su vehículo?

Gráfico N. 10

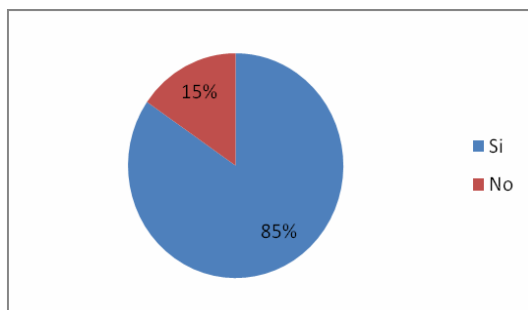


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- Con relación al gusto, un fuerte porcentaje de la población encuestada respondió que sí les gustaría disponer de mayor espacio útil en su vehículo con un 78%. Esta información resulta positiva para la empresa, pues indica que existe un alto potencial de mercado que podría satisfacer, con una demanda alta que podría ser atendida por Remolcar.

10. ¿Le gustaría alquilar un remolque para aumentar su potencial de carga?

Gráfico No. 11

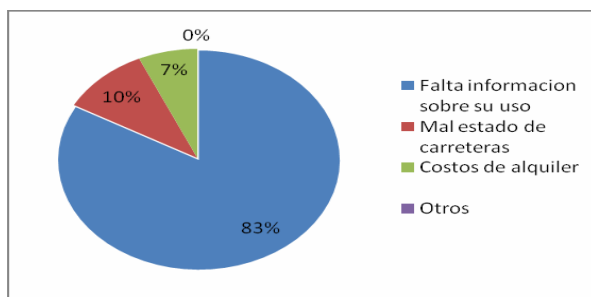


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- Al consultarle a la población, un alto porcentaje 85% de las personas encuestadas respondieron que sí les gustaría alquilar un remolque. Esta información se convierte en una oportunidad que se tendrá que aprovechar mediante la campaña de introducción y lanzamiento al mercado del servicio. Indica que el proyecto podría convertirse en una realidad.

11. ¿Cuál es la razón para no alquilar remolques?

Gráfico No. 12

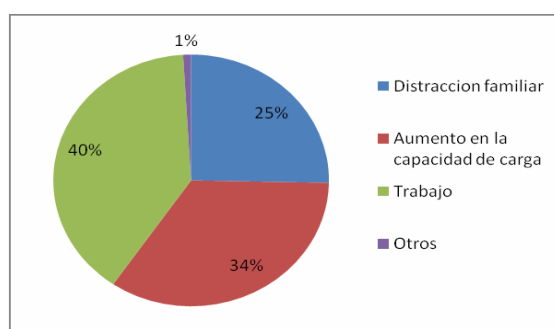


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- De las personas encuestadas, un 83% declara que falta información sobre su uso, mientras que el 10% indicó que no alquilan remolques por los costos de alquiler. Considerando la información obtenida, se deberá informar a la población con mayor énfasis sobre el uso, costos y beneficios del servicio, ya que se trata de un mercado que aun no está siendo explotado como debería.

12. ¿Por qué motivos le gustaría alquilar remolques?

Gráfico No. 13



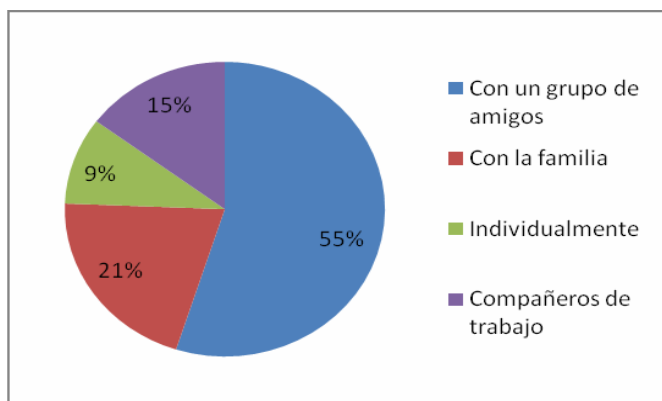
Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- Un gran porcentaje de personas encuestadas prefieren alquilar remolques por motivos de trabajo con un 40% seguido con un 34% para aumentar la capacidad de carga

y en un mediano porcentaje 25% por distracción familiar. Esto refleja la importancia de darse a conocer en sectores tanto comerciales como residenciales y de PYMES.

13. Cuando alquila un remolque ¿Con quién va acompañado?

Gráfico N. 14

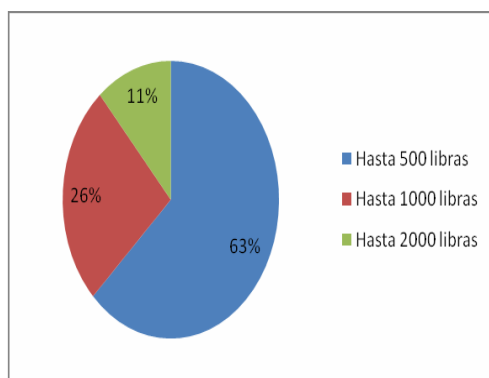


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- Si se toma en cuenta el rango de mayor proporción, un 55% de las personas preferirían viajar con un grupo de amigos cuando alquila un remolque. Esta opinión permitirá actuar con mayor acierto al momento de promocionar el servicio y sus bondades

14. ¿Qué capacidad de carga le gustaría que tenga un remolque?

Gráfico No. 15



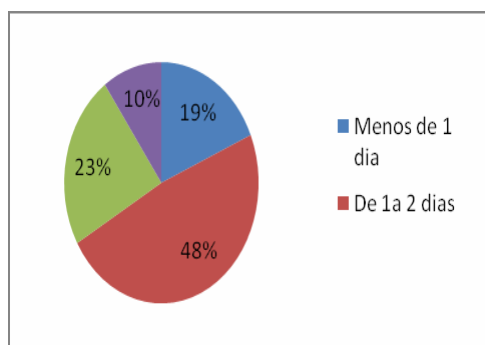
Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- En este estudio la población respondió en un 63% que la capacidad ideal que debería tener un remolque debe ser de hasta 500 libras, por lo que se deberá considerar

al momento comprar los mismos para tener en stock que cumplan con las expectativas de la población.

15. ¿Cuántos días le gustaría alquilar un remolque?

Gráfico No. 16

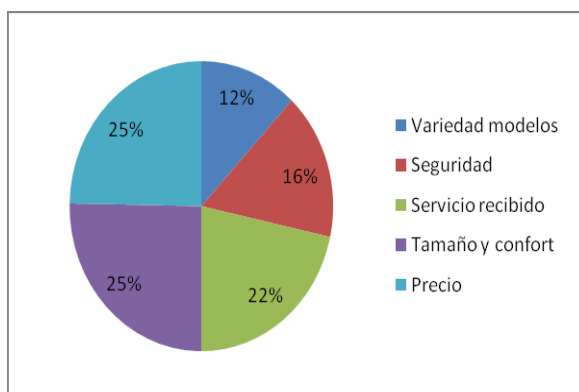


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- En esta pregunta el rango con mayor importancia para la población encuestada está entre 3 y 5 días con un 48%. Esta información será de vital importancia al momento que la empresa proyecte su capacidad instalada, considerando que días que se alquilarán cada remolque.

16. ¿Qué es más importante para Usted al momento de alquilar un remolque?

Gráfico No. 17



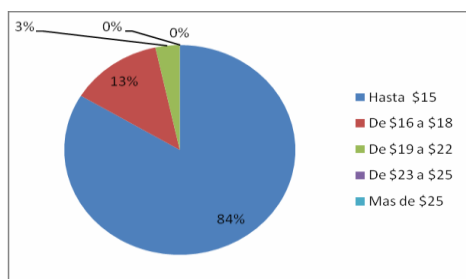
Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- El principal servicio que las personas esperarían al momento de alquilar un remolque son el tamaño y precio con un 25% en ambos casos, seguido del servicio recibido 22%, esto permite identificar hacia donde se debe enfocar la empresa para que

le diferencie de la competencia. Esta información se deberá tomar en cuenta al momento de realizar el marketing mix – promoción y precio.

17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el alquiler de un remolque diario?

Gráfico No. 18

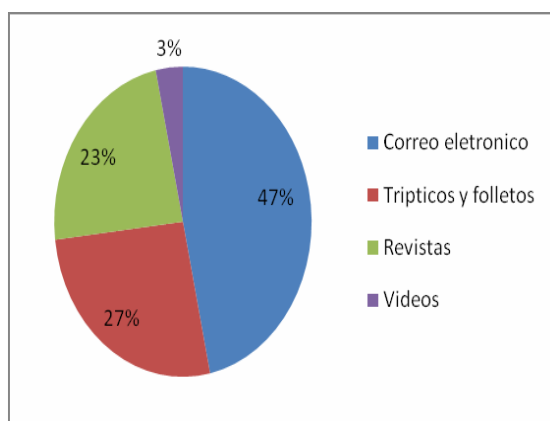


Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- El rango de mayor importancia en la clasificación del posible nivel de gasto por parte de los clientes y a los cuales se deberán dirigir las estrategias promocionales en general son los que están en \$15. Con estos datos se puede analizar tanto los ingresos como los costos que la empresa tendría con un alquiler de \$15 promedio por día.

18. ¿A través de qué medios le gustaría informarse sobre nuestra oferta con relación a servicios y promociones especiales?

Gráfico No. 19



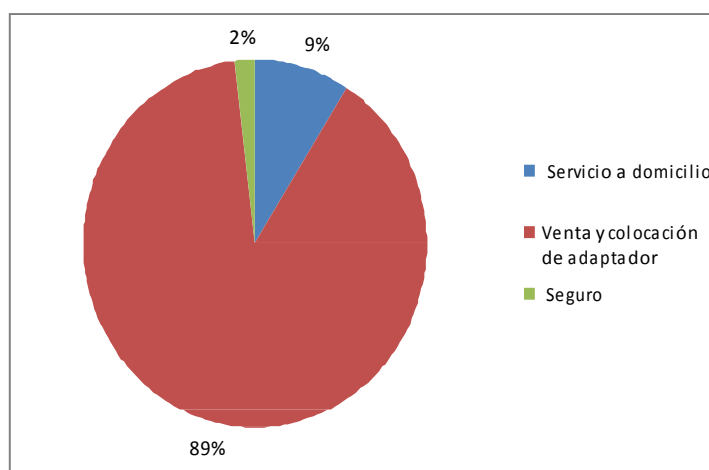
Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- Con respecto a lo que las personas encuestadas consideran más importante al momento de informarse sobre nuestra oferta, señalaron que un medio efectivo e interesante para este tipo de publicidad son los correos electrónicos en un 47% y en

segundo lugar los trípticos y folletos 27%. Esta información va a permitir a la empresa realizar una campaña masiva de promoción a través de correos electrónicos e impresión de trípticos y folletos que es lo que más acceso podría tener para darse a conocer.

19. ¿Qué tipos de servicios adicionales le gustaría encontrar en una empresa de alquiler de remolques?

Gráfico No. 20



Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Análisis.- La tendencia en este análisis es clara en cuanto a la demanda que va a tener el servicio de alquiler de remolques con un 89% y de colocación y venta del adaptador con un 9%. Esta información da la pauta para que la empresa venda y coloque el adaptador o barra de tiro y de esa manera genere mayores ingresos.

3.9 ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE ALQUILER DE REMOLQUES

La demanda en economía se define como la cantidad y calidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y cantidad dado en un momento determinado. La demanda está determinada por factores como el precio del bien o servicio, los precios de sus sustitutos (directamente) y de sus complementarios (inversamente), la renta personal y las preferencias individuales del consumidor.¹³

¹³<http://es.wikipedia.org/wiki/demanda>

3.9.1 CÁLCULO DE LA DEMANDA

Para determinar la demanda en el caso del lanzamiento del nuevo servicio de alquiler de remolques se tomará en consideración las respuestas obtenidas en las encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Quito que disponen de vehículo liviano, los mismos que permitirán realizar una inferencia o deducción de la demanda en la población objeto de estudio.

Para el cálculo de la demanda actual se utilizará la información de la pregunta 7: ¿Ha alquilado Usted algún remolque el último año? En donde el 5% de las personas encuestadas indica que sí lo ha hecho, por lo tanto esta se convierte en la demanda. Ver anexo No. 1.

Por ser considerado un mercado poco explotado, no se tienen datos históricos ni tampoco datos como la frecuencia de la población respecto al número de días que han alquilado este servicio, por lo tanto en el siguiente cuadro se detalla la información recabada en el estudio de mercado.

CÁLCULO DE LA DEMANDA

Cuadro No. 4

Año	Población (parque automotor)	Consumidores 5%	Total Anual
2010	311.250	15.562	15.562

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

3.9.2 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para pronosticar la demanda que tendría el servicio de alquiler de remolques en la ciudad de Quito, se consideró la información de la pregunta No. 7 del estudio de mercado. A dicho número de personas 15.562 se le incrementa del 15% que es el estimado de crecimiento del parque automotor para los próximos años según el alcalde de la ciudad de Quito Dr. Augusto Barrera, de esa manera se demuestra en la siguiente tabla.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Cuadro No.5

Año	Población (parque automotor)	Total demanda anual
2010	311.250	15.562
2011	357.938	17.896
2012	411.628	20.581
2013	473.372	23.668
2014	544.378	27.218
2015	626.035	31.301
2016	719.940	35.996
2017	827.931	41.395
2018	952.121	47.605
2019	1094.939	54.745

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

3.10. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En economía, oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio dado en un momento determinado.

Está determinada por factores como el precio del capital, la mano de obra y la mezcla óptima de los recursos mencionados, entre otros.¹⁴

Para determinar la oferta que existe en el mercado, se tomará en consideración el estudio de campo realizado a los negocios que actualmente ofrecen este servicio en la ciudad de Quito a través de un cuestionario estructurado y diseñado para obtener información de los datos del estudio de la encuesta a la competencia.

¹⁴ <http://es.wikipedia.org/wiki/oferta>

En la visita a las empresas que actualmente brindan este servicio se pudo constatar que por instrucción de los propietarios de los negocios, los dependientes no pueden entregar mayor información a las personas que se acercan, pues consideran que se convertirán en su posible competencia, sin embargo se pudo obtener la siguiente información.

Se considerará la pregunta No. 1 que hace referencia al número de remolques que alquila en promedio cada mes cada uno de las empresas a las que se tuvo acceso a la información.

En el siguiente cuadro se analiza la oferta actual del servicio en remolques

CÁLCULO DE LA OFERTA

Cuadro No. 6

EMPRESA	OFERTA MENSUAL	OFERTA ANUAL
Remolques Pozo	80	960
Remolques Vásquez	125	1.500
Industrias Cedeño	125	1.500
Talleres Olmedo	180	2.160
Total	510	6.120

Fuente: Investigación de campo a las empresas que brindan el servicio.

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

3.10.1. PROYECCIÓN DE LA COMPETENCIA

Una vez realizado el análisis de la oferta actual del servicio de alquiler de remolques en la ciudad de Quito, tal como lo demuestra el cuadro No. 5, se ha establecido la proyección anual, considerando además un incremento del 8.75% que es la media aritmética de los datos obtenidos del estudio de campo realizado a las 4 empresas que actualmente ya brindan este servicio en la ciudad al consultarle en la pregunta No. 5

¿Cuál cree Usted que es el porcentaje de incremento anual en cuanto al alquiler de remolques?.

Ver anexo No. 2.

La proyección de alquiler de remolques se detalla en el siguiente cuadro.

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Cuadro No. 7

ANOS	OFERTA ALQUILER REMOLQUES
2010	6.120
2011	6.656
2012	7.238
2013	7.871
2014	8.560
2015	9.309
2016	10.123
2017	11.009
2018	11.973
2019	13.020

Fuente: Investigación de campo a las empresas

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

3.11 DEMANDA INSATISFECHA

Considerando tanto la demanda actual 15.562 como la oferta 6.120 remolques en términos de cantidad (Q), se puede calcular la diferencia entre las dos variables para tener un estimado de la demanda insatisfecha se podría atender con nuestro servicio. De los remolques que se pueden adquirir para cubrir la demanda insatisfecha, que actualmente está en un 39%.

DEMANDA INSATISFECHA

Cuadro No. 8

AÑO	DEMANDA ALQ. REMOLQUES	OFERTA ALQ. REMOLQUES	DEMANDA INSATISFECHA
2010	15562	6.120	9.442
2011	17896	6.656	11.241
2012	20581	7.238	13.343
2013	23668	7.871	15.797
2014	27218	8.560	18.658
2015	31301	9.309	21.992
2016	35996	10.123	25.872
2017	41395	11.009	30.386
2018	47605	11.973	35.632
2019	54745	13.020	41.725

Fuente: Estudio de mercado

Elaborador por: Patricia Mariño y Galo Arias

3.12 PLAN DE MARKETING

3.12.1 IMAGEN CORPORATIVA

Para el presente proyecto, considerando el mercado tan competitivo y cambiante, se ha diseñado una imagen corporativa que transmita quién es, qué es, qué hace Remolcar.

3.12.2 NOMBRE DE LA EMPRESA

El nombre de la empresa o razón social prevista es: “Remolques y servicios GP S.A.”

Se ha considerado dicha razón social en razón de la naturaleza misma del servicio que se va a brindar y como dato adicional las iniciales de los nombres de quienes han hecho posible este proyecto.

3.12.3 NOMBRE COMERCIAL

“Remolcar”

Como una manera rápida de deducir de qué se trata la empresa se ha puesto a consideración dicho nombre comercial.

3.12.4 LOGOTIPO

Se ha establecido un logotipo que quede grabado en la mente del consumidor, con letras llamativas y colores fuertes.

Gráfico No. 21



3.12.5 SLOGAN

Con el slogan se busca expresar en pocas palabras las características fundamentales del servicio que consiste en encontrar comodidad, alivio y confort en un ambiente completamente de tranquilidad familiar.

“Para todas sus necesidades de carga ligera por el tiempo que Usted
qui
era”

3.12.6 COLORES

Se ha considerado los colores azules con celeste en mayor proporción que los demás. Considerando el color azul como frescura, tranquilidad y creatividad.

El color celeste como homenaje y recuerdo de la ciudad de Guayaquil, lugar de nacimiento de las personas que han llevado a cabo este proyecto.

3.12.7 MATERIAL DE PRESENTACIÓN

El material que se utilizará para presentarse en cualquier circunstancia será el tríptico, un folleto informativo doblado en tres partes en donde se encuentra la información más relevante sobre el servicio y las bondades que ofrece la empresa.

En la contraportada se va a colocar el logotipo de la empresa y datos de utilidad como localización, teléfono de contacto, etc.

Gráfico N. 22

para todas sus necesidades de carga ligera por el tiempo que usted quiera.

Contactenos:
REMOLCAR
Av. Jaime Roldos Aguilera N863-317 y Av. Isidro Ayora
(Carcelen)
Quito - Ecuador
Telf: 023-443926 Cel: 098066513

REMOLCAR
para todas sus necesidades de carga ligera por el tiempo que usted quiera

Servicio de alquiler de remolques

Gráfico N. 23

REMOLCAR
para todas sus necesidades de carga ligera por el tiempo que usted quiera

Ofrecemos:
Servicio de alquiler de remolques, Colocacion y venta del adaptador

Muchas son las veces que necesitamos transportar un sinfin de cosas, enseres , animales, motos, coches , materiales de pequeñas obras en casa , pequeñas mudanzas etc. , y no tenemos como hacerlo, nos vemos obligados a recurrir a infinidad de

medios , desde la furgoneta de un amigo a destrozarnos nuestro propio coche llenándolo de trastos, ensuciando el maletero o rayando los tapizados.

EL ALQUILER DE REMOLQUES ES LA SOLUCION PARA LO QUE NECESITES EN CADA MOMENTO.

3.13 MARKETING MIX

3.13.1 PRODUCTO/SERVICIO

Para el presente proyecto, el servicio a ofrecer será el de alquiler de remolques y colocación y venta del adaptador.

Se tiene proyectado llevar a cabo en un corto plazo el servicio a domicilio para quienes lo deseen.

En este punto la estrategia que se utilizará será la marca mediante el slogan y el logotipo de manera que se quede grabado en la mente del consumidor.

Grafico N. 24



Gráfico No. 25



Grafico N. 26



Gráfico No. 27



3.13.2 PRECIO

Esta variable es de vital importancia ya que será la que determine y genere ingresos por el servicio de alquiler de los remolques. En el caso del proyecto de Remolcar, la empresa tiene en cuenta una política de precios de introducción más bajos que los que ofrezca la competencia hasta lograr posicionarse en el mercado con el objeto de satisfacer las necesidades de los clientes. Además se considerarán los costos, la competencia y los objetivos de la empresa.

Se van a considerar las siguientes políticas:

- ❖ El precio de alquiler del servicio dependerá de las características del remolque.
- ❖ La diferenciación de los precios del servicio estarán enmarcados en el número de días que el cliente desee alquilar el remolque.
- ❖ Si el cliente desea adquirir el adaptador o bola de arrastre tendrá un descuento en el valor del alquiler del remolque.
- ❖ El cliente que sea considerado como “frecuente” tendrá derecho a 1 día de alquiler gratis por cada cierto monto de consumo.

El precio del servicio será de:

Alquiler de remolques \$20 diario

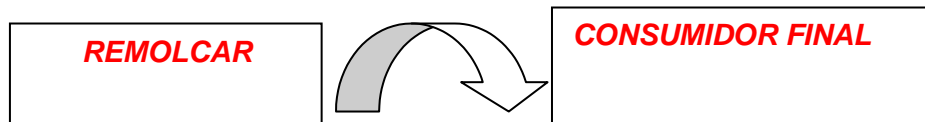
Colocación de adaptador \$50 por unidad

3.13.3 PLAZA

El proyecto a implementar está geográficamente ubicado en la provincia de Pichincha, cantón Quito, sector Carcelén, donde va a funcionar la empresa, desde allí se va a distribuir, promocionar y brindar el servicio de alquiler de remolques.

El servicio de alquiler de remolques tiene como plaza principal la zona norte de la ciudad según el estudio de mercado realizado, en donde se pretende lograr mayor aceptación a través de campañas de publicidad y mercadeo.

El canal de distribución será el directo, es decir Remolcar vende el servicio directamente al consumidor sin intermediarios.



Se tiene proyectado brindar el servicio a domicilio para cuando el cliente lo requiera se le entregará el remolque en el lugar que él decida, considerando que sea dentro del perímetro urbano de la ciudad.

3.13.4 PROMOCIÓN

El objetivo de la promoción es la difusión de una imagen favorable del servicio y de la Empresa de manera que se estimule la demanda y se genere un aumento significativo en las ventas, se potencie la marca y se contrarreste acciones de la competencia.

La estrategia de llevar a cabo la promoción del servicio de alquiler de remolques es:

- ❖ Se creará una página web con todas las facilidades para que los clientes que ingresen a la misma tengan acceso a varias pestañas con información sobre la empresa, servicios, unidades disponibles, precios y promociones.
- ❖ Se entregarán periódicamente trípticos en los centros comerciales, centros de revisión de vehículos livianos en Quito de manera especial cuando se acerquen feriados para promocionar así el servicio al consumidor.
- ❖ A través de una base de datos de correos electrónicos que se solicitará a familiares, amigos y referidos se enviará la publicidad cada cierto tiempo.
- ❖ Patrocinio en las ferias del auto como las que se realizan en CEMEXPO y Centro de Exposiciones Quito en la provincia de PICHINCHA con el fin de dar a conocer

el nombre de la empresa y de la marca, a las empresas comerciales y de transporte.

- ❖ Se tiene proyectado para el futuro la posibilidad de realizar publicidad por radio y televisión.
- ❖ En las redes sociales (facebook y twitter) se promocionará el servicio previo a la creación de una cuenta de la empresa.

3.13.5 PLAN DE VENTAS

3.13.6 OBJETIVO PRINCIPAL

El principal objetivo para el presente proyecto será el posicionamiento de la marca y la venta del servicio de alquiler de remolques, como consecuencia del trabajo en equipo que se tendrá que hacer por parte de la parte administrativa como técnica de Remolcar.

3.13.7 MERCADO META

La población o grupo de consumidores a los cuales se quiere llegar con el servicio serán las personas que posean vehículo de preferencia automóvil en la ciudad de Quito. Aquí es importante destacar que también se considerará la investigación de mercado donde la población de sexo masculino, entre 27 y 44 años de edad con ingresos entre \$500 y \$1.500 dólares mensuales será nuestro target o mercado objetivo.

3.13.8 ESTRATEGIAS DE MERCADEO

- ❖ Por ser considerado un mercado poco explotado y poco conocido en la ciudad de Quito, una estrategia de mercadeo será llegar con una publicidad de manera directa al consumidor a través de folletos o trípticos, especialmente en los

parqueaderos públicos y centros de revisión matricular, para solventar las diferentes inquietudes o dudas que tengan los clientes. Es importante en este punto indicar que el personal que realice el trabajo logre desarrollar una estrategia de servicio al cliente que logre satisfacer siempre las necesidades de los mismos y que genere gran valoración de marca.

- ❖ Definir claramente las necesidades del mercado objetivo, sus características, niveles de consumo y las preferencias que tengan los clientes, de esta forma se gana participación en el mercado.

- ❖ Otro aspecto clave será la forma de entrega y todas las actividades relacionadas con el manejo del servicio, su cuidado y su llegada al consumidor final.

- ❖ Otra estrategia de mercadeo será el servicio de post venta, se diseñará una base de datos de manera que luego que el cliente haya tomado el servicio se pueda hacer un seguimiento con el objetivo de saber cuáles son las inquietudes de los clientes y permita mejorar, haciendo que el cliente sienta lo importante que es para la empresa.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 INTRODUCCIÓN

Una vez realizado la investigación de mercado a los habitantes de la zona urbana de la ciudad de Quito que dispongan de vehículos considerados livianos, se revela la necesidad de ofrecer el servicio de alquiler de remolques para aumentar la capacidad de carga útil, utilizando remolques con tecnología avanzada.

4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización del proyecto comprende el estudio de la macro ubicación y el de micro ubicación. El primero se refiere a la determinación de las zonas o regiones; mientras que el segundo complementa al primero, determinando el lugar donde convendrá erigir el proyecto; ya sea campo o ciudad.⁸

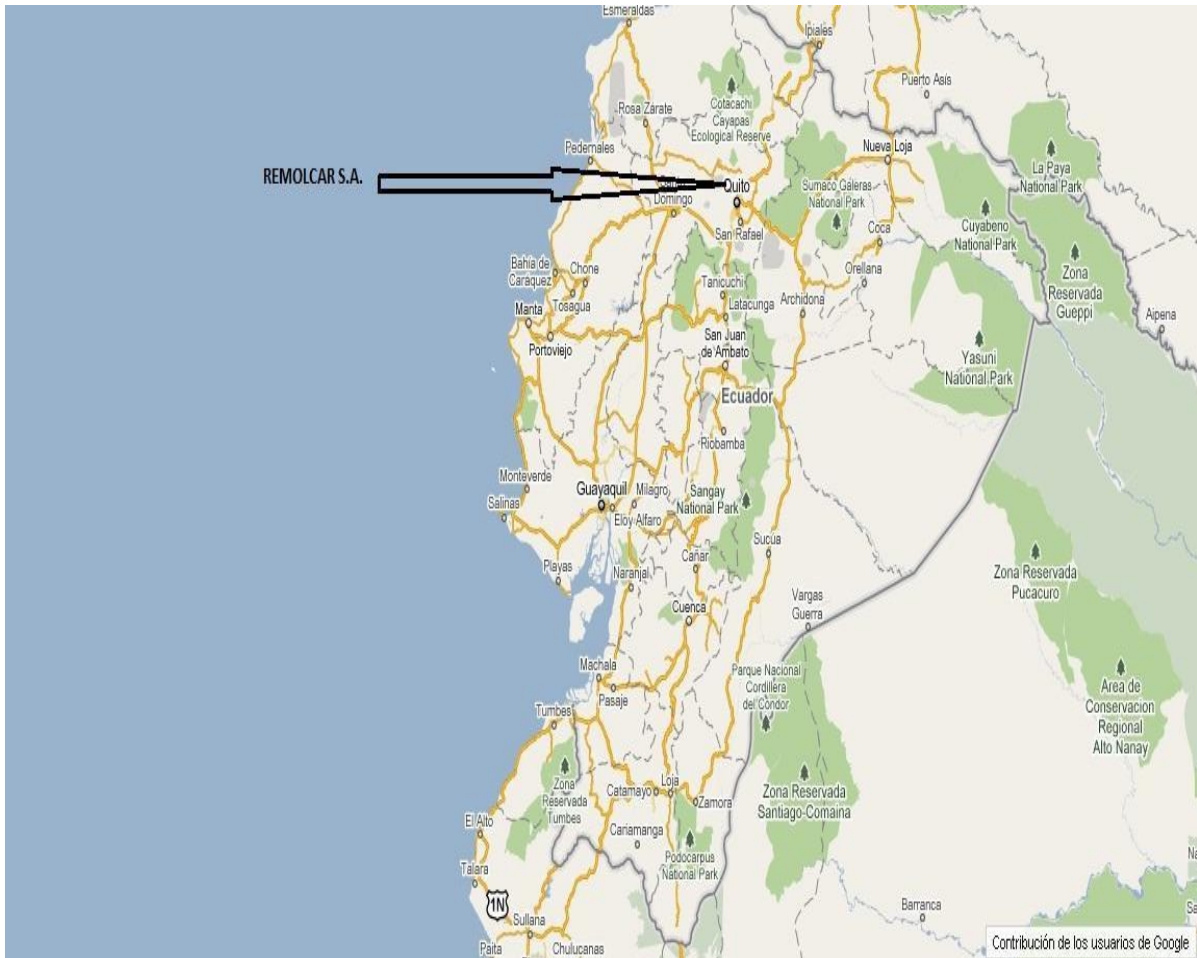
4.2.1 MACRO LOCALIZACIÓN TERRITORIAL DEL PROYECTO

El proyecto de desarrollará en el Ecuador, región sierra, en la provincia de Pichincha, cantón Quito.

A continuación una vista satelital de la provincia antes indicada con el uso de la herramienta google earth:

⁸ ADLER, Martin Oscar. *Localización del proyecto: Estudio de la macro y micro ubicación*. Argentina. Oaplo. Disponible en World Wide Web: <http://www.oaplo.com.ar/Articulos/Proyecto-0402.pdf>

Mapa No. 1



Fuente: Google Earth

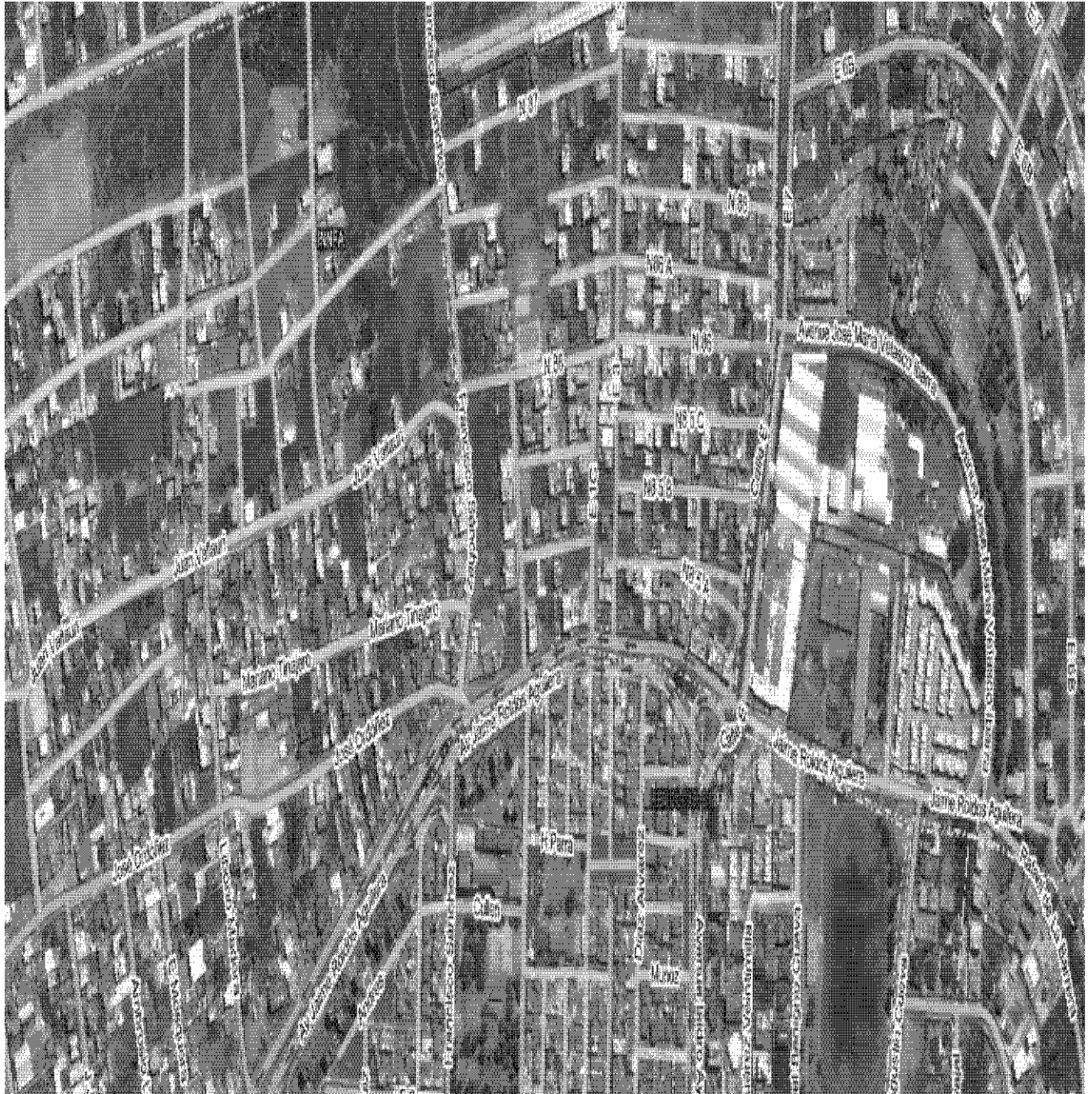
Elaborador por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.2.2 MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se llevará a cabo en la provincia de Pichincha, cantón Quito, parroquia Carcelén, sector Los Mastodontes, específicamente en las calles Av. Jaime Roldós Aguilera N86-317 y Avenida Isidro Ayora.

A continuación se presenta una fotografía satelital de la ubicación donde se pretende asentar el proyecto.

Mapa No.2



Fuente: Google Earth
Elaborador por: Patricia Mariiio y Galo Arias

4.3 ESTUDIO DE INGENIERÍA

“El objetivo general del estudio de ingeniería de un proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de organización y jurídica que habrá de tener la planta productiva”.⁹

El proyecto requerirá de inversión desde su inicio, comenzando por el estudio de mercado, inversión en remolques, adaptadores, maquinaria, muebles, equipo de oficina y recursos humanos, entre otros.

4.3.1 INVERSIÓN DE ESTUDIO Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Los gastos iniciales, tanto los de constitución y registro de patentes se amortizarán a tres años plazo en su totalidad, transformándose en gastos amortizables en ese lapso de tiempo. A continuación el resumen de la inversión en el estudio y constitución del proyecto:

Los gastos totales de constitución ascienden a \$2.500 por ser sociedad anónima la forma como se la va a crear.

Los gastos se detallan en el cuadro adjunto.

⁹ BACA URBINA, Gabriel. *Ingeniería del Proyecto*. Producto o servicio, proveedores, tecnología, proceso productivo. Lección 8. Disponible en World Wide Web: <http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/Lecc-8.htm>

INVERSIÓN Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Cuadro No. 9

AMORTIZACIÓN	VALOR
Constitución	800
Gastos de puesta marcha	1.000,00
Patentes y marcas	700
TOTAL	2.500,00
Amortización anual	833,25
Amortización mensual	69,43

Fuente: Dr. Marcelo Alvear
Elaborador por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.3.2 INVERSIÓN EN EQUIPOS Y MAQUINARIA

4.3.2.1 REMOLQUE

Gráfico No. 28



Características generales:

Capacidad de carga desde ½ ton. hasta 2 ton.

Construido en acero inoxidable.

Suspensión con tecnología de punta que evita problemas de desestabilización al conductor.

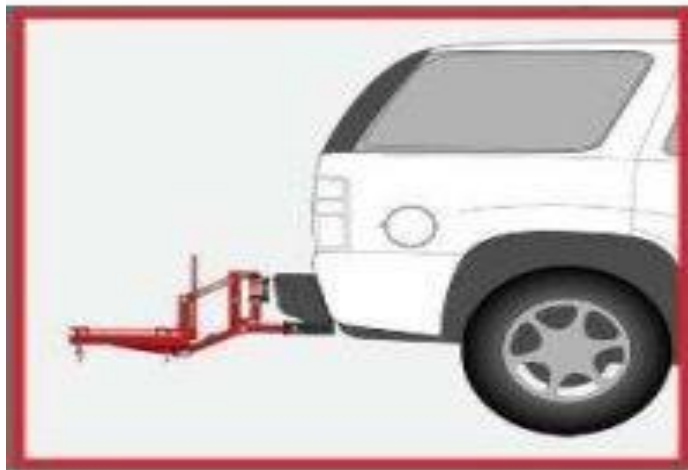
Larga vida útil (20 años).

Cumple con todas las normas internacionales estándar para remolques.

- Contar con todas las luces necesarias y obligatorias.
- Llantas y aros especiales para remolques.
- Medidas: alto 60 cm., ancho 240 cm., largo 120 cm. con 45,72 cm. del piso al carro.

4.3.2.2 **ADAPTADOR O BARRA DE TIRO**

Gráfico No. 29



Características generales:

Construido en acero inoxidable.

Diseñado para todo tipo de autos livianos.

De fácil y rápida instalación y desinstalación

4.3.2.3 MÁQUINA SOLDADORA

Gráfico No. 30



Características generales:

Trifásico 220 V.

300 Amp., corriente continua

Antorcha de 4 mts.

Medidas: 91,5 cm. de alto, 54,2 cm. de ancho, 79,5 cm. de largo

4.3.2.4 TORNO

Gráfico No. 31



Características generales:

10 HP de potencia del motor principal.

Diámetro sobre la bancada 500 mm.

Diámetro sobre el carro longitudinal 290 mm.

Distancia entre puntos 1500 mm.

Anchura sobre la bancada 250 mm.

4.3.2.5 TALADRO DE PEDESTAL

Gráfico No. 32



Características generales:

Capacidad de perforado 45 mm.

Mesa de trabajo 730 x 405 mm.

Rango de velocidades 50 – 1450 rpm.

Número de velocidades 18

4.3.2.6 CIZALLA MANUAL

Gráfico No. 33



Características generales:

Capacidad de corte hasta calibre 16 (acero laminado en frio).

Cuchillas de corte de calidad europea.

Fabricada en acero de alta calidad

Dimensión de la mesa: 60 x 140 cms.

Medidas: largo 270 cm., ancho 77 cm., altura 113 cm.

Peso neto 360 Kg.

La inversión tanto en equipos como en maquinaria, es fundamental para el presente proyecto, ya que será con ellos que se dará inicio al servicio de alquiler de remolques.

A continuación se detallan las máquinas con las que se contarán para el proceso de puesta en marcha del negocio de alquiler de remolques.

MAQUINARIA

Cuadro No. 10

CANTIDAD	CONCEPTO	V UNITARIO	V. TOTAL
40	Remolques varias características	\$ 850,00	\$ 34.000,00
576	Adaptadores	\$ 25,00	\$ 14.400,00
1	Torno 500mm	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
1	Maquina cortadora Cizalla manual	\$ 1.476,00	\$ 1.476,00
1	Taladro de pedestal 45mm	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
1	Maquina soldadora 3040 T	\$ 1.905,00	\$ 1.905,00
	Subtotal		\$ 57.781,00

Fuente: Sr. Luis Caiza Tipantuña, BKB maquinaria industrial
Elaborador por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.3.3 INVERSIÓN EN EQUIPOS DE OFICINA

Los equipos de oficina que se utilizarán, tanto el área administrativa como de ventas se exponen en el cuadro adjunto.

EQUIPOS DE OFICINA

Cuadro No. 11

CANT.	CONCEPTO	V UNITARIO	V. TOTAL
	INVERSIÓN FIJA		
3	Computadores	\$ 650,00	\$ 1.950,00
1	Teléfono	\$ 40,00	\$ 40,00
1	Copiadora 3 funciones	\$ 180,00	\$ 180,00
	Materiales varios papelería	\$ 200,00	\$ 200,00
	Subtotal		\$ 2.370,00

Fuente: Nortel Networks
Elaborador por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.3.4 INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES

Los muebles y enseres con los que inicialmente se empezará a operar el proyecto serán los que se detallan a continuación:

MUEBLES Y ENSERES

Cuadro No. 12

CANT.	CONCEPTO	V UNITARIO	V. TOTAL
3	Modulares oficina	\$ 150,00	\$ 450,00
1	Archivador	\$ 200,00	\$ 200,00
3	Sillas	\$ 60,00	\$ 180,00
1	Nevera pequeña	\$ 250,00	\$ 250,00
	Subtotal		\$ 1.080,00

Fuente: ATU

Elaborador por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.3.5 INVERSIÓN EN VEHÍCULOS

Los vehículos que se utilizarán para el proyecto corresponde a una camioneta Dmax doble cabina, marca Chevrolet, tal como se detalla en el cuadro adjunto.

VEHÍCULOS

Cuadro No. 13

CANT.	CONCEPTO	V UNITARIO	V. TOTAL
1	Camioneta chevrolet d max 4X2	\$ 19.990,00	\$ 19.990,00
	Subtotal		\$ 19.990,00

Fuente: ECUAUTO S.A.

Elaborador por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.3.6 TOTAL DE LA INVERSIÓN

Se ha previsto un costo total de inversión que asciende a \$134.366,32; Las inversiones se realizan en el 100% en los primeros 12 meses, en donde se espera empiece a recuperar la inversión.

TOTAL DE LA INVERSIÓN

Cuadro No. 14

DESCRIPCIÓN	VALOR	TOTAL
INVERSIÓN FIJA		
Equipo de oficina	\$ 2.370,00	
Maquinaria	\$ 57.781,00	
Muebles y enseres	\$ 1.080,00	
Vehículos	\$ 19.990,00	
Subtotal inversión fija		\$ 81.221,00
INVERSIÓN DIFERIDA		
Estudio y constitución de la Empresa	\$ 2.500,00	
Subtotal inversión diferida		\$ 2.500,00
CAPITAL DE TRABAJO		
Costo Administrativo	\$ 41.164,76	
Costo de mantenimiento maquinaria	\$ 433,81	
Costo Financiero	\$ 3.000,00	
Subtotal capital de trabajo		\$ 44.598,57
TOTAL		\$ 128.319,57

Fuente: Cuadros No. 10,11, 12, 13
Elaborador por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.3.7 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio, que cubre el desfase natural entre el flujo de ingresos y egresos. Entre los activos circulantes y los pasivos circulantes.¹⁰

El capital de trabajo se va a distribuir de la siguiente manera:

Costo administrativo

Costo de ventas del servicio

Costo financiero

4.3.7.1 COSTO ADMINISTRATIVO

¹⁰ ANNYMAR12. *Capital de trabajo*. Capital de trabajo. Diciembre 2009. Disponible en World Wide Web: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Capital-De-Trabajo/83567.html>

Dentro de estos costos se incluyen los sueldos del gerente general, de ventas, asistente administrativo, vendedor y guardia de seguridad, así como la publicidad que se tiene previsto realizar a través de trípticos u otros medios electrónicos.

COSTO ADMINISTRATIVO

Cuadro No. 15

Descripción	No. Trab.	Mensual	Costo Anual
Gerente General	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Gerente de ventas	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Asistente	1	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Despachador	1	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Vendedor	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Guardia de Seguridad	1	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Subtotal		\$ 2.440,00	\$ 29.280,00
Décimo Tercero	6	\$ 203,33	\$ 2.440,00
Décimo Cuarto	6	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Vacaciones Anuales	6	\$ 203,33	\$ 2.440,00
Aporte Patronal 11,15%	6	\$ 272,06	\$ 3.264,72
Subtotal		\$ 798,73	\$ 9.584,72
Trípticos		\$ 50,00	\$ 600,00
Portal Web		\$ 41,67	\$ 500,04
Movilización		\$ 100,00	\$ 1.200,00
Subtotal		191,67	2.300,04
TOTAL COSTO ADMINIST.		\$ 3.430,40	\$ 41.164,76

Fuente: Código de trabajo 2009, página web del IESS
Elaborador por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.3.7.2 COSTO DE VENTAS DEL SERVICIO

Se ha considerado el costo de ventas del servicio al mantenimiento que se realizará a la maquinaria cada cierto año.

TOTAL COSTO DE VENTAS DE SERVICIO

Cuadro No. 16

Descripción	Costo equipo	Costo Anual
Mantenimiento remolques (1%)	\$ 34.000,00	\$ 340,00
Mantenimiento máquina soldadora (1%)	\$ 1.905,00	\$ 19,05
Mantenimiento cortadora Cizalla (1%)	\$ 1.476,00	\$ 14,76
Mantenimiento taladro (1%)	\$ 2.500,00	\$ 25,00
Mantenimiento torno (1%)	\$ 3.500,00	\$ 35,00
Total costo de ventas servicio	\$ 43.381,00	\$ 433,81

Fuente: Luis Caiza Tipantuña
Elaborador por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.3.7.3 COSTO FINANCIERO

Contiene este costo los intereses que se van a pagar por la financiación del crédito que se aspira conseguir en el Banco de Guayaquil a 5 años plazo por un monto de \$30.000 con un interés del 10% anual.

Cuadro No. 17

Monto		\$ 30.000				
Tasa (%)	10,00%					
Descripción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Monto del Préstamo / Principal	\$ 30.000,00	\$ 24.000,00	\$ 18.000,00	\$ 12.000,00	\$ 6.000,00	
Abono a Capital	\$ 6.000,00	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00	
Saldo	\$ 24.000,00	\$ 17.400,00	\$ 11.400,00	\$ 5.400,00	\$ - 600,00	
Intereses	\$ 3.000,00	\$ 2.400,00	\$ 1.800,00	\$ 1.200,00	\$ 600,00	
Por lo que el primer año se paga mensualmente en intereses:	\$ 250,00	\$ 200,00	\$ 150,00	\$ 100,00	\$ 50,00	

Fuente: Banco de Guayaquil
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.3.7.4 CUADRO RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO

Cuadro No. 18

RESUMEN CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Costo administrativo	\$ 41.164,76
Costo de mantenimiento de maquinaria	\$ 433,81
Costo financiero	\$ 3.000,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO ANUAL	\$ 44.598,57

Fuente: Cuadros 15,16, 17
Elaborador por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.4 INGRESOS

Para el presente proyecto se consideran ingresos los que van a provenir tanto por el servicio de alquiler como los que se originen por la instalación y colocación del adaptador o barra de arrastre.

El incremento en el número de remolques a partir del segundo año es del 15% en relación al año anterior, porcentaje considerado en base a la proyección de incremento del parque automotor en la ciudad de Quito para los próximos años.

El incremento en el precio de alquiler por unidad por día tiene un incremento del 10% en relación al año anterior, con relación a la investigación de mercado realizado a las empresas que ya brindan este servicio en la ciudad de Quito actualmente.

INGRESOS

Cuadro No. 19

Servicio	Cantidad mensual	Cantidad anual	Precio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Alquiler de remolques	960	11.520	\$ 20,00	\$ 19.200,00	\$ 259.200,00
Adaptador o barra de arrastre	48	576	\$ 50,00	\$ 2.400,00	\$ 28.800,00
	1.008	12.096		\$ 21.600,00	\$ 288.000,00
VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS ANUALES					
EN UNIDADES	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Alquiler de remolques	11520	13248	15235	17520	20149
Adaptador o barra de arrastre	576	662	762	876	1007
PRECIOS					
Alquiler de remolques	\$ 20,00	\$ 22,00	\$ 24,20	\$ 26,62	\$ 29,28
Adaptador o barra de arrastre	\$ 50,00	\$ 55,00	\$ 60,50	\$ 66,55	\$ 73,21
VENTAS ANUALES					
Alquiler de remolques	\$ 259.200,00	\$ 291.456,00	\$ 368.691,84	\$ 466.395,18	\$ 589.989,90
Adaptador o barra de arrastre	\$ 28.800,00	\$ 36.432,00	\$ 46.086,48	\$ 58.299,40	\$ 73.748,74
	\$ 288.000,00	\$ 327.888,00	\$ 414.778,32	\$ 524.694,57	\$ 663.738,64

Fuente: Estudio de mercado

Elaborador por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.5 LAYOUT

Consiste en organizar las personas, espacios y equipos de una manera tal que garantice un flujo de trabajo uniforme o un patrón de tráfico determinado.¹¹

4.5.1 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

La finalidad fundamental de la distribución en planta será la de organizar estratégicamente los remolques, máquinas, estaciones de trabajo, áreas de recepción de clientes, bodega y los espacios comunes dentro de las instalaciones de la empresa.

Los objetivos de la distribución en planta son:

Minimizar los costes de manipulación de materiales y maquinaria.

Utilizar el espacio eficientemente.

Facilitar la comunicación y la interacción entre los propios trabajadores con los clientes.

Reducir la duración del proceso de distribución o del tiempo de servicio al cliente.

Eliminar los movimientos inútiles o redundantes.

Facilitar la entrada, salida y ubicación de los materiales, productos o personas.

Incorporar medidas de seguridad.

Promover las actividades de mantenimiento necesarias.

Proporcionar un control visual de las operaciones o actividades.

Proporcionar la flexibilidad necesaria para adaptarse a las condiciones cambiantes.

4.5.2 DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE MAQUINARIA

Los remolques, adaptadores y maquinaria en general se instalarán de acuerdo a la medida en que se vayan a usar y con el respaldo técnico del proveedor, quien cuenta con experiencia en realizar este tipo de instalaciones.

¹¹ BARG, Eduardo. *Administración de la Producción*. Procesos. Universidad de Buenos Aires. Disponible en World Wide Web:

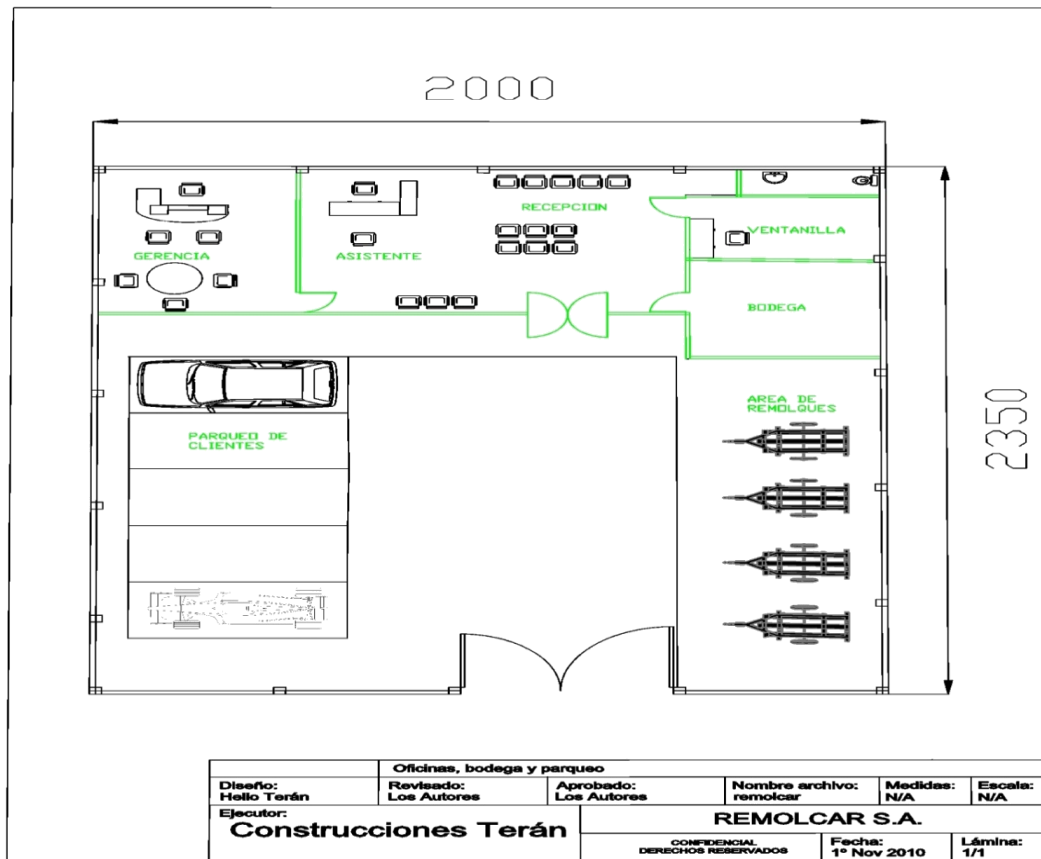
http://www.google.com.ec/#hl=es&q=Consiste+en+organizar+las+personas%2C+espacios+y+equipos+de+una+manera+tal+que+garantice+un+flujo+de+trabajo+uniforme+o+un+patr%C3%B3n+de+tr%C3%A1fico+determinado&aq=f&aqi=&aql=&oq=&gs_rfai=&fp=ddda0d9443aa94b6

4.5.3 DISTRIBUCIÓN ADMINISTRATIVA

Para el proyecto se cuenta con un local de 470 mts², el mismo que será distribuido de manera adecuada, donde estarán situadas las diferentes áreas tanto administrativas como técnicas.

Es así que se dispone de la siguiente distribución gráfica donde se llevará a cabo el presente proyecto.

Gráfico No. 34



4.6 RECURSOS HUMANOS

Para el desarrollo y puesta en marcha de la empresa se contratará el siguiente personal:

- ❖ Gerente general
- ❖ Gerente de ventas
- ❖ Asistente administrativa
- ❖ Un vendedor
- ❖ Un despachador
- ❖ Un guardia de seguridad

4.6.1 GERENTE GENERAL

Estará a su cargo la planificación, motivación y coordinación a los empleados de la empresa a través del liderazgo y bases sólidas de administración de empresas para lograr los objetivos planteados.

Además será el responsable de desempeñar las siguientes funciones:

- ❖ Contratar todas las posiciones en la empresa, realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento y desarrollar metas a corto y largo plazo para cada departamento.
- ❖ Poner atención a las operaciones diarias, haciendo recomendaciones y observaciones al personal de la empresa para tener un mejoramiento continuo.
- ❖ Buscar socios estratégicos para contar con el capital económico adecuado.
- ❖ Supervisar y mantener planes de remuneración para todos los empleados.
- ❖ Crear programas de publicidad y estrategias promocionales para la empresa.
- ❖ Enfocarse en cualquier reclamo de los clientes que los empleados de departamento no han podido rectificar y tomar las acciones necesarias para resolverlos.

4.6.2 GERENTE DE VENTAS

Será el encargado de administrar las ventas. Será el encargado de relacionarse con los diversos tipos de clientes, deberá cumplir con el mínimo de volumen de ventas establecido por año y para ello deberá además diseñar mecanismos que impulsen la actividad del vendedor y su consecuente alcance de la cuota establecida por la gerencia general.

Además será el responsable de desempeñar las siguientes funciones:

- ❖ Selección y vinculación de clientes potenciales y la atención a los clientes actuales.
- ❖ Lograr la venta efectiva de los productos y servicios que brinda la empresa.
- ❖ Mantener relaciones constantes y de largo plazo, que sean rentables para la empresa.
- ❖ Ejecución del plan y estrategias de ventas y realización de visitas de ventas o seguimiento de los clientes corporativos.
- ❖ Conocimiento de los productos y servicios que brinda la empresa y los sistemas de ventas.
- ❖ Periódicamente deberá preparar informes de ventas, clientes y competencia.
- ❖ Mantener información actualizada de los servicios que se ofrecen en las redes sociales (Facebook, Twitter).

4.6.3 ASISTENTE ADMINISTRATIVO

Profesional encargado de coordinar las diversas actividades y procedimientos económicos y financieros de la empresa, así como de su recurso humano. Será la encargada de la elaboración y presentación a la gerencia general de reportes financieros mensuales y anuales.

Además será el responsable de desempeñar las siguientes funciones:

- ❖ Atención personalizada a los clientes que llegan a las instalaciones.
- ❖ Realizar los procesos de facturación y cobro.
- ❖ Seguimiento de asuntos relacionados con la gestión del gerente general.
- ❖ Coordinar el pago de nómina al personal de la empresa.
- ❖ Análisis de costos: cierres contables mensuales y anuales.

- ❖ Pagos de proveedores y servicios básicos
- ❖ Responsable de llevar a cabo todas las obligaciones laborales y tributarias

4.6.4 VENDEDOR

Persona encargada de ofrecer el servicio al mercado, realizar prospecciones, organizar el tiempo e intentar descubrir nuevos clientes.

Además será el responsable de desempeñar las siguientes funciones:

- ❖ Asegurar una mejor cobertura del mercado al por mayor.
- ❖ Llevar un adecuado control de sus actividades y seguimiento de los clientes.
- ❖ Lograr determinados volúmenes de venta.
- ❖ Obtener clientes nuevos mediante las estrategias establecidas por la gerencia de ventas

4.6.5 DESPACHADOR

Responsable de realizar el mantenimiento eléctrico y mecánico preventivo y correctivo de los remolques que lleguen a la empresa así como la entrega física del remolque.

Además será el responsable de desempeñar las siguientes funciones:

- ❖ Operar la maquinaria con responsabilidad y conocimiento de la misma.
- ❖ Efectuar el mantenimiento de las unidades que necesiten, con eficacia y eficiencia.
- ❖ Cumplir a cabalidad el manual de operaciones de la maquinaria.
- ❖ Reportar al gerente general cualquier daño o falla de la maquinaria a su cargo.
- ❖ Reportar al asistente administrativo el inventario diario de unidades disponibles.
- ❖ Aplicar normas técnicas de calidad y seguridad industrial/ambiental.

4.6.5 GUARDIA DE SEGURIDAD

Persona encargada de proteger la integridad física de las personas y los bienes materiales de la empresa, teniendo a su disposición recursos técnicos (su experiencia) y tecnológicos (radio de comunicación con la central y arma de fuego).

Además será el responsable de desempeñar las siguientes funciones:

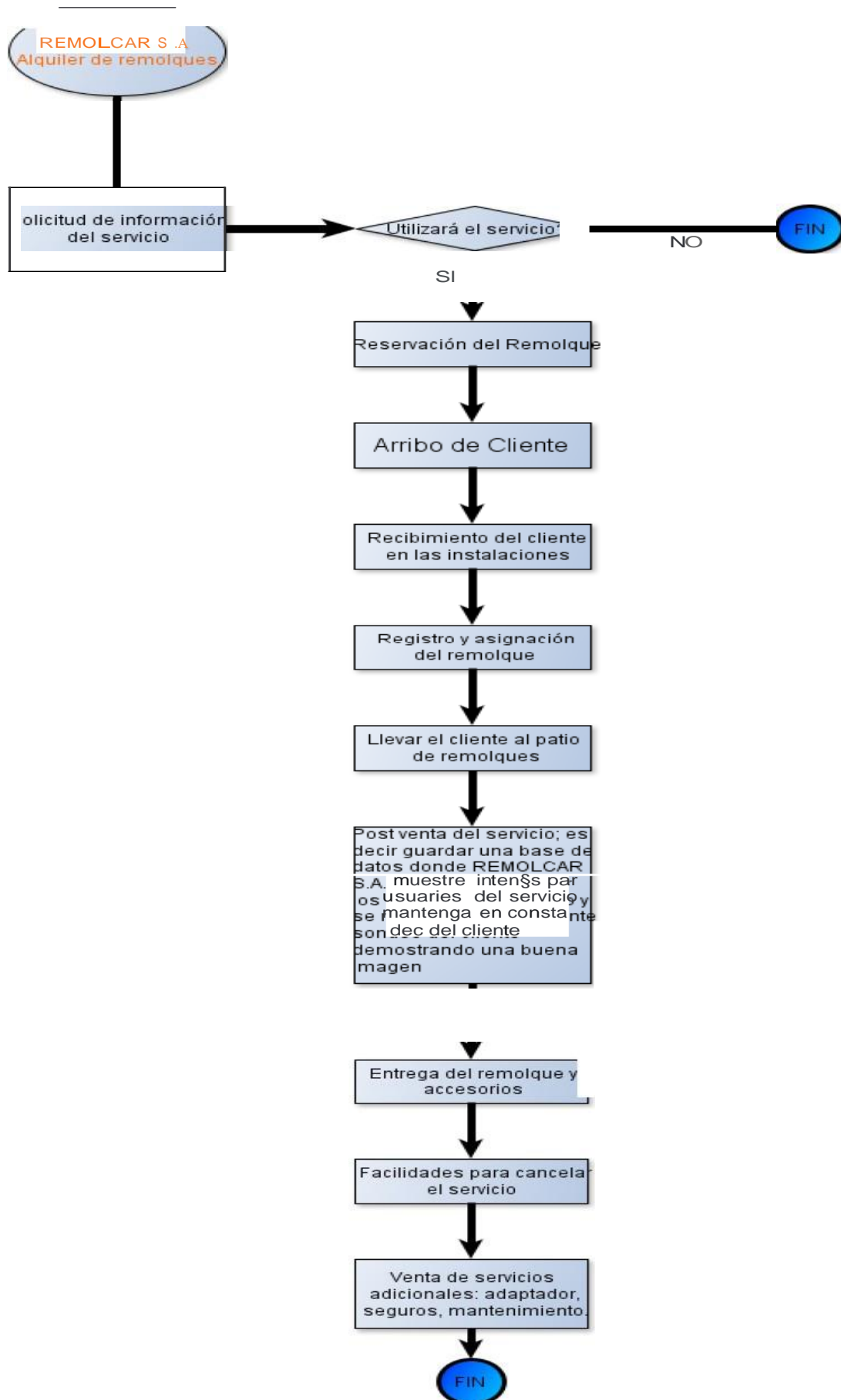
- ❖ Controlar estrictamente el ingreso de personas extrañas a la empresa.
- ❖ Reaccionar ante situaciones de peligro, protegiendo a los empleados y clientes, así como los bienes de la empresa.
- ❖ Supervisar el estado de los sistemas de seguridad de la empresa adoptando las medidas correctivas que se requieran.
- ❖ Desempeñar en forma eficaz, las funciones y el cargo para el cual ha sido contratado, empleando para ello la mayor diligencia y dedicación.

4.7 DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE ALQUILER DE REMOLQUES

Para llevar a cabo un correcto proceso de alquiler de remolques se deberá establecer previamente todos los pasos a seguir desde que el cliente requiere información a través de los diferentes canales de comunicación que la empresa tendrá a disposición hasta que se concrete la venta del servicio.

En el siguiente gráfico se muestra el proceso para ofrecer el servicio de alquiler de remolques.

DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE ALQUILER DE REMOLQUES



4.8 COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

❖ COSTOS FIJOS

Los costos fijos son aquellos en los que incurre la empresa y que en el corto plazo o para ciertos niveles de producción no dependen del volumen de productos.

Se ha determinado que en el primer año los costos fijos serán de \$ 46.408,80.

COSTOS INDIRECTOS

Cuadro No. 20

DESCRIPCIÓN	COSTO TOTAL	COSTO ANUAL
Maquinaria y equipo 5%	\$ 57.781,00	\$ 2.889,05
Infraestructura local 2%	\$ 50.000,00	\$ 1.000,00
Camioneta 5%	\$ 19.990,00	\$ 999,50
TOTAL	127.771,00	\$ 4.888,55

Fuente: Empresas encuestadas.

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

COSTO ADMINISTRATIVO

Cuadro No. 21

Descripción	No. Trab.	Mensual	Costo Anual
Gerente General	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Gerente de ventas	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Asistente	1	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Despachador	1	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Vendedor	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Guardia de Seguridad	1	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Subtotal		\$ 2.440,00	\$ 29.280,00
Décimo Tercero	6	\$ 203,33	\$ 2.440,00
Décimo Cuarto	6	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Vacaciones Anuales	6	\$ 203,33	\$ 2.440,00
Aporte Patronal 11,15%	6	\$ 272,06	\$ 3.264,72
Subtotal		\$ 798,73	\$ 9.584,72
Tripticos		\$ 50,00	\$ 600,00
Portal web		\$ 41,67	\$ 500,04
Movilización		\$ 100,00	\$ 1.200,00
Subtotal		\$ 191,67	\$ 2.300,04
Total		\$ 3.430,40	\$ 41.164,76

Fuente: Código de Trabajo 2009, página web del IESS

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

PATENTES

Cuadro No. 22

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
PATENTE MUNICIPAL	\$ 700,00

Fuente: Municipio de Quito
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

DEPRECIACIÓN

Cuadro No. 23

Descripción	USD	Tiempo de Vida (en años)	Depreciación (%)	Depreciación Anual (1-3) en dólares	Depreciación Anual (4 en adelante) en dólares	Depreciación Mensual Año 1
Computador	\$ 1.950,00	3	33%	\$ 643,50		\$ 53,63
Telefono	\$ 40,00	3	33%	\$ 13,20		\$ 1,10
Copiadora, scanner y fax	\$ 180,00	3	33%	\$ 59,40		\$ 4,95
Remolques	\$ 34.000,00	20	5%	\$ -	\$ 1.700,00	\$ 141,67
Maquina soldadora	\$ 1.905,00	10	10%	\$ -	\$ 190,50	\$ 15,88
Cortadora Cizalla	\$ 1.476,00	10	10%	\$ -	\$ 147,60	\$ 12,30
Taladro	\$ 2.500,00	10	10%	\$ -	\$ 250,00	\$ 20,83
Torno	\$ 3.500,00	10	10%	\$ -	\$ 350,00	\$ 29,17
Camioneta Chevrolet	\$ 19.990,00	5	20%	\$ -	\$ 3.998,00	\$ 333,17
Modulares oficina	\$ 450,00	10	10%	\$ -	\$ 45,00	\$ 3,75
Archivador	\$ 200,00	10	10%	\$ -	\$ 20,00	\$ 1,67
Sillas	\$ 180,00	10	10%	\$ -	\$ 18,00	\$ 1,50
Nevera Pequeña	\$ 250,00	10	10%	\$ -	\$ 25,00	\$ 2,08
TOTAL	\$ 66.621,00			\$ 716,10	\$ 6.744,10	\$ 621,68

Fuente: Cuadros No. 10,11,12,13
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

AMORTIZACIÓN DE INVERSIÓN

Cuadro No. 24

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
Amortización Inversión directa	\$ 833,25

Fuente: Cuadro No.9
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

COSTO FINANCIERO

Cuadro No. 25

CRÉDITO A 5 AÑOS PLAZO AL 10% ANUAL	AÑO 1
Monto del Préstamo	\$ 30.000,00
Abono a Capital	\$ 6.000,00
Saldo	\$ 24.000,00
Intereses	\$ 3.000,00

Fuente: Cuadro No.17
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

❖ COSTOS VARIABLES

Son aquellos costos que incurre la empresa y guarda dependencia importante con los volúmenes de fabricación.

En el caso de Remolcar se puede determinar que estos costos variables serán para el primer año de \$4.680.

MATERIALES E INSUMOS DIRECTOS

Cuadro No. 26

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Luz	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Agua	\$ 20,00	\$ 240,00
Teléfono	\$ 80,00	\$ 960,00
Internet	\$ 50,00	\$ 600,00
TOTAL	\$ 390,00	\$ 4.680,00

Fuente: Empresas encuestadas.
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

COSTOS TOTALES

Dentro de la visión general, el costo total es la suma del costo fijo total con el costo variable total, el costo variable total consta del producto entre el costo variable unitario y la cantidad, de manera que se tiene la siguiente relación:

RESUMEN COSTOS TOTALES

Cuadro No. 27

DESCRIPCIÓN	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Materiales e insumos directos		\$ 4.680,00
Costos indirectos	\$ 4.888,55	
Costo administrativo	\$ 41.164,76	
Costos de venta del servicio	\$ 433,81	
Patentes	\$ 700,00	
Depreciación	\$ 621,68	
Amortización Inversión directa	\$ 833,25	
Costo Financiero	\$ 3.000,00	
TOTAL DE COSTOS	\$ 51.642,05	\$ 4.680,00

Fuente: Cuadros No. 20,21,22,23,24,25,26

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.8.1 CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO

Cuadro No. 28

PE =	Costos Fijos totales	*	100%
	<hr/>		
	Venta Total - Costo Variable total		
PE =	51.642,05	*	100%
	<hr/>		
	254.520,00		
PE =	0,202899772	*	100%
PE =	20%		

Fuente: Cuadros No. 19,27

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

Cuadro No. 29

PE =		51642,05	
	1-	4680	
		288.000	
PE =	\$	51.642,05	
	1-	\$ 4.679,00	
		288.000,00	
PE =	\$	51.642,05	
	1-	0,018051698	
PE	\$	51.642,05	
		0,958071623	
PE	\$	53.902,08	

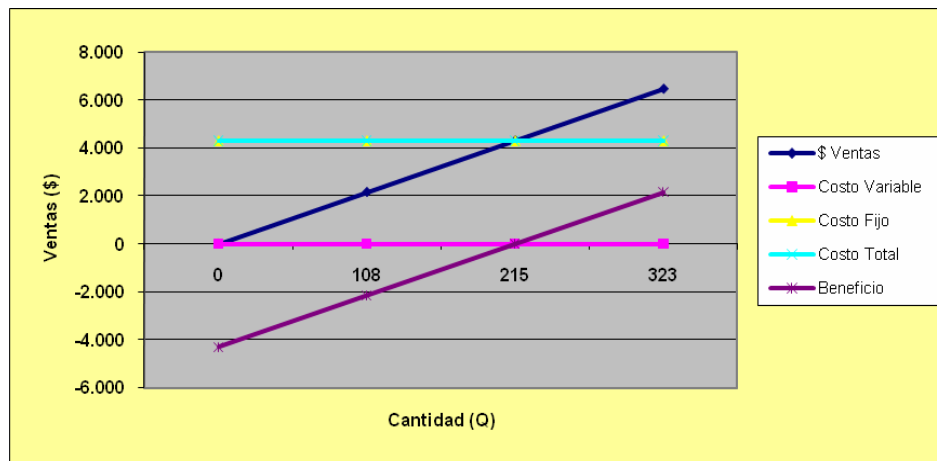
Fuente: Cuadros No. 19,27

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

4.8.2 INTERPRETACIÓN

Tomando en cuenta estos dos criterios se puede concluir que, con una capacidad de prestación de servicio del 20% y con un nivel anual de ventas de \$53.902,08 la empresa Remolcar podrá cubrir con sus gastos fijos y variables.

Gráfico No. 35



CAPÍTULO V

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

5.1 BALANCE GENERAL

El balance general o estado de situación financiera indica la realidad económica de una empresa en un momento determinado. El balance general contiene el activo, pasivo y el patrimonio

BALANCE GENERAL

Cuadro No. 30

DESCRIPCIÓN	VALOR	DESCRIPCIÓN	VALOR
ACTIVOS		PASIVOS	
Activo Fijo			
Maquinaria	\$ 57.781,00	Pasivos a Mediano Plazo	
Equipo de oficina	\$ 2.370,00	Préstamo bancario	\$ 30.000,00
Muebles y enseres	\$ 1.080,00	Subtotal	\$ 30.000,00
Vehículos	\$ 19.990,00		
Subtotal	\$ 81.221,00		
		PATRIMONIO	
		Capital social	\$ 98.319,57
		Subtotal	\$ 98.319,57
Activo Diferido			
Gastos de constitución	\$ 2.500,00		
Subtotal	\$ 2.500,00		
Activo Corriente			
Capital de trabajo	\$ 44.598,57		
Subtotal	\$ 44.598,57		
TOTAL ACTIVOS	\$ 128.319,57	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 128.319,57

Fuente: Cuadros No. 14, 17
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

5.2 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias es la representación de los ingresos y gastos de una empresa, también se utiliza el anteriormente mencionado estado para demostrar si ha habido pérdidas o utilidades en un período establecido.

Se ha considerado un incremento del 10% anual a partir del segundo año en el número de remolques y adaptadores o barra de arrastre. Además se tiene previsto un aumento del 10% en los precios tanto del alquiler como en la venta de los adaptadores, se ha considerado en base a: Incremento del parque automotor estimado en la ciudad de Quito para el año 2011.

Para el incremento en los precios, se tomó como referencia una media de la información proporcionada de las empresas que actualmente ya brindan este servicio en la ciudad, de acuerdo a la investigación de mercado realizada.

En el cuadro que se presenta a continuación se detalla los ingresos por ventas para los primeros cinco años del proyecto.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Cuadro No. 31

DENOMINACIÓN	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Ingresos ventas	\$ 288.000,00	\$ 327.888,00	\$ 414.778,32	\$ 524.694,57	\$ 663.738,64
Total ingreso en ventas	\$ 288.000,00	\$ 327.888,00	\$ 414.778,32	\$ 524.694,57	\$ 663.738,64
(-) Costo de ventas	\$ 56.322,05	\$ 61.954,26	\$ 68.149,68	\$ 74.964,65	\$ 82.461,11
(=)Utilidad en ventas	\$ 231.677,95	\$ 265.933,75	\$ 346.628,64	\$ 449.729,93	\$ 581.277,52
(-) Costo administrativo	\$ 41.164,76	\$ 45.281,24	\$ 49.809,36	\$ 54.790,30	\$ 60.269,33
(-) Costo de venta del servicio	\$ 433,81	\$ 477,19	\$ 524,91	\$ 577,40	\$ 635,14
(=)Utilidad de la operación	\$ 190.079,38	\$ 220.175,32	\$ 296.294,37	\$ 394.362,23	\$ 520.373,06
(-) Costo financiero	\$ 3.000,00	\$ 2.400,00	\$ 1.800,00	\$ 1.200,00	\$ 600,00
(=)Utilidad antes de repartición	\$ 187.079,38	\$ 217.775,32	\$ 294.494,37	\$ 393.162,23	\$ 519.773,06
(-) 15% Repartición utilidades	\$ 28.061,91	\$ 32.666,30	\$ 44.174,16	\$ 58.974,33	\$ 77.965,96
(=)Utilidad antes de impuestos	\$ 159.017,47	\$ 185.109,02	\$ 250.320,21	\$ 334.187,90	\$ 441.807,10
(-) 25% Impuesto a la renta	\$ 39.754,37	\$ 46.277,26	\$ 62.580,05	\$ 83.546,97	\$ 110.451,77
(=)Utilidad antes de capitalización	\$ 119.263,10	\$ 138.831,77	\$ 187.740,16	\$ 250.640,92	\$ 331.355,32
(-) 5% Reserva para Capitalización	\$ 5.963,16	\$ 6.941,59	\$ 9.387,01	\$ 12.532,05	\$ 16.567,77
(=)Utilidad Neta	\$ 113.299,95	\$ 131.890,18	\$ 178.353,15	\$ 238.108,88	\$ 314.787,56

Fuente: Cuadro No. 15,16,19,27

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

5.4 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja muestra los gastos e ingresos resultados de las operaciones y servicios que presta durante un ciclo determinado.

Para el presente proyecto se ha considerado el incremento del 15% en el número de remolques y adaptadores considerando la información proporcionada por el municipio de Quito, del crecimiento del parque automotor para el año 2011 y un 10% en el precio de alquiler de remolques a partir del segundo año de iniciada las operaciones, con base a la investigación de mercado realizada a las empresas que actualmente ya brindan este servicio en la ciudad de Quito.

FLUJO DE CAJA

Cuadro No. 32

TIEMPO(AÑOS)	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
DESCRIPCIÓN						
Ingresos		\$ 288.000,00	\$ 327.888,00	\$ 414.778,32	\$ 524.694,57	\$ 663.738,64
Recursos personales (Efectivo)	\$ 98.319,57		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Préstamo del banco	\$ 30.000,00		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Ingresos	\$ -128.319,57	\$ 288.000,00	\$ 327.888,00	\$ 414.778,32	\$ 524.694,57	\$ 663.738,64
Equipo de oficina	\$ 2.370,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Maquinaria	\$ 57.781,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Muebles y enseres	\$ 1.080,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Vehículos	\$ 19.990,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Gastos de constitución	\$ 2.500,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Capital de trabajo	\$ 44.598,57	\$ 49.058,43	\$ 53.964,27	\$ 59.360,70	\$ 65.296,77	\$ 71.826,44
Intereses por préstamos		\$ 3.000,00	\$ 2.400,00	\$ 1.800,00	\$ 1.200,00	\$ 600,00
Total Egresos	\$ -128.319,57	\$ 52.058,43	\$ 56.364,27	\$ 61.160,70	\$ 66.496,77	\$ 72.426,44
FLUJO OPERACIONAL		\$ 235.941,57	\$ 271.523,73	\$ 353.617,62	\$ 458.197,81	\$ 591.312,19
Participación de Trabajadores 15%		\$ 35.391,24	\$ 40.728,56	\$ 53.042,64	\$ 68.729,67	\$ 88.696,83
Impuesto a la Renta 25%		\$ 58.985,39	\$ 67.880,93	\$ 88.404,41	\$ 114.549,45	\$ 147.828,05
FLUJO DESPUÉS DE IMPUESTOS		\$ 141.564,94	\$ 162.914,24	\$ 212.170,57	\$ 274.918,69	\$ 354.787,32
Cuota Préstamo (Abono capital)		\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
FLUJO DE CAJA NETO	\$ -128.319,57	\$ 135.564,94	\$ 156.914,24	\$ 206.170,57	\$ 268.918,69	\$ 348.787,32

Fuente: Cuadro No. 19,30

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

5.5 INDICADORES FINANCIEROS

5.5.1 TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO (TMAR)

Este índice va a permitir saber si los rendimientos que va a generar Remolcar S.A. van a ser suficientes para pagar los intereses sobre lo invertido y sobre los préstamos bancarios.

Para el cálculo de la TMAR se utiliza:

La tasa de inflación.

Un premio al riesgo de la inversión.

Una vez con estos factores la TMAR es igual a la sumatoria de la inflación, el premio al riesgo de la inversión y el producto de la inflación por el riesgo de la inversión.

Se ha utilizado para el cálculo la tasa de inflación del 3,33% con la que cerró el Ecuador a diciembre del 2010, publicada por el Banco Central, además el premio establecido fue del 10% considerando la tasa de interés a la cual se va a hacer el crédito en el banco.

TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO

Cuadro No. 33

TMAR=	Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento		
i =	Porcentaje de premio al riesgo		
f =	Tasa de inflación		
TMAR =	i+f+if		
TMAR =	0,10+0,03+(0,10*0,03)		
TMAR =	0,13	0,003	0,13
TMAR =	13,30%		

TMAR Capital Social:

13,30%

FINANCIAMIENTO	MONTO	PORCENTAJE APORTACIONES		TMAR	TMAR GLOBAL
Capital social	\$ 98.319,57	76,62%	*	13%	10,19%
Préstamo Bancario	\$ 30.000,00	23,38%	*	10%	2,34%
TOTAL	\$ 128.319,57	100,00			

Fuente: Cuadros No. 17

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

La tasa mínima de rentabilidad TMAR que se espera de la inversión realizada es del 13.30% anual.

5.5.2 TASA INTERNA DE RETORNO

Se utiliza la Tasa Interna de Retorno (TIR) para convertir en forma igualitaria el valor de los flujos de caja que la empresa genera con los de la inversión inicial.

En otras palabras, que todos los desembolsos realizados sean iguales a los beneficios actualizados.

Esta TIR representa la rentabilidad anual que el proyecto va a generar. Para este proyecto va a ser de 122,84%, lo que es más que conveniente para las expectativas de los socios que van a aportar para la creación de Remolcar S.A. ya que sobrepasa el costo que genera el crédito, en consecuencia la viabilidad del proyecto es aceptable.

Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad¹²

¹² Tasa interna de retorno. *Wikipedia*. 10 dic 2010. Disponible en World Wide Web: http://www.uc3m.es/portal/page/portal/biblioteca/aprende_usar/como_citar_bibliografia

❖ CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Se colocan cada uno de los flujos netos de efectivo, los valores n y la cifra de la inversión inicial. Luego se escogen diferentes valores para K hasta que el resultado de la operación dé cero. Cuando esto suceda, el valor de K corresponderá a la tasa interna de retorno.

A continuación se adjunta el cuadro con varias tasas de descuento asignadas donde se aprecia que la tasa de rendimiento que iguala al flujo negativo con la suma de los flujos positivos es de 122.84%, por lo tanto se convierte en la TIR.

CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO

Cuadro No. 34

Año	Flujo neto de caja	80%	100%	122%	122,84%	123%
0	-128319,57	-128319,57	-128319,57	-128319,57	-128319,57	-128319,57
1	135564,94	118916,61	116866,33	114885,54	60835,10	60791,45
2	156914,24	48430,32	39228,56	31838,78	31599,20	31553,87
3	206170,57	35351,61	25771,32	18843,77	18631,47	18591,40
4	268918,69	25617,16	16807,42	11071,57	10905,57	10874,31
5	348787,32	18458,57	10899,60	6527,19	6347,39	6324,65
VAN	988036,19	118454,71	81253,66	54847,27	-0,84	-183,89

Fuente: Cuadro No. 32

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

5.5.3 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Cuando se utiliza el valor actual neto (VAN) para dar un visto bueno a un proyecto se espera que este valor sea mayor o igual a uno.

La tasa de descuento considerada es la misma utilizada para el cálculo de la TIR, es decir la tasa de la deuda, el 10%.

❖ CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO

La metodología para calcular el valor actual neto VAN consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los *cash-flows* futuros del proyecto. A

este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

- ❖ Q_n representa los cash-flows o flujos de caja.
- ❖ I es el valor del desembolso inicial de la inversión.
- ❖ N es el número de períodos considerado.
- ❖ El tipo de interés es r .

Se procede de la siguiente manera para calcular el VAN:

VAN =

$$\frac{-128.319,57}{} + \frac{135564,94}{(1+0,1)^1} + \frac{156914,24}{(1+0,1)^2} + \frac{206170,57}{(1+0,1)^3} + \frac{268918,69}{(1+0,1)^4} + \frac{348787,32}{(1+0,1)^5}$$

VAN=

$$\frac{-128319,57}{} + \frac{135564,94}{1,10} + \frac{156914,24}{1,21} + \frac{206170,57}{1,33} + \frac{268918,69}{1,46} + \frac{348787,32}{1,61}$$

$$\text{VAN} = - 128319,57 + 123240,85 + 129681,19 + 155015,46 + 184190,88 + 216638,08$$

VALOR ACTUAL NETO= \$680.446,89

Con este valor actual neto, se determina que el proyecto será rentable, pues no sólo se estaría satisfaciendo la tasa esperada, sino que también la empresa estaría obteniendo un beneficio o ganancia extra.

5.5.4. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Se entiende como el período de tiempo en que se espera recuperar la inversión inicial, en el caso de Remolcar este cálculo se basará en los flujos que se generan en los primeros 5 años del proyecto.

Al hacer un análisis del cuadro se puede establecer que la inversión va a ser recuperable en 1 año 10 meses desde la puesta en marcha del proyecto.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Cuadro No. 35

AÑOS	Flujo operacional descontado	Sumatoria Flujo neto	PRRI= n HASTA QUE SUM(FNC) = INVERSION Años	Meses
Año 0	-\$128.319,57			
Año 1	\$7.245,37	\$135.564,94	1	10
Año 2	\$164.159,61	\$156.914,24		
Año 3	\$370.330,18	\$206.170,57		
Año 4	\$639.248,87	\$268.918,69		
Año 5	\$988.036,19	\$348.787,32		

Fuente: Cuadro No. 32
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

5.5.5 RELACIÓN BENEFICIO COSTO

La relación beneficio costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

La relación beneficio costo toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados. Al mencionar los egresos presentes netos se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto.

CÁLCULO

Se toma como tasa de descuento la tasa social en vez de la tasa interna de oportunidad.

Se trae a valor presente los ingresos netos de efectivo asociados con el proyecto.

Se trae a valor presente los egresos netos de efectivo del proyecto.

Se establece la relación entre el VPN de los Ingresos y el VPN de los egresos.

RELACIÓN COSTO BENEFICIO

Cuadro No. 36

AÑOS	Flujo operacional
	descontado
1	135.564,94
2	156.914,24
3	206.170,57
4	268.918,69
5	348.787,32
	1.116.355,76

C/B	<u>1.116.355,76</u>
	128.319,57
C/B	8,70

Fuente: Cuadro No. 32
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

La relación beneficio costo que se ha obtenido para el presente proyecto es de 8,70. Este resultado quiere decir que por cada dólar invertido se obtiene 8,70 dólares como beneficio.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. El uso de remolques en la ciudad de Quito está en aumento. El año 2010 su fabricación creció en un 110% con respecto al año 2009, debido a la necesidad de disponer de mayor espacio útil para cuando se traslada dentro y fuera de la ciudad.
2. La investigación de mercado realizada en la ciudad de Quito en el año 2010 indica que el 76% de la población dispone de vehículo liviano, ésta misma población respondió en un 78% que le gustaría disponer de mayor espacio útil en su vehículo, lo que refleja el grado de aceptación que tendrá el servicio de alquiler de remolques en la ciudad de Quito.
3. El 83% de la población encuestada indica que la razón para no optar por el servicio de alquiler de remolques es su falta de información.
4. Se detectó que en el mercado actual existe una demanda de 15.562 remolques frente a una oferta de 6.120, esto representa una demanda insatisfecha del 39% que requiere del servicio y que la empresa podría cubrir.
5. De la evaluación económica y financiera se pudo establecer una tasa interna de retorno del 122,84%, VAN de \$680.446,89 lo que motivará a los posibles inversionistas por el rendimiento que obtendrán.
6. El periodo de recuperación de la inversión será de 1 año y 10 meses. El proyecto cuenta con la factibilidad técnica, económica y financiera para desarrollarlo.

RECOMENDACIONES

Una vez concluido el presente trabajo y de la experiencia recogida de la investigación se desprenden las siguientes recomendaciones:

1. Es necesario crear en la ciudad de Quito y en el Ecuador normas y reglamentos que regulen el servicio de alquiler de remolques, a fin de que se mejoren las condiciones laborales y sepan a qué organismo del estado recurrir para solicitar apoyo técnico y financiero, actualmente no existe un gremio que los asocie
2. Realizar un estudio de ingeniería innovador en la implementación del servicio de alquiler de remolques permitirá la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para brindar un servicio de óptima calidad.
3. Se recomienda la difusión de una campaña de marketing y publicidad dando a conocer las bondades del servicio y de la empresa de manera que se estimule la demanda y los objetivos planteados.
4. Es necesario mantener un excelente record crediticio en la banca, que permita en un determinado momento acceder a una línea de crédito o sobregiro, en caso de requerir contar con nuevos remolques.
5. Capacitar constantemente al personal de la empresa con el objetivo de brindar un excelente servicio de calidad y asesoría al cliente, de tal manera que se logre fidelizarlos en el corto plazo.
6. Establecer alianzas estratégicas con organismos locales como la cámara de comercio y la cámara de la construcción de Quito, orientado a crear una campaña de alquiler masivo de remolques para sus afiliados con precios más económicos.

ENCUESTA

Dirigida a clientes potenciales de alquiler de remolques en la ciudad de Quito.

El objetivo de esta encuesta, es el de conocer su grado de conocimiento y aceptación respecto a los servicios de alquiler de remolques en la ciudad de Quito. Nos interesa conocer su opinión, la cual nos será de utilidad para ofrecer este servicio.

DESARROLLO.

1.- Responda con sinceridad a las preguntas que se plantean a continuación

2.- Los resultados de esta encuesta serán analizados con absoluta reserva

3.- Señale con una "X" en el lugar que corresponda

FECHA:

		INFORMACIÓN GENERAL			
1.- EDAD	18 a 26	<input type="checkbox"/> 27 a 35	<input type="checkbox"/> 36 a 44	<input type="checkbox"/> 45 en adelante	<input type="checkbox"/>
2.- GÉNERO	Masculino	<input type="checkbox"/> Femenino	<input type="checkbox"/>		
3.- OCUPACIÓN	Relación dependencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Negocio propio	<input type="checkbox"/>	
4.-INGRESOS	300-500	<input type="checkbox"/> 501-1500	<input type="checkbox"/> 1501-3500	<input type="checkbox"/> más de 3501	<input type="checkbox"/>
5.- SECTOR DONDE VIVE		Norte <input type="checkbox"/>	Centro <input type="checkbox"/>	Sur <input type="checkbox"/>	

6.- ¿Qué tipo de vehículo tiene?

Automóvil	<input type="checkbox"/>	Camioneta 4x4	<input type="checkbox"/>
Camioneta 4x2	<input type="checkbox"/>	Van	<input type="checkbox"/>

7.- ¿Ha utilizado antes un remolque?

SI NO

8.- Si su respuesta en la pregunta anterior fue sí ¿Qué empresa le brindó el servicio?

Remolques Pozo	<input type="checkbox"/>
Remolques Vásquez	<input type="checkbox"/>
Industrias Cedeño	<input type="checkbox"/>
Talleres Olmedo	<input type="checkbox"/>
NO aplica	<input type="checkbox"/>

9.- ¿Le gustaría disponer de mayor espacio útil en su vehículo?

SI NO

10.- ¿Le gustaría alquilar un remolque para aumentar su potencial de carga?

SI

NO

11.- Si su respuesta fue NO en la pregunta anterior ¿Cuál es la razón para no alquilar remolques?

Falta información sobre uso

Mal estado de carreteras

Costos de alquiler

Otros

Si su respuesta en la pregunta 10 fue positiva continúe con la encuesta, caso contrario le agradecemos su colaboración.

12.- ¿Por qué motivos le gustaría alquilar remolques?

Distracción familiar

Aumento en la capacidad de carga

Trabajo

Especifique _____

Otros

13.- ¿Cuándo alquila remolques con quién va acompañado?

Con un grupo de amigos

Con la familia

Individualmente

Con compañeros de trabajo

14.- ¿Qué capacidad de carga le gustaría que tenga el remolque?

Hasta 500 libras

Hasta 1000 libras

Hasta 2000 libras

15.- ¿Cuántos días le gustaría alquilar un remolque?

Menos de 1 día

De 1 a 2 días

De 3 a 5 días

Más de 5 días

16.- ¿Qué es más importante para Usted al momento de alquilar un remolque? Ordene del 1 al 5 siendo el

1 el más bajo y el 5 el más alto.

- Precio
- Tamaño y confort
- Variedad de modelos
- Servicio recibido
- Seguridad

17.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el alquiler de un remolque?

- Menos de \$15 De \$23 a \$25
- De \$16 a \$18 Más de \$25
- De \$19 a \$22

18.- ¿A través de qué medios le gustaría informarse sobre nuestra oferta con relación a servicios y Promociones especiales?

- Correo electrónico Videos
- Trípticos y folletos Otros
- Revistas Especifique

19.- ¿Qué servicios le gustaría encontrar en una Empresa de alquilar de remolques?

- Alquiler
- Servicio de mantenimiento
- Servicio a domicilio
- Venta de adaptador
- Seguro incluido

Otros

Gracias por su colaboración

ENCUESTA				
Dirigida a las personas que tienen <u>negocio de alquiler</u> de remolques en la ciudad de Quito				
INSTRUCCIONES				
1.- RESPONDA CON SINCERIDAD A LAS PREGUNTAS QUE SE PLANTEAN A CONTINUACIÓN				
2.- LOS RESULTADOS DE ESTA ENCUESTA SERÁN ANALIZADOS CON ABSOLUTA RESERVA.				
3.- SEÑALE CON UNA "X" EN EL LUGAR QUE CORRESPONDA.				
FECHA:				
1.- ¿Qué tipo de servicio brinda Usted?				
2.- ¿Cual es el precio de cada servicio?				
4.- ¿Cuántas veces al mes le demandan estos servicios sus clientes?				
	1 vez	2 veces	3 veces	4 o más veces
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.- ¿Cuál cree Usted que es el porcentaje de incremento anual en cuanto al alquiler de remolques?				
5%	<input type="checkbox"/>			
10%	<input type="checkbox"/>			
15%	<input type="checkbox"/>			
Más del 15%	<input type="checkbox"/>			
GRACIAS POR SU COLABORACIÓN				

Anexo No. 3

Tabla No. 2

Edad

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
18 A 26 años	91	24%
27 a 35 años	151	39%
36 a 44 años	107	28%
45 en adelante	34	9%
Total	383	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 3

Género

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	301	79%
Femenino	82	21%
Total	383	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 4

Ocupación

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Relación dependencia	274	72%
Negocio propio	109	28%
	383	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 5

Ingresos

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
\$300 a \$500	80	21%
\$501 a \$1,500	231	60%
\$1,501 a \$3,500	48	13%
\$3,501 en adelante	24	6%
Total	383	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 6
Sector donde vive

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Norte	204	53%
Centro	97	25%
Sur	82	21%
	383	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 7
Tipo de vehículo

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Automóvil	290	76%
Camioneta 4x2	26	7%
Camioneta 4x4	56	15%
Van	11	3%
	383	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 8
¿Ha alquilado Usted algún remolque el último año?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Si	19	5%
No	364	95%
Total	383	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 9
¿Qué empresa le brindó el servicio?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Remolques Pozo	3	16%
Remolques Vásquez	4	21%
Industrias Cedeño	5	26%
Talleres Olmedo	6	32%
Otros	1	5%
Total	19	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 10

¿Le gustaría disponer de mayor espacio útil en su vehículo?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Si	298	78%
No	85	22%
Total	383	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 11

¿Le gustaría alquilar un remolque para aumentar su potencial de carga?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Si	324	85%
No	59	15%
Total	383	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 12

¿Cuál es la razón para no alquilar remolques?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Falta información sobre su uso	49	83%
Mal estado de carreteras	6	10%
Costos de alquiler	4	7%
Total	59	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 13

¿Por qué motivos le gustaría alquilar remolques?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Distracción familiar	82	25%
Aumento en la capacidad de carga	111	34%
Trabajo	128	40%
Otros	3	1%
Total	324	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 14

Cuando alquila un remolque ¿con quién va acompañado?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Con un grupo de amigos	178	55%
Con la familia	67	21%
Individualmente	31	9%
Compañeros de trabajo	48	15%
Total	324	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 15

¿Qué capacidad de carga le gustaría que tenga un remolque?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 500 libras	204	63%
Hasta 1000 libras	84	26%
Hasta 2000 libras	36	11%
Total	324	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 16

¿Cuántos días le gustaría alquilar un remolque?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 día	30	9%
De 1 a 2 días	106	33%
De 3 a 5 días	156	48%
Más de 5 días	32	10%
Total	324	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 17

¿Qué es más importante para Usted al momento de alquilar un remolque?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Variedad modelos	39	12%
Seguridad	53	16%
Servicio recibido	70	22%
Tamaño y confort	82	25%
Precio	80	25%
Total	324	100%

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 18

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el alquiler de un remolque diario?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Hasta \$15	271	84%
De \$16 a \$18	42	13%
De \$19 a \$22	11	3%
De \$23 a \$25	0	0%
Más de \$25	0	0%
Total	324	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 19

¿A través de qué medios le gustaría informarse sobre nuestra oferta con relación a servicios y promociones especiales?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Correo electrónico	151	47%
Trípticos y folletos	86	27%
Revistas	76	23%
Videos	11	3%
Total	324	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Tabla No. 20

¿Qué tipos de servicios adicionales le gustaría encontrar en una empresa de alquiler de remolques?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje
Servicio a domicilio	29	9%
Venta y colocación de adaptador	289	89%
Seguro	6	2%
Total	324	100%

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Patricia Mariño y Galo Arias

Anexo No. 4

REMOLQUES Y SERVICIOS GP S.A.

Quito, 1 de Marzo 2011.

Señora
Patricia Yessenia Mariño Paredes
Presente

NOMBRAMIENTO DE GERENTE Y REPRESENTANTE LEGAL

De mi consideración:

En mi calidad de secretario ad-hoc de la Junta General de Accionistas de la Compañía REMOLQUES Y SERVICIOS GP S.A., celebrada el 1 de Marzo del 2011, me es grato comunicarle que ha sido elegida como GERENTE Y REPRESENTANTE LEGAL de la mencionada Compañía, por el periodo de CINCO años y hasta ser legalmente reemplazado.

En dicha calidad le corresponde el ejercicio de la representación legal, judicial y extrajudicial; las atribuciones contempladas en el Art. 9 y Art. 10 del estatuto social, y aquellas contempladas en la Ley de Compañías, reglamentos, resoluciones y mas legislación pertinente.

Apreciaré que para constancia y mas fines legales, se sirva aceptar mediante suscripción al pie de este nombramiento.

Dr. Angel Marcelo Alvear Gallardo
C.C. 1711004516
Secretario Ad-hoc de la Junta General de Accionistas
de REMOLQUES Y SERVICIOS GP S.A., de 1 de Marzo del 2011.

Agradezco y acepto la designación de GERENTE Y REPRESENTANTE LEGAL de la Compañía REMOLQUES Y SERVICIOS GP S.A., Distrito Metropolitano de Quito, 1 de Marzo del 2011.

Patricia Yessenia Mariño Paredes
C.C. 0918810771
Gerente electo de REMOLQUES Y SERVICIOS GP S.A
Anexo No. 5

CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

COMPARECIENTE:

Comparece la Señora Patricia Yessenia Mariño Paredes, casada, funcionaria de empresa, por sus propios derechos; y, por otra, Galo Ernesto Arias Monserrate, casado, empleado privado, por sus propios derechos.

Los comparecientes son mayores de edad, ecuatorianos y domiciliados en este Distrito Metropolitano de Quito.

Minuta.-

“SEÑOR NOTARIO: En el registro de escrituras públicas a su cargo, dígnese extender una de la cual conste la constitución simultanea de una compañía anónima, de acuerdo a las siguientes cláusulas: **CLAUSULA PRIMERA.- ANIMUS SOCIETATIS.-** Los señores Patricia Yessenia Mariño Paredes y Galo Ernesto Arias Monserrate, cada uno por sus propios derechos, manifiestan su voluntad de constituir una Compañía Anónima que se denominara REMOLQUES Y SERVICIOS GP S.A., que se registrará por la Ley de Compañías, el estatuto social y mas legislación aplicable.-**CLAUSULA SEGUNDA.- ESTATUTO SOCIAL.- Artículo uno (Art. 1).- DENOMINACIÓN.-** La Compañía girará bajo la denominación de REMOLQUES Y SERVICIOS GP S.A., **Artículo dos (Art. 2).- NACIONALIDAD Y DOMICILIO.-** La compañía es de nacionalidad ecuatoriana y su domicilio lo tiene en el Distrito Metropolitano de Quito, capital de la Republica del Ecuador.- Podrá establecer establecimientos, agencias o sucursales dentro o fuera del territorio nacional.- **Artículo tres (Art. 3).- OBJETO.-** El objeto de la compañía está integrado por las siguientes actividades: a) Prestar el servicios de alquiler de cualquier tipo de remolque para aumentar la capacidad de carga de vehículos considerados livianos; b) Venta de adaptador o barra de arrastre para dichos vehículos.- para el cumplimiento del objeto social la compañía podrá celebrar cualquier acto o contrato.- **Artículo cuatro (Art. 4).- PLAZO DE DURACIÓN.-** El plazo de duración es de cincuenta (50) años contados a partir de la fecha de inscripción de esta escritura de constitución en el Registro Mercantil correspondiente al domicilio señalado.-**Artículo cinco (Art. 5).- EL CAPITAL.-** El capital suscrito asciende a la cantidad de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América (US\$800,00) dividido en ochocientas acciones nominativas y ordinarias de un dólar (US\$1,00) cada una.- **Artículo seis (Art. 6).- LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.-** La Junta General es el órgano supremo de gobierno de la compañía y sus decisiones obligan a todos los accionistas, hayan o no participado en la reunión en que válidamente se adoptaren.- Corresponde a la Junta General de accionistas: a) Nombrar al Presidente, Gerente y Comisario de la Compañía; b) Cualquier otra atribución que le corresponda conforme a la ley.- **Artículo siete (Art. 7).- QUÓRUM DE**

INSTALACIÓN.- La Junta General de accionistas se entenderá válidamente constituida cuando concurriere a ella más de la mitad del capital pagado.- QUÓRUM DECISORIO.- La junta general de accionistas tomara sus resoluciones por mayoría de votos del capital pagado concurrente.- El derecho a voto que corresponde al accionista se ejercerá en proporción al capital pagado que tenga en la compañía .- INSTALACIÓN DE JUNTAS.- La Junta general de accionistas estará presidida por el presidente y como secretario el gerente.- A falta de cualquiera de ellos, por cualquier persona designada por la mayoría de los accionistas concurrentes.- En lo demás, respecto a la forma y épocas de convocar a las juntas generales se estará a la Ley de Compañías.- **Artículo ocho (Art. 8).**- EL PRESIDENTE.- El Presidente podrá o no ser accionista de la compañía; durará 5 años en sus funciones, pudiendo ser reelegido indefinidamente hasta ser legalmente reemplazado.- Corresponde al Presidente: a) Subrogar al Gerente en caso de falta, ausencia, impedimento o destitución, con todas sus atribuciones, deberes y obligaciones, inclusive con el ejercicio de la representación legal; b) Convocar a junta general de accionistas, ordinaria y extraordinariamente y presidirlas; c) Suscribir con el Gerente los certificados provisionales y los títulos de acciones, las actas de junta general de accionistas y la correspondencia que por resolución de la junta general de accionistas deba así mismo ser firmada por el; y, d) Cualquier otra que expresamente le delegue la junta general de accionistas. **Artículo nueve (Art. 9).**- EL GERENTE.- El Gerente podrá o no ser accionista de la compañía; durará cinco años en sus funciones, pudiendo ser reelegido indefinidamente hasta que sea legalmente reemplazado.- Mientras tanto, actuara en funciones prorrogadas, excepto en el caso de destitución o abandono del puesto.- Corresponde al Gerente: a) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la Compañía; b) Emitir con su firma, conjuntamente con la del Presidente los certificados provisionales, los títulos de acciones y las actas de junta general de accionistas; y, c) Ejercer la administración de la Compañía, con todas las atribuciones que corresponde a los administradores previstas en la Ley de Compañías, relacionadas con el giro normal de los negocios, pudiendo realizar todos los actos y contratos relacionados con el objeto social, en representación de la compañía.-**Artículo diez (Art. 10).**- ADMINISTRACIÓN.- El gerente es quien administra la compañía, inclusive el ejercicio de la representación legal.-El presidente subroga al gerente en los casos previstos en el estatuto social.- **Artículo once (Art.11)** EL COMISARIO.- La junta general ordinaria o extraordinaria nombrará un comisario que durará dos años en sus funciones, y tendrá las facultades determinadas por la ley.- **Artículo doce (Art. 12).**- DISOLUCIÓN.- Las causales de disolución serán aquellas contempladas en la Ley de Compañías.- En caso de disolución actuará de liquidador principal el gerente y liquidador suplente el presidente, al menos que la junta general resolviera lo contrario.- **Artículo trece (Art. 13).**- NORMA SUPLETORIA.- En cuanto a las normas de reparto de utilidades se estará a la Ley de Compañías.- En todo lo no previsto se estará a la Ley de Compañías y a las normas especiales de leyes, reglamentos y resoluciones aplicables.- **CLAUSULA TERCERA.- INTEGRACIÓN DE CAPITAL.-** El capital suscrito de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América (US\$800,00) de la compañía, se encuentra íntegramente suscrito y pagado en numerario, de acuerdo con el siguiente cuadro de integración de capital:

CUADRO DE INTEGRACIÓN DE CAPITAL SUSCRITO					
Accionista	No. De cedula	Capital Suscrito	Capital Pagado	Capital a pagar	Acciones
Patricia Yessenia Mariño Paredes	'0918810771	\$ 600,00	\$ 600,00	-	600
Galo Ernesto Arias Monserrate	'0909160897	\$ 200,00	\$ 200,00	-	200
		\$ 800,00	\$ 800,00	-	800

El capital pagado consta en el certificado de cuenta especial de integración de capital que se agrega.- **CLAUSULA CUARTA.- RÉGIMEN DE LA INVERSIÓN.-** La inversión del capital en la integración del patrimonio social tiene el carácter de nacional en virtud de la nacionalidad ecuatoriana de los suscriptores.- **CLAUSULA QUINTA.- AUTORIZACIONES-PODER.-** Los comparecientes autorizan al Señor Angel Marcelo Alvear Gallardo para que solicite la aprobación de este acto al superintendente de Compañías a través de la Intendencia de Compañías respectiva en relación al domicilio que optará la compañía, así como para que cumpla con todo lo que fuere necesario para el perfeccionamiento del contrato de compañía, el reconocimiento de la personalidad jurídica a través de la inscripción del acto en el registro mercantil y la operación inicial de la empresa con velo societario.- Incluye, sin ser taxativo sino meramente ejemplificativo, los actos de afiliación a la cámara correspondiente, inscripción en el registro mercantil, obtención del registro único de contribuyentes y cualquier otro acto relacionado con la constitución de la compañía.-

Usted, señor Notario, se dignará agregar las clausulas de estilo para la plena validez de esta escritura”

Minuta redactada en el Distrito Metropolitano de Quito, 1 de Marzo del 2011.

Anexo No. 6



FECHA: 31-10-2010
 Sres. Remolcar S.A.
 Sra. Patricia Mariño

SC - 018 - 10

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
3	Computadoras INTEL PROCESADOR CORE i5 DE 4 NÚCLEOS REALES DE 2,8Ghz	\$650,00	\$1.950,00
1	Teléfono inalámbrico 3 AURICULARES PANASONIC	\$40,00	\$40,00
1	Copiadora 3 funciones marca LEXMARK	\$180,00	\$180,00
	Materiales varios de papelería	\$200,00	\$200,00
	LOS PRECIOS YA INCLUYEN IVA		
			\$2.370,00

 FIRMA AUTORIZADA

Entrega del equipo:

Forma de Pago:

1 DÍA A PARTIR DE LA ORDEN DE COMPRA

60 % A la aceptación de la oferta / 40 % A la entrega

NOTA: Indicamos que toda la información contenida en esta oferta tiene carácter reservado, es de propiedad intelectual exclusiva de S & C Redes y no podrá ser copiada ni distribuida para personas ajenas o a personas que no estén involucradas en el proyecto.

Atentamente
Edwin Suárez B.

QUITO. Telefax: 2464 - 651 / 099497 - 420 / 096021 - 666 Amazonas y NNUU C. C. Unicornio Nivel 1 local 116

ATU	FECHA: 12 de Noviembre 2010. CLIENTE: Sra. Patricia Mariño Paredes VENDEDOR: Karina Cedeño		
	INTERNACIONAL	MUEBLES OFICINAS MUEBLES HOGAR LÍNEA EDUCATIVA EXHIBIDORES COMERCIALES	
DIRECCIÓN: AV. ORELLANA 719 Y SAN JAVIER TELÉFONOS: 022 529028 QUITO - ECUADOR			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
3	Modulares de oficina	\$ 150,00	\$ 450,00
3	Archivadores normales 1,20 x 70 cm	\$ 200,00	\$ 600,00
3	sillas tipo king	\$ 60,00	\$ 180,00
			\$ 1.230,00

Observación: La presente proforma tiene una validez de 30 días, el valor puede variar sin previo aviso

Visítanos en: www.atu.com.ec

Firma Autorizada

BKB
MAQUINARIA INDUSTRIAL

- . Herramientas de corte
- . Accesorios para fresadoras
- . Accesorios para tornos
- . Accesorios para torno CNC

Señores: REMOLCAR S.A.

Referencia: Cotización de maquinaria

Fecha: Quito, 4 de Diciembre 2010

Vendedor: Sandra Pinto

<i>ÍTEM</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>PRECIO UNIT.</i>	<i>PRECIO TOTAL</i>
1	1	Torno 500mm	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
1	1	Maquina cortadora Cizalla manual	\$ 1.476,00	\$ 1.476,00
1	1	Taladro de pedestal 45mm	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
1	1	Maquina soldadora 3040 T	\$ 1.905,00	\$ 1.905,00
TOTAL				\$ 9.381,00

NOTA: Los precios YA incluyen IVA 12%

Crédito directo hasta 90 días previo calificación

Dirección: PANAMERICANA NORTE KM. 12,5. ENTRE PASAJE ALFONSO MONCAYO Y CALLE EL ARENAL

Teléfonos: 3802715 - 3802719

QUITO ECUADOR



CLIENTE: SRA. PATRICIA MARIÑO PAREDES

DIRECCIÓN: AMAZONAS Y NACIONES UNIDAS, TORRES JAPÓN APT 3A

TELÉFONO: 099745730

VENDEDOR: JOSÉ LUIS CEVALLOS

COTIZACIÓN

TIPO: CAMIONETA
MODELO: D-MAX 4 PUERTAS
AÑO: 2011
POTENCIA MÁXIMA: 94,7 HP
CILINDRAJE: 2500 CC
COLOR: BLANCO
TONELAJE: 1

PRECIO	\$	17.848,00
DESCUENTO	\$	-
IVA 12%	\$	2.142,00
TOTAL	\$	19.990,00

LC

REMOLQUES

FABRICANTES DE REMOLQUES Y ADAPTADORES AL POR MAYOR Y MENOR

Carlos Mantilla N37-31 y La Tolita, San Juan de Calderón

Teléfono: 2030874

Quito - Ecuador

PROFORMA

CANTIDAD	MEDIDA	DESCRIPCIÓN	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
40	2,2 x 1,30 mts	varios	\$ 850,00	\$ 34.000,00
576		adaptadores	\$ 25,00	\$ 14.400,00
		TOTAL		\$ 48.400,00

Firma Autorizada

