



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

TITULACIÓN DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Plan de negocios para la creación, implementación y funcionamiento de una empresa de comercialización de vehículos usados en la ciudad de Ambato en el año 2013.

TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN

AUTORA: Sevilla Peralvo, María Alejandra

DIRECTOR: Poma Guerrero, Jorge Leonardo, Ing.

CENTRO UNIVERSITARIO AMBATO

2014

APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN

Ingeniero.

Jorge Leonardo Poma Guerrero.

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración,

El presente trabajo de fin de titulación: Plan de negocios para la creación, implementación y funcionamiento de una empresa de comercialización de vehículos usados en la ciudad de Ambato en el año 2013 realizado por Sevilla Peralvo María Alejandra, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, Enero del 2014

f):.....

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“Yo Sevilla Peralvo María Alejandra declaro ser autora del presente trabajo de fin de titulación: Plan de negocios para la creación, implementación y funcionamiento de una empresa de comercialización de vehículos usados en la ciudad de Ambato en el año 2013, siendo el Ingeniero Jorge Leonardo Poma Guerrero el director del trabajo de fin de titulación; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro 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”.

f):.....

Autora: Sevilla Peralvo María Alejandra

Cédula: 180327151-7

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi amado Esposo y a toda mi familia por su inmenso apoyo en cada momento de mi vida.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a mi Dios por darme la oportunidad de estudiar y realizarme profesionalmente, agradezco inmensamente a todos los maestros de la Universidad Técnica Particular de Loja, ya que con sus enseñanzas y apoyo, logré alcanzar esta meta tan importante en mi vida como es culminar mis estudios universitarios, los cuales me han servido para crecer tanto personal como profesionalmente.

Agradezco también de manera muy especial a mi tutor el Ing. Leonardo Poma, quien ha sido de gran ayuda para mí en la realización de este trabajo de fin de titulación, y a todos los miembros de mi familia, principalmente a mi Esposo y a mi Padre que con su conocimiento sobre el tema supieron guiarme para poder culminarlo exitosamente.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA.....	I
APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN.....	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	VI
RESUMEN EJECUTIVO.....	1
ABSTRACT.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I.....	5
1. Aspectos generales.....	6
1.1 Sector automotor.....	6
1.2 Sector automotor en el Ecuador y en la ciudad de Ambato.....	8
1.3 Empresas vinculadas al sector automotor.....	11
1.4 Base legal.....	11
CAPÍTULO II.....	19
2. Estructura administrativa – organizacional de la empresa.....	20
2.1 Organización de la empresa.....	20
2.1.1 Nombre y logotipo de la empresa.....	20
2.1.2 Descripción de la empresa.....	20
2.1.2.1 Misión, visión y valores de la empresa.....	20
2.1.2.2 Objetivos de la empresa.....	21
2.1.2.3 Estructura organizativa y legal.....	21
2.2 Análisis técnico.....	23
2.2.1 Diagramas de flujo del proceso.....	23
2.2.1.1 Diagrama de flujo del proceso de compra de vehículos.....	23
2.2.1.2 Diagrama de flujo del proceso de venta de vehículos.....	24
2.2.2 Mapa de procesos.....	26
2.2.3 Localización y facilidades.....	27
2.2.4 Equipos y maquinaria.....	29
2.2.5 Distribución de espacios.....	29
2.2.6 Sistemas de control.....	31

2.3 Análisis administrativo.....	31
2.3.1 Grupo empresarial.....	31
2.3.2 Personal ejecutivo.....	33
2.3.3 Empleados.....	35
2.3.4 Organizaciones de apoyo.....	36
2.4 Análisis legal, ambiental y social.....	36
2.4.1 Aspectos legales.....	36
2.4.2 Análisis ambiental.....	37
2.4.3 Análisis social.....	37
CAPÍTULO III.....	39
3. Análisis económico – financiero de la empresa.....	40
3.1 Análisis de mercado.....	40
3.1.1 Análisis del sector y al compañía.....	40
3.1.2 Análisis de mercado.....	41
3.1.2.1 Producto / servicio.....	41
3.1.2.2 Demanda.....	42
3.1.2.3 Oferta.....	44
3.1.2.4 Tamaño de la muestra.....	46
3.1.2.5 Análisis de los resultados de las encuestas.....	47
3.1.3 Plan de marketing.....	49
3.1.3.1 Estrategia de precio.....	49
3.1.3.2 Estrategia de venta.....	50
3.1.3.3 Estrategia promocional.....	51
3.1.3.4 Políticas de servicio.....	51
3.2 Análisis económico.....	52
3.2.1 Inversión en activos fijos.....	52
3.2.2 Activos diferidos.....	54
3.2.3 Inversión en capital de trabajo.....	54
3.2.4 Total de inversión.....	55
3.2.5 Estructura financiera.....	55
3.2.6 Amortización del préstamo.....	55
3.2.7 Presupuesto de ingresos.....	56
3.2.8 Presupuesto de insumos.....	57
3.2.9 Presupuesto de personal.....	57

3.2.10 Presupuesto de otros gastos.....	58
3.2.11 Depreciación.....	58
3.2.12 Análisis de costos.....	59
3.3 Análisis financiero.....	60
3.3.1 Flujo de caja.....	61
3.3.2 Estado de resultados.....	62
3.3.3 Balances.....	63
3.4 Análisis de riesgos e intangibles.....	65
3.4.1 Riesgo de mercado.....	65
3.4.2 Riesgos técnicos.....	65
3.4.3 Riesgos económicos.....	65
3.4.4 Riesgos financieros.....	66
3.5 Evaluación integral del proyecto.....	66
3.5.1 Análisis de la estructura financiera.....	66
3.5.2 Punto de equilibrio.....	67
3.5.3 Valor presente neto.....	69
3.5.4 Tasa interna de retorno.....	69
3.5.5 Tasa mínima aceptable de rendimiento.....	70
3.5.6 Periodo de recuperación.....	71
3.5.7 Relación costo / beneficio.....	72
3.5.8 Razones financieras.....	73
3.5.8.1 Razón de apalancamiento.....	73
3.5.8.2 Tasa de actividad.....	73
3.5.8.3 Tasa de rentabilidad.....	74
3.5.8.4 Respaldo patrimonial.....	74
CONCLUSIONES.....	75
RECOMENDACIONES.....	76
BIBLIOGRAFÍA.....	77
ANEXOS.....	78
Anexo 1. Informe mecánico de los vehículos.....	79
Anexo 2. Rol de pagos del personal.....	80
Anexo 3. Información de compañías de seguros y empresas de rastreo satelital.....	81
Anexo 4. Ley de Compañías (artículos).....	88
Anexo 5. Declaraciones del Servicio de Rentas Internas.....	94

Anexo 6. Cálculo de la Tabla 10. Proyección de vehículos usados matriculados en Ambato y cálculo de la Tabla 12. Proyección de vehículos usados matriculados con traspasos en Ambato.....	98
Anexo 7. Estudio de mercado / encuesta de oferta resultados.....	100
Anexo 8. Estudio de mercado / encuesta de demanda resultados	112
Anexo 9. Dípticos publicitarios.....	122
Anexo 10. Desglose de la Tabla 18. Activos diferidos.....	123
Anexo 11. Desglose de la Tabla 19. Capital de trabajo.....	124
Anexo 12. Tabla de amortización del préstamo.....	125
Anexo 13. Desglose de la Tabla 22. Detalle de ingresos del plan de negocios.....	127
Anexo 14. Listas referenciales de precios de vehículos usados.....	128

RESUMEN EJECUTIVO

Este trabajo se desarrolla por el interés y la necesidad de formar una empresa familiar de comercialización de vehículos usados en la ciudad de Ambato.

Debido a la crisis económica, todo profesional anhela tener su propia empresa e invertir su capital en un negocio que le produzca rentabilidad y que crezca con el transcurso del tiempo. Es por esta razón que gracias al conocimiento de uno de los socios sobre el sector automotor, y también a que se poseen los recursos económicos necesarios, se ha decidido aprovechar esta oportunidad y formar la empresa.

El objetivo general de este trabajo es aperturar un patio de vehículos usados, que cumpla con los requerimientos de los clientes y que brinde un servicio de calidad a un precio accesible. Para lograrlo, se ha elaborado un plan de negocios que abarca el estudio de factibilidad de la creación de la empresa, que contempla los aspectos generales del sector automotor, la estructura administrativa – organizacional y el análisis económico – financiero de la empresa; cuyo resultado fue favorable, y, por tal motivo, el proyecto será puesto en marcha.

Palabras clave: empresa familiar, sector automotor, recursos económicos, plan de negocios, estudio de factibilidad, rentabilidad, calidad, precio accesible, servicio.

ABSTRACT

This project develops the interest and the need to form a family business of marketing used vehicles in the city of Ambato.

Due to the economic crisis, every professional longs to have their own company and invest their capital in a secure business, that produces profitability and to grow with the course of time. It is for this reason that thanks to the knowledge of one of the partners on the automotive sector and also because they have the necessary economic resources, it was decided to take this opportunity and form the company.

The main goal of this project is opening a dealer of used vehicles, which comply with the requirements of customers and to provide a service of the highest quality at an affordable price. In order to make it possible, it has been developed a business plan that covers the feasibility study for the creation of the company, which includes the general aspects of the automotive sector, the administrative structure and the economic – financial company analysis, whose outcome was favorable, for this reason, the project will be launched.

Keywords: family business, automotive sector, economic resources, business plan, feasibility study, profitability, quality, affordable price, service.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo de fin de titulación está enfocado en el sector automotor y su comercialización en la ciudad de Ambato y sus provincias aledañas. Su desarrollo se ha logrado gracias a la ayuda de líderes de opinión y personas conocedoras sobre del tema, a la investigación realizada por mi persona sobre todos los parámetros que se deben contemplar en la realización de un plan de negocios, y también gracias a los conocimientos adquiridos durante toda mi formación profesional: en la empresa en la cual me encuentro trabajando, la misma que se denomina Sociedad Financiera Leasingcorp S.A., y a mi formación académica en la Universidad Técnica Particular de Loja.

Básicamente este trabajo constituye un plan de negocios para la formación e implementación de una empresa de comercialización de vehículos usados en la ciudad de Ambato, está conformada por el desarrollo de tres capítulos, conclusiones y recomendaciones, bibliografía y anexos.

El primer capítulo contiene varios aspectos sobre el sector automotor en el Ecuador y en la ciudad de Ambato, las empresas vinculadas y la base legal sobre la cual se trabaja en este sector; información que se llegó a obtener mediante análisis bibliográfico y documental de revistas de vehículos, y también mediante información obtenida de la Jefatura de Tránsito de Tungurahua y del Servicio de Rentas Internas

El segundo capítulo contiene la estructura administrativa – organizacional de la empresa, es decir, la manera en la cual será conformada en cuanto a nombre, logotipo, y descripción de la misma, el análisis técnico, análisis administrativo, análisis legal ambiental y social; información que se obtuvo mediante la investigación de campo realizada.

El tercer capítulo es el análisis económico – financiero de la empresa, conformado por: el análisis de mercado, el análisis económico, el análisis financiero, el análisis de riesgos e intangibles y una evaluación integral del proyecto para conocer su factibilidad, lo cual se logró obtener gracias a los conocimientos adquiridos durante toda la carrera universitaria.

Por último se describen las conclusiones y recomendaciones que se obtuvieron conociendo los resultados de la investigación, la bibliografía utilizada para el desarrollo de la tesis de grado y en su fase final se encuentran los anexos.

CAPÍTULO I
ASPECTOS GENERALES

1.1 Sector automotor.

Dentro del sector comercial de los mercados encontramos al sector automotor, el cual es muy amplio a nivel mundial. Desde el primer diseño creado hasta los últimos modelos, la industria automovilística ha evolucionado en gran medida. Durante los últimos años, los vehículos han ido cambiando y las necesidades de las personas también, y es por estas razones que existe gran competitividad entre las diferentes marcas y modelos de vehículos, los cuales luchan cada vez más por innovar y ganar una mejor posición en los mercados mundiales.

La industria automotriz es una de las más importantes a nivel mundial. Los vehículos son esenciales para el funcionamiento de la economía global, producto complejo que demanda gran número de ítems, lo que provoca un importante encadenamiento de manufactura, genera gran demanda para una amplia variedad de sectores productivos: metalurgia, plásticos, caucho, textil, electrónica, talleres de reparación, de lavado y mantenimiento, etc. Además, es generadora de empleo directo e indirecto, y uno de los mayores contribuyentes a los ingresos gubernamentales alrededor del mundo. Entre los principales países productores que han logrado mejores posiciones en el mundo por su rápido crecimiento y desarrollo tecnológico, están: Japón, China, Estados Unidos, Australia, Canadá, Brasil, México, Egipto, Venezuela, Perú, Colombia.

Mientras la crisis económica amenaza al mundo, los fabricantes de automóviles amplían su oferta estrenando autos más atractivos y menos contaminantes; las regulaciones impuestas por los países en materia de protección medioambiental están llevando a la industria a otro nivel para seguir rodando sin comprometer la calidad del ambiente. En esta nueva era para la movilidad sostenible, los eléctricos le están ganando la batalla a los automóviles movidos con hidrógeno y otras energías alternativas, pues los países se están preparando para la movilidad eléctrica, haciendo pruebas y estableciendo estaciones experimentales de recarga. Es evidente que con las tecnologías que los proveedores ofrecen a la industria, el combustible derivado del petróleo será desplazado por la electricidad con su eficiencia y limpieza. De a poco los eléctricos empiezan a ganar espacio en el mercado mundial, es a lo que se le llama “el inicio de la revolución verde”.

Los modelos futuristas, en su mayoría versiones de laboratorio, sean por look o ingeniería siempre generan mucha expectativa, tanto entre los seguidores de una marca o debido a su

diseño, comodidad, motorización o imagen deportiva. Son desarrollados en departamentos especiales de las automotrices, pero también en colaboración con otros fabricantes o empresas especializadas en bosquejar y crear prototipos para cualquier cliente. Ellos son los que se afanan en crear modelos que no solo sean bonitos y veloces, sino accesibles a los bolsillos de la mayoría de usuarios.

En la actualidad, los fabricantes están retomando el segmento de los autos pequeños como bastión para mostrar lo que son capaces de ofrecer para afrontar el desafío de los elevados precios de los combustibles. En busca de una mayor participación en un segmento que está en crecimiento, casi todas las marcas están ofreciendo un modelo compacto, que en muchos casos es un híbrido o una promesa eléctrica para el corto plazo.

Aunque la electrificación del automóvil es inminente, muchos fabricantes aún no saben a ciencia cierta que tecnología será la que predomine sobre las demás y en consecuencia les resulta arriesgado apostar por una sola. En esta interesante muestra del acontecer mundial, relacionada con la industria del automóvil, dicho tema quedó sobre expuesto, ya que la tecnología de avanzada, la conectividad inmediata y el entrenamiento visual acorde con sistemas de instrucciones vía comandos de voz, pantallas táctiles y aplicaciones móviles que permiten comunicarse entre varios automóviles de manera simultánea, prácticamente pasó a ser estándar. También está demostrado que ciertos fabricantes que salen de moldes tradicionales como aquellos que desarrollan modelos Premium, con tecnologías de punta, diseños futuristas y motorizaciones sorprendentes, están llegando al límite de lo inexplorado. Por ello, en estos momentos algunos de los gadgets que equipan muchos de sus modelos ya son habituales y se integran a la sociedad del automóvil como parte de las ventajas competitivas que ofrecen.

El año (2012) será bueno para el sector automotor, señala Robert Rauhe, de la consultoría inglesa Automotive Research. “Las proyecciones demuestran que una industria aún resentida por la crisis global, se esta expandiendo aceleradamente”. Según la misma fuente, la producción mundial de automóviles se elevará en el 2012 a 79.4 millones de unidades, equivalente a un incremento del 6.3% en comparación con los 74.7 millones de ejemplares contabilizados en el 2011. (Hernández Oswald/2012).

El trabajo dice que la industria del automóvil aumentará en todas las regiones del mundo, salvo en Europa, donde la debilidad económica imperante causará un descenso de más de medio millón de unidades en comparación con el año pasado. No obstante, Rauhe cree que existen ciertas razones de peso para ver con optimismo la tendencia de los países

integrados, en el bloque BRIC, es decir Brasil, Rusia, India y China, que fortalecerán una vez más la demanda mundial con un aumento de la producción del 11%. (Hernández Oswaldo/2012).

El estudio realizado por Automotive Research en el año 2011, también augura que en dichos países (bloque BRIC), la producción de automóviles logrará una progresión del 11% o sea de 2.56 millones de unidades aproximadamente, frente al aumento de 6% contabilizado en el 2011. Dicho análisis técnico asegura que Japón y Tailandia registrarán un repunte sustancial, cercano a 1.45 millones de vehículos entre ambos, tras los desastres naturales que soportaron el año pasado.

Por lo que respecta a Estados Unidos, Automotive Research vislumbra una pequeña recuperación del sector automotor, con una producción para el año 2012 de 756.000 unidades más que en 2011 y con un volumen de ventas en Estados Unidos tal vez superior a 13.6 millones de unidades. “Los pronósticos para 2012 son, en general positivos, considerando el marco económico en el cual se desarrolla una industria basada en los buenos resultados de los últimos años y en una recuperación de la confianza”. (Hernández Oswaldo/2012).

1.2 Sector automotor en el Ecuador y en la ciudad de Ambato.

La industria automotriz en el Ecuador ha tomado importancia en los últimos años por el crecimiento del parque automotor y por la contaminación que generan los vehículos, es así como la Agencia Nacional de Tránsito al momento de realizar la revisión mecánica para la matriculación de los vehículos, hace un exhaustivo análisis de los mismos para evitar tanta contaminación, y no dan paso a la misma en caso de no cumplir con los estrictos parámetros de óptimo funcionamiento y de seguridad; todo esto con el fin de preservar el medio ambiente y de evitar posibles accidentes de tránsito. Existe también un impuesto ambiental a la contaminación vehicular obligatorio para la matriculación de los vehículos. En algunas ciudades del país se ha tenido que aplicar el sistema pico y placa, y crear varios parqueaderos públicos en sectores específicos de las ciudades porque los actuales ya no son suficientes.

Este crecimiento se debe a que toda persona, por más pobre o rica que sea su familia, tiene deseos de superación y objetivos a alcanzar, entre los principales están: conformar un hogar, comprar un vehículo, adquirir una casa propia, etc. Lamentablemente, en Ecuador

estos objetivos de superación no son vistos con la misma equidad y en el caso de los vehículos se piensa que son bienes innecesarios o de lujo, lo cual está muy lejos de la verdad ya que su uso principal es como un medio de transporte.

Fernando Hidrovo, presidente de la AEADE (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador), dice que: “La norma planteada es de carácter regulatoria”, al referirse a la Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado, una nueva normativa que complicará aún más el complejo panorama comercial de vehículos en Ecuador. (García Christian/2011).

La preocupación en el sector se hizo crítica después de la aplicación de las licencias de importación. Clemente Ponce, director ejecutivo de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), no encuentra motivos para aplicar tantos impuestos y trabas a la importación de vehículos, más aún cuando estos son una necesidad para el consumidor. (García Christian/2011).

“La industria automotriz venía creciendo en función de la demanda, porque los vehículos son una necesidad en toda sociedad moderna. Comprar un auto es un tema aspiracional, no es un lujo, es una necesidad de movilización y seguridad”, comenta Ponce. (García Christian/2011).

Según datos de la Asociación Ecuatoriana Automotriz, desde el año 2008 la industria ha soportado 10 medidas regulatorias, entre impuestos y restricciones. En el 2008 por ejemplo, el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), que era del 5% paso a una tabla con incrementos graduales que llegaban al 35%. Esa misma tabla cambia antes de terminar dicho año con nuevos incrementos porcentuales del 5%. En el 2009 se aplicó una salvaguarda del 35% a la importación de vehículos, debido a la crisis económica. Ese año se impone un recargo arancelario del 12%. En el 2010 se elimina la exoneración de los vehículos híbridos. En 2011, primero se hace un incremento arancelario del 5% a los vehículos de hasta 1.900 cm³, los cuales pasan de un arancel del 35 al 40%; luego se establece un registro de importaciones que se amplía incluso a los CKD. Después de unos meses el registro se elimina y se aplican las licencias de importación; posteriormente se crean impuestos a los CKD que van del 5 al 18%; finalmente se anuncian el impuesto ambiental y el incremento a la salida de divisas del 2% al 5%. (García Christian/2011).

En cualquier mercado, cuando se restringe la oferta aparece la especulación: mayores precios, menores facilidades de financiamiento, ausencia de descuentos y ofertas, así

explica Clemente Ponce lo que actualmente sucede en el mercado automotriz ecuatoriano debido al aumento de impuestos y restricciones a la importación.

Todos los vehículos se encarecerán, incluso los usados, pues al no existir oferta de nuevos, el mercado va a buscar los usados. “Cuando el mercado de usados reciba una demanda inusual de compradores, automáticamente van a subir los precios”, explica Ponce. (García Christian/2011).

Con todas las medidas, actualmente la suma de impuestos para importar un vehículo se puede acercar, en los más caros, al 90%, según AEADE. Este monto sale al sumar 35% del ICE, 40% del arancel, 12% del IVA, 2% a la salida de divisas y 0,5% del Fondinfa. (En la actualidad el impuesto para la salida de divisas es el 5%). (García Christian/2011).

A pesar de todo este panorama, en la actualidad adquirir un vehículo resulta imprescindible, principalmente como un medio de transporte, como una herramienta para trabajar, en muchos casos un sueño que las personas sostienen durante años y en otros como un medio de inversión.

Existen a nivel nacional varios concesionarios y patios de vehículos tanto nuevos como usados, también se llevan a cabo varias ferias de comercialización de vehículos usados en algunas ciudades del país, tal como la famosa feria de los días Lunes en la ciudad de Ambato en el sector de Picaihua; en donde se reúnen todos los comercializadores informales de vehículos usados para la compra y venta de los mismos.

La ciudad de Ambato ha ido progresando cada vez más tanto en infraestructura como en la economía de sus habitantes; con la creación del Mall de los Andes en la Av. Atahualpa y Víctor Hugo, se ha visto que todo el sector comercial, incluido el automotor, se ha movilizó hacia esta dirección, y es por esta razón que se ha buscado un local situado cerca de este lugar, en donde existe mayor flujo de gente, incluso de personas de provincias aledañas que vienen a visitar el Mall de los Andes principalmente los fines de semana.

La ciudad de Ambato cuenta con dos sectores principales en donde se encuentran ubicados la mayor parte de patios de vehículos usados y concesionarios de vehículos nuevos, los cuales son: la Av. Atahualpa y el sector de Ingahurco. Existen otros sectores un poco alejados de la ciudad como por ejemplo la parroquia Izamba, en donde también encontramos patios de vehículos; pero, por ese sector, no existe mayor afluencia de gente ni de habitantes como en los otros dos lugares mencionados.

El parque automotor es tan importante en la ciudad de Ambato, que las instituciones bancarias y financieras han creado un segmento de crédito para atender solo a créditos vehiculares, en donde como política piden un porcentaje fijo de entrada de contado para comprar el vehículo, sea nuevo o usado, y por el valor restante les otorgan diferentes plazos dependiendo del costo del vehículo y del análisis financiero del cliente, a más de que el vehículo se queda como garantía prendaria del crédito.

Tanto es el incremento vehicular que se ha producido en la ciudad de Ambato, que el tráfico se ha congestionado mucho más que en años anteriores, las horas pico son las peores horas para transitar por las calles de la ciudad, incluso hay proyectos del Municipio que están analizando la posibilidad de incorporar parqueaderos subterráneos, ya que los existentes no abastecen para la cantidad de vehículos.

Realmente no existen datos exactos ni porcentajes sobre el parque automotor en Ambato, a más de los obtenidos en la Jefatura de Tránsito de Tungurahua sobre los vehículos matriculados, es por esto que los datos anotados se han llegado a conocer gracias a la investigación por observación y entrevistas realizadas a conocedores del tema.

1.3 Empresas vinculadas al sector automotor.

Las empresas que están estrechamente vinculadas al sector automotor son: ensambladoras, concesionarios de vehículos nuevos y patios de vehículos usados, instituciones financieras y bancarias, aseguradoras y empresas de rastreo satelital.

Por otro lado las empresas de comercialización de repuestos y llantas, lavadoras y lubricadoras de vehículos, talleres y mecánicas automotrices, renting y gasolineras.

1.4 Base legal.

En lo que al sector automotor respecta, la base legal sería el proceso de matriculación vehicular, y en el caso de este plan de negocios sería la matriculación de vehículos usados que es el segmento al que va dirigida la empresa, por lo cual el proceso que corresponde es el de traspaso de una persona a otra, para lo que, en la Agencia Nacional de Tránsito, solicitan los siguientes requisitos:

- Pago del valor de la matrícula en el banco.
- Pago de la transferencia de dominio en el SRI.
- Pago en el Concejo Provincial del impuesto de la ciudad de Ambato al uso de sus calles.
- Revisión vehicular.
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación actualizadas a color.
- Copia del SOAT a color vigente.
- Contrato de compra – venta original, cédulas y papeletas de votación de compradores y vendedores en la misma notaria.
- Dos copias de la matrícula más el pago del banco en una sola hoja.
- Adjuntar cédula de identidad, papeleta de votación y SOAT original.
- En caso de que no matricule el dueño presentar un poder notariado.
- Certificado de gravamen del vehículo.
- En caso de que sea empresa presentar: copia del RUC, nombramiento, cédula, papeleta de votación actualizada del representante legal (notariados en la misma notaria), copia de los estatutos donde indique que es permitido vender los bienes de la empresa.

La información correspondiente al proceso de matriculación vehicular y del pago de impuestos sobre los vehículos automotores, se encuentra disponible en la página web del Servicio de Rentas Internas (www.sri.gob.ec), la misma que se detalla a continuación:

a) Rubros que componen la matrícula

El valor de la matrícula incluye varios rubros que se pagan como requisito para la matriculación de un vehículo. Estos rubros recaudados son transferidos a los distintos partícipes, los mismos que se detallan a continuación:

Tabla 1. Rubros que componen la matrícula

RUBRO	CORRESPONDIENTE A:
Impuesto a la propiedad de vehículos motorizados de transporte terrestre	Administrado por el SRI
Impuesto ambiental a la contaminación vehicular	Administrado por el SRI
Tasa por matriculación	Agencia Nacional de Tránsito A.N.T., o Comisión de Tránsito del Ecuador C.T.E.
Impuesto al rodaje	Municipio del cantón de matriculación correspondiente. En caso de no existir convenio de recaudación con el SRI, se pagará directamente en el Municipio
Tasa	Junta de Beneficencia de Guayaquil solo a vehículos de la provincia del Guayas

Fuente: Servicio de Rentas Internas. Pago de matrícula y proceso de matriculación.

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Para el cálculo del impuesto al rodaje se utiliza la siguiente tabla de cálculo en la que se establecerá la tarifa respectiva según el avalúo vehicular:

Tabla 2. Cálculo del impuesto al rodaje

BASE IMPONIBLE (avalúo vehicular)		TARIFA USD
Desde USD	Hasta USD	
0	1000	0
1001	4000	5
4001	8000	10
8001	12000	15
12001	16000	20
16001	20000	25
20001	30000	30
30001	40000	50
40001	En adelante	70

Fuente: Servicio de Rentas Internas. Pago de matrícula y proceso de matriculación.
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

b) Pasos para obtener la matrícula

Vehículo usado

- Los vehículos ya matriculados deberán realizar el pago del impuesto cada año, en cualquier institución financiera que mantenga convenio con el SRI, para lo cual se deberá presentar la matrícula del vehículo.
- En caso de que el propietario del vehículo tenga derecho a una exoneración, reducción o rebaja, deberá realizar el trámite correspondiente previo al pago de la matrícula. De igual forma, si existe una transferencia de dominio, deberá registrarse en el Servicio de Rentas Internas previo al proceso de matriculación.
- Una vez cancelados los valores, el propietario del vehículo procederá con la matriculación del mismo en la respectiva Institución de Tránsito presentando la matrícula, el comprobante de pago y demás requisitos establecidos por la Institución de Tránsito.

c) Períodos de matriculación o revisión vehicular

Los propietarios de vehículos particulares deberán realizar el proceso de matriculación o revisión vehicular respectiva, hasta el mes que le corresponda de acuerdo al último dígito de la placa, como se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 3. Períodos de matriculación o revisión vehicular

MES	ULTIMO DÍGITO DE PLACA
Enero	TODAS
Febrero	Vehículos de placas terminadas en 1
Marzo	Vehículos de placas terminadas en 2
Abril	Vehículos de placas terminadas en 3
Mayo	Vehículos de placas terminadas en 4
Junio	Vehículos de placas terminadas en 5
Julio	Vehículos de placas terminadas en 6
Agosto	Vehículos de placas terminadas en 7
Septiembre	Vehículos de placas terminadas en 8
Octubre	Vehículos de placas terminadas en 9
Noviembre	Vehículos de placas terminadas en 0

Fuente: Servicio de Rentas Internas. Pago de matrícula y proceso de matriculación.

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

d) Registro de contratos de compra – venta

Procedimiento para reportar vehículos comercializados

Los comercializadores deberán ingresar la información de los vehículos vendidos a través del Internet en el sistema de matriculación vehicular, para lo cual deberán solicitar la clave de acceso para uso de los medios electrónicos.

El procedimiento para reportar las ventas de vehículos se los encuentra en la página web del SRI.

e) Proceso para el registro y pago del impuesto del 1%

- Cuando usted realice una compra de un vehículo usado deberá verificar que se encuentre matriculado y cancelado el valor del impuesto fiscal a la propiedad de los vehículos.
- Una vez pactada la compra-venta del vehículo usado, se deberá firmar el contrato respectivo que deberá ser legalizado ante notario o juez.
- El contrato legalizado deberá ser registrado en cualquier agencia del SRI a nivel nacional presentando todos los requisitos.
- El valor a pagar será el 1% del valor registrado en el contrato de compra-venta, el mismo que no podrá ser inferior al 1% del avalúo del vehículo registrado en el SRI.
- Luego de registrado el contrato en el SRI, deberá cancelar el 1% en cualquier institución financiera autorizada. Para el pago de este impuesto tiene un plazo de 30 días contados desde la fecha de legalización del contrato, si lo realiza posterior a los 30 días, deberá cancelar, conjuntamente con el impuesto, intereses por cada mes o fracción de mes de retraso.

f) Requisitos

- Presentación del original y entrega de una copia simple del contrato de compra-venta debidamente legalizado con reconocimiento de firmas del vendedor y del comprador. En el contrato deberá encontrarse especificado el valor de la compra venta, fecha, características del vehículo como placa, chasis, marca, modelo, año del vehículo, país de procedencia (si el vehículo es nuevo, registrar solo el número de chasis), de igual manera deberá identificar a las partes: vendedor/es y comprador/es.
- Presentación de la cédula original y entregar una copia a color de la cédula del comprador/es. En caso de varios contratos se presentarán las copias de las cédulas de todos los compradores.

Original y Copia de:

- Si el vehículo es usado: matrícula del periodo inmediato anterior.
- Presentación del certificado de votación del comprador o compradores.
- En caso de que el contrato sea presentado por un tercero, deberá presentar la carta de autorización, original y copia de cédula y original del certificado de votación del tercero.
- En caso de que el comprador desee pedir una exoneración y el vehículo es nuevo, verificar en la factura si fue adquirido con contrato con reserva de dominio o fideicomiso de garantía, de ser así: copia de la cancelación del crédito o escritura de terminación del fideicomiso, respectivamente.

El período ordinario para el pago del impuesto a la propiedad de los vehículos y del impuesto ambiental a la contaminación vehicular comprende del 10 de enero hasta el último día hábil de cada mes, de acuerdo a los siguientes calendarios:

Tabla 4. Vehículos que no son de servicio público o comercial

MES	ÚLTIMO DÍGITO DE PLACA
FEBRERO	1
MARZO	2
ABRIL	3
MAYO	4
JUNIO	5
JULIO	6
AGOSTO	7
SEPTIEMBRE	8
OCTUBRE	9
NOVIEMBRE	0

Fuente: Servicio de Rentas Internas. Plazos para el pago del impuesto.

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Tabla 5. Vehículos de servicio público o comercial

MES	ÚLTIMO DÍGITO DE PLACA
FEBRERO	1 y 2
MARZO	3 y 4
ABRIL	5 y 6
MAYO	7 y 8
JUNIO	9 y 0

Fuente: Servicio de Rentas Internas. Plazos para el pago del impuesto.

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

CAPÍTULO II
ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA – ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

2.1 Organización de la empresa.

2.1.1 Nombre y logotipo de la empresa.

Nombre de la empresa: Patio de vehículos usados “SeviCar’s”

Propietarios: Tecnóloga María Alejandra Sevilla e Ingeniero Guillermo Sevilla.

Dirección: Av. Atahualpa, diagonal al Mall de los Andes.



Figura 1. Logotipo de la Empresa
Diseño: Esteban Sevilla (Estudiante Universidad Técnica de Ambato)
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

2.1.2 Descripción de la empresa.

2.1.2.1 Misión, visión y valores de la empresa.

Misión

La misión de SeviCar’s es brindar un producto y servicio completo de calidad a sus clientes para contribuir a su total satisfacción.

Visión

La visión de SeviCar’s es convertirnos en la primera opción de compra de vehículos usados para la ciudad de Ambato y posteriormente a nivel nacional.

Valores

- Actuar con honestidad ofreciendo al cliente un vehículo en perfectas condiciones tanto legales como mecánicas y físicas.
- Ser éticos al negociar los vehículos siempre pensando en el beneficio tanto del cliente como de la empresa. Ganar – Ganar.
- Brindar una atención respetuosa y ágil al cliente.
- Trabajar con responsabilidad y lealtad a la empresa para que se refleje en un servicio de calidad al cliente.

2.1.2.2 Objetivos de la empresa.

Objetivo general

Aperturar un patio de vehículos usados en la ciudad de Ambato, que cumpla con los requerimientos de los clientes y que brinde un servicio de la mejor calidad a un precio accesible.

Objetivo específico

Cubrir el 1% de la población de vehículos usados matriculados con traspasos en el año 2012 en la ciudad de Ambato, a partir de nuestro ingreso en el mercado para el año 2013.

2.1.2.3 Estructura organizativa y legal.

El patio de vehículos usados SeviCar's será una Compañía en Nombre Colectivo, formada por la fusión de dos socios de apellido Sevilla: Padre e hija, es por esta razón el nombre de la empresa; los mismos que estarán a cargo del negocio. La compañía tendrá como actividad la compra y venta de vehículos usados de diferentes marcas, modelos, tipos y años. La compañía administrativamente plantea lo siguiente:

- Otorgar al cliente un vehículo que se ajuste a sus necesidades y gustos.
- Buscar la satisfacción del cliente en cuanto al estado físico y mecánico del vehículo.

- La empresa deberá contar con personal idóneo que cumpla con todos los requisitos y necesidades de la Institución.
- La empresa deberá contar con normas y reglamentos que rijan su adecuado funcionamiento.

Para cumplir con lo establecido, se emite el siguiente organigrama funcional:

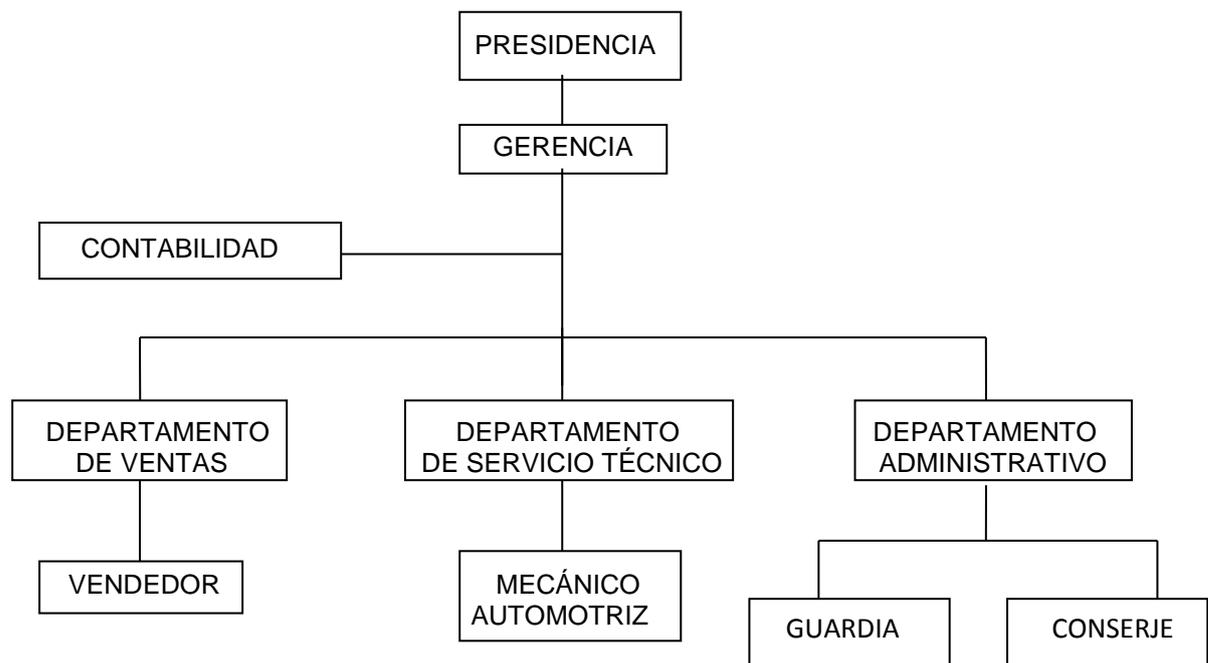


Figura 2. Organigrama de la Empresa

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

2.2 Análisis técnico.

2.2.1 Diagramas de flujo del proceso.

2.2.1.1 Diagrama de flujo del proceso de compra de vehículos.

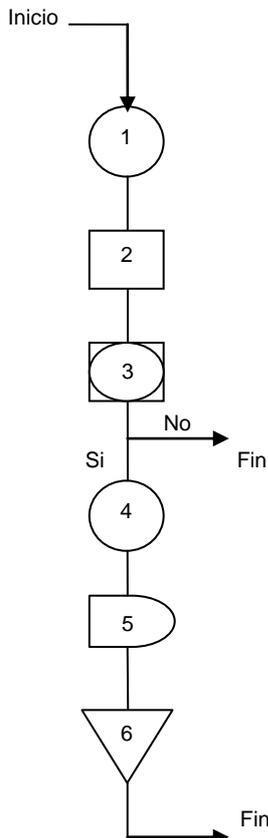


Figura 3. Diagrama de flujo del proceso de compra de vehículos

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Detalle de los números del diagrama de flujo del proceso que se utilizará para la compra de los vehículos en la empresa:

- 1.- Se buscarán en los medios disponibles los vehículos para adquirirlos y posteriormente venderlos: en el periódico y en las ferias de vehículos usados.
- 2.- Se seleccionarán los mejores vehículos para el patio de vehículos usados Sevicar's.
- 3.- Los vehículos seleccionados serán llevados al Tecnicoentro Sevilla, propiedad del presidente de la empresa, para ser inspeccionados por el ingeniero mecánico para verificar

el estado físico y mecánico de los mismos, incorporando un informe mecánico (ver anexo 1) que será entregado al mecánico automotriz de Sevicar's para que realice las reparaciones correspondientes. También se realizará un lavado integral del vehículo.

4.- Si los vehículos no se encuentran en buen estado, no se compran y se termina el proceso, si se encuentran en buen estado se compran y se continúa con el siguiente punto.

5.- El mecánico automotriz realizará las reparaciones correspondientes en los vehículos.

6.- Se pondrán a exhibir los vehículos usados en el estacionamiento de SeviCar's

2.2.1.2 Diagrama de flujo del proceso de venta de vehículos.

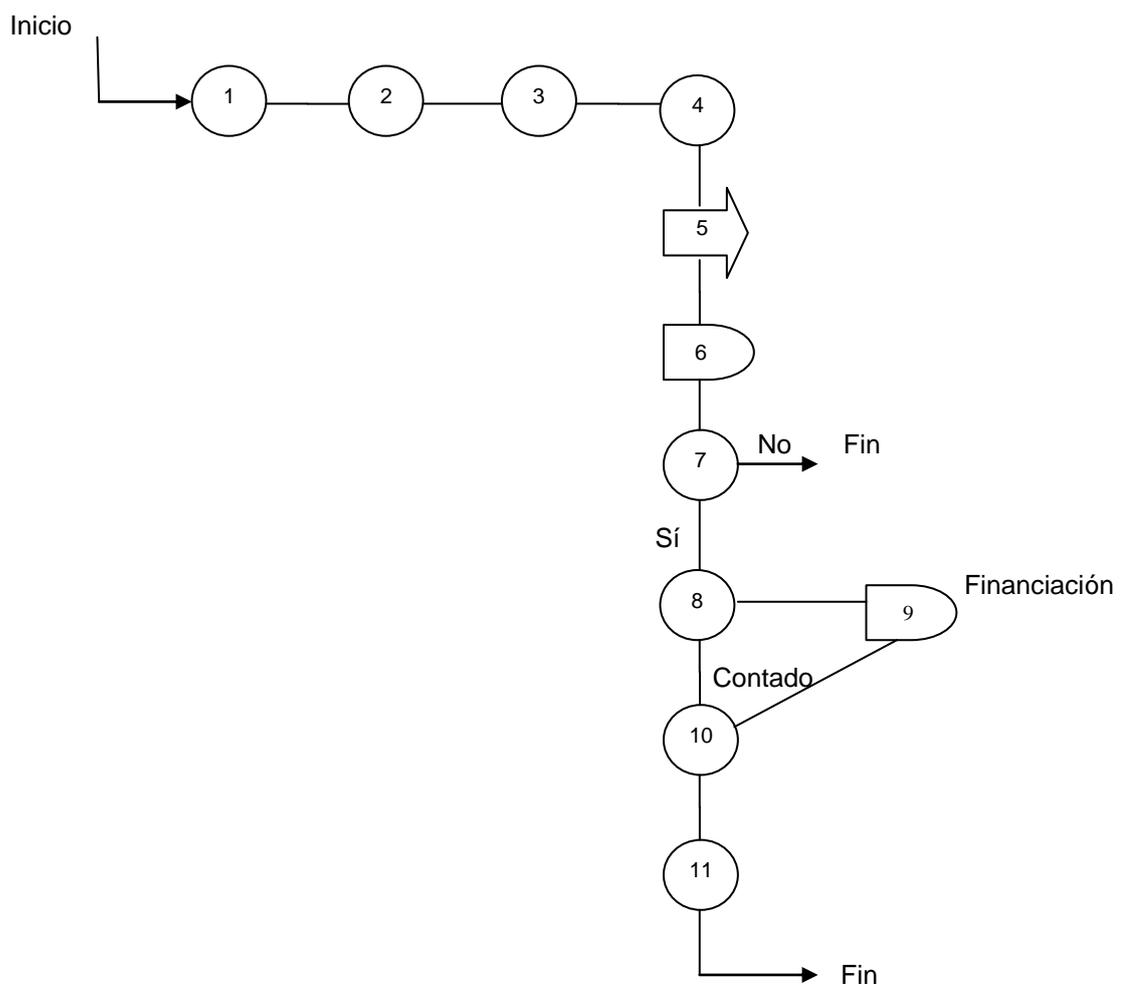


Figura 4. Diagrama de flujo del proceso de venta de vehículos

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Detalle de los números del diagrama de flujo del proceso que se utilizará para la venta de los vehículos en la empresa:

- 1.- Se acerca el cliente al patio de vehículos usados SeviCar's para comprar un vehículo.
- 2.- Sale de su oficina el vendedor o el gerente para recibir y atender al cliente.
- 3.- El vendedor le ofrece su total ayuda al cliente sobre el vehículo de su gusto.
- 4.- El vendedor le enseña el vehículo al cliente y le explica todo acerca del mismo.
- 5.- El cliente se va con el vendedor a probar el vehículo.
- 6.- El cliente se toma su tiempo en decidir.
- 7.- El cliente acepta o no comprar el vehículo, en caso de que la decisión sea no, se termina el proceso, en caso de que la decisión sea sí continúa con el siguiente punto.
- 8.- Se define con el cliente la forma de pago: si es de contado paga en ese momento o si necesita financiación.
- 9.- Si el pago necesita realizarlo con financiamiento, se le ayuda al cliente a aplicar un crédito en una institución financiera de la ciudad.
- 10.- Una vez cancelado el valor de la entrada del vehículo y con la carta de aprobación del crédito de la institución financiera, o el valor total del vehículo en caso de ser al contado, se realiza el contrato de compra-venta con en la oficina administrativa.
- 11.- Se le entrega el vehículo al cliente. Fin del proceso.

2.2.2 Mapa de procesos.

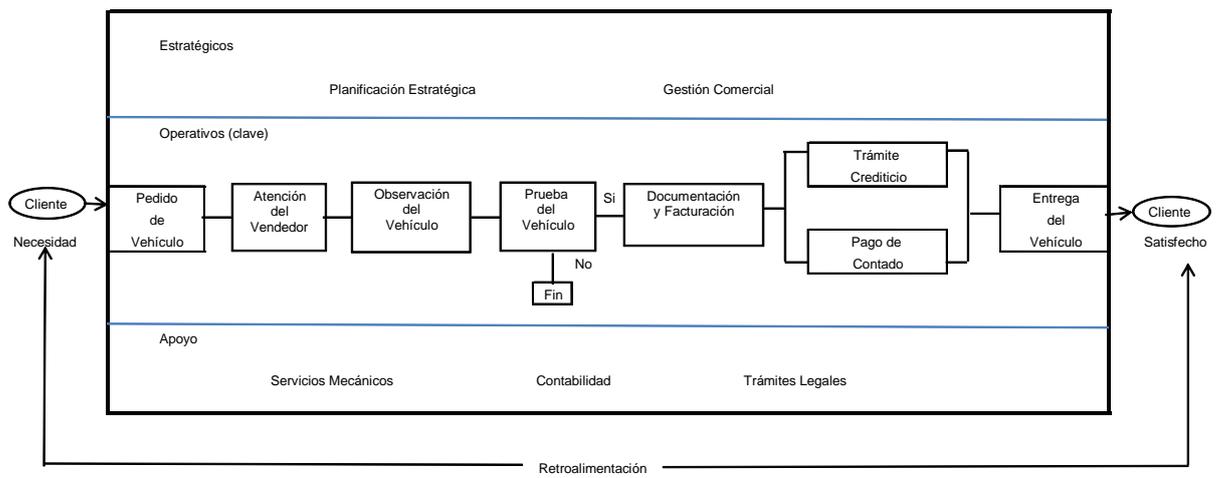


Figura 5. Mapa de Procesos
 Fuente: Investigación de mercado
 Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación: La primera parte del gráfico corresponde a los procesos estratégicos a partir de los cuales se realiza el proceso de comercialización de un vehículo, están a cargo de la gerencia general, son: la planificación estratégica y la gestión comercial.

La segunda parte son los procesos medulares (clave) necesarios para la comercialización del producto: comienza con la necesidad de un cliente por adquirir un vehículo, el cliente realiza el pedido del vehículo de su gusto en el patio, el vendedor sale a recibirlo y atenderlo, el cliente observa detenidamente el vehículo, se van a realizar la prueba correspondiente del vehículo, si al cliente no le interesa el vehículo después de probarlo es el fin del proceso, si el cliente está interesado se realiza la documentación y facturación del vehículo, posteriormente el cliente indica su forma de pago: de contado o con trámite crediticio para la obtención de un crédito vehicular, seguido de este trámite se procede a hacer la entrega del vehículo al cliente, con lo cual el proceso termina con un cliente satisfecho.

La tercera parte del gráfico son los procesos de apoyo, los mismos que son necesarios para el control, mejora y soporte del proceso, son: los servicios mecánicos, la contabilidad y los trámites legales correspondientes.

2.2.3 Localización y facilidades.

De acuerdo a la búsqueda de la localización de sectores comerciales para la compra y venta de vehículos usados en la ciudad de Ambato, se ha llegado a identificar dos lugares que son los de mayor movimiento de este mercado: la Av. Atahualpa e Ingahurco. A continuación se encuentra el análisis:

Tabla 6. Método cualitativo por puntos para la localización (puntaje del 1 al 5)

Característica	Peso asignado	Av. Atahualpa		Ingahurco	
		Puntos	Total	Puntos	Total
Afluencia de personas	0,2	5	1	3	0,6
Ubicación	0,15	5	0,75	4	0,6
Cercanía a Inst. Finan.	0,1	4	0,4	5	0,5
Estacionamiento	0,2	5	1	3	0,6
Oficinas	0,1	5	0,5	3	0,3
Servicios básicos	0,1	5	0,5	4	0,4
Arriendo	0,1	4	0,4	5	0,5
Servicios higiénicos	0,05	5	0,25	4	0,2
Sumatoria	1	38	4,8	31	3,7

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Este método consiste en asignar puntajes cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización, lo cual conduce a una comparación cuantitativa de varios sitios, lo que permite ponderar factores de preferencia para el investigador para tomar una decisión. Básicamente es un método en base al criterio del investigador, es por ello que el peso que se asignó a cada uno de los rubros se lo hizo en base al criterio y conveniencia personal del investigador.

Con este análisis se ha podido decidir que la comercialización de los vehículos usados se realizará en el local de la Av. Atahualpa, debido principalmente a la afluencia de personas y a la ubicación, ya que por estar cerca al Mall de los Andes se tendría mayor flujo de clientes, a más de que el estacionamiento del local es amplio, para poder exhibir con mayor facilidad los vehículos.

Facilidades:

- La ubicación de la empresa será en la Av. Atahualpa de la ciudad de Ambato diagonal al Mall de los Andes, la cual tiene varias vías de acceso y se encuentra en un sector muy comercial de la ciudad.
- El sector cuenta con alcantarillado, agua, energía eléctrica, red telefónica y servicio de recolección de desperdicios.
- El valor del arriendo mensual del local será de \$1.187,00.

2.2.4 Equipos y herramientas.

Los equipos y herramientas con los que debe contar el patio de vehículos usados son varios, pues es muy importante tener las herramientas necesarias para su funcionamiento.

Tabla 7. Muebles y enseres, equipo de cómputo y herramientas

Muebles y Enseres	Herramientas
Sillas para escritorio	Llaves de corona
Sillas	Llaves de boca
Archivadores	Copas
Escritorios	Medidor de compresión
Sumadoras	Medidores de aire
Teléfonos	Destornilladores
Fax	Llaves hexagonales
Cafetera	Gatas
	Martillos
	Playos
	Brocas
	Cierras
	Pistola adhesiva eléctrica
	Extensión
	Caja de herramientas

Equipo de Cómputo
Computadoras
Impresoras

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

2.2.5. Distribución de espacios.

El local a arrendar para instalar el negocio tiene 415,15m² de superficie: el estacionamiento tiene 323,15m² y la construcción tiene 92m².

Tabla 8. Distribución de espacios

Área	Metros
Oficina administrativa	40m ² (5m * 8m)
Oficina ventas	23,1m ² (3,5m * 6,6m)
Servicio Higiénico	4,9m ² (3,5m * 1,4m)
Estacionamiento	323,15 m ² (28,1m * 11,5m)
Hall	24m ² (3m * 8m)

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

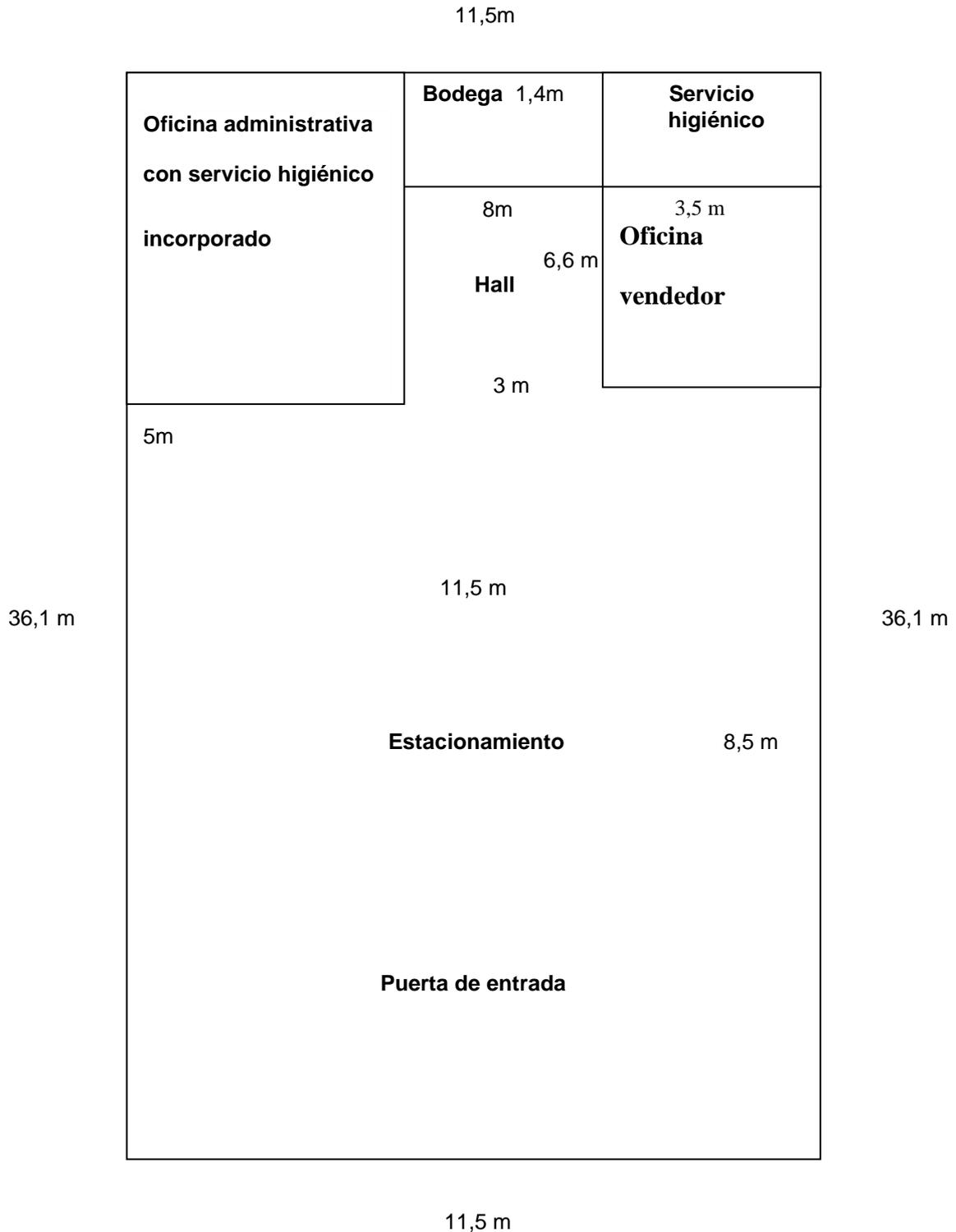


Figura 6. Distribución de espacios
Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

2.2.6 Sistemas de control.

Para el patio de vehículos usados se aplicarán sistemas de control con el fin de mejorar el producto constantemente; que por su calidad se diferencie de la competencia y sea reconocido en el mercado, estos sistemas serán los siguientes:

Sistemas de control de los vehículos usados:

- Todo vehículo usado que ingrese, deberá tener el respectivo informe del mecánico automotriz de su estado físico y mecánico, después de una exhaustiva revisión del mismo (modelo del informe anexo 1).
- Los vehículos serán seleccionados, cuando cumplan con los siguientes requisitos: pintura y tapicería en buen estado, kilometraje bajo, sin choques ni golpes fuertes, buen estado mecánico del motor.
- En caso de que el vehículo no cumpla con los requisitos indicados, no se realizará la compra.

Sistemas de control de cumplimiento:

- Habrá un registro del horario de entrada y de salida del personal.
- Se realizará semanalmente un control de las ventas, inventario de vehículos y de los estados financieros de la empresa, para compararlos con las metas propuestas.
- Se procurará que el ambiente de trabajo en la empresa tenga las condiciones necesarias para que el personal se desempeñe efectivamente y se encuentre a gusto trabajando en la empresa.

2.3 Análisis administrativo.

2.3.1 Grupo empresarial.

El grupo empresarial estará conformado por la sociedad entre el Ing. Guillermo Sevilla con el cargo de presidente de la empresa y por la Tecnóloga Maria Alejandra Sevilla con el cargo de gerente general. Las dos personas serán las que conformen la Junta Directiva de la empresa y a cargo de quienes estará la toma de decisiones. La gerente recibirá un sueldo por su gestión de \$430,00 mensuales más comisiones, ya que ejercerá también el cargo de vendedora y; los dos, gerente y presidente a más de los empleados, participarán de las

utilidades que genere la empresa, las cuales serán las establecidas por la legislación ecuatoriana; es decir, el 15% de las utilidades líquidas que genere la empresa en el período de un año: el 10% se dividirá entre todos los trabajadores de la empresa dependiendo del tiempo de trabajo y el 5% restante será entregado a los trabajadores de la empresa en proporción a las cargas familiares que posean; a más de todos los beneficios de ley como son décimo tercer y cuarto sueldo. (Modelo del rol de pagos anexo 2).

Presidente

El presidente será el socio mayoritario de la empresa. El no laborará como empleado de la misma, solo participará en la toma de decisiones y de la repartición de utilidades. Son funciones del presidente:

- Asistir a los comités semanales organizados por el gerente para conocer el estado de la empresa y a las reuniones extraordinarias a las que sea convocado.
- Participar de la toma de decisiones.

Gerente general

El gerente es la autoridad y el representante legal de la empresa. Son funciones del gerente:

- Plantear las leyes, normas y el reglamento interno de funcionamiento de la empresa.
- Realizar comités semanales junto con el presidente, para analizar los resultados y cambios requeridos en la empresa.
- Estudiar el mercado de vehículos continuamente para realizar innovaciones y mejoras.
- Cumplir y hacer cumplir las metas, leyes, reglamentos y más disposiciones al personal.
- Responder por la administración de la empresa.
- Asesorar al personal del patio de vehículos en todo el proceso.
- Revisar las ventas semanalmente y verificar su ejecución.
- Dirigir la planificación, ejecución y evaluación de las acciones.
- Participar conjuntamente con el personal en la evaluación de los resultados del proceso de ventas.
- Evaluar el trabajo del personal.
- Mantener buenas relaciones con el personal.

- Convocar y presidir las reuniones de Directorio.
- Mantener actualizado el inventario y responder por los bienes del establecimiento.
- Realizar mensualmente un informe sobre la asistencia del personal.
- Negociar con el cliente que deja su vehículo para la venta.

2.3.2 Personal ejecutivo.

El personal ejecutivo de la empresa serán: la secretaria – contadora, y el vendedor de vehículos. Se les hará un contrato a prueba por tres meses y si se decide que continúen trabajando después del periodo de prueba se les hará un contrato indefinido. La secretaria-contadora percibirá una remuneración mensual de \$318,00, y en el caso del vendedor percibirá los \$318,00 como salario mensual fijo más un 0.4% del valor del vehículo vendido como comisión.

Secretaria - contadora

El cargo de secretaria - contadora estará desempeñado por una profesional del ramo. Son funciones de la secretaria – contadora:

- Llevar los libros, registros y formularios oficiales, y responsabilizarse de su conservación, integridad, inviolabilidad y reserva.
- Organizar y mantener actualizado el archivo de la empresa.
- Tramitar la correspondencia oficial y llevar un registro de ingresos y egresos de la misma.
- Realizar los estados financieros de la empresa.
- Conferir previo decreto del Gerente copias y certificaciones.
- Recopilar y conservar debidamente organizados, los instrumentos legales que regulan el funcionamiento de la empresa.
- Estará a cargo de los fondos, bienes y recursos del establecimiento.
- Participar en la elaboración de la pro forma de presupuesto.
- Atender los egresos justificados y recaudar los fondos del establecimiento.
- Presentar informes sobre los resultados financieros.
- Suscribir conjuntamente con el gerente cheques y comprobantes de pago.
- Mantener actualizado el inventario de los bienes muebles e inmuebles.

- Participar en la elaboración de los inventarios del establecimiento y en las actas de entrega - recepción.
- Tener en custodia los contratos de venta de los vehículos.
- Tener en custodia las llaves de los vehículos.
- Desempeñar sus funciones con oportunidad, cortesía, responsabilidad y ética profesional.

Personal de ventas: vendedor

Son funciones del vendedor:

- Realizar el proceso de ventas con profesionalismo.
- Elaborar la planificación de las ventas, empleando estrategias.
- Solicitar al cliente la documentación necesaria para realizar las ventas y revisarla cuidadosamente.
- Respetar la dignidad e integridad del cliente.
- Participar y controlar activamente el proceso de ventas en la empresa y fuera de ella.
- Mantener el respeto y las buenas relaciones con las autoridades.
- Llevar al día los registros de ventas.
- Asistir a las juntas convocadas por el gerente.
- Cumplir con las obligaciones determinadas en el reglamento interno y las disposiciones de las autoridades.
- Legalizar e inscribir los contratos de los vehículos vendidos.
- Tramitar los créditos para los clientes que lo requieran en las instituciones financieras, a más de guiar y ayudar al cliente a asegurar su vehículo en caso de que lo desee.
- Ayudar al cliente a tramitar la matrícula en caso de que lo requiera.

2.3.3 Empleados.

Personal de servicio técnico, limpieza y seguridad

La empresa contará con un mecánico automotriz, con un conserje que también tendrá el cargo de mensajero, y con un guardia de seguridad. Se les hará un contrato a prueba por tres meses y si se decide que continúen trabajando después del periodo de prueba se les hará un contrato indefinido, percibirán una remuneración mensual de \$318,00 cada uno.

Mecánico - automotriz

El mecánico deberá laborar en la empresa todos los días de la semana en el horario normal establecido. Su remuneración mensual será de \$318,00.

Son funciones del mecánico:

- Evaluar el estado de los vehículos.
- Acatar las disposiciones y arreglar cualquier defecto encontrado en el vehículo, tanto mecánica como físicamente.
- Prevenir daños futuros.
- Atender los requerimientos de los clientes.
- Suscribir un informe del ingreso de cada vehículo, especificando los daños y los arreglos del mismo.

El Conserje - mensajero

- Será el responsable del cuidado y mantenimiento de los bienes de la empresa.
- Será el encargado de la limpieza de la empresa y de los vehículos durante su exhibición y entrega.
- Realizará el cargo de mensajero en caso de ser necesario.

El Guardia

- El guardia estará encargado vigilar la entrada y salida de personas de la empresa, con el fin de darle seguridad al cliente y al personal de la empresa.

2.3.4 Organizaciones de apoyo.

Para la comercialización de vehículos usados las organizaciones de apoyo son:

- Instituciones financieras de la ciudad de Ambato que trabajen con el segmento de créditos vehiculares como son: Unifinsa, Produbanco, Banco del Austro, Banco de Guayaquil y Sociedad Financiera Leasingcorp S.A. principalmente.
- Aseguradoras, como por ejemplo: Seguros Colonial, Seguros Ecuatoriano Suiza, Klub Seguros, Aseguradora del Sur; para que el cliente en caso de requerirlo asegure su vehículo al momento de comprarlo; también compañías de rastreo satelital como son: Hunter y Motorlink, en caso de que el cliente requiera el servicio de rastreo satelital de su vehículo (dípticos de información en el anexo 3).
- Comercializadoras de repuestos, llantas, etc., para el mejoramiento del vehículo que sean de gusto del cliente.

2.4 Análisis legal, ambiental y social.

2.4.1 Aspectos legales.

El presente plan de negocios se acoge a la Ley de Compañías de la República del Ecuador, en la cual se especifica la existencia de cinco tipos de compañías, de las cuales se ha tomado a la compañía en nombre colectivo para su realización.

La compañía en nombre colectivo es la unión de los capitales entre dos o más personas naturales con capacidad para comerciar, que desean asociarse bajo una razón social para ejercer el comercio, la misma que es el nombre de los socios de manera enunciativa más las palabras “y compañía”.

El capital de la compañía se compone de los aportes que cada uno de los socios haya acordado proporcionar, y, para la constitución de la misma, es necesario el pago de al menos el cincuenta por ciento del capital suscrito. En cuanto a la administración de la compañía puede realizarla cualquiera de los socios.

Otro aspecto legal a considerar, es el pago de impuestos que la nueva sociedad deberá realizar obligatoriamente todos los meses, por lo cual es necesario la obtención del RUC

(Registro Único de Contribuyentes), el cual contiene una estructura que es validada por los sistemas del SRI (Servicio de Rentas Internas). Existen varios requisitos a cumplir para la obtención del RUC; el mismo que una vez validado y con el arranque de las operaciones de la empresa, servirá para realizar las declaraciones de impuestos y anexos de los mismos según las ventas y actividad la empresa, las cuales en el caso del presente plan de negocios estarán a cargo de la secretaria - contadora.

Todas las personas jurídicas (sociedades) sean privadas o públicas, están obligadas a emitir comprobantes de venta de acuerdo a la actividad económica que realicen.

En el anexo 4 de este plan de negocios se pueden encontrar todos los artículos de la Ley de Compañías concernientes a la compañía en nombre colectivo y en el anexo 5 las especificaciones sobre el RUC y las declaraciones.

2.4.2 Análisis ambiental.

En la actualidad un tema de gran preocupación es la preservación del medio ambiente, por lo cual se lo ha considerado como una política de estado y se ha tratado de concienciar a la humanidad sobre este problema.

Tomando en cuenta el impacto ambiental que se ocasionaría el crear este tipo de empresa en la cual el producto que se comercializa son vehículos, el emanamiento de gases de los motores de los vehículos que se pondrían a la venta ocasionarían contaminación ambiental y más aún si sus piezas y partes están desgastadas y sin funcionar adecuadamente, es por esto que el nuevo patio de vehículos usados deberá realizar un chequeo y reparación de los neumáticos que se requiere que estén en perfecto estado, los mismos que impiden la contaminación severa del medio ambiente. Será responsabilidad del nuevo dueño realizar mantenimiento de su vehículo para que este funcione bien en lo posterior a la compra y no contamine el medio ambiente.

2.4.3. Análisis social.

El impacto que ocasionaría la apertura de un patio de vehículos usados en la ciudad de Ambato sería de índole social y económico:

Social, debido a que de esta manera se crearían fuentes de empleo, y a más de ello se está aportando con el crecimiento de la ciudad por la creación de una nueva empresa, también en el sentido de que, tener un vehículo, resulta una aspiración en unos casos y en otros una necesidad para las personas, ya que la movilización es un factor muy importante para el desenvolvimiento de las diferentes actividades diarias a las cuales nos enfrentamos.

Económico, ya que estamos hablando de una forma de inversión de la persona que adquiere el vehículo, debido a que no gastará más dinero en movilización, sino que tendrá su propio vehículo. A más de esto, se daría un crecimiento económico en las entidades financieras, aseguradoras y compañías de rastreo satelital, gasolineras, comercializadoras de repuestos, lubricadoras y lavadoras de vehículos, etc., ya existentes y a las que se formarán; las mismas que ofrecen su servicio a vehículos tanto nuevos como usados, ya que hoy en día la mayoría de personas financian la compra de sus vehículos y por seguridad contratan un seguro para el mismo.

La garantía mecánica que se le otorga al cliente, es otro factor que beneficiaría a la economía del mismo, por la razón de que ya no deberá gastar más dinero en hacer reparaciones de su vehículo usado, ya que contará con todas las revisiones pertinentes.

CAPÍTULO III
ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO DE LA EMPRESA

3.1 Análisis de mercado.

3.1.1 Análisis del sector y de la compañía.

El sector automotor es uno de los sectores que se encuentra en crecimiento en la ciudad de Ambato, esto es verificable en el aumento que presentan las cifras estadísticas de matriculación vehicular cada año.

Existe restricción por parte del Gobierno a la importación de vehículos nuevos al país, ya que son tomados en cuenta como bienes de lujo y por tanto han experimentado varias aplicaciones de impuestos que han incrementado sus precios, a más de que ya no se permite a los importadores traer la cantidad de vehículos que a través de sus concesionarios usualmente lo hacían; hoy en día cada empresario tiene un cupo de importación mensual, y, aunque no es directamente en contra los vehículos usados las políticas de aumento de precios por medio de impuestos, si causa impacto en ellos, ya que al aumentar el precio de los vehículos nuevos, como efecto se produce un aumento de precio también en los vehículos usados. Esto ocurre tanto a nivel nacional como en la ciudad de Ambato, en la cual se ubicará la nueva empresa que se pretende implementar.

Existen varias empresas de comercialización de vehículos usados en la ciudad de Ambato, ubicadas en los dos sectores más comerciales de la ciudad que son: la Avenida Atahualpa e Ingahurco, las cuales tienen características similares a las que pretende establecer la nueva empresa a la que va dirigido este plan de negocios, a más de tener posicionamiento en el mercado. También existen varios comerciantes ambulantes de vehículos que se dedican a comercializar los mismos sin necesidad de tener una empresa, sino que lo hacen independientemente, incluso se convierten en proveedores de los patios de vehículos usados.

Al ser un sector en crecimiento, sí existe la amenaza de ingreso de nuevos competidores, es por ello que se debe buscar que la nueva empresa de comercialización de vehículos tenga una ventaja competitiva en los servicios y atención que ofrece al cliente.

El nuevo patio de vehículos usados SeviCar's está enfocado para clientes del sector tanto urbano como rural de la ciudad de Ambato y sus provincias aledañas; que cuenten con ingreso mensual familiar promedio de mínimo \$600,00 mensuales verificables, y que tenga

la capacidad para cancelar el 30% de entrada del vehículo; esto en caso de necesitar financiamiento para la compra del vehículo a través de una institución financiera. La empresa será la encargada de otorgar al cliente el vehículo que se ajuste a sus necesidades y en caso de que el cliente necesite financiamiento para adquirir su vehículo, el vendedor le ayudará con la tramitación del crédito en las instituciones financieras de la ciudad de Ambato.

A más de ofrecer el servicio de ayuda en la tramitación del crédito a los clientes, también se le dará varios consejos sobre cómo cuidar y mantener su vehículo en perfecto estado, y en caso de que el cliente desee asegurar su vehículo o contratar el servicio de rastreo satelital, también se le asesorará con cualquiera de esos trámites.

3.1.2 *Análisis del mercado.*

3.1.2.1 *Producto / servicio.*

El patio de vehículos usados SeviCar's será una empresa que busca comercializar vehículos usados en perfecto estado, que sean del agrado y gusto de los clientes, aportando así para el crecimiento de la ciudad. Pretenderá satisfacer las necesidades y requerimientos del cliente tanto en el tipo del vehículo como en la marca y año del mismo, ofreciendo variedad; es decir el patio de vehículos usados ofrecerá al cliente un vehículo integro, contribuyendo técnica y profesionalmente para su satisfacción. Cabe recalcar que en el patio de vehículos SeviCar's, se comercializará vehículos usados no clásicos.

El nuevo patio de vehículos usados pretenderá siempre ofrecer los mejores servicios para los clientes que necesiten un vehículo que se acople a sus gustos, sea por aspiración, por necesidad o por trabajo; es por esto que el patio de vehículos usados contará con:

- Personal capacitado en el área de ventas para ofrecer el mejor servicio al cliente y brindarle asesoramiento sobre todo lo relacionado a su vehículo.
- Secretaria – contadora para llevar las finanzas.
- Mecánico capacitado para perfeccionar los vehículos.
- Guardia de seguridad para la tranquilidad tanto del personal como del cliente.
- Vehículos del tipo, marca y año que sean del gusto del cliente.

- Precios accesibles para el cliente.

Todo ello con la finalidad de garantizar un buen servicio a los clientes que necesiten un vehículo usado en perfecto estado. Los vehículos que se comercializarán serán seleccionados, que no hayan tenido choques ni hayan sido reparados los motores, que el kilometraje sea bajo, y que la tapicería y la pintura estén en buen estado.

3.1.2.2 Demanda (clientes).

Para el análisis de la demanda de vehículos usados en la ciudad de Ambato se ha tomado en cuenta el número de vehículos usados matriculados año a año, el cual sería el mercado global. Esta información se la obtuvo de los archivos de la Jefatura de Tránsito de Tungurahua.

Tabla 9. Vehículos matriculados en Ambato (datos históricos)

AÑO	UNIDADES
2010	38055
2011	48014
2012	56576

Fuente: Jefatura de Tránsito de Tungurahua
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Tabla 10. Proyección de vehículos matriculados en Ambato

AÑO	UNIDADES
2013	66069
2014	75329
2015	84590
2016	93850
2017	103111

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Los cálculos de la proyección se encuentran en el anexo 6.

De estos valores del mercado global, el que realmente es útil para este estudio es el de los traspasos de vehículos usados que serían el mercado al que va dirigido nuestro producto, ya que los traspasos se realizan al hacer ventas de vehículos usados. Esta información se la obtuvo de los archivos de la Jefatura de Tránsito de Tungurahua.

Tabla 11. Vehículos usados matriculados con traspasos en Ambato (datos históricos)

AÑO	UNIDADES
2010	10418
2011	11458
2012	14495

Fuente: Jefatura de Tránsito de Tungurahua
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Tabla 12. Proyección de vehículos usados matriculados con traspasos en Ambato

AÑO	UNIDADES
2013	16200
2014	18239
2015	20277
2016	22316
2017	24354

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Los cálculos de la proyección se encuentran en el anexo 6.

El objetivo específico de este proyecto es cubrir el 1% de la población de vehículos usados matriculados con traspasos del año 2012 en la ciudad de Ambato a partir de nuestro ingreso en el año 2013, y desde ahí, para los próximos años, aumentar las ventas de un vehículo mensual, es decir 12 vehículos anuales. El porcentaje del 1% se obtuvo calculando la capacidad tanto de espacio físico para los vehículos como financiera de los inversionistas del plan de negocios.

El método utilizado para el cálculo de estas proyecciones es el Método de Mínimos Cuadrados, cuya fórmula es:

$$y = a + bx$$

Donde,

y = variable independiente

x= variable dependiente

$$b = \frac{N\sum xy - N\sum x\sum y}{N\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b\sum x}{N}$$

Los cálculos se encuentran en el anexo 6.

Tabla 13. Proyección de vehículos para comercializar en SeviCar's

AÑO	UNIDADES
2013	144
2014	156
2015	168
2016	180
2017	192

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

De acuerdo con esta proyección para el año 2013 se deben vender 12 vehículos mensuales en el patio de vehículos usados SeviCar's.

3.1.2.3 Oferta (competencia).

Los ofertantes de vehículos usados pueden varios y no necesariamente son competencia de la empresa. La competencia directa serían los patios de vehículos usados con características similares a las que pretende establecer este estudio. Los dos sectores en donde se encuentra la mayor concentración de este tipo de negocios en la ciudad de Ambato son la Av. Atahualpa y el sector de Ingahurco, los cuales son sectores comerciales que normalmente son visitados por la personas que necesitan un vehículo, nuevo o usado.

Existen también patios pequeños de vehículos usados en sectores más alejados de la ciudad como en la parroquia Izamba por ejemplo, pero que no tiene gran afluencia de población, es por esto que se ha analizado la posibilidad de que la empresa se ubique en

uno de estos dos sectores, que son los más comerciales en cuanto al sector automotor se refiere.

Patios de vehículos usados en el sector de la Av. Atahualpa:

- Auto Crédito Sánchez
- Auto Sur
- ACS
- Mi Auto
- García Autos
- Automotores Carlos Larrea
- Carraso
- Autos Corea

Patios de vehículos usados en el sector de Ingahurco:

- Automotores Carlos Palacios e Hijos Cía. Ltda.
- Compra – Venta de carros Velasco Velcar's
- Automotores Pérez
- Auto Cambio Alonso Gavilanes e Hijos
- Auto Comercio Jorge E. Domínguez
- Auto Júnior
- Auto Polo
- Auto Centro Balseca
- Auto Total

Algunos de estos patios de vehículos usados ofrecen a los clientes crédito directo a corto y largo plazo en caso de que lo necesiten, la mayoría hasta máximo 24 meses, caso contrario requieren del pago de contado. Otro servicio que ofrecen es el intercambio de vehículos siempre y cuando el vehículo que entrega el cliente sea de menor valor del que desea adquirir y debe cancelar la diferencia de valores al momento de retirar su nuevo vehículo. Estos son datos que se llegaron a conocer gracias a la aplicación de la encuesta de oferta realizada.

3.1.2.4 *Tamaño de la muestra.*

Para la realización de este plan de negocios se ha tomado en consideración como Universo de estudio el número de la población económicamente activa de la provincia de Tungurahua, ya que la ciudad de Ambato es visitada por personas de todas los sectores de la provincia debido a su amplio y conocido patio automotor, por lo cual cualquier persona de este segmento de la población es apta para adquirir un vehículo usado, ya que su economía genera ingresos.

El número de personas económicamente activa de la provincia de Tungurahua comprendido por hombres y mujeres, según censo de población y vivienda 2010 es de 244.893 personas. Se desconoce la población de este universo que está interesada en la adquisición de un vehículo usado, por ese motivo la fórmula a aplicar para el cálculo de la muestra es la siguiente:

$$n = Z^2 (p) (q) / e^2$$

Donde,

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confianza (admitido constante = 1,96 / seguridad del 95%)

p = Proporción esperada 50%

q = 1 – p (50%)

e = Error de muestreo (1% al 10% - a mayor error menor tamaño)

Cálculo:

$$n = Z^2 (p) (q) / e^2$$

$$n = (1,96)^2 (0,5) (0,5) / (0,05)^2$$

$$n = 3,8416 (0,5) (0,5) / 0,0025$$

$$n = 0,9604 / 0,0025$$

$$n = 384,16 = 384.$$

Se aplicaron dos tipos de encuesta para la elaboración de este plan de negocios:

1.- La encuesta de oferta se realizó con la finalidad de conocer a nuestros competidores actuales y a su vez identificar las principales características que podrían ser tomadas en cuenta. En este caso se la aplicó a los 17 patios de vehículos usados ubicados en los dos sectores más comerciales de la ciudad de Ambato.

2.- La encuesta de demanda se realizó con la finalidad de conocer cuáles serían los requerimientos que tendrían nuestros clientes potenciales y la acogida que tendría la apertura de un nuevo patio de vehículos usados en la ciudad de Ambato. Para la aplicación de esta encuesta a las 384 personas que se obtuvo de muestra, se la hizo con la modalidad de muestreo no probabilístico casual o incidental, en el cual se selecciona directa e intencionalmente a los elementos de la muestra.

La información de los resultados de las encuestas aplicadas se encuentra en los anexos 7 y 8.

3.2.1.5 Análisis de los resultados.

Oferta

Se realizó un estudio de los 17 patios de vehículos usados ubicados en los dos sectores más comerciales de la ciudad de Ambato nombrados anteriormente, con ello se pudo llegar a conocer que los 17 patios tienen un solo dueño, el mismo que se encarga de la administración del negocio. La mayoría de patios se encuentran en el mercado desde hace más de tres años, por lo que se concluye que tienen su respectivo posicionamiento en el mercado, a más de que han mantenido esa posición, debido a que todos han experimentado incremento en las ventas cada año.

El promedio de ventas anuales del mercado es de 273 vehículos, tomando en cuenta que unos patios son más grandes que otros, y la utilidad promedio por vehículo vendido es de \$700,00 aproximadamente.

Los proveedores de los vehículos para los patios son: los mismos clientes cuando dejan un vehículo para adquirir uno mejor, comercializadores informales de vehículos y ciertas compañías.

En los 17 patios se comercializan todos los tipos de vehículos que son: automóviles, camionetas y jeeps, desde años inferiores al 2003 hasta del año 2012; según criterio de los dueños. las marcas de los vehículos que tiene más acogida por parte de los clientes son: en primero lugar Chevrolet y Hyundai, en segundo lugar Toyota y Mazda, en tercer lugar Kia, en cuarto lugar Volkswagen, en quinto lugar Ford y por último las otras marcas de vehículos.

De los 17 patios de vehículos usados un 68% ofrecen servicios extras a los clientes, como son servicios financieros (crédito directo) y servicios legales, el 35% solo realizan la venta del vehículo.

Demanda

Se realizó un estudio de mercado con las encuestas aplicadas a las 384 personas que se obtuvo de muestra, y con ello se llegó a conocer que un 72% de la población se encuentra interesada en adquirir un vehículo usado, a diferencia del resto de la población que solo adquieren vehículos nuevos de concesionarios. La mayoría de estos clientes renovan su vehículo en un tiempo mayor a un año, y lo hacen normalmente para mejorar el vehículo actual, parte de la población también lo hace para evitarse cancelar cargos extra como es el IVA en el caso de vehículos nuevos y también por oportunidad de compra, una pequeña parte de la población lo hace para venderlo después de un tiempo y obtener ingresos extra o por otros motivos; es por ello que se deberá realizar seguimiento de las ventas con el fin de obtener fidelidad del cliente.

Se pudo conocer también que un 56% de la población está interesada en realizar la venta de su vehículo usado, en caso de necesitarlo, a través de un patio de vehículos usados y también en dejar su vehículo usado como parte de pago para adquirir uno mejor; en cambio un 44% no lo está, debido a que indican que pueden obtener un mejor precio vendiéndolo por su propia cuenta.

Con el estudio se pudo confirmar que un 81% de la población está interesada en obtener garantía mecánica sobre el vehículo, es por ello que si se aplicará este servicio para Sevicar's.

En cuanto a los tipos de vehículos a comercializarse, un 38% de la población prefiere automóviles, un 34% camionetas, un 28% jeeps, por lo que se ha decidido que se comercializarán todos los tipos de vehículos para satisfacer los gustos y necesidades de cada cliente. Según los datos obtenidos en cuanto a las marcas, el resultado casi coincide con los resultados de la encuesta de oferta con ciertas variaciones, en primer lugar se encuentra Chevrolet, en segundo lugar Toyota, en tercer lugar Hyundai, en cuarto lugar Kia, en quinto lugar Mazda, en sexto lugar Ford, en séptimo lugar Volkswagen, en octavo lugar Renault, y por último las otras marcas de vehículos; por lo tanto se tratará de comercializar los vehículos que presenten mayor demanda por parte de los clientes.

En lo relacionado a los años de los vehículos, se procurará que sean desde el año 2003 en adelante para evitar el arreglo de daños por antigüedad de los vehículos, a más de que los años de vehículo que más acogida tienen, según el estudio realizado, son del año 2005 al 2008.

3.1.3. Plan de marketing.

Luego de mantener entrevistas con personas involucradas en el negocio de la compra y venta de vehículos usados en la ciudad de Ambato, como son: dueños, gerentes y vendedores; y también con el análisis realizado en este plan de negocios, se han podido definir algunas estrategias de precio, ventas y promoción, según el criterio del autor; pero, se debe conocer, que con el pasar del tiempo se irán implementando más estrategias dependiendo de las necesidades de la empresa.

3.1.3.1 Estrategia de precio.

Los precios estarán dados bajo los siguientes parámetros:

- Marca del vehículo
- Estado del vehículo
- Año del vehículo
- Avalúo mecánico y comercial del vehículo
- Utilidad para la empresa

Los precios de venta de los vehículos usados estarán entre los \$5.700,00 y los \$15.700,00. El margen de utilidad por vehículo será \$700,00 mínimo para cubrir con la inversión y generar el rendimiento requerido. No habrán cargos extra en los vehículos si el cliente ha necesitado que el vendedor el ayude a tramitar un crédito en alguna institución financiera o a asegurar su vehículo en alguna aseguradora, esos serán servicios gratuitos que ofrece el patio de vehículos usados. No se otorgará crédito directo al cliente, sino a través de instituciones financieras para que la empresa no experimente falta de liquidez.

En caso de una guerra de precios, se realizarán variaciones en los precios de vehículos para poder continuar en el mercado. También se realizarán cambios en los precios dependiendo de las variaciones que se vayan encontrando en cuanto a gustos, preferencias, capacidad económica, etc. que presenten los clientes o también por presión de la competencia.

3.1.3.2 Estrategia de venta.

Las estrategias de ventas que tendrá el patio de vehículos serán:

- Capacitación al personal, la cual se realizará en las siguientes áreas: servicio al cliente, en el área comercial, capacitación en conocimiento de las partes que forman un vehículo, y capacitación en la manera de aplicar créditos, de asegurar vehículos y de colocar dispositivos de rastreo.
- Otorgar garantía mecánica sobre el vehículo, esto consiste en entregarle al comprador el informe mecánico del vehículo, donde se especifica las revisiones y arreglos mecánicos que se le hizo para que se encuentre funcionando perfectamente para su inmediato uso.
- Ofrecer servicios opcionales: recibir como parte de pago vehículos usados, siempre y cuando el vehículo que entrega el cliente sea de menor valor del que desea adquirir y se encuentre en perfecto estado, deberá cancelar la diferencia de valores al momento de retirar su nuevo vehículo; también el servicio de venta de su vehículo usado, servicio por el cual se le cobrará la comisión correspondiente.
- Obtener alianzas estratégicas: con instituciones bancarias y aseguradoras para agilizar el proceso crediticio y de seguro en el menor tiempo posible.
- Rotar el inventario: asistir a la feria de vehículos de Picaihua los días lunes, para vender los vehículos que durante la semana no se hayan vendido y también para buscar vehículos que se encuentren en excelente estado y bajo precio.

3.1.3.3 Estrategia promocional.

La estrategia promocional del patio de vehículos usados será:

- Realizar publicidad a través del Internet: crear una página web de la empresa, en donde se publicarán todos los días las fotos de los vehículos que se encuentran a la venta junto con los precios de los mismos y su estado mecánico. Crear una página de la empresa en Facebook y Twitter, que son redes sociales, para que los seguidores puedan unirse y reciban a diario las actualizaciones de los vehículos en el patio.
- Fabricar dípticos promocionales de la empresa: entregarlos en lugares estratégicos de la ciudad para abrir mercado (ver anexo 9).
- Realizar promociones: se obsequiará un lavado gratis durante el mes de la compra del vehículo, también en fechas especiales como en el día de la madre y del padre.
- Rotar la posición de los vehículos: cada dos días se realizará una rotación de los vehículos en el estacionamiento del patio.
- Ubicar correctamente los vehículos: en la parte frontal del patio se colocarán los automóviles pequeños, y en la parte posterior del mismo los más altos como son jeeps y camionetas para que todos puedan ser observados.

3.1.3.5 Políticas de servicio.

Las políticas de servicio del patio de vehículos usados serán:

- La atención al cliente será personalizada y de forma ágil y amable.
- Las personas encargadas de las ventas, asesorarán a los clientes en cuanto a las marcas, modelos y especificaciones de cada vehículo del patio.
- Los vehículos para ser vendidos estarán revisados mecánicamente para garantizar al cliente que el vehículo que esta comprando se encuentra funcionando perfectamente bien (garantía mecánica), claro que las personas encargadas de ventas asesorarán al cliente sobre la forma en que deben dar mantenimiento a su nuevo vehículo y cada cuanto se debe hacer un cambio de neumáticos para perfeccionar su funcionamiento.

- La garantía mecánica que se le otorgará al cliente será el compromiso del patio de que el vehículo que le fue entregado esta revisado y perfeccionado para su uso, esto mediante la entrega del informe mecánico de su vehículo, ya que los años de los vehículos serán del 2003 al 2008 y serán seleccionados, los cuales no hayan tenido choques ni hayan sido reparados los motores, que el kilometraje sea bajo, y que la tapicería y la pintura estén en buen estado.
- Si el cliente lo requiere, puede dejar su vehículo usado como parte de pago y adquirir otro en el patio de vehículos entregando solo la diferencia de valores.
- Si el cliente necesita el servicio de venta de su vehículo usado sin adquirir otro vehículo, y, después de realizar una revisión total del estado del mismo, si se recibirá el vehículo al cliente, se lo pondrá a la venta y se le cobrará la comisión correspondiente.
- A los clientes que necesiten financiamiento de una Institución Financiera, se les ayudará con el trámite gratuitamente, al igual que se les ayudará con el trámite de: seguro vehicular, dispositivos, matriculación y obtención de licencia.

3.2 Análisis económico.

3.2.1 Inversión en activos fijos.

A continuación se detallan los muebles y enseres, equipo de cómputo y las herramientas necesarias para el funcionamiento de la empresa.

Tabla 14. Muebles y enseres

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
3	Sillas para escritorio	110,00	330,00
8	Sillas	25,00	200,00
3	Archivadores	135,00	405,00
3	Escritorios	120,00	360,00
3	Sumadoras	60,00	180,00
3	Teléfonos	40,00	120,00
1	Fax	160,00	160,00
1	Cafetera	55,00	55,00
Total			1.810,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Tabla 15. Equipo de Cómputo

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
3	Computadoras	655,00	1.965,00
1	Impresora	89,00	89,00
Total			2.054,00

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Tabla 16. Herramientas

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
20	Llaves de corona	1,79	35,80
20	Llaves de boca	1,28	25,60
25	Copas	1,18	29,50
1	Medidor de compresión	180,00	180,00
1	Medidor de aire	5,90	5,90
5	Destornilladores	1,45	7,25
10	Llaves Hexagonales	0,97	9,70
3	Gatas	25,00	75,00
5	Martillos	6,00	30,00
4	Playos	10,21	40,84
10	Brocas	0,87	8,70
3	Cierras	2,40	7,20
1	Pistola adhesiva eléctrica	11,00	11,00
1	Extensión	7,86	7,86
1	Caja de Herramientas	29,50	29,50
Total			503,85

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Al no contar con local propio, los activos fijos de la empresa serán: Los muebles y enseres para las oficinas, el equipo de cómputo con el que trabajarán los ejecutivos y las herramientas necesarias para arreglar los vehículos.

Tabla 17. Activos fijos

Activos fijos	
Detalle	Valor
Muebles y enseres	2.054,00
Equipo de Cómputo	1.810,00
Herramientas	503,85
Total	4.367,85

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

3.2.2 Activos diferidos.

Para iniciar con el negocio, se necesita incurrir en algunos gastos los cuales constituyen los bienes intangibles de la empresa:

Tabla 18. Activos diferidos

Activos diferidos	
Detalle	Valor
Constitución de la empresa	1.500,00
Organización de la empresa	500,00
Instalación de la empresa	700,00
Estudio de factibilidad	500,00
Imprevistos (8,57%)	300,00
Total	3.500,00

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

El desglose y explicación de este cuadro se encuentra en el anexo 10.

3.2.3 Inversión en capital de trabajo.

Este es el capital que la empresa necesita para iniciar con la actividad antes de contar con un ingreso, en este caso para comprar los primeros vehículos y hacerles una revisión mecánica y limpieza:

Tabla 19. Capital de trabajo

Capital de trabajo	
Detalle	Valor
Inventario de vehículos	120.000,00
Mano de obra directa	110,00
Mano de obra indirecta	55,00
Total	120.165,00

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

El desglose y explicación de este cuadro se encuentra en el anexo 11.

3.2.4 Total de inversión.

El total de la inversión que se necesitará para iniciar con el negocio es el siguiente:

Tabla 20. Total de la inversión

Total de inversión	
Detalle	Valor
Activos fijos	\$4.367,85
Activos diferidos	\$3.500,00
Capital de trabajo	\$120.165,00
Total	\$128.032,85

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

3.2.5 Estructura financiera.

Con la venta de un bien inmueble de uno de los socios, el Ing. Guillermo Sevilla, el cual esta ubicado en la Av. Cevallos de la ciudad de Ambato se obtendrá una parte del capital necesario para la formación de la empresa \$90.000,00. La Tecnóloga Maria Alejandra Sevilla, también socia, pondrá de capital \$18.000,00 con la venta se su vehículo y lo demás será financiado por la Sociedad Financiera Leasingcorp S.A. con un crédito a largo plazo \$20.032,85.

Tabla 21. Estructura financiera

Estructura financiera	
Concepto	Valor
Préstamo	20.032,85
Capital propio	108.000,00
Total inversión	128.032,85

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

3.2.6 Amortización del préstamo.

El préstamo será otorgado por la Sociedad Financiera Leasingcorp S.A. por el valor de \$20.032,85 a 4 años plazo con una tasa del 11,23% anual, será un crédito comercial para capital de trabajo. La tabla de amortización se encuentra en el anexo 12.

3.2.7 Presupuesto de ingresos.

A continuación se detallan los ingresos que se obtendrán tomando en cuenta el primer año de funcionamiento del negocio, según los datos obtenidos en el estudio realizado a lo largo de este plan de negocios tanto financiera como físicamente:

Tabla 22. Detalle de ingresos del plan de negocios

Detalle de ingresos del plan de negocios	
Cantidad de vehículos (año 2013)	144 vehículos
Ganancia promedio en cada vehículo	\$ 700,00
Valor promedio por vehículo	\$ 10.000,00
Capacidad máxima del local	16 vehículos
Porcentaje de ocupación de vehículos (año 2013)	75,00%
Porcentaje de incremento anual en precio: (Inflación anual de Noviembre/2012 a Noviembre/2013)	2,30%

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

El desglose de este cuadro se encuentra en el anexo 13.

En el siguiente cuadro se detallan los ingresos promedio de los cinco primeros años de funcionamiento del negocio:

Tabla 23. Ingresos promedio de los 5 años primeros años de funcionamiento de la empresa

Años	Cantidad	Valor unitario promedio	Total ingresos promedio
	(vehículos – anual)		(anual)
Año 1	144	\$10.700,00	\$1.540.800,00
Año 2	156	\$10.700,00	\$1.669.200,00
Año 3	168	\$10.700,00	\$1.797.600,00
Año 4	180	\$10.700,00	\$1.926.000,00
Año 5	192	\$10.700,00	\$2.054.400,00
Total			\$8.988.000,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Para cada año de funcionamiento se estima que aumentará la venta de un vehículo mensual, es decir cada año se deberá vender 12 vehículos más que el anterior como mínimo.

3.2.8 Presupuesto de insumos.

Tabla 24. Presupuesto de insumos

Insumos	Cantidad	Valor	Valor	Valor
	mensual	Unitario	total	anual
Papel bond	2 paquetes	4,1	8,2	98,4
Esferos	3	0,34	1,02	12,24
Lápices	3	0,32	0,96	11,52
Papel sumadora	3	0,53	1,59	19,08
Papel fax	2	3,26	6,52	78,24
Clips	2	0,3	0,6	7,2
Carpetas	15	0,3	4,5	54
Tóner	3	22	66	792
Sobres	10	0,08	0,8	9,6
Otros insumos	-	-	-	28,50
Total		31,23	90,19	1.110,78

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

3.2.9 Presupuesto de personal.

El presupuesto de los sueldos mensuales y anuales y los beneficios para los empleados de la empresa serán los siguientes:

Tabla 25. Presupuesto de sueldos más beneficios

Cargo	Remuneración	Comisiones	Remuneración
	mensual	mensuales	Anual
Gerente	\$ 430	\$240,00	\$ 8.400,00
Secretaria – contadora	\$ 318		\$ 3.600,00
Vendedor	\$ 318	\$ 240,00	\$ 7.200,00
Conserje – mensajero	\$ 318		\$ 3.600,00
Guardia	\$ 318		\$ 3.600,00
Mecánico – automotriz	\$ 318		\$ 3.600,00
Subtotal	\$2.020	\$480	\$30.000,00
Valor pago IESS 11,15%	\$225,23	\$53,52	\$3.345,00
Décimo cuarto sueldo	\$159		\$1.908,00
Décimo tercer sueldo	\$208,33		\$2.500,00
Total	\$ 2.612,56	\$ 533,52	\$ 37.753,00

Fuente: Investigación de mercado, IESS
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Los aumentos de salarios serán conforme a las disposiciones gubernamentales. Las comisiones de personal de ventas serán el 0,4% del valor del vehículo vendido.

3.2.10 Presupuesto de otros gastos.

Tabla 26. Presupuesto de otros gastos

Otros gastos	Cantidad	Valor	Valor	Valor
	Mensual	unitario	total	anual
Papel higiénico	4	0,68	2,72	32,64
Jabón	2	1,05	2,1	25,2
Servilletas	1 paquete	1,74	1,74	20,88
Café	1	3,29	3,29	39,48
Azúcar	1	1,81	1,81	21,72
Té	1 paquete	1,09	1,09	13,08
Trapeador	1	3,02	3,02	36,24
Escoba	1	1,66	1,66	19,92
Desinfectante	1	1,92	1,92	23,04
Otros gastos	-	-	-	78,50
Total		16,26	19,35	310,70

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

3.2.11 Depreciación.

La depreciación de los activos fijos y diferidos se calcula tomando en cuenta los porcentajes vigentes legales para depreciar, por lo tanto será como se detalla en los siguientes cuadros:

Tabla 27. Depreciación de activos fijos

Detalle	Valor del bien	Deprec. anual	%	Años
Muebles y enseres	\$2.275,00	\$227,50	10%	10
Equipo de cómputo	\$1.589,00	\$317,80	20%	5
Herramientas y equipos	\$503,85	\$50,39	10%	10
Total	\$4.367,85	\$595,69		

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Tabla 28. Depreciación de activos diferidos / Tabla 18.

Detalle	Valor del bien	Deprec. Anual	%	Años
Activos Diferidos	\$3.500,00	\$700,00	20%	5
Total	\$3.500,00	\$700,00		

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

3.2.12 Análisis de costos.

Tabla 29. Costos fijos (primer año)

Detalles	Total
Depreciaciones	\$ 1.295,69
Sueldos administración y ventas	\$37.753,00
Arriendo	\$ 14.244,00
Interés del préstamo	\$2.037,76
Suman	\$55.330,45

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Los datos de esta tabla se encuentran en: depreciaciones en la tabla 27 y 28, sueldos de administración y ventas en la tabla 25, arriendo en la tabla 35 e interés del préstamo en el anexo 12.

Tabla 30. Costos variables (primer año)

Detalles	Total
Costo de ventas (vehículos)	\$1.442.160,00
Insumos y otros gastos	\$1.421,48
Publicidad y servicios básicos	\$ 1.800,00
Suman	\$ 1.445.381,48

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Los datos de esta tabla se encuentran en: costo de ventas en la tabla 32 y 34, insumos y otros gastos en la tabla 24 y 26 y publicidad y servicios básicos en la tabla 33.

Tabla 31. Costos totales

Detalles	Total
Costos Fijos	\$55.330,45
Costo Variables	\$1.445.381,48
Total Costos	\$1.500.711,93

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por. María Alejandra Sevilla

3.3 Análisis financiero.

3.3.1 *Flujo de caja.*

Tomando en cuenta los ingresos, egresos y gastos que tendrá la empresa, se ha podido obtener un flujo de caja o efectivo proyectado, cuyo resultado es el recurso económico con el que contará la empresa cada fin de año. Se ha estimado que los gastos de administración y ventas subirán un monto de \$100,00 cada año.

Tabla 32. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
A. INGRESOS OPERACIONALES						
	Preoperac.	1	2	3	4	5
Recuperación por ventas		1.540.800,00	1.669.200,00	1.797.600,00	1.926.000,00	2.054.400,00
B. EGRESOS OPERACIONALES						
Costo de Ventas / Pago a proveedores	0,00	1.440.000,00	1.560.000,00	1.680.000,00	1.800.000,00	1.920.000,00
Mano de obra directa		1.440,00	1.560,00	1.680,00	1.800,00	1.920,00
Mano de obra indirecta		720,00	780,00	840,00	900,00	960,00
Total costo de ventas		1.442.160,00	1.562.340,00	1.682.520,00	1.802.700,00	1.922.880,00
Gastos de ventas		41.367,69	41.467,69	41.567,69	41.667,69	41.767,69
Gastos de administración		14.446,48	14.546,48	14.646,48	14.746,48	14.846,48
Parcial	0,00	1.497.974,17	1.618.354,17	1.738.734,17	1.859.114,17	1.979.494,17
Ingresos operacionales	0,00	1.540.800,00	1.669.200,00	1.797.600,00	1.926.000,00	2.054.400,00
Egresos operacionales	0,00	1.497.974,17	1.618.354,17	1.738.734,17	1.859.114,17	1.979.494,17
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)	0,00	42.825,83	50.845,83	58.865,83	66.885,83	74.905,83
D. INGRESOS NO OPERACIONALES						
Crédito de proveedores de activos fijos	0,00					
Créditos a contratarse a corto plazo		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Créditos a contratarse a largo plazo	20.032,85	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportes de capital	108.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Parcial	128.032,85	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E. EGRESOS NO OPERACIONALES						
Pago de intereses		2.037,76	1.540,79	985,05	363,72	0,00
Pago de créditos de corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pago de créditos de mediano plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pago de cuentas y documentos histórico	0,00					
Pago participación de trabajadores		6.118,21	7.395,76	8.682,12	9.978,32	11.235,88
Pago de impuesto a la renta (25%)	0,00	8.667,47	10.477,32	12.299,67	14.135,95	15.917,49
Reparto de dividendos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reposición y nuevas inversiones						
Terreno	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Vehículo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Muebles y enseres administración	2.054,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipo de Cómputo	1.810,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos diferidos	3.500,00					
Otros activos	503,85					
Parcial	7.867,85	16.823,44	19.413,87	21.966,84	24.477,99	27.153,37
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	120.165,00	(16.823,44)	(19.413,87)	(21.966,84)	(24.477,99)	(27.153,37)
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	120.165,00	26.002,39	31.431,96	36.898,99	42.407,84	47.752,46
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0,00	120.165,00	146.167,39	177.559,35	214.498,34	256.906,18
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	120.165,00	146.167,39	177.599,35	214.498,34	256.906,18	304.658,64

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

3.3.2 Estado de resultados.

Para realizar el estado de resultados es necesario detallar los rubros que son tomados en cuenta como gastos administrativos y de ventas que se encuentran a continuación:

Tabla 33. Gastos administrativos y de ventas

Gastos Administrativos (Anual)	
Arriendo	\$ 14.244,00
Pagos IESS y décimos	\$5.068,91
Sueldo guardia	\$ 3.816,00
Sueldo conserje	\$3.816,00
Sueldo secretaria	\$ 3.816,00
Sueldo gerente	\$ 8.040,00
Servicios básicos	\$ 600,00
Insumos y otros gastos	\$1.421,48
Depr. Eq. Cómputo	\$ 317,80
Depr. Muebles	\$ 227,50
Total	\$41.367,69

Gastos Ventas (Anual)	
Sueldo vendedor y mecánico – automotriz	\$ 10.512,00
Pagos IESS y décimos	\$2.684,09
Publicidad	\$ 1.200,00
Depr. Herramientas	\$50,39
Total	\$14.446,48

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Los gastos financieros registrados en el estado de resultados son los intereses que genera el préstamo cada año, ver anexo 12.

Con el estado de resultados podremos determinar la utilidad que genera la empresa durante un período determinado de tiempo, en este caso será de los cinco primeros años de existencia del negocio.

Tabla 34. Estados de resultados

Rubros	Año 1 31/12/2013	Año 2 31/12/2014	Año 3 31/12/2015	Año 4 31/12/2016	Año 5 31/12/2017
Ventas Netas	\$1.540.800,00	\$1.669.200,00	\$1.797.600,00	\$1.926.000,00	\$2.054.400,00
Costo de ventas	\$1.442.160,00	\$1.562.340,00	\$1.682.520,00	\$1.802.700,00	\$1.922.880,00
Utilidad bruta	\$98.640,00	\$106.860,00	\$115.080,00	\$123.300,00	\$131.520,00
Gastos de administración	\$41.367,69	\$41.467,69	\$41.567,69	\$41.667,69	\$41.767,69
Gastos de ventas	\$14.446,48	\$14.546,48	\$14.646,48	\$14.746,48	\$14.846,48
Utilidad operativa	\$42.825,83	\$50.845,83	\$58.865,83	\$66.885,83	\$74.905,83
Gastos financieros	\$2.037,76	\$1.540,79	\$985,05	\$363,72	0.00
Utilidad neta antes de repartición de utilidades	\$40.788,07	\$49.305,04	\$57.880,78	\$66.522,11	\$74.905,83
Reparto de utilidades (15%)	\$6.118,21	\$7.395,76	\$8.682,12	\$9.978,32	\$11.235,88
Utilidad neta antes de impuestos	\$34.669,86	\$41.909,28	\$49.198,66	\$56.543,79	\$63.669,95
Impuestos (25%)	\$8.667,47	\$10.477,32	\$12.299,67	\$14.135,95	\$15.917,49
Utilidad neta	\$26.002,39	\$31.431,96	\$36.898,99	\$42.407,84	\$47.752,46

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Los valores del estado de resultados se encuentran en: ventas y costo de ventas en la tabla 32, gastos administrativos y de ventas en la tabla 33, los gastos financieros de intereses del préstamo en el anexo 12.

3.3.3 Balances.

Balance de situación inicial

Como su nombre lo indica, en este balance podemos encontrar la estructura con la que contará la empresa al iniciar su actividad.

Tabla 35. Balance de situación inicial

Detalle	Valor
Activo corriente	\$120.165,00
Activo fijo	\$4.367,85
Activos diferidos	\$3.500,00
Total activo	\$128.032,85
Pasivo corriente	\$0,00
Pasivo largo plazo	\$20.032,85
Patrimonio	\$108.000,00
Total pasivo + patrimonio	\$128.032,85

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Balance de situación general anual proyectado

A continuación se encuentra el balance general, en el cual se encuentran los activos, pasivos y patrimonio con el que contará la empresa en cada fin de año.

Tabla 36. Balance de situación general anual proyectado

Detalle	Año 1 31/12/2013	Año 2 31/12/2014	Año 3 31/12/2015	Año 4 31/12/2016	Año 5 31/12/2017
Activo corriente	\$ 146.167,39	\$ 177.599,35	\$ 214.498,34	\$ 256.906,18	\$ 304.658,64
Saldo final de caja	\$ 146.167,39	\$ 177.599,35	\$ 214.498,34	\$ 256.906,18	\$ 304.658,64
Activo fijo	\$ 3.772,16	\$ 3.176,47	\$ 2.580,78	\$ 1.985,09	\$ 1.389,40
Muebles y enseres	\$ 2.047,50	\$ 1.820,00	\$ 1.592,50	\$ 1.365,00	\$ 1.137,50
Equipo de cómputo	\$ 1.271,20	\$ 953,40	\$ 635,60	\$ 317,80	\$ 0,00
Herramientas	\$ 453,46	\$ 403,07	\$ 352,68	\$ 302,29	\$ 251,90
Activo diferido	\$ 2.800,00	\$ 2.100,00	\$ 1.400,00	\$ 700,00	\$ 0,00
Activo diferido	\$ 2.800,00	\$ 2.100,00	\$ 1.400,00	\$ 700,00	\$ 0,00
Total activo	\$ 152.739,55	\$ 182.875,82	\$ 218.479,12	\$ 259.591,27	\$ 306.048,04
Pasivo corriente	\$ 0,00				
Pasivo largo plazo	\$ 15.024,64	\$ 10.016,43	\$ 5.008,22	\$ 0,00	\$ 0,00
Capital préstamo	\$ 15.024,64	\$ 10.016,43	\$ 5.008,22	\$ 0,00	\$ 0,00
Patrimonio	\$ 137.714,91	\$ 172.859,39	\$ 213.470,90	\$ 259.591,27	\$ 306.048,04
Total pasivo y patrimonio	\$ 152.739,55	\$ 182.875,82	\$ 218.479,12	\$ 259.591,27	\$ 306.048,04

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

3.4 Análisis de riesgos e intangibles.

3.4.1 Riesgos de mercado.

Los riesgos de mercado son los que están fuera del control de la compañía, llamado también riesgo no sistemático.

En el caso de este estudio a los que se podría enfrentar el sector automotor serían los siguientes:

- Cambios desfavorables en el sector, en cuanto a impuestos o subidas de precios.
- Surgimiento de innovadores y mejorados modelos de vehículos nuevos con oportunidades de financiación.
- Reducción del número de clientes por crisis económicas.
- Surgimiento de nuevas empresas de comercialización de vehículos usados.
- Perder la posición ganada en el mercado.

3.4.2 Riesgos técnicos.

Los riesgos técnicos son aquellos que puede controlar la empresa optimizando todos los recursos, a los que se podría enfrentar la empresa serían:

- Cambios en el material o subidas de precios en los insumos necesarios.
- Problemas mecánicos en los vehículos puestos a la venta.
- Problemas con los servicios auxiliares como son: electricidad, agua, luz, teléfono, etc.
- Cambios en las condiciones de crédito en las Instituciones Bancarias y Financieras.

3.4.3 Riesgos económicos.

Los riesgos económicos, que tampoco estarían bajo el control de la empresa, y a los que se podría enfrentar el sector automotor serían los siguientes:

- Reducciones o aumentos en los precios de los vehículos usados por diferentes motivos.
- Incremento en el costo de mano de obra e insumos.
- Efectos de devaluaciones de moneda o cambio de moneda.
- Incremento en los costos de ventas.
- Cambios en los costos laborales.

3.4.4 Riesgos financieros.

Los riesgos financieros, no sistemáticos, a los que se podría enfrentar la empresa serían los siguientes:

- Demoras en desembolsos de entidades financieras tanto para necesidades de la empresa como para créditos de nuestros clientes.
- Incrementos en las tasas de interés.
- Reducción de los periodos de pago de los préstamos.
- Exigencias de garantías mayores en los préstamos.
- Subidas en el monto de arrendamiento del local.
- Cambios financieros en el país.

3.5 Evaluación integral del proyecto.

3.5.1 Análisis de la estructura financiera.

Tabla 37. Análisis de la estructura financiera

Estructura financiera	
Concepto	Valor
Préstamo	20.032,85
Capital propio	108.000,00
Total inversión	128.032,85

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Al realizar un análisis de la estructura financiera de la empresa podemos ver que un 15,65% será financiado con crédito bancario, y un 84,35% será financiado con capital propio de los socios, lo cual es muy favorable para la empresa.

3.5.2 Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es aquel en el que la empresa no genera utilidad ni pérdida. Mediante este podemos conocer a partir de qué momento la empresa comienza a generar utilidad. Se le obtiene mediante las siguientes condiciones:

$$\begin{aligned} \text{Costo fijo} + \text{Costo Variable} &= \text{Costo Total} \\ \text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable} - \text{Costo Fijo} &= \text{Punto de Equilibrio} \\ \text{Punto de Equilibrio} &= \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \text{Costo Variable} / \text{Ventas Totales}} \end{aligned}$$

Aplicación de la fórmula:

$$\begin{aligned} \text{PE} &= \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \text{Costos variables} / \text{Ventas}} \\ \text{PE} &= \frac{\$55.330,45}{1 - (\$1.445.381,48 / \$1.540.800,00)} \\ \text{PE} &= \frac{\$55.330,45}{1 - 0,9380720924} \\ \text{PE} &= \frac{\$55.330,45}{0,0619279076} \end{aligned}$$

$$\text{PE} = \$893.465,52 / 83 \text{ unidades de vehículos}$$

Interpretación del resultado:

El punto de equilibrio nos indica que debemos vender \$893.465,52 al año, es decir 83 unidades de vehículos, para cubrir todos los gastos incurridos en el período. Lo que excede de este valor serán utilidades para la empresa.

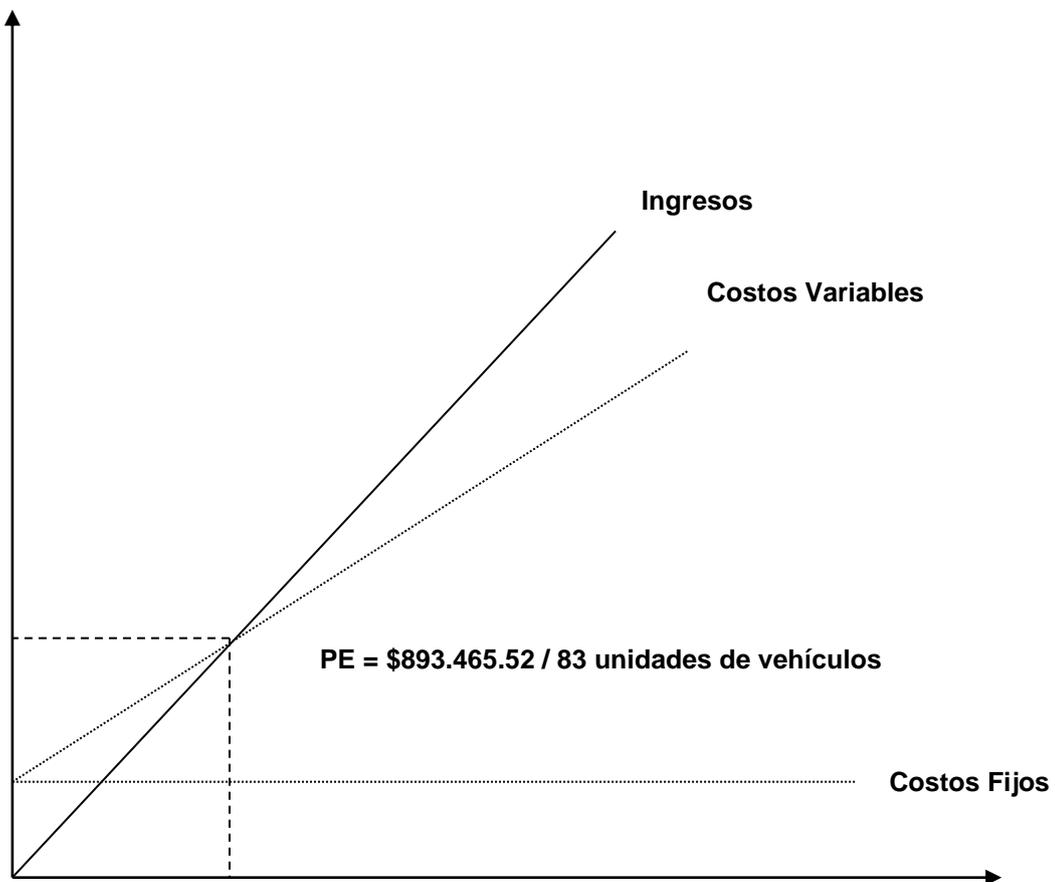
Ingresos - Costos**Ventas**

Figura 7. Punto de equilibrio
Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

3.5.3 Valor presente neto.

El VAN del proyecto es de **\$13.469,45**. Al ser este valor mayor a cero se entiende que el proyecto sí es aplicable.

Tabla 38. Cálculo del valor presente neto

Años funcionamiento	Flujo neto	Factor	Valor actual
1	\$26.002,39	1,0860	23.943,27
2	\$31.431.96	1,1794	26.650,81
3	\$36.898,99	1,2808	28.809,33
4	\$42.407,84	1,3910	30.487,30
5	\$47.752,46	1,5106	31.611,59
Total			\$141.502,30
Inversión			(\$128.032,85)
VAN			\$13.469,45

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

3.5.4 Tasa interna de retorno.

La TIR del proyecto es 12,155%. Se puede decir que si se puede realizar el proyecto por cuanto supera el costo del capital.

Tabla 39. Cálculo de la tasa interna de retorno

Años funcionamiento	Flujo neto	Factor	Valor actual
1	\$26.002,39	1,12155	\$23.184,33
2	\$31.431.96	1,25788	\$24.988,04
3	\$36.898,99	1,41077	\$26.155,21
4	\$42.407,84	1,58225	\$26.802,23
5	\$47.752,46	1,77457	\$26.909,31
Total			\$128.032,85
Inversión			(\$128.032,85)
VAN			\$0

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

3.5.5 Tasa mínima aceptable de rendimiento (costo de capital).

La fórmula para el cálculo de la TMAR es la siguiente:

$$\text{TMAR} = i + f + if$$

Donde:

i = Premio al riesgo (6,20%)

f = Inflación (Noviembre del 2012 a Noviembre del 2013 = 2,30%)

$$\begin{aligned} \text{TMAR} &= 6,20\% + 2,30\% + (0,062 * 0,230) \\ &= 0,062 + 0,023 + 0,001426 \\ &= 0,0864 \\ &= 8,64\% \end{aligned}$$

Para el cálculo del costo de capital (**CC**) se aplica al siguiente formula:

$\text{CC} = k_1 (1 - T) w_1 + k_2 w_2$, donde:

k_1 = Tasa de interés de la deuda

T = Tipo impositivo

w_1 = Peso asociado a la deuda

k_2 = Tasa de rendimiento exigida por la empresa

w_2 = Peso asociado a los recursos propios

$$\begin{aligned} \text{CC} &= 11,23\% (1-25\%) 0,1565 + 8,64\% (0,8435) \\ &= 0,01318 + 0,07287 \\ &= 0,0860 \\ &= 8,60\% \end{aligned}$$

El costo de capital de los recursos es de 8,60%, la cual sería la tasa mínima de rendimiento que debería producir el proyecto.

3.5.6 Período de recuperación.

El período de recuperación de capital es de 3 años y 3 meses puesto que las utilidades netas provenientes de las ventas son elevadas.

Tabla 40. Cálculo del período de recuperación

Años funcionamiento	Flujo neto	Flujo neto acumulado
1	\$26.002,39	\$26.002,39
2	\$31.431,96	\$57.434,35
3	\$36.898,99	\$94.333,34
4	\$42.407,84	\$136.741,18
5	\$47.752,46	\$184.493,64
Total		\$499.004,90

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Fórmula para el cálculo:

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

donde;

a = año inmediato anterior en que se recupera la inversión

b = inversión inicial

c = flujo efectivo acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión

d = flujo de efectivo del año en que se recupera la inversión

Cálculo:

$$= 3 + \frac{(128.032,85 - 94.333,34)}{136.741,18}$$

= 3,25, que equivale a 3 años y 3 meses.

3.5.7 Relación costo / beneficio.

Para el análisis de la razón beneficio / costo, se descuentan los flujos de ingresos y egresos del proyecto a la tasa mínima aceptable de rendimiento o costo del capital así:

Tabla 41. Descuento de los flujos de ingresos

Años funcionamiento	Ingresos	Factor	Valor actual
1	\$1.540.800,00	1,0860	\$1.418.784,53
2	\$1.669.200,00	1,1794	\$1.415.295,91
3	\$1.797.600,00	1,2808	\$1.403.497,81
4	\$1.926.000,00	1,3910	\$1.384.615,38
5	\$2.054.400,00	1,5106	\$1.359.989,41
Total			\$6.982.183,04

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Tabla 42. Descuento de los flujos de egresos

Años funcionamiento	Egresos	Factor	Valor actual
1	\$1.514.797,61	1,0806	\$1.394.841,26
2	\$1.637.768,04	1,1794	\$1.388.645,11
3	\$1.760.701,01	1,2808	\$1.374.688,48
4	\$1.883.592,16	1,3910	\$1.354.128,08
5	\$2.006.647,54	1,5106	\$1.328.377,82
Total			\$6.840.680,75

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

$$B/C = \$6.982.183,04 / \$6.840.680,75$$

$$B/C = \$1,02$$

- Debido a que este índice es superior a uno, esto indica que el proyecto si genera valor.
- El cálculo realizado refleja que se puede percibir \$0.02 de beneficio por cada dólar invertido.

3.5.8 Razones financieras.

Las razones financieras se utilizan para evaluar el estado financiero de la empresa, tomando para los cálculos los datos proporcionados por los estados financieros.

En este plan de negocios las razones financieras aplicables son:

3.5.8.1 Razón de apalancamiento.

Miden el grado en que la empresa se ha financiado con deuda.

- a) Razón de deuda total a activo total:** Mide la participación de los acreedores en la financiación de los activos totales de la empresa. Se considera que un endeudamiento del 50% (0,5) es manejable, es decir que de cada 100 dólares que la empresa tiene en sus activos, se adeudan 50 dólares. Un endeudamiento menor al anterior muestra una empresa en capacidad de contraer más obligaciones.

$$\begin{aligned} & \text{Deuda total / Activo total} \\ & = \$20.032,85 / \$128.032,85 \\ & = 0,16 \end{aligned}$$

3.5.8.2 Tasa de actividad.

Mide la efectividad de la actividad empresarial. En este caso proyectada en el primero año de funcionamiento.

a) Rotación de activo total

$$\begin{aligned} & \text{Ventas anuales / Activos totales} \\ & = \$1.540.800,00 / \$128.032,85 \\ & = 12,03 \end{aligned}$$

3.5.8.3 *Tasas de rentabilidad.*

La rentabilidad es el resultado neto de un gran número de políticas y decisiones. En realidad, las tasas de este tipo revelan que tan efectivamente se administra la empresa.

- a) Rendimiento sobre activos totales:** Muestra la utilidad sobre los activos totales obtenida por el negocio en un periodo de tiempo, es decir cual es la utilidad por cada 100 dólares invertidos en los activos totales.

$$\begin{aligned} & \text{Utilidad neta} / \text{Activos totales} \\ & = \$26.002,39 / \$128.032,85 \\ & = 0,20 \end{aligned}$$

- b) Rendimiento sobre patrimonio:** Muestra la utilidad sobre el patrimonio obtenida por el negocio en un período de tiempo, es decir cual es la utilidad por cada 100 dólares invertidos en el patrimonio.

$$\begin{aligned} & \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio} \\ & = \$26.002,39 / \$108.000,00 \\ & = 0,24 \end{aligned}$$

3.5.8.4 *Respaldo patrimonial.*

Mide la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones a través de su patrimonio, en caso de que la empresa no genere los recursos necesarios para hacerlo.

$$\begin{aligned} & \text{Patrimonio} / \text{Deuda total} \\ & = \$108.000,00 / \$20.032,85 \\ & = 5,39 \end{aligned}$$

Nota: No se tomaron en cuenta las razones financieras de liquidez debido a que el giro del negocio no aplica pasivo corriente sino a largo plazo al inicio, esas necesidades irán apareciendo con el paso del tiempo.

CONCLUSIONES

- Según el estudio realizado, es factible cumplir con el objetivo general propuesto, el cual es aperturar un patio de comercialización vehículos usados en la ciudad de Ambato, en la Av. Atahualpa.
- Con el estudio de este plan de negocios, se ha podido observar que es factible cumplir con el objetivo específico del mismo: cubrir un 1% de la población de vehículos usados matriculados con traspasos en el año 2012, a partir del ingreso de la empresa en el mercado en el año 2013.
- La utilidad promedio en la venta de los vehículos deberá ser de \$700,00, debido a que es el promedio del mercado y también para generar ganancia para la empresa.
- Luego de la aplicación de las encuestas, se pudo concluir que la mayor parte de la población (72,14%) está interesada en adquirir un vehículo usado y que cuenta con los recursos económicos para poder hacerlo.
- La garantía mecánica y el lavado gratis después de la compra que se ofrecerá a los clientes, serán la ventaja competitiva de la empresa.
- Se ha determinado que la venta de vehículos por comisión y el intercambio de vehículos por uno de mayor valor, son estrategias para atraer más clientes al patio de vehículos.
- Cabe indicar que en la ciudad de Ambato existe amplia competencia de comercialización de vehículos usados, ya que a más de los patios de vehículos, existen comerciantes ambulantes y ferias automotrices; pero, a pesar de ello, según el estudio realizado, si existe cabida en el mercado para la empresa SeviCar's.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda fijar como mínimo \$700,00 la utilidad por vehículo vendido, e incrementar de ser posible este valor en el futuro para beneficio de la empresa.
- Se recomienda vender vehículos de las marcas más comerciales del mercado, para así asegurar la rotación del negocio, en este caso según el estudio las marcas más comerciales son: Chevrolet, Toyota, Hyundai y Kia.
- Es recomendable tener vehículos de todo tipo, como son automóviles, jeeps y camionetas, y así mismo de diferentes años para satisfacer los gustos de los clientes.
- Se deberá dar seguimiento a los clientes del patio de vehículos, y también realizar promociones; por ejemplo otorgarles un obsequio a los clientes por la compra de un vehículo en fechas especiales, o realizar sorteos. Este gasto se reflejaría en los presupuestos de “otros gastos” del flujo de caja y estado de resultados de la empresa. Siempre verificando que el gasto sea lo más bajo posible.
- Es recomendable buscar un local más amplio a partir del quinto año de funcionamiento, debido a que probablemente estará ocupado el 100% del espacio.
- Siempre se deberán realizar reuniones con los directivos y el personal, para verificar el estado de la empresa y el aporte de cada uno, mínimo una vez al mes.
- Se deben buscar alianzas estratégicas con instituciones financieras y bancos para los créditos de los clientes que necesiten financiamiento, en la actualidad la tasa de interés anual para este tipo de créditos es el 15,20%, que es la tasa de interés de créditos de consumo y la que se maneja a nivel bancario. También se recomienda estar informados sobre innovaciones en el tema de seguros y dispositivos de rastreo satelital para los vehículos. La información sobre algunas empresas de seguros y rastreo satelital se encuentran en el anexo 3.
- Se recomienda continuar informándose sobre el mercado de vehículos en el país y a nivel mundial, e innovar las estrategias de la empresa dependiendo de los cambios que se vayan dando con el inicio y el transcurso de las actividades.

BIBLIOGRAFÍA

- Arguelles Dexi. (2011). Movilidad eléctrica lista para rodar. *Acelerando*, pág. 16-18
- Baca Urbina Gabriel. (2001, 2006). *Evaluación de Proyectos (5ta Ed.)*. México D.F: McGraw Hill / Interamericana Editores S.A. de C.V: Pablo E. Raig Vásquez.
- Econ. Vargas Egüez Hugo (Ed.). (2012). *Guía Nacional de Precios de Vehículos Usados: Livianos y Pesados (10ma Ed.)*. Ecuador: Editorial Ecuador F.B.T. Cía. Ltda.
- García Christian. (2011). Freno oficial a la venta de vehículos. *Acelerando*, pág. 46-47
- Hernández Oswaldo. (2012). Un sector muy optimista. *Auto In*, pág. 09
- Ley de Compañías. *Legislación Conexa, Concordancias*. (2009). Quito – Ecuador: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- McDaniel Carl & Gates Roger. (2005). *Investigación de Mercados (6ta Ed.)*. México D.F: Cengage Learning Editores S.A.
- Titman Sheridan & Martin John D. (2009). *Valoración. El Arte y la Ciencia de las Decisiones de Inversión Corporativa*. Madrid (España): Alberto Cañizal.
- Varela V. Rodrigo (2008). *Innovación Empresarial. Arte y Ciencia en la Creación de Empresas (3era Ed.)*. Bogotá D.C. Colombia: María Fernanda Castillo.

Páginas de Internet

- Banco Central del Ecuador. *Inflación Anual*. Obtenida el 20 de Diciembre del 2013. Disponible en: <http://www.bce.fin.ec/>
- Servicio de Rentas Internas. *Matrícula y proceso de matriculación*. Obtenida el 01 de Julio del 2012. Disponible en: <http://www.sri.gob.ec/web/quest/pago-de-matricula-y-proceso-de-matriculacion>
- Servicio de Rentas Internas. *Plazos para el pago del impuesto*. Obtenida el 01 de Julio del 2012. Disponible en: <http://www.sri.gob.ec/web/quest/473>

Entrevistas

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).
- Jefatura de Tránsito de Tungurahua.
- Líderes de Opinión del Sector Automotor en la ciudad de Ambato.

ANEXOS

ANEXO 1.

PATIO DE VEHÍCULOS USADOS "SEVICAR'S" / INFORME MÉCANICO DEL VEHÍCULO				
DATOS GENERALES DEL CLIENTE				
NOMBRE:		TELÉFONO:		
CÉDULA:		DIRECCIÓN:		
INFORMACIÓN DEL VEHÍCULO				
Placa:	Marca:	kilometraje:	Color:	
Chasis:	Tipo	Combustible:	Modelo:	
Motor:	Año:	Año matric:	Precio Recep:	
DETALLE DEL VEHÍCULO				
EXTERIOR DEL VEHÍCULO	Bueno	Regular	Malo	Observaciones
Llaves				
Plumas				
Faros				
Luces				
Direccionales delanteras				
Espejos exteriores				
Tapacubos				
Luces de freno y retro				
Direccionales posteriores				
Antena				
Sellos, logos y emblemas				
Tapa de combustible				
Llanta de emergencia				
INTERIOR DEL VEHÍCULO	Bueno	Regular	Malo	Observaciones
Luz de salón				
Encendedor de cigarrillos				
Espejo retrovisor interno				
Seguro de puertas				
Cenicero				
Alfombras, moquetas				
Herramientas y gata				
Ventanas eléctricas				
Cinturones de seguridad				
Reloj				
Porta vasos				
Perillas				
Apoya cabezas				
Viseras de sol				
ACCESORIOS DEL VEHÍCULO	Bueno	Regular	Malo	Observaciones
Radio				
Wincha				
Alarma				
Halógenos				
Parlantes				
OBSERVACIONES:				
Entregado por:		Recibido por:		Fecha:

Fuente: Investigación de mercado
 Elaborado por: María Alejandra Sevilla

ANEXO 2.

SEVICAR ´S y Compañía			
SUCURSAL AMBATO			
ROL DE PAGOS			
Fecha: Septiembre 30 del 2013			
Nombre: María Alejandra Sevilla			
Cargo: Gerente			
Sueldo / Comisiones: \$670			
Días Laborados: 30			
INGRESOS		EGRESOS	
Sueldo / Comisiones	670,00	Anticipo	0,00
Bono	0,00	Celular	0,00
		Multas	0,00
		Crédito IESS	0,00
		Descuento IESS 9,35%	62,65
Total Ingresos:	670,00	Total Egresos:	62,65
LIQUIDO A RECIBIR:			577,35
Recibí Conforme			Gerente

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

ANEXO 3.



**AUTO APOYO
INMEDIATO**

QBE Seguros Colonial

QBE Seguros Colonial presenta su producto de asistencia **AUTO APOYO INMEDIATO** el cual le brinda un soporte integral, técnico y legal las 24 horas del día, los 365 días del año y a nivel nacional; ante cualquier eventualidad de su Vehículo Asegurado.

Con tan solo llamar a nuestro **“CENTRO DE ATENCIÓN TELEFÓNICA”**, usted dispone automáticamente de todos nuestros beneficios.

Llámanos... tu problema resuelto
(09) 9 38 22 38 / (02) 3 99 05 00

Asistencia Especializada en el Lugar del Accidente



- Asistencia técnica en la Gestión de accidentes de tránsito.
- Representación legal preliminar en el lugar del accidente.
- Asistencia Legal en caso de robo de su vehículo asegurado.
- Servicio de Grúas en caso de accidentes de tránsito.
- Servicio de Ambulancia en caso de accidentes de tránsito



ASESORES PRODUCTORES

Seguro junto a ti!



Únete al **KLUB** y **aprovecha** los beneficios en contratación y renovación de tu Seguro Vehicular

¡Consulta además por nuestros
PRODUCTOS CERO DEDUCIBLE Y BONOS ESPECIALES!

*Algunos seguros

Cuidamos tus sueños!

Asesórate en la contratación de **SEGUROS**



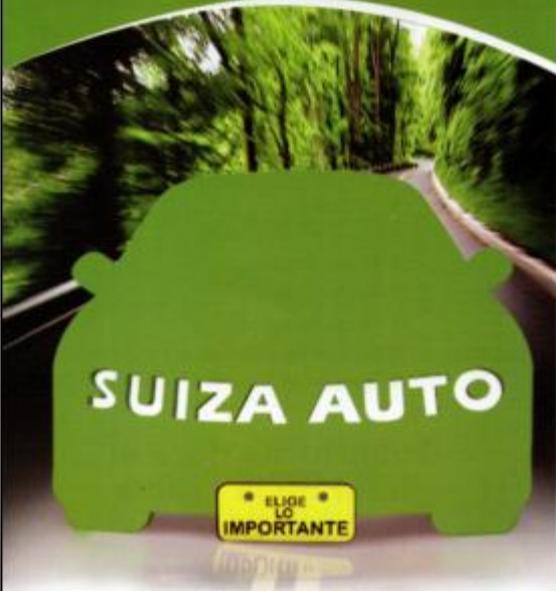
Con el respaldo de:



CENTRO DE SERVICIOS:
Av. Atahualpa Edif. Automotores Carlos Larrea,
sección Patio Usados; **KLUBSEGUROS**
Telfs.: (03) 2 410071 - 2410154 - 2410161
Cel: 080227485
klubseguros@klubseguros.com
Ambato • Ecuador



Ecuatoriano Suiza
COMPAÑIA DE SEGUROS



SUIZA AUTO

ELIGE LO IMPORTANTE

¡Elige lo mejor!

www.ecuasuiza.com

Ahora tenemos más coberturas y te ofrecemos servicio personalizado e inmediato, con la experiencia y el respaldo de una compañía con más de 57 años en el mercado asegurador.

Coberturas básicas para el vehículo

- ✦ Choques / Volcaduras
- ✦ Incendio
- ✦ Rayo y/o explosión
- ✦ Robo parcial
- ✦ Robo total
- ✦ Daño malicioso
- ✦ Rotura de vidrios
- ✦ Terremoto

Coberturas para el titular de la póliza

- ✦ Indemnización en caso de muerte accidental
- ✦ Gastos médicos por accidente.*

Coberturas por daños a terceros

- ✦ Responsabilidad civil por USD 20.000.
- ✦ Responsabilidad civil extendida hasta por USD 2.000 en el caso de causar daños a terceros en un vehículo diferente al amparado por la póliza.

 **autotal**
seguro de vehículos livianos



Un producto de:



aseguradora del sur



Si quiere ubicar su auto en caso de robo, paralizarlo y luego recuperarlo, éste es el sistema de seguridad que usted necesita.



ALARMA

Nuestras alarmas le darán mayor seguridad a su vehículo ya que lo alertarán sobre cualquier situación anormal que se presente y que produzca su activación.

LOCALIZACIÓN
GPS

Gracias a la tecnología GPS, en caso de robo, su vehículo será localizado en segundos, con un margen de error de tan solo 10 metros.

En caso de robo, inmovilizaremos su vehículo lo que facilitará su recuperación y reducirá la posibilidad de que sufra un accidente.



PARALIZACIÓN



RECUPERACIÓN

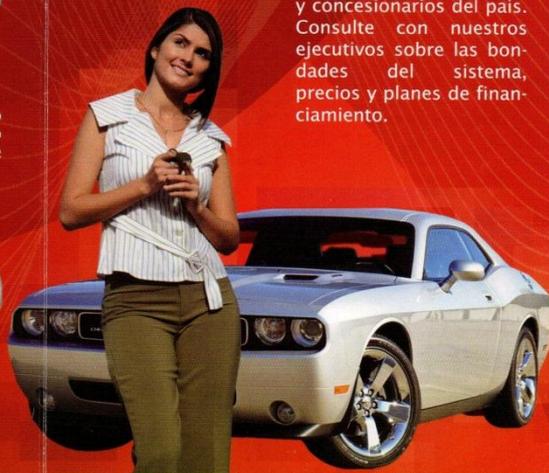
Cuando sea víctima de un robo, nuestra fuerza de recuperación, en colaboración con las autoridades, lo recuperará de forma inmediata.

¿Cómo funciona? +

En caso de robo, el usuario del sistema contacta a nuestra central de monitoreo, desde allí se envía la señal de localización combinando el sistema de satélites GPS con la tecnología SMS. Una vez obtenidas las coordenadas del GPS y situadas dentro de los mapas digitales del país, se procede a enviar la señal de paralización. Nuestra fuerza de recuperación, en colaboración con las autoridades, recupera de forma inmediata el vehículo. Debido a la integración del sistema con la alarma opcional, Roadlink no sólo se convierte en una efectiva herramienta para la recuperación de vehículos robados sino que ayuda a la prevención del robo de automotores parqueados y sus accesorios.

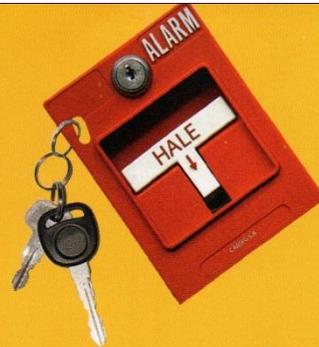
¿Cómo adquirirlo? +

Roadlink es aceptado por los principales bancos, financieras, aseguradoras y concesionarios del país. Consulte con nuestros ejecutivos sobre las bondades del sistema, precios y planes de financiamiento.



DIVISIÓN ACCESORIOS

Hunter
si se va, viene



Alarmas)))

Control remoto anticopia Sensor de impacto con preaviso

CARACTERÍSTICAS

- 2 controles remoto de 2 botones
- Controles remoto de códigos dinámicos (anticopia)
- Memoria de protección contra corte de corriente
- Corte de corriente al encendido del motor, en modo armado.
- Sensor de impacto con preaviso externo
- Función pánico
- Armado automático
- Armado y desarmado en silencio
- Destello de luces del vehículo
- Búsqueda en parqueadero
- Sirena de 6 tonos
- Modo valet
- Doble estado de desactivación
- Led multifuncional

OPCIONALES

- Manejo de seguros
- Desenganche remoto de maleta eléctrica
- Manejo de sensores: ultrasónico, radar

¿CÓMO APAGAR LA ALARMA?

1. Poner la llave en el switcher y girar la posición "on".
2. Mantener presionado el pulsador hasta que se encienda permanentemente en el led (aprox. 5 segundos).

División Rastreo

Hunter

Soluciones Tecnológicas en Seguridad



www.hunter.com.ec

HUNTER, es un dispositivo electrónico con tecnología de radiofrecuencia oculto dentro del vehículo o moto que permite rastrearlos en caso de que sean robados.

Al momento de un robo, el propietario deberá comunicarse con nuestra **CENTRAL DE CONTROL** a nuestros números de emergencia, **disponibles 24/7** y hacer la denuncia telefónica, dando su Clave Secreta.

Hunter

si se va, viene



Funcionalidad

- Permite el rastreo del vehículo en caso de robo.

Características

- Atención las 24/7 horas de nuestro centro de control.
- En caso de robo su vehículo será rastreado.
- Utiliza tecnología Lojack.
- Aplica para todo tipo de vehículo y/o maquinarias.

Hunter moto



Funcionalidad

- Permite el rastreo de la moto en caso de robo.
- El dispositivo del sistema Hunter Moto ha sido recubierto en forma especial para optimizar el camuflaje y seguridad.
- NO es permitida la desinstalación del dispositivo para evitar su daño.

Características

- Atención las 24/7 horas de nuestro centro de control.
- En caso de robo su moto será rastreada en coordinación con la Policía Nacional.
- Utiliza tecnología Lojack.
- No Aplica para motos que usen baterías de 6 voltios o las que no trabajan con baterías.

ANEXO 4.**Ley de Compañías de la República del Ecuador**

***Legislación Conexa, Concordancias. (2009). Quito – Ecuador:
Corporación de Estudios y Publicaciones.***

**H. Congreso Nacional
La Comisión de Legislación y Codificación**

En ejercicio de la facultad que le confiere el numeral 2 del artículo 139 de la Constitución Política de la República.

Resuelve:

Expedir la siguiente:

Codificación de la ley de Compañías**Lección 1a.****Disposiciones Generales**

***Art. 1.- Contrato de Compañías y Régimen Legal.-** Contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

Art. 2.- Especies de Compañías.- Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

La compañía en nombre colectivo;

La compañía en comandita simple y dividida por acciones;

La compañía de responsabilidad limitada;

La compañía anónima; y,

La compañía de economía mixta

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

La ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

El presente proyecto se apega a la compañía de nombre colectivo que expide lo siguiente:

Sección 2a.

De la Compañía en Nombre Colectivo

1. Constitución y Razón Social

Art. 36.-Formación y razón social.- La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas naturales que hacen el comercio bajo una razón social.

La razón social es la forma enunciativa de los nombres de todos los socios, o de alguno de ellos, con la agregación de las palabras “y compañía”.

Solo los nombres de los socios pueden formar parte de la razón social.

Art. 37.- Escritura pública y prohibición de la prueba testimonial.- El contrato de compañía en nombre colectivo se celebrará por escritura pública.

Entre los socios no se puede admitir declaraciones de testigos para probar contra lo convenido, o más de lo convenido en la escritura de constitución de la compañía, ni para justificar lo que se hubiere dicho antes, al tiempo o después de su otorgamiento.

Art. 38.- Aprobación de la escritura y extracto.- La escritura de formación de una compañía en nombre colectivo será aprobada por el Juez de lo Civil, el cual ordenará la publicación de un extracto de la misma, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y su inscripción en el Registro Mercantil.

El extracto de la escritura de constitución de la compañía contendrá:

1. El nombre, nacionalidad y domicilio de los socios que la forman;
2. La razón social, objeto y domicilio de la compañía;
3. El nombre de los socios autorizados para obrar, administrar y firmar por ella;
4. La suma de los aportes entregados, o por entregarse, para la constitución de la compañía; y,
5. El tiempo de duración de esta.

Art. 39.- Publicación del extracto.- La publicación de que trata el artículo anterior será solicitada al Juez de lo Civil dentro del término de quince días, contados a partir de la fecha de celebración de la escritura pública, por los socios que tengan la administración o por el notario, si fuere autorizado para ello. De no hacerlo el administrador o el notario, podrá pedirla cualquiera de los socios, en cuyo caso las expensas de la publicación, así como todos los gastos y costos, serán de cuenta de los administradores.

2. Capacidad

Art. 42.- Capacidad.- Las personas que según lo dispuesto en el Código de Comercio tienen capacidad para comerciar, la tienen también para formar parte de una compañía en nombre colectivo.

El menor de edad, aunque tenga autorización general para comerciar, necesita de autorización especial para asociarse en una compañía en nombre colectivo, autorización que se le concederá en los términos previstos en el mismo Código.

Las personas jurídicas no podrán asociarse a una compañía en nombre colectivo.

3. Capital

Art. 43.- Capital.- El capital de la compañía en nombre colectivo se compone de los aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar.

Para la constitución de la compañía será necesario el pago de no menos del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Si el capital fuere aportado en obligaciones, valores o bienes, en el contrato social se dejará constancia de ello y de sus avalúos.

4. Administración

Art. 44.- Administradores.- A falta de disposición especial en el contrato se entiende que todos los socios tienen la facultad de administrar la compañía y firmar por ella. Si en el acto constitutivo de la compañía solo alguno o algunos de los socios hubieren sido autorizados para obrar, administrar y firmar por ella, solo la firma y los actos de estos, bajo la razón social, obligarán a la compañía.

Art. 45.- Competencia.- El administrador o administradores se entenderán autorizados para realizar todos los actos y contratos que fueren necesarios para el cumplimiento de los fines sociales.

Con todo, en el contrato social se podrá establecer limitación a estas facultades.

Los administradores llevarán la contabilidad y las actas de la compañía en la forma establecida por la ley tendrán su representación judicial y extrajudicial.

Art. 46.- Disposición de inmuebles de la compañía.- Salvo estipulación en contrario, los administradores podrán gravar o enajenar los bienes inmuebles de la compañía solo con el consentimiento de la mayoría de los socios.

Art. 47.- Poderes y delegación del cargo.- El administrador que diere poderes para determinados negocios sociales será personalmente responsable de la gestión que se hiciere. Pero para delegar su cargo necesitará, en todo caso, la autorización de la mayoría de socios. La delegación deberá recaer en uno de ellos.

Art. 48.- Nombramiento.- El nombramiento del o de los administradores se hará ya sea en la escritura de constitución o posteriormente, por acuerdo entre los socios y, a salvo pacto en contrario, por mayoría de votos.

Art. 49.- Causas de Remoción.-El o los administradores no podrán ser removidos de su cargo sino por dolo, culpa grave o inhabilidad en el manejo de los negocios. La remoción podrá ser pedida por cualquiera de los socios y, en caso de ser judicial, declarada por sentencia.

Art. 50.- Adopción de Resoluciones y facultad de impugnación.-En las compañías en nombre colectivo las resoluciones se tomarán por mayoría de votos, a menos que en el contrato social se hubiere adoptado el sistema de unanimidad. Mas si un solo socio representare el mayor aporte, se requerirá el voto adicional del otro.

El socio o socios que estuvieren en minoría tendrán derecho a recurrir a la Jueza o Juez de lo Civil del distrito apelando de la resolución. La Jueza o Juez resolverá la controversia de conformidad con los dictados de la justicia y con criterio judicial, tramitándola verbal y sumariamente, con citación del administrador o gerente.

Art. 51.- Obligatoriedad de las resoluciones.- El acuerdo de la mayoría obliga a la minoría solo cuando recae sobre actos de simple administración o sobre disposiciones comprendidas dentro del giro del negocio social.

Si en las deliberaciones se enunciaren pareceres que no tuvieran mayoría absoluta, los administradores se abstendrán de llevar a efecto el acto o contrato proyectado.

Art. 52.- Efectos de verificarse un acto o contrato desaprobado.- Si a pesar de la oposición se verificare el acto o contrato con terceros de buena fe, los socios quedarán obligados solidariamente a cumplirlo, sin perjuicio de su derecho a ser indemnizados por el socio o administrador que lo hubiere ejecutado.

Art. 53.- Obligación de rendir cuentas.- Los administradores están obligados a rendir cuenta de la administración por períodos semestrales, si no hubiere pacto en contrario, y además en cualquier tiempo, por resolución de los socios.

5. De los Socios

Art. 54.- Obligaciones principales.- El socio de la compañía en nombre colectivo tendrá las siguientes obligaciones principales:

- a) Pagar el aporte que hubiere suscrito, en el tiempo y en la forma convenidos;
- b) No tomar interés en otra compañía que tenga el mismo fin ni hacer operaciones por su propia cuenta, ni por la de terceros, en la misma especie de comercio que hace la compañía, sin previo consentimiento de los demás socios; de hacerlo sin dicho consentimiento, el beneficio será para la compañía y el perjuicio para el socio. Se presume el consentimiento si, preexistiendo ese interés al celebrarse el contrato, era conocido de los otros socios y no se convino expresamente en que cesara;
- c) Participar en las pérdidas; y,
- d) Resarcir los daños y perjuicios que hubiere ocasionado a la compañía, en caso de ser excluido.

Art. 55.- Derechos.- El socio de la compañía en nombre colectivo tiene los siguientes derechos:

- a) Percibir utilidades;
- b) Participar en las deliberaciones y resoluciones de la compañía;

- c) Controlar la administración:
- d) Votar en la designación de los administradores; y,
- e) Recurrir a los jueces solicitando la revocación del nombramiento de administrador, en los casos determinados en el artículo 49. El juez tramitará la petición verbal y sumatoriamente.

Art. 56.- Derecho de la compañía ante operaciones indebidas del socio.- En el caso de contravención a lo dispuesto en el artículo 54, letra b) de esta Ley, la compañía tiene derecho a tomar las operaciones como hechas por su propia cuenta, o a reclamar el resarcimiento de los perjuicios sufridos. Este derecho se extingue por el transcurso de tres meses contados desde el día en que la compañía tuvo noticia de la operación.

Art. 57.- Quienes no se reputan socios.- No se reputan socios, para los efectos de la empresa social, los dependientes de comercio a quienes se haya señalado una porción de las utilidades en retribución de su trabajo.

Art. 58.- Indemnización por daño a la compañía.-El daño que sobreviniere a los intereses de la compañía por malicia, abuso de facultades o negligencia de uno de los socios, constituirá a su causante en la obligación de indemnizarlo, si los demás socios lo exigieren, siempre que no pueda deducirse de acto alguno la aprobación o la ratificación expresa o tácita del hecho en que se funde la reclamación.

ANEXO 5.

Servicio de Rentas Internas (SRI) Obligaciones Tributarias de las Sociedades

a. Obtener el RUC. El Registro Único de Contribuyentes, conocido por sus siglas como RUC, corresponde a la identificación de los contribuyentes que realizan una actividad económica lícita, por lo tanto, todas las sociedades, nacionales o extranjeras, que inicien una actividad económica o dispongan de bienes o derechos por los que tengan que tributar, tienen la obligación de acercarse inmediatamente a las oficinas del SRI para obtener su número de RUC, presentando los requisitos para cada caso. El RUC contiene una estructura que es validada por los sistemas del SRI y de otras entidades que utilizan este número para diferentes procesos. Si existen cambios en la información otorgada en la inscripción al RUC, deberá acercarse a actualizar su registro en un plazo no mayor a 30 días, presentando los requisitos según el caso.

De igual forma, si la sociedad cesa sus actividades, deberá informarse al SRI en un plazo no mayor a 30 días, presentando los requisitos según el caso.

Las Sociedades son personas jurídicas que realizan actividades económicas lícitas amparadas en una figura legal propia. Estas se dividen en privadas y públicas, de acuerdo al documento de creación.

Las Sociedades están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica. Los plazos para presentar estas declaraciones se establecen conforme el noveno dígito del RUC.

Requisitos para la Inscripción de Sociedades del Sector Privado:

- RUC01-A y RUC01-B (debidamente firmados por el representante legal, apoderado o liquidador)
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles y Fondos de Inversión y Fondos Complementarios Previsionales.

- Original y copia de las hojas de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías (Datos generales, Actos jurídicos y Accionistas).
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- **Ecuatorianos:** Original y copia a color de la cédula vigente y original del certificado de votación. Se aceptan los certificados emitidos en el exterior. En caso de ausencia del país se presentará el Certificado de no presentación emitido por la Consejo Nacional Electoral o Provincial.
- Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. En caso de que las planillas sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentra vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de los últimos tres meses.
- Original y copia del estado de cuenta bancario o de tarjeta de crédito o de telefonía celular. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Original y copia de la factura del servicio de televisión pagada o de Internet. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Cualquier documento emitido por una institución pública que detalle la dirección exacta del contribuyente por ejemplo: permiso anual de funcionamiento, el mismo que debe corresponder al año en el que se realiza la inscripción o del inmediatamente anterior. Para aquellos documentos cuyo plazo de vigencia no sea de un año, deben corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Original y copia del contrato de arrendamiento.
- Original y copia de la Escritura de Propiedad o de Compra venta del inmueble, debidamente inscrito en el Registro de la Propiedad; o certificado emitido por el registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.
- Original y copia de la Contrato de Concesión Comercial o Contrato en Comodato.
- Original y copia de la Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar del domicilio, únicamente para aquellos casos en que el predio no se encuentre

catastrado. La certificación deberá encontrarse emitida a favor de la sociedad, representante legal o accionistas.

- Se presentará como requisito adicional una Carta de cesión de uso gratuito del inmueble cuando los documentos detallados anteriormente no se encuentren a nombre de la sociedad, representante legal, accionistas o de algún familiar cercano como padres, hermanos e hijos. Se deberá adjuntar copia de la cédula del cedente. Este requisito no aplica para estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito.

b. Presentar Declaraciones. Las Sociedades deben presentar las siguientes declaraciones de impuestos a través del Internet en el Sistema de Declaraciones o en ventanillas del Sistema Financiero. Estas deberán efectuarse en forma consolidada independientemente del número de sucursales, agencias o establecimientos que posea:

- **Declaración de Impuesto al valor agregado (IVA):** Se debe realizar mensualmente, en el Formulario 104, inclusive cuando en uno o varios períodos no se haya registrado venta de bienes o prestación de servicios, no se hayan producido adquisiciones o no se hayan efectuado retenciones en la fuente por dicho impuesto. En una sola declaración por periodo se establece el IVA sea como agente de Retención o de Percepción.
- **Declaración del Impuesto a la Renta:** La declaración del Impuesto a la Renta se debe realizar cada año en el Formulario 101, consignando los valores correspondientes en los campos relativos al Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y conciliación tributaria.
- **Pago del Anticipo del Impuesto a la Renta:** Se deberá pagar en el Formulario 106 de ser el caso. Para mayor información verificar el cálculo del anticipo en el Art. 41 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.
- **Declaración de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta:** Se debe realizar mensualmente en el Formulario 103, aun cuando no se hubiesen efectuado retenciones durante uno o varios períodos mensuales.

Las sociedades son agentes de retención, razón por la cual se encuentran obligadas a llevar registros contables por las retenciones en la fuente realizadas y de los pagos por tales retenciones, adicionalmente debe mantener un archivo cronológico de los comprobantes de retención emitidos y de las respectivas declaraciones.

- **Declaración del Impuesto a los Consumos Especiales:** Únicamente las sociedades que transfieran bienes o presten servicios gravados con este impuesto

deberán presentar esta declaración mensualmente en el Formulario 105, aun cuando no se hayan generado transacciones durante uno o varios períodos mensuales.

c. Presentar Anexos. Los anexos corresponden a la información detallada de las operaciones que realiza el contribuyente y que están obligados a presentar mediante Internet en el Sistema de Declaraciones, en el período indicado conforme al noveno dígito del RUC.

- **Anexo de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta por otros conceptos (REOC).** Es un reporte mensual de información relativa de compras y retenciones en la fuente, y deberá ser presentado a mes subsiguiente.
- **Anexo Transaccional Simplificado (ATS).** Es un reporte mensual de la información relativa a compras, ventas, exportaciones, comprobantes anulados y retenciones en general, y deberá ser presentado a mes subsiguiente. Presentarán obligatoriamente este anexo las sociedades catalogadas como especiales o que tengan una autorización de auto impresión de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios.

La presentación del anexo ATS reemplaza la obligación del anexo REOC.

- **Anexo de Impuesto a la Renta en Relación de Dependencia (RDEP).** Corresponde a la información relativa a las retenciones en la fuente del Impuesto a la Renta realizadas a sus empleados bajo relación de dependencia por concepto de sus remuneraciones en el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre.

Deberá ser presentado una vez al año en el mes de febrero.

ANEXO 6.

Cálculo de la Tabla 10. Proyección de vehículos usados matriculados en Ambato

AÑO (X)	UNIDADES (Y)
2013	66069
2014	75329
2015	84590
2016	93850
2017	103111

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

X	Y	X ²	Y ²	(X) (Y)
1	38055	1	1448183025	38055
2	48014	4	2305344196	96028
3	56576	9	3200843776	169728
6	142645	14	6954370997	303811

$$b = \frac{N\sum xy - N\sum x\sum y}{N\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{3(303.811) - 6(142.645)}{3(14) - (6)^2}$$

$$b = \frac{55.563}{6}$$

$$b = 9.260,5$$

$$a = \frac{\sum y - b\sum x}{N}$$

$$a = \frac{142.645 - 9.260,5(6)}{3}$$

$$a = \frac{142.645 - 55.563}{3}$$

$$a = 29.027,3$$

$$y = a + bx$$

$$y = 29.027,3 + 9.260,5(4)$$

$$y = 66.069$$

$$y = 29.027,3 + 9.260,5(5)$$

$$y = 75.329$$

$$y = 29.027,3 + 9.260,5(6)$$

$$y = 84.590$$

$$y = 29.027,3 + 9.260,5(7)$$

$$y = 93.850$$

$$y = 29.027,3 + 9.260,5(8)$$

$$y = 103.111$$

Cálculo de la Tabla 12. Proyección de vehículos usados matriculados con traspasos en Ambato

AÑO (X)	UNIDADES (Y)
2013	16200
2014	18239
2015	20277
2016	22316
2017	24354

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

X	Y	X ²	Y ²	(X) (Y)
1	10418	1	108534724	10418
2	11458	4	131285764	22916
3	14495	9	210105025	43485
6	36371	14	1426735513	76819

$$b = \frac{N\sum xy - N\sum x\sum y}{N\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{3(76.819) - 6(36.371)}{3(14) - (6)^2}$$

$$b = \frac{12.231}{6}$$

$$b = 2.038,5$$

$$a = \frac{\sum y - b\sum x}{N}$$

$$a = \frac{36.371 - 2.038,5(6)}{3}$$

$$a = \frac{363371 - 12231}{3}$$

$$a = 8.046,67$$

$$y = a + bx$$

$$y = 8.046,67 + 2.038,5(4)$$

$$y = 16.200$$

$$y = 8.046,67 + 2.038,5(5)$$

$$y = 18.239$$

$$y = 8.046,67 + 2.038,5(6)$$

$$y = 20.277$$

$$y = 8.046,67 + 2.038,5(7)$$

$$y = 22.316$$

$$y = 8.046,67 + 2.038,5(8)$$

$$y = 24.354$$

ANEXO 7.

ESTUDIO DE MERCADO/ RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

Encuesta de oferta

Se aplicó la encuesta de oferta para conocer las características de las empresas que comercializan vehículos usados en la ciudad de Ambato en los dos sectores más comerciales de la ciudad los cuales son: Ingahurco y la Av. Atahualpa y sus transversales, los resultados fueron los siguientes:

Pregunta número 1:

¿Es usted propietario de un patio de vehículos usados?

Si No

Tabla 43. Encuesta de oferta / pregunta # 1

Si	17
No	0

Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

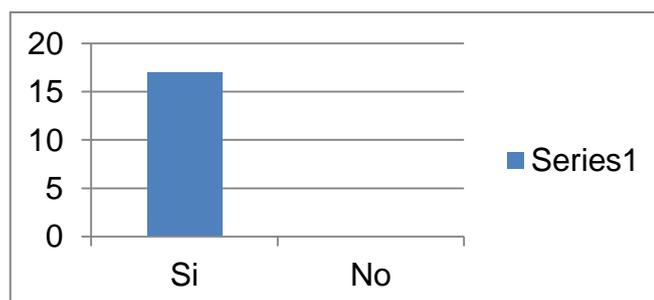


Figura 8. Encuesta de oferta / pregunta # 1

Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

Todos los encuestados, es decir el 100% de los mismos, son los propietarios de sus patios de vehículos usados y están a cargo de su negocio.

Pregunta número 2:**¿Desde hace cuánto tiempo funciona su negocio?**

Tabla 44. Encuesta de oferta / pregunta # 2

Menos de 1 año	0
1 año	0
2 años	1
3 años	0
Más de 3 años	16

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

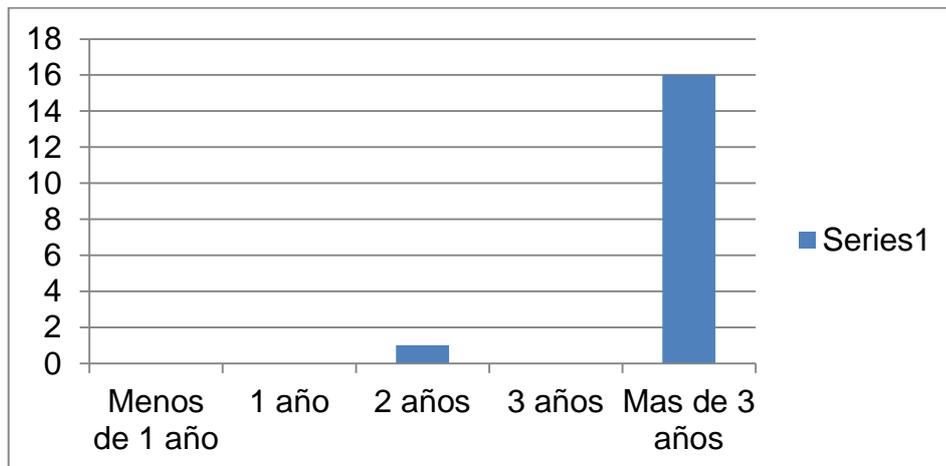


Figura 9. Encuesta de oferta / pregunta # 2

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

De los 17 patios de vehículos usados encuestados, 16 funcionan más de tres años y solo uno de ellos 2 años, es decir el 94,12% cuenta con su respectiva posición en el mercado.

Pregunta número 3:

¿Qué tipo de vehículos usados usted comercializa?

Automóvil		Camioneta		
Jeep	<input type="checkbox"/>	Todos	<input type="checkbox"/>	

Tabla 45. Encuesta de oferta / pregunta # 3

Automóvil	0
Camioneta	0
Jeep	0
Todos	17

Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

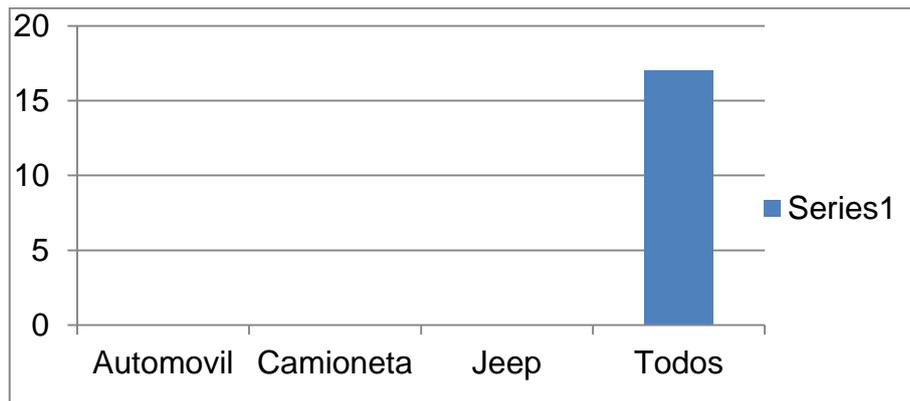


Figura 10: Encuesta de oferta / pregunta # 3

Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación:

Todos los patios de vehículos usados encuestados (100%) comercializan los tres tipos de vehículos: automóviles, jeeps y camionetas, es por esto que lo más conveniente es tener un inventario variado de vehículos.

Pregunta número 4:

¿Qué marcas de vehículos son las más comerciales?

Chevrolet
Toyota
Volkswagen

Ford
Renault
Kia

Mazda
Hyundai
Todos

Tabla 46. Encuesta de oferta / pregunta # 4

Chevrolet	17
Toyota	16
Volkswagen	10
Ford	4
Renault	0
Kia	15
Mazda	16
Hyundai	17
Todos	0
Otros	0

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

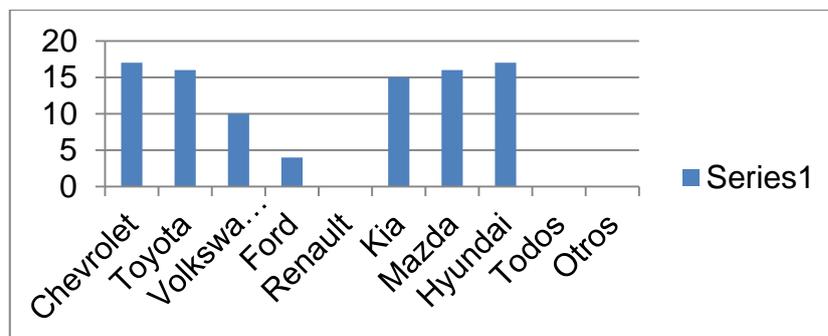


Figura 11. Encuesta de oferta / pregunta # 4

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

Las más marcas más comerciales del mercado según los encuestados son: Chevrolet (100%), Hyundai (100%), Toyota (94,12%), Mazda (94,12%), Kia (88,24%), seguido de Volkswagen (58,82%) y Ford (23,53%), y en último lugar Renault y otras marcas de difícil venta.

Pregunta número 5:

¿Cuál es el año de los vehículos usados que usted comercializa?

Menos del 2003	<input type="checkbox"/>	2009 - 2010	<input type="checkbox"/>
2003 - 2004	<input type="checkbox"/>	2011 - 2012	<input type="checkbox"/>
2005 - 2006	<input type="checkbox"/>	Todos	<input type="checkbox"/>
2007 - 2008	<input type="checkbox"/>		

Tabla 47. Encuesta de oferta / pregunta # 5

Menos del 2003	0
2003-2004	0
2005-2006	0
2007-2008	0
2009-2010	0
2011-2012	0
Todos	17

Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

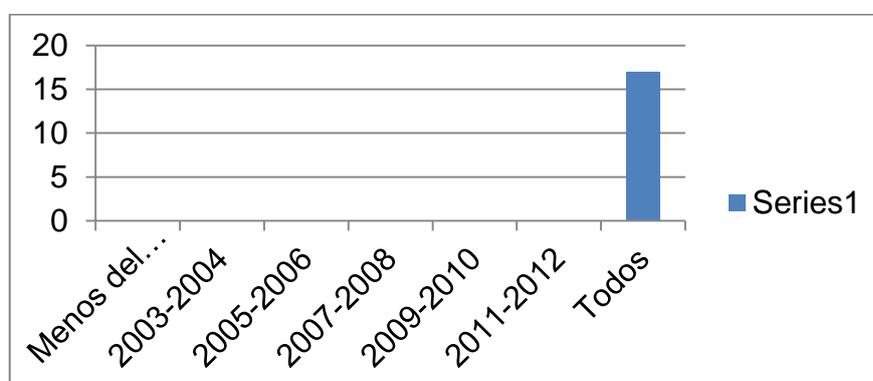


Figura 12. Encuesta de oferta / pregunta # 5
Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

Todos los patios de vehículos usados (100%) comercializan vehículos menores al año 2003 hasta del año 2012, normalmente tratan de que los vehículos sean desde el año 2000 en adelante y que se encuentren en buen estado para evitar reparaciones muy costosas.

Pregunta número 6:

6.- ¿Brinda usted algún servicio extra o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si

No

Cual?.....
.....
.....

Tabla 48. Encuesta de oferta / pregunta # 6

Si	11
No	6

Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

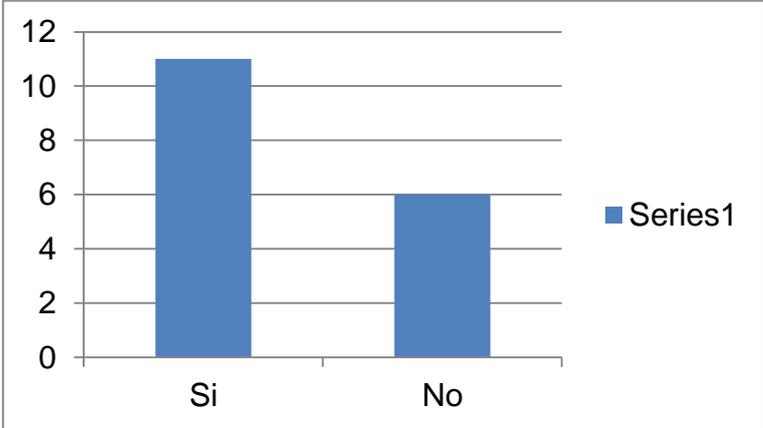


Figura 13. Encuesta de oferta / pregunta # 6
Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

De los patios de vehículos usados encuestados, un 64,71% de ellos brindan servicios extras a los clientes, los mismos que son: servicios financieros (crédito directo, tramitación de créditos), servicios legales (proceso de matriculación), servicios mecánicos, etc., y el 35,29% de ellos no brindan ningún servicio extra solo el de venta.

Pregunta número 7:

7.- ¿Ha existido algún incremento en sus ventas de vehículos usados de este año con respecto al anterior?

Si

No

Tabla 49. Encuesta de oferta / pregunta # 7

Si	17
No	0

Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

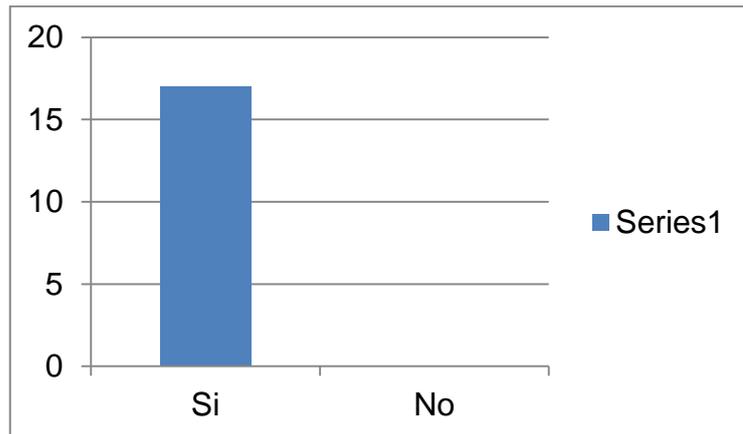


Figura 14. Encuesta de oferta / pregunta # 7
Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

Todos los patios de vehículos usados encuestados (100%) han experimentado subida en las ventas de sus vehículos cada año de trabajo con respecto al anterior.

Pregunta número 8:

8.- ¿Cuántos vehículos usados promedio usted vende anualmente?

Tabla 50. Encuesta de oferta / pregunta # 8

Auto crédito Sánchez	180
Auto Sur	150
ACS	120
Mi Auto	120
García Autos	150
Aut. Carlos Larrea	600
Carraso	200
Autos Corea	180
Aut. Carlos Palacios	400
Velcar's	300
Automotores Pérez	250
Aut. Alonso Gavilanes	200
Aut. Jorge Domínguez	400
Auto Junior	400
Auto Polo	500
Autocentro Balseca	200
Auto Total	300

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

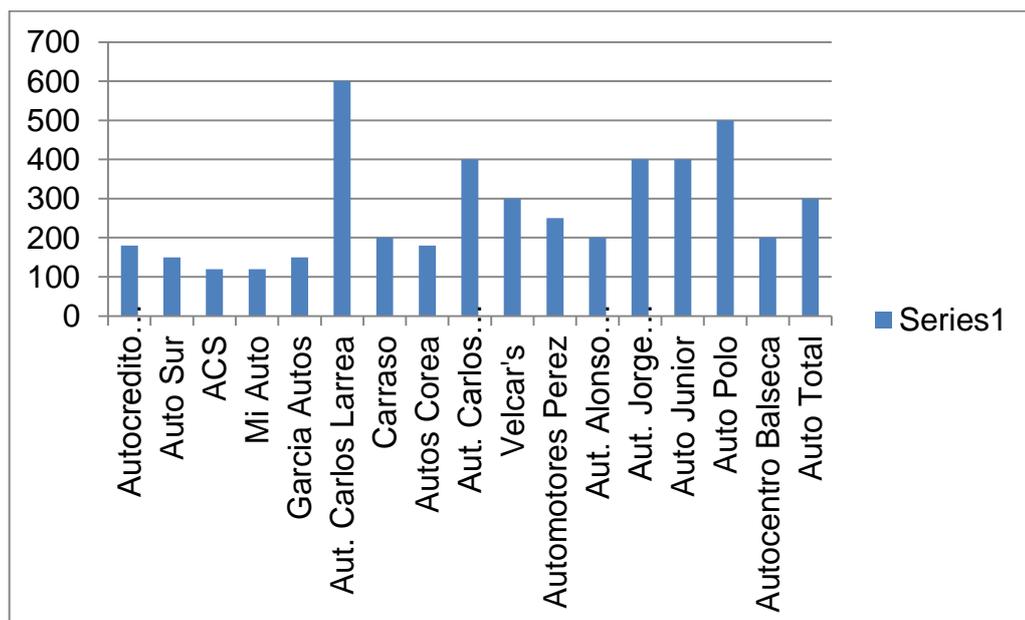


Figura 15. Encuesta de oferta / pregunta # 8

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

Como podemos observar en el gráfico, hay algunos patios de vehículos usados que son más grandes y fuertemente posicionados en el mercado por lo cual venden más vehículos anualmente que otros, como es el caso de Automotores Carlos Larrea. Calculando un promedio de ventas de todos los patios, se obtiene un promedio de 273 a 274 vehículos anuales.

Pregunta número 9:

9.- ¿Cuál es el monto de ganancia promedio por vehículo que usted genera?

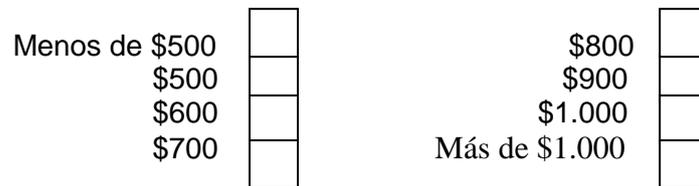


Tabla 51. Encuesta de oferta / pregunta # 9

Menos de \$500	0
\$ 500	4
\$ 600	0
\$ 700	5
\$ 800	2
\$ 900	0
\$ 1.000	5
Más de \$1.000	1

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

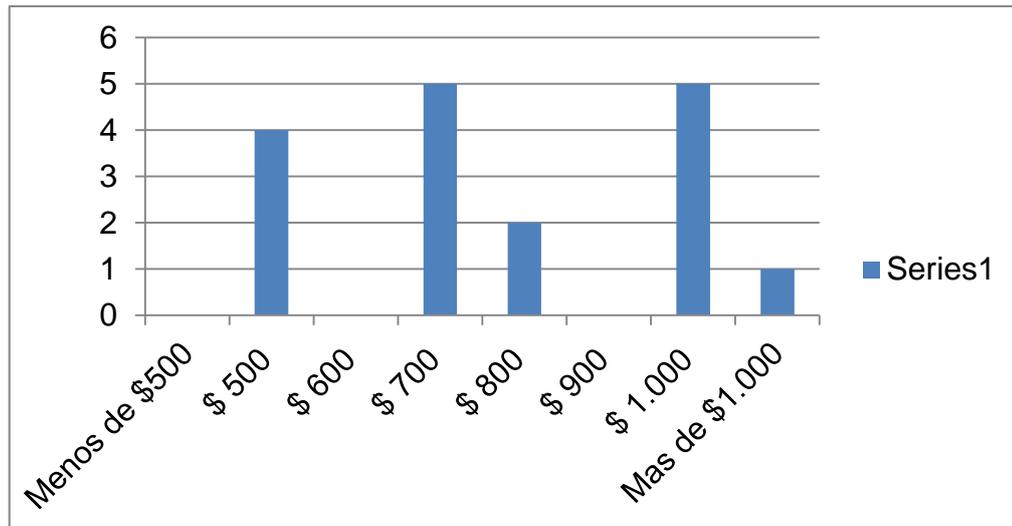


Figura 16. Encuesta de oferta / pregunta # 9

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del Resultado:

Según los datos obtenidos un 29,41% de los encuestados generan una utilidad promedio de \$1.000 por vehículo vendido, otro 29,41% genera utilidad de \$700, un 23,53% genera una utilidad de \$500, un 11,77% genera una utilidad de \$800 y un 5,88% genera utilidades de más de \$1.000,00 por vehículo vendido. Se realizó un cálculo promedio del valor de utilidad que genera por vehículo cada uno de los patios de vehículos usados encuestados, y se obtuvo que el valor de ganancia promedio es de \$770 aproximadamente.

Pregunta número 10:

10.- ¿Quiénes son sus principales proveedores?

Tabla 52. Encuesta de oferta / pregunta # 10

Cientes	17
Comercializadores	15
Compañías	1

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

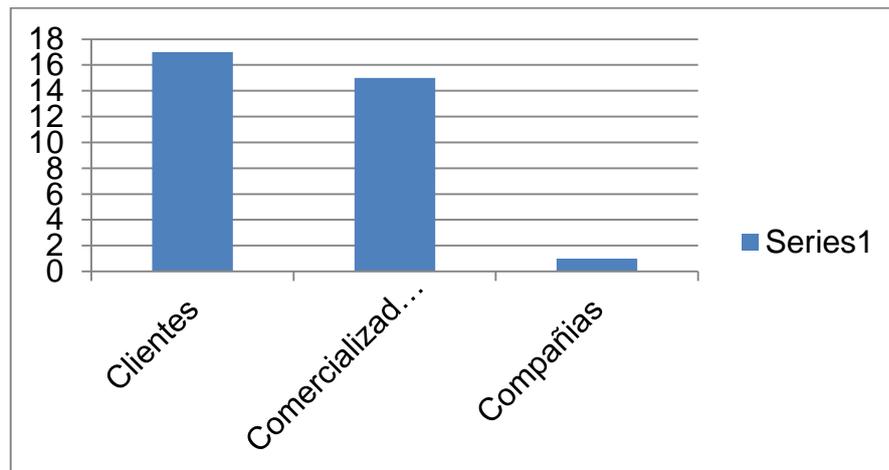


Figura 17. Encuesta de oferta / pregunta # 10

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

Según las respuestas obtenidas de los encuestados, los proveedores de los patios de vehículos usados son: clientes (100%) personas que dejan su vehículo para que sea vendido o que desean cambiar su vehículo usado por otro mejor, comercializadores de vehículos (88,23%) ventas de persona a persona incluidas las ferias y compañías (5,88%); siendo los clientes los proveedores principales, seguido de los comercializadores de vehículos y las compañías en último lugar.

Pregunta número 11:

11.- ¿Otorga usted financiamiento directo a sus clientes?

Tabla 53. Encuesta de oferta / pregunta # 11

6 meses	2
12 meses	1
18 meses	2
24 meses	6
30 meses	0
36 meses	0
Ninguno	6

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

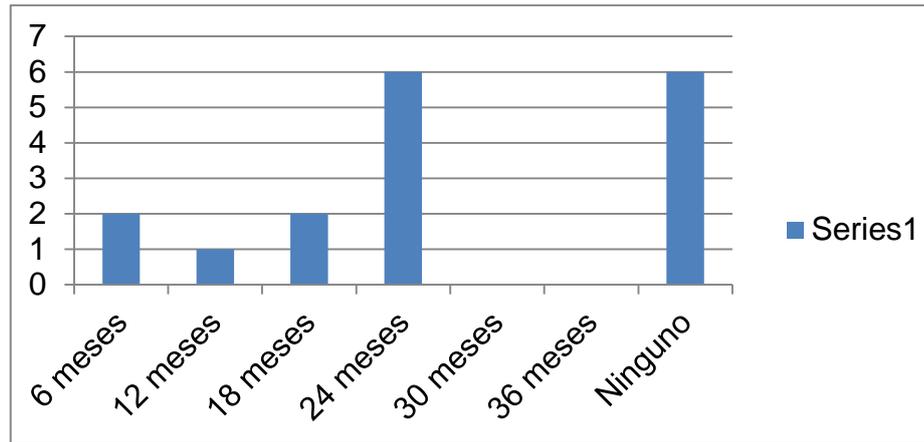


Figura 18. Encuesta de oferta / pregunta # 11

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

Se encontró que la mayoría de patios de vehículos usados (64,71%) si otorgan financiamiento directo a sus clientes, siendo el plazo más largo de financiación 24 meses, contrario a un 35,29% que no otorgan ese servicio. También se encontró que la mayoría de patios ofrecen el servicio de asesoramiento en Instituciones Financieras.

ANEXO 8.

Encuesta de demanda

La encuesta de demanda se aplicó a las 384 personas que se obtuvo de muestra con el respectivo cálculo, ubicándonos en diferentes sectores como son: la Av. Atahualpa en el sector de los patios de vehículos usados, en Ingahurco, en el centro de la ciudad, en Instituciones Financieras y Bancos, y por último en el Mall de los Andes.

Pregunta número 1:

1.- ¿Compraría usted vehículos usados?

Si No

Tabla 54. Encuesta de demanda / pregunta # 1

Si	277
No	107

Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

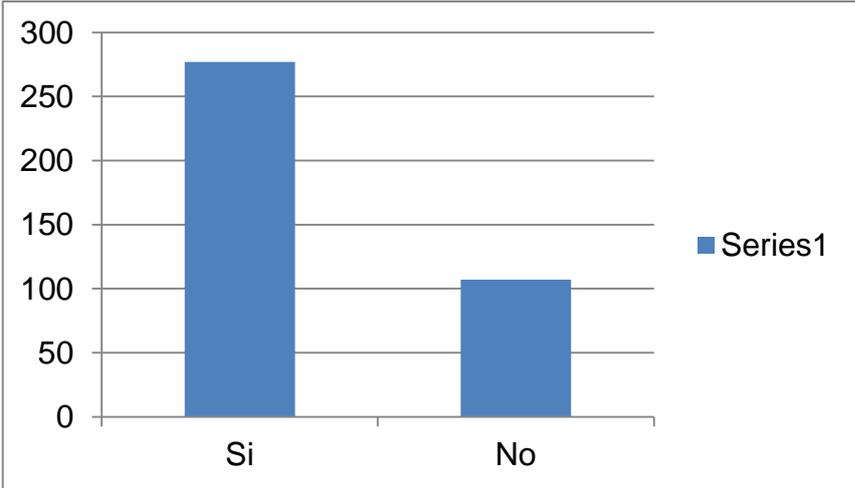


Figura 19. Encuesta de demanda / pregunta # 1
Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

Según los datos obtenidos en la encuesta podemos observar que un 27,86% de la población no esta interesada en adquirir vehículos usados, algunas personas indicaron que es por no contar con lo recursos económicos necesarios al momento y otros porque prefieren comprar vehículos nuevos, en cambio el 72,14% restante si esta interesado en la adquisición de un vehículo usado en la actualidad.

Pregunta número 2:

2.- ¿Qué tipo de vehículo usado usted prefiere?

Automóvil Camioneta Jeep Otro

Tabla 55. Encuesta de demanda / pregunta # 2

Automóvil	104
Camioneta	94
Jeep	78
Otros	1

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

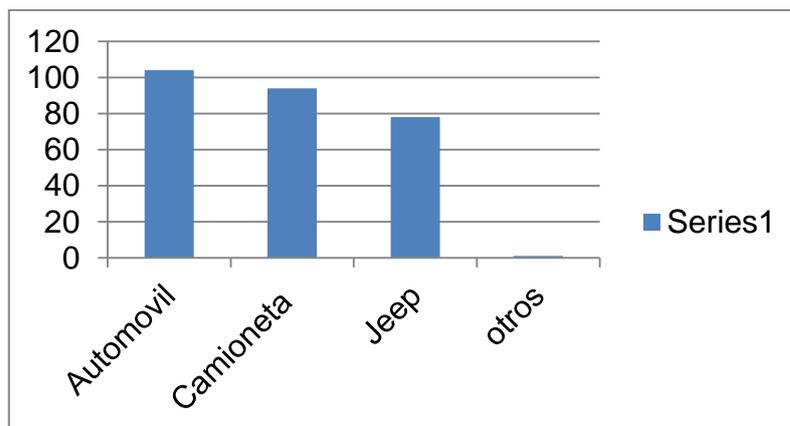


Figura 20. Encuesta de demanda / pregunta # 2

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

Como podemos observar en la gráfica, el tipo de vehículos más demandados son los automóviles con un 37,55%, seguido de las camionetas con un 33,94%, después los jeep con un 28,16% y por último un 0,35% otro tipo de vehículo. Como ya se menciona, sería bueno contar con un inventario variado de vehículos para todos los gustos de los clientes.

Pregunta número 3:

3.- ¿Qué marca de vehículo usado le gustaría?

Chevrolet	<input type="checkbox"/>	Ford	<input type="checkbox"/>	Mazda	<input type="checkbox"/>
Toyota	<input type="checkbox"/>	Renault	<input type="checkbox"/>	Hyundai	<input type="checkbox"/>
Volkswagen	<input type="checkbox"/>	Kia	<input type="checkbox"/>	Otro	<input type="checkbox"/>

Tabla 56. Encuesta de demanda / pregunta # 3

Chevrolet	70
Toyota	46
Volkswagen	21
Ford	22
Renault	6
Kia	39
Mazda	27
Hyundai	44
Otro	2

Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

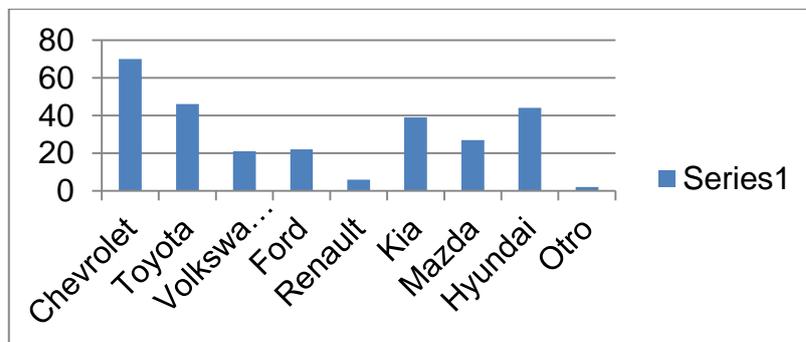


Figura 21. Encuesta de demanda / pregunta # 3

Fuente: Encuesta
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

Según las preferencias de los clientes en cuanto a marcas de vehículos tenemos este orden: Chevrolet con un 25,27% en primer lugar, Toyota con un 16,61%, Hyundai con un 15,88%, Kia con un 14,08%, Mazda con un 9,75%, Ford con un 7,94%, Volkswagen con un 7,58%, Renault con un 2,17% y por último otras marcas de vehículos no muy comerciales con un 0,72%, lo cual prácticamente coincide con la encuesta de oferta aplicada.

Pregunta número 4:

4.- ¿De qué año le gustaría que fuera su vehículo usado?

Menos del 2003	<input type="checkbox"/>	2007- 2008	<input type="checkbox"/>
2003 - 2004	<input type="checkbox"/>	2009 - 2010	<input type="checkbox"/>
2005 - 2006	<input type="checkbox"/>	2011 - 2012	<input type="checkbox"/>

Tabla 57. Encuesta de demanda / pregunta # 4

Menos del 2003	12
2003-2004	30
2005-2006	85
2007-2008	91
2009-2010	39
2011-2012	20

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

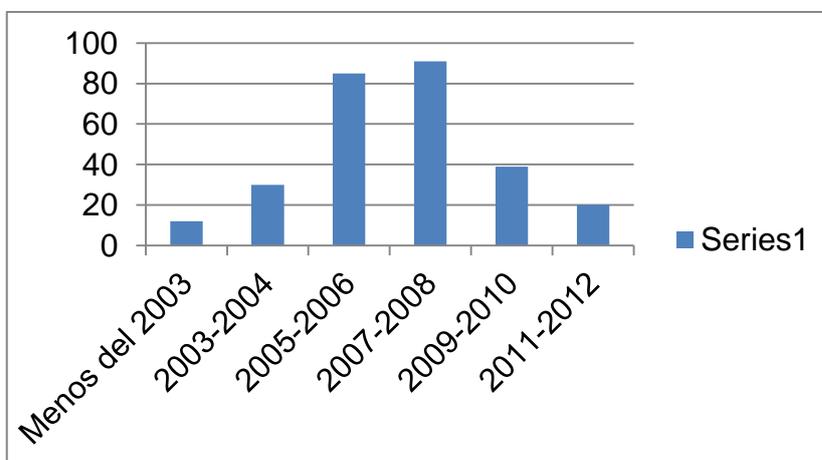


Figura 22. Encuesta de demanda / pregunta # 4

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

Según el poder adquisitivo de la población, sus gustos en cuanto a formas, modelos y otros diferentes motivos, los clientes dispuestos a adquirir vehículos usados prefieren que estos sean de los siguientes años: del 2007 al 2008 un 32,85%, del 2005 al 2006 un 30,69%, del 2009 al 2010 un 14,08%, del 2003 al 2004 un 10,83%, del 2011 al 2012 un 7,22% y por último los vehículos de años inferiores al 2003 un 4,33%. Por este motivo, y también por el resultado obtenido en la encuesta de oferta, lo más prudente es no comercializar vehículos usados inferiores al año 2003, y de ser posible que sean desde el año 2005.

Pregunta número 5:

5.- ¿Para su vehículo usado le gustaría garantía mecánica?

Si No

Tabla 58. Encuesta de demanda / pregunta # 5

Si	223
No	54

Fuente: Encuesta

Elaborado: María Alejandra Sevilla

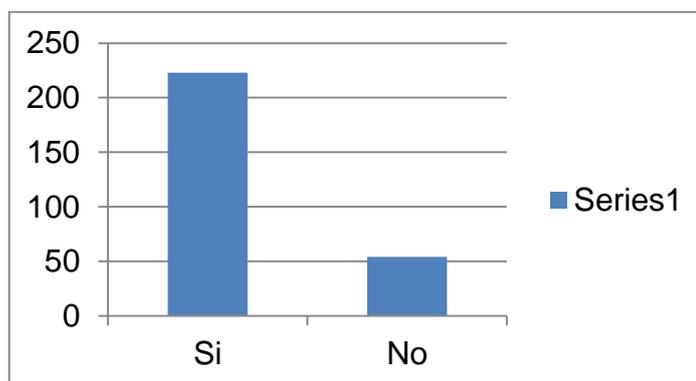


Figura 23. Encuesta de demanda / pregunta # 5

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

Según las encuestas a un 80,51% de la población si le gustaría que su vehículo usado tenga garantía mecánica, refiriéndose ésta a que el vehículo mecánicamente se encuentre funcionando en perfecto estado y al compromiso del patio de vehículos usados de que el carro se encuentra listo para ser utilizado, contrario a un 19,49% que no le gustaría esta garantía debido a que piensan que esto encarece el valor del vehículo y que por ser usado necesariamente debe ser reparado.

Pregunta número 6:

6.- ¿Cuándo usted desea vender su vehículo usado por cualquier motivo, prefiere hacerlo usted mismo o por medio de un patio de vehículos usados?

Personalmente Patio de Vehículos

Tabla 59. Encuesta de demanda / pregunta # 6

Personalmente	121
Patio de Vehículos	156

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

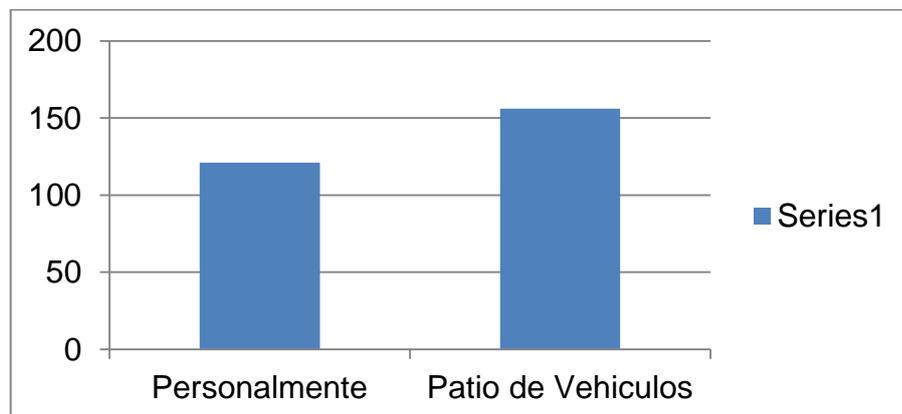


Figura 24. Encuesta de demanda / pregunta # 6

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

El resultado de esta pregunta fue que un 43,68% de la población prefiere realizar la venta de su vehículo usado personalmente, ya que piensan que pueden obtener mayor ganancia debido a que no deben pagar comisiones por la venta de su vehículo, contrario a un 56,32% que prefieren realizar la venta a través de un patio de vehículos usados por la rapidez que implica y la capacidad de obtener un mejor precio de venta.

Pregunta número 7:

7.- La compra de su vehículo usado usted la hace por:

Mejorar el actual
 Oportunidad e Compra
 Para no pagar cargos extra
 Para venderlo después de un tiempo y obtener ingresos extras
 Otro

Tabla 60. Encuesta de demanda / pregunta # 7

Mejorar el Actual	151
Oportunidad de Compra	52
No pagar cargos extras	52
Venderlo después para Ingresos Extras	16
Otros	6

Fuente: Encuesta
 Elaborado por: María Alejandra Sevilla

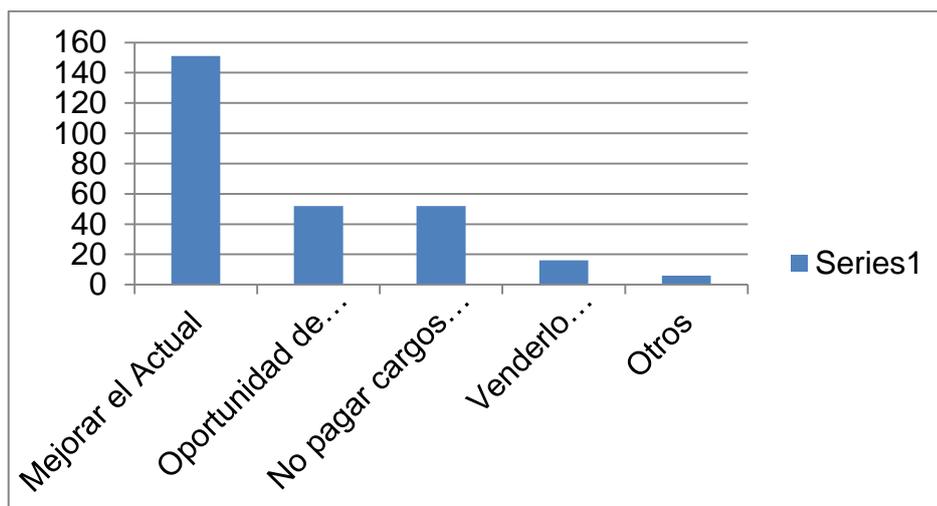


Figura 25. Encuesta de demanda / pregunta # 7

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

El resultado que se obtuvo con la encuesta es que un 54,51% de la población desea adquirir un vehículo usado para mejorar el actual, seguido de un 18,77% que lo hace por oportunidad de compra, un 18,77% también que lo hace por no tener que pagar cargos extras como son los impuestos de vehículos nuevos, seguido de un 5,78% que lo hace para venderlo después de un tiempo y obtener ingresos extras y por último un 2,17% que lo hace por otros motivos, como por ejemplo por obligación del trabajo al que se dedica.

Pregunta número 8:

8.- ¿Le gustaría que le reciban su vehículo actual como parte de pago para comprar un vehículo usado?

Si No

Tabla 61. Encuesta de demanda / pregunta # 8

Si	216
No	61

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

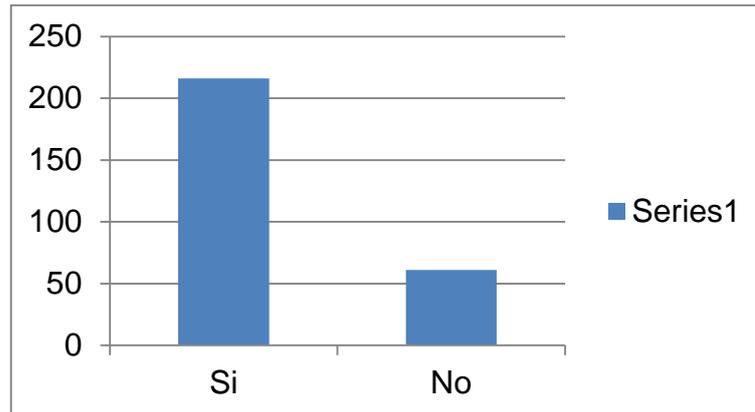


Figura 26. Encuesta de demanda / pregunta # 8

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

A un 77,98% de la población si le gustaría que le reciban su vehículo usado actual como parte de pago para la adquisición de un vehículo usado de mejores condiciones, contrario a un 22,02% que no le interesa este tipo de negociación debido a que piensan que en los patios de vehículos usados les reciben sus vehículos por valores muy bajos en relación al precio real.

Pregunta número 9:

9.- ¿Cada que tiempo renova usted su vehículo?

Constantemente
En menos de un año
Cada año
En más de un año

Tabla 62: Encuesta de demanda / pregunta # 9

Constantemente	15
Menos de un año	28
Cada año	41
Más de un año	193

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

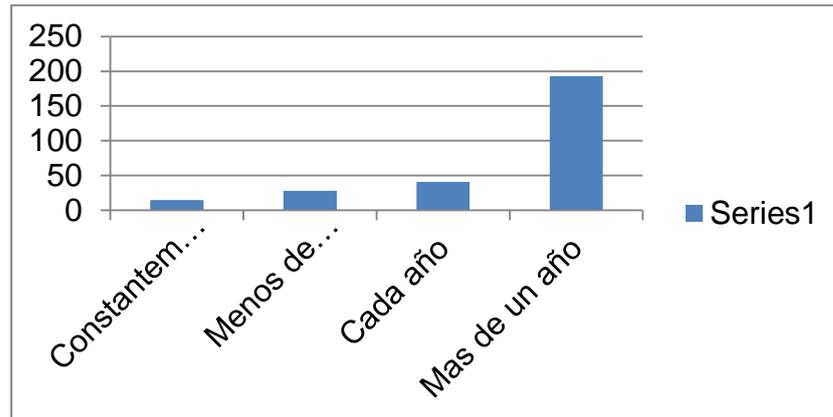


Figura 27. Encuesta de demanda / pregunta # 9

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

Interpretación del resultado:

El resultado de esta pregunta es que un 69,68% de la población renova su vehículo en un tiempo mayor a un año, un 14,80% lo hace cada año, un 10,11% lo hace en un tiempo menor a un año y por último un 5,41% lo hace constantemente, en este último grupo normalmente están las personas que lo hacen como negocio para obtener ingresos extras.

ANEXO 9.

**VEN A VISITARNOS EN EL NUEVO
PATIO DE VEHICULOS USADOS**

**DONDE ENCONTRARÁS
VEHÍCULOS DE TU GUSTO A LOS
MEJORES PRECIOS**

**DIRECCION: Av. Atahualpa, diagonal al
Mall de los Andes.**

TE ESPERAMOS....

ANEXO 10.

Desglose de la Tabla 18. Activos Diferidos

Activos Diferidos	
Detalle	Valor
Constitución de la empresa	1.500,00
Organización de la empresa	500,00
Instalación de la empresa	700,00
Estudio de factibilidad	500,00
Imprevistos	300,00
Total	3.500,00

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

- **Constitución y organización de la empresa:** Se contratará a un abogado (Ab. Santiago Lozada), el cual por la constitución y organización de una empresa legalmente cobra \$1.500 y \$500,00 respectivamente de honorarios, y se encarga de todo el proceso. La organización se refiere a la redacción de todos los estatutos y reglamentos internos necesarios de la empresa.
- **Instalación de la empresa:** Para la instalación de la empresa se contratará a dos personas para que: limpien profundamente e instalen todos los equipos, muebles e inventario de vehículos correctamente, el sistema de cableado y todos los trámites que corresponda. Se les pagará a cada uno \$350.
- **Estudio de factibilidad:** Este rubro corresponde al estudio que he realizado en esta tesis de grado, que se lo presupuestó en \$500,00.
- **Imprevistos:** En este rubro se presupuestó \$300 por cualquier imprevisto que pueda suceder o costo extra que se pueda suscitar en este proceso.

ANEXO 11.

Desglose de la Tabla 19. Capital de Trabajo

Capital de Trabajo	
Detalle	Valor
Inventario de Vehículos	120.000,00
Mano de obra directa	110,00
Mano de obra indirecta	55,00
Total	120.165,00

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

- **Inventario de vehículos:** Esta valor esta dado según el promedio del costo de cada vehículo que se va a adquirir para su comercialización al inicio de las actividades, multiplicado por 12 vehículos, que es el número de vehículos que se debe vender mensualmente el primer año de funcionamiento de la empresa (objetivo específico). Según las encuestas aplicadas y sus resultados, y según las tablas de precios de vehículos usados en la actualidad, se llegó a la conclusión de que el estudio se debía realizar con el promedio de \$10.000,00 por vehículo, ya que los precios de los vehículos que se pretenden comercializar oscilan entre \$5.000,00 a \$15.000,00.
- **Mano de obra Directa:** Para el inicio de las actividades de la empresa, los primeros 12 vehículos a ser comercializados deben estar en perfectas condiciones para ser exhibidos, por lo tanto el ingeniero mecánico del Tecnicentro Sevilla realizará la revisión mecánica exhaustiva de cada uno de los vehículos. Se fijó un precio de \$9,17 por cada uno de los doce vehículos revisados, dando un total con descuento de \$110. Después del inicio de las actividades el valor a pagar por este servicio será de \$10 por cada vehículo.
- **Mano de obra indirecta:** Una vez realizada la revisión mecánica, es necesario lavar a los vehículos para exhibirlos, es por ello que los primeros doce vehículos a ser comercializados serán lavados integralmente en el Tenicento Sevilla donde se fijó un precio de \$4,58 por cada vehículo, dando un total con descuento de \$55. Después del inicio de las actividades el valor a pagar por este servicio será de \$5 por cada vehículo.

ANEXO 12.**TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO****SOCIEDAD FINANCIERA LEASINGCORP S.A.****DATOS DEL PRÉSTAMO:****TASA DE INTERÉS:** 11,23% ANUAL**PLAZO:** 48 MESES**FORMA DE PAGO:** MENSUAL**CUOTA FIJA:** \$520,00**CAPITAL:** \$20.032,85**INTERÉS GENERADO:** \$4.927,16

Monto: \$20.032,85		Interés: 11,23%		Plazo: 4 Años	
Días	# Doc	Capital	Interés	Dividendo	SalDOS
30	01/48	332.53	187.47	520.00	19.700,32
30	02/48	335.64	184.36	520.00	19.364,68
30	03/48	338.78	181.22	520.00	19.025,90
30	04/48	341.95	178.05	520.00	18.683,95
30	05/48	345.15	174.85	520.00	18.338,80
30	06/48	348.38	171.62	520.00	17.990,42
30	07/48	351.64	168.36	520.00	17.638,78
30	08/48	354.93	165.07	520.00	17.283,85
30	09/48	358.25	161.75	520.00	16.925,60
30	10/48	361.60	158.40	520.00	16.564,00
30	11/48	364.99	155.01	520.00	16.199,01
30	12/48	368.40	151.60	520.00	15.830,61
30	13/48	371.85	148.15	520.00	15.458,76
30	14/48	375.33	144.67	520.00	15.083,43
30	15/48	378.84	141.16	520.00	14.704,59
30	16/48	382.39	137.61	520.00	14.322,20
30	17/48	385.97	134.03	520.00	13.936,23
30	18/48	389.58	130.42	520.00	13.546,65
30	19/48	393.23	126.77	520.00	13.153,42
30	20/48	396.91	123.09	520.00	12.756,51
30	21/48	400.62	119.38	520.00	12.355,89
30	22/48	404.37	115.63	520.00	11.951,52
30	23/48	408.15	111.85	520.00	11.543,37
30	24/48	411.97	108.03	520.00	11.131,40
30	25/48	415.83	104.17	520.00	10.715,57
30	26/48	419.72	100.28	520.00	10.295,85
30	27/48	423.65	96.35	520.00	9.872,20
30	28/48	427.61	92.39	520.00	9.444,59
30	29/48	431.61	88.39	520.00	9.012,98
30	30/48	435.65	84.35	520.00	8.577,33
30	31/48	439.73	80.27	520.00	8.137,60
30	32/48	443.85	76.15	520.00	7.693,75
30	33/48	448.00	72.00	520.00	7.245,75
30	34/48	452.19	67.81	520.00	6.793,56
30	35/48	456.42	63.58	520.00	6.337,14
30	36/48	460.69	59.31	520.00	5.876,45
30	37/48	465.01	54.99	520.00	5.411,44
30	38/48	469.36	50.64	520.00	4.942,08
30	39/48	473.75	46.25	520.00	4.468,33
30	40/48	478.18	41.82	520.00	3.990,15
30	41/48	482.66	37.34	520.00	3.507,49
30	42/48	487.18	32.82	520.00	3.020,31
30	43/48	491.73	28.27	520.00	2.528,58
30	44/48	496.34	23.66	520.00	2.032,24
30	45/48	500.98	19.02	520.00	1.531,26
30	46/48	505.67	14.33	520.00	1.025,59
30	47/48	510.40	9.6	520.00	515.19
30	48/48	515.19	4.98	520.17	0.00

Fuente: Sociedad Financiera Leasingcorp S.A.
Elaborado por: Maria Alejandra Sevilla

ANEXO 13.

Desglose de la Tabla 22. Detalle de ingresos del plan de negocios

Detalle ingresos del plan de negocios	
Cantidad de vehículos (año 2013)	144 vehículos
Ganancia promedio en cada vehículo	\$ 700,00
Valor promedio por vehículo	\$ 10.000,00
Capacidad máxima del local	16 vehículos
Porcentaje de ocupación de vehículos (año 2013)	75,00%
Porcentaje de incremento anual en precio: (Inflación anual de Noviembre/2012 a Noviembre/2013)	2,30%

Fuente: Investigación de mercado, Banco Central del Ecuador
Elaborado por: María Alejandra Sevilla

- **Cantidad de Vehículos (año 2013):** Según todo el estudio realizado, y el objetivo específico de esta Tesis de Grado, se llegó a la conclusión de que el primer año se venderán 12 vehículos mensuales.
- **Ganancia promedio en cada vehículo:** Con el estudio realizado y la aplicación de las encuestas, se obtuvo un promedio de ganancia del mercado el cual es \$700,00.
- **Valor promedio por vehículo:** El valor de los vehículos que se venderán en el patio de vehículos usados serán desde \$5.000,00 a \$15.000,00, por lo tanto el promedio de costo de cada vehículo será \$10.000,00.
- **Capacidad máxima instalada del local:** Según las mediciones realizadas en el local que se va a arrendar para el funcionamiento de la empresa, el estacionamiento tiene capacidad máxima para 16 vehículos.
- **Porcentaje de ocupación de vehículos (año 2013):** Como se indicó anteriormente, el primer año se venderán 12 vehículos mensuales, es por ello que el porcentaje de ocupación para el año 2013 será del 75%, ya que el 100% son los 16 vehículos.
- **Porcentaje de incremento anual en precio:** La inflación se obtuvo de la información publicada por el Banco Central del Ecuador en su página web.

LISTA DE PRECIOS REFERENCIAL DE AUTOS USADOS									
TIPO	MARCA	MODELO	DESCRIPCION	VALOR COMERCIAL					
				Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008
Automóvil	Chevrolet	Corsa Wind	1.4 hatchback	\$ 6,000.00	\$ 6,500.00	\$ 7,000.00	x	x	x
Automóvil	Chevrolet	Corsa Wind	1.6 sedan	\$ 6,500.00	\$ 7,000.00	\$ 7,500.00	x	x	x
Automóvil	Chevrolet	Corsa Evolution	1.8 hatchback	\$ 8,000.00	\$ 8,500.00	\$ 9,000.00	\$ 9,500.00	\$ 10,000.00	\$ 10,500.00
Automóvil	Chevrolet	Corsa Evolution	1.8 sedan	\$ 8,500.00	\$ 9,000.00	\$ 9,500.00	\$ 10,000.00	\$ 10,500.00	\$ 11,000.00
Automóvil	Chevrolet	Corsa Evolution Activo	1.4 hatchback	x	x	\$ 8,700.00	\$ 9,200.00	\$ 9,500.00	\$ 9,800.00
Automóvil	Chevrolet	Corsa Evolution Activo	1.4 sedan	x	x	\$ 9,000.00	\$ 9,500.00	\$ 9,800.00	\$ 10,300.00
Automóvil	Chevrolet	Aveo	1.6 3 puertas	x	x	x	\$ 10,200.00	\$ 10,600.00	\$ 11,000.00
Automóvil	Chevrolet	Spark	1.0 5 puertas	x	x	\$ 5,500.00	\$ 6,000.00	\$ 6,500.00	\$ 7,000.00
Automóvil	Chevrolet	Optra	1.8 4 puertas	x	\$ 10,000.00	\$ 10,500.00	\$ 11,000.00	\$ 11,500.00	\$ 12,000.00
Automóvil	Chevrolet	Steern	1.6 4 puertas	\$ 7,500.00	\$ 8,000.00	\$ 8,500.00	\$ 9,000.00	x	x
Camioneta	Chevrolet	Luv D-Max	2.4 c/s 4x2	x	x	\$ 11,000.00	\$ 11,500.00	\$ 12,500.00	\$ 13,500.00
Camioneta	Chevrolet	Luv D-Max	2.5 c/s 4x2 diesel	x	x	\$ 12,000.00	\$ 13,300.00	\$ 14,000.00	\$ 15,000.00
Camioneta	Chevrolet	Luv D-Max	2.4 c/d	x	x	\$ 13,000.00	\$ 14,000.00	\$ 15,000.00	\$ 16,000.00
Camioneta	Chevrolet	Luv D-Max	4x2 c/d	x	x	\$ 14,000.00	\$ 15,000.00	\$ 16,000.00	\$ 17,000.00
Camioneta	Chevrolet	Luv D-Max	4x4 cd	x	x	\$ 15,000.00	\$ 16,000.00	\$ 17,000.00	\$ 18,000.00
Camioneta	Chevrolet	Luv V6	c/s 4x4	\$ 11,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,800.00	x	x	x
Camioneta	Chevrolet	Luv V6	c/d 4x2	\$ 12,500.00	\$ 13,500.00	\$ 14,800.00	x	x	x
Camioneta	Chevrolet	Luv V6	c/d 4x4	\$ 13,400.00	\$ 14,500.00	\$ 15,300.00	x	x	x
Camioneta	Chevrolet	Luv	2.2 c/s	\$ 9,800.00	\$ 10,400.00	\$ 11,000.00	x	x	x
Camioneta	Chevrolet	Luv	2.2 c/d	\$ 10,500.00	\$ 11,500.00	\$ 12,000.00	x	x	x
Camioneta	Chevrolet	Luv	2.5 c/s diesel	\$ 10,500.00	\$ 11,200.00	\$ 12,000.00	x	x	x
Camioneta	Chevrolet	Luv	c/d 4x2 diesel	\$ 11,000.00	\$ 11,500.00	\$ 12,500.00	x	x	x
Camioneta	Chevrolet	Luv	c/d 4x4 diesel	\$ 14,000.00	\$ 14,800.00	\$ 15,700.00	x	x	x
Jeep	Chevrolet	Vitara	3 puertas	\$ 9,500.00	\$ 10,300.00	\$ 11,000.00	11,500.00	\$ 12,000.00	\$ 12,500.00
Jeep	Chevrolet	Gran Vitara	3 Puertas	\$ 10,500.00	\$ 11,000.00	\$ 11,500.00	\$ 12,000.00	\$ 13,000.00	\$ 14,000.00
Jeep	Chevrolet	Gran Vitara	5 Puertas 4x2	\$ 12,000.00	\$ 13,000.00	\$ 14,000.00	\$ 15,000.00	\$ 16,000.00	\$ 17,000.00
Jeep	Chevrolet	Gran Vitara	5 Puertas 4x4	\$ 13,000.00	\$ 14,000.00	\$ 15,000.00	\$ 16,000.00	\$ 17,000.00	\$ 18,000.00

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

LISTA DE PRECIOS REFERENCIAL DE AUTOS USADOS									
TIPO	MARCA	MODELO	DESCRIPCION	VALOR COMERCIAL					
				Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008
Automóvil	Toyota	Corolla	1.6 Xli	\$ 11,500.00	\$ 12,500.00	\$ 13,500.00	\$ 14,500.00	\$ 15,500.00	\$ 17,500.00
Automóvil	Toyota	Corolla	1.8 i	\$ 13,100.00	\$ 14,200.00	\$ 15,300.00	\$ 16,600.00	\$ 17,800.00	\$ 19,000.00
Automóvil	Toyota	Yaris	1.3 nitro 3 puertas	\$ 8,800.00	\$ 9,700.00	\$ 10,600.00	\$ 11,500.00	\$ 12,500.00	\$ 13,500.00
Automóvil	Toyota	Yaris	sport/nitro 5 puertas	\$ 9,800.00	\$ 10,700.00	\$ 11,600.00	\$ 12,600.00	\$ 13,500.00	\$ 14,500.00
Automóvil	Toyota	Yaris	1.5 SDN	\$ 11,800.00	\$ 12,800.00	\$ 13,800.00	\$ 14,800.00	x	x
Camioneta	Toyota	Hilux	2.4 c/s 4x2	\$ 12,000.00	\$ 12,900.00	\$ 13,800.00	\$ 16,000.00	\$ 17,000.00	\$ 18,000.00
Camioneta	Toyota	Hilux	c/d 4x2	\$ 12,300.00	\$ 13,400.00	\$ 14,600.00	\$ 18,000.00	\$ 19,000.00	\$ 20,000.00
Camioneta	Toyota	Hilux	c/s 4x4	\$ 13,400.00	\$ 14,600.00	\$ 16,000.00	\$ 17,100.00	\$ 18,500.00	\$ 20,000.00
Camioneta	Toyota	Hilux	2.5 Diesel 4x2	x	x	x	\$ 22,000.00	\$ 23,000.00	\$ 24,000.00
Camioneta	Toyota	Hilux	2.5 Diesel 4x4	x	x	x	\$ 23,000.00	\$ 24,000.00	\$ 25,000.00
Camioneta	Toyota	Hilux	c/d 4x4	\$ 15,000.00	\$ 16,500.00	\$ 18,000.00	\$ 24,000.00	\$ 25,000.00	\$ 26,000.00
Camioneta	Toyota	Hilux	3.0 c/s diesel 4.2	\$ 13,700.00	\$ 14,200.00	\$ 15,700.00	\$ 16,800.00	x	x
Camioneta	Toyota	Stout II	2.4	\$ 10,700.00	\$ 11,500.00	\$ 12,400.00	\$ 13,300.00	x	x
Jeep	Toyota	Prado	3 puertas	\$ 15,000.00	\$ 15,500.00	\$ 16,000.00	\$ 16,500.00	\$ 17,500.00	\$ 18,500.00

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

LISTA DE PRECIOS REFERENCIAL DE AUTOS USADOS									
TIPO	MARCA	MODELO	DESCRIPCION	VALOR COMERCIAL					
				Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008
Automóvil	Mazda	626	2.0	\$ 12,800.00	\$ 13,900.00	\$ 15,100.00	x	x	x
Automóvil	Mazda	Allegro 323	1.6 sedan	\$ 9,000.00	\$ 9,500.00	\$ 10,000.00	\$ 10,500.00	\$ 11,000.00	\$ 11,500.00
Automóvil	Mazda	Allegro 323	1.6 hatchback	\$ 10,400.00	\$ 11,300.00	\$ 12,200.00	x	x	x
Automóvil	Mazda	3	1.6 sedan	\$ 13,000.00	\$ 14,000.00	\$ 15,000.00	\$ 16,000.00	\$ 17,000.00	\$ 18,000.00
Automóvil	Mazda	3	1.6 sport	\$ 13,500.00	\$ 14,500.00	\$ 15,500.00	\$ 16,500.00	\$ 17,500.00	\$ 18,500.00
Automóvil	Mazda	B-2.2	4x2 c/s	\$ 10,500.00	\$ 11,200.00	\$ 11,900.00	\$ 14,000.00	\$ 15,000.00	\$ 16,000.00
Camioneta	Mazda	B-2.2	4x4 c/s	\$ 12,500.00	\$ 13,500.00	\$ 14,500.00	\$ 16,500.00	\$ 17,500.00	\$ 18,500.00
Camioneta	Mazda	B-2.6	4x2 c/d	\$ 12,000.00	\$ 12,700.00	\$ 13,700.00	\$ 16,000.00	\$ 17,000.00	\$ 18,000.00
Camioneta	Mazda	B-2.6	4x4 c/d	\$ 14,000.00	\$ 14,800.00	\$ 15,300.00	\$ 17,500.00	\$ 18,500.00	\$ 19,500.00

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

LISTA DE PRECIOS REFERENCIAL DE AUTOS USADOS									
TIPO	MARCA	MODELO	DESCRIPCION	VALOR COMERCIAL					
				Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008
Automóvil	Hyundai	Atos	GL 1.1 prime	\$ 5,000.00	\$ 5,500.00	\$ 6,000.00	\$ 6,500.00	\$ 7,000.00	X
Automóvil	Hyundai	Accent	1.6 4 puertas	\$ 8,000.00	\$ 9,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,500.00	\$ 11,000.00	\$ 11,500.00
Automóvil	Hyundai	Getz	1.3 3 puertas	\$ 7,000.00	\$ 7,500.00	\$ 8,000.00	\$ 8,700.00	\$ 9,300.00	\$ 9,800.00
Automóvil	Hyundai	Getz	1.6 5 puertas	\$ 7,500.00	\$ 8,200.00	\$ 8,900.00	\$ 9,600.00	\$ 10,000.00	\$ 10,500.00
Automóvil	Hyundai	Matrix	1.6 5 puertas	\$ 8,500.00	\$ 9,000.00	\$ 9,500.00	\$ 10,400.00	\$ 11,000.00	X
Automóvil	Hyundai	Elantra	1.6 5 puertas	\$ 10,000.00	\$ 11,000.00	\$ 11,800.00	\$ 12,500.00	\$ 13,000.00	\$ 13,500.00
Automóvil	Hyundai	Elantra	1.8 4 puertas	\$ 10,600.00	\$ 11,700.00	\$ 12,600.00	\$ 13,500.00	\$ 14,000.00	\$ 14,500.00
Automóvil	Hyundai	Elantra	2.0 4 puertas	\$ 12,300.00	\$ 13,500.00	\$ 14,200.00	\$ 15,100.00	\$ 15,700.00	\$ 16,700.00
Jeep	Hyundai	Tucson	4x2 T/A	x	x	\$ 13,000.00	\$ 14,000.00	\$ 15,000.00	\$ 16,000.00
Jeep	Hyundai	Tucson	4x2 T/M	x	x	\$ 12,500.00	\$ 13,500.00	\$ 14,500.00	\$ 15,500.00
Jeep	Hyundai	Tucson	4x4 T/A	x	x	\$ 13,500.00	\$ 14,500.00	\$ 15,500.00	\$ 16,500.00
Jeep	Hyundai	Santa Fe	2.7 4x4 T/A	\$ 12,500.00	\$ 13,300.00	\$ 14,500.00	\$ 15,500.00	\$ 17,000.00	\$ 18,000.00
Jeep	Hyundai	Santa Fe	2.7 4x2 T/M	x	x	x	\$ 17,000.00	\$ 18,000.00	\$ 19,000.00

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

LISTA DE PRECIOS REFERENCIAL DE AUTOS USADOS									
TIPO	MARCA	MODELO	DESCRIPCION	VALOR COMERCIAL					
				Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008
Automóvil	Ford	Fiesta	5 puertas	\$ 6,000.00	\$ 6,500.00	\$ 7,000.00	\$ 7,500.00	\$ 8,500.00	\$ 9,500.00
Camioneta	Ford	Ranger XL	2.2 c/s 4x2	\$ 9,800.00	\$ 10,500.00	\$ 11,300.00	\$ 12,100.00	\$ 13,000.00	\$ 14,000.00
Camioneta	Ford	Ranger XL	2.6 c/s 4x4	\$ 12,000.00	\$ 13,000.00	\$ 14,000.00	\$ 15,000.00	\$ 16,000.00	\$ 17,000.00
Camioneta	Ford	Ranger XL	2.2 c/d 4x2	\$ 11,000.00	\$ 12,000.00	\$ 13,000.00	\$ 14,000.00	\$ 15,000.00	\$ 16,000.00
Jeep	Ford	Ecosport	4x2	x	\$ 10,500.00	\$ 11,500.00	\$ 12,500.00	\$ 13,500.00	\$ 14,500.00
Jeep	Ford	Ecosport	4x4	x	x	x	\$ 13,000.00	\$ 14,000.00	\$ 15,000.00
Jeep	Ford	Explorer	XLT 4x4 T/A	\$ 15,500.00	\$ 16,500.00	\$ 18,500.00	\$ 20,500.00	\$ 22,500.00	\$ 24,500.00
Jeep	Ford	Explorer	XLT 4x4 T/M	\$ 14,500.00	\$ 15,500.00	x	x	x	X

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

LISTA DE PRECIOS REFERENCIAL DE AUTOS USADOS									
TIPO	MARCA	MODELO	DESCRIPCION	VALOR COMERCIAL					
				Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008
Automóvil	Renault	Clio	1.4 5 puertas	\$ 7,000.00	\$ 7,500.00	\$ 8,000.00	\$ 8,500.00	\$ 9,000.00	\$ 9,500.00
Automóvil	Renault	Symbol	1.4 4 puertas	\$ 8,000.00	\$ 8,600.00	\$ 9,100.00	\$ 9,700.00	x	x
Automóvil	Renault	Megane	1.4 4 puertas	\$ 8,500.00	\$ 9,000.00	\$ 9,500.00	\$ 10,000.00	x	x
Automóvil	Renault	Megane	1.6 4 puertas	\$ 9,000.00	\$ 9,600.00	\$ 10,200.00	\$ 11,000.00	x	x
Automóvil	Renault	Logan	1.6 4 puertas	\$ 6,500.00	\$ 7,000.00	\$ 7,500.00	\$ 8,000.00	\$ 8,500.00	\$ 9,000.00
Automóvil	Renault	Twingo	1.0 3 puertas	\$ 4,800.00	\$ 5,400.00	\$ 6,000.00	\$ 6,500.00	x	x

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

LISTA DE PRECIOS REFERENCIAL DE AUTOS USADOS									
TIPO	MARCA	MODELO	DESCRIPCION	VALOR COMERCIAL					
				Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008
Automóvil	Volkswagen	Gol	1.8 3 puertas	\$ 6,000.00	\$ 7,000.00	\$ 8,000.00	\$ 9,000.00	x	x
Automóvil	Volkswagen	Gol	1.8 5 puertas	\$ 8,000.00	\$ 8,700.00	\$ 9,500.00	\$ 10,000.00	\$ 10,500.00	\$ 11,000.00
Automóvil	Volkswagen	Gol	Sport 5 puertas	\$ 8,500.00	\$ 9,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,500.00	\$ 11,000.00	\$ 11,500.00
Automóvil	Volkswagen	Fox	1.6 5 puertas	x	x	\$ 9,000.00	\$ 10,000.00	\$ 11,000.00	\$ 12,000.00
Automóvil	Volkswagen	Fox	1.6 3 puertas	x	\$ 7,000.00	\$ 7,500.00	\$ 8,200.00	x	x
Automóvil	Volkswagen	Golf	1.6 5 puertas	\$ 11,000.00	\$ 11,500.00	\$ 12,500.00	\$ 13,000.00	\$ 13,500.00	\$ 14,000.00
Automóvil	Volkswagen	Golf	2.0 5 puertas	\$ 13,000.00	\$ 13,500.00	\$ 14,000.00	\$ 14,500.00	\$ 15,000.00	\$ 15,500.00
Automóvil	Volkswagen	Polo	1.6 5 puertas	\$ 9,000.00	\$ 9,500.00	\$ 10,000.00	\$ 10,500.00	\$ 11,000.00	\$ 11,500.00
Camioneta	Volkswagen	Saveiro	1.8 c/s 2 asientos	\$ 7,500.00	\$ 8,000.00	\$ 8,500.00	\$ 9,000.00	\$ 9,500.00	\$ 10,200.00

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla

LISTA DE PRECIOS REFERENCIAL DE AUTOS USADOS									
TIPO	MARCA	MODELO	DESCRIPCION	VALOR COMERCIAL					
				Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008
Automóvil	Kia	Cerato	4 puertas	\$ 8,000.00	\$ 8,500.00	\$ 9,000.00	\$ 9,500.00	\$ 10,000.00	\$ 10,500.00
Automóvil	Kia	Picanto	5 puertas	x	x	x	\$ 7,000.00	\$ 7,500.00	\$ 8,000.00
Automóvil	Kia	Rio	4 puertas	\$ 6,500.00	\$ 7,000.00	\$ 7,500.00	\$ 8,000.00	\$ 8,500.00	\$ 9,000.00
Automóvil	Kia	Sportge	5 Puertas	\$ 11,000.00	\$ 12,000.00	\$ 13,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,500.00	\$ 16,000.00

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: María Alejandra Sevilla