

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENEDORES

PROYECTO DE TITULACIÓN
PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS BILINGÜE

EFFECTUADO:

Desde Octubre de 2014 hasta Febrero de 2015

REALIZADO POR:

Manuel Antonio Toro Jaramillo

Tutor:

Ing. Maximiliano Pérez Cepeda

INFORMACIÓN PERSONAL:

Dirección: Cdla. Mirador del Norte Mz. 48 V.19

Teléfono: 2041059

Celulares: 0982466262

Correo: manueltoro1016@gmail.com

Guayaquil - Ecuador

La información contenida en este documento es extremadamente confidencial. Nada de este material podrá ser reproducido, copiado, distribuido, re publicado o transmitido de ninguna forma sin la previa autorización de los autores.

TEMA

PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE
TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL.

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Sr. Manuel Antonio Toro Jaramillo como requerimiento parcial para la obtención del título de INGENIERO/A EN DESARROLLO DE NEGOCIOS BILINGÜE.

Guayaquil, Febrero del 2015

Ing. Maximiliano Pérez Cepeda
Tutor

Lector



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

INGENIERÍA DE EMPRENDEDORES

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

MANUEL ANTONIO TORO JARAMILLO

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación denominado “Propuesta para la creación de una empresa de choferes profesionales para ofrecer servicio de traslado en concesionaria de vehículos de Guayaquil”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de titulación en mención.

Guayaquil, Febrero del 2015

EL AUTOR

MANUEL ANTONIO TORO JARAMILLO



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

INGENIERÍA EN EMPRENDEDORES

AUTORIZACIÓN

Yo, MANUEL ANTONIO TORO JARAMILLO

Autorizo a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, la publicación, en la biblioteca de la institución del trabajo titulado: “Propuesta para la creación de una empresa de choferes profesionales para ofrecer servicio de traslado en concesionaria de vehículos de Guayaquil”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Guayaquil, Febrero del 2015

EL AUTOR

MANUEL ANTONIO TORO JARAMILLO

AGRADECIMIENTO

A DIOS, por todas las bendiciones que ha derramado sobre mí y mi familia dándonos salud y unidad.

A MIS ABUELITOS Manuel Toro y Clara Guerra, que siempre estuvieron dispuestos a ayudarme y darme una mano cuando la necesitaba durante el desarrollo de mi trabajo de titulación.

A MIS TÍOS Javier Toro, Ronny Toro, Sara Zamora y Patricia Espinoza, que me brindaron su apoyo incondicional cuando lo necesite durante toda mi etapa universitaria.

A MIS PROFESORES Maximiliano Pérez e Inés Carrasco, por todas sus enseñanzas y consejos durante mi etapa universitaria y su apoyo total durante la tutoría de mi trabajo de titulación.

DEDICATORIA

A DIOS, por brindarme sabiduría y paciencia durante el proceso de elaboración de mi trabajo de titulación y ayudarme a culminar con éxito una de mis metas profesionales.

A MIS PADRES Manuel Toro y Amada Jaramillo, que han sido mi apoyo primordial durante toda mi etapa universitaria, que confiaron en mí y estuvieron siempre con una mano de apoyo, y a los que quiero llenar de orgullo.

A MIS HERMANAS Gabriela Toro y María Auxiliadora Toro, al darles una muestra de ejemplo y tenacidad para que sigan mi camino y puedan también desarrollarse como profesionales.

A MI ENAMORADA Cinthya Quiroz, por la confianza brindada y tener siempre una palabra de aliento para mi diciéndome – no hay una excusa para no ser el mejor si uno se lo propone.

RESUMEN

El presente trabajo de titulación se ha realizado bajo el objetivo de determinar la viabilidad y factibilidad de introducir en la ciudad de Guayaquil una empresa que ofrezca el servicio de choferes profesionales para ofrecer servicio de traslado en concesionaria, esta idea de negocio innovadora nace por las necesidades de los concesionarios en requerir un servicio de traslado de sus unidades nuevas desde sus galpones hacia su show room y en redes de concesionarios

Se ha evaluado diferentes estudios en temas legales, de mercadeo y económicos para poder definir la viabilidad del trabajo de titulación en mención. Y para finalizar se han realizado planes operativos y de contingencia para asegurar un buen funcionamiento de la empresa.

ABSTRACT

The present work of qualifications has been realized under the objective to determine the viability and feasibility of introducing in the city of Guayaquil a company that offers the service of professional drivers to offer service of movement in concessionary, this innovative idea of business is born for the needs of the concessionaires in needing a service of movement of his new units from his warehouses towards his show room and in concessionaires' networks.

Different studies have been evaluated in legal topics, of marketing and economic to be able to define the viability of the work of qualifications in mention. And to finish operative plans have been realized and of contingency to assure a good functioning of the company.

INTRODUCCIÓN

La propuesta de negocios está dirigida a brindar una solución logística en el traslado de unidades nuevas entre concesionarios y su show room, como también a los concesionarios de una misma marca que trabajan en redes, Chofer Faster será la empresa encargada de brindar el servicio de choferes profesionales para el traslado de unidades nuevas para ayudar con la logística de entrega de vehículos al cliente final y a su vez evitar que los concesionarios caigan en problemas legales ya que actualmente subcontratan por honorarios los servicios de los choferes y esto conlleva a denuncias que equivalen a diez salarios mínimos por cada chofer que haya denunciado a la concesionaria.

Se escogió la ciudad de Guayaquil para esta investigación ya que es la ciudad con mayor número de concesionario de vehículos y marcas del país, donde tenemos reportes de concesionarios que tienen la necesidad de un servicio de choferes en Guayaquil y se puede abarcar un gran mercado.

INDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCCIÓN	x
INDICE GENERAL.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xviii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xix
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xx
ABREVIATURAS.....	xxi
RESUMEN EJECUTIVO	xxii
CAPÍTULO 1	24
1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
1.1. Tema – Título	24
1.3. Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio	25
1.4. Contextualización del Tema u Objeto de Estudio	25
1.5. Objetivos de la Investigación	26
1.5.1. Objetivo General.....	26
1.5.2. Objetivos Específicos	26
1.6. Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información.	27
1.7. Planteamiento del Problema.....	28
1.8. Fundamentación Teórica del Proyecto	29
1.8.1. Marco Referencial	29
1.8.2. Marco Teórico	31
1.8.3. Marco Conceptual	35
1.8.5. Marco Lógico.....	37

1.9.	Formulación de la hipótesis y-o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.....	38
1.10.	Cronograma	39
CAPÍTULO 2		41
2.	DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	41
2.1.	Análisis de la Oportunidad	41
2.1.1.	Descripción de la Idea de Negocio.....	41
2.1.2.	Descripción de la Idea de Producto o Servicio.....	41
2.2.	Misión, Visión y Valores de la Empresa.....	42
2.3.	Objetivos de la Empresa	43
2.3.1.	Objetivo General.....	43
2.3.2.	Objetivos Específicos	43
2.4.	Estructura Organizacional	44
2.4.1.	Organigrama	44
2.4.2.	Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias.....	44
2.4.3.	Manual de Funciones: Niveles, Interacciones, Responsabilidades, y Derechos	45
CAPÍTULO 3		48
3.	ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA	48
3.1.	Aspecto Societario de la Empresa.....	48
3.1.1.	Generalidades (Tipo de Empresa)	48
3.1.2.	Fundación de la Empresa	48
3.1.3.	Capital Social, Acciones y Participaciones	49
3.1.4.	Juntas Generales de Accionistas y-o Socios.....	49
3.2.	Aspecto Laboral de la Empresa	50
3.2.1.	Generalidades.....	50
3.2.2.	Mandato Constituyente #8.....	51
3.2.3.	Tipos de Contrato de Trabajo.....	51
3.2.4.	Obligaciones del empleador	51
3.2.5.	Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración	53
3.2.6.	Fondo de Reserva y Vacaciones.....	54
3.2.7.	Inserción de Discapacitados a Puestos de Trabajo.....	55
3.3.	Contratación Civil.....	56

3.3.1.	Principios Básicos de la Contratación.....	56
3.3.2.	Contratos de Prestación de Servicios.....	56
3.3.3.	Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios	56
3.3.4.	Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación	57
3.3.5.	Generalidades de la Contratación Pública.....	57
3.3.6.	Contrato de Confidencialidad.....	57
3.4.	Políticas de Buen Gobierno Corporativo.....	57
3.4.1.	Código de Ética	57
3.5.	Propiedad Intelectual	58
3.5.1.	Registro de Marca.....	58
3.5.2.	Derecho de Autor del Proyecto.....	58
3.5.3.	Patente y-o Modelo de Utilidad (opcional)	58
3.6.	Seguros.....	58
3.6.1.	Incendio.....	58
3.6.2.	Robo.....	59
3.6.3.	Fidelidad	59
3.6.4.	Maquinarias y Equipos	59
3.6.5.	Materia Prima y Mercadería	59
3.7.	Presupuesto Constitución de la empresa.....	59
CAPÍTULO 4.....		61
4.	AUDITORÍA DE MERCADO	61
4.1.	PEST.....	61
4.2.	Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria	67
4.3.	Análisis del Ciclo de Vida de la Industria.....	71
4.4.	Matriz BCG	71
4.5.	Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado.....	72
4.6.	Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter y Conclusiones 73	
4.7.	Análisis de la Oferta	74
4.7.1.	Tipo de Competencia.....	74
4.7.2.	Market Share: Mercado Real y Mercado Potencial	74

4.7.3.	Segmentación de Mercado.....	75
4.7.4.	Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.....	75
4.7.5.	Benchmarking: Estrategia de los Competidores y Contra estrategia de la Empresa	76
4.8.	Análisis de la Demanda.....	77
4.9.	Matriz FODA.....	79
4.10.	Investigación de Mercado.....	80
4.10.1.	Método.....	80
4.10.2.	Diseño de la Investigación	80
4.10.3.	Conclusiones de la Investigación de Mercado.....	96
4.10.4.	Recomendaciones de la Investigación de Mercado	97
CAPÍTULO 5.....		99
5.	PLAN DE MARKETING.....	99
5.1.	Objetivos: General y Específicos	99
5.1.1.	Mercado Meta	99
5.2.	Posicionamiento.....	100
5.2.1.	Estrategia de Posicionamiento: Posición, Objetivo, Segmento, Atributos, Calidad Percibida, Ventaja Competitiva, Símbolos Identitarios. 100	
5.3.	Marketing Mix	102
5.3.1.	Estrategia de Producto o Servicios	102
5.3.2.	Estrategia de Precios.....	105
5.3.3.	Estrategia de Plaza: Punto de Ventas	106
5.3.4.	Estrategias de Promoción.....	111
5.3.5.	Cronograma (Calendario de Acción de la Campaña utilizar Project)118	
5.3.6.	Presupuesto de Marketing: Costo de Venta, Costo de Publicidad y Promoción, Costo de Distribución, Costo del Producto, Otros.....	119
CAPÍTULO 6.....		121
6.	PLAN OPERATIVO.....	121
6.1.	Producción	121
6.1.1.	Proceso Productivo	121
6.1.2.	Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos	122

6.1.3.	Mano de Obra	122
6.1.4.	Capacidad Instalada	122
6.1.5.	Flujogramas de Procesos	123
6.1.6.	Presupuesto	124
6.2.	Gestión de Calidad	125
6.2.1.	Procesos de planeación de calidad.....	125
6.2.2.	Beneficios de las acciones proactivas.....	125
6.2.3.	Políticas de calidad	126
6.2.4.	Procesos de control de calidad.....	126
6.2.5.	Certificaciones y Licencias.....	127
6.2.6.	Presupuesto	127
6.3.	Gestión Ambiental	127
6.3.1.	Procesos de planeación ambiental.....	127
6.3.2.	Beneficios de las acciones proactivas	128
6.3.3.	Políticas de protección ambiental	128
6.3.4.	Procesos de control de calidad	128
6.3.5.	Logística Verde.....	129
6.3.6.	Certificaciones y Licencias.....	129
6.3.7.	Presupuesto	129
6.4.	Gestión de Responsabilidad Social	129
6.4.1.	Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social	129
6.4.2.	Beneficios de las acciones proactivas	130
6.4.3.	Políticas de protección social	130
6.4.4.	Certificaciones y Licencias.....	131
6.4.5.	Presupuesto	131
6.5.	Balance Score Card & Mapa Estratégico	132
6.6.	Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.).....	133
CAPÍTULO 7		135
7.	ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO	135
7.1.	Inversión Inicial	135
7.1.1.	Tipo de Inversión	135

7.1.2.	Financiamiento de la Inversión	138
7.1.3.	Cronograma de Inversiones	140
7.2.	Análisis de Costos	141
7.2.1.	Costos Fijos.....	141
7.2.2.	Costos Variables	142
7.3.	Capital de Trabajo	143
7.3.1.	Costos de Operación	143
7.3.2.	Costos Administrativos	144
7.3.3.	Costos de Ventas	144
7.3.4.	Costos Financieros	144
7.4.	Análisis de Variables Críticas	145
7.4.1.	Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.....	145
7.4.2.	Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas	145
7.4.3.	Determinación del Punto Óptimo de Producción por medio de análisis marginales.....	146
7.4.4.	Análisis de Punto de Equilibrio.....	146
7.5.	Entorno Fiscal de la Empresa.....	146
7.5.1.	Planificación Tributaria	147
7.6.	Estados Financieros proyectados.....	149
7.6.1.	Balance General Inicial.....	149
7.6.2.	Estado de Pérdidas y Ganancias	149
7.7.	Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples....	152
7.7.1.	Productividad	152
7.7.2.	Precio Mercado Local	152
7.7.3.	Precio Mercado Externo.....	153
7.7.4.	Costo de Materia Prima.....	153
7.7.5.	Costo de Materiales Indirectos.....	153
7.7.6.	Costo de Suministros y Servicios	153
7.7.7.	Costo de Mano de Obra Directa	153
7.7.8.	Costo de Mano de Obra Indirecta.....	154
7.7.9.	Gastos Administrativos.....	154
7.7.10.	Gastos de Ventas	154

7.7.11. Inversión en Activos Fijos.....	154
7.7.12. Tasa de interés promedio (puntos porcentuales).....	155
7.8. Balance General	156
7.8.1. Razones Financieras	157
7.9. Conclusión Financiera	160
CAPÍTULO 8.....	162
8. PLAN DE CONTINGENCIA.....	162
8.1. Plan de administración del riesgo	162
8.1.1. Principales riesgos	162
8.1.2. Reuniones para mitigar los riesgos	163
8.1.3. Tormenta de ideas (brainstorming), listas de verificación (checklists).....	163
8.2. Planeación de la respuesta al riesgo.....	163
8.2.1. Monitoreo y control del riesgo	163
8.3. Plan de Contingencia y Acciones Correctivas	164
CAPÍTULO 9.....	166
9. CONCLUSIONES	166
CAPÍTULO 10.....	169
10. RECOMENDACIONES	169
CAPÍTULO 11	171
11. FUENTES	171
Bibliografía	171
CAPÍTULO 12.....	174
12. ANEXOS	174

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Marco Lógico	37
Tabla 2: Propiedad Accionaria	49
Tabla 3: Descripción de Sueldos	50
Tabla 4: Décima Tercera y Décima Cuarta Remuneración.....	54
Tabla 5: Fondo de Reservas y Vacaciones.	55
Tabla 6: Ventas Mensuales de Julio 2013 – Julio 2014.....	67
Tabla 7: Ventas totales 2004 - 2014	68
Tabla 8: Características de los competidores.....	75
Tabla 9: Matriz F.O.D.A.....	79
Tabla 10: Presupuesto de Marketing	119
Tabla 11: Costos	119
Tabla 12: Presupuesto de Infraestructura	124
Tabla 13: Presupuesto de Responsabilidad Social	131
Tabla 14: Balance Score Card	132
Tabla 15: Mapa Estratégico.....	133
Tabla 16: Inversión Inicial	135
Tabla 17: Inversión Fija	136
Tabla 18: Inversión Diferida.....	137
Tabla 19: Inversión Corriente.....	138
Tabla 20: Financiamiento de la Inversión	138
Tabla 21: Amortización.....	139
Tabla 22: Cronograma de Inversiones.....	140
Tabla 23: Costos Fijos.....	141
Tabla 24: Costos variables	142
Tabla 25: Capital de Trabajo	143
Tabla 26: Costo Operación	143
Tabla 27: Costo Administrativo	144
Tabla 28: Costos Financieros.....	144
Tabla 29: Mark up y Márgenes	145

Tabla 30: Proyección de Ingresos y Costos	145
Tabla 31: Punto de equilibrio.....	146
Tabla 32: Impuesto a la Renta.....	147
Tabla 33: Contribuciones Municipales	148
Tabla 35: Balance General Inicial.....	149
Tabla 36: Estado de Pérdidas y Ganancias.....	149
Tabla 37: Flujo de caja proyectado	150
Tabla 38: TMAR.....	151
Tabla 39: Payback.....	151
Tabla 40: Escenario Productividad.....	152
Tabla 41: Escenario de precio.....	152
Tabla 42: Escenario Mano de Obra Directa e Indirecta.....	153
Tabla 43: Gastos Administrativos	154
Tabla 44: Escenario Tasa de Interés	155
Tabla 45: Balance General Final Proyectado	156
Tabla 46: Liquidez	157
Tabla 47: Gestión	157
Tabla 48: Endeudamiento.....	158
Tabla 49: Rentabilidad.....	160
Tabla 50: Cuestionario de Gestión de Calidad.....	180

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Criterio de Segmentación	77
Gráfico 2: Género.....	85
Gráfico 3: Edad.....	85
Gráfico 4: Pregunta 1 Encuesta.....	86
Gráfico 5: Pregunta 2 Encuesta.....	87
Gráfico 6: Pregunta 3 Encuesta.....	88
Gráfico 7: Pregunta 4 Encuesta.....	89

Gráfico 8: Pregunta 5 Encuesta.....	90
Gráfico 9: Pregunta 6 Encuesta.....	91
Gráfico 10: Pregunta 7 Encuesta.....	92
Gráfico 11: Pregunta 8	93
Gráfico 12: Pregunta 9	94
Gráfico 13: Flujogramas de procesos	123

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Cronograma.....	39
Ilustración 2: Organigrama.....	44
Ilustración 3: Matriz BCG	72
Ilustración 4: Tamaño de la muestra.....	82
Ilustración 5: Amplitud y Profundidad de las Líneas.....	104
Ilustración 6: Distribución del Espacio	107
Ilustración 7: Diseño de página web	116
Ilustración 8: Cronograma.....	118
Ilustración 9: Precio de la Competencia	179

ABREVIATURAS

ATL: Above The Line

BCE: Banco Central del Ecuador

BTL: Below The Line

CFN: Corporación Financiera Nacional

COMEX: Comisión Comercio Exterior

CTE: Comisión Transito del Ecuador

FODA: Fortaleza, Oportunidades, Debilidades, Amenazas

IEPI: Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual

IESS: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

INCOP: Instituto Nacional de Compras Públicas

INEC: Instituto Nacional de Estadística y Censo

IVA: Impuesto al Valor Agregado

PEST: Político, Económico, Social, Tecnológico

PIB: Producto Interno Bruto

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas

ROA: Return Over Assets

ROE: Return Over Equity

RUC: Registro Único Contribuyente

SRI: Servicio Rentas Internas

SENPLADES: Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo

TIR: Tasa Interna Retorno

TMAR: Tasa Mínima Aceptable Requerida

VAN: Valor Actual Neto

RESUMEN EJECUTIVO

En este trabajo de titulación se diseña en base a la propuesta de la creación de una empresa de choferes profesionales para ofrecer un servicio de traslado de unidades desde los galpones hasta los concesionarios. Esta propuesta es creada en base a la necesidad de los concesionarios de un servicio de traslado ya que actualmente se lo maneja de manera informal y los concesionarios caen en problemas legales.

La investigación de mercado que se realizó era para dar a conocer el nivel de agrado del servicio a los gerentes de las concesionarias y por otra parte el nivel de agrado de los choferes profesionales para trabajar en una empresa de choferes profesionales especializada en el traslado de unidades nuevas ya sea dentro o fuera de la ciudad ya que esta propuesta se basa por el número de movimientos de vehículos en movimiento, se determinó también los movimientos y traslados más frecuentes de los vehículos para poder determinar el personal que se necesita y las rutas donde se dirigirán las unidades nuevas.

Con respecto al área financiera de este trabajo de titulación se demuestra que esta idea de negocio es rentable ya que se obtiene una TIR del 28% mayor a la TMAR utilizada en el presente trabajo que es de 13,38%, también se cuenta con una VAN de \$ 22.904,95 y un Payback de 4 años y 3 meses.

En conclusión, se establece que la elaboración del presente propuesta de negocio es rentable y a su vez viable.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 1

DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 1

1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Tema – Título

PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL.

1.2. Justificación

Para efectos de esta investigación se pondrá en práctica todos los conocimientos y herramientas adquiridas durante los años de estudio, así mismo ir creando estrategias nuevas o mejorando las ya existentes, para encontrar nuevas oportunidades, que serán de gran ayuda para ir desarrollando y expandiendo este mercado de tal forma que esta investigación sirva como una herramienta de estudio y análisis, mediante la práctica simulando situaciones reales a proveedores reales.

La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva. (Semplades, 2012)

Mediante la práctica, el estudio constante del movimiento de mercado y la investigación permitirán crear nuevas oportunidades para los sectores estratégicos involucrados en la matriz productiva, en el área logística

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

creando fuentes de trabajo puntualmente a choferes profesionales en el sector logístico para concesionarias en Guayaquil

1.3. Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio

Este trabajo de titulación se realizará en la ciudad de Guayaquil puesto que es una de las ciudades más grandes del país con mayor número de concesionarios de vehículos a nivel nacional, que cuenta con la representación de seis concesionarios divididos en diecisiete puntos de ventas según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador en su reporte en el 2012 y por ende con mayor movimiento, esta investigación se llevara a cabo en el segundo semestre del año 2014 y parte del 2015, se tomaran en cuenta los concesionarios matriz y sucursales de Chevrolet como marca y sus redes de concesionarios en Guayaquil donde se establecerá las falencias logística que existe en el movimiento diario de vehículos, y cómo estas denuncias de personal tercerizado, afectan en la rentabilidad de los diferentes concesionarios ya que son sancionados con diez salarios básicos de remuneración por el ministerio laboral. Se realizara un estudio de mercado y se evalúan tiempos, rutas, horas de entrega, también se elaborara un plan de marketing en relación a la necesidad de logística, se evaluaran responsabilidades sociales para finalmente realizar un análisis financiero y de riesgo para verificar si este proyecto de titulación de crear una empresa de logística para el sector automotriz y brindar el servicio de manejo y control de flota de vehículos es viable o no.

1.4. Contextualización del Tema u Objeto de Estudio

Este trabajo de titulación se desarrollara bajo los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir SENPLADES (Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo) basándose en los objetivos que se detallaran a continuación:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Objetivo 8. Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible.

Objetivo 9. Garantizar el trabajo digno en todas sus formas.

Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva.

(SENPLADES, 2013)

Este trabajo de titulación se ajusta al SINDE (Sistema de Investigación y Desarrollo) de la Universidad Católica de Guayaquil que menciona: Organización y Administración de pequeñas y medianas empresas (SINDE, 2014)

Debido al cambio de la matriz productiva en Ecuador que impulsa el sector de logística y transporte se propone elaborar esta investigación que beneficiara al sector productivo que se dedica al área de la transportación y/o traslado de vehículos en las concesionarias a nivel de Guayaquil hacia el resto del país.

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General

Analizar la viabilidad de la creación de una empresa de choferes profesionales para transporte de vehículos en concesionarios de Guayaquil.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Analizar el mercado de los concesionarios que presentan este problema de transporte identificando la demanda que la industria requiere.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

- Determinar el mecanismo de transporte de vehículos que se utiliza para las diferentes concesionarias de vehículos.
- Investigar el mercado la aceptación de este servicio de transporte de vehículos por las concesionarias y choferes profesionales.
- Proponer un plan de gestión de calidad en servicio eficaz para un desarrollo sostenible de esta propuesta de negocio.

1.6. Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información.

En el siguiente trabajo de titulación se utilizara el método exploratorio que es el que se utiliza para recopilar información que permitirá brindar mayor información sobre el tema y se lo hará a través de las diferentes técnicas de recopilación como son: entrevistas, observación directa, encuesta

Los estudios exploratorios se efectúan, cuando el objetivo es examinar un tema o un problema de investigación poco estudiado o que no ha sido estudiado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que únicamente hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio. Los estudios exploratorios son como cuando viajamos a un lugar que no conocemos, del cual no hemos visto ningún documental ni leído algún libro (a pesar de que hemos buscado información sobre esto), sino simplemente alguien nos ha hecho un breve comentario sobre el lugar. (Sampieri, 2012)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Estas técnicas de recopilación nos permitirán analizar con más profundidad la aplicación de este nuevo servicio ya que la entrevista la tendremos con personal de la concesionaria y con los propios gerentes de venta.

1.7. Planteamiento del Problema

Debido al cambio de regulaciones en el país, se prohíbe la facturación de los empleados que tengan relación directa con el negocio ya que la relación con el patrono debe de ser bilateral, por lo que las empresas se ven obligadas a contratar a todo su personal en relación de dependencia y que obtengan todos los beneficios de ley, pero a su vez esto afecta en la liquidez de algunas compañías, ya que al ser denunciados por esta práctica ilegal se multa a la compañía por diez salarios mínimos unificados según el Ministerio Laboral en el mandato ocho del Código Laboral y los concesionarios de vehículos se verán afectados, puesto que anteriormente se contrataba choferes por facturación para movilizar los vehículos de los galpones principales a las concesionarias de la zona o el intercambio de vehículos entre las mismas y en gran parte de veces a diferentes partes del país, pero este modelo no es legal, y por ello es que las concesionarias de vehículos han tenido ya denuncias por este tipo de contratación. Se debería tener personal de choferes y administradores logísticos en relación de dependencia pero esto afectaría en el presupuesto de las concesionarias de vehículos. Con esta propuesta se plantea solucionar este problema de y ofrecer una solución viable para este tipo de empresas sin que afecte su presupuesto y no infrinja la ley.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

1.8. Fundamentación Teórica del Proyecto

En este capítulo explicaremos teorías que nos ayudaran en el planteamiento y desarrollo de esta investigación que se basa en la Propuesta de la Creación de una empresa de Choferes Profesionales para ofrecer servicios de traslado en concesionarios de vehículos en Guayaquil.

1.8.1. Marco Referencial

El marco referencial es un compendio escrito de artículos, libros y otros documentos que describen el estado pasado y actual del conocimiento sobre el problema de estudio. Nos ayuda a documentar cómo nuestra investigación agrega valor a la literatura existente”. De igual forma lo interpreta como un proceso y producto; es “un proceso de inmersión en el conocimiento existente y disponible que puede estar vinculado con nuestro planteamiento del problema, y un producto que a su vez es parte de un producto mayor: el reporte de investigación. Ello implica exponer y analizar las teorías, las conceptualizaciones y los antecedentes en general, que se consideren válidos para el correcto encuadre del estudio. El marco teórico proporciona una visión de dónde se sitúa el planteamiento propuesto dentro del campo de conocimiento en el cual nos moveremos. (Sampieri, 2008)

Para esta investigación tomaremos de referencia el trabajo de titulación de la Srita. Katherine Coello donde ofrecerá un servicio choferes, mismos que serán los encargados de trasportar a los clientes de manera rápida y segura. Se utilizarán ciclomotores plegables que son capaces de introducirse en los maleteros de los autos de los clientes en menos de un minuto, teniendo así un amplio mercado para satisfacer.

El servicio estará disponible tanto para particulares como para empresas que tengan la necesidad de desplazar un vehículo de un lugar a

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

otro, de manera sencilla y a un precio módico. Sin embargo, el foco del negocio está en satisfacer la demanda de transporte puerta a puerta en las noches, cuando los clientes se encuentren disfrutando de su tiempo de ocio.

El objetivo del servicio de choferes a través de ciclomotores plegables y ecológicos es el de trasladar de un sitio a otro a una persona que no se encuentre en condiciones para conducir su propio vehículo. El servicio funcionará de la siguiente manera:

La persona se encuentra indispuesta o está disfrutando de su tiempo de ocio y ha consumido bebidas alcohólicas, se pondrá en contacto con la empresa y se le proporcionará un chofer eventual que llegará al sitio utilizando una motocicleta plegable. El chofer plegará la motocicleta y la introducirá en la cajuela del vehículo del cliente y conducirá por él o ella, llevándolo (a) donde disponga.

De esta manera el cliente tiene la capacidad de llegar a su destino de manera rápida, segura y sin haber irrespetado de ley. (Coello, 2013)

Como referencia tomaremos también el Manual de descripción de cargos para la empresa Transporte Brito de la Srita. Karlheiz Ranieri Conde donde tomaremos la parte de manejo de choferes y sus funciones.

El ocupante del cargo tiene como objetivo trasladar los productos por todo el territorio nacional, hasta donde será destinado, garantizando la prestación de un buen servicio.

Como requisito principal debe ser bachiller, más curso de manejo de vehículos pesados y mecánica automotriz. Con una experiencia de 2 a 4 años en el campo laboral. Es responsable directo de la custodia de materiales y productos. Maneja en forma directa un grado de confidencialidad media.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Debe poseer habilidades para comunicarse efectivamente tanto oral como escrita, establecer y mantener relaciones interpersonales, recibir instrucciones orales y escritas, detectar fallas mecánicas, las destrezas que debe presentar fundamentalmente son manejar vehículo automotor pesado, conducir diferentes vías terrestres y manejar equipos herramientas utilizados en mecánica.

Funciones:

- Comprueba las condiciones mecánicas del vehículo antes de salir.
- Vela por la seguridad y resguardo de los bienes y productos que transporta.
- Efectúa viajes fuera del perímetro de la ciudad trasladando productos de consumo
- Reporta fallas y averías de la unidad asignada, con la finalidad de que sean corregidas.
- Notifica al supervisor sobre cualquier anomalía producida en el horario nocturno de trabajo.
- Lleva el control de los repuestos que se utilizan en los vehículos.
- Mantiene limpio y en orden equipo y sitio de trabajo.
- Cumple con las normas y procedimientos en seguridad integral establecidos por la organización.
- Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

(Conde, 2012)

1.8.2. Marco Teórico

La logística es una función operativa que comprende todas las actividades y procesos necesarios para la administración estratégica del flujo y almacenamiento de materias primas y componentes, existencias en proceso

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

y productos terminados; de tal manera, que éstos estén en la cantidad adecuada, en el lugar correcto y en el momento apropiado. (Thompson, 2012)

Para este marco teórico hemos tomado los mayores referentes logísticos para tomar sus conceptos y llevarlos a la práctica en unos de los segmentos de logística, propiamente al transporte y movimiento de vehículos ya que como lo menciona Franklin B. Enríquez "el movimiento de los bienes correctos en la cantidad adecuada hacia el lugar correcto en el momento apropiado" ya que de nuestro servicio depende la entrega de vehículos necesarios para que la concesionaria lo entregue al cliente final.

El emprendedor es el fundador de una nueva empresa, un innovador que rompe con la forma tradicional de hacer las cosas, con las rutinas establecidas. Debe ser una persona con dotes de liderazgo, y con un talento especial para identificar el mejor modo de actuar. El emprendedor tiene la habilidad de ver las cosas como nadie más las ve. Los emprendedores no son managers (al estilo de Marshall) ni inversores, son un tipo especial de personas. Schumpeter vio a los emprendedores como agentes de cambio y desarrollo económico. En su trabajo él ve a toda la economía de mercado en un equilibrio, es cuando el emprendedor entra de forma disruptiva y crea nuevos servicios, productos en otras palabras abre un nuevo mercado. Para poder introducir sus innovaciones, el emprendedor tiene que romper las inercias del entorno y vencer su oposición, pues, normalmente, el entorno es hostil a comportamientos novedosos: toda desviación del comportamiento de un miembro de la comunidad será desaprobada por los restantes miembros. También tendrá que gastar energías físicas y psíquicas en abandonar la senda de la familia. Pero en esta oposición, el emprendedor encuentra deleite. El emprendedor es un creativo inconformista. (Schumpeter, 1934)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Como lo menciona Knight “el emprendedor es un futurista” lo que quiere decir que ve la oportunidad cuando otros ven solo problema, este emprendimiento se centra en el problema de la transportación de vehículos en concesionarias de vehículos y es ahí donde se detectan las oportunidades para generar un servicio de apoyo para solucionar ese problema. Y así mismo como lo menciona Schumpeter “los emprendedores son como agentes de cambio y desarrollo económico. En su trabajo el ve a toda la economía de mercado en un equilibrio, es cuando el emprendedor entra de forma disruptiva y crea nuevos servicios, productos en otras palabras abre un nuevo mercado” y lo que hacemos con este emprendimiento es optimizar recursos y hacer el trabajo de las concesionarias más eficaz y tener una excelente atención al cliente final.

Según la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial para los choferes profesionales hay dos artículos que los ampara.

Art. 230.- La Comisión Nacional del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial impulsará la creación del Fondo de Cesantía para conductores profesionales.

Art. 231.- Este fondo servirá para garantizar una prestación de cesantía a aquellos conductores profesionales que hayan superado la edad mínima de jubilación o se encuentren imposibilitados de seguir prestando sus servicios como conductores. Las normas de funcionamiento y operación serán dictadas por la Comisión Nacional del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.(Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, 2012)

Esto ayudara a que los choferes profesionales una vez culminado su vida profesional y/o por motivo de algún accidente de tránsito queden

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

imposibilitados de laborar en el volante podrán acogerse a este artículo para gozar de una jubilación estable.

Deming incita a las empresas a que adopten su filosofía de calidad con orgullo, y que la expliquen a todo el personal. Este cambio requiere tiempo, y la paciencia es esencial. Deming recomienda empezar la transformación por aquellas actividades que más fáciles sean de mejorar, para después pasar a temas más complejos.

Según Deming, el 80 % de los problemas de calidad de las empresas se deben al sistema establecido. Por tanto, su solución corresponde en un 80 % a la dirección y mandos medios. Poco pueden hacer los trabajadores si éstos no se deciden a actuar y colaborar activamente en su solución. (Deming, 1993)

El tener un proceso de calidad es un sistema de orden de la empresa para hacerla más óptima según Deming ya que así no se desperdicia recursos y ayuda en los costos del trabajador para garantizar un servicio eficaz disminuyendo el porcentaje de error que le costarían dinero a la empresa por reposición de daños o fallas en el servicio adquirido.

Según Laura Fischer la investigación de mercado implica la realización de estudios para obtener información que facilite la práctica de la mercadotecnia, por ejemplo, para conocer quiénes son o pueden ser los consumidores o clientes potenciales, identificar sus características (qué hacen, dónde compran, porqué, dónde están localizados, cuáles son sus ingresos, etc.), determinar sus necesidades o deseos y el grado de predisposición que tienen para satisfacerlos, etc. (Fischer, 2006)

Chofer Faster S.A. realizara su estudio de mercado, para tener una idea hacia qué mercado potencial atacar y cuales serían nuestros principales clientes, así mismo para conocer la competencia y poder mejorar nuestras estrategias.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

1.8.3. Marco Conceptual

Roll On/Roll Off, Buque Especializado en un tipo de ferry, buque o barco que transporta cargamento rodado como por ejemplo automóviles, camiones o trenes. Los buques Ro-Ro a menudo tienen rampas construidas en el barco o fijas en tierra que permiten descargar el cargamento (*roll off*) y cargarlo (*roll On*) al barco desde el puerto.

-show room: Es un espacio en el que el vendedor o fabricantes exponen sus novedades a los compradores.

-*docking*: a la práctica de descargar una mercancía desde un tráiler o contenedor de gran capacidad, o medio entrante para cargarla en camiones de reparto de menor volumen y capacidad o medios más especializados. El objetivo es cambiar el medio de transporte para transitar los bienes con diferentes destinos o consolidar mercancías provenientes de diferentes orígenes.

Rundown: Plan corresponde a la proyección de llegadas y salidas que afectan al inventario, inventario sobre el cual se proyecta a su vez el flujo de caja necesario para diferentes áreas.

1.8.4. Marco Legal

Esta investigación se realizara mediante las normas legales establecidas en el Ecuador.

La Superintendencia de Compañía es la Institución encargada de regular el accionar societario, es decir, las personas jurídicas anónimas y limitadas. Además regula el mercado de valores a través del Consejo Nacional de

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Valores. Cuenta con direcciones dedicadas tanto al tema societario como al de mercado de valores. Ejerce el control de compañías, requiriendo la presentación de información de manera anual. (SuperCia, 2013)

La ley orgánica de transporte terrestre tiene por objeto la organización, planificación, fomento, regulación, modernización y control del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, con el fin de proteger a las personas y bienes que se trasladan de un lugar a otro por la red vial del territorio ecuatoriano, y a las personas y lugares expuestos a las contingencias de dicho desplazamiento, contribuyendo al desarrollo socio-económico del país en aras de lograr el bienestar general de los ciudadanos. (Ley Orgánica de Transporte Terrestre, 2014)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

1.8.5. Marco Lógico

Tabla 1: Marco Lógico

RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS	INDICADORES VERIFICABLES OBJETIVAMENTE	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
OG: Analizar la viabilidad de la creación de una empresa de choferes profesionales para ofrecer servicio de traslado en concesionarios de vehículos de Guayaquil.	VAN – TIR	Denuncias de los choferes subcontratados.	Según la investigación realizada esta propuesta es viable y a su vez rentable
OE1: Solucionar el problema logístico en concesionarios con choferes profesionales.	Nivel de subcontratación en el país	Ministerio Laboral	Disminución de la contratación ilegal de personal.
OE2: Plantear un servicio eficaz de traslado de vehículos para concesionarios	Choferes profesionales con experiencia en rutas	Medición de rentabilidad costo beneficio	Servicio más seguro y eficaz con mayor margen de liquidez de la empresa
OE3: Ofrecer mayor rentabilidad y liquidez a las concesionarias de vehículos.	Prestación de servicio complementario aprobado.	Investigar empresas dedicadas a este servicio	Comparación de contratar servicios de una empresa a tercerizar personal.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

<p>OE4: • Ofrecer estabilidad económica y beneficios de ley a los choferes profesionales que sean asignados a las concesionarias por medio de nuestra empresa.</p>	<p>Remuneración acorde al mercado de transportistas.</p>	<p>Comparación de salarios en empresas de transporte</p>	<p>Mejor rentabilidad para las concesionarias y sin problemas legales</p>
---	--	--	---

Elaborado por: El autor

1.9. Formulación de la hipótesis y-o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.

Hipótesis: La investigación daría a notar que el servicio propuesto en los concesionarios de vehículos en la ciudad de Guayaquil sería mayor al 80% de aceptación. El servicio podría brindar una alternativa viable para contrarrestar la contratación ilegal. Por otro lado si aceptan la contratación de este servicio de choferes estarían ahorrando las diferentes multas puestas anteriormente. Finalmente se reunirá todos los permisos y requisitos para la aprobación de este servicio para las concesionarias.

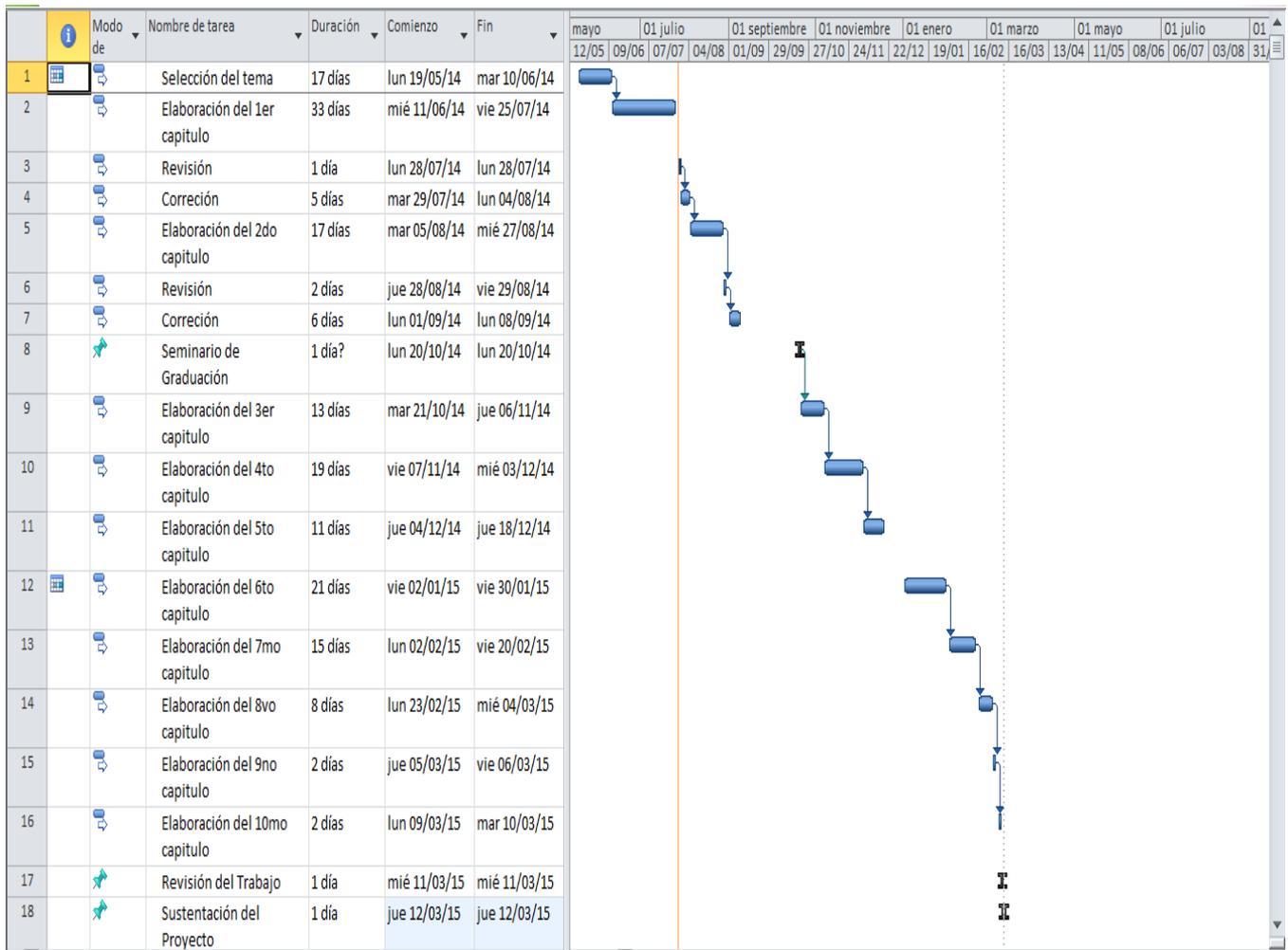
Según las hipótesis se obtienen las siguientes preguntas.

- ¿Es viable una empresa de choferes profesionales para ofrecer servicios de traslado en concesionarios de vehículos de Guayaquil?
- ¿Las concesionarias aceptaran la contratación de este servicio de traslado de vehículos?
- ¿Qué dificultades legales existirá para la contratación de choferes por facturación?
- ¿Cuáles serían las principales barreras de entrada?

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

1.10. Cronograma

Ilustración 1: Cronograma



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 2

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 2

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2.1. Análisis de la Oportunidad

Esta oportunidad nace de solucionar un problema legal que tiene los concesionarios de vehículos a nivel nacional con sus choferes, que son subcontratados de manera ilegal sin formar parte del rol de pagos de las empresas; lo cual ha generado denuncias por esta infracción a la ley, donde han perdido la mayor parte de juicios afectando así su rentabilidad, por aquello es que nace la oportunidad de crear una empresa de choferes profesionales para ofrecer servicio de traslado en concesionarios de vehículos de Guayaquil.

2.1.1. Descripción de la Idea de Negocio

Crear una empresa de choferes profesionales para ofrecer servicios de traslado en concesionarias de vehículos en Guayaquil se basa en agilizar el proceso de movimientos de carros entre concesionarios desde su base central con choferes profesionales calificados donde puedan estar con todos sus beneficios de ley, esta propuesta realizara un plan piloto en la concesionaria E. Maulme de Guayaquil puesto que es una de las que mayor problema presenta por su elevada rotación de inventario entre sus sucursales de Guayaquil y Machala.

2.1.2. Descripción de la Idea de Producto o Servicio

Esta propuesta de crear una empresa de choferes profesionales para ofrecer servicio de traslado se basa principalmente en las concesionarias de vehículos de Guayaquil donde la labor será formar parte de la cadena de

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

logística de los concesionarios prestando el servicio de choferes profesionales para movilizar los vehículos desde las bodegas principal a las concesionarias y para el intercambio entre concesionarios.

2.2. Misión, Visión y Valores de la Empresa

MISIÓN

Ser una empresa ágil y eficaz en el traslado de todo tipo de vehículos cumpliendo con las normas de seguridad y tiempo planteadas por las concesionarias que requieran nuestros servicios.

VISIÓN

Ser la empresa con el mayor soporte de traslado de vehículos a nivel vehicular para concesionarios, además reconocida por el profesionalismo de nuestros choferes.

VALORES DE LA EMPRESA

La empresa se guiará por cuatro valores muy importantes:

PROFESIONALISMO: El cumplimiento de las condiciones y objetivos pactados en los servicios de logística y transporte.

CAPACIDAD: Tanto en medios como en equipo humano altamente preparado y dispuesto a satisfacer al cliente.

CONFIANZA: Llevar a cabo un servicio bien hecho con profesionales capaces para que el cliente se sienta satisfecho.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

2.3. Objetivos de la Empresa

2.3.1. Objetivo General

Brindar una solución integral y legal a los problemas de transporte y logística interna de los concesionarios de vehículos.

2.3.2. Objetivos Específicos

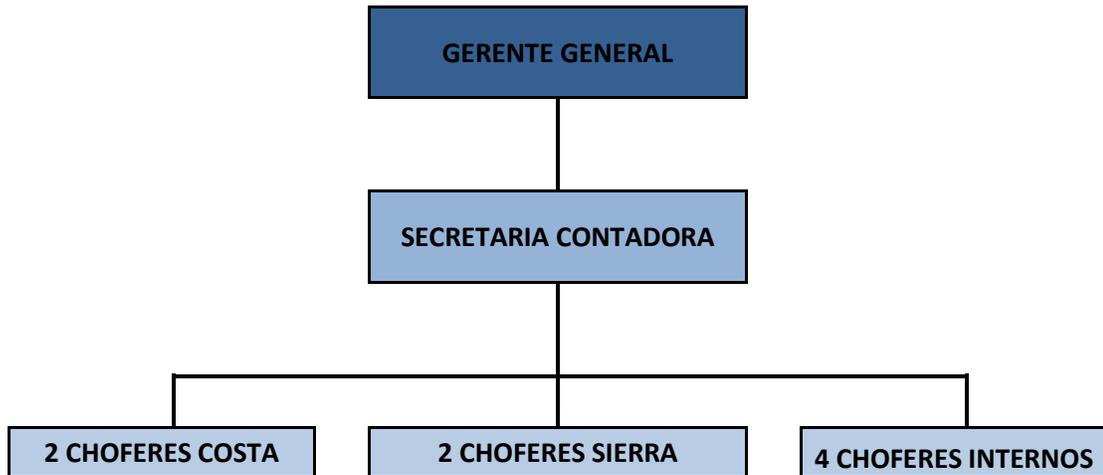
- Capacitar continuamente al personal acerca de los diferentes servicios que ofrece la empresa para poder ofertarlos saber presupuestos.
- Diseñar y actualizar continuamente los procedimientos de rutas y tiempos que se estiman en cada traslado de vehículo para optimizar los recursos de la empresa.
- Establecer política de calidad y control del envío de vehículos y la recepción del mismo para brindar un servicio eficaz del movimiento de vehículos.
- Planificar todos los procesos de envío y recepción de vehículos en las concesionarias para un control eficiente del mismo.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

2.4. Estructura Organizacional

2.4.1. Organigrama

Ilustración 2: Organigrama



Elaborado por: El autor

2.4.2. Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias

Cargo 1:

Cargo: Gerente General

Resumen del Cargo: Persona encargada de dirigir la empresa, así mismo controlar todo de manera general. Será el encargado de revisar y poner objetivos y metas de los demás cargos a su mando. También será el encargado de las negociaciones con los directores de los diferentes concesionarios y a su vez encargada de dirigir las rutas y operaciones y todo tipo de transporte logísticas con el Gerente de ventas de la concesionaria

Sexo: Indiferente

Edad: Mayores a 26 años

Experiencia: 2 años

Formación Académica: Administración de empresas o carreras afines

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Cargo 2:

Cargo: Secretaria Contadora

Resumen del Cargo: Persona encargada de dirigir las actividades administrativas, financieras, de recursos humanos y de logística de la Institución además de llevar los estados financieros al día del pago de personal y llevar la contabilidad de toda la empresa presentando reportes mensuales al Gerente General.

Sexo: Indistinto

Edad: Mayor de 24 años

Experiencia: 2 años

Formación Académica: Ingeniero Comercial, Cpa. O carreras afines

Cargo 3:

Cargo: Choferes

Resumen del Cargo: Persona encargada de transportar los vehículos a diferentes concesionarios ya sea dentro o fuera de la ciudad.

Sexo: Masculino

Edad: 24 a 35 años

Experiencia: 2 años

Formación Académica: Bachiller con licencia profesional

**2.4.3. Manual de Funciones: Niveles, Interacciones,
Responsabilidades, y Derechos**

CARGO: Gerente General

NIVEL: Primero Gerencial

INTERACCIONES: Supervisa a todas las áreas

RESPONSABILIDAD: El Gerente General es el encargado de liderar toda la empresa y pedir reportes de los gerentes a su cargo para analizarlos y tomar

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”**

medidas en caso de que haya fallas, se encargara de los incentivos y multas por cumplimiento así mismo es el encargado de negociar con las concesionarias el servicio de transporte.

DERECHO: Sueldo fijo + beneficio de ley

CARGO: Secretaria Contador

NIVEL: Segundo

INTERACCIONES: Reporta a Gerente General y supervisa a choferes

RESPONSABILIDAD: Se encargara de fijar precios del servicio y a su vez sueldos y salarios de los trabajadores, así mismo crear formas de financiamiento para ofrecer a las concesionarias, crea un control de kilometraje y tiempos de trabajos para los choferes, y a su vez encargarse de las declaraciones tributarias que se requieran y cuentas de la compañía.

DERECHO: Sueldo fijo + beneficio de ley

CARGO: Choferes

NIVEL: Tercero

INTERACCIONES: Reporta a Secretaria Contadora y Gerente General

RESPONSABILIDAD: Traslado de vehículos desde la concesionaria hasta los diferentes puntos del país.

DERECHO: Facturación + beneficios de ley

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 3

ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 3

3. ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

3.1. Aspecto Societario de la Empresa

3.1.1. Generalidades (Tipo de Empresa)

“Chofer Faster” nombre comercial de la empresa Chofer Faster S.A. se especializara en ofrecer un servicio de movimiento de vehículos nuevos desde sus galpones matrices a todo los concesionarios dentro y fuera de la ciudad, también dotará del movimiento de vehículos entre los mismos concesionarios cuando sea requerido.

La Junta de Accionista será la encargada de elegir a su representante legal el cual será nombrado como Gerente General de la compañía contrayendo todos los derechos y obligaciones de la compañía. La empresa estará ubicada en la ciudad de Guayaquil, aunque sus operaciones pueden ser también en diferentes provincias del país.

3.1.2. Fundación de la Empresa

Chofer Faster S.A. estará constituida como una sociedad anónima donde el capital será dividido por acciones, donde los accionistas tendrán que asumir todas las responsabilidades y derechos que demandan las sociedades mercantiles anónimas según el porcentaje de acciones que tengan en la compañía.

Se buscará el constante crecimiento del capital social con nuevos accionistas a medida la empresa vaya creciendo ya que la sociedad anónima no tiene como facultad un número determinado de accionistas, así cualquier ente natural o jurídico ajeno puede formar parte también de la compañía. Inicialmente la compañía contara con cuatro accionistas que son:

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”**

- Manuel Antonio Toro Jaramillo
- Amada del Rocío Jaramillo Torres
- Gabriela del Rocío Toro Jaramillo
- Cinthya Quiroz Cárdenas.

3.1.3. Capital Social, Acciones y Participaciones

El capital social de la compañía TORO S.A. es de \$15.405,58 divididas en 1000 acciones de \$15,40 cada una cuya numeración será del 0001 al 1000. La toma de decisión de los socios influirá únicamente en el porcentaje de acciones que tenga.

Tabla 2: Propiedad Accionaria

ACCIONISTAS	ACCIONES	PORCENTAJE DE PARTICIPACION
Manuel Antonio Toro Jaramillo	600	60%
Amada del Rocío Jaramillo Torres	150	20%
Gabriela del Rocío Jaramillo Torres	150	20%
Cinthya Quiroz Cárdenas	100	10%

Elaborado por: El Autor

3.1.4. Juntas Generales de Accionistas y-o Socios

La compañía estará formada por la Junta General de Accionistas que son los encargados de la toma de decisiones de la compañía encabezados por la máxima autoridad que es el Gerente General y mayor accionista de la compañía. El gerente general estará obligado a presentar el balance anual y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la propuesta de distribución de beneficios, en el plazo de sesenta días a contarse de la terminación del

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

respectivo ejercicio económico, resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales; resolver acerca de la amortización de las acciones según lo dice el Art. 231 de la Ley de Compañías. En el Art. 241 estipula que salvo a excepciones previstas en la ley o el estatuto, las decisiones de las juntas generales serán tomadas por mayoría de votos del capital pagado concurrente a la reunión.(Ley de Compañías, 2002)

3.2. Aspecto Laboral de la Empresa

3.2.1. Generalidades

La empresa Chofer Faster S.A. se establecerá y seguirá los lineamientos del código del trabajo donde se realizarán contratos fijos a los trabajadores de la empresa en sus diferentes áreas y funciones, tanto como en el área administrativa con los cargos de Gerente General y Secretaria Contadora y el área operativa contaremos con tres choferes de planta.

Tabla 3: Descripción de Sueldos

Cargo	Sueldo Unitario
Gerente General Administrativo	\$ 750,00
Secretaria Contadora	\$ 500,00
Chofer 1	\$ 700,00
Chofer 2	\$ 700,00
Chofer 3	\$ 700,00
Chofer 4	\$ 700,00
Chofer 5	\$ 700,00
Chofer 6	\$ 700,00
Chofer 7	\$ 700,00
Chofer 8	\$ 700,00

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

3.2.2. Mandato Constituyente #8

De acuerdo al mandato constituyente N#8. Art. 1 Se elimina y prohíbe la tercerización e intermediación laboral y cualquier forma de precarización de las relaciones de trabajo en las actividades a las que se dedique la empresa o empleador. La relación laboral será directa y bilateral entre trabajador y empleador.

En el Art.3 estipula: Se podrán celebrar contratos con personas naturales o jurídicas autorizadas como prestadores de actividades complementarias por el Ministerio de Trabajo y Empleo, cuyo objeto exclusivo sea la realización de actividades complementarias de: vigilancia, seguridad, alimentación, mensajería y limpieza, ajenas a las labores propias o habituales del proceso productivo de la usuaria.(Mandato Constituyente #8)

3.2.3. Tipos de Contrato de Trabajo

En Chofer Faster S.A. se celebraran contratos fijos para el área administrativa y operativa, el tiempo mínimo de contrato a celebrarse será de un año calendario a partir de la fecha que ingreso y de no haber ninguna anomalía del empleado o bajo rendimiento el contrato se renovara automáticamente. Los primeros tres meses de trabajo todo empleado entrara en periodo de prueba una vez pase los tres meses se correrá el año de contrato vigente.(Codigo de Trabajo, 2013)

3.2.4. Obligaciones del empleador

Según el Capítulo IV Art. 42 del Código de trabajo las obligaciones del empleador son:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

- 1.- Pagar las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones de este Código;
- 3.- Indemnizar a los trabajadores por los accidentes que sufrieren en el trabajo y por las enfermedades profesionales, con la salvedad prevista en el artículo 38
- 7.- Llevar un registro de trabajadores en el que conste el nombre, edad, procedencia, estado civil, clase de trabajo, remuneraciones, fecha de ingreso y de salida; el mismo que se lo actualizará con los cambios que se produzcan;
- 8.- Proporcionar oportunamente a los trabajadores los útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo, en condiciones adecuadas para que éste sea realizado;
- 13.- Tratar a los trabajadores con la debida consideración, no infiriéndoles maltratos de palabra o de obra;
- 18.- Pagar al trabajador la remuneración correspondiente al tiempo perdido cuando se vea imposibilitado de trabajar por culpa del empleador;
- 22.- Pagar al trabajador los gastos de ida y vuelta, alojamiento y alimentación cuando, por razones del servicio, tenga que trasladarse a un lugar distinto del de su residencia;
- 29.- Suministrar cada año, en forma completamente gratuita, por lo menos un vestido adecuado para el trabajo a quienes presten sus servicios;
- 31.- Inscribir a los trabajadores en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, desde el primer día de labores, dando aviso de entrada dentro de los primeros quince días, y dar avisos de salida, de las modificaciones de sueldos y salarios, de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales, y cumplir con las demás obligaciones previstas en las leyes sobre seguridad social;(Codigo de Trabajo, 2013)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

3.2.5. Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración

Derecho a la decimotercera remuneración o bono navideño.- Los trabajadores tienen derecho a que sus empleadores les paguen, hasta el veinticuatro de diciembre de cada año, una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario.

Derecho a la decimocuarta remuneración.- Los trabajadores percibirán, además, sin perjuicio de todas las remuneraciones a las que actualmente tienen derecho, una bonificación adicional anual equivalente a una remuneración básica mínima unificada para los trabajadores en general y una remuneración básica mínima unificada de los trabajadores del servicio doméstico, respectivamente, vigentes a la fecha de pago, que será pagada hasta el 15 de abril en las regiones de la Costa e Insular; y, hasta el 15 de septiembre en las regiones de la Sierra y Oriente. Para el pago de esta bonificación se observará el régimen escolar adoptado en cada una de las circunscripciones territoriales.

La bonificación a la que se refiere el inciso anterior se pagará también a los jubilados por sus empleadores, a los jubilados del IESS, pensionistas del Seguro Militar y de la Policía Nacional.

Si un trabajador, por cualquier causa, saliere o fuese separado de su trabajo antes de las fechas mencionadas, recibirá la parte proporcional de la decimocuarta remuneración al momento del retiro o separación.(Codigo de Trabajo, 2013)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Tabla 4: Décima Tercera y Décima Cuarta Remuneración

CARGO	SUELDO MENSUAL	XIII SUELDO MENSUAL	XIV SUELDO MENSUAL
Gerente General Administrativo	\$ 750,00	\$ 62,50	\$ 29,50
Secretaria Contadora	\$ 560,00	\$ 46,67	\$ 29,50
Chofer 1	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 29,50
Chofer 2	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 29,50
Chofer 3	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 29,50
Chofer 4	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 29,50
Chofer 5	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 29,50
Chofer 6	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 29,50
Chofer 7	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 29,50
Chofer 8	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 29,50

Elaborado por: El autor

3.2.6. Fondo de Reserva y Vacaciones

Derecho al fondo de reserva.- Todo trabajador que preste servicios por más de un año tiene derecho a que el empleador le abone una suma equivalente a un mes de sueldo o salario por cada año completo posterior al primero de sus servicios. Estas sumas constituirán su fondo de reserva o trabajo capitalizado. El trabajador no perderá este derecho por ningún motivo. (Codigo de Trabajo, 2013)

Vacaciones anuales.- Todo trabajador tendrá derecho a gozar anualmente de un período ininterrumpido de quince días de descanso, incluidos los días no laborables. Los trabajadores que hubieren prestado servicios por más de cinco años en la misma empresa o al mismo empleador, tendrán derecho a gozar adicionalmente de un día de vacaciones por cada uno de los años

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”**

excedentes o recibirán en dinero la remuneración correspondiente a los días excedentes.

El trabajador recibirá por adelantado la remuneración correspondiente al período de vacaciones.(Codigo de Trabajo, 2013)

Tabla 5: Fondo de Reservas y Vacaciones.

CARGO	SUELDO MENSUAL	FONDO DE RESERVA	VACACIONES
Gerente General Administrativo	\$ 750,00	\$ 65,29	\$ 31,25
Secretaria Contadora	\$ 500,00	\$ 43,52	\$ 20,83
Chofer 1	\$ 700,00	\$ 60,93	\$ 29,17
Chofer 2	\$ 700,00	\$ 60,93	\$ 29,17
Chofer 3	\$ 700,00	\$ 60,93	\$ 29,17
Chofer 4	\$ 700,00	\$ 60,93	\$ 29,17
Chofer 5	\$ 700,00	\$ 60,93	\$ 29,17
Chofer 6	\$ 700,00	\$ 60,93	\$ 29,17
Chofer 7	\$ 700,00	\$ 60,93	\$ 29,17
Chofer 8	\$ 700,00	\$ 60,93	\$ 29,17

Elaborado por: El autor

3.2.7. Inserción de Discapacitados a Puestos de Trabajo

Basado en el Código de Trabajo en el Capítulo IV Artículo 42 inciso 33 de las obligaciones del trabajador y el empleador estipula que “Contratar personas discapacitadas según sus aptitudes y de acuerdo a las posibilidades y necesidades de la empresa;”(Codigo de Trabajo, 2013)

En Chofer Faster S.A. no aplica esta normativa ya que las aptitudes que se necesitan para el trabajo de transportación de vehículos deben de ser al 100%.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

3.3. Contratación Civil

3.3.1. Principios Básicos de la Contratación

Los contratos que deben celebrarse por escrito se registrarán dentro de los treinta días siguientes a su suscripción ante el Inspector del Trabajo del lugar en el que preste sus servicios el trabajador, y a falta de éste, ante el Juez de Trabajo de la misma jurisdicción. En esta clase de contratos se observará lo dispuesto en el artículo 18 de este Código.(Codigo de Trabajo, 2013)

3.3.2. Contratos de Prestación de Servicios

En el contrato de prestación de servicio una persona autónoma o empresa de servicios complementarios ofrece su servicio a cambio de un pago que se realizara por medio de facturación a la empresa que se le realizo dicho servicio.

En Chofer Faster S.A. por el momento no se contratara a ninguna empresa que ofrezca servicios complementarios ya que todas las aéreas estarán con personal en relación de dependencia

3.3.3. Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios

Las principales cláusulas de un contrato de prestación de servicio se pueden denominar en precios, que es la contraprestación de los servicios requeridos donde el cliente pagara por el servicio ofrecido; otra clausula también se determinaría plazo o duración del servicio y como punto final se tomaría en cuenta la calidad del servicio para medir la satisfacción del servicio ofrecido. En lo que respecta a Chofer Faster S.A. en caso de necesitar algún tipo de servicio complementario se realizará bajo los lineamientos de esta cláusula.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

3.3.4. Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación

En caso de haber algún conflicto laboral en Chofer Faster S.A. se escogió la opción de Centro de Arbitraje y Conciliación, conducido por la Cámara de Comercio de Guayaquil, así existirá un mediador que facilitara la resolución del conflicto.

3.3.5. Generalidades de la Contratación Pública

Chofer Faster S.A. por el momento no participara en Compras Públicas, en caso de participar el representante legal de la empresa deberá registrarse como proveedor del Estado y cumplir los requisitos establecidos por el Instituto Nacional de Compras Públicas.

3.3.6. Contrato de Confidencialidad

Por precautelar la seguridad de la información de la empresa se pondrá cláusulas de confidencialidad a los proveedores y trabajadores de las empresas en sus contratos. Si alguien incumple esta disposición será sancionado como lo mande la ley.

3.4. Políticas de Buen Gobierno Corporativo

3.4.1. Código de Ética

Chofer Faster S.A. maneja un código de ética Establecer y promover principios, valores, responsabilidades y compromisos éticos en relación a comportamientos y prácticas de los servidores/as y trabajadores/as para alcanzar los objetivos institucionales y contribuir al buen uso de los recursos de la empresa.

El código de ética de la compañía Chofer Faster S.A. se detallado en el [Anexo 1](#)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

3.5. Propiedad Intelectual

3.5.1. Registro de Marca

La empresa Chofer Faster S.A. registrara su nombre comercial “Chofer Faster” con su eslogan “soluciones integrales al volante” y logotipo en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, como lo estipula la ley del Ecuador.

3.5.2. Derecho de Autor del Proyecto

El presente trabajo de titulación “Propuesta para la creación de una empresa de choferes profesionales para ofrecer servicio de traslado en concesionarios de vehículos en Guayaquil realizado por su autor Manuel Antonio Toro Jaramillo estará registrado en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual bajo el derecho de autor por existencia para protegerlos del plagio.

3.5.3. Patente y-o Modelo de Utilidad (opcional)

Por la naturaleza de la empresa no creara ni innovara productos por lo que no se utilizaran ningún tipo de patentes.

3.6. Seguros

3.6.1. Incendio

El seguro de incendio cubre los daños o pérdidas de materiales causados por un incendio en las instalaciones de la compañía. Chofer Faster no contará con este tipo de seguro ya que no constará con instalaciones propias sino alquiladas, y en el precio del alquiler viene incluido el seguro de incendios por el propietario de las instalaciones.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

3.6.2. Robo

El seguro contra robo ampara la pérdida y/o daño material por algún robo o tentativa del mismo. Chofer Faster S.A. contara con esta póliza de seguros ya que cuenta con un activo que amerita este seguro como es el vehículo de la empresa.

3.6.3. Fidelidad

Esta póliza cubre pérdida de dinero, mercancías u otras propiedades, pertenecientes al asegurado o en las cuales él tenga interés pecuniario, o estén en su poder por cualquier motivo, cuando tales pérdidas se atribuyen a actos fraudulentos de sus empleados. Chofer Faster S.A. no utilizara este seguro ya que en el contrato celebrado con el trabajador ya viene estipulado el mismo.

3.6.4. Maquinarias y Equipos

Esta póliza es para maquinaria e instalaciones de equipos de gran tamaño como las de construcción o agrícolas por lo tanto Chofer Faster S.A. no utilizara este tipo de seguros.

3.6.5. Materia Prima y Mercadería

Chofer Faster S.A. no utilizara este tipo de pólizas ya que ofrece servicio de transporte no utiliza ningún tipo de materia prima o mercancía.

3.7. Presupuesto Constitución de la empresa

Chofer Faster S.A. utilizara un presupuesto de \$2170 para gastos y tramites de constitución de la compañía y su respectivo registro

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 4

AUDITORÍA DE MERCADO

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 4

4. AUDITORÍA DE MERCADO

4.1. PEST

POLÍTICO

Ecuador mejoró sus políticas para atraer inversión extranjera y así ha cautivado las grandes empresas del sector automotor. Según analistas del sector automotriz de Colombia, desde hace un tiempo la marca Kia y Chevrolet se está ensamblando en Ecuador así la empresa aprovecha los beneficios arancelarios para ingresar unidades al país.

Los avances que ha tenido Ecuador en cuestión de políticas para el desarrollo en competitividad están atrayendo importantes inversiones del sector automotor. (Ekos, 2012)

Este cambio político es favorable para Chofer Faster ya que habrá un mayor movimiento de vehículos entre concesionarias, ya que aumentara el número de unidades importadas más las ensambladas en Ecuador, lo que permitirá que las redes de concesionarios estén interactuando entre si más seguido.

El Comité de Comercio Exterior (Comex) dio a conocer este lunes 5 de enero de 2015 un nuevo recorte en los cupos de importación de vehículos para el país. Mediante resolución 049-2014, aprobada el 29 de diciembre del 2014, el organismo aprobó un nuevo régimen de cupos tanto para la importación de autos como para las partes o CKD para su ensamblaje, que reduce los cupos hasta en un 57%. La medida que dio origen a los cupos se tomó en junio del 2012 mediante las resoluciones 65 y 66 del mismo organismo, que estuvieron

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

vigentes hasta el pasado 31 de diciembre. Al comparar los cupos de esa época con los cupos que están vigentes para este año, se registran importantes reducciones. Por ejemplo, para el importador Automotores y Anexos S.A Ayasa, que maneja las marcas Nissan y Renault, el cupo de importación en monto se redujo de USD 92 millones a USD 50 millones. Es decir, un recorte del 46%.

Mientras que para General Motors (marca Chevrolet), el cupo de importación de vehículos se redujo de USD 63 millones a USD 27 millones, es decir, un 57%.(Comex, 2015)

Esta nueva resolución que ha planteado el Comex afecta al mercado automotriz, pero únicamente al sector de vehículos livianos, que se verá reducido en una escala más baja para importar sus vehículos, pero no afecta en ningún momento la importación de vehículos pesados donde también hay oportunidades de mercado para Chofer Faster.

ECONÓMICO

La revista Dinero, de Colombia, publicó el pasado 13 de marzo un análisis sobre una supuesta crisis de la industria automotriz colombiana, debido a la preferencia por vehículos ensamblados en el exterior (67%) que coincide con la intención de algunas industrias relacionadas al sector de invertir en Ecuador, debido a las condiciones positivas de para rentabilizar esas inversiones.

El gerente de la ensambladora de Chevrolet, Fernando Agudelo, confirmó a Andes que uno de los grupos más grandes de Colombia del sector, Neme, invertirá para producir piezas en Ecuador.

“Hemos trabajado desde hace un par de años en como potenciar el desarrollo

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

de nuestra industria y eso terminó en una modernización de nuestra planta pero necesitábamos incrementar el valor agregado y encontramos inversionistas extranjeros y de Colombia, por eso traemos inversionistas como el Grupo Neme, para hacer la primera planta de amortiguadores”, dice Agudelo.

“Ecuador llama la atención por un clima favorable en Colombia, confiamos en el plan del Gobierno y un trabajo conjunto con el sector privado para que todo lo que queramos”, dice el viceministro ecuatoriano de productividad, David Molina, sin embargo enfatizó en que las empresas deberán sujetarse al plan de sustitución selectiva de importaciones y cambio de matriz productiva. De igual manera el ministro comento que “El sector automotriz es muy importante, pero su inserción en la matriz pasa por exigirle mayor contenido nacional, miramos estos procesos con tranquilidad y hay que explicarles (a los inversionistas) cual es el plan ecuatoriano, no solamente queremos ensamblaje, determinamos una línea muy clara y precisa de lo que queremos en Ecuador”

“Seguimos completamente el plan del gobierno que va en línea al desarrollo industrial, sustitución de importaciones, matriz productiva, y por ahí caminamos”, dijo Fernando Agudelo.

“Hablando en nuestro caso vemos que hay un compromiso del gobierno de desarrollar la industria y es el mismo compromiso nuestro, el camino no es esperar a que pasen las cosas sino invertir, y eso es lo que hacemos porque vemos un norte de desarrollo industrial.” (Andes, 2014)

La estabilidad política y económica de Ecuador viene de la mano con una buena plaza para invertir en el sector automotriz en el Ecuador, ya que se

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

está estructurando de una manera correcta estipulando que todo vaya acorde a la matriz productiva del Ecuador, no solo ensamblar sino ir preparando potencialmente a desarrollar una industria automotriz, y esto favorece mucho a Chofer Faster por el nivel de rotación de vehículos a nivel nacional y que a un futuro poder transportar los carros de fábrica directamente al galpón de almacenamiento o al mismo concesionario de vehículo.

El representante principal del Ministro de Finanzas, Fausto Herrera, en Enero del 2015, suscribió cinco convenios de financiamiento con instituciones bancarias de China, por un monto aproximado de 7.500 millones de dólares.

Dentro de los convenios suscritos, consta uno por 5.296 millones de dólares de un crédito concesional con el Eximbank, destinado a proyectos sociales, de movilidad, riego, infraestructura, etc. Adicionalmente, se accedió, con esta misma entidad; el segundo convenio se registra un monto de 250 millones de dólares para el proyecto de cambio de la Matriz Productiva en lo que respecta a las cocinas de inducción.

El tercer convenio es por la cantidad de 1.500 millones de dólares con China Development Bank (CDB) para financiar parcialmente el Plan Anual de Inversiones de este año; el cuarto y quinto convenio que se suscribió con el Banco de China por 400 millones de dólares destinados para la construcción de Escuelas del Milenio y 80 millones de dólares para infraestructura.

Fausto Herrera destacó que gran parte del financiamiento alcanzado con China se trata de un componente importante e inédito en términos concesionales, lo que ratifica la buena relación estratégica que mantiene el Ecuador con la nación asiática.

Sostuvo que la confianza manifestada por el gobierno chino se fundamenta en

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

la estabilidad y fortaleza en el manejo de la política económica del Ecuador, a pesar de los efectos adversos o choques externos por la baja del precio del crudo.

El Secretario de Estado destacó que con el apoyo de China el país ha podido impulsar proyectos en sectores estratégicos que han sido postergados por décadas, como las centrales hidroeléctricas, y que nos permitirá ser autosuficientes en la generación de energía barata e incluso exportadores de la misma.(Finanzas, 2015)

El financiamiento de China aporta de manera significativa al país ya que permitirá seguir avanzando con los proyectos planteados y así generar plazas de trabajo, estabilidad financiera y poder desarrollar cada vez más la matriz productiva del país para a un futuro poder exportar muchos más productos terminados que hará que la economía ecuatoriana siga creciendo y atrayendo a los empresarios extranjeros para la inversión en Ecuador.

SOCIAL

El presente análisis sectorial hace referencia a las principales variables que intervienen alrededor del sector automotriz ecuatoriano, tales como: producción nacional, exportación, importación y ventas de los rubros principales que forman parte de esta industria, como son los vehículos, llantas, motos y repuestos.

El sector automotor tiene una participación importante en la economía del país debido a los ingresos que genera en todas las actividades económicas directas indirectas que involucra.

Sólo en el caso de impuestos se estima que son de alrededor de USD 400

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

millones, además de su impacto en la generación de empleo en las diferentes partes de su cadena, desde el ensamble hasta la distribución y venta.

Se debe destacar que la industria automotriz ha impulsado a otras industrias del sector productivo como la siderúrgica, metalúrgica, metalmecánica, minera, petrolera, petroquímica, del plástico, vidrio, electricidad, robótica e informática, industrias claves para la elaboración de los vehículos. De este modo, el sector automotriz integra a diferentes actores, tanto para las firmas autopartistas proveedoras de partes y piezas; así como para las ensambladoras que son las firmas que imponen los estándares productivos de la cadena. (ProEcuador, 2013)

Debido a una buena política y una estabilidad económica en el Ecuador la industria automotriz va en crecimiento, ayudando así y siendo madre de muchos negocios alternos que dependen de ella como por ejemplo el de repuesto, metalurgia, diseño etc. Para Chofer Faster que es parte también de este grupo, este cambio ayuda significativamente ya que se depende de una buena inclusión social para impulsar y poder surgir como empresa que depende de un sector automotriz en constante crecimiento.

TECNOLOGICO

Las tecnologías actuales utilizadas en la producción de vehículos están orientadas hacia las siguientes ramas:

Tecnologías orientadas a la seguridad, como por ejemplo los airbags inteligentes y totalmente automatizados, así como los sistemas de alarmas de pre colisión.

Tecnologías orientadas al confort, los fabricantes han introducido nuevos

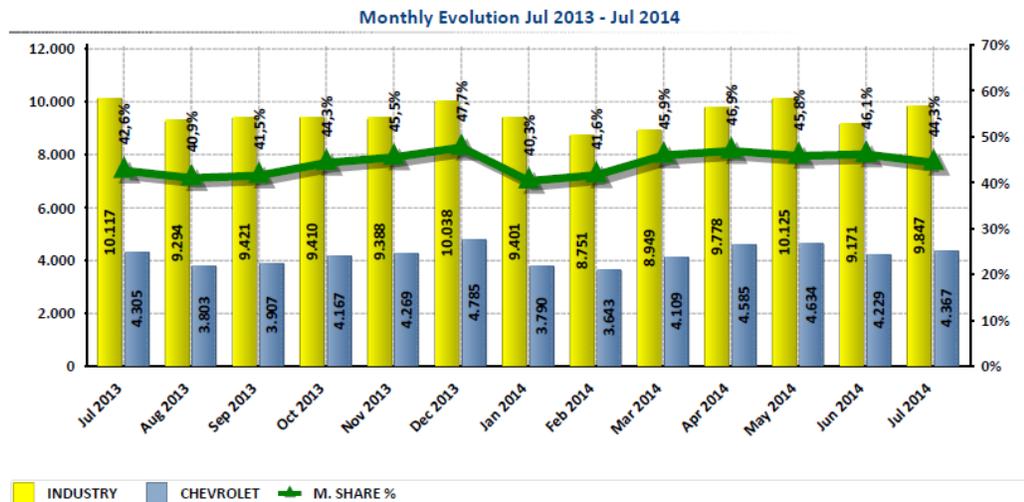
“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

materiales para interiores, innovaciones para el control climático, aprovechar de una forma más óptima el espacio para el confort y la carga. Tecnologías orientadas al cuidado del medio ambiente, los sistemas de motorización de los nuevos vehículos son más eficientes y durables; y se consideran menos dañinos para el medio ambiente (Vehículos eléctricos e híbridos son amigables con esta tendencia). (ProEcuador, 2013)

Cada día la tecnología va avanzando e innovando para la facilidad del ser humano y en el sector automotriz no es la excepción ya que existen carros más rápidos, más confortables y mucho más seguros para precautelar la vida de los pasajeros, además con todos los equipos que se cuenta en el mercado para precautelar la seguridad de los pasajeros y chofer. Para Chofer Faster esto es un punto a favor por lo que sus choferes estarán en constante seguimiento y vigilancia en caso de algún percance.

4.2. Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria

Tabla 6: Ventas Mensuales de Julio 2013 – Julio 2014

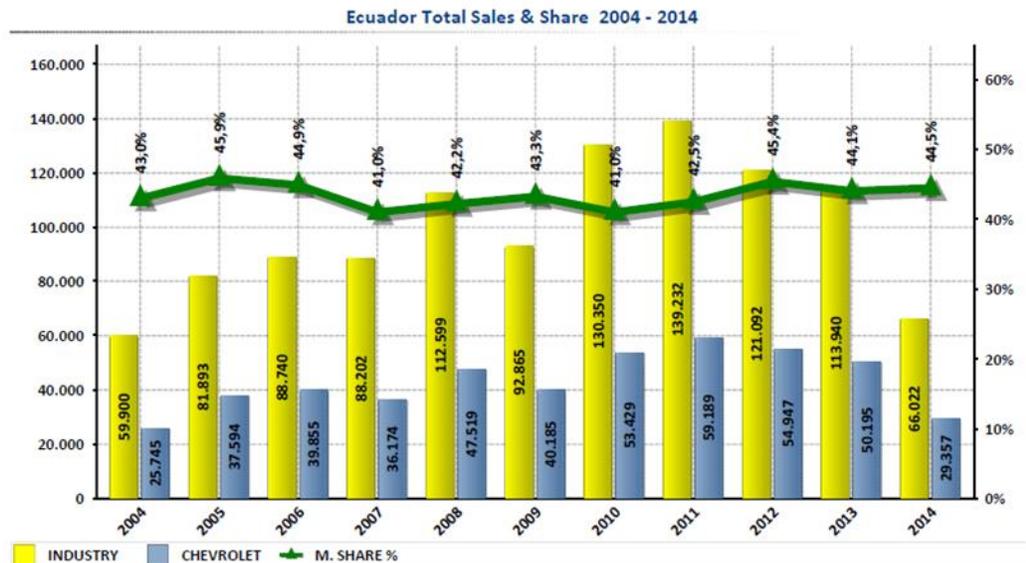


Elaborado por: General Motors C.A.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

El gráfico da a notar el nivel de ventas mensuales de vehículos en la línea amarilla, y en la azul la red Chevrolet que es la líder en ventas abarcando un 50% del mercado de vehículos, donde Chofer Faster podría entrar a ofrecer el servicio de traslado de unidades.

Tabla 7: Ventas totales 2004 - 2014



Elaborado por: General Motors C.A.

El gráfico explica el nivel porcentual de ventas totales a lo largo de diez años donde se mantiene Chevrolet como líder del mercado en la venta de vehículos y a su vez es una de las marcas con mayor número de concesionarios que trabajan en redes y que cada uno de ellos tiene sus propios galpones lo que hace atractivo el mercado de Chevrolet para Chofer Faster.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

IMPORTACIONES

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade) dio a conocer estos resultados la mañana de este 22 de enero del 2014, en un conversatorio con una decena de medios de comunicación. El presidente de la Aeade, Diego Luna, indicó que el año pasado se vendieron 11.3940 vehículos en el país que comparado con las ventas del 2011, implicaron una contracción del sector en el 18,5% o se dejaron de vender 25 593 unidades.

La reducción en las importaciones debido a los cupos se ha dado en USD 260 millones en los últimos dos años, indicó Luna. Dentro de las cifras comunicadas, la Aeade reportó que la mayor marca que vende vehículos en el país fue Chevrolet en el 2013 con 50 195 unidades (44,1%), seguido de Kia con 12 300 unidades (10,8%); Hyundai con 9 629 unidades (8,5%); Nissan con 6 576 (5,8%) y Toyota con 6 425 unidades (5,6%). De ahí le siguen las marcas Ford, Hino, Renault, Volkswagen, Great Wall y Cherry entre otras. Del total de ventas según modelo, la mayor participación se llevaron los automóviles con el 41%, seguido de los SUV o vehículos tipo Jeep 4x2 y 4x4 (24%), las camionetas (19%), los camiones (10%), las VAN o furgonetas (5%) y los buses (1%). De ahí que la provincia que más compró vehículos el año pasado fue Pichincha con el 41%, seguido de Guayas (27%) y Tungurahua (7%). Luna insistió en que han tenido conversaciones con el Gobierno respecto al nuevo reglamento de seguridad para vehículos que implementará 24 elementos nuevos de seguridad entre los que se cuentan frenos ABS, barras estabilizadoras, alarmas de control de velocidad, luces diurnas, entre otros. Sin embargo, insistió en que las fábricas requerirán de entre 2 y 4 años para añadir estos elementos para cumplir con el nuevo reglamento. Añadió que hay automóviles de alta gama por sobre los USD 25 000 que ya cumplen con este tipo de requerimientos de seguridad. (Aeade, 2014)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA

Aymesa, Maresa y Ómnibus Botar (GM) fueron las empresas que iniciaron con la fabricación y ensamblaje en el Ecuador.

El Andino, ensamblado por Autos y Máquinas del Ecuador S.A. (Aymesa) entre 1973 y 1980, fue el primer automóvil armado enteramente en nuestro país. Este contó con un total de 144 unidades. La empresa responsable inició sus operaciones el mismo año que lanzó al mercado el vehículo Andino, convirtiéndose en la primera ensambladora del territorio. Dos años más tarde, en 1975, aparece la compañía Ómnibus BB Transportes S.A., la ensambladora con mayor número de unidades producidas hasta la actualidad. Luego, en 1976, se crea Manufacturas Armaduras y Repuestos del Ecuador (Maresa), la cual hasta la actualidad, ensambla camiones, pick-ups y automóviles de marcas reconocidas como Mazda y Fiat.

La cuarta ensambladora en el país aparece en febrero de 2012. Se trata de Ciudad del Auto (Ciauto), localizada en Ambato, compañía que ha ganado importancia ya que produce los modelos Haval H5 y la camioneta Wingle, de la mayor empresa fabricante privada de automóviles en China, Great Wall.

Las cuatro ensambladoras en Ecuador: General Motors Ómnibus BB GM-OBB (Chevrolet), Maresa (Mazda y Fiat), Aymesa (Kia) y Ciauto (Great Wall) han logrado ser reconocidas incluso a nivel internacional y exportan a países como Colombia, Venezuela, Perú, Centro América y el Caribe.

Con el paso de los años la industria automotriz se ha desarrollado notablemente en el país. Actualmente, no solamente existen fabricantes de accesorios y repuestos, sino que han aparecido varios desarrolladores de automóviles, camionetas, camiones y demás. Este segmento representa una parte importante en la economía del Ecuador y ha impulsado a otras

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

industrias, como la siderurgia, metalurgia, robótica, vidrio, plástico, petróleo, entre otros. (Aeade, 2013)

4.3. Análisis del Ciclo de Vida de la Industria

El mercado automotriz de acuerdo a los puntos anteriormente tratados se evidencia que está en constante movimiento por la demanda que este producto brinda, y a su vez da la oportunidad de proponer un servicio de transportación de vehículos entre concesionarias donde la base de su negocio es la rotación de vehículos nuevos.

El ciclo de vida de esta propuesta estaría en etapa de introducción, debido a ser un servicio nuevo donde se tiene que dar a conocer en el mercado, los costos serán elevados.

4.4. Matriz BCG

La matriz Boston Consulting Group (BCG) se analizará 4 escenarios de productos o servicios: estrella, vaca, perro e interrogante.

La ubicación en la que se presenta Chofer Faster S.A. es interrogante ya que es un servicio innovador y especializado únicamente para el sector automotriz, concesionarias propiamente dicho, y se encuentra en un proceso de darse a conocer por los clientes por lo que al comienzo tendrá una baja participación de mercado pero a su vez una tasa alta de crecimiento en esta industria. Se prevee que en un corto periodo Chofer Faster S.A. pase a ser un producto estrella con fuerte posicionamiento de mercado y crecimiento en la industria automotriz

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Ilustración 3: Matriz BCG



Elaborado por: El autor

4.5. Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado

El ciclo de vida de Chofer Faster S.A. estar dividido en cuatro etapas.

Bajo lo anteriormente mencionado el ciclo de vida de nuestro servicio también tendrá estas cuatro etapas comenzando con la de introducción donde se deberá invertir mucho más para que las concesionarias inviertan en el servicio de transporte.

En la etapa de crecimiento se debe ir creando un compromiso con las concesionarias asegurando periodos de trabajo en base a las ventas estimadas del año para ofrecer mayor apoyo y acomodar precios.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Para la etapa de maduración del servicio es sin duda una de las más importantes porque aquí se verá la eficacia y necesidad del servicio de transporte de vehículos donde por la cantidad de tráfico se obtiene un ganar – ganar porque los precios bajarían para consolidar el mercado pero el tráfico crecerá.

Finalmente en la etapa de maduración es en la que cuando empezamos a entrar debemos invertir en investigación y desarrollo para no quedar estancados en la brecha de tiempo apoyándonos con mayor tecnología e invirtiendo en tecnología.

4.6. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter y Conclusiones

Amenaza de nuevos competidores: La amenaza de nuevos competidores es media ya que se debe de contar con los permisos de gobierno establecidos para brindar este tipo de servicio, pero a su vez se debe de crear campañas de fidelización de servicio o contratos a largo plazo para establecer a Chofer Faster en el mercado.

El poder de negociación de los proveedores: En base a nuestra propuesta el poder de negociación de los proveedores es baja ya que no contamos con insumos o un producto establecido.

Poder de negociación de los clientes:

En lo que respecta al poder de negociación de los clientes es medio ya que pueden elegir nuestro servicio o enrolar a los choferes a su nómina con sus roles de pago lo que afectaría a la rentabilidad de la empresa

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Amenaza de productos sustitutos: La amenaza de producto sustituto es alta ya hay que tomar en cuenta los choferes profesionales taxistas que podrían prestar este servicio.

Rivalidad entre los competidores existentes: En esta investigación se tratara de entrar con las concesionarias de vehículo que tenga mayor tráfico para ser reconocidos y ganarnos la mayor cantidad del mercado en caso de que salga competencia.

4.7. Análisis de la Oferta

4.7.1. Tipo de Competencia

Chofer Faster tiene un tipo de competencia indirecta donde entran los choferes informales que son subcontratados y las empresas de taxis que tienen choferes profesionales a su disposición.

4.7.2. Market Share: Mercado Real y Mercado Potencial

Mercado Potencial:

Aquellas personas que además de desear el producto o servicio, pueden adquirirlo. (Maram, 2013)

Para Chofer Faster el mercado Potencial son las concesionarias que tengan sus vehículos en un bodegaje distinto al del punto de venta y a su vez que tengan tráfico de inventario entre sí.

Mercado Real:

Es el mercado que hemos logrado captar. (Maram, 2013)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

El mercado Real para Chofer Faster son las concesionarias Chevrolet, ya que es la que nos ha presentado este problema de logística por la cantidad de vehículos mensuales que venden como se puede constatar en las gráficas anteriores.

4.7.3. Segmentación de Mercado

Chofer Faster corresponde a la industria de servicio para empresas, ya que se ofrecerá a este segmento el servicio de choferes para el movimiento de sus unidades desde sus galpones hasta los concesionarios y la rotación entre los mismo en sus redes de concesionarios.

4.7.4. Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.

En el siguiente cuadro se podrá analizar las características de los competidores:

Tabla 8: Características de los competidores

COMPETENCIA	TIPO DE COMPETENCIA	ANTIGÜEDAD	UBICACIÓN	SERVICIO PRINCIPAL	LINEA DE PRECIO
COOPERATIVAS DE TAXI	INDIRECTA	40 AÑOS	VARIOS	TRANSPORTE DE PERSONAS	TAXIMETRO
EMPRESA DE TAXI AMIGO	INDIRECTA	10 AÑOS	VARIOS	TRANSPORTE DE PERSONAS	TARIFA DE CARRERA POR KILOMETRO
CHOFERES PROFESIONALES	DIRECTA	40 AÑOS	VARIOS	MANEJO DE UNIDADES ALQUILADAS	SUELDO POR VIAJE

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

**4.7.5. Benchmarking: Estrategia de los Competidores y Contra
estrategia de la Empresa**

El benchmarking es un proceso sistemático y continuo para evaluar los productos, servicios y procesos de trabajo de las organizaciones reconocidas como las mejores práctica, aquellos competidores más duros (Kearns, 2010)

La estrategia publicitaria de los competidores no es tan exigente ni tampoco tan costosa, pues la competencia indirecta que existe son las compañías de taxis o los choferes informales que hay y su manera de publicitarse es a través de tarjetas de presentación, algunos en prensa escrita periódicos o revistas o cuñas por radio.

Chofer Faster por su lado también al ser un servicio de choferes para concesionarios contara con una contra estrategia publicitaria diferente enfocada al sector automotriz que será de la siguiente manera:

Marketing 2.0: Campañas de publicidad en las redes sociales de mayor tráfico de seguidores.

Valor Agregado: Chofer Faster contara con un servicio de choferes óptimo con seguimiento y respaldo en caso de algún percance.

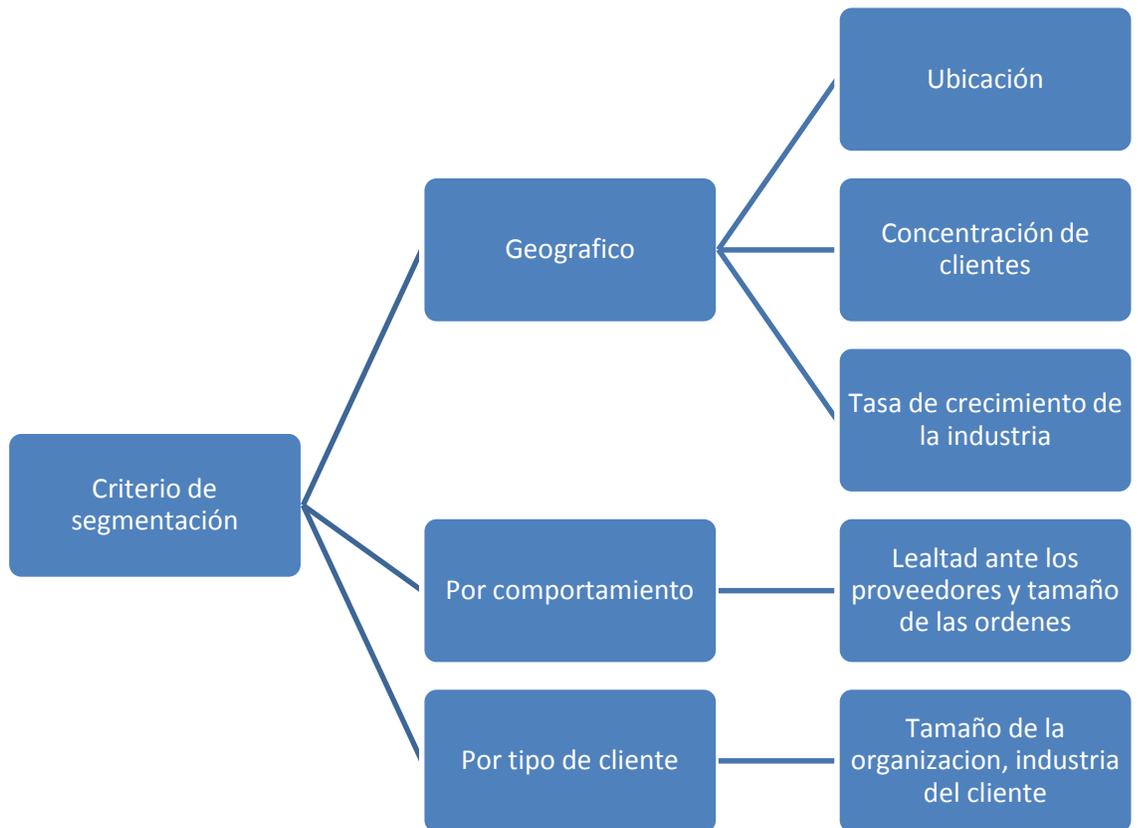
Alianza estratégica: Contar con el aval de las escuelas de choferes profesionales para dar seguridad a nuestros clientes.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

4.8.Análisis de la Demanda

4.8.1.1. Criterio de Segmentación

Gráfico 1: Criterio de Segmentación



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

4.8.1.2. Selección de Segmentos

El segmento de mercado seleccionado son las concesionarias de vehículos que tengan sus bodegas de almacenaje en un lugar geográfico diferente a su show room y que tengan rotación de su inventario de vehículos entre concesionarios

4.8.1.3. Perfiles de los Segmentos

El perfil del segmento seleccionado deberá cumplir con las siguientes características:

- Concesionarios de vehículos que tengan sus unidades nuevas almacenadas en sectores aledaños de la ciudad.
- Concesionario de vehículos que tengan tráfico constante de vehículos por entregar o bajo pedido.
- Concesionario de vehículos que funciones bajo la modalidad de red entre sus diferentes concesionarios de la misma marca para que exista una rotación de vehículos entre ellas.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

4.9. Matriz FODA

Tabla 9: Matriz F.O.D.A.

FODA ESTRATEGICO	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
	<p>F1: Ser pioneros en la trasportación de vehículos nuevos en concesionarios.</p> <p>F2: Choferes profesionales calificados.</p> <p>F4: Disponibilidad de transporte dentro y fuera de la ciudad.</p>	<p>D1: Resistencia al cambio de las concesionarias.</p> <p>D2: Poco conocimiento del servicio en el mercado.</p> <p>D3: Bajos recurso económicos.</p>
OPORTUNIDADES (O)	F+O	D+O
<p>O1: Pioneros en el mercado</p> <p>O2: Ajustar a márgenes de posicionamiento</p> <p>O3: Guayaquil es la ciudad con mayor número de concesionarios del país.</p>	<p>Plantear un servicio eficaz con controles de calidad y puntualidad en el traslado de vehículos.</p>	<p>Promocionar el excelente servicio de la empresa y recomendándolo entre concesionarias.</p>
AMENAZAS (A)	F+A	D+A
<p>A1: Entrada de nuevos competidores al mercado.</p> <p>A2: Choferes informales.</p> <p>A3: Restricción política a cupo de importación de vehículos.</p>	<p>Comprometer a nuestros clientes el servicio ofrecido para evitar que la competencia ataque con alguna estrategia diferente.</p>	<p>Ir creando campañas de fidelidad del servicio entre concesionarios brindándoles beneficios directos a nuestros clientes.</p>

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

4.10. Investigación de Mercado

4.10.1. Método

Para este trabajo de titulación se utilizarán dos métodos de investigación que son:

Cuantitativo: Este método ayudará a la investigación, ya que se vale de los números para examinar datos e información, los datos son mostrados de forma numérica, esto implica que en la investigación cuantitativa realiza preguntas específicas y de las respuestas se obtiene muestras numéricas.

Cualitativo: Este método ayudará a la investigación, ya que apoya en describir comportamientos e interacciones que se observan mediante un estudio y además se recoge en base a experiencias, creencias y pensamientos que los entrevistados manifiestan.

4.10.2. Diseño de la Investigación

Para esta investigación se establecerán los objetivos cuantitativos y cualitativos, tamaño de la muestra, técnicas de recogida y análisis de datos.

4.10.2.1. Objetivos de la Investigación: General y Específicos

Método Cuantitativo:

Objetivo General

Determinar el grado de aceptación de los choferes profesionales para trabajar en una empresa que ofrece servicio de traslado de unidades de los galpones a su show room.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Objetivos Específicos

- Saber que tan a menudo es fletado para manejar carros nuevos en concesionarios.
- Conocer cuál es la ruta que con más frecuencia ha sido enviado para el transporte de vehículos.
- Conocer la experiencia de chofer profesional ya sea privado o en alguna compañía de transporte.
- Determinar la experiencia en viajes interprovinciales.
- Determinar el conocimiento en el transporte de vehículos livianos.
- Determinar el conocimiento en el transporte de vehículos pesados.
- Conocer si estaría dispuesto en trabajar en una empresa de choferes profesionales de vehículos para trasladar vehículos en concesionarias.
- Conocer si estaría de acuerdo con la escala de sueldo y sobretiempo por horas de trabajo extra en Chofer Faster.

Método Cualitativo:

Objetivo General

Determinar el grado de aceptación de las concesionarias hacia la propuesta de traslado que ofrece Chofer Faster.

Objetivos Específicos

- Investigar la modalidad que utilizan las concesionarias para el transporte de los vehículos nuevos desde los galpones hasta su show room.
- Conocer la forma como las concesionarias trasladan sus vehículos nuevos en las redes de los mismos.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

- Conocer el nivel de agrado del nuevo servicio propuesto frente a la modalidad tradicional de traslado de vehículos.
- Establecer si el concesionario estaría dispuesto a trabajar con Chofer Faster para crear vínculos estratégicos.
- Determinar el tipo de negociación que se podría llevar con las concesionarias para que adopten el servicio de Chofer Faster.

4.10.2.2. Tamaño de la Muestra

La investigación se realizó en la ciudad de Guayaquil, teniendo en cuenta los choferes inscritos en el sindicato de choferes profesionales hasta el 2014 que suman 200.

Aplicando la técnica de M.A.S. (muestreo aleatorio simple) nos da como muestra 132 encuestas. El cálculo se dará a continuación:

Ilustración 4: Tamaño de la muestra

CALCULADORA PARA OBTENER EL TAMAÑO DE UNA MUESTRA		
¿Qué porcentaje de error quiere aceptar? 5% es lo más común	5 %	Es el monto de error que usted puede tolerar. Una manera de verlo es pensar en las encuestas de opinión, este porcentaje se refiere al margen de error que el resultado que obtenga debería tener, mientras más bajo por cierto es mejor y más exacto.
¿Qué nivel de confianza desea? Las elecciones comunes son 90%, 95%, o 99%	95 %	El nivel de confianza es el monto de incertidumbre que usted está dispuesto a tolerar. Por lo tanto mientras mayor sea el nivel de certeza más alto deberá ser este número, por ejemplo 99%, y por tanto más alta será la muestra requerida
¿Cual es el tamaño de la población? Si no lo sabe use 20.000	200	¿Cual es la población a la que desea testear? El tamaño de la muestra no se altera significativamente para poblaciones mayores de 20,000.
¿Cual es la distribución de las respuestas ? La elección más conservadora es 50%	50 %	Este es un término estadístico un poco más sofisticado, si no lo conoce use siempre 50% que es el que provee una muestra más exacta.
La muestra recomendada es de	132	Este es el monto mínimo de personas a testear para obtener una muestra con el nivel de confianza deseada y el nivel de error deseado. Abajo se entregan escenarios alternativos para su comparación

**Elaborado por: Universidad Nacional del Noreste
(UNNE)**

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

4.10.2.3. Técnica de recogida y análisis de datos

En este literal se darán a conocer las técnicas para la recolección de datos y análisis del mismo.

4.10.2.3.1. Exploratoria

La recolección y análisis de datos se realizó mediante una entrevista a profundidad, las mismas que fueron realizadas a los gerentes de las concesionarias de vehículos con el fin de dar a conocer el modelo de negocio de Chofer Faster para evitar el problema legal que tenían con la subcontratación de servicio y a su vez crear vínculos con la concesionaria para gestionar el servicio ofertado. La guía del entrevistador se encuentra detallada en el [Anexo 2](#)

4.10.2.3.2. Concluyente (Encuesta)

La recolección o análisis de datos se realizó por medio de encuesta cara a cara a 132 choferes profesionales para medir su grado de aceptación en trabajar en una empresa de choferes profesionales. El formato de la encuesta estará detallado en el [Anexo 3](#)

4.10.2.4. Análisis de Datos

Modo Cualitativo

ENTREVISTA: Ing. Álvaro Nogales

Gerente General de E. Maulme – Chevrolet

El entrevistado dio a conocer a través de esta entrevista que actualmente su concesionaria subcontrata choferes profesionales, para el traslado de sus unidades nuevas desde el galpón hasta el show room de la concesionaria y

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

para traslado a nivel interprovincial, los choferes dejan su factura y a final del mes se le cancela únicamente por sus servicios dados sin ningún tipo de beneficios. El Ing. Nogales indico que el modo de operación es buscar por medio de multitrabajos choferes profesionales para cuando los llaman se presentan en el galpón de la concesionaria le dan su hoja de ruta con la guía de remisión del vehículo, además entregan la hoja de responsabilidad de inventario donde el encargado de logística de concesionario entrega el vehículo con sus accesorios y libre de rayones o golpes, de ahí el chofer se embarca con los documentos y se dirige al show room, a su llegada entrega la guía de remisión con la hoja de responsabilidad del vehículo para que sea revisado por el personal de logística y firmado si no hay ninguna novedad se procede a receptor su factura para el posterior pago. Pero esto les genera problemas legales ya que los choferes deberían estar enrolados y recibir todos los beneficios, le agrada la idea de no tener que preocuparse de este problema que afecta a la rentabilidad de la concesionaria y escuchando el modelo de negocio de CHOFER FASTER le agrado porque esta empresa se especializaría en el traslado de vehículos y estaría dispuesto a usar los servicios propuesto. Se dio a conocer que el tipo de negociación que mejor le favorece a la concesionaria es el pago mensual por todo el movimiento de vehículos que tiene la concesionaria.

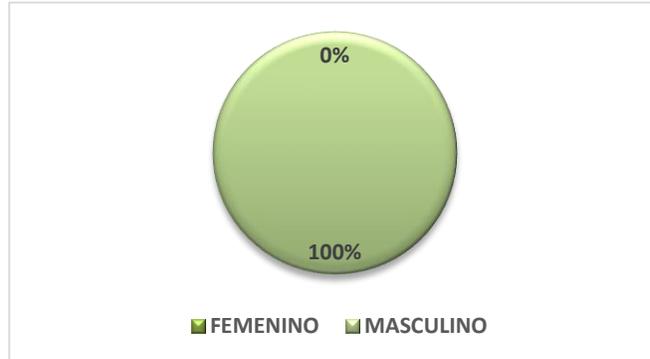
MODO CUANTITATIVO

Los resultados basados en las 132 encuestas realizadas en el muestreo de la población realizado en el punto 4.10.2.2 del presente proyecto de titulación. Los datos de las encuestas muestran que el 100% son choferes profesionales pertenecientes al género masculino. Las edades de los mismos están en 11% de 20 – 24 años, 23% de 25 - 29 años, 21% de 30 -34, 18% de 35 – 39 años, 11% de 40 – 44 años, 6% de 45 – 49 años, 5% de 50 – 54 años, 5% de 55 – 59 años. La explicación grafica a continuación:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Gráfico 2: Género

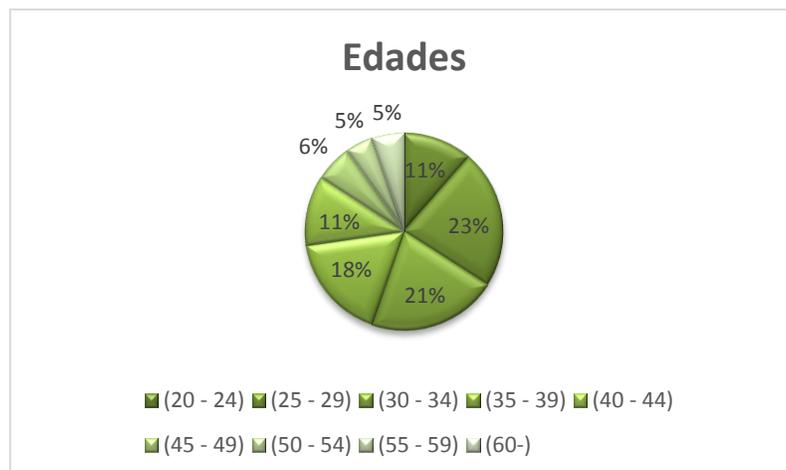
FEMENINO	0	132
MASCULINO	132	



Elaborado por: El autor

Gráfico 3: Edad

(20 - 24)	15
(25 - 29)	30
(30 - 34)	28
(35 - 39)	23
(40 - 44)	15
(45 - 49)	8
(50 - 54)	6
(55 - 59)	7
TOTAL	132



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Acorde a la pregunta 1 de la encuesta si Ud. tiene licencia profesional se obtuvo un resultado del 100% a que si tiene licencia profesional.

Gráfico 4: Pregunta 1 Encuesta

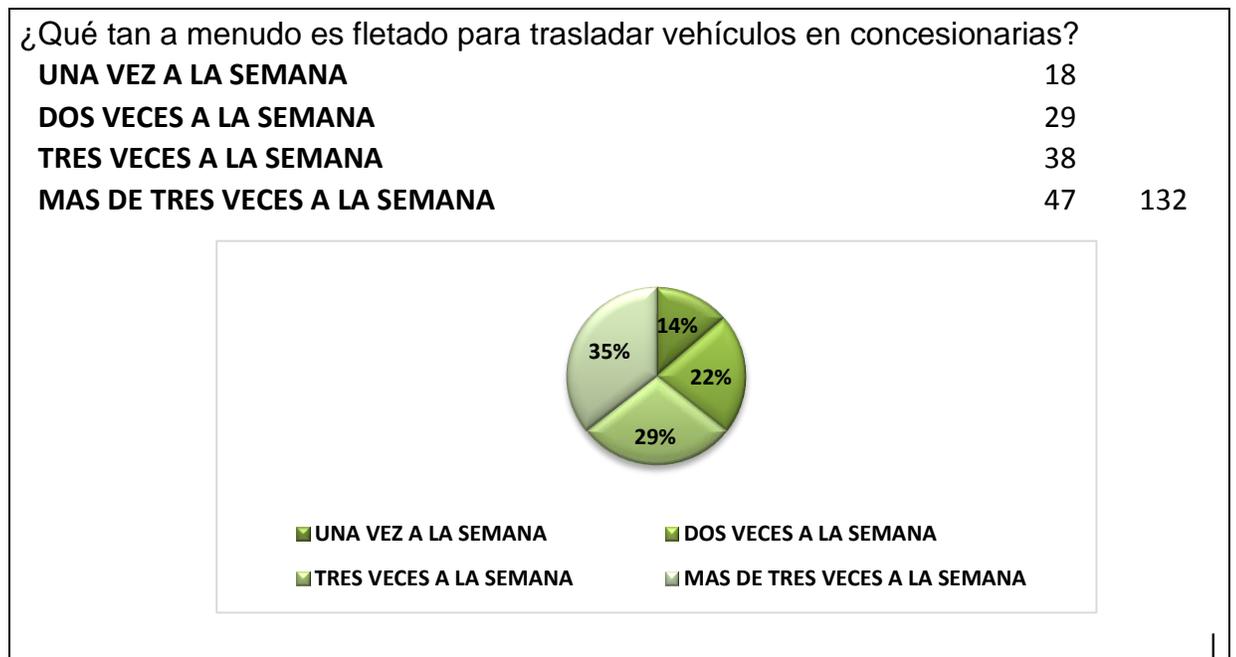


Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Acorde a la pregunta 2 de la encuesta ¿Qué tan a menudo es fletado para trasladar vehículos en concesionarias? Se obtuvo un resultado de 14% una vez a la semana, 22% dos veces a la semana, 29% tres veces a la semana, 35% más de tres veces por semana.

Gráfico 5: Pregunta 2 Encuesta



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

De acuerdo a la pregunta 3 de la encuesta ¿Cuál es la ruta interprovincial que cubre con mayor frecuencia para el traslado de vehículos? Se obtuvo un resultado de 49% en región costa, 32% en región sierra y un 19% a otras zonas.

Gráfico 6: Pregunta 3 Encuesta

3. ¿Cuál es la ruta interprovincial que cubre con mayor frecuencia para el traslado de vehículos?

REGION COSTA	65	
REGION SIERRA	42	
OTRA ZONA (ESPECIFICAR)	25	132



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

De acuerdo a la pregunta 4 de la encuesta ¿Cuál es la modalidad más usada por su profesión? Se obtuvo un resultado de 76% en empresa de transporte y un 24% de forma independiente.

Gráfico 7: Pregunta 4 Encuesta

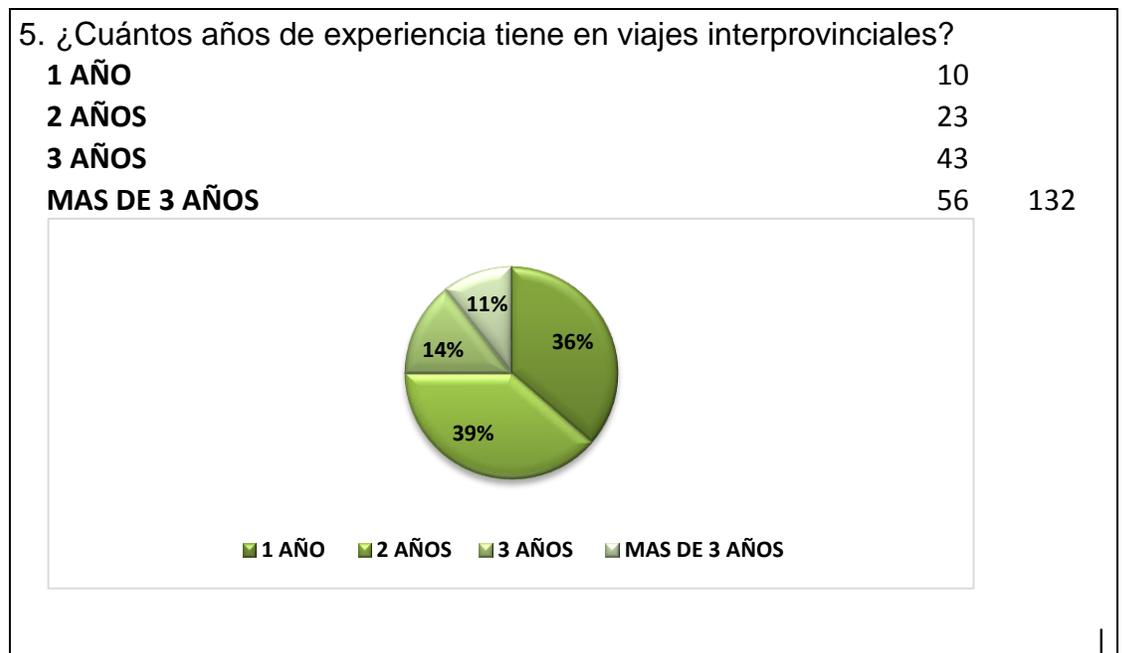


Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

De acuerdo a la pregunta 5 de la encuesta ¿Cuántos años de experiencia tiene en viajes interprovinciales? Se obtuvo un resultado de 42% más de tres años, 33% tres años, 17% dos años y 8% 1 año

Gráfico 8: Pregunta 5 Encuesta

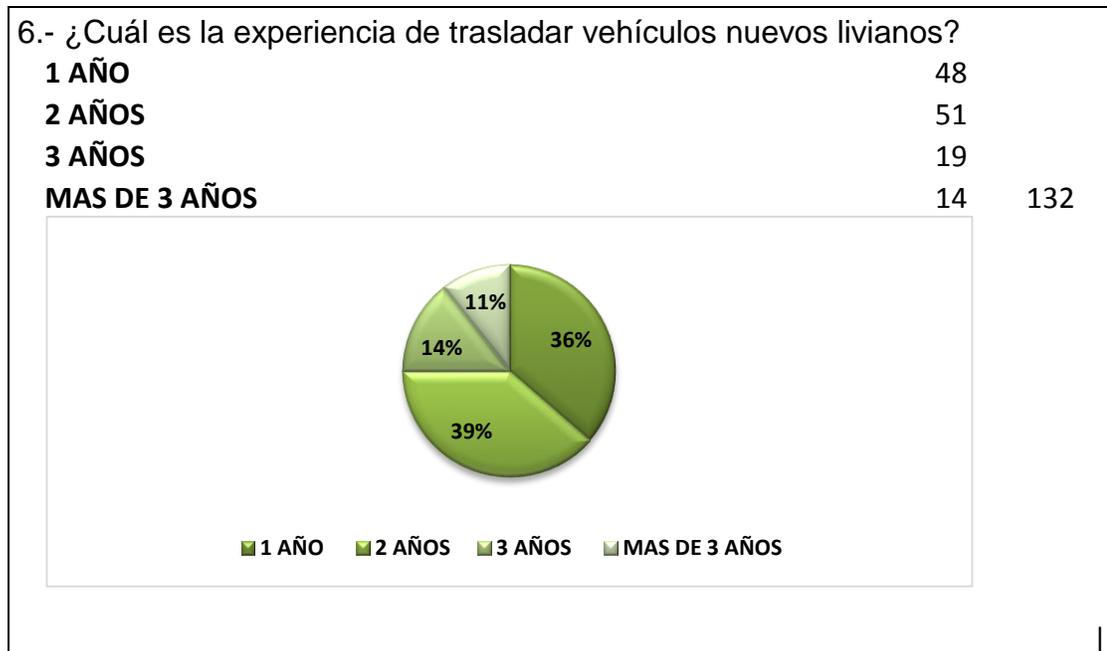


Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

De acuerdo a la pregunta 6 de la encuesta ¿Cuál es la experiencia de trasladar vehículos nuevos livianos? Se obtuvo un resultado de un 39% un años, 36% dos años, 14% tres años y 11% más de tres años.

Gráfico 9: Pregunta 6 Encuesta



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

De acuerdo a la pregunta 7 de la encuesta ¿Cuál es la experiencia de trasladar vehículos nuevos pesados? Se obtuvo un resultado de 39% un años, 36% dos años, 14% tres años y 11% más de tres años.

Gráfico 10: Pregunta 7 Encuesta

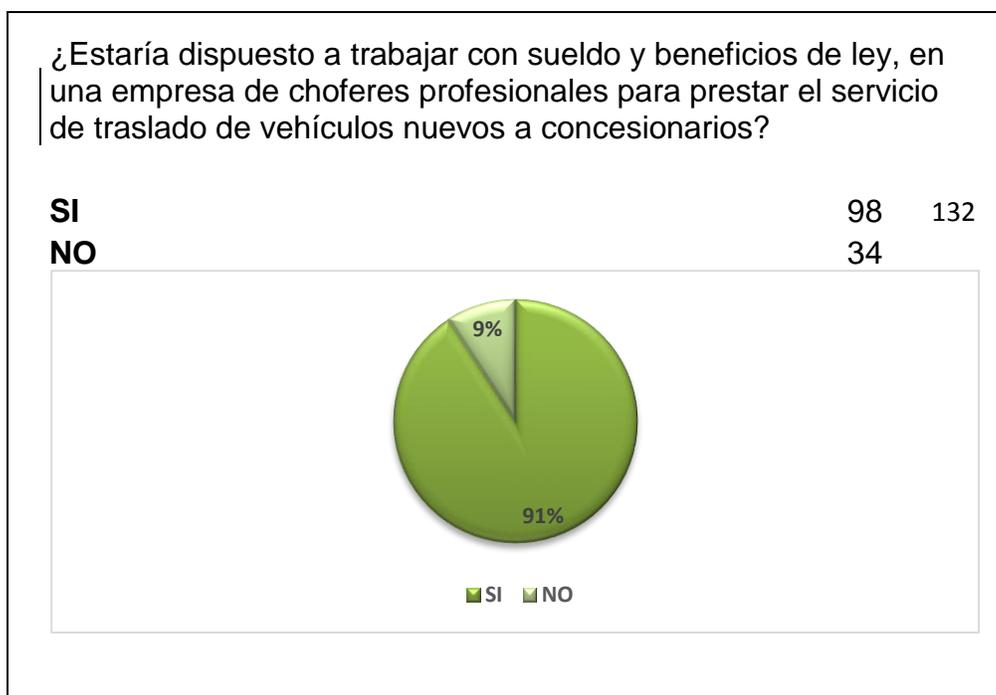


Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

De acuerdo a la pregunta 8 de la encuesta ¿Estaría dispuesto a trabajar con sueldo y beneficios de ley, en una empresa de choferes profesionales para prestar el servicio de traslado de vehículos nuevos a concesionarios? Se obtuvo un resultado de 74% si y un 26% no ya que prefieren seguir trabajando prestando servicio a varias compañías y personas de manera independiente.

Gráfico 11: Pregunta 8

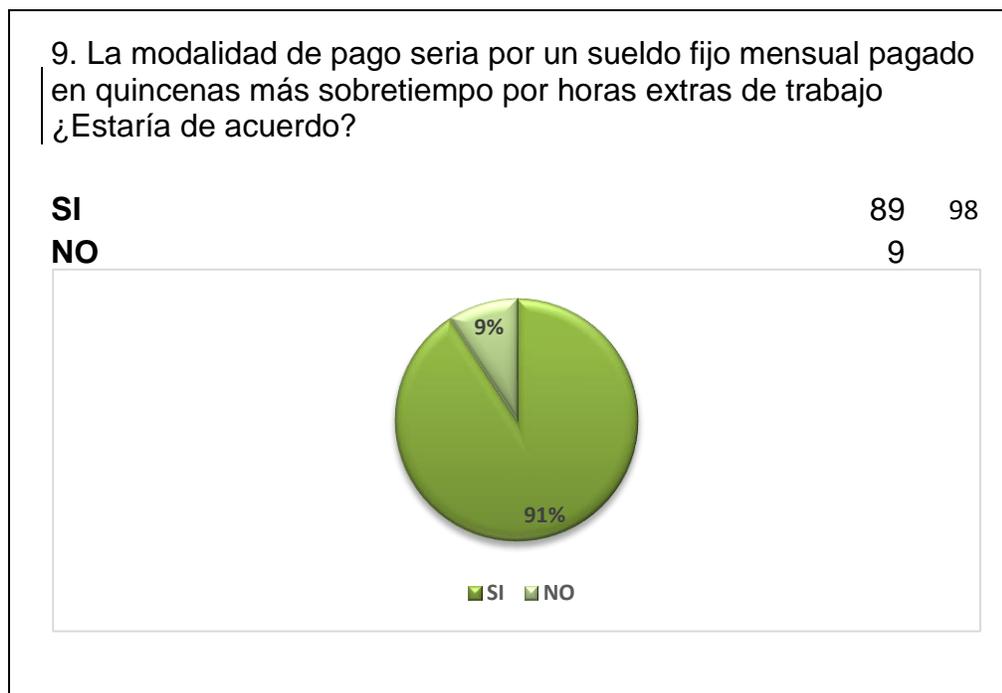


Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

De acuerdo a la pregunta 9 de la encuesta La modalidad de pago sería por un sueldo fijo mensual pagado en quincenas más sobretiempo por horas extras de trabajo ¿Estaría de acuerdo? Se obtuvo los siguientes resultados en base a los 98 choferes que estarían dispuestos a trabajar en una empresa de choferes profesionales. Se obtuvo un resultado de 91% que sí y un 9% que no está de acuerdo

Gráfico 12: Pregunta 9



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

4.10.2.5. Resumen e interpretación de resultados

Método Cualitativo

En la entrevista al gerente de E. Maulme – Chevrolet dio a conocer la forma de operación que tenía el concesionario para el traslado de sus unidades dentro y fuera de la ciudad, ya que era subcontratando choferes, que a su vez esto se convertía en un problema legal ya que se caía en el delito de tercerización de empleados. Era la única manera que lo hacía arriesgándose a las multas que la concesionaria podría tener.

Al presentar la propuesta de CHOFER FASTER les pareció una solución viable para esa parte logística de la concesionaria, además que se libraba de multas y denuncias por parte de los choferes contratados informalmente. Se mostraron optimistas y dispuestos a adquirir el servicio de traslado de choferes.

Modo Cuantitativo

Los resultados de las encuestas realizadas en la ciudad de Guayaquil dieron como resultado que las edades de los mismos están en 11% de 20 – 24 años, 23% de 25 - 29 años, 21% de 30 -34, 18% de 35 – 39 años, 11% de 40 – 44 años, 6% de 45 – 49 años, 5% de 50 – 54 años, 5% de 55 – 59 años y el 100% hombres

Todos los encuestados cuentan con licencia profesional y a su vez es fletado para trasladar vehículos en concesionaria es 14% una vez a la semana, 22% dos veces a la semana, 29% tres veces a la semana, 35% más de tres veces por semana. Se dio a conocer las rutas que más frecuentes trasladan vehículos son de 49% en región costa, 32% en región sierra y un 19% a otras zonas.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Los choferes en su gran mayoría un 74% prefieren laborar en una empresa de transporte y en base a su experiencia el 56% tiene más de 3 años de experiencia en viajes interprovinciales

Al 91% de los choferes encuestados les agradaría formar parte de una empresa de choferes profesionales que trasladen vehículos en concesionarias y estén de acuerdo con un sueldo más sobretiempos.

4.10.3. Conclusiones de la Investigación de Mercado

Método Cualitativo

- El gerente de concesionario ve como solución viable la propuesta ofrecida para brindar un servicio de choferes profesionales para concesionarios.
- Estarían dispuestos a negociar para crear vínculos estratégicos y crear contratos de exclusividad.
- El principal beneficio para la concesionaria que se libraría de un problema legal que afecta a la rentabilidad de misma.

Método Cuantitativo

- La mayoría de los choferes encuestados están dispuestos a laborar en una empresa de choferes profesionales para las concesionarias de vehículos.
- Los choferes están dispuestos a la paga de un sueldo más sobretiempos.
- Los choferes están dispuestos a trasladar vehículos entre concesionarios de Guayaquil y fuera de la ciudad.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

4.10.4. Recomendaciones de la Investigación de Mercado

- La empresa deberá de cumplir siempre con la ruta de entrega para generar confianza contando con personal comprometido a trabajar.
- Las oficinas de la empresa deberá estar ubicadas cerca a los galpones de vehículos para su rápido traslado.
- Los choferes deberán estar en capacitación constante para un correcto desempeño de sus funciones.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 5

PLAN DE MARKETING

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 5

5. PLAN DE MARKETING

5.1. Objetivos: General y Específicos

Objetivo General:

Captar la mayor cantidad de concesionarias de vehículos fidelizando el servicio de Chofer Faster, consiguiendo una alta participación en el mercado, mediante el reconocimiento de su logo y estrategias de mercadeo para diferenciarse de lo informal.

Objetivos Específicos:

- Posesionar la marca Chofer Faster para poder ser reconocidos como un excelente servicio de choferes profesionales.
- Implementar estrategias de ATL – BTL eficaces para darse a conocer en el mercado automotriz
- Crear el logotipo y slogan de la empresa para que sea atractivo para el mercado de concesionarios.
- Establecer diferencias para nuestros clientes entre lo que ofrece nuestro servicio y lo informal.

5.1.1. Mercado Meta

El mercado meta de Chofer Faster es todas las concesionarias de vehículos que tengan su almacenamiento de vehículos apartados de su show room para ser transportados al mismo, y también las redes de concesionarios que se cambian vehículos entre sí para la satisfacción del cliente.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

5.1.1.1. Tipo y Estrategias de Penetración.

Chofer Faster utilizara estrategia de diferenciación como estrategia de penetración, ya que es un modelo de negocio innovador y legalmente establecido ya que las características son distintas a la competencia. Esta idea de negocios se ocupara en ofrecer un servicio eficaz y seguro para las concesionarias en el traslado de vehículos nuevos, con personal calificado para la satisfacción de las concesionarias y los clientes de las mismas.

5.1.1.2. Cobertura

La cobertura de Chofer Faster abarcara toda la ciudad de Guayaquil incluido el cantón Durán. En caso de ser necesario para traslado de vehículos en redes de concesionarios también abarcara todo el territorio de Ecuador continental. El centro de operaciones u oficinas de Chofer Faster estará ubicado en Vía Perimetral junto al Mall el Fortín, por estar cerca de los galpones de almacenamiento de vehículos nuevos.

5.2. Posicionamiento

En los siguientes puntos a desarrollar se explicara la estrategia de posicionamiento.

5.2.1. Estrategia de Posicionamiento: Posición, Objetivo, Segmento, Atributos, Calidad Percibida, Ventaja Competitiva, Símbolos Identitarios.

Posición: Chofer Faster se posicionara en el mercado como una empresa de choferes dedicada al traslado de vehículos desde sus galpones a su show room y entre las concesionarias.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Objetivo: Ser reconocido como la empresa de choferes líder en traslado de vehículos entre concesionarios y desde sus galpones, para un desempeño óptimo de las concesionarias con sus clientes finales.

Segmento: El segmento que Chofer Faster atenderá será las concesionarias que almacenen sus vehículos en galpones apartados de su show room.

Atributos: Chofer Faster es un servicio innovador en el mercado que se ocupara en atender las necesidades de traslado de unidades en concesionarios con un servicio 24/7 que significa 24 horas los 7 días.

Calidad Percibida: El servicio de Chofer Faster será eficaz y con personal con experiencia, con la vocación de servicio, ya que los choferes serán seleccionados con un estricto control de selección acatando leyes de ANT.

Ventaja Competitiva: Chofer Faster contara con personal altamente capacitado para cubrir las necesidades de transporte de las concesionarias ya que cuenta con un servicio 24/7 y choferes profesionales bien calificados.

Símbolo Identitarios: Chofer Faster contara con su respectivo logo y slogan “soluciones integrales al volante”

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Imagen 1: Logo & Slogan



Elaborado por: El autor

5.3. Marketing Mix

Se define la mezcla de mercadotecnia como el conjunto de herramientas tácticas controlables de mercadotecnia que la empresa combina para producir una respuesta deseada en el mercado meta. La mezcla de mercadotecnia incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda de su producto. (Kotler, 2005)

El marketing mix dará las facilidades para analizar los factores internos del servicio que ofrece Chofer Faster a través de cuatro variables como son: producto, precio, plaza y promoción.

5.3.1. Estrategia de Producto o Servicios

A continuación se detallará toda la estrategia de producto de Chofer Faster.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

**5.3.1.1. Descripción del Producto: Definición, Composición,
Color, Tamaño, Imagen, Slogan, Producto Esencial,
Producto Real, Producto Aumentado.**

Definición: Chofer Faster es una compañía de choferes profesionales que se encargaran del traslado de vehículos desde los galpones hasta el show room de ese concesionario para ser entregados al cliente final, además se encargara del movimiento entre concesionarias de vehículos que trabajen con el sistema de redes.

Composición: Los choferes tendrán un uniforme que será pantalón tipo jean azul con camisetas estilo polo y gorras con el logotipo de Chofer Faster para que sean rápidamente identificados con su respectiva credencial de identificación.

Color: Chofer Faster usara los colores verdes y celestes para ser identificados.

Imagen y Slogan: La imagen y slogan de Chofer Faster puede ser apreciado en el capítulo 5.2.1 en Símbolo Identitarios.

Producto Esencial: Servicio de choferes profesionales.

Producto Real: Servicio de choferes profesionales para ofrecer el servicio de traslado de vehículos nuevos.

Producto Aumentado: Servicio de choferes profesionales altamente calificados según las normas de la ANT para trasladar unidades desde los galpones hasta el show room de las concesionarias dentro y fuera de la ciudad de Guayaquil.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

**5.3.1.2. Adaptación o Modificación del Producto:
Componente Central, Empaque y Servicio de Apoyo,
Requerimientos del Cliente, Condiciones de Entrega,
Transporte, Embalaje.**

Las adaptaciones o modificaciones de este servicio se basaran exclusivamente en las necesidades que tengan los clientes, ya que el servicio ofrece, traslado de los galpones a los concesionarios y de concesionario a concesionarios en caso de que este trabajaran en redes, pero en el caso que se necesite entregar vehículos fuera de la provincia también se le podrá dar el servicio pedido de acuerdo a lo estipulado en las políticas de traslado de la compañía.

5.3.1.3. Empaque: Reglamento del Mercado y Etiquetado

Este punto no aplica ya que la empresa da un servicio por lo que no necesita ni empaque ni etiquetado.

5.3.1.4. Amplitud y Profundidad de Línea

Ilustración 5: Amplitud y Profundidad de las Líneas



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

5.3.1.5. Marcas y Submarcas

El nombre comercial de la empresa será “Chofer Faster” que se distinguirá por el servicio de choferes profesionales para concesionarios de vehículos, esta propuesta no contara con una submarcas ya que maneja una sola línea de servicio.

5.3.2. Estrategia de Precios

A continuación se detallara la estrategia de precios que existirán.

5.3.2.1. Precios de la Competencia

Para esta estrategia de precio de la competencia tomaremos la muestra de lo que actualmente cobran los choferes profesionales informalmente facturando. [Anexo 4](#)

5.3.2.2. Poder Adquisitivo del Mercado Meta

Mercado meta consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir (Kotler, 2005)

El mercado meta de Chofer Faster son las concesionarias con mayor número de ventas de vehículos y que a su vez trabajen en redes con los demás concesionarios de la misma marca como lo es el caso de Chevrolet.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

5.3.2.3. Políticas de Precio: Sobreprecio y Descuento, Márgenes Brutos de la Compañía, Precio al Menudeo (kilo, tonelada), Términos de Venta, Métodos de Pago.

Para la política de precios tomaremos únicamente de referencia el precio de la competencia ya que Chofer Faster fijara un precio un poco mayor ya que cuenta con una estructura que mantener y está establecida legalmente.

Sobreprecio: Existirá un sobreprecio cuando sea de trasladar vehículos a otros concesionarios fuera de la ciudad de Guayaquil y cantón duran, se medirán por kilómetro recorrido.

Descuento: 5% de descuento se les dará a las concesionarias, cuando la flota diaria a trasladar sea más de 10 vehículos livianos o 5 vehículos pesados.

Término de Venta: Chofer Faster contara con dos términos de ventas para ofrecer el servicio a las concesionarias que son:

- Informar con un día de anticipación los vehículos que se trasladaran de galpón a concesionario.
- En caso de salir vehículos el mismo día se deberá notificar con una hora de anticipación y tendrá un recargo del 10%.

5.3.3. Estrategia de Plaza: Punto de Ventas

A continuación se dará a conocer la estrategia de plaza de la empresa Chofer Faster

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

5.3.3.1. Localización Macro y Micro

Macro Localización:

La empresa Chofer Faster estará ubicada en la zona urbana de Guayaquil capital de la provincia del Guayas, por lo que es la ciudad con mayor número de concesionarios a nivel nacional.

Micro Localización:

La empresa Chofer Faster estará ubicada en la Av. Perimetral junto al Mall El Fortín por la cercanía de los galpones de vehículos nuevos de las concesionarias que almacenan ahí sus vehículos nuevos.

5.3.3.1.1. Distribución del Espacio

Ilustración 6: Distribución del Espacio



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

5.3.3.1.2. Merchandising

Chofer Faster realizara sus actividades de merchandising a través de la entrega de todo tipo de suvenires para posicionarnos en la mente de nuestros clientes, tales como plumas, gorras, vasos de porcelana, porta vasos, todos con el logotipo y slogan “soluciones integrales al volante” de la empresa.

Imagen 2: Ejemplo de suvenires



Elaborado por: El autor

5.3.3.2. Sistema de Distribución Comercial

En el sistema de distribución comercial Chofer Faster brindara un servicio de choferes por lo que el contacto con su cliente es directo.

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”**

**5.3.3.2.1. Canales de Distribución: Minoristas,
Mayoristas, Agentes, Depósitos y Almacenes.**

Chofer Faster usara un canal de distribución directo, ya que es un servicio de choferes y no contara con personal intermediario, el servicio es directo de la empresa a la concesionaria.

**5.3.3.2.2. Penetración en los Mercados Urbanos y
Rurales.**

Chofer Faster penetrara su servicio en el área urbana por lo que las concesionarias de vehículos livianos están ubicadas en dicho perímetro. Pero a su vez sus galpones están ubicados en los perímetros rurales, así como las concesionarias de vehículos pesados. Por lo que la ubicación estratégica de Chofer Faster estará en una zona rural como es la Av. Perimetral.

5.3.3.2.3. Logística

La logística de Chofer Faster se detallara a continuación en estos pasos:

- 1.- Comienza con la llamada a la empresa para solicitar los choferes.
- 2.- Se procede con el apunte de las rutas y cuantos choferes se necesitaran.
- 3.- Se asignan los choferes para el traslado.
- 4.- Se da a conocer tarifas y condiciones.
- 5.- Acordar si está de acuerdo o no con la tarifa.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

6.- Si está de acuerdo se envía a los choferes la factura del servicio para que sea cobrado en la concesionaria una vez cumplido el servicio.

7.- El chofer regresa con el recibido de la factura y se dirige a otro.

5.3.3.2.4. Red de Ventas

El modelo de venta de Chofer Faster es directo ya que el Gerente General se encargara de comercializar el servicio.

5.3.3.2.5. Políticas de Servicio al Cliente: Pre-venta y Post-venta, Quejas, Reclamaciones, Devoluciones

Las políticas de servicio al cliente se detallaran a continuación:

Pre-venta:

La pre- venta se realizara mediante llamadas telefónica o visitas a la compañía para que el cliente pueda acceder a una información completa del servicio que Chofer Faster ofrece.

Post- venta:

Como servicio de post-venta se realizara llamada de seguimiento a nuestros clientes para conocer y saber que tan satisfechos están de nuestro servicio.

Quejas y reclamos:

Para las quejas y reclamos que tengamos de nuestros clientes tendremos habilitado un correo electrónico para que los clientes puedan darnos a conocer su problema y poder darle solución de inmediato.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Devoluciones:

Por la naturaleza del negocio ya que es una empresa de servicio, la empresa no maneja devoluciones.

5.3.4. Estrategias de Promoción

Estrategia de promoción consiste en la combinación específica de herramientas de publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, ventas personales y marketing directo que la empresa utiliza para alcanzar sus objetivos de publicidad y marketing. (Kotler P. , 2005)

Chofer Faster se dará a conocer las diferentes estrategias de promoción que ofrece.

5.3.4.1. Estrategias ATL y BTL

La estrategia ATL (Above the line o sobrelínea) se encarga de manejar publicidades para promocionar el servicio por medios de comunicación masivos como radio, televisión, prensa etc., pero Chofer Faster no usara esta estrategia ya que no cuenta con presupuesto para poder solventar una inversión así.

La estrategia BTL (Below the line o debajo de la línea) se encarga de manejar publicidades para promocionar el servicio de manera más directa con los clientes mediante correos electrónicos, eventos por redes sociales, esta es la estrategia que utilizara Chofer Faster.

5.3.4.2. Elaboración de Diseño y Propuesta Publicitaria: Concepto, Mensaje

Esta será la propuesta publicitaria de Chofer Faster:

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Concepto:

Encargarse de transportar los vehículos desde los galpones de almacenamiento de los concesionarios hasta su show room y las concesionarias que trabajen en redes.

Mensaje:

El mensaje que utilizara Chofer Faster es “soluciones integrales al volante” es un mensaje que dice del trabajo que se ofrecerá la compañía, promoviendo soluciones integrales a los concesionarios de vehículos en el traslado de sus unidades nuevas.

5.3.4.3. Promoción de Ventas

A continuación se detallara las diferentes promociones de ventas que utilizara Chofer Faster.

5.3.4.3.1. Venta Personal

Este modelo será usado en las reuniones con los gerentes financieros y de logística de las concesionarias de vehículos, donde se presentara el modelo de negocio de la empresa y las ventajas que obtendrán al usar el servicio de Chofer Faster.

5.3.4.3.2. Trading: Exposiciones, Ferias Comerciales, Competiciones, Concursos y Premios, Descuentos, Primas por Objetivos, Muestras, Productos Gratuitos, Publicidad en el Punto de Venta, Publicidad y Promoción Cooperativa, Primas por objetivos, Distinciones, Otras.

En la estrategia de Trading, Chofer Faster creara vínculos estratégicos ayudándole con el traslado de sus unidades nuevas a las diferentes exposiciones o ferias comerciales que hay en Guayaquil sin cobrar por este servicio en modo de crear lealtad con la concesionaria.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

5.3.4.3.3. Clienting: Muestras Gratuitas, Documentación Técnica, Obsequios, Asistencia a Congresos, Seminarios y Conferencias, Rebajas, Descuentos, Mayor Contenido de Producto por Igual Precio, Productos Complementarios Gratis o a Bajo Precio, Cupones o Vales Descuento, Concursos, Premios, Muestras, Degustaciones, Regalos, Otras.

Para la estrategia de Clienting Chofer Faster entregara obsequios tales como plumas, gorras, vasos de porcelana, porta vasos, todos con el logotipo de la empresa y su respectivo slogan, como también tarjetas de presentación para que el cliente pueda contactarse con la empresa.

5.3.4.4. Publicidad

En los siguientes puntos a tratar se mostrará las diferentes estrategias de publicidad.

5.3.4.4.1. Estrategia de Lanzamiento

Chofer Faster hará un evento de lanzamiento tipo coctel para gerentes de concesionarios donde se expondrá la propuesta de negocio para las empresas automotrices, es ahí donde los clientes pueden realizar preguntas de interés y a su vez poder cerrar algún tipo de negociaciones, en este evento se entregara suvenir y presentación de nuestro staff de trabajo.

5.3.4.4.2. Plan de Medios: Tipos, Costos, Rating, Agencias de Publicidad.

Para nuestro plan de medios se aplicara estrategias de BTL, ya que se creara una página web, fans page, google adward, twitter y banner publicitarios ubicados en zonas estratégicas de las concesionarias, todo esto es para dar a conocer más el servicio que ofrece Chofer Faster.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

5.3.4.4.3. Mindshare

Chofer Faster es un servicio nuevo e innovador pero por este motivo aun no es reconocido en el mercado de concesionarios, pero en un periodo de un año con las diferentes estrategias de marketing poder posicionarnos en el mercado de concesionarios.

5.3.4.4.4. Relaciones Públicas.

Chofer Faster es una empresa para ofrecer servicio de traslado a concesionarias de vehículos en el movimiento y traslado de sus unidades por lo que no se hará campañas de relaciones públicas.

5.3.4.4.5. Marketing Relacional

La retroalimentación entre cliente y empresa permitirá crear una excelente confianza en nuestros próximos clientes potenciales por lo que se enfocará en tener un servicio post-venta optimo atendiendo sugerencias de los clientes y mejorando cada día más el servicio, haciendo a cada concesionario formar parte de la familia de Chofer Faster.

5.3.4.4.6. Gestión de Promoción Electrónica del Proyecto

Se detallara a continuación las diferentes gestiones de promoción electrónica de la empresa Chofer Faster.

**5.3.4.4.6.1. Estrategias de E-Commerce, E-Business
e E-Marketing**

E-Commerce: Los clientes de Chofer Faster podrán enviar el requerimiento de choferes con las rutas establecidas para que sean enviados al día siguiente vía correo electrónico, y a su vez los clientes podrán realizar sus quejas y sugerencias por esta vía.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

E-Business: Esta estrategia de negocio no aplica ya que el servicio que ofrece Chofer Faster únicamente se lo realizara mediante venta directa.

E- Marketing: En la estrategia de e-marketing se hará publicidad por redes sociales, mailing y por medio de google adward que ayudaran a dar conocimiento de la empresa.

5.3.4.4.6.2. Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

El servicio que ofrece Chofer Faster es un servicio innovador para un segmento en especial que son las concesionarias de vehículos, y a su vez la competencia que tiene es informal por lo que no utilizan mayor promoción electrónica a más de enviar sus Curriculum Vitae a los buscadores de empleos web.

Por otra parte la competencia indirecta de Chofer Faster se promociona por vía Facebook mediante fan page creados para tener seguidores como lo son el caso de las empresas de taxi amigo.

5.3.4.4.6.3. Diseño e Implementación de la Página Web

La página web de Chofer Faster estará en su totalidad en español ya que es el idioma oficial del mercado meta. La página web estará diseñada por técnicos especializados en diseño gráfico.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

5.3.4.4.7. Estrategias de Marketing a través de Redes Sociales.

Ilustración 7: Diseño de página web



Elaborado por: El autor

5.3.4.4.7.1. Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

Los competidores manejan publicidad electrónica pero no para el segmento que ataca Chofer Faster puesto que la competencia se enfoca en servicio para las personas, y se basan en la informalidad de su servicio.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

5.3.4.4.7.2. Diseño e Implementación de Fans Pages, en Redes Sociales (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta)

Chofer Faster utilizara el website de Facebook con su contenido en español para su fan page ya que es una de las redes sociales más concurridas, donde se busca información y se puede enterar de las últimas novedades de la empresa.

Ilustración 1: Diseño de página web



Elaborado por: El autor

5.3.4.4.7.3. Marketing Social

Chofer Faster pensando en su responsabilidad social con el medio ambiente y ya que esto es una campaña mundial de cuidado al planeta se pondrá en cada carro entregado una funda eco-amigable del carro que se trasladó para concientizar al usuario final de no ensuciar las calles de la ciudad y que preserve el medio ambiente.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

5.3.4.5. Ámbito Internacional

5.3.4.5.1. Estrategia de Distribución Internacional (solo aplica en caso de exportación)

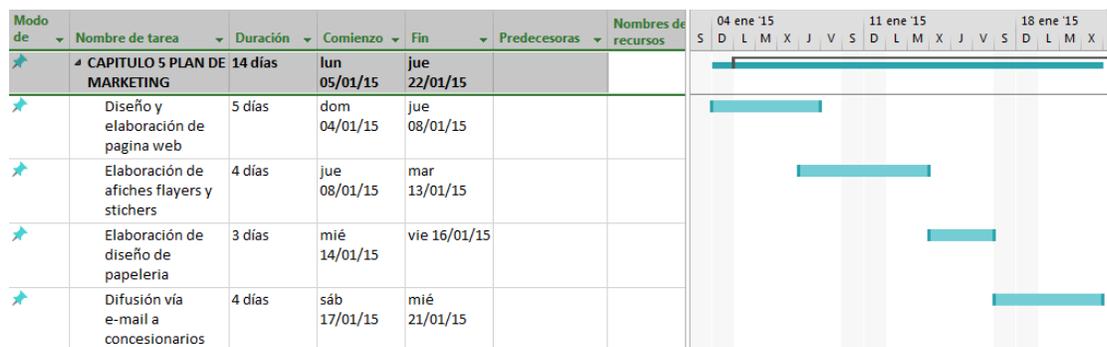
Esta estrategia no aplica ya que el servicio que se ofrece es solo para el mercado nacional.

5.3.4.5.2. Estrategias de Precio Internacional.

Esta estrategia no aplica ya que el servicio que se ofrece es solo para el mercado nacional.

5.3.5. Cronograma (Calendario de Acción de la Campaña utilizar Project)

Ilustración 8: Cronograma



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

5.3.6. Presupuesto de Marketing: Costo de Venta, Costo de Publicidad y Promoción, Costo de Distribución, Costo del Producto, Otros.

Tabla 10: Presupuesto de Marketing

DETALLE	Mes 1
Evento de Lanzamiento	\$360
Rolls up – Flyers	\$300
Diseño de Página Web	\$1.000
Mantenimiento de la Página Web	\$45
Google Adwords	\$45
Obsequios para los clientes	\$70
Afiches	\$30
Tarjetas de Presentación	\$40
TOTAL	\$1.890

Elaborado por: El autor

Tabla 11: Costos

	AÑO 1
INGRESOS	\$150.723,93
Costos de ventas	\$ 96.547,20
Movilizacion	\$ 3.600,00
Gasto de Personal Operativo	\$ 92.947,20
Utilidad bruta	\$ 54.176,73
Gastos operacionales	\$ 34.345,85
Gastos administrativos	\$ 31.208,52
Gastos de publicidad	\$ 840,00
Depreciacion	\$ 1.351,33
Amortización	\$ 946,00
Utilidad operacional	\$ 19.830,87
Gastos financieros	\$ 3.147,94
Utilidad antes de participaciones	\$ 16.682,94
Participacion de utilidades	
Utilidad antes de impuesto	\$ 16.682,94
Impuesto a la renta	\$ 3.670,25
UTILIDAD NETA	\$ 13.012,69

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 6

PLAN OPERATIVO

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 6

6. PLAN OPERATIVO

6.1. Producción

6.1.1. Proceso Productivo

Esta propuesta está basada en ofrecer un servicio más no un producto por lo que no se cuenta con un proceso productivo. Pero a su vez Chofer Faster ha diseñado como es el manejo de este servicio y la modalidad en las ventas para el correcto funcionamiento de la misma.

Reserva del Servicio: La concesionaria se contactara con la oficina de Chofer Faster para hacer el pedido de choferes que necesitara para la semana, cabe recalcar que se debe de hacer la separación con un día de anticipación, si es en el mismo día habrá un recargo del 10% en el valor de la factura.

Solicitud de datos: Cuando el concesionario hace el requerimiento de los choferes, la empresa requerirá la información de los carros a ser trasladados tales como modelo, color y numero de chasis para que a su vez sea enviada la nómina de los choferes que harán los diferentes traslados.

A continuación se detallara cómo será el servicio de choferes:

- El chofer lleva la orden de traslado con la información de los vehículos hacia el concesionario.
- Se identifica con la persona encargada que recibe el documento
- Verifica el vehículo y lo traslada al punto indicado
- Hace firmar el recibido y lo lleva a la empresa
- Se factura ese traslado

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

6.1.2. Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos

Chofer Faster para cumplir con todas sus operaciones tendrá como infraestructura tanto administrativas como operativas alquilara un local a un costo de \$450 mensuales. Este local funcionara como oficinas para el área administrativa donde estará el Gerente general con la secretaria contadora cumpliendo con las labores administrativas, también existirá una sala de reuniones y de estar para los choferes.

En lo que respecta a la maquinaria se contará con un vehículo para trasladar de manera rápida a los choferes para el trabajo requerido, así también los choferes tendrán radio para ser monitoreados en su labor. En las oficinas se tendrá como equipos: muebles, escritorios, sillas, equipos de cómputo que incluye computadora, laptop e impresora, aire acondicionado, teléfono etc.

6.1.3. Mano de Obra

Chofer Faster necesitara personal para el área administrativa y operativa por lo que se ha definido de la siguiente manera: 2 personas en el área administrativa que serán, gerente general y una secretaria contadora, y 5 en el área operativa que serán los choferes profesionales.

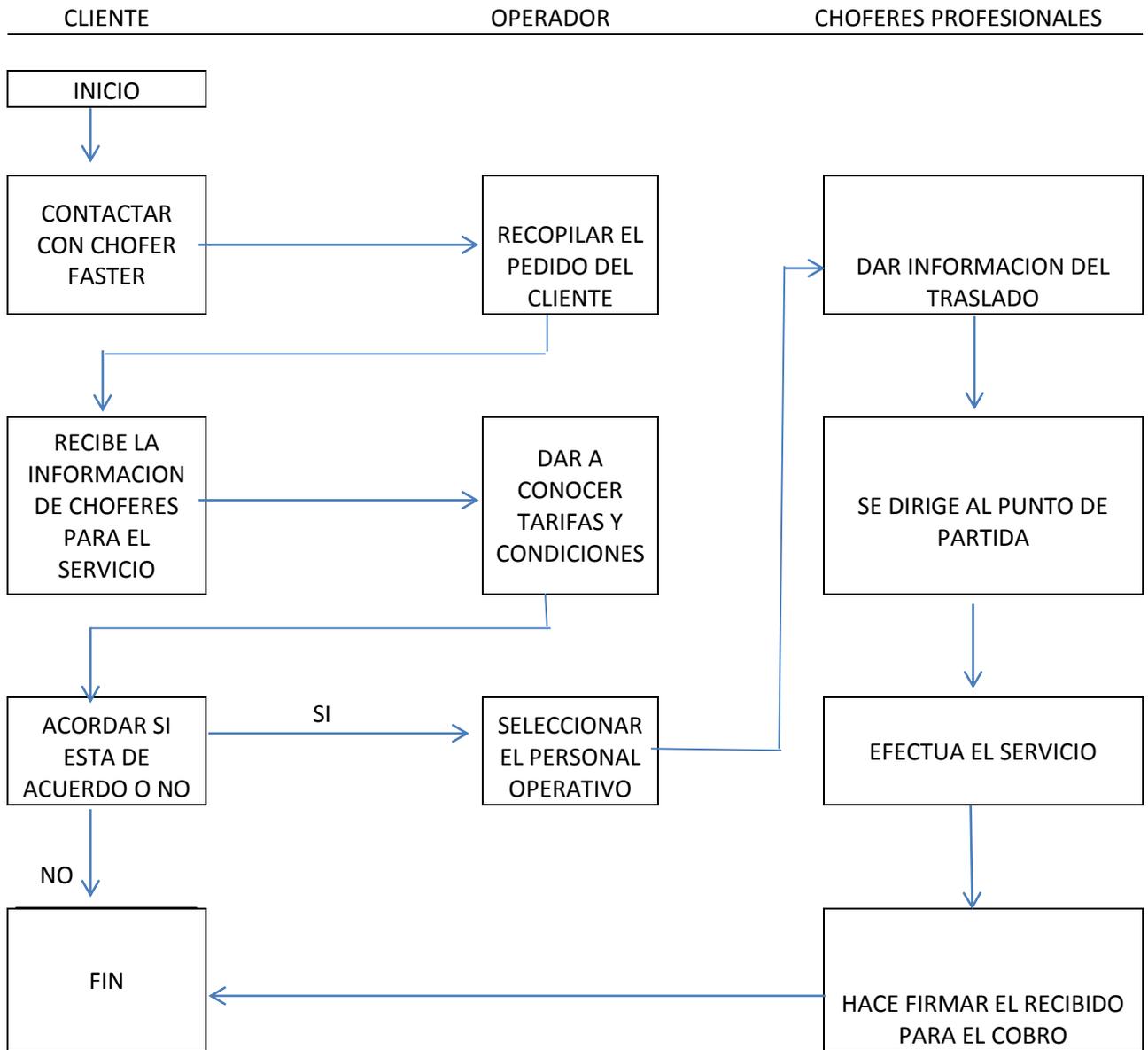
6.1.4. Capacidad Instalada

La capacidad instalada de la empresa es de 8 choferes los cuales pueden dar 320 vueltas mensuales ya que un chofer puede trasladar 60 vehículos del galpón al concesionario y pueden realizar viajes fuera de la ciudad.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

6.1.5. Flujogramas de Procesos

Gráfico 13: Flujogramas de procesos



Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

6.1.6. Presupuesto

El presupuesto de la infraestructura de Chofer Faster es de \$25.937,00 a continuación el detalle:

Tabla 12: Presupuesto de Infraestructura

Inversión de Activos Fijos			
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Equipo de Operación			
Radios	3	\$ 350,00	\$ 1.050,00
Sistema GPS	3	\$ 250,00	\$ 750,00
Uniformes			
Camisetas	16	\$ 9,50	\$ 152,00
Chompa Impermiable	8	\$ 48,00	\$ 384,00
Gorras	8	\$ 7,00	\$ 56,00
Bordados (logo en la camisa y chompa)	24	\$ 3,00	\$ 72,00
Identificación	8	\$ 10,00	\$ 80,00
Jeans	16	\$ 20,00	\$ 320,00
Total Equipo de Operación			\$ 2.864,00
Muebles y enseres de oficina			
Escritorio	2	\$ 350,00	\$ 700,00
Silla para escritorios	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Silla plástica	4	\$ 30,00	\$ 120,00
Archivador	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Sofá	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Total de muebles y enseres de oficina			\$ 1.570,00
Equipo de Oficina			
Teléfono	2	\$ 35,00	\$ 70,00
Diadema telefónica	1	\$ 23,00	\$ 23,00
Aire acondicionado	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Dispensador de agua eléctrico	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Papelera	2	\$ 20,00	\$ 40,00
Extintor de Incendio	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Total Equipo de Oficina			\$ 1.223,00
Equipo de Cómputo			
Computadora de escritorio	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Laptop	1	\$ 890,00	\$ 890,00
Impresora multifunción	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Total Equipo de Cómputo			\$ 1.990,00
Total Activos Fijos			\$ 7.647,00

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

6.2.Gestión de Calidad

Chofer Faster planteara medidas para que los empleados de la empresa ofrezcan un servicio eficaz y cordial a todos los clientes, más con los del área operativa que serán los que tengan una relación más directa con ellos para asegurar una buena gestión de calidad.

6.2.1. Procesos de planeación de calidad

Chofer Faster estará enfocado en una mejora continua en sus procesos de planeación de calidad que nos ayudara a solucionar problemas y darle solución como se verá a continuación:

- Situación Actual: Cada mes las diferentes áreas deberá entregar un informe donde podamos ver las buenas y malas prácticas del trabajo, comparándola con el desempeño que se ha llevado.
- Una vez encontrado falencias en las diferentes áreas de trabajo se empiezan a definir estrategias para mejorar estas malas prácticas a un corto plazo.
- Ya estando listos los objetivos, empiezan a ser ejecutadas con la supervisión del gerente general.
- Al tercer mes se medirá los resultados obtenidos con los objetivos transados a comienzos del mismo y se decidirá si se replantean los objetivos o se los mantiene.

6.2.2. Beneficios de las acciones proactivas.

Elaborar un plan de calidad que traerá buenos frutos para las empresas como:

- Elaborar mejores planes de mejora continua.
- Servicio altamente eficaz.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

- Usar los recursos dados por la empresa eficientemente.
- Mejor ambiente laboral.
- Buenas relaciones entre las empresas y competencia leal.

6.2.3. Políticas de calidad

Proceso de calidad se transforma en un proceso de mejora continua, ya que se analiza cada parte del proceso para ver cuál es la problemática y esto nos ayuda a conocerlo mejor y evitar futuros errores, y una vez que se logren los objetivos del primer esfuerzo hay que seguirlo estableciendo, y no dejar de seguir el proceso. (Deming, 2007)

Chofer Faster tiene definida su política de calidad en cuatro aspectos que son:

- Salud ocupacional: Prevenir y asegurar a todos nuestros colaboradores para una mayor seguridad
- Riesgo: Identificar los mayores riesgos para prevenirlos y evitar accidentes.
- Servicio seguro: Mostrar confianza en servicio que ofrecemos a los clientes para generar su confianza.
- Calidad: Ejecutar un servicio eficaz y rápido para el agrado de los clientes y poder ser recomendados.

Todas estas políticas de calidad serán explicadas y conocidas por todos los colaboradores de Chofer Faster para el correcto desenvolvimiento de la misma.

6.2.4. Procesos de control de calidad.

Para un excelente proceso de control de calidad se utilizara un cuestionario para evaluar a los choferes el mismo será enviado vía correo electrónico, el formato se encuentra detallado en el [Anexo 5](#)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

6.2.5. Certificaciones y Licencias

Chofer Faster por el momento no obtendrá ningún tipo de certificaciones durante los cinco primeros años de funcionamiento debido a su elevado costo, pero a partir del sexto año se empezara con los trámites para la certificación ISO 9001 de calidad.

6.2.6. Presupuesto

Chofer Faster dispondrá un presupuesto de \$250 para las capacitaciones en servicio al cliente que se les impartirá a los colaboradores de Chofer Faster.

6.3. Gestión Ambiental

Para este inciso se dará a conocer los diferentes procesos para una correcta gestión ambiental con el fin de preservar el medio ambiente.

6.3.1. Procesos de planeación ambiental

El proceso de planeación ambiental que desarrollara Chofer Faster se detallara a continuación:

- Se establecerá los parámetros que se deban cumplir con las diferentes medidas ambientales.
- Se creara un cronograma de actividades para poder cumplir con los parámetros ambientales propuestos
- Establecer los recursos económicos necesarios para que los parámetros ambientales se logren.
- Se nombrara a una persona responsables de hacer cumplir las medidas ambientales correspondientes al tiempo pactado.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

6.3.2. Beneficios de las acciones proactivas

Estos son los principales beneficios de las acciones que Chofer Faster tomara por preservar el medio ambiente:

- Optimización de recursos.
- Reconocimiento por los clientes por estar ligado a la preservación ambiental.
- Reducción de la contaminación ambiental que existe diariamente en la ciudad.

6.3.3. Políticas de protección ambiental

Las políticas de protección ambiental de Chofer Faster serán:

Incentivar el reciclaje: Los tachos de basura que estarán ubicados en las oficinas de Chofer Faster tendrán los respectivos logotipos para que los desechos puedan ser clasificados.

Preservar el medio ambiente: Chofer Faster entregara bolsas de basura con su logo para poner en los vehículos para evitar que los choferes boten basura a la calle o en lugares inapropiados.

Reducir el uso del plástico: El área administrativa tendrá tazas de cerámicas para evitar el desperdicio de vasos plásticos cuando necesiten tomar agua o café.

6.3.4. Procesos de control de calidad

El proceso de control de calidad se elaborara de la siguiente manera:

- Evaluar el buen estado de los tachos de basura y su correcto uso.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

- Controlar el uso de las fundas plásticas que se le entrega a los choferes.
- Revisión del no uso de vasos plásticos ya que cuentan con su vaso de cerámica.

6.3.5. Logística Verde

Para implantar una buena logística verde en Chofer Faster se creara rutas más cercanas a los destinos y en horarios de poco tráfico para disminuir el uso de combustible que causan fuertes emisiones de gases al ambiente y provoca contaminación.

6.3.6. Certificaciones y Licencias

Chofer Faster durante los cinco primeros años de gestión no realizara trámites para obtención de certificaciones ni licencias.

6.3.7. Presupuesto

El presupuesto de gestión ambiental se detallara a continuación:

6.4. Gestión de Responsabilidad Social

La responsabilidad social es entendida, como "la inversión personal en el bienestar de otros y del planeta", y se manifiesta en "la forma como vivimos con los otros y tratamos a los otros" (Berman, 1997)

Chofer Faster velara por el bienestar de sus colaboradores en igualdad de condiciones con buen salario y trabajo equitativo para el buen funcionamiento de sus labores.

6.4.1. Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social

La Responsabilidad Social Empresarial es un modelo de gestión empresarial que se replica a nivel mundial respondiendo a la nueva tendencia global del desarrollo sostenible. (AHK, 2015)

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Impacto de Responsabilidad Empresarial: Se elaborara la lista de las acciones que se irá a plantear con sus respectivas ventajas y desventajas para la empresa.

Establecer Objetivos: Establecer que se desea obtener con la implementación de este plan de responsabilidad social.

Concretar: Elaborar los programas correspondientes y definir los recursos que la empresa utilizará: personal, dinero y tiempo.

Establecer plazo y definir las responsabilidades.

Controlar que las acciones se cumplan cada una de las normas establecidas.

6.4.2. Beneficios de las acciones proactivas

Los beneficios de las acciones proactivas que tendrá Chofer Faster serán:

- Reducción de costos
- Buenas relaciones con los empleados.
- Generar una imagen positiva.
- Protección al medio ambiente.

6.4.3. Políticas de protección social

Chofer Faster detallara a continuación su política de protección social:

Política Familiar: Se dará espacio para la familia y se respetara los horarios de salidas, en caso de necesitar sobretiempo será remunerado, a su vez se otorgaran los permisos por calamidades domesticas debidamente justificados.

Política de Contratación: Se brindará estabilidad laborar.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Democracia Interna: Se tomaran decisiones donde los trabajadores puedan tomar decisiones.

Cliente: Toda la información del cliente será confidencial.

6.4.4. Certificaciones y Licencias

Chofer Faster durante los cinco primeros años de gestión no realizara los trámites para la obtención de certificados y/o licencias ya que el costo es demasiado elevado.

6.4.5. Presupuesto

El presupuesto de gestión de responsabilidad social se detallara a continuación:

Tabla 13: Presupuesto de Responsabilidad Social

DESCRIPCION	TIEMPO	COSTO ANUAL
Fundas de Basura Eco amigable	Una vez al mes cada paquete	\$ 300
Brochures y papelería	Cada tres meses desde el funcionamiento	\$ 50
TOTAL		\$ 350

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

6.5. Balance Score Card & Mapa Estratégico

Tabla 14: Balance Score Card

BALANCE SCORE CARD						
PERSPECTIVAS	OBJETIVOS GENERALES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	FORMULA	META	FRECUENCIA	RESPONSABLE
FINANCIERA	Crecimiento ventas	Incremento de precios	Incrementar un porcentaje a los precios fijados	10%	Anual	Gerente General
	Reducir costos	Eficiencia en trabajo para reducir costos	Porcentaje de reduccion de costos	5%	Anual	
CLIENTE	Servicio Eficaz	Servicio Garantizado	Porcentaje de satisfaccion	95%	Mensual	Gerente General
		Reduccion de quejas	Porcentajes de quejas	5%	Mensual	
	Reconocimiento de la marca	Aumentar el numero de concesionarias	Porcentaje de nuevas concesionarias	15%	Semestral	
PROCESOS	Optimizacion de procesos	Realizar funciones de manera eficiente	Reducir tiempo de tramites	10%	Anual	Secretaria Contadora / Choferes
	Realizar los fletes a tiempo	Cumplir con el tiempo de fletes	Tiempo de papeleo+ tiempo de viaje + tiempo de entrega y verificacion	3 horas por servicio	Diario	Secretaria Contadora / Choferes
	Servicio eficiente sin reclamos	Numero de reclamos	Numero de reclamos / Numero total de servicio prestado	10%	Mensual	Secretaria Contadora
DESARROLLO	Personal calificado	Calificacion minima 8 del personal	Calificacion obtenida en las pruebas realizadas	8/10	Trimestral	Gerente General
		Obtener personal calificado	Porcentaje de personal capacitado	100%	Trimestral	
		Alcanzar un minimo de horas de capacitación	Total de horas de capacitacion / Total horas tomadas por trabajadores	36 horas	Anual	
	Crear compromiso de los colaboradores con la empresa	Aumentar la productividad de los colaboradores	Productividad Actual / Productividad de año anterior	> 10 %	Anual	

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Tabla 15: Mapa Estratégico



Elaborado por: El autor

6.6. Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.)

Este literal no aplica, debido a la naturaleza de la idea de negocio, ya que es un servicio. Los demás temas que tienen que ver con el plan operativo se encuentran detallados en el inciso anterior.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 7

ESTUDIO ECONÓMICO- FINANCIERO- TRIBUTARIO

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 7

7. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO

7.1. Inversión Inicial

La inversión inicial de la empresa es de \$ 44.015,93 y se encuentra detallada a continuación:

Tabla 16: Inversión Inicial

RESUMEN INVERSIÓN INICIAL			
Activos Fijos			
Equipo de Operación		\$ 2.864,00	37%
Muebles y enseres de oficina		\$ 1.570,00	21%
Equipo de Oficina		\$ 1.223,00	16%
Equipo de Cómputo		\$ 1.990,00	26%
Total Activos Fijos		\$ 7.647,00	17%
Activos Corrientes		\$ 31.638,93	72%
Activos Diferidos		\$ 4.730,00	11%
Total Inversión Inicial		\$ 44.015,93	100%

Elaborado por: El autor

7.1.1. Tipo de Inversión

El tipo de inversión de la empresa está dividida en tres rubros que son inversión fija, diferida y corriente que serán detalladas en los siguientes literales.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.1.1.1. Fija

En inversión fija son todos los bienes necesarios que la empresa debe usar para su funcionamiento. Este tipo de inversión incluye: Equipos de operación, muebles y enseres de oficina, equipos de oficina y equipos de cómputo que serán detallados a continuación:

Tabla 17: Inversión Fija

Inversión de Activos Fijos			
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Equipo de Operación			
Radios	3	\$ 350,00	\$ 1.050,00
Sistema GPS	3	\$ 250,00	\$ 750,00
Uniformes			
Camisetas	16	\$ 9,50	\$ 152,00
Chompa Impermiable	8	\$ 48,00	\$ 384,00
Gorras	8	\$ 7,00	\$ 56,00
Bordados (logo en la camisa y chompa)	24	\$ 3,00	\$ 72,00
Identificación	8	\$ 10,00	\$ 80,00
Jeans	16	\$ 20,00	\$ 320,00
Total Equipo de Operación			\$ 2.864,00
Muebles y enseres de oficina			
Escritorio	2	\$ 350,00	\$ 700,00
Silla para escritorios	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Silla plástica	4	\$ 30,00	\$ 120,00
Archivador	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Sofá	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Total de muebles y enseres de oficina			\$ 1.570,00
Equipo de Oficina			
Teléfono	2	\$ 35,00	\$ 70,00
Diadema telefónica	1	\$ 23,00	\$ 23,00
Aire acondicionado	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Dispensador de agua eléctrico	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Papelera	2	\$ 20,00	\$ 40,00
Extintor de Incendio	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Total Equipo de Oficina			\$ 1.223,00
Equipo de Cómputo			
Computadora de escritorio	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Laptop	1	\$ 890,00	\$ 890,00
Impresora multifunción	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Total Equipo de Cómputo			\$ 1.990,00
Total Activos Fijos			\$ 7.647,00

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.1.1.2. Diferida

En la inversión diferida es todos los bienes intangibles de la empresa que se detallaran a continuación:

Tabla 18: Inversión Diferida

Inversión de Activos Diferidos			
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
<u>Gastos de constitución</u>			
Obtencion RUC (SRI)	1	-	-
Permisos de los bomberos	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Permiso uso de suelo	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Autorización de Servicio Complementario	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Registro de marca	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Consitución de la empresa	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Contratación de un abogado	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
	0	\$ -	\$ -
Total de gastos de constitución			\$ 2.170,00
<u>Gastos de instalación en el local</u>			
Local (Depósito + mes)	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Total de gastos de instalación			\$ 900,00
<u>Gastos de marketing pre - operativo</u>			
Publicidad previa lanzamiento	1	\$1.660,00	\$ 1.660,00
Total de gastos de marketing pre - operativo			\$ 1.660,00
Total activos diferidos			\$ 4.730,00

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.1.1.3. Corriente

La inversión de activo corriente corresponde al capital de trabajo de la empresa que consta de tres meses de gastos operativos, administración y financieros.

Tabla 19: Inversión Corriente

Inversión de Activos Corrientes			
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Capital de trabajo			
Gastos administrativos	3	\$2.600,71	\$7.802,13
Gastos de operación	3	\$7.745,60	\$23.236,80
Gastos financieros	3	\$200,00	\$600,00
Total Activos Corrientes		\$10.546,31	\$31.638,93

Elaborado por: El autor

7.1.2. Financiamiento de la Inversión

En este literal se dará a conocer los diferentes tipos de financiamiento de la inversión.

7.1.2.1. Fuentes de Financiamiento

La fuente de financiamiento de la inversión inicial de Chofer Faster son dos, el 35% correspondiente a los accionistas de la empresa y el 65% será financiado a través de un préstamo con el Banco del Pacífico. Se detalla a continuación los valores:

Tabla 20: Financiamiento de la Inversión

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN			
Fuente de Financiamiento		Porcentaje	Valor
Fondos Internos (Socios)		35%	\$15.405,58
Fondos Externos (Préstamo Bancario)		65%	\$28.610,35
Total		100%	\$44.015,93

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.1.2.2. Tabla de Amortización

El 65% de la inversión inicial es decir \$ 39.203,53 será financiado a través de un préstamo otorgado por el Banco del Pacífico a una tasa de interés anual de 11.83% a 5 años plazos las cuotas mensuales serán de \$ 868,70. La tabla de amortización completa se podrá observar en el [Anexo 6](#). A continuación se presentara el extracto por pago de capital e interés anual.

Tabla 21: Amortización

AÑO 1	
Capital	Interés
\$ 4.459,66	\$ 3.147,94
AÑO 2	
Capital	Interés
\$ 5.016,81	\$ 2.590,79
AÑO 3	
Capital	Interés
\$ 5.643,55	\$ 1.964,04
AÑO 4	
Capital	Interés
\$ 6.348,60	\$ 1.258,99
AÑO 5	
Capital	Interés
\$ 7.141,73	\$ 465,86

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.1.3. Cronograma de Inversiones

En la siguiente tabla se muestra el tiempo que se irán desarrollando cada una de las actividades previas para que Chofer Faster pueda iniciar sus actividades. A continuación el detalle.

Tabla 22: Cronograma de Inversiones

CRONOGRAMA DE INVERSIONES			
ACTIVIDADES	MES 1	MES 2	TOTAL
Permisos de funcionamiento	\$ 150,00		\$ 150,00
Registro de Marca	\$ 120,00		\$ 120,00
Constitución de la empresa	\$ 2.170,00		\$ 2.170,00
Contratación de abogado	\$ 1.000,00		\$ 1.000,00
Marketing pre operativo	\$ 660,00	\$ 1.000,00	\$ 1.660,00
Depósito de alquiler de local		\$ 900,00	\$ 900,00
Compra equipo de operación		\$ 2.864,00	\$ 2.864,00
Compra de muebles y enseres de oficina		\$ 1.570,00	\$ 1.570,00
Compra de equipo de oficina		\$ 1.223,00	\$ 1.223,00
Compra de equipo de computación		\$ 1.990,00	\$ 1.990,00
Depósito de capital de trabajo		\$ 31.638,93	\$ 31.638,93
Total	\$ 4.100,00	\$ 41.185,93	\$ 45.285,93

Elaborado por: El autor

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”**

7.2. Análisis de Costos

A continuación se explicara los costos fijos y variables que tendrá Chofer Faster

7.2.1. Costos Fijos

Los costos fijos de Chofer Faster son: gastos administrativos, gastos de operación, gasto de publicidad entre otros que serán detallados a continuación.

Tabla 23: Costos Fijos

Gastos Administrativos	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo + Beneficios del Gerente General Administrativo y Secretaria	\$ 1.815,71	\$ 21.788,52	\$ 24.252,90	\$ 25.465,54	\$ 26.738,82	\$ 28.075,76
Suministros de aseo	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 618,96	\$ 638,52	\$ 658,70	\$ 679,51
Mantenimiento de equipos	\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 742,75	\$ 766,22	\$ 790,44	\$ 815,41
Alquiler del local	\$ 450,00	\$ 5.400,00	\$ 5.570,64	\$ 5.746,67	\$ 5.928,27	\$ 6.115,60
Servicios básicos	\$ 140,00	\$ 1.680,00	\$ 1.733,09	\$ 1.787,85	\$ 1.844,35	\$ 1.902,63
Suministros de oficina	\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 371,38	\$ 383,11	\$ 395,22	\$ 407,71
Seguro por Robo	\$ 55,00	\$ 660,00	\$ 680,86	\$ 702,37	\$ 724,57	\$ 747,46
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 2.600,71	\$ 31.208,52	\$ 33.970,57	\$ 35.490,29	\$ 37.080,35	\$ 38.744,08

Gastos de Operación	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(8)Sueldo + Beneficios de Choferes	\$ 7.745,60	\$ 92.947,20	\$ 103.472,21	\$ 108.645,82	\$ 114.078,11	\$ 119.782,01
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 7.745,60	\$ 92.947,20	\$ 103.472,21	\$ 108.645,82	\$ 114.078,11	\$ 119.782,01

Gastos de Publicidad	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento de la Página Web	\$ 40,00	\$ 480,00	\$ 495,17	\$ 510,82	\$ 526,96	\$ 543,61
Google Adwords	\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 371,38	\$ 383,11	\$ 395,22	\$ 407,71
Otros						
TOTAL GASTOS DE PUBLICIDAD	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 866,54	\$ 893,93	\$ 922,17	\$ 951,32

Otros Gastos		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depreciaciones		\$ 1.351,33	\$ 1.351,33	\$ 1.351,33	\$ 688,00	\$ 688,00
Amortizaciones		\$ 946,00	\$ 946,00	\$ 946,00	\$ 946,00	\$ 946,00
TOTAL DE OTROS GASTOS		\$ 2.297,33	\$ 2.297,33	\$ 2.297,33	\$ 1.634,00	\$ 1.634,00

TOTAL DE GASTOS		\$ 127.293,05	\$ 140.606,65	\$ 147.327,37	\$ 153.714,63	\$ 161.111,41
Gastos Financieros						
Intereses del Préstamo		\$ 3.147,94	\$ 2.590,79	\$ 1.964,04	\$ 1.258,99	\$ 465,86

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Para el rubro de sueldos y salarios se ha considerado una tasa de crecimiento anual del 5% ya que es el porcentaje de crecimiento salarial que se ha ido manejando en el país, que a la vez es el gasto más grande ya que la empresa provee un servicio que requiere de personal calificado, teniendo en su plantilla 10 trabajadores de los cuales hay: 1 Gerente general, 1 secretaria contadora y 8 choferes profesionales. No se contratara personal durante los cinco primeros años de gestión de la empresa ya que no sobrepasa la capacidad instalada.

Para los demás rubros excepto, depreciación y amortizaciones se han utilizada una tasa de crecimiento de 3,16% que corresponde al promedio de la inflación de los últimos dos años.

7.2.2. Costos Variables

Los costos variables que tendrá Chofer Faster mensualmente serán de \$300 ya que será el consumo mensual de transporte que se le otorgara a los choferes.

Tabla 24: Costos variables

Costo de Venta	
Consumo mensual por movilización	\$300

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.2.2.1. Costos de Producción

Este literal no aplica ya que Chofer Faster ofrecerá un servicio y no involucra ningún proceso productivo.

7.3. Capital de Trabajo

El capital de trabajo está compuesto por tres meses de los gastos administrativos, gastos de administración y gastos financieros, que serán detallados a continuación:

Tabla 25: Capital de Trabajo

Capital de trabajo			
Gastos administrativos	3	\$2.600,71	\$7.802,13
Gastos de operación	3	\$7.745,60	\$23.236,80
Gastos financieros	3	\$200,00	\$600,00
Total Capital de Trabajo		\$10.546,31	\$31.638,93

Elaborado por: El autor

7.3.1. Costos de Operación

Los costos de operación implican todos los sueldos y beneficios de los choferes profesionales.

Tabla 26: Costo Operación

Gastos de Operación	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(8) Sueldo + Beneficios de Choferes	\$7.745,60	\$ 92.947,20	\$103.472,21	\$108.645,82	\$114.078,11	\$119.782,01
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN	\$7.745,60	\$ 92.947,20	\$103.472,21	\$108.645,82	\$114.078,11	\$119.782,01

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.3.2. Costos Administrativos

Los costos administrativos incluyen sueldos y beneficios del Gerente general, secretaria contadora, suministro de aseo, mantenimiento de equipos, alquiler del local, servicios básicos, suministros de oficina y seguro de robo.

Tabla 27: Costo Administrativo

Gastos Administrativos	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo + Beneficios del Gerente General Administrativo y Secretaria	\$ 1.815,71	\$ 21.788,52	\$ 24.252,90	\$ 25.465,54	\$ 26.738,82	\$ 28.075,76
Suministros de aseo	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 618,96	\$ 638,52	\$ 658,70	\$ 679,51
Mantenimiento de equipos	\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 742,75	\$ 766,22	\$ 790,44	\$ 815,41
Alquiler del local	\$ 450,00	\$ 5.400,00	\$ 5.570,64	\$ 5.746,67	\$ 5.928,27	\$ 6.115,60
Servicios básicos	\$ 140,00	\$ 1.680,00	\$ 1.733,09	\$ 1.787,85	\$ 1.844,35	\$ 1.902,63
Suministros de oficina	\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 371,38	\$ 383,11	\$ 395,22	\$ 407,71
Seguro por Robo	\$ 55,00	\$ 660,00	\$ 680,86	\$ 702,37	\$ 724,57	\$ 747,46
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 2.600,71	\$ 31.208,52	\$ 33.970,57	\$ 35.490,29	\$ 37.080,35	\$ 38.744,08

Elaborado por: El autor

7.3.3. Costos de Ventas

La empresa no incurrirá en costo de ventas ya que no tendrá en su plantilla agente de ventas ya que toda la negociación será directamente del gerente general con las autoridades de la concesionaria.

7.3.4. Costos Financieros

Los costos financieros son los gastos que se da por el pago de interés proveniente del préstamo bancario.

Tabla 28: Costos Financieros

Gastos Financieros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses del Préstamo	\$ 3.147,94	\$ 2.590,79	\$ 1.964,04	\$ 1.258,99	\$ 465,86

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.4. Análisis de Variables Críticas

7.4.1. Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.

La empresa al ofrecer un servicio de choferes profesionales establecerá tres precios para las distintas distancias del traslado de vehículos. El detalle a continuación:

Tabla 29: Mark up y Márgenes

Servicio	P.V.P	Precio Promedio	Costo de venta Promedio
Servicio Interno (Gye-Gye)	\$8,50	44,621	2,08
Servicio Adicional (Machala)	\$61,38	Mark Up	% Mark up
Servicio Adicional (Ambato)	\$109,79		
	\$44,62	42,54	95%

Elaborado por: El autor

7.4.2. Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas

Se detallara a continuación las proyecciones de ingresos y ventas para los 5 primeros años de funcionamiento de la empresa:

Tabla 30: Proyección de Ingresos y Costos

PROYECCION INGRESOS					
Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicio Interno (Gye-Gye)	\$15.018,48	\$16.317,58	\$17.729,05	\$19.262,61	\$20.928,83
Servicio Adicional (Machala)	\$65.070,66	\$70.699,27	\$76.814,76	\$83.459,23	\$90.678,46
Servicio Adicional (Ambato)	\$70.634,79	\$76.744,70	\$83.383,12	\$90.595,76	\$98.432,29
Total	\$150.723,93	\$163.761,55	\$177.926,92	\$193.317,60	\$210.039,57

PROYECCION COSTOS DE VENTA					
Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicio Interno (Gye-Gye)	\$3.600,00	\$3.713,66	\$3.830,90	\$3.951,84	\$4.076,61
Servicio Adicional (Machala)	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Servicio Adicional (Ambato)	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total	\$3.600,00	\$3.713,66	\$3.830,90	\$3.951,84	\$4.076,61

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

**7.4.3. Determinación del Punto Óptimo de Producción por medio
de análisis marginales.**

El presente literal no aplica ya que la empresa no consta con procesos productivos.

7.4.4. Análisis de Punto de Equilibrio

Se presentara el punto de equilibrio en unidades y en dólares correspondiente al primer año de gestión.

Tabla 31: Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio	
En unidades	
Costos Fijos	\$ 130.440,99
Mark up	\$ 42,54
PE	3066

Punto de Equilibrio	
En dólares	
Costos Fijos	\$ 130.440,99
Mark up	95%
PE	\$ 136.829,49

Elaborado por: El autor

Estos resultados indican que la empresa para cubrir sus costos fijos incluidos gastos financieros deberá brindar mínimo 3066 servicios o generar ganancias no menos de \$ 136.829,49 al año.

7.5. Entorno Fiscal de la Empresa

Chofer Faster cumplirá con cada uno de los estatutos impuestos por el Servicio de Rentas Internas y la Superintendencia de Compañía.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.5.1. Planificación Tributaria

7.5.1.1. Generalidades (Disposiciones normativas)

La empresa será responsable de una correcta planificación tributaria, para mantenerse al día en sus obligaciones.

7.5.1.2. Minimización de la carga fiscal

Chofer Faster contaba con gastos por depreciación y amortización que no es salida real de dinero, pero esto influye para reducir los impuestos y tasas ya que son considerados como gastos deducibles.

7.5.1.3. Impuesto a la Renta

Chofer Faster deberá pagar el 22% por concepto de impuesto a la renta en base a la utilidad antes de impuesto.

Tabla 32: Impuesto a la Renta

Utilidad antes de impuesto	\$ 16.682,94	\$ 14.322,88	\$ 21.083,92	\$ 29.233,31	\$ 37.727,83
Impuesto a la renta	\$ 3.670,25	\$ 3.151,03	\$ 4.638,46	\$ 6.431,33	\$ 8.300,12

Elaborado por: El autor

7.5.1.4. Impuesto al Valor Agregado

El presente literal no aplica ya que los rubros por servicio de transporte gravan IVA con tarifa 0%.

7.5.1.5. Impuestos a los Consumos Especiales

Por la naturaleza del modelo de negocio de Chofer Faster no se encuentra sujeto a gravar este tipo de impuestos ya que es un impuesto a los consumos especiales que se aplican a bienes y servicios de procedencia nacional o importada.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.5.1.6. Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales

Las tasas y contribuciones municipales en los que Chofer Faster deberá cancelar serán:

Tabla 33: Contribuciones Municipales

DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Permisos de los bomberos	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Permiso uso de suelo	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Autorización de Servicio Complementario	1	\$ 30,00	\$ 30,00

Elaborado por: El autor

7.5.1.7. Impuestos al Comercio Exterior

Chofer Faster no será comercializado al exterior por lo que este literal no aplica.

7.5.1.8. Impuestos a la Salida de Divisas

Chofer Faster no importara materia prima ni maquinaria del exterior por lo que no pagara un impuesto a la salida de divisas por lo consiguiente este literal no aplica.

7.5.1.9. Impuestos a los Vehículos Motorizados

Chofer Faster no pagará impuestos a vehículos motorizados ya que no cuenta con un vehículo propio.

7.5.1.10. Impuestos a las Tierras Rurales

Este literal no aplica por la naturaleza del negocio de Chofer Faster.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.6. Estados Financieros proyectados

7.6.1. Balance General Inicial

Tabla 34: Balance General Inicial

ACTIVOS			PASIVO		
ACTIVOS CORRIENTES		\$31.638,93	PASIVOS A LARGO PLAZO		
Caja/Bancos	\$31.638,93		Préstamo Bancario	\$28.610,35	
ACTIVOS FIJOS		\$7.647,00	TOTAL DE PASIVOS		\$28.610,35
Equipos de operación	\$2.864,00				
Muebles y enseres de oficina	\$1.570,00				
Equipos de oficina	\$1.223,00				
Equipos de computo	\$1.990,00				
ACTIVOS DIFERIDOS		\$4.730,00			
Gastos de pre-operación	\$4.730,00				
TOTAL ACTIVOS		\$44.015,93			
			PATRIMONIO		
			Capital Social	\$15.405,58	
			TOTAL DE PATRIMONIO		\$15.405,58
			TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO		\$44.015,93

Elaborado por: El autor

7.6.2. Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de pérdidas y ganancias de Chofer Faster se encuentra proyectado a cinco años donde se puede observar un fallo a favor en todos los años.

Tabla 35: Estado de Pérdidas y Ganancias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$150.723,93	\$163.761,55	\$177.926,92	\$193.317,60	\$210.039,57
Costos de ventas	\$ 96.547,20	\$107.185,86	\$112.476,72	\$118.029,95	\$123.858,62
Movilización	\$ 3.600,00	\$ 3.713,66	\$ 3.830,90	\$ 3.951,84	\$ 4.076,61
Gasto de Personal Operativo	\$ 92.947,20	\$103.472,21	\$108.645,82	\$114.078,11	\$119.782,01
Utilidad bruta	\$ 54.176,73	\$ 56.575,68	\$ 65.450,20	\$ 75.287,65	\$ 86.180,95
Gastos operacionales	\$ 34.345,85	\$ 37.134,45	\$ 38.681,55	\$ 39.636,53	\$ 41.329,40
Gastos administrativos	\$ 31.208,52	\$ 33.970,57	\$ 35.490,29	\$ 37.080,35	\$ 38.744,08
Gastos de publicidad	\$ 840,00	\$ 866,54	\$ 893,93	\$ 922,17	\$ 951,32
Depreciación	\$ 1.351,33	\$ 1.351,33	\$ 1.351,33	\$ 688,00	\$ 688,00
Amortización	\$ 946,00	\$ 946,00	\$ 946,00	\$ 946,00	\$ 946,00
Utilidad operacional	\$ 19.830,87	\$ 19.441,24	\$ 26.768,65	\$ 35.651,12	\$ 44.851,55
Gastos financieros	\$ 3.147,94	\$ 2.590,79	\$ 1.964,04	\$ 1.258,99	\$ 465,86
Utilidad antes de participaciones	\$ 16.682,94	\$ 16.850,45	\$ 24.804,61	\$ 34.392,13	\$ 44.385,69
Participación de utilidades		\$ 2.527,57	\$ 3.720,69	\$ 5.158,82	\$ 6.657,85
Utilidad antes de impuesto	\$ 16.682,94	\$ 14.322,88	\$ 21.083,92	\$ 29.233,31	\$ 37.727,83
Impuesto a la renta	\$ 3.670,25	\$ 3.151,03	\$ 4.638,46	\$ 6.431,33	\$ 8.300,12
UTILIDAD NETA	\$ 13.012,69	\$ 11.171,85	\$ 16.445,46	\$ 22.801,98	\$ 29.427,71

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.6.2.1. Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja proyectado de Chofer Faster mostrara los ingresos y egresos de efectivo de la empresa de los primeros cinco años de funcionamiento.

Tabla 36: Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
PERIODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos operacionales						
Ventas		\$150.723,93	\$163.761,55	\$177.926,92	\$193.317,60	\$210.039,57
Egresos operacionales						
Costos de operación		\$ 96.547,20	\$107.185,86	\$112.476,72	\$118.029,95	\$123.858,62
Gastos administrativos		\$ 31.208,52	\$ 33.970,57	\$ 35.490,29	\$ 37.080,35	\$ 38.744,08
Gastos de publicidad		\$ 840,00	\$ 866,54	\$ 893,93	\$ 922,17	\$ 951,32
Total egresos operacionales		\$128.595,72	\$142.022,97	\$148.860,93	\$156.032,48	\$163.554,02
FLUJO OPERACIONAL		\$ 22.128,21	\$ 21.738,57	\$ 29.065,99	\$ 37.285,12	\$ 46.485,55
Ingresos no operacionales						
Fondos propios	\$ 15.405,58					
Préstamo bancario	\$ 28.610,35					
Total	\$ 44.015,93					
Egresos no operacionales						
Inversión fija	\$ 7.647,00					
Inversión corriente	\$ 31.638,93					
Inversión diferida	\$ 4.730,00					
Pago capital préstamo		\$ 4.459,66	\$ 5.016,81	\$ 5.643,55	\$ 6.348,60	\$ 7.141,73
Pago intereses préstamo		\$ 3.147,94	\$ 2.590,79	\$ 1.964,04	\$ 1.258,99	\$ 465,86
Participación de utilidades		\$ -	\$ 2.527,57	\$ 3.720,69	\$ 5.158,82	\$ 6.657,85
Impuesto a la renta		\$ 3.670,25	\$ 3.151,03	\$ 4.638,46	\$ 6.431,33	\$ 8.300,12
Total	\$ 44.015,93	\$ 11.277,84	\$ 13.286,20	\$ 15.966,75	\$ 19.197,74	\$ 22.565,57
FLUJO NO OPERACIONAL	\$ -	\$ (11.277,84)	\$ (13.286,20)	\$ (15.966,75)	\$ (19.197,74)	\$ (22.565,57)
FLUJO DE CAJA NETO		\$ 10.850,36	\$ 8.452,37	\$ 13.099,24	\$ 18.087,38	\$ 23.919,98
FLUJO DE CAJA ACUMULADO		\$ 10.850,36	\$ 19.302,74	\$ 32.401,97	\$ 50.489,35	\$ 74.409,33

Elaborado por: El autor

7.6.2.1.1. Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital

7.6.2.1.1.1. TMAR

La tasa mínima aceptable requerida (TMAR) que se usara en el trabajo de titulación es 13,38%. Teniendo en cuenta la tasa pasiva del Banco Central del Ecuador, la inflación promedio de los últimos dos años y el riesgo. Se tomara en cuenta la tasa de interés del préstamo bancario del Banco del Pacífico.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Tabla 37: TMAR

COSTO PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL			
TIPO	% INVERSION	TASAS	TOTAL
PASIVO (COSTO DE DEUDA)	65%	11,83%	7,69%
CAPITAL (TMAR ACCIONISTA)	8,75%	16,25%	1,42%
CAPITAL (TMAR ACCIONISTA)	8,75%	16,25%	1,42%
CAPITAL (TMAR ACCIONISTA)	8,75%	16,25%	1,42%
CAPITAL (TMAR ACCIONISTA)	8,75%	16,25%	1,42%
TASA DE PROYECTO			13,38%

Elaborado por: El autor

7.6.2.1.1.2. VAN

El Valor Actual Neto permitirá saber el valor del dinero actual que va a recibir el proyecto futuro.

El Van de presente proyecto es de \$ 22.904,95 lo que demuestra que el proyecto puede cubrir costos totales, la inversión con un excedente.

7.6.2.1.1.3. TIR

La Tasa Interna de Retorno del trabajo de titulación proyectado es de 28%, superando la tasa mínima requerida, lo que demuestra que esta propuesta es rentable.

7.6.2.1.1.4. PAYBACK

El Payback o tiempo de recuperación de este trabaja de titulación de 4 años 3 meses

Tabla 38: Payback

Tiempo de recuperación descontado			
Períodos	Flujos	VP flujos	Acumulado
0	\$ (44.015,93)		\$ (44.015,93)
1	\$ 10.850,36	\$9.570,16	\$ (34.445,77)
2	\$ 8.452,37	\$6.575,50	\$ (27.870,27)
3	\$ 13.099,24	\$8.988,17	\$ (18.882,10)
4	\$ 18.087,38	\$10.946,51	\$ (7.935,59)
5	\$ 57.775,91	\$30.840,54	\$ 22.904,95

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.7. Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples

7.7.1. Productividad

En el análisis de la productividad se muestra como los indicadores TIR y VAN se verían afectados si el número de unidades o de traslados incrementaran en un 10% y disminuyeran en el mismo porcentaje.

Tabla 39: Escenario Productividad

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	POSITIVO	NEGATIVO	NEUTRO
Celdas cambiantes:				
PRODUCTIVIDAD		10%	-10%	0%
Celdas de resultado:				
\$B\$15	28%	29%	26%	28%
\$B\$16	\$ 22.904,95	\$ 24.803,12	\$ 21.015,82	\$ 22.904,95

Elaborado por: El autor

7.7.2. Precio Mercado Local

Para el presente trabajo de titulación se calculó un aumento en el precio del 10% anualmente, pero para efectos del siguiente análisis se toma una variación de +/- del 10% en los precios y así poder conocer los cambios en la TIR y VAN.

Tabla 40: Escenario de precio

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	POSITIVO	NEGATIVO	NEUTRO
Celdas cambiantes:				
PRECIO		10%	-10%	0%
Celdas de resultado:				
TIR	28%	30%	25%	28%
VAN	\$ 22.904,95	\$ 27.324,04	\$ 18.534,54	\$ 22.904,95

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.7.3. Precio Mercado Externo

Este literal no aplica debido que el servicio que ofrece Chofer Faster no será comercializado fuera del país.

7.7.4. Costo de Materia Prima

Este literal no aplica ya que Chofer Faster ofrecerá un servicio que no involucra procesos productivos o de fabricación.

7.7.5. Costo de Materiales Indirectos

Este literal no aplica ya que Chofer Faster ofrecerá un servicio que no involucra procesos productivos o de fabricación.

7.7.6. Costo de Suministros y Servicios

Los costos de suministros se detallan en el literal de gastos administrativos que será desarrollado en el literal 7.7.9.

7.7.7. Costo de Mano de Obra Directa

Para este literal se tomara en cuenta el rubro de sueldos y salarios de los colaboradores de Chofer Faster con una variación +/- del 10%

Tabla 41: Escenario Mano de Obra Directa e Indirecta

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	POSITIVO	NEGATIVO	NEUTRO
Celdas cambiantes:				
SUELDOS		10%	-10%	0%
Celdas de resultado:				
TIR	28%	26%	29%	28%
VAN	\$ 22.904,95	\$ 20.193,92	\$ 25.591,29	\$ 22.904,95

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.7.8. Costo de Mano de Obra Indirecta

Este literal no aplica ya que la naturaleza de la propuesta es un servicio y solo se toma como costo de mano de obra directa que serían sueldos y salarios de todos los colaboradores de Chofer Faster detallada en el inciso 7.7.7.

7.7.9. Gastos Administrativos

Para el escenario de gastos administrativos son los gastos que la empresa deberá cubrir para su funcionamiento y un incremento o disminución de aquellos podría generar acciones positivas o negativas para la empresa.

Tabla 42: Gastos Administrativos

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	POSITIVO	NEGATIVO	NEUTRO
Celdas cambiantes:				
GASTOS		10%	-10%	0%
Celdas de resultado:				
TIR	28%	27%	28%	28%
VAN	\$ 22.904,95	\$ 22.765,47	\$ 23.043,62	\$ 22.904,95

Elaborado por: El autor

7.7.10. Gastos de Ventas

Este literal no aplica debido a que Chofer Faster no contara con vendedores, la negociación la hará directamente el Gerente general.

7.7.11. Inversión en Activos Fijos

Este literal no será desarrollado ya que no afecta el desarrollo y desempeño de Chofer Faster.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.7.12. Tasa de interés promedio (puntos porcentuales)

Chofer Faster para poder cubrir su financiamiento realizo un préstamo al banco del pacífico con un interés del 11,83% anual. A este rubro tendrá una variación del 10% para ver la variación que tendrá la TIR y VAN.

Tabla 43: Escenario Tasa de Interés

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	POSITIVO	NEGATIVO	NEUTRO
Celdas cambiantes:				
TASA DE INTERES		10%	-10%	0%
Celdas de resultado:				
TIR	28%	27%	28%	28%
VAN	\$ 22.904,95	\$ 20.773,44	\$ 25.108,60	\$ 22.904,95

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.8. Balance General

El balance general final permitirá saber la situación actual de la empresa al final de cada periodo.

Tabla 44: Balance General Final Proyectado

BALANCE GENERAL FINAL PROYECTADO						
ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos corrientes						
Caja/Bancos	\$ 31.638,93	\$ 42.489,29	\$ 50.941,67	\$ 64.040,90	\$ 82.128,28	\$ 106.048,26
Total activos corrientes	\$ 31.638,93	\$ 42.489,29	\$ 50.941,67	\$ 64.040,90	\$ 82.128,28	\$ 106.048,26
Activos fijos						
Equipos de operación	\$ 2.864	\$ 2.864	\$ 2.864	\$ 2.864	\$ 2.864	\$ 2.864
Muebles y enseres de oficina	\$ 1.570	\$ 1.570	\$ 1.570	\$ 1.570	\$ 1.570	\$ 1.570
Equipos de oficina	\$ 1.223	\$ 1.223	\$ 1.223	\$ 1.223	\$ 1.223	\$ 1.223
Equipos de computo	\$ 1.990	\$ 1.990	\$ 1.990	\$ 1.990	\$ 1.990	\$ 1.990
(-)Depreciacion acumulada	-	\$ (1.351,33)	\$ (2.702,67)	\$ (4.054,00)	\$ (4.742,00)	\$ (5.430,00)
Total activos fijos	\$ 7.647,00	\$ 6.295,67	\$ 4.944,33	\$ 3.593,00	\$ 2.905,00	\$ 2.217,00
Activos diferidos						
Gastos pre-operacionales	\$ 4.730,00	\$ 4.730,00	\$ 4.730,00	\$ 4.730,00	\$ 4.730,00	\$ 4.730,00
(-)Amortizacion acumulada	-	\$ (946,00)	\$ (1.892,00)	\$ (2.838,00)	\$ (3.784,00)	\$ (4.730,00)
Total activos diferidos	\$ 4.730,00	\$ 3.784,00	\$ 2.838,00	\$ 1.892,00	\$ 946,00	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 44.015,93	\$ 52.568,96	\$ 58.724,00	\$ 69.525,90	\$ 85.979,28	\$ 108.265,26
PASIVOS						
Pasivos a largo plazo						
Préstamo bancario	\$ 28.610,35	\$ 24.150,69	\$ 19.133,89	\$ 13.490,33	\$ 7.141,73	\$ -
Total pasivo a largo plazo	\$ 28.610,35	\$ 24.150,69	\$ 19.133,89	\$ 13.490,33	\$ 7.141,73	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 28.610,35	\$ 24.150,69	\$ 19.133,89	\$ 13.490,33	\$ 7.141,73	\$ -
PATRIMONIO						
Capital social	\$ 15.405,58	\$ 15.405,58	\$ 15.405,58	\$ 15.405,58	\$ 15.405,58	\$ 15.405,58
Utilidad del ejercicio	-	\$ 13.012,69	\$ 11.171,85	\$ 16.445,46	\$ 22.801,98	\$ 29.427,71
Utilidades retenidas	-	0	\$ 13.012,69	\$ 24.184,54	\$ 40.629,99	\$ 63.431,97
TOTAL PATRIMONIO	\$ 15.405,58	\$ 28.418,27	\$ 39.590,11	\$ 56.035,57	\$ 78.837,55	\$ 108.265,26
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 44.015,93	\$ 52.568,96	\$ 58.724,00	\$ 69.525,90	\$ 85.979,28	\$ 108.265,26

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.8.1. Razones Financieras

Este literal de razones financieras ayudara a interpretar los estados financieros de Chofer Faster.

7.8.1.1. Liquidez

La liquidez de la empresa se mide a través de la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a tiempo.

Tabla 45: Liquidez

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
Liquidez						
Capital Neto de Trabajo	\$ 42.489,29	\$ 50.941,67	\$ 64.040,90	\$ 82.128,28	\$ 106.048,26	\$ 69.129,68

Elaborado por: El autor

7.8.1.2. Gestión

La razón de gestión da a notar la efectividad con la que la empresa maneja sus activos, mientras más alta la rotación de los activos más alta es la eficiencia de la empresa.

Tabla 46: Gestión

Gestión	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
Rotación del Activo Fijo	23,94	33,12	49,52	66,55	94,74	53,57
Rotación del Activo Total	2,87	2,79	2,56	2,25	1,94	2,48

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.8.1.3. Endeudamiento

La razón de endeudamiento es el nivel con el cual la compañía financia su deuda. Chofer Faster al inicio del año su deuda es grande con un 65%, pero va disminuyendo al llegar el año cinco con un 8% que es bueno para la compañía.

El apalancamiento interno es la relación entre el patrimonio y la deuda de la empresa indica que en el año 1 indica que por cada dólar de deuda \$0,54 es el aporte de los accionistas con un excelente crecimiento.

En la estructura de capital evalúa la relación entre el pasivo total y el patrimonio, indica que en el año 1 por cada dólar aportado por los accionistas hay \$1,86 de los acreedores.

En cobertura de los gastos financieros señala que hasta 6 veces podrán reducir las utilidades sin perjudicar el pago de los gastos financieros de la empresa.

Tabla 47: Endeudamiento

Endeudamiento	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
Endeudamiento	65%	46%	33%	19%	8%	34%
Apalancamiento Interno	0,54	1,18	2,07	4,15	11,04	3,80
Estructura del capital	1,86	0,85	0,48	0,24	0,09	0,70
Cobertura de los gastos financieros	6,30	7,50	13,63	28,32	96,28	30,41

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

7.8.1.4. Rentabilidad

El ratio de rentabilidad mide la capacidad de la empresa para poder generar utilidades.

El 35,94% que indica el promedio del ratio de margen de utilidad bruta indica que la mayor parte se lo llevan los costos de operativos ya que la mayor carga es el pago al personal operativo que se encarga de trasladar los vehículos.

De la misma manera el 13,16% que es el promedio del margen de utilidades operativas da a conocer el valor de las ventas luego de haber liquidado los gastos operativos. Y con los del margen de utilidad antes de impuesto que en promedio es 11,07%.

En el ratio de Utilidad Neta indica el valor de las ventas menos cada uno de los costos y gastos que incluidos los impuestos dan 8,63%.

El ratio ROA (Rotación de Activos) mide la eficacia de la empresa en sus activos, quiere decir que por cada dólar que la empresa invierte en activos gana el 24,75% del mismo.

El ratio ROE (Rendimiento de la inversión) mide la rentabilidad de la compañía en relación con su patrimonio, esto quiere decir que por cada dólar invertido por accionistas la empresa gana el 46% del mismo.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

Tabla 48: Rentabilidad

Rentabilidad	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
Margen de Utilidad Bruta	35,94%	34,55%	36,78%	38,95%	41,03%	37,45%
Margen de Utilidad Operativa	13,16%	11,87%	15,04%	18,44%	21,35%	15,97%
Margen de UAI	11,07%	8,75%	11,85%	15,12%	17,96%	12,95%
Margen de Utilidad Neta	8,63%	6,82%	9,24%	11,80%	14,01%	10,10%
ROA	24,75%	19,02%	23,65%	26,52%	27,18%	24,23%
ROE	45,79%	28,22%	29,35%	28,92%	27,18%	31,89%

Elaborado por: El autor

7.9. Conclusión Financiera

En relación al análisis financiero, económico y tributario se puede establecer como conclusión que el modelo de negocio es rentable ya que se presenta con su TIR 28% que es mayor a la TMAR global que es de 12,63% a su vez con un VAN de \$ 22.904,95

En lo que tiene que ver con el análisis de sensibilidad donde se efectuó variaciones +/- 10% bajo los escenarios más críticos de la empresa la TIR nunca bajo de un 25%.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 8

PLAN DE CONTINGENCIA

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 8

8. PLAN DE CONTINGENCIA

8.1. Plan de administración del riesgo

En el presente capítulo se expondrá los diferentes riesgos a nivel micro y macro a los que la empresa se puede exponer en cierto momento, y a su vez plantear las adecuadas soluciones para minimizar riesgos.

8.1.1. Principales riesgos

Se detallaran los principales riesgos a los que la empresa deberá afrontarse.

Riesgo Micro:

- Problemas con los clientes: Dar bien las indicaciones y realizar los trámites correctamente para que los choferes no tengan inconveniente a la hora de realizar el traslado con los vehículos nuevos.
- Reducción de ventas: Suele suceder cuando no hay un servicio eficiente por lo que se deberá optimizar el tiempo de entrega para ser optimo en el servicio brindado.
- Accidentes durante la prestación de servicio: Puede suceder el caso de choque, rayón o robo del vehículo en el traslado del galpón al concesionario pues por lo que se ha dotado al chofer con rastreo satelital y comunicación frecuente durante el traslado.

Riesgo Macro:

- Regulaciones en las leyes: Se podrían implementar nuevas leyes donde podrían ser más estrictos en dar los permisos para este tipo de servicios complementarios.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

- Copia del modelo de negocio de la empresa: Si el modelo de negocio de Chofer Faster es rentable corre el riesgo de ser imitado y se podría perder mercado por lo que hay q posicionarse bien con las grandes marcas.

8.1.2. Reuniones para mitigar los riesgos

Las reuniones estarán a cargo del área administrativa para mitigar los riesgos, y se expondrá a los accionistas para conocer sus opiniones y sus medidas a tomar. Estas reuniones se harán cada tres meses para mitigar riesgos.

8.1.3. Tormenta de ideas (brainstorming), listas de verificación (checklists)

Con el propósito de encontrar diferentes alternativas para solucionar los riesgos a los que la empresa debe atenerse se realizará una lluvia de ideas que a su vez creara una lista de verificaciones para la verificación de las medidas impuestas se estén acatando correctamente.

8.2. Planeación de la respuesta al riesgo

8.2.1. Monitoreo y control del riesgo

La empresa en su plan de respuesta al riesgo estará en constante monitoreo de las acciones que realicen sus colaboradores para así controlar el riesgo que existe, por el modelo de negocio ya que se usara los vehículos nuevos de la concesionaria.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

8.3. Plan de Contingencia y Acciones Correctivas

Se ha tomado en consideración tres puntos importantes que se detallaran a continuación:

- Imitación del modelo de negocio: Establecer nexos comerciales con los clientes potenciales.
- Disminución en las ventas: Desarrollar estrategias de marketing BTL para las concesionarias que aún no se tiene acogida.
- Cambios de leyes gubernamentales o impuestos: Se ajustara el precio para poder seguir existiendo en el mercado.

CAPÍTULO 9

CONCLUSIONES

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 9

9. CONCLUSIONES

Después de haber realizado todos los diferentes estudios correspondientes se pudo determinar la viabilidad y rentabilidad de la empresa Chofer Faster que será un gran aporte para el sector automotriz en la ciudad de Guayaquil.

En lo que tiene que ver a la investigación de mercado se concluyó que los gerentes de las concesionarias de vehículos muestran un grado muy alto de aceptación hacia el servicio de choferes profesionales ya que aportaría con una mejor logística en la entrega y traslado de vehículos ya sea desde los galpones hacia el concesionario o entre redes de concesionarios. Por su parte los choferes profesionales entrevistados muestran también un grado alto de aceptación en trabajar en una empresa especializada en el traslado de vehículos nuevos entre concesionarias pues contarán con un sueldo fijo con todos sus beneficios de ley.

El perfil de los clientes de Chofer Faster son concesionarios de vehículos que tengan sus vehículos nuevos almacenados en un galpón apartados del show room, y también los concesionarios de vehículos que se manejen en redes entre sí.

La empresa contará con una campaña de cuidado al medio ambiente y a su vez un proceso de calidad para optimizar todos los procesos que la empresa ejecutará.

Chofer Faster durante el periodo de los cinco primeros años de trabajo contará con 8 choferes profesionales para el traslado de vehículos nuevos desde el galpón hacia el concesionario y en redes.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

En la parte financiera del trabajo de titulación tendrá una inversión inicial de \$62.123,47 y que contara con dos fuentes de financiamiento interno que quiere decir dinero de los accionistas y financiamiento externo por un préstamo al Banco del Pacífico.

Para confirmar que esta propuesta de negocio es rentable hasta en los momentos más delicados de la empresa se crearon dos tipos de escenarios positivo y negativo y se pudo dar a notar que bajo ningún escenario el resultado de la TIR que es del 28% fue menor a la TMAR del proyecto utilizada que fue del 13,38%.

Para concluir pudimos denotar que la propuesta de negocio de Chofer Faster ayudará al sector automotriz en la parte logística en la que este modelo de negocio permitirá brindar trabajo seguro para los choferes profesionales ayudando a impulsar la economía del país.

CAPÍTULO 10

RECOMENDACIONES

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”**

CAPÍTULO 10

10.RECOMENDACIONES

Estas recomendaciones son con el fin de mejorar la calidad del servicio de Chofer Faster y su rendimiento:

- Realizar contratos a largo tiempo con las concesionarias de vehículos para asegurar la flota de choferes.
- Innovar frecuentemente las promociones para las concesionarias para mantener la atraktividad del servicio ofrecido
- Dar seguimiento constante a los choferes profesionales para evaluar su desempeño en las concesionarias de vehículos.
- Capacitar constantemente al personal en atención al cliente para que el servicio se mantenga en una excelente calidad
- Elaborar campañas de fidelización de los clientes específicamente para los gerentes de los concesionarios.
- Contar siempre con equipo tecnológico de última generación para agilizar los procesos.
- Elaborar programas de incentivos al personal de Chofer Faster para que mejore la calidad del servicio ofertado hacia el cliente final.

CAPÍTULO 11

FUENTES

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 11

11. FUENTES

Bibliografía

- Deming.* (1993). Obtenido de curso virtual ISO 9000 (fundamentacion del S.G.C) SENA, junio de 2005
- Ley de Compañías.* (2002). quito.
- Aeade.* (2005). Obtenido de <http://www.aeade.net/cifras.htm>
- Fischer.* (2006). Obtenido de <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/funcion-mercadotecnia.html>
- e-conomic.* (2010). Obtenido de <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-cvp>
- Ekos.* (2012). Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idart=3132>
- Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.* (2012). Obtenido de <http://www.derecho-ambiental.org/Derecho/Legislacion/Ley-Transporte-Terrestre-Transito-Seguridad-Vial-3.html>
- Secretaria Nacional de Transparencia de Gestion .* (2012). Obtenido de <http://www.policiaecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/07/C%C3%B3digo-de-%C3%89tica-para-el-Buen-Vivir-de-la-Funci%C3%B3n-Ejecutiva.pdf>
- Aeade.* (2013). Obtenido de http://www.ecuadorunique.com/aeromagazine/index.php?option=com_content&view=article&id=94&Itemid=235
- (2013). *Código de Trabajo.*
- Maram.* (2013). Obtenido de <http://www.luismaram.com/2013/04/05/que-es-el-mercado/>
- Andes.* (10 de 4 de 2014). Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/proteccion-ecuador-industria-automotriz-genera-interes-inversionistas-colombianos.html>
- Aeade.* (2014). *líderes.* Obtenido de http://www.revistalideres.ec/mercados/vehiculos-autos-Aeade-venta-Ecuador_0_1070892901.html.
- AHK.* (2015). Obtenido de <http://ecuador.ahk.de/es/servicios/responsabilidad-social-empresarial/>

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

- Berman. (1997). Obtenido de http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-22282004000200009
- Comex. (2015). Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-restringe-importaciones-autos-2015.html>.
- Deming, E. (2007). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/canales8/ger/calidad-por-edwards-deming.htm>
- Finanzas, M. d. (1 de 2015). Obtenido de <http://www.elciudadano.gob.ec/ecuador-suscribe-con-china-convenios-de-financiamiento-por-7-500-millones-de-dolares/>
- Kearns, D. T. (2010). Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/definicion-de-benchmarking>
- Kotler. (2005). Obtenido de <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mezcla-mercadotecnia-mix.htm>
- Kotler. (2005). Obtenido de <http://www.promonegocios.net/mercado/meta-mercado.html>
- Kotler, P. (2005). Obtenido de <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mezcla-promocion-mix.html>
- Ley Orgánica de Transporte Terrestre, T. y. (2014). Obtenido de <http://www.derecho-ambiental.org/Derecho/Legislacion/Ley-Transporte-Terrestre-Transito-Seguridad-Vial.html>
- (s.f.). *Mandato Constituyente #8*.
- ProEcuador. (2013). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-automotriz-2013/>
- Semplades. (2012). Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
- SuperCia. (2013). Obtenido de www.supercia.gob.ec

CAPÍTULO 12

ANEXOS

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

CAPÍTULO 12

12.ANEXOS

Anexo 1

CODIGO DE ETICA

Chofer Faster S.A. es una empresa innovadora en el ámbito de transporte para las concesionarias ayudándola a ser más eficaces en su servicio.

Ser leal, responsable, honesto y ético son las bases de nuestra compañía y por ello se ha desarrollado una política de ética que servirá para que el nombre de nuestra compañía sea reconocida.

Generalidades:

TRANSPARENCIA

Esto permitirá que el personal y los clientes se comporten de forma correcta, a fin de llegar a acuerdos que convengan a las dos partes por igual.

CALIDEZ

Tener un comportamiento amable con los clientes de Chofer Faster, atender a todas sus necesidades de forma cordial y si llegara a existir un mal entendido atenderlo con el mayor respeto posible buscando siempre la solución.

SOLIDARIDAD

Estar siempre presto y atento a las necesidades y/o requerimientos de nuestros clientes.

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

COLABORACIÓN

Actitud de ayudar al equipo de las concesionarias para que en conjunto con Chofer Faster tengan un servicio óptimo a su cliente final.

EFFECTIVIDAD

Lograr los resultados esperados año a año con las pequeñas metas a lograr mes a mes por los colaboradores de Chofer Faster.

RESPETO

Mantener el lugar y la consideración tanto con el personal de trabajo de Chofer Faster, así como con los clientes que son los que a futuro recomendarán nuestros servicios.

RESPONSABILIDAD

Cumplir a cabalidad con todas las tareas que demanden el día para que no exista inconformidad con los clientes que son nuestros mayores referentes.

ANEXO 2

GUIA DEL ENTREVISTADOR

1. ¿Cuál es la modalidad que utilizan las concesionarias para el transporte de los vehículos nuevos desde los galpones hasta su show room?

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”**

2. Actualmente ¿Cómo es el modo de operación de los choferes para el transporte de vehículos?
3. ¿Le agradaría no tener que preocuparse de problemas legales de la facturación de los choferes?
4. ¿Estaría dispuesto a usar los servicios de Chofer Faster para crear un vínculo estratégico y ser más eficaces en la entrega de vehículos nuevos al cliente final?
5. ¿Qué tipo de negociación le gustaría implementar con Chofer Faster y por qué?

ANEXO 3

ENCUESTA

Buenos días/tardes. Soy estudiante de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil de la facultad de especialidades empresariales de la carrera de emprendedores, donde nos permiten realizar estudios de mercado y su opinión es importante para nosotros.

1. ¿Ud. tiene licencia profesional?

SI.....1 = CONTINUAR

NO.....2 = TERMINAR

2. ¿Qué tan a menudo es fletado para trasladar vehículos en concesionarias?

Una vez a la semana	1
Dos veces a la semana	2
Tres veces a la semana	3
Cuatro veces a la semana	4
Más de cuatro veces a la semana	5

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

3. ¿Cuál es la ruta interprovincial que cubre con mayor frecuencia para el traslado de vehículos?

Región Costa	1
Región Sierra	2
Otra zona (especificar)_____	3

4. ¿Cuál es la modalidad más usada para su profesión?

Empresa de transporte	1
De forma independiente	2

5. ¿Cuántos años de experiencia tiene en viajes interprovinciales?

1 año	1
2 años	2
3 años	3
Más de 3 años	4

6. ¿Cuál es la experiencia de trasladar vehículos nuevos livianos?

1 año	1
2 años	2
3 años	3
Más de 3 años	4

7. ¿Cuál es la experiencia de trasladar vehículos nuevos pesados?

1 año	1
2 años	2
3 años	3
Más de 3 años	4

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

8. ¿Estaría dispuesto a trabajar con sueldo y beneficios de ley, en una empresa de choferes profesionales para prestar el servicio de traslado de vehículos nuevos a concesionarios?

SI.....1= CONTINUAR

NO.....2= ¿Por qué? _____

9. La modalidad de pago sería por un sueldo fijo mensual pagado en quincenas más sobretiempo por horas extras de trabajo ¿Estaría de acuerdo?

SI.....1

NO.....2

DATOS DE CONTROL

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: _____

FECHA: _____

ENCUESTADOR: _____

SUPERVISOR: _____

(10) EDAD:

1. 18-25 AÑOS

2. 25-35 AÑOS

3. 35-45 AÑOS

4. 45 AÑOS O MÁS

(11) SEXO

1. MASCULINO

2. FEMENINO

"PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL"

ANEXO 4

Ilustración 9: Precio de la Competencia

JAI ME MENDEZ ANGEL WALDEMAR SILVESTRE
 TRANSPORTISTA
 Dirección: Cdla. La Pradera 2
 Mz. D/4 Villa 18
 Teléfono. 2434148
 Guayaquil - Ecuador

R.U.C. 0906944772001
 AUT. SRI.# 1114763253

DIA	MES	AÑO
14	10	2014

FACTURA
 001-001 0001672

Señor (es): E. Maulme C.A.
 Dirección: Ave. de las Americas # 795, Calle 3^{era}
 Telf.: 2291600 R.U.C./C.I. 0990005923001

POR CONCEPTO DE:	VALOR TOTAL
<u>Servicio de Transporte</u>	
<u>Ambato - GYE - NPR blanco ch# 0197 G# 3000</u>	/ 71,00
<u>Ambato - GYE - NPR blanco ch# 0253 G# 3001</u>	/ 71,00
<u>GYE - Machala - D'Max blanco ch# 9916 G# 28813</u>	/ 35,00
<u>GYE - Machala - E.Vitara Donado ch# 5770 G# 28892</u>	/ 35,00
<u>GYE - Machala - E.Vitara S2 Donado ch# 5640 G# 28950</u>	/ 35,00
<u>GYE - Machala - D'Max blanco ch# 8422 G# 28976</u>	/ 35,00
<u>Machala - GYE - Auto Family Vimo ch# 7249 G# 6382</u>	/ 35,00
<u>Machala - GYE - NPR blanco ch# 0318 G# 6399</u>	/ 35,00
<u>Machala - GYE - FRB blanco ch# 0134 G# 6405</u>	/ 46,00
<u>GYE - Machala - Auto Emotion Vimo ch# 0085 G# 29021</u>	/ 35,00
<u>GYE - Machala - D'Max blanco ch# 2743 G# 29125</u>	/ 35,00
<u>Machala - GYE - FRB blanco ch# 0102 G# 6431</u>	/ 46,00
<u>GYE - Machala - N300 Plata ch# 3593 G# 29167</u>	/ 29,00
<u>Machala - GYE - Sail Negro ch# 1055 G# 6437</u>	/ 29,00
<u>Movilización Interna</u>	208,00
<u>30637993</u>	
<u>xel 260608</u>	
SON: <u>Ochocientos Setenta y Nueve</u>	SUB-TOTAL \$ <u>780,00</u>
<u>con 60/100 - - - - -</u> dolares	I.V.A. 0 % \$
	I.V.A. 12 % \$ <u>93,60</u>
	TOTAL \$ <u>873,60</u>

Firma Autorizada: Angel W. Pimi
E. MAULME C.A.
 Bond Blanco - Adquirente
 Copia - Emisor

Monroy Moreno Armando Edgar, • Gráficas ARMOM • R.U.C. 0909556490001 Aut. SRI
 1B 100x2 • numerados del 01651-001750 • Fecha de Emisión: 28 Agosto 2014

Elaborado por: E. Maulme

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

ANEXO 5

CUESTIONARIO DE GESTION DE CALIDAD

Tabla 49: Cuestionario de Gestión de Calidad

CHOFER FASTER

PARAMETROS DE SATISFACCION	MUY SATISFECHO	SATISFECHO	INSATISFECHO	MUY INSATISFECHO
----------------------------	----------------	------------	--------------	------------------

A. Atención Telefónica				
1	¿Obtuvo respuestas rápidas al teléfono?			
2	¿La operadora fue cordial y eficiente?			
3	¿La información brindada fue detallada claramente?			
4	¿Sus preguntas o dudas fueron despejadas con precisión?			

B. Servicio				
1	¿Su tiempo de espera fue razonable?			
2	¿El chofer fue cordial en su manera de presentarse?			
3	¿Transmitió confianza el chofer?			
4	¿Cómo se sintió usando el servicio de Chofer Faster?			
5	¿Fue atendido rápidamente ante una queja?			
6	¿Cómo evaluaría el servicio en general de Chofer Faster?			

Comentarios o sugerencias: _____

Elaborado por: El autor

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”

ANEXO 6

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

Institución financiera	BANCO PACIFICO
Monto	\$ 39.203,53
Tasa anual	11,83%
Plazo (Meses)	60
Cuota mensual	\$868,70

Tasa Mensual	0,99%
---------------------	--------------

Periodos	Saldo de capital inicial	Pago	Capital	Interés	Saldo de capital final
0	\$ 39.203,53				\$ 39.203,53
1	\$ 39.203,53	\$868,70	\$ 482,22	\$ 386,48	\$ 38.721,31
2	\$ 38.721,31	\$868,70	\$ 486,97	\$ 381,73	\$ 38.234,34
3	\$ 38.234,34	\$868,70	\$ 491,77	\$ 376,93	\$ 37.742,57
4	\$ 37.742,57	\$868,70	\$ 496,62	\$ 372,08	\$ 37.245,96
5	\$ 37.245,96	\$868,70	\$ 501,51	\$ 367,18	\$ 36.744,44
6	\$ 36.744,44	\$868,70	\$ 506,46	\$ 362,24	\$ 36.237,98
7	\$ 36.237,98	\$868,70	\$ 511,45	\$ 357,25	\$ 35.726,53
8	\$ 35.726,53	\$868,70	\$ 516,49	\$ 352,20	\$ 35.210,04
9	\$ 35.210,04	\$868,70	\$ 521,58	\$ 347,11	\$ 34.688,46
10	\$ 34.688,46	\$868,70	\$ 526,73	\$ 341,97	\$ 34.161,73
11	\$ 34.161,73	\$868,70	\$ 531,92	\$ 336,78	\$ 33.629,81
12	\$ 33.629,81	\$868,70	\$ 537,16	\$ 331,53	\$ 33.092,65
13	\$ 33.092,65	\$868,70	\$ 542,46	\$ 326,24	\$ 32.550,19
14	\$ 32.550,19	\$868,70	\$ 547,81	\$ 320,89	\$ 32.002,38
15	\$ 32.002,38	\$868,70	\$ 553,21	\$ 315,49	\$ 31.449,18
16	\$ 31.449,18	\$868,70	\$ 558,66	\$ 310,04	\$ 30.890,52
17	\$ 30.890,52	\$868,70	\$ 564,17	\$ 304,53	\$ 30.326,35
18	\$ 30.326,35	\$868,70	\$ 569,73	\$ 298,97	\$ 29.756,62
19	\$ 29.756,62	\$868,70	\$ 575,35	\$ 293,35	\$ 29.181,27
20	\$ 29.181,27	\$868,70	\$ 581,02	\$ 287,68	\$ 28.600,26
21	\$ 28.600,26	\$868,70	\$ 586,75	\$ 281,95	\$ 28.013,51
22	\$ 28.013,51	\$868,70	\$ 592,53	\$ 276,17	\$ 27.420,98
23	\$ 27.420,98	\$868,70	\$ 598,37	\$ 270,33	\$ 26.822,61
24	\$ 26.822,61	\$868,70	\$ 604,27	\$ 264,43	\$ 26.218,34
25	\$ 26.218,34	\$868,70	\$ 610,23	\$ 258,47	\$ 25.608,11
26	\$ 25.608,11	\$868,70	\$ 616,24	\$ 252,45	\$ 24.991,87

AÑO 1	
Capital	Interés
\$ 6.110,88	\$ 4.313,48

AÑO 2	
Capital	Interés
\$ 6.874,31	\$ 3.550,05

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CHOFERES
PROFESIONALES PARA OFRECER SERVICIO DE TRASLADO EN
CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS DE GUAYAQUIL”**

27	\$ 24.991,87	\$868,70	\$ 622,32	\$ 246,38	\$ 24.369,55		
28	\$ 24.369,55	\$868,70	\$ 628,45	\$ 240,24	\$ 23.741,09		
29	\$ 23.741,09	\$868,70	\$ 634,65	\$ 234,05	\$ 23.106,45		
30	\$ 23.106,45	\$868,70	\$ 640,91	\$ 227,79	\$ 22.465,54		
31	\$ 22.465,54	\$868,70	\$ 647,22	\$ 221,47	\$ 21.818,32		
32	\$ 21.818,32	\$868,70	\$ 653,60	\$ 215,09	\$ 21.164,71		
33	\$ 21.164,71	\$868,70	\$ 660,05	\$ 208,65	\$ 20.504,66		
34	\$ 20.504,66	\$868,70	\$ 666,55	\$ 202,14	\$ 19.838,11	AÑO 3	
35	\$ 19.838,11	\$868,70	\$ 673,13	\$ 195,57	\$ 19.164,98	Capital	Interés
36	\$ 19.164,98	\$868,70	\$ 679,76	\$ 188,93	\$ 18.485,22	\$ 7.733,12	\$ 2.691,24
37	\$ 18.485,22	\$868,70	\$ 686,46	\$ 182,23	\$ 17.798,76		
38	\$ 17.798,76	\$868,70	\$ 693,23	\$ 175,47	\$ 17.105,53		
39	\$ 17.105,53	\$868,70	\$ 700,06	\$ 168,63	\$ 16.405,46		
40	\$ 16.405,46	\$868,70	\$ 706,97	\$ 161,73	\$ 15.698,50		
41	\$ 15.698,50	\$868,70	\$ 713,94	\$ 154,76	\$ 14.984,56		
42	\$ 14.984,56	\$868,70	\$ 720,97	\$ 147,72	\$ 14.263,59		
43	\$ 14.263,59	\$868,70	\$ 728,08	\$ 140,62	\$ 13.535,50		
44	\$ 13.535,50	\$868,70	\$ 735,26	\$ 133,44	\$ 12.800,25		
45	\$ 12.800,25	\$868,70	\$ 742,51	\$ 126,19	\$ 12.057,74		
46	\$ 12.057,74	\$868,70	\$ 749,83	\$ 118,87	\$ 11.307,91	AÑO 4	
47	\$ 11.307,91	\$868,70	\$ 757,22	\$ 111,48	\$ 10.550,69	Capital	Interés
48	\$ 10.550,69	\$868,70	\$ 764,68	\$ 104,01	\$ 9.786,01	\$ 8.699,21	\$ 1.725,15
49	\$ 9.786,01	\$868,70	\$ 772,22	\$ 96,47	\$ 9.013,78		
50	\$ 9.013,78	\$868,70	\$ 779,84	\$ 88,86	\$ 8.233,95		
51	\$ 8.233,95	\$868,70	\$ 787,52	\$ 81,17	\$ 7.446,42		
52	\$ 7.446,42	\$868,70	\$ 795,29	\$ 73,41	\$ 6.651,14		
53	\$ 6.651,14	\$868,70	\$ 803,13	\$ 65,57	\$ 5.848,01		
54	\$ 5.848,01	\$868,70	\$ 811,05	\$ 57,65	\$ 5.036,96		
55	\$ 5.036,96	\$868,70	\$ 819,04	\$ 49,66	\$ 4.217,92		
56	\$ 4.217,92	\$868,70	\$ 827,12	\$ 41,58	\$ 3.390,81		
57	\$ 3.390,81	\$868,70	\$ 835,27	\$ 33,43	\$ 2.555,54		
58	\$ 2.555,54	\$868,70	\$ 843,50	\$ 25,19	\$ 1.712,04	AÑO 5	
59	\$ 1.712,04	\$868,70	\$ 851,82	\$ 16,88	\$ 860,22	Capital	Interés
60	\$ 860,22	\$868,70	\$ 860,22	\$ 8,48	\$ (0,00)	\$ 9.786,01	\$ 638,35