Proyecto de Desarrollo para el Posicionamiento de la Compañía Servigruas a través del Sistema de Membresías

Paola Aguilar Granja [1], Christian Armendáriz Zambrano [2], Marco Tulio Mejía Coronel [3]

[1] Economista con Mención en Gestión Empresarial especialización Finanzas 2006; email: paolaaguilar_granja@hotmail.com

[2] Ingeniero Comercial y Empresarial con especialización en Finanzas 2006; email: christianarmendariz@yahoo.es

[3] Director de Proyecto, Ingeniero Mecánico, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 1990, Máster en Ciencias Agrícolas, Universidad de Clemson Carolina del Sur, 1992, Máster en Docencia e Investigación Educativa, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2002, Profesor de ESPOL desde 1992, email: mmejia@espol.edu.ec

Resumen

El capítulo uno habla de la descripción general del proyecto, en el cual se señala el Sistema de membresías tanto en el Contexto Nacional como Internacional, así como una breve reseña de la empresa Exonorte S.A. (Servigruas), la cual es objeto de implementación de las membresías, para lograr el posicionamiento de la misma

El procedimiento aplicado en este proyecto se divide en tres partes: la primera, el Estudio de Mercado donde se han analizado las variables que afectan al proyecto, como son: los entornos, la competencia, las preferencias del consumidor, etc. Para la investigación de mercados se utilizó encuestas y entrevistas con expertos en el tema. La segunda, la factibilidad comercial y logística, que explica todas las estrategias a utilizar en la comercialización del producto y, puntos relacionados al tema, así como, la cadena logística

para optimizar el recorrido de las grúas y tiempo de espera del cliente en el punto de encuentro.

La tercera, el Análisis Financiero considerando que los criterios de evaluación utilizados fueron los del VAN y el de la TIR. Para el VAN se utilizó como tasa de descuento el costo ponderado de capital, adicionalmente se realizó un análisis de sensibilidad, para de esta manera establecer hasta que un punto es rentable el proyecto, así como Payback (Período de recuperación del mismo).

The chapter one speak of the general description of the project, in which the so much System of memberships is pointed out in the National Context as International, as well as a brief review of the company Exonorte CORP (Servigruas), which is object of implementation of the memberships, to get the positioning of the same one

The procedure applied in this project is divided in three parts: the first one, the Study of Market where the variables have been analyzed that they affect to the project, like they are: the environments, the competition, the consumer's preferences, etc. For the investigation of markets it was used surveys and interviews with experts in the topic. The second, the commercial and logistical feasibility that he explains all the strategies to use in the commercialization of the product and points related to the topic, as well as, the logistical chain to optimize the journey of the cranes and time of wait of the client in the encounter point.

The third, the Analysis Financial in which has been utilized evaluation approaches like VAN and TIR. For the VAN it was used as discount rate the pondered cost of capital, additionally it was used analysis of sensibility, for this way to settle down until a point is profitable the project, as well as Payback (Period of recuperation of capital).

Introducción

Debido al potencial incremento de importaciones de vehículos tanto livianos como pesados en el Ecuador, específicamente en la Provincia del Guayas, ha surgido la necesidad de otorgar a los usuarios un servicio de remolque de vehículos y de Asistencia Vial que satisfaga las necesidades de los mismos.

Exonorte S.A. (Servigruas), es una empresa establecida en el mercado desde hace once años, por lo cual cuenta con un prestigio que le ha hecho convertirse en una de las empresas más importantes en brindar el servicio de remolque de vehículos. Sin embargo los clientes de la misma han manifestado la necesidad de tener un servicio que abarque a parte del remolque de vehículos, la Asistencia Vial, por lo cual surge la idea de implementar un sistema innovador, como lo es el Sistema de Membresías, objeto fundamental de estudio en este proyecto.

La metodología que se utilizará para la ejecución del proyecto va vinculada con herramientas de investigación de mercado tales como: estudios de investigación, exploratorios, entrevistas, encuestas, y sus respectivos análisis; además se realizará el análisis financiero para demostrar que el proyecto es rentable, detallando sus respectivos costos e ingresos.

En el desarrollo del proyecto, se otorgará una pequeña reseña del Sistema de Membresías tanto en el Contexto Nacional como Internacional; así como la descripción de las actividades que realiza la Compañía Exonorte S.A. (Servigruas) en la actualidad. Posteriormente se analizará el Mercado al que están dirigidas las membresías, mediante la elaboración de encuestas, sin dejar a un lado el mercadeo del servicio y la cadena logística, por medio de la cual se podrá realizar un recorrido más eficientes de las grúas con respecto al tiempo que estas demoren en llegar al punto requerido.

Finalmente se realizará un análisis financiero, en el cual se determinarán los costos mínimos para la ejecución del nuevo proyecto, los cuales serán mínimos y proporcionales al número de servicios que se otorgue, así como el VAN, TIR y análisis de sensibilidad.

<u>Contenido</u>

Este proyecto posee un capitulo el cual habla sobre la descripción general del proyecto, así como el sistema de membresías en el contexto nacional e internacional, también la reseña de la Compañía Exonorte S.A. (Servigruas), y la descripción de las actividades que ésta realiza actualmente en el mercado, toda esta información dará una base bastante entendible para saber de lo que se trata el proyecto.

Los siguientes capítulos son netamente de estudio de mercado, factibilidad comercial y logística y finalmente factibilidad financiera. Se realizó un estudio de mercado a conciencia, primando la objetividad a la hora de considerar las variables a medir en la respectiva investigación de mercados, queriendo obtener como objetivo principal y general de que el servicio de grúas tendría una buena demanda potencial y, por lo tanto, una buena aceptación en el mercado de la Prov. del Guayas, especialmente el guayaquileño; para de esa forma saber si el servicio tendría acogida entre los actuales consumidores del servicio de grúas, y los potenciales consumidores de dicho servicio; claro está que también se estudió la situación actual del mercado del servicio de grúas, así como la disposición de los encuestados a adquirir el mencionado servicio pero con un valor agregado, como son los ítems adicionales. Con respecto a la factibilidad comercial y logística se podría decir que tomando en cuenta los resultados obtenidos del estudio de mercado se establecieron cuales podrían ser las estrategias de marketing a seguir para comercializar con éxito el producto en el mercado, así como una cadena logística que permita otorgar un servicio de eficiencia y eficacia al consumidor.

El estudio de mercado arrojó resultados positivos muy alentadores a favor del proyecto, lo cual quiere decir que es un servicio que podría tener mucho éxito en el mercado guayaquileño con una correcta aplicación de una buena estrategia de marketing.

En esta clase de proyectos se hace indispensable realizar y analizar su respectivo estudio financiero para considerar la iniciativa de inversión, así como para poder observar si el proyecto el rentable; siendo el objetivo principal, reducir la incertidumbre inicial respecto a llevar a cabo la inversión.

Se elaboró el flujo de caja con la finalidad de medir la rentabilidad de la inversión, así como el Payback, para establecer el periodo de recuperación de la inversión, finalmente se elaboró un análisis de sensibilidad, para considerar hasta que punto es rentable el proyecto.

I. FLUJO DE CAJA PARA MEDIR LA RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Precio Membresía liviana		$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00	$ 25,00
Preco Membresía Pesada		$ 120,00	$ 120,00	$ 120,00	$ 120,00	$ 120,00
Cantidad Membresía liviana		10164	10164	10164	10164	10164
Cantidad Membresía pesada		1020	1020	1020	1020	1020
Ingresos		$ 367.675,00	$ 367.675,00	$ 367.675,00	$ 367.675,00	$ 367.675,00
Venta de Equipos de Cómputo				**$ 83,00**		
Costos Variables		65.632,23$	65.632,23$	65.632,23$	65.632,23$	65.632,23$
Costos Fijos		160.563,81$	160.563,81$	160.563,81$	160.563,81$	160.563,81$
Gastos Administrativos		$28.800,00	$28.800,00	$28.800,00	$28.800,00	$28.800,00
Intereses		$4.029,52	$2.086,08	$0,00	$0,00	$0,00
Depreciación		$11.320,28	$11.320,28	$11.320,28	$11.320,28	$11.320,28
Utilidad Antes de Impuestos		$97.329,15	$99.272,59	$101.441,67	$101.358,67	$101.358,67
Impuestos		$24.332,29	$24.818,15	$25.360,42	$25.339,67	$25.339,67
Utilidad Neta		$72.996,86	$74.454,44	$76.081,25	$76.019,00	$76.019,00
Depreciación		$11.320,28	$11.320,28	$11.320,28	$11.320,28	$11.320,28
Inversión	$6.290,00					
Préstamo	$54.898,08					
Amortización		$26.477,32	$28.420,76	$0,00	$0,00	$0,00
Capital de Trabajo	-$11.256,34					$11.256,34
Valor de Desecho						$320,00
Flujo de Caja	-$49.931,74	$57.839,83	$57.353,97	$87.401,54	$87.339,29	$98.915,62
VAN	**$239.482,97**					
TIR	**125%**					

II. ANÁLISIS DE SENSILIBIDAD

VARIACION DE VENTAS	VENTAS	VAN	TIR	TASA DE DESCUENTO	CONCLUSIONES
	$ 367.675,00	$ 239.482,97	125%	0,097	Con este nivel de ventas la TIR es mayor que la TMAR demostrando así la rentabilidad y viabilidad del proyecto.
1%	$ 363.998,25	$ 253.991,33	132%	0,097	Si se disminuye el nivel de ventas en 1% la rentabilidad aún es alta.
2%	$ 360.321,50	$ 243.196,08	127%	0,097	A pesar que la TIR disminuye aún sigue siendo rentable el proyecto.
3%	$ 356.644,75	$ 232.353,63	121%	0,097	Con una disminución de un 3% en las ventas el proyecto todavía es rentable.
4%	$ 352.968,00	$ 221.605,57	116%	0,097	Con una disminución de un 4% en las ventas el proyecto todavía es rentable.
5%	$ 349.291,25	$ 239.482,97	111%	0,097	Con una disminución de un 5% en las ventas el proyecto todavía es rentable.
10%	$ 330.907,50	$ 156.834,03	84%	0,097	Con una disminución de un 10% en las ventas el proyecto todavía es rentable, pero comienza a disminuir
15%	$ 312.523,75	$ 102.857,75	59%	0,097	Con una disminución de un 15% en las ventas el proyecto todavía es rentable, pero hay una disminución considerable en estas
20%	$ 294.140,00	$ 48.881,47	33%	0,097	Con una disminución de un 20% en las ventas el proyecto casi no es rentable
25%	$ 275.756,25	**-$ 5.094,82**	**7%**	0,097	Con una disminución de las ventas en un 25%, la empresa tiene un VAN negativo, lo cual significa que ya no existe rentabilidad, es decir TIR<TMAR

En el análisis de sensibilidad se puede notar, que con una disminución de las ventas menor al 25% aún se obtiene rentabilidad en el proyecto.

III. TASA DE DESCUENTO

ACCIONISTAS	%APORTACION	TMAR	PONDERACION
Inversión Privada	0,1028	0,3000	0,0308
Inversión Financiada	0,8972	0,0734	0,0659
Costo Ponderado de Capital			**0,0967**

Los criterios utilizados al realizar la evaluación económica del proyecto son el VAN y la TIR; el criterio del VAN plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto es igual o superior a cero. En este caso, en el Free Cash Flow tenemos un VAN de 239.482,97; demostrando así que el proyecto es rentable por sobre lo exigido.

El criterio de la TIR evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los ingresos actualizados son iguales a los egresos expresados en moneda actual. La TIR es conocida como la tasa más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero. Partiendo de que la TIR es la tasa más alta que un inversionista podría pagar o que es la tasa que hace al VAN = 0, se considera 2 opciones al momento de evaluación: si la TIR es mayor o igual a la tasa de descuento utilizada en el VAN entonces el proyecto debe aceptarse y si es menor, debe rechazarse.

La TIR que dio como resultado es 125% para la tasa del costo ponderado de capital de 9.67%, siendo las tasas internas de retorno mayores a las tasas de descuento utilizadas en el VAN para cada flujo.

Conclusiones

Este proyecto de inversión busca analizar el mercado del servicio de remolque de vehículos a través de las membresías, aprovechando las ventajas y la poca incursión que se encuentra hasta el momento en este mercado.

- Al realizar el estudio financiero, muestra que con una inversión de $61,188.08, la tasa interna de retorno (TIR) y el valor actual neto (VAN) muestran al proyecto como atractivo y viable. La TIR de la inversión es del 125%, mientras que la TMAR es del 30%. El VAN por su parte es de $239,482.97.

- De acuerdo con el estudio de mercado se pudo concluir que Exonorte S.A. (Servigruas), tendrá una gran aceptación en el mercado, debido a que además de prestar servicios de remolques, va a tener un valor agregado por la variedad de ítems que ofrece a un precio competitivo.

- Por medio de los resultados recopilados de la investigación de mercado se pudo concluir que la compañía Exonorte S.A. (Servigruas), tiene un nivel de aceptación elevado en la Ciudad de Guayaquil, para la ejecución del Sistema de Membresías; ya que cuenta con un renombre ganada a través de los años.

- Exonorte S.A. (Servigruas) posee una gran ventaja en relación al mercado, ya que no existe amenaza de la competencia porque ésta compañía está enfocada a dar el servicio de remolque y Asistencia Vial en un solo paquete.

- De acuerdo con el plan de marketing la compañía se debe posicionar netamente como fiel cumplidora de lo que ofrece y siempre manteniendo la calidad de sus servicios, logrando cubrir las necesidades de sus clientes.

- Con relación al precio del paquete se logró establecer acorde con las especificaciones del mercado, dando una mayor rentabilidad esperada, con la seguridad que la demanda potencial puede acceder a este servicio.

- Exonorte S.A. (Servigruas) tendrá que verse muy asociada con la publicidad por lo que es necesario gastar en este rubro, con la seguridad que se recuperará a corto o mediano plazo, además este factor publicitario ayudará a que la empresa se posicione.

Referencias

1. Tesis de grado: Proyecto de Desarrollo para el posicionamiento de la Cía. Servigruas a través del Sistema de Membresías de Paola Aguilar – Christian Armendáriz, 2006

2. Investigación de Mercados de KINNEAR - TAYLOR

3. Marketing Estratégico de LAMBIN, Jean – Jacques, 3 Edición.

4. Dirección del Marketing de KOTTLER, Philip

5. Preparación y Evaluación de Proyectos de SAPAG – CHAIN

6. Marketing de KERIN - BERNOWITZ - HARTLEY – RUDELIUS

7. Estadística Aplicada a los negocios y la Economía de ALLEN L. WEBSTER

8. Fundamentos de Administración Financiera de BESLEY - BRIGHAM

9. Administración de STONER - FREEMAN - GILBERTJR.