PROYECTO ECONOMICO DE DESARROLLO DEL ALQUILER DE MAQUINAS Y HERRAMIENTAS DENTRO DE UNA COMPAÑIA DE VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS INDUSTRIALES

Juan Edmundo Jordán Herrería [1] , Carlos Tamariz Pecharich [2], Horacio Villacís [3]

[1] Economista con mención en gestión empresarial y especialización marketing
[2] Economista con mención en gestión empresarial y especialización marketing
[3] Director del tópico, Ingeniero, Escuela Superior Politécnica del Litoral, Postgrado MBA, 1996, Postgrado Marketing, 1998, Profesor de la ESPOL desde 1984.

Firma del director de Tesis

1.- INTRODUCCION

Lo que se creará es una sección nueva de alquiler de maquinarias y herramientas para aplicación en diferentes sectores industriales, como es el de la construcción, metalmecánica, marítima, petrolera, minera, alimentación, etc.

La empresa interesada en hacer el estudio en este caso es Almacenes Edmundo Jordán CIA Ltda.

La principal función de esta empresa es la importación para la venta y distribución de equipos y herramientas en general. Entre sus productos se encuentran tornos, fresadoras, guillotinas, dobladoras, motores eléctricos y a diesel, soldadoras para todos los procesos y maquinas para el proceso de madera, en diferentes marcas y procedencias, contando con un amplio stock para poder satisfacer las diversas necesidades del mercado.

Esta nueva parte de la empresa estará también orientada hacia los clientes industriales, contaría con un stock de máquinas las cuales podrían ser las mas comúnmente requeridas por las diferentes industrias en nuestro país. Estas se las alquilarán por un mínimo de 1 día hasta el tiempo que desee conveniente el cliente. Cobrando según los días estimados de alquiler y dejando diferentes formas de garantía, las cuales deberán ser representativas del equipo que se alquila.

RESUMEN

Lo que se desea crear es una sección nueva de alquiler de maquinarias y herramientas dentro de un almacén de venta de suministros industriales ya establecido. El tipo de equipos y maquinas a alquilar son en su mayoría los que actualmente vende el almacén.

Para lograr obtener el listado con los equipos que mas requieren nuestros actuales y potenciales clientes, se desarrollo una encuesta solicitando elegir que tipo de equipos les gustaría alquilar, indicando precio dispuesto a pagar y frecuencia estimado de alquiler. Con estos datos se realizo nuestro Marketing del Mix y nuestra estrategia de posicionamiento frente a la competencia.

Luego se hizo el aspecto financiero, donde se tomo en cuenta los datos obtenidos en las encuestas y se fijaron los gastos, la inversión inicial y se estimaron los ingresos para ver la rentabilidad del proyecto.

Al objetivo que se desea llegar con este proyecto es que el almacén se vuelva un gran aliado de las compañías, para cuando exista alguna necesidad de adquirir equipos para realizar una obra, encuentren en esta la opción de alquilar o comprar y el cliente elija cual le resulta mas conveniente según sus necesidades.

What we like to do is to create a new section for renting equipments and machines in an established industrial company that usually sells these products.

For achieving this goal, we made a survey to know which kind of equipments our actual and future clients would like to rent. Also we asked the price they could afford for each machine and the frequency in a year they expect to rent these equipments. With this info we made our Marketing Mix and our leading strategy against our competition.

After that we took this info an made a financial study. Then we determinate our expenses and the total amount we need to invest. Finally we estimate our incomes for calculating the profit of our project.

The principal objective of this project is that the company becomes a great partner for his clients, and when they require an equipment, they can choose on the same company between buying or selling, depending their needs.

2.- CONTENIDO

En el Ecuador todavía no existen muchas compañíás de alquiler de maquinarias, muchas veces lo que realizan empresas cuando requieren de ciertos equipos por cortos periodos de tiempos y no los poseen, es el de acercarse a otras empresas ya sean de su mismo tipo de industria o de otra, y solicitar el alquiler de estas máquinas cuando se encuentran ociosas. Pero no siempre esto es posible o conveniente para las 2 partes.

Esto sucede particularmente en épocas de recesión ya que este tipo de negocios ayuda y en alguna medida sigue ayudando a las empresas a obtener un ingreso extra para soportar otros costos operativos.

Empresas grandes que podemos nombrar que tienen o dan el servicio de alquiler de sus equipos industriales podemos encontrar a algunos como IIASA, Urazul, Equitransa pero ellos solo ofrecen esto como parte de sus servicios, no como su principal función.

2.1 Investigación de Mercados

El medio que se utilizará para la investigación de mercados será una encuesta que se les dará a los clientes frecuentes de la empresa y potenciales consumidores que sean representativos de los mercados a los cuales la empresa vaya a apuntar.

Se van a obtener información de los dueños de empresas quienes son los que en la mayoría de los casos van a alquilar las máquinas y la información que ellos darán será muy importante para hacer una buena investigación de mercado.

También el personal que trabaja como jefes de plantas en compañías industriales conoce cuales son las necesidades de sus empresas y tienen un conocimiento general de los equipos y maquinas que la empresa necesita, sabiendo los defectos y atributos de cada una, esta información también nos será muy útiles. Además de las personas encargadas de las compras ya que ellos en ciertas empresas son los encargados de tomar las decisiones.

El listado de posibles maquinarias se obtuvieron de la interacción entre los vendedores con los clientes industriales y la gerencia de la empresa, a los cuales se les preguntó que tipo de maquinaria o equipos ellos creían convenientes alquilar para los diferentes sectores de las industrias, según sus necesidades

Se hicieron 187 encuestas para obtener un error del 5% de un mercado objetivo de 366 empresas los cuales son las empresas actuales de la compañía.

2.2 Aspecto Financiero

A continuación se presentaran 2 cuadros. Uno con los tipos de maquinas elegidos para alquilar según nuestra encuesta realizada entre los clientes actuales y potenciales, con los precios estimados de cada uno y su frecuencia estimada en días por año.

Luego el flujo de caja a 3 años, contemplando todos los ingresos, egresos, inversión inicial, depreciación de los equipos y pagos de la amortización inicial incluyendo tasa de interes del 14% anual.

3.- CONCLUSIONES

Las conclusiones que podemos llegar después de ver el flujo de caja es que este resulta atractivo para el inversionista, ya que pensando que si solo se tiene de clientes lo que se ha estimado obtendríamos un VAN $ 28,654.40 con un TMAR del 10% y una TIR del 18,9 %.

Esto es sin contar si el inversionista es el mismo almacén, el cual se ganaría además los intereses por invertir en el proyecto de 14% anualmente.

También es muy importante aclarar que para que se pueda llegar a cumplir estas metas, se debe tener un buen enfoque de nuestro mercado objetivo y saber como llegar a ellos, ya sea por medio de publicidad para los clientes industriales o por medio de los vendedores y dándoles a conocer el servicio de alquiler para cuando tengan nuevas necesidades.

Cuando se realice el proyecto hay que tomar en cuenta las frecuencias de alquiler, ya que mientras mas se incrementen para cierto tipo de maquinas, también habrá que incrementar el numero de maquinas disponibles para ese tipo de equipo y así anticiparse a las necesidades de los clientes para no decir que no hay equipos disponibles.

Una de las claves para el éxito de la empresa de alquiler es que los equipos se encuentren en optimas condiciones para ser alquilados, y así obtener la satisfacción del cliente, el cual cuando vuelva a tener la necesidad de alquilar no dudará de acudir a la empresa y solicitar los mismos equipos, gracias a su experiencia pasada. Es por esto que se destina el 7 % de los ingresos para la reparación y el mantenimiento de los equipos y se cuenta con 3 personas especialistas encargadas de dar el mantenimiento.

Por ultimo se puede concluir que el proyecto servirá para que el almacén a parte de dar a los clientes la opción de comprar, de la opción de alquilar ciertos equipos, y así los clientes puedan decidir que opción les resulta mas rentable según las necesidades que se le presenten y con esto la empresa se podrá convertir en un verdadero socio estratégico para las industrias.