



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO

FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

**PLAN DE NEGOCIOS PARA CREACION DE EMPRESA DE ALQUILER DE
EQUIPOS ACUATICOS EN GUAYAQUIL**

(FASE 1-MOTOS ACUATICAS)

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A GRADUARSE COMO
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

AUTOR: ING RAMIREZ RAMIREZ HUMBERTO EDUARDO

TUTOR: MBA LESLIE RODRIGUEZ

SAMBORONDÓN, DICIEMBRE 2017

Índice General:

1.- Justificación.....	1
2.- Problema a resolver.....	2
3.- Objetivo General.....	2
4.- Resumen Ejecutivo.....	3
5.- Misión y Visión.....	3
6.- Metas	4
7.- Viabilidad legal (permisos, licencias, registro de marcas)	4
8.- Análisis de mercados.....	5
8.1.- Mercado Objetivo.....	5
8.2.- Tamaño de la muestra.....	6
8.3.- Objetivos del estudio de mercado.....	7
8.4.- Resultados obtenidos.....	7
9.- Análisis PESTAL	14
10.- Análisis FODA (Fuerzas, oportunidades, Debilidades, Amenazas)	19
10.1.- Fortalezas.....	19
10.2.- Oportunidades.....	19
10.3.- Debilidades.....	20
10.4.- Amenazas.....	20
11.- Análisis de las 4 Ps (Producto, precio, plaza, promoción).....	20
12.- Análisis Operativo.....	23
13.- Recursos humanos.....	28
14.- Análisis Financiero.....	29
14.1.- Estados de resultados proyectados a 5 años.....	30
14.2.- Flujo de caja proyectado a 5 años.....	31
14.3.- Análisis del punto de equilibrio.....	32

14.4.- Análisis de sensibilidad.....	33
14.5.- Análisis de Tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, Valor actual neto, Retorno de la inversión.....	35
15.- Viabilidad del proyecto (conclusiones).....	36
16.- Recomendaciones.....	36
17.- Bibliografía.....	38

Índice de Tablas

Tabla 1.- Tabulación pregunta 1.....	8
Tabla 2.- Tabulación pregunta 2.....	9
Tabla 3.- Tabulación pregunta 3.....	10
Tabla 4.- Tabulación pregunta 4.....	11
Tabla 5.- Tabulación pregunta 5.....	12
Tabla 6.- Tabulación pregunta 6.....	13
Tabla 7.- Inflación mensual últimos 12 meses desde nov. 2017.....	16
Tabla 8.- Estado de Resultados Proyectados	30
Tabla 9.- Flujo de Caja Proyectado	31
Tabla 10.- Determinación Punto Equilibrio.....	32
Tabla 11.- Análisis de Sensibilidad Optimista.....	33
Tabla 12.- Análisis de Sensibilidad Conservador	34
Tabla 13.- Cálculo de TIR y VAN	35

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1.- Tase de Habilitación.....	5
Ilustración 2.- Puntos de análisis pestal.	14
Ilustración 3.- Desfile Náutico	15
Ilustración 4.- Moto Acuática.....	21
Ilustración 5.- Ubicación Satelital de oficinas.	24
Ilustración 6.- Ubicación en Mapa	24
Ilustración 7.- Oficinas (tentativa).....	25
Ilustración 8.- Ubicación Satelital (Acercamiento).....	25

Índice de Gráficos

Gráfico 1.- Resultados pregunta 1	8
Gráfico 2.- Resultados pregunta 2	9
Gráfico 3.- Resultados pregunta 3	10
Gráfico 4.- Resultados pregunta 4	11
Gráfico 5.- Resultados pregunta 5	12
Gráfico 6.- Resultados pregunta 6	13
Gráfico 7.- Población económicamente activa Guayas (Censo 2010)	16

1.- Justificación

La salud mental de las personas es tan frágil que un mínimo cambio en el momento propicio puede causar grandes repercusiones, es así que a nivel mundial el estrés general que causa el estilo de vida actual han resultado en un incremento de personas que se dejan envolver por situaciones que en muchos casos derivan en agresiones hacia su misma persona o las de su entorno, tal como se ha visto en los últimos meses con el fenómeno en redes sociales denominado “Ballena Azul”.

Una alternativa muy practicada para liberar tensión y relejar la mente son los deportes físicos, los cuales, por iniciativa de las autoridades nacionales y seccionales, han ido en aumento gracias a la creación de espacios de esparcimiento que permiten el desarrollo de dichas actividades deportivas, tales como parque samanes que una vez terminado contará con una extensión de 851 hectáreas convirtiéndolo en el tercer parque más grande de América Latina, parques lineales, Isla Santay, entre otros, mas estas alternativas no siempre suelen ser del agrado de todos.

El actual plan de negocio presenta una guía práctica para el desarrollo sustentable de una alternativa más atractiva para personas que desean con una aventura, dejando aún lado el miedo a mojarse un poco y disfrutando de la utilización de equipos deportivos acuáticos en el majestuoso Rio Guayas y sus afluentes, demostrando que con la planificación adecuada y el financiamiento respectivo se puede constituir una compañía autosustentable que permita el

retorno de la inversión inyectada; El nombre propuesto para la compañía es “GuayaSport”

2.- Problema a resolver

La sociedad ecuatoriana que reside en las urbes comerciales se enfrenta cada día al estrés que provoca transportarse desde sus casas a sus lugares de trabajo o estudios y viceversa, ya sea que dicha movilización se lleve a cabo en vehículo particular o colectivo, eso sin mencionar el nivel de estrés laboral e intelectual que pueda provocarse fruto de la misma labor diaria, hecho que se ve demostrado en el incremento del nivel de incidentes mortales o intentos de estos en la ciudad de Guayaquil.

3.- Objetivo General

Determinar la factibilidad de constituir una empresa de alquiler de equipos acuáticos en Guayaquil.

La empresa ofrece la oportunidad de desarrollar actividades nuevas, diferentes y divertidas, permitiendo dar a conocer la ciudad de Guayaquil desde otra perspectiva, ya sea realizándolas individual o colectivamente, mediante la utilización de equipos acuáticos en el Río Guayas y sus afluentes, con el ánimo de disminuir sus niveles de estrés y tensión, olvidándose por unos instantes del acelerado mundo en el que se desenvuelven diariamente.

4.- Resumen Ejecutivo

La ciudad de Guayaquil, pese a ser considerada casco comercial de la provincia y una de las ciudades más representativas del país no cuenta con una opción de esparcimiento acuático de estas características, por lo que su implementación representa una inversión atractiva, por lo que el plan de negocios tiene como objetivos complementarios:

- Analizar la oferta y demanda de los servicios de alquiler de equipos acuáticos en Guayaquil.
- Determinar y esquematizar los procesos de operación de una empresa que preste servicios de alquiler de equipos acuáticos en Guayaquil.
- Determinar y evaluar la rentabilidad de constituir una empresa que preste servicios de alquiler de equipos acuáticos en Guayaquil.

5.- Misión y visión

Misión: Ofrecer servicios integrales para la práctica de deportes acuáticos para ser utilizados en el Rio Guayas y sus afluentes para el deleite y diversión de las personas que viven o visitan la urbe porteña.

Visión: Convertirnos en un icono del turismo guayaquileño, ofreciendo nuestros servicios tanto a clientes locales como nacionales y extranjeros que visiten la Perla del Pacifico.

6.- Metas

La meta primordial de la empresa es lograr contratar el mayor porcentaje de los servicios ofrecidos (capacidad instalada) en la ciudad de Guayaquil, conservando la calidad, eficiencia de sus servicios y la satisfacción de los clientes, para lo cual se tiene las siguientes metas específicas:

- Captar el 20% de los clientes potenciales dentro de los primeros cinco años de operación ofreciendo un servicio que satisfaga la demanda y permita posicionar a la compañía.
- Completar 8 equipos en menos de 4 años, los cuales permiten una ventaja competitiva respecto a los competidores, en lo relacionado a avances tecnológicos, eficiencia y calidad del servicio.
- Obtener un rendimiento del 20% anual necesario para devolver a los inversionistas el capital invertido en un plazo máximo de cinco años y cubrir las deudas con instituciones financieras por los recursos proporcionados.

7.- Viabilidad legal (permisos, licencias, registro de marcas)

Para realizar actividades económicas en la ciudad de Guayaquil se debe obtener el permiso municipal correspondiente denominado:

Tasa de habilitación municipal



Ilustración 1.- Tase de Habilidadación

Fuente: Página WEB M. I. Municipalidad de Guayaquil

Obtener la Consulta de Uso de Suelo.

Obtener el RUC en cualquier oficina de Servicio de Rentas Internas SRI.

8.- Análisis de mercados

8.1 Mercado Objetivo.

Los servicios que la empresa ofrece se encuentran dirigidos primordialmente al público joven de ambos sexos con edades comprendidas entre los 15 y 30 años de edad, sin limitarse a este rango.

En base a la información obtenida en el último censo poblacional realizado por el Instituto de Estadísticas y Censos INEC (Anexo 1) en la provincia del Guayas existen 3.645.483 habitantes de los cuales 2.350.915 se encuentran concentrados en la ciudad de Guayaquil y de acuerdo a la distribución de las edades el mercado global tentativo que se desea satisfacer es de se reduce a 966.712 habitantes.

Otro aspecto a ser considerado para determinar los potenciales clientes es determinar la capacidad económica de los habitantes, por lo que nuevamente se utiliza la información del INEC, la cual indica que el 41% de los Guayasenses es económicamente activa; al aplicar este porcentaje obtenemos un mercado objetivo de 400.506 personas.

Existen otros puntos que deben ser considerados para determinar la factibilidad y viabilidad del negocio, las cuales son sus preferencias de entretenimiento y la cantidad de dinero que están dispuestos a utilizar para esos fines, por lo que se utilizará la encuesta como instrumento de investigación, cuyo diseño puede observarse en los anexos de este documento.

8.2.- Tamaño de la muestra .

Para medir el tamaño de la muestra se empleará la fórmula utilizada para poblaciones finitas (Wackerly, Dennis; Mendenhall III, William; Sheaffer, Richard, 2002):

$$n = \frac{N * Z^2 * P * Q}{E^2(N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Dónde:

- n= Tamaño de la muestra resultante
- N= Población Global o Universo
- Z^2 = Nivel de confianza
- E^2 = Error
- P= Probabilidad de éxito
- Q= Probabilidad de fracaso

En función de los datos calculados en el segmento mercado objetivo se determinan los siguientes datos para despejar la fórmula de la muestra:

- N= 400.506

- Z^2 = Para un nivel de confianza del 95%, el valor de Z corresponde a 1.96
- E^2 = El error máximo permitido para un nivel de confianza del 95%, es 5%
- P= 50% y Q= 50%

Como resultado de la aplicación de la fórmula se determina que se necesitan 384 encuestas.

8.3.- Objetivos del estudio de mercado.

La encuesta se aplicó a un grupo de 390 personas, en forma aleatoria en las ciudadelas Alborada, Sauces y Samanes, Floresta, Urdesa, Samborondón entre otras, donde el nivel socio económico promedia entre medio y alto, aplicado en diferentes horas y días de la semana, habiendo recolectado la información en forma directa con la ayuda de jóvenes voluntarios, quienes contaban con las debidas instrucciones para no influir en las respuestas recolectadas.

Se plantearon preguntas cerradas para no tomar mucho tiempo en su llenado y evitar respuestas irreales que pudieran distorsionar los resultados; de igual forma se tomó en consideración que las personas encuestadas sean estudiantes secundarios en proceso de especialización, estudiantes secundarios y personas en estado laboral activo.

8.4.- Resultados obtenidos.

Se anexa modelo de la encuesta realizada a los potenciales clientes de la empresa. (Anexo 2).

Concluidas las encuestas se obtuvieron los siguientes resultados:

Pregunta 1

En una escala del 1 al 5, dónde 5 es “muy interesante” y 1 es “nada interesante”

¿Le parece interesante la posibilidad de utilizar motos acuáticas en el Rio Guayas?

5	4	3	2	1
MUY INTERESANTE	MAS QUE INTERESANTE	INTERESANTE	MEDIO INTERESANTE	NADA INTERESANTE
133	76	89	69	23

Tabla 1.- Tabulación pregunta 1

Fuente.- Autor

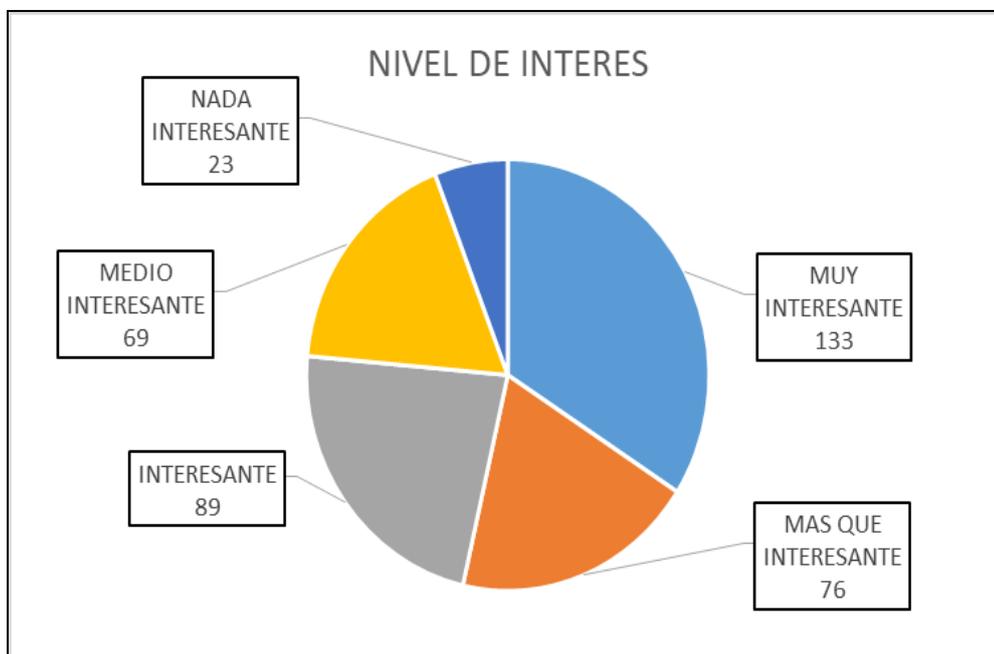


Gráfico 1.- Resultados pregunta 1

Fuente.- Autor

Los resultados indican que existe un nivel de interés que supera el 75%, excelente expectativa para un producto.

Pregunta 2

¿Qué características le gustaría que tenga la moto acuática?

INDIVIDUAL	MULTIPLE	NEGRA	MULTICOLOR
231	159	149	241

Tabla 2.- Tabulación pregunta 2

Fuente.- Autor

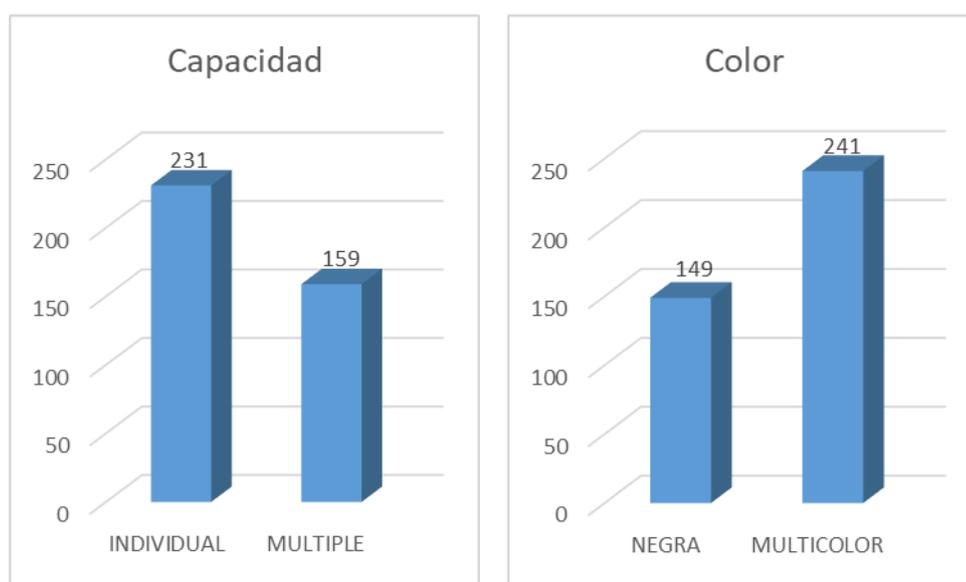


Gráfico 2.- Resultados pregunta 2

Fuente.- Autor

El comportamiento de las respuestas obtenidas denotan que la capacidad de transporte de las motos acuáticas no es un factor relevante, más se debe considerar una ligera preferencia ante las motos personales, y un poco más notoria de las motos llamativas y multicolores sobre las monocromáticas negras.

PREGUNTA 3

¿En qué lugar o lugares le gustaría poder comprar este producto?

Pagina web	Local de la Empresa	Isla en Centro Comercial	Isla Malecón 2000
217	55	69	134

Tabla 3.- Tabulación pregunta 3

Fuente.- Autor

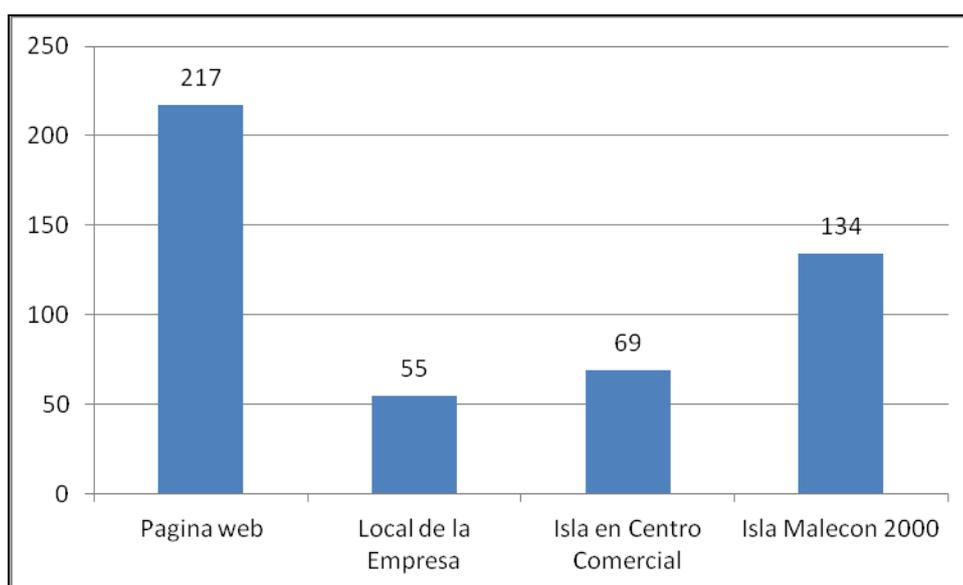


Gráfico 3.- Resultados pregunta 3

Fuente.- Autor

Debido a que los encuestados podían escoger más de una respuesta su resultado nos direcciona a cuál de los puntos de venta se debe prestar mayor atención a fin de captar el máximo de clientes posibles, siendo la pagina web la más ventajosa forma de contacto.

PREGUNTA 4

¿Cuál o cuáles de las siguientes características no le atraen del producto?

No lo necesito	Es muy caro	Es difícil de usar	Nunca he manejado una
69	72	86	163

Tabla 4.- Tabulación pregunta 4

Fuente.- Autor

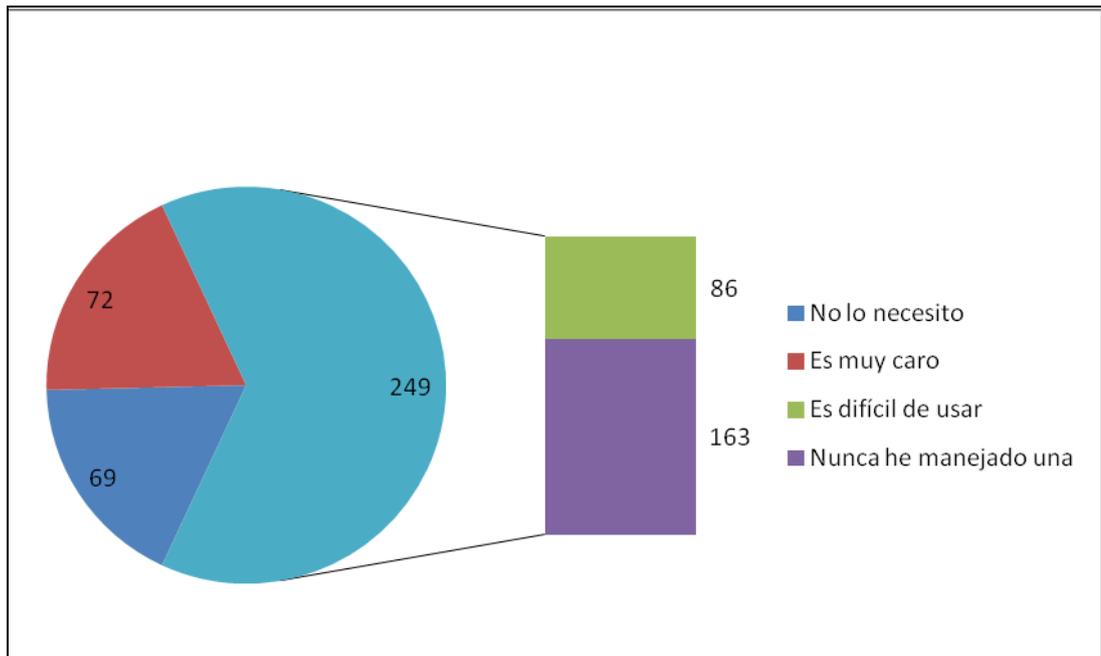


Gráfico 4.- Resultados pregunta 4

Fuente.- Autor

El factor miedo o desconocimiento (difícil de usar – nunca ha manejado una) impera entre las debilidades del producto por lo que se debe hacer énfasis en las seguridades otorgadas y el curso de capacitación que se imparten previo al uso de los equipos.

PREGUNTA 5

Suponiendo que el precio de este producto es aceptable... ¿qué probabilidad habría de que lo comprase?

Lo compraría en cuanto saliera al mercado	Lo compraría dentro de un tiempo	Puede que lo comprase dentro de un tiempo	No creo que lo comprase	No lo compraría
209	89	29	42	21

Tabla 5.- Tabulación pregunta 5

Fuente.- Autor

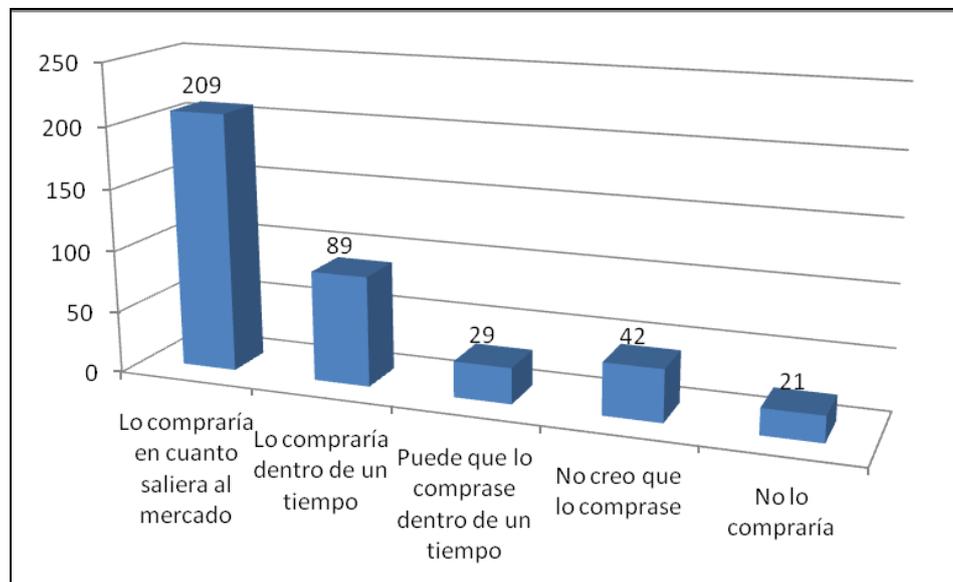


Gráfico 5.- Resultados pregunta 5

Fuente.- Autor

Los resultados muestran una clara tendencia de interés en el producto y comercialización, bajo la premisa de un precio justo.

PREGUNTA 6

¿Compraría este producto a un precio de \$ 30.00 la hora y \$ 20 la media hora?

Muy probablemente	Probablemente	Es poco probable	No es nada probable	No lo sé
183	99	41	22	45

Tabla 6.- Tabulación pregunta 6

Fuente.- Autor

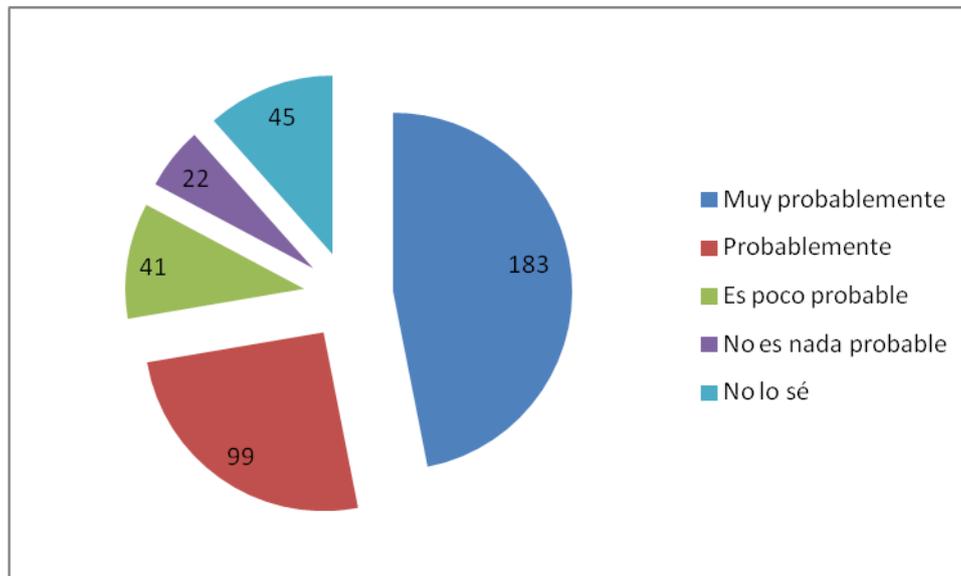


Gráfico 6.- Resultados pregunta 6

Fuente.- Autor

Con el precio planteado para inicio de operaciones (\$30.00 la hora) se mantiene el interés del mercado y se puede trabajar en mejorar su visualización y posicionamiento.

Análisis PESTAL

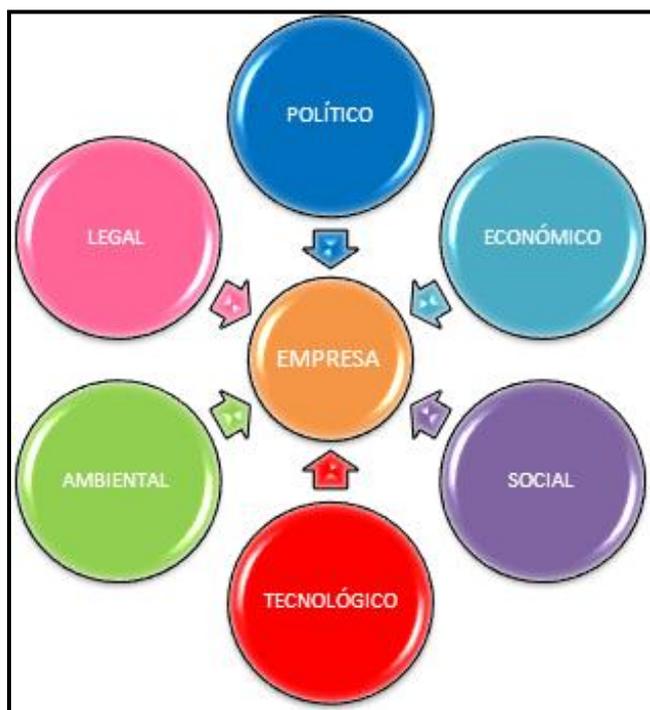


Ilustración 2.- Puntos de análisis pestal.

Fuente: El autor

El presente plan de negocios presenta una gran oportunidad siendo analizada en varios aspectos tales como:

Factor Político.- La utilización de medios acuáticos para el deleite de la ciudadanía en la ciudad de Guayaquil se ha ido incrementando a lo largo de los últimos años en los cuales se han desarrollado actividades tales como el desfile náutico por las fiestas julianas.



Ilustración 3.- Desfile Náutico

Fuente: Página WEB municipio de Guayaquil.

Factores económicos.- La economía es un factor relevante en cualquier proyecto y en la ciudad de Guayaquil este aspecto se ve mayormente afectado por el alto nivel de consumo y demanda de productos y servicios que permitan disminuir la tensión y provoquen satisfacción inmediata al cliente. Con una población económicamente activa de 992,716 personas en la provincia del Guayas (de acuerdo con información del censo nacional población 2010) y 1'200,000 personas comprendidas en el rango de edad objetivo, los datos se consolidan para configurar una atractiva oportunidad de negocio.

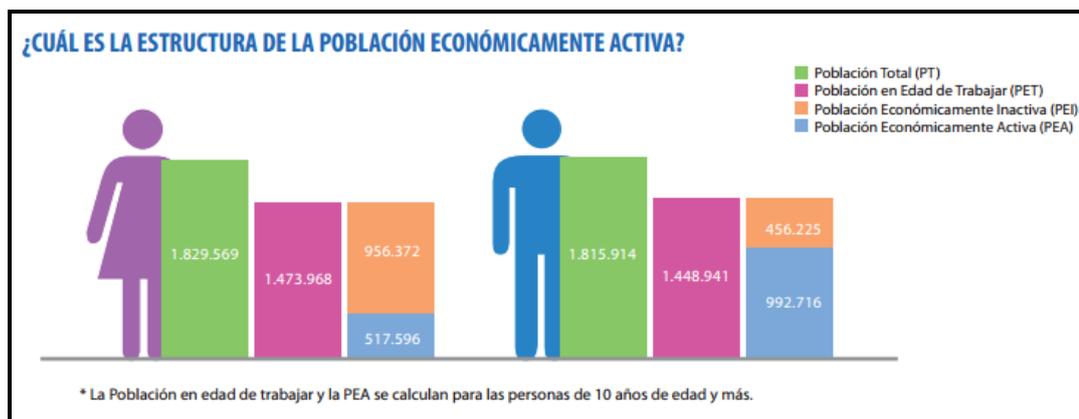


Gráfico 7.- Población económicamente activa Guayas (Censo 2010)

Fuente: Página WEB ecuador en cifras

Adicionalmente se debe considerar el comportamiento de la inflación (medida estadística basada en el Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana) que ha tenido un comportamiento mensual variable entre incrementos y decrementos durante el año 2017, más la inflación anual a octubre 2017 se establece en -0.09% de acuerdo al Banco Central del Ecuador.

FECHA	VALOR
Octubre-31-2017	-0.14 %
Septiembre-30-2017	-0.15 %
Agosto-31-2017	0.01 %
Julio-31-2017	-0.14 %
Junio-30-2017	-0.58 %
Mayo-31-2017	0.05 %
Abril-30-2017	0.43 %
Marzo-31-2017	0.14 %
Febrero-28-2017	0.20 %
Enero-31-2017	0.09 %
Diciembre-31-2016	0.16 %
Noviembre-30-2016	-0.15 %

Tabla 7.- Inflación mensual últimos 12 meses desde nov. 2017

Fuente.- Banco Central del Ecuador

Factores sociales.- Si bien las distinciones sociales así como los estereotipos de género se están erradicando en el Ecuador, no deja de ser cierto que tener acceso a la posesión de ciertos bienes sigue siendo privilegio de unos pocos, por lo que la alternativa de disfrutar momentáneamente de acceso al uso de equipos para deportes acuáticos permite minimizar el impacto psicológico que implica esta brecha social.

En el guayas existe un 5.0% de analfabetismo, y el 51.20% posee vivienda propia comprada totalmente pagada, 11,20% la recibió en donación o herencia en contra de un 17.70% que arrienda el lugar donde vive, constituyendo un desembolso constante de recursos que no le permite progresar con facilidad.

Factores tecnológicos.- Tratan sobre el acceso y disponibilidad de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) las cuales permiten otorgar un mayor grado de satisfacción al cliente, mediante la continua actualización de la página WEB, donde puede obtener información pertinente y relevante sobre horarios de atención, reservaciones, promociones, entre otros.

La utilización de una página web presenta múltiples beneficios para la empresa, tales como su bajo costo de creación y mantenimiento, mayor visibilidad gracias a la facilidad de búsqueda en la red, accesibilidad durante las 24 horas del día permitiendo dar información e incluso vender sin interrupciones, ahorro de recursos económicos en costos de impresión y

distribución de publicidad y permite tener una retroalimentación a través de la recolección de opiniones y comentarios de los clientes.

Factores ambientales.- Guardan relación con el medio ambiente, como los efectos del cambio climático, que pueden afectar a la consecución del objetivo del proyecto, uno de los cuales se evidencia con el crecimiento del islote El Palmar, disminuyendo considerablemente la navegabilidad en el Río Guayas.

Existe una iniciativa del Gobierno a través de la Prefectura del Guayas para dragar el río Guayas, el cual ha sufrido varios reveses debido problemas económicos que han afectado a las compañías contratadas para cumplir con este objetivo, pero que a mediano plazo permitirá recuperar la navegabilidad en este afluente. Mas se debe puntualizar que el dragado del río es una solución eficaz pero momentánea, por lo que se deben ejecutar varias acciones a lo largo de toda la cuenca de los ríos de la costa, y cambiar la forma de pensar de la ciudadanía con respecto al cuidado del medio ambiente a través de la reforestación en las riberas de los ríos.

Factores jurídicos.- Se refieren a las leyes que sean aplicables al normal desarrollo de las actividades del proyecto de negocio, tales como la disminución de importación de vehículos, específicamente de los equipos náuticos que serán objeto de nuestro servicio.

El marco legal es un factor a ser considerado al momento estudiar la factibilidad de la constitución de una empresa; en el Ecuador se han dado continuos cambios a nivel tributario de entre los cuales destaca el establecimiento de beneficios para las nuevas empresas que inicien actividades o que reinviertan en la capacidad productiva de la misma.

10.- Análisis FODA (Fuerzas, oportunidades, Debilidades, Amenazas)

10.1.- Fortalezas

- Artículo que no es ofrecido por otra empresa en la ciudad.
- Motos acuáticas de marca reconocida y con prestigio en el sector, permitiendo ofrecer seguridad al cliente.
- Alternativa de deporte sano, sin impacto en el cuerpo de los clientes que lo practiquen.

10.2.- Oportunidades

- Inexistencia de lugares alternos de esparcimiento en el interior de la ciudad.
- Beneficios tributarios vigentes en la actualidad para nuevas empresas.
- Facilidad de acceso a crédito empresarial por parte de entidades financieras estatales y privadas.

10.3.- Debilidades

- Desconocimiento de la marca GuayaSport (empresa nueva) sus servicios y beneficios, por lo que no se encuentra posicionada en el mercado.
- Falta de infraestructura y equipos necesarios para abastecer el posible exceso de demanda en feriados.

10.4.- Amenazas

- Existen otras empresas que ofrecen servicios similares en el estero salado, (botes a remos o propulsados por las piernas) las cuales podrían migrar a ofrecer nuestro producto.
- La contracción económica que se vive actualmente en el Ecuador puede causar que el cliente potencial decida no utilizar sus recursos en opciones de esparcimiento.

11.- Análisis de las 4 Ps (Producto, precio, plaza, promoción)

Producto: Inicialmente el proyecto de negocio se centra en ofrecer la logística necesaria para el uso de motos acuáticas, y a corto plazo implementar otras alternativas de equipos de deporte acuático, tales como esquí náutico, kayak (individual o multiple).

Las motos acuáticas que ofrece el negocio cuentan con las siguientes características:

Motos Versión **monoplaza**, o **jetski**, con dimensiones aproximadas (dependiendo de la marca):

Largo	2.24 – 2.50 m
Ancho	0.68 – 1.25 m
Altura	0.66 – 1.00 m
Peso en seco (kg)	139 kg – 300 kg



Ilustración 4.- Moto Acuática

Fuente: Internet

Precio: Valor de mercado del producto, establecido en base a la demanda y la oferta, considerando los costos que intervienen en la producción, para tal efecto se hace acopio de los valores asignados a servicios similares ofrecidos en las distintas playas del país, en las que su valor de producto oscila entre \$ 25.00 y \$ 50.00 dependiendo de la temporada.

Guayasport tiene planeado empezar la oferta del servicio de alquiler de motos acuáticas a razón de \$ 30.00 la hora, valor que permite cubrir los costos de producción y de operación.

Plaza – comodidad: Trata de cómo se hará llegar el producto al cliente final, siendo nuestro servicio desarrollado en las aguas del Río Guayas se propone dos formas de acceder al producto:

- **Movilización propia del cliente.-** El cliente interesado una vez que ha hecho su reservación se acerca directamente a nuestras oficinas, las cuales cuentan con espacio suficiente para el parqueo del o los vehículos de los clientes; En este lugar se le darán las indicaciones necesarias sobre la correcta utilización de los equipos náuticos, así como de los equipos de seguridad que se deben utilizar en todo momento.

- **Punto de encuentro.-** El cliente interesado una vez que ha hecho su reservación, especifica un punto de encuentro en las inmediaciones del malecón 2000, lugar a donde acudirá un representante de la empresa para transportarlo a las instalaciones de la empresa.

Promoción: Actualmente la publicidad ha sufrido un cambio o evolución pasando de los medios físicos a los electrónicos, aspecto potenciado enormemente por las redes sociales, a tal punto que no hacer uso de este medio

implica la pérdida potencial de clientes, primordialmente los jóvenes, que en su mayoría son el mercado al cual se encuentran dirigidos nuestros productos.

Adicionalmente el servicio que ofrece la empresa se “Autopromociona”, los clientes al hacer uso de las motos acuáticas serán observados por potenciales clientes que estén en las instalaciones del Malecón 2000.

12.- Análisis Operativo.

Localización y descripción de las instalaciones.

Las instalaciones de la empresa deben tener acceso directo al Río Guayas o alguno de sus afluentes, permitiendo de esta manera el fácil ingreso y salida de los equipos, así como su mantenimiento.

Adicionalmente se hace necesario tener espacio suficiente de parqueo para los vehículos de los clientes y en menor medida para el personal de la empresa.

En la ciudad existen varios lugares que cumplen con estas características, más para el análisis actual se tomará como ubicación de la empresa las oficinas situadas en la Av. Benjamin Rosales, Cdla. Santa Leonor Mz 11 Solar 13-14 que se encuentra disponible para su compra o alquiler.

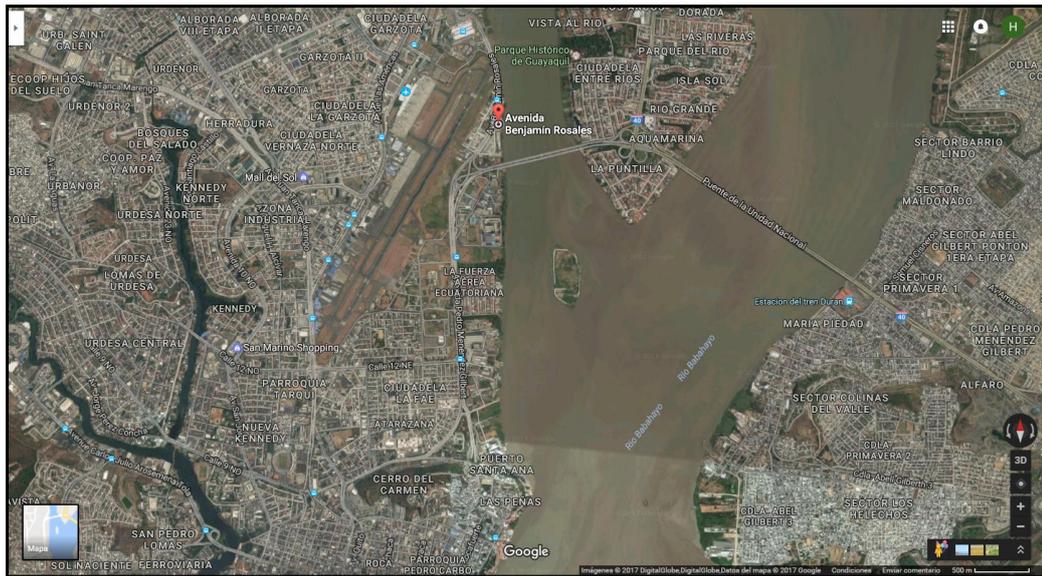


Ilustración 5.- Ubicación Satelital de oficinas.

Fuente: Google Map

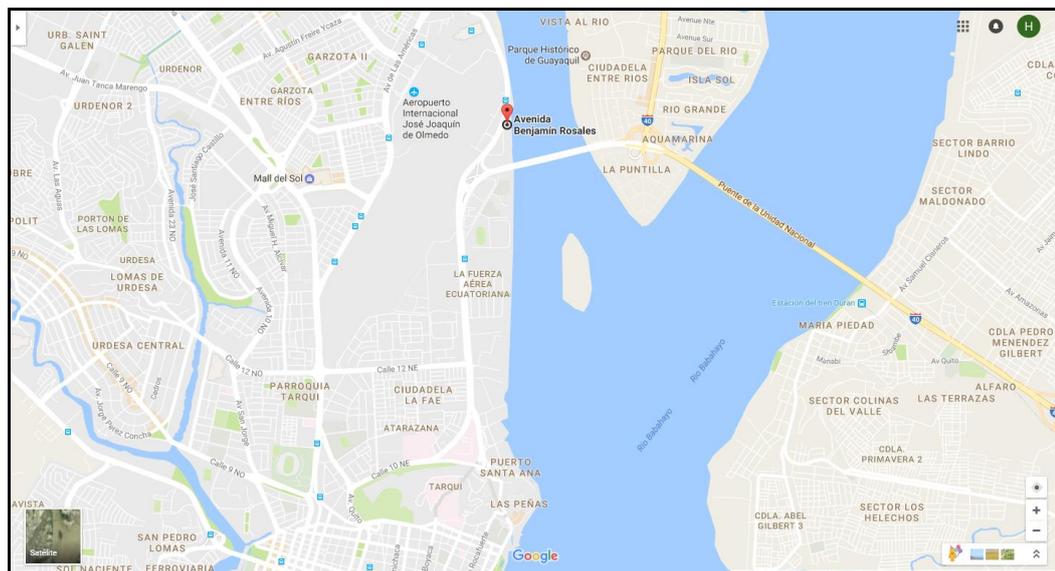


Ilustración 6.- Ubicación en Mapa

Fuente: Google Map

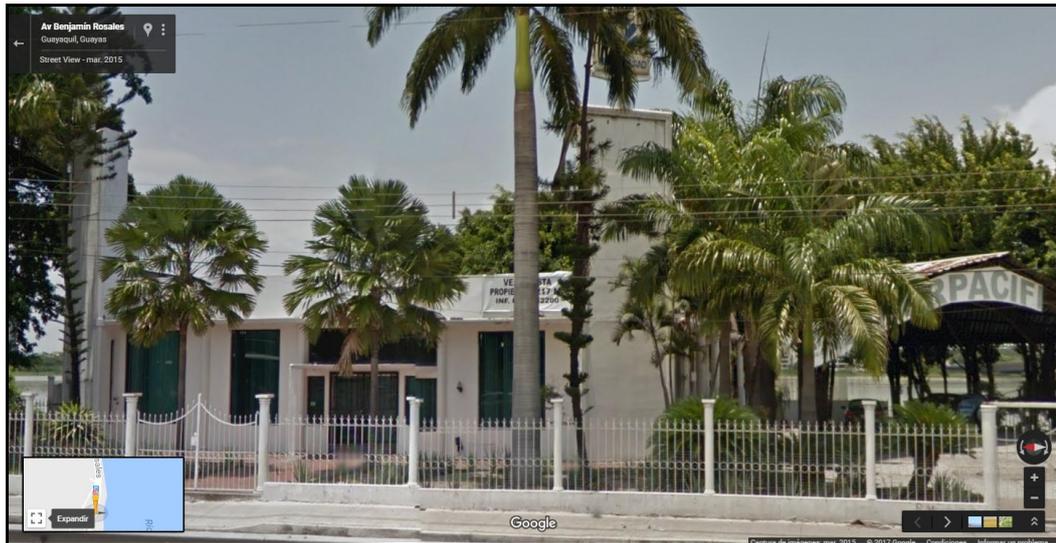


Ilustración 7.- Oficinas (tentativa)

Fuente: Google Map

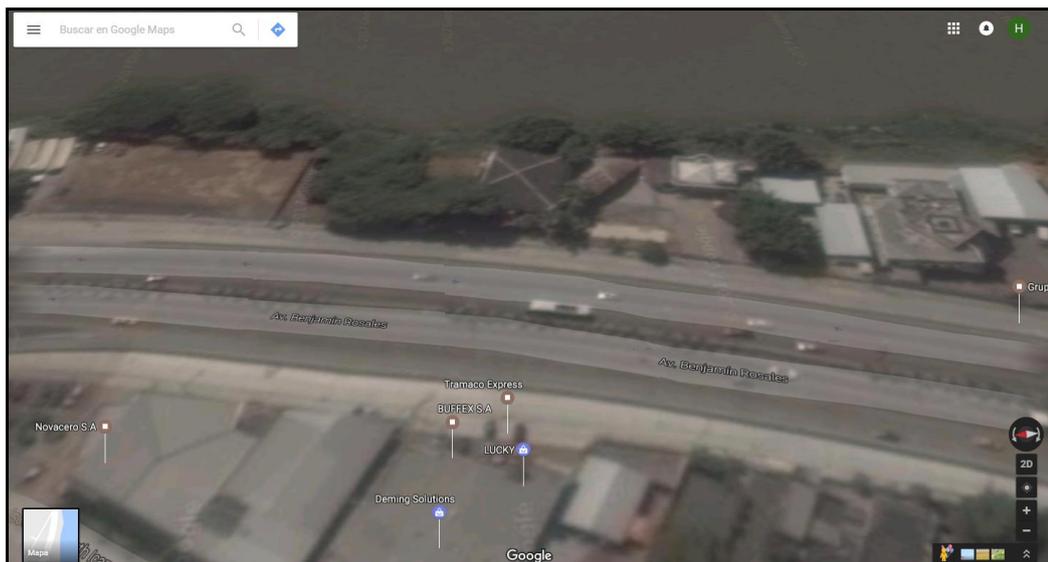


Ilustración 8.- Ubicación Satelital (Acercamiento)

Fuente: Google Map

Métodos de producción

Los clientes interesados en hacer uso de los equipos reservan el día y hora que desean, para tal efecto se comunican con la empresa vía telefónica o por internet a través de la página web www.guayasport.com (*nombre referencial*); previamente deben proporcionar sus datos de contacto, con los cuales se establece un registro en la base de datos de clientes.

El día y hora seleccionado el cliente se puede acercar quince minutos antes para recibir una capacitación/inducción sobre el correcto uso de los equipos a utilizarse.

Para tal efecto la empresa cuenta con un área de entrenamiento y espera, en la cual el cliente puede disfrutar de programación televisiva, video juegos y música en un ambiente agradable que le brinde confort.

Capacidad instalada

Inicialmente se cuenta con tres motos acuáticas pudiendo hacer uso de ellas de las 07:00 horas (siete de la mañana) hasta las 18:00 (seis de la tarde) a fin de aprovechar la luz del día, estableciendo para ello doble jordan de cuatro horas cada una.

Se deja para análisis posterior plantear el uso nocturno, toda vez que se tomen las respectivas medidas de seguridad tanto en los equipos como en la indumentaria de los clientes.

Con estas consideraciones la capacidad instalada máxima diaria de producción es de 24 horas (8 por cada moto acuática), suponiendo que ninguna se encuentre en mantenimiento por algún desperfecto grave.

Adicionalmente se en la proyección realizada en este estudio se tiene contemplado la adquisición de una moto adicional por los primeros tres años y dos más en el cuarto año de ejecución.

Cadena de abastecimiento Diagrama de flujo de procesos, OTIDA (Operación, Transporte, Inspección, Demora, Almacenamiento)

Contacto con el Cliente.- Se puede realizar mediante reservación directa en nuestras instalaciones, o a través de medios electrónicos para lo cual se pondrá en operaciones la página web de la empresa, mediante la cual se podrá informar los horarios disponibles y reservar a gusto y conveniencia del cliente.

Abastecimiento de combustible.- Las motos acuáticas funcionan a base de combustible fósil gasolina, con un rendimiento de 30 minutos por galón

consumido, por lo que contar con un suministro adecuado es primordial a fin de no perder la confianza de los clientes.

Gracias a la ubicación de las instalaciones se dispone de dos fuentes de abastecimiento de combustible:

Gasolinera 1 – Ubicada frente al Terminal Terrestre de Guayaquil

Gasolinera 2 – Ubicada en la Av. Pedro Menéndez Gilber, frente a la Escuela de Infantería Aérea.

En ambos casos se debe realizar un recorrido de 8.00 km entre ida y retorno, con una duración aproximada de 12 minutos (sin tráfico), a lo cual se debe acotar que es una zona sensible al tráfico a las horas pico.

13.- Recursos humanos

Se describe el talento humano necesario para cumplir todos los procesos operativos para el normal desarrollo del negocio.

Secretaría Recepcionista: Persona encargada de atender a los clientes desde el primer momento que se contacta con la empresa, sea esto vía telefónica o en persona, motivo por el cual representa la imagen y figura institucional, siendo de vital importancia que sus relaciones sociales sean adecuadas al excelente trato y satisfacción del cliente.

Técnico mecánico.- Persona encargada de dar soporte y mantenimiento a los equipos acuáticos sobre los cuales la empresa presta servicio; así como de realizar la inducción de uso a los clientes.

Guardia.- Personal de confianza encargado de la custodia de las instalaciones y bienes de la empresa en los horarios no laborables.

Contador.- Profesional encargado de realizar los registros contables de ingreso y gasto de la empresa.

Gerente.- Persona designada para dirigir la empresa, la cual debe contar con una visión amplia de los aspectos relevantes de la empresa, nuevas alternativas de inversión, así como de los resultados que se obtengan de las operaciones.

14.- Análisis Financiero.

Se revisarán los estados proyectados de:

- Resultados
- Situación Financiera
- Flujo de Caja
- Sensibilidad del producto
- TIR - VAN

14.1 Estados de resultados proyectados a 5 años

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS						
RUBRO		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		86,400.00	117,550.19	148,385.80	179,920.99	212,167.83
(-) Costo de Venta		(47,074.02)	(51,451.36)	(55,759.67)	(60,070.82)	(64,320.83)
(=) Utilidad Bruta		39,325.98	66,098.83	92,626.13	119,850.17	147,846.99
(-) Gastos Administrativos		(29,618.80)	(28,164.74)	(28,211.20)	(28,258.21)	(28,305.77)
(-) Gastos de Ventas		(1,800.00)	(1,820.88)	(1,842.00)	(1,863.37)	(1,884.98)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		7,907.18	36,113.21	62,572.92	89,728.59	117,656.24
(-) Gastos Financieros		(550.14)	(452.77)	(343.24)	(220.02)	(81.42)
(=) UAIT		7,357.04	35,660.44	62,229.68	89,508.56	117,574.82
(-) Participación Trabajadores	15%	(1,103.56)	(5,349.07)	(9,334.45)	(13,426.28)	(17,636.22)
(-) Impuesto a la Renta	22%	(1,375.77)	(6,668.50)	(11,636.95)	(16,738.10)	(21,986.49)
UTILIDAD NETA		4,877.72	23,642.87	41,258.28	59,344.18	77,952.11

Tabla 8.- Estado de Resultados Proyectados

Fuente: El Autor

14.2 Flujo de caja proyectado a 5 años

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
RUBRO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	(40,712.00)	(10,000.00)	(10,000.00)	(10,000.00)	(20,000.00)	0.00
UAIT		7,357.04	35,660.44	62,229.68	89,508.56	117,574.82
Pago Part. Trab.		0.00	(1,103.56)	(5,349.07)	(9,334.45)	(13,426.28)
Pago de IR		0.00	(1,375.77)	(6,668.50)	(11,636.95)	(16,738.10)
EFFECTIVO NETO		(2,642.96)	23,181.12	40,212.12	48,537.16	87,410.44
(+) Deprec. Área Prod.		7,308.00	7,308.00	7,308.00	7,308.00	7,308.00
(+) Deprec. Área Adm.		616.00	616.00	616.00	616.00	616.00
(+) Aporte Accionistas	40,000.00					
(+) Préstamo concedido	5,000.00	(779.38)	(876.75)	(986.28)	(1,109.49)	(1,248.10)
FLUJO NETO DEL PERIODO	4,288.00	4,501.66	30,228.37	47,149.84	55,351.67	94,086.34
(+) Saldo Inicial	0.00	4,288.00	8,789.66	39,018.03	86,167.87	141,519.53
(=) FLUJO ACUMULADO	4,288.00	8,789.66	39,018.03	86,167.87	141,519.53	235,605.87

Tabla 9.- Flujo de Caja Proyectado

Fuente: El Autor

14.3 Análisis del punto de equilibrio

COSTOS FIJOS ANUALES	
MOD (fija)	12,754.02
Deprec. Planta	7,308.00
Sueldos y Salarios / año	22,042.80
Serv. Básicos / año	1,800.00
Suministros al año	360.00
seguro de bienes	1,200.00
Internet y Celular	1,800.00
Permisos / año	300.00
Deprec. Área Adm. / año	616.00
Gastos Pre-operacionales	1,500.00
Publicidad anual	1,800.00
Gastos financieros	550.14
COSTO FIJO TOTAL	52,030.96

COSTOS VARIABLES	
MD	6,192.00
Energía Eléctrica para Prod.	1,800.00
Agua para limpieza de área de trabajo	300.00
Mantenimiento Equipos	720.00
TOTAL	9,012.00
# Unidades Prod. / Año	2,880.00
C osto Variable Unitario	3.13
Precio de Venta Unitario	30.00
PE = CF / (P - CVU)	

PE =	1,936	unidades al año, o \$	58,090.08
PE =	161	unidades al mes, o \$	4,840.84

Tabla 10.- Determinación Punto Equilibrio

Fuente: El Autor

14.4 Análisis de sensibilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD OPTIMISTA						
RUBRO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	(43.046,81)	(10.000,00)	(10.000,00)	(10.000,00)	(20.000,00)	0,00
VENTAS		90,720.00	123,427.70	155,805.09	188,917.04	222,776.22
(-) Costo de Venta		(47,544.76)	(51,965.87)	(56,317.27)	(60,671.53)	(64,964.04)
(=) Utilidad Bruta		43,175.24	71,461.82	99,487.82	128,245.51	157,812.17
(-) Gastos Administrativos		(29,618.80)	(28,164.74)	(28,211.20)	(28,258.21)	(28,305.77)
(-) Gastos de Ventas		(1,800.00)	(1,820.88)	(1,842.00)	(1,863.37)	(1,884.98)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		11,756.44	41,476.21	69,434.62	98,123.93	127,621.42
(-) Gastos Financieros		(550.14)	(452.77)	(343.24)	(220.02)	(81.42)
(=) UAIT		11,206.30	41,023.43	69,091.38	97,903.90	127,540.01
Pago Part. Trab.		0.00	(1,680.95)	(6,153.52)	(10,363.71)	(14,685.59)
Pago de IR		0.00	(2,381.34)	(8,717.48)	(14,681.92)	(20,804.58)
EFFECTIVO NETO		1,206.30	26,961.15	44,220.38	52,858.28	92,049.84
(+) Deprec. Área Prod.		7,308.00	7,308.00	7,308.00	7,308.00	7,308.00
(+) Deprec. Área Adm.		616.00	616.00	616.00	616.00	616.00
(+) Valor Residual de Act. Tang.						
(+) Recuperación Cap. Trabajo						872.14
(+) Préstamo concedido		(779.38)	(876.75)	(986.28)	(1,109.49)	(1,248.10)
FLUJO NETO DEL PERIODO	-43.046,81	8,350.92	34,008.40	51,158.10	59,672.79	150,689.88
VARIABLE	VARIACIÓN			TIR	72.91%	
Ventas	5%			VAN	106,433.56	
Costo de Ventas	1%			Pay Back	2.02	Años

Tabla 11.- Análisis de Sensibilidad Optimista

Fuente: El Autor

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CONSERVADOR						
RUBROS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	(43,084.14)	(10,000.00)	(10,000.00)	(10,000.00)	(20,000.00)	0.00
VENTAS		81,216.00	110,497.17	139,482.66	169,125.73	199,437.76
(-) Costo de Venta		(48,956.98)	(53,509.41)	(57,990.06)	(62,473.65)	(66,893.67)
(=) Utilidad Bruta		32,259.02	56,987.76	81,492.60	106,652.08	132,544.09
(-) Gastos Administrativos		(29,618.80)	(28,164.74)	(28,211.20)	(28,258.21)	(28,305.77)
(-) Gastos de Ventas		(1,800.00)	(1,820.88)	(1,842.00)	(1,863.37)	(1,884.98)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		840.22	27,002.15	51,439.39	76,530.50	102,353.34
(-) Gastos Financieros		(550.14)	(452.77)	(343.24)	(220.02)	(81.42)
(=) UAIT		290.08	26,549.37	51,096.15	76,310.47	102,271.92
Pago Part. Trab.		0.00	(43.51)	(3,982.41)	(7,664.42)	(11,446.57)
Pago de IR		0.00	(61.64)	(5,641.74)	(10,857.93)	(16,215.98)
EFFECTIVO NETO		(9,709.92)	16,444.22	31,472.00	37,788.12	74,609.38
(+) Deprec. Área Prod.		7,308.00	7,308.00	7,308.00	7,308.00	7,308.00
(+) Deprec. Área Adm.		616.00	616.00	616.00	616.00	616.00
(+) Valor Residual de Act. Tang.						51,092.00
(+) Recuperación Cap. Trabajo						872.14
(+) Préstamo concedido		(779.38)	(876.75)	(986.28)	(1,109.49)	(1,248.10)
FLUJO NETO DEL PERIODO	(43,084.14)	(2,565.30)	23,491.47	38,409.72	44,602.62	133,249.42
VARIABLE	VARIACIÓN			TIR	53.03%	
Ventas	-6%			VAN	68,379.18	
Costo de Ventas	4%			Pay Back	2.94	años

Tabla 12.- Análisis de Sensibilidad Conservador

Fuente: Autor

Retorno de la inversión (Pay Back): Para el presente proyecto refleja un tiempo de recuperación de inferior a 3 años.

15.- Viabilidad del proyecto (conclusiones)

Debido a las características del servicio ofrecido por Guayasport que en si mismo representa una alternativa diferente a las actividades que se realizan en la ciudad de Guayaquil, el negocio se presenta como una oportunidad propia de ser explotada.

Los índices y análisis presentados como resultado de la investigación de mercado y de las proyecciones planteadas de ingresos, costos y gastos de la empresa permiten concluir que el negocio planteado es viable.

Invirtiendo inicialmente \$ 44,363.25 al cabo de cinco años de operaciones con expectativas conservadoras en el nivel de ventas de la empresa se obtiene un valor actual neto de \$ 94,332.87, lo cual permite a los inversionistas recuperar su inversión en aproximadamente tres años, con una tasa interna de retorno del 65,75%, por lo que se concluye que el negocio es conveniente y rentable.

16.- Recomendaciones

Mantener las motos acuáticas en perfecto estado, a fin de no afectar el medio ambiente, y por el contrario fomentar la oxigenación de las aguas producto del movimiento que genera la turbina de cada equipo, siendo uno de los medios de transporte acuático a motor más amigable con el ecosistema.

Adicionar un servicio comunitario a la ciudad mediante la continua limpieza de las aguas del Río Guayas utilizando las motos acuáticas para la recolección de lechuguines y otro tipo de desechos que pudieran afectar la libre navegabilidad por este atractivo natural de la ciudad de Guayaquil, siendo además una fuente de entretenimiento para los turistas.

Bibliografía:

Businness Life Style, 2013.

Proyectos de inversión, Arturo Morales Castro, 2009.

Plan de negocios para la creación de una empresa de renta de vehículos campers en la ciudad de Quito.

Universidad Técnica Particular de Loja, Arpi Barrera Miguel Santiago, 2012.

Diseño de un plan de negocios para la creación de una cafetería y restaurante en la ciudad de Quito.

Universidad Andina Simón Bolívar, Campuzano Jaramillo María, 2009.

<https://www.propiedadintelectual.gob.ec/>

Página WEB del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

<http://www.guayaquil.gob.ec/>

Página WEB de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

Resultados del Censo de población y vivienda en el Ecuador 2010

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>

Página WEB del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

<http://www.empresaeiniciativaempresadora.com/>

Artículo: Montar una Empresa de Alquiler de Vehículos.

<http://www.sri.gob.ec/>

Página WEB del Servicio de Rentas Internas - SRI.

<http://www.ambiente.gob.ec/>

Página WEB del Ministerio del Ambiente.