



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
VENTAS**

**TEMA:**

Plan de Negocio para Comercializar el Renting de flota de la  
Compañía Avis Rent a Car dirigido a PYMES en la provincia del  
Guayas año 2015.

**AUTORA:**

Calero Romero, Ginette Priscila

Trabajo de Titulación previo a la  
Obtención del Título de:  
**INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS**

**TUTOR:**

Barzallo Molina, Leoncio Antonio

**Guayaquil, Ecuador  
2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
VENTAS**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Ginette Priscila Calero Romero, como requerimiento parcial para la obtención del Título Ingeniería en Administración de Ventas.

**TUTOR (A)**

---

Leoncio Antonio, Barzallo Molina

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

---

Ing. Guillermo Viteri Sandoval, D.S

Guayaquil, a los 26 del mes de agosto del año 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
VENTAS**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Ginette Priscila, Calero Romero

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación Plan de Negocio para Comercializar el Renting de flota de la Compañía Avis Rent a Car dirigido a PYMES en la provincia del Guayas año 2015. Previa a la obtención del Título de Ingeniería en Administración de Ventas, ha sido desarrollado 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 total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 26 del mes de agosto del año 2015

**EL AUTOR (A)**

(Firma)

---

**Ginette Priscila, Calero Romero**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
VENTAS**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, GINETTE PRISCILA, CALERO ROMERO

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: Plan de Negocio para Comercializar el Renting de flota de la Compañía Avis Rent a Car dirigido a PYMES en la provincia del Guayas año 2015, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 26 del mes de agosto del año 2015**

**EL (LA) AUTOR(A):**

(Firma)

---

Ginette Priscila, Calero Romero

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por haberme dado el regalo de vida, por ser mi fortaleza en todo momento y, que con mucha fe y perseverancia todo se puede lograr en esta vida.

A todos los catedráticos de esta carrera de Ing. en Administración de Ventas que además de transmitir sus conocimientos reforzaron en mi principios y valores que llevare por siempre en mi vida profesional.

Y a todas las personas que colaboraron con este plan de negocio para culminar mis estudios.

**Ginette Priscila Calero Romero**

## **DEDICATORIA**

Dedico este plan de negocio a mi Familia en especial a mi esposo e hijas quien son el motor de mi vida, a Dios por ser mi fortaleza y ayudarme a culminar mis sueños en mi vida personal y profesional.

A mis padres a quienes los amo y me apoyaron para poder llevar a cabo este plan de negocio.

**Ginette Priscila Calero Romero**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
VENTAS**

**CALIFICACIÓN**

---

Leoncio Antonio, Barzallo Molina

## ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN .....	16
DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN .....	18
JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN .....	21
OBJETIVO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	22
Objetivo general .....	22
Objetivos Específicos .....	22
CAPITULO I .....	23
SEGMENTACIÓN.....	23
Mercado Meta.....	23
Macro Segmentación.....	23
Micro segmentación.....	25
Perfil del Consumidor .....	27
CAPITULO II .....	29
INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	29
Análisis Pest .....	29
Análisis Porter .....	31
Población y muestra. ....	37
Selección del Tamaño de la muestra.....	39
CAPITULO III .....	61
EL PRODUCTO O SERVICIO .....	61
Características del producto o servicio .....	61
Cadena de Valor.....	62
Foda de la empresa Avis rent a car.....	65
Foda servicio Renting a PYMES .....	67



CAPÍTULO IV.....	69
PLANES ESTRATÉGICOS.....	69
Plan de ventas.....	69
Fuerza de ventas.....	70
Promociones de ventas.....	72
Política de pedidos.....	72
Políticas de crédito y cobranzas.....	72
Garantías.....	73
Relación con la mercadotecnia.....	74
Producto.....	74
Precio.....	76
Plaza.....	77
Promoción.....	78
CAPÍTULO V.....	84
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO.....	84
Determinación de la inversión inicial.....	84
Fuentes de financiamiento.....	84
Factibilidad Financiera.....	88
<b>Análisis de sensibilidad</b> .....	89
Seguimiento y Evaluación.....	91
Indicadores a evaluar cumplimiento.....	91
CAPÍTULO VI.....	92
RESPONSABILIDAD SOCIAL.....	92
Base Legal.....	92
Medio Ambiente.....	93
Beneficiarios directos e indirectos de acuerdo al Plan del Buen Vivir.....	93

REFERENCIAS .....	97
ANEXOS .....	98

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Segmentación Geográfica.....	25
Tabla 2. Segmentación Demográfica.....	25
Tabla 3. Segmentación Socioeconómica.....	25
Tabla 4. Segmentación Psicográficos.....	26
Tabla 5. Segmentación Conductuales .....	26
Tabla 6. Tasa de interés .....	73

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1. Perfil del consumidor .....	27
Ilustración 2. Análisis Pest .....	29
Ilustración 3. Competencia Reponer .....	32
Ilustración 4. Competencia Renting Pichincha.....	32
Ilustración 5. Corporación Maresa Holding .....	33
Ilustración 6. Recopilación de Información .....	39
Ilustración 7. ¿Conoce el Renting de flotas? .....	51
Ilustración 8.Nombre de empresas que ofrezcan servicio de Renting .....	52
Ilustración 9. ¿Qué tan a menudo suele realizar un préstamo?.....	53
Ilustración 10. ¿Usted en que basa su decisión al momento de seleccionar un proveedor?.....	54
Ilustración 11. ¿Ha paralizado su negocio por tener el vehículo en mantenimiento? .....	55
Ilustración 12. ¿Qué tan importante como Pyme liberar carga administrativa? .....	56
Ilustración 13. ¿Actualmente goza de algún beneficio fiscal?.....	57
Ilustración 14. Beneficios Fiscales .....	58
Ilustración 15. ¿Qué beneficios usted consideraría más atractivos para una Pyme?.....	59
Ilustración 16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la renta mensual de una camioneta? .....	60
Ilustración 17. Estructura Corporación Maresa .....	65
Ilustración 18. Organigrama Renting .....	70
Ilustración 19. Funciones de la fuerza de ventas.....	71
Ilustración 20. Resumen de comparaciones financieras.....	77

Ilustración 21. Plaza y mercado meta .....	77
Ilustración 22. Detalle de cronograma d Proyecto .....	81

## RESUMEN

El presente plan de negocio propone brindar el servicio de renting tales como flota vehicular a las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil con el objetivo de cubrir sus necesidades pero sobretodo que haya un crecimiento en el consumidor y también económico tanto como en la empresa Avis Rent a Car como también en las PYMES que formen parte de este proyecto.

Avis en la actualidad brinda el servicio de renting a grandes empresas en Guayaquil, Ecuador y a nivel mundial; sin embargo el objetivo de éste plan es avanzar conforme a las necesidades del cliente, las mismas que no poseen el capital suficiente para comprar una flota vehicular o realizar los mantenimientos respectivos a cada vehículo y que verán el servicio de renting de vehículos como una gran ayuda al crecimiento de su negocio.

En el desarrollo de la investigación se realiza un diagnóstico de las necesidades de los empresarios del sur de la urbe el cual nos permite desarrollar un plan estratégico para poder llegar a cubrir sus necesidades.

Y para culminar se darán las respectivas conclusiones y recomendaciones para que este proyecto sea rentable y sobretodo cuente con la debida aceptación.

**Palabras Claves:** Renting, Pymes, capital, flota, plan, necesidades.

## **ABSTRACT**

This plan aims to provide business services such as vehicle leasing to small and medium enterprises in the city of Guayaquil in order to meet its fleet needs but above there is a growth in the consumer and economic as well as in the company Avis Rent a Car and also on SMEs that are part of this project.

Avis now offers the service of renting to large companies in Guayaquil, Ecuador and globally; but the goal of this plan is to advance according to customer needs, they do not have enough capital to buy a vehicle fleet or perform maintenance on each respective vehicle and see the service vehicle leasing as a boon the growth of your business.

In the course of the investigation a diagnosis of the needs of entrepreneurs in the south of the city which allows us to develop a strategic plan to reach their needs is made.

And to complete the respective conclusions and recommendations for this project to be profitable, especially without proper acceptance will be given.

**Palabras Claves:** Renting, Pymes, capital, fleet plan, needs

## INTRODUCCIÓN

Avis rent a car, se encuentra entre las 3 alquiladoras de vehículos más grandes del mundo, posee 60 años de experiencia a nivel mundial y tiene un excelente posicionamiento en el mercado Ecuatoriano.

Cuenta con una flota de 425.000 vehículos a nivel mundial y con más de 10.000 agencias en los cinco continentes, realizando más de 23 millones de transacciones por año.

El presente plan de negocio para la comercialización de renting de flota de la compañía Avis rent a car estará dirigido a PYMES en la ciudad de Guayaquil, con el fin de realizar una gestión de proveer y administrar flotas de vehículos permitiéndoles a los clientes que su enfoque principal gire en torno a su negocio.

Se ha estructurado el presente plan de negocio de la siguiente forma:

En el capítulo I, se realiza la segmentación del mercado meta la cual se encuentra dirigida a las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil, además se desarrollará el respectivo micro y macro segmentación para poder conocer más acerca del perfil de los grupos de compradores que se desea alcanzar para poderles brindar el servicio del renting de flota vehicular.

En el capítulo II, se expone el análisis e interpretación de resultados de la respectiva investigación de mercado tales como las encuestas, muestra, análisis Pest y Porter.

En el capítulo III, se describen las características del servicio a ofrecer, asimismo la cadena de valor y el respectivo análisis Foda a la empresa Avis Rent a car y al servicio de Renting a PYMES.



En el capítulo IV, se determina el plan estratégico a realizar de la mano de un organizado y bien estructurado plan de ventas con relación al marketing mix.

En el capítulo V, se define la inversión inicial del proyecto considerando presupuestos, factibilidad financiera como el VAN y el TIR con el propósito de demostrar que éste es un proyecto factible y que generará ganancias.

Y para concluir en el capítulo VI, se anexará la base legal, además de indicar los beneficios al medio ambiente y el alineamiento del proyecto con el plan del buen vivir.

## DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Renting es un producto diseñado para particulares, profesionales liberales y empresas a nivel mundial.

El alquiler de flotas vehiculares o “Renting” se inició en el Ecuador en el año 2008 por el grupo financiero Banco del Pichincha (El Universo, 2008), y al ver los excelentes resultados que tenía este proyecto, la Corporación Maresa y la empresa Avis Rent a car decidieron explorar el mismo mercado.

Cabe recalcar que la empresa Avis Rent a car ya se encontraba posicionada en el mercado Guayaquileño y en todo el Ecuador; sin embargo sabían que debían avanzar y explorar el mercado del Renting, el mismo que dio buenos frutos y en la actualidad es la empresa con mayor reconocimiento a nivel mundial no solo con alquiler diario sino también con brindar sus flotas vehiculares “renting” a grandes corporaciones.

Es necesario explicar en qué consiste el Renting para así poder tener pleno conocimiento sobre el proyecto que se desea llevar a cabo.

El Renting consiste en una operación de alquiler a largo plazo mediante el cual la sociedad de renting compra el vehículo que has elegido y lo pone a tu disposición con todos los servicios que puedas necesitar (mantenimiento, reparaciones, seguros,...), a cambio de una cuota fija mensual durante toda la duración del contrato. Sólo tendrás que preocuparte del combustible.

Los vehículos son propiedad de la entidad de renting ocupándose el cliente de elegir el modelo que se adapte más a sus necesidades, el equipamiento adecuado, la duración y kilometraje que desea contratar.

El proceso es muy sencillo, eliges el vehículo que le interesa y la entidad de renting se ocupa del resto:

- Negociar para conseguir los mejores precios:
- En la contratación de los servicios de mantenimiento y reparación.
- En los seguros.
- Entregarte el vehículo.
- Matricularlo.
- Pagar los impuestos.

Y todo esto con la ventaja de saber desde el primer día cual será el costo exacto de tener el vehículo a tu disposición.

Al final del contrato puedes elegir entre dos posibilidades:

- Devolverlo.
- Adquirirlo al valor comercial que esté disponible en ese momento.

Actualmente el servicio del Renting lo brindan muchas empresas en nuestra ciudad y por ende la competencia incrementa constantemente; por lo cual el presente proyecto se basa en brindar oportunidades de negocio a las PYMES e incrementación monetaria a la compañía, las mismas que poseen las necesidades de movilización pero no cuentan con capital suficiente para realizar la compra de un flota vehicular, por ende la empresa Avis Rent a car brindará este servicio a las pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Guayaquil y en un futuro en todo el país.

Mediante este plan se tiene como propósito brindar a los empresarios la oportunidad de crecimiento no sólo en el ámbito económico sino también lograr que crezca su posicionamiento y reconocimiento en el mercado Guayaquileño.

El presente proyecto posee beneficiarios directos e indirectos los cuales se detallará a continuación:

Beneficiarios directos:

- La compañía Avis Rent a Car
- El cliente / Empresas PYMES

Beneficiarios indirectos:

- ✓ Los proveedores

## **RESULTADOS ESPERADOS**

Se espera poder ayudar al sector de las PYMES a que crezcan económicamente y también alcancen un mejor posicionamiento en el mercado Guayaquileño.

Primordialmente se busca que mediante la aplicación de este proyecto se incrementen las ventas y a su vez se vea reflejado en las utilidades de la compañía Avis rent a car.

## **JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

La realización de este proyecto se origina al analizar el incremento de la competencia en alquileres de vehículos en el mercado Guayaquileño.

Cada uno de ellos busca brindar algo diferente con el fin de obtener fidelidad del consumidor destacando en precios económicos aunque esto les cueste NO llegar a la excelencia en calidad de servicio y al referirnos en servicio abarcamos instalaciones, productos de calidad, seguridad, garantía, entre otros.

Avis Rent a car es una empresa posicionada en el mercado nacional e internacional y ha sido destacada por ocupar los primeros lugares a nivel mundial en rentadoras de vehículos; sin embargo estamos conscientes que el cliente por lo general busca el mejor servicio a menor precio, razón por la cual nuestro propósito es ofrecer a las PYMES un servicio basado en calidad y ahorro monetario.

Mediante este plan se tiene como propósito brindar a los empresarios la oportunidad de crecimiento no sólo en el ámbito económico sino también lograr que crezca su posicionamiento y reconocimiento en el mercado Guayaquileño.

## **OBJETIVO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

### **Objetivo general**

- ✓ Ofrecer el renting de flota de Avis Rent a car a las Pymes de Guayaquil.
- ✓ Lograr mediante el Arrendamiento Operativo, que las PYMES puedan tomar en arriendo uno o más vehículos y hacer uso de ellos como si fueran de su propiedad, liberándose así de todas las actividades administrativas y operativas, como la facturación y la programación, contratación y supervisión de mantenimientos.
- ✓ De esa manera no solo Avis se destacara por servicio sino también por costo y beneficio.

### **Objetivos Específicos**

- ✓ Delinear el plan de marketing estratégico.
- ✓ Reforzar y capacitar el plan estratégico al asesor comercial y cliente interno
- ✓ Idear un plan de acción para alcanzar las metas propuestas
- ✓ Evaluar financieramente la factibilidad del plan de negocios, identificando la inversión necesaria
- ✓ Contribuir al desarrollo de producción nacional basado en los objetivos del plan nacional del buen vivir.

# CAPITULO I

## SEGMENTACIÓN

### **Mercado Meta**

Se encuentra dirigido a las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil que tienen alta demanda de movilización pero no poseen los recursos económicos necesarios para comprar una flota de vehículos por lo cual este proyecto tiene como finalidad brindarles el servicio de Renting de flotas sin que los PYMES tengan que preocuparse por los vehículos y todo lo que se derive de ellos.

### **Macro Segmentación**

La compañía Avis Renta a car busca:

- Cubrir y satisfacer las necesidades de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) brindando servicio de calidad, garantía y a bajos costos.

### Funciones:

Incursionar el servicio de renting a las pequeñas y medianas empresas que poseen la necesidad de movilización y las cuales no tienen en mente la compra de una flota vehicular ya sea por motivos económicos, etc., por lo cual se realizará la gestión de poder proveer y administrar un servicio de flotas para ellos y así el cliente sólo enfoque sus recursos y gestión en el giro principal de su negocio.

### Grupo de compradores:

Dirigido a las pequeñas y medianas empresas de los siguientes sectores:

Comercio al por mayor y menor.

### Tecnología:

El servicio de Renting ofrece: Equipamiento satelital

- ✓ Compra y activación de vehículos
- ✓ Trámites anuales de tránsito, SOAT e impuestos
- ✓ Vehículo sustituto (opcional)
- ✓ Capacitación continua a usuarios
- ✓ Revisión técnico - mecánica
- ✓ Póliza de seguro
- ✓ Mantenimiento preventivo y correctivo
- ✓ Rastreo satelital
- ✓ Informes gerenciales de la flota
- ✓ Asistencia en carretera

### Localización Geográfica

El proyecto se llevará a cabo en la provincia del Guayas, también en la ciudad de Guayaquil y sus diferentes sectores los cuales están repartidos por 4 cuadrantes:

- Cuadrante Noroeste (NO)
- Cuadrante Noreste (NE)
- Cuadrante Suroeste (SO)
- Cuadrante Sureste (SE)



## Micro segmentación

Para realizar la micro segmentación se basa en la población de la provincia del Guayas/ Guayaquil.

**Tabla 1. Segmentación Geográfica**

<b>Geográficas</b>	<b>Datos</b>
País	Ecuador
Región	Costa
Provincia	Guayas
Clima	Cálido/Húmedo

**Tabla 2. Segmentación Demográfica**

<b>Demográficas</b>	<b>Datos</b>
Edad	Indistinto
Sexo	Indistinto/ Masculino-Femenino
Religión	Indistinto
Nacionalidad	Ecuatoriana

**Tabla 3. Segmentación Socioeconómica**

<b>Socioeconómica</b>	<b>Datos</b>
Ingreso	\$ 100.000 a \$ 5,000.000
Instrucción	Indistinto
Ocupación	Micro y macro empresarios

**Tabla 4. Segmentación Psicográficos**

<b>Psicográficos</b>	<b>Datos</b>
Clase social	Media alta
Estilos de vida y valores	Indistinto
Personalidad	Decisiones propias/ motivación/ liderazgo

**Tabla 5. Segmentación Conductuales**

<b>Conductuales</b>	<b>Datos</b>
Beneficios buscados	Pactar/cerrar contrato de Renting
Tasa de uso	9.33 %
Nivel de lealtad	Alto a la compañía Avis Rent a Car

## Perfil del Consumidor



Ilustración 1. Perfil del consumidor

### Características Demográficas:

- Edad: Indistinto
- Ingresos: \$ 100.000 a \$ 5,000.000
- Ocupación: Independiente

### Estilo de Vida:

- Los propietarios de las Pymes son de ocupación independiente, lideran y trabajan su empresa, sus horarios varían ya que el tener negocio propio les demanda muchas horas de trabajo; sin embargo al ser sus propios jefes tienen como beneficio poderle dedicar tiempo a sus hogares.

Motivaciones:

- Los motiva el poder tener una empresa consolidada en el País y saber que el negocio podrá ser el sustento económico de su familia.

Creencias, actitudes y personalidad:

- Poseen actitud positiva y auto superación, buscan la realización personal.

Percepción:

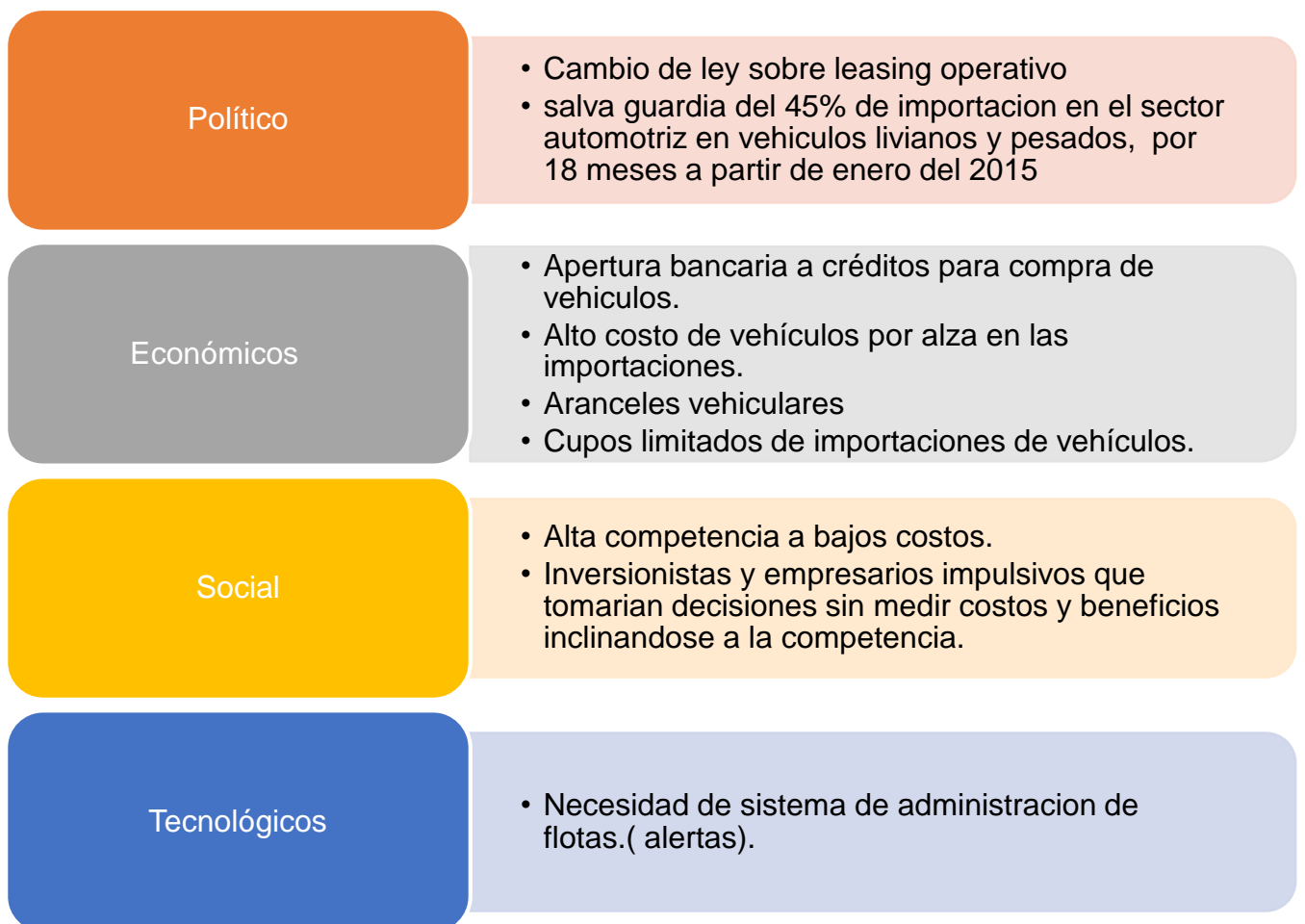
- Los propietarios de las pequeñas y medianas empresas buscan bajos costos, poca inversión pero con calidad en servicio, por lo cual se les brindará el renting de vehículos a costos asequibles.

## CAPITULO II

### INVESTIGACIÓN DE MERCADO

#### Análisis Pest

Ilustración 2. Análisis Pest



**Políticos:**

Actualmente no hay ninguna política gubernamental que nos afecte, sin embargo; sí es una fuerte amenaza que cambie la deducibilidad de impuestos.

**Económicos:**

Actualmente no existe gran apertura de créditos para la compra de vehículos pero no se descartaría la posibilidad de que en un futuro la banca brinde más oportunidades de créditos a empresarios de pequeñas y medianas compañías/ Industrias.

Existe un alza significativa al momento de realizar la compra de un vehículo debido al incremento de aranceles por importación de vehículos, por ende el cliente (Avis rent a car) adquiere el producto más costoso y a su vez podría afectar el valor del servicio de renting a las pymes.

**Social:**

Existe mucha competencia en el sector de alquiler vehicular y renting por lo que muchas rentadoras pequeñas y no muy reconocidas ofrecen el servicio de renting basados en costos económicos y de las cuales muchas PYMES aceptan sus servicios sin medir costos y beneficios pero sobretodo corren el riesgo de perder capital monetario.

**Tecnológicos:**

Es necesario implementar un sistema de administración de flotas, el mismo que es de gran ayuda para llevar de manera más sencilla un seguimiento de la logística y mantenimiento de los vehículos.

## **Análisis Porter**

- ✓ La Amenaza de nuevos entrantes:

El mercado de renting necesita contar con un musculo financiero importante, razón por la cual la barrera es fuerte pero no intocable.

Anteriormente las únicas empresas que ofrecían el servicio de renting de flotas en el Ecuador era Renting Pichincha y Avis Rent a car; pero en la actualidad la competencia ha incrementado y las empresas que también brindan este servicio son:

- Budget ( Continental)
- Hertz
- Reponer
- Produrenting
- Renting Pichincha
- Rent ( Toyota)

### COMPETENCIA EMPRESA REPONER S.A.

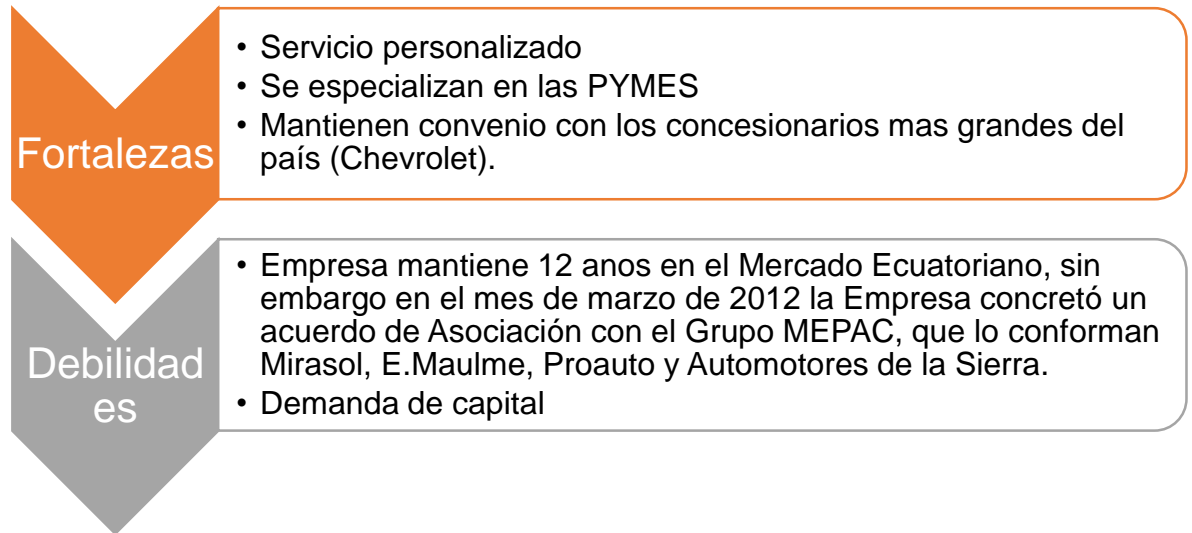


Ilustración 3. Competencia Reponer

### COMPETENCIA EMPRESA RENTING PICHINCHA

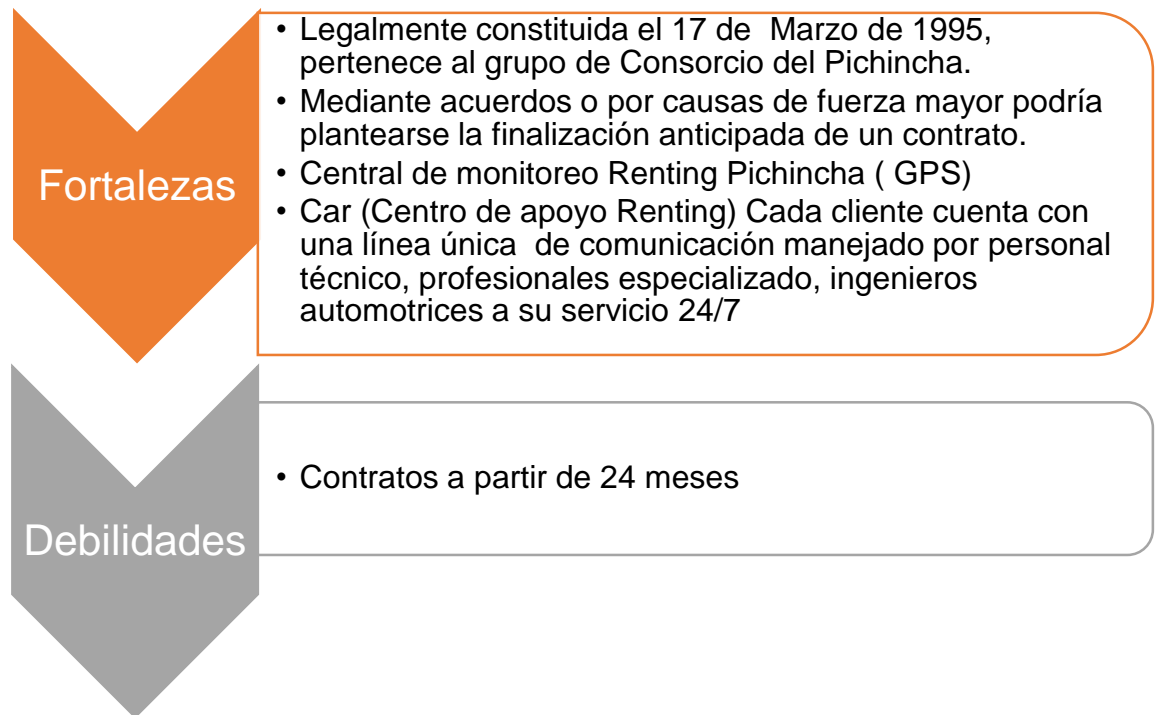


Ilustración 4. Competencia Renting Pichincha



## Fuentes Principales de barreras de entrada

### 1. Economías de escala:

Avis Rent a car forma parte del grupo importante como es la Corporación Maresa Holding, empresa que tiene un equipo sinérgico de unidades de negocios como: proveedora, ensambladora, distribuidora, arrendamiento de vehículos, comercialización center, comercialización flotas, post venta service, distribución y comercialización Autosharecorp.

Todas las negociaciones que nosotros podamos conseguir con nuestros proveedores lo transmitimos a nuestros clientes en tarifa, descuentos, precios especiales etc...

**Proveedora**

**Ensambladora**

**Distribuidora**

**Arrendamiento de Vehículos**



**Comercialización**

**Comercialización**

**Post-venta**

**Distribución y Comercialización**



Ilustración 5. Corporación Maresa Holding

Nuestros clientes Renting “flotas”, cuentan en muchas ocasiones con descuentos importantes que el proveedor le otorga por considerarlos como flotitas (compradores por volumen) y pueden acceder a los mismos beneficios que nosotros actualmente.

- Diferenciación del producto o servicio:

Avis rent a car es una empresa posicionada en el mercado Ecuatoriano y a nivel mundial; además forma parte de la Corporación Maresa Holding la misma que tiene 30 años en el mercado Ecuatoriano.

El servicio de Renting a PYMES nos diferencia de la competencia al brindar las siguientes ventajas y beneficios:

Al contar con una gama variada de vehículos tanto de alquiler a corto y largo plazo (casi 2500 autos), estamos en capacidad de poder ofrecer renting de usados, que hayan estado en nuestra propia administración. Es decir sabemos lo que colocamos, la competencia tendría un radio de acción más pequeño y podría comprar vehículos usados en el mercado pero no tendrían la certeza de su anterior uso exponiéndose a costos ocultos.

Además Avis ofrece a la Pyme una ventaja económica que es la posibilidad de disfrutar del bien sin realizar ningún desembolso importante, además de la gestión integral del bien por un costo fijo mensual, evitando costos variables de averías, aumento de tarifas, etc.

Financieros:

- ✓ Libera capital de trabajo.
- ✓ No consume líneas de crédito con bancos.
- ✓ Reduce los activos improductivos de la compañía, disminuyendo el pago de impuestos sobre activos.
- ✓ Flujo de caja constante y predecible

- ✓ Elimina los costos ocultos por la administración de flota propia de vehículos.

#### Tributarios:

- ✓ El canon de arrendamiento mensual es 100 % deducible de impuestos.
- ✓ Ahorro en el pago anual del impuesto a la renta.

#### Operativos:

- ✓ Descarga administrativa
- ✓ Optimiza el uso de recursos
- ✓ Permite enfocarse en el giro del negocio
- ✓ Incremento en la productividad

- Necesidades de capital:

Avis Rent a car es una empresa consolidada, la misma que no posee la necesidad de capital ya que se trabajaría con vehículos propios de la compañía.

- Costes de cambio proveedor:

Avis Rent a car ofrece al cliente al cliente Renting un servicio integral por lo que la competencia no está en capacidad de realizarlo.

- Acceso a los canales de distribución:

Para llevar a cabo el presente proyecto se realizará un plan de comunicación para poder llegar al cliente meta.

Nuestro plan de acción consiste en lo siguiente:

- ✓ Elaboración y distribución de material POP, el cual no solo será usado como parte de publicidad sino también como un regalo a nuestros clientes agradeciéndoles su confianza en nosotros.

- ✓ Difusión por medios masivos tales como Pautajes radiales, Vallas publicitarias mencionando el producto de Renting, medios impresos, entre otros; con el propósito de llegar a un número significativo de clientes o usuarios potenciales usando pocos recursos económicos.
- Política Gubernamental:

Actualmente no hay ninguna política gubernamental que nos afecte, sin embargo; sí es una fuerte amenaza que cambie la deducibilidad de impuestos.

### 2.- Poder de negociación de los compradores/clientes.-

El área de ventas y marketing de la empresa Avis Rent a car se encuentra revisando e investigando lo que ofrece la competencia a los clientes y así nosotros poder ofrecer constantemente precios competitivos junto con una buena gestión de marketing y relaciones públicas con el fin de que el cliente no se cambie a la competencia.

Además el renting es un convenio a largo plazo el cual lo vemos como una ventaja ya que tenemos mínimo un año para brindarles a nuestros clientes excelencia en servicio y sobretodo mostrarles el ahorro que ellos tendrán al momento de adquirir el servicio de renting con nosotros.

Haremos que prevalezca en el cliente el pensamiento de que Avis rent a car brinda un buen servicio a precios competitivos.

### 3.- Poder de negociación de los proveedores.-

El poder de negociación no es sólo nuestro, ya que los proveedores también lo poseen, y esto se refleja en cómo van disminuyendo los descuentos, aumentando los precios de los productos, disminuyendo plazos de crédito, y al momento de hablar de proveedores; estamos abarcando el sector automotriz tanto como venta de vehículos, repuestos y accesorios, ya que el sector de accesorios y repuestos también se han visto afectados por el alza de las

importaciones y aranceles. Por lo cual, nosotros tenemos la ventaja de ser una empresa reconocida a nivel mundial y tenemos el poder de negociación pero también tenemos factores externos que nos pueden afectar directamente a la tarifa.

#### 4. Productos sustitutos:

La amenaza que existe en la actualidad es:

- La venta de vehículos usados
- Entrada de vehículos con cero aranceles.
- Competencia que ofrezca el mismo servicio.

#### 5. Rivalidad entre los competidores:

En la actualidad existen empresas que brindan el Renting; sin embargo muchas de ellas no logran llenar las expectativas de las PYMES por ende Avis rent a car compete con la competencia día a día y tiene como fin llegar a las pequeñas y medianas empresas no sólo por servicio y costos sino también por medio de un plan de Relaciones Públicas, marketing y plan de ventas.

### **Población y muestra.**

#### Definición del problema y oportunidad

Avis debe conocer las características principales que debe tener un servicio de Renting que vaya acorde al gusto y las preferencias de los consumidores y que a su vez permita a las Pymes mantener sus líneas de crédito libres y su dinero gire en torno a su negocio. Brindar un servicio al cliente de calidad, además de ser competitivo y estratégico para subsistir y lograr el éxito ante los cambios Gubernamentales.

### Objetivo General

Determinar las características principales que debe mantener el nuevo segmento de Renting para que sea atractivo y considerado por las Pymes.

### Objetivos Específicos

1. Conocer las necesidades y preferencias que tienen las Pymes al momento de elegir la compra o servicio si la decisión se basa en precio o calidad.
2. Saber qué tan atractivo es para las Pymes obtener beneficios fiscales.
3. Investigar si a las Pymes les gustaría liberar carga administrativa
4. Conocer si las Pymes estarían dispuestos a pagar un valor por Renting, sin importar que el vehículo no sea de su propiedad.
5. Saber qué productos o servicios adicionales a un Renting son de mayor relevancia para el público meta.
6. Conocer qué beneficios serían más atractivos para el público objetivo.
7. Conocer qué marcas (Bancos o Empresas que ofrecen Renting) se encuentran posicionadas en la mente de nuestro público objetivo.
8. Investigar las Estrategias comerciales y de servicio que establece la competencia para llegar a sus clientes.

## Selección del Tamaño de la muestra

### Metodología

#### 1. Recopilación de información:

(Tipos de investigación y objetivos de la investigación)

Forma de recopilación de información	Tipo de Información	Fuente de información	Objetivos a cubrir
<b>Entrevista a profundidad</b>	Cualitativa	Gerentes de Pymes	1,2,3,4, 5, 6, 7
<b>Cuestionario</b>	Cuantitativa	Pymes Comercio por mayor y menor	1,2, 3, 4,5,6,7
<b>MysteryShopper</b>	Cualitativa	Competencia	8

Ilustración 6. Recopilación de Información

#### 2. Tipos de datos

Tanto en la Entrevista como en el MysteryShopper se trabajarán con datos cualitativos, mientras que en el cuestionario manejaremos información cuantitativa.

### 3. Fuentes

Ante esta investigación se considera recopilar información proveniente tanto de fuentes primarias como secundarias. Ante el acceso y colaboración por parte de las Pymes se ha podido contar con información primaria como Balances de Pérdidas y Ganancias, Balance de Resultados. Como fuentes secundarias contamos con Entrevistas, Cuestionarios y MysteryShopper.

#### Muestreo para entrevista a profundidad

- Definición de la población para la entrevista:

Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), de la ciudad de Guayaquil y sus alrededores dedicadas al comercio al por mayor y menor, con 2 años mínimo de actividad empresarial y que su patrimonio no supere el 200 % de su patrimonio neto.

- Tamaño de la muestra para la entrevista:

Debido a que se realizan entrevistas a profundidad, se considerará entrevistar a 4 Gerentes de las Pymes, los cuales van acorde a nuestro público meta.



## **Guía para Entrevista a Profundidad**

Para la entrevista a profundidad se procedió a realizar un formulario de preguntas dirigido a los Gerentes/Propietarios de las Pymes los cuales ayudaron a identificar las principales necesidades como emprendedores.

## **Muestreo para Encuesta**

### **Definición de la población:**

Hombres o Mujeres Empresarios, mayores de edad, de la ciudad de Guayaquil y sus alrededores que lideren Pymes, con mínimo 2 años de antigüedad y que sus balances estén presentados a la Súper Intendencia de Compañías.

## **Guía para Encuesta**

La encuesta se realizó a Gerentes Generales/ Propietarios de acuerdo a la población definida de una Pyme, y tuvo como principal objetivo identificar las necesidades básicas y preferencias de los consumidores al momento de elegir comprar o rentar un vehículo y de esta manera demostrar la viabilidad del producto de Renting en base a obtener ventajas financieras y administrativas.

### **Tamaño de la muestra:**

En la ciudad de Guayaquil existen alrededor de 607 pequeñas y medianas empresas dedicadas al comercio por mayor y menor y registradas en la superintendencia de compañías, Aplicamos la fórmula para calcular el tamaño de la muestra, por lo tanto nuestro mercado objetivo sería la realización de 235 encuestas a realizar.

GUAYAQUIL	558
BALAO	1
BUCA Y	1
DAULE	4
DURAN	17
EL TRIUNFO	3
MILAGRO	8
NARANJAL	3
NOBOL	1
PLAYAS	1
SALINAS	1
SAMBORONDÓN	9
<b>TOTAL</b>	<b>607</b>

$$n = \frac{Z^2(p)(q)N}{e^2(N-1)+pq(Z)^2}$$

## FORMULA DE MUESTRA FINITA E INFINITA

### MUESTRA FINITA:

z2 =	3,8416	PXQ=	0,25
P=	0,5		151,75
Q=	0,5	<b>RESULTADO DE ARRIBA</b>	<b>582,9628</b>
N=	<b>607</b>		

E2=	0,0025	PXQXZ2	0,9604
N-1=	606	E2XN-1=	1,515
		<b>RESULTADO DE ABAJO</b>	<b>2,4754</b>

RESULTADO DE MUESTRA

**235**

## **Guía Mystery Shopper**

Se establece realizar una investigación a la Competencia, con el objetivo de identificar sus principales procesos para la atención al cliente sus productos ofrecidos y la información brindada, se ha considerado a las instituciones como Reponer y Renting Pichincha.

## **Conclusión de la Investigación Cuantitativa**

A través de la ejecución de una investigación de mercado dirigida a los Gerentes Generales o Segunda persona a bordo de las Pymes, se pudo llegar a la conclusión de que el 70% del público meta no conoce que es un servicio de Renting de vehículos, mientras que el 30% si conoce del servicio. A su vez, se determina que en posicionamiento de marca en el público meta tiene en primera instancia en la mente a Avis Rent a car con un 40%, mientras que un porcentaje compartido del 60% con dos de su competencia.

El 50% de los clientes manifiesta que no ha solicitado ningún préstamo financiero para la compra de su flota vehicular, sin embargo, el 30% de las Pymes indican que si han solicitado un crédito bancario 1 vez cada 3 años, mientras que el 20% indica que ha realizado 1 vez cada 2 años.

Por otro lado el 44% de los clientes manifiestan que el factor más importante para la toma del servicio de renting de vehículos es el precio.

La investigación nos arroja que el 80% de los clientes han paralizado su vehículo de trabajo alguna vez por causa de siniestro o mantenimiento.

El 80% de los clientes manifestaron que es de gran importancia liberar carga administrativa.

El 77% de las Pymes manifestaron que no gozan de ningún beneficio fiscal, mientras que el 23% de los mismos gozan de los siguientes beneficios fiscales como son el impuesto a la renta y el impuesto al valor agregado.

Las encuestas indicaron que el 33% de las Pymes consideran que mejora el flujo de caja y liquidez, seguido por un 29% que no consume líneas de crédito.

En base a los resultados obtenidos, se puede determinar que el 60% del público meta si estaría dispuesto a pagar un monto mensual desde \$ 1300,00 a \$1600,00 por lo cual se establece que el monto del plan de negocio estaría cubierto bajo este rubro, llegando así a la meta propuesta.

## **Entrevista a Profundidad**

Necesidades de las Pymes

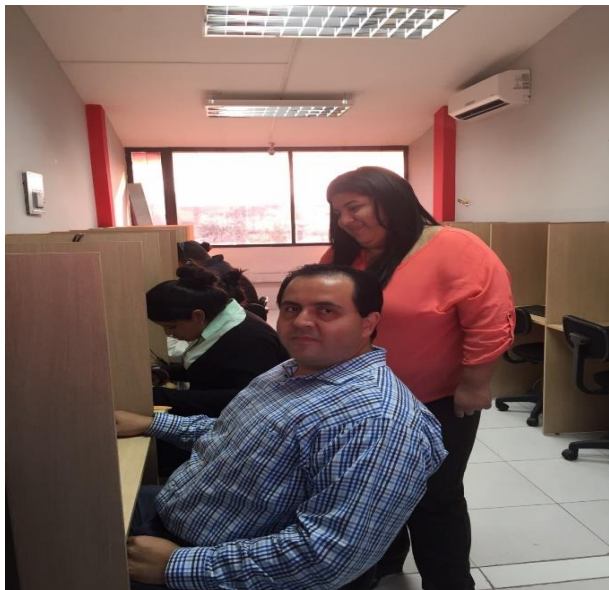
### **Empresa Mindcorp S. A (Distribuidora del Pacifico)**



## Empresa Camero & CO (RM Colección)



## Empresa Pabelpe (Contactos y soluciones)



	<b>Diana Burgos Guerrero</b>	<b>Juan Carlos Márquez</b>	<b>Vanessa Luna Peralvo</b>
<b>Necesidades de las Pymes</b>	Gerente General Empresa Mindcorp S.A. (Distribuidora del Pacifico)	Gerente General Empresa Pabelpe (Contactos y soluciones)	Directora Comercial Camero & CO ( RM Colección)
<b>1. ¿Qué marcas (Bancos o Empresas que ofrecen Renting) podría nombrarme?</b>	La única marca que ha escuchado es Avis ya que una amiga trabajaba en aquella Empresa, y en varias oportunidades hizo conocer lo que es el Renting de flotas.	Desconoce el tema de Renting, sin embargo, escucho de Toyota que ofrecía un servicio de renta de vehículos a largo plaza	Desconoce el tema de Renting. Y no conoce las empresas que ofrecen este servicio
<b>2. ¿Qué necesidades y preferencias tienen las Pymes al momento de elegir la compra o servicio se basa en precio o calidad?</b>	Para el giro de negocio necesita camiones y volquetas por lo que busca calidad y precio en el proveedor de compra o servicio.	Vehículos bajo necesidades puntuales de la empresa como son categoría liviana (aveo, corolla), además el servicio al cliente es de mayor relevancia en comparación al precio.	Su necesidad actualmente son 2 vehículos una camioneta y un vehículo liviano, sin embargo el precio es un factor importante al igual que la calidad.
	En este punto considero mediante una escala del 1 al 10 siendo el 10 de mayor importancia, lo califico con 10.	Es muy importante	Se considera de gran beneficio para la Empresa.
<b>3. ¿Qué tan atractivo es para las Pymes obtener beneficios fiscales?</b>	Actualmente maneja la carga administrativa sin problema, aunque le representa tiempo invertido. Sin embargo, están en proceso de crecimiento por lo que considera que a mediano plazo ya no podría manejarlo igual.	Posee una alta carga administrativa en general, por lo que considera liberar este rubro a la Empresa en tema vehicular es de gran importancia por ahorro económico y tiempo.	Actualmente manejan la carga administrativa sin problema. Sin embargo, consideran que es un beneficio o valor agregado tercerizar este rubro al tener renting.
	Si estaría de acuerdo siempre y cuando vaya de la mano con el crecimiento del negocio.	Lo considera atractivo si este puede renovarse cada cierto tiempo.	Si estaría dispuesto, considerando las necesidades de la Empresa.
<b>4. ¿Qué tan importante es para las Pymes liberar carga administrativa?</b>	Disponibilidad de mantenimiento oportuno de los vehículos.	Flexibilidad, rapidez, buen servicio al cliente y precio son las variables que toma en el momento de rentar o comprar un vehículo.	Considera la importancia de disponibilidad en los concesionarios por tema mantenimientos y tener vehículo en reemplazo para no paralizar su negocio.
	Cobertura por choque o robo de vehículo.	Precio, flexibilidad, buen servicio al cliente, renovación de vehículo, asistencia 24/7	Cobertura de siniestros 24/7

		por siniestros para el conductor y para el vehículo.	
<b>5. ¿Estaría dispuesto a pagar un valor por Renting, sin importar que el vehículo no sea de su propiedad?</b>	Si estaría de acuerdo siempre y cuando vaya de la mano con el crecimiento del negocio.	Lo considera atractivo si este puede renovarse cada cierto tiempo.	Si estaría dispuesto, considerando las necesidades de la Empresa.
<b>6. ¿Qué productos o servicios adicionales de no tener un Renting de flotas son de mayor relevancia para las Pymes?</b>	Disponibilidad de mantenimiento oportuno de los vehículos.	Flexibilidad, rapidez, buen servicio al cliente y precio son las variables que toma en el momento de rentar o comprar un vehículo.	Considera la importancia de disponibilidad en los concesionarios por tema mantenimientos y tener vehículo en reemplazo para no paralizar su negocio.
<b>7. ¿Qué beneficios usted consideraría más atractivos para una Pyme?</b>	Cobertura por choque o robo de vehículo.	Precio, flexibilidad, buen servicio al cliente, renovación de vehículo, asistencia 24/7 por siniestros para el conductor y para el vehículo.	Cobertura de siniestros 24/7

### Conclusión General de la Entrevista a Profundidad

Se procedió a realizar una investigación de mercado a los microempresarios, que a su vez son Gerentes de Pymes, con el objetivo principal de ofrecer el Renting de vehículos garantizando calidad y beneficios económicos que cubran las necesidades de cada una de las Empresas.

Los Gerentes entrevistados nos permitieron conocer que ellos no tienen conocimiento a profundidad de que es un servicio operativo de Renting de vehículos, sin embargo están dispuestos a revisar propuesta del servicio siempre que el mismo vaya acorde a las necesidades de cada Empresa. Además, como servicios requeridos son el tener un buen servicio al cliente, seguro de vehículo y de personas 24 horas, vehículo en sustitución y facilidad de agendar los mantenimientos por medio del Call center. Como beneficios esperados están los ahorros fiscales y el liberar la carga administrativa.

Consideran que el servicio de Renting aporta al crecimiento de su Empresa (PYME).



### Conclusión del MysteryShopper

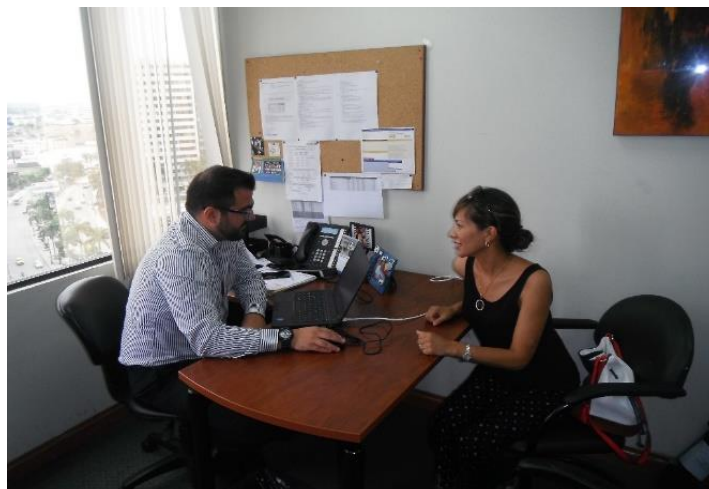
Se puede observar en las gráficas que las 2 empresas que ofrecen el Renting de vehículos como son: Rent Toyota y Renting Pichincha son compañías solidas que están bajo una estructura de corporación por lo que le brinda confianza al cliente.

El personal de las dos Empresas está altamente capacitados acerca del Renting.

### **Empresa Rent Toyota**



### **Empresa Renting Pichincha**





<b>Rent Toyota</b>		<b>Renting Pichincha</b>		
	<b>Positivo</b>	<b>Negativo</b>	<b>Positivo</b>	<b>Negativo</b>
<b>Ubicación</b>	Se encuentra situado en el Km 9.5 vía a Daule	Las oficinas se encuentran en remodelación	Se encuentran en el Centro de Negocios Orellana, Edif. Banco Pichincha piso 11.	Parqueo
<b>AL llegar a la oficina</b>	El guardia de seguridad es la primera persona de contacto, no poseen recepcionista en esa área es básicamente los dos asesores comerciales por lo que fui atendida inmediatamente.		Poseen recepción por lo que es el primer contacto quien deriva al puesto de trabajo del asesor comercial de flotas	Personal administrativo no se muestran interesados por los clientes externos(no se recibe saludo)
<b>Atención e información de flota</b>	Personal agradable en general muy buena atención.		El Asesor comercial es agradable en general muy buena atención.	
<b>Para Solicitar una cotización de flota</b>	Me indican que están en proceso de un nuevo formato para cotizar, por lo que me enviarán vía correo la información en máximo 24 horas.		Se solicita cotización, la cual será enviada vía correo en un plazo de 24 horas.	
<b>Tiempo de demora en recibir la cotización la PYME</b>	Se recibe cotización vía correo dentro de las 24 horas		Se recibe cotización vía correo dentro de las 24 horas	

## **Conclusión de la Investigación de Mercado**

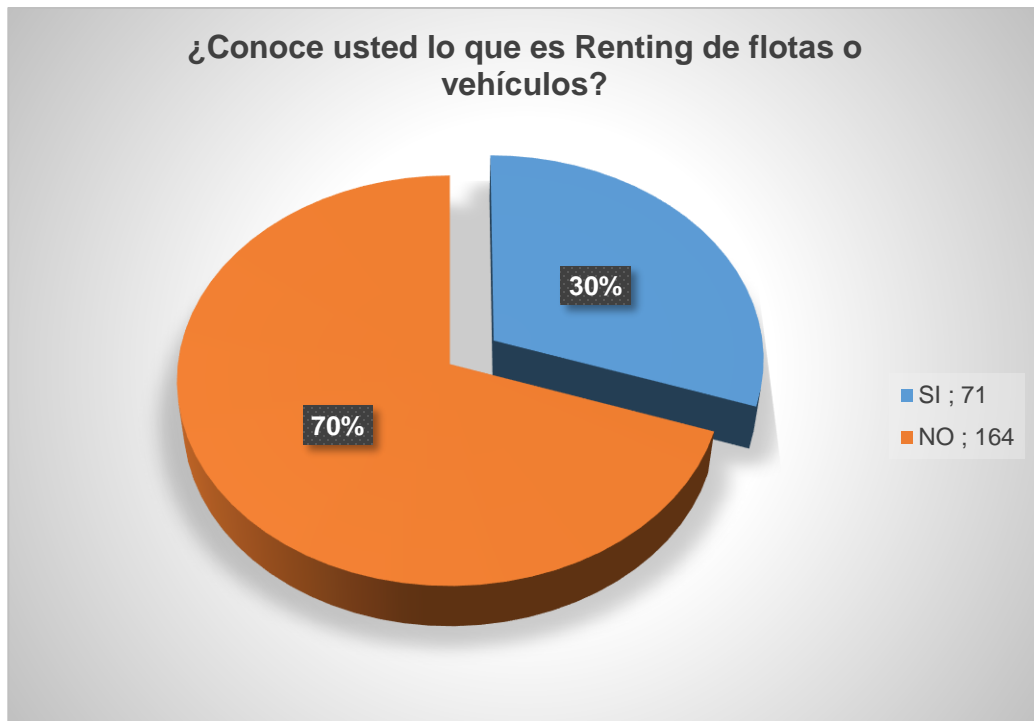
En este proyecto se realizó una investigación de mercado con la finalidad de identificar preferencias (compra / renta), necesidades de las Pymes quienes son nuestro público meta. A su vez se buscó conocer los requerimientos de las mismas a través de los microempresarios quien nos permitió acceder a una entrevista personalizada e identificar los servicios y beneficios que serían más atractivos para el público meta.

La investigación realizada se dividió en 2 partes: cualitativa y cuantitativa. La modalidad que usamos para cubrir la investigación cualitativa fueron las entrevistas a profundidad y el Mystery Shopper y para la parte cuantitativa fueron los cuestionarios.

Posteriormente se procesaron los datos obtenidos, se analizaron y se expresaron de forma clara, por medio de gráficas y tablas para lograr una mejor comprensión. Se encontró información relevante para la creación del nuevo servicio y que nos ayudará a cumplir los objetivos planteados.

## Análisis e interpretación de los resultados de la Encuesta Cuantitativa.

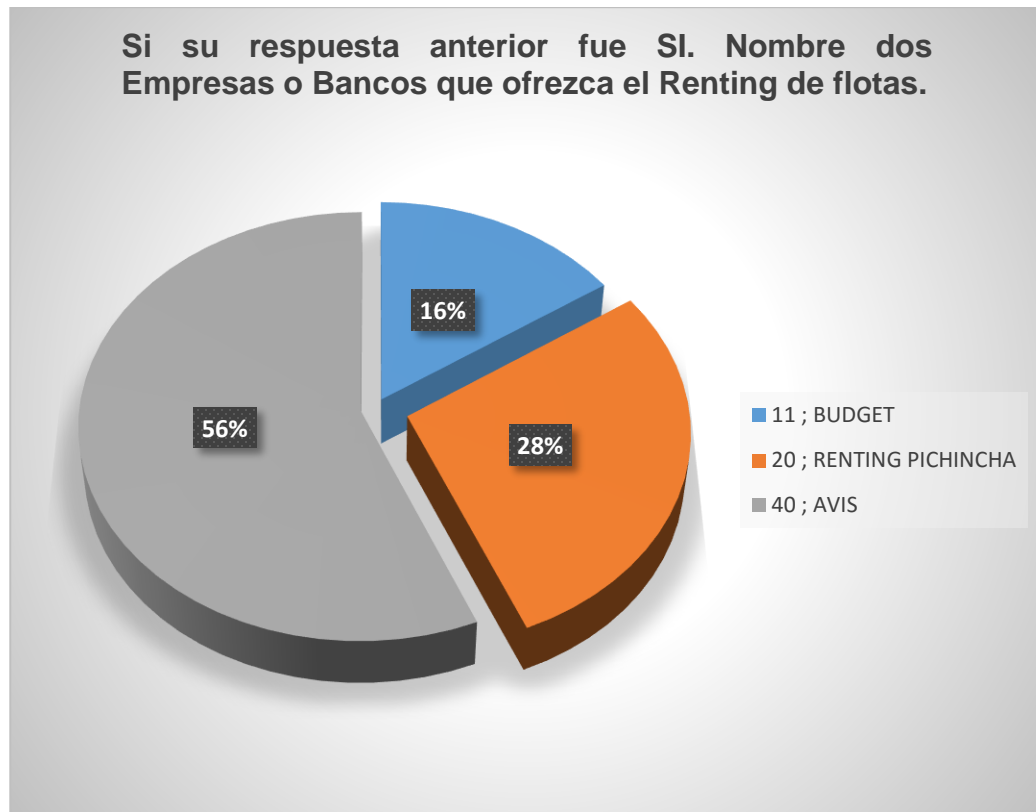
**Pregunta #1** ¿Conoce usted lo que es Renting de flotas o vehículos?



**Ilustración 7.** ¿Conoce el Renting de flotas?

El 70% de las personas respondieron que no conocen acerca del servicio de Renting de flotas o vehículos y un 30% indicó que si conoce del mismo.

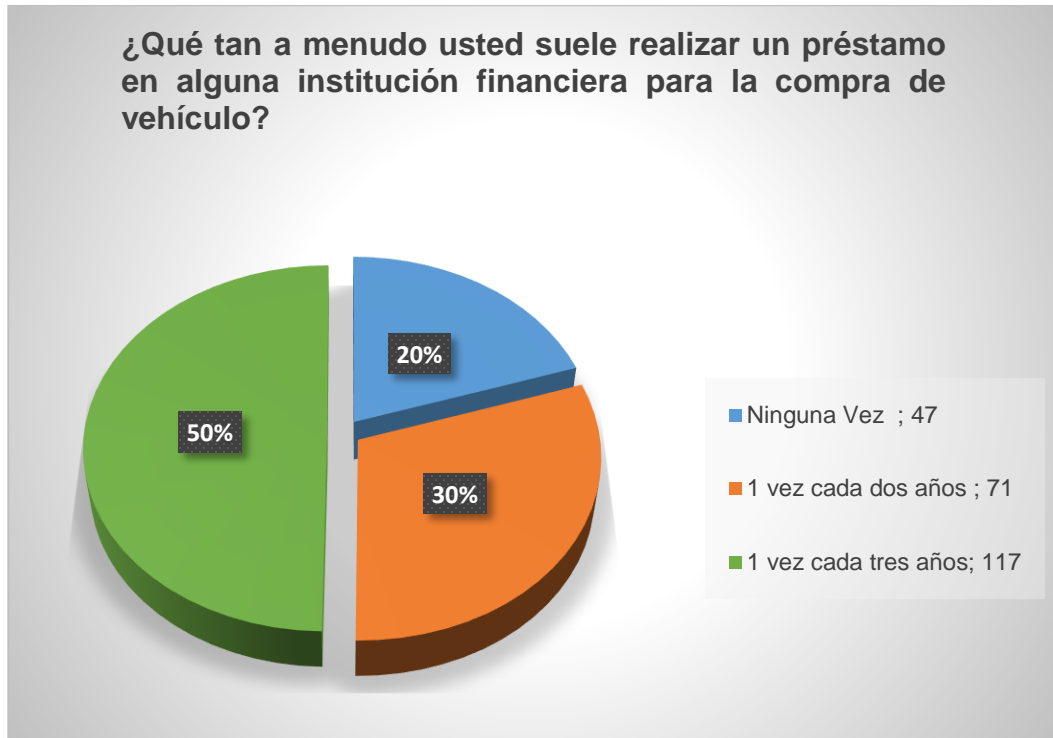
**Pregunta #2** Si su respuesta anterior fue SI. Nombre dos Empresas o Bancos que ofrezca el Renting de flotas.



**Ilustración 8. Nombre de empresas que ofrezcan servicio de Renting**

El 56% de las personas indicaron que Avis rent a car ofrece el servicio del renting, el 28% dijo Renting Pichincha y el 16% indicó a la empresa Budget.

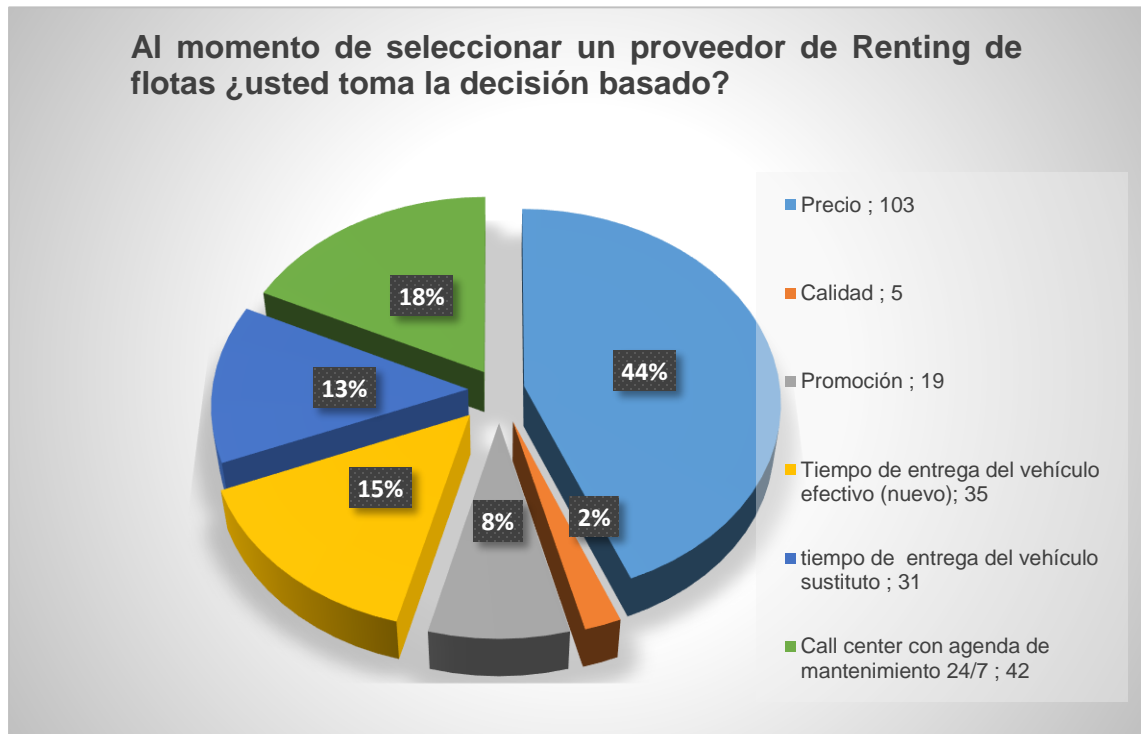
**Pregunta #3** ¿Qué tan a menudo usted suele realizar un préstamo en alguna institución financiera para la compra de vehículo?



**Ilustración 9.** ¿Qué tan a menudo suele realizar un préstamo?

El 50% de las personas manifestaron que suelen realizar un préstamos 1 vez cada 3 años, el 30% dijo que una vez 1 vez cada 2 años, mientras que un 20% dijo ninguna vez.

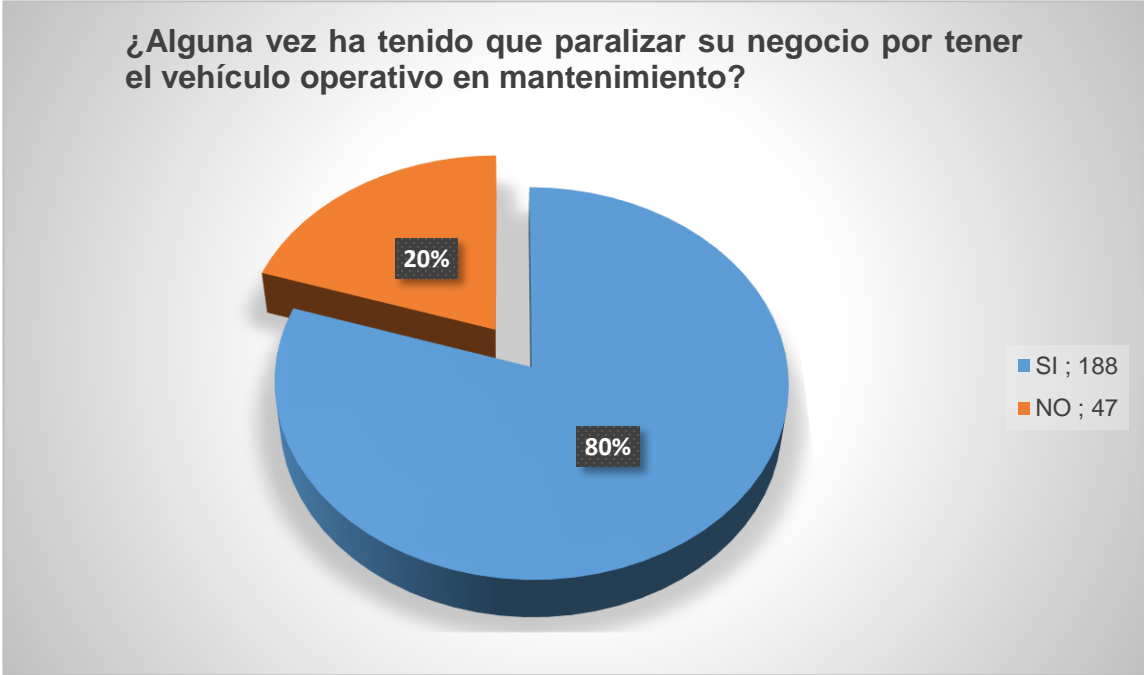
**Pregunta #4** Al momento de seleccionar un proveedor de Renting de flotas ¿usted toma la decisión basado?



**Ilustración 10.** ¿Usted en que basa su decisión al momento de seleccionar un proveedor?

El 44% de las personas encuestadas indicaron que su decisión se basa en el precio, un 18% indicó Call center con agencia e mantenimiento 24/7, el 15% dijo el tiempo de entrega del vehículo efectivo, el 13% manifestó el tiempo de entrega del vehículo sustituto, mientras que un 8% dijo promoción y un 2% dijo calidad.

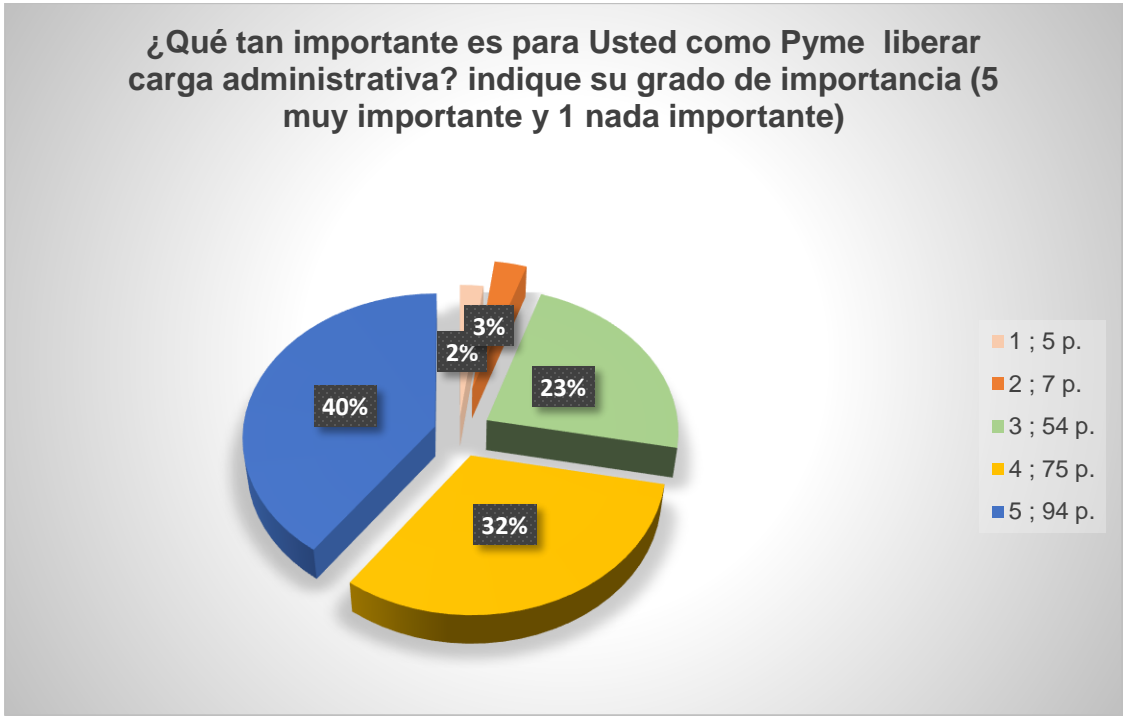
**Pregunta #5** ¿Alguna vez ha tenido que paralizar su negocio por tener el vehículo operativo en mantenimiento?



**Ilustración 11.** ¿Ha paralizado su negocio por tener el vehículo en mantenimiento?

El 80% de las personas indicaron que si han tenido que paralizar el negocio por tener el vehículo operativo en mantenimiento y un 20% indicaron que no.

**Pregunta #6** ¿Qué tan importante es para Usted como Pyme liberar carga administrativa? indique su grado de importancia (5 muy importante y 1 nada importante)

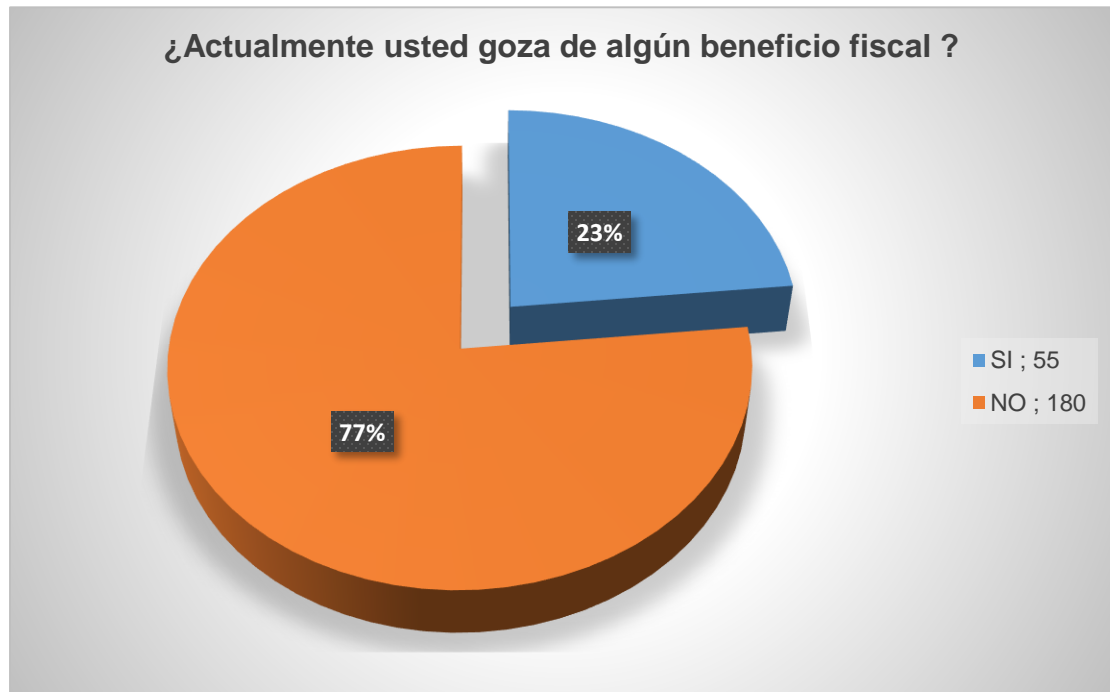


**Ilustración 12.** ¿Qué tan importante como Pyme liberar carga administrativa?

El 80% indicó que es muy importante para una pyme liberar carga administrativa, mientras que un 5% indicó que no es nada importante.



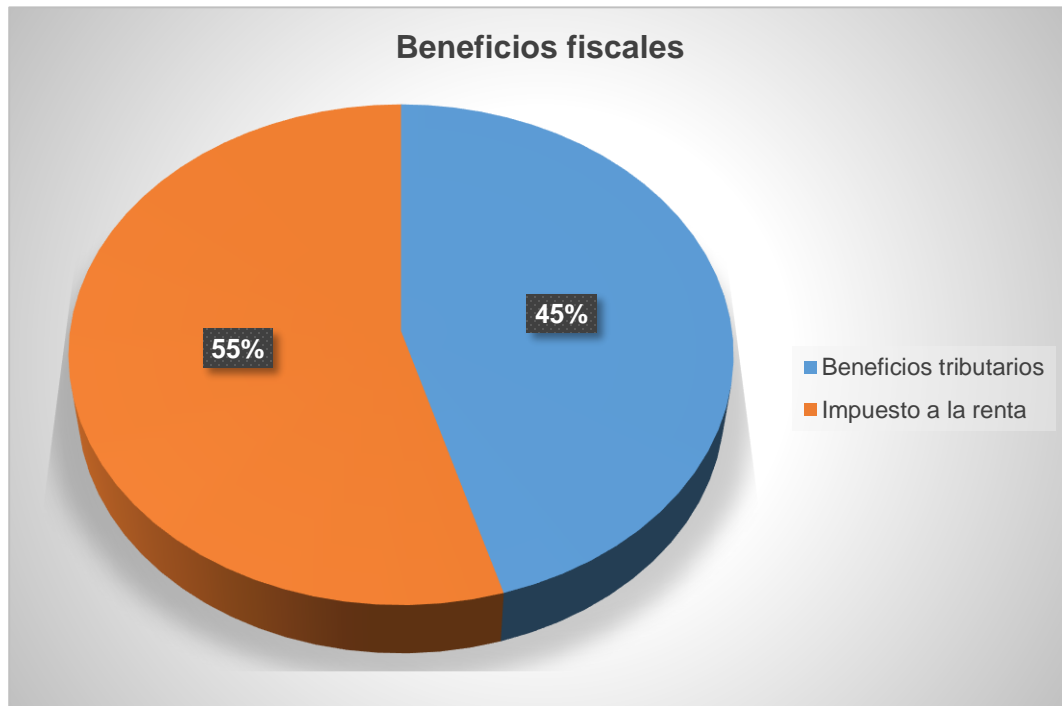
**Pregunta #7** ¿Actualmente usted goza de algún beneficio fiscal?



**Ilustración 13.** ¿Actualmente goza de algún beneficio fiscal?

El 77% indicó que no goza de ningún beneficio fiscal, y un 23% indicó que si posee beneficios fiscales.

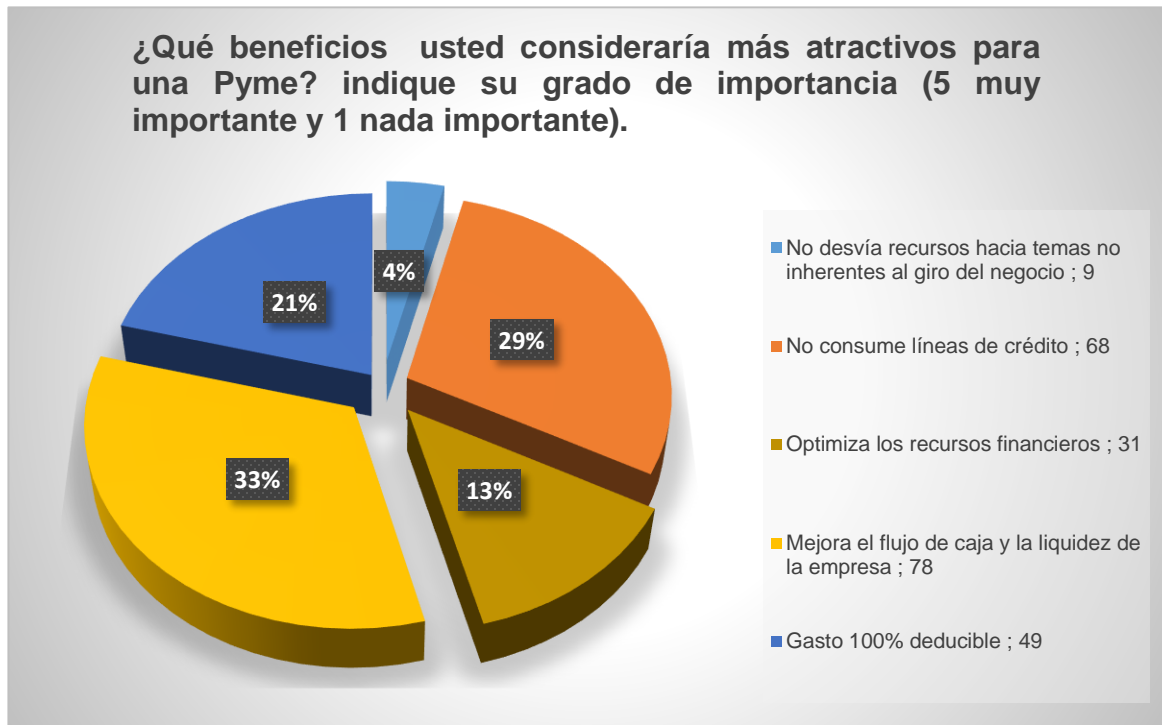
**Pregunta #8** Si su respuesta anterior fue SI, indique ¿cuál o cuáles son sus beneficios fiscales?



**Ilustración 14. Beneficios Fiscales**

El 55% indicó que el beneficio fiscal que reciben es el impuesto a la renta, mientras que el 45% manifestaron los beneficios tributarios.

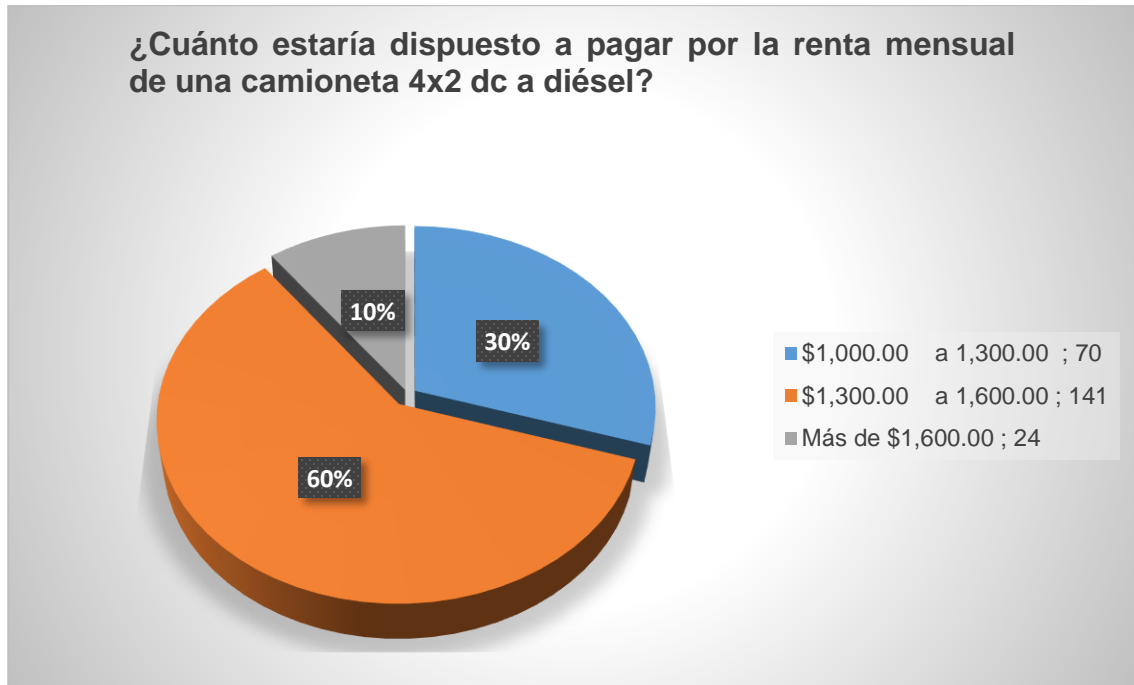
**Pregunta #9** ¿Qué beneficios usted consideraría más atractivos para una Pyme? indique su grado de importancia (5 muy importante y 1 nada importante).



**Ilustración 15.** ¿Qué beneficios usted consideraría más atractivos para una Pyme?

Las encuestas indicaron lo siguiente: 33% mejora el flujo de caja y liquidez, 29% no consume líneas de crédito, 21% gasto 100% de deducible, 13% optimiza los recursos financieros un 4% indicó no desvía recursos inherentes al negocio.

**Pregunta #10** ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la renta mensual de una camioneta 4x2 dc a diésel?



**Ilustración 16.** ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la renta mensual de una camioneta?

EL 60% indicó que estarían dispuesto a pagar entre \$1.300 a \$1.600, el 30% dijo que el valor que pagarían es entre \$1.000 a \$1.300, y u 10% manifestó más de \$1.600.

## **CAPITULO III**

### **EL PRODUCTO O SERVICIO**

#### **El producto o servicio**

La Empresa Avis rent a car se encuentra en la actualidad muy bien posicionada en el servicio Renting de flotas/ vehículos por lo cual basándonos en este beneficio se ha decidido innovar implementando el renting a PYMES con el propósito de expandir el mercado y clientes meta de la compañía.

#### **Características del producto o servicio**

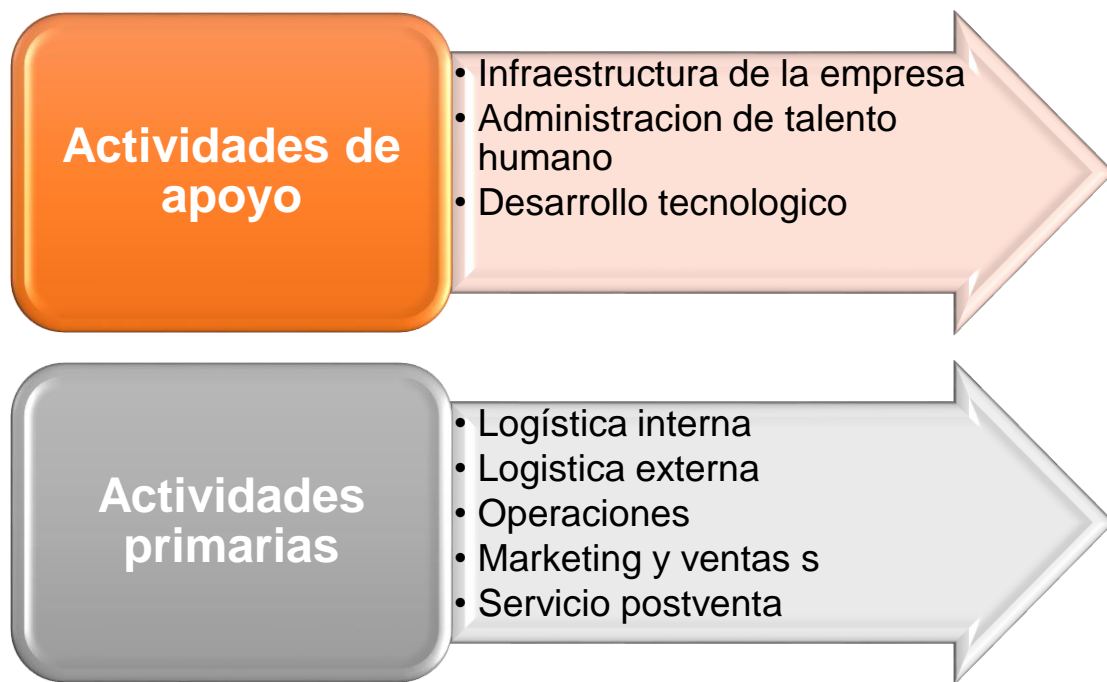
El Renting a PYMES consiste en brindar solución a las necesidades de movilización a largo plazo (1 a 5 años), con la gestión de proveerles y administrarles una flota vehicular.

Avis rent a car brindará a sus clientes de Renting lo detallado a continuación:

- ✓ Compra y activación de vehículos
- ✓ Trámites anuales de tránsito, SOAT e impuestos
- ✓ Vehículo sustituto (opcional)
- ✓ Capacitación continua a usuarios
- ✓ Revisión técnico - mecánica
- ✓ Póliza de seguro
- ✓ Mantenimiento preventivo y correctivo
- ✓ Rastreo satelital
- ✓ Informes gerenciales de la flota

- ✓ Asistencia en carretera

## Cadena de Valor



### Actividades Primarias

Las actividades primarias como concepto son aquellas comprometidas con la transformación de materias primas e insumos en un producto terminado, y los esfuerzos llevados a cabo para su comercialización.

**Logística Interna:** Cuenta con dos agencias ubicadas estratégicamente en el aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo, teniendo como base principal la que se encuentra sobre la Av. de las Américas donde se encuentra el taller Automotriz y se realizan los mantenimientos preventivos y correctivos de la flota de vehículos. La segunda se encuentra en el interior del aeropuerto en la salida nacional.

Cuenta además con un software que le brinda una alta capacidad de respuestas al cliente entre las 2 agencias.

**Operaciones:** En esta etapa varios departamentos se involucran como son la Gerencia Nacional de Guayaquil, Gerencia Nacional de mantenimiento, departamento financiero y el departamento de Renting flotas. Cada departamento realiza el proceso de verificación de datos y requisitos que le corresponde para realizar el respectivo contrato de Renting.

**Logística Externa:** Cuenta con Asesores personalizados y un mensajero para realizar requerimientos del cliente.

**Marketing y Ventas:** Actividades para realizar las captaciones y aumentar la cartera de clientes. No se contratara nueva fuerza de ventas sin embargo serán capacitados ya que ellos se encargaran de visitar a cada una de las PYMES.

Se establece el siguiente plan de negocio o Estrategia Comercial:

- Almuerzo Ejecutivo para celebrar el cumpleaños para los Gerentes Generales o la segunda persona a bordo (contacto Avis), además se obsequiara 1 souvenir con el logo de Avis rent a car.
- Se realizara un Proyecto de fidelización/Estrategia Comercial “rewards” para los clientes Pymes y funcionarios de la empresa.

**Servicios Postventa:** Seguimientos a nuestros clientes en forma personalizada con el objetivo de lograr fidelización hacia Avis.

### **Actividades de Apoyo**

Las Actividades de Apoyo como concepto son aquellas que sientan las bases para que las actividades primarias puedan desarrollarse en toda su potencialidad.

**Infraestructura de la empresa:** Tiene infraestructura adecuada para satisfacer las necesidades y requerimientos del cliente. También es parte de la Corporación “Maresa” que le da seguridad y confianza al cliente al realizar negociación con Avis Rent a car.

**Administración de Recursos Humanos:** Personal profesional y altamente capacitado, que trabajan en equipo para alcanzar las metas propuestas.

**Tecnología e Innovación:** Se cuenta con administrador propio de software lo que ayuda a los procesos internos de la organización y a la creación de nuevos productos y servicios que ayudaran a Avis Rent a car a dar soluciones de manera eficaz.

**Abastecimiento:** Cuenta con su propio proveedor de software y alianzas estratégicas con Empresas que conforman el grupo sinérgico de la Corporación Maresa, además de tener convenios bancarios.

Corporación Marisa Holding es un fuerte y sólido conglomerado de empresas que se ha convertido rápidamente en un símbolo de la Industria Ecuatoriana. Establecido en el año de 1997, con la agrupación de empresas vinculadas a MARESA y que relacionan sus actividades con el ensamblaje automotriz, distribución, comercialización, posventa y el arrendamiento de vehículos.

MARESA, empresa de mayor trayectoria de la Corporación, cuenta con más de 30 años de trayectoria en el mercado Ecuatoriano.

Hoy en día, las empresas que conforman éste holding son:

Maresa Ensambladora, Distrivehic, Mazmotors, Mare auto, Autosharecorp, Mareadvisor. Entre las marcas que representa están: Mazda, Fiat, Chrysler, Jeep, Dodge, RAM, Orgu Ford y Avis.



En rankings publicados por revistas reconocidas a nivel nacional durante el año 2013, Corporación Maresa Holding se encuentra mencionada dentro de las 145 empresas más grandes del Ecuador ocupando el puesto 33. Y entre las mejores empresas del país, en puesto 57.

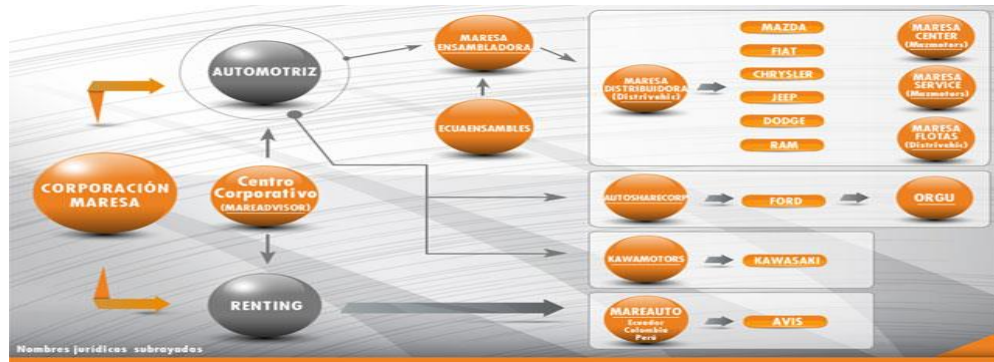


Ilustración 17. Estructura Corporación Maresa

## Foda de la empresa Avis rent a car.

### Fortalezas

- Marca reconocida a nivel mundial
- Transmite confianza al consumidor
- Corporación Maresa excelente experiencia y trayectoria a nivel nacional
- Disponibilidad de vehículos de distintas categorías
- Talleres Propios
- Oficinas en principales aeropuertos y ciudades del país
- Equipo humano comprometido hacia el cliente
- Call center 24/7
- Servicio Postventa



### Oportunidades

- Mercado corporativo- da seguridad trabajar con Avis
- Experiencia que respalda los negocios a cerrar
- Respaldo de la marca AVIS y sus talleres propios
- Disponibilidad inmediata en el alquiler en ciudades principales
- Call center 24/7
- Capacidad de inversión por parte de Avis
- Posibilidad de activar el vehículo de acuerdo a las necesidades del cliente
- Garantía de movilización
- Empresas con poca capacidad de inversión de flotas

### Debilidades

- Demora en aprobaciones de clientes comunes (muy exigentes en la calificación de crédito).
- Avis mantiene o maneja un estilo conservador, el cual identifica y estudia primero a su posible cliente.
- Taller propio (capacidad instalada)
- Campañas publicitarias masivas no enfocadas a nuestro mercado objetivo.

### Amenazas

- Mercado cambiante vs nuestra toma de decisión lenta
- Crecimiento de la competencia informal
- Facilidad de compra de vehículos en concesionarios
- Regulación del gobierno sobre cupos de vehículos

- Cambios en leyes ANT
- Gobierno ecuatoriano
- Leasing financiero, que se convierta en un leasing operativo.

## **Foda servicio Renting a PYMES**

### Fortalezas

- Carros nuevos y seminuevos
- Flota propia para sustituciones
- El canon de arrendamiento mensual es 100 % deducible de impuestos.
- Ahorro en el pago anual del impuesto a la renta.
- Taller propio

### Oportunidades

- Compra de vehículos requieren mayor monto de inversión
- La banca ha generado un segmento con tasa propia para préstamos automotriz (es más alta la tasa)
- Las empresas con las actuales circunstancias del mercado ya no quiere invertir en activos
- La banca ha disminuido los préstamos en general
- El segmento de Pymes hoy en día necesitara más recursos para capital de trabajo por lo que se pueden inclinar a adquirir vehículos bajo nuestro esquema.

### Debilidades

- Cupo limitado para negociar vehículos pesados y maquinaria amarilla (montacargas). máximo hasta 5 tonelajes.
- Cupo limitado para negociar cabezales hasta (máximo 40 toneladas).
- Alquileres menores a un año con tarifa especial (inferior a diario)

- Estructura de servicio propia es más costosa y hace que nuestros costos fijos mayores que la competencia.
- Campañas publicitarias masivas no enfocadas a nuestro mercado objetivo.
- Taller propio ( capacidad instalada)

#### Amenazas

- Aumento de impuestos y/o cupos a las importaciones sufren variaciones considerables.
- Restricciones de importaciones
- Competencia muy agresiva

#### Estrategias de solución FODA

- Avis rent a car mantendrá su estilo conservador para calificar al cliente Pyme, sin embargo serán agresivos para ganar a la competencia con servicio personalizado y calidad.
- Se realiza publicidad enfocada al Renting de flotas dirigido a la Pyme.
- Se realiza Estrategia Comercial para hacer conocer el grupo corporativo de Maresa por medio del Rewards.

## CAPÍTULO IV

### PLANES ESTRATÉGICOS

#### Plan de ventas

Considerando que las Pymes de Comercio al por mayor y menor son 607 y el equipo de ventas se compone de 3 Gerentes de cuentas, se establece que con un plan de 4 visitas diarias y con una meta de 12 empresas mensuales, para poder lograr el cierre de 4 cliente al mes por ejecutiva.

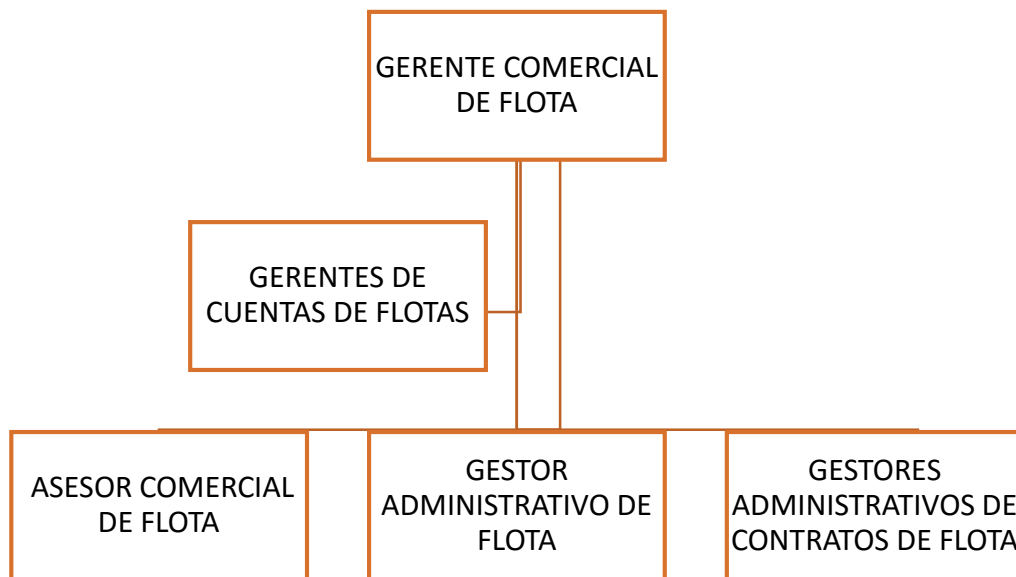
Es importante destacar que no será contratado más personal para cubrir el mercado meta, se entregara a cada ejecutivo la zona a cubrir, siendo así que en la ciudad de Guayaquil es donde se encuentran ubicadas la mayor parte de los clientes.

GUAYAQUIL	558
BALAO	1
BUCAY	1
DAULE	4
DURAN	17
EL TRIUNFO	3
MILAGRO	8
NARANJAL	3
NOBOL	1
PLAYAS	1
SALINAS	1
SAMBORONDÓN	9
<b>TOTAL DE COMPANIAS</b>	<b>607</b>



## Fuerza de ventas

Avis Rent a car, está conformado en el área de Renting Flotas con la siguiente estructura Comercial; 1 Gerente comercial de flota, 3 Gerentes de cuentas flotas, 1 Asesor comercial de flotas, 1 Gestor administrativo de flota, 1 Gestores administrativos de contratos de flota.



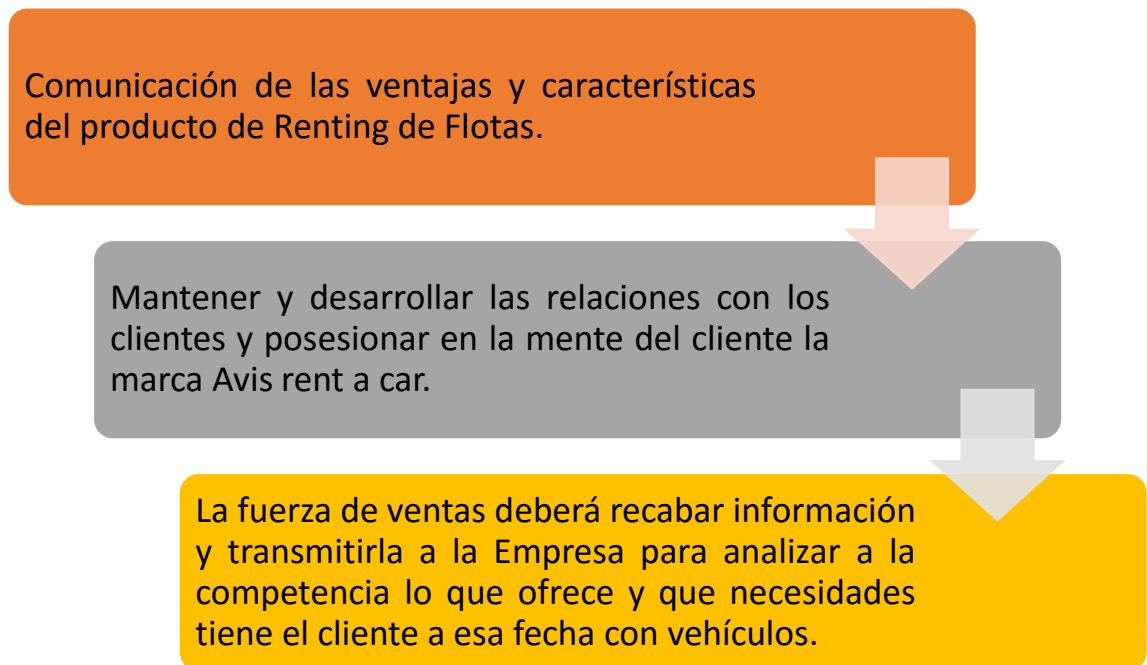
### Ilustración 18. Organigrama Renting

El perfil que se debe considerar al momento de la contratación del personal es que sean graduadas de Ing. Comercial, Marketing o que sea Economista, adicionalmente deben tener más de 30 años de edad y con más de 3 años de experiencia en el área comercial.

Sueldo base \$ 1.000,00 más comisiones y un auto (con logo Avis), para su movilización diaria.

Para este plan de negocios se considera el equipo actual de fuerza de ventas, es decir no se contratara personal para atacar a este nicho de mercado.

## Funciones de la Fuerza de Ventas



**Ilustración 19. Funciones de la fuerza de ventas.**

La fuerza de ventas deberá realizar las funciones mencionadas en el gráfico, esto garantizará y facilitará el proceso de venta, y además el logro de los objetivos que la empresa Avis rent a car está buscando. Sin embargo, será importante contar con promociones de ventas o Estrategias Comerciales que permitan captar la atención de las Pymes. Por ello a continuación se establecen las promociones de ventas que se establecerán para lograr alcanzar los objetivos de ventas que se busca dentro del presente plan de negocios.

### Promociones de ventas

Se detallara las promociones en el desarrollo de las 4 p.

### Política de pedidos

Avis rent a car envía la cotización al cliente Pymes y una vez aceptada la misma por parte del cliente, avis procede a realizar un análisis de crédito, una vez evaluado y aceptado por ambas partes se procede a realizar el contrato de Renting.

Con la firma del contrato Avis procede a entregar de manera provisional un vehículo en calidad de sustituto (temporal) hasta que el vehículo efectivo llegue a los patios de Avis para realizar la entrega al cliente.

### Políticas de crédito y cobranzas

Toda Pyme debe cancelar por anticipado al proveedor de servicio en éste caso a Mare auto S.A (Avis rent a car), es decir se factura el mes anterior, el mes por venir de tal manera que inicie el mes de servicio pagado. Las Pymes tendrán crédito 30, 45 y 60 días, (en la tarifa se incluye el costo financiero).

Adicionalmente en el contrato de renting se aplica cobro de mora a los clientes PYMES por atrasos en pagos, la misma que es basada a las tasas de interés máxima del banco central 9.33 anual.



**Tabla 6. Tasa de interés**

Tasas de Interés			
julio-2015			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima	% anual
para el segmento:		para el segmento:	
Productivo Corporativo	8.54	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.78	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.10	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.78	Consumo	16.30
Vivienda	10.62	Vivienda	11.33
Vivienda de Interés Público	4.88	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Acumulación Ampliada	21.82	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	24.98	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	26.91	Microcrédito Minorista	30.50

### Garantías

Se solicita Firma de contrato de Renting y un pagaré adicional. El vehículo sale a título o nombre de Mare auto S.A. (Avis rent a Car).

Si el cliente PYME, solicita terminar el contrato anticipadamente se aplica una cancelación anticipada del 30% de la tarifa restante.

## Relación con la mercadotecnia

### Producto

Avis rent a car, logra mantener 4 factores importantes que son:

Eficiencia, seguridad, cobertura y control, los mismos que influyen en el cliente al momento de decidir tomar el servicio de Renting.



### Eficiencia

- ❖ Entreat de vehículos "0 Km".
- ❖ Colocación de cualquier tipo de accesorio según su requerimiento.
- ❖ Revisión vehicular, SOAT y matriculación anual.
- ❖ Entrega y retiro a domicilio para vehículos ejecutivos.
- ❖ Vehicular de pre entrega.
- ❖ Vehículo de reemplazo (sustituto).

### Seguridad

- ❖ Seguros contra todo riesgo y administración de siniestros.
- ❖ Mantenimiento preventivo y correctivo.
- ❖ Renovación de la flota en el período óptimo.

- ❖ Call Center 24/7 para asistencia al cliente.
- ❖ Rescate y servicio de remolque.
- ❖ Orientación jurídica pre procesal.
- ❖ Servicio de rastreo satelital GPS.

### Cobertura

- ❖ Servicio de entrega de vehículos en las ciudades principales.
- ❖ Red de Cobertura a nivel nacional.
- ❖ Operaciones "In Situ".

### Control

- ❖ Posventa personalizada: asignación de administrador de flota.
- ❖ Capacitación a conductores.
- ❖ Informes gerenciales mensuales. (Avis Rent a Car, s.f.)

Al ser parte Avis Rent a car del grupo sinérgico como es la Corporación Maresa Holding, puede brindar a sus clientes diversas opciones de marcas y modelos de vehículos con atractivos costos en el Renting.



**CATEGORIA C**



**CATEGORIA F**



**CATEGORIA G**



**CATEGORIA H1**



**CATEGORIA K**



**CATEGORIA L**

## Precio

Los precios de Avis rent a car en el producto de Renting, siempre serán comparados por parte del cliente vs la compra del vehículo con capital propio o financiado con la banca.

A continuación se detallan comparaciones financieras:



Avis le ofrece alquiler de Flotas a largo plazo, una opción económica y eficaz para la movilización de su empresa. Esta alternativa le brinda grandes beneficios al dejar en manos de especialistas la administración de su flota, así usted se preocupa exclusivamente de su negocio. Por otro lado, permite rentabilizar su operación al no invertir grandes capitales en la compra de vehículos.

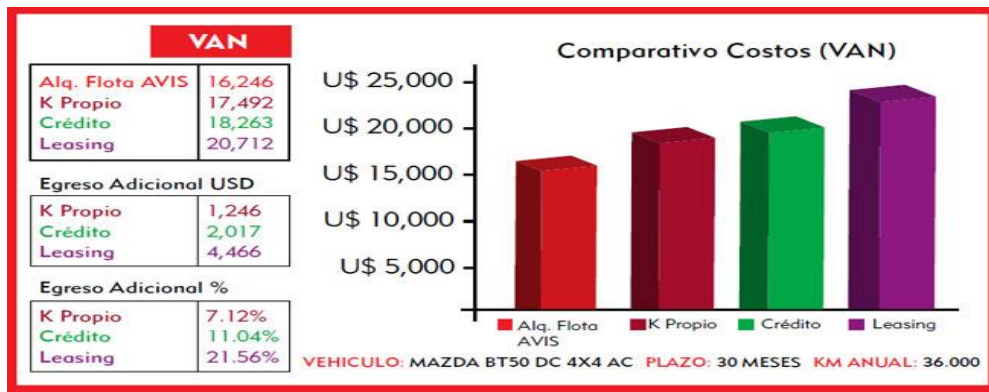
Avis es la alternativa más rentable para su empresa.

Avis dispone de múltiples ventajas que hacen la diferencia:

- ❖ Economía de escala de Avis con los proveedores de vehículos.
- ❖ Descuentos por volumen en compra de repuestos.
- ❖ Infraestructura propia para mantenimiento.
- ❖ Disponibilidad de flota propia para sustituciones.
- ❖ Excelentes negociaciones con proveedores externos.

- ❖ Sinergias dentro de las empresas de Corporación Marisa Holding. (Avis Rent a Car, s.f.)

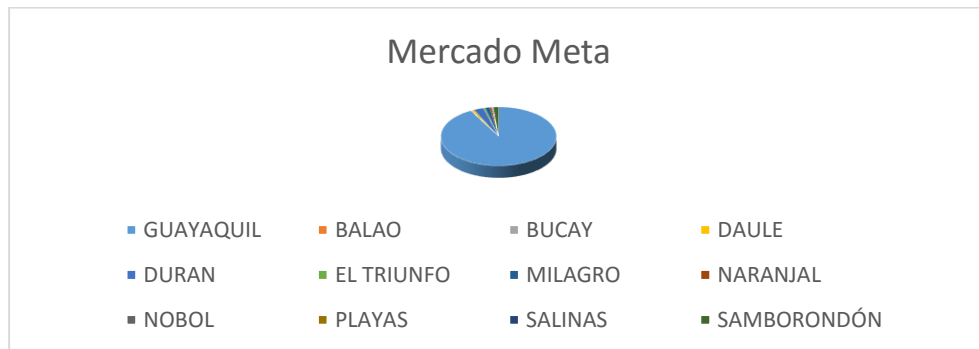
## Resumen de Comparaciones Financieras



**Ilustración 20. Resumen de comparaciones financieras**

### Plaza

El comercio al por mayor y por menor es un segmento del mercado muy activo que está comprendido en el país por empresas, personas naturales e informales. En la parte corporativa existe una sub clasificación de actividades entre las que encontramos: venta de enseres domésticos, calzado, combustible, maquinaria y equipos, productos intermedios, partes piezas y accesorios de vehículos, materias primas, animales vivos, alimentos, bebidas y tabaco, entre otros.



**Ilustración 21. Plaza y mercado meta**

## Promoción

Avis rent a car no mantiene promociones actualmente es esta línea de producto Renting, sin embargo, si posee un servicio personalizado hacia los clientes de Renting y alquiler diario. Su enfoque principal es que los usuarios como los choferes y ejecutivos sientan que la compañía los tiene presente en todo momento.

Detalle de Actividades a realizar por parte de Avis Rent a car a las Pymes:

- ❖ Invitara a un almuerzo Ejecutivo el día del cumpleaños a los Gerentes Generales o persona de contacto de cada empresa, a la vez haciendo la entregando un obsequio como son los souvenirs con logo de Avis Rent a car, paraguas, libreta, jarro, pluma y cargador.





- ❖ Se realizara un Proyecto de fidelización/Estrategia Comercial “rewards” para los clientes Pymes y funcionarios de la empresa.



### Justificación del Proyecto/ Estrategia Comercial

La realización de esta estrategia Comercial se origina al analizar el incremento de la competencia en alquileres de vehículos en el mercado Guayaquileño.

Cada uno de ellos busca brindar algo diferente con el fin de obtener fidelidad del consumidor destacando en precios económicos aunque esto les cueste **NO** llegar a la excelencia en calidad de servicio y al referirnos en servicio abarcamos instalaciones, productos de calidad, seguridad, garantía, entre otros.

Avis Rent a car es una empresa posicionada en el mercado nacional e internacional y ha sido destacada por ocupar los primeros lugares a nivel mundial en rentadoras de vehículos; sin embargo sabemos que el ser humano cada día busca mejorar y nuestro propósito es brindar a los clientes un servicio Innovador de recompensa por confiar en nosotros basados en calidad y ahorro monetario.

### Objetivo General del Proyecto/ Estrategia Comercial

Lograr la fidelización de los clientes Pymes y atraer a otro segmento de mercado implementando la estrategia Comercial de la acumulación de puntos “rewards” en la empresa Avis Rent a car. De esa manera no solo Avis se destacara por servicio sino también por costo y beneficio.

1	Delinear el plan de marketing estratégico
2	Reforzar y capacitar del plan estratégico al Asesor Comercial y cliente Interno
3	Idear un plan de acción para alcanzar las metas propuesta
4	Realizar un lanzamiento de la tarjeta rewards a nivel de Renting a las Pymes



Resultados esperados del Proyecto/Estrategia Comercial

Lograr que la empresa Avis Rent a Car se mantenga entre las rentadoras mejor posicionadas en el país enfocadas a las Pymes; no solo por excelencia en calidad y servicio sino también por innovar y fomentar un cambio positivo a la cultura Ecuatoriana y como resultado se verá la satisfacción monetaria y personal del cliente externo e interno.

Detalle de Cronograma de Proyecto/Estrategia Comercial

Mes	Actividad	Responsable
Julio	Finalización del desarrollo del plan Estratégico de Fidelización de clientes y determinación de su viabilidad.	Autores, Gerente General, Gerente Regional Guayaquil, Gerente Comercial de Flotas.
Agosto	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Presentación del proyecto y su respectiva aprobación al personal de Renting Flotas.</li> <li>❖ Capacitación del producto e inducción.</li> <li>❖ <b>Inicio del Proyecto.</b></li> <li>❖ Mesa de trabajo.</li> <li>❖ Reunión y capacitación del personal Atención Clientes para dar a conocer el proyecto en sí.</li> <li>❖ Se envía correo de información a call center para que comunique el plan Estratégico a las agencias de Avis a nivel nacional.</li> <li>❖ Manejo de base de datos de las PYMES con contrato cerrado de Renting en Avis Rent a car, para la elaboración del Rewards.</li> </ul>	Gerente Regional Guayaquil, Gerente Comercial de Flotas,
Septiembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Elaboración del Rewards</li> <li>❖ Entrega física del documento Rewards a los Gerentes Generales de las Pymes.</li> </ul>	Gerente Administrativo de Agencia Guayaquil, Gerente Comercial Flotas, Gerente de Marketing nacional, Gerentes de Cuentas Flota.
Octubre y Noviembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Seguimiento del uso del rewards por medio del software</b></li> <li>❖ <b>Feedback de los clientes del uso y beneficio del rewards.</b></li> </ul>	Gerente de Cuentas Flota, Gestores Administrativos.
Diciembre	Resultado trimestral (índice de uso del rewards y Créditos Otorgados.)	<b>INDICADORES DE GESTIÓN TRIMESTRAL</b>

**Ilustración 22. Detalle de cronograma d Proyecto**

El costo de este plan Estratégico está contemplado en el análisis financiero donde el costo de marketing es del 1% del valor de ventas.

## Publicidad

Siendo la Publicidad la que determinara de como piense o se cree una idea el cliente acerca del servicio de Renting de flota, se realizaran las siguientes estrategias mencionadas anteriormente. Nuestro plan de acción consiste en lo siguiente:

- ❖ Elaboración y distribución de material POP, el cual no solo será usado como parte de publicidad sino también como un regalo a nuestros clientes agradeciéndoles su confianza en nosotros.
- ❖ Difusión por medios masivos tales como Pautajes radiales como:
  - ✓ Radio Diblu HD 88.9 FM
  - ✓ Radio Disney 90.5 FM

**Canales BTL**, Como significado literalmente en castellano: bajo la línea— más conocida por su sigla BTL, consiste en el empleo de formas no masivas de comunicación para mercadeo dirigidas a segmentos de mercado específicos.

En lo que se refiere a la utilización de este canal BTL, se trabajará en la inserción de dos vallas que estarán ubicadas en los principales cantones de la provincia de Santa Elena, es decir:

- Santa Elena.
- Salinas.
- Libertad.

Las vallas estarán dirigidas a las Pymes con el producto de Renting.

La determinación de esto lo hicimos considerando éste como un medio de apoyo y complemento de las estrategias de ventas previamente establecidas para la empresa Avis rent a car. Considerando que el segmento objetivo de la empresa está ubicada en la ciudad de Guayaquil, por lo tanto se seleccionarán canales de comunicación que lleguen efectivamente al cliente meta.

Así mismo, se trabajará con material publicitario a través de anuncios de media página a full color en revistas especializadas en Pymes como son:

- América y Economía
- Revista Lideres

Esto es con el propósito de captar la atención del segmento objetivo de la empresa Avis rent a car.

**Canales OTL** Como significado literalmente en castellano: sobre la línea— más conocida por su sigla OTL, internet, son los medios electrónicos como el internet.

En cuanto a los canales OTL, se trabajará mediante la utilización de mailing para las Pymes, así como también haremos presencia en ferias o centro de convenciones donde se insertarán banners y a la vez resalte el producto o servicio como es el Renting de vehículos. También, se considera la necesidad de realizar una mejor gestión a las páginas en redes sociales que posee Avis rent a car, a fin de lograr un mayor contacto con los clientes.


Lugares donde se considera estar presente con la marca Avis Rent a car y dar fuerza al producto de Renting sobre las Pymes.

- Centro de Convenciones de Guayaquil
- Expo plaza - Creando Experiencias
- Cámara de Comercio de Guayaquil

## CAPÍTULO V

### ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO


#### Determinación de la inversión inicial

	INVERSION INICIAL				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad de vehiculos	60		60		
Costo	30.000,00		33.000,00		
Inversion	1.800.000,00		1.980.000,00		

En este cuadro podemos observar que en el 1er año Avis rent a car, realizara una inversión de \$ 1.800.000,00 por la compra de 60 vehículos con un costo unitario de \$30.000,00. En el 3er año Avis rent a car, realiza una segunda inversión para la renovación de la flota de los 60 vehículos a un costo unitario de \$ 33.000,00.

#### Fuentes de financiamiento

Las fuentes de Financiamiento se dividen de la siguiente manera:

	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
	Financiamiento con recursos propios	30%
Financiamient con banca	70%	

Avis rent a car, cuenta con un 30% para financiar la compra de los vehículos por fondos propios, mientras que el 70% se realiza a través de ppréstamo bancario.

Presupuesto de Ingresos y Costos

	INGRESOS PROYECTADOS
---	----------------------

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Alquiler por vehículo						
Nuevos vehículos por mes						
Cantidad de alquiler de vehículos		570	720	720	720	720
Precio de alquiler mensual		\$ 1,500				
<b>Ingreso por alquiler</b>		<b>\$ 855,000</b>	<b>\$ 1,080,000</b>	<b>\$ 1,080,000</b>	<b>\$ 1,080,000</b>	<b>\$ 1,080,000</b>
Valor vehículo mercado	\$ 0			\$ 19,700		\$ 25,700
Valor vehículo libros	\$ 0			\$ 12,000		\$ 18,000
Utilidad en venta por vehículo				\$ 7,700		\$ 7,700
<b>Ingreso extraordinario por venta flota</b>				<b>\$ 462,000</b>		<b>\$ 462,000</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 855,000</b>	<b>\$ 1,080,000</b>	<b>\$ 1,542,000</b>	<b>\$ 1,080,000</b>	<b>\$ 1,542,000</b>

El presupuesto de ingresos proyectados se compone de la siguiente forma:


En el 1er año Avis rent a car tiene 570 rentas compuestas por 60 vehículos, flota que fue completada dentro de los 6 primeros meses de este mismo año, con costo unitario de \$ 1.500 por concepto de renta mensual de alquiler dando un costo de ingreso en el 1er año de \$ 855.000. En el segundo año la Empresa mantiene 720 rentas compuestas por 60 vehículos con un costo mensual de alquiler \$1.500 por lo que le da un ingreso al finalizar el 2do año de \$ 1.080.000.

En el 3er año Avis rent a car mantiene las 720 rentas compuestas por las 60 vehículos, con un costo mensual por alquiler de \$ 1.500 generando un ingreso por alquiler en este año de \$ 1.080.000 valor que será sumado a un ingreso

extraordinario por la venta de los 60 vehículos a un costo de utilidad por cada uno de ellos de \$ 7.700 arrojando como un ingreso extra de \$ 462.000 por lo cual podemos decir que la utilidad en el 3er año es de \$ 1.542.000.

En el 4to año la Empresa mantiene 720 rentas compuestas por 60 vehículos a un costo mensual de alquiler de \$ 1500 generando un ingreso de \$ 1080.000.


En el 5to año se realiza por segunda ocasión la venta de la flota de las 60 unidades dejando una utilidad por vehículo de \$ 7.700, que suman un monto de \$ 462.000 sumados a las 720 rentas en el mismo año a un costo mensual por alquiler de \$ 1.500 por 60 vehículos. En este último año Avis rent a car tiene un ingreso de \$ 1.542.000.

		COSTOS PROYECTADOS				
		año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
						
	Jefe de Taller	5.760	6.048	6.350	6.668	7.001
	Asistente de bodega	9.600	10.080	10.584	11.113	11.669
	Asesores de Taller	7.680	8.064	8.467	8.891	9.335
	Mecánicos	3.840	4.032	4.234	4.445	4.668
	Lavadores de autos	9.600	10.080	10.584	11.113	11.669
	<b>(-) Personal de Taller Avis</b>	<b>36.480</b>	<b>38.304</b>	<b>40.219</b>	<b>42.230</b>	<b>44.342</b>
	Cantidad de vehículos en alquiler	570	720	720	720	720
	Precio Mantenimiento Preventivo	172	211	219	189	211
	<b>Costo Mantenimiento Preventivo</b>	<b>98.117</b>	<b>151.794</b>	<b>157.480</b>	<b>136.331</b>	<b>151.794</b>
	Cantidad de vehículos en alquiler	570	720	720	720	720
	Precio Mantenimiento Correctivo	52	63	66	57	63
	<b>Costo mantenimiento Correctivo</b>	<b>29.435</b>	<b>45.538</b>	<b>47.244</b>	<b>40.899</b>	<b>45.538</b>
	<b>(-) Costo Mantenimiento Total</b>	<b>\$ 127.553</b>	<b>\$ 197.332</b>	<b>\$ 204.724</b>	<b>\$ 177.231</b>	<b>\$ 197.332</b>
	Cantidad de vehículos en alquiler	60	60	60	60	60
	Precio de Seguro de Vehiculos	3,4%	3,4%	3,4%	3,4%	3,4%
	Valor asegurado por vehiculo	30.000	25.000	25.000	33.000	27.500
	<b>(-) Costo seguro</b>	<b>\$ 61.200</b>	<b>\$ 51.000</b>	<b>\$ 51.000</b>	<b>\$ 67.320</b>	<b>\$ 56.100</b>
	Cantidad de vehículos en alquiler	60	60	60	60	60
	Precio de matricula (% sobre valor vehiculo)	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%
	Valor por vehiculo	30.000	25.000	25.000	33.000	27.500
	<b>(-) Matrícula y revisión</b>	<b>\$ 36.000</b>	<b>\$ 30.000</b>	<b>\$ 30.000</b>	<b>\$ 39.600</b>	<b>\$ 33.000</b>
	<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>261.233</b>	<b>316.636</b>	<b>325.943</b>	<b>326.381</b>	<b>330.773</b>

En el cuadro de costos proyectados del plan de negocio podemos decir que se componen por 4 rubros que son: Personal de taller Avis, costo de mantenimiento preventivo, costo de mantenimiento correctivo, costo de matrícula y revisión vehicular.

Podemos observar que ellos gastos totales del primer año son de \$ 261.233 en relación a los siguientes 4 años ya que los costos serán costeados con una tasa del 10% adicional por incremento anual.

## Factibilidad Financiera

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
	EVALUACION ECONOMICA DEL PROYECTO					
<b>Utilidad antes de Impuestos (NOPAT)</b>		\$ 30,076	\$ 189,360	\$ 629,346	\$ 164,171	\$ 618,925
(-) Impuesto y participación 33.7%		-\$ 10,135	-\$ 63,814	-\$ 212,090	-\$ 55,326	-\$ 208,578
(+) Depreciación		\$ 360,000	\$ 360,000	\$ 360,000	\$ 360,000	\$ 360,000
(+) Valor libros Act. Vendido				\$ 1,182,000		1,542,000
(-) Inversión en Activo	-\$ 1,800,000			-\$ 1,800,000		
(-) Inversión en Cap. Trab.	-\$ 60,687.39					
(+) Rec. Cap. Trab						\$ 60,687
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>-\$ 1,860,687</b>	<b>\$ 379,940</b>	<b>\$ 485,546</b>	<b>\$ 159,256</b>	<b>\$ 468,845</b>	<b>\$ 2,373,035</b>
<b>Flujo de caja libre acumulado</b>	<b>-\$ 1,860,687</b>	<b>-\$ 1,480,747</b>	<b>-\$ 995,202</b>	<b>-\$ 835,945</b>	<b>-\$ 367,100</b>	<b>\$ 2,005,935</b>
Tasa de descuento		15%				
TIR		21%				
VAN		\$ 375,492				
Payback (años)		5				

En este cuadro podemos observar que en la Evaluación Económica del proyecto toda la inversión inicial que está compuesta por la compra de activos y la inversión en capital de trabajo tomada logran su recuperación en el 5to año. Con lo cual nuestro flujo de caja libre acumulado será positivo por dos rubros específicos que son: Valor libros activos vendidos y la recuperación de capital de trabajo.



Al final del 5to año podemos observar que la TIR que nos arroja es del 21% y el VAN es de \$ 375.492, nuestro Payback es al 5to año.

En base a lo antes detallado podemos decir que el plan de negocio es viable.

### Análisis de sensibilidad



INDICADORES	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO CONSERVADOR	ESCENARIO OPTIMISTA
Precio de alquiler	\$ 1,350	\$ 1,500	\$ 1,650
Utilidad Neta despues de Impuestos Año 5	\$ 341,912	\$ 410,347	\$ 478,783
VAN	\$ 159,716	\$ 375,492	\$ 591,267
TIR	18%	21%	25%
Año de Recuperación	5	5	5

En este análisis realizamos 3 escenarios donde el primer escenario siendo Pesimista colocamos un costo mensual de renta de alquiler \$ 1.350 arrojándonos una utilidad neta después de impuestos de \$ 342.912 con un VAN de \$159716 y un TIR del 18% por lo tanto en este escenario el proyecto es menos favorable.


En el segundo escenario Conservador colocamos un costo mensual por alquiler de \$ 1.500 arrojándonos una utilidad neta después de impuestos de \$ 375.492, el VAN de \$375.492 y la TIR del 21%, la recuperación de capital es en el año 5.

En este escenario fue contemplado nuestro plan de negocio, por lo que el resultado nos da positivo es decir que el proyecto es viable.

En el escenario Optimista colocamos un costo de alquiler mensual \$ 1.650 arrojándonos una utilidad neta después de impuestos de \$ 478.783, con el VAN de \$ 591.267 y la TIR del 25%.

Este escenario es excelente para Avis rent a car y sus accionistas, sin embargo, no para la Pyme ya que estaría fuera del rango que ellos podrían cancelar mensualmente por vehículo.

### Punto de Equilibrio

		PUNTO DE EQUILIBRIO
<b>DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		
PRECIO DE VENTA UNITARIO		1.500
COSTO VARIABLE UNITARIO		830
<b>MARGEN DE CONTRIBUCION</b>		670
COSTOS FIJOS TOTALES		126.547
MARGEN DE CONTRIBUCION		670
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		189
<b>Comprobacion:</b>		
CANTIDAD (en miles)		189
PRECIO DE VENTA UNITARIO		1.500
<b>VENTAS TOTALES</b>		283.301
CANTIDAD (en miles)		189
COSTO VARIABLE UNITARIO		830
<b>COSTO VARIABLE TOTAL</b>		156.754
<b>MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL</b>		126.547
<b>COSTOS FIJOS TOTALES</b>		(126.547)
<b>UTILIDAD</b>		-

## **Seguimiento y Evaluación**

Indicadores a evaluar cumplimiento



Avis rent a car, establece metas mensuales de colocación de vehículos a través de los Gerentes de cuentas (flotas), es decir cerrar nuevas contrataciones o convenios, así también establece metas mensuales de monto de facturación y vehículos, esto en el caso de las empresas ya contratadas (renovaciones) y/o nuevas contrataciones.

# CAPÍTULO VI

## RESPONSABILIDAD SOCIAL

### Base Legal

El presente plan se fundamenta en el reglamento para el funcionamiento de las Compañías de renta, arrendamiento o alquiler de vehículos; el cual lo aprueba el Directorio de la Agencia Nacional de Regulación y control del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial. (Agencia Nacional de Tránsito)



RESOLUCIÓN Nº 085-DIR-2013-ANT

REGLAMENTO PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LAS COMPAÑÍAS DE RENTA, ARRENDAMIENTO O ALQUILER DE VEHÍCULOS

EL DIRECTORIO DE LA AGENCIA NACIONAL DE REGULACION Y CONTROL DEL TRANSPORTE TERRESTRE, TRÁNSITO Y SEGURIDAD VIAL

CONSIDERANDO:

**Que**, la Constitución de la República del Ecuador reconoce y garantiza a las personas en su artículo 66 numeral 25 el derecho a acceder a bienes y servicios públicos y privados de calidad, con eficiencia, eficacia y buen trato, así como a recibir información adecuada y veraz sobre su contenido y características;

**Que**, mediante Ley Reformatoria a la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 415 del 29 de marzo de 2011, se creó la Agencia Nacional de Regulación y Control del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, ANT, entidad que cuenta con autonomía, personería jurídica, jurisdicción a nivel nacional, presupuesto, patrimonio y régimen administrativo y financiero propios;

**Que**, el numeral 28 del Artículo 29 de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial (LOTTTSV) dispone que, es facultad del Director Ejecutivo de la ANT autorizar el funcionamiento de las compañías de renta de vehículos;

**Que**, el artículo 58 del Reglamento a la Ley ibidem, señala que los vehículos que sean alquilados en las compañías de renta de vehículos deberán registrarse obligatoriamente a nombre de la persona jurídica que cuente con la autorización de funcionamiento y sólo podrán destinarse al transporte particular y por ningún motivo podrán realizar servicio público, comercial o por cuenta propia. El Director Ejecutivo de la ANT autorizará el funcionamiento de estas compañías cuando las mismas hayan cumplido con los requisitos que establezca el Directorio de la ANT mediante Resolución;

**Que**, con fecha 26 de septiembre del 2012, en la sala de sesiones de la Agencia Nacional de Regulación y Control del Transporte Terrestre Tránsito y Seguridad Vial, en su Novena Sesión Extraordinaria, el Directorio emitió la Resolución No. 055-DIR-2012-ANT que contiene el Reglamento para el funcionamiento de las compañías de renta, arrendamiento o alquiler de vehículos;

**Que**, mediante Memorando No. ANT-DTHA-2013-1315, de fecha 11 de abril del 2013, la Dirección de Títulos Habilitantes de la ANT, remite a la Dirección de Regulación de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial el Informe Técnico a fin de efectuar la reforma a la Resolución No. 055-DIR-2012-ANT, de acuerdo a las necesidades actuales de las compañías sujetas al Reglamento citado;

**Que**, Mediante Informe No. 404-ATH-EC-DTH-2013-ANT, adjunto al Memorando generado por la Dirección de Títulos Habilitantes, se proponen los cambios en que deberán incluirse en la Resolución citada en el considerando precedente;

**Que**, es necesario regular los requisitos para la autorización de funcionamiento de las compañías de renta de vehículos, a fin de precautelar los derechos de los usuarios y establecer sus obligaciones, definir las obligaciones de las compañías de renta de vehículos y garantizar el cabal cumplimiento de la normativa de tránsito vigente.

RESOLUCIÓN Nº 085-DIR-2013-ANT  
REGLAMENTO PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LAS COMPAÑÍAS DE RENTA, ARRENDAMIENTO O ALQUILER DE VEHÍCULOS

AGENCIA NACIONAL DE TRÁNSITO  
Comisaría General  
Dirección: Av. Mariscal Sucre y José Sánchez  
Sector La Piedad, antiguos instalaciones de FIECOP  
Quito - Ecuador  
www.ants.gob.ec

## **Medio Ambiente**

Avis Rent a car tiene como prioridad ante cualquier proyecto a realizar la protección del medio ambiente por lo cual en la actualidad se realiza un lavado de vehículos con productos ecológicos y biodegradables, los mismos que no necesitan gran cantidad de agua para mantener los carros limpios.

## **Beneficiarios directos e indirectos de acuerdo al Plan del Buen**

### **Vivir**

El presente plan de negocio tiene relación directa con el objetivo #2 el mismo que se refiere a “Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial en la diversidad.” (Plan Nacional Buen Vivir, s.f.), puesto que la empresa Avis Rent a car cuenta en la actualidad con personas de capacidades especiales que ayudarán a llevar a cabo el proyecto planteado y por supuesto el micro y el macro empresarios que posean estas mismas capacidades podrán aplicar al servicio del renting con nosotros sin discriminación alguna.

Además posee estrecha alineación con el objetivo #3 el cual se refiere a “Mejorar la calidad de vida de la población” (Plan Nacional Buen Vivir, s.f.), y también en la constitución en el art. 66 establece “El derecho a una vida digna, que asegure la salud, la alimentación y nutrición, agua potable, vivienda, saneamiento ambiental, educación, **trabajo, empleo**, descanso y ocio, cultura física, vestido, seguridad social, y otros servicios sociales necesarios.

Por lo cual consideramos que de acuerdo al objetivo #3, el presente plan de negocios abrirá las puertas a pequeñas y medianas empresas que podrán tener oportunidad de crecimiento económico y a su vez requerirán personal ya que a corto o mediano plazo se brindarán fuentes de empleo.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Se pudo evidenciar que es de gran necesidad para las Pymes contar con un producto y servicio como es el Renting de vehículos, el cual le ayudara a reinvertir sus recursos en el giro de negocio, además de obtener ventajas financieras y liberación de carga administrativa, problemática que se evidencio en el presente plan de negocio. Se propuso como objetivo meta las Pymes que están dedicadas al Comercio al por mayor y menor situadas en la ciudad de Guayaquil y sus alrededores.

El servicio del Renting lo brindan muchas empresas en nuestra ciudad y por ende la competencia incrementa constantemente; por lo cual el presente proyecto se basa en brindar oportunidades de negocio a las PYMES e incrementación monetaria a la compañía, las mismas que poseen las necesidades de movilización pero no cuentan con capital suficiente para realizar la compra de un flota vehicular y así los empresarios tendrán como resultado crecimiento económico, posicionamiento y reconocimiento de marca en el mercado Guayaquileño.

Actualmente la Pyme es un crecido notablemente y el país no deja de ser la excepción, debido a que las ventajas que sus socios obtienen de unir fuerzas y cooperar entre ellos, son de gran importancia para cada uno de los socios quienes basados en los principios corporativos se permiten superarse a sí mismos, y a la sociedad que les rodea

Se considera que luego de los resultados obtenidos de las investigaciones y encuestas realizadas, este producto /servicio de Renting de vehículos en el mercado, tendría una alta aceptación, debido a que la Comercialización de productos al por mayor y menor está en crecimiento y hay poca competencia por parte de Avis rent a car que este abarcando a este nicho de mercado.

Se pone en práctica la experiencia de Avis rent a car en el mercado Ecuatoriano y con cierres de Negocios de Renting de vehículos en Empresas de gran tamaño, podemos asegurar que Avis rent a car se ajustara a las necesidades y requerimiento de las Pymes.

Podemos decir que es factible el proyecto ya que se puede observar en los resultados financieros, luego de un análisis minucioso durante los 5 años que dura el proyecto saliendo la TIR y VAN positivo de acuerdo a los presupuestos y resultados que se tenía previsto para el cumplimiento de los objetivos planteados.

### **Recomendaciones:**

Con base a lo analizado a lo largo del plan de Negocio y del estudio de investigación, se consideran las siguientes recomendaciones:

- Con el nuevo mercado objetivo como son las Pymes, es importante aportar no solo ventajas financieras y liberación administrativa, si no enamorar al cliente con calidad de servicio para que sean ellos nuestra mejor publicidad.
- Al aumentar el número de clientes, también se aumentara el tamaño de la flota vehicular y esto genera una cadena de necesidades dentro de Avis rent a car, sin embargo es importante considerar que solo estamos atacando a una línea o nicho de mercado de las Pymes que son las Empresas dedicados a la Compra o venta al por mayor y menor, por lo que podría surgir rápida demanda en otra de sus líneas. Es necesario contar con el suficiente recurso humano para solventar las necesidades de las Pymes, es decir se requerirá la incorporación de talento humano competitivo.

- Avis rent a car mantendrá un Equipo Humano generando respuestas y soluciones inmediatas hacia los clientes, además de continuar con un ambiente de amabilidad y servicio que brinda a cada uno de ellos.



## REFERENCIAS

Agencia Nacional de Tránsito. (s.f.). *Reglamento para el funcionamiento de las compañías de renta.*

Avis Rent a Car. (s.f.). Obtenido de <http://www.avis.com.ec/index.php/servicios-diferenciadores>

Avis Rent a Car. (s.f.). *Categoría de vehículos.* Obtenido de Avis Rent a car: <http://www.avis.com.ec/index.php/nuestros-vehiculos/categoria>

El Telégrafo. (18 de 08 de 2015). *El precio de los vehículos subiría entre el 5% y 15%.* Obtenido de El telégrafo: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/el-precio-de-los-vehiculos-subiria-entre-el-5-y-15.html>

El Universo. (9 de JUNIO de 2008). Obtenido de <http://www.eluniverso.com/2008/06/09/0001/9/886B20364F054C73B6BE BB517E965960.html>

El Universo. (21 de 01 de 2015). *Vehículos en Ecuador, más caros que en países vecinos.* Obtenido de El universo: <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/01/21/nota/4463226/vehiculos-ecuador-mas-caros-que-paises-vecinos>

Gestiopolis. (25 de 11 de 2002). *Que es un perfil del consumidor.* Obtenido de Gestiopolis: <http://www.gestiopolis.com/que-es-un-perfil-del-consumidor/>

La hora. (18 de 08 de 2015). *La carga tributaria a los vehículos creció en más del 5% en este Gobierno.* . Obtenido de La hora: <http://www.lahora.com.ec/index.php/movil/noticia/1101221527>

Plan Nacional Buen Vivir. (s.f.). Obtenido de <http://www.buenvivir.gob.ec/>

## ANEXOS

### Modelo Encuesta

#### Preguntas a realizar:

#### UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL

1. ¿Conoce usted lo que es Renting de flotas o vehículos?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

2. Si su respuesta anterior fue SI. Nombre dos Empresas o Bancos que ofrezca el Renting de flotas.

\_\_\_\_\_

3. ¿Qué tan a menudo usted suele realizar un préstamo en alguna institución financiera para la compra de vehículo?

\_\_ Ninguna vez

\_\_ 1 vez cada dos años

\_\_ 1 vez cada tres años

4. Al momento de seleccionar un proveedor de Renting de flotas ¿usted toma la decisión basado?

Precio \_\_\_\_\_ Calidad \_\_\_\_\_ Promoción \_\_\_\_\_

Tiempo de entrega del vehículo efectivo (nuevo) \_\_\_\_\_

Tiempo de entrega del vehículo sustituto \_\_\_\_\_

Call center con agenda de mantenimiento 24/7 \_\_\_\_\_

5. ¿Alguna vez ha tenido que paralizar su negocio por tener el vehículo operativo en mantenimiento?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

6. ¿Qué tan importante es para Usted como Pyme liberar carga administrativa? indique su grado de importancia (5 muy importante y 1 nada importante)

\_\_1\_\_2\_\_3\_\_4\_\_5

7. ¿Actualmente usted goza de algún beneficio fiscal?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

8. Si su respuesta anterior fue SI, indique ¿cuál o cuáles son sus beneficios fiscales?

---

9. ¿Qué beneficios usted consideraría más atractivos para una Pyme? indique su grado de importancia (5 muy importante y 1 nada importante).

- No desvía recursos hacia temas no inherentes al giro del negocio.
- No consume líneas de crédito.
- Optimiza los recursos financieros.
- Mejora el flujo de caja y la liquidez de la empresa.
- Gasto 100% deducible.

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la renta mensual de una camioneta 4x2 dc a diésel?

- \$1,000.00 a 1,300.00
- \$1,300.00 a 1,600.00
- Más de \$1,600.00

## **Anexo de Beneficios e incentivos tributarios**

La legislación tributaria del Ecuador promueve objetivos de política pública como es la eliminación o reducción de obligación tributaria a pesar de que esto presenta para el Estado una recaudación inferior.

Llamados "gasto tributario" al monto general de impuestos y que dejan de recaudarse como beneficios e incentivos, todo esto basado al artículo 94 del Código Orgánico de Planificación de Finanzas Públicas.

El Estado desea promover una distribución más justa con este gasto tributario, a la vez situaciones que necesitan protección como es la salud personal y el tema ambiental. Es importante destacar que el artículo 300 de la Constitución de la Republica cita lo antes citado además de mencionar que se debe estimular el empleo y la inversión.

### **Artículo 300**

El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos. La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables.

La matriz que se presenta a continuación es un esfuerzo del Servicio de Rentas Internas por informar a la ciudadanía y a los emprendedores que necesitan tener conocimiento de los beneficios e incentivos que pueden alcanzar en cada uno de los impuestos de acuerdo al giro de negocio. Además están clasificadas por sus decisiones de gasto o inversión y por los distintos objetivos de política pública a los que se atienden. Esperamos que este documento sirva como herramienta y uso de mayor utilidad.

## Recuento de incentivos y beneficios tributarios por políticas públicas

(Legislación Vigente)

















IMPUESTO	AHORRO INVERSIÓN	PRODUCTIVA EMPLEO	JUSTICIA REDISTRIBUTIVA EQUIDAD	PROVISIÓN DE BIENES Y SERVICIOS PÚBLICOS, Y RECIPROCIDAD	MEDIOAMBIENTAL Y OTROS OBJETIVOS
IMPUESTO A LA RENTA	26	26	19	8	
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	4	2	2		
IMPUESTO A LAS TIERRAS RURALES		4	3	2	5
IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES		1	1	2	
IMPUESTO A LOS VEHÍCULOS MOTORIZADOS		3	1	4	
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	3	16	19	24	
IMPUESTO AMBIENTAL A LA CONTAMINACIÓN VEHICULAR		2	3	5	2
IMPUESTO REDIMIBLE A LAS BOTELLAS PLÁSTICAS NO RETORNABLES			1	1	
Total general	33	54	49	46	7

Servicio de Rentas Internas, enero 2013

## ANEXO DE COTIZACIÓN MENSUAL AVIS RENT A CAR PRODUCTO DIARIO

**Cliete** CONSUMIDOR FINAL  
**Dirección** NA  
**Teléfono Oficina** .  
**Teléfono Domicilio** 25125908

**Agencia** GUAYAQUIL  
**AEROPUERTO (GYE)**  
**Agente** DZAMBRANO  
**Fecha Alquiler** 21/07/2015 00:00:00

		Categoría	Foto	Modelo sugerido	A/C	Puertas 	Pasajeros 	Maletas 		
		<b>C</b> COMPACTO		Chevrolet Aveo o similar	Sí	4	5	3		
Días Alquiler	Tarifa	<b>Protección Total</b>	<b>Protección Parcial</b>	<b>Protección Total</b>	<b>Protección Terceros</b>	<b>Adicionales</b>	<b>Subtotal</b>	<b>Descuento</b>	<b>Impuesto</b>	
<b>TARIFA MENSUAL 25</b>	00 KMS - JM									
<b>30</b>	<b>1,311.98</b>		267.86			1,579.84	0.00	189.58	<b>1,769.42</b>	
		Categoría	Foto	Modelo sugerido	A/C	Puertas 	Pasajeros 	Maletas 		
		<b>G</b> CAMIONETA 4X2		Mazda BT-50 o similar	Sí	4	5	0		
Días Alquiler	Tarifa	<b>Protección Total</b>	<b>Protección Parcial</b>	<b>Protección Total</b>	<b>Protección Terceros</b>	<b>Adicionales</b>	<b>Subtotal</b>	<b>Descuento</b>	<b>Impuesto</b>	
<b>TARIFA MENSUAL 25</b>	00 KMS - JM									
<b>30</b>	<b>1,783.93</b>		267.86			2,051.79	0.00	246.21	<b>2,298.00</b>	
		Categoría	Foto	Modelo sugerido	A/C	Puertas 	Pasajeros 	Maletas 		
		<b>H</b> CAMIONETA 4X4		Mazda BT-50 o similar	Sí	4	5	0		
Días Alquiler	Tarifa	<b>Protección Total</b>	<b>Protección Parcial</b>	<b>Protección Total</b>	<b>Protección Terceros</b>	<b>Adicionales</b>	<b>Subtotal</b>	<b>Descuento</b>	<b>Impuesto</b>	
<b>TARIFA MENSUAL 25</b>	00 KMS - JM									
<b>30</b>	<b>2,259.43</b>		267.86			2,527.29	0.00	303.27	<b>2,830.56</b>	
		Categoría	Foto	Modelo sugerido	A/C	Puertas 	Pasajeros 	Maletas 		
		<b>O1</b> SUV 4X2 TM		Suzuki Grand Vitara SZ o similar	Sí	5	5	4		
Días Alquiler	Tarifa	<b>Protección Total</b>	<b>Protección Parcial</b>	<b>Protección Total</b>	<b>Protección Terceros</b>	<b>Adicionales</b>	<b>Subtotal</b>	<b>Descuento</b>	<b>Impuesto</b>	<b>Total</b>
<b>TARIFA MENSUAL 2500 KMS - JM</b>										
<b>30</b>	<b>2,269.80</b>		267.86			2,537.66	0.00	304.52		<b>2,842.18</b>

Cliente	<b>CONSUMIDOR FINAL</b>	Agencia	GUAYAQUIL AEROPUERTO (GYE)
Dirección	<b>NA</b>	Agente	DZAMBRANO
Teléfono Oficina	.	Fecha Alquiler	21/07/2015 00:00:00
Teléfono Domicilio	<b>25125908</b>	Nro Cotización	<b>2212</b>

### REQUISITOS

- Garantía en tarjeta de crédito
- Edad mínima de 21 años
- Licencia vigente con mínimo dos años de antigüedad -Cédula o pasaporte

### CONDICIONES GENERALES

- El vehículo será despachado con combustible lleno, le recomendamos la devolución sea de la misma manera; pues el recargo adicional por galón será calculado mediante tabla Avis.
- La mascarilla del radio, pérdida de llaves del vehículo y pérdida de sus documentos, no están contemplados dentro de la cobertura PDW y LDW por ser accesorios fácilmente removibles
- Las tarifas aplican a 24 horas. El día completo de alquiler finaliza al día siguiente, a la misma hora de recogida del vehículo.

### FORMA DE PAGO

- Tarjeta de Crédito (Pago anticipado el día de la firma del contrato del alquiler)
- Crédito Corporativo

Mare auto S.A. callcenteruio@avis.com.ec  
<http://www.avis.com.ec>  
 593 2 6016000  
 593 2 3963800

### PROTECCIONES

#### Protección Parcial PDW (Partial Damage Waiver)

Protección con la que Usted queda eximido de cierta responsabilidad monetaria en caso de daños o pérdida del vehículo, como resultado de cualquier siniestro ocurrido al mismo, siempre que el vehículo sea utilizado dentro de los términos y condiciones del contrato de alquiler. Incluye una cobertura básica por responsabilidad civil a terceros hasta USD 5.000,00 y no cubre daños de llantas, aros, parabrisas, ni pérdida de accesorios tales como llantas, llanta de emergencia, aros, radio, parlantes, apoyacabezas, retrovisores, entre otros. Tampoco está cubierto el robo de piezas, ni componentes del motor.

GRUPO	VALOR DIARIO	COOPARTICIPACION
A,B,C,E,I	USD 15,00	USD 1120,00
G,H,O	USD 15,00	USD 1680,00
J,K,M,N	USD 15,00	USD 2240,00

#### Protección Total LDW (Loss Damage Waiver)

Esta es una protección, con la cual usted queda eximido de toda responsabilidad monetaria en caso de accidente o pérdida del vehículo, como resultado de cualquier siniestro ocurrido al mismo, siempre que el vehículo sea utilizado dentro de los términos y condiciones del contrato de alquiler. Incluye una cobertura básica por responsabilidad civil a terceros hasta USD 5.000,00. y cubre los daños por rotura de llantas, aros y parabrisas. No cubre la pérdida de accesorios tales como llantas, llanta de emergencia, aros, radio, parlantes, apoyacabezas, retrovisores, entre otros. Tampoco está cubierto el robo de piezas, ni componentes del motor.

GRUPO	VALOR DIARIO	COOPARTICIPACION
A,B,C,E,I	USD 33,00	USD 0,00
G,H,O,J,K,M,N	USD 35,00	USD 0,00

#### Protección Terceros ALI (Additional Liability Insurance)

Esta es una protección, con la cual usted incrementa la cobertura por responsabilidad civil a terceros hasta USD 30.000,00

GRUPO	VALOR DIARIO	RESPONSABILIDAD
TODOS	USD 3,00	USD 30000,00

## ANEXO DE COTIZACIÓN RENTING DE FLOTA COMPAÑÍA RENTING



Guayaquil, 19 de agosto de 2015

Sra. Ginette Calero  
Compañía DEARING  
Ciudad.-

De mis consideraciones:

**Renting Pichincha** es una compañía ecuatoriana especializada en la administración y arrendamiento operativo de flotas de vehículos y montacargas. Nuestro objetivo es optimizar la inversión de transporte, movilización y producción de las empresas.

Con **Renting Pichincha** en lugar de "congelar" sus recursos en la compra de vehículos, estos pueden ser reinvertidos en su giro de negocio a su tasa de oportunidad o en un determinado proyecto, además es importante considerar la descarga administrativa y operativa por tareas relacionadas a los vehículos (trámites de matriculación, reclamos a seguros, cotización para compra de repuestos, digitación de facturas de varios proveedores, etc.)

Así mismo, obtiene importantes ventajas financieras:

- ✓ No registra activos ✓ No registra endeudamiento.
- ✓ No consume líneas de crédito.
- ✓ No desvía recursos del objeto de la compañía.
- ✓ Es gasto deducible.
- ✓ Cumple figura de arrendamiento operativo NIIF's | NIC 17

El vehículo es adquirido por nosotros de acuerdo con las especificaciones técnicas y de accesorios que nuestro cliente requiera.

Nuestro canon de arrendamiento mensual es fijo durante el período del contrato e incluye los siguientes servicios:

- ✓ **Mantenimiento preventivo y correctivo:** Comprende todas las rutinas de revisión que la marca recomienda efectuar a fin de mantener el vehículo en perfectas condiciones. Así mismo se incluye alineación, balanceo, cambio de batería, plumillas, amortiguadores, embrague, pastillas de freno y llantas. No incluye correctivos por impericia o mal manejo.
- ✓ **Matriculación, impuestos**
- ✓ **Seguros todo riesgo:** En caso de siniestro, sólo el deducible corre a cargo del cliente.
- ✓ **Asistencia en carretera:** Atención 24 horas que incluye grúa o wincha según corresponda.



- ✓ **Informes gerenciales de flota:** Periódicamente recibirá informes con estadísticas de siniestralidad, eventos, mantenimientos preventivos y correctivos realizados, etc.
  - ✓ **Vehículo Sustituto:** Entregamos un vehículo de similares características 8 horas después de que el vehículo entre a mantenimiento, con el fin de mantener la disponibilidad de la flota al 100%.
  - ✓ **Dispositivo satelital:** Los vehículos contarán con dispositivo de recuperación durante el plazo del contrato.
  - ✓ **Capacitación a conductores.-** Manejo seguro, leyes de tránsito y revisión previa al arranque que debe realizar cada usuario, alertas que debe tener pendiente según cada marca del vehículo.
  - ✓ **Administrador de flota.**
- ✓ Pongo a su disposición nuestra oferta económica de acuerdo a lo solicitado por usted:

Marca/Modelo	PVP	Accesorios incluidos	Año	Plazo (meses)	Km. anual	Canon mensual	Costo Km. en exceso
Mazda BT-50 4x2 DC Diésel	\$ 30,990	seguridades, dispositivo de rastreo, recubrimiento de balde	2016	36	48,000	\$ 1,316	\$ 0.08

- Nuestro cálculo de kilometraje es anual. Los excesos en este no se cobran mensualmente, solo al final del contrato.
- El canon está sujeto al precio de compra final del vehículo y sus accesorios.
- Valor de arrendamiento no está incluido IVA.
- Canon mes anticipado.

Espero que nuestra oferta de servicio sea de su interés y quedo atento a resolver cualquier inquietud al respecto.

Cordialmente,

**Mario Moncayo Game**

Ejecutivo de Cuentas

Consorcio del Pichincha S.A CONDELPI

Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo Edificio Banco Pichincha Piso 11

Tel: (+593) 4 2118203 Ext 1451

Móvil: 0994535301

E-Mail: moncayom@condelpi.com

Guayaquil-ECUADOR

## ANEXO DE COTIZACIÓN SEGURO DE VEHÍCULO CAMIONETA 4X2

### COTIZACIÓN SEGURO DE VEHÍCULOS LIVIANOS

asegurado con



PÓLIZA	VIGENCIA DEL DOCUMENTO		SUBPRODUCTO	NO. COTIZACIÓN
Nueva	Desde las 12 h del	Hasta las 12 h del	INDIVIDUAL	39082
	16/07/2015	16/07/2016		

DATOS GENERALES DE LA COTIZACIÓN				
<b>Fecha de Cotización:</b> 16/07/2015 <b>Nombre Asegurado:</b> GINETTE PRISCILA CALERO ROMERO <b>Cédula / RUC:</b> <b>Suma asegurada:</b> \$ 26.990,00 <b>Bróker:</b> DIRECTO <b>Provincia / Ciudad:</b> GUAYAS, GUAYAQUIL		DESCRIPCIÓN DEL VEHÍCULO		
		<b>Marca:</b> MAZDA	<b>Año:</b> 2015	<b>Uso:</b> PARTICULAR
		<b>Modelo:</b> BT-50 STD FL 2.6 CS 4X4 TM		
VALOR ASEGURADO				
<b>Casco</b>	\$ 26.990,00	<b>Accesorios</b>	\$ 0,00	<b>Total</b> \$ 26.990,00

DESGLOSE DE COBERTURAS	
<b>Coberturas Amparadas</b> (Sujetas a exclusiones)	<b>Suma Asegurada</b>
TODO RIESGO	\$ 26.990,00
RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL	\$ 26.990,00
GASTOS MÉDICOS POR OCUPANTE	\$ 3.000,00
MUERTE ACCIDENTAL POR OCUPANTE	\$ 5.000,00
INVALIDEZ TOTAL Y PERMANENTE	\$ 5.000,00
INVALIDEZ PARCIAL	Según tabla

BENEFICIOS ADICIONALES
<b>ASISTENCIA ACE SEGUROS:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- GRÚA hasta por un monto de \$ 200,00 por evento en caso de accidente y, \$ 150,00 en caso de avería.</li> <li>- ASISTENCIA LEGAL TELEFÓNICA</li> <li>- ASISTENCIA EN VIAJES PARA OCUPANTES a partir del Km.25 de su domicilio, alojamiento o desplazamiento hasta \$ 150,00 por evento; depósito y custodia de vehículo o recuperado hasta un monto de \$ 100,00 por evento.</li> <li>- ASISTENCIA EXEQUIAL</li> <li>- AUTO EN SUSTITUCIÓN TIPO ECONÓMICO</li> </ul>
(A partir de las 24 horas).

**DEDUCIBLES**

10% del valor del siniestro, mínimo 1% del valor asegurado, no menor a \$ 200,00

Pérdida Total por Robo:  
 Para vehículos con dispositivo de rastreo Hunter o Chevystar Platinum: 0% del valor asegurado  
 Para vehículos sin dispositivo de seguridad: 10% del valor asegurado  
 Descuento de \$100 en el deducible total cuando el vehículo se dirija a los talleres Multimarca asignados por la Aseguradora.

PRIMA	CONTR. SUPER BANCOS	DER. DE EMISIÓN	CONTR. SS CAMPESINO
\$ 876,21	\$ 30,67	\$ 3,00	\$ 4,38
CONTR. SS CAMPESINO NR	BASE IMPONIBLE	I V A 12 %	
\$ 0,00	\$ 914,26	\$ 109,71	
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.023,97</b>

FORMA DE PAGO	
<b>Forma de pago</b>	CONTADO
<b>Número de Cuotas</b>	1
<b>Valor de la Cuota \$</b>	\$ 1.023,97

DOCUMENTOS NECESARIOS PARA EMISIÓN
1. Copia de cédula del dueño del vehículo
2. Copia de planilla de cualquier servicio básico (agua, luz, teléfono)
3. Matrícula del vehículo
4. Inspección de riesgo
5. Formulario "Conocimiento del Cliente" debidamente lleno

Esta cotización tiene vigencia de 20 días, a partir de la fecha de la cotización.

## ANEXOS

### Panel de Variables

<b>Panel de variables</b>			
Clientes año 1		20	
# vehículos		3	
Vehículo		Camioneta 4x2 - DC	
Marca		Mazda	
Costo adquisición		\$ 30.000	
Depreciación anual años		5	
Pérdida anual valor mercado		25%	
Depreciación anual		6.000	
<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b>			
Financiamiento con recursos propios		30%	
Financiamiento con banca		70%	
<b>COSTOS DE MANTENIMIENTO</b>			
Kilometraje por año estimado		48000	
Duración flota (años)		2,5	
Incremento anual en costo mantenimiento		10%	
Costo mant. Prev. año 1	\$ 2.065,63	1era flota	172
Costo mant. Prev. año 2	\$ 2.529,89		211
Costo mant. Prev año 2 a 2.5	\$ 1.383,17		231
Costo mant. Prev. año 2.5 a 3.0	\$ 1.241,50	2da flota	207
Costo mant. Prev. año 4	\$ 2.272,19		189
Costo mant. Prev año 5	\$ 2.529,89		211
% mant. Correctivo. /mant. prevent.		30%	
<b>GASTOS</b>			
Comisión		1,50%	
Capacitación		0,50%	
Gastos de márketing		1,00%	
Servicios básicos		0,50%	

Mantenimiento Eq. de Oficina	0,50%
Incremento Inflación	5,00%
<b>COSTOS DE PERSONAL</b>	
Jefe de Taller	30,00%
Asistente de bodega	50,00%
Asesores de Taller	40,00%
Mecánicos	20,00%
Lavadores de autos	50,00%
<b>GASTOS DE PERSONAL DE VENTAS</b>	
Gerente Comercial Flotas	30,00%
Gerente Cuentas Flotas	30,00%
Asesor Comercial flotas	30,00%
Gestores administrativos	30,00%
<b>BENEFICIOS SOCIALES</b>	
Aportación patronal	11,15%
Décimo tercer Sueldo	8,33%
Décimo cuarto	8,33%
Fondo de reserva	8,33%
Vacaciones	4,17%
<b>BB SS Patrono</b>	<b>40,32%</b>
Aportación Personal	9,45%
<b>BB SS Neto</b>	<b>30,87%</b>
Seguro anual	3,40%
Matrícula	2,00%
Precio de Alquiler mensual	1.500
Alquiler anual	\$ 18.000
Impuesto y participación	33,7%

## Punto de Equilibrio

<b>DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		
PRECIO DE VENTA UNITARIO		1.500
COSTO VARIABLE UNITARIO	<u>830</u>	
<b>MARGEN DE CONTRIBUCION</b>	670	
COSTOS FIJOS TOTALES		126.547
MARGEN DE CONTRIBUCION	<u>670</u>	
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	189	
<b>Comprobación:</b>		
CANTIDAD (en miles)	189	
PRECIO DE VENTA UNITARIO		<u>1.500</u>
<b>VENTAS TOTALES</b>		283.301
CANTIDAD (en miles)	189	
COSTO VARIABLE UNITARIO	<u>830</u>	
<b>COSTO VARIABLE TOTAL</b>		156.754
<b>MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL</b>		126.547
<b>COSTOS FIJOS TOTALES</b>		(126.547)
<b>UTILIDAD</b>		-

**DETERMINACION DE COSTOS**

<b>COSTOS</b>	<b>\$</b>	<b>Costo Variable</b>	<b>Costo Fijo</b>
(-) Personal de Taller Avis	36.480,00		36.480,00
(-) Costo Mantenimiento Total	127.552,53	127.552,53	
(-) Costo seguro	61.200,00	61.200,00	
(-) Matrícula y revisión	36.000,00	36.000,00	

<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$</b>	<b>Costo Variable</b>	<b>Costo Fijo</b>
Remuneraciones de ventas	15.390,00		15.390,00
Comisión de ventas	12.825,00	12.825,00	
Beneficios Sociales de ventas	8.709,03		8.709,03
Capacitación de ventas	4.275,00		4.275,00
Gastos de márketing	8.550,00		8.550,00

<b>GASTOS DE ADMINIST.</b>	<b>\$</b>	<b>Costo Variable</b>	<b>Costo Fijo</b>
Arriendo	33.600,00		33.600,00
Asistente administrativo	8.400,00		8.400,00
Beneficios Sociales Adm	2.592,80		2.592,80
Servicios básicos Adm	4.275,00		4.275,00
Mantenimiento Eq. de Oficina Adm	4.275,00		4.275,00

Depreciación	360.000,00	360.000,00	
--------------	------------	------------	--

<b>TOTALES</b>	<b>724.124,36</b>	<b>597.577,53</b>	<b>126.546,83</b>
----------------	-------------------	-------------------	-------------------

## Gastos Financieros

GASTOS FINANCIEROS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad de vehículos	60,00		60,00		
Costo	30.000,00		33.000,00		
Inversión	1.800.000,00		1.980.000,00		
Financiamiento	70%		70%		
Financiamiento	1.260.000,00		1.386.000,00		
Tasa de interés	8%		8%		
Gastos Financieros	100.800,00	100.800,00	110.880,00	110.880,00	110.880,00



