

CAPITULO V:
Conclusiones y Recomendaciones

5.1. CONCLUSIONES

5.1.1.- Del Estudio de Mercado se determina que el 59% de los vehículos son tipo automóvil, de la misma manera del universo total de vehículos el 47% de ellos son de marca Chevrolet.

5.1.2.- De las personas encuestadas en el Estudio de Mercado el 49% de las personas mencionó que ha sufrido algún accidente en su vehículo y como consecuencia de ello le ha generado problemas en el mismo, de acuerdo a lo mencionado por las compañías de seguros indican tener un índice de siniestralidad promedio del 70% y no existen en el mercado talleres especializados en enderezada milimétrica de chasis y/o compactos y pintura al horno en el Administración Zonal Eloy del D.M.Q, el resultado de ello es una demanda insatisfecha de 18659 automotores al año 1.

5.1.3.- Existe en la población una cultura a utilizar las mecánicas artesanales en el caso de necesitar una reparación y solo el 34% de la población utiliza los servicios de un taller especializado.

5.1.4.- De las personas encuestadas el 97% de ellas afirmaron que si estarían dispuestas a utilizar los servicios del Centro de Colisiones, siempre y cuando los precios sean asequibles.

5.1.5.- De las tres opciones presentadas para la ubicación del Centro de Colisiones de acuerdo a la tabla de ponderaciones el sitio debe ubicarse cerca del mercado, de los proveedores, los costos de arrendamiento deben ser conveniente y debe contar con vías de acceso de primer orden.

5.1.6.- Las compañías de seguros en su mayoría no tienen convenios con talleres especializados en los servicios de enderezada milimétrica de chasis y/o compactos en el Sur de Quito y si estarían dispuestas a utilizar los servicios siempre y cuando se cumpla con los parámetros requeridos como

son principalmente: infraestructura, tecnología, mano de obra calificada, garantía, costos y agilidad.

5.1.7.- La maquinaria a utilizarse en el Centro de Colisiones en algunos casos es necesario importar como lo es la cama de enderezada.

5.1.8.- En el aspecto ambiental el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito exige el cumplimiento de las Guías de Buenas Prácticas Ambientales para obtener el Certificado correspondiente, caso contrario de realizarse una inspección el Municipio puede clausurar las instalaciones.

5.1.9.- La empresa se constituirá como una Compañía de Responsabilidad Limitada con un aporte propio de tres socios por un valor de \$ 100.000,00 dólares.

5.1.10.- La estructura orgánica del Centro de Colisiones se basa en una estructura plana donde existe una mayor interacción entre Gerente y encargados de los tres servicios para que la comunicación fluya de mejor manera, se contará con personal administrativo y personal técnico para las actividades del taller, en total la nómina es de 9 personas.

5.1.11.- De acuerdo a la evaluación financiera el Centro de Colisiones tiene una tasa mínima aceptable de rendimiento de 18,27%, el valor presente neto de acuerdo a los flujos son: sin financiamiento es de \$39.302,38 dólares y con financiamiento es de \$ 39.738,52 dólares.

La TIR en el flujo sin financiamiento es del 24% y en el flujo con financiamiento es del 27%.

En la relación Beneficio/Costo en el flujo sin financiamiento es de 1,39 y en el flujo con financiamiento es de 1,38, dando como resultado que los ingresos son mayores que los egresos.

En el análisis de escenarios se determinó que el proyecto del Centro de Colisiones es sensible a variables como incremento en los sueldos, así como

disminución en las ventas, es menos sensible y no le afectan variables como incremento en la materia prima e insumos, así como en los gastos de ventas, por tanto a pesar de la alta inversión inicial, trazándose un horizonte temporal de diez años el proyecto es viable.

5.2 RECOMENDACIÓN

5.2.1.- Contar con el software de enderezada de chasis y/o compactos con todas las medidas de los vehículos de marca Chevrolet.

5.2.2.- Captar mínimo el 10% de la demanda insatisfecha que para el primer año de operaciones del Centro de Colisiones es de 1866 automotores.

5.2.3.- Promocionar a través de hojas volantes la información de los servicios que ofrece el Centro de Colisiones como son: enderezada milimétrica de chasis y/o compactos, pintura al horno y alineación/balanceo y de esta forma dar a conocerlos.

5.2.4.- Ubicar los precios de los servicios de acuerdo a los de mercado a pesar de contar con tecnología de punta no es conveniente colocar precios como los de las concesionarias.

5.2.5.- Situar de acuerdo a la tabla de ponderaciones el Centro de Colisiones en la Parroquia de Solanda, Sector de Guajaló.

5.2.6.- Realizar convenios con por lo menos 10 compañías de seguros para ofrecer sus servicios a través de ellas, pero para poder trabajar con las aseguradoras se debe implementar una infraestructura adecuada en espacio, adquirir la tecnología necesaria como es: el banco de enderezada, la cámara de pintura al horno, la alineadora, la balanceadora, el elevador entre otros, a más se debe brindar garantía y con precios convenientes.

5.2.7.- Realizar con tiempo los trámites de exportación para que la maquinaria pueda llegar a tiempo y evitar retrasos en el inicio de las operaciones.

5.2.8.- Cumplir con la Guía de Buenas Prácticas Ambientales que es un documento emitido por el Municipio de Quito y adecuar las instalaciones de acuerdo a lo establecido en el folleto mencionado.

5.2.9.- Suscribir el 50% del capital mínimo que es de \$ 400,00 dólares y suscribir dentro de los 12 meses siguientes la diferencia.

5.2.10.- Desarrollar perfiles de acuerdo a cada uno de los cargos para contratar al personal administrativo y técnico (que son nueve personas).

5.2.11.- Invertir en el proyecto del Centro de Colisiones ya que si es viables al respecto del análisis de sensibilidad, el proyecto es sensible a aspectos como incremento en los sueldos y a la disminución en las ventas, por ello hay que ser cauteloso al tratarse estos puntos por que afectan financieramente al proyecto.

Por ello la calidad en los servicios de enderezada de chasis y/o compactos, pintura al horno y alineación/balanceo es vital, así como los precios, la agilidad en la entrega de las reparaciones para evitar perder clientes.

BIBLIOGRAFIA

- MEDINA, WASHINGTON., Estadística aplicada a la educación, Universidad Tecnológica Indo América.
- Municipio D.M.Q., Dirección Metropolitana de Medio Ambiente, Guía de Buenas Prácticas Ambientales.
- ZAPATA, P. Contabilidad General, McGraw-Hill, Tercera edición.
- Real Academia de España, Diccionario Anaya de la Lengua, Anaya.
- BESLEY, S.- BRIGHMAN, E. Fundamentos de Administración Financiera, 12ª edición, 2000.
- EL CONTADOR. CYAT Cía. Ltda., Boletín N° 87.
- NASSIR SAPAG, CH. Preparación y Evaluación de Proyectos. 4ª Edición.
- VARELA, R. Innovación Empresarial. 2ª Edición. 2001
- ORTIZ, A. Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico. 2ª Edición. 2005
- GUIZAR, R. Desarrollo Organizacional. 2ª Edición. 2004
- FERREL, O. – HARTLINE, M. – LUCAS, G. Estrategia de Marketing. 2ª Edición. 2003
- FRANKLIN, E. Organización de Empresas Análisis, diseño y estructura. 1ª Edición. 1998
- BURBANO, J. Presupuestos enfoque de gestión, planeación y control de recursos. 3ª edición. 2005

LINKS

- www.hipermarketing.com
- www.cfn.fin.ec
- www.produbanco.com
- www.bce.fin.ec
- www.grupoalvarado.com
- www.mapaquito.gov.ec
- www.municipiodequito.gov.ec
- www.wordmechanic.com
- www.supercias.gov.ec
- www.unimar.edu.ve
- www.gestiopolis.com