



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE
BRINDE EL SERVICIO DE PARQUEADEROS ECOLÓGICOS E
INTELIGENTES EN LA CIUDAD DE QUITO

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Ingeniero en Marketing.

Profesor Guía
Ing. Oswaldo Fernando Gómez de la Torre Reyes, MBA

Autor
Mauricio Sebastián Torres Vaca

Año
2016

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido el desarrollo inicial de este trabajo orientando conocimientos y competencias al estudiante para dar fiel cumplimiento a las normas dispuestas por la Universidad que garantizan originalidad a los trabajos de titulación”.

Ing. Oswaldo Fernando Gómez de la Torre Reyes, MBA
Ingeniero Comercial
1708663529

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

"Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes".

Mauricio Sebastián Torres Vaca
1721342465

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Cristo por ser el coautor de este Trabajo y a mi familia que me motiva cada día a alcanzar nuevos escalones en mi vida.

Agradecimiento especial merece Fernando Gómez De La Torre por su Constante apoyo, direccionamiento, Entusiasmo y compromiso Durante la culminación de Esta etapa de mi vida.

Sebastián

DEDICATORIA

Dedicado para mi familia
Mauricio, Yasmín y Pedro
Por su amor que me motiva a
Ser mejor cada día.

Sebastián

RESUMEN

El proyecto de Parqueaderos Ecológicos e Inteligentes busca introducirse en la Ciudad De Quito como una nueva solución tecnológica para la congestión vehicular, además de suplir la necesidad latente de los conductores por la falta de estacionamiento. Así mismo, se visualiza la oportunidad de innovar el mercado a través de un nuevo sistema que permite la optimización del espacio de la ciudad.

Easy-Parking, como se ha denominado a la empresa será la pionera del mercado y contará con dos torres de estacionamientos verticales diseñadas para contener y distribuir inteligentemente a través de elevadores eléctricos desde 20 hasta 150 vehículos dependiendo del terreno y la necesidad del sector. Se han investigado varias zonas y sectores potenciales dentro de la ciudad para la implementación del servicio, se prevé iniciar la instalación de las torres en el sector Mariscal Sucre, ubicado en el hipercentro de Quito. Easy-Parking enfoca sus estrategias en el cliente al darle un valor agregado a través de “la mejor experiencia de parqueo” con: reservas de estacionamiento a través de un smartphone (App-móvil), planes continuos de estacionamiento que se acomodan a las necesidades del cliente, y también velando por la seguridad del vehículo al brindarle un espacio autónomo en las torres, protegiéndolo de portazos o rayones de otros vehículos, lo cual se presenta en estacionamientos comunes, entre otros beneficios. Easy-Parking se constituye en una empresa rentable en el tiempo y con indicadores financieros que se acoplan a la industria.

Finalmente Easy-Parking cuenta con la tecnología, el potencial y la visión para posicionarse entre las primeras empresas de servicio de estacionamientos inteligentes en la ciudad y para expandirse a nivel nacional país en el largo plazo.

ABSTRACT

Intelligent Parking Systems Project is looking forward to introducing a new technological solution into the market to ease traffic and solve drivers need towards lack of parking spaces. There is an opportunity to innovate the market through this new technology which main purpose is to optimize space in the city.

This new company, named Easy Parking will be the number one in its class within Quito. Easy Parking has two steel parking towers designed to contain and allocate automatically through electric elevators from 20 to 150 vehicles. (Depending on the land size and the zone's need.) Investigations have revealed a variety of high potential zones to install the towers within the city. However, the first will be installed at Mariscal Sucre zone located in the downtown of North Quito. Easy Parking steers to add value and bring out the best parking experience to the customer with: booking a parking space through a smartphone (app-movil), versatile parking plans, car protection by allocating the car in an individual and autonomous spot, preventing of scratches and other car bumps which happens in regular parking lots, valet parking and some other benefits. Easy Parking constitutes a profitable company through time and with financial rates that resemble the industry.

Finally, Easy Parking has the technology, strengths and vision to succeed within the industry and to expand around the country in the long term.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Justificación del trabajo de titulación	1
1.1.1. Objetivo general:.....	1
1.1.2. Objetivos específicos	1
2. ANÁLISIS ENTORNOS.....	2
2.1. Análisis del entorno Externo.....	2
2.2. Análisis del entorno Interno.....	5
2.2.1. Análisis de la industria (Porter).....	5
3. ANÁLISIS DEL CLIENTE	8
3.1. Investigación cualitativa y cuantitativa.....	8
4. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO.....	12
4.1. Descripción de la oportunidad de negocio encontrada, sustentada por el análisis interno, externo y del cliente.....	12
5. PLAN DE MARKETING	12
5.1. Estrategia general de marketing	12
5.1.1. Mercado Objetivo.....	13
5.1.2. Propuesta de valor	13
5.2. Mezcla de Marketing	14
6. PROPUESTA DE FILOSOFÍA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	18
6.1. Misión, visión y objetivos de la organización	18
6.2. Plan de Operaciones.....	19
6.2.1. Localización geográfica y requerimientos de espacios físicos.....	19
6.2.2. Instalaciones y Sistemas.....	19
6.2.3. Cuellos de botella (Alto Flujo y Demanda De estacionamientos).....	19
6.2.4. Requerimiento de equipos y herramientas.....	20
6.2.5. Flujograma de Proceso y Ciclo de Operaciones	20
6.2.6. Aspectos regulatorios y legales.....	21
6.3. Estructura Organizacional	22
7. VALUACIÓN FINANCIERA.....	23
7.1. Proyección de estados de resultados, situación financiera, estado de flujo de efectivo y flujo de caja.....	23
7.2. Inversión inicial, capital de trabajo y estructura de capital.....	24
7.3. Estado y evaluación financiera del proyecto	25
7.4. Índices financieros.....	25
8. CONCLUSIONES GENERALES.....	26
REFERENCIAS	27
ANEXOS	29

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Justificación del trabajo de titulación

En los últimos 5 años la ciudad de Quito ha experimentado un crecimiento del parque automotriz del 8% anual de acuerdo al informe de la Agencia Metropolitana de Transito (AMT, 2015), es decir que hoy en día circulan cerca de 500 mil vehículos en la ciudad. La saturación de las calles, el tráfico y sobre todo la escasez de parqueaderos en la capital han generado controversia en los conductores ciudadanos, por lo tanto, se ha visto necesario implementar un sistema de parqueaderos integral, que brinde una solución para la insuficiencia de estacionamientos, la optimización del espacio en la ciudad verticalmente, la reducción del tiempo de parqueo, así como también el contribuir con el medio ambiente. El sistema de parqueaderos automáticos, ecológicos e inteligentes consiste en una torre con infraestructura de acero y aluminio que funciona directamente con electricidad y además favorece la adquisición de parqueo inmediato, así como la disminución de contaminación y emisión de gases contaminantes (CO₂) por parte de los vehículos durante el tiempo que permanecen buscando un parqueadero. Adicionalmente este sistema de parqueaderos automáticos se apalanca en la tecnología moderna y vanguardista, facilitando la interacción del usuario con el servicio brindado, es decir que el conductor podrá reservar con anticipación su lugar de parqueo a través de una aplicación móvil. Este proyecto busca proveer una solución a la ciudadanía en aquellos sectores de la ciudad donde la concurrencia y aglomeración de vehículos es más común. Situación que constituye un problema actual.

1.1.1. Objetivo general:

Analizar y desarrollar un plan de negocios para determinar la factibilidad de implementar una empresa que brinde el servicio de parqueaderos ecológicos e inteligentes en la ciudad de Quito.

1.1.2. Objetivos específicos

- Analizar el macro y micro entorno de la industria en la cual se localiza la empresa para establecer la viabilidad del plan de negocios en la ciudad de Quito.
- Determinar mediante un estudio de mercado el segmento objetivo y los espacios adecuados, para la ejecución del servicio de parqueaderos ecológicos e inteligentes.
- Identificar la competencia directa (UrbaPark y Zona Azul) e indirecta (parqueaderos informales) de la empresa.
- Desarrollar un plan de marketing que posicione a los parqueaderos ecológicos como la mejor solución para la alta demanda de parqueaderos en Quito.
- Establecer los procesos y la estructura organizacional que dirigirá y administrará la empresa.
- Realizar un análisis financiero que determine el nivel de inversión, los índices de rentabilidad y evaluación financiera del proyecto.

2. ANÁLISIS ENTORNOS

2.1. Análisis del entorno Externo

a. FACTORES POLÍTICOS

Durante el periodo de la ex alcaldía de Quito en febrero del 2019, del Dr. Augusto Barrera se definió la implementación del régimen “pico y placa”. Posterior a esta regulación se registra un crecimiento en el parque automotriz de un 10% anual (Telégrafo, 2013) (AMT, 2015) hasta finales del 2014 mientras que el 2015 tuvo una desaceleración y su crecimiento alcanzó el 5% anual, sin embargo estas cifras son mayores al crecimiento de la población con un 1% reportado por el INEC (INEC., 2010). Misma regulación que incrementó sustancialmente el nivel de tráfico y la ocupación de parqueaderos en la ciudad, es así que las familias se han visto envueltas en la necesidad de adquirir un nuevo vehículo que los transporte durante los días de pico y placa, oportunidad que favorece al proyecto planteado al incrementar la cantidad de clientes potenciales.

Considerando que el servicio a ser brindado se fundamenta en un sistema de máquinas elevadoras de carga, esta torre de parqueaderos provenientes de Corea Del Sur; es importante mencionar dos puntos: Primero.- el Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica entre Ecuador y Corea (SECA) (Ministerio De Comercio Exterior, 2016) (EFE, 2015) mismo que se encuentra en negociaciones y definición de productos y aranceles. Segundo.- la importación de las máquinas elevadoras será única y se realizará a través de una empresa consolidadora de carga (*forwarder*); sin embargo y a pesar de que se realizará una importación única, se describen a continuación los requisitos para importar (SENAE, 2012):

1. Registrarse como importador ante la Aduana del Ecuador (SENAE, 2012).
 - a. Gestionar el RUC en el Servicio De Rentas Internas SRI.
 - b. Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica a través del Banco Central o Security Data.
 - c. Registrar la firma electrónica y actualizar la base de datos en el portal de Ecuapass.
 - d. Definir y acoplarse al régimen de importación al que correspondan los productos que se utilizarán para brindar el servicio en Quito.

b. FACTORES ECONÓMICOS

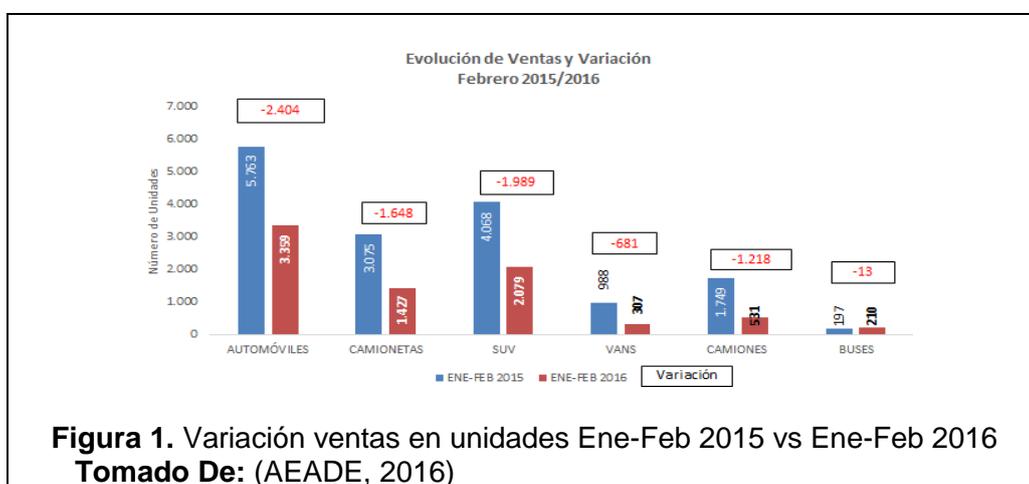
De acuerdo a la última publicación del Banco Central del Ecuador, (BCE B. , 2016) la economía del Ecuador para el último trimestre del 2015 el PIB disminuyó en -0.8% a pesar de la baja del precio del petróleo y los recortes presupuestarios, la economía del Ecuador se encuentra en desarrollo, sin embargo, el consumo ha desacelerado. Esto se debe también a que el Ecuador posee el dólar como moneda de cambio y no se ha visto ligado a las devaluaciones de moneda que han sufrido algunos países de la región como Argentina, Colombia o Brasil. Además, las regulaciones y salvaguardias arancelarias, implementadas por el gobierno está incentivando a la industria nacional y el desarrollo de la producción ecuatoriana. Es importante mencionar que para abril del 2016 el presupuesto del país se ajustó a un precio de \$25 por barril de petróleo y el precio promedio del barril ecuatoriano alcanzo \$29,34.

Como un aspecto económico de relevancia y de acuerdo a las estadísticas del Banco Central, cabe indicar que el riesgo país del Ecuador se ha reducido de 1300 a 867 puntos desde inicios de año 2016 (BCE., 2016., Actualizado a mayo de 2016), y la

inflación al primer trimestre del 2016 alcanzó una tasa del 2,32%, inferior en 1,44 puntos al primer trimestre del 2015 que alcanzó 3,67% anual.

Respecto al crecimiento del parque automotriz, cabe mencionar que de acuerdo a la resolución 050 emitida por el comité de Comercio Exterior el 30 de diciembre del 2015 (Ministerio De Comercio Exterior, 2015), se definió que para este nuevo año se mantendrá el cupo de importación de 84.555 unidades importadas en términos FOB hasta el 31 de diciembre del 2016. Esta cifra asevera el crecimiento del parque automotriz y promueve la expansión del mercado objetivo que se mencionará más adelante.

Es importante mencionar que la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) ha reportado un desaceleramiento del mercado entre enero y febrero de 2016 versus las ventas de vehículos entre enero y febrero 2015 en un -50%, principalmente por las sobretasas arancelarias y la incertidumbre que la caída del precio del petróleo ha generado.



Considerando que se realizará una importación única de las máquinas elevadoras de carga para brindar el servicio de parqueaderos ecológicos, es importante mencionar las tasas arancelarias que rigen esta maquinaria (Min Comex Ecuador, 2012):

Sub-partidas:

Los productos, sistema de torres de parqueo y las plataformas de elevación de vehículos se importarán bajo las siguientes sub-partidas de la sección XVI del capítulo 84 de Arancel Nacional de Importaciones (Min Comex Ecuador, 2012).

Torres de Parqueo - Kyung Dong- (Corea Del Sur)

- Sub-partida: 8428.20.00 - Arancel (10%): -" Aparatos elevadores o transportadores, neumáticos" (Min Comex Ecuador, 2012).

c. FACTORES SOCIALES

Dentro de los factores sociales, la población de Quito alcanza los 2.236.908 habitantes con un total de 640.753 hogares. De acuerdo a los censos del 2000 y el 2010 Pichincha ha tenido un crecimiento poblacional de menos del 1% durante estos 10 años..

Hoy en día la canasta básica unificada a nivel nacional se encuentra en los \$680 por familia, y el desempleo alcanzó un 5,70% al término del primer trimestre del 2016 de acuerdo al INEC (INEC, ecuadorencifras.gob.ec, 2016).

De acuerdo al informe de la Secretaría de Seguridad y Gobernabilidad de Quito de 2013 el promedio de denuncias mensuales por robo de automotores fue de 187, además el porcentaje de denuncias por robo de automotores disminuyó en un 24% entre octubre de 2012 y octubre de 2013, (Secretaría de Seguridad y Gobernabilidad, 2013).

El municipio de Quito a través de la EPMMOP (Empresa Pública Metropolitana De Movilidad y Obras Públicas), en pos de la ciudadanía y el tráfico que se genera en Quito también está construyendo varios intercambiadores como el Intercambiador de Carapungo, Intercambiador Eloy Alfaro - Granados, y ha empezado un nuevo proyecto que ampliará la salida y el ingreso de vehículos a Quito desde el túnel Guayasamín, (Redacción EL QUITENO, 2016, pág. 3). Además, los proyectos Quito-cable (Redacción EL QUITENO, 2016, págs. 6-8) y el Metro De Quito son proyectos a mediano y largo plazo que van a incentivar el traslado de las personas en una ciudad con más rapidez, menos accidentes y más seguridad.

d. FACTORES TECNOLÓGICOS

Uso de Internet: En el ámbito tecnológico y respecto a las tecnologías de la información, al 2013 el INEC reportó que el 47% de la población en las zonas urbanas tiene acceso a internet siendo Pichincha con el 53% la provincia con mayor acceso (INEC, 2013). **Smartphone con Redes Sociales:** De acuerdo a las estadísticas reportadas por el INEC en 2013, 7,95% de la población tiene un Smartphone es decir 1'261.944 habitantes. De ellos 1'081.620 habitantes tienen un celular inteligente con redes sociales en sus celulares. Es fundamental esta información, puesto que el servicio de parqueaderos inteligentes busca desarrollar una aplicación móvil para suscriptores que deseen realizar reservas de parqueadero con anticipación (INEC, 2013).

e. FACTORES ECOLÓGICOS

En el ámbito ecológico y durante la actual administración el país ha comenzado un cambio en la matriz energética, es decir que sus fuentes de energía no deberán depender totalmente del petróleo por lo que se planifica instalar ocho proyectos hidroeléctricos que aumentarán la capacidad de producción energética a 7.873MW para finales del 2016. Las principales proyectos que están ya en funcionamiento o en etapa de pruebas son: hidroeléctrica Manduriacu, hidroeléctrica Sopladora en la provincia Azuay y Coca Codo Sinclair estará abasteciendo 30% de la demanda nacional. Además este cambio reducirá el consumo de diésel y la emisión de más de 180 mil toneladas de CO₂ al año. (Estratégicos, 2013) (Andes, 2016).

Quito ha implementado el sistema Bici-Q que consiste en trasladarse dentro del "hipercentro" de la ciudad a través del alquiler de una bicicleta. Es importante mencionar que en Bogotá-Colombia ya se ha implementado los sistemas de parqueaderos automáticos para resolver los problemas de tráfico, espacios de parqueo y contaminación ambiental.

f. FACTORES LEGALES

EL sistema de parqueaderos deberá acoplarse parcialmente al artículo 64 de la Ordenanza 3746 de Quito del párrafo 2do-ESTACIONAMIENTOS, de las normas generales para implantación de estacionamientos - (Edificios de estacionamientos). Así también, deberá cumplir con las condiciones del artículo 85 sobre las

disposiciones de montacargas y elevadores. Los artículos y la ordenanza se pueden referir en los anexos de este documento (El Consejo Metropolitano de Quito - ORD-3756 - Normas De Arquitectura y Urbanismo, 2008)

En el ámbito legal, los permisos de instalación y mantenimiento de las torres de parqueo por ser consideradas como elevadores de carga se deben acoplar al artículo 86 de la Ordenanza 3746 de Quito del párrafo 6to -Ascensores o Elevadores. (El Consejo Metropolitano de Quito - ORD-3756 - Normas De Arquitectura y Urbanismo, 2008).

2.2. Análisis del entorno Interno

2.2.1. Análisis de la industria (Porter)

El plan de negocios de servicio de parqueaderos ecológicos, de acuerdo a la Clasificación Internacional Uniforme de Actividades Económicas (CIIU4) se puede incluir en la siguiente segmentación (INEC - CIIU4, 2012):

H Transporte Y Almacenamiento

H52 Almacenamiento Y Actividades De Apoyo Al Transporte

H5221 Actividades De Servicios Vinculadas Al Transporte Terrestre

H5221.02 - Actividades Relacionadas Con Administración Y Operaciones De Servicios De: Carreteras, Puentes, Túneles, Aparcamientos O Garajes, Aparcamientos Para Bicicletas.

TABLA 1.: Ventas Anuales – (2013) - Participantes de Mercado Quito – H5221.02 (CIIU4) – Servicio De Estacionamientos.

RUC	NOMBRE_COMPANIA	ANIO	RENTABILIDAD FINANCIERA	CIUDAD	VTS-2013
1792086787001	ESTACIONAMIENTOS URBANOS URBAPARK S.A.	2013	48%	QUITO	\$ 4.652.606,00
1791935888001	CITY PARKING ECUADOR S.A.	2013	44%	QUITO	\$ 271.583,00
1792369622001	BICIOK CIA. LTDA.	2013	92%	QUITO	\$ 55.596,00
1792470447001	ESTRADA & ASOCIADOS AEROPARKING S.A.	2013	115%	QUITO	\$ 614,00

De acuerdo a los datos obtenidos en la Superintendencia de Compañías, se obtuvo la siguiente información. Dentro de la subcategoría **H5221.02 - ACTIVIDADES RELACIONADAS CON ADMINISTRACIÓN Y OPERACIONES DE SERVICIOS DE: CARRETERAS, PUENTES, TÚNELES, APARCAMIENTOS O GARAJES, APARCAMIENTOS PARA BICICLETAS** (INEC - CIIU4, 2012), se encontraron 10 empresas registradas a nivel nacional dando soporte a actividades relacionadas al aparcamiento, transporte y bienestar vial. Sin embargo, existen 6 empresas en Pichincha de las cuales 4 principales empresas encargadas de administrar los parqueaderos de Quito. Siendo URBAPARK S.A la empresa líder y más grande de la industria con una rentabilidad de 48% y ventas de \$4.6 millones aproximadamente en el 2013 y \$4.7 millones en 2014. Adicionalmente UrbaPark con más de 8 años de experiencia en el mercado administra 30 parqueaderos a nivel Quito de empresas o instituciones importantes como el aeropuerto de Quito, hospitales, centros comerciales, etc. (URBAPARK, 2013).

City Parking Ecuador también administra parqueaderos en la zona centro norte de la ciudad con 44% de rentabilidad y \$270 mil en ventas al 2014, finalmente Biciok brinda el servicio de parqueadero de bicicletas con una rentabilidad de 92% y \$ 55 mil en ventas a diciembre – 2013. (INEC - CIIU4, 2012).

Entrada potencial de nuevos actores y competidores

La entrada de nuevos actores y la competencia es de nivel medio ya que la inversión para obtener la infraestructura de parqueaderos ecológicos tiene un significativo costo, y UrbaPark es un competidor con gran participación de mercado, además con una fuente de ingresos que en cualquier momento podría decidir importar las máquinas elevadoras así como implementar las aplicaciones móviles de reserva de parqueaderos. Sin embargo las estrategias de diferenciación y reconocimiento de la excelencia del servicio al cliente que deberá brindar los PEI (Parqueaderos Ecológicos e Inteligentes) – Easy Parking, prevalecen con innovación y atención personalizada..

Amenaza de productos sustitutos

El nivel de servicios sustitutos es de nivel alto ya que los clientes podrían optar por un parqueadero convencional como los estacionamientos públicos y los estacionamientos informales junto a las veredas de las calles pero a pesar de ello la demanda de parqueaderos siempre persiste y en muchos casos el precio/hora no es un factor referente de decisión, ya que prevalece la seguridad.

Poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores de parqueaderos no se determina como una dificultad para la industria debido a que muchos propietarios de lotes baldíos o terrenos en desuso modifican sus lotes para utilizarlos como estacionamientos informales para inmediata apertura y uso del público. Así también los proveedores de estacionamientos masivos como: centros comerciales, aeropuerto, hospitales privados y universidades hoy en día ponen a disposición de empresas de servicio de parqueo la administración de los mismos.

Poder de negociación de los clientes

El poder de negociación con los clientes se mantiene un nivel medio bajo debido a que los usuarios de parqueaderos buscan adquirir un parqueadero de la manera más rápida sin tener que esperar o hacer largas filas. La contaminación ambiental no se vuelve un factor importante cuando la necesidad de un parqueadero es eminente, es decir que los clientes nos tienen conciencia de la contaminación al momento de buscar un parqueadero. Dependiendo de la zona de la ciudad donde se busque parqueadero el precio por hora no es un factor tan importante cuando la necesidad es de carácter urgente.

Tabla 2. Matriz EFE

	FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PUNTUACIONES PONDERADAS
OPORTUNIDADES				
1	PARQUE AUTOMOTRIZ EN CONSTANTE DESARROLLO (450.MIL VEHÍCULOS CIRCULANDO) INFLUYE DEMANDA DE ESTACIONAMIENTOS	0,09	3	0,27
2	DESARROLLO DE UN DISTRITO METROPOLITANO INTELIGENTE	0,03	4	0,12
3	VARIOS SECTORES CON MUCHOS ATRACTIVOS GASTRONOMICOS, ECONOMICOS, ESTUDIANTILES, CULTURALES Y DE ENTRETENIMIENTO NOCTURNO CON ALTA DEMANDA DE ESTACIONAMIENTOS	0,13	4	0,52
4	DECRETO RÉGIMEN PICO Y PLACA PARA LA CIUDAD DE QUITO EN FEBRERO DEL 2010	0,05	2	0,1
5	OPTIMIZACIÓN DE ESPACIO EN LA CIUDAD	0,04	4	0,16
6	INEC REPORTA EN 2013, 7,95% DE LA POBLACIÓN TIENE UN SMARTPHONE ES DECIR 1'261.944 HABITANTES	0,08	4	0,32
7	DESARROLLO DE TECNOLÓGICAS PARA EL USO DE PARQUEO	0,07	4	0,28
8	ALIANZAS PUBLICO - PRIVADAS PARA DESARROLLO DE NUEVOS PROYECTOS	0,03	3	0,09
AMENAZAS				
9	COMPETENCIA DIRECTA URBAPARK - PRODUCTOS SUSTITUTOS	0,12	3	0,36
10	CAMBIOS EN NORMATIVAS ECUATORIANAS QUE AFECTEN LA INDUSTRIA	0,09	2	0,18
11	NUEVOS COMPETIDORES CON SERVICIOS SIMILARES	0,02	3	0,06
12	POTENCIAL FINANCIERO URBAPARK PARA REPLICAR PROYECTO	0,09	1	0,09
13	BARRERAS DE ENTRADA SON CONSIDERADAS DE NIVEL MEDIO	0,05	2	0,1
14	EL PODER DE NEGOCIACIÓN DEL PROVEEDOR (TORRES DE PARQUEO) ES DE NIVEL MEDIO ALTO	0,11	3	0,33
		1		2,89

Nota: Se valora entre 0 y 1, demostrando la importancia que tiene el factor para alcanzar el éxito en el entorno. Mientras que se otorga una calificación de 1 a 4 indicando la capacidad y eficacia que responderá la empresa con sus estrategias ante tales factores. Se multiplica la ponderación por la calificación hasta obtener una puntuación ponderada, cuya suma estima el peso ponderado total.

Dentro de las oportunidades se visualiza en el gráfico el valor más relevante con una ponderación de 0.13 ya que se constituye un factor esencial a favor de la empresa la variedad de sectores en la ciudad que tienen saturación de vehículos y escasos de estacionamientos.

Dentro de las amenazas, no se obtiene una cantidad importante de competidores pero UrbaPark al liderar el mercado y con su potencial financiero constituye una amenaza importante para copiar la idea de negocio e implementar en la ciudad.

Finalmente, la suma total de la ponderación de la tabla EFE alcanza un valor de 2,89 que se encuentra por encima de la media, lo que implica que la empresa estaría en la capacidad de ingresar al mercado, apalancarse en las necesidades y sobrellevar las amenazas.

Conclusiones del análisis de entornos e industria.

- Es visible un crecimiento del parque automotriz en Quito a partir del año 2011 y hasta finales del 2014 (AMT, 2015). Situación que ha generado un conflicto no solo en la demanda de estacionamientos sino en tráfico, contaminación y pérdida de tiempo diario para los conductores.
- Es notable la desaceleración del crecimiento de la economía ecuatoriana a raíz de la caída del precio del petróleo.
- Es importante destacar las iniciativas del Municipio de Quito por implementar nuevas tecnologías y proyectos (Quito Cables - Metro de Quito) en la ciudad que

van a convertir a Quito en un distrito inteligente que busca optimizar tanto el espacio en la ciudad como el flujo de transporte de los ciudadanos.

- Otro factor concluyente de alta importancia en la investigación del entorno macro es la penetración de las TICS y el internet en la sociedad, principalmente en las zonas urbanas del país como la provincia de Pichincha con un 53% de alcance. Adicionalmente a esto el uso de smartphones con redes sociales bordea el 10% de la población.

Industria:

- No se encuentran muchos competidores en la industria, sin embargo UrbaPark lidera el mercado y tiene un potencial financiero importante.
- City Parking Ecuador se constituye un referente en cuanto a ventas y rentabilidad para el corto y mediano plazo.
- El poder de negociación de los clientes es volátil y depende del lugar, la situación y la necesidad del cliente, sin embargo y debido a los escasos estacionamientos en la mayoría de clientes no representa mayor reto para la empresa buscar clientes.
- Si bien ya existen regulaciones de la AMT, aún se visualiza informalidad y limitada supervisión de los entes controladores de tránsito respecto a estacionarse en las veredas o lotes particulares que los transforman en estacionamientos improvisados, esto que se podría constituir en un producto sustituto de competencia informal.
- Finalmente el acceso al mercado va a depender de la capacidad económica para suplir la inversión, la negociación con los proveedores y el cumplimiento de las ordenanzas municipales.

3. ANÁLISIS DEL CLIENTE

3.1. Investigación cualitativa y cuantitativa

Análisis y Resultados - Focus Group

El Focus group se realizó a un grupo de quiteños y quiteñas estudiantes entre 19 y 30 años, que trabajan en Quito y tienen su vehículo propio para movilizarse en sus diferentes actividades diarias.

Todos los participantes trabajan y estacionan sus vehículos en el hipercentro de Quito entre la avenida Patria y avenida el Inca, sin embargo, dos de los participantes viven en los valles de Quito, uno en el sur de Quito, y cinco viven dentro de la zona urbana entre el centro y el norte de la ciudad. Entre los datos más importantes obtenidos de los participantes incluyen: los sectores donde ellos parquean diariamente de lunes a viernes, los tipos de parqueadero que utilizan, el tiempo promedio de parqueo, el gasto diario promedio, la seguridad en los parqueaderos y sus cuidadores, así también como sus diferentes tendencias y hábitos de uso.

El 100% de los participantes declararon que en sus trabajos no existen suficientes parqueos para todos los trabajadores que tienen vehículo, y en base a esto seis de los ocho participantes parquean en la calle, disponiendo sus vehículos a cuidadores formales e informales que cuiden durante las ocho horas que permanece estacionado el vehículo. Los otros dos parquean en estacionamientos privados cerca de su trabajo. Uno de los insights respecto a cultura de uso de parqueaderos es que muchos de los demandantes de parqueadero optan por cualquier lugar donde haya una persona que les cuide su vehículo a cualquier costo, pero en lo posible al precio más económico.

50% de los participantes en el focus-group mencionaron que deben llegar muy temprano en la mañana a su trabajo con la esperanza de encontrar un espacio libre en la calle donde parquear cerca de su trabajo, siempre con la incertidumbre de que les raspen, golpeen, rayen o incluso les roben los vehículos. Además, indicaron que la zona donde parquean va entre la avenida Atahualpa, Mariana de Jesús hasta la Gaspar de Villarroel, por el sector Ñaquito bajo.

Otra zona en la cual hay alta demanda de parqueaderos que se expuso en el focus group es toda la calle 12 de Octubre hasta el final de la Avenida Gonzales Suarez y Coruña. Según (Dávalos) indica que este sector si bien tiene zona azul, durante las horas pico el tráfico es extremo y encontrar un parqueadero se vuelve casi imposible. Además, tres de los participantes habían visitado este sector por las noches, puesto que existen varios restaurantes y discotecas que funcionan en este sector; sin embargo, estacionan su vehículo en la calle en manos de cuidadores informales que les cobran un promedio de \$1.00 hasta \$3.00 por cuidar su vehículo esa noche. Por lo tanto se considera esta zona como una oportunidad para ubicar este nuevo proyecto de parqueaderos.

Respecto al Gasto promedio diario los resultados fueron los siguientes: 3 de los participantes parquean en la calle y pagan mínimo \$1.00 a un guardia informal, 3 participantes parquean en un parqueadero en la calle con cuidadores que les cobran de \$3.00 - \$4.00 diarios, 1 participante renta un parqueadero de un familiar y paga \$1,35 al día y finalmente uno de los participantes ha decidido parquear en centros comerciales y luego tomar taxis, ya que confía mucho en la seguridad de los centros comerciales frente a una experiencia pasada en la cual le chocaron el carro en una zona azul.

Todos los participantes mencionaron dos zonas que hoy en día han evitado frecuentar por la escasez de parqueaderos y el tiempo que deben esperar para encontrar uno, sin embargo, el atractivo turístico y el entretenimiento influyen en la visita. Primero el sector de la Ronda en el centro histórico de Quito, es un lugar muy común para distraerse y tener un tiempo de esparcimiento con familia y amigos, sin embargo hay temporadas que los parqueaderos públicos no abastecen y se deben parquear los vehículos en las calles estrechas con el riesgo de que te rayen el carro y pagando a un cuidador informal que cobra un mínimo de \$2.00. El sector de la Mariscal entre la avenida Patria hasta la Colón es una zona comercial de bastante flujo de personas, vehículos, restaurantes y discotecas donde los participantes mencionaron que es complicado conseguir un parqueo, además de los altos costos por hora que en algunos casos alcanzan \$1.50ctv por hora.

Algunos de los participantes mencionaron utilizar la aplicación móvil *Wace* para movilizarse dentro de Quito y evitar el tráfico de la ciudad de alguna manera. Este dato indica el uso de celulares inteligentes en su diario vivir como herramientas frecuentes.

Considerando que el focus group incluyó a estudiantes de universidad de la modalidad vespertina, cabe indicar que todos los participantes son usuarios de un segundo estacionamiento en la tarde-noche. El 100% de los participantes parquean dentro de la universidad o alquilan en los alrededores y se llegó a un gasto en promedio diario de \$1.50 solo en este estacionamiento.

Otro *insight* mencionado por los participantes consiste en la negociación que haga cada usuario con el cuidador. Por ejemplo, si un usuario es frecuente de zona azul, puede negociar con el cuidador para que su tarifa diaria ya no sea facturada por hora, sino sea un monto menor, pero se paga un valor fijo diario.

Análisis y Resultados de Entrevistas a Expertos

Resumen Entrevista Lcdo. Carlos Armijos EPMMOP-Quito

El 27 de abril se desarrolló una entrevista al Lcdo. Carlos Armijos, Gerente de Terminales y Estacionamientos de la EPMMOP-Quito. El Lcdo. Armijos expuso una perspectiva del tamaño del mercado de estacionamientos en cuanto a la demanda, las zonas y además la oferta de estacionamientos que actualmente administra el municipio de Quito a través del SEQ (Sistema de Estacionamientos de Quito). Adicionalmente comentó la visión y nuevas iniciativas del SEQ para contribuir con la alta demanda de parqueaderos.

OFERTA: Actualmente el SEQ brinda 13.455 plazas de estacionamiento distribuidos en 4 subsistemas: 1) Estacionamientos Centro Histórico (1911 plazas), 2) Red De Estacionamientos Parque La Carolina - 1731), 3) Zona Azul (8.883) y 4) Estacionamientos de Borde (930). De acuerdo al Lcdo. Armijos esta cantidad de plazas de estacionamientos satisface la demanda de estacionamientos en Quito por lo que no han estimado un déficit de estacionamientos *“sin embargo el clamor ciudadano de quienes son propietarios de vehículos particulares, es de exigir más plazas de parqueo”*, (Armijos, 2016)

Actualmente los estacionamientos en el centro histórico son 7 edificios con rampas de cemento que abastecen entre 100 y 400 plazas cada uno.

(Armijos, 2016) mencionó que se han desarrollado 10 estudios de factibilidad aprobados por la Secretaria de Movilidad para ampliar la Zona Azul, sin embargo la actual administración está enfocada en modernizar la ciudad con nuevas tecnologías que optimicen el uso del espacio y considera que nuevas plazas de estacionamiento solo van a incentivar el uso de más vehículos particulares cuando se está buscando desincentivar el uso de los mismos a través del transporte público y proyectos como el metro de Quito o el proyecto Quito –Cable.

DEMANDA: La zona que más demanda parqueaderos es el hipercentro de Quito según (Armijos, 2016) debido a que:

“es la zona donde se concentra la mayor cantidad de actividades económicas, administrativas y educativas es la que mayor atracción de viajes genera en el DMQ; el hipercentro es la zona delimitada al sur por la calle Ambato; al oeste por la Av. América y calle Imbabura; al norte por la Av. El Inca; al este por la Av. 6 de Diciembre, Av. 12 de octubre y Av. Gran Colombia”.

Resultados Análisis Descriptivo - Encuestas.

A continuación se presentan los resultados de las encuestas realizadas a una muestra de 59 ciudadanos conductores de vehículos en la ciudad de Quito, todo esto con el objetivo de conocer y entender las zonas de mayor uso de parqueaderos, los hábitos de uso de parqueaderos así como también sus necesidades y expectativas. 49% Mujeres y 51% hombres.

EDAD: el 77% de los encuestados se encuentran entre las edades de 18 y 45 años.

¿En Cuantas ZONAS al día parquea? La pregunta tres describe el porcentaje de encuestados que: Sin tomar en cuenta el parqueadero de su casa utilizan 1, 2 o más parqueaderos al día en las diferentes zonas de Quito. De los encuestados, existe un 45,7 % de conductores que utilizan 2 o más parqueaderos al día; por otro lado el 54,3% dejan su vehículo parqueado en un solo lugar al día.

Zonas más frecuentadas: En la pregunta 4 los encuestados mencionaron las zonas donde parquean con más frecuencia de lunes a viernes; entre ellas las 5 primeros lugares son:

1) Centro Norte Quito (Entre Orellana y Av el Inca) (59%) 2) Cumbaya, Tumbaco (20%) 3) Parque La Carolina (16%) 4) La Mariscal (10%) 5) Norte de Quito (7%)

Tiempo Promedio por Zona: Las Estadísticas de tiempo de parqueo indican que el 20% de los encuestados parquean de 2 a 4 horas en el mismo lugar, 29% de los encuestados parquean de 4 a 8 horas al día en el mismo lugar y otro 26% parquea más de 8 horas.

Tiempo Promedio en otras zonas además de la principal: Por otro lado del 45% de encuestados que parquean en dos o más lugares al día, el 25% parquea por menos de 1 hora en otro lugar, el 25% parquea de 1 a 2 horas en otros lugares, el 29% estaciona de 2 a 4 horas.

Gasto Diario por Zona: De todos los encuestados los 3 rubros de gasto al día en parqueadero más importantes son: 31% de encuestados gasta menos de \$1.00 al día; 23% de \$1.00 a \$1.50 diario y 25% de \$2.00 a \$3.00 diarios.

De los encuestados que parquean en otro lugar al día: 34% gasta menos de \$1.00 en el segundo lugar, 27% de \$1.00 a \$1.50 al día y un 20% gasta de \$2.00 a \$3.00 en su segundo lugar de parqueo.

Tipos de Parqueaderos.

De todos los encuestados existe un 20% que siempre estacionan su vehículo en Zona Azul. 45,7% de los encuestados siempre parquean en un parqueaderos privado-corporativo. De las personas que usa parqueaderos privados-corporativos 20% utiliza regularmente este tipo. 36% de encuestados utilizan parqueaderos privados de UrbaPark con alta frecuencia. Existe un 17% de encuestados que siempre usan parqueaderos en centros comerciales de lunes a viernes.

Un 64% de encuestados parquean regularmente y de vez en cuando en el Aeropuerto. Un 42% de los encuestados tienden a parquear en Universidades con muy alta frecuencia.

Introducción a un nuevo sistema de parqueaderos: Las preguntas finales buscan identificar las necesidades y nuevos beneficios que los usuarios desean en un nuevo servicio de parqueaderos, que además de cumplir con la función común de parqueo, brinda otros beneficios y/o servicios.

Si se implementara un nuevo sistema de parqueaderos en Quito: ¿Le gustaría poder reservar su parqueadero, o revisar la disponibilidad de parqueaderos a través de una aplicación móvil en su Smartphone o en la página web?

- El 96,5% de encuestados está dispuesto a reservar o revisar la disponibilidad de parqueaderos a través de su Smartphone o en una página web.

Otros beneficios (Insights - Influyentes)

Finalmente se buscó entender qué otros beneficios paralelos se podrían brindar a los usuarios de parqueaderos en el punto de parqueo.

Los 5 principales beneficios que los usuarios han considerado importante y dentro de sus necesidades en los parqueaderos son:

- 1) Lavado de Automóvil
- 2) Valet Parking
- 3) Servicio de Taxis
- 4) Minimarket
- 5) Servicio de Seguridad (Cámaras Web).

4. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

4.1. Descripción de la oportunidad de negocio encontrada.

Considerando la estructura geográfica y el tema de movilidad, Quito se define como una ciudad alargada con extensas vías de norte a sur y además con un gran volumen de vías transversales de este a oeste que impiden una buena fluidez de circulación vehicular, situación que contribuye a la concentración de smog, y al mismo tiempo causa demoras para trasladarse de un punto a otro dentro del DMQ. Este medio geográfico y el volumen de vehículos generan un comportamiento social apresurado derivando en incomodidad e inconformidad para los conductores, lo cual puede causar accidentes de tránsito, y además no fomenta calidad de vida ni seguridad tanto para los conductores como para los peatones, en consecuencia, el desarrollar este nuevo modelo de parqueo automatizado va a contribuir en mejorar dicha situación.

Luego de la investigación y análisis del cliente y la industria, la oportunidad de un nuevo servicio de parqueaderos ecológicos e inteligentes es notable y nace de un parque automatizado de Quito que se ve en constante crecimiento considerando la actual limitación de cupos de importación y de la misma manera se evidencia un aumento en la demanda de estacionamientos. Si bien el Municipio y la empresa privada ya proveen de estacionamientos a la ciudad, aún existen varios sectores en la misma donde la alta frecuencia y flujo de vehículos generan escasez de estacionamientos,

Es importante indicar que no existe una figura de parqueos automáticos, ecológicos e inteligentes en Quito, por lo que se establece este proyecto como una oportunidad para innovar y proveer de nuevas tendencias en el uso de estacionamientos en la ciudad. Adicionalmente, este nuevo servicio de parqueos está enfocado en: la optimización de espacios, en la reducción de tiempo durante la búsqueda de un estacionamiento a través de valet parking y reservas vía Smartphone; en brindar seguridad a los vehículos protegiéndolos de roces, portazos, raspaduras o golpes, y a los usuarios de ser atracados o asaltados en estacionamientos inseguros. De la misma manera este servicio busca incentivar negocios complementarios tales como: lavado de vehículos, publicidad de negocios, servicio de taxis, y exclusividad en restaurantes.

Actualmente la actividad económica privada respecto al servicio y administración de parqueaderos rodea los \$5'000.000 de dólares en ventas anuales (Superintendencia De Compañías, Valores y Seguros, 2014), siendo UrbaPark la empresa líder en Quito, además también son competencia directa quienes administran estacionamientos de hoteles, restaurantes, centros comerciales y aeropuertos. Esta cifra, muestra la oportunidad de un mercado potencial al cual se puede ingresar y adquirir una porción del mismo.

5. PLAN DE MARKETING

5.1. Estrategia general de marketing

El proyecto de parqueaderos ecológicos e inteligentes en el DM Quito busca innovar el mercado como una nueva categoría de servicios de estacionamiento.

La estrategia de marketing del proyecto de parqueaderos ecológicos e inteligentes (PEI) consiste en ofertar los siguientes atributos: seguridad, tanto personal como vehicular, tecnología (app móvil), tiempo e innovación para los clientes durante su experiencia

de parqueo. Esto permitirá diferenciarse de los servicios de estacionamiento habituales.

5.1.1. Mercado Objetivo

Considerando como primer punto de instalación de los PEI como el Sector de la Mariscal Sucre (Foch) se ha segmentado el mercado objetivo en base a los visitantes que frecuentan este sector de la ciudad:

El segmento de personas que visita la Mariscal Foch es muy diversa debido a los diferentes atractivos que ofrece la zona, por lo tanto acoge todo tipo de personas como: estudiantes, turistas, artistas, comerciantes, tramitadores, negociantes entre otros. Sin embargo se ha determinado una audiencia que visitan con más frecuencia de hombres y mujeres entre 20 y 38 años y cuyo objetivo de visita a la Plaza Quinde (Foch) es entretenimiento y gastronomía.

De acuerdo a la entrevista realizada en la administración zonal de la Mariscal Foch al ingeniero civil Alfredo León, (Entrevista Ing. León, 2016) circulan 200.000 habitantes diariamente la Mariscal Foch, sin embargo 50.000 personas circulan diariamente la Mariscal Plaza Quinde - (Foch) en horas de la noche los días jueves, viernes y sábado entre las 7pm y 1am. En base a esto se estima que un 75% de visitantes acuden al lugar en transporte público y 25% de visitantes vayan en vehículo propio con sus familiares o amigos con un promedio de 3 y 4 personas por vehículo se ha estimado como dato crítico en un momento pico que la zona de la Plaza Quinde (Foch) alcance un promedio de circulación de 3800 y 5000 vehículos durante este horario.

Tabla 3. Segmentación De Mercado objetivo.

ANÁLISIS Y ESTIMACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO	DATOS
TOTAL PERSONAS CIRCULAN DIARIAMENTE - SECTOR MARISCAL SUCRE FOCH	200.000
TOTAL CIRCULANTES NOCTURNO DIARIO PLAZA QUINDE (FOCH) - HORARIO 7PM - 1AM	50.000
PROMEDIO CIUDAD DE HABITANTES QUE SE MOVILIZAN EN VEHÍCULO PROPIO	30%
ESTIMADO DE PERSONAS QUE VISITAN PLAZA QUINDE HORARIO NOCTURNO EN VEHÍCULO PROPIO	15000
PROMEDIO DE PERSONAS POR VEHÍCULO	3 - 4
PROMEDIO DE VEHÍCULOS CIRCULANTES QUE VISITAN LA PLAZA QUINDE FOCH ENTRE 7PM Y 1AM	3800 Y 5000

5.1.2. Propuesta de valor

El valor agregado que se va a brindar al cliente radica en tiempo, innovación, seguridad, ecología y tecnología, los mismos que se detallan a continuación:

Tiempo: Los usuarios tendrán el beneficio de encontrar parqueadero instantáneamente a través una previa reserva (vía App móvil, mensaje SMS o WhatsApp, on-line (página web), llamada telefónica previa). Como otra opción pueden dejar su vehículo al servicio de Valet Parking para no tener que estacionar el auto personalmente.

Innovación y Tecnología: Las torres de parqueo automático ahorran espacio de superficie y permiten estacionar un vehículo por piso sobre otro a través de un edificio de estacionamientos de hasta 7 pisos.

Seguridad: La seguridad está dirigida para los clientes y los vehículos. Cada vehículo tiene su autonomía al ser estacionado automáticamente en uno los puestos dentro de la torre cubierta y cerrada, esto implica que los vehículos están 100% seguros y además exentos de cualquier tipo de golpe, portazo, rayón o choque.

Ecología: se considera un sistema ambientalmente amigable debido que su funcionamiento es en base a electricidad, no necesita aire acondicionado al interior de

las torres, no consume combustible y además requiere que los vehículos apaguen sus motores una vez que ingresan a la plataforma de embarque.

5.2. Mezcla de Marketing

El plan de mercadeo y las estrategias de productos, precios, plaza y promociones se desarrollan a partir de las ventajas que se presentan en el sector de instalación de las torres. Se ha detectado la oportunidad de instalar torres de parqueo para facilitar la comodidad de estacionamiento en el sector de la Mariscal Foch ya que se ha considerado el grupo objetivo y el tráfico que existe en este sector en virtud a la existencia de oficinas, locales comerciales, bares, discotecas, hostales y restaurantes.

Producto (Atributos, branding, empaque, etiquetado, soporte)

El servicio de parqueaderos ecológicos e inteligentes ofrecerá una variedad de planes de estacionamientos (productos) enfocados y desarrollados para los clientes, mismos que se describen a continuación:

Productos: Los servicios que se van a comercializar se clasifican en tres tipos:

Planes Tradicionales:

- **Plan Normal:** (Pago por hora o fracción): Consiste en cobrar a los usuarios una tarifa en base al tiempo de uso de parqueo. Esta tarifa se aplica a una hora o menos tiempo.

Dentro de este plan se debe describir 4 tipos de tarifas:

- Tarifa Regular Lunes - Jueves.
- Tarifa Fin de Semana Viernes - Sábado.
- Tarifa Fin De Semana Regular: Domingo.
- Tarifa Nocturna Pasado las 9pm (Lunes a Jueves).

Planes De Alta Frecuencia:

- **Plan Oficina: (5-10 horas):** Este plan está dirigido para las empresas que desean proveer de estacionamientos a sus empleados o para personas naturales que deseen dejar su vehículo estacionado permanentemente de lunes a viernes en horario de oficina. Se han destinado cinco espacios a ser comercializados bajo estos parámetros con el objetivo de brindar un servicio adicional a los usuarios. El alcance del plan puede ser: semanal, mensual e incluso trimestral.
- **Plan Prepago App-Móvil + Reserva:** Este plan como su nombre lo indica permite a los usuarios prepagar su consumo de horas de estacionamiento y además tener acceso a reservas privilegiadas. Es decir que en caso de que la capacidad instalada de los estacionamientos supere el %70 (28 - vehículos) estas personas tendrán prioridad para estacionar ya que utilizan la App móvil bajo previo pago. La reserva tendrá un límite de 15 minutos.

Planes Alternativos:

- **Plan Valet Parking:** El plan valet parking se enfoca en ahorrar más tiempo a los conductores. Puede ser solicitado una vez arribado el vehículo, personalmente o vía teléfono móvil. Una vez que el conductor solicita valet parking a través de su celular el asistente de parqueo deberá estar en la calle esperando la llegada del vehículo para ser entregado por el conductor. De esta manera el conductor no requiere ingresar al estacionamiento ni preocuparse por el puesto donde se

estacionará su auto, ya que será previamente informado vía App-móvil. El uso de este beneficio tendrá un costo adicional.

- **Plan App-Móvil:** El plan App-móvil consiste en suscribirse a la opción de reservas a través de la aplicación web gratuita que se pueden descargar todos los clientes en sus teléfonos móviles. Esta aplicación estará disponible para plataformas Android y IOS.

Estos planes se han diseñado con el objetivo de dar beneficios al cliente en cuanto a optimización de tiempo tanto en la búsqueda de parqueo como en estacionarse, otro beneficio son las reservas, valet parking y además la facilidad de pago.

Reservas App-Movil: La aplicación movil con el objetivo de precautelar la seguridad del conductor solamente requiere de un clic en “Reservar Mi Espacio”. Este comando mantendrá como ocupado el estacionamiento durante 10 minutos antes de que el conductor llegue a su destino y además contará con la opción de extender el plazo de reserva a 7 minutos más solamente en caso de que el conductor no estacione durante los primeros 10 minutos reservados. Posterior a este tiempo no se aceptan reservas.

Precio:

Costo de Venta: Se estima un costo del servicio mensual en base los requerimientos básicos para el funcionamiento de las torres de parqueo a continuación:

Tabla 4. Costo mensual del servicio

COSTO DEL SERVICIO	MENSUAL
Seguros de maquinaria	\$ 242
Mantenimiento y reparaciones	\$ 300
Servicios básicos (Luz Eléctica) 4.5 MWH/MES	\$ 450
Gasto arriendo terreno	\$ 1.900
Gastos Seguridad y Guardiania	\$ 1.000
TOTAL - COSTO DEL SERVICIO	\$ 3.892

Tabla 5. Tabla de Precios por hora – Plan Normal

PLAN NORMAL - (ANÁLISIS - TORRE KD - EASY PARKING+ 20 SUVs + 20 SEDAN)					
LUNES-JUEVES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
6:30AM - 21:30PM	21:30PM - 02:00AM	21:30PM - 02:00AM	6:30AM - 03:30AM	7:00AM - 03:30AM	8:00AM - 22:00PM
\$1,00 X HORA	\$1,60 X HORA	\$1,60 X HORA	\$1,60 X HORA	\$1,60 X HORA	\$1,50 X HORA

Considerando la frecuencia de visita al sector, rotación de vehículos y volumen de uso de estacionamientos en función de la capacidad instalada de las torres de parqueo se han definido tres tipos de tarifas:

Plan Normal:

- Tarifa de \$1.00: aplica a los días de lunes a jueves de 06:30 am hasta las 21:30pm
- Tarifa de \$1.60: aplica los días miércoles y jueves de 21:30 pm hasta las 02:30 am del día siguiente. Además esta tarifa aplica en toda la jornada de los días viernes y sábados de 06:30 am hasta 03:30am del siguiente día.
- Tarifa de \$1.50: Días Domingos de 08:00 am hasta 22:00 pm

Planes Prepago: Para los planes prepago se ha establecido un precio competitivo de \$0.35 ctvs frente la zona azul. Además con la alternativa de permanecer estacionado hasta las 19:00 pm, lo anterior con el objetivo de brindar exclusividad para clientes que deseen estacionar frecuentemente su vehículo en los PEI.

Tabla 6. Precio Planes de Parqueo Frecuente

PLAN PREPAGO - OFICINAS MENSUAL	
LUNES-VIERNES 6:30AM - 19:00PM	
	\$1 X HORA
PRECIO X HORA	\$0,35
HORAS DIARIAS	11
DIAS	5
# CARROS	5
INGRESOS SEMANALES	\$ 96
# SEMANAS	4
TOTAL MENSUAL	\$ 385
TOTAL 3 MESES	\$ 1.155

Estrategia de Entrada:

La estrategia de entrada está enfocada en el beneficio del cliente, es decir se han acomodado tarifas y planes de acuerdo a si es un cliente irregular o si es un cliente de oficinas que utiliza un estacionamiento de manera permanente en horario de trabajo. La estrategia de precios de entrada es competitiva y se ajusta a las tarifas que los parqueaderos convencionales privados y públicos ofertan en la zona.

Estrategia De Ajuste:

Considerando que el precio por hora o fracción es un determinante de decisión para los clientes usuarios de estacionamientos, no se plantea una subida de precio de estacionamiento en el corto plazo. Los precios que se pueden ajustar son los servicios de Valet Parking que empezará con un precio de \$1.00 por cada ejecución, mientras que la reserva no tendrá costo alguno. Cabe indicar que para el tercer año se prevé realizar un incremento de 9% en el precio del plan normal en la tarifa nocturna de miércoles y jueves, así también un incremento del 25% en el precio de la tarifa nocturna de los días viernes. Ambos descuentos ponderados por las horas de servicio generan un incremento en ventas del 5% mensual para el tercer año y 7% para el quinto año.

Plaza: En base a la investigación y encuestas se ha definido el lugar para la implementación de los PEI en el sector de La Mariscal - Barrio Mariscal Sucre debido a las cualidades que se describen a continuación:

El **Sector La Mariscal - Barrio Mariscal Sucre** (Plaza Quinde - Foch) es un sector entre 25.000 y 30.00 habitantes (Entrevista Ing. León, 2016) con mucha afluencia y concentración de personas (200 mil/hbts/día) y vehículos debido a su atractivo comercial, hotelero, cultural, estudiantil, gastronómico y además de entretenimiento nocturno para sus visitantes que acuden a bares y discotecas. Es un sector muy dinámico ya que el funcionamiento de estos establecimientos permanecen abiertos hasta la madrugada 03h00 (Ministerio Del Interior & Int. De La Policía, 2015), esta industria corresponde a la denominada hospitalidad.

Es importante definir que la venta se canalizará en las instalaciones del estacionamiento y además a través de la aplicación móvil que permitirá realizar pagos por medio de tarjeta de crédito o débito.

Además en el mismo sector se encuentran a pocas cuadras instituciones importantes como la PUCE, Universidad Salesiana y Universidad Politécnica Nacional. Hospitales como Clínica Pichincha y Nova clínica. Así también muy cerca de hoteles tales como Hotel Amazonas, Hotel Mercury, Hotel Galería Amazonas, Hotel Hilton Colón y Hotel Marriot.

Promoción estrategia promocional, publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, fuerza de ventas y marketing directo, con base en la estrategia de marketing y la investigación de mercado.

Alianzas Estratégicas Con Restaurantes: Con el objetivo de fomentar la frecuencia a la Plaza Foch y por ende el uso de los PEI se van a establecer alianzas estratégicas con al menos 10 de los restaurantes más importantes, entre ellos (Chelsea, Sports Planet, Tapas y Vinos, entre otros) y 3 hoteles de la zona para que el cliente tenga un beneficio económico de descuento del 4% al 7% en su factura del restaurante.

Estrategias Promocionales y Descuentos: Los clientes tendrán la opción de aplicar una de los dos tipos de promociones de descuento a continuación: “Por Convenio o Por Tiempo de Parqueo”

Promocionales por Convenio:

- Si visita uno de los restaurantes mencionados anteriormente recibe un 25% de dscto en su factura.

Promocionales por Tiempo:

- Relacionando el tiempo de visita (Restaurantes) vs el porcentaje de descuento se ha considerado la siguiente tabla:
 - 1 hora = 10% de descuento
 - 2 horas = 20% de descuento
 - 3 horas = 30% de descuento.

Condiciones:

- Presentar la respectiva factura del restaurante, bar, con los cuales se haya realizado los convenios y cuyo consumo mínimo sea \$10 dólares.

Alianzas con Empresas: De acuerdo a lo mencionado en el plan de oficinas esta alianza exclusiva con empresas brinda prioridad a los usuarios de las empresas otorgándoles la opción de adquirir un cupo de los estacionamientos frecuentes.

Alianza con El Municipio: Se realizará una alianza con el Municipio para promocionar dos eventos culturales al año que concentren gran cantidad de ciudadanos en la Plaza Foch como fiestas de Quito y de Fin de Año (Concurso de años viejos en la avenida Amazonas). Estas alianzas impulsan a nuevos clientes a experimentar la experiencia de que ofrecen los PEI:

Publicidad:

La empresa Easy-Parking Quito busca penetrar el mercado y la mente del consumidor apalancado en la innovación y la experiencia de uso. El proceso de publicidad de los PEI se realizará a través de 3 etapas:

1. Etapa 1: Lanzamiento Y Expectativa

- a. 10 Días Previos al lanzamiento se realizará una etapa de expectativa a través de luces en el techo de las torres, banners publicitarios (í-parking?) que cubran las torres y generen un marketing boca a boca entre los expectantes.
- b. El día del lanzamiento se convocará un pequeño concierto en el centro de la Plaza Foch con un grupo musical invitado.
- c. El día del lanzamiento se realizará un show de pirotecnia en el techo de las torres para llamar la atención de la ciudad.

2. Etapa 2: Medios ATL, Redes Sociales y App Móvil

- a. Estos medios serán el motor de comunicación de las promociones masivas, alianzas y eventos de la ZONA.

- i. Página Web Y Blog: Easy-Parking Quito
 - ii. Redes Sociales: Facebook - Twitter- Instagram - Snapchat
 - b. Para las campañas ATL se contratará una agencia publicitaria que gestioné las campañas de “awareness” a través de spots radiales y televisivos, así también, banners y una valla por 3 meses.
 - c. Las campañas en Redes Sociales y App Móvil se impulsarán por el gerente de la empresa con el soporte de una empresa desarrolladora de páginas web y aplicaciones móviles
3. Etapa 3: Customer Engagement - Marketing Directo
- a. La Tercera etapa se realizará en el corto plazo luego del primer trimestre de funcionamiento. Los suscriptores a Easy-Parking recibirán una tarjeta electrónica a través de la App Móvil y junto con esta suscripción a Easy-Parking-Club recibirán promociones y descuentos de los restaurantes, bares y hoteles a través de nuestra aplicación móvil.

La publicidad de “Easy-Parking se potencializará a través de medios masivos de bajo costo como son:

- Página Web y Blog: Easy-Parking Quito
- Redes Sociales: Facebook - Twitter- Instagram – Snapchat

6. PROPUESTA DE FILOSOFÍA Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1. Misión, visión y objetivos de la organización

Misión.- Proveer estacionamientos ecológicos e inteligentes, enfocados en un mejor estilo de vida hacia los conductores ciudadanos, brindando un servicio de calidad, optimizando el tiempo del cliente, seguridad e innovación con sus torres de parqueo especializadas y por la atención exclusiva de los empleados capacitados en parqueaderos inteligentes.”

Visión.- Ser en el año 2030 la empresa líder del mercado quiteño en brindar el servicio de estacionamientos inteligentes enfocado en la seguridad, servicio al cliente y optimización de espacio en la ciudad.

Objetivos:

1. Alcanzar una rotación semanal promedio de 2.300 vehículos semanales o 9.000 mensuales.
2. Mantener al menos cinco clientes frecuentes con planes prepago cada mes.
3. Alcanzar ventas anuales mínimas de \$225.000 para los dos primeros años.
4. Desarrollar un vínculo de comunicación y mejora mensual a través de la aplicación de encuestas de servicio al cliente bi-mensuales.
5. Proporcionar seguridad al vehículo y al cliente durante su estancia y uso de los estacionamientos.
6. Incentivar diariamente al cliente, haciéndole saber que encontrar estacionamiento no tiene porqué causarle incomodidad, preocupación ni pérdida de tiempo en cada experiencia de uso de los PEI.
7. Alcanzar un target de ingreso por ventas de publicidad anuales de \$25.000.

6.2. Plan de Operaciones

6.2.1. Localización geográfica y requerimientos de espacios físicos.

Las Torres Inteligentes y la oficina de venta se instalarán a 1 cuadra del centro de la plaza Mariscal Foch en un terreno de 225m² donde las torres de 7 niveles ocuparán aproximadamente 100m² (15m x 7m) y el resto se destinará para la oficina de atención al cliente y pagos 12m² (4m x 3m), 2 espacios de (2x3m)/espacio destinados para el lobby de recepción y 3 espacios de estacionamiento provisional a un lado del ingreso a las torres.

6.2.2. Instalaciones y Sistemas.

Sistema de Torres de Parqueo Inteligentes (Tower Parking Systems)

Las torres de parqueaderos automáticos permiten estacionar más vehículos en menos tiempo y menor espacio en base a su diseño sin rampas ni gradas y gracias a que los vehículos son transportados por pallets eléctricos elevadores. Debido a que las regulaciones estatales establecen una norma de estacionamientos de hasta 7 pisos de altura ó 25 metros de alto. Cada Torre provee de 20 espacios de parqueo en 2 sub-torres de 10 niveles cada una, es decir que en total son 4 sub-torres de 10 espacios de parqueo cada una. Cada torre recibe al vehículo en la planta baja (zona de embarque), y lo transporta a uno de los 20 estacionamientos de las dos sub-torres. Es decir que la capacidad instalada total del Sistema de 2 Torres alcanza los 40 espacios con disponibilidad para 20V-Sedan y 20V-SUVs.

Cada torre protege al vehículo de rayones o portazos gracias a la independencia que tiene el vehículo al ocupar un espacio individual sin vehículos a los lados, siendo una ventaja ya que dicha protección no se brinda normalmente en estacionamientos convencionales. Además los motores de los vehículos se deben apagar una vez que ingresan a la zona de embarque reduciendo la contaminación significativamente, que se podría producir cuando el conductor demora en buscar un espacio físico para estacionarse. Cada torre se compone de tres tipos de motores eléctricos: motor del pallets elevadores (22kw), motor del pallet transversal (1.5kw) y motor de rotación (1.5kw). Cabe indicar que el motor principal del pallet elevador alcanza una velocidad de desplazamiento de 23 mts/min.



6.2.3. Cuellos de botella (Alto Flujo y Demanda De estacionamientos)

Considerando que la capacidad instalada de los PEI alcanza los 40 espacios de estacionamiento se han previsto tres espacios provisionales de estacionamiento para los casos en que se den cuellos de botella y el flujo de vehículos supere la capacidad de ingresos a las torres.

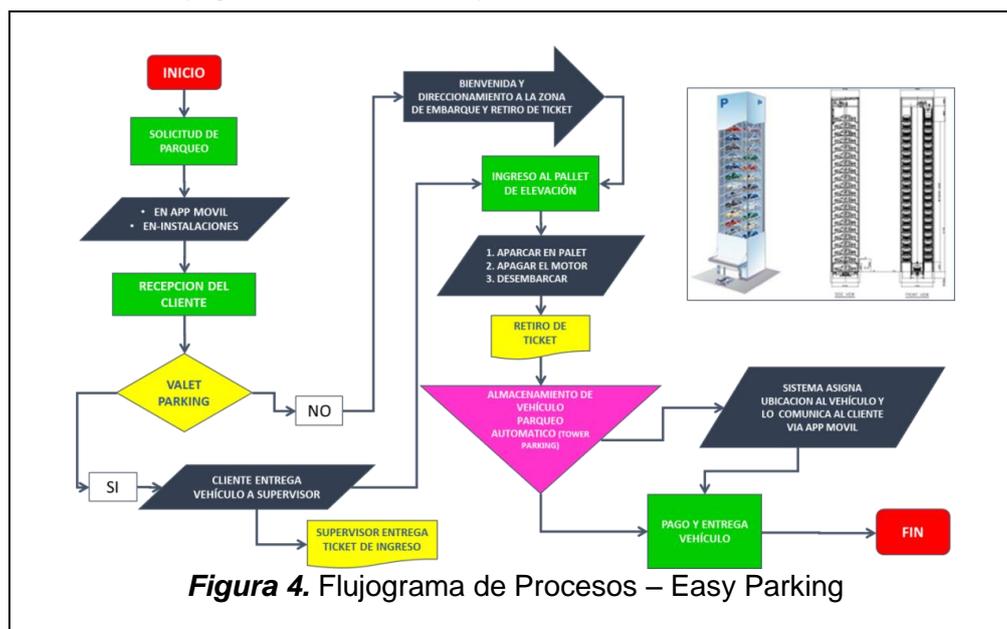
6.2.4. Requerimiento de equipos y herramientas

Para la oficina de atención al cliente y cobros se ha definido la necesidad de 2 computadoras, 1 impresora y 1 scanner de documentos. Además, un cubículo con ventanilla hacia el cliente para el servicio al cliente, es decir solventar los requerimientos y pagos respectivos del cliente.

Se requerirá una maquina generadora de energía para uso en casos de emergencia, es decir cuando la ciudad o el sector de la Mariscal Foch carezca de luz eléctrica pública, el generador eléctrico permitirá la continuación del funcionamiento de los motores de las torres de estacionamientos sin incomodidades para el cliente o durante el pago del servicio. Se prevé la instalación de una generadora de 110 y 120 Kvas para los 6 motores, la luz de las instalaciones para la iluminación de las instalaciones.

Mantenimientos: Se ha definido realizar cada mes un mantenimiento preventivo de rutina que consiste en verificar el correcto funcionamiento de los motores, validar que no exista algún sonido inusual y revisión de líquidos y grasas de los elevadores. Luego, mantenimiento trimestral que ya incluye la calibración de los motores y ajustes de las plataformas, finalmente el mantenimiento semestral además de incluir las anteriores características va a realizar una limpieza profunda de toda la torre.

6.2.5. Flujograma de Proceso y Ciclo de Operaciones



1. **Solicitud De Parqueo:** En App-Móvil o Físicamente en instalaciones Easy – Parking.

2. **Recepción Del Cliente:** Para La recepción del cliente el responsable de parqueo o el asistente de estacionamiento deberán recibir al conductor en el lobby del establecimiento y dirigir a uno de los 2 hangares de embarque dentro de las torres de parqueo. **Tiempo Estimado:** (15s – 20s).

3. **Ingreso y Retiro de Ticket (Físico):** El responsable de parqueo pedirá al conductor estacionar el vehículo de frente sobre uno de los pallets eléctricos de elevación de las torres e inmediatamente apagar el motor y luego desembarcar el vehículo. **Tiempo Estimado:** (15 - 20s). Adicionalmente se pedirá al conductor no olvidar ningún objeto dentro del vehículo. Una vez que el cliente ha desembarcado y durante la bienvenida del cliente el responsable de parqueo tomará el número telefónico (móvil) para

enviarle su ticket de ingreso al estacionamiento vía SMS, App móvil o WhatsApp. Adicionalmente se entregará un ticket físico al conductor y como alternativa de seguridad el responsable de estacionamiento deposita un ticket físico copia dentro del vehículo para que el cliente tenga facilidad en el pago. **Tiempo Estimado:** (30s – 90s). Tanto el ticket físico como el electrónico incluirán la hora de ingreso al parqueadero y el número de placa del vehículo.

4. **Tower Parking:** Una vez retirado el ticket el *pallet* eléctrico de elevación procede a brindar una localización al vehículo dependiendo si es sedan o SUV, sin embargo antes de elevarse el vehículo es girado en 180 grados para ser ubicado en uno de los 40 espacios de parqueo. Luego el elevador alcanza una velocidad de 23.5 M/Min verticalmente. **Tiempo Estimado:** (70s-90s).

5. **Pago y Entrega:** (Delivery Car): Previo al Delivery del vehículo, el cliente deberá cancelar el valor del ticket de consumo. El cliente tiene 2 alternativas de pago. Pago en efectivo, con tarjetas de crédito o vía PayPal en su celular App móvil. **Tiempo Estimado:** (1 min - 3 min). Para planes de uso frecuente de igual manera los clientes pueden realizar sus pagos con tarjeta de crédito o débito presencial o vía PayPal en la aplicación web.

6.2.6. Aspectos regulatorios y legales

Constitución y Estructura Legal de la empresa: Easy-Parking se constituirá como una compañía limitada en la cual se prevé conformar un directorio de 4 accionistas/inversionistas dispuestos a invertir 25% cada uno del valor total de la inversión de capital de los accionistas.

Tabla 7. Distribución Participación de Accionistas.

DIRECTORIO DE ACCIONISTAS			
CARGO	NOMBRE	PORCENTAJE CONTRIBUCIÓN	VALOR
INVERSIONISTA 1	Dra. Patricia Torres	25%	\$ 55.620
INVERSIONISTA 2	Ing. Danny Allen	25%	\$ 55.620
INVERSIONISTA 3	Arq. Elizabeth Gallegos	25%	\$ 55.620
INVERSIONISTA 4	Ing. Sebastián Ortega	25%	\$ 55.620

El proyecto Easy Parking, deberá regirse a las normativas y requisitos de la ordenanza 3746 (Normas De Arquitectura y Urbanismo) a partir del artículo No.- 52. En lo cuales se exigen los siguientes puntos:

1. Los estacionamientos deberán estar correctamente delimitados y señalizados.
 - a. La señalización deberá regirse al artículo No.-58
2. No deberán interrumpir la acera ni el paso de los peatones.
3. Los 3 puestos de estacionamiento provisional deberán cumplir con las dimensiones de puestos de estacionamiento del artículo No.-53.
4. Implementación de baterías sanitarias.
5. Artículo No.- 63 Normativa de Protección Contra Incendio (El Consejo Metropolitano de Quito - ORD-3756 - Normas De Arquitectura y Urbanismo, 2008).

6.3. Estructura Organizacional



PERSONAL ADMINISTRATIVO:

Jefe Administrativo, Marketing y Servicios (JAMS): El jefe a cargo de esta posición tendrá la responsabilidad directa de coordinar y supervisar los servicios externos que van a dar soporte a la empresa como: Contabilidad, Guardianía y Sistemas (Mantenimiento App – Móvil y Página web). Adicionalmente tendrá a cargo la promoción y publicidad del servicio de parqueaderos inteligentes tanto en redes sociales como en las pantallas led que se instalarán en la torre. Además, deberá conocer directamente el funcionamiento de los sistemas de torres de parqueo y supervisar la administración, servicio al cliente y los mantenimientos preventivos de los elevadores.

El JAMS tendrá responsabilidad directa con la importación, instalación y funcionamiento de los sistemas de parqueo (Torres de Parqueaderos)

Administrador y Supervisor de Estacionamiento (ASE): El ASE contará con tres personas encargadas del servicio al cliente (Supervisor – Responsable). En esta área oscilarán entre 2 y 3 personas de acuerdo al día de funcionamiento puesto que los días jueves, viernes y sábados por la noche tienden a haber más afluencia de clientes.

Supervisor – Responsable: Los SR's velarán por el buen funcionamiento de los parqueaderos así como la satisfacción del cliente respecto a las reservas, bienvenida, entrega del ticket, cobro de parqueadero y despedida del cliente.

Personal Externo: Se contratarán tres servicios externos y complementarios para la empresa. Exclusivamente durante el primer año una empresa de contabilidad hasta poder disponer de un contador *in-plant* dentro de la oficina de Easy Parking. Un servicio de guardianía y vigilancia 24 horas, y finalmente un desarrollador web que además de diseñar la página web y la aplicación móvil va a realizar el mantenimiento, las actualizaciones y los ajustes de la aplicación móvil mensualmente.

7. VALUACIÓN FINANCIERA

7.1. Proyección de estados de resultados, situación financiera, estado de flujo de efectivo y flujo de caja.

De acuerdo a la evaluación realizada se estiman los siguientes resultados:

Tabla 8. Estado De Resultados Proyectado Anual

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		11,03%	15,32%	10,31%	25,07%
+ Ventas	\$ 229.328	\$ 254.623	\$ 293.621	\$ 323.899	\$ 405.089
- Costo del Servicio	\$ 50.252	\$ 51.837	\$ 52.551	\$ 51.983	\$ 55.062
Utilidad Bruta	\$ 179.076	\$ 202.785	\$ 241.070	\$ 271.916	\$ 350.027
Gastos Generales	\$ 59.010	\$ 32.481	\$ 30.646	\$ 22.381	\$ 24.899
Gastos Nómina	\$ 60.914	\$ 77.205	\$ 79.058	\$ 83.513	\$ 88.905
G. Depreciación	\$ 35.724	\$ 35.724	\$ 35.724	\$ 35.250	\$ 35.250
G. Amortización	\$ 4.150	\$ 4.150	\$ 4.150	\$ 4.150	\$ 4.150
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS Y PARTICIP.	\$ 19.278	\$ 53.225	\$ 91.492	\$ 126.622	\$ 196.822
Intereses	\$ 30.147	\$ 24.595	\$ 18.476	\$ 11.734	\$ 4.303
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN	-\$ 10.870	\$ 28.630	\$ 73.016	\$ 114.888	\$ 192.519
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES (15%)	\$ 0	\$ 4.295	\$ 10.952	\$ 17.233	\$ 28.878
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 10.870	\$ 24.336	\$ 62.063	\$ 97.655	\$ 163.641
IMPUESTO A LA RENTA 22%	\$ 0	\$ 5.354	\$ 13.654	\$ 21.484	\$ 36.001
UTILIDAD NETA	-\$ 10.870	\$ 18.982	\$ 48.409	\$ 76.171	\$ 127.640
MARGEN BRUTO	78,09%	79,64%	82,10%	83,95%	86,41%
MARGEN OPERACIONAL	8,41%	20,90%	31,16%	39,09%	48,59%
MARGEN NETO	-4,74%	7,45%	16,49%	23,52%	31,51%

El proyecto Easy Parking se constituye como una alternativa atractiva de inversión sustentable en el tiempo. Se proyecta generar en el primer año ventas de \$229 mil dólares, la cuales llegarán a un incremento del 77% en el quinto año alcanzando unas ventas importantes de \$405 mil dólares. Con estas ventas la empresa podrá posicionarse entre las primeras 3 empresas líderes del mercado. El primer año no se genera utilidad, sin embargo, para el final del segundo año se prevé la obtención de \$18 mil dólares de utilidad neta. El primer año se constituirá un año eje para la descarga de la deuda que permitirá el repunte financiero de la empresa en el mercado. Además, se visualizan importantes gastos generales liderados por las campañas de inversión en publicidad y además los altos, mismos que van consolidar el futuro de la empresa. Cabe indicar que a partir del segundo año la utilidad neta representa un margen neto de 7% frente a las ventas y de igual manera continua hasta el quinto año con un margen de doble dígito, bordeando el 30% de margen neto.

Tabla 9. Estado De Situación Proyectado Anual

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS	\$ 556.201	\$ 493.468	\$ 456.595	\$ 438.674	\$ 443.577	\$ 492.389
Activos Corrientes	\$ 204.027	\$ 181.169	\$ 184.170	\$ 206.123	\$ 250.426	\$ 338.639
Efectivo	\$ 204.027	\$ 179.590	\$ 182.592	\$ 204.545	\$ 248.848	\$ 337.060
Cuentas por cobrar		\$ 1.579	\$ 1.579	\$ 1.579	\$ 1.579	\$ 1.579
Activos no Corrientes y Activos Intangibles	\$ 352.174	\$ 312.299	\$ 272.425	\$ 232.551	\$ 193.150	\$ 153.750
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 331.424	\$ 331.424	\$ 331.424	\$ 331.424	\$ 330.001	\$ 330.001
Depreciación acumulada	\$ -	\$ (35.724)	\$ (71.449)	\$ (107.173)	\$ (141.000)	\$ (176.250)
Intangibles	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000
Amortización acumulada Gastos Intangibles	\$ -	\$ (4.000)	\$ (8.000)	\$ (12.000)	\$ (16.000)	\$ (20.000)
PATENTE DE MARCA	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750
Amortización acumulada Patente de Marca	\$ -	\$ (150)	\$ (300)	\$ (450)	\$ (600)	\$ (750)
PASIVOS	\$ 333.720	\$ 281.858	\$ 226.003	\$ 159.672	\$ 88.404	\$ 9.577
Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 2.585	\$ 6.730	\$ 6.519	\$ 8.112	\$ 9.577
Cuentas por Pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por Pagar empleados		\$ 2.585	\$ 3.082	\$ 3.173	\$ 3.280	\$ 3.449
Cuentas por pagar SRI		\$ -	\$ 3.648	\$ 3.346	\$ 4.832	\$ 6.128
Pasivo no Corriente	\$ 333.720	\$ 279.273	\$ 219.272	\$ 153.153	\$ 80.292	\$ (0)
Deuda Largo Plazo	\$ 333.720	\$ 279.273	\$ 219.272	\$ 153.153	\$ 80.292	\$ (0)
PATRIMONIO	\$ 222.480	\$ 211.611	\$ 230.593	\$ 279.002	\$ 355.173	\$ 482.813
Capital suscrito	\$ 222.480	\$ 222.480	\$ 222.480	\$ 222.480	\$ 222.480	\$ 222.480
Utilidad retenida		\$ (10.870)	\$ 8.112	\$ 56.522	\$ 132.692	\$ 260.332
COMPROBACIÓN	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

El estado de situación se compone por una fuerte inversión en activos fijos e intangibles (no corrientes) como propiedad planta y equipo. Misma que alcanza los \$352 mil dólares en el año cero.

En el pasivo se prevé una deuda a largo plazo (5 años) por \$334 mil dólares. La cuota mensual fija alcanza los \$7050 dólares. Esta cuota mensual va a representar en el primer año una carga del 37% de las ventas que durante el primer año alcanzan un promedio de \$19 mil dólares mensuales, luego, el segundo año reducirá al 33% de los ingresos mensuales.

Finalmente el patrimonio, inicia con un capital suscrito por los inversionistas de un 40% del valor total a invertir, es decir \$223 mil dólares.

Tabla 10. Estado De Flujo De Efectivo.

	0	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Actividades Operacionales		\$ 30.011	\$ 63.002	\$ 88.072	\$ 117.164	\$ 168.504
Utilidad Neta		(\$ 10.870)	\$ 18.982	\$ 48.409	\$ 76.171	\$ 127.640
+ Depreciación		\$ 35.724	\$ 35.724	\$ 35.724	\$ 35.250	\$ 35.250
+ Amortización		\$ 4.150	\$ 4.150	\$ 4.150	\$ 4.150	\$ 4.150
- Inc CxC		(\$ 1.579)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
+ Sueldos Por Pagar		\$ 2.585	\$ 497	\$ 91	\$ 107	\$ 169
+ CXP SRI		\$ 0	\$ 3.648	(\$ 303)	\$ 1.487	\$ 1.295
- Inc CxP		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Actividades de Inversiones	(\$ 352.174)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Ajuste PPE		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Actividades de Financiación	\$ 556.201	(\$ 54.448)	(\$ 60.000)	(\$ 66.119)	(\$ 72.862)	(\$ 80.292)
+ Inc DocxP		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
+ Inc Deuda LP	\$ 333.720	(\$ 54.448)	(\$ 60.000)	(\$ 66.119)	(\$ 72.862)	(\$ 80.292)
+ Inc Capital	\$ 222.480	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
INCREMENTO NETO EN EFECTIVO	\$ 204.027	(\$ 24.437)	\$ 3.001	\$ 21.953	\$ 44.303	\$ 88.213
Efectivo Principios Período		\$ 204.027	\$ 179.590	\$ 182.592	\$ 204.545	\$ 248.848
TOTAL EFECTIVO FINAL	\$ 204.027	\$ 179.590	\$ 182.592	\$ 204.545	\$ 248.848	\$ 337.060

El saldo del primer año va a constituir la cuenta caja banco del estado de situación del siguiente año.

7.2. Inversión inicial, capital de trabajo y estructura de capital

Tabla 11. Inversión Inicial

INVERSION INICIAL -EASY PARKING	
Inversiones A. Fijos (PPE)	\$ 331.424
Inversiones Intangibles	\$ 164.027
Capital de Trabajo	\$ 40.000
Intangibles - APP WEB	\$ 20.750
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 556.201

Tabla 12. Estructura de Capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL		
FUENTE	MONTO	%
INVERSIONISTAS	\$ 222.480	40,00%
RECURSOS EXTERNOS	\$ 333.720	60,00%
Razón Deuda Capital		1,50

La inversión total inicial para el funcionamiento, instalación y habilitación del servicio constituye un valor de \$556.201 dólares, donde la estructura de capital del proyecto será: 40% de la inversión inicial que proviene de capital propio y 60% del valor será financiado por un crédito productivo o comercial a través de una institución público-privada a una tasa anual del 9.75% y a 5 años plazo.

El capital de trabajo neto se mantiene negativo durante los primeros meses del año ya que dentro del activo corriente solo se considera las cxc (cuentas por cobrar) para el cálculo del mismo.

7.3. Estado y evaluación financiera del proyecto

Luego de analizar el flujo operativo del proyecto se prevé alcanzar un Valor Actual Neto (VAN) de los flujos del proyecto de \$68 mil dólares, es decir un índice de rentabilidad de 1,12 veces la inversión inicial. Por lo tanto se obtiene una tasa interna de retorno (TIR) de 18.05% que supera a la tasa de descuento "WACC" con 13%. Revisar Anexos.

7.4. Índices financieros

Razón Corriente: Durante el primer año la liquidez de Easy Parking se mantiene optimista ya que por cada dólar de obligación cuenta con \$70 para remediar dicha obligación debido a los ingresos en efectivo generado por el préstamo del banco y la inversión de capital propio.. Es decir que del 100% de sus ingresos el 2% son para remediar obligaciones y el 98% quedan disponibles. Durante los siguientes años la liquidez se mantiene en un promedio de \$30 dólares por cada dólar en obligación. Esto se debe a que el proyecto no tiene cuentas por cobrar ni cuentas por pagar muy elevadas. Cabe indicar que los altos niveles de liquidez serán ahorrados para la instalación de un segundo proyecto de PEI en otro sector de la ciudad.

ROI: El retorno en la inversión demuestra un crecimiento leve anual a partir del segundo año que alcanza un 3%, el tercer año crece a 9%, y aumenta 7 y 11 puntos anuales para el cuarto y quinto año alcanzando una cifra de doble dígito para el quinto año de 23%.

ROA: – La rentabilidad económica de la empresa apalancada en los activos tiende al crecimiento a partir del segundo año que alcanzan un 12%. Luego 21% y 29% durante el segundo y tercer año respectivamente y finalmente alcanzan un 40% en el quinto año.

ROE: Retorno en el patrimonio: Al igual que el retorno en la inversión inicial se alcanza un 6% de rentabilidad para el segundo año, puesto que el primer año no se visualiza una utilidad neta importante. Consecutivamente para el tercero y cuarto año se alcanza una rentabilidad de 16% y 24% respectivamente al patrimonio. Finalmente el quinto año la rentabilidad alcanza 41% debido al incremento del efectivo y a la reducción de la deuda.

Endeudamiento: Para el primer año se estima un alto nivel de endeudamiento de los pasivos en función de los activos en un 57%, esto se debe al alto porcentaje del valor de la inversión que se va a obtener por crédito productivo. Para el segundo año la razón deuda disminuye a 49% y al tercer año baja el riesgo a 36%; finalmente la deuda se liquida para fines del cuarto y mediados del quinto año, mitigando el riesgo.

Indicadores de Actividad:

Rotación Capital De Trabajo: Easy Parking respalda el capital de los inversionistas frente a las ventas de la siguiente manera: 1.28 veces (año1), 1.43 veces (año 2), 1.47 veces (año 3), 1.34 veces (año 4) y 1.23 veces (año 5).

Rotación Activo Total: Se puede visualizar en el cuadro de índices financieros que por cada dólar invertido en activo la empresa vendió \$ 0.46 para el (año 1), 0.56 (año 2), 0.67 (año 3), \$ 0.73 (año 4) y finalmente \$ 0.82 en el (año 5).

Para revisar la tabla de índices financieros revisar el Anexo 11 en la sección de Anexos al final de este documento.

8. CONCLUSIONES GENERALES

En virtud de este trabajo de titulación, se han desarrollado una serie de investigaciones y análisis del entorno, la industria y el mercado de la empresa Easy Parking, obteniendo una lista de conclusiones generales, mismas que se mencionan a continuación:

- Easy Parking definió la combinación de innovación, seguridad, y tecnología como valores agregados para brindar una experiencia de parqueo diferente y así introducirse en un mercado quiteño donde aproximadamente circulan 380 mil vehículos livianos. (85% del parque automotriz del DMQ).
- Easy Parking como su nombre lo expresa en la traducción al español “Parqueo Fácil”, se constituye como una solución óptima para satisfacer al usuario a través de sus beneficios como la obtención de un estacionamiento inmediato, seguro y fácil de estacionar.
- Considerando el enfoque del Municipio de Quito en cuanto a desarrollar una ciudad inteligente y organizada, con la implementación de los PEI, Easy Parking se establece como la solución óptima para el ahorro de espacio en la ciudad.
- En esta industria donde UrbaPark lidera el mercado, sin embargo, Easy Parking se proyecta un posicionamiento importante dentro de los tres primeros puestos del mercado a partir del segundo año por lo cual este proyecto se obliga a ser consistente y comprometido con el DMQ.
- Se concluye que el DMQ tiene varios sitios estratégicos que necesitan una solución de estacionamientos, por tanto Easy Parking iniciará de manera potencial sus operaciones en el sector La Mariscal, pretendiendo expandirse al resto de sitios demandantes en el mediano plazo.
- Se realizó un análisis financiero proyectado a cinco años y el proyecto Easy Parking como una empresa rentable debido a que se prevé alcanzar una TIR del proyecto de 18.05%, 6% mayor a la tasa de descuento WACC que se calcula en 13%. Esto se fundamenta en una proyección en ventas anuales que crecen desde \$229 mil hasta \$405 mil dólares en los 5 años de análisis y generan utilidades en adelante a partir del segundo año. Se concluyó una inversión total inicial de \$ 556 mil dólares misma que se recupera hasta el cuarto año de operaciones.

Finalmente, según el estudio realizado se determina viable implementar Easy Parking como una empresa innovadora y rentable que brinde el servicio de parqueaderos ecológicos e inteligentes en Quito, no solo optimizando el espacio en la ciudad sino también facilitando la vida de los ciudadanos con nuevas alternativas de estacionamiento.

REFERENCIAS

- AEADE, A. D. (Marzo de 2016). Asociación De Empresas Automotrices Del Ecuador - AEADE. Quito.
- Aguello, J. (Abril de 2016). Focus Group - Estacionamientos Quito. Quito, Ecuador.
- AMT. (2015). *Agencia Metropolitana De Tránsito*. Obtenido de http://www.amt.gob.ec/files/lotaip2016/RendiciondeCuentas/Informe_Rendicion_de_Cuentas_2016.pdf
- Andes, A. (13 de Enero de 2016). *Andesinfo.ec*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-anuncia-construccion-nuevo-megaproyecto-hidroelectrico-inversion-privada>
- Armijos, C. (27 de Abril de 2016). Entrevista a un experto en parqueaderos. (S. Torres, Entrevistador)
- Barrazueta, C. (2016). Focus Group - Estacionamientos en Quito. Quito, Ecuador.
- BCE, B. (2016). *bce.fin.ec*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>
- BCE, B. (Mayo de 2016). *contenido.bce.fin.ec*. Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
- Dávalos, M. (Abril de 2016). Focus Group - Estacionamientos en Quito. Quito, Ecuador.
- EFE. (25 de Agosto de 2015). *EFE.com*. Obtenido de <http://www.efe.com/efe/america/economia/ecuador-y-corea-del-sur-inician-las-negociaciones-para-un-acuerdo-comercial/20000011-2695766>
- El Consejo Metropolitano de Quito - ORD-3756 - Normas De Arquitectura y Urbanismo. (10 de Junio de 2008). *quito.gob.ec*. Obtenido de ORD-3756 - Normas De Arquitectura y Urbanismo: http://www7.quito.gob.ec/mdmq_ordenanzas/Ordenanzas/ORDENANZAS%20A%C3%91OS%20ANTERIORES/ORD-3746%20-%20NORMAS%20DE%20ARQUITECTURA%20Y%20URBANISMO.pdf
- Entrevista Ing. León, A. (22 de Julio de 2016). Administrador Zonal Sector Mariscal Foch. (S. Torres, Entrevistador)
- Estratégicos, M. C. (Septiembre de 2013). *Sectoresestrategicos.gob.ec*. Obtenido de <http://www.sectoresestrategicos.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/03/Web-Sectores-Estrate%CC%81gicos-para-el-Buen-Vivir-01.pdf>
- INEC - CIU4. (2012). *INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (Unidad De Análisis De Síntesis)*. Obtenido de <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/SIN/metodologias/CIU%204.0.pdf>
- INEC. (2013). Obtenido de http://www.ecuadrencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/Resultados_principales_140515.Tic.pdf

- INEC. (2016). *ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf
- Min Comex Ecuador, M. (Mayo de 2012). *aduana.gob.ec*. Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_DE_ENERO_R93.pdf
- Ministerio De Comercio Exterior. (30 de Diciembre de 2015). *comercioexterior.gob.ec*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/resolucion-Nro-050.pdf>
- Ministerio De Comercio Exterior. (2016). *comercioexterior.gob.ec*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/concluye-primera-ronda-de-negociaciones-comerciales-con-corea/>
- Ministerio Del Interior, H. d., & Int. De La Policia, C. E. (04 de Mayo de 2015). *quito.gob.ec*. Obtenido de http://www.quito.gob.ec/documents/Horarios_de_funcionamiento_intendencia.pdf
- Redacción EL QUITAÑO. (06 de Junio de 2016). El Quiteño. *Sección Movilidad, Quito Cables*, pág. 3.
- Secretaría de Seguridad y Gobernabilidad. (2013). *omsc.quito.gob.ec/*. Obtenido de <http://omsc.quito.gob.ec/index.php/biblioteca-virtual/informes-mensuales.html>
- SENAE, A. (2012). *aduana.gob.ec*. Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action
- Superintendencia De Compañías, Valores y Seguros. (2014). *supercias.gob.ec*. Obtenido de [Indicadores Financieros Compañías Activas: http://appscvs.supercias.gob.ec/portallInformacion/sector_societario.zul](http://appscvs.supercias.gob.ec/portallInformacion/sector_societario.zul)
- Telégrafo, E. (08 de Agosto de 2013). *eltelegrafo.com.ec*. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/quito/1/el-parque-automotor-crece-mas-que-la-poblacion>
- URBAPARK. (2013). Obtenido de <http://www.urba-park.com/quienes-somos.php>

ANEXOS

ANEXO 1. ART. ORDENANZA 3756 - NORMBAS URBANISMO Y ARQUITECTURA



ORDENANZA Nº

3746

Art. 57.- Protecciones.- Las rampas, fachadas, elementos estructurales y paredes colindantes con los estacionamientos deberán protegerse con dispositivos capaces de resistir posibles impactos de vehículos.

Art. 58.- Señalización.- Se adoptará la señalización de tránsito utilizada en las vías públicas y los elementos más adecuados para informar:

- Altura máxima permisible
- Entradas y salidas de vehículos
- Casetas de control
- Sentido de circulaciones y rampas
- Pasos peatonales
- Divisiones entre puestos de estacionamiento
- Columnas, muros de protección, bordillos y topes
- Nivel, número de piso y número del puesto.

Art. 59.- Ventilación.- La ventilación en los estacionamientos podrá ser natural o mecánica.

- a) Ventilación natural: El área mínima de vanos para ventilación natural será de 5% del área del piso correspondiente, dispuestos en las paredes exteriores opuestas.
- b) Ventilación mecánica: Cuando no se cumpla con las disposiciones del inciso anterior, la ventilación para extraer y evitar la acumulación de gases tóxicos podrá ser mecánica, especialmente en las áreas destinadas a la entrega y recepción de vehículos, con capacidad para renovar el aire por lo menos seis veces por hora.

Art. 61.- Baterías sanitarias en estacionamientos.- Los estacionamientos públicos tendrán baterías sanitarias independientes para los empleados y para el público.

Las baterías sanitarias para empleados estarán equipadas como mínimo de un inodoro, un lavamanos, un urinario, y vestuarios con ducha y cancelas. Las baterías sanitarias para el público serán para hombres y mujeres por separado y el número de piezas sanitarias estará de

ANEXO 2. ART. 63 Y ART. 64 – NORMAS DE ARQUITECTURA Y URBANISMO

Art. 63.- Protección contra incendios.- Los estacionamientos públicos o privados, se aislarán de las propiedades colindantes en toda su extensión con muros cortafuegos, a menos que la distancia con edificios vecinos sea mayor o igual a 6,00 m.

Los establecimientos cumplirán con todas las disposiciones referidas a Protección contra Incendios, a más de las normas que exija el Cuerpo Metropolitano de Bomberos de Quito para cada caso en particular.

Los estacionamientos de más de un piso o que formen parte de un edificio de uso mixto, se construirán íntegramente con materiales contra incendio.

Art. 64.- Edificios de estacionamientos.- Los edificios de estacionamientos deberán cumplir, además de las normas generales, con las siguientes condiciones:

- Tendrán una altura libre mínima de 2,30 m. medidos desde el piso terminado hasta la cara inferior del elemento de mayor descuelgue.
- Todas las edificaciones que por su ubicación no estén afectadas por retiros frontales a la vía pública o pasajes, deberán prever a la entrada y salida de vehículos, una zona de transición horizontal no menor a 3,00 m. de longitud, medidos desde la línea de fábrica, con una pendiente no mayor al 10%.
- Los carriles para entrada o salida de vehículos serán dos cuando el estacionamiento albergue más de cuarenta puestos.
- Cada carril deberá tener un ancho mínimo útil de 2.50 m, cuando se encuentren juntos. En caso de carriles separados, cada carril tendrá un ancho mínimo útil de 2.70 m. En todos los casos deberán estar perfectamente señalizados.



58



ORDENANZA N°

3746

- Tendrán áreas de espera cubiertas ubicadas a cada lado de los carriles, las que deberán tener una longitud mínima de 6.00 m., y un ancho no menor de 1,20 m., el piso terminado estará elevado 0,15 m. sobre el nivel de los carriles.
- Las casetas de control, junto a los accesos vehiculares, tendrá una superficie máxima de 5,00 m². y deberán incluir media batería sanitaria.
- Los estacionamientos deberán tener las circulaciones vehiculares independientes de las peatonales.
- Las rampas tendrán una pendiente máxima del 18%, con tratamiento de piso antideslizante y un ancho mínimo por carril de 2.50 m. en las rectas.
- Los edificios que dispongan de otros sistemas de circulación vertical para vehículos, deberán cumplir las normas específicas para ascensores y montacargas de esta Ordenanza.
- El radio de curvatura mínimo, medido al eje de la rampa será de 4.50 m. Cuando existan dos carriles juntos se considerará el radio de curvatura del carril interior. Las circulaciones interiores no serán inferiores a 5 m.
- La pendiente máxima de las rampas con estacionamiento en la propia rampa será del 9%.
- Las columnas y muros que limitan pasillos de circulación deberán tener una protección permanente de 0.30 x 0.15 m. sin aristas vivas.
- La altura máxima de edificación con rampas no podrán exceder los siete pisos.

ANEXO 3. VEHÍCULOS MATRICULADOS POR AÑO

Art. 85.- Montacargas.- Los elevadores de servicio, de carga y vehiculares cumplirán con todo lo especificado para ascensores en lo que les fuere aplicable, y además respetarán las siguientes condiciones:

- Dispondrán de acceso propio, independiente y separado de los pasillos, pasajes, o espacios para acceso a elevadores de pasajeros.
- No podrán usarse para transporte de pasajeros, a no ser sus propios operadores.
- Podrán desplazarse vertical y horizontalmente o de manera combinada.
- Los tipos no usuales de montacargas, además de cumplir las condiciones anteriores, deberán garantizar la absoluta seguridad de servicio.
- En caso de edificaciones que alberguen más de 30 vehículos, y que únicamente solucionen el acceso vehicular con elevadores, se requerirán dos unidades como mínimo, para asegurar la salida vehicular en caso de mantenimiento o daño.

Art. 86.- Instalación y mantenimiento.- La instalación y mantenimiento de ascensores y montacargas deberá realizarse por personas naturales, jurídicas o empresas registradas en el Distrito Metropolitano de Quito a través de su respectiva licencia de funcionamiento, y calificadas por el Cuerpo Metropolitano de Bomberos.

La Municipalidad contará con el registro de las empresas calificadas para instalar y prestar el servicio de mantenimiento y será la encargada de conformar el inventario de edificaciones que cuentan con instalación de ascensores, y otorgará la certificación de instalación y mantenimiento de ascensores.

El mantenimiento de los ascensores debe ser preventivo o correctivo. El mantenimiento preventivo se lo debe realizar periódicamente, de acuerdo a las normas establecidas por el fabricante del ascensor. El mantenimiento correctivo por reparaciones o sustitución de piezas implica dejar fuera de servicio el ascensor hasta su reparación.

Cuando se lo requiera, la Municipalidad y el Cuerpo Metropolitano de Bomberos, podrán exigir al propietario o administrador del edificio, la presentación de la certificación

actualizada del correcto mantenimiento; copia de la cual debe ser exhibida en la parte más visible del nivel principal de ingreso.

En todo ascensor sometido a mantenimiento debe colocarse, en la parte más visible de la cabina, una placa que contenga la marca de fábrica del ascensor, nombre de la empresa responsable del mantenimiento, teléfonos de emergencia.

Cuando se realice un trabajo de mantenimiento a ascensores, se debe colocar un letrero de por lo menos 10 por 30 cm., en la parte más visible del nivel principal de ingreso, que indique "EN MANTENIMIENTO", y por tanto fuera de servicio.

Si durante el servicio de mantenimiento se comprueba que una o más partes del ascensor no pueden ser reparadas, siendo necesaria su sustitución, ésta debe hacerse con piezas o repuestos nuevos, originales y genuinos.

Si por algún motivo la pieza a ser sustituida compromete la seguridad de los usuarios, el ascensor debe suspender su servicio al público, debiéndose colocar un letrero de por lo menos 10 por 30 cm. en la parte más visible del nivel principal de ingreso, que indique "FUERA DE SERVICIO"

ANEXO 4. VEHÍCULOS MATRICULADOS POR AÑO REGISTROS AMT.

PROVINCIA	VEHÍCULOS MATRICULADOS	AÑO	CRECIMIENTO ANUAL
PICHINCHA	320.813	2011	
	355.878	2012	11%
	390.202	2013	10%
	429.537	2014	10%
	449.000	2015	5%

Nota: Información Provista por la unidad de estadísticas de la AMT.

ANEXO 5. FORMATO DE ENTREVISTA

Quito, 27 De Abril, 2016

Entrevista.

Tema: Información y Desempeño Del Sistema de Parques Públicos en Quito (EPMMP)

Nombre: Lcdo. Carlos Armijos

Cargo: Gerente de Terminales y Estacionamientos de la EPMMP-Quito

Entrevistador: Sebastián Torres

1. ¿Conoce usted el tamaño del parque automotriz en Quito? Si/No, ¿Cuántos vehículos circulan en Quito?
2. ¿Cuál es la oferta total de plazas de parqueo que ofrece la EPMMP para todo Quito?
3. ¿Cuántas plazas de parqueo ofrece la Zona Azul?
4. ¿Han pensado en extender la oferta de Parqueaderos de la Zona Azul? ¿Dónde/hacia qué zonas?
5. ¿De cuántos edificios de parqueaderos dispone el SEQ?
6. ¿Cuántos pisos tiene un edificio de parqueaderos y Cuántas plazas de estacionamiento abastece un edificio de parqueaderos?
7. ¿Cuál es la demanda de parqueos en Quito?
8. ¿Cuál es la Zona de Quito que más demanda parqueaderos?
9. Considera usted que la cantidad actual de plazas de estacionamientos que ofrece el SEQ abastece la necesidad de parqueaderos en Quito? ¿Hay algún déficit?
10. En qué Sector o Sectores de Quito usted considera que hace falta implementar más plazas de parqueo?
11. ¿Cuáles son los problemas que ustedes afrontan en la administración de los parqueaderos?
12. ¿Qué proyectos adicionales tiene la EPMMP para ampliar la oferta de parques?
13. Ha considerado la EPMMP hacer una alianza estratégica con la empresa privada para proveer de más plazas de estacionamientos para Quito?
14. La EPMMP estaría dispuesta en invertir en un proyecto privado que presente soluciones para aquellas zonas que se requiera más parques?

ANEXO 5. FORMATO DE FOCUS GROUP

Focus Group – Estacionamientos En Quito	
Desarrollado Por: Sebastián Torres	
1. Presentación de los participantes y descripción de sus nombres	
a. Nombre, Edad, Carrera, Lugar de Trabajo	
2. Tema del Focus Group – Sistema De Parquederos en Quito y Nuevas Soluciones de Parqueo	
3. Descripción de los objetivos	
a. Comportamiento del consumidor y tendencias de consumo del servicio de parquederos	
i. Donde parquean con más frecuencia de lunes a Viernes – (sábados y domingos)	
ii. Cuando no usan el parquedero de su casa de lunes a viernes, y salen a su trabajo, o si salen de la Oficina a visitar clientes, realizar trámites, eventos públicos, o cualquier tipo de gestión?	
Qué tipo de parquedero usan (Propio, Público, Privado, Corporativo, Zona Azul o UrbaPark, Udlapark).	
iii. Parquean en un solo lugar al día o en varios?	
iv. Que tiempo parquean en promedio? De 1 a 8 horas o más?]	
v. Sábado y domingo donde parquean con más frecuencia.	
b. Percepción del Mercado de parquederos, zonificación, precios, calidad del servicio.	
i. En su experiencia donde (lugares) de Quito se les hace difícil encontrar parquedero, ¿consideran que ha sido difícil parquear?	
ii. Como han percibido el servicio de los parquederos en cuanto al tiempo de parqueo o de pago?	
Hay filas para pagar? Seguridad de los parquederos?	
iii. Les han golpeado, rayados o dado portazos en los parquederos	
iv. Que opinan de los precios por hora que se debe pagar en cada establecimiento? Cual consideran el más caro? O lo más cómodo para pagar?	
v. ¿Qué creen que puede mejorar?	
vi. Alguna fecha especial?	
c. Una nueva empresa que esta por ingresar al mercado desea implementar un nuevo sistema de parquederos:	
i. Que le parece que se implemente un nuevo servicio de parquederos en el cual usted pueda encontrar parquedero al instante o incluso pueda reservarlo a través de su celular o una página web?	
ii. Un parquedero que brinde seguridad a su vehículo y lo proteja de rayones, portazos o posibles choques.	
iii. Qué lugar/es de Quito recomienda para que se ubique uno de estos parquederos?	
iv. Cuanto están dispuestos a pagar por este tipo de servicio?	

ANEXO 6. FOCUS GROUP – OTROS INSIGHTS DE PARTICIPANTES.

Otros datos importantes que mencionaron los participantes son:

“La gente se adapta a los parquederos y negocian con las personas que viven en casas aledañas a sus trabajos para arrendar el parquedero hasta 1 o 2 cuadras cerca; esto ocurre en el Sector de la Isla Floreana y Amazonas, desde la Naciones Unidas hasta la Gaspar de Villarreal” (Barrazueta)

“Otras personas prefieren invertir en un palo y varios conos para tener reservado su parquedero y que nadie les quite su espacio. (Dávalos, 2016)

“En el sector de la Carolina e Ñaquito existe una pequeña colonia de inmigrantes que se han dedicado al cuidado de parquederos, pero que igualmente generan incertidumbre y riesgo” (Aguello)

ANEXO 7. FORMATO DE ENCUESTAS 1/2

Amigo/a Encuestada,

Apreciamos su valioso tiempo y le invitamos a llenar la siguiente encuesta con información real y verídica. El objetivo de esta encuesta es conocer sus hábitos sobre el uso de parqueaderos en Quito, y determinar los factores que se pueden mejorar para brindarle un servicio de estacionamientos de calidad.

1. Datos

GENERO:

Masculino ó Femenino

EMAIL:

2. Edad

- (18 - 25)-Años
 (26 - 35)-Años
 (36 - 45)-Años
 (46 - 55)-Años
 56 Años en adelante

3. De Lunes a Viernes, sin tomar en cuenta el parqueadero de su casa: ¿Ud parquea su vehículo en más de un lugar al día? (Ejemplo: Si, parqueo en la oficina y en la universidad). (NO, mi vehículo permanece parqueado todo el día en la oficina)

4. ¿En qué zona de Quito usted parquea su vehículo con más frecuencia de lunes a Viernes? Si parquea en más de una zona al día, escoja todas las que frecuente.

- | | | |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sur De Quito | <input type="checkbox"/> Centro Norte (Entre Orellana y Av. El Inca) | <input type="checkbox"/> El Condado, Carcelén |
| <input type="checkbox"/> Solanda | <input type="checkbox"/> Parque la Carolina | <input type="checkbox"/> Carapungo |
| <input type="checkbox"/> El Pintado | <input type="checkbox"/> Zâmbiza | <input type="checkbox"/> Valle De Los Chillos |
| <input type="checkbox"/> Centro Histórico | <input type="checkbox"/> Parque Bicentenario | <input type="checkbox"/> Cumbaya, Tumbaco |
| <input type="checkbox"/> La Mariscal | <input type="checkbox"/> Norte de Quito (Av El Inca hasta Pusuqui) | <input type="checkbox"/> Aeropuerto Tababela |

Otro (especifique)

5. Si seleccionó 2 o más casilleros en la pregunta anterior, por favor escriba en las casillas: ZONA-1 y ZONA-2 los dos lugares más importantes donde usted deja su vehículo más tiempo parqueado. Si solo seleccionó una ZONA, por favor escribir en ZONA-1 el nombre de la ZONA que seleccionó en la pregunta anterior.

ZONA-1

(+ tiempo parqueado)

ZONA-2

ANEXO 8. FORMATO DE ENCUESTAS 2/2

6. Siendo ZONA-1 el lugar donde permanece más tiempo parqueado y ZONA-2 el segundo lugar donde permanece más tiempo parqueado, por favor seleccione la casilla que describe el tiempo promedio que usted permanece parqueado en cada Zona de acuerdo a la matriz de tiempos. (Si solo escogió una ZONA al día, dejar en blanco la fila de la ZONA-2)

	Menos de 1 Hora	De 1 a 2 Horas	De 2 a 4 Horas	De 4 a 8 Horas	Más de 8 horas...
ZONA-1	<input type="radio"/>				
ZONA-2	<input type="radio"/>				

7. Considerando nuevamente la ZONA-1 y ZONA-2 - ¿Cuanto gasta en promedio diariamente en cada ZONA?

	Menos de \$ 1.00 al día	De \$1.00 a \$1.50	De \$1.50 a \$2.00	De \$2.00 a \$3.00	De \$3.00 a \$4.00	De \$4.00 a \$5.00	Más de \$5.00 al día
ZONA-1	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ZONA-2	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

8. Cuando no usa el parqueadero de su casa de lunes a viernes, y sale a su trabajo, o a la universidad, o si sale de la oficina a visitar clientes, a realizar trámites, a restaurantes, eventos públicos, o cualquier tipo de gestión:

¿En que tipo de parqueadero deja su vehículo estacionado con más frecuencia?

	1-Siempre	2-Muy Frecuente	3-Regular	4-De vez en cuando	5-Nunca
Parqueaderos Públicos (Zona Azul)	<input type="radio"/>				
Parqueadero Privado-Corporativo (Parqueo en el edificio de mi trabajo)	<input type="radio"/>				
Parqueadero Privado (Ejemplo: Urbapark)	<input type="radio"/>				
Parqueo en la calle	<input type="radio"/>				
Parqueo en centros comerciales	<input type="radio"/>				
Parqueo en la Universidad	<input type="radio"/>				
Parqueo en Aeropuerto	<input type="radio"/>				

9. Si se implementara un nuevo sistema de parqueaderos en Quito : ¿Le gustaría poder reservar su parqueadero, o revisar la disponibilidad de parqueaderos a través de una aplicación móvil en su smartphone o en la página web?

- SI, me interesa poder ver disponibilidad y reservar por una app móvil
- NO, no me interesa reservar el parqueadero por una app móvil

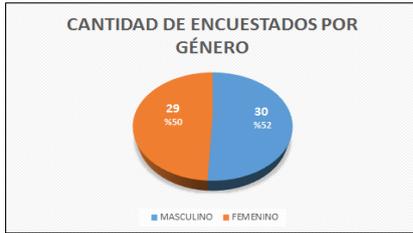
10. ¿Qué beneficios le gustaría que tenga este nuevo servicio de parqueaderos?

- Valet Parking
- Mini-market
- Lavado de Automovil
- Parqueadero para bicicletas/motos
- Zona De Carga eléctrica de celulares
- Servicio de Taxis
- Otro (especifique)

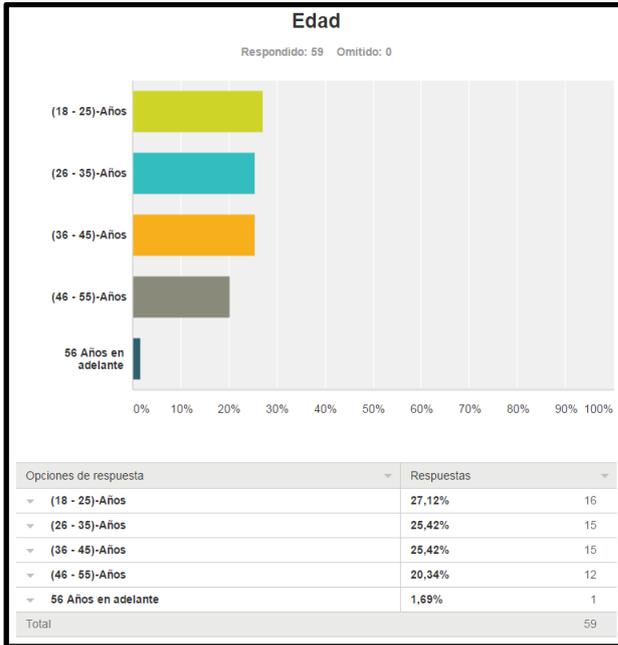
Listo

ANEXO 7. RESULTADOS ENCUESTAS

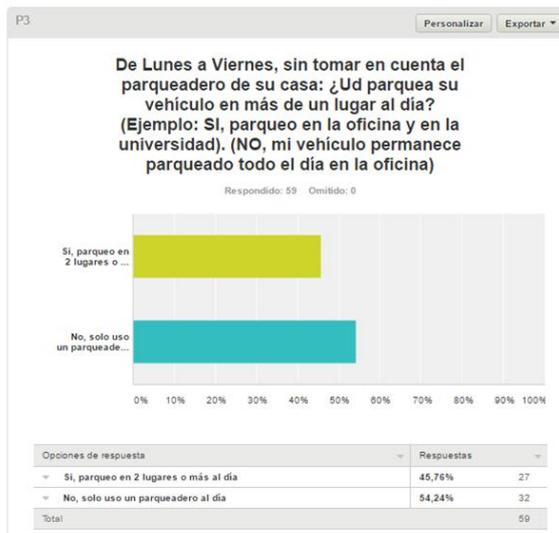
PREGUNTA 1.



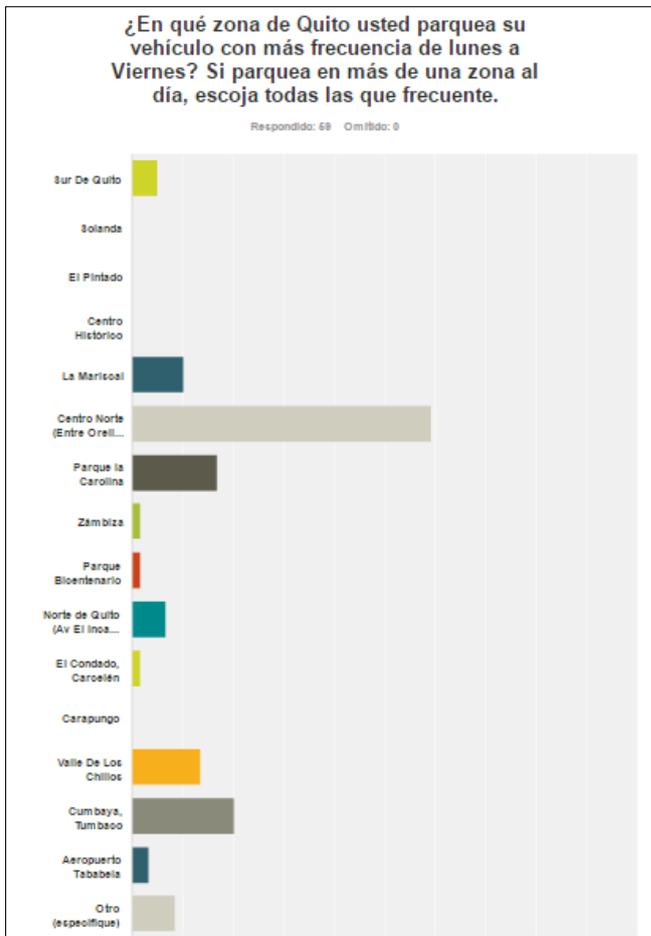
PREGUNTA 2.



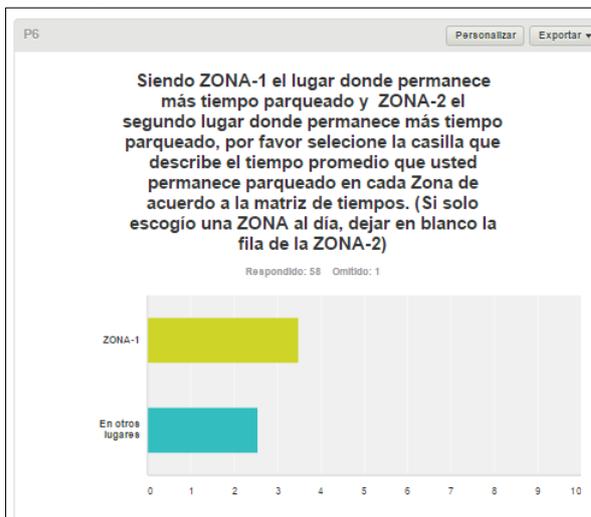
PREGUNTA 3.



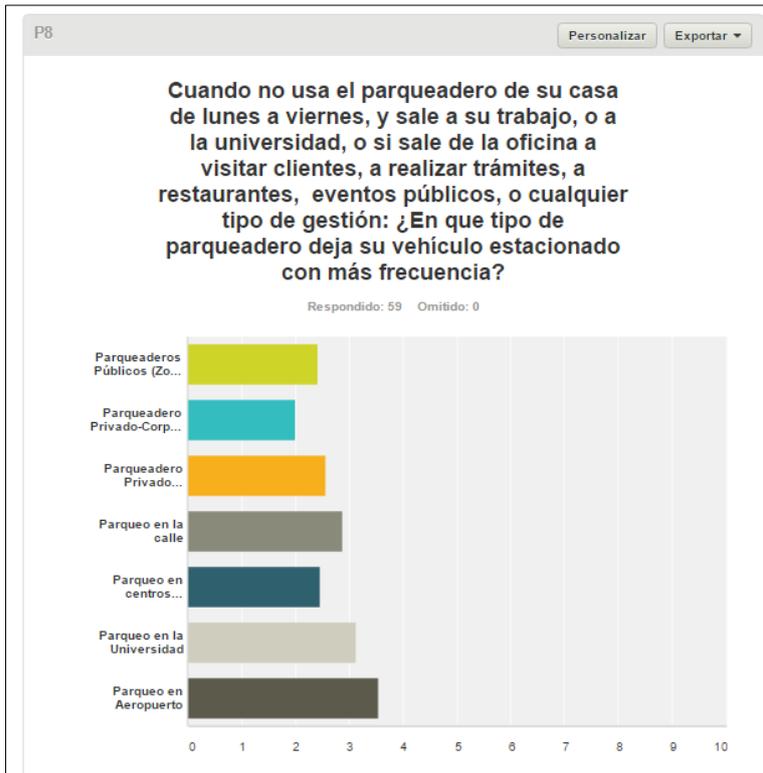
PREGUNTA 4.



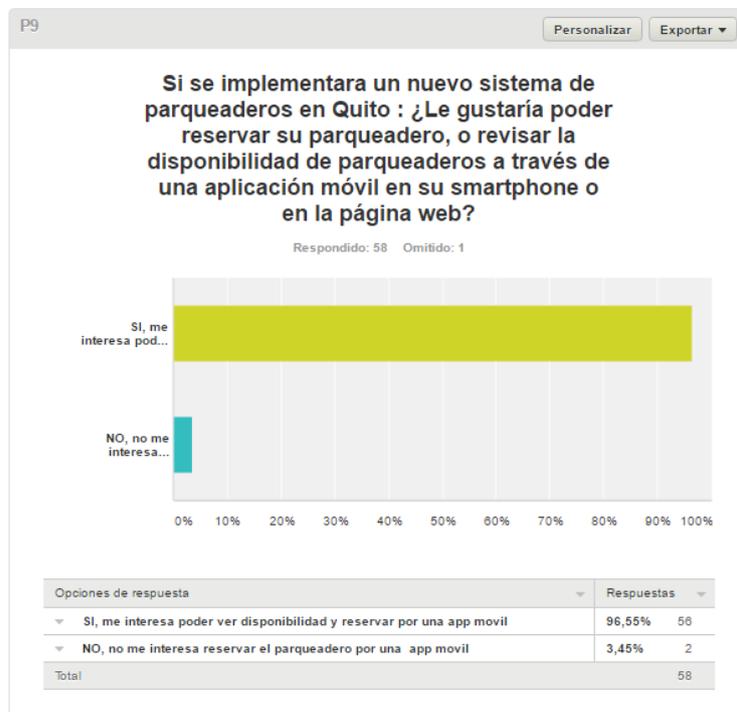
PREGUNTA 6.



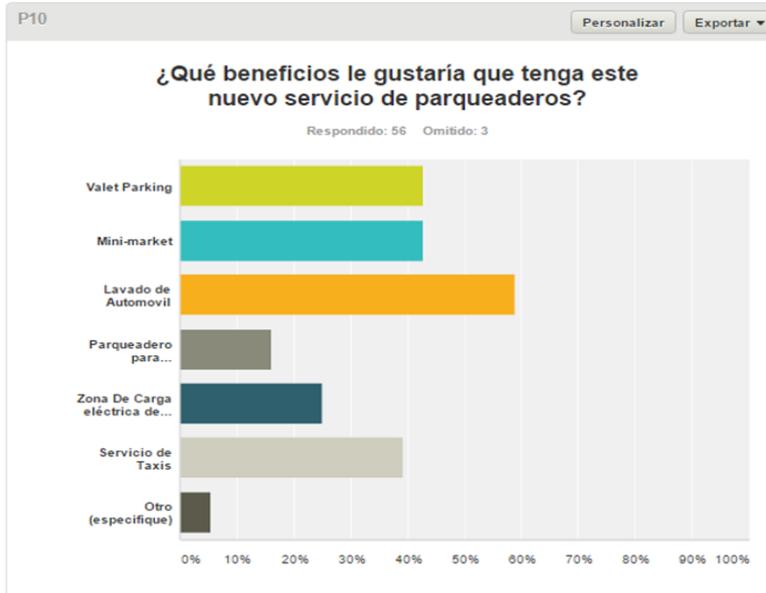
PREGUNTA 8.



PREGUNTA 9.



PREGUNTA 10.



ANEXO 8. COTIZACIÓN DE ESTACIONAMIENTOS – KYUNG DONG

Messr.: Sebastian Torres

We are pleasure to do offer you like as following term and condition.

No.	Item & Description	Q'ty	Unit price (US\$)	Amount (US\$)	
1	Tower parking system - 20 car spaces, Pallet type, SUV 10C + sedan 10C	2	sets	US\$137,700.40	US\$275,400.81
	Included:				
	1) Steel Structures(Column, Girder, Lift column, Rail, Steel Plate and Counter Weight)	80	ton		
	2) Lift cage	2	sets		
	3) Traversing system	2	sets		
	4) Lift driving parts	2	sets		
	5) Pallets	40	sets		
	6) Entrance door	2	sets		
7) Electrical controller and sensors	2	sets			
2	Local Inland trucking & Skid Packing charge for 40 feet container	8	container	US\$2,000.00	US\$16,000.00
System Total Amount: 40 car spaces, FOB Korean port in Korea				US\$291,400.81	

ANEXO 9. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA



ANEXO 10. INDICADORES FINANCIEROS – EASY PARKING

INDICADORES FINANCIEROS - EASY PARKING+							
Años			1	2	3	4	5
LIQUIDEZ							
Razon corriente	Activos corrientes	=	70,08	27,36	31,62	30,87	35,36
	Pasivos corrientes						
RENTABILIDAD							
ROI	Utilidad neta	=	-0,02	0,03	0,09	0,14	0,23
	Inversión inicial						
ROA	Utilidad operativa	=	0,04	0,12	0,21	0,29	0,40
	Activos totales						
ROE	Utilidad neta	=	-0,03	0,06	0,16	0,24	0,41
	Patrimonio promedio						
EDEUDAMIENTO							
Endeudamiento	Pasivo total	=	0,57	0,49	0,36	0,20	0,02
	Activo total						
ACTIVIDAD							
ROT. Capital De Trabajo	Ventas Netas	=	1,28	1,43	1,47	1,34	1,23
	A. Corriente - P. Corriente						
ROT. Activo Total	Ventas Netas	=	\$ 0,46	\$ 0,56	\$ 0,67	\$ 0,73	\$ 0,82
	Activo Total						
VALOR DEL MERCADO							
Valoración de empresa	Pasivo total + Patrimonio	=	\$ 493.468	\$ 456.595	\$ 438.674	\$ 443.577	\$ 492.389

ANEXO 11. LOGO EASY PARKING



ANEXO 11. EVALUACIÓN FLUJOS PROYECTO Y TASAS DE DESCUENTO

EVALUACIÓN FLUJOS DEL PROYECTO	
VAN	\$68.507,98
IR	1,12
TIR	18,05%

TASAS DE DESCUENTO	
WACC	13,27%
CAPM	23,47%