

CAYDEN COLE: RETROCARGADORA decisión de negocios

Ron Mulholland escribió este caso únicamente para proporcionar material para la discusión en clase. El autor no tiene la intención de ilustrar la manipulación ya sea eficaz o ineficaz de una situación de gestión. El autor puede haber disfrazado de ciertos nombres y otra información de identificación para proteger la confidencialidad.

Esta publicación no puede ser transmitida, fotocopiado, digitalizada, o reproducido de otro modo en cualquier forma o por cualquier medio sin el permiso del propietario del copyright.

Reproducción de este material no está cubierto por la autorización de cualquier organización derechos de reproducción. Para pedir copias o solicitar permiso para reproducir materiales, póngase en contacto con Ivey Publishing, Ivey Business School, Universidad de Western, Londres, Ontario, Canadá, N6G 0n1; (t) 519.661.3208; (e) cases@ivey.ca ; www.iveycases.com.

Copyright © 2018, Fundación Ivey Business School

Versión: 05/10/2018

En diciembre de 2014, Cayden Cole estaba sentado en la cabina de su excavadora Hitachi ZX670, una máquina 72.000- kilogramo que podría excavar un radio de 14 metros y levantar 10.000 kilogramos por carga de cubo. Estaba trabajando con Carmen La construcción de un puesto de trabajo en el Complejo Vale Sudbury níquel Fundición había que ampliar las zanjas de drenaje; pero tenía que esperar a que el contratista de voladura para terminar la perforación para poder colocar las esteras de contención en la siguiente sección para ser detonada. Cole no le gustó la monotonía de la espera de una hora o dos y luego trabajar brevemente durante 30 minutos antes de esperar de nuevo. A medida que sus pensamientos se alejaron, que consideraba la idea de comprar su propia retroexcavadora y ser su propio jefe.

HISTORIA

Cole había completado la escuela secundaria, pero tenía que admitir que la escuela secundaria no era la experiencia más agradable de su adolescencia. Lo que realmente le gusta hacer conducía y la fijación de cualquier equipo móvil, si era el baloncesto con mando a distancia de tiro robot que ayudó a construir con su equipo de robótica de alta escuela o de su padre varios camiones, cargador y retroexcavadora. Por supuesto, nada que ver con las motos de nieve, barcos, motos acuáticas, y los coches fue alta en su lista de actividades y ocupaciones. Había adquirido este interés en la conducción y la fijación de las máquinas de su padre y abuelo, su padre era un Clase A Mecánico con muchas otras habilidades, y su abuelo era un soldador, maquinista, terminando carpintero, y el gato-de-todo-negocia. Cole había pasado muchas horas en el garaje de la familia desmontar varios motores, aparatos eléctricos, y otra operar maquinaria. Él tenía una buena idea de cómo funcionaban las cosas, cómo solucionarlos, y cómo operar equipos y vehículos.

Después de graduarse de la escuela secundaria en 2013, consiguió un trabajo como obrero con una empresa de construcción. El propietario podía ver que era un gran trabajador, puntual, y con ganas de aprender, y también que él estaba dispuesto a ser un operador de equipo, como lo indica su voluntad de quedarse hasta tarde, lavar la maquinaria y vehículos, y moverlos por el patio. El deseo de Cole para ser un operador de pronto se ha cumplido, ya que fue asignado a un pequeño cargador para la próxima temporada de la remoción de nieve. Disfrutó de este trabajo, especialmente al estar en una cabina con calefacción, mientras que los otros trabajadores borran paseos y escaleras de mano-palea durante las noches frías de invierno.

Después de la temporada de invierno, Cole decidió investigar otras posibilidades para operar maquinaria pesada. Él estaba interesado en pasar a una máquina más grande. Se colocó un anuncio en Kijiji ¹ ofreciendo sus servicios como operador "experimentado" y esperó a ver qué pasaba. Recibió dos llamadas de posibles empleadores, una empresa de construcción en Sudbury, Ontario y un contratista de mantenimiento de carreteras en la isla Manitoulin, Ontario, 1,5 horas de distancia. Se decidió que le gustaba el potencial Manitoulin, así que se puso su camión con una caravana de alojamiento y se trasladó al puesto de trabajo. El propietario lo dejó estacionar en el lote de almacenamiento y conecte a la construcción de garaje. La caravana se convirtió en su nuevo hogar lejos de casa. Cole trabajó allí durante cinco meses pero luego llegaba el invierno. No le gustaba la idea de dormir en la caravana cuando las temperaturas descendieron a -30 ° C, y no estaba del todo satisfecho con su tratamiento por el propietario, por lo que una vez más explorado sus opciones.

El primer paso fue llamar a la empresa constructora que había respondido a su primer anuncio Kijiji. Casualmente, esa compañía estaba buscando un operador nuevo, por lo Cole dejó pasar la oportunidad y estaba trabajando para la compañía al día siguiente. Eso fue hace cinco meses, y aunque su supervisor le había felicitado por la velocidad y el orden de su trabajo, Cole ya estaba pensando en alternativas. Una idea que tenía estaba comprando una retroexcavadora para convertirse en un operador del contrato.

POTENCIAL RETROCARGADORA operación de mercado

Cole no tenía idea de cómo adjuntar un tamaño en el mercado retroexcavadora o la cantidad de negocios que pudiera conseguir. Se preguntó cómo existían muchas retroexcavadoras en la región y estima que debe haber al menos 100 en la zona cuando consideró donde solía trabajar; También, su padre y su primo cada uno tenía uno. Típicamente 10 retroexcavadoras fueron publicadas en venta en Kijiji en cualquier momento. Un vistazo a las páginas amarillas para Sudbury reveló 54 contratistas de excavación. Suponiendo que al menos una retroexcavadora para todas las empresas que figuran en las páginas amarillas, y es probable que para cada uno de los que había otro que no estaba anunciado, se estimó que había 110 operadores de retroexcavadora. El quería ser el número 111.

Él decidió no preocuparse por el lado de la demanda de la ecuación, sino más bien concentrarse en la creación de su propio negocio por tener una buena reputación para operar de manera segura, eficiente y con una actitud positiva. Se estima que en su primer año en que debería ser capaz de obtener 10 horas semanales de trabajo remunerado a CA \$ 70- \$ 80 ²

por hora. En su segundo año, pensó que podría obtener 20 horas por semana, y en el tercer año, que espera estar funcionando, en promedio, 40 horas por semana. Durante cuatro meses de invierno a mediados de diciembre a mediados de abril y se estima que trabajaría sólo la mitad de tiempo debido a la falta de la construcción y la fuerte competencia para los puestos de trabajo quitar la nieve.

INDEPENDIENTE RETROCARGADORA OPERADOR INVESTIGACIÓN DE NEGOCIO

Cole había estado observando constantemente para ver qué máquinas y vehículos estaban a la venta en la región. Se topó con un anuncio de una retroexcavadora Case 580 que parecía una buena oferta (ver Anexo 1). La máquina tenía 3.600 horas (7.000 horas fue considerado por lo general al final de la vida de una retroexcavadora), y el propietario, que quería retirarse del negocio, estaba pidiendo \$ 43.000. El propietario dijo a Cole que podía conseguir trabajo con una empresa local de pavimentación, la eliminación de bordillos, la excavación de caminos, y haciendo otros trabajos menores. El propietario había estado haciendo que el trabajo con la máquina antes de decidir retirarse. Indicó que había mucho trabajo disponible.

¹ Kijiji fue el anuncio sitio web de clasificados en línea local.

² Todos los importes monetarios son en dólares canadienses.

Cole comenzó a pensar en los costos para el negocio. Habló sobre el negocio con su padre, y se veía en la web y encontrar un sitio con información.³ El uso de los costes que figuran en este sitio web, se le ocurrió los siguientes gastos para el funcionamiento de una retroexcavadora. El operador debe hacer \$ 20- \$ 30 por hora, más del 20 por ciento de los beneficios. Combustible fue el siguiente gran costo, lo que requiere unos ocho litros por hora de funcionamiento. Un día de trabajo era típicamente 07 a.m.-5 p.m. y el combustible fue de aproximadamente \$ 1,20 por litro. Los neumáticos fueron otro gasto y ascendieron a \$ 3,600 por año por un conjunto para un promedio año de trabajo de 900 horas. El mantenimiento preventivo incluye varias actividades relacionadas con el aceite, filtros, y la grasa. Este mantenimiento costaría alrededor de \$ 240 para cada 500 horas de funcionamiento. Las mangueras hidráulicas cambiarlos y cuestan alrededor de \$ 500 por año. dientes de la cuchara traseros y delanteros de cubo de corte borde de mantenimiento fue de aproximadamente \$ 80 y \$ 350 por año, respectivamente. Los filtros de combustible se desarrollará alrededor de \$ 200, la grasa alrededor de \$ 50, cambios de aceite hidráulico (por cada 2.000 horas) alrededor de \$ 200, y la sustitución de ventanas alrededor de \$ 2.000 por temporada. Un año de mucho trabajo sería de 2.000 horas.

FINANCIACIÓN

Cole fue al banco para preguntar sobre un préstamo. Tenía alrededor de \$ 20.000 en un fondo de educación que se le permitió usar. La compra de la máquina y tener algo de dinero para funcionar durante tres meses costaría Cole alrededor de \$ 50.000, por lo que necesitaría un préstamo de \$ 30.000. El banquero dijo que no califica porque su calificación de crédito era demasiado bajo. Necesitaba un poco de experiencia de pago, por lo que el banquero sugirió que Cole puso los \$ 20.000 en el banco y depositar \$ 600 al mes durante seis meses. Él entonces ser aprobado para un préstamo con una amortización de cinco años y una tasa de interés del 6 por ciento.

No queriendo esperar, Cole fue a una compañía de arrendamiento de equipos locales, Dinero en Movimiento, y llenó una solicitud. Esta compañía parecía probable que le preste el dinero basado en su pago inicial y el valor de la máquina. El único inconveniente era la tasa de interés del 12 por ciento! Esta compañía también mencionó que se debe considerar la obtención de ayudar a la contabilidad en \$ 1.500 para el año y de seguro que sería de aproximadamente \$ 2.200 al año. Cole también había oído que era mejor incorporar la contabilidad porque el seguro y los impuestos serían menos.

TIEMPO DE DECISIÓN

Cole tenía algún pensamiento serio que hacer. Estaba haciendo \$ 22 por hora en el trabajo y trabajando 50 horas a la semana. A pesar de que era aburrido a veces, era un salario regular. Estaba un poco preocupado por la cantidad de trabajo que podría ser capaz de conseguir. En los meses de invierno, diciembre a marzo, especuló que podía trabajar quitar la nieve; en la primavera, verano y otoño, que espera trabajar con el mismo contratista de pavimentación del dueño anterior tenía. Ese trabajo paga \$ 85 por hora, y aunque había oído algunas compañías pagado las tasas más altas (hasta \$ 105 por hora), que estaba preocupado por el número de horas facturables que se acumularían. Se había pensado previamente que podría funcionar la máquina de 40 horas por semana durante 48 semanas, pero que había leído y oído de otros que 900-1.000 horas era más probable que el número promedio de horas por año. Se esperaba que pudiera hacer la mitad que en su primer año. Se preguntó acerca de cómo obtener un poco de ayuda de su tío, un profesor de negocios, en la toma de la decisión. Como estaba contemplando esta situación, el supervisor del sitio indicó que era el momento de pasar algunas esteras más de voladura. Cole prometió a sí mismo que iba a investigar y tomar la decisión de comprar o no comprar el retroexcavadora y convertirse en un contratista independiente dentro de las próximas cuatro semanas. Luego, se puso en marcha su máquina y volvió al trabajo.

³ "Los costos de O & O: retroexcavadoras," World Equipment, 3 de mayo de 2008, acceso 6 de enero de 2015, [www.equipmentworld.com/oo-costs- retroexcavadoras /](http://www.equipmentworld.com/oo-costs- retroexcavadoras/).

ANEXO 1: A POTENCIAL RETROEXCAVADORA EN VENTA



SM Series 2, tracción en las cuatro ruedas, extendahoe, controles piloto, interruptor de patrón, la hidráulica auxiliar trasero, 3.600 horas de tiempo total.

Precio: \$ 43.000 Ubicación:

Hanmer, Ontario P3P 1Y7

Llamar 705-207 - ####

Fuente: autor del caso.