



UNIVERSIDAD DE CUENCA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

**FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“PROPUESTA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA LAVADORA DE AUTOS CON UN SISTEMA DE
REUTILIZACIÓN DE AGUA” AÑO 2013 – 2018**

**Tesis de grado previa, a la
obtención del título de
Ingeniero Comercial.**

AUTORAS:

MÓNICA SUSANA MUÑOZ CEDEÑO

PRISCILA ELIZABETH MUÑOZ CEDEÑO

DIRECTOR DE TESIS:

MBA GEOVANNI PATRICIO GUERRERO SEGARRA

CUENCA – ECUADOR

2013



RESUMEN

La presente propuesta se refiere al análisis de factibilidad para la implementación de una Lavadora de autos con un sistema de reutilización de agua en la ciudad de Cuenca, la finalidad de este proyecto es brindar un servicio de alta calidad en un menor tiempo y contribuir a la sociedad con el ahorro del líquido vital.

Los resultados de las encuestas determinaron una aceptación del 81,20%, con una demanda anual de acuerdo a la capacidad instalada de 13.824 lavadas de vehículo, distribuidas de la siguiente manera: Lavado Ejecutivo 15,60% a un precio de \$ 6.00, Lavado Completo 64,10% a un precio de \$ 10,00 y Lavado Premium 20,30% a un precio de \$12,00, lo que generará un ingreso anual de \$ 135.226,37.

La Lavadora de autos estará ubicada en la entrada a Baños en la Calles: Av. Ricardo Durán y P. Bouguer Mariño., contará con 10 personas para su funcionamiento y cumplirá con las diferentes normas establecidas en la ley. La inversión inicial para la implementación de la propuesta será de \$149.878,59 de la cual se contará con capital propio de \$ 89.878,59 y \$ 60.000 financiados mediante un crédito otorgado por la Cooperativa Jep Ltda., a una tasa de interés del 11,20% anual a un plazo de 5 años. En la Evaluación Económica se obtuvo un VAN de \$ 8.787,63 y una TIR del 17% superior a la tasa de descuento del 13,03%.

Por lo tanto se ha demostrado la factibilidad de la propuesta y se recomienda el inicio de las actividades correspondientes.

PALABRAS CLAVES:

ESTUDIO DE MERCADO, ESTUDIO TÉCNICO, ESTUDIO ADMINISTRATIVO, LEGAL, DEMANDA, OFERTA, PRECIO



ABSTRACT

This proposal concerns the feasibility analysis for the implementation of a car washer with water reuse system in the city of Cuenca, the purpose of this project is to provide a high quality service in less time and contribute to the society with saving the vital liquid.

The survey results identified a 81.20% acceptance, with an annual demand according to the installed capacity of 13,824 vehicle washed, distributed as follows: Executive Washing 15.60% at a price of \$ 6.00, Wash complete 64.10% at a price of \$ 10.00 and 20.30% Premium Wash priced at \$ 12.00, generating an annual income of \$ 135,226.37.

The Washing of cars will be located at the entrance to the Streets Bathrooms: Av Ricardo Durán and P. Bouguer Marino., Will have 10 people to operate and comply with the various rules laid down in the law. The initial investment for the implementation of the proposal will be \$ 149,878.59 which will be equity of \$ 89,878.59 and \$ 60,000 funded by a loan from Cooperative Ltd. Jep, at a rate of interest of 11.20% per annum for a term of five years. In Economic Evaluation yielded a positive Net Present Value \$ 8,787.63 and an Internal Rate of Return of 17% above the discount rate of 13.03%.

Thus we have demonstrated the feasibility of the proposal and recommed the start of the relevant activities.



INDICE DE CONTENIDO

PORTADA.....	1
RESUMEN	2
ABSTRACT	3
INDICE DE CONTENIDO	4
DEDICATORIA.....	11
AGRADECIMIENTO	12
INTRODUCCIÓN	13
CAPÍTULO I	14
1.1 ANTECEDENTES	14
1.1.1 PROBLEMAS	14
1.2 OBJETIVOS	14
1.3 VENTAJAS COMPETITIVAS Y/O COMPARATIVAS	14
CAPÍTULO II	16
ESTUDIO DEL MERCADO	16
2.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO	16
2.2 DISEÑO DE LA MUESTRA	16
2.2.1 DEFINICIÓN DEL UNIVERSO.....	16
2.2.2 CÁLCULO DE LA MUESTRA.....	16
2.3 ANÁLISIS DE LA ENCUESTA.....	17
2.3.1 MODELO DE LA ENCUESTA.....	18
2.3.2. TABULACIÓN DE LA ENCUESTA	20
2.3.3. CONCLUSIONES GENERALES DE LA ENCUESTA.....	30
2.4. SITUACIÓN DEL ENTORNO ECONÓMICO DE LA EMPRESA.....	30
2.4.1 RIVALIDADES EXISTENTES ENTRE COMPETIDORES.....	31
2.4.2 PODER DE NEGOCIACIÓN CLIENTES - PROVEEDORES	32
2.5 DEFINICIÓN DEL SERVICIO A BRINDAR.....	33
2.6 DEMANDA.....	34
2.7 PRECIO.....	35
2.8 ESTRATEGIAS DE SERVICIO.....	35
CAPÍTULO III	37
ESTUDIO TÉCNICO.....	37
3.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO	37
3.2 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA.....	37



3.2.1 METODO CUANTITATIVO DE PUNTOS.....	38
3.3 INSTALACIONES FÍSICAS DE LA EMPRESA.....	39
3.4 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL SERVICIO.....	40
3.4.1 CRITERIOS Y METODOS DE OPERACIÓN	40
3.4.2 DISTRIBUCIÓN INTERNA.....	42
CAPÍTULO IV.....	44
ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL.....	44
4.1 ASPECTOS ORGANIZACIONALES	44
4.1.3 OBJETIVOS DE LA EMPRESA	45
4.2 ORGANIZACIÓN.....	45
4.2.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	45
4.2.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL	47
4.3 SALARIOS DE LOS EMPLEADOS	48
4.4 MECANISMOS DE SELECCIÓN Y DESARROLLO	48
4.5 FODA DEL PROYECTO	55
4.5.1 FORTALEZAS:	55
4.5.2 DEBILIDADES:.....	55
4.5.3 OPORTUNIDADES:	55
4.6 REQUISITOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA.....	55
CAPITULO V.....	58
ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	58
5.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	58
5.2 INVERSION.....	58
5.3 CAPITAL DE OPERACIÓN	63
5.4 DEPRECIACIONES	68
5.5 FINANCIAMIENTO.....	69
5.6 GASTOS FINANCIEROS.....	69
5.7 INGRESOS DEL PROYECTO.....	70
5.8 ESTADO DE RESULTADOS.....	72
5.9 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	73
5.10 EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	75
CAPITULO VI.....	76
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	76
6.1 CONCLUSIONES.....	76



6.2 RECOMENDACIONES	77
BIBLIOGRAFIA	78
ANEXOS	79



UNIVERSIDAD DE CUENCA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Priscila Elizabeth Muñoz Cedeño, autor de la tesis "PROPUESTA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA LAVADORA DE AUTOS CON UN SISTEMA DE REUTILIZACIÓN DE AGUA EN LA CIUDAD DE CUENCA 2013 -2018", reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Ingeniero Comercial. El uso que la Universidad de Cuenca hiciera de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autor.

Cuenca, 01 de julio del 2013



Priscila Elizabeth Muñoz Cedeño
0104861182

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316
e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103
Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Priscila Elizabeth Muñoz Cedeño, autor de la tesis "PROPUESTA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA LAVADORA DE AUTOS CON UN SISTEMA DE REUTILIZACIÓN DE AGUA EN LA CIUDAD DE CUENCA 2013 -2018", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.

Cuenca, 01 de julio del 2013.



Priscila Elizabeth Muñoz Cedeño.
0104861182

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316
e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103
Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Mónica Susana Muñoz Cedeño, autor de la tesis "PROPUESTA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA LAVADORA DE AUTOS CON UN SISTEMA DE REUTILIZACIÓN DE AGUA EN LA CIUDAD DE CUENCA 2013 -2018", reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Ingeniero Comercial. El uso que la Universidad de Cuenca hiciera de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autor.

Cuenca, 01 de julio del 2013

Mónica Susana Muñoz Cedeño
0104484738

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316

e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103

Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Mónica Susana Muñoz Cedeño, autor de la tesis "PROPUESTA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA LAVADORA DE AUTOS CON UN SISTEMA DE REUTILIZACIÓN DE AGUA EN LA CIUDAD DE CUENCA 2013 -2018", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.

Cuenca, 01 de julio del 2013.

Mónica Susana Muñoz Cedeño.
0104484738

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316

e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103

Cuenca - Ecuador



DEDICATORIA

La presente tesis la dedicamos con todo amor, respeto y admiración a nuestros padres, por ser el pilar fundamental en nuestras vidas, por su apoyo, consejos, valores y motivación constante, que permitió que llegáramos hasta este momento.

A nuestros profesores que día a día durante el transcurso de nuestra carrera profesional nos apoyaron con sus conocimientos para culminar con nuestros estudios, en especial al MBA Giovanni Guerrero, director de esta tesina, por su tiempo y por su gran apoyo al impulsar el desarrollo de este trabajo.

Y a todos aquellos familiares y amigos quienes nos han apoyado durante el desarrollo de nuestra formación profesional.



AGRADECIMIENTO

De manera especial queremos agradecer a Dios, guía e inspiración en nuestra vida; a nuestros padres, por su apoyo y dedicación incondicionales, por su ejemplo y sacrificio que nos permitió culminar nuestra carrera profesional; a nuestro Director de tesis el MBA Giovanni Guerrero; a nuestros maestros y a todos los que conforman la Universidad de Cuenca, quienes compartieron sus conocimientos y experiencia en nuestra formación académica.



INTRODUCCIÓN

El presente plan de tesis tiene por objeto exponer el desarrollo de un proyecto para determinar la factibilidad y viabilidad de una idea, en virtud de esto se espera satisfacer una necesidad que se manifiesta en una zona de la ciudad de Cuenca y en base a ello aprovechar una oportunidad de negocio.

El proyecto se basa en la reducción de tiempo de prestación del servicio como factor importante para los clientes a diferencia de negocios de la misma actividad, y en la optimización del recurso primordial como es el agua.

Con la implementación del proyecto se contribuirá a la sociedad y al medio ambiente, ya que generará fuentes de empleo y contribuirá al uso racional del agua como factores de responsabilidad social.

La lavadora de autos se ubicará en la parroquia de Baños en la calle Camino Viejo a Baños y Pedro Bouger, parroquia con gran crecimiento poblacional y económico, mediante el análisis del entorno se observó que existen pocos negocios de similar actividad lo que permite obtener una gran oportunidad en el mercado.

En la presente propuesta se realizó un estudio de mercado, estudio técnico, económico y financiero que nos permitió determinar la factibilidad de la implementación del negocio, así como los recursos necesarios para ponerlo en marcha.



CAPÍTULO I

1.1 ANTECEDENTES

1.1.1 PROBLEMAS

En el sector de estudio existen establecimientos que ofrecen este servicio, pero muy pocos de ellos permiten al cliente obtener una excelente calidad y optimizar su tiempo ya que este es un factor muy importante porque representa un costo de oportunidad para los clientes y a su vez una oportunidad para el proyecto planteado.

En la actualidad se observa que la gran mayoría de negocios de lavadoras de autos en la ciudad de Cuenca cuentan con sistemas o procesos que conllevan al uso inadecuado del agua y a la contaminación del medio ambiente.

1.2 OBJETIVOS

Objetivo General:

Determinar la factibilidad financiera de la implementación de una lavadora de autos con un sistema de reutilización de agua en la ciudad de Cuenca.

Objetivos específicos:

- Realizar un estudio de mercado, estudio económico y financiero que permita determinar la factibilidad de la implementación del negocio.
- Realizar un estudio técnico para establecer los recursos necesarios para el correcto funcionamiento del negocio.

1.3 VENTAJAS COMPETITIVAS Y/O COMPARATIVAS

Las ventajas competitivas y/o comparativas en la presente propuesta será el mejoramiento continuo en el Sector de Servicios mismo que será suficiente y sostenible en el tiempo, manteniendo la capacidad e innovación permanente, a su vez buscar introducción en el mercado para superar a la competencia.



La Propuesta del Proyecto se basará en prestar un servicio de alta calidad con un tiempo límite de espera y un calificador del servicio al momento de la entrega, con el sistema de reutilización de agua se optimizará el recurso principal, lo cual nos mantendrá un paso delante de la competencia.



CAPÍTULO II

ESTUDIO DEL MERCADO

2.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO

- Analizar el mercado competidor, es decir, a las empresas que forman parte de la industria en la que se llevará a cabo el proyecto.
- Definir el mercado objetivo a cual estaría dirigido el servicio del proyecto.
- Conocer el perfil del consumidor, comportamiento y aceptación del servicio.
- Estimar los precios a los cuales los consumidores estarán dispuestos a pagar por el servicio.
- Describir la promoción y publicidad que se ocupará para el posicionamiento del servicio a prestar.

2.2 DISEÑO DE LA MUESTRA

2.2.1 DEFINICIÓN DEL UNIVERSO

Para determinar en el proyecto el tamaño del universo se ha considerado los datos proporcionados por el INEC que corresponden a una población de 558.127 habitantes en la ciudad de Cuenca, de los cuales 231.072, pertenecen a la Población Económicamente Activa. Considerando que el proyecto se implementará en la parroquia de Baños cuya población es del 3,3% con respecto a la de Cuenca, es decir, 18.418 habitantes aproximadamente, un 41,40% pertenece a la Población Económicamente Activa, determinando así un total 7.625 habitantes, siendo este el tamaño del universo al cual se dirigirá el presente proyecto.

2.2.2 CÁLCULO DE LA MUESTRA

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:



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

TABLA N° 1

FÓRMULA DE ESTIMACIÓN DE LA MUESTRA

Muestra (n)	Error de Estimación (e)	Nivel de Confianza (Z)	Probabilidad a favor (p)	Probabilidad en contra (q)	Universo (N)
Total 119	0,09	1,96	50%	50%	7.625
		95%			

ELABORACIÓN: Las Autoras

2.3 ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

Para la obtención de la información de la presente propuesta se realizó una encuesta en la parroquia Baños de la ciudad de Cuenca en donde se propone la implementación del proyecto. El cuestionario se aplicó a 119 personas, de un total de 7.625 habitantes que corresponden a la Población Económicamente Activa de la parroquia Baños.



2.3.1 MODELO DE LA ENCUESTA

“UNIVERSIDAD DE CUENCA”

PROPUESTA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA LAVADORA DE AUTOS CON UN SISTEMA DE REUTILIZACIÓN DE AGUA AÑO 2013 – 2018

ENCUESTA

Buenos días y/o buenas tardes somos alumnas de la Universidad de Cuenca, estamos realizando una encuesta con la finalidad de determinar la factibilidad de la implementación de una lavadora de autos en la ciudad de Cuenca.

Lea detenidamente cada una de las preguntas para que nos proporcione las respuestas correctas. Marque con una X donde corresponda.

1. ¿Posee usted un vehículo liviano?

SI
NO

Si la respuesta es **NO** termina la entrevista.

2. ¿Actualmente lleva su vehículo a una lavadora de autos?

Si
No

Si la respuesta es **NO** termina la entrevista.

3. ¿A qué lavadora de autos acude actualmente?



4. ¿Cómo se informó acerca de la existencia de la lavadora de autos a la que acude actualmente?

- Prensa Televisión
Radio Referencias
Cercanía del lugar de domicilio

5. ¿Se encuentra satisfecho con el servicio de limpieza de su auto?

- Si
No

6. ¿Con que frecuencia realiza Usted la limpieza de su auto?

- Semanal
Quincenal
Mensual

7. ¿Al acudir Usted a un centro de lavado de vehículo que servicio contrata generalmente?

- Lavado Ejecutivo

Lavado Completo
Lavado Premium

8. ¿Cuánto paga usted actualmente por el servicio de lavado de su auto?

- Hasta \$6,00
De \$6,01 a \$8,00
De \$8,01 a \$10,00



Más de \$10,00

9. ¿Estaría Usted dispuesto a acudir a una nueva lavadora de autos ubicada en la entrada a Baños que le brinde un mejor servicio en menor tiempo?

Si

No

10. ¿Cuál para Usted es el aspecto más importante al acudir a un centro de lavado de autos?

Atención

Calidad del Servicio

Precio

Tiempo

11. ¿Qué tiempo promedio estaría dispuesto a esperar por el lavado de su auto?

Hasta 45 min

1 Hora

Hasta 1:30

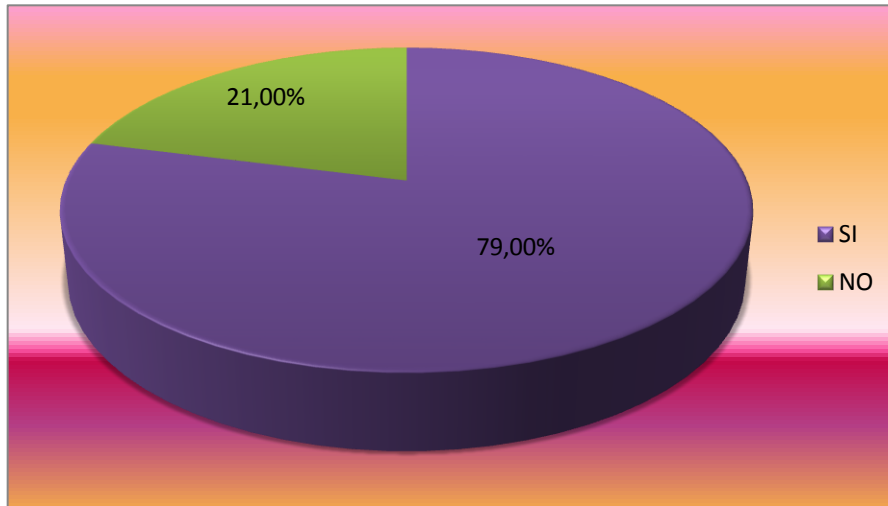
2.3.2. TABULACIÓN DE LA ENCUESTA

Se encuestó a 119 personas para obtener datos informativos para el presente proyecto, por medio de las encuestas logramos conocer cuál es su comportamiento actual acerca del lavado de su vehículo liviano, así como también el nivel de aceptación para la implementación del nuevo proyecto.

Como resultado se obtuvo:



1. Gráfico N° 1 ¿Posee usted un vehículo liviano?

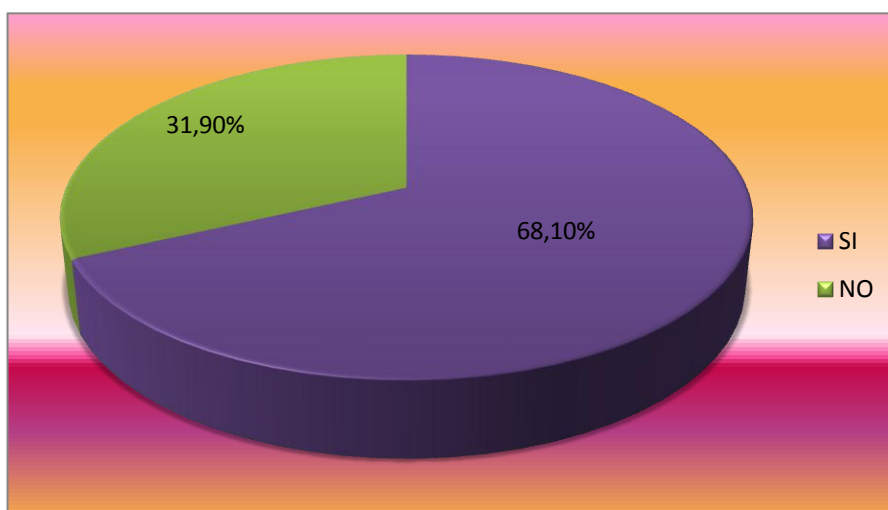


FUENTE: Encuesta Directa
Autoras

ELABORACIÓN: Las

La primera pregunta refleja que de las 119 personas encuestadas el 79%, correspondiente a 94 personas son propietarios de un vehículo liviano, mientras que el 21% que corresponde a 25 personas que no disponen del mismo.

2. Gráfico N° 2 ¿Actualmente lleva su vehículo a una lavadora de autos?



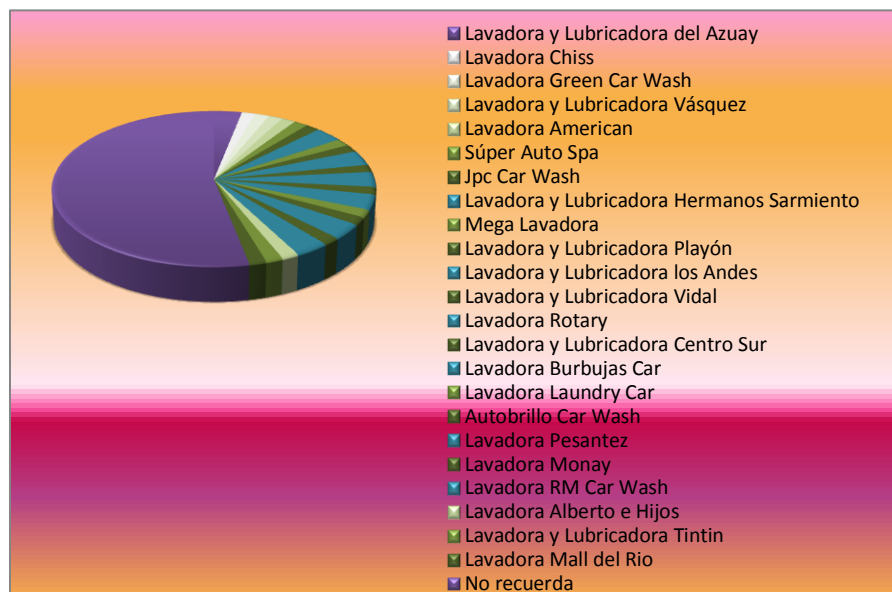
FUENTE: Encuesta Directa
Autoras

ELABORACIÓN: Las



En la segunda pregunta tenemos como resultado que de las 94 personas encuestadas propietarias de un vehículo liviano, el 68,1% que corresponde a 64 personas acostumbran llevar su vehículo a un centro de lavado, en cambio el 31,9% que corresponde a 30 personas no tienen un sitio específico.

3. Gráfico N° 3 ¿A qué lavadora de autos acude actualmente?



FUENTE: Encuesta Directa
Autoras

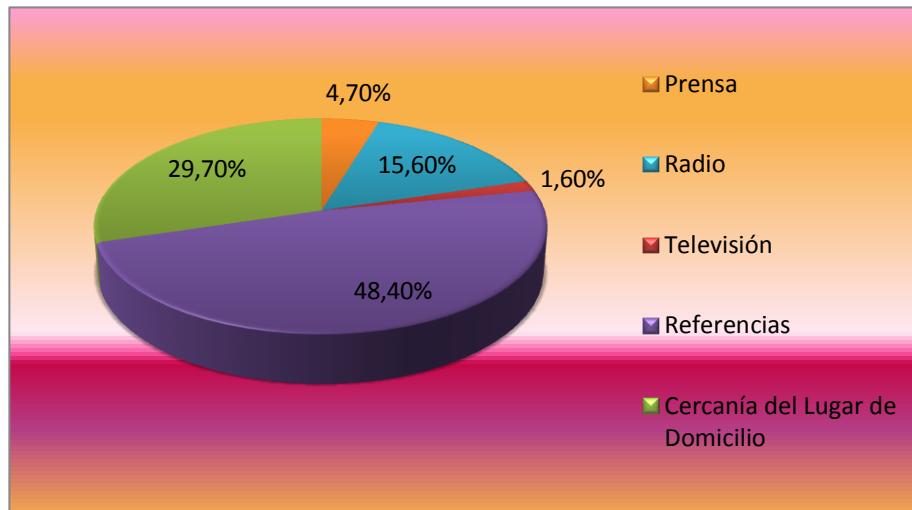
ELABORACIÓN: Las



NOMBRE	%	# DE PERSONAS
Lavadora y Lubricadora del Azuay	3,13%	2
Lavadora Chiss	1,56%	1
Lavadora Green Car Wash	1,56%	1
Lavadora y Lubricadora Vásquez	1,56%	1
Lavadora American	1,56%	1
Súper Auto Spa	1,56%	1
Jpc Car Wash	1,56%	1
Lavadora y Lubricadora Hermanos Sarmiento	3,13%	2
Mega Lavadora	1,56%	1
Lavadora y Lubricadora Playón	1,56%	1
Lavadora y Lubricadora los Andes	3,13%	2
Lavadora y Lubricadora Vidal	1,56%	1
Lavadora Rotary	3,13%	2
Lavadora y Lubricadora Centro Sur	1,56%	1
Lavadora Burbujas Car	3,13%	2
Lavadora Laundry Car	1,56%	1
Autobrillo Car Wash	1,56%	1
Lavadora Pesantez	3,13%	2
Lavadora Monay	1,56%	1
Lavadora RM Car Wash	3,13%	2
Lavadora Alberto e Hijos	1,56%	1
Lavadora y Lubricadora Tintin	1,56%	1
Lavadora Mall del Rio	1,56%	1
No recuerda	53,13%	34



4. Gráfico N° 4 ¿Cómo se informó acerca de la existencia de la lavadora de autos a la que acude actualmente?



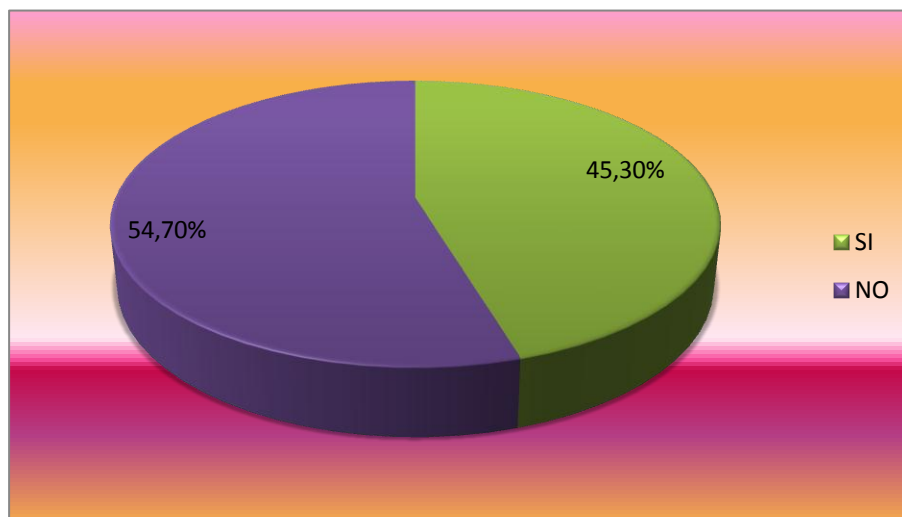
FUENTE: Encuesta Directa

ELABORACIÓN: Las Autoras

Como podemos observar en el gráfico el 48,4% que corresponde a 31 personas encuestadas indicaron que se enteraron acerca de la existencia de este centro de lavado por medio de referencias de amigos u otras personas, el 29,7%, es decir, 19 personas indicaron que el centro de lavado se encuentra cerca de su domicilio, el 15,6% - 10 personas se informaron en radio, el 4,7% - 3 personas se informaron por medio de la prensa y el 1,6% correspondiente a 1 persona conoció de la existencia de este centro por televisión.



5. Gráfico N° 5 ¿Se encuentra satisfecho con el servicio de limpieza de su auto?



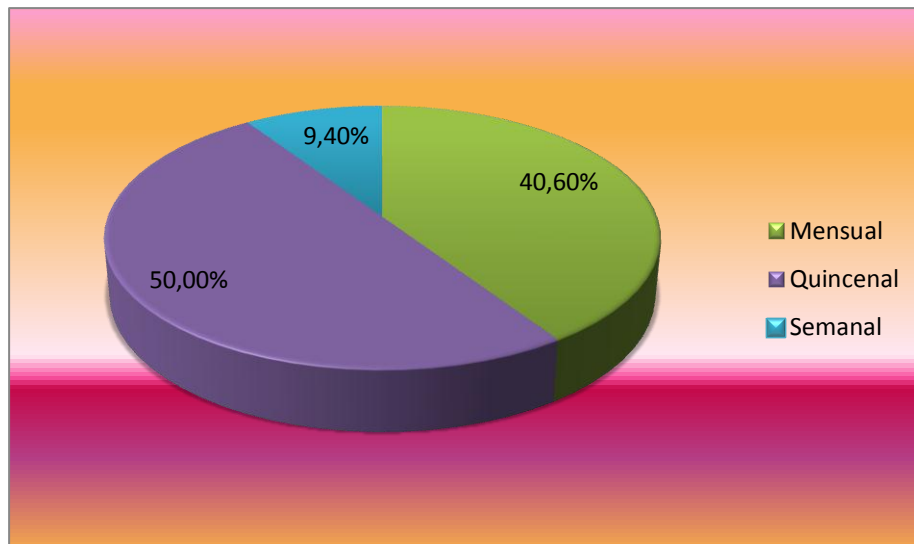
FUENTE: Encuesta Directa
Autoras

ELABORACIÓN: Las

Con respecto a esta pregunta tenemos que las personas que respondieron afirmativamente señalaron que el bajo costo y la rapidez del servicio es fundamental para estar satisfechos lo que corresponde a un 45,3%, es decir, 29 personas de la población encuestada, por otro lado, el 54,7%, correspondiente a 35 personas respondió negativamente, manifestó su descontento por la atención, costo y demora en el servicio.



Gráfico N° 6 ¿Con que frecuencia realiza Usted la limpieza de su auto?



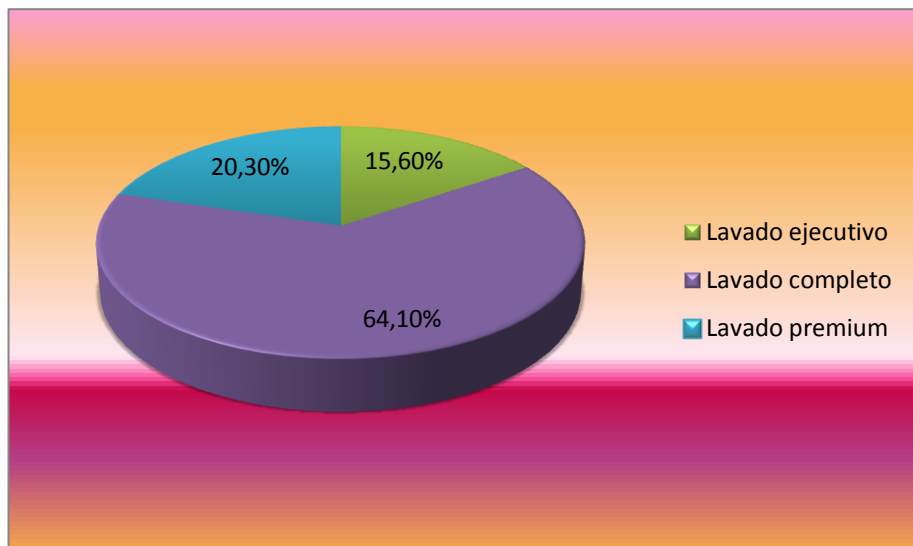
FUENTE: Encuesta Directa
Autoras

ELABORACIÓN: Las

En esta pregunta se observa que el 40,6%, es decir 26 personas encuestadas manifestaron que la frecuencia con la que lavan su auto es mensual, el 50% que corresponde a 32 personas lo hace quincenal y el 9,4% - 6 personas lo hacen semanal.



6. Gráfico N° 7 ¿Al acudir Usted a un centro de lavado de vehículo que servicio contrata generalmente?

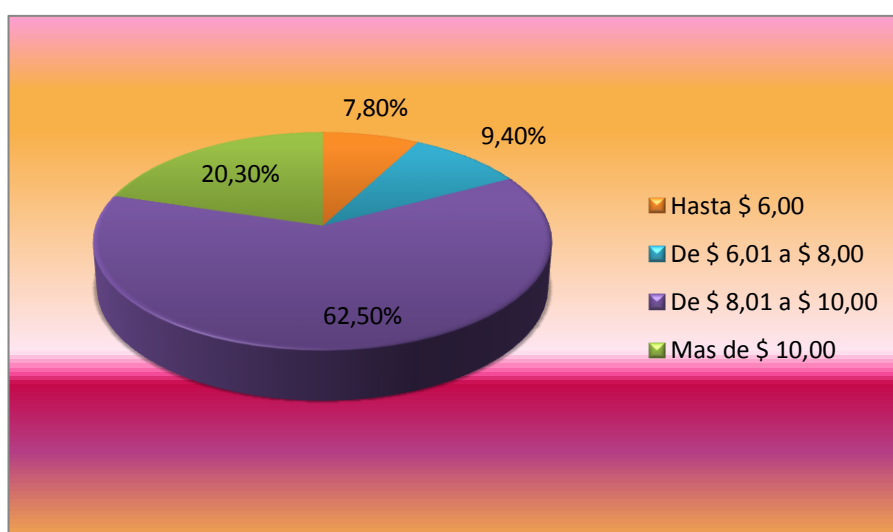


FUENTE: Encuesta Directa

ELABORACIÓN: Las Autoras

La pregunta 7 refleja que el 64,1% que corresponde a 41 personas prefieren el lavado completo del vehículo, mientras que el 20,3%, es decir, 13 personas se inclinan por el lavado premium y el 15,6% correspondiente a 10 personas les interesa el lavado ejecutivo.

7. Gráfico N° 8 ¿Cuánto paga usted actualmente por el servicio de lavado de su auto?



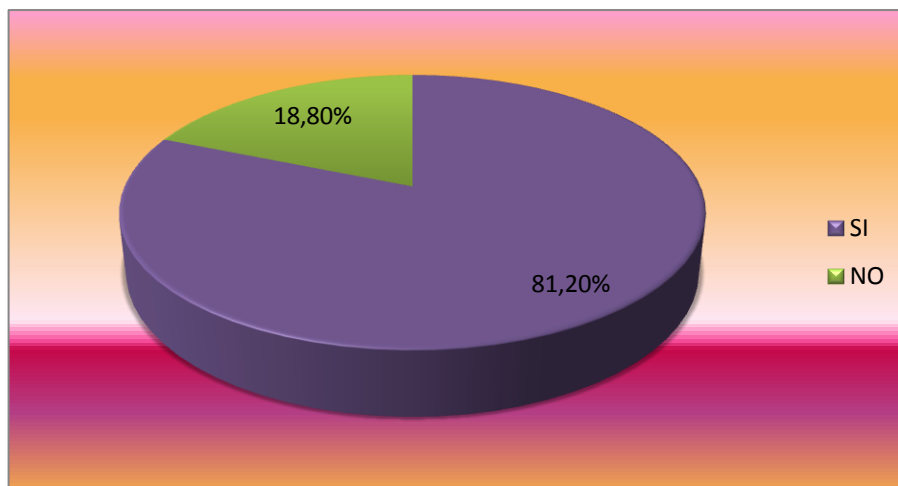
FUENTE: Encuesta Directa

ELABORACIÓN: Las Autoras



Esta pregunta refleja que de la encuesta realizada el 62,5% que corresponden a 40 personas pagan por la lavada de cada uno de sus vehículos livianos entre \$8,01 y \$10, el 20,3%, es decir 13 personas pagan por el servicio de lavado de su vehículo liviano más de \$10, el 9,4% - 6 personas pagan de \$6,01 a \$8,00 y el 7,8% - 5 personas pagan hasta \$6.

8. Gráfico N° 9 ¿Estaría Usted dispuesto a acudir a una nueva lavadora de autos ubicada en la entrada a Baños que le brinde un mejor servicio en menor tiempo?



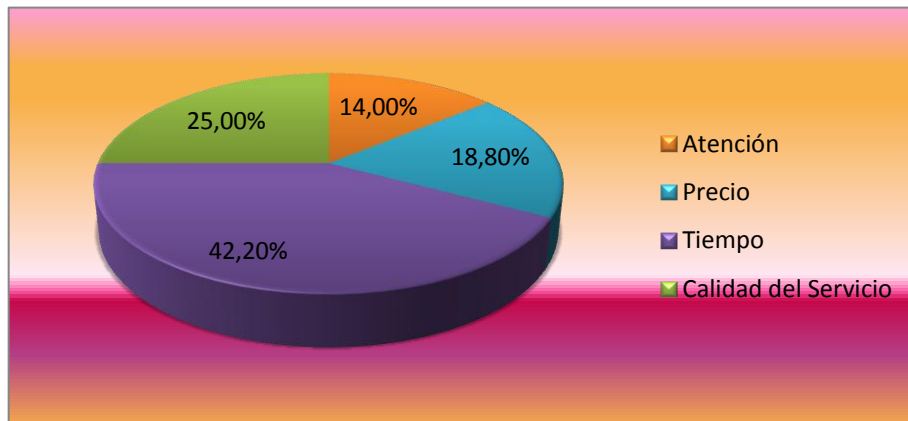
FUENTE: Encuesta Directa

ELABORACIÓN: Las Autoras

De acuerdo a la información obtenida en esta pregunta tenemos que el 81,2%, es decir, 52 personas encuestadas estarían dispuestas a acudir a un nuevo centro de lavado de su vehículo liviano y el 18,8% que corresponde a 12 personas no acudiría.



9. Gráfico N° 10 ¿Cuál para Usted es el aspecto más importante al acudir a un centro de lavado de autos?

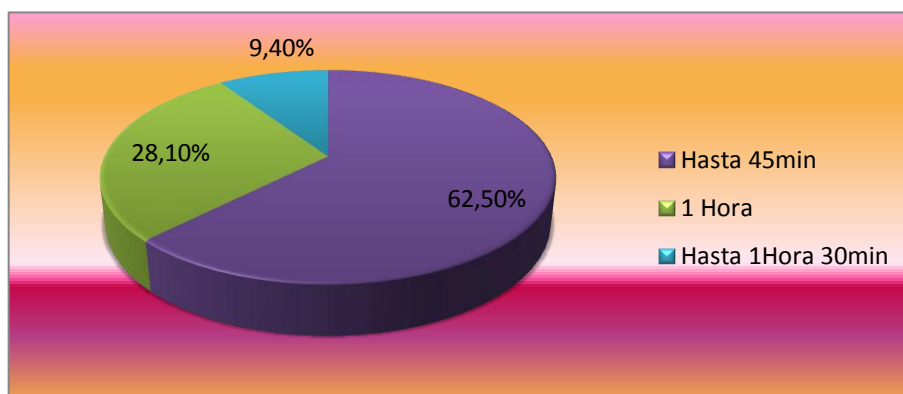


FUENTE: Encuesta Directa

ELABORACIÓN: Las Autoras

El 42,2% correspondiente a 27 personas de las encuestas respondieron que el aspecto más importante para ellos al acudir a una lavadora de autos es el Tiempo, seguido del 25%, es decir ,16 personas que piensan que la Calidad del Servicio es lo primordial, así también el 18,8% - 12 personas expresan que el Precio es esencial y el 14% que corresponde a 9 personas señalan que la Atención personalizada es lo fundamental al acudir a una lavadora de autos.

10. Gráfico N° 11 ¿Qué tiempo promedio estaría dispuesto a esperar por el lavado de su auto?



FUENTE: Encuesta Directa

ELABORACIÓN: Las Autoras



Los datos obtenidos en esta pregunta nos indican que el 62,5% que corresponde a 40 de las personas encuestadas estarían dispuestas a esperar hasta 45 minutos por el lavado de su vehículo liviano, el 28,1%, es decir, 18 personas estarían dispuestos a esperar 1 hora por el lavado de su auto y el 9,4% – 6 personas esperarían 1 hora y 30 minutos por el lavado de su vehículo.

2.3.3. CONCLUSIONES GENERALES DE LA ENCUESTA

Según el análisis de los datos obtenidos de acuerdo al presente estudio se puede determinar el mercado objetivo, en donde se tomará el tamaño del universo de la parroquia Baños de la ciudad de Cuenca que corresponde a 7.625 habitantes que pertenecen a la Población Económicamente Activa, del cual un 79% posee un vehículo liviano considerando la pregunta N°1, de éste porcentaje un 68,18% indica que lleva su vehículo a una lavadora de autos como resultado de la pregunta N°2, con la pregunta N°5 se determinó la demanda insatisfecha misma que corresponde a un 54.7% y de éste valor se estableció el nivel de aceptación del 81.2% de acuerdo a la pregunta N°9, dando como resultado un total de 1.825 habitantes a los cuales se enfocaría la propuesta planteada.

2.4. SITUACIÓN DEL ENTORNO ECONÓMICO DE LA EMPRESA

La parroquia Baños se encuentra localizada a 8 kilómetros al suroeste de la ciudad de Cuenca, a 15 minutos del centro histórico de la ciudad, con una población de 16.851 habitantes, según datos obtenidos del INEC en el último Censo (2010), la parroquia Baños tiene una doble imagen, es un lugar que se habita y un lugar que se visita, es decir dos centros definidos uno para el habitante y otro para el visitante. Baños comienza donde la vía se abre en dos direcciones una de ellas sube a los primeros balnearios y la otra dando un rodeo lleva al centro de la ciudad de Cuenca.

Las bellezas naturales, su potencialidad humana y económica, así como su clima, convierten a Baños en un punto obligatorio para los visitantes y también los habitantes de Cuenca.



En cuanto al sector económico la parroquia Baños se encuentra ya posicionada en el mercado turístico de la ciudad de Cuenca por la presencia de paisajes naturales de interés científico y visual, esto indica que hay una gran entrada económica ya sea por las diferentes actividades que se desarrollan en la parroquia como por el gran crecimiento de la población que se ha venido dando en el este año.

Hay que mencionar también que no existen grandes inconvenientes para lograr el propósito del proyecto ya que en la parroquia de Baños existe una gran afluencia tanto de turistas como de personas de toda la ciudad y lo que tendríamos como una barrera de ingreso en cuanto a llegar al destino no es considerable ya que las carreteras o las vías de acceso en donde se localizará la propuesta del proyecto se encuentran en muy buen estado.

2.4.1 RIVALIDADES EXISTENTES ENTRE COMPETIDORES

En el estudio de mercado, considerando la pregunta **N°3 ¿A qué lavadora de autos acude actualmente?**, se pudo determinar la competencia existente en la ciudad. De lo que se obtuvo los siguientes resultados:

TABLA N° 2

NOMBRE	SECTOR
Lavadora y Lubricadora del Azuay	Av. Yanahurco (Totoracocha)
Lavadora Chiss	Av. 24 de Mayo (UDA)
Lavadora Green Car Wash	Av. Hurtado de Mendoza (Cementerio)
Lavadora y Lubricadora Vásquez	Av. Pumapungo (Monay)
Lavadora American	Av. Pumapungo (Monay)
Super Auto Spa	Av. Ricardo Duran (Entrada a Baños)
Jpc Car Wash	Av. De Las Américas (Puente Yanuncay)
Lavadora y Lubricadora Hermanos Sarmiento	Av. 24 de Mayo (Gapal)
Mega Lavadora	Av. 1ro de Mayo (Puente de Yanuncay)
Lavadora y Lubricadora Playón	Av. 24 de Mayo (UDA)



Lavadora y Lubricadora los Andes	Av. Pumapungo (Monay Shopping)
Lavadora y Lubricadora Vidal	Av. Pumapungo (Empresa Eléctrica)
Lavadora Rotary	Av. 3 de Noviembre
Lavadora y Lubricadora Centro Sur	Av. Pumapungo (Monay)
Lavadora Burbujas Car	Av. Paseo de los Cañaris (Totoracocho)
Lavadora Laundry Car	Av. Loja(El Mercurio)
Autobrillo Car Wash	Av. Yanahurco (Totoracocho)
Lavadora Pesantez	Av. Pumapungo (Monay)
Lavadora Monay	Calle Rayoloma(Monay Shopping)
Lavadora RM Car Wash	Av. Pumapungo (Monay)
Lavadora Alberto e Hijos	Av. Pumapungo (Monay)
Lavadora y Lubricadora Tintin	Av. Pumapungo (Monay)
Lavadora Mall del Rio	Mall del Rio

A pesar que en la Ciudad de Cuenca existen varios centros de lavado de autos la propuesta del proyecto presente se diferencia de los demás al ofrecer un servicio basado en optimización de tiempos, acomodándose a la disponibilidad de tiempo y espacio de los clientes, con puntualidad, seguridad y confianza.

En cuanto a las competencias futuras que puedan darse de nuevos centros con la misma actividad, tenemos que la principal ventaja de nuestra propuesta es contar con un sistema de tiempos controlados que permitirán obtener los beneficios deseados, a su vez se planteará un mejoramiento continuo cada cierto período de tiempo que permitirá a la empresa estar siempre un paso delante de la competencia. También a futuro se planea efectuar convenios con empresas o líneas de taxis que requieran el servicio de lavado de autos, para continuar con el crecimiento y desarrollo de la empresa.

2.4.2 PODER DE NEGOCIACIÓN CLIENTES - PROVEEDORES

El poder de negociación de los clientes es alto, por la existencia de varias lavadoras de autos, a pesar de ello la propuesta planteada ofrecerá un sistema de optimización del tiempo al que los clientes se verán atraídos, por lo tanto se beneficiará tanto al cliente como a la empresa.



El poder de negociación de los proveedores es moderado, ya que los equipos necesarios para la prestación del servicio son considerados dentro de la inversión inicial, lo que si se tendrá que adquirir constantemente son los insumos de limpieza como son shampoo para autos, ceras ambientales, lubricantes, etc., que actualmente son ofrecidas por diferentes empresas.

2.5 DEFINICIÓN DEL SERVICIO A BRINDAR

Ofrecemos una Propuesta de un Proyecto de Inversión para la Implementación de una lavadora de vehículos livianos con un sistema de reutilización de agua en la ciudad de Cuenca, con alto grado de calidad en limpieza y cuidado del vehículo.

El servicio que se prestará es un lavado de vehículos con un sistema que permitirá la optimización del principal recurso que vendría a ser el agua, aportando con esto a una responsabilidad social, además también la siguiente propuesta se basa en buscar el menor tiempo posible empleado en el lavado del vehículo.

Niveles del Producto:

Producto Central: Lavado del vehículo.

Producto Real: Lavado del vehículo, optimizando el tiempo del cliente y contribuyendo al medio ambiente con el ahorro del liquido vital.

Producto Aumentado: Más tiempo para ti....ahórralo aquí.

Detalles del servicio:

Lavado Ejecutivo:

- Lavado y encerado del vehículo
- Limpieza de llantas y aros
- Limpieza de vidrios interior y exterior
- Limpieza de guardafangos interno



Lavado Completo:

- Lavado y encerado del vehículo
- Limpieza de llantas y aros
- Limpieza de vidrios interior y exterior
- Limpieza de guardalodos interno
- Aspirado de alfombras, asientos y cajuela.
- Acondicionado de tablero y puertas.

Lavado Premium:

- Lavado y encerado del vehículo
- Limpieza de llantas y aros
- Limpieza de vidrios interior y exterior
- Limpieza de guardalodos interno
- Aspirado de alfombras, asientos y cajuela.
- Acondicionado exterior de partes plásticas
- Acondicionado de tablero y puertas.
- Abrillantado de carrocería
- Limpieza a fondo de bisagras, sellos, placa y partes que muestren descuido.

2.6 DEMANDA

Se considera como demanda a la cantidad de un bien o servicio que el consumidor está dispuesto a adquirir en un período de tiempo.

Existen una serie de factores que inciden en la demanda de un bien o un servicio:



- Precios
- Nivel de ingresos de los consumidores
- Precios de servicios sustitutos o complementarios
- Preferencias de los consumidores
- Tamaño del mercado
- Condiciones climatológicas

2.7 PRECIO

El precio de los servicios de la empresa se estableció en función de la competencia y en base al estudio de mercado, de costos de producción y de la disponibilidad de pago de los clientes. Los precios establecidos son: Lavado Ejecutivo \$ 6,00, Lavado Completo \$10,00 y Lavado Premium \$ 12,00. Estos valores dependerán si el cliente es constante o esporádico, el cliente constante obtendrá un 5% de descuento.

La condición de pago será al contado al momento de finalizado el servicio.

2.8 ESTRATEGIAS DE SERVICIO

Lo primordial es diseñar la imagen corporativa de la empresa, elaborar el Nombre, Logo, Slogan, con colores atractivos, Información de Productos y Servicios a ofrecer.

Promocionar a la empresa en diversos medios comunicacionales, imprimir afiches para promoción de la empresa, volantes, stickers para ubicar en la parte trasera del vehículo de clientes, familiares y amigos.

El objetivo es lograr atraer clientes y lograr fidelizar a la mayoría mediante, afiliaciones, promociones, por ejemplo: El primer día de labores del establecimiento no se cobrará por inauguración el servicio de lavado, para esto se realizará publicidad en letreros y volantes.

El establecimiento contará con un servicio agregado de tiempos controlados,



además con un sistema de calificador del servicio al finalizar el mismo y dispondrá de una sala de espera en donde los clientes podrán servirse café, agua, snacks y podrán leer una revista.

Cuando sea inicio y final de año se regalaran calendarios a todos los clientes.

Se realizará encuestas cada cierto período de tiempo para conocer la satisfacción con el servicio o si tienen alguna necesidad en especial y así lograr un mejoramiento continuo en la empresa.

Se creará una base de datos de los Clientes para premiar la fidelidad.



CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

3.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO

Analizar y determinar el tamaño óptimo de las instalaciones, la localización óptima, el área física en donde se ubicarán los equipos, maquinarias, etc., así como, su distribución correcta, también la organización requerida para realizar la prestación del servicio y analizar el funcionamiento operativo del proyecto.

3.2 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

Para lograr una localización óptima se deben analizar los diferentes lugares en donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de elegir el lugar en donde se obtenga la máxima ganancia y el mínimo costo, es decir que la localización óptima contribuye a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital.

Con respecto al presente proyecto el centro de servicio de lavado estará ubicado de la siguiente manera:

- País: Ecuador
- Región: Sierra
- Provincia: Azuay
- Ciudad: Cuenca
- Parroquia: Baños
- Calles: Av. Ricardo Durán y P. Bouguer Mariño.

Para determinar el sector se estableció lo siguiente:

En el lugar donde se llevará a cabo el proyecto existe gran afluencia de vehículos de acuerdo a una observación directa que se realizó con anterioridad, el gran número de vehículos que circula por el sector se da ya sea por turismo o por los habitantes del sector.



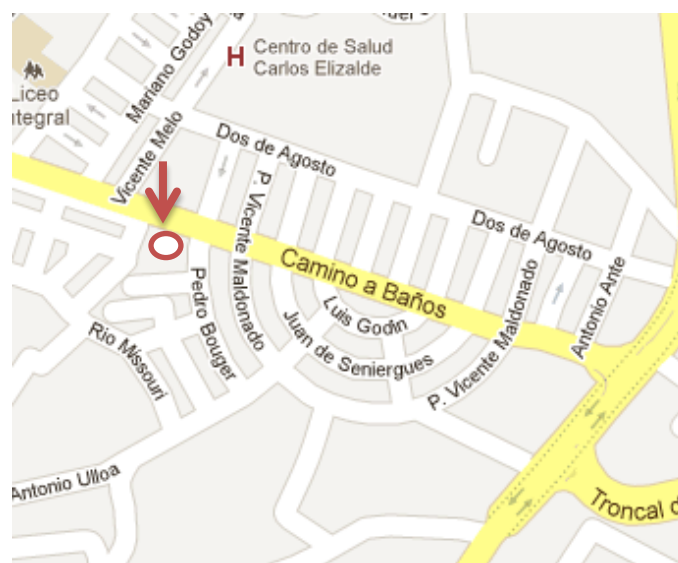
Por otro lado las calles son de fácil ubicación y se encuentran en muy buen estado, así los clientes tendrán un cómodo acceso a las instalaciones.

3.2.1 METODO CUANTITATIVO DE PUNTOS

Para la localización del presente proyecto se cuenta con el siguiente espacio:

Ciudad de Cuenca, Parroquia Baños.

Imagen N°1 Ubicación Parroquia Baños



FUENTE: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

El método aplicado para la localización del proyecto será el “**método cuantitativo de puntos**” que consiste en asignar valores cuantitativos a una serie de factores que se consideran importantes para la localización, entre ellos tenemos:

➤ **Factores Geográficos:**

El fácil acceso al centro de lavado se considera importante porque al momento del ingreso no se maltratarán los vehículos, también se encontrará ubicado cerca de los hogares, cerca de centros comerciales, y a su vez estará ubicado en la entrada a la parroquia de Baños en donde



existe a diario una gran circulación vehicular.

➤ **Factores Económicos:**

Costo del Terreno: \$150,00 el metro cuadrado.

➤ **Factores Técnicos:**

Disponibilidad de Servicios: El sector cuenta con los servicios básicos necesarios para la implementación del proyecto, como son: Energía Eléctrica, Agua Potable, Servicio Telefónico, Facilidad de Construcción (terreno plano), Facilidad de Acceso.

➤ **Factores Operacionales:**

Preferencias de los Clientes: Debido a que según el estudio de mercado realizado en el factor de aceptación del lugar en el que se ubicaría el presente proyecto se obtuvo un 87,7%, de la Población Económicamente Activa, se determinó que la localización propuesta de la empresa es una buena alternativa.

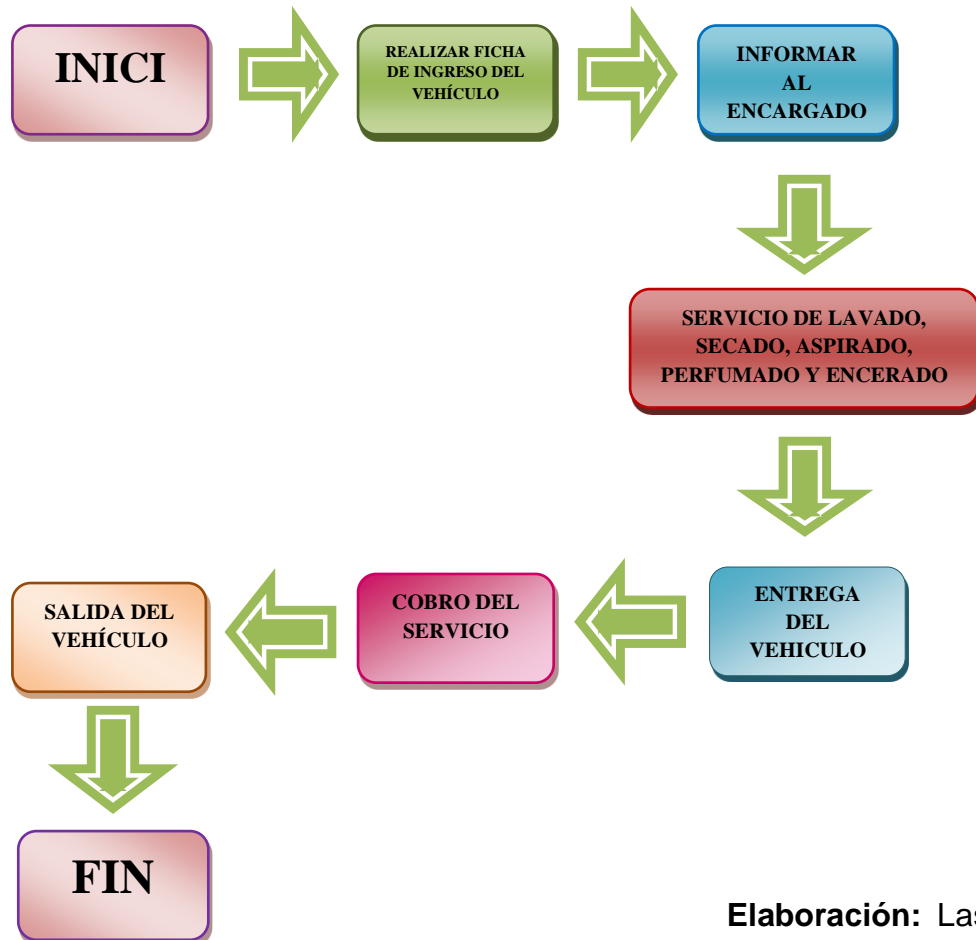
3.3 INSTALACIONES FÍSICAS DE LA EMPRESA

Las instalaciones físicas del proyecto van a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la prestación del servicio deseado. Influirá directamente sobre la cuantía de las inversiones, costos e ingresos del proyecto.



3.4 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL SERVICIO

Gráfico N° 12



Elaboración: Las

Autoras

3.4.1 CRITERIOS Y METODOS DE OPERACIÓN

➤ **Ficha de ingreso del vehículo**

El Auxiliar del Servicio será el encargado de recibir el vehículo, registrarlo en la base de datos y verificar las condiciones en las que ingresa el mismo, y a su vez informar al operario qué tipo de servicio requiere el Cliente.

➤ **Informar al encargado**

El operario que realice la inspección de las condiciones de ingreso procederá al



servicio de lavado, secado, aspirado, perfumado y encerado del vehículo.

➤ **Servicio de lavado, secado, aspirado, perfumado y encerado del vehículo**

Una vez que el encargado de lavado, secado, aspirado, perfumado y encerado del vehículo haya terminado procederá a la entrega del mismo.

➤ **Entrega del vehículo**

El Auxiliar del servicio deberá entregar el vehículo al cliente una vez que esté listo, a la hora que se estableció entre las partes y en el estado en el que lo solicitó el cliente sin que exista ninguna inconformidad.

➤ **Cobro del servicio**

Una vez que se haya realizado la verificación por parte del cliente se procederá a realizar el cobro por parte del Auxiliar del servicio.

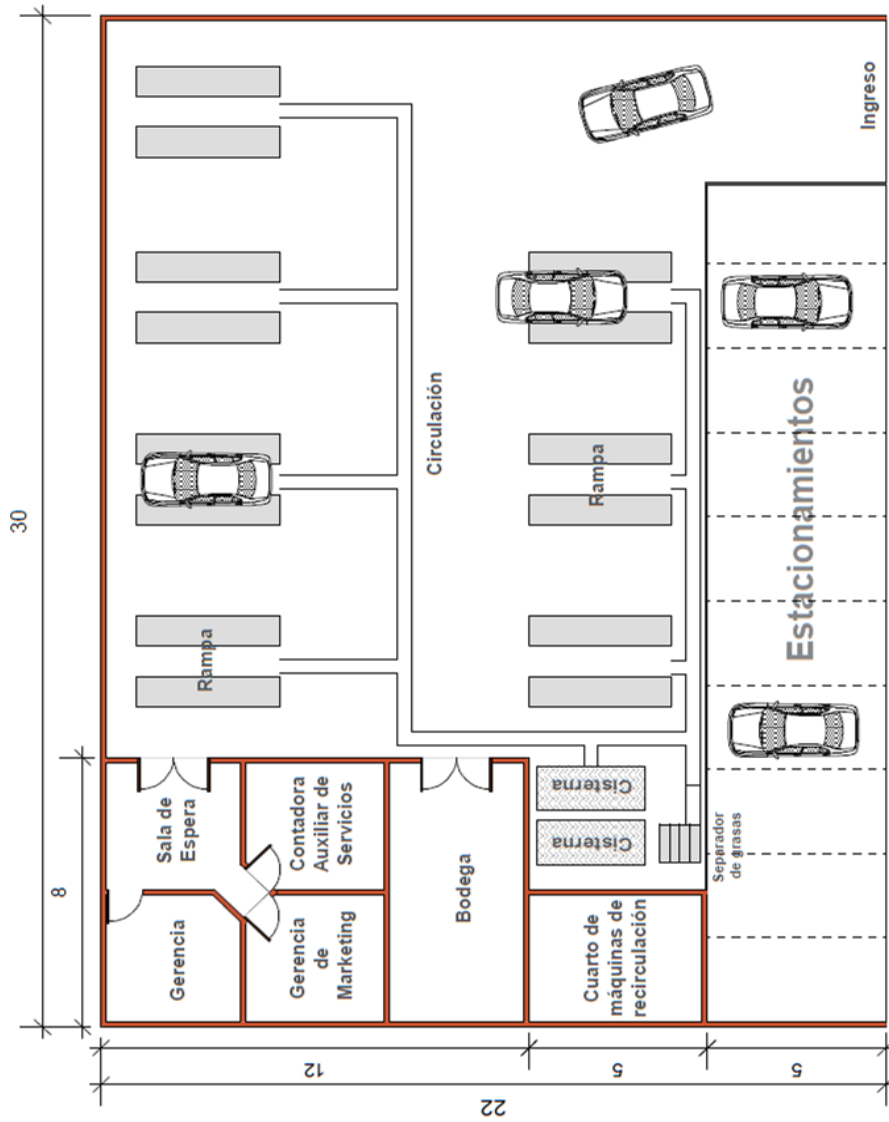
➤ **Salida del vehículo**

El Auxiliar del servicio al momento de la entrega del vehículo al cliente hará constar que todo se encuentra en perfectas condiciones, así como también las pertenencias que el cliente ha dejado dentro del vehículo.



3.4.2 DISTRIBUCIÓN INTERNA

Gráfico N° 13





CAPÍTULO IV

ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.1 ASPECTOS ORGANIZACIONALES

La propuesta del presente proyecto de inversión para la implementación de una lavadora de autos con un sistema de reutilización de agua, estará localizada a la entrada de la parroquia Baños al suroeste de la ciudad de Cuenca, ofrecerá el servicio de lavado de autos livianos con un control óptimo de tiempos. Se denominará:

“FAST CLEAN”

LOGO:



4.1.1 MISIÓN

Lograr la satisfacción total de los clientes, basándose en la excelencia de la prestación del servicio, a través del trabajo en equipo, servicio personalizado y ágil, trato amable, mejoramiento continuo, con el propósito de mantener los vehículos de los clientes como nuevos.

4.1.2 VISIÓN

Ser una empresa con sólida estructura, que se posicionará en el futuro en la ciudad de Cuenca como la más eficiente, efectiva, y confiable frente a la



competencia.

4.1.3 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

- Constituirse como una empresa sólida y confiable en el mercado.
- Optimizar al máximo los recursos para minimizar costos.
- Ofrecer un servicio que satisfaga a la demanda.
- Reducir al mínimo el tiempo de prestación del servicio.
- Mantener una imagen importante frente a los clientes.

4.2 ORGANIZACIÓN

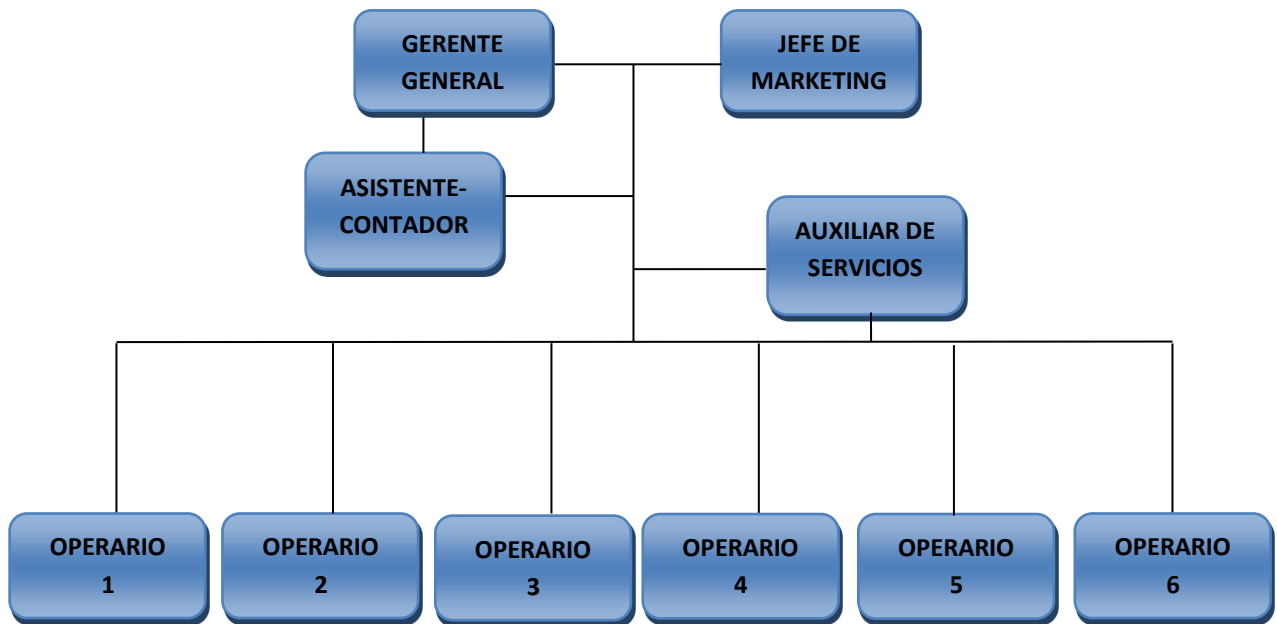
La estructura administrativa que presentará **“FAST CLEAN”** contará con un Gerente General, quien inicialmente administrará todos los procesos de la empresa, un Jefe de Marketing, quien se encargará del objetivo principal de la empresa generar demanda y satisfacer a la misma, una Asistente-Contador quien receptorá las llamadas de los clientes y llevará el movimiento contable de la empresa compartiendo las responsabilidades con el Gerente General, 6 Operarios que serán los encargados de realizar el servicio de lavado y un Auxiliar de Servicios que se encargará de la recepción y entrega del vehículo, así como también de los insumos necesarios para realizar el proceso.

4.2.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Es la representación gráfica de la estructura de la organización, así como de las relaciones jerárquicas o dependencias. A continuación el organigrama estructural de **“FAST CLEAN”**



Gráfico N° 14

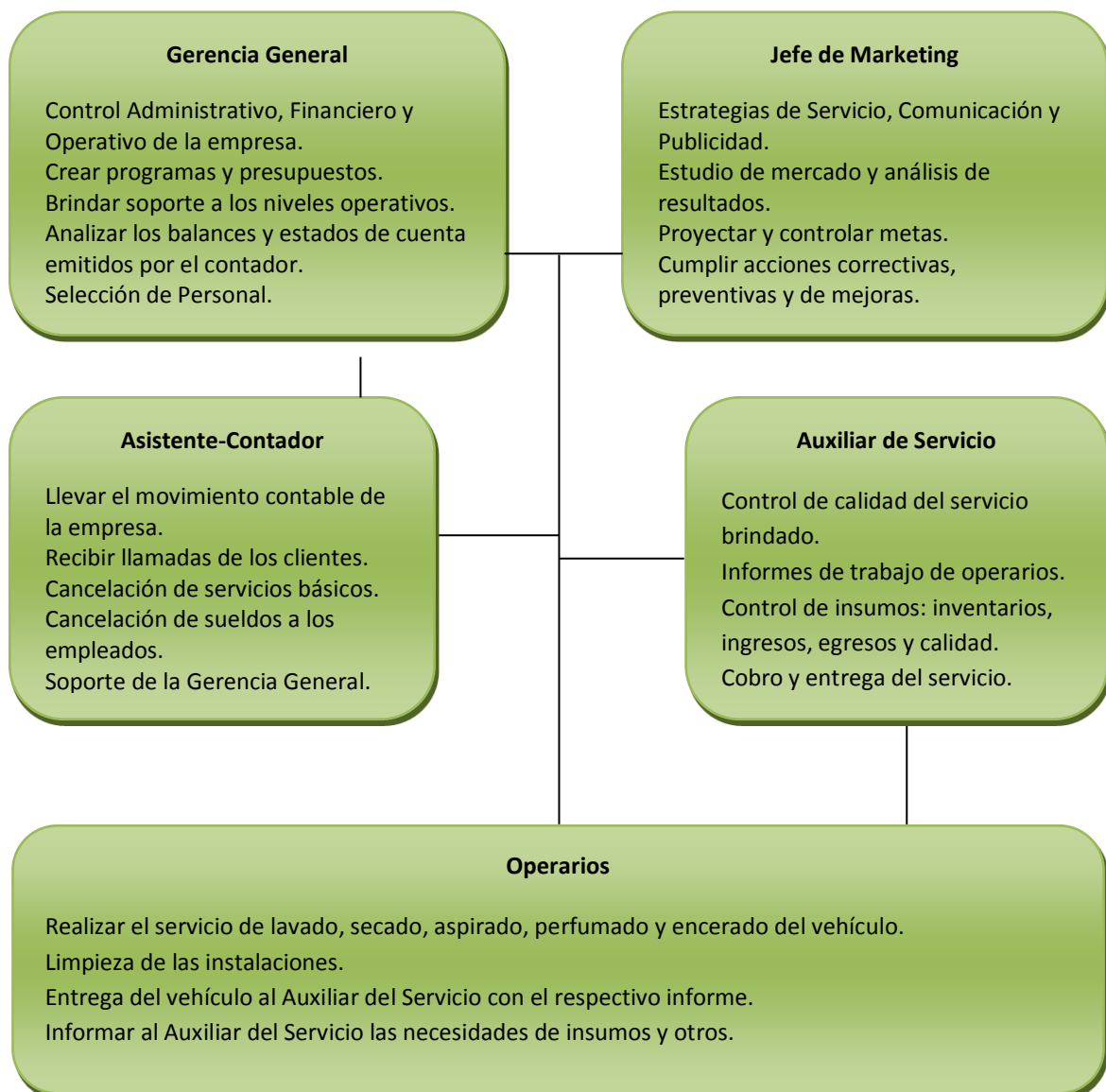


Elaboración: Las Autoras



4.2.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Representa gráficamente las funciones que debe desempeñar cada una de las áreas de la empresa. A continuación el organigrama funcional de “FAST CLEAN”



Elaboración: Las Autoras



4.3 SALARIOS DE LOS EMPLEADOS

Tabla N° 3

CARGO	NUMERO EMPLEADOS	SUELDOS \$	TOTAL
GERENTE GENERAL	1	\$ 600,00	\$ 600,00
GERENTE MARKETING	1	\$ 450,00	\$ 450,00
ASISTENTE-CONTADOR	1	\$ 400,00	\$ 400,00
AUXILIAR DEL SERVICIO	1	\$ 318,00	\$ 318,00
OPERARIOS	6	\$ 318,00	\$1.908,00
TOTAL	10	\$ 2486,00	\$ 3.676,00

Elaboración: Las Autoras

4.4 MECANISMOS DE SELECCIÓN Y DESARROLLO

El personal que labore en la empresa será considerado el activo más valioso, ya que de él depende el éxito o fracaso de la misma. Para la selección del personal se considerará aquel que promueva valores, actitudes, iniciativa, relaciones basadas en confianza y respeto mutuo y además orientación a resultados.

El proceso de selección se lo hará por medio de recepción de carpetas de las cuales se elegirá de forma minuciosa a los aspirantes a los diferentes cargos en la empresa y se verificará cada uno de los documentos recibidos, en cuanto a conocimientos, experiencia y honradez.

Políticas de Administración del personal



Se registrará la entrada y salida de los empleados por medio de un reloj de marcación para de esta manera tener un control de trabajo eficiente.

Se manejarán políticas de incentivos para motivar a los empleados a laborar eficientemente o de otra forma para tomar en cuenta los errores que están cometiendo y enmendarlos.

Si existe una relación positiva entre el gerente y los empleados la empresa tendrá un mayor desempeño profesional.

Programas de Capacitación

La empresa ofrecerá programas de capacitación y actualización en todas las áreas de la empresa, según la necesidad de cada cargo.



Modelo de Contrato

CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO FIJO

Comparecen, ante el señor Inspector del Trabajo, por una parte....., a través de su representante legal,..... **(en caso de personas jurídicas)**; en su calidad de **EMPLEADOR** y por otra parte el señor _____ portador de la cédula de ciudadanía # _____ su calidad de **TRABAJADOR**. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de..... y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar un contrato de trabajo a PLAZO FIJO con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

El EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se las denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de(Nota explicativa: Un solo cargo Ejemplo: Mecánico, secretaria), revisados los antecedentes del(de la) señor(a)(ita), éste(a) declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, el EMPLEADOR y el TRABAJADOR (a) proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

SEGUNDA.- JORNADA ORDINARIA Y HORAS EXTRAORDINARIAS.-El

TRABAJADOR (a) se obliga y acepta, por su parte, a laborar ocho horas diarias por jornadas de trabajo, las máximas diarias y semanal desde las..... hasta las....., en conformidad con la Ley, en los horarios establecidos por el EMPLEADOR de acuerdo a sus necesidades y actividades. Así mismo, las Partes podrán convenir que, el TRABAJADOR labore tiempo extraordinario y



suplementario cuando las circunstancias lo ameriten y tan solo por orden escrita del EMPLEADOR.

(Nota: Especificar horario de acuerdo al Art. 47 del Código de Trabajo. Ejemplo: De lunes a Viernes de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo, y de ser el caso citar el Art.49 del mismo cuerpo legal correspondiente a la jornada nocturna.

TERCERA.- REMUNERACIÓN.-

El EMPLEADOR pagará al TRABAJADOR (a) por la prestación de sus servicios la remuneración convenida de mutuo acuerdo en la suma de..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD\$...,00).

El EMPLEADOR reconocerá también al TRABAJADOR las obligaciones sociales y los demás beneficios establecidos en la legislación ecuatoriana.

CUARTA.- DURACIÓN DEL CONTRATO:

El presente contrato tendrá una duración de _____ (Puede estipularse un plazo no inferior a un año ni superior a dos años). (Es facultativo estipular un periodo de prueba de hasta 90 días conforme lo establecido en el Art. 15 del Código de Trabajo).

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

QUINTA.- LUGAR DE TRABAJO.-

El TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en..... (Dirección), en la ciudad de..... (), provincia de..... (), para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SEXTA.- Obligaciones de los TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de



Trabajo en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.

SEPTIMA. LEGISLACIÓN APLICABLE

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

OCTAVA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

NOVENA.- SUSCRIPCIÓN.-

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de..... el día ____ del mes de _____del año _____

EL EMPLEADORA

(a)

EL TRABAJADOR

C.C.



UNIVERSIDAD DE CUENCA



Tabla N° 4

COSTO DEL EMPLEADO

NOMBRE	SUELDO BASE	HORAS EXTRAS	SUELDO NOMINAL	IESS	SUELDO LÍQUIDO	XIII	XIV	FONDOS	VACACIONES	APORTE PATRONAL	COSTO EMPLEADO
				9,35%		SUELDO	SUELDO	RESERVA			
Gerente General	\$ 600,00	\$ 40,00	\$ 640,00	\$ 59,84	\$ 580,16	\$ 53,33	\$ 26,50	\$ 53,33	\$ 26,67	\$ 77,76	\$ 877,59
Jefe de Marketing	\$ 450,00	\$ 0,00	\$ 450,00	\$ 42,08	\$ 407,93	\$ 37,50	\$ 26,50	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 54,68	\$ 624,93
Asistente – Contador	\$ 400,00	\$ 0,00	\$ 400,00	\$ 37,40	\$ 362,60	\$ 33,33	\$ 26,50	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 48,60	\$ 558,43
Auxiliar de Servicio	\$ 318,00	\$ 21,28	\$ 339,28	\$ 31,72	\$ 307,56	\$ 28,27	\$ 26,50	\$ 28,27	\$ 14,14	\$ 41,22	\$ 477,69
Operarios	\$ 318,00	\$ 21,28	\$ 339,28	\$ 31,72	\$ 307,56	\$ 28,27	\$ 26,50	\$ 28,27	\$ 14,14	\$ 41,22	\$ 477,69
TOTAL	\$ 2.086,00	\$ 82,56	\$ 2.168,56	\$ 202,76	\$ 1.965,80	\$ 180,71	\$ 132,50	\$ 180,71	\$ 90,36	\$ 263,48	\$ 3.016,32

Elaboración: Las Autoras



4.5 FODA DEL PROYECTO

4.5.1 FORTALEZAS:

- La ubicación de la propuesta ya que existe gran circulación vehicular en el sector.
- Servicio personalizado.
- Personal confiable y especializado.
- Valor agregado agilidad en el servicio.

4.5.2 DEBILIDADES:

- Sin experiencia en el mercado.

4.5.3 OPORTUNIDADES:

- Crecimiento automotor en la ciudad.
- Realizar convenios con cooperativas de taxis.
- Aceptación del servicio.

4.5.4 AMENAZAS:

- Competencia.
- Políticas Gubernamentales.
- El clima.

4.6 REQUISITOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA

➤ Licencia Urbanística

2 levantamientos taquimétricos con copia y formato digital (.dwg), tolerancia permitida en variación de dimensiones respecto de las áreas registradas en el catastro.



Copia de las escrituras debidamente inscritas en el registro de la propiedad.

Carta de pago del predio a tramitar.

Copia de la cedula de identidad.

Copia del certificado de votación.

➤ **Aprobación de planos**

Licencia Urbanística.

2 copias de la propuesta con firma original del profesional, con formato INEN en físico o digital (pdf).

Estar al día en los pagos con la Municipalidad de Cuenca.

Carta de pago predio a tramitar.

Registro de planos en el colegio de arquitectos.

➤ **Requisitos de construcción mayor**

Estadística del INEC

Formulario con el que fue aprobado el plano.

Ficha catastral revisada y sellada por la dirección de avalúos y catastros.

Formulario de permiso de construcción firmado por el profesional responsable.

Licencia Urbanística.

➤ **Requisitos para obtener el certificado único de funcionamiento**

Copia de las 2 hojas del RUC.

Copia del predio urbano.

Cédula de identidad.



Certificado de votación.

➤ **Requisitos de apertura de patentes municipales**

Copia de cédula y certificado de votación.

Foto tamaño carnet.

Formulario 101 presentado ante el SRI.

Formulario para patentes municipales (especies valoradas).

➤ **Permisos de Funcionamiento**

Bomberos

Copia del RUC.

Solicitud de permiso del municipio.

Copia de factura de compra de extintores.

Solicitud de inspección del local.

Informe favorable de la inspección.



CAPITULO V ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

5.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

- El objetivo del estudio económico y financiero es determinar la factibilidad o viabilidad económica de la presente propuesta.
- Determinar el monto de inversión total requerido.
- Llevar a cabo el presupuesto de ingresos y egresos en que incurrirá el proyecto.
- Determinar el punto de equilibrio.

5.2 INVERSION

La inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos o instrumentos de producción que la empresa utilizará en un período de tiempo de largo plazo para cumplir su objetivo empresarial.

A continuación se presentará la tabla de inversiones:

Tabla N° 5

INVERSION	
DESCRIPCIÓN	TOTAL
Activos Fijos Tangibles	\$ 147.775,57
Activos Fijos Intangibles	\$ 2.103,02
TOTAL	\$ 149.878,59

Elaboración: Las Autoras



ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Aquellos bienes de larga vida adquiridos para usarlos en la operación de la empresa y que su destino no es la venta.

Tabla N° 6

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	
DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Terreno	\$ 99.000,00
Infraestructura y Construcción	\$ 35866.6
Maquinaria y equipo	\$ 3.855,90
Equipo de oficina	\$ 260,00
Equipo de Cómputo	\$ 2.660,00
Muebles y enseres	\$ 3.235,50
TOTAL ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	\$ 144.878,00
Imprevistos 2%	\$ 2.897.57
TOTAL	\$ 147.775,57

Elaboración: Las Autoras

TERRENO

El espacio físico que se obtendrá para la implementación del servicio, en donde se colocará la maquinaria, se construirá las oficinas, las bodegas, etc.

Tabla N° 7

TERRENO											
	30	m	*	22	M	=	660	m ²		\$ 150,00	c/m ²
								\$ 99.000,00			

Elaboración: Las Autoras



INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCIÓN

Corresponde a los inmuebles que se constituirán en el terreno, que servirán para la prestación del servicio.

Tabla N° 8

INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCIÓN	
DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Construcción	\$ 12.086,00
Lavadoras	\$ 3.900,00
Pavimento	\$ 10.510,00
Cerramiento	\$ 7.320,00
Señalización	\$ 1.000,00
Separador de Grasas	\$ 1.050,60
TOTAL DE CONSTRUCCIÓN	\$ 35.866,60

Elaboración: Las Autoras

MAQUINARIAS Y EQUIPOS

Todas las maquinarias y equipos que serán destinados al proceso de la prestación del servicio de lavado.

Tabla N° 9

MAQUINARIA Y EQUIPOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Pistola lavado a presión	7	\$ 88,20	\$ 617,40
Manguera de agua	7	\$ 16,50	\$ 115,50
Equipo de re-circulación	1	\$ 483,00	\$ 483,00
Aspiradora	5	\$ 170,00	\$ 850,00
Limpiadora de alfombras	5	\$ 72,60	\$ 363,00



Sisterna	2	\$ 700,00	\$ 1.400,00
Extintor	1	\$ 27,00	\$ 27,00
TOTAL			\$ 3.855,90

Elaboración: Las Autoras

EQUIPOS DE OFICINA

Equipos que son adquiridos por la empresa para realizar actividades diarias como cálculos, comunicación y papelería.

Tabla N° 10

EQUIPO DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Teléfono	3	\$ 48,00	\$ 144,00
Sumadora	2	\$ 45,00	\$ 90,00
Perforadora	2	\$ 6,50	\$ 13,00
Grapadora	2	\$ 6,50	\$ 13,00
TOTAL			\$ 260,00

Elaboración: Las Autoras

EQUIPO DE CÓMPUTO

Equipos adquiridos por la empresa para trabajos de informática, ya sea para el ingreso de los clientes a la base de datos como para los registros de todas las operaciones.

Tabla N° 11

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Computadora	4	\$ 589,00	\$ 2.356,00
Impresora	1	\$ 304,00	\$ 304,00
TOTAL			\$ 2.660,00



MUEBLES Y ENSERES

Conjunto de muebles adquiridos por la empresa para sus operaciones.

Tabla N° 12

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Archivadores	3	\$ 89,00	\$ 267,00
Estantería	3	\$ 79,50	\$ 238,50
Estación de trabajo	4	\$ 189,70	\$ 758,80
Silla de Oficina	8	\$ 23,00	\$ 184,00
Silla Ejecutiva	4	\$ 61,20	\$ 244,80
Sala de espera	1	\$ 220,00	\$ 220,00
Equipo de sonido	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Televisión	1	\$ 918,00	\$ 918,00
Dispensador de agua	1	\$ 27,00	\$ 27,00
Cafetera de oficina	1	\$ 21,40	\$ 21,40
Vasos plásticos	1000	\$ 0,006	\$ 6,00
TOTAL			\$ 3.235,50

Elaboración: Las Autoras

ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

Esta inversión corresponde a los servicios o derechos adquiridos, necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Tabla N° 13

ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES



DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Estudios y diseños definitivos	\$ 1.280,00
Constitución Legal	\$ 231,78
Capacitación	\$ 550,00
	\$ 2.061,78
Imprevistos 2%	\$ 41,24
TOTAL	\$ 2.103,02

Elaboración: Las Autoras

5.3 CAPITAL DE OPERACIÓN

Conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes, que deberá disponer el inversionista, para la operación normal del proyecto, hasta que los ingresos generados cubran los gastos de operación durante un período de tiempo.

Tabla N° 14

CAPITAL DE OPERACIÓN	
Mano de obra directa	\$ 35.081,55
Mano de obra indirecta	\$ 5.846,93
Costos directos	\$ 3.029,89
Costos indirectos	\$ 4.974,94
Gastos de Administración	\$ 25.266,03
Gasto de promoción	\$ 612,00
TOTAL	\$ 75.145,50

Elaboración: Las Autoras

MANO DE OBRA DIRECTA

Aquellas personas que realizarán el servicio de lavado de los vehículos livianos.

Tabla N° 15

MANO DE OBRA DIRECTA				
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	MESES	VALOR TOTAL ANUAL



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Operarios	6	\$ 477,69	12	\$ 34.393,38
			Imprevistos 2%	\$ 687,87
			TOTAL	\$ 35.081,25

Elaboración: Las Autoras

MANO DE OBRA INDIRECTA

Es aquella que tiene la función de supervisar los procesos pero no interviene en la transformación.

Tabla N° 16

MANO DE OBRA INDIRECTA				
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	MESES	VALOR TOTAL ANUAL
Auxiliar de servicios	1	\$ 477,69	12	\$ 5.732,23
			Imprevistos 2%	\$ 114,64
			TOTAL	\$ 5.846,87

Elaboración: Las Autoras

COSTOS DIRECTOS

Son aquellos en los que se incurre directamente para la prestación del servicio.

Tabla N° 17

COSTOS DIRECTOS	
DESCRIPCION	VALOR ANUAL
Agua Potable	\$ 764,40



Shampoo	\$ 786,24
Cera líquida	\$ 898,56
Abrillantador para llantas	\$ 299,52
Ambiental	\$ 149,76
Paño multiuso	\$ 72,00
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 2.970,48
Imprevistos 2%	\$ 59,41
TOTAL	\$ 3.029,89

Elaboración: Las Autoras

COSTOS INDIRECTOS

Son aquellos costos que corresponden a los materiales e insumos indirectos necesarios para la prestación del servicio.

Tabla N° 18

COSTOS INDIRECTOS	
DESCRIPCION	VALOR ANUAL
Implementos de trabajo	\$ 296,40
Mantenimiento y reparación	\$ 1.100,99
Gastos Varios	\$ 3.480,00
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 4.877,39
Imprevistos 2%	\$ 97,55
TOTAL	\$ 4.974,94

Elaboración: Las Autoras

IMPLEMENTOS DE TRABAJO

Aquellos gastos de uso de los operarios como uniformes.

Tabla N° 19

IMPLEMENTOS DE TRABAJO



UNIVERSIDAD DE CUENCA

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Overoles	6	\$ 35,00	\$ 210,00
Botas de caucho	6	\$ 8,00	\$ 48,00
Atomizadores plásticos	24	\$ 1,60	\$ 38,40
TOTAL			\$ 296,40

Elaboración: Las Autoras

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN

Porcentajes asignado para cubrir costos de mantenimiento y reparación de los activos de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla N° 20

MANTENIMIENTO Y REPARACION			
DESCRIPCION	INVERSIÓN	%	COSTO
Infraestructura y Construcción	\$ 41.780,00	2%	\$ 835,60
Maquinaria y equipo	\$ 3.855,90	3%	\$ 115,68
Equipo de oficina	\$ 260,00	2%	\$ 5,20
Equipo de Cómputo	\$ 2.660,00	3%	\$ 79,80
Muebles y enseres	\$ 3.235,50	2%	\$ 64,71
TOTAL			\$ 1.100,99

Elaboración: Las Autoras

GASTOS VARIOS

Tabla N° 21

GASTOS VARIOS



DESCRIPCION	VALOR ANUAL
Energía Eléctrica	\$ 1.200,00
Internet	\$ 420,00
TV Cable	\$ 420,00
Impuestos Prediales	\$ 1.440,00
TOTAL	\$ 3.480,00

Elaboración: Las Autoras

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Está formado por los gastos que se incurren en el área administrativa.

Tabla N° 22

GASTOS DE ADMINISTRACION			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
Gerente General	1	\$ 877,59	\$ 10.531,08
Jefe de Marketing	1	\$ 624,93	\$ 7499,16
Asistente – Contador	1	\$ 558,43	\$ 6.701,16
			\$ 24.731,40
		Imprevistos 2%	\$ 494,63
			\$ 25226,03

Elaboración: Las Autoras

GASTOS DE PROMOCIÓN

Aquellos gastos destinados para publicitar a la empresa.

Tabla N° 23



GASTOS DE PROMOCIÓN	
Volantes	\$ 100,00
Stikers	\$ 500,00
TOTAL GASTOS PROMOCIÓN	\$ 600,00
Imprevistos 2%	\$ 12,00
TOTAL	\$ 612,00

Elaboración: Las Autoras

5.4 DEPRECIACIONES

La depreciación consiste en el desgaste de los activos fijos en el tiempo en el cual estos activos contribuyen a generar ingresos a la empresa.

Tabla N° 24

DEPRECIACIÓN			
DESCRIPCIÓN	INVERSION	%	VALOR DEPRECIACIÓN
Infraestructura y Construcción	\$ 41.780,00	5%	\$ 2.089,00
Maquinaria y equipo	\$ 3.855,90	10%	\$ 385,59
Equipo de oficina	\$ 260,00	20%	\$ 52,00
Equipo de Cómputo	\$ 2.660,00	33%	\$ 877,80
Muebles y enseres	\$ 3.235,50	10%	\$ 323,55
TOTAL			\$ 3.727,94

Elaboración: Las Autoras



5.5 FINANCIAMIENTO

La inversión del proyecto estará formada por capital propio de \$ 89.878,59 y capital financiado de \$ 60.000,00 mediante un crédito otorgado por la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jep Ltda.

Tabla N° 25

CONCEPTO	PORCENTAJE	VALOR
CAPITAL PROPIO	60%	\$ 89.878,59
DEUDA	40%	\$ 60.000,00
		\$ 149.878,59

Elaboración: Las Autoras

5.6 GASTOS FINANCIEROS

Corresponde a los gastos generados por el financiamiento que se obtendrá para solventar el proyecto, el monto del crédito sería de \$ 60.000,00 que corresponde al 40% de la inversión total, cuyos datos se detallan a continuación:

Tabla N° 26

TABLA DE AMORTIZACIÓN	
Monto	\$ 60.000,00
Tasa de interés anual	11,20%
Certificados de aportación obligatorios	\$ 2.400,00
Seguro	0,00423%
Plazo en meses	60
Períodos anuales	5

Elaboración: Las Autoras



Tabla N° 27

GASTOS FINANCIEROS					
N° DE PERIODO	CAPITAL	INTERÉS	SEGURO	DIVIDENDO	SALDO
0					\$ 60.000,00
1	\$ 9.483,51	\$ 6.242,97	\$ 236,02	\$ 15.962,50	\$ 50.516,49
2	\$ 10.601,92	\$ 5.124,56	\$ 193,74	\$ 15.920,22	\$ 39.914,57
3	\$ 11.852,21	\$ 3.874,27	\$ 146,46	\$ 15.872,94	\$ 28.062,36
4	\$ 13.249,95	\$ 2.476,53	\$ 93,62	\$ 15.820,10	\$ 14.812,41
5	\$ 14.812,41	\$ 913,91	\$ 34,56	\$ 15.760,88	\$ 0,00
TOTAL	\$ 60.000,00	\$ 18.632,24	\$ 704,40	\$ 79.336,64	

Elaboración: Las Autoras

5.7 INGRESOS DEL PROYECTO

Los ingresos del proyecto se determinaron en base a los servicios a brindar, cuyos datos se obtuvo de la encuesta realizada y la determinación de la demanda potencial, siendo ésta de 1.825 habitantes que estarían dispuestos a acudir a la lavadora de autos propuesta, mediante la pregunta N°6 se pudo determinar que la mayor parte de las personas requieren del servicio dos veces por mes, en donde de acuerdo a la capacidad instalada de la lavadora se estableció un total de 13.824 lavadas al año, esto es, un total de 576 personas que acudirán quincenalmente; valor que corresponde al 31.56% de la demanda potencial. Se estimó un incremento del 2% anual conforme a la tasa de variabilidad de la Población Económicamente Activa de la ciudad Cuenca, según datos obtenidos del INEC.

Tabla N° 28



UNIVERSIDAD DE CUENCA

INGRESOS ANUALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	\$ 135.226,37	\$ 137.930,90	\$ 140.689,51	\$ 143.503,30	\$ 146.373,37

Elaboración: Las Autoras

Tabla N° 29

13824	VEHÍCULOS ANUALES DEMANDA POTENCIAL			
Lavado Ejecutivo	\$ 6,00	15,60%	2157	\$ 12.939,26
Lavado Completo	\$ 10,00	64,10%	8861	\$ 88.611,84
Lavado Premium	\$ 12,00	20,30%	2806	\$ 33.675,26
TOTAL ANUAL			13824	\$ 135.226,37

Elaboración: Las Autoras



5.8 ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de Resultados consiste en mostrar detalladamente los ingresos y gastos en un periodo de tiempo, así como el resultado económico del mismo.

Tabla N° 30

ESTADO DE RESULTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 135.226,37	\$ 137.930,90	\$ 140.689,52	\$ 143.503,31	\$ 146.373,37
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 48.933,31	\$ 48.993,91	\$ 49.055,72	\$ 49.118,76	\$ 49.183,07
(=)UTILIDAD BRUTA	\$ 86.293,06	\$ 88.936,99	\$ 91.633,80	\$ 94.384,54	\$ 97.190,30
(-) Gastos de Administración	\$ 25.226,03	\$ 25.226,03	\$ 25.226,03	\$ 25.226,03	\$ 25.226,03
(-) Gasto de promoción	\$ 612,00	\$ 612,00	\$ 612,00	\$ 612,00	\$ 612,00
(=)UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 60.455,03	\$ 63.098,96	\$ 65.795,77	\$ 68.546,51	\$ 71.352,27
(-) Gastos financieros	\$ 6.478,99	\$ 5.318,30	\$ 4.020,73	\$ 2.570,15	\$ 948,47
(=)UTILIDAD ANTES DE PART.TRABAJ. IMP.	\$ 53.976,04	\$ 57.780,66	\$ 61.775,04	\$ 65.976,36	\$ 70.403,80
(-) 15% Participación de trabajadores	\$ 8.096,41	\$ 8.667,10	\$ 9.266,26	\$ 9.896,45	\$ 10.560,57
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 45.879,63	\$ 49.113,56	\$ 52.508,78	\$ 56.079,91	\$ 59.843,23
(-) 22% Impuestos	\$ 10.093,52	\$ 10.804,98	\$ 11.551,93	\$ 12.337,58	\$ 13.165,51
(=)UTILIDAD NETA	\$ 35.786,11	\$ 38.308,58	\$ 40.956,85	\$ 43.742,33	\$ 46.677,72

Elaboración: Las Autoras



La utilidad que el proyecto generó en el primer año es de \$35.786,11, la misma que se incrementará en los próximos años.

5.9 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Es el resumen de los ingresos y egresos de efectivo esperados en la ejecución de las actividades en un periodo de tiempo, de gran importancia para determinar la liquidez de la empresa.



Tabla N° 31

FLUJO DE CAJA						
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		\$ 135.226,37	\$ 137.930,90	\$ 140.689,52	\$ 143.503,31	\$ 146.373,37
(-) EGRESOS		\$ 74.771,34	\$ 74.831,94	\$ 74.893,75	\$ 74.956,79	\$ 75.021,10
Mano de obra directa		\$ 35.081,55	\$ 35.081,55	\$ 35.081,55	\$ 35.081,55	\$ 35.081,55
Mano de obra indirecta		\$ 5.846,93	\$ 5.846,93	\$ 5.846,93	\$ 5.846,93	\$ 5.846,93
Costos directos		\$ 3.029,89	\$ 3.090,49	\$ 3.152,30	\$ 3.215,34	\$ 3.279,65
Costos indirectos		\$ 4.974,94	\$ 4.974,94	\$ 4.974,94	\$ 4.974,94	\$ 4.974,94
Gastos de Administración		\$ 25.226,03	\$ 25.226,03	\$ 25.226,03	\$ 25.226,03	\$ 25.226,03
Gasto de promoción		\$ 612,00	\$ 612,00	\$ 612,00	\$ 612,00	\$ 612,00
(=)UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 60.455,03	\$ 63.098,96	\$ 65.795,77	\$ 68.546,51	\$ 71.352,27
(-) GASTOS FINANCIEROS		\$ 6.478,99	\$ 5.318,30	\$ 4.020,73	\$ 2.570,15	\$ 948,47
(=)UTILIDAD ANTES DE PART.TRABAJ. IMP.		\$ 53.976,04	\$ 57.780,66	\$ 61.775,04	\$ 65.976,36	\$ 70.403,80
15% PARTICIPACION TRABAJADORES		\$ 8.096,41	\$ 8.667,10	\$ 9.266,26	\$ 9.896,45	\$ 10.560,57
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 45.879,63	\$ 49.113,56	\$ 52.508,78	\$ 56.079,91	\$ 59.843,23
22% IMPUESTOS		\$ 10.093,52	\$ 10.804,98	\$ 11.551,93	\$ 12.337,58	\$ 13.165,51
(=)UTILIDAD NETA		\$ 35.786,11	\$ 38.308,58	\$ 40.956,85	\$ 43.742,33	\$ 46.677,72
(-)INVERSION	\$ 149.878,59					
(+)FINANCIAMIENTO	\$ 60.000,00					
(-)CERTIFIVADOS DE APORTACIÓN	\$ 2.400,00					
(-)AMORTIZACION DEUDA		\$ 9.483,51	\$ 10.601,92	\$ 11.852,21	\$ 13.249,95	\$ 14.812,41
(=)SALDO DE EFECTIVO	-\$ 92.278,59	\$ 26.302,60	\$ 27.706,66	\$ 29.104,64	\$ 30.492,38	\$ 31.865,31

Elaboración: Las Autoras



5.10 EVALUACIÓN ECONÓMICA

En la presente propuesta se utilizará dos métodos para determinar la factibilidad del proyecto, estos son: Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

VALOR ACTUAL NETO

Este método mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

Para el cálculo se estimó una tasa de descuento del 10%, más la tasa de inflación del Ecuador del 3,03% en el mes de abril del 2013 de acuerdo a datos emitidos por el Banco Central del Ecuador.

El VAN del proyecto es de \$ 8.787,63, esto nos indica que el proyecto a mas de ser factible nos da una rentabilidad y podrá ser llevado a cabo en el momento en que los inversionistas así lo decidan.

TASA INTERNA DE RETORNO

De acuerdo al Flujo de Efectivo del proyecto la Tasa Interna de Retorno es del 17%, valor mayor a la tasa de descuento del 13,03%, lo que significa que se debe aceptar la propuesta planteada, ya que estima un rendimiento mayor al mínimo requerido.



CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

En base al estudio de mercado realizado se obtuvo un nivel de aceptación del 81,2% para la propuesta lo que significa ya una captación de clientes. Además actualmente el ritmo de la población es acelerado y lo que busca es rapidez, servicio y confianza, justamente lo propuesto en el presente proyecto que cuenta con un sistema de optimización de tiempo y calificación del servicio.

De acuerdo al estudio económico y financiero realizado para la propuesta planteada concluimos que el proyecto es factible ya que cubre las expectativas de rentabilidad que los inversionistas esperan obtener en un periodo determinado de tiempo. A su vez también la tasa interna de retorno es mayor a la tasa de descuento, lo que significa que el proyecto es viable porque presenta una rentabilidad de los recursos invertidos.

En cuanto a la ubicación de la Lavadora de autos, hemos concluido que favorecerá al proyecto ya que existe gran circulación vehicular en el sector, así como también uno de los principales beneficios sería el acceso ya que las vías se encuentran en excelentes condiciones.



6.2 RECOMENDACIONES

La principal debilidad sería la falta de experiencia en el mercado para lo cual se recomienda investigar a fondo a la competencia con el fin de determinar que estrategias debemos aplicar para lograr un impacto en el mercado.

Pudimos determinar que los principales factores para la aceptación de un servicio de lavado son el tiempo y calidad en el servicio, por lo tanto se recomienda realizar las supervisiones permanentes de cada uno de los procesos y determinar planes en caso de tener desviaciones de acuerdo a lo esperado.

Se recomienda una innovación permanente o mejoramiento continuo para satisfacer a los clientes y atraer su fidelidad a la empresa.

Se recomienda la ejecución de la propuesta porque tiene una utilidad favorable.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

BIBLIOGRAFIA

Gestión de Proyectos, Brown Mark, 2007 Barcelona,

Formulación y evaluación de proyectos de inversión (5°ed) Abraham Hernández

www.inec.gob.ec

www.sri.gob.ec

www.cuenca.gob.ec

www.parroquiabaños.gob.ec



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXOS

DISEÑO DE TESIS

PROPUESTA DE UN PROYECTO DE INVERSION PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA LAVADORA DE AUTOS CON UN SISTEMA DE REUTILIZACION DE AGUA AÑO 2013 - 2018

OBJETIVOS:

Objetivo General:

Determinar la factibilidad financiera de la implementación de una lavadora de autos con un sistema de reutilización de agua en la ciudad de Cuenca.

Objetivos específicos:

- Realizar un estudio de mercado, estudio económico y financiero que permita determinar la factibilidad de la implementación del negocio.
- Realizar un estudio técnico para establecer los recursos necesarios para el correcto funcionamiento del negocio.

MARCO TEÓRICO:

Estudio de factibilidad

Proceso que permite reunir la información necesaria para evaluar la implementación de un negocio y todos los lineamientos para ponerlo en marcha. Sirve como guía para las personas que están al frente de la empresa.

Mediante este análisis se logra la recopilación de datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión de implementación o no del negocio.

Resumen Ejecutivo



El presente estudio permitirá determinar cuan conveniente es la implementación de una lavadora de autos con un sistema de reutilización de agua en la ciudad de Cuenca; sistema que ayudará a la reducción de costos mediante la optimización del recurso principal, de esta manera contribuirá también a la sociedad con el ahorro del líquido vital, además estará basada en el control de tiempos de entrega del servicio como factor determinante de preferencia.

A través de este análisis se determinará el mercado objetivo, recursos necesarios, los resultados esperados, necesidades de financiamiento y las conclusiones generales.

Existen tres análisis que profundizarán el estudio de factibilidad:

Análisis de Mercado: En donde se establecerá si existe una demanda que permita poner en marcha el proyecto de inversión.

El estudio de este análisis dará como resultado cual es el mercado potencial, que buscan los consumidores, que precios están dispuestos a pagar, cuántos son los clientes que efectivamente comprarán y porque lo harán.

Dentro de este análisis tenemos algunos aspectos que considerar como son:

- Análisis del sector.- estructura actual del mercado, desarrollo tecnológico e industrial del sector.
- Análisis del mercado.- mercado objetivo, estimación del mercado potencial, su consumo aparente y magnitud de la necesidad.
- Análisis del Cliente: Perfil y aceptación del servicio, factores que pueden afectar su consumo.
- Análisis de la Competencia: Identificación de los competidores potenciales y la imagen percibida de la competencia ante los clientes.

Análisis Técnico: A través de este análisis se logrará una descripción de las características del proyecto como son la ubicación, las tecnologías y recursos necesarios que se requieren, así como también sus beneficios. Además también



determinará los costos del servicio, proveedores, capacidad de atención al cliente, control de calidad y mejoramiento continuo.

- Capacidad de Planta.- Tamaño y capacidad instalada.
- Programa de producción y ventas.- capacidad instalada y porcentaje de utilización, ventas anuales en unidades monetarias, tecnologías existentes y disponibles, etapas de las que está conformado el proceso productivo, maquinaria y equipos y distribución de los mismos, insumos requeridos tanto en calidad y durabilidad como en cantidad y precio, personal y costo del mismo y organización de la empresa.

Análisis Financiero: Este análisis reúne la información del estudio del mercado y del estudio técnico, mediante la cual se elaborará los flujos de efectivo, el monto de inversión y la estructura de capital para realizar una evaluación sobre la utilidad y la calidad de inversión del proyecto.

- Necesidades totales de capital.- Recursos monetarios necesarios para la puesta en marcha del proyecto.
- Requerimiento de activos.- Tangibles e intangibles.
- Capital de trabajo
- Modalidad de financiamiento.- Fuentes de financiamiento
- Inversión anual
- Gastos de administración y ventas, estructura del costo.
- Estado de pérdidas y ganancias y flujo de efectivo.
- Ingresos totales anuales estimados y capacidad de pago.
- Índices del proyecto.
- Aspectos legales

PROBLEMAS:



Para la Propuesta del Proyecto de Inversión de una lavadora de autos con sistema de reutilización de agua se considera los siguientes problemas:

- En la actualidad se observa que la gran mayoría de negocios de lavadoras de autos en la ciudad de Cuenca cuentan con sistemas o procesos que conllevan al uso inadecuado del agua y a la contaminación del medio ambiente.
- En el sector de estudio existen establecimientos que ofrecen este servicio, pero ninguno de ellos permite al cliente obtener una excelente calidad y optimizar su tiempo ya que este es un factor muy importante porque representa un costo de oportunidad para los clientes y a su vez una oportunidad para el proyecto planteado.

METODOLOGIA:

Para el estudio de factibilidad se utilizarán los siguientes instrumentos de medición:

- Encuestas
- Codificaciones.- Permitirá agrupar respuestas obtenidas de las encuestas para poder evaluar cuales son las opiniones más salientes con respecto al estudio a realizarse.
- Observación directa
- Procesamiento y análisis estadístico de toda la información obtenida.

RESULTADOS:

Mediante la propuesta planteada se establecerá la viabilidad del proyecto de inversión como resultado del análisis de factores de mercado, técnicos, económicos y financieros necesarios para la implementación del mismo.



BIBLIOGRAFÍA

Gestión de Proyectos, Brown Mark, 2007 Barcelona,

Formulación y evaluación de proyectos de inversión (5°ed) Abraham Hernández

www.inec.gob.ec

www.sri.gob.ec

www.cuenca.gob.ec

www.parroquiabaños.gob.ec



GASTOS DE CONSTITUCIÓN.

Requerimientos para la constitución de una compañía

Procedimientos	Tiempo de Tramitación	Costo en US\$ Valores Referenciales
Aprobación de constitución	1 semana laborable	500.00 *
Publicación extracto (Valor mínimo)	2 días	75.60
Certificación municipal	1 día	
Inscripción cámara o gremio	1 día	50.00
Registro mercantil	4 horas	61.82**
Notaría: anotación marginal	1 día	11.20
SRI. Obtención RUC	1 hora	
Total aproximado	10-11 días laborables	684.02

* Costos notariales y honorarios de abogado.

** Cálculo para un capital de USD.50.000.

NOTA GENERAL: Los tiempos de tramitación corresponden a la Ventanilla Única Empresarial, que opera en la C.C.Q. Aparte de la obtención del RUC en el SRI, los pasos indicados se efectuarán a través de la VUE.

Fuente: Superintendencia de Compañías e instituciones competentes en cada caso

Patentes.

Costos por registros y otros servicios en trámites de Marcas y Patentes

	USD	
	Marcas	Patentes
Registro, inscripción o concesión derechos	54.00	108.00

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI)



UNIVERSIDAD DE CUENCA



CÁLCULO DE COSTO POR EMPLEADO

NOMBRE	SUELDO BASE	HORAS EXTRAS	SUELDO NOMINAL	IESS 9,35%	SUELDO LÍQUIDO	XIII SUELDO	XIV SUELDO	FONDOS RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	COSTO EMPLEADO
Gerente General	\$ 600,00	\$ 40,00	\$ 640,00	\$ 59,84	\$ 580,16	\$ 53,33	\$ 26,50	\$ 53,33	\$ 26,67	\$ 77,76	\$ 877,59
Jefe de Marketing	\$ 450,00	\$ 0,00	\$ 450,00	\$ 42,08	\$ 407,93	\$ 37,50	\$ 26,50	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 54,68	\$ 624,93
Asistente – Contador	\$ 400,00	\$ 0,00	\$ 400,00	\$ 37,40	\$ 362,60	\$ 33,33	\$ 26,50	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 48,60	\$ 558,43
Auxiliar de Servicio	\$ 318,00	\$ 21,28	\$ 339,28	\$ 31,72	\$ 307,56	\$ 28,27	\$ 26,50	\$ 28,27	\$ 14,14	\$ 41,22	\$ 477,69
Operarios	\$ 318,00	\$ 21,28	\$ 339,28	\$ 31,72	\$ 307,56	\$ 28,27	\$ 26,50	\$ 28,27	\$ 14,14	\$ 41,22	\$ 477,69
TOTAL	\$ 2.086,00	\$ 82,56	\$ 2.168,56	\$ 202,76	\$ 1.965,80	\$ 180,71	\$ 132,50	\$ 180,71	\$ 90,36	\$ 263,48	\$ 3.016,32



CÁLCULO DE COSTOS DIRECTOS (observación directa)

AGUA POTABLE	
13824 lavadas/año	
48 lavadas/día	
200 ltrs/lavada	
9600 ltrs/total	
$9,6\text{m}^3 * \$0,85 =$	8,16c/m ³

SHAMPOO			
Caneca	\$ 33,50	159 ltrs	
	\$ 0,21	c/ltrs	
\$0,21/4 vehículos=	0,25	ltrs	
\$ 0,05	c/vehículo	*	48 vehículos
\$ 2,52	diario	6	52
\$ 786,24 Anual			

CERA LÍQUIDA			
Caneca	\$ 36,00	159 ltrs	
	\$ 0,23	c/ltr	
\$0,23 / 4 vehículos =	\$ 0,06		
\$ 0,06	*		48 vehículos
\$ 2,88	diario	6	52
\$ 898,56 Anual			