UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA BANCA Y FINANZAS

"PROYECTO DE INVERSION PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE LAVADO Y SECADO DE ROPA CASUAL EN LA PARROQUIA DE ZAMORA DEL CANTON ZAMORA DE LA PROVINCIA ZAMORA CHINCIPE"

Tesis previa a optar el grado de Ingeniería en Banca y Finanzas

AUTORA:

Lourdes Ayde Cango Mora

DIRECTOR:

Ing. Jaime Rodrigo Lojan Neira MCA-CP

Loja – Ecuador

2016

CERTIFICACIÓN

Ing. Jaime Rodrigo Lojan Neira MCA-CP

DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de tesis titulado: ***"PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE LAVADO Y SECADO DE ROPA CASUAL PARA LA PARROQUIA DE ZAMORA DEL CANTON ZAMORA DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE***"presentado por la postulante: Lourdes Ayde Cango Mora previo a optar por el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, ha sido desarrollado bajo mi dirección, el cual, luego de haber sido revisado autorizo su presentación y sustentación ante el respectivo tribunal.

Atentamente,

Loja, 15 de abril del 2016

.....

Ing. Jaime Rodrigo Lojan Neira MCA-CP

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo **Lourdes Ayde Cango Mora,** declaro ser autora del presente trabajo de tesis y excuso a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el repositorio institucional-biblioteca virtual.

Autora: Lourdes Ayde Cango Mora

Firma:.....

CÉDULA: 1900614155

DIRECCIÓN: Dublín y Marsella

FECHA: Loja, 15 Abril del 2016

TELÉFONO: 0994242688

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRONICA DELTEXTO COMPLETO.

Lourdes Ayde Cango Mora, declaro ser autora de la tesis titulada: **"PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE LAVADO Y SECADO DE ROPA CASUAL PARA LA PARROQUIA DE ZAMORA DEL CANTON ZAMORA DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE".** Como requisito para optar al grado de: INGENIERA EN BANCA Y FINANZAS: autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, el día quince de abril del dos mil diez y seis, firma la autora.

Firma:.....
CÉDULA: 1900614155
DIRECCIÓN: Dublín y Marsella
FECHA: Loja 15 de abril del 2016
TELÉFONO: 0994242688

DATOS COMPLEMETARIOS
DIRECTOR DE TESIS: Ing. Jaime Rodrigo Lojan Neira MCA-CP
TRIBUNAL DE GRADO
PRESIDENTA DE GRADO: Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg. Sc.
VOCAL: Ing. Rosa Yolanda Campoverde Mg. Sc.
VOCAL: Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada Mg. Sc

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a Dios, por ser mi guía para lograr mis objetivos y metas y a los seres que constituye un pilar fundamental en mi vida; a mi esposo y padres quienes a base de su esfuerzo y sacrificio han contribuido a la obtención de esta meta. Quienes gracias a su apoyo supieron guiar mis pasos durante este largo recorrido.

Lourdes Ayde

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional de Loja por abrirme sus puertas y permitirme terminar mis estudios superiores

Mi más sincero agradecimiento a las autoridades de la carrera de Banca y Finanzas, en especial a la planta docente por sus valiosas enseñanzas impartidas durante la vida estudiantil universitaria.

A mi director de tesis el Ing. Jaime Lojan Neira quien con su sapiencia supo guiarme con sus sabios conocimientos en el desarrollo del presente trabajo investigativo.

A mi esposo y padres quienes me apoyaron en las situaciones difíciles siempre de forma incondicional.

La autora

a. TÍTULO

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE LAVADO Y SECADO DE ROPA CASUAL PARA LA PARROQUIA DE ZAMORA DEL CANTON ZAMORA DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”

b. RESUMEN

El presente proyecto tiene como objetivo ayudar al desarrollo económico mediante la implementación de una empresa dedicada a brindar el servicio de lavandería y secado de ropa casual en la parroquia de Zamora del cantón Zamora, con la finalidad de entregar un nuevo servicio a la comunidad y obtener una rentabilidad.

Esta iniciativa de emprendimiento va dirigido para aquellas personas que generan un ingreso económico, es decir, a la población económicamente activa.

En la elaboración del presente proyecto se utilizó metodologías y técnicas que fueron útiles para determinar la muestra o número de encuestas a aplicar en la parroquia, las mismas que fueron 377.

Además se realizó un estudio de mercado donde, el total de la población es de 6.654 personas de las cuales se determinó una demanda potencial de 2302 personas de ahí partimos para determinar la demanda real dándonos un total de 2003 habitantes y una demanda efectiva de 1.722 personas permitiéndonos determinar una demanda insatisfecha 152.135 kilos de ropa.

En el estudio técnico se determinó el tamaño del proyecto donde la empresa tendrá la capacidad instalada de 24.192 kilos de ropa, e iniciará sus actividades con una capacidad utilizada de 16.934 kilos trabajando 8 horas diarias por 252 días laborables, su localización será en las calles

Diego de Vaca entre 24 de Mayo y Pio Jaramillo y su distribución estará realizada en un espacio de 56m^2.

Dentro del estudio legal administrativo se planteó que la empresa operará bajo la modalidad de persona natural como Cleaning Clothes y formado por un personal que está integrado por un gerente, contadora y operaría.

Dentro del estudio económico se determinó que la inversión inicial será de $ 8.770,24, inversión que abarca activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo. También se plantea el presupuesto para los 5 años de vida útil, el punto de equilibrio de la empresa será de $ 29.692,21 para no tener ni perdidas ni ganancias.

Una vez determinado el estudio económico tenemos la evaluación financiera como: el flujo de caja, el VAN el mismo que nos da a conocer que nuestra empresa tendrá un valor de $30.061,45 al finalizar los 5 años de vida útil. La TIR del proyecto es el 71.85% siendo una tasa mayor al costo de oportunidad, el costo beneficio de esta iniciativa de inversión será de $1,33 quedando una ganancia de $0,33ctvs.

Nuestro capital invertido será recuperado en 1 año, 11 meses y 14 días, nuestro proyecto soportará una variación en sus costos de 25,74% y sus ingresos se podrá disminuir en 19.41%, en base a estos resultados se plantea las respectivas conclusiones y recomendaciones.

SUMMARY

This project aims to help economic development by implementing a company dedicated to providing service laundry and drying casual clothing in the parish of Zamora Canton Zamora, with the aim of delivering a new service to the community and get profitability.

This entrepreneurial initiative is aimed for those who generate income, ie the economically active population.

methodologies and techniques that were useful in determining the sample or number of surveys to be applied in the parish was used in the preparation of this project, the same as were 377.

In addition a market study which was carried out, the total population is 6,654 people, of whom a potential 2302 people there are journeying to determine the real demand giving a total of 2003 people and an effective demand for 1,722 people demand was determined allowing us to determine an unmet demand 152,135 kilos of clothes.

In the technical study the size of the project where the company will have an installed capacity of 24,192 kilos of linen capacity was determined, and will start its activities with a capacity utilization of 16,934 kilos working 8 hours a day for 252 working days, its location will be in the streets Diego Cow between May 24 and Pio Jaramillo and its distribution will be made in an area of 56m2.

Within the administrative legal study it suggested that the company will operate in the form of natural person and Cleaning Clothes and trained by a staff that is composed of a manager, accountant and operate.

Within the economic study it was determined that the initial investment will be $ 8,770.24, which includes fixed assets investment, deferred assets and working capital. the budget for the 5-year life also raises the breakeven point of the company will be $ 29,692.21 for having no losses or gains.

Once the economic study we determined the financial evaluation as cash flow, NPV the same that makes us know that our company will have a value of $ 30,061.45 at the end of 5 years of life. The IRR of the project is 71.85%, with a higher rate to the opportunity cost, the cost benefit of this investment initiative will be $ 1.33 leaving a profit of $ 0,33ctvs.

Our capital invested will be recovered in 1 year, 11 months and 14 days, our project will support a change in its cost of 25.74% and income may be decreased by 19.41%, based on these results the respective conclusions and recommendations arises .

c. INTRODUCCION

Actualmente el emprendimiento se ve restringido por las severas políticas estado, pero esto no es motivo para aquellas personas que cuentan con un gran espíritu emprendedor ya que su visión es generar empleo, innovación tecnológica y así ampliar el mercado y mejor las condiciones de vida.

Y uno de los mejores mercados para explotar, es el campo del lavado de ropa, el cual va en incremento debido a que la mayoría de las personas desarrollan una actividad económica es por eso que se plantea la iniciativa la de ejecutar una **"EMPRESA DE LAVADO Y SECADO DE ROPA CASUAL PARA LA PARROQUIA DE ZAMORA".** Este proyecto va dirigido a las persona que generan un ingreso económico quienes requiere se este servicio ayudando así que las pequeñas empresas con su objetivo y finalidad.

En el presente proyecto se encuentra un **título** el cual nos da una pauta para determinar en qué consiste nuestro proyecto, también se plantea un **resumen** que describe los objetivos y resultados de esta nueva iniciativa de emprendimiento.

Una **introducción** donde destacamos la importancia y la secuencia en la que se desarrolló nuestro proyecto. Luego tenemos **la revisión de la literatura** donde se plantea conceptos y definiciones que son un apoyo para el desarrollo de la práctica, también describimos los **materiales y**

métodos que nos ayudaron para el cumplimiento de los objetivos y el desarrollo de esta investigación.

También se describe los **resultados** obtenidos luego de haber aplicado las encuestas para su respectivo análisis y de esa manera poder determinar el estudio de mercado, estudio técnico, la estructura legal y administrativa de la empresa y su respectivo **estudio financiero** donde determinamos las inversiones, costos y la sensibilidad del proyecto para determinar si es factible.

Planteamos una **Discusión** formulada con los datos respectivos que se han obtenido del proyecto en base a la información recolectada y así sustentar la factibilidad de la implementación de nuestra empresa.

Como parte final del proyecto se expone las **conclusiones y recomendaciones** necesarias para la implementación de la empresa. La **bibliografía** que es la sustentación y apoyo teórico del proyecto, los anexos que son el complemento de los resultados obtenidos de la investigación y para que el lector se guie de una mejor manera se expone el **índice** donde consta la estructura del proyecto investigativo.

d. REVISIÓN DE LA LITERATURA

Antecedentes

“Zamora Chinchipe es una de las 24 Provincias de la República del Ecuador, está ubicada en la zona sur oriental del país, Geopolíticamente es una de las 6 provincias que forma parte de la Región Amazónica. Tiene una extensión de10.572,52 Km2 que representa el 4,12% del territorio nacional, limita al norte con la provincia de Morona Santiago, al sur y este con la República del Perú y al oeste con las provincias de Loja y Azuay.

El cantón Zamora está ubicado en la región Amazónica del Ecuador, cuidad que fue fundad el 6 de octubre de 1549, su cabecera cantonal es la ciudad de Zamora y se extiende a 1872 $km^{2,}$ con un total de 25.510 habitantes, de los cuales 12.195 son mujeres y 13.315 hombres según censo del 2010.

El cantón está constituido por las parroquias urbanas como: El Limón y Zamora y las rurales están: Imbana, Sabanilla, San Carlos de las Minas, Guadalupe, Zamora ha sido conocida a nivel nacional como la Capital Minera del Ecuador, pero actualmente también como la Ciudad de Aves y Cascadas, dada la constante presencia de diversas aves y cascadas que sobresalen de las quebradas que rodean la ciudad.

La economía de esta provincia se sustenta básicamente de la agricultura, manufactura, empleos públicos y actividades complementarias terciarias, por ser una parroquia urbana. La Provincia de Zamora Chinchipe está dividida en nueve cantones, en donde existen 34 parroquias de las cuales 10 son urbanas y 24 son rurales”. (Valle, 2014)

MARCO DE REFERENCIA

Emprendimiento

Para (Ramirez, Nuevas Perspectivas para el Empredimieto, 2009, pág. 101) el emprendimiento consiste ser innovador, flexible y creativo, de ahí nace los modelos de empresas de producción, comerciales, financieras y las empresas de servicios.

Empresa

"Empresa que se identifica como una actividad económica particular, que requiere de evaluación previa sobre la producción y su equivalente en dinero, que en todo momento de la ejecución, los criterios para evaluar la empresa ya están determinados en variables de producto y dinero" (Ramirez, 2009, pág. 110).

Tipos de empresas por su actividad

Conforme a su actividad existen:

- "Sector productivo: agricultura, ganadería, pesca y minería
- Sector industrial: procesan los productos obtenidos del primer sector, es decir, transforman el producto.
- Sector de servicios: abarca al sector empresarial de servicios finanzas, comercio, educación, turismo, transporte, etc." (Gonzales, 2010, pág. 33)

Empresas de Servicios

"Entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporcionan un servicio intangible a cambio de un

precio que permita la reposición de los recursos empleados” esto es una empresa de servicios para (Garcia & Casanueva, 2011, pág. 3)

Servicio de lavado de ropa

“Consiste en brindar el servicio de lavado de prendas de vestir, utilizando insumos de limpieza con detergentes y suavizantes.

Tipos de lavado de ropa

Lavado en seco

Consiste en un sistema de limpieza en el cual se utiliza un solvente seco, llamado percloroetileno que acompañado de un detergente especial limpia delicadamente su ropa no afectando las fibras, ni colores, además en este tipo de lavado el cobro se lo realiza por pieza y según el tipo de ropa.

Lavado en frio

Este tipo de lavado en frio, es el que se hace con agua y detergente, no incluye otros servicios como el planchado, costuras entre otras. Y cobro del servicio se lo hace por libras.” (Coca, 2010)

ESTUDIO DE MERCADO

Estudio que permite y facilita la obtención de datos, los cuales deber ser analizados y procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no del servicio dentro del mercado (Romero, 2011, pág. 62)

Objetivos del estudio de mercado

- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado.
- Determinar la cantidad de servicios que serán adquiridos.

- Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar el servicio a los usuarios.
- En este estudio se propone dar una idea al inversionista del riesgo que su servicio corre de ser o no aceptado en el mercado (Baca, 2010, pág. 26)

Muestra

"Del total de una población se toma una fracción o cantidad de personas seleccionas según su situación económica, civil, edad, a quienes se aplicará una encuesta.

Demanda

Se entiende por bienes la cantidad de servicios que el mercado requiere o solicita para buscar una satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

El objetivo que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimiento del mercado con respecto al servicio. La demanda es función de una serie de factores, como: la necesidad real del servicio, saber su precio, etc.

La demanda se clasifica de la siguiente manera:

Demanda insatisfecha

En la que lo ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

Demanda satisfecha

En la que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que requiere." (Baca, 2010, pág. 30)

Demanda potencial

“Personas que posiblemente utilicen el servicio.

Demanda real

Cantidad de servicios que realmente las personas compraran.

Demanda efectiva

Son aquellos servicios que los consumidores realmente van a adquirir en un tiempo y precio determinado.” (Romero, 2011, pág. 69)

Oferta

“Según (Baca, 2010, pág. 55) define la oferta como el número de unidades del servicio que los vendedores están dispuestos a ofrecer a determinados precios. Para determinar la oferta se sigue el mismo procedimiento que implica determinar la demanda, es decir hay que recabar datos de fuentes primarias y secundarias.”

Con el estudio de mercado se puede lograr determinar otros aspectos importantes como:

Precio

“Es la cantidad monetaria formada por un costo de producción y un margen de utilidad.

Plaza

Se determina cual será el alcance del servicio sus puntos de venta y la aceptación y opinión del servicio en los canales de distribución.

Publicidad

Aquí se utiliza estrategias de venta que puede ser dando un valor agregado al servicio” (Romero, 2011, pág. 60)

ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico tiene por finalidad proveer información para cuantificar el costo de inversiones y operación referentes a esta área. Con los resultados de este estudio se puede definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles. (Sapag N. , 2003, pág. 43)

Tamaño óptimo del proyecto

El Tamaño se expresa en unidades de producción por año, se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o con la máxima rentabilidad económica.

En la determinación del tamaño intervienen los siguientes factores:

- La cantidad que se desea producir en función a sus equipos, recursos económicos, infraestructura.
- Intensidad en el uso de la mano de obra que se quiera adoptar.
- Optimización física del espacio.
- Capacidad individual de cada máquina.
- Optimización de la mano de obra. (Baca, 2010, pág. 73)

Capacidad Instalada

Para (Méndez, 2010, pág. 161) es “la capacidad de producción que tendrá el proyecto en un periodo determinado, capacidad que será planteada por el propietario”.

Capacidad Utilizada

“En cuanto a la capacidad utilizada, es la cantidad de servicios a producir calculados en función a los equipos e instalaciones en tiempos reales” (Méndez, 2010, pág. 161)

Localización óptima del proyecto

La localización consiste en el análisis de las variable que ayudan a determinar cuál será el mejor sitio para ubicar la empresa, la localización óptima será aquella que permita conseguir una excelente producción, maximizando los beneficios y reduciendo al mínimo los costos.

El análisis de la ubicación del proyecto puede realizarse con distintos grados de profundidad, para ello es necesario determinar mediante dos etapas:

- Macro localización: comprende el estudio desde una integración al medio nacional o regional.
- Micro localización: identificar una zona urbana o rural y determinar un sitio preciso.

Para determinar el sitio preciso, se puede utilizar el método cualitativo por puntos:

Método ponderación por puntos

Consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. Esto conduce a determinar qué factores se consideran y cuales tienen preferencia para tomar la decisión, factores tales como:

- Arriendo
- Transporte
- Infraestructura
- Competencia
- Instituciones
- Servicios Básicos

Ingeniería del Proyecto

La ingeniería está encaminada a resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición de la maquinaria y la distribución óptima de la planta, hasta definir cuál será la estructura jurídica que tendrá la empresa..” (Baca, 2010, pág. 89)

Proceso de Producción

“Es el conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplean para desarrollar una determinada función.

Para representar y analizar el proceso productivo existen varios métodos, como el diagrama de bloque y otros muy completos como el curso grama analítico cualquier proceso productivo por muy complicado que se puede ser representado por medio de un diagrama.

Diagrama de flujo del proceso: Aunque el diagrama de bloques también es un diagrama de flujos, no posee tantos detalles e información como el diagrama de flujo del proceso, donde se usa una simbología para representar cada una de las operaciones efectuadas.

Distribución de la Planta

Proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Los objetivos y principios básicos de una distribución de la planta son los siguientes:

- Integración total

- Mínima distancia de recorrido
- Seguridad y bienestar para el trabajador
- Flexibilidad.” (Baca, 2010, pág. 89)

ESTUDIO LEGAL ADMINISTRATIVO

Estudio administrativo

“Es el proceso para lograr que las cosas se realicen por medio de la planeación, organización, delegación de funciones, integración de personal, dirección y control de otras personas, creando y manteniendo un ambiente en el cual los trabadores puedan desempeñase eficientemente en conjunto, demostrando su potencial, eficacia y eficiencia para lograr los fines claramente identificados.

Para la organización del trabajo humano, la administración nos plantea cuatro instrumentos principales:

Organigrama: Representación gráfica de la dinámica de la organización.

Manual de organización: Permite definir con claridad las funciones, responsabilidades y obligaciones del personal que participa en la empresa”. (Baca, 2001, pág. 103)

Organización Legal

Según la personería jurídica encontramos:

- “Sociedades Personalizadas: aquí se encuentra el empresario individual.
- Sociedades mercantiles: las más habituales tenemos las sociedades anónimas, sociedades limitadas.” (Gonzales, 2010, pág. 33)

ESTUDIO FINANCIERO

“Este estudio pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto. Cuál será el costo total de la operación de la planta tanto de la sección de producción, administración y ventas así como de otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto que es la evaluación económica.

Costo

“El costo es una erogación que se genera al producir el servicio está constituido por los costos de producción y gastos operativos”. (Arboleda, 2013, pág. 246)

Inversión fija y diferida

“La inversión inicial consiste en la adquisición de todos los activos fijos (tangibles) y diferidos (intangibles) necesarios para que la empresa inicie sus operaciones, con excepción del capital de trabajo.

Activos fijos

Son los bienes propiedad de la empresa como: maquinaria, mobiliario, vehículo, edificios, herramientas y otros.

Activos diferidos

Son los bienes necesarios para su funcionamiento que incluyen: patentes, marcas, gastos pres operativos, de instalación y puestos en marcha, estudios administrativos, estudios de evaluación”, etc. (Baca, 2010, pág. 143).

Capital de trabajo

“Es el capital adicional distinto de la inversión entre el activo fijo y diferido, es el monto que financiara la primera producción antes de recibir ingresos.

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y variables.

Cabe mencionar que ésta no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión sino que solo es una importante referencia.” (Baca, 2010, pág. 148)

Se puede determinar mediante la capacidad utilizada, según la fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} x100$$

Y la fórmula para determinar el punto de equilibrio según las ventas:

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

EVALUACION ECONOMICA

“El objetivo de la evaluación económica es identificar las ventajas y desventajas asociadas a la inversión en un proyecto antes de la implementación del mismo” (Rodriguez, 2006, págs. 40-41)

Flujo de caja

“Nos indica lo que ingresa y egresa al negocio, permitiendo conocer en forma rápida la liquidez de la empresa, entregándonos una información

clave que nos ayuda a tomar decisiones tales” (Rodriguez, 2006, págs. 40-41)

Valor actual neto

Este criterio plantea que el proyecto debe aceptare si su valor actual neto es igual a superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual. El criterio de decisión es que si este resultado es positivo, el proyecto debe ejecutarse, en cambio si el resultado es negativo, las posibilidades de obtener utilidad son menores.

$$VAN = \sum \left(\frac{BN_t}{(1+i)^t} \right) - INVERSIÓN$$

VAN= Valor Actual Neto

BN = Beneficios o ingresos netos valorados a una tasa de actualización

1 / (1 + i) = Tasa de actualización en un periodo de tiempo.

Tasa interna de retorno

La TIR evalúa el proyecto en función de una tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos. Indica hasta que tasa de interés la empresa puede pagar sin perjudicar sus ganancias.” (Sapag N. , 2003, pág. 276).

$$TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

TIR = Tasa Interna de Retorno

Tm = Tasa menor

Dt = Diferencia de tasas

VAN menor = Valor actual neto calculado con la menor tasa de actualización

VAN Mayor = Valor actual neto calculado con la menor tasa de actualización

Relación beneficio costo

"Esta relación compara a base de razones, el valor actual de las entradas de efectivo futuras con el valor actual del desembolso original y de cualquier otro que se haga con el futuro, dividiendo el primero por el segundo. Dicho de otra forma, se divide el total de los ingresos actualizados para el total de egresos actualizados a la misma tasa de actualización del valor actual neto.

Criterio de decisión.

B/C > 1 = Acepta el proyecto
B/C = 1 Es indiferente
B/C < 1 = Rechaza el proyecto

$$B/C = \frac{\sum Ingresos\ actualizados}{\sum Costos\ actualizados}$$

Periodo de recuperación de capital (PRC)

El periodo de recuperación de capital no es más que el tiempo que debe transcurrir desde la puesta en marcha del proyecto hasta que los ingresos se igualen con la inversión medidos en términos de tiempo.

$$PRC = Año\ que\ supera\ la\ inversión + \frac{Inversión - Sumatoria\ primeros\ flujos}{Flujo\ del\ año\ que\ supera\ la\ inversión}$$

Análisis de sensibilidad del proyecto

Este facilita el estudio de los resultados de un proyecto propuesto e indica el grado de riesgo que se puede presentar en la trayectoria del proyecto, las dos variables o cambios son los costos y los ingresos debido a las situaciones cambiantes del proyecto.

Se debe tomar en cuenta los siguientes criterios:

a. Si el coeficiente de sensibilidad es mayor a uno el proyecto es sensible a esos cambios.
b. Si el coeficiente de sensibilidad resultante es igual a uno es indiferente realizar el proyecto.
c. Si el coeficiente de sensibilidad resultante es menor a uno el proyecto no es sensible." (Rodriguez, 2006, págs. 40-41)

$$\text{NTIR} = Tm - Dt\left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor}\right)$$

$$Dieferencia\ de\ TIR = TIR\ del\ proyecto\ - Nueva\ TIR$$

$$\%\ de\ Variación = \frac{Diferencia\ de\ TIR}{TIR\ del\ Proyecto} * 100$$

$$Sencibilidad = \frac{\%\ de\ Variación}{Nueva\ TIR}$$

e. MATERIALES Y METODOS

Materiales

Los materiales a utilizar tenemos los bibliográficos, transporte para la movilización durante la realización del proyecto, útiles de oficina y equipo de computación que conforman un apoyo para la realización del mismo

Metodología

Describe y analiza los métodos indicando sus limitaciones y recursos. El objetivo de metodología es el mejoramiento de los procedimientos y criterios utilizados en la conducción de la investigación científica.

- **Método deductivo:** La aplicación de este método nos permitió determinar si existe la bibliografía necesaria ya sea de libros, revistas, artículos, etc. para poder sustentar nuestros conceptos y definiciones que serán utilizados en el desarrollo de nuestro proyecto de investigación.
- **Método inductivo:** se usó este método, cuando se realizó el trabajo de campo que consistió en la aplicación de las encuestas y entrevistas, llevándonos a determinar la demanda potencial, real y efectiva y así establecer nuestra demanda insatisfecha.

- **Método analítico:** aquí se analizó los resultados obtenidos en el estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y financiero, lo que permitió evaluar si es aplicable la creación del servicio de lavado y secado de ropa en la parroquia de Zamora.

Técnicas de investigación

Existen numerosas técnicas ya nos ayudan a recopilar información, una de las principales técnicas que utilizamos son:

La entrevista: Esta técnica directa interactiva la aplicamos entrevistando al proveedor del servicio para recolectar datos como información sobre los servicios que se brindan actualmente.

La encuesta: nuestra encuesta aplicada a los habitantes de la parroquia consta de preguntas analizadas previamente, para que mediante esta técnica obtener datos reales sobre nuestro proyecto.

Observación Directa: con esta técnica determinamos el comportamiento de la oferta existen del servicio de lavado de ropa en la parroquia.

Muestra: para la determinación de la muestra nos basamos en los datos de la PEA de la parroquia proporcionada por el INEC, a la misma que le proyectamos con una inflación del 1,75% de crecimiento poblacional lo cual nos permite proyectar para el año 2013.

A continuación también se plantea la fórmula para determinar la proyección de la población.

$$\boldsymbol{VF = VP(1+i)^n}$$

Datos:

i= Tasa de Crecimiento Poblacional

VF= Valor Futuro

VP= Valor Presente

n= Número de Periodos

Cuadro N° 01

PROYECCIÓN DE LA POLABLACION DE LA PARROQUIA DE ZAMORA		
AÑO	**PORCENTAJE CRECIMIENTO POBLACIONAL**	**TOTAL POBLACIÓN PROYECTADA**
2010		6101
2011	1,0175	6208
2012	1,0353	6316
2013	1,0534	6427
2014	1,0719	6539
2015	1,0906	6654

Elaborador por: La autora
Fuente: INEC-CENSO 2010

$$\boldsymbol{VF = 6101(1 + 0.0175)^5} \qquad \boldsymbol{VF = 6.654}$$

Con la aplicación de la fórmula se determina que para el 2015 tendremos 6654 personas económicamente activas y con este dato procedemos a calcular el número de encuestas dando como resultado un total de 377, el último dato se lo obtuvo de aplicando la siguiente formula.

$$\boldsymbol{n = \frac{N}{1 + N(e)^2}}$$

Descripción de la fórmula:
n: Muestra
e: Margen de error
N: Población

$$\boldsymbol{n = \frac{N}{1 + N(e)^2}} \qquad \boldsymbol{n = \frac{6654}{1 + 6654(0,05)^2}} \qquad \boldsymbol{n = 377}$$

f. RESULTADOS

Tabulación de datos

Para el desarrollo del presente proyecto de inversión se ha realizado un muestreo previo, sobre el nivel de población económicamente activa abarcando edades desde los 15 años, edad en la cual las personas ya generan un ingreso económico esto según el INEC, para lo cual se ha aplicado 377 encuestas, en las cuales se recopila información necesaria como:

1. **¿Ha utilizado los servicios de alguna empresa dedicada al lavado de ropa casual?**

Cuadro N°2

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	127	34%
No	250	66%
Total	**377**	**100%**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Interpretación

Con el planteamiento de esta pregunta se lograra determinar quienes ya han utilizado un servicio de lavado de sus prendas de vestir, y los resultados arrojan que de las personas 377 personas el 66% mencionan que no han utilizado el servicio de lavado y secado de sus prendas y aquellas que si han acudido a un centro de lavado y secado de ropa representan el 34%.

2. ¿Qué tipo de ropa lava en la empresa existente?

Cuadro N°3

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	N° de Encuestas
Ropa casual	111	87%	127
Cobijas-Edredones	71	56%	127
Colchas Térmicas	10	8%	127
Sabanas	57	45%	127
Total			127

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Interpretación

El cuadro N°3 nos refleja que tipo de servicios hacen uso las 127 personas en la empresa ya existente y mencionan: 87% lo usan para lavar ropa casual, el 56% usan el servicio de lavado de cobijas y edredones, y lo que es sabanas y colchas térmicas representan el 45% y 8% respectivamente.

3. ¿Con que frecuencia usted utiliza este servicio?

Cuadro N° 4

Ropa casual	Frecuencia	Porcentaje
Semanal	99	89%
Quincenal	9	8%
Mensual	3	3%
Total	**111**	**100%**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Interpretación

Esta pregunta nos da una pauta de la frecuencia que lavan su ropa casual, y en su mayoría lo hacen en forma semanal 89%, también existen personas que lavan sus prendas quincenalmente aquellas representan el 8% y en un porcentaje mínimo del 3% lavan al mes.

4. ¿Qué cantidad de ropa lava normalmente? Según la frecuencia antes mencionada.

Cuadro N°5

Ropa casual	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 kilos	72	65%
6 a 10 kilos	34	31%
11 a 15 kilos	5	5%
Total	**111**	**100%**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Interpretación

Esta pregunta conocemos que cantidad de ropa se lava en función a la frecuencia que nos indica la pregunta N° 3, y tenemos que semanalmente se lava de 1 a 5 kilos, cada quincena de 6 a 10 kilos y mensualmente se lava de 11 a 15 kilos.

5. ¿Cuánto paga por el servicio de lavado?

Cuadro N°6

Ropa casual	Frecuencia	Porcentaje
$ 1,00	0	0%
$ 1,75	111	100%
Total	**111**	**100%**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Interpretación

Con esta pregunta logramos tener una pauta sobre cuanto cancelan las personas por el servicio que se presta actualmente en el mercado, siendo así un valor de $ 1.75.

6. ¿Cómo se informó de la existencia de la empresa dedicada al lavado de ropa?

Cuadro N°7

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Radio	89	70%
Periódico	23	18%
Televisión	6	5%
Internet	9	7%
Total	**127**	**100%**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Interpretación

Aquí podemos determinar cuál fue el medio de comunicación apropiado por el cual se enteraron de la lavandería ya existente y se conoció que atreves de la radio se enteró el 86% de los usuarios, 30% a través del periódico 15 y 5% a través de televisión e internet.

7. Si se creara una empresa dedicada al servicio de lavado y secado de ropa ¿Estaría dispuesto a utilizar este servicio?

Cuadro N°8

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	326	86%
No	51	14%
Total	**377**	**100%**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Interpretación

Con la aplicación de esta pregunta conoceremos cuantas personas están de acuerdo que se implemente una nueva empresa de servicio de lavado de ropa, la cantidad de personas encuestadas fue de 377, de las cuales el

86% de ellas si desean la existencia de una nueva empresa dedicada a brindar el servicio de lavado y secado de ropa, quedando la diferencia del 14% de quienes no quieren o representan las personas que ya ocupan el servicio existente y están conformes con el mismo.

8. ¿Qué medios de comunicación utilizaría para informarse de los servicios de la empresa?

Cuadro N°9

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Redes sociales	145	44%
Televisión	31	10%
Hojas volantes	113	35%
Radio	37	11%
Total	**326**	**100%**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Interpretación

Nuestras personas encuestadas mencionan que desean enterarse de la existencia del nuevo centro de lavado y secado de ropa a través de las redes sociales esta opción representa el 44%, mediante hojas volantes el 35% desea enterarse y el 11 y 10% piden que se publique en la televisión y radio respectivamente.

9. ¿En qué lugar le gustaría que funcionara la nueva empresa de lavado y secado de ropa?

Cuadro N°10

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Centro	198	61%
Norte	72	22%
Sur	56	17%
Total	**326**	**100%**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Interpretación

Para comodidad de las personas que se encuesto, aquellas prefieren que la empresa sea implementada en la parte céntrica de la urbe pues el 61% desea que se ubique en el centro, el 22% desea en norte y para comodidad de otras personas mencionan que quieren en el sur.

ESTUDIO DE MERCADO

Demanda potencial

Está compuesta por personas que ya han hecho uso del servicio, la misma que podemos determinar con la pregunta N° 1, donde el 34% de los encuestados si utilizan el servicio de lavado de ropa.

Cuadro N°11

PROYECCION DEMANDA POTENCIAL		
AÑO	**PEA**	**DEMANADA POTENCIAL 34%**
2016	6770	2302
2017	6889	2342
2018	7009	2383
2019	7132	2425
2020	7257	2467

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Demanda real

Para determinar la demanda real se utilizó la información de la pregunta Nº 2, la misma hace referencia a las 127 personas que usan el servicio para lavar ropa casual y que representan el 87%.

Como tenemos un total de 2302 personas de demanda potencial para el año 1, le calculamos el 87% de personas que si utilizan actualmente el

servicio para determinar la demanda real como se explica en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 12

PROYECCION DEMANDA REAL		
AÑO	**DEMANDA POTENCIAL**	**DEMANADA REAL 87%**
2016	2302	2003
2017	2342	2038
2018	2383	2073
2019	2425	2110
2020	2645	2147

Elaborado por: La autora
Fuente: Pregunta n° 2

Demanda efectiva

La demanda efectiva determinamos la cantidad de bienes y servicios que en la práctica son requeridos en el mercado. Para determinar la demanda efectiva se utilizó una pregunta n° 7 que indica Si estarían dispuestos a utilizar los servicios de una nueva empresa de servicios de lavado y secado, obteniendo así que el 86% estaría predispuesto a utilizar este nuevo servicio.

Cuadro N° 13

PROYECCION DEMANDA EFETIVA		
AÑO	**DEMANADA REAL**	**DEMANDA EFECTIVA 86%**
2016	2003	1722
2017	2038	1752
2018	2073	1783
2019	2110	1814
2020	2301	1846

Elaborado por: La autora
Fuente: Pregunta n° 7

La demanda efectiva en el año 1 es decir año 2016 será de 1722 personas que proyectada para el año 5 de vida útil del proyecto, será de 1846 personas quienes asistirán a nuestra empresa.

Para conocer cómo se utilizaría este servicio se realizó preguntas acerca de la cantidad y frecuencia que lavan sus prendas, datos que se encuentran en las preguntas 3 y 4 respectivamente.

Adicionalmente se calculó el uso per cápita con la finalidad de conocer un promedio de la cantidad de ropa que se lavara.

Cuadro N° 14

DETERMINACIÓN DEL USO PER-CAPITA EN KILOS			
CANTIDAD A LAVAR	**FRECUENCIA**	**FRECUENCIA A UTILIZAR EL SERVICIO**	**USO PER-CAPTAL**
1 a 5 kilos	72	89% SEMANAL	9996
6 a 10 kilos	34	8% QUINCENAL	522
11 a 15 kilos	5	3% MENSUAL	23
Total	111		10542
Total kilos			95

Elaborado por: La autora
Fuente: Pregunta n° 3 y 4

Para determinar el promedio de kilos a lavar, se calculó la frecuencia de cada una de las opciones a lavar, por ejemplo determinamos el punto medio de 1 a 5 kilos, que es 3 ha esto se multiplicó por 72 siendo la frecuencia correspondiente, a continuación se determina el 89% que corresponde a la frecuencia semanal y al resultado obtenido multiplicamos por 52 semanas que tiene el año dando un total de 9.996 kilos, el mismo procedimiento aplicamos para la frecuencia quincenal y mensual dándonos un total de

10.542 kilos que divididos para 111 tenemos un promedio de 95 kilos por persona anualmente.

Entonces la demanda efectiva en kilos se determina de la siguiente forma:

Cuadro N° 15

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA EN KILOS			
AÑO	DEMANDA EECTIVA	USO PER-CAPITA	DEMANDA EFECTIVA EN KILOS
2016	1722	95	163.590
2017	1752	95	166.440
2018	1783	95	169.385
2019	1814	95	172.330
2020	1979	95	175.370

Elaborado por: La autora
Fuente: Cuadro n° 14 y 15

Como tenemos una demanda efectiva para el año 2016 de 1722 personas, ha esto multiplicamos por el uso per-cápita de 95 kilos nos da una demanda efectiva en kilos de 163.590

Oferta

La oferta fue determinada en función a una entrevista realizada al Sr. José Coello, propietario de la empresa Laundry Matic dedicada al lavado y secado de ropa, además brinda el lavado de colchas y sabanas en un menor porcentaje. Los servicios antes mencionados son ejecutados de la siguiente manera:

Cuadro N° 16

DETTERMINACION DE LA OFERTA					
N° MÁQUINAS	CANTIDAD EN LIBRAS QUE LAVA	N° SERVICOS AL DIA	DIAS LABORADOS AL AÑO	TOTAL EN LIBRAS	OFERTA EN KILOS
2	25	2	252	25200	11.455

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

El proveedor menciona que posee 2 máquinas con una capacidad de lavado de 25 libras, cada día obtiene 2 servicios, trabajando los 252 días al año, por tanto se establece un promedio de 25.200 libras que convertidos a kilos nos da 11.455.

Demanda Insatisfecha

Aquí vamos a establecer el análisis comparativo entre la demanda y la oferta determinar la demanda insatisfecha existente en la parroquia de Zamora.

Cuadro N° 17

DEMANDA INSATISFECHA EN KILOS			
Años	**DEMANDA EFECTIVA EN KILOS**	**OFERTA EN KILOS**	**DEMANDA INSATISFECHA EN KILOS**
2016	163.590	11.455	152.135
2017	166.440	11.455	154.985
2018	169.385	11.455	157.930
2019	172.330	11.455	160.875
2020	188.005	11.455	163.915

Elaborado por: La autora
Fuente: Cuadro n° 16 y 17

La empresa a implementarse tendrá una demanda insatisfecha de 152.135 para el año 2016 y en el año 2020 se estará lavando 163.915 kilos, lo que nos da una pauta que la empresa puede implementarse.

PLAN DE MARKETING

Para hacer llegar el servicio a la ciudadanía, se utilizaran estrategia que serán planificadas en función a la demanda insatisfecha y considerando datos importantes como: precio, plaza, publicidad y promoción.

Servicio

El objetivo de la empresa a implementar está encaminada a brindar el servicio de lavado y secado de ropa casual el mismo que tendrá un costo módico, con la instalación de nuestra empresa se propone una alternativa para aquellas personas que no pueden realizar esta actividad en sus hogares ya sea por falta de tiempo o porque es una actividad que no está planificada dentro sus labores diarias facilitando la convivencia familiar, la empresa se identificará como Cleaning Clothes Lavandería tal como lo refleja es siguiente gráfico.

Logotipo

Canal de Distribución

Para lograr una buena comercialización, el servicio se ofrecerá en forma directa sin la utilización de intermediarios. El canal de distribución que se utilizará es el siguiente:

Plaza

Los servicios que se ofrecerán a la ciudadanía de la parroquia Zamora, se realizara en el barrio San Francisco; ya que es el centro de la parroquia donde existe la mayor parte de las actividades comerciales y además los encuestados manifestaron que es el lugar idóneo donde podrán adquirir el servicio con mayor facilidad.

Precio

Como el precio es uno de los elementos importantes y una estrategia que ayuda a que el servicio tenga acogida en el mercado, por tanto para determinar el precio que ofrecerá la empresa se consideró costos de operación, gastos de administración y margen de utilidad además se tomó como referencia la pregunta N°5 la cual nos da una pauta de cuánto cuesta el servicio en la empresa existente.

Publicidad y Promoción

La promoción que ofrecerá la empresa son bolsos porta ropa con la finalidad de atraer a nuestros clientes y mantenerlos incentivados. La publicidad mediante la cual se dará a conocer la existencia de la empresa y los servicios que ofrece el mismo será través de los medios de comunicación preferidos por los habitantes de la parroquia, ya que desean conocer los servicios y beneficios en su mayoría a través de redes sociales, hojas volantes, televisión y radio, para ello se elaboró un plan de medios:

Cuadro N° 18

	PLAN DE MEDIOS						
Publicidad	**Medios**	**Estrategia**	**Frecuencia**	**Tiempo**	**Alcance**	**Costo**	**Costo Total**
	Voz de Zamora 96,3	Llegar a la ciudadanía que usa este medio.	24 cuñas al mes transmitidas	30 segundos	Local y provincial	Publicidad Cuña $ 2 Costo elaboración cuña $10	$ 676
	Hojas Volantes	Llegar a todas las familias zamoranas	Serán entregadas una vez a la semana	Durante 12 semanas que comprende 3 meses	Local	Costo de hoja volante 0,05 centavos. Total hojas 300	$ 15
Promoción	**Medios**	**Estrategia**	**Frecuencia**	**Tiempo**	**Alcance**	**Costo**	**Costo Total**
	Bolsos porta ropa	Atraer clientela	Cada visita por Cliente	Durante 4 semanas	Local	Costo Cada Bolso $0,75. Total bolsos 180	$ 135

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

ESTUDIO TECNICO

TAMAÑO DEL PROYECTO

Capacidad Instalada

La capacidad del proyecto se lo determinó considerando que la empresa trabajará 8 horas diarias, tendrá maquinaria con una capacidad de lavado de 16 kilos, cada servicio se efectuará en 140 minutos que incluye recepción, lavado, secado y despacho de ropa. A continuación determina la capacidad instalada:

Cuadro N°19

Trabajo por Maquina		
Tiempo de desarrollo del servicio	**N° de servicio x lavadora**	**Capacidad de lavado en kilos**
140mm	3	16

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Entonces determinamos la capacidad instalada de la siguiente manera:

Cuadro N°20

DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA				
N° DE MÁQUINAS	N° DE SERVICIOS AL DÍA	DIAS ANUALES A LABORAR	KILOS POR MÁQUINA	CAPACIDAD INSTALADA EN KILOS
2	3	252	16	24.192

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Con dos máquinas que la empresa va adquirir se prestará 6 servicios diarios, laborando 252 días con una capacidad de 16 kilos por cada máquina, tendremos una capacidad instalada de 24.192 kilos.

Capacidad Utilizada

Cuando una empresa empieza a funcionar nunca produce al 100% de su capacidad instalada ya sea porque aún no la conocen o por diversos motivos, por lo tanto se ha creído conveniente empezar las actividades con el 70% de la capacidad instalada para el primer año, para el segundo año el 80% y tercer año 90% y cuarto y quinto año con el 100% de la capacidad instalada la misma que se detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 21

DETERINACION DE LA CAPACIDAD UTILIZADA					
AÑOS	**DAMANDA INSATISFECHA EN KILOS**	**CAPACIDAD INTALADA EN KILOS**	**% CAPACIDAD UTILIZADA**	**CAPACIDAD UTILIZADA EN KILOS**	**% DE LA COBERTURA DE LA DEMANDA INSATISFECHA**
2016	152.135	24.192	70%	16.934	11,1%
2017	154.985	24. 192	80%	19.354	12,5%
2018	157.930	24. 192	90%	21.773	13,8%
2019	160.875	24. 192	100%	24.192	15,0%
2020	176.550	24. 192	100%	24.192	14,8%

Elaborado por: La autora
Fuente: Cuadro n° 18 y 21

La empresa iniciara lavando 16.934 kilos lo que representa el 70% de su capacidad instalada, con este porcentaje cubrirá el 11.1% de nuestra demanda insatisfecha.

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Para poder implementar el proyecto se debe tener en cuenta la localización más adecuada para la instalación de la empresa, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros.

De tal modo que para la determinación de la mejor ubicación del proyecto, el estudio de localización se ha subdividido en dos partes: macro localización y micro localización.

Macro localización

La empresa de lavado y secado brindara sus servicios a toda la ciudadanía de la parroquia Zamora con la finalidad de poder cubrir las necesidades de lavado y secado de sus prendas, además como empresa ser un aporte a la economía de la parroquia y a su vez del Cantón y generar también en las demás personas un incentivo al emprendimiento.

Grafico N° 01

Elaborado por: Marilyn Trujillo
Fuente: Municipio de Zamora Chinchipe

Micro localización

Es el sitio en donde se define específicamente la ubicación mediante calles y lugares exactos. Para la micro localización se deben considerar varios factores relevantes, los cuales determinaran el lugar propicio para que la empresa desarrolle sus actividades con el máximo nivel de calidad, los factores son:

- ✓ **Arriendo:** Es uno de los factores primordiales para la ubicación del centro de lavado, se debe conseguir un local con un bajo costo, pero con cuente las con las condiciones apropiadas para ofrecer el servicio.
- ✓ **Infraestructura para ofrecer el servicio:** Es necesario contar con excelentes instalaciones para poder ofrecerles a los clientes un

servicio de calidad y de igual forma para poder llevar a cabo el proyecto de inversión.

- ✓ **Competencia:** Lo primordial es evitar estar cerca de otras empresas que ofrezcan los mismos servicios, con la finalidad de hacer la diferencia y estar lo más cerca posible a nuestros clientes.
- ✓ **Instituciones:** Como nuestro proyecto va destinado a personas que generan un ingreso económico, el estar cerca de instituciones públicas o privadas favorecería a la empresa, ya que como cliente mientras más cerca este el servicio que requiere más gustoso se sentirá de acudir al nuestra empresa
- ✓ **Cercanía al mercado:** Para el presente proyecto es necesario estar bien ubicados para que las personas conozcan los servicios que se pretenden ofrecer y se despierte una necesidad por hacer uso de los mismos.
- ✓ **Medios de transporte:** Es importante que existan medios de transporte y comunicación al alcance de la ciudadanía para que puedan tener fácil acceso a los servicios de lavado y secado
- ✓ **Acceso a servicios básicos.**

  La prestación del servicio requiere de lo indispensable que es luz y agua por lo cual se debe buscar un lugar en el que se pueda acceder a servicios básicos de calidad.

Una vez descritos los factores a considerar para la ubicación de la empresa se plantea el método de puntos ponderados con las direcciones a elegir:

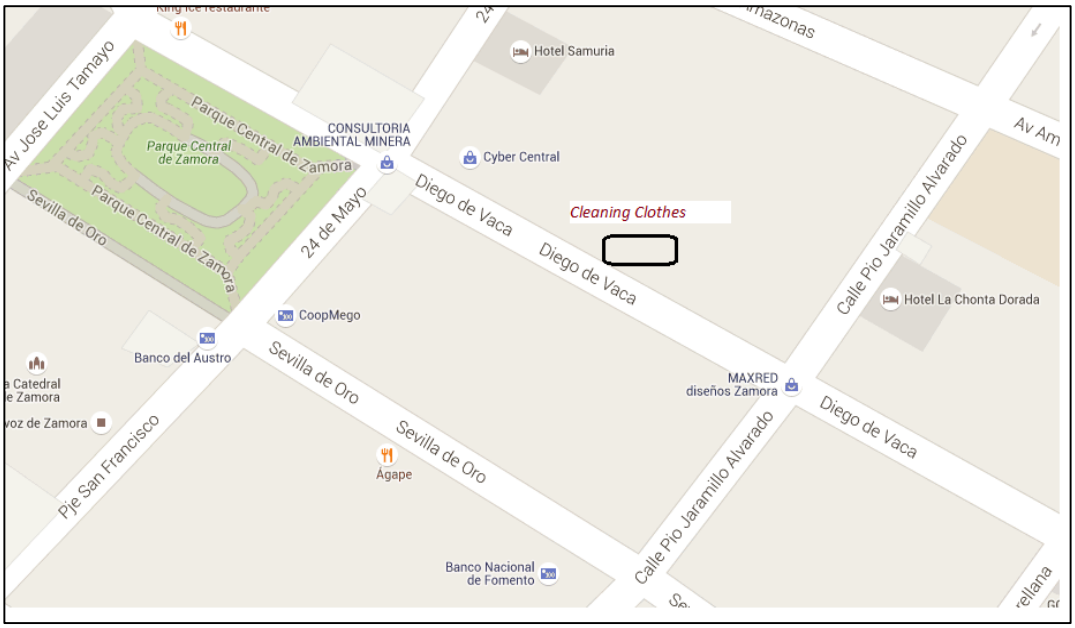
Cuadro N° 22

Factores	TABLA DE PUNTOS PONDERADOS						
	Opción de Direcciones						
	Peso	**Francisco de Orellana y Av. Del Maestro**	**Calificación del sector**	**Av. Del Ejercito**	**Calificación del sector**	**Diego de Vaca y 24 de Mayo**	**Calificación del sector**
Arriendo	9	5	45	4	36	10	90
Infraestructura	6	6	36	2	12	9	54
Competencia	3	8	24	6	18	1	3
Instituciones	6	4	24	3	18	9	54
C. al mercado	5	10	50	7	35	8	40
Transporte	7	5	35	3	21	7	49
Servicios básicos	7	7	49	1	7	7	49
Total		45	263	26	147	51	339

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Tal como nos muestra la tabla, el lugar que resulta propicio para la ubicación de la empresa es en las calles Diego de Vaca entre 24 de Mayo y Pio Jaramillo, lugar que ofrece disponibilidad de local, servicios básicos entre otros ya mencionados y que se han considerado convenientes.

Grafico N° 02



Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

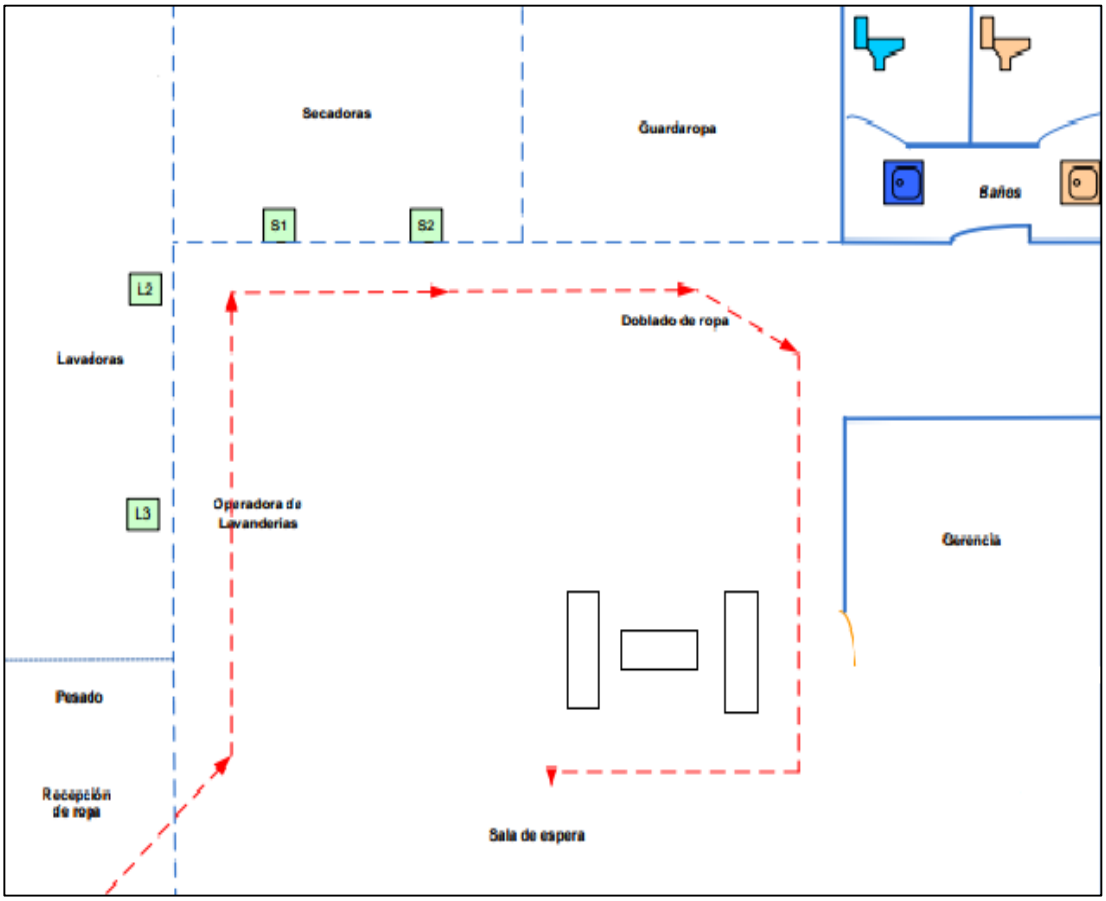
INGENIERIA DEL SERVICIO

Distribución de la planta

El espacio de lavado se desarrollará en un área de 56m^2 para que el personal de la empresa pueda desarrollar sus actividades, debe contar con una distribución que optimice el espacio y recursos, favoreciendo a su vez que brindar un servicio de calidad.

A continuación se plantea el área de lavado y su respectiva distribución:

Grafico N° 3



Elaborado por: Byron Ochoa
Fuente: Investigación Directa

Flujograma de procesos

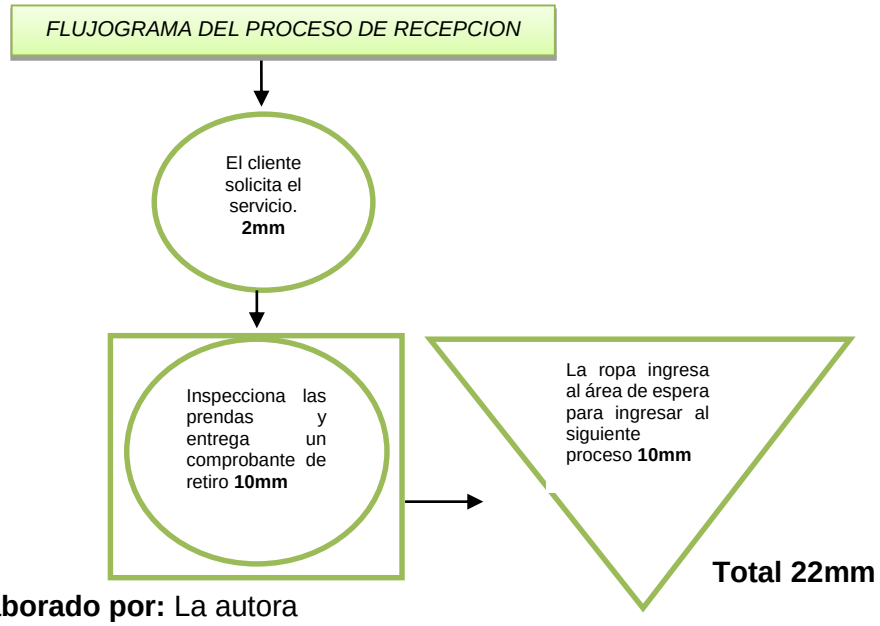
En el flujograma planteamos la representación gráfica del proceso que se desarrolla para llevar a cabo la prestación del servicio.

Etapas del proceso

Proceso de recepción: El proceso del servicio de lavado y secado comienza por la recepción de ropa, es decir el proceso por el cual el cliente solicita el servicio y entrega su ropa. El proceso de recepción está compuesto por varios pasos y encabezado por dos personajes.

1. El proceso se inicia con la llegada del cliente a solicitar el servicio.
2. La recepcionista inspecciona las prendas, detalla en un comprobante que es entregado al cliente con el cual puede reclamar sus prendas.
3. La recepcionista toma el lote de ropa y se dirige a ingresarlo al área de espera para ingresar al siguiente proceso.

Grafico N° 04

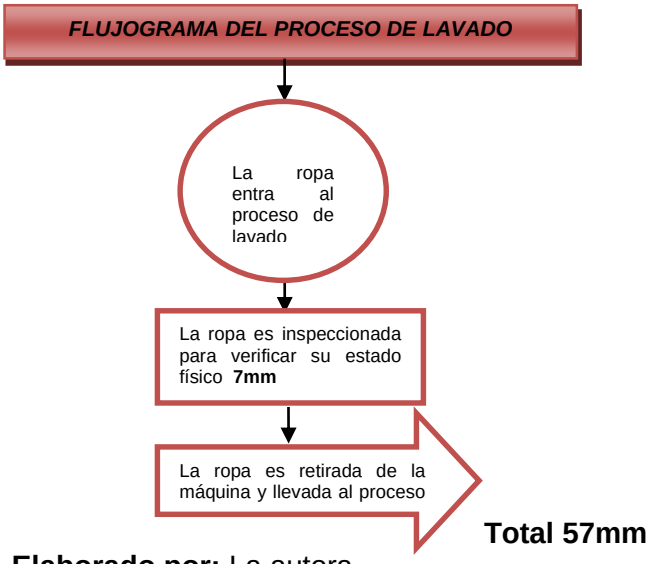


Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Proceso de lavado: El proceso de lavado inicia con la operaria tomando un lote de ropa del área de espera.

1. Una vez verificado, las prendas se coloca en la lavadora para que realice el respectivo lavado.
2. La ropa se remueve de la lavadora y es examinada por la operaria para asegurar una limpieza completa.
3. La ropa es llevada por la operaria a la siguiente etapa del proceso que es el secado.

Grafico N° 05



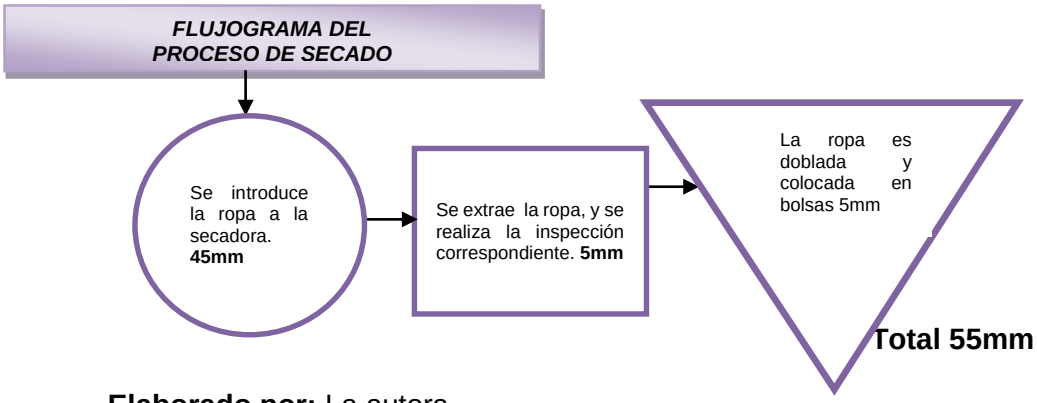
Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Proceso de secado: El proceso de secado es la siguiente etapa del servicio, éste se lleva a cabo por la misma operaria dentro del proceso de lavado:

1. La operaria introduce la cantidad de ropa a la secadora.
2. La operaria extrae la ropa de la secadora, le da una revisión de control de calidad, examinando que la ropa está en las condiciones ideales de secado.

3. La ropa es doblada y colocada en bolsas lista para su despacho.

Grafico N° 06



Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

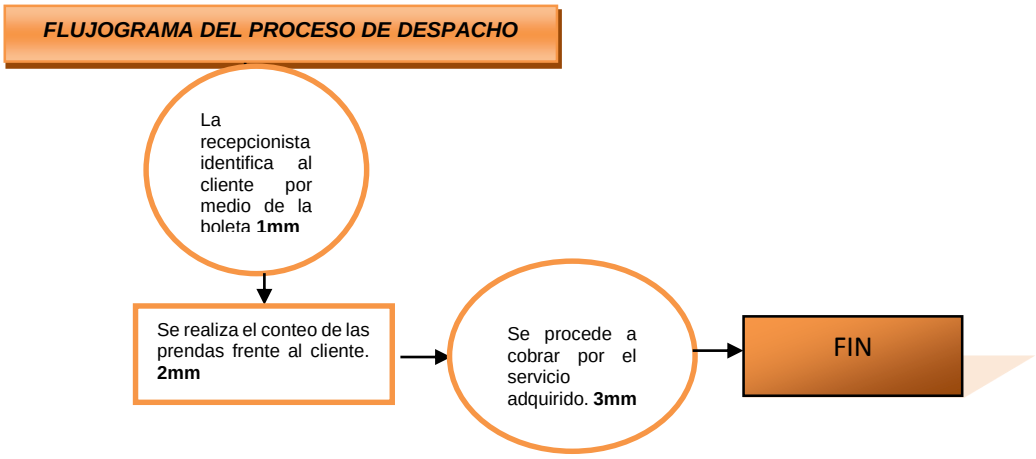
Proceso de despacho: El proceso final comienza desde el momento que el cliente llega a recoger su ropa.

1. La recepcionista identifica al cliente por medio de la boleta que le fue entregada que incluye su nombre, número y descripción de prendas.

2. Hace un conteo frente al cliente de las prendas para asegurar que el cliente está recibiendo todas las prendas que entregó al principio.

3. La recepcionista procede a cobrar por el servicio, emitiendo la factura respectiva.

Grafico N° 07



Con el proceso de despacho termina el lavado y secado de ropa, ocupando un tiempo total de 140mm por cada servicio prestado.

Proceso de obtención de permisos de funcionamiento, patente y registros

Obtención del RISE

Como la empresa tendrá ingresos inferiores a 60.000, nos acogeremos a sacar el RISE ya que nos facilitara y simplificará el pago de impuestos el procedimiento a seguir para la obtención del mismo es el siguiente:

* Presentar original y copia de la cédula de ciudadanía
* Presentar el certificado de votación
* Presentar original y copia de una planilla de un servicio básico
* Presentar patente municipal o permiso de funcionamiento

Obtención del permiso provincial de salud

- Solicitud dirigida al señor director de salud firmada por el propietario
- Copia del RISE
- Copia de la cédula de ciudadanía del propietario
- Croquis donde se encuentra la empresa
- Permiso de bomberos
- Certificados de salude de sangre del personal que labora en la empresa.

Una vez obtenido los requisitos anteriores como el RISE, permiso de salud y permiso de bomberos se procede a ingresar a la página del ARCSA para

emitir el respectivo permiso de funcionamiento además se cancelara el costo de $15.

ESTUDIO LEGAL ADMINISTRATIVO

Estudio Legal

Para la organización jurídica de la empresa se ha tomado en cuenta el tipo de empresa que mejor se adapte a las actividades de la misma.

Es así que se ha previsto la implementación de la organización como una pequeña empresa bajo la modalidad de persona natural ya que posee características propias que la define como tal.

Nombre de la empresa: La organización se denomina “Cleaning Clothes Lavandería”.

Domicilio: Estará en la parroquia de Zamora de la Provincia de Zamora Chinchipe, en las calles Diego de Vaca entre 24 de Mayo y Pio Jaramillo.

Capital social: Será aportado por el representante legal de la empresa. Objetivo social: La organización como tal, tendrá su objetivo social en la prestación de servicios de lavado de ropa casual.

Plazo de duración: La empresa tendrá un plazo de duración en el mercado de 5 años de vida útil.

Estudio Administrativo

Está conformado por los organismos agrupados de acuerdo el grado de autoridad y responsabilidad que poseen independientemente de las funciones que realizan.

Nivel directivo

Como el nivel directivo es el encargado de legislar políticas, crear normas y procedimientos que ayuden al buen desenvolvimiento de las actividades de empresa. Este nivel está conformado por el gerente/administrador puesto que estará presidido por Lourdes Ayde Cango Mora

Nivel auxiliar

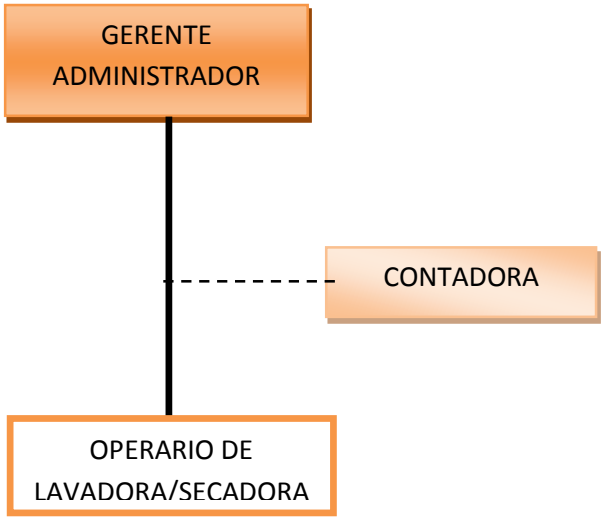
Este nivel estará conformado por la contadora, quien facilitará las actividades contables en caso de ser necesario permitiendo que la lavandería desarrolle sus actividades sin ningún impedimento fiscal.

Nivel operativo

Aquí lo conforma el operario de lavado y secado de ropa, siendo el pilar de la producción y comercialización del servicio que ofrecerá la empresa.

Organigrama estructural

Grafico N° 08



Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Manual de funciones

Este manual describe cada una de las funciones de los empleados, lo que ayudará a cumplir a cabalidad su trabajo asignado.

DESCRIPCION DEL PUESTO Y PERFIL DEL PUESTO

TÍTULO DEL PUESTO: Gerente/administrador
NIVEL JERÁRQUICO: Directivo

Naturaleza del cargo

- Supervisar y controlar el área de recepción y lo que conlleva la introducción y despacho de prendas, asistir en el área de producción en temporadas alta.

FUNCIONES TÍPICAS:

* Llevar a cabo la planeación operativa de la empresa, presupuesto y planes operativos.
* Llevar a cabo el control de las ventas a nivel diario, semana, mensual.
* Control y compra de suministros.
* Atención al cliente
* Cobro por servicio

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

* Ambiente Físico: Espacio reducido
* Seguridad: condiciones generalmente seguras
* Supervisar: coordinar las actividades del personal bajo su mando
* Esfuerzos físicos no exagerados y visuales.

REQUISITOS MÍNIMOS:

* Educación: Ingeniería en Banca y Finanzas o Carreras a Fines.

EXPERIENCIA:

* Ser socia de la empresa
* Ser mayor de edad

APTITUDES:

* Amable.
* Respetuoso
* Honesto
* Voluntad de servicio

DESCRIPCION DEL PUESTO Y PERFIL DEL PUESTO

TÍTULO DEL PUESTO: Contadora
NIVEL JERÁRQUICO: Auxiliar
SUPERVISA: Gerente/Administrador

NATURALEZA DEL CARGO:
Llevar la contabilidad correspondiente de la empresa

FUNCIONES TÍPICAS:

* Llevar contabilidad de libros básicos
* Declaraciones de impuestos
* Elaboración de estados financieros

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

* Ambiente Físico: Espacio reducido
* Seguridad: condiciones generalmente seguras
* Supervisar: las actividades del registro contable
* Esfuerzos visuales.

REQUISITOS MÍNIMOS:

* Educación: Ingeniería Contabilidad.
* Habilidades: Conocimiento en el manejo de programas contables y uso de equipo de computación**.**

EXPERIENCIA:

* Mínimo 2 años en puestos similares
* Ser mayor de edad

APTITUDES:

* Amable.
* Respetuoso
* Diligente
* Honesto
* Confiable
* Discreto

DESCRIPCION DEL PUESTO Y PERFIL DEL PUESTO

TÍTULO DEL PUESTO: Operario de lavadora y secadora
NIVEL JERÁRQUICO: Operativo
SUPERVISA: Gerente/Administrador

NATURALEZA DEL CARGO:

- Verificar si la ropa necesita un remojo antes de introducirse en la lavadora, lavar la ropa en la máquina y verificar su estado al final del lavado.

- Verificar el correcto lavado de cada prenda, su colocación en la secadora y posteriormente el doblado de las mismas.

FUNCIONES TÍPICAS:

* Revisar cada una de las piezas antes de ser introducidas a las lavadoras.
* Clasificar la ropa según sus colores y en base a estos preparar la dosis de químicos y detergentes a utilizar.
* Hacer la limpieza del área de lavado y del establecimiento
* Colocar las prendas en las secadoras y verificar al final que estén completamente secas.
* Elaborar informes sobre los eventos importantes diarios.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

* Ambiente Físico: Espacio reducido
* Seguridad: condiciones generalmente seguras
* Esfuerzos físicos y visuales.

REQUISITOS MÍNIMOS:

* Educación: Primaria.

EXPERIENCIA:

* Mínimo: 1 año en puestos similares

APTITUDES:

* Amable.
* Respetuoso
* Diligente
* Honesto

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio económico financiero planteamos los requerimientos ya sean estos de talento humano, materiales, equipo de oficina y computación, maquinaria que sean necesarios para cumplir con la implementación de la empresa.

En esta parte del estudio cuantificamos el monto total de las inversiones que la empresa necesita para iniciar sus actividades económicas, estas inversiones están constituidas por:

Inversiones en activos fijos

Son aquellos bienes tangibles que la empresa utilizará de manera continua en el desarrollo de sus actividades, la empresa contara con los siguientes activos fijos que fueron cotizados en empresas locales:

Maquinaria: la empresa necesitara de la siguiente maquinaria para poder operar, la misma que está valorada en $3.465 tal como se detalla a continuación:

Cuadro N° 23

MAQUINARIA Y EQUIPO			
Detalle	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**
Balanza Plataforma	1	$ 65,00	$ 65,00
Lavadora	2	$ 692.86	$ 1.385,72
Secadora	2	$ 461,18	$ 992.36
Total			**$ 2.373,08**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Muebles y enseres: La empresa adquirirá muebles y enseres necesarios para el equipamiento de la planta para las actividades tanto de administración como de producción.

Cuadro N° 24

Muebles y Enseres			
Detalle	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**
Escritorio	1	$ 120,00	$ 120,00
Sillas	3	$ 30,00	$ 90,00
Perchas	3	$ 150,00	$ 450,00
Mesa	1	$ 90,00	$ 90,00
Total			**$ 750,00**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Activos diferidos

Estos activos son aplicados con la finalidad de garantizar la estabilidad de la empresa y obtener buenos resultados a futuro, dentro de estos activos se encuentran:

Cuadro N° 25

ACTIVOS DIFERIDOS			
Cantidad	**Tipo de Servicio**	**Costo unitario**	**Costo total**
1	Materiales de Adecuación e Instalación	$ 600,00	$ 350,00
1	Estudio de Mercado	$ 150,00	$ 150,00
Total			$ 500,00

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Capital de Trabajo

Para el complemento de las actividades de la empresa se ha considerado ciertos materiales de oficina y aseo que son un complemento para brindar una buena imagen del servicio y la empresa.

Cuadro Nº 26

MATERIALES DE OFICINA				Valor Total
Detalle	**Unidad de Medida**	**Cantidad**	**Valor unitario**	
Facturas	Unidad	756	$ 0,15	$ 113,40
Teléfono	Unidad	1	$ 45,00	$ 45,00
Calculadora	Unidad	1	$ 5,99	$ 5,99
Grapadora	Unidad	1	$ 6,69	$ 6,69
Perforadora	Unidad	1	$ 2,50	$ 2,50
Papelera metálica	Unidad	1	$ 7,64	$ 7,64
Dispensador de cinta	Unidad	1	$ 4,19	$ 4,19
Archivadores	Unidad	3	$ 1,81	$ 5,43
Cinta de embalaje	Unidad	6	$ 0,59	$ 3,54
Esferos	Unidad	12	$ 0,25	$ 3,00
Resaltador	Unidad	6	$ 0,45	$ 2,70
Caja de Grapas	Caja	1	$ 0,58	$ 0,58
Tijeras	Unidad	2	$ 1,49	$ 2,98
Total				$ 203,64

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Cuadro Nº 27

MATERIALES DE ASEO PARA LA OFICINA				
Detalle	**Unidad de Medida**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**
Toallas de mano desechables	Paquete	6	$ 3,57	$ 21,42
Papel higiénico	Paquete	6	$ 7,59	$ 45,54
Trapeadores	Unidad	2	$ 3,13	$ 6,26
Escoba	Unidad	3	$ 2,46	$ 7,38
Recogedor de Basura	Unidad	4	$ 1,34	$ 5,36
Basurero	Unidad	2	$ 2,68	$ 5,36
Guantes	Unidad	3	$ 1,43	$ 4,29
Cepillo de Baño	Unidad	2	$ 1,75	$ 3,50
Total				**$ 99,11**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Materia prima

Aquí se determinar la materia prima a utilizar para la ejecución del servicio en función a la cantidad de libras de ropa a lavar.

Cuadro N° 28

MATERIA PRIMA				
Detalle	**Unidad de Medida**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**
Detergente	Kilos	1.864	$ 1,60	$ 2.983,09
Suavizante	Litros	560	$ 1,65	$ 924,00
Fundas	Unidad	756	$ 0,05	$ 37,80
Total				$ 3.944,89

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Mano de obra directa

Aquí detallamos el rubro del personal que nos ayudara a brindar un mejor servicio, está conformado por: gerente, contador auxiliar y un operario.

Cuadro Nº 29

RESUMEN DE SUELDOS Y SALARIOS					
DETALLE	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Mano de Obra Directa	$ 5.840,64	$ 6.416,89	$ 6.634,42	$ 6.859,33	$ 7.091,86
Sueldos Administrativo	$ 14.688,11	$ 16.151,98	$ 16.699,54	$ 17.265,65	$ 17.850,96
Total	**$ 20.528,75**	**$ 22.568,88**	**$ 23.333,96**	**$ 24.124,98**	**$ 24.942,82**

Elaborado por: La autora
Fuente: Cuadro n° 51, 52, 53

Servicios básicos

Los servicios de agua y luz están calculados en función a una tarifa mínima, y el consumo de teléfono está representado por la base fija:

Cuadro Nº 30

SERVICIOS BASICOS				
Detalle	**Unidad de Medida**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**
Energía	kw/h	1.080	$ 0,40	$ 432,00
Agua	m3	768	$ 0,25	$ 192,00
Teléfono	Global	12	$ 8,60	$ 103,20
Total				$ 727,20

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Publicidad y Promociones

Para dar a conocer la empresa y de su servicio que ofrece, se propone la publicidad en redes sociales y radio, en cuanto a promociones se ha planteado obsequiar bolsos porta ropa, sus costos se detallan a continuación:

Cuadro Nº 31

PUBLICIDAD Y PROMOCIONES				
Cantidad	**Tipo de Servicio**	**Operario**	**Costo Unitario**	**Costo total**
288	Cuñas	Voz de Zamora	$ 2,00	$ 676,00
300	Hojas volantes	Cleaning Clothes	$ 0,05	$ 15,00
180	Bolsos	Cleaning Clothes	$ 0,75	$ 135,00
1	Letrero	Maxred	$ 85,00	$ 85,00
TOTAL				$ 911,00

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Arriendo

El local escogido para la ubicación de la empresa tiene el siguiente costo mensual:

Cuadro Nº 32

ARRIENDO			
Cantidad	**Arriendo Mensual**	**Costo unitario**	**Costo total**
12	Arriendo de Local	$ 180,00	$ 2.160,00

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

A continuación se detalla un resumen de todos los requerimientos que necesitamos para empezar nuestras operaciones en el primer año:

Cuadro Nº 33

RESUMEN TOTAL DE INVERSIONES		
ACTIVOS FIJOS	**CAPITAL DE TRABAJO ANUAL**	**CAPITAL DE TRABAJO BIMENSUAL**
Maquinaria y Equipo		$ 2.373,08
Equipo de Computación		$ 615,00
Muebles y Enseres		$ 600,00
Total		**$ 3.588,08**
Activos Diferidos		
Materiales de Adecuación e Instalación		$ 350,00
Estudio de Mercado		$ 150,00
Total		**$ 500,00**
Capital de Trabajo		
Materia Prima	$ 3.944,89	
Mano de Obra Directa	$ 5.840,64	
Materiales de Oficina	$ 203,64	
Materiales de Aseo para la Oficina	$ 99,11	
Sueldos Administrativos	$ 14.206,51	
Servicios Básicos	$ 727,20	
Publicidad y Promociones	$ 911,00	
Arriendo	$ 2.160,00	
Total capital de trabajo anual	**$ 28.092,99**	
Total capital de trabajo bimensual		**$ 4.682,16**
TOTAL INVERSION INICIAL		**$ 8.770,24**

Elaborado por: La autora
Fuente: Cuadros 23,24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32.

DETERMINACIÓN DE COSTOS

Estos costos, son gastos que la empresa debe enfrentar durante el proceso productivo. Para el cálculo de los costos se tomará en cuenta un incremento del 3,67% que corresponde a la inflación de Zamora.

Cuadro Nº 34

PROYECCIÓN DE COSTOS					
Detalle	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Costo de Producción					
Materia Prima	$ 4.089,67	$ 4.239,76	$ 4.395,36	$ 4.556,67	$ 4.723,89
Mano de Obra Directa	$ 5.840,64	$ 6.416,89	$ 6.634,42	$ 6.859,33	$ 7.091,86
Arriendo	$ 2.239,27	$ 2.321,45	$ 2.406,65	$ 2.494,97	$ 2.586,54
Activos diferidos	$ 750,00	$ 750,00	$ 750,00	$ 750,00	$ 750,00
Servicios Básicos	$ 753,89	$ 781,56	$ 810,24	$ 839,97	$ 870,80
Depreciación Maquinaria y Equipo	$ 213,58	$ 213,58	$ 213,58	$ 213,58	$ 213,58
Depreciación Muebles y Enseres	$ 54,00	$ 54,00	$ 54,00	$ 54,00	$ 54,00
Depreciación de Equipo de Computación	$ 136,67	$ 136,67	$ 136,67	$ 136,67	$ 136,67
Total Costos de Producción	**$ 14.077,71**	**$ 14.913,91**	**$ 15.400,92**	**$ 15.905,20**	**$ 16.427,35**
Gastos de Administración y Ventas					
Materiales de Oficina	$ 211,11	$ 218,86	$ 226,89	$ 235,22	$ 243,85
Materiales de Aseo para la Oficina	$ 102,75	$ 106,52	$ 110,43	$ 114,48	$ 118,68
Permisos de funcionamiento	$ 56,50	$ 56,50	$ 56,50	$ 56,50	$ 56,50
Sueldos Administrativos	$ 14.688,11	$ 16.151,98	$ 16.699,54	$ 17.265,65	$ 17.850,96
Publicidad y Promociones	$ 944,43	$ 979,09	$ 1.015,03	$ 1.052,28	$ 1.090,90
Amortización Activos Diferidos	$ 100,00	$ 100,00	$ 100,00	$ 100,00	$ 100,00
Total Gastos de Administración y Ventas	**$ 16.102,91**	**$ 17.612,96**	**$ 18.208,38**	**$ 18.824,13**	**$ 19.460,89**
TOTAL COSTOS Y GASTOS	**$ 30.180,62**	**$ 32.526,87**	**$ 33.609,30**	**$ 34.729,33**	**$ 35.888,24**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Costo unitario de producción

Determinamos el costo del servicio dividiendo el total del costo de producción para el total de la capacidad utilizada.

Cuadro Nº 35

COSTO DE PRODUCCION EN KILOS		
Años	KILOS A LAVAR	COSTO DEL KILO DE LAVADO DE ROPA
1	16.934	1,78
2	19.354	1,68
3	21.773	1,54
4	24.192	1,44
5	24.192	1,48

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Determinación del precio de venta e Ingresos

Para determinar el P.V.P, al costo unitario agregamos el margen del 3,67% que corresponde a la inflación dándonos así un porcentaje de utilidad del 9,41% para el año 1 para el quinto año tenemos un margen del 51,83%.

Cuadro Nº 36

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO DE ROPA CASUAL					
AÑOS	KILOS A LAVAR	COSTO DEL KILO	MARGEN DE UTILIDAD	P.V.U	INGRESOS ANUALES
1	16934	$ 1,78	9,41%	$ 1,95	$ 33.022,08
2	19354	$ 1,68	20,28%	$ 2,02	$ 39.124,56
3	21773	$ 1,54	35,77%	$ 2,10	$ 45.630,49
4	24192	$ 1,44	51,35%	$ 2,17	$ 52.561,25
5	24192	$ 1,48	51,83%	$ 2,25	$ 54.490,25

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

Costos fijos: Estos no se relacionan con los niveles de producción, es decir, son valores que se deben cubrir independientemente de si hay o no producción.

Costos variables: Son aquellos que varían con la cantidad producida. Se refiere a gastos que intervienen directamente en el proceso.

Cuadro Nº 37

PROYECCION DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES					
Detalle	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Costos Fijos					
Materiales de Oficina	$ 211,11	$ 218,86	$ 226,89	$ 235,22	$ 243,85
Materiales de Aseo para la Oficina	$ 102,75	$ 106,52	$ 110,43	$ 114,48	$ 118,68
Activos Diferidos	$ 750,00	$ 750,00	$ 750,00	$ 750,00	$ 750,00
Contribuciones	$ 56,50	$ 56,50	$ 56,50	$ 56,50	$ 56,50
Publicidad y Promociones	$ 944,43	$ 979,09	$ 1.015,03	$ 1.052,28	$ 1.090,90
Mano de Obra Directa	$ 5.840,64	$ 6.416,89	$ 6.634,42	$ 6.859,33	$ 7.091,86
Sueldos	$ 14.688,11	$ 16.151,98	$ 16.699,54	$ 17.265,65	$ 17.850,96
Arriendo	$ 2.239,27	$ 2.321,45	$ 2.406,65	$ 2.494,97	$ 2.586,54
Depreciación de Equipo de Computación	$ 136,67	$ 136,67	$ 136,67	$ 136,67	$ 136,67
Depreciación Maquinaria y Equipo	$ 213,58	$ 213,58	$ 213,58	$ 213,58	$ 213,58
Depreciación Muebles y Enseres	$ 54,00	$ 54,00	$ 54,00	$ 54,00	$ 54,00
Amortización Activos Diferidos	$ 100,00	$ 100,00	$ 100,00	$ 100,00	$ 100,00
Total Costos Fijos	**$ 25.337,07**	**$ 27.505,55**	**$ 28.403,71**	**$ 29.332,69**	**$ 30.293,54**
Costos Variables					
Servicios Básicos	$ 753,89	$ 781,56	$ 810,24	$ 839,97	$ 870,80
Materia Prima	$ 4.089,67	$ 4.239,76	$ 4.395,36	$ 4.556,67	$ 4.723,89
Total Costos Variables	**$ 4.843,55**	**$ 5.021,31**	**$ 5.205,59**	**$ 5.396,64**	**$ 5.594,70**
TOTAL COSTOS	**$ 30.180,62**	**$ 32.526,87**	**$ 33.609,30**	**$ 34.729,33**	**$ 35.888,24**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se lo puede determinar mediante la capacidad utilizada y en función a las ventas.

Cuadro Nº 38

DATOS PARA DETERMINAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO				
AÑOS	**INGRESOS**	**COSTOS FIJOS**	**COSTOS VARIABLES**	**COSTO TOTAL**
1	$ 33.022,08	$ 25.337,07	$ 4.843,55	$ 30.180,62
2	$ 39.124,56	$ 27.505,55	$ 5.021,31	$ 32.526,87
3	$ 45.630,49	$ 28.403,71	$ 5.205,59	$ 33.609,30
4	$ 52.561,25	$ 29.332,69	$ 5.396,64	$ 34.729,33
5	$ 54.490,25	$ 30.293,54	$ 5.594,70	$ 35.888,24

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

CFT = Costo fijo total

CVT = Costo variable total

VT = Ventas totales

PE= $25.337,07/1-($4.843,55/ $33.022,08)

PE= $29.692,21

En Función de la Capacidad Utilizada

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

PE= $25.337,07/ ($33.022,08-$4.843,55)*100
PE= 90%

La empresa debe trabajar con el 90% de la capacidad utilizada y generar $29.692,21 de ingresos para cubrir los costos y así no obtener perdida ni ganancia.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias nos proporcionara información para la toma de decisiones a futuro y precautelar los intereses de la empresa y determinar si las actividades van a generar pérdidas o ganancias.

Cuadro Nº 39

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
DETALLE	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ventas	$ 33.022,08	$ 39.124,56	$ 45.630,49	$ 52.561,25	$ 54.490,25
TOTAL INGRESOS VENTAS	**$ 33.022,08**	**$ 39.124,56**	**$ 45.630,49**	**$ 52.561,25**	**$ 54.490,25**
Costo Total	$ 30.180,62	$ 32.526,87	$ 33.609,30	$ 34.729,33	$ 35.888,24
Utilidad antes de repartición a trabajadores	**$ 2.841,46**	**$ 6.597,69**	**$ 12.021,18**	**$ 17.831,92**	**$ 18.602,01**
15% Participación trabajadores	$ 426,22	$ 989,65	$ 1.803,18	$ 2.674,79	$ 2.790,30
Utilidad antes impuesto a la renta	**$ 2.415,24**	**$ 5.608,04**	**$ 10.218,00**	**$ 15.157,13**	**$ 15.811,71**
Impuesto proporcional Impuesto Renta	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 287,71	$ 353,17
UTILIDAD NETA	**$ 2.415,24**	**$ 5.608,04**	**$ 10.218,00**	**$ 14.869,42**	**$ 15.458,54**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Para año 1 con los servicios que la empresa va a brindar se generará una utilidad neta de $2.415,24 y conforme se cumple el tiempo de vida útil de la empresa, se va generando más utilidades así como también se genera el valor a pagar del impuesto a la renta proporcional por el excedente en las utilidades.

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera permite determinar los beneficios y la rentabilidad del proyecto. Los indicadores a utilizar son: Flujo de caja, Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), la Relación Beneficio Costo (RBC), Periodo de Recuperación del Capital (PRC).

Flujo de Caja

En el flujo de caja se presenta los recursos en efectivo de la empresa que ingresan y salen reportando los movimientos de fondos y su disponibilidad de los mismos durante los 5 años de vida útil del proyecto.

Cuadro Nº 40

FLUJO DE EFECTIVO						
DETALLE	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
UTILIDAD NETA		$ 2.415,24	$ 5.608,04	$ 10.218,00	$ 14.869,42	$ 15.458,54
+ DEPRECIACIONES		$ 404,25	$ 404,25	$ 404,25	$ 404,25	$ 404,25
+ AMORTIZACIONES		$ 100,00	$ 100,00	$ 100,00	$ 100,00	$ 100,00
= F.E.O		$ 2.919,49	$ 6.112,29	$ 10.722,25	$ 15.373,67	$ 15.962,79
- INVERSION INICAL	-$ 8.770,24					
- REINVERSIONES					**-615,00**	
+ VALOR DE RESCATE						$ 1.976,85
	-$ 8.770,24	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	-$ 615,00	$ 1.976,85
F.E. ANTES DE FINANCIAMIENTO	**-$ 8.770,24**	**$ 2.919,49**	**$ 6.112,29**	**$ 10.722,25**	**$ 14.758,67**	**$ 17.939,64**

Elaborado por: La autora
Fuente: Cuadro n° 39, 47, 48, 49, 50

Valor actual neto

El VAN representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en poder de la empresa, y para determinarlo se realizó el cálculo de la TMAR dando así el costo de oportunidad y finalmente el factor de actualización para cada año.

$$TMAR = Tasa\ Pasiva + Iflacion$$
$$TMAR = 5{,}14\% + 3{,}38\% = 8{,}52\%$$
$$FA = \frac{1}{(1+i)^n}$$
$$FA = \frac{1}{(1+8{,}52\%)^1} = 0{,}9214891$$

Cuadro Nº 41

VALOR ACTUAL NETO						
DETALLE	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Inversión del Proyecto	$ 8.770,24					
Flujo		$ 2.919,49	$ 6.112,29	$ 10.722,25	$ 14.758,67	$ 17.939,64
Tasa		0,0852	0,0852	0,0852	0,0852	0,0852
Factor de Actualización		0,9214891	0,8491422	0,7824753	0,7210425	0,6644328
VALOR ACTUAL		**$ 2.690,28**	**$ 5.190,20**	**$ 8.389,90**	**$ 10.641,63**	**$ 11.919,68**
						$ 38.831,69

Elaborado por: La autora
Fuente: Cuadro n° 40

VAN= ∑Flujos netos actualizados – Inversión

VAN= $38.831,63 - $8.770,24

VAN= $30.061,45

El total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es de $30.061,45. Como lo indica el criterio de este indicador, si el van es mayor a cero el proyecto es viable.

Tasa interna de retorno (TIR)

Constituye la tasa de interés, a la cual debemos encontrar los flujos de efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión.

Cuadro Nº 42

TASA INTERNA DE RETORNO					
Año	**Flujo Neto**	**Factor 1**	**VAN 1**	**Factor 2**	**VAN 2**
Inversión	**8.770,24**	**71,00%**		**72,00%**	
1	2.919,49	0,58480	$ 1.707,30	0,58139	$ 1.697,38
2	6.112,29	0,34199	$ 2.090,32	0,33802	$ 2.066,08
3	10.722,25	0,19999	$ 2.144,36	0,19652	$ 2.107,18
4	14.758,67	0,11695	$ 1.726,09	0,11425	$ 1.686,29
5	17.939,64	0,06839	$ 1.226,97	0,06642	$ 1.191,71
			$ 8.895,04		**$ 8.748,64**
		Inversión	$ 8.770,24		$ 8.770,24
		VAN menor	124,79	**VAN mayor**	$ (21,60)

Elaborado por: La autora
Fuente: Cuadro n° 40

Para determinar la TIR se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{TIR}=Tm+\text{Dt}((VAN\ menor)/(VAN\ menor - VAN\ mayor))$$

$$TIR = 71\% + (72\% - 71\%)\left(\frac{124{,}79}{124{,}79 - (-21{,}60)}\right) = 71.85\%$$

TIR= 71.85%

Según los criterios de decisión basados en la TIR son:

* Si la TIR es mayor que el costo de capital se acepta el proyecto.
* Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
* Si la TIR es menor que el costo del capital se debe rechazar el proyecto.

Entonces, como nuestra TIR es de 71,85% se determina que es mayor al costo de oportunidad.

Relación costo-beneficio

Este indicador evalúa financieramente a la empresa para conocer su rendimiento durante la vida útil del proyecto con un determinado volumen de inversión. Para la toma de decisiones existen lo siguientes criterios:

- Si la relación B/C es mayor que 1 se acepta el proyecto.
- Si la relación B/C es igual a 1 es indiferente realizar el proyecto.
- Si la relación B/c es menor que 1 se debe rechazar el proyecto.

Cuadro N° 43

RELACION BENEFICIO COSTO						
Año	**Costo Original**	**Factor de Actualización**	**Costo Actualizado**	**Ingreso Original**	**Factor de Actualización**	**Ingreso Actualizado**
2016	$ 30.180,62	0,921489126	$ 27.811,11	$ 33.022,08	0,921489126	$ 30.429,49
2017	$ 32.526,87	0,849142210	$ 27.619,93	$ 39.124,56	0,849142210	$ 33.222,32
2018	$ 33.609,30	0,782475313	$ 26.298,45	$ 45.630,49	0,782475313	$ 35.704,73
2019	$ 34.729,33	0,721042493	$ 25.041,32	$ 52.561,25	0,721042493	$ 37.898,89
2020	$ 35.888,24	0,664432817	$ 23.845,32	$ 54.490,25	0,664432817	$ 36.205,11
Total			**$ 130.616,14**			**$ 173.460,53**

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación Directa

Para determinar la relación costo beneficio aplicamos la siguiente fórmula:

$$\boldsymbol{RBC = \frac{\sum Ingresos\ Actualizados}{\sum Costos\ Actualizados}}$$

RBC= $ 173.460,53**/**$ 130.616,14

RBC= $1,33

En el presente proyecto, la relación beneficio/costo es de 1,33 mayor que 1, indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada $1,00 invertido, se recibiría $0,33 centavos de utilidad.

Periodo de recuperación de capital

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto rembolsará el capital.

El periodo de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

Cuadro Nº44

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL			
AÑOS	**INVERSIÓN INICIAL**	**FLUJO NETO**	**FLUJOS ACUMULADOS**
0	8.770,24		
1		$ 2.919,49	$ 2.919,49
2		$ 6.112,29	$ 9.031,78
3		$ 10.722,25	$ 19.754,04
4		$ 14.758,67	$ 34.512,71
5		$ 17.939,64	$ 52.452,34
Total		**$ 52.452,34**	**$ 118.670,36**

Elaborado por: La autora
Fuente: Cuadro n° 40

$$\boldsymbol{PRC = Año\ supera\ la\ Inv}\text{ersión } + \frac{\boldsymbol{Inversión - \sum Primeros flujos}}{\boldsymbol{Flujo\ neto\ del\ año\ que\ supera\ la\ inversión}}$$

$$PRC = 2 + \frac{8.770{,}24 - 9.031{,}78}{6.112{,}29}$$

$$PRC = 1.96$$

$$PRC = 1\ año$$

$$PRC = (2{,}96 - 2) * 12 = 11.49 \text{meses}$$

$$PRC = (11.49 - 11) * 30\ = 14 \text{ dias}$$

El período de recuperación de capital es de 1 año, 11 meses y 14 días, por tanto es aceptable es proyecto ya que el periodo de recuperación está dentro de la vida útil del proyecto.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Este análisis nos pone de manifiesto las variaciones de rentabilidad del proyecto ya sea aumentando sus costos o disminuyendo sus ingresos. Para ello se determina nuevamente la TIR.

Análisis de sensibilidad en base al aumento de los costos

Cuadro N° 45

ANALISIS DE SENSIBILIDAD EN BASE AL AUMENTO DE LOS COSTOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN 1	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN 2
	25,74%				9,00%		10,00%	
1	$ 30.180,62	$ 37.947,94	$ 33.022,08	($ 4.925,86)	0,917431	($ 4.519,13)	0,909090909	($ 4.478,05)
2	$ 32.526,87	$ 40.898,01	$ 39.124,56	($ 1.773,45)	0,841680	($ 1.492,68)	0,826446281	($ 1.465,66)
3	$ 33.609,30	$ 42.259,03	$ 45.630,49	$ 3.371,46	0,772183	$ 2.603,38	0,751314801	$ 2.533,03
4	$ 34.729,33	$ 43.667,30	$ 52.561,25	$ 8.893,95	0,708425	$ 6.300,70	0,683013455	$ 6.074,69
5	$ 35.888,24	$ 45.124,47	$ 54.490,25	$ 9.365,78	0,649931	$ 6.087,11	0,620921323	$ 5.815,41
						$ 8.979,38		$ 8.479,41
					Inversión	$ 8.770,24		$ 8.770,24
					VAN menor	$ 209,14	VAN mayor	($ 290,84)

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación directa

Nueva TIR =	43%
TIR del proyecto=	71%

Diferencia TIR = TIR del Proyecto - la Nueva TIR
Diferencia TIR =71% - 44%
Diferencia TIR = 29%

Porcentaje de Variación
% de Variación = Diferencia TIR/TIR proyecto
% de Variación = 41%

Sensibilidad
Sensibilidad= % de Variación/Nueva TIR
Sensibilidad = 0,956

Análisis de sensibilidad en base a la disminución de los ingresos

Cuadro N° 46

ANALISIS DE SENSIBILIDAD EN BASE A LA DISMINUCION DE INGRESOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ACTUALIZADO	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN 1	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN 2
			19,41%		9,00%		10,00%	
2016	$ 30.180,62	$ 33.022,08	$ 26.613,51	($ 3.567,11)	0,917431193	($ 3.272,58)	0,909090909	($ 3.242,83)
2017	$ 32.526,87	$ 39.124,56	$ 31.531,68	($ 995,18)	0,841679993	($ 837,63)	0,826446281	($ 822,46)
2018	$ 33.609,30	$ 45.630,49	$ 36.775,01	$ 3.165,70	0,772183480	$ 2.444,50	0,751314801	$ 2.378,44
2019	$ 34.729,33	$ 52.561,25	$ 42.360,72	$ 7.631,40	0,708425211	$ 5.406,27	0,683013455	$ 5.212,35
2020	$ 35.888,24	$ 54.490,25	$ 43.915,36	$ 8.027,12	0,649931386	$ 5.217,08	0,620921323	$ 4.984,21
						$ 8.957,65		$ 8.509,70
					Inversión	$ 8.770,24		$ 8.770,24
					VAN menor	$ 187,41	VAN mayor	($ 260,54)

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación directa

Nueva TIR =	42%
TIR del proyecto=	71%

Diferencia TIR = TIR del Proyecto - la Nueva TIR
Diferencia TIR =71% - 42%
Diferencia TIR = 30%

Porcentaje de Variación
% de Variación = Diferencia TIR/TIR proyecto
% de Variación =41%

Sensibilidad
Sensibilidad= % de Variación/Nueva TIR
Sensibilidad = 0,987

Una vez aplicado el análisis de sensibilidad se determina que la empresa podrá incrementar sus costos un 25.74% y disminuir sus ingresos en un 19.41%, con las variaciones se determina que el proyecto es sensible a cambios y sin sobre pasar estos porcentajes no se verá afectado financieramente.

g. DISCUCIÓN

Luego de haber realizado la practica sustentada con lo teórico, procedemos a rescatar los datos más importantes del proyecto que facilitarán realizar las conclusiones y recomendaciones respectivas. Para empezar el desarrollo del proyecto se aplicó 377 encuestas con las cuales se determinó que el servicio de lavado de ropa casual tiene una acogida del 87%.

Con el porcentaje antes descrito se parte para determinar la demanda efectiva de 163.590 kilos a lavar y una oferta de 11.455 kilos dando como resultado una demanda insatisfecha de 152.135 kilos para el primer año, se empezará a trabajar con el 70% de la capacidad instalada y con lo cual se cubrirá el 11.1% de la demanda insatisfecha es decir, se lavará 16 kilos trabajando 8 hora los 252 días.

La constitución legal del nuevo centro de lavado de ropa será unipersonal bajo la modalidad de persona natural, donde el único propietario responderá frente a derechos y obligaciones.

Dentro de estudio financiero y económico, se establece que el proyecto podrá inicial sus actividades con una inversión de $ 8.770,24 sus costos de producción del primer año será de $ 30.180,62, para que la empresa mantenga su punto de equilibrio deberá generar $ 29.692,21 para no generar pérdidas.

Con la aplicación de indicadores como el VAN nos indica que nuestra inversión inicial tendrá un valor de $ 30.061,45 al culminar la vida útil el proyecto, la TIR es de 71% su costo beneficio es de $1,33. Su capital invertido será recuperado en 1 año, además el proyecto puede soportar variaciones de sus costos del 25.74% y una disminución de sus ingresos del 19,41%, por tanto la empresa debe mantenerse dentro de estos márgenes de variación y así no será afectada financieramente.

h. CONCLUSIONES

Una vez concluido el proceso investigativo se llega a las siguientes conclusiones:

- ✓ El proyecto será aplicado en la parroquia de Zamora donde se aplicó las 377 encuestas, las mismas que permitieron determinar una demanda potencial de 2.302 personas, de las cuales el 87% llegan a ser la demanda real es decir 2.003 personas y nuestra demanda efectiva es 1.722 personas, teniendo así una demanda insatisfecha ya que el servicio existente no brinda ni cumple con las expectativas que requiere los habitantes de la parroquia, por tanto nuestra empresa acogerá a quienes serán nuestros clientes.
- ✓ En el estudio técnico se determinó que la empresa se establecerá en un lugar estratégico donde podrá ofrecer sus 756 servicios y se implementará con una capacidad utilizada de 16.934 kilos, para la captación de clientes se establecerá publicidad y promociones planteadas en el plan de marketing.
- ✓ Dentro del estudio legal administrativo, la empresa será unipersonal y contara con un gerente, contadora y 1 operaria quienes se encargaran de la parte operativa de la empresa. Quienes cumplirán sus funciones en base al manual de sus funciones.

- ✓ En el estudio financiero se establece que la empresa tendrá una inversión inicial de $8.770,24. Con la inversión inicial generara utilidades de $ 2.415,24 para el primer año y al finalizar su vida útil tendrá utilidades de $15.458,54. El flujo de caja nos da a conocer que nuestra empresa no tendrá problemas de efectivo para el año 1 tendrá una liquidez de $ 2.919,49, el VAN nos demuestra que su inversión inicial al finalizar el año 5 será de $30.061,45. La inversión de Cleaning Clothes será recuperada en de 1 año siendo un tiempo prudencial, además el proyecto tiene la capacidad para soportar un incremento de sus costos en un 25,74% y sus ingresos disminuir el 19,41% para no sentirse afectado financieramente lo que nos demuestra que este proyecto es viable.

i. RECOMENDACIONES

Al culminar con el desarrollo del presente proyecto se cree conveniente realizar las siguientes recomendaciones:

- ✓ Se recomienda la aplicación del proyecto ya que existe una población la cual tiene necesidad de obtener este servicio, es decir, tenemos una demanda insatisfecha la cual podemos provechar al máximo.
- ✓ Otro de los factores importantes para la aplicación del proyecto es, que existe el lugar adecuado y los medios apropiados para darle a conocer la implementación de nuestra empresa y así ofrecer nuestros servicios.
- ✓ Existe el personal idóneo para ofrecer nuestros servicios además se recomienda que nuestra empresa se cree bajo una personería jurídica natural, por tanto esto es un motivo más para la implementación del proyecto.
- ✓ Se recomienda la implementación del proyecto ya que tendrá rentabilidad y liquidez, pues tiene una TIR 71% la recuperación de su capital será en 1 año y sobre todo es sensible a cambios pues sus costos puede incrementar en un 25,74%. Otro factor importante para la implantación es su aporte a la solución a la problemática socio-económica brindado empleo e incentivando a las personas a invertir en la creación de nuevos proyectos

j. BIBLIOGRAFÍA

- Arboleda, German 2013. Proyectos, Formulación Evaluación y Control .Colombia. Alfaomega.
- Baca, Gabriel. Evaluacion de proyectos. Mexico. Mc Graw Hill.2010
- Coca, R. M. (15 de 10 de 2010). *Gmail.* Obtenido de Gmail: https://books.google.com.ec/books?id=Hd7qAQAAQBAJ&pg=PT47&dq=definiciones+de+lavanderia+de+ropa&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiZ_c7Dp4XLAhWFqh4KHc95Di8Q6AEIJTAC#v=onepage&q=definiciones%20de%20lavanderia%20de%20ropa&f=true
- Garcia, Julio.Practivas de la Gestion Empresarial. Madrid. Mc Graw Hill. 2011.
- Gonzales, Francisco. Principios y Fundamentos de la Gestion de Empresas. Madrid. Piramide. 2010.
- Méndez, Rafael. Formulación y Evaluación de Proyectos.Bogota. ICONTEC. 2010.
- Ramirez, Alfonso. Nuevas perspectivas del emprendimiento empresarial. Colombia. Piramide. 2009.
- Rodriguez, Raul. Evaluacion Economica y Social de Proyectos de Inversion. Colombia. Alfaomega. 2006.
- Romero, German.Proyectos de emprendimiento. Quito. Abya-Ayla. 2011.
- Sapag, Nassir. Preparacion y Evaluacion de Proyectos. Colombia: McGraw Hill. 2008.
- Valle, S. E. (29 de Octubre de 2014). *Zamora en Directo: tu revista virtual.* Recuperado el 17 de Febrero de 2016, de Zamora en Directo: http://www.zamoraendirecto.com/index.php?option=com_content&view=article&id=21&Itemid=18

k. **ANEXOS**

ANEXOS N° 1

ENCUESTA

Estimado Sr (a),solicito a usted de la manera respetuosa acceda a contestar la siguiente encuesta, ya que la información a obtener me servirá para la elaboración de la tesis titulada: **"PROYECTO DE INVERSION PARA LA IMPLEMENTACIN DE UN SERVICIO DE LAVADO Y SECADO DE ROPA CASUAL PARA LA PRROQUIA DE ZAMORA DEL CANTON ZAMORA DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE";** previo a la obtención del grado de Ingeniera en Banca y Finanzas.

DATOS:

Género:

Femenino ( ) Masculino ( )

Estado Civil:

Soltero ( ) Casado ( )

Ocupación Laboral:

Independiente ( ) Dependiente ( )

Edad:

1. ¿Ha utilizado los servicios de alguna empresa dedicada al lavado de ropa?

Si ( ) No ( )

2. ¿Qué tipo de ropa lava en la empresa existente?

Ropa Casual ( )
Colchas térmicas ( )
Sabanas ( )
Cobijas y edredones ( )

3. ¿Con qué frecuencia usted utiliza este servicio?

Semanal ( )
Quincenal ( )

Mensual ( )

4. ¿Qué cantidad de ropa lava normalmente? Según la frecuencia antes mencionada

De 1 a 5 kilos ( )
De 6 a 10 kilos ( )
De 11 a 15 kilos ( )

5. ¿Cuánto paga por el servicio de lavado?

$ 1,00 ( ) $ 1,75 ( )

6. ¿En qué le gustaría que mejore el servicio de lavado que utiliza?

Calidad ( ) Precio ( ) Rapidez ( )

7. ¿Cómo se informó de la existencia de la empresa dedicada al lavado de ropa?

Radio ( )
Periódico ( )
Televisión ( )
Internet ( )

8. Si se creara una empresa dedicada al servicio de lavado y secado de ropa casual ¿Estaría dispuesto a utilizar este servicio?

Si ( ) No ( )

9. ¿Qué medios de comunicación utilizaría para informarse de los servicios de la empresa?

Redes sociales ( )
Televisión ( )
Hojas volantes ( )
Radio ( )

10. ¿En qué lugar le gustaría que funcionara la nueva empresa de lavado y secado de ropa?

Centro ( ) Norte ( ) Sur ( )

ANEXO N° 2

Cuadro N° 47

Depreciación de Maquinaria y Equipo				
AÑOS	**Valor Actual**	**Depreciación Anual**	**Depreciación Acumulada**	**Valor en libros**
	3465,00			3465,00
1	3465,00	311,85	311,85	3153,15
2	3465,00	311,85	623,70	2841,30
3	3465,00	311,85	935,55	2529,45
4	3465,00	311,85	1247,40	2217,60
5	3465,00	311,85	1559,25	1905,75
6	3465,00	311,85	1871,10	1593,90
7	3465,00	311,85	2182,95	1282,05
8	3465,00	311,85	2494,80	970,20
9	3465,00	311,85	2806,65	658,35
10	3465,00	311,85	3118,50	346,50

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 48

Deprecación de Equipo de Computación				
Años	**Valor Actual**	**Depreciación Anual**	**Depreciación Acumulada**	**Valor en Libros**
	615,00			615,00
1	615,00	136,67	136,67	478,33
2	615,00	136,67	273,35	341,65
3	615,00	136,67	410,02	204,98

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 49

Depreciación Muebles y Enseres				
Años	**Valor Actual**	**Depreciación Anual**	**Depreciación Acumulada**	**Valor en Libros**
	750,00			750,00
1	750,00	67,50	67,50	682,50
2	750,00	67,50	135,00	615,00
3	750,00	67,50	202,50	547,50
4	750,00	67,50	270,00	480,00
5	750,00	67,50	337,50	412,50
6	750,00	67,50	405,00	345,00
7	750,00	67,50	472,50	277,50
8	750,00	67,50	540,00	210,00
9	750,00	67,50	607,50	142,50
10	750,00	67,50	675,00	75,00

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 50

Amortización Activos Diferidos			
Años	**Amortización Anual**	**Amortización Acumulada**	**Valor Total**
	$ 100,00		$ 500,00
1	$ 100,00	$ 100,00	$ 400,00
2	$ 100,00	$ 200,00	$ 300,00
3	$ 100,00	$ 300,00	$ 200,00
4	$ 100,00	$ 400,00	$ 100,00
5	$ 100,00	$ 500,00	$ -

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación directa

ANEXO 3

Roles de pago del personal que trabajara en la empresa calculado en función a la tabla de rol de pagos y al promedio de aumento de sueldos en los últimos años que es de 3,39%.

Cuadro N° 51

GERENTE PROPIETARIO					
DETALLE	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Sueldo Básico Unificado	$ 570,19	$ 591,11	$ 612,80	$ 635,29	$ 658,61
Décimo Tercer Sueldo	$ 47,52	$ 49,26	$ 51,07	$ 52,94	$ 54,88
Décimo Cuarto Sueldo	$ 30,58	$ 31,71	$ 32,87	$ 34,07	$ 35,33
IECE/SECAP 1%	$ 3,67	$ 3,80	$ 3,94	$ 4,09	$ 4,24
Aporte patronal 11,15%	$ 63,58	$ 65,91	$ 68,33	$ 70,84	$ 73,43
Fondos de Reserva 8,33%	$ 0,00	$ 49,24	$ 51,05	$ 52,92	$ 54,86
Vacaciones	$ 23,76	$ 24,63	$ 25,53	$ 26,47	$ 27,44
TOTAL MENSUAL	**$ 739,29**	**$ 815,66**	**$ 845,59**	**$ 876,63**	**$ 908,80**
TOTAL ANUAL	$ 8.871,44	$ 9.787,89	$ 10.147,11	$ 10.519,51	$ 10.905,57

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 52

CONTADORA					
DETALLE	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Sueldo Básico Unificado	$ 366,99	$ 380,46	$ 394,42	$ 408,90	$ 423,91
Décimo Tercer Sueldo	$ 30,58	$ 31,71	$ 32,87	$ 34,07	$ 35,33
Décimo Cuarto Sueldo	$ 30,58	$ 31,71	$ 32,87	$ 34,07	$ 35,33
IECE/SECAP 1%	$ 3,67	$ 3,80	$ 3,94	$ 4,09	$ 4,24
Aporte patronal 11,15%	$ 40,92	$ 42,42	$ 43,98	$ 45,59	$ 47,27
Fondos de Reserva 8,33%	$ 0,00	$ 31,69	$ 32,86	$ 34,06	$ 35,31
Vacaciones	$ 15,29	$ 15,85	$ 16,43	$ 17,04	$ 17,66
TOTAL MENSUAL	**$ 488,04**	**$ 537,64**	**$ 557,37**	**$ 577,83**	**$ 599,03**
TOTAL ANUAL	$ 5.856,46	$ 6.451,70	$ 6.688,47	$ 6.933,94	$ 7.188,41

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 53

OPERARIA					
DETALLE	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Sueldo Básico Unificado	$ 366,99	$ 380,46	$ 394,42	$ 408,90	$ 423,91
Décimo Tercer Sueldo	$ 30,58	$ 31,71	$ 32,87	$ 34,07	$ 35,33
Décimo Cuarto Sueldo	$ 30,58	$ 31,71	$ 32,87	$ 34,07	$ 35,33
IECE/SECAP 1%	$ 3,67	$ 3,80	$ 3,94	$ 4,09	$ 4,24
Aporte patronal 11,15%	$ 40,92	$ 42,42	$ 43,98	$ 45,59	$ 47,27
Fondos de Reserva 8,33%	$ 0,00	$ 31,69	$ 32,86	$ 34,06	$ 35,31
Vacaciones	$ 15,29	$ 15,85	$ 16,43	$ 17,04	$ 17,66
TOTAL MENSUAL	**$ 488,04**	**$ 537,64**	**$ 557,37**	**$ 577,83**	**$ 599,03**
TOTAL ANUAL	$ 5.856,46	$ 6.451,70	$ 6.688,47	$ 6.933,94	$ 7.188,41

Elaborado por: La autora
Fuente: Investigación directa

ANEXO 4

PROFORMAS

MULTISERVICIOS ALEN CIA. LTDA.

LIMPIEZA, MANTENIMIENTO, PINTURA, PLOMERÍA, INSTALACIONES ELÉCTRICAS, ALBAÑILERÍA, CERRAJERÍA, CARPINTERÍA, JARDINERÍA, INSUMOS, MAQUINARIA Y MUDANZA.

DIRECCIÓN: 18 de Noviembre 11-78 entre Mercadillo y Azuay
TELFS.: 2588988 / 0993500634 / 0986780599 • Loja - Ecuador
E-MAIL: multiserviciosalencialtda@hotmail.com

R.U.C. 1191719820001
PROFORMA
Nº 000001413

SR. (ES): Cleaning clothes.
R.U.C./C.I.: 1900614155001 TELF.: 611625
FECHA DE EMISIÓN: DIA 22 MES 02 AÑO 2016
DIREC.: Famosa.

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Paq. de Toalla de mano scott	3,57	7,14
6	Pacas papel higiénico sanit.	7,59	45,54
2	Impacadores rellenados	3,13	6,26
3	Escobas cerda suave.	2,46	7,38
4	Recogedores de basura	1,34	5,36
2	Basureros	2,68	5,36
3	Pares de guantes	1,43	4,29
8	Sacos de detergente 20kg.	32,14	257,12
7	Galones de suavisante	6,25	43,75

IMPRENTA ORTIZ \ 2589452 - Emisión: 1401 - 1600 - FECHA: 06/2014

SUB TOTAL 12%	382,20
SUB TOTAL 0%	
DESCUENTO	
SUB TOTAL $	
I.V.A. 12%	45,86
VALOR TOTAL $	428,06

FIRMA AUTORIZADA

MARCIMEX piensa en ti

PROFORMA

FECHA : 02 DE DICIEMBRE 2015
NOMBRE: CLEANING CLOTHES
RUC: 1900614155.
DIRECCION: ZAMORA.
TELEFONO : 0986024394

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	TOTAL
2	LAVADORA WHIRLPOOL 16K JAGUAR	692.86	1385.71
2	SECADORA WHIRLPOOL 16K ELEC.	461.18	922.36
		SUBTOTAL	2308.07
		IVA	276.97
		TOTAL	2585.04

PRECIOS INCLUYEN IVA.
PROFORMA VALIDA POR 5 DIAS

MARCIMEX S.A.
AG. LOJA 18 DE NOVIEMBRE

MARCELA SARITAMA
ASESOR COMERCIAL
CEL : 0968045700
TEL : 2570338

GRÁFICAS SANTIAGO

JULIO CÉSAR LUNA CRUZ

AZUAY 16-22 Y 18 DE NOVIEMBRE

Teléf.:072573358 - RUC. 1102021464001

PROFORMA Nro.: 002-000-000000836

Cliente: CANGO MORA LOURDES AYDE

Ruc. C/I: 1900614155

Direcc.: ZAMORA

Teléf.: 2611625

Fecha: 22/02/2016

Usuario: LUCIO CUENCA

Cant.	Cod.		Detalle	V.Unit.	V.Total
3	015932	*	AO ARCH NG OF IDEAL	1.8100	5.43
6	005421	*	CE 80YDS TRANS CINTA EMBAL KM	0.5900	3.54
12	018284	*	BOLIG BIC NG FINO	0.2506	3.01
6	003585	*	RYM AM RESALTADOR YOKA MAGIC KH3-01A	0.4500	2.70
1	010677	*	GRAPAS ALEX 26 6 DE 5000 UNIDADES	0.5800	0.58
2	017900	*	TIJERA PF MAPED GREENLOGIC 17CM	1.4900	2.98
1	018822	*	GRAPADORA ARTESCO NEGRA M-764	6.6900	6.69
1	005820	*	CC MX-120B/S CALCULADORA CASIO	5.9900	5.99
1	023022	*	DISPENSADOR LANCER CINTA EMBAL //SH DI	4.1900	4.19
1	021667	*	CESTO D BASURA UNIK.MET CUAD MF08263	7.6400	7.64

SUBTOTAL	DESCTO.	IVA 0%	IVA 12.00%	TOTAL US$
42.74720	0.0000	0.0000	5.13	**47.88**

OBSERVACIONES:

Santiago PAPELERIA

FIRMA AUTORIZADA

SUMINISTROS DE OFICINA Y UTILES ESCOLARES

Dir. Azuay 16-22 entre 18 de Noviembre y Av. Universitaria * Telf. PBX: (07) 2573358

INDICE

CERTIFICACIÓN ..... **¡Error! Marcador no definido.**

AUTORÍA..... **¡Error! Marcador no definido.**

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRONICA DELTEXTO COMPLETO. iii

DEDICATORIA v

AGRADECIMIENTO vi

a. TÍTULO..... 1

b. RESUMEN 2

c. INTRODUCCION 6

d. REVISIÓN DE LA LITERATURA 8

e. MATERIALES Y METODOS..... 24

f. RESULTADOS 27

g. DISCUCIÓN..... 73

h. CONCLUSIONES 75

i. RECOMENDACIONES 77

j. BIBLIOGRAFÍA..... 78

k. ANEXOS..... 79