



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

TITULO:

**“PROYECTO DE INVERSION PARA LA
CREACION DE UNA EMPRESA DE
LAVADO EN SECO Y TINTORERIA EN
LA CIUDAD DE LOJA”**

TESIS PREVIO A OPTAR EL
GRADO DE INGENIERA EN
BANCA Y FINANZAS.

AUTORA:

Silvana del Cisne Camacho Soto

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada. MAE.

LOJA - ECUADOR

2015

CERTIFICACIÓN

ING. SERGIO LEONARDO PARDO QUEZADA MAE., **DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS, ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS.**

CERTIFICA:

Que ha supervisado el trabajo de tesis titulado: **“PROYECTO DE INVERSION PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE LAVADO EN SECO Y TINTORERIA EN LA CIUDAD DE LOJA”**, de la aspirante señorita Silvana del Cisne Camacho Soto, previo a optar el título de Ingeniera en Banca y Finanzas, el cual cumple con lo establecido en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, por lo consiguiente autorizo su presentación ante el Honorable Tribunal de Grado.

Loja, 14 de julio del 2015.

f).....

ING. SERGIO LEONARDO PARDO QUEZADA.MAE

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **Silvana del Cisne Camacho Soto**, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA** y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones, 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: Silvana del Cisne Camacho Soto

FIRMA: 

CÉDULA: 1105177206

FECHA: Loja, 14 de julio del 2015

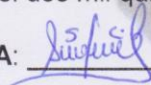
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, **Silvana del Cisne Camacho Soto**, declaro ser la autora de la tesis titulada **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE LAVADO EN SECO Y TINTORERIA EN LA CIUDAD DE LOJA”** 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, a los 15 días del mes de julio del dos mil quince, firma la autora.

FIRMA: 

Autora: Silvana del Cisne Camacho Soto

Cédula: 1105177206

Dirección: Loja, Andrés Bello y Pucara

Teléfono: 0988851949

Silvana del Cisne

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada

Tribunal de Grado: Presidenta: Lic. Fanny Yolanda González Vilela MAE

Vocal: Ing. Fernando Ludeña Jaramillo Mg. Sc.

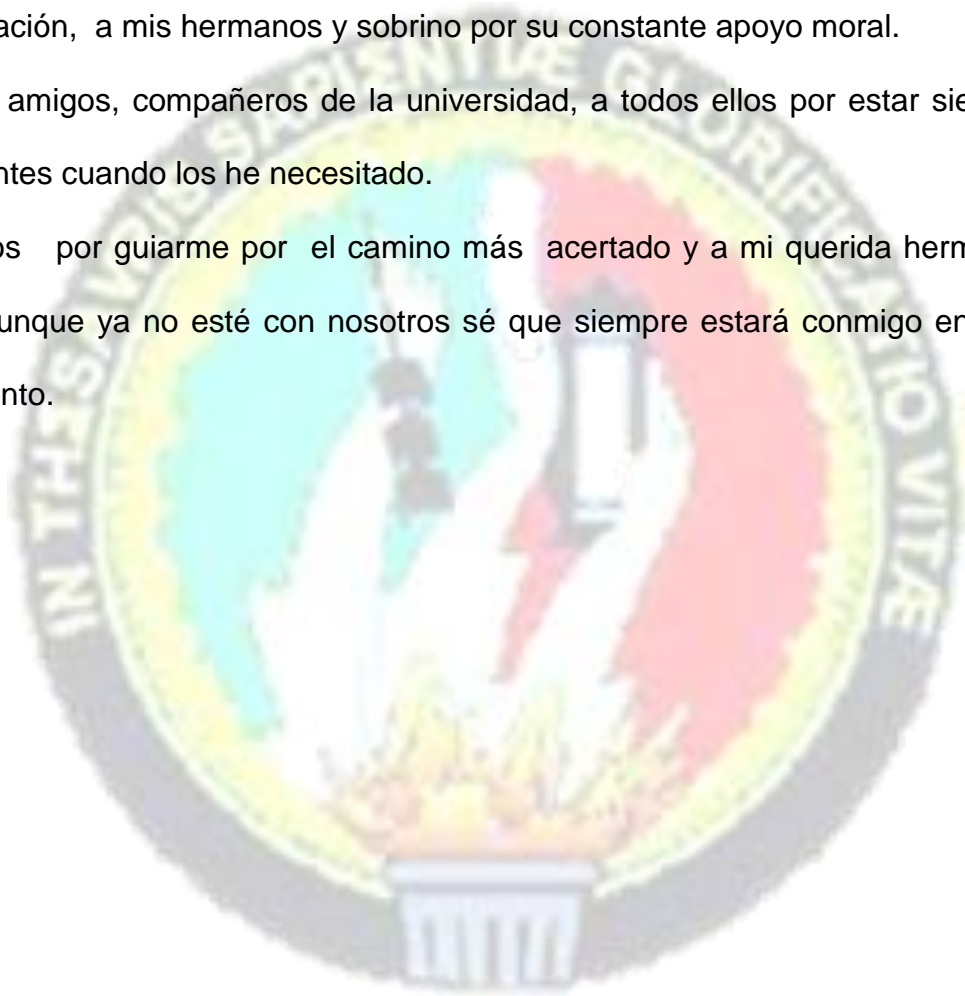
Vocal : Ec. Lenin Peláez Moreno Mg. Sc

DEDICATORIA

Con mucho cariño para mis padres que siempre me inculcaron el deseo de superación, a mis hermanos y sobrino por su constante apoyo moral.

A mis amigos, compañeros de la universidad, a todos ellos por estar siempre presentes cuando los he necesitado.

A Dios por guiarme por el camino más acertado y a mi querida hermanita que aunque ya no esté con nosotros sé que siempre estará conmigo en todo momento.



Silvana del Cisne

AGRADECIMIENTO

Yo como autora del siguiente proyecto de tesis gustosa de realizar y culminar el presente, agradezco principalmente a la Universidad Nacional de Loja la carrera de Banca y Finanzas y a mis queridos docentes por la enseñanza impartida y los conocimientos ganados durante el año académico.

Al Ingeniero Sergio Leonardo Pardo Quezada, Director de Tesis, por el apoyo, asesoría y conocimientos brindados durante este proceso.

A todas aquellas personas que de una u otra manera contribuyeron a la culminación de mi tesis.

La Autora

a. TÍTULO

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE LAVADO EN SECO Y TINTORERÍA EN LA CIUDAD DE
LOJA”**

b. RESUMEN

El trabajo de investigación titulado ***“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE LAVADO EN SECO Y TINTORERÍA EN LA CIUDAD DE LOJA”***, el mismo que se cumplió con el desarrollo de objetivos específicos: determinar el estudio de mercado, realizar el estudio técnico, desarrollar el estudio legal – administrativo, efectuar el estudio económico y evaluar financieramente la factibilidad de la implementación de la empresa.

Para la realización de esta investigación fue necesario iniciar con el estudio de mercado en donde se aplicaron 397 encuestas a los habitantes de las cuatro parroquias urbanas de la ciudad de Loja, logrando determinar la oferta y demanda insatisfecha que existe en la localidad que es de 5422 usuarios potenciales de ternos, 4093 de vestidos, 5744 de chompas y de edredones de 5617 que requieren de este servicio para poder satisfacer sus necesidades.

Con el desarrollo del estudio técnico se definió el funcionamiento y operatividad del proyecto como: tamaño, localización de la empresa, la misma que estará ubicada en la parroquia San Sebastián en las calles Manuel Agustín Aguirre y Lourdes, proporcionando un ambiente de trabajo adecuado para obtener la eficiencia del personal y así brindar un

servicio de calidad. La empresa en el primer año trabajará con el 80 % de su capacidad instalada. En este estudio también se incluye el Flujograma del proceso de lavado en seco de las prendas.

En cuanto a estructura organizacional se contaría con la participación de 4 personas: Propietaria, Operador, Planchador, Recepcionista; además un Manual de funciones para los diferentes puestos. En donde se establece que la empresa se constituye como empresa unipersonal y se elabora los trámites respectivos para los permisos de funcionamiento comenzando con la obtención del RUC en el Servicio de Rentas Internas.

Mediante el estudio económico se determinó que la implementación de esta empresa amerita una inversión de \$ 36232,45 que comprende el capital de trabajo, de los cuales el 17% será financiado con capital propio y el 83% a través de un crédito en la Corporación financiera Nacional; y cuyo período de recuperación de capital invertido será en un año, un mes y veinte cuatro días. Para el primer año se tiene previsto lavar 13680 prendas, demostrando de esta manera que en el primer año de vida del proyecto se obtendrá una utilidad neta del ejercicio de \$17422,24.

Finalmente en la Evaluación Financiera se analizó los diferentes indicadores financieros que permitieron establecer la viabilidad del proyecto como son: **Valor Actual Neto** de \$58813,28; **Tasa Interna** de

Retorno de 68,67%; y Relación Beneficio Costo \$1,42; Análisis de Sensibilidad con Incremento de los Costos del 12,39% obteniendo una sensibilidad del 0,99%; y con una Disminución en los Ingresos del 8,71%; los mismos que demuestran la factibilidad del proyecto para implementar la empresa de lavado en seco.

Consecuentemente la presente propuesta se considera como factible de implementarse, por los resultados obtenidos del estudio de mercado y el estudio financiero que indican que la empresa puede crearse, la misma que generara los rendimientos en torno a la inversión realizada, generando valor para su propietaria y por otra parte contribuirá al desarrollo social y económico de la ciudad de Loja.

ABSTRACT

The research paper entitled "INVESTMENT PROJECT FOR THE CREATION OF A COMPANY dry cleaning and dry cleaning Loja", the same that was met with the development of specific objectives: to determine market research, conducting the technical study develop the legal study - administrative, make economic and financial study to evaluate the feasibility of implementing the company.

To carry out this research was necessary to start with a market study in which 397 surveys were applied to the inhabitants of the four urban parishes in the city of Loja, achieving determine supply and unmet demand that exists in the town which is 5422 potential users of suits, dresses 4093, 5744 sweaters and quilts of 5617 that require this service to meet your needs.

With the development of the technical study the functioning and operation of the project was defined as: size, location of the company, the same that will be located in the San Sebastian parish in the streets Manuel Agustín Aguirre and Lourdes, providing a suitable working environment for staff efficiency and thus provide a quality service. The company will work in the first year with 80% of its installed capacity. This study also includes the flow chart of the process of dry cleaning of garments.

In terms of organizational structure will count on the participation of 4 persons: Owner, Operator, Ironing, Receptionist; also a Manual of functions for different positions. In which states that the company is established as sole proprietorship and the respective steps for operating permits starting with getting the RUC in the Internal Revenue Service is made.

Through economic study found that implementation of this company deserves an investment of \$ 36,232.45 comprising working capital, of which 17% will be financed with equity and 83% through a loan from the Corporation National financial; and whose capital recovery period will be invested in one year, one month and twenty four days. For the first year it is planned to wash clothes 13680, thus demonstrating that in the first year of the project a net profit for the year of \$ 17,422.24 will be obtained.

Finally in the financial evaluation of various financial indicators allowed to establish the feasibility of the project as they are analyzed: Net Present Value of \$ 58,813.28; Internal Rate of Return of 68.67%; Benefit Cost Ratio and \$ 1.42; Sensitivity analysis with increased costs of 12.39% with a sensitivity of 0.99%; and a decrease in income of 8.71%; the same that demonstrate the feasibility of the project to implement the company dry cleaning.

Consequently this proposal is considered feasible if implemented, by the results of the market study and financial study indicate that the company may be created that would generate the same returns on investment around, creating value for its owner and moreover contribute to social and economic development of the city of Loja

c. INTRODUCCIÓN

Un proyecto de inversión es la formalización de una idea de negocio que tiene por objetivo encontrar una solución inteligente al planteamiento de un problema que tiende a resolver una necesidad humana. Es así que el proyecto de inversión para la creación de una empresa de lavado seco surge como respuesta a una idea que busca la solución de un problema o la forma de aprovechar una oportunidad de negocio que beneficie al consumidor y que genere rentabilidad al inversionista.

Esta es la razón que permitió realizar el siguiente proyecto con la cual se pretende crear una empresa de lavado en seco de ropa, ya que es un servicio viable que tiene buena acogida en el mercado local, la misma que se constituirá como una fuente propia de trabajo; generando así fuentes de trabajo para la población, mejorando la calidad de vida y contribuyendo al desarrollo socio económico del cantón.

Tomando en cuenta el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, la estructura del presente trabajo de tesis está dado por: el **Título** en donde se indica la razón de ser del trabajo; **Resumen** que es una visión global de los resultados encontrados en base a los objetivos específicos; **Introducción** en donde sobresale la importancia del tema, el aporte y la estructura del trabajo, **Revisión de**

Literatura el cual incluye los conceptos concernientes a la actividad de la empresa, conceptos bibliográficos del proyecto de inversión y sus partes estudio de mercado, ingeniería de proyecto, estudio administrativo, estudio económico-financiero, **Materiales y Métodos**, en donde se detalla los elementos necesarios para la ejecución del proyecto; así como los métodos, técnicas y procedimientos que describen la direccionalidad de cada una de las fases del proyecto realizado; **Resultados** en el que se da cumplimiento a los objetivos específicos trazados en el proyecto; **Discusión** es un contraste de la teoría con la práctica; **Conclusiones** que señalan los puntos más relevantes del trabajo; **Recomendaciones** en base a las conclusiones planteadas; **Bibliografía** señalan las fuentes de consulta en las que se sustenta el proyecto; y **Anexos** que constituyen documentos de apoyo que sustentan el proyecto de inversión.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

EMPRESA

“Una empresa es una organización con fines de lucro que otorga un servicio o bien a la sociedad. Desde el punto de vista de la economía, una empresa es la encargada de satisfacer las demandas del mercado. Para lograr sus objetivos esta coordina el capital y el trabajo y hace uso de materiales tales como tecnología, materias primas, etc. ¹

Importancia

La empresa tiene un rol sumamente importante en el desarrollo de la sociedad en general. Además de generar empleo, suministra aquellos bienes y servicios satisfaciendo necesidades, en general, otorga créditos motivando la inversión, la posibilidad de comprar y hace conocer continuamente productos y servicios útiles a través de la publicidad”.

Clasificación

“Las empresas se pueden clasificar de la siguiente manera:”

Por sectores económicos

- **Extractivas:** Dedicadas a explotar recursos naturales. Ejemplo:
Minas de Oro

¹ OCEANO Centrun. “*Diccionario Administración Finanzas*”. Programación Automatizada Océano Multimedia, 2007.

- **Servicios:** Entregarle sus servicios o la prestación de estos a la comunidad. Ejemplo: Clínicas, salones de belleza, transportes.
- **Comercial:** Desarrolla la venta de los productos terminados en la fábrica.
- **Agropecuaria:** Explotación del campo y sus recursos. Ejemplo: Hacienda, agroindustria.
- **Industrial:** Transforma la materia prima en un producto terminado. Ejemplo: Ingenio Monterrey.

Por su tamaño

- **Grande:** Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos al año, su número de trabajadores excede a 100 personas.
- **Mediana:** Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.
- ✓ **Pequeñas:** Se dividen a su vez en:
 - **Pequeña:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede de 20 personas.
 - **Micro:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados).

- **Famiempresa:** Es un nuevo tipo de explotación en donde la familia es el motor del negocio convirtiéndose en una unidad productiva.

Por el número de propietarios

- **Individuales:** Su dueño es la empresa, por lo general es él, solo quien tiene el peso del negocio.
- **Unipersonales:** Se conforma con la presencia de una sola Persona Natural o Jurídica, que destina parte de sus activos para la realización de una o varias actividades mercantiles.
- **Sociedades:** Todas para su constitución exigen la participación como dueño de más de una persona lo que indica que mínimo son dos (2) por lo general corresponden al régimen común.²

Empresa de servicio

Se denominan empresas de servicios a aquellas que tienen por función brindar una actividad que las personas necesitan para la satisfacción de sus necesidades (de recreación, de capacitación, de medicina, de asesoramiento, de construcción, de turismo, de televisión por cable, de organización de una fiesta, de luz, gas etcétera) a cambio de un precio. Pueden ser públicas o privadas.

² OCEANO Centrun. "Diccionario Administración Finanzas". Programación Automatizada Océano Multimedia, 2007.

Lavado en Seco

Es un sistema de limpieza ecológico en el cual se utiliza detergente especial, limpiando delicadamente su ropa, sin afectar las fibras, ni los colores.

PROYECTO DE INVERSIÓN

Es un plan que se asigna determinado monto de capital para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, humanos, materiales, tecnológicos entre otros permitiéndole al emprendedor conocer si la idea es viable.³

Importancia: Un proyecto de inversión nos permite resolver las necesidades humanas de forma eficiente, segura y rentable debido a que se asignan los recursos económicos adecuados para garantizar su viabilidad.

Características:

- Está limitado a un presupuesto.
- Utiliza recursos múltiples.
- Tiene un ciclo de vida

³ Egg, A. E. & Aguilar, M. J. (2004), *Como elaborar un proyecto*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Lumen/Humanitas.

Etapas

- Etapa de pre-inversión: Corresponde al estudio de factibilidad económico y consiste en identificar, formular y evaluar el proyecto estableciendo como se llevara a cabo para resolver el problema o atender la necesidad que le da origen.
- Primero: Ideal: es el resultado de la búsqueda de una solución a una necesidad, en términos generales se describe la idea del proyecto
- Segundo Perfil: se recopila datos secundarios tales como documentos acerca de un proyecto similar, mercado y beneficios verificación de alternativas del proyecto para calcular costos y beneficios.
- Tercero Pre factibilidad: Comprende la identificación del responsable de la implementación del proyecto, la estimación aproximada en forma desagregada de los costos y beneficios del proyecto y el análisis de probables dificultades que podrían encarnar el proyecto durante su vida útil.
- Cuarto Factibilidad: comprende el análisis minucioso de las alternativas de la etapa anterior, para la puesta en marcha estructura de financiamiento y organización admirativa.

ESTUDIO DE MERCADO

“Establecer si ocurre o no un déficit a satisfacer mediante la producción, con las características que la demanda exige que deba tener el bien y/o servicio. El estudio de Mercado depende de la naturaleza del producto, es decir, que la profundidad del estudio varía de acuerdo al producto o servicio que se esté analizando en el mercado. ⁴

Mediante el estudio de mercados se determina las preferencias, gustos, tamaño de la población, generando posteriormente aspectos que inciden en todas las fases siguientes, ya sea en la ingeniería o en el aspecto económico. En el desarrollo del estudio de mercado, es necesario considerar algunas variables sociales que inciden en la demanda de un producto o servicio tales como:

Población.- Definir el universo, tasa de crecimiento anual, estructura en base a: edad, sexo, población económicamente activa, tamaño promedio por familia, toda la información a obtener depende de la naturaleza del proyecto. Si el proyecto es de introducción de artículos femeninos entre determinada edad tendría otro tipo de demanda.

Ingreso Per cápita.- Estas variables deben ser analizadas en un estudio de mercado, ya que su omisión podría echar a perder un proyecto en

⁴ Flores, J. A. (2007). *Proyecto de Inversión para las PIME*. Bogotá, Colombia: Editorial Limus

algunos casos. En un programa de Gobierno podría estimarse la población beneficiaria aquella cuyos ingresos promedios oscilan por mil dólares al mes o la población de una determinada área donde va dirigido el bien o servicio.

Recolección de información.- La información de un estudio de mercado, se puede obtener, a través de fuentes primarias y secundarias.

La información primaria se obtiene a través de los compradores, consumidores, vendedores y datos de la propia empresa, muchas veces esta información se obtiene a través de encuestas.

La fuente secundaria, se obtiene a través de libros, publicaciones especializadas, estadísticas oficiales, estudios de institutos o Universidades privadas y Gubernamentales.

Contenido del estudio de mercado.- Los aspectos que se analizan en el mercado son:

- El producto o Servicio
- Identificación del bien o servicio (con características, tanto para el contratista como para el consumidor).
- Área de mercado (nacional e internacional, destacando la producción, importación, exportación, etc.).
- Demanda (análisis de la demanda, elasticidad de la demanda, etc.)
- Oferta (Ley de la Oferta y la Demanda)

- Proyecciones de oferta y demanda.
- Investigación de campo (cuestionario, muestreo, tabulaciones, etc.)
- El precio.
- Productos sustitutos.
- Sistema de cuotas.
- Plan de Comercialización (canales de distribución).
- Promoción y publicidad.
- Política y régimen económico.
- Conclusiones y recomendaciones del estudio de mercado.

Tamaño de la Muestra

Se debe tomar en consideración que un tamaño grande de muestra no siempre significa que proporcionara mejor información que un tamaño pequeño de ella, la validez de la misma está en función de la responsabilidad con que se apliquen los instrumentos por parte de los investigadores.

Fórmula del Tamaño de la muestra

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

Dónde: N= Tamaño de la población

n= Tamaño de la muestra

E= Máximo error permisible

Z = nivel de fiabilidad

P= prevalencia estimada

Demanda.- Cantidad de bienes o servicios en el mercado para satisfacer una necesidad su objetivo es determinar la posibilidad de aportación del producto en la satisfacción de la demanda.

Análisis de la demanda:

Es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto.

En un proyecto puede suceder que la demanda este cubierta en función de la cantidad, no así en cuanto a la calidad o el precio, por lo tanto seguirá existiendo la necesidad y por consiguiente la oportunidad para un nuevo proyecto.

Proyección de la Demanda:

$$VF = VP(1 + i)^n$$

En donde: VF= Demanda para el año proyectado

VP= demanda base

n= periodo de tiempo. Años de Db a DF⁵

⁵ LUNA, R. & CHÁVEZ, D. (2001), *Manual para determinar la factibilidad económica de proyectos para elaborar estudios de factibilidad*. Guatemala: Editorial Mc. Graw Hill, pág. 15 a 21

Demanda potencial.- La demanda potencial es el volumen máximo que podría alcanzar un producto o servicio en un horizonte temporal establecido.

La demanda potencial de mercado se calcula a partir de la estimación del número de compradores potenciales a los que se determina una tasa de consumo individual.

La demanda potencial constituye un límite superior que alcanzaría la suma de las ventas de todas las empresas concurrentes en el mercado para un determinado producto y servicio.

Demanda real

Para estimar la demanda real se deberá partir de datos históricos existentes. A veces es difícil conseguir la información para ámbitos limitados geográficamente, por lo que será necesario ajustar en función de datos demográficos y de datos de comportamiento disponibles para niveles nacionales o regionales.

Demanda efectiva

La cantidad de bienes o servicios que la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirían que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

Demanda insatisfecha

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.

Oferta.- es la cantidad de bienes o servicios que ciertos productores ponen a disposición del mercado a un precio determinado.

Análisis de la oferta

Tiene como objetivo, en primer lugar conocer las condiciones en las que se producen bienes y servicios iguales o similares a los que serán producidos por el proyecto; y en segundo lugar, dimensionar la demanda insatisfecha futura y la franja del mercado que será atendida por el proyecto y debe contener cinco aspectos fundamentales.

Marketing Mix.

“La estrategia comercial que se defina para la propuesta deberá basarse en cuatro decisiones fundamentales que influyen individual y globalmente en la composición del flujo de caja de la propuesta. Tales decisiones se refieren al producto, precio, distribución y promoción.

- **Producto.-** Es cualquier objeto o servicio que tiene la capacidad de satisfacer una necesidad y que representa la oferta de la empresa.

- **Precio.-** cantidad de dinero que debe pagar un demandante para obtener un producto o servicio disponible en el mercado.

El análisis del precio es un factor de gran relevancia en lo que se refiere al marketing del servicio puesto que si se establecen precios justos se atraerá un mayor nivel de clientes todo ello sin descuidar la calidad del producto brindado.

- **Distribución.-** Se refiere a los diferentes factores mediante los cuales se podrá desplazar un bien o servicio hasta el consumidor por medio de los canales de distribución, por lo tanto es importante que se establezca un canal de distribución apropiado de manera que la comercialización del producto o la prestación del servicio se efectúe de una forma eficiente.
- **Publicidad.-** Es la posibilidad que tiene la empresa para comunicarse con el mercado y apoyar así sus objetivos de marketing, considerando las preferencias de los individuos al momento de informarse sobre el lanzamiento de nuevos productos o la prestación de un servicio.

ESTUDIO TÉCNICO

“El estudio técnico se refiere a la determinación de la tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos tomando en cuenta el

estudio de mercado. Tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones para brindar un servicio de calidad.

Localización.- Significa ubicar geográficamente el lugar en el que se implementara la nueva unidad productiva, para lo cual debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de su ubicación; estos factores no son solamente los económicos, sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado.

Macro localización.- Es la determinación de una zona de probable localización, en este nivel primará consideraciones relativas a criterios económicos que inciden en los costos globales de producción.

Micro localización.- Consiste en el análisis exhaustivo de la región escogida para determinar la ubicación concreta del proyecto, en donde se define la provincia, parroquia y la ubicación del terreno.

Factores de Localización.- Constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarillado, etc.), y; fundamentalmente el mercado al cual está orientado el producto.

Ingeniería del proyecto.- Esta parte del estudio tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción, tiene que ver fundamentalmente con la construcción de la nave industrial, su equipamiento y las características del producto de la empresa. El objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con: instalación y funcionamiento de planta, indicando el proceso productivo así como la maquinaria y equipo necesario.

Flujo grama de procesos

Es una representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso. El flujo grama hace más fácil el análisis de un proceso para la identificación de, Las entradas de proveedores; las salidas de sus clientes y de los puntos críticos del proceso.

Componente Tecnológico

Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuada a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer. Para su determinación es punto clave la información sobre la demanda insatisfecha y su porcentaje de cobertura.

Infraestructura Física.- Se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determinan las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa.

En esta parte del estudio debe siempre contarse con el asesoramiento de los profesionales de la construcción; al igual que la tecnología debe guardar relación con el mercado y sus posibilidades de expansión.

Distribución en Planta.- La distribución del área física así como de la maquinaria y equipo debe brindar las condiciones óptimas de trabajo, haciendo más económica la operación de la planta, cuidando además las condiciones de seguridad industrial para el trabajador.

Proceso de Producción.- Se define como la forma en que una serie de insumos se transforman en productos mediante la participación de una determinada tecnología (combinación de mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación).

Diseño del Producto.- El producto originario del proyecto debe ser diseñado de tal forma que reúna todas las características que el consumidor o usuario desea en el para lograr una completa satisfacción de su necesidad, para un diseño efectivo del producto debe considerarse siempre los gustos y preferencias de los demandantes, entre ellos se tiene: presentación, unidad de medida, tiempo de vida, etc.

Diseño organizacional.- Definir la forma de organización de la empresa consiste en traducir las principales funciones empresariales en roles y tareas a realizar por persona, asignando luego las tareas individuales por puesto de trabajo, en función de las competencias de cada persona.

Con este propósito, conviene realizar un organigrama en el que se expresen las funciones a desarrollar, las responsabilidades de cada persona, así como las formas y jerarquías que se generan.

Organización legal de la empresa.

Dentro del estudio legal se puede decir que toda organización posee un armazón jurídico que regula los derechos y deberes, en las relaciones entre sus diferentes miembros. Este contexto jurídico e institucional parte desde de la Constitución, la ley, los decretos, las ordenanzas y los acuerdos, hasta los reglamentos y las resoluciones

- **Constitución de una Empresa.-** De acuerdo a la ley de Compañías del Ecuador las personas que van a constituir una Empresa unipersonal tendrán que seguir un aserie de pasos, que se detalla a continuación.
 - ✓ Obtención del RUC (Registro único de contribuyentes) con los datos del Gerente Propietario en este caso, para lo cual se acude al SRI (Servicio de Rentas Internas)
 - Llenar el formulario RUC por el representante legal.
 - Original y copia de la escritura pública de constitución o domiciliaria inscrita en el registro mercantil.
 - Original o copia del nombramiento del representante legal en el Registro Mercantil.

- Copia de la cedula de identidad y el certificado de votación del último proceso legal.
 - Original del documento que identifique el domicilio principal en el que se desarrolla la actividad de la empresa. Este documento puede ser planilla: servicio eléctrico, agua ,teléfono o arrendamiento de vivienda.
- ✓ Obtener la patente y permisos municipales
- Llevar el RUC
 - Copia de cedula del representante legal
 - Copia del título de revisión que emite el cuerpo de Bomberos
 - Cancelar en recaudaciones el valor correspondiente dependiendo del negocio
 - comprar permiso de funcionamiento
 - Recurrir a Archivo del Municipio para que realicen la revisión del local
 - Emisión del título permiso de funcionamiento

ESTUDIO FINANCIERO

“El presente capítulo tiene por objeto hacer una presentación amplia y rigurosa de cada uno de los elementos que participan de la estructura financiera del proyecto, a saber: las inversiones necesarias para ponerlo en funcionamiento, los costos que concurren en la elaboración, administración, venta y financiamiento de cada uno de los productos o

servicios, el ingreso derivado de las ventas de los mismos; toda esta información proyectada a cada uno de los periodos que comprometen el horizonte del proyecto.

El horizonte del proyecto tiene tres etapas perfectamente delineadas en primer lugar la etapa de instalación o ejecución en la cual se hacen la mayor parte de las inversiones; la etapa de operación o funcionamiento en la cual se generan los costos y se producen los ingresos propios de la venta de la producción o de la prestación del servicio; y la tercera etapa en la cual se supone que el proyecto termina su actividad regular al no alcanzar a generar los beneficios de orden financiero, económico o social y se procede a su liquidación.

Dentro de un estudio financiero se debe identificar y calcular claramente:

Presupuesto de Inversiones.

Con el presupuesto de inversión se trata de organizar la documentación con el fin de identificar la magnitud de los activos que requiere la empresa para la transformación de insumos o prestación de servicios y la determinación del monto de capital de trabajo necesarios para el funcionamiento normal del proyecto después del periodo de instalación.

Las inversiones que se hacen principalmente en el periodo de instalación se pueden clasificar en tres grupos:

- **Inversiones fijas.-** Las inversiones fijas son aquellas que se realizan en bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización por parte de la empresa y se adquieren para utilizarse durante su vida útil son entre otras: terreno, construcciones y obras civiles, maquinaria, equipo y herramientas, vehículos, muebles, etc.
- **Inversiones diferidas.-** La inversiones diferidas son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto; tales como: los estudios técnicos, económicos y jurídicos; los gastos de organización; ensayos y puesta en marcha; el pago por el uso de marcas; los gastos por capacitación y entrenamiento de personal.
- **Capital de trabajo.-** La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, esto es, el proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación y finaliza cuando los insumos transformados en productos terminados son vendidos y el monto de la venta recaudado y disponible para cancelar la compra de nuevos insumos⁶.

⁶ MIRANDA MIRANDA, JUAN JOSÉ. *Gestión de Proyectos*. 4ta.ed. Editorial MM Editores, Colombia, pág. 68-89

Fuentes de financiamiento

- **“Financiación propia:** Proviene del mismo emprendedor y su equipo de trabajo. Una de sus cualidades es que no tiene preestablecido un plazo para su devolución. Por ejemplo: Ahorros personales, donación de inmuebles para el negocio, equipos personales (tales como computadoras, impresoras, etc.).
- **Financiación Ajena:** Proviene de fuentes externas al emprendedor y su equipo de trabajo. Son consideradas de carácter exigible a corto, mediano y largo plazo. Serán devueltas al término del contrato o acuerdo pactado. Por ejemplo: Préstamos bancarios, ayudas de gobierno, socios inversionistas, etc.
- **Recursos permanentes**

Fondos propios: Dinero del propio emprendedor y/o su equipo de trabajo

Exigibles a largo plazo: Disponemos de mayor tiempo para su devolución (Ej. Hipotecas).

Deudas a corto plazo: Exigibles a corto plazo: Disponemos de menor tiempo para su devolución (Ej. Proveedores o préstamos bancarios con devolución a 24 meses).

Se debe lograr el equilibrio de nuestros recursos para financiar una empresa. Los elementos de activo fijo (Terrenos, edificios, mobiliario y

equipo) deben financiarse con Recursos Permanentes, mientras que el activo circulante (Caja, bancos, mercancías) con Deudas a corto plazo”⁷.

Costos y gastos de producción

“Durante el periodo de operación se puede identificar cuatro clases de costos: en primer lugar los costos ligados más directamente a la prestación del servicio, son los costos de fabricación; en segundo lugar los costos administrativos propios de la organización de la empresa; por otro lado los costos causados por efecto del impulso ajeno.

Durante el periodo de operación se puede identificar los siguientes costos y gastos:

Estructura de Costos Projectados

Son los gastos que se aplican sobre aquellos rubros que permiten obtener el producto elaborado o servicio final. En un proyecto en general, permiten obtener la realización del mismo y su funcionamiento. Es decir, que son gastos que aplicados "valorizan" la materia prima inicial transformándola en algo de mayor valor.

Clasificación de los Costos

Los costos pueden clasificarse en Directos e Indirectos, Variables o Fijos.

⁷ WEIRS RODRIGO. *Investigación de mercados*, México, DF. Editorial Prentice Hall. Pág. 45

- **Costos directos:** son aquellos gastos que quedan incorporados al producto o que participan directamente para llevar a cabo el servicio a brindar. Son erogaciones de dinero que intervienen directamente sobre la producción del bien o servicio.
- **Costos indirectos:** son aquellos gastos realizados sobre los rubros que no intervienen directamente en la transformación de las materias primas. Aquellos gastos que se realizan sobre mano de obra, materiales e implementos necesarios para obtener el producto pero que no quedan incorporados al mismo, así como tampoco intervienen en su fabricación.
- **Costos variables:** son los gastos directamente proporcionales a la cantidad de producción o servicio.
- **Costos fijos:** son aquellos gastos que existen por el solo hecho de existir la empresa, así sea que produzca o no, o provea o no sus servicios y que deben afrontarse para el mantenimiento y funcionamiento de la empresa.

Estructura de Gastos Proyectados

Gastos de fabricación: Dentro de estos gastos se tiene: materiales indirectos y mano de obra indirecta con sus respectivas prestaciones.

Estos gastos se caracterizan por la dificultad de identificar su presencia en cada unidad de producción o de servicio.

Gastos de Ventas.- Dentro del gasto de ventas se tiene dos gastos que son:

Gastos de comercialización: Entre los gastos de comercialización se puede distinguir los siguientes: sueldos y salarios (ejecutivos y supervisores de ventas, investigadores de mercado); comisiones de vendedores; gastos de representación, viajes, viáticos, gastos de publicidad (diarios, revistas, radio, televisión, muestras gratis, exposiciones, vallas, puntos de venta, etc.); asistencia técnica a clientes, papelería y útiles de oficina, comunicaciones, etc.

Ingresos

En un proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de las ventas del producto o la prestación del servicio o por la liquidación de los activos que han superado su vida útil dentro de la empresa, o también por los rendimientos financieros producidos por la colocación de excesos de liquidez”⁸.

⁸ MIRANDA MIRANDA, JUAN JOSÉ. *Gestión de Proyectos*. 4ta.ed. Editorial MM Editores, Colombia.
5 VELASCO, Félix. *“Aprender a Elaborar un Estudio de Inversión”*. 1ª Edición. 2007. Págs. 28-30

Estados Financieros Proyectados

Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

Es uno de los estados financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

Ingresos: Están conformados por los resultados de las ventas u otros ingresos.

Egresos: Se forman por la sumatoria del costo primo, gastos de proceso de producción, gastos de operación y gastos financieros”.

Punto de equilibrio

“El análisis del punto de equilibrio o análisis de costo-volumen-beneficio, permite que la empresa determine el nivel de operaciones que debe mantener para cubrir todos sus costos de operaciones y evaluar la rentabilidad o falta de rentabilidad a diferentes niveles de ventas. El análisis del punto de equilibrio puede ejecutarse algebraica o gráficamente.

- **En Función de las Ventas**

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

En Donde:

PE= Punto de Equilibrio

CFT= Costo Fijo Total

CVT= Costo Variable Total

VT= Ventas Totales

- **En Función de la Capacidad Instalada:**

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

En Donde:

PE= Punto de Equilibrio

CFT= Costo Fijo Total

VT= Ventas Totales

CVT= Costo Variable Total”⁹

EVALUACIÓN FINANCIERA

Este capítulo está dedicado a presentar criterios de evaluación financiera a partir de las inversiones, costos e ingresos de una propuesta de

⁹ GITMAN, Lawrence, Análisis Financiero Fundamentos de Administración Financiera, 11va edición

inversión distribuidos en el tiempo, con el fin de componer indicadores que sirvan de base estable, firme y confiable para la toma de decisiones.

La evaluación financiera consiste en medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes de la formulación del proyecto y convertirlas en cifras financieras con el fin de obtener indicadores útiles para medir su bondad.

Con el afán de entender qué es una evaluación financiera se puede decir que está constituida por las siguientes etapas:

- En primer lugar los recursos monetarios invertidos se convierten en activos (se compran terrenos, equipos, edificaciones, vehículos, se contratan estudios, se hacen provisiones para capital de trabajo, etc.)
- En segundo lugar estos activos a través del proceso de producción y combinados adecuadamente con ciertos insumos (mano de obra, materiales, procesos, etc.) producen ciertos bienes o servicios que al ser vendidos generan ingresos.
- Y por último la comparación de los ingresos con la inversión en activos y la compra de insumos se podrá determinar la rentabilidad del proyecto.”

Por lo tanto se puede decir que la evaluación financiera supone los siguientes pasos:

Flujo de Caja.

“Para calcular los flujos de efectivo en primer lugar se debe identificar plenamente los ingresos y egresos en el momento en el que ocurren. El flujo de fondos es un esquema que presenta en forma orgánica y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos líquidos registrados período por período. Los elementos involucrados son:

- Las erogaciones correspondientes a las inversiones que se realizan principalmente en el período de instalación del proyecto.
- Los costos que se causan y se pagan en el período de funcionamiento del proyecto.
- Los ingresos recibidos por la venta de la producción o la prestación del servicio.
- Los valores económicos (no contables) de los activos fijos en el momento de liquidar el proyecto.
- Otros ingresos generados por la colocación de excesos de liquidez temporal en inversiones alternas.

Indicadores de Rentabilidad.

Una vez determinado el probable flujo de fondos de efectividad del proyecto para un determinado periodo de operación, es necesario demostrar que la inversión propuesta será económicamente rentable o no, para lo cual este análisis se basa en parámetros de evaluación como el

valor actual neto, la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación y la razón beneficio costo.

Valor actual neto (VAN).- Consiste en traer a valor presente los flujos de fondos netos que va a generar el proyecto, descontados a una tasa de descuento y descontando la inversión inicial.

La fórmula que se emplea es:

$$VAN = \sum_{f=1}^n \left(\frac{FFN}{(1 + D)^n} - I^o \right)$$

Dónde:

FFN = Flujo de fondos neto.

d = Tasa de descuento

n = Período.

I_o = Inversión inicial.

Si el Valor Actual Neto es mayor a cero el proyecto es viable.

Si el Valor Actual Neto es menor a cero el proyecto no es viable.

Si el Valor Actual Neto es igual a cero el proyecto es indiferente.

Tasa Interna de Retorno (TIR).- “La tasa interna de retorno es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto es igual a cero, es decir, que el valor presente de los flujos de fondos neto sea igual a la inversión neta realizada para la ejecución del proyecto.

$$TIR = Tm + DT \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM}$$

Dónde:

TIR = Tasa interna de retorno

Tm = Tasa menor de descuento para actualización

DT = Diferencia de tasas de descuento para actualización

VAN Tm = Valor actual a la tasa menor

VAN TM = Valor actual a la tasa mayor

Si la Tasa Interno de Retorno es mayor que el costo del Capital debe aceptarse el proyecto.

Si la Tasa Interna de Retorno es igual que el Costo del Capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.

Si la Tasa Interna de Retorno es menor que el Costo del Capital debe rechazarse el proyecto.

Relación Beneficio – Costo.- Esta relación expresa el rendimiento, en términos del VAN, que genera el proyecto por unidad monetaria invertida.

Es indispensable que el índice sea mayor a uno.

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}} - 1$$

Si la relación Beneficio/Costo > que 1; se puede realizar el proyecto

Si la relación Beneficio/ Costo = que 1; es indiferente realizar el proyecto

Si la relación Beneficio/ Costo < que 1; se debe rechazar el proyecto.

Período de Recuperación de la Inversión (PRI).- Permite determinar el tiempo que se tarda en recuperar la inversión inicial de un proyecto desde que se pone en marcha, basándose en los flujos de caja previstos que concibe en cada uno de los periodos de su vida útil. La inversión se recupera en el año en el cual los flujos de caja acumulados sean iguales o superen a la inversión inicial.

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad tiene la finalidad de mostrar los efectos que sobre cualquier indicador financiero tendría una variación o cambio en el valor de una o más de las variables de costo o de ingreso que inciden en el proyecto.

El análisis de sensibilidad es un cuadro resumen que muestra los valores de los indicadores financieros (VAN, TIR, PRI y B/C) para cualquier porcentaje de cambio previsible en cada una de las variables más relevantes de costos e ingresos del proyecto”.

Si el coeficiente es > que 1, el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.

Si el coeficiente es < que 1, el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.

Si el coeficiente es = que 1, no hay efectos sobre el proyecto.”

Para calcular el análisis de sensibilidad se debe seguir los siguientes pasos:

Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno:

$$NTIR = Tm + DT \left(\frac{VAN_{Tm}}{VAN_{Tm} - VAN_{TM}} \right)$$

Se calcula la Tasa Interna de Retorno Resultante:

$$DIFTIR = TIR - NTIR$$

Se calcula el porcentaje de variación:

$$\%V = \left(\frac{DIFTIR}{TIR} \right) * 100$$

Se calcula la sensibilidad de la propuesta de inversión¹⁰:

$$S = \left(\frac{\%V}{NTIR} \right)$$

¹⁰ SAPAG, N. y SAPAG, R. (2000), *Preparación y evaluación de proyectos*. Santiago, Chile: Editorial Mc. Graw Hill

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

- Copias
- Esferográficos
- Borrador
- Portaminas
- Flash Memory
- Impresiones
- Calculadoras
- Carpetas
- Cartuchos para impresión
- Resma papel bond A4
- Cuaderno de apuntes
- Cd's mas portada
- Empastados
- Anillados, etc.

MÉTODOS.

Científico: Sirvió para investigar cada uno de los referentes teóricos del contenido científico que permitió analizar e interpretar los resultados para organizar en forma racional y adecuada los recursos, técnicas y procedimientos para el eficiente desarrollo del tema.

Deductivo: Se utilizó en el Estudio Mercado y Estudio Financiero, en donde se maneja información resultante de encuestas y se llega a concluir una demanda insatisfecha, demanda real así como de los competidores que se tenga al ofertar el servicio, así mismo partiendo de datos financieros específicos, se obtuvo resultados generales de factibilidad del proyecto y también se lo utilizo en el estudio legal.

Inductivo: Ayudó a determinar el estudio técnico, administrativo, y financiero del proyecto de inversión en una forma clara y precisa, con el fin de conocer la viabilidad del mismo.

Analítico: Se utilizó para analizar la información encontrada en los indicadores financieros para así poder determinar la viabilidad del proyecto de inversión.

Sintético: Sirvió para conocer detalladamente cada uno de los rubros de la inversión inicial, sus costos, gastos e ingresos y determinar si la rentabilidad del proyecto de inversión estará acorde a la inversión realizada

TÉCNICAS

Observación directa: Se conoció el mercado objetivo a través de la constatación física, que permita determinar la competencia directa o indirecta que se tiene frente al nuevo servicio ofertado.

Recolección bibliográfica: Permitió recolectar información a través de libros, fichas bibliográficas, páginas de internet sobre temas relacionados al proyecto de investigación; se utilizó para la elaboración del marco teórico, con el fin de fundamentar el estudio y desarrollo de aplicaciones para la operatividad del proyecto.

Encuestas: Se aplicó un formato de encuesta predeterminada, con la finalidad de obtener datos reales, concretos y poder proyectarlos para los cinco años de vida útil del proyecto, se considerará la población económicamente activa de la ciudad de Loja que es de 43571 de acuerdo al censo de población y vivienda realizado por el INEC en el año 2010; proyectada con el 2,27% que corresponde a la tasa de crecimiento de la población ; de los cuales aplicando la fórmula estadística del tamaño de la muestra se obtiene el siguiente resultado.

**MUESTRA:
POBLACIÓN Y TAMAÑO DE LA MUESTRA
CUADRO N° 1**

Cálculo de la población futura del ciudad de Loja en al año 2014	Cálculo del tamaño de la muestra para la Ciudad de Loja en al año 2014
$Pf = Pa_{2010} (1 + TC)^n \text{ 2014}$ <p>Pf= Población Futura</p> <p>Pa=Población último censo (2010)</p> <p>TC= Tasa de cambio</p> <p>n= Número de años que pasaron del último censo hasta la actualidad (2014-2010=4)</p> <p>Pf= ?</p> <p>Pa=170280</p> <p>TC= 2,27% = 0.0227</p> <p>n= 2014-2010= 4</p> $Pf = Pa_{2010} (1 + TC)^n \text{ 2014}$ $Pf = 170280(1 + 0.0227)^4$ $Pf = 170280(1.0227)^4$ $Pf = 170280(1.09393878)$ <p>Pf = 186276 personas en el 2014 en la ciudad de Loja.</p> <p style="text-align: center;">FAMILIAS= $186276 \div 4 = 46569$</p>	$n = \frac{N}{1 + e^2 N}$ <p>n= Tamaño de la muestra</p> <p>N=Población</p> <p>e= Margen de error</p> <p>n= ?</p> <p>N= 46569</p> <p>e= 0.5%</p> $n = \frac{N}{1 + e^2 N}$ $n = \frac{46569}{1 + 0.05^2(46569)}$ $n = \frac{46569}{1 + 0.0025(46569)}$ $n = \frac{46569}{1 + 116,4225}$ $n = \frac{46569}{117,4225}$ <p>n = 397 muestras</p>

FUENTE: INEC 2010
ELABORADO POR: La Autora

f. RESULTADOS

Después de aplicar las encuestas tanto para el servicio de lavado en seco y tintorería se determinó que el proyecto será realizado solo para el servicio de lavado en seco, esto se debe a que la tintorería en la actualidad, son pocas las personas que ya lo utilizan como se puede observar en la pregunta 15 de la encuesta aplicada (ver anexo 2), donde se preguntó que si se implementara el servicio de tintorería estarían dispuestos a utilizarlo el 87% menciona que no, analizando todo esto se llegó a la conclusión que al implementar este servicio no se va a obtener los rendimientos requeridos. Las personas encuestadas mencionaron que para ellos es suficiente que sus prendas sean lavadas en seco que no necesitan de pasar por la tintorería es por ello que el proyecto será realizado solo para el lavado en seco.

La lavandería en seco del cual se trata este proyecto, está dirigido a ofrecer un servicio con la utilización de materiales en seco, pudiendo ser solventes (varsol o perchlorotiline) Estos métodos de lavado se utilizan para prendas finas que requieren de un trato especial por indicación del fabricante ante la posible reacción de la prenda al agua; ejemplo de esto sería la pérdida de la estructura física de la prenda.

El proceso de tintorería permite que su prenda cambie de color de la fibra o retome el color natural con mayor vivacidad utilizando colorantes de la mejor calidad protegiendo su prenda y brindando el color deseado.

Definición del servicio:

El servicio de lavado en seco está dirigido para personas que trabajan como empleados públicos y privados, quienes cuidan de brindar una buena presencia hacia los demás y que aprecian su vestimenta; la empresa contara con Maquinas con tecnología avanzada para lograr brindar el servicio esperado por clientes, con precios accesibles y comodidad al acceso del servicio. Los días de atención serán de lunes a sábado.

Características del producto

Lo que se conoce como "lavado al seco", es un moderno sistema de limpieza, que utiliza productos y procesos especiales, maquinaria sofisticada y personal altamente calificado; permitiendo que, la mayoría de prendas de vestir o ropa de casa, puedan ser lavadas y planchadas, manteniendo su consistencia y colores originales.

"El lavado al seco", es denominado así, pues en lugar de utilizar como disolvente el agua, emplea diversos productos refinados como percloretileno.

Este producto junto a varios compuestos químicos solubles, permiten que la mancha sea tratada de acuerdo a su naturaleza, sin afectar las fibras.

Se conservan los colores de las prendas, evitando el desgaste de los tejidos.

Se prolonga la vida de las prendas, y manteniendo en buen estado los adornos, forros y entretelas.

La Demanda

Para calcular la demanda se realizó una encuesta dirigida a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.

Con la información obtenida se verificó que la demanda en la ciudad de Loja es alta, ya que si bien es cierto existen empresas dedicadas a brindar el mismo servicio, sin embargo con las encuestas realizadas se pudo verificar que aun en el mercado existe gran demanda insatisfecha, donde se puede implementar esta empresa servicios. A continuación se presentan la demanda potencial, la demanda real y efectiva.

Demanda potencial

Está constituida por todos los habitantes del cantón Loja que en la actualidad ascienden a 170280 habitantes, según Censo del año 2010, a los cuales se los calculó el 2,27% que corresponde al tasa de crecimiento poblacional dando como resultado que para el año 2014 el número de habitantes será de **186276**, habitantes para el numero promedio de

integrantes que es de 4 (3,8) personas, teniendo un total de 46569 familias. Se lo realizo utilizando la siguiente fórmula.¹¹

$$VF = VP(1 + i)^n$$

Datos:


VF= Valor Futuro

VP= Valor Presente

I= Tasa de Crecimiento Poblacional

n= Número de Periodos

$$M = 170280 (1 + 0.0227)^1$$

$M = 186276$  proyeccion para el 2014 esto dividido para el numero de familias que es 46569 familias.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL

CUADRO N° 2

AÑOS	POBLACIÓN TOTAL DE HABITANTES	Nº DE MIEMBROS	TOTAL DE FAMILIAS
		FAMILIA	
0	186276	4	46569
1	190504	4	47626
2	194829	4	48707
3	199252	4	49813
4	203775	4	50944
5	208400	4	52100

FUENTE: INEC, Censo de Población y Vivienda 2010

ELABORADO POR: La Autora

Demanda real.- Se estableció la demanda actual y/o real utilizando la información de la pregunta N° 4 de la encuesta aplicada la misma que hace referencia a la población que ya hace uso del servicio en el

¹¹ Ver anexo # 2

mercado.¹²

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL CUADRO N° 3

AÑOS	DEMANADA POTENCIAL POR FAMILIA	DEMANDA REAL
		99%
0	46569	46214
1	47626	47263
2	48707	48336
3	49813	49434
4	50944	50556
5	52100	51703

FUENTE: Cuadro N° 2, Anexo 2, pregunta N° 4

ELABORADO POR: La Autora

Demanda efectiva:

Para determinar la Demanda Efectiva del proyecto se tomó la población que estaría de acuerdo en adquirir el servicio (Pregunta N° 13)

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA DE TERNOS CUADRO N° 4

AÑOS	DEMANDA REAL POR FAMILIA	DEMANDA EFECTIVA POR FAMILIA – TERNOS
		34%
1	47263	16154
2	48336	16521
3	49434	16896
4	50556	17280
5	51703	17672

FUENTE: Cuadro N° 3, Anexo 2, pregunta N°13

ELABORADO POR: La Autora

¹² Revisar el anexo 2

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA DE VESTIDOS

CUADRO N° 5

AÑOS	DEMANDA REAL POR FAMILIA	DEMANDA EFECTIVA POR FAMILIA - VESTIDOS
		19%
1	47263	9213
2	48336	9422
3	49434	9636
4	50556	9854
5	51703	10078

FUENTE: Cuadro N° 3, Anexo 2, pregunta N°13

ELABORADO POR: La Autora

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA DE CHOMPAS

CUADRO N° 6

AÑOS	DEMANDA REAL POR FAMILIA	DEMANDA EFECTIVA POR FAMILIA - CHOMPAS
		22%
1	47263	10498
2	48336	10737
3	49434	10980
4	50556	11230
5	51703	11484

FUENTE: Cuadro N° 3, Anexo 2, pregunta N°13

ELABORADO POR: La Autora

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA DE EDREDONES

CUADRO N° 7

AÑOS	DEMANDA REAL POR FAMILIA	DEMANDA EFECTIVA POR FAMILIA - EDDREDONES
		24%
1	47263	11398
2	48336	11657
3	49434	11921
4	50556	12192
5	51703	12469

FUENTE: Cuadro N° 3, Anexo 2, pregunta N°13

ELABORADO POR: La Autora

OFERTA

Para el análisis de la oferta se procedió a realizar una entrevista a 5 propietarios de las empresas de lavado en agua y seco de la ciudad de Loja, puesto que constituyen la competencia directa al proyecto de inversión.

OFERTA DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE LAVADO EN SECO

CUADRO N° 8

EMPRESAS	TERNOS	VESTIDOS	CHOMPAS	EDREDONES
MAGICA	4570	1975	1145	1905
MARTINIZING	3565	1345	1004	1334
PROFESIONAL	1234	997	985	988
LAUNDRY	546	455	756	955
BURBUJA	345	123	655	345
TOTAL	10260	4895	4545	5527

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: La Autora

Según el cuadro anterior se pudo establecer que la capacidad instalada de cada una de las lavanderías es la que se indica en la fila de totales en número de prendas. Esta información servirá de base para la estimación de la oferta proyectada ante la carencia de datos históricos.

La proyección de la oferta se la realizó considerando el 4,60% tasa de crecimiento de bienes y servicios, dando los siguientes resultados.

OFERTA PROYECTADA

CUADRO N° 9

AÑOS	OFERTA PROYECTADA TERNOS	OFERTA PROYECTADA VESTIDOS	OFERTA PROYECTADA CHOMPAS	OFERTA PROYECTADA EDREDONES
0	13780	7540	8840	8320
1	14414	7887	9247	8703
2	15077	8250	9672	9103
3	15770	8629	10117	9522
4	16496	9026	10582	9960
5	17255	9441	11069	10418

FUENTE: Cuadro N° 8

ELABORADO POR: La Autora

BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA

Es indispensable realizar un análisis comparativo entre la demanda y la oferta, para de ésta manera poder determinar la demanda insatisfecha existente en el Cantón.

Mediante el cálculo de la demanda insatisfecha se puede determinar la posibilidad de que pueda o no ingresar a operar la empresa de servicios de lavado en seco. En el presente proyecto la demanda es mayor que la oferta, tal como se muestra en el cuadro N° 10.

$$\text{Demanda Insatisfecha} = \text{Oferta} - \text{Demanda Efectiva}$$

DEMANDA INSATISFECHA DE TERNOS

CUADRO N° 10

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
1	16154	10732	5422
2	16521	11226	5296
3	16896	11742	5154
4	17280	12282	4998
5	17672	12847	4825

FUENTE: Cuadro N 4 Y 9

ELABORADO POR: La Autora

DEMANDA INSATISFECHA DE VESTIDOS

CUADRO N° 11

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
1	9213	5120	4093
2	9422	5356	4066
3	9636	5602	4034
4	9854	5860	3995
5	10078	6129	3949

FUENTE: Cuadro N° 5 Y 9

ELABORADO POR: La Autora

DEMANDA INSATISFECHA DE CHOMPAS

CUADRO N° 12

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
1	10498	4754	5744
2	10737	4973	5764
3	10980	5202	5779
4	11230	5441	5789
5	11484	5691	5793

FUENTE: Cuadro N° 6 Y 9

ELABORADO POR: La Autora

DEMANDA INSATISFECHA DE EDREDONES

CUADRO N° 13

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
1	11398	5781	5617
2	11657	6047	5610
3	11921	6325	5596
4	12192	6616	5576
5	12469	6921	5548

FUENTE: Cuadro N° 7 Y 9

ELABORADO POR: La Autora

MARKETING MIX

PRODUCTO:

El objetivo principal y primordial del negocio es brindar un producto de calidad para el cuidado de sus prendas. También lograr la minimización en el tiempo de entrega del servicio, se debe lograr que el equipo de trabajo, trabaje con innovación de las ideas creativas que tenga el equipo para mejorar el servicio: con eficiencia, ya que además de introducir ideas, el equipo de trabajo reducirá el tiempo que se necesita para desarrollar el proceso de lavado en seco, con la coordinación paralela de realizar simultáneamente diversas tareas que tiene el desarrollo del proyecto, esto reduce tiempo para la entrega de la prenda lavada en seco.

Nombre del negocio: “LAVANDERÍA LAVASEC”.

Son cuatro palabras de las cuales las dos primeras dan la idea a los clientes del servicio específico que presta, y la tercera y cuarta palabra “LAVASEC” que quiere decir lavado en seco.

- **PRECIO**

El precio del servicio de lavado en seco de ternos será de \$5,45, de vestidos de \$8,18, de chompas de \$4,09 y de edredones de \$5,45 establecido para el periodo de un año, ya que en este tiempo estará estimado el uso de los insumos, que servirán para dar el servicio. La proyección del precio se efectúa en base a los pronósticos de inflación en los años futuros y no ajustando los puntos de una serie histórica de datos de precios. Se tomará un pronóstico de la inflación optimista y pesimista.

- **PLAZA**

La nueva empresa estará ubicada en las calles Lourdes y avenida Manuel Agustín Aguirre, local arrendado para así evitar los gastos de compra de terreno y construcción de edificio cerca al centro de la ciudad debido que se cuenta con gran afluencia de personas y en un lugar visible que permita conocer a cerca de la existencia de la nueva lavandería.

- **DISTRIBUCIÓN**

La empresa no utilizara intermediarios, por lo que el servicio se lo brindara directamente a los clientes.

**SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN
GRÁFICO N° 1**



PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

PUBLICIDAD

La lavandería LAVASEC dará a conocer los servicios que ofrecerá a la ciudadanía a través de medios de comunicación radiales, ésta publicidad estará dirigida a toda la Población del cantón Loja, la información que se publicará constará de aspectos generales de la lavandería y de los servicios que ofrecerá. Con esta publicidad se pretende fomentar el consumo de los Servicios de que ofrece la lavandería en seco y por ende la atracción del cliente.

LOGOTIPO Y SLOGAN



Logotipo

El logotipo de la empresa describe el servicio que se va ofrecer en la empresa, sus colores representan a la limpieza, así como la imagen de la maquinaria.

Slogan

El slogan que tiene el negocio es **“Cuida tu ropa, cuida tu estilo”** invitando a todas las personas a que opten por una nueva alternativa diferente para cuidar su ropa.

Publicidad

Los resultados de las encuestas aplicadas han dado a conocer que los medios publicitarios en los cuales les gustaría recibir información acerca de la empresa a los clientes son: en primer lugar con un porcentaje significativo es a través de la radio.

Radio: uno de los medios por el cual la empresa hará difusión y propaganda de su servicio es a través de la radio. La empresa transmitirá su publicidad en Radio Sociedad, serán 6 cuñas diarias cada mes.

**PLAN DE MEDIOS
CUADRO N° 14**

PUBLICIDAD	MEDIO	HORARIO	DURACIÓN
Un spott radial	Radio sociedad	Todos los días de Lunes a Sábado con 6 cunas diarias	1 mes

FUENTE: Radio Sociedad. Ver anexo 5

ELABORADO POR: La Autor

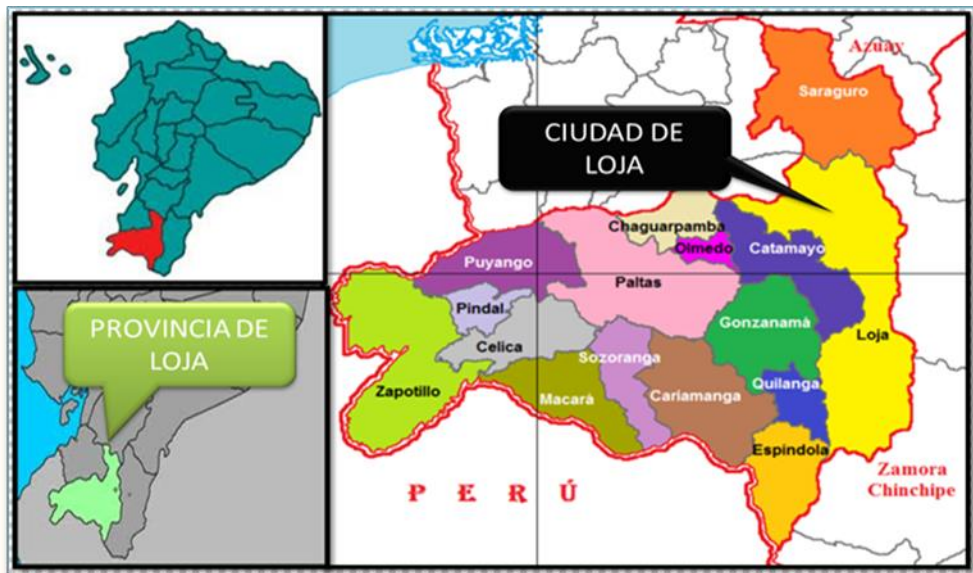
ESTUDIO TÉCNICO.

Macro localización

El proyecto de “Implementación de una empresa de lavado en seco”, se ubicara en la región Siete, en la Provincia de Loja, ciudad de Loja.

MAPA DE MACRO LOCALIZACIÓN DEL ESTUDIO

GRÁFICO N° 2



FUENTE: www.loja.gov.ec

ELABORADO POR: La Autora

MACRO LOCALIZACIÓN DEL ESTUDIO

CUADRO N° 15

PAÍS	ECUADOR
Región	Sur
Provincia	Loja
Cantón	Loja

FUENTE: www.loja.gov.ec

ELABORADO POR: La Autora

Micro localización

El objetivo del estudio no es buscar una localización óptima sino una o varias localizaciones aceptables. En cualquier caso, otros factores más subjetivos, como pueden ser las propias preferencias de la empresa a instalar determinarán la localización definitiva

Para la localización de la empresa de servicios "LAVASEC" se ha identificado un conjunto de criterios distinguiendo el grado de importancia de cada una de las alternativas en una escala de 0 a 10. Todo esto se recoge en la siguiente tabla.

MICRO LOCALIZACIÓN DEL ESTUDIO

CUADRO N° 16

FACTORES	PESO	ALTERNATIVAS					
		Parroquia San Sebastián		Centro Comercial Multiplaza SUR		Terminal Terrestre NORTE	
		POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.
DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA	15%	10	1,5	8	1,2	8	1,2
AFLUENCIA COMERCIAL	20%	9	1,8	8	1,6	7	1,4
DISPONIBILIDAD DE LOCALES COMERCIALES	15%	6	0,9	7	1,05	9	1,35
DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BASICOS	15%	8	1,2	9	1,35	9	1,35
ACCESIBILIDAD	10%	8	0,8	8	0,8	8	0,8
PRESENCIA DE COMPETIDORES	15%	7	1,05	7	1,05	7	1,05
TOTAL	90%		7,25		7,05		7,15

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: La Autora

Este método que aquí se presenta realiza un análisis cuantitativo en el que se compararán entre sí las diferentes alternativas para conseguir determinar una o varias localizaciones válidas

Para que se lleve a cabo este proyecto de inversión se debe tener en cuenta si existe la facilidad para la eficiencia y eficacia en las operaciones, como por ejemplo: facilidad para obtener materia prima, publicidad, acceso vial entre otros aspectos que direccionan la funcionalidad de la empresa.

Luego de haber analizado los diversos factores y sobre todo la disponibilidad tanto de local, servicios básicos entre otros ya mencionados, se ha creído conveniente proponer el siguiente lugar:

- En el centro del cantón Loja: calles Lourdes y avenida Manuel Agustín Aguirre.
- Este lugar se toma por la disposición del espacio físico adecuado para brindar los servicios, además por el bajo costo que mantiene el local y debido a ahí se encuentran la mayoría de las entidades públicas y privada.

MICRO LOCALIZACIÓN DEL ESTUDIO

GRÁFICO N° 3



FUENTE: www.loja.gov.ec
ELABORADO POR: La Autora

CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA

Capacidad Instalada: La capacidad del proyecto se lo determinó considerando que la empresa trabajará desde las 8H00 am a 18H00 pm. Por lo tanto atenderá 10 horas diarias, suponiendo que el tiempo máximo por servicio sea de 2 hora se tiene que cada lavadora trabajará 8 horas diarias se tiene

TIEMPO EN QUE SE DEMORA PARA LAVAR UN TERNO

CUADRO N° 17

NUMERO DE LAVADORAS	TIEMPO QUE SE DEMORA EN LAVAR UN TERNO	TERNOS LAVADOS AL DIA
1	2 HORAS	15
AL AÑO		4275

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: La Autora

TIEMPO EN QUE SE DEMORA PARA LAVAR UN VESTIDO

CUADRO N° 18

NUMERO DE LAVADORAS	TIEMPO QUE SE DEMORA EN LAVAR UN VESTIDO	VESTIDOS LAVADOS AL DÍA
1	2 Horas	10
		2850

FUENTE: Investigación de campo
POR: La Autora

TIEMPO EN QUE SE DEMORA PARA LAVAR UNA CHOMPA

CUADRO N° 19

NUMERO DE LAVADORAS	TIEMPO QUE SE DEMORA EN LAVAR UN VESTIDO	VESTIDOS LAVADOS AL DIA
1	2 Horas	20
		5700

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: La Autora

TIEMPO EN QUE SE DEMORA PARA LAVAR UN EDREDÓN CUADRO N° 20

NUMERO DE LAVADORAS	TIEMPO QUE SE DEMORA EN LAVAR UN EDREDON	EDREDONES LAVADOS AL DIA
1	2 Horas	15
		4275

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: La Autora

CAPACIDAD INSTALADA DE TERNOS

CUADRO N° 21

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE UTILIZADO	CAPACIDAD UTILIZADA
1	5422	4275	80%	3420
2	5296	4275	85%	3634
3	5154	4275	90%	3848
4	4998	4275	95%	4061
5	4825	4275	100%	4275

FUENTE: Cuadro N° 10 y 17

ELABORACIÓN: La Autora

CAPACIDAD INSTALADA DE VESTIDOS

CUADRO N° 22

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE UTILIZADO	CAPACIDAD UTILIZADA
1	4093	2850	80%	2280
2	4066	2850	85%	2423
3	4034	2850	90%	2565
4	3995	2850	95%	2708
5	3949	2850	100%	2850

FUENTE: Cuadro N° 11 y 18

ELABORACIÓN: La Autora

CAPACIDAD INSTALADA DE CHOMPAS

CUADRO N° 23

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE UTILIZADO	CAPACIDAD UTILIZADA
1	5744	5700	80%	4560
2	5764	5700	85%	4845
3	5779	5700	90%	5130
4	5789	5700	95%	5415
5	5793	5700	100%	5700

FUENTE: Cuadro N° 12 y 19

ELABORACIÓN: La Autora

CAPACIDAD INSTALADA DE EDREDONES

CUADRO N° 24

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE UTILIZADO	CAPACIDAD UTILIZADA
1	5617	4275	80%	3420
2	5610	4275	85%	3634
3	5596	4275	90%	3848
4	5576	4275	95%	4061
5	5548	4275	100%	4275

FUENTE: Cuadro N° 27 y 32

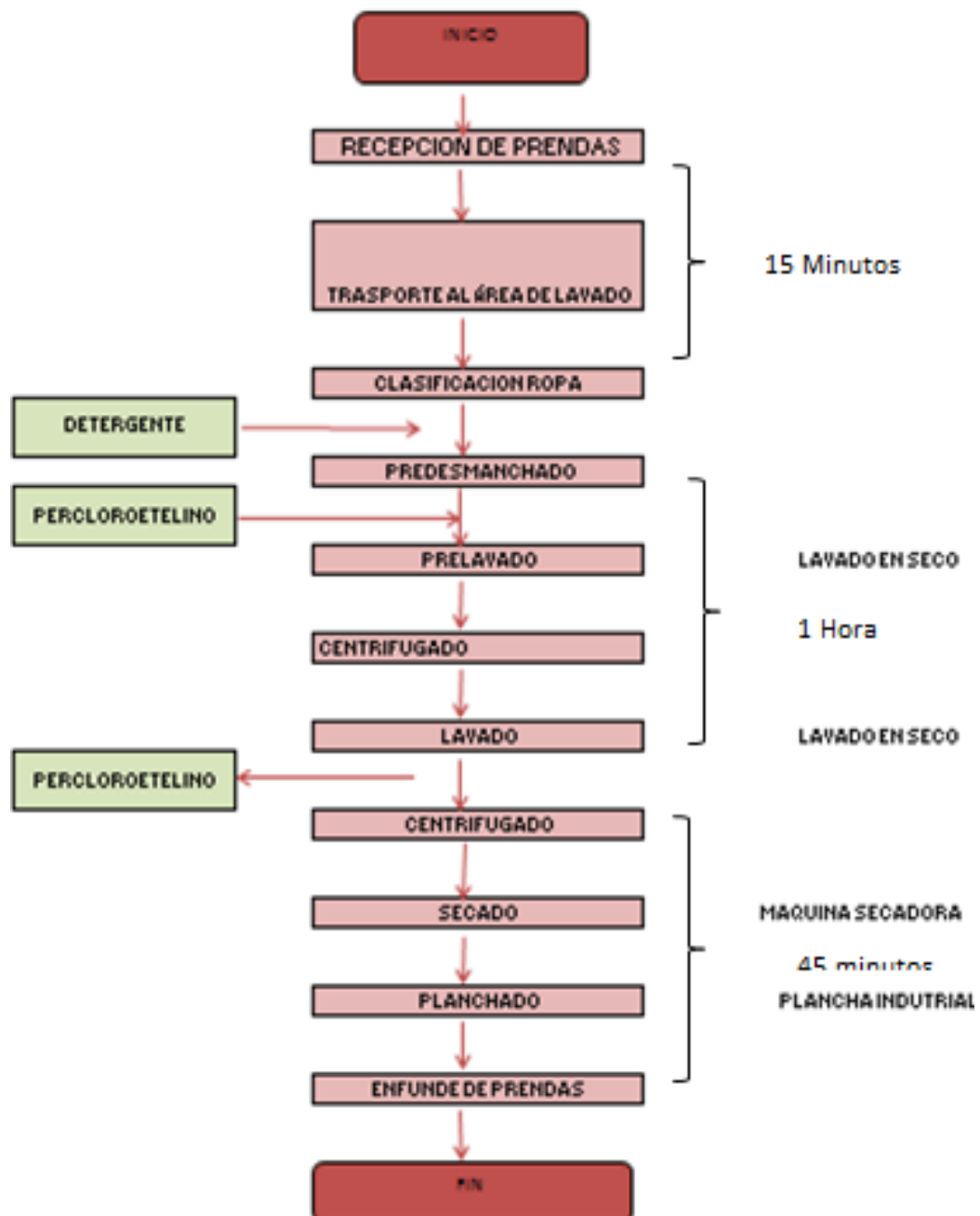
ELABORACIÓN: La Autor

INGENIERÍA DEL PROYECTO

El objetivo del estudio de la ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta, partiendo desde la descripción de los diferentes procesos por producto, determinación de la tecnología (adquisición de maquinaria y equipo) y la distribución óptima de la planta productiva:

DIAGRAMA DEL SERVICIO

GRÁFICO N° 4



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACION: La Autora

ETAPAS DEL PROCESO

Proceso de recepción: El proceso del servicio de lavado en seco 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 el cliente entrando al establecimiento y esté siendo recibido por la recepcionista. El cliente procede a solicitar el servicio que necesita (lavado en seco).
2. Una vez establecido el servicio que el cliente requiere, entre él y la recepcionista inspeccionan las prendas a ingresar, para determinar el número de cada tipo de prendas.
3. La recepcionista ingresa la información en el formulario de ingreso que detalla las prendas y hace las respectivas anotaciones u observaciones según peticiones del cliente o el necesario cuidado de una prenda.
4. La recepcionista entrega al cliente un comprobante con el cual éste puede reclamar la ropa al momento que se le haya designado y que detalla el número de prendas.
5. La recepcionista procede a ingresar la ropa en una de las diferentes canastas dependiendo del servicio que ha seleccionado el cliente.
 - Selección de canastas según tipo de servicio: para determinar que el lote de ropa se encuentra dentro del área de servicio

correcta se utilizarán canastas de color en las cuales se ingresará la ropa. Cada canasta tiene un color específico elegido para su servicio.

- Canasta Azul: Ropa que debe ser ingresada a sección de lavado en seco.

- Canasta Blanca: Ropa debe ser ingresado a sección de tintorería

6. La recepcionista toma las y se dirige a ingresarlo al área de espera de lotes donde la operaria lo ingresará dentro del siguiente proceso.

Descripción del proceso

El proceso de limpieza en seco se realiza con un disolvente llamado percloetileno (tetracloroetileno).

Entre las principales cualidades del percloroetileno para los procesos de limpieza se encuentra en posición destacada su altísima capacidad de disolución de materias grasas, aceites, ceras o chicle.

Es debido a esto que se debe clasificar la ropa para realizar un predesmanchado, lo que se debe tener conocimiento sobre el tipo de prenda textil que es o sino leer cuidadosamente las etiquetas que vienen en las prendas las cuales nos dan una guía de cómo se debe lavar la ropa.

A continuación se describe la simbología por considerarse importante el realizar una lectura de las etiquetas de las prendas y su interpretación para evitar daños irreversibles de las prendas al momento del lavado.

Por ello es importante en el proceso de limpieza en seco el predesmanchado de las prendas antes de que sea introducido en la máquina de lavado en seco.

La máquina de limpieza en seco

Una máquina de lavado en seco es una máquina que ha sido desarrollada en dos sentidos claros, hacer de ellas un circuito cerrado que no produzca emisiones al ambiente y por otro lado el mejorar la calidad del medio solvente para mejorar la calidad del lavado.

Primer baño, prelavado

Este primer baño es el que recibe la mayor carga de suciedad ya que es el primero que moja la ropa disolviendo todas las grasas, aceites y contaminación ambiental, tras los minutos de lavado este baño se envía al destilador donde se calienta y al llegar por encima de 125 grados centígrados se convierte en vapor y el mismo pasa por un serpentín que lo enfría, para acabar en un separador que separa el agua del percloroetileno limpio y puro.

Centrifugación

La ropa es centrifugada a alta velocidad hasta extraer el disolvente casi totalmente.

Segundo baño de lavado

Este segundo baño de disolvente limpio se verá reforzado por la adición de jabones que pueden cumplir diferentes funciones con mayor o menor acierto como son, reforzantes del lavado, blanqueadores, bactericidas, desodorantes, ante pelusas, suavizantes, dependiendo del tipo de textil que estemos tratando. Este segundo baño cargado, tras la limpieza pasara a ser el primer baño de la siguiente máquina de ropa, con lo que siempre el ultimo baño es realizado con liquido totalmente limpio y el siempre el primero está cargado de jabón, con lo que aumentaría su poder de limpieza.

Centrifugación

La ropa es centrifugada a alta velocidad hasta extraer el disolvente casi totalmente.

Secado y desodorizado

La ropa es secada a temperaturas medias de 50 a 55 ° máxima hasta que queda totalmente seca libre de disolvente. La duración del secado es controlado por un sistema automático que determina la duración de esta fase en proporción a la cantidad y tipo de las prendas introducidas en la máquina. Después se realiza la desodorización para conseguir eliminar las pequeñas partículas de disolvente que puedan quedar en la ropa al acabar el secado.

LAVADORA EN SECO

GRÁFICO N° 5



Descripción de la máquina de la lavadora en seco

Marca: Renzacci, procedencia de Italia

Capacidad: 11/17 Kg modelo Progress 304U regular calentamiento eléctrico o Vapor, percloro.

Cabe indicar que estas operaciones de prelavado, lavado y centrifugado se dan en una misma máquina de lavado en seco similar a los ciclos de una lavadora casera. El tiempo aproximado de todo el proceso es de dos horas.

Apertura de la Máquina

Tras un pequeño tiempo de seguridad la puerta se libera y puede ser abierta para extraer la ropa limpia. Las manchas que permanecen tras este proceso tienen muy pocas posibilidades de que puedan quitarse,

pero si el tejido permite se intenta un nuevo desmanchado manual y una segunda limpieza en seco. Después se procede al planchado y enfundado de las prendas para su entrega.

GRAFICO N° 6

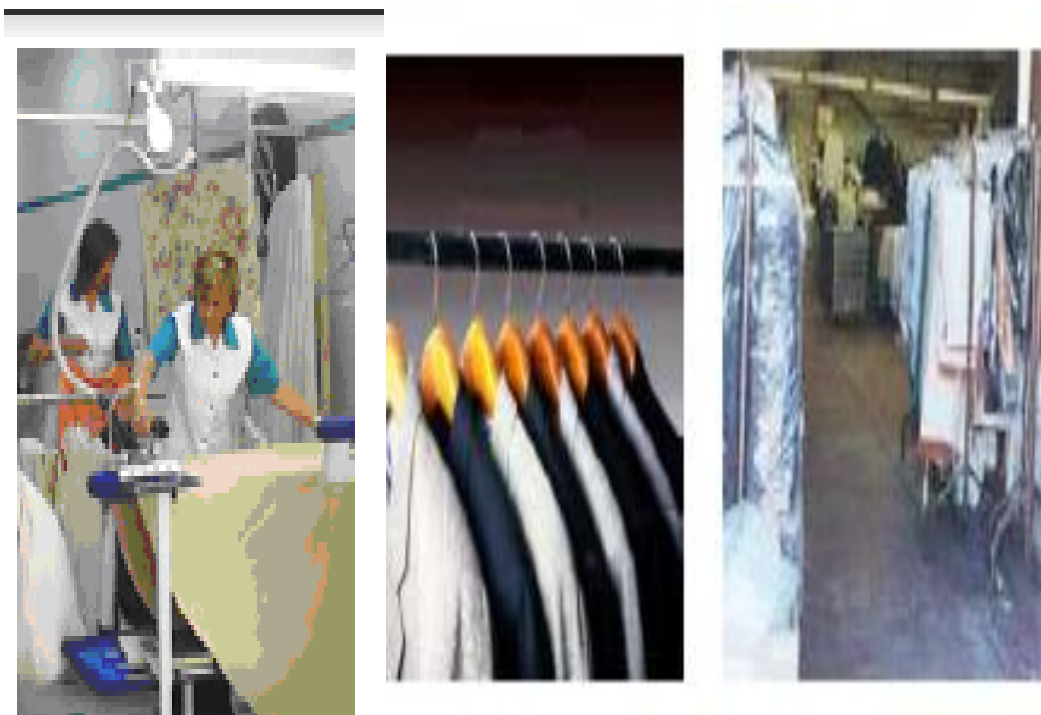
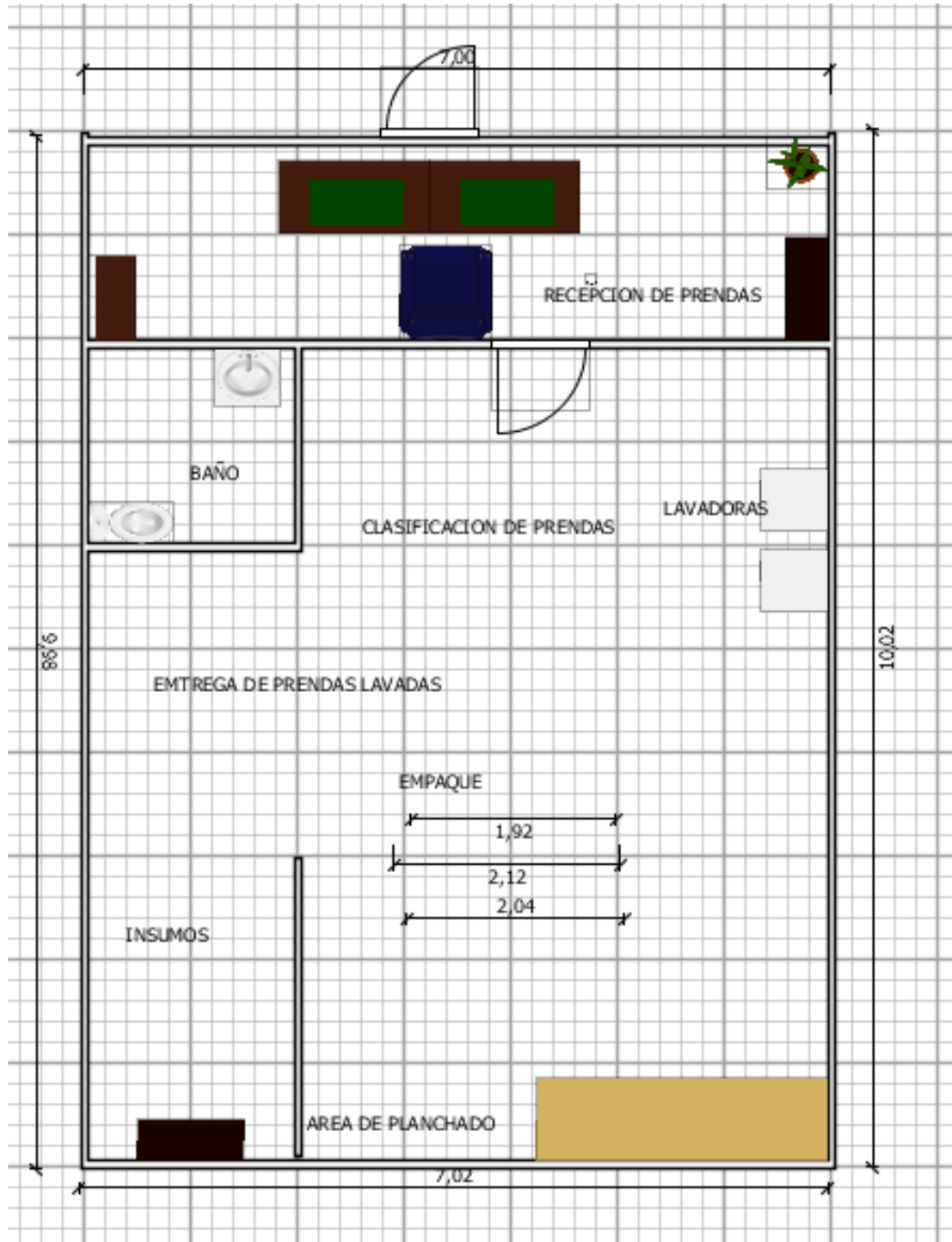


GRÁFICO N° 7

DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORACION: Arq. Bolívar Rodríguez

ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL

MARCO LEGAL

La empresa LAVASEC lavandería en seco no tiene impedimento alguno para su instalación y adecuado funcionamiento, al ser una proveedora de un servicio necesario para la población.

La empresa al ser de constitución “unipersonal”, no se hará inscripción en la superintendencia de compañías.

Para la constitución del negocio, será necesaria la inscripción en el Servicio de Rentas Internas (SRI), debido a que realizará una actividad económica por lo tanto estará obligada a inscribirse en el RUC; y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica. El negocio se establecerá como persona natural no obligada a llevar contabilidad, sin embargo deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos.

<

- **Nombre del negocio:** Se denominará “LAVASEC”. Son cuatro palabras de las cuales las dos primeras da la idea a los clientes del servicio específico que presta, y la tercera y cuarta palabra “LAVASEC” que quiere decir lavado en seco
- **Actividad económica principal:** La actividad del negocio será el lavado de ropa en seco para la ciudad de Loja.

- **Domicilio tributario:**

Provincia: Loja

Cantón: Loja

Parroquia: San Sebastián: Dirección: Calle Manuel Agustín Aguirre y Lourdes,

- **OBLIGACIONES TRIBUTARIAS**

Declaración mensual del IVA

Registro de ingresos y gastos

Declaración de Impuesto a la Renta

REGISTRO, PERMISO DE FUNCIONAMIENTO Y PATENTE

Requisitos del servicio de rentas internas para obtener el RUC.

- Original y copia a color de la cédula y presentación del último certificado de votación.
- Del lugar donde realiza la actividad: Original y copia de cualquiera de las siguientes planillas; de agua , luz, teléfono, impuesto predial, estado de cuenta bancaria,
- Contrato de arrendamiento inscrito ante la respectiva oficina de Inquilinato.

Pasos para obtener el permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Loja.

1. Deberá acercarse a las ventanillas de recaudación del Municipio de Loja
2. Comprar un formularios de 50 centavos de declaración de Activos Totales
3. Llenarlo y registrarlo en las ventanillas municipales
4. Acudir con este formulario a las oficinas de recaudación del Cuerpo de Bomberos de Loja para proceder al pago correspondiente.
5. Presentar copia de pago
6. Copia del RUC
7. Copia de Cédula de identidad
8. Comprar extintor de 2 kilos
9. Llevar un extintor para la revisión correspondiente
10. Solicitar la respectiva inspección del local por parte de los señores inspectores de Bomberos.

Requisitos para los Permisos de Funcionamiento

- Copia de Licencia Ambiental (Tramitar en Consejo Provincial Oficina del Ministerio del Ambiente).
- Copia del permiso de funcionamiento del año anterior de Bomberos (Si el local es nuevo copia del RUC)
- Copia del pago de las patentes municipales (Tramitar en Rentas del Municipio)

- Informe técnico bomberil favorable (Inspección en Bomberos)

Requisitos para obtener la Patente Municipal

1. Registro único de contribuyente actualizado
2. Fotocopia de la cédula de identidad y certificado de votación
3. Formulario debidamente llenado de patente (ventanilla de recaudaciones)
4. Copia de declaración de impuesto a la renta (si no está obligado sólo pago de IVA, de noviembre y diciembre del ejercicio económico que se adeude).

Registros para solicitar el Registro de Derecho de Autor

- Original y 2 copias de la Solicitud de Registro
- Original y dos copias del depósito en el Banco de Guayaquil, Cta. Cte. IEPI 6265391
- Dos copias de la cédula de identidad y certificado de votación
- Adjuntar 3 ejemplares originales.

Inscripción de afiliación de los trabajadores al IESS

Para la obtención del Número Patronal en el IESS se necesita de los siguientes documentos:

- Llenar un formulario denominado “Cédula de Inscripción Patronal”.

- Copia de la Escritura de Constitución de la empresa y de la resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copia del RUC.
- Copia de Cédula de Identidad de los trabajadores y del representante legal. Copia de los contratos de trabajo legalizados en la Inspectoría de Trabajo.
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos (planilla de servicio eléctrico, telefónico o de agua) en donde se desarrolla la actividad económica.
- Solicitud de clave Patronal (en la oficina de Internet del IESS).

Una vez que se ha presentado estos documentos el IESS se entrega el Carné de Afiliación con su respectivo número de afiliación a los empleados y trabajadores de la empresa siendo único requisito para gozar de los siguientes beneficios que otorga el IESS:

1. Servicios Médicos
2. Subsidio (maternidad, enfermedad, riesgos del trabajo)
3. Seguro de Cesantía
4. Jubilación (invalidez, vejez, especial reducida)
5. Seguro de Muerte (gastos para funerales, mortuoria, montepío)
6. Préstamos Quirografarios (ordinarios, especiales, automáticos)

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

NIVELES JERÁRQUICOS

Nivel Ejecutivo

Estará formado por el Administrador, su función es planear, orientar y dirigir la vida administrativa e inicia planes y programas; y los tramites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

Nivel Operativo

En este nivel están ubicados todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con el proceso operativo, este nivel es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas del negocio.

**GRÁFICO N° 8
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autor

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Para poder llevar a cabo un buen funcionamiento del negocio “LAVASEC”, es necesario conocer las funciones básicas que se tendrán que desempeñar en cada uno de los puestos que conforman el organigrama anterior, por lo tanto se elaboró un análisis y descripción de los puestos para que se tenga una visión clara de cuales son las funciones y actividades que se tienen que desarrollar según el cargo que desempeñen.

GRÁFICO N° 9
ORGANIGRAMA FUNCIONAL

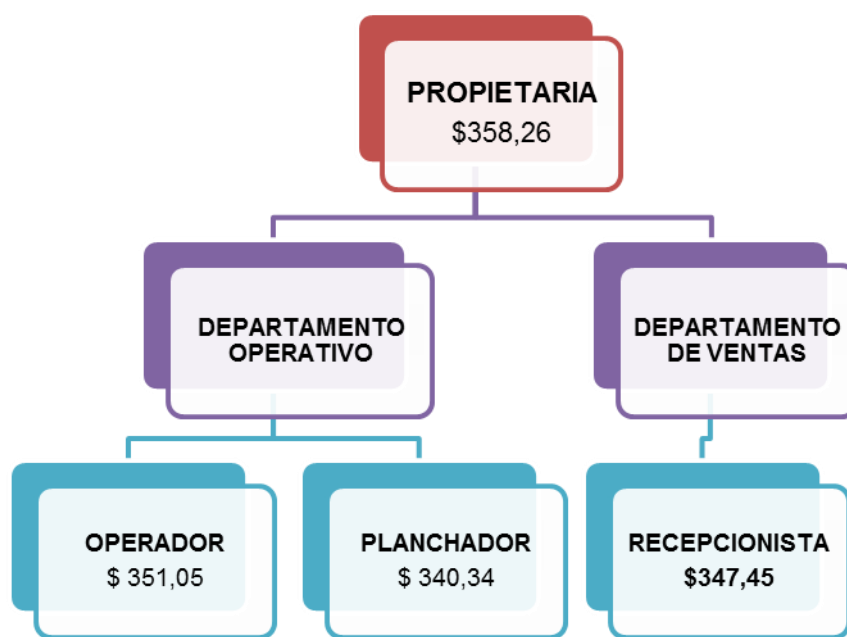


Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

ORGANIGRAMA POSICIONAL.- Este organigrama recoge los nombres de las personas así como el valor de su remuneración que pertenecen a cada uno de los niveles estructurales y funcionales.

GRÁFICO N° 10

ORGANIGRAMA POSICIONAL



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

MANUAL DE FUNCIONES

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

**“LAVANDERÍA LAVASEC”
MANUAL DE FUNCIONES**

Nombre del puesto: Propietaria

Código: 01

Naturaleza del cargo:

Planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades de la empresa.

Funciones típicas:

- ✓ Ser el representante legal de la empresa
- ✓ Dirección general de la empresa a nivel administrativo y operativa
- ✓ Legalizar y firmar documentos
- ✓ Administrar recursos económicos de la empresa
- ✓ Identificar candidatos adecuados a las vacantes
- ✓ Características de clase

Características de clase:

- ✓ Ambiente: agradable con ciertas presiones por los problemas que se presenten en la empresa
- ✓ Seguridad: condiciones generalmente seguras
- ✓ Supervisar: coordinar las actividades del personal bajo su mando actuando con independencia profesional

Requisitos mínimos:

- **Educación:**
 - ✓ Título profesional
 - ✓ Cursos o niveles aprobados sobre planificación estratégica.
- **Experiencia:**
 - ✓ Ser mayor de edad
- **Aptitudes:**
 - ✓ Inteligencia, agilidad mental, don de mando, gran iniciativa, capacidad para realizar sus funciones bajo presión, alto sentido de responsabilidad, habilidad con las relaciones humanas.
 - ✓ Excelente presencia y buenos modales

**“LAVANDERÍA LAVASEC”
MANUAL DE FUNCIONES**

Nombre del puesto: Recepcionista

Nivel jerarquico : Operativo

Inmediato superior: Propietaria

Codigo: 002

Naturaleza del cargo:

- ✓ Recepcionista de prendas.
- ✓ Cobro por el servicio

Funciones típicas:

- ✓ Atención al publico
- ✓ Imprimir comprobantes
- ✓ Ser responsables del local
- ✓ Cuadrar caja con los comprobantes

Requisitos mínimos:

Educacion: Titulo profesional o bachiller

Experiencia: Minimo 1 año

• **Aptitudes:**

- ✓ Eficiencia
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Excelente predisposicion para trabajar bajo presion ya sea de su inmediato superior, de los clientes o terceros.

**“LAVADORA LAVASEC”
MANUAL DE FUNCIONES**

Nombre del puesto: Operadores

Nivel jerarquico : Operativo

Inmediato superior: Gerente

Codigo: 03

Naturaleza de trabajo:

Realizar el manejo de las maquinas

Funciones típicas:

✓

Clasificar las prendas

✓

Realizar el servicio de lavado en seco

Características de clase:

✓ Eficiencia

✓ Responsabilidad

Requisitos mínimos:

Educacion: Estar capacitado para el manejo de maquinas de lavado en seco.

Experiencia: 1 año

MISIÓN

" *LAVASEC*, presta servicios de lavado en seco, brindando la mejor calidad en el cuidado de sus prendas, contando con personal capacitado y calificado, preparados para satisfacer con excelencia las necesidades de nuestros clientes"

VISIÓN

LAVASEC, en el año 2019 será líder en el servicio de lavado en seco de ropa, ofreciendo un servicio de calidad, diferenciado por su amabilidad, responsabilidad y puntualidad en el Cantón Loja, disponiendo de una estructura y desarrollo tecnológico acorde con las necesidades de nuestros clientes.

El estudio financiero tiene como objetivo determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, el costo total de la operación de la planta, es decir que abarque las funciones de administración y ventas, así como también determinar los indicadores financieros que permitirán realizar la evaluación económica.

Inversiones del proyecto

La estructura de las inversiones del presente proyecto se detalla a continuación en activos fijos, activos diferidos y activo circulante.

Inversiones en activos fijos

Dentro de los Activos Fijos se encuentran: planta, oficinas administrativas, sala de ventas, además cuenta maquinaria y equipo, muebles y enseres, equipos de oficina.

Las inversiones en activos fijos se presentan a continuación:

- **Equipo de computación.-** Registra el precio de monitores, impresoras, etc. y más equipos de cómputo de uso de la empresa.

EQUIPO DE COMPUTACIÓN CUADRO N° 25

EQUIPO DE COMPUTACIÓN	
DETALLE	VALOR TOTAL
Computador de escritorio	606,25
Impresora tinta continua	74,98
TOTAL	681,23

FUENTE: Empresa Tecnológica Toners cia. Ltda.

ELABORADO POR: La Autora

Ver anexo 5

- **Equipo de oficina.-** Se incluyen todos los valores correspondientes a teléfonos, sumadoras que harán posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente.

**EQUIPO DE OFICINA
CUADRO N° 26**

EQUIPO DE OFICINA	
DETALLE	VALOR TOTAL
Teléfono	69,64
Calculadora	18,00
TOTAL	87,64

FUENTE: Empresa Tecnológica Toners Cia. Ltda.

ELABORADO POR: La Autora

Ver anexo 5

- **Muebles y enseres.-** Las necesidades de muebles y enseres para el área administrativa y el área de servicios se cuantifican en el siguiente cuadro.

**MUEBLES Y ENSERES
CUADRO N° 27**

DETALLE	VALOR TOTAL
Escritorio	160,00
Archivero	90,00
TOTAL	250,00

FUENTE: Mueblería Quito.

ELABORADO POR: La Autora

Ver anexo 5

- **Equipos y maquinaria.** Tiene que ver al conjunto de maquinaria e instalaciones necesarias para realizar el proceso de elaboración de la crema.

**MAQUINARIA Y EQUIPO
CUADRO N° 28**

NOMBRE	PRECIO TOTAL
Lavadoras en seco	15000,00
Plancha semi-industrial	1176,00
TOTAL	16176,00

FUENTE: Empresa MARTIMPEX

ELABORADO POR: La Autora

Ver anexo 5

**RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS
CUADRO N° 29**

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS	
DETALLE	
EQUIPO DE COMPUTACION	681,23
EQUIPO DE OFICINA	87,64
MUEBLES Y ENSERES	250,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	16176,00
TOTA DE ACTIVOS FIJOS	17194,87

FUENTE: Cuadros 25, al 28
ELABORADO POR: La Autora

RESUMEN DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS¹³

CUADRO N° 30

DESCRIPCIÓN	VALOR ACTUAL	%	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	VIDA UTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
EQUIPO DE COMPUTACION	681,23	33%	224,81	456,42	3	152,14
EQUIPO DE OFICINA	87,64	10%	8,764	78,88	10	7,89
MUEBLES Y ENSERES	250,00	10%	25,00	225,00	10	22,50
MAQUINARIA Y EQUIPO	16176	10%	1617,6	14558,40	10	1455,84
TOTAL			1876,17			1638,37

FUENTE: Cuadros 25, al 28
ELABORADO POR: La Autora

- **Activos diferidos**

Constituyen todas las inversiones que se realizan en bienes intangibles necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Para el presente proyecto de inversión se ha considerado como inversiones intangibles susceptibles de amortizar.

¹³ Revisar anexo # 3

ACTIVOS DIFERIDOS

CUADRO N° 31

ACTIVO DIFERIDO	
DESCRIPCIÓN	
ADECUACIONES	950,00
Subtotal del Activo Diferido	950,00
Imprevistos (5%)	47,50
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	997,50

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: La Autora

- **Amortización de activos diferidos**

Las amortizaciones permiten recuperar las inversiones diferidas que se hicieron antes de la puesta en marcha del proyecto. La liquidación de los activos diferidos se realiza dividiendo el monto de activos diferidos para los 5 años de vida útil de duración del proyecto, este proceso se realiza a continuación:

AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS

CUADRO N° 32

AÑOS	DETALLE	PRECIO	PORCENTAJE DE AMORTIZACIÓN	AMORTIZACIÓN ANUAL
1	ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 997,50	20%	\$ 199,50
2		\$ 997,50	20%	\$ 199,50
3		\$ 997,50	20%	\$ 199,50
4		\$ 997,50	20%	\$ 199,50
5		\$ 997,50	20%	\$ 199,50

FUENTE: Cuadro 31

ELABORADO POR: La Autora

- **Activo circulante o capital de trabajo**

Las inversiones en Activo Circulante se constituyen como el fondo que debe mantener la empresa durante un ciclo de producción y comercialización con la finalidad de evitar interrupciones.

INSUMOS UTILIZADOS PARA BRINDAR EL SERVICIO CUADRO N° 33

INSUMOS				
DETALLE	CONSUMO	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
PERCLOROETILENO (caneca)	6	93	558	6696
DETERGENTE LIQUIDO (CANECA)	3	47,5	142,5	1710
DESENGRASANTE (CANECA)	4	39,5	158	1896
ROLLO PLASTICO	3	80	240	2880
ARMADORES DOCENAS	25	4	100	1200
TOTAL		264	1198,5	14382

FUENTE: Empresa PROLI-HOGAR.

ELABORADO POR: La Autora

Ver anexo 5

- **Mano de obra.-** Son las personas que están directamente involucradas para realizar el servicio.

MANO DE OBRA CUADRO N° 34

DETALLE		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Operario	451,29	10830,96
planchador	438,39	5260,64
TOTAL	889,68	16091,60

FUENTE: Ley de Código de Trabajo

ELABORADO POR: La Autora

Ver anexo

- **Remuneración administrativa.-** La empresa contará con una administradora. A continuación se detallan estos rubros:

**PERSONAL ADMINISTRATIVO
CUADRO N°35**

DETALLE		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Administradora	474,90	5698,85
Recepcionista	461,43	5537,16
TOTAL	936,33	11236,01

FUENTE: Ley de Código de Trabajo

ELABORADO POR: La Autora

Ver anexo 3

- **Suministros de oficina.-** Los suministros de oficina, enseres necesarios para el desarrollo de las actividades son los siguientes:

**SUMINISTROS DE OFICINA
CUADRO N° 36**

SUMINISTRO DE OFICINA GRAFICAS SANTIAGO				
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR ANUAL
Esferos /Azul	1 Caja	5,20	5,20	26,00
Hojas Simples	2 Resmas	3,75	7,50	90,00
Carpetas Archivadoras	5 Unidades	4,50	22,50	22,50
Grapadora Artesco Negra	1 Unidad	3,35	3,35	3,35
Perforadora Mediana	1 Unidad	3,08	3,08	3,08
Grapas	3 Cajas	0,65	1,95	23,4
TOTAL			43,58	168,33

FUENTE: Graficas Santiago.

ELABORADO POR: La Autora

Ver anexo 5

- **Materiales de aseo**

Dicho concepto constituye los recursos expresados en materiales necesarios para la limpieza de las instalaciones de la empresa como se demuestra en el siguiente cuadro.

**MATERIALES DE ASEO
CUADRO N° 37**

MATERIALES DE ASEO MERCADERIAS EN GENERAL " ERNESTOR GONZALO JIMÉNEZ LUDEÑA"				
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Cloro Liquido	4 unidades	1,50	4,50	54,00
Desinfectante	2 unidades	5,00	10,00	120,00
Papelera	2 Unidades	1,50	7,50	30,00
Escoba	1 Unidad	2,00	2,00	8,00
Trapeador	1 Unidad	2,00	2,00	8,00
Recogedor de Basura	1 unidad	1,00	3,00	12,00
TOTAL			29,00	232,00

FUENTE: Mercaderías en general " Ernesto Gonzalo Jiménez Ludeña"

ELABORADO POR: La Autora

- **Servicios básicos.-** Dentro de los servicios básicos necesarios para el funcionamiento de toda la empresa se tiene a los siguientes:

SERVICIOS BÁSICOS

CUADRO N° 38

DETALLE	CANTIDAD	CICLOS	TOTAL DE CONSUMO AL DÍA	VALOR UNITARIO	TOTAL DIARIO	TOTAL MENSUAL	VALOR ANUAL
LUZ ELÉCTRICA	32,48 Kw	4	129,92	0,1	12,992	389,76	4677,12

FUENTE: Empresa Eléctrica Regional del Sur S.A

ELABORADO POR: La Autora

SERVICIOS BÁSICOS		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua	34,55	414,6
Luz	389,76	4677,12
Teléfono	15,00	180,00
Internet	22,18	266,16
TOTAL	461,49	5537,88

FUENTE: Observación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

- **Arriendo.-** Para funcionamiento de la empresa se alquilará un local el cual tendrá el siguiente costo.

GASTO ARRIENDO CUADRO N° 39

CAPITAL DE TRABAJO	MENSUAL	ANUAL
ARRIENDO	350	4200
TOTAL	350	4200

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: La Autora

- **Publicidad y propaganda.-** Toda empresa requiere de publicidad y propaganda para hacerse conocer en el mercado, es por ello que con el objetivo de hacerles conocer acerca de la empresa, se requiere de cuñas publicitarias; mismas que serán anunciados de lunes a sábado durante tres meses por medio de la Radio Sociedad.

PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

CUADRO N° 40

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicaciones por la radio sociedad	132	1584

FUENTE: Radio Sociedad

ELABORADO POR: La Autora

Ver anexo 5

GASTO EN VENTAS

CUADRO N° 41

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Letrero de la lavandería	120,00
TOTAL	120,00

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: La Autor

GASTO GENERALES

CUADRO N° 42

GASTOS GENERALES	
DETALLE	VALOR TOTAL
Sillas	75,00
Estantes	120,00
Repisas	60,00
Patente	241,00
Permiso de Funcionamiento	150,00
Pistola para Etiquetado	15,00
Dispensador de Plástico	35,00
TOTAL	696,00

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: La Autora

**RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO
CUADRO N° 43**

RESUMEN DEL CAPITAL DE TRABAJO	
DETALLE	VALOR MENSUAL
Insumos	14382,00
Sueldos y salarios	1826,01
Suministros de oficina	43,58
Materiales de aseo	29,00
Servicios básicos	461,49
Arriendo	350
Publicidad y propaganda	252,00
Gastos generales	696,00
TOTAL	18040,08

FUENTE: Cuadros 33 al 42.

ELABORADO POR: La Autora

RESUMEN TOTAL DE INVERSIONES

En el siguiente cuadro se presenta el monto de inversión total que se requiere para la puesta en marcha del proyecto de factibilidad; considerando los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, cabe indicar que para la puesta en marcha del proyecto el capital de trabajo ha sido considerado en forma mensual. El detalle de estas características se realiza en el siguiente cuadro:

RESUMEN DE INVERSIÓN

CUADRO N° 44

RESUMEN DE LA INVERSIÓN	
ACTIVOS FIJOS	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	681,23
EQUIPO DE OFICINA	87,64
MUEBLES Y ENSERES	250,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	16176,00
TOTA DE ACTIVOS FIJOS	17194,87
ACTIVOS DIFERIDO	
ADECUACIONES	950,00
Subtotal del Activo Diferido	950,00
Imprevistos (5%)	47,5
TOTAL DE ACTIVO DIFERIDO	997,50
CAPITAL DE TRABAJO	
Insumos	14382,00
Sueldos y salarios	1826,01
Suministros de oficina	43,58
Materiales de aseo	29,00
Servicios básicos	461,49
Arriendo	350,00
Publicidad y propaganda	252,00
Gastos generales	696,00
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	18040,08
TOTAL DE INVERSIÓN	36232,45

FUENTE: Cuadros del 29,31 y 41.

ELABORADO POR: La Autora

Financiamiento de la inversión

El financiamiento para llevar a cabo el presente proyecto de inversión se realizara el 17% con recursos propios y el 83% mediante un crédito otorgado por la CFN.

FINANCIAMIENTO CUADRO N° 45

DETALLE	MONTO	PORCENTAJE
Recursos Propios	6.232,45	17%
FINANCIAMIENTO	30.000,00	83%
TOTAL	36.232,45	100%

FUENTE: CFN. Ver anexo 6

ELABORADO POR: La Autora

DETERMINACIÓN DEL COSTO TOTAL DEL SERVICIO

Para determinar el costo total de producción se debe considerar todos los elementos del costo que son: costo Total = Costo de producción + Costo de operación.

Costo Total = Costo de producción + gasto de Administración + Gasto de ventas + Gastos Financieros + Otros Gastos.

Los costos han sido proyectados para los cinco años de vida útil del proyecto, se considera el incremento anual de la inflación del País del 3,67(Banco Central del Ecuador) y la tasa del incremento salarial del 6,48%. Para ello se considera a los Costos de Producción y los Costos de Operación

**PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS
CUADRO N° 46**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE OPERACIÓN					
Insumos	14382,00	14909,82	15457,01	16024,28	16612,37
Mano de Obra	16091,60	16682,16	17294,39	17929,10	18587,10
Costos Generales del Servicio	5091,72	5278,59	5472,31	5673,14	5881,35
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	35565,32	36870,56	38223,71	39626,52	41080,82
GASTOS DE DEPRECIACIÓN					
Depreciación Equipo de computación	152,14	152,14	152,14	152,14	152,14
Depreciación equipo de oficina	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89
Depreciación Muebles y Enseres	22,50	22,50	22,50	22,50	22,50
Depreciación Maquinaria y equipo	1455,84	1455,84	1455,84	1455,84	1455,84
Amortización Activo diferido	199,50	199,50	199,50	199,50	199,50
TOTAL GASTOS DE DEPRECIACIÓN	1837,87	1837,87	1837,87	1837,87	1837,87
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y salarios	11236,01	11648,37	12075,87	12519,05	12978,50
Publicidad y propaganda	1704,00	1766,54	1831,37	1898,58	1968,26
Arriendo	4200,00	4354,14	4513,94	4679,60	4851,34
Suministro de oficina	168,33	174,51	180,91	187,55	194,43
Materiales de aseo	232,00	240,51	249,34	258,49	267,98
Gastos generales	696,00	721,54	748,02	775,48	803,94
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	18236,34	18905,61	19599,45	20318,75	21064,45
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses pagados	2922,64	2392,01	1802,87	1148,83	422,85
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	2922,64	2392,01	1802,87	1148,83	422,85
TOTAL COSTOS Y GASTOS	58562,17	60006,06	61463,90	62931,97	64405,98

FUENTE: CUADRO 43

ELABORADO POR: La Autora

COSTO UNITARIO DEL SERVICIO

Para calcular los costos unitarios del servicio, se establece la relación entre el costo total que se lo divide para los cuatro servicios que va a prestar la empresa y el número de usuarios que tendrá la empresa anualmente por cada servicio, para lo cual se aplicó la siguiente fórmula:

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Unidades producidas al año}}$$

A continuación en el siguiente cuadro se detalla el costo unitario de cada prenda

COSTO UNITARIO TERNOS

CUADRO N° 47

AÑO	COSTO TOTAL	NUMERO DE SERVICIOS AL AÑO	COSTO DEL SERVICIO
1	14640,54	3420	4,28
2	15001,51	3634	4,13
3	15365,98	3848	3,99
4	15732,99	4061	3,87
5	16101,50	4275	3,77

FUENTE: Cuadro 45 y 61

ELABORADO POR: La Autora

COSTO UNITARIO VESTIDOS

CUADRO N° 48

AÑO	COSTO TOTAL	NUMERO DE SERVICIOS AL AÑO	COSTO DEL SERVICIO
1	14640,54	2280	6,42
2	15001,51	2423	6,19
3	15365,98	2565	5,99
4	15732,99	2708	5,81
5	16101,50	2850	5,65

FUENTE: Cuadro 45 y 61

ELABORADO POR: La Autora

COSTO UNITARIO CHOMPAS

CUADRO N° 49

AÑO	COSTO TOTAL	NUMERO DE SERVICIOS AL AÑO	COSTO DEL SERVICIO
1	14640,54	4560	3,21
2	15001,51	4845	3,10
3	15365,98	5130	3,00
4	15732,99	5415	2,91
5	16101,50	5700	2,82

FUENTE: Cuadro 45 y 61
ELABORADO POR: La Autora

COSTO UNITARIO EDREDONES CUADRO N° 50

AÑO	COSTO TOTAL	NUMERO DE SERVICIOS AL AÑO	COSTO DEL SERVICIO
1	14640,54	3420	4,28
2	15001,51	3634	4,13
3	15365,98	3848	3,99
4	15732,99	4061	3,87
5	16101,50	4275	3,77

FUENTE: Cuadro 45 y 61
ELABORADO POR: La Autora

INGRESOS

Una vez determinado el costo unitario, se realizó el cálculo del precio de venta del producto, para ello se considera un porcentaje de utilidad sobre los costos.

Para determinar cuáles son los ingresos por ventas anuales se multiplica la producción anual por el precio unitario. Es importante mencionar que para este efecto se considera la capacidad utilizada como producción objetivo.

CUADRO N° 51

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA DE TERNOS					
AÑOS	NUMERO DE SERVICIOS AL AÑO	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA UNITARIO	INGRESOS ANUALES
1	3.420	\$ 4,28	35%	\$ 5,78	\$ 19.764,73
2	3.634	\$ 4,13	35%	\$ 5,57	\$ 20.252,04
3	3.848	\$ 3,99	35%	\$ 5,39	\$ 20.744,07
4	4.061	\$ 3,87	35%	\$ 5,23	\$ 21.239,54
5	4.275	\$ 3,77	35%	\$ 5,08	\$ 21.737,02

FUENTE: Cuadro 46

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 52

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA DE VESTIDOS					
AÑOS	NUMERO DE SERVICIOS AL AÑO	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA UNITARIO	INGRESOS ANUALES
1	2.280	\$ 6,42	35%	\$ 8,67	\$ 19.764,73
2	2.423	\$ 6,19	35%	\$ 8,36	\$ 20.252,04
3	2.565	\$ 5,99	35%	\$ 8,09	\$ 20.744,07
4	2.708	\$ 5,81	35%	\$ 7,84	\$ 21.239,54
5	2.850	\$ 5,65	35%	\$ 7,63	\$ 21.737,02

FUENTE: Cuadro 47

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 53

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA DE CHOMPAS					
AÑOS	NUMERO DE SERVICIOS AL AÑO	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA UNITARIO	INGRESOS ANUALES
1	4.560	\$ 3,21	35%	\$ 4,33	\$ 19.764,73
2	4.845	\$ 3,10	35%	\$ 4,18	\$ 27.519,60
3	5.130	\$ 3,00	35%	\$ 4,04	\$ 26.214,30
4	5.415	\$ 2,91	35%	\$ 3,92	\$ 24.746,55
5	5.700	\$ 2,82	35%	\$ 3,81	\$ 23.028,00

FUENTE: Cuadro 48

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 54

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA DE EDREDONES					
AÑOS	NUMERO DE SERVICIOS AL AÑO	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA UNITARIO	INGRESOS ANUALES
1	3.420	\$ 4,28	35%	\$ 5,78	\$ 19.764,73
2	3.634	\$ 4,13	35%	\$ 5,57	\$ 20.252,04
3	3.848	\$ 3,99	35%	\$ 5,39	\$ 20.744,07
4	4.061	\$ 3,87	35%	\$ 5,23	\$ 21.239,54
5	4.275	\$ 3,77	35%	\$ 5,08	\$ 21.737,02

FUENTE: Cuadro 49

ELABORADO POR: La Autora

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Aquí se presenta los resultados financieros de la actividad misma de la empresa en un determinado periodo de tiempo con la finalidad de determinar si al final de cada periodo de vida útil se obtendrá una utilidad o pérdida neta.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

CUADRO N° 55

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	79058,93	88275,73	93916,73	88465,17	88239,06
Costos de operación	35565,32	36870,56	26401,63	39626,52	41080,82
Insumos	14382,00	14909,82	15457,01	16024,28	16612,37
Mano de Obra	16091,60	16682,16	5472,31	17929,10	18587,10
Costos Generales del Servicio	5091,72	5278,59	5472,31	5673,14	5881,35
Gastos Administrativos	18236,34	18905,61	19599,45	20318,75	21064,45
Publicidad y propaganda	1704,00	1766,54	1831,37	1898,58	1968,26
Suministro de oficina	168,33	174,51	180,91	187,55	194,43
Arriendo	4200,00	4354,14	4513,94	4679,60	4851,34
Materiales de aseo	232,00	240,51	249,34	258,49	267,98
Sueldos salarios	11236,01	11648,37	12075,87	12519,05	12978,50
Gastos generales	696,00	721,54	748,02	775,48	803,94
Gastos de Depreciación	1837,87	1837,87	1837,87	1837,87	1837,87
Depreciaciones equipo de computación	152,14	152,14	152,14	152,14	152,14
Depreciación equipo de oficina	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	22,50	22,50	22,50	22,50	22,50
Depreciación de maquinaria y equipo	1455,84	1455,84	1455,84	1455,84	1455,84
Amortización Activo diferido	199,50	199,50	199,50	199,50	199,50
GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.922,64	\$ 2.392,01	\$ 1.802,87	\$ 1.148,83	\$ 422,85
INTERES PAGADOS	\$ 2.922,64	\$ 2.392,01	\$ 1.802,87	\$ 1.148,83	\$ 422,85
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	58562,17	60006,06	49641,82	62931,97	64405,98
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION TRAB.	20496,76	28269,68	44274,92	25533,20	23833,07
(-)15% Trabajadores	3074,51	4240,45	6641,24	3829,98	3574,96
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	17422,24	24029,22	37633,68	21703,22	20258,11
UTILIDAD NETA	17422,24	24029,22	37633,68	21703,22	20258,11

FUENTE: Cuadro 46 y 51 a 54

ELABORADO POR: La Autora

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Es necesario determinar cómo los costos incurren en un proceso de producción, para lo cual es necesaria su clasificación en costos fijos y

costos variables.

- **Costo Fijo:** Estos desembolsos no cambian con el volumen total de la producción entre estos se encuentran las depreciaciones, sueldos y salarios, entre otros.
- **Costo Variable:** Aquellos gastos que están en relación directa con el volumen de producción, esto es que si existe un aumento en la producción, el costo aumenta y si disminuye el costo disminuye. Aquí están la materia prima directa, materiales indirectos, servicios básicos, etc.

COSTOS FIJOS Y VARIABLES CUADRO N° 56

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS					
Depreciaciones equipo de computación	152,14	152,14	152,14	152,14	152,14
Depreciación equipo de oficina	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89
Depreciación muebles y enseres	22,50	22,50	22,50	22,50	22,50
Depreciación de maquinaria y equipo	1455,84	1455,84	1455,84	1455,84	1455,84
Amortización de activo diferido	199,50	199,50	199,50	199,50	199,50
Sueldos y salarios Administrativos	11236,01	11648,37	12075,87	12519,05	12978,50
Publicidad y propaganda	1704,00	1766,54	1831,37	1898,58	1968,26
Arriendo	4200,00	4354,14	4513,94	4679,60	4851,34
COSTO FIJOS TOTALES	18977,88	19606,92	20259,04	20935,10	21635,97
COSTOS VARIABLES					
Insumos	14382,00	14909,82	15457,01	16024,28	16612,37
Costos Generales del Servicio	5091,72	5278,59	5472,31	5673,14	5881,35
Suministro de oficina	168,33	174,51	180,91	187,55	194,43
Materiales de aseo	232,00	240,51	249,34	258,49	267,98
Intereses pagados	2922,64	2392,01	1802,87	1148,83	422,85
Gastos Generales	696,00	721,54	748,02	775,48	803,94
Mano de Obra	16091,60	16682,16	17294,39	17929,10	18587,10
COSTOS VARIABLES TOTALES	39584,29	40399,14	41204,86	41996,87	42770,02
TOTAL DE COSTOS	58562,17	60006,06	61463,90	62931,97	64405,98

FUENTE: Cuadro 45

ELABORADO POR: La Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO

- EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

CFT = Costo fijo total

CVT = Costo variable total

VT = Ventas totales

$$PE \text{ año 1} = \frac{18977,88}{1 - \frac{39584,29}{79058,93}}$$

$$PE \text{ año 1} = 38008,47$$

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS CUADRO N° 57

DESCRIPCIÓN	AÑOS DE VIDA UTIL DEL PROYECTO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
P. E EN FUNCIÓN DE LOS INGRESOS	38008,47	36151,59	37353,99	39855,71	41987,63
TOTAL DE COSTOS FIJOS	18977,88	19606,92	20259,04	20935,10	21635,97
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	39584,29	40399,14	41204,86	41996,87	42770,02
TOTAL DE INGRESOS	79058,93	88275,73	93916,73	88465,2	88239,06

FUENTE: Cuadro 55 y 56

ELABORADO POR: La Autora

Significa que la empresa debe obtener por ventas USD \$ 38008,47 para no obtener ganancia ni pérdida en el año uno y para el año cinco \$ 41987,63.

- **EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

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

$$PE \text{ AÑO 1} = \frac{18977,88}{79058,93 - 39584,29} * 100$$

$$E \text{ AÑO 1} = 48\%$$

EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

CUADRO N° 58

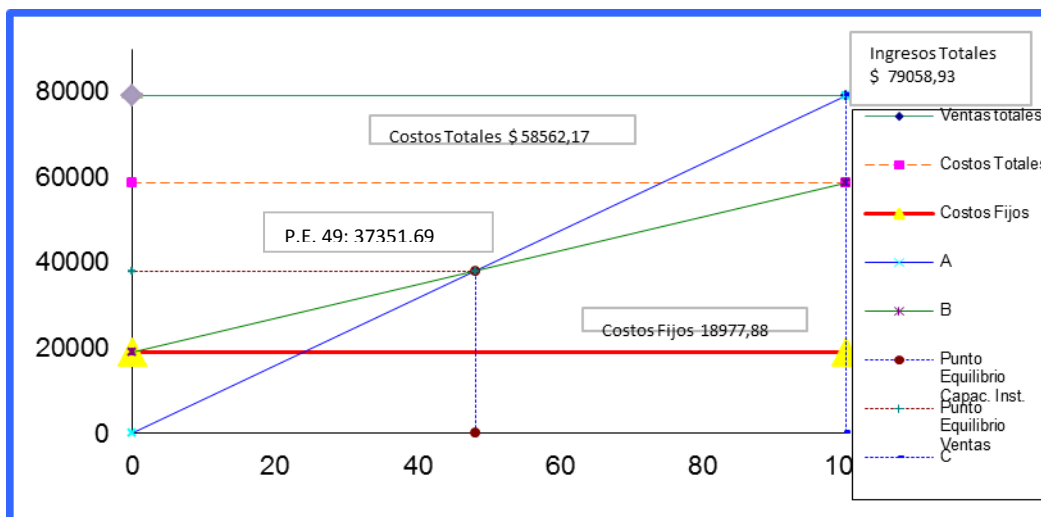
DESCRIPCIÓN	AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
P.E EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA	48%	41%	38%	45%	48%
TOTAL DE COSTOS FIJOS	18977,88	19606,92	20259,04	20935,10	21635,97
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	39584,29	40399,14	41204,86	41996,87	42770,02
TOTAL DE INGRESOS	79058,93	88275,73	93916,73	88465,17	88239,06

FUENTE: Cuadro 55 y 56

ELABORADO POR: La Autora

Significa que la empresa deberá trabajar con el 48% de su capacidad productiva en el año uno, y para el año cinco con el 48%; para que los ingresos provenientes de las ventas puedan cubrir los costos y así no se obtiene ni pérdida ni ganancia, es decir hay un equilibrio.

GRÁFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1 GRAFICO N° 11



FUENTE: Cuadro 57 y 58

ELABORADO POR: La Autora

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera permite determinar el nivel de rentabilidad del proyecto, mismo que se fundamenta en los análisis de los ingresos y egresos combinando operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación basados en valores actuales de ingresos y gastos para proyectarlos.

Los indicadores que permiten medir la rentabilidad del proyecto 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) y el análisis de sensibilidad.

FLUJO DE CAJA

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

FLUJO DE CAJA CUADRO N° 59

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ingresos por servicio		79058,93	88275,73	93916,73	88465,17	88239,06
TOTAL INGRESOS		79058,93	88275,73	93916,73	88465,17	88239,06
EGRESOS						
COSTO DE OPERACIÓN		35565,32	36870,56	38223,71	39626,52	41080,82
GASTOS DE DEPRECIACIÓN		1837,87	1837,87	1837,87	1837,87	1837,87
GASTOS ADMINISTRATIVOS		18236,34	18905,61	19599,45	20318,75	21064,45
GASTOS FINANCIEROS		2922,64	2392,01	1802,87	1148,83	422,85
TOTAL EGRESOS		58562,17	60006,06	61463,90	62931,97	64405,98
UTILIDAD BRUTA		20496,76	28269,68	32452,83	25533,20	23833,07
15% TRABAJADORES		3074,51	4240,45	4867,92	3829,98	3574,96
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION TRAB.		17422,24	24029,22	27584,91	21703,22	20258,11
UTILIDAD NETA		20496,76	28269,68	32452,83	25533,20	23833,07
DEPRECIACIÓN ACTIVO FIJO		1638,37	1638,37	1638,37	1638,37	1638,37
AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO		199,50	199,50	199,50	199,50	199,50
FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL		22334,63	30107,54	34290,70	27371,07	25670,94
INVERSION DEL PROYECTO	36232,45					
RECURSOS PROPIOS	6232,45					
RECURSOS AJENOS	30000,00					
FLUJO DE EFECTIVO NETO		22334,63	30107,54	34290,70	27371,07	25670,94

FUENTE: Cuadro 46

ELABORADO POR: La Autora

- **VALOR ACTUAL NETO**

El método del valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida

útil del proyecto. En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficios del préstamo a obtener.

Para el cálculo de los indicadores financieros es necesario determinar la tasa de descuento para la inversión tal como se lo indica a continuación:

**TASA DE DESCUENTO
CUADRO N° 60**

DETALLE	%
Tasa de interés activa	10,5
Inflación	3,67
TOTAL	14,17

FUENTE: Banco Central del Ecuador,CFN
ELABORADO POR: La Autora

Una vez obtenida la tasa de descuento se calcula el factor de actualización, aplicando la siguiente fórmula:

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

$$FA = \frac{1}{(1 + 0.1417)^1}$$

$$FA = 0,87588684$$

Se calcula el valor actual neto:

**VALOR ACTUAL NETO
CUADRO N° 61**

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (14,17%)	VALOR ACTUAL
0	\$36.232,45		
1	22.334,63	0,87588684	\$19.562,61
2	30.107,54	0,76717775	\$23.097,84
3	34.290,70	0,67196089	\$23.042,01
4	27.371,07	0,5885617	\$16.109,56
5	25.670,94	0,51551344	\$13.233,72
		$\Sigma =$	\$95.045,73
		INVERSION	\$36.232,45
		VAN=	\$58.813,28

FUENTE: Cuadro 59 y 60
ELABORADO POR: La Autora

Como se puede observar el VAN en los cinco años de proyección es positivo y por lo tanto, con base a este indicador, el proyecto es aceptable.

- **TASA INTERNA DE RETORNO**

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.

Los criterios de decisión basados en la TIR son:

- Si la TIR es mayor que la tasa de descuento se acepta el proyecto.

- Si la TIR es igual que la tasa de descuento es indiferente llevar a cabo el proyecto.

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

Dónde:

Tm = Tasa menor

Dt = Diferencias de tasas

VAN menor = VAN de la tasa menor

VAN mayor = VAN de la tasa mayor

TASA INTERNA DE RETORNO CUADRO N° 62

AÑOS	FLUJO NETO	68,67%	VAN MENOR	68,68%	VAN MAYOR
0	-36.232,45		-36.232,45		-36.232,45
1	22.334,63	0,592873659	13.241,61	0,592838511	13.240,83
2	30.107,54	0,351499175	10.582,78	0,351457500	10.581,52
3	34.290,70	0,208394602	7.146,00	0,208357541	7.144,73
4	27.371,07	0,12355167	3.381,74	0,123522374	3.380,94
5	25.670,94	0,073250531	1.880,41	0,073228820	1.879,85
TOTAL					
VAN - INVERSIÓN INICIAL			0,09		-4,58

FUENTE: Cuadro 61

ELABORADO POR: La Autora

TIR=	T_m	+	D_t	x	$\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor}$
TIR=	68,67	+	0,01	x	$\frac{0,09}{0,09 - -4,58}$
TIR=	68,67	+	0,01	*	$\frac{0,0871139}{4,6697864}$
TIR=	68,67 + 0,00018655				
TIR=	68,67				

Como podemos observar la TIR del proyecto es de 68,67%, la cual es mayor que la tasa de descuento que es de 14,17%, por consiguiente este indicador permite demostrar que el proyecto es rentable.

- **RELACIÓN COSTO-BENEFICIO**

Mide el número de unidades monetarias que se obtendría por la inversión realizada. Se calcula dividiendo los ingresos actualizados para los egresos actualizados del proyecto.

RELACIÓN COSTO –BENEFICIO
CUADRO N° 63

AÑO	INGRESO ORIGINALES	COSTO ORIGINALES	FACTOR DESCUENTO	INGRESOS ACTUALIZADO	COSTO ACTUALIZADO
1	79.058,93	58.562,17	0,8758868	69246,67	51293,83
2	88.275,73	60.006,06	0,7671777	67723,18	46035,31
3	93.916,73	61.463,90	0,6719609	63108,37	41301,34
4	88.465,17	62.931,97	0,5885617	52067,21	37039,35
5	88.239,06	64.405,98	0,5155134	45488,42	33202,15
TOTAL				297633,86	208871,98

FUENTE: Cuadro 50 a 53 y 46

ELABORADO POR: La Autora

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

$$RBC = \frac{297633,86}{208871,98}$$

$$RBC = 1,42$$

En el presente proyecto, la relación beneficio/costo es mayor que 1, indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada USD 1,00 invertido, se recibiría USD 0,42 de utilidad.

- **Período de recuperación del capital**

El periodo de recuperación de inversión son los años que la empresa tarda en recuperar la inversión inicial mediante las entradas de efectivo que la misma produce. Su cálculo se presente en el siguiente cuadro:

**RECUPERACIÓN CAPITAL
CUADRO N° 64**

RECUPERACION CAPITAL					
AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO			FLUJO NETO ACUMULADO
0	36232,45				
1		22334,63	0,87588684	19562,61	19562,61
2		30107,54	0,76717775	23097,84	42660,44
3		34290,70	0,67196089	23042,01	65702,45
4		27371,07	0,58856170	16109,56	81812,02
5		25670,94	0,51551344	13233,72	95045,73
	Σ=	139774,88		95045,73	304783,25

FUENTE: Cuadro 58

ELABORADO POR: La Autora

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

$$PRC = 2 + \frac{\$ 36232,45 - \$42660,44}{\$ 42660,44}$$

$$PRC = 2 + \frac{6427,99}{\$ 42660,44}$$

$$PRC = 2 + (0,15068)$$

$$PRC = 2,15$$

$$PRC = 2,15 \text{ año}$$

$$PRC = 0,15 * 12 = 1,80 = 1 \text{ meses}$$

$$PRC = 0,15 * 30 = 4,50 \text{ días}$$

Por lo que el período de recuperación de capital es de 2 años, 1 meses y 24 días, periodo que es aceptable ya que está dentro de la vida útil estimada del proyecto.

- **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

En un proyecto, es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto dos situaciones, el aumento de costos o la disminución de ingresos.

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro. Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros un aumento en los costos y una disminución en los ingresos. Se debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor de 1, el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a 1, el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que 1, el proyecto no es sensible.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 12,39% EN LOS COSTOS

INCREMENTO EN COSTOS

CUADRO N° 65

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL +	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACION					
				FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL	
		12,39%							
0	36.232,45					-36.232,45			-36.232,45
1	58.562,17	65.818,02	79.058,93	13.240,91	0,710580544	9.408,73	0,710530055		9.408,06
2	60.006,06	67.440,81	88.275,73	20.834,93	0,50492471	10.520,07	0,50485296		10.518,57
3	61.463,90	69.079,28	93.916,73	24.837,45	0,358789675	8.911,42	0,358713201		8.909,52
4	62.931,97	70.729,24	88.465,17	17.735,93	0,254948963	4.521,76	0,254876511		4.520,47
5	64.405,98	72.385,89	88.239,06	15.853,17	0,181161773	2.871,99	0,181097421		2.870,97
TOTAL									
VAN-INVERSIÓN INICIAL						1,52			-4,85

FUENTE: Cuadro 46 y 50 a 53

ELABORADO POR: La Autora

- Se calcula la Nueva TIR

CALCULO DE LA NUEVA TIR

$$TIR = T_m + D_t \times \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}}$$

$$NTIR = 40,73 + 0,01 * \left(\frac{1,52}{1,52 - (-4,85)} \right)$$

$$NTIR = 40,73 + 0,01 * \left(\frac{1,52}{6,37} \right)$$

$$NTIR = 40,73 + 0,01 (0,2386)$$

$$NTIR = 40,73$$

DIFERENCIA DE TIR

$$DIF.TIR = (TIR \text{ Original} - \text{nueva TIR})$$

$$DIF.TIR = (68,67 - 40,73)$$

$$DIF.TIR = 27,94$$

PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%Va = (\text{Diferencia de TIR} / \text{TIR Original}) * 100$$

$$\%V = (27,94 / 68,67) * 100$$

$$\%V = 40,68$$

SENSIBILIDAD

$$\text{Sens} = \% Va / \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Sens} = 40,68 / 40,73$$

$$\text{Sens} = 0,99 \%$$

El coeficiente de sensibilidad es de 0,99% en los cuales se encuentra dentro de los límites de aceptación del proyecto, esto significa que puede soportar un incremento de 12,39% sobre los costos estimados durante los 5 años de vida útil del proyecto. Por lo tanto podemos decir que el proyecto no es sensible a cualquier cambio que pueda haber en el futuro por lo tanto es rentable aplicarlo.

- ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL DISMINUCIÓN DEL 8,71% EN LOS INGRESOS.

**DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS
CUADRO N° 66**

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESOS ORIGINALES -	ACTUALIZACION				
				FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL
			8,71%		40,74%		40,75%	
0	36.232,45							
1	58.562,17	79.058,93	72.172,8926325	13.610,73	0,710530055	9.670,83	0,710479574	9.670,14
2	60.006,06	88.275,73	80.586,9168593	20.580,86	0,50485296	10.390,31	0,504781225	10.388,83
3	61.463,90	93.916,73	85.736,5871060	24.272,68	0,358713201	8.706,93	0,358636749	8.705,08
4	62.931,97	88.465,17	80.759,8564804	17.827,88	0,254876511	4.543,91	0,254804085	4.542,62
5	64.405,98	88.239,06	80.553,4376633	16.147,45	0,181097421	2.924,26	0,181033098	2.923,22
TOTAL						36236,24		36229,89
VAN-INVERSIÓN INICIAL						3,79		-2,56

FUENTE: Cuadro 46 y 50 a 53

ELABORADO POR: La Autora

CALCULO DE LA NUEVA TIR
CALCULO DE LA NUEVA TIR

$$\text{TIR} = T_m + D_t \times \frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}}$$

$$\text{NTIR} = 40,74 + 0,01 * \left(\frac{3,79}{3,79 - (-2,46)} \right)$$

$$\text{NTIR} = 40,74 + 0,01 * \left(\frac{3,79}{6,25} \right)$$

$$\text{NTIR} = 40,74 + 0,01 (0,60640)$$

$$\text{NTIR} = 40,74$$

DIFERENCIA DE TIR

$$\text{DIF.TIR} = (\text{TIR Original} - \text{nueva TIR})$$

$$\text{DIF.TIR} = (68,67 - 40,74)$$

$$\text{DIF.TIR} = 27,93$$

PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%Va = (\text{Diferencia de TIR} / \text{TIR Original}) * 100$$

$$\%V = (27,93 / 68,67) * 100$$

$$\%V = 40,67$$

SENSIBILIDAD

$$\text{Sens} = \% Va / \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Sens} = 40,67 / 40,74$$

$$\text{Sens} = 0,99 \%$$

Luego de realizar los análisis de sensibilidad se ha obtenido que el proyecto puede soportar un 8,71% de disminución en los ingresos, es el límite que soportaría el proyecto si disminuye sus ingresos, si se sobrepasa de los porcentajes encontrados, el proyecto se afecta financieramente, con la información expuesta se tiene que el proyecto es viable ya que soporta variaciones en los diferentes factores externos de tipo económico que puedan causar turbulencia en la gestión de la empresa.

g. DISCUSIÓN

El presente trabajo investigativo tiene como finalidad realizar el **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE LAVADO EN SECO EN LA CIUDAD DE LOJA”**, para cubrir las necesidades de la sociedad.

A través de la investigación de mercado se determinó el entorno micro, las características del producto, la demanda y la oferta, analizando la competencia, utilizando medidas adecuadas para el posicionamiento en el mercado mediante estrategias de publicidad.

De acuerdo al estudio de mercado, para determinar la factibilidad del proyecto, se realizó un banco de preguntas encaminadas a recolectar información necesaria para determinar el grado de aceptabilidad, de la cual se obtuvo que el 98% están de acuerdo con la creación de la lavandería en seco.

Cabe destacar que en el estudio técnico se determinó aspectos de gran relevancia para el proyecto como lo es la localización y el tamaño del proyecto, el mismo que permitió conocer la demanda a cubrir y la inversión que se requiere para la ejecución del mismo, de igual manera nos permitió conocer las políticas, procedimientos, técnicas y normas

adecuadas para el correcto manejo de los recursos destinados para la creación de la empresa.

En el estudio legal se encuentra como estará constituida la empresa, registros y permisos de funcionamiento.

En el estudio económico se detalla el monto de la inversión, fuentes de financiamiento, gastos, ingresos, estado de pérdidas y ganancias la cual demuestra que la empresa generará una utilidad neta aceptable, determinación de costos fijos y variables que facilitará la determinación del punto de equilibrio.

Para culminar en la evaluación financiera se analizó los diferentes indicadores financieros que permitieron determinar la viabilidad del proyecto y con lo cual se llegó a la conclusión de que el proyecto es factible de ejecutarlo, seguidamente se muestra los resultados obtenidos en la misma: Valor Actual Neto de \$58813,28, Relación Beneficio Costo de \$1,42, Período de Recuperación del Capital, 2 años, 1 mes y 24 días Tasa Interna de Retorno del 68,67%.

Análisis de sensibilidad con incremento del 12,39% en los costos obteniendo una sensibilidad de 0,99% y con el 8,71% de disminución en los ingresos respectivamente.

El financiamiento para la implementación de la empresa refleja los ingresos obtenidos, los gastos incurridos en la operación del proyecto e índices financieros para conocer su rentabilidad. Este proyecto permitirá minimizar los riesgos al momento de crearse la lavandería y por ende la generación de nuevas fuentes de empleo mejorando el nivel de vida de la sociedad.

h. CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados de la presente propuesta se concluye lo siguiente:

- El estudio de mercado demostró que la población está de acuerdo con la creación de la empresa de servicios LAVASEC, por lo tanto se obtiene una demanda insatisfecha de 5422 en ternos, 4093 en vestidos, 5744 en chompas y 5617 en edredones para el año 1, por lo que es importante incursionar en este tipo de mercado.
- El estudio técnico determina que la empresa estará ubicada en el centro de la ciudad de Loja, puesto que este lugar contará con todos los implementos necesarios para su funcionamiento, se contará con una capacidad instalada acorde a los servicios la cual permitirá cubrir el 48% de la demanda insatisfecha, tomando como referencia el 80% de esta para ser considerada como capacidad utilizada, además se indican el personal, procesos y maquinaria y equipos necesarios para su funcionamiento.
- El ámbito legal, señala que la empresa estará constituida como Persona Natural, además se determina las responsabilidades y funciones a asignarse a cada uno de los miembros del personal que efectuará las diferentes labores del negocio.

- El estudio financiero indica que el valor actual neto es positivo, la tasa interna de retorno supera a la tasa de descuento que es de 14,17%, la relación costo beneficio indica que por cada dólar invertido se obtendrá el 0,42 USD como ganancia; el periodo de recuperación del capital el será en 2 años, 1 mes y 24 días y el análisis de sensibilidad demostró que el incremento en los costos del 12,35% de producción y la disminución de los ingresos tomando en cuenta el 8,71% no afectan a la rentabilidad del proyecto, por lo tanto el proyecto es viable.

i. RECOMENDACIONES

- Realizar es estudio de mercado antes de implantar un negocio con el fin de aprovechar las oportunidades del mercado, y así fomentar la innovación, y la competitividad.
- Establecer adecuadamente la localización del proyecto así como la maquinaria que le permita satisfacer la demanda aprovechando la capacidad utilizada de la empresa, para obtener niveles óptimos de producción.
- Cumplir con todos los requisitos legales establecidos para este tipo de compañía y las funciones de las personas que laborarán en la empresa para lograr así alcanzar los objetivos trazados.
- Se considera pertinente poner en ejecución el presente proyecto de inversión, ya que este genera los rendimientos en torno a la inversión realizada, generando valor para su propietaria.

j. BIBLIOGRAFIA

- Bravo Valdivieso, M. (2010), *Contabilidad general*. Quito, Ecuador: Cámara Ecuatoriana del libro.
- Egg, A. E. & Aguilar, M. J. (2004), *Como elaborar un proyecto*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Lumen/Humanitas.
- Flores, J. A. (2007). *Proyecto de Inversión para las PIME*. Bogotá, Colombia: Editorial Limus
- Luna, R. & Chávez, D. (2001), *Manual para determinar la factibilidad económica de proyectos para elaborar estudios de factibilidad*. Guatamala: Editorial Mc. Graw Hill
- Miranda, J. J. (2005), *Gestión de Proyectos*. Bogotá, Colombia: MM, editores.
- Sapag, N. & Sapag, R. (2000), *Preparación y evaluación de proyectos*. Santiago, Chile: Editorial Mc. Graw Hill.
- Weirs, R. (2006), *Investigación de mercados*. Distrito federal, México: Editorial Prentice Hall. P.
- Centro de Escritura Javeriano. (2013). *Normas APA*.
- VELASCO, Félix. "Aprender a Elaborar un Estudio de Inversión". 1ª Edición. 2007. Págs. 28-30

k. ANEXOS

ANEXO 1: MODELO DE ENCUESTAS



DISEÑO DE ENCUESTA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja de la carrera de Ingeniería en Banca y Finanzas del Área Jurídica Social y Administrativa me encuentro realizando el proyecto de tesis denominado **“Proyecto de inversión para la creación de una empresa de lavado en seco y tintorería en la ciudad de Loja”** para la cual es de vital importancia la aplicación de la presente encuesta que tiene como objetivo fundamental recopilar información necesaria para el desarrollo del mismo. Por lo que agradecemos su colaboración.

1. **Sexo:** Hombre____ Mujer____

2. **¿Qué ocupación tiene usted?**

Empleado Publico	<input type="checkbox"/>
Empleado Privado	<input type="checkbox"/>

3. **¿Usted tiene prendas que requieran el servicio de Lavado en seco?**

SI () NO ()

4. ¿Actualmente está utilizando el servicio de lavado en seco?

SI () NO ()

5. ¿En cuál de las siguientes empresas usted realiza el lavado de sus prendas?

MAGICA	
MARTINIZING	
PROFESIONAL	
LAUNDRY	
LA BURBUJA	
OTRAS	

6. ¿Qué tipo de prendas envía a lavar en seco?

TERNOS	
VESTIDOS	
EDREDONES	
CHOMPAS	
OTRAS	

7. Cada que tiempo envía a lavar sus prendas.

TIEMPO	X
SEMANALMENTE	
MENSUALMENTE	
TRIMESTRAL	
ANUAL	

8. Que cantidad de prendas envía a la lavandería.

CANTIDAD	X
1 a5 prenda	
6 a 10 prendas	
11 a 15 prendas	
16 a 20 prendas	

9. ¿Cuánto está actualmente pagando por el servicio de lavado en seco?

TERNOS	
3 a 5 dólares	
5 a 7 dólares	
8 a 10 dólares	
10 a 15 dólares	
EDREDONES	
3 a 5 dólares	
5 a 7 dólares	
8 a 10 dólares	
10 a 15 dólares	
VESTIDOS	
3 a 5 dólares	
5 a 7 dólares	
8 a 10 dólares	
10 a 15 dólares	
CHOMPAS	
3 a 5 dólares	
5 a 7 dólares	
8 a 10 dólares	
10 a 15 dólares	

10. Qué aspecto considera fundamental al momento de utilizar los servicios de una empresa de lado en seco.

Atención al cliente	
Entrega a domicilio	
Tiempo	
Ubicación	
Precio	
Información sobre el cuidado de sus prendas	

11. ¿En la actualidad como se realiza la distribución del servicio?

PAGINA WED	
DIRECTAMENTE	
LINEA TELEFONICA	
SERVICIO PUERTA A PUERTA	

12. Si se implementa una empresa de lavado en seco ¿usted estaría dispuesto a utilizar el servicio?

SI () NO ()

13. ¿Cuáles son los medios de comunicación que usted más utiliza?

	X	CUALES	HORARIO
RADIO			
TELEVISION			
PRENSA ESCRITA			
REDES SOCIALES			
OTROS			

14. Que le gustaría enviar a lavar en seco.

VARIABLE	
TERNOS	
VESTIDOS	
EDREDONES	
CHOMPAS	

15. En qué lugar le gustaría que funcionara la nueva empresa de lavado.

CENTRO	
NORTE	
SUR	

PREGUNTAS PARA LA TINTORERIA

16. Utiliza el servicio de tintorería

SI () NO ()

17. ¿Qué tipo de prendas envía a la Tintorería?

TERNOS	
VESTIDOS	
CHOMPAS	
OTRAS	

18. Cada que tiempo envía a la Tintorería sus prendas.

TIEMPO	X
SEMANALMENTE	
MENSUALMENTE	
TRIMESTRAL	
ANUAL	

19. Que cantidad de prendas envía a la Tintorería.

CANTIDAD	X
1 a5 prenda	
6 a 10 prendas	
11 a 15 prendas	
16 a 20 prendas	

20. ¿Cuánto está actualmente pagando por el servicio de Tintorería?

3 a 5 dólares	
5 a 7 dólares	
8 a 10 dólares	

21. Si se implementa una empresa de servicio de Tintorería ¿usted estaría dispuesto a utilizar el servicio?

SI () NO ()



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

**ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE LAS
LAVANDERIAS**

Datos de identificación:

Nombre del de la lavandería.....

Cargo que ocupa.....

1. HORARIO DE ATENCION

2. CUALES SON LOS SERVICIOS QUE OFRECE

LAVADO EN AGUA ()

LAVADO EN SECO ()

LAVADO EN AGUA Y SECO ()

3. CUANTAS PRENDAS USTED LAVA AL DÍA:

TERNOS	
VESTIDOS	
COMPAS	
EDREDONES	

4. EN LA ACTUALIDAD CUANDO ESTÁ COBRANDO POR EL LAVADO EN SECO

5. EN LA ACTUALIDAD CUANDO ESTÁ COBRANDO POR EL SERVICIO DE
TINTORERÍA.

6. QUE SERVICIOS ADICIONALES OFRECE A LOS CLIENTES

7. CUÁLES SON LAS PROMOCIONES QUE OFRECE A SUS CLIENTES

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 2: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

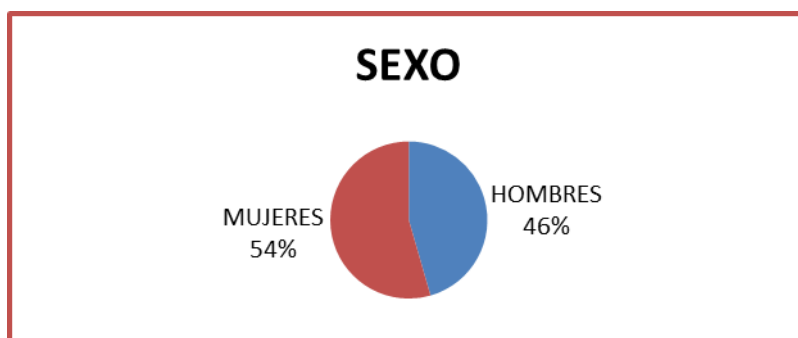
1. SEXO

CUADRO N° 67

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
HOMBRES	166	42
MUJERES	231	50
TOTAL	397	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 9



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

De las 397 personas encuestadas el 54% son mujeres y el 46% son hombres se encuentra equilibrado.

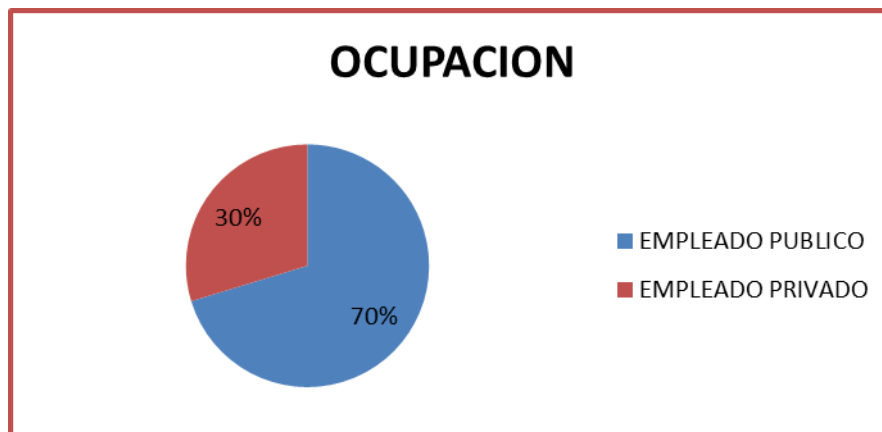
2. ¿Qué ocupación tiene usted?

CUADRO N° 68

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
EMPLEADO PUBLICO	279	70
EMPLEADO PRIVADO	118	30
TOTAL	397	100

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 10



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

A los encuestados se les pregunto acerca de la ocupación el 75% son empleados públicos y el 30% empleados privados. En conclusión nuestro nicho de mercado estará concentrado especialmente en los empleados públicos y empleados privados.

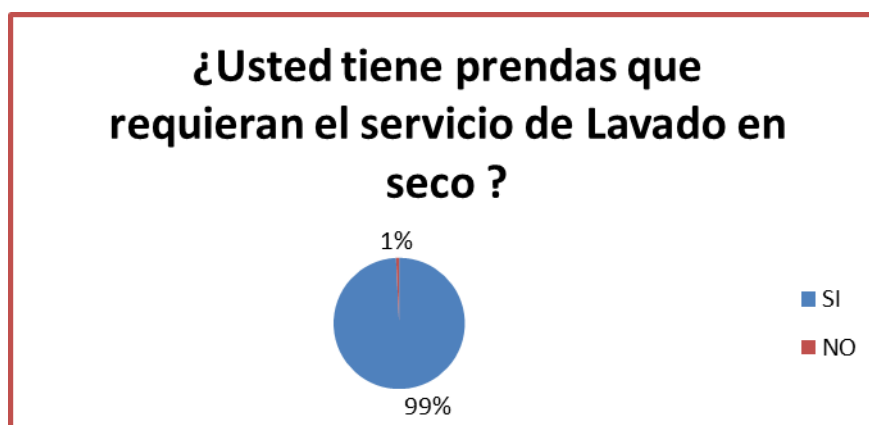
3. ¿Usted tiene prendas que requieran el servicio de Lavado en seco?

CUADRO N° 69

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	394	99
NO	3	1
TOTAL	397	100

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 11



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

Se preguntó a los encuestados si tienen prendas que requieran del servicio de lavado en seco y tintorería y se obtuvo como resultado que el 99 % si tiene prendas que requieren del servicio y en casi nulo porcentaje que no. Las personas que dijeron que si tienen prendas que requieren del servicio seria nuestra demanda potencial.

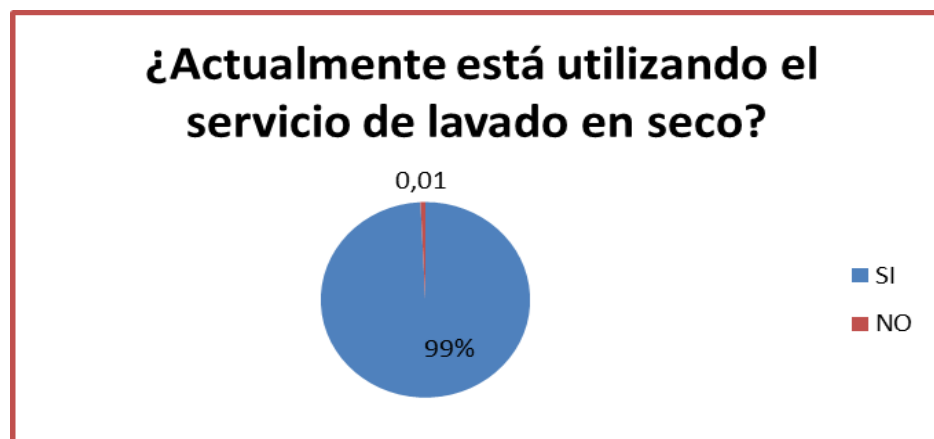
4. ¿Actualmente está utilizando el servicio de lavado en seco?

CUADRO N° 70

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	391	99%
NO	3	0,01
TOTAL	394	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 12



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

El porcentaje de personas que están utilizando el servicio representa el 99% y el 1% restante no lo ha hecho, esto nos indica que tanto hombres y mujeres utilizan este servicio en algún momento. Entonces esto nos lleva a la conclusión que nuestra demanda real será el 99% que son las personas que si acuden a dichas empresas.

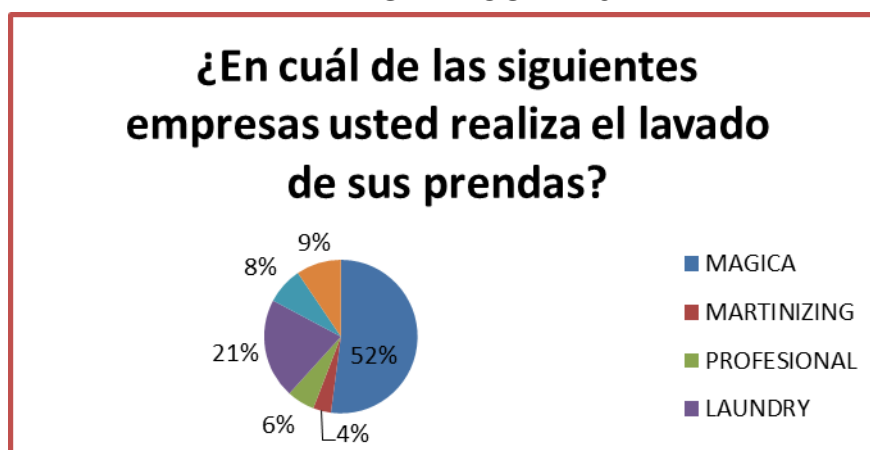
5. ¿En cuál de las siguientes empresas usted realiza el lavado de sus prendas?

CUADRO N° 71

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJES
MAGICA	302	52
MARTINIZING	22	4
PROFESIONAL	34	6
LAUNDRY	122	21
BURBUJA	45	8
OTRAS	55	9
TOTAL	580	100

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 13



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación: Como podemos observar que la empresa que más cobertura tiene en el mercado es la “MAGICA” 52%, debido que ya se encuentra posicionada en el mercado y cuenta con maquinaria especializada para cada tipo de prenda seguido de la empresa “LAUNDRY” con un 21% y menores porcentaje se encuentran las empresas flast & clean, landry y lava flast. Dándonos a conocer cuál será nuestra competencia si se implementara dicha lavandería.

6. ¿Qué tipo de prendas envía a lavar en seco?

CUADRO N° 72

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJES %
TERNOS	376	62
VESTIDOS	139	23
EDREDONES	47	8
CHOMPAS	34	6
OTROS	7	1
TOTAL	603	100

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 14



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

Los resultados obtenidos indican que las prendas que más envían a la lavandería son los ternos que representan el 62% seguido de un 23% que envían vestidos, con el 8% de edredones y en menos porcentaje se encuentra compas y otros.

7. Cada que tiempo envía a lavar sus prendas.

CUADRO N° 73

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SEMANALMENTE	4	1
MENSUALMENTE	45	11
TRIMESTRAL	345	88
TOTAL	394	100

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 15



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

El 88% de los encuestados dijeron que trimestralmente envían a lavar sus prendas, el 11% lo hacen mensualmente y 1% lo realiza semanalmente. Esto nos permite conocer el tiempo en donde los posibles usuarios irían a nuestra lavandería.

8. Que cantidad de prendas envía a la lavandería.

CUADRO N° 74

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
1 a5 prenda	339	86
6 a 10 prendas	41	10
11 a 15 prendas	14	4
TOTAL	394	100

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 16



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

El 86 % de los encuestados envían una cantidad de 1 a 5 prendas y con un 10% de 6 a 10 y en menor porcentaje de 11 a 15 prendas. Resultados que indican la cantidad de prendas que posiblemente tendríamos en la empresa.

9. ¿Cuánto está actualmente pagando por el servicio de lavado en seco?

CUADRO N° 75

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
TERNOS		
7 a 10 dólares	376	65
EDREDONES		
3 a 5 dólares	16	3
5 a 7 dólares	123	21
VESTIDOS		
8 a 10 dólares	6	1
10 a 15 dólares	28	5
CHOMPAS		
3 a 5 dólares	25	4
5 a 7 dólares	7	1
TOTAL	581	100

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

Los resultados indican que 376 personas están pagando de 7 a 10 dólares por el lavado de sus ternos, por el lavado de los edredones de 5 a 7 dólares, por vestidos de 10 a 15 dólares y por el lavado de compas de 3 a 5 dólares. Con estos resultados permite conocer los precios que actualmente la competencia ofrece a los clientes.

10. Qué aspecto considera fundamental al momento de utilizar los servicios de una empresa de lado en seco.

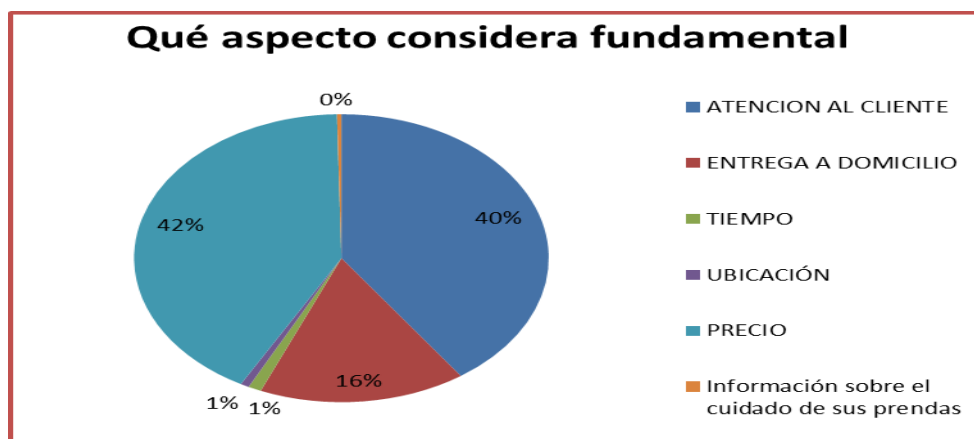
CUADRO N° 76

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJES
ATENCION AL CLIENTE	237	40
ENTREGA A DOMICILIO	95	16
TIEMPO	6	1
UBICACIÓN	4	1
PRECIO	245	42
Información sobre el cuidado de sus prendas	2	0,34
TOTAL	589	100

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 17



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

El gráfico refleja que más de la mitad de las personas encuestadas consideran que el "Precio" y la "atención al cliente", en casi la misma proporción, son los factores contundentes a la hora de tomar la decisión sobre cuál será su lavandería de preferencia o de uso más frecuente. "entrega a domicilio" con 16% fue el siguiente factor de importancia aunque en menor porcentaje, "Ubicación" y "tiempo quedó con el porcentaje más bajo. Nuestra empresa tendrá que trabajar en conseguir precios competitivos y buscar la forma adecuadas para satisfacer a los clientes en lo que se refiere a la atención al cliente.

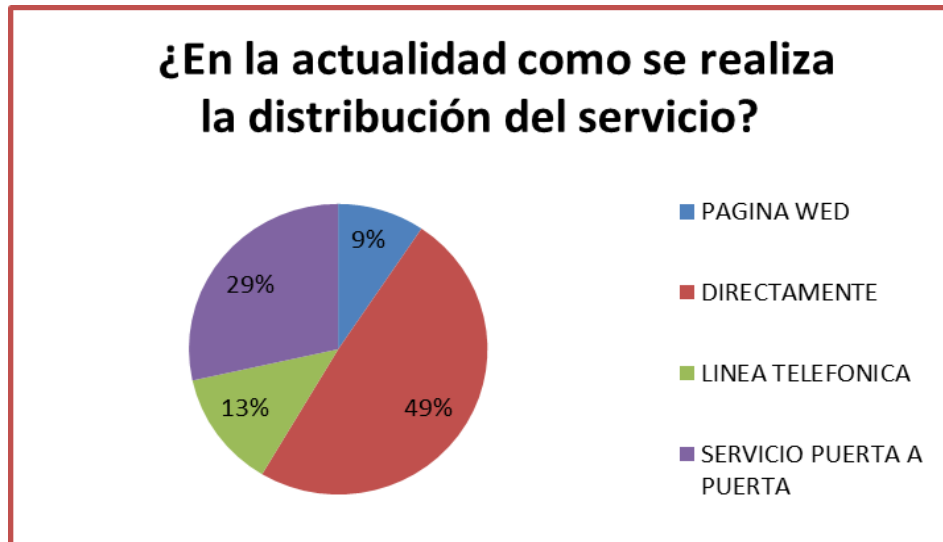
11. ¿En la actualidad como se realiza la distribución del servicio?

CUADRO N° 77

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
PAGINA WED	47	9
DIRECTAMENTE	245	49
LINEA TELEFONICA	65	13
SERVICIO PUERTA A PUERTA	142	28
TOTAL	499	100

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 18



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

Los datos indican que en la actualidad la distribución del servicio se lo realiza directamente con 49% seguido con un 29% el servicio puerta a puerta y en menores porcentajes línea telefónica y pagina web. Permite conocer cuáles serían los canales de distribución idóneos para prestar un mejor servicio

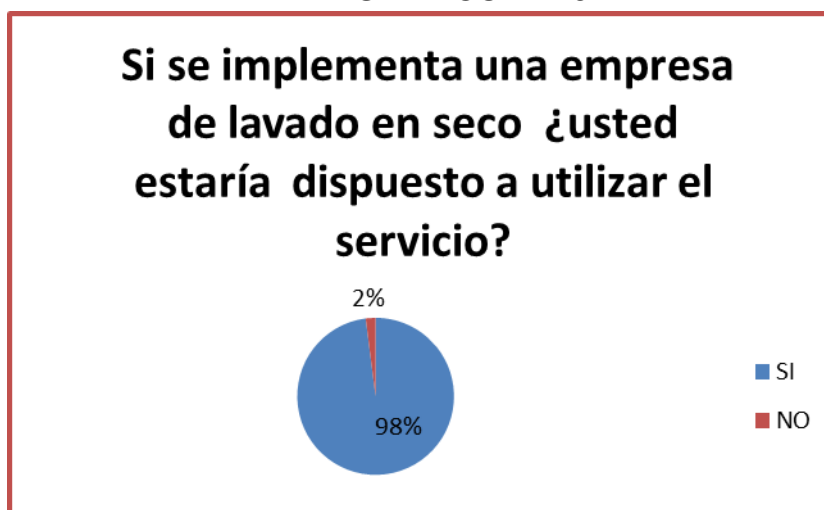
12. Si se implementa una empresa de lavado en seco ¿usted estaría dispuesto a utilizar el servicio?

CUADRO N° 78

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	386	98%
NO	8	2%
TOTAL	394	100

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 19



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

El 98% de las personas encuestadas estarían de acuerdo en utilizar el servicio en caso de implementarse dicha empresa. Resultado que indica cual sería nuestra Demanda efectiva.

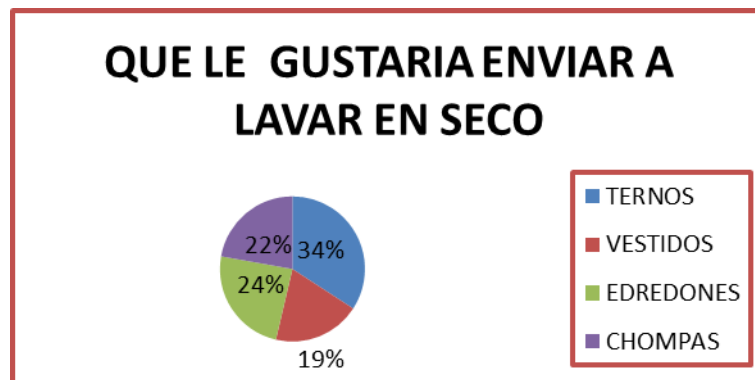
13.¿Qué le gustaría enviar a lavar en seco?

CUADRO Nº 79

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Nº DE ENCUESTAS
TERNOS	377	34%	394
VESTIDOS	215	19%	394
EDREDONES	266	24%	394
CHOMPAS	245	22%	394
	1103	100%	

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO Nº 20



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

De las 394 personas que respondieron que si acudirían a la nueva empresa el 34% enviaría a lavar ternos, 24% edredones, 22% chompas y 19% vestidos. Permite conocer cual serán las prendas que más les gustaría enviar a lavar los posibles clientes.

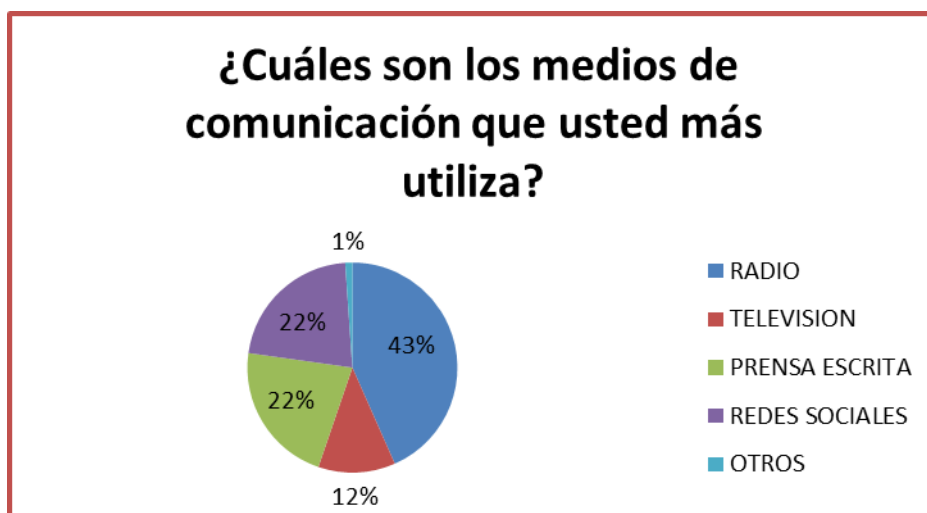
14.¿Cuáles son los medios de comunicación que usted más utiliza?

CUADRO Nº 80

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
RADIO	318	43
TELEVISIÓN	87	12
PRENSA ESCRITA	161	22
REDES SOCIALES	159	22
OTROS	8	1
TOTAL	733	100

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO Nº 21



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

El 43% de las personas encuestadas preferiría enterarse de promociones y ofertas que las empresas ofrecen por medio de la radio y a través de la prensa escrita y radio el 22 %, y el 12% a través de la televisión.

15. En qué lugar le gustaría que funcionara la nueva empresa de lavado.

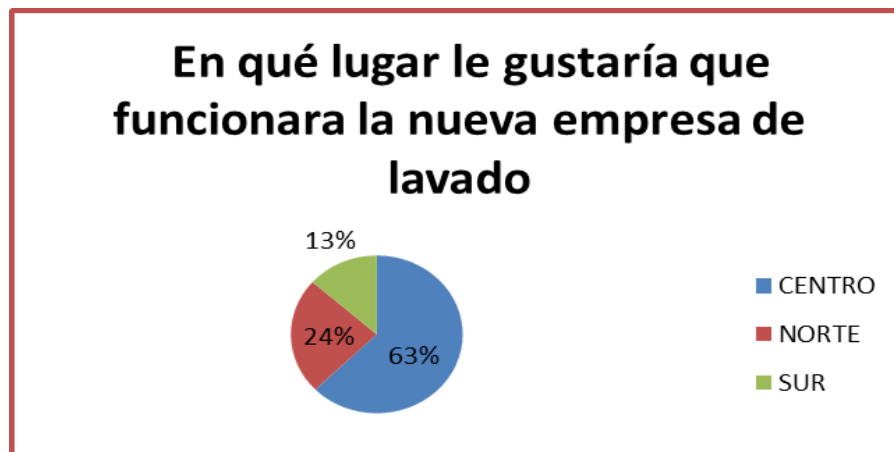
CUADRO N° 81

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CENTRO	247	51%
NORTE	94	31%
SUR	53	18%
TOTAL	394	100%

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 22



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

A los encuestados se le pregunto a cerca del lugar idóneo para la instalación de la empresa de lavandería en seco y se obtuvo como resultados que el 63% en el centro ,24% en el norte y 13% en el sur.

PREGUNTAS PARA LA TINTORERIA

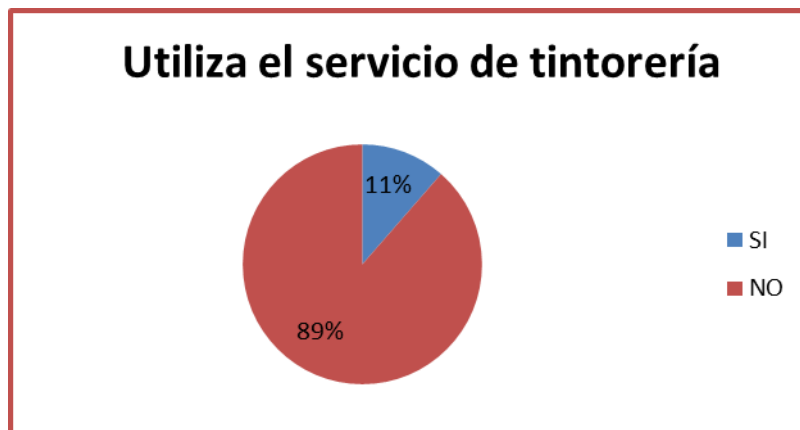
16.Utiliza el servicio de tintorería

CUADRO Nº 82

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	45	11%
NO	349	89%
TOTAL	394	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO Nº 23



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

El 89% de los encuestados manifestaron que no utilizan el servicio de Tintorería y el 11% en la actualidad están utilizando el servicio.

17. ¿Qué tipo de prendas envía a la Tintorería?

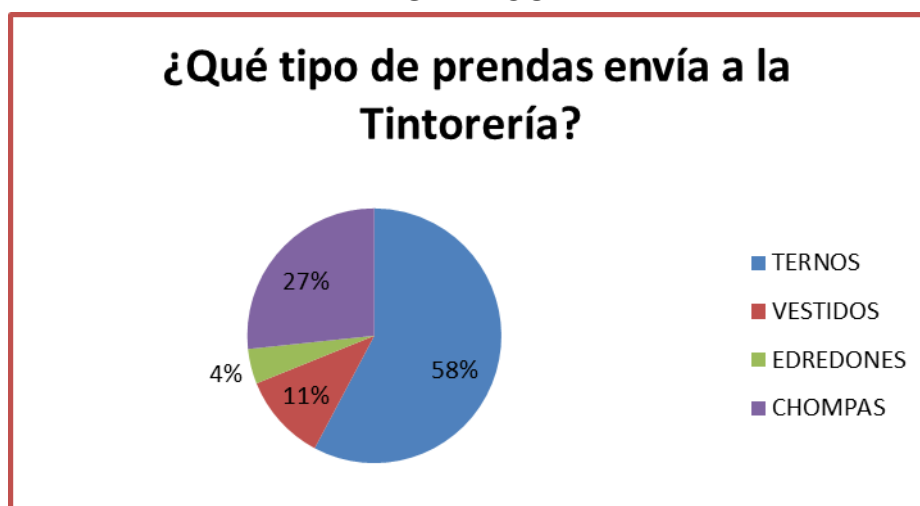
CUADRO Nº 83

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJES %
TERNOS	26	58
VESTIDOS	5	11
EDREDONES	2	4
CHOMPAS	12	27
TOTAL	45	100

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO Nº 24



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

Los resultados indican que el 58% envían a la tintorería los ternos, el 27% compas, vestidos el 11% y el 4% envían edredones.

18. Cada que tiempo envía a la Tintorería sus prendas.

CUADRO N° 83

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
MENSUALMENTE	2	4
TRIMESTRAL	43	96
TOTAL	45	100

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 25



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

El 96% envía a la tintorería trimestralmente sus prendas y el 4% lo hacen mensualmente.

19. Que cantidad de prendas envía a la Tintorería.

CUADRO N° 84

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
1 a5 prenda	45	100
TOTAL	45	100

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 26



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

De las 45 personas encuestadas respondieron que envían a la tintorería de 1 a 5 prendas que corresponde al 100%.

20.¿Cuánto está actualmente pagando por el servicio de Tintorería?

CUADRO N° 85

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
3 a 5 dólares	24	53
5 a 7 dólares	21	47
TOTAL	45	100

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 27



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

El 53% indica que actualmente están pagando por el servicio de tintorería de 3 a 5 dólares y el 47% de 5 a 7 dólares.

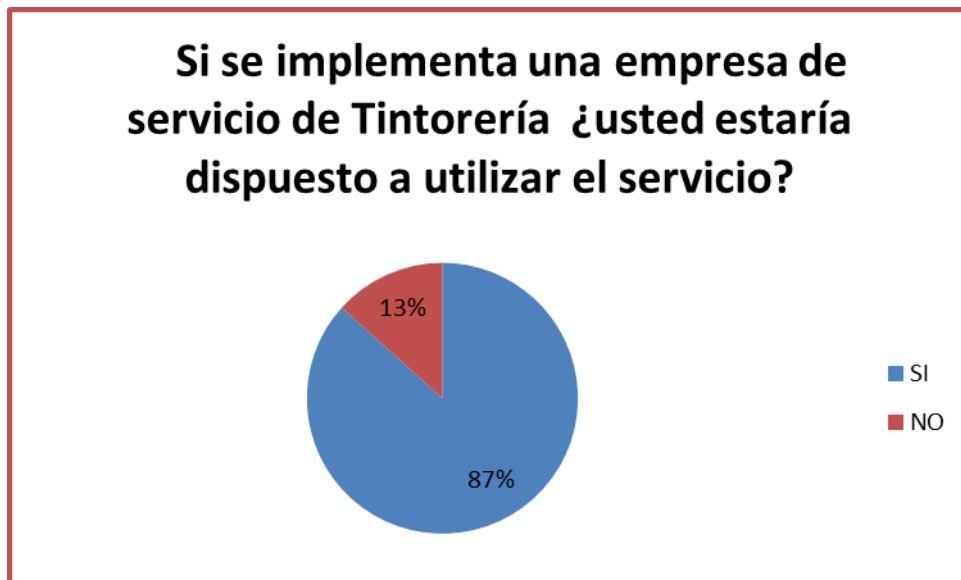
21. Si se implementa una empresa de servicio de Tintorería ¿usted estaría dispuesto a utilizar el servicio?

CUADRO N° 86

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
NO	39	87%
SI	6	13%
TOTAL	45	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO N° 28



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación:

El 87% indica no que le gustaría utilizar el servicio de tintorería y el 13% si estaría dispuesto a utilizar. Indica nuestra demanda efectiva

ANEXO 4: ROLES DE PAGO

AÑO # 1

CUADRO N° 91

Cargo	Sueldo	Aporte Patronal (12,15%)	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Total a Pagar
Operario	351,05	42,65	29,25	28,33	-	14,63	451,29
Planchador	340,34	41,35	28,36	28,33	-	14,18	438,39
TOTAL	691,39	84,00	57,62	56,67	0	28,81	889,68

FUENTE: Ley de código del trabajo

ELABORADO POR: La Autora

AÑO # 2

CUADRO N° 92

Cargo	Sueldo	Aporte Patronal (12,15%)	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Total a Pagar
Operario	351,05	42,65	29,25	28,33	29,24	14,63	495,16
Planchador	340,34	41,35	28,36	28,33	28,35	14,18	480,92
TOTAL	691,39	84,00	57,62	56,67	57,59	28,81	976,08

FUENTE: Ley de Código de Trabajo

ELABORADO POR: La Autora

AÑO # 1

CUADRO N° 93

Cargo	Sueldo	Aporte Patronal (12,15%)	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Total a Pagar
Administrador	358,26	43,53	29,86	28,33	-	14,93	474,90
Recepcionista	347,45	42,22	28,95	28,33	-	14,48	461,43
TOTAL	705,71	85,74	58,81	56,67		29,40	936,33

FUENTE: Ley de Código de Trabajo

ELABORADO POR: La Autora

AÑO # 2

CUADRO N° 94

Cargo	Sueldo	Aporte Patronal (12,15%)	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Total a Pagar
Administrador	358,26	43,53	29,86	28,33	29,84	14,93	504,75
Recepcionista	347,45	42,22	28,95	28,33	28,94	14,48	490,37
TOTAL	705,71	85,74	58,8	56,67	58,79	29,40	995,12

FUENTE: Ley de Código de Trabajo

ELABORADO POR: La Autora

ANEXO 5: PROFORMAS



Soluciones Tecnológicas

MATRIZ: Sucre 10-99 y Azuay esquina. Tel: (07) 2576307 / 2587111 / 2581390

CENTRO DE SERVICIOS: Sucre 10-109 y Azuay. Tel: (07) 2581390 Ext: 108

SUCURSAL MEDICOS: Azuay e/ Sucre y 18 de Noviembre. Edif. Consorcio Médicos. Tel: (07) 2562329.

SUCURSAL 18 DE NOV: 18 de Noviembre e/ José Antonio Eguiguren y Colón. Tel: (07) 2562441

www.toners.ec

RUC: 1191725847001

PROFORMA No: 11440

Fecha: 07/07/2014 Teléfono:

CLIENTE: SILVANA DEL CISNE CAMACHO SOTO

Ruc: 1105113965 Vendedor: ALMACEN

Direc.: AV. MANUEL AGUSTIN AGUIRRE

Codigo	Descripción	Cant.	Precio	Total
M033	MOCHILA DELL / HP NEGRA 14P	1	0.00	0.00
NOD32	LICENCIA ESET NOD32 VER6 RASPADITA	1	0.00	0.00
11413_S475BZ/N/	DELL INSP N3421 CORE I3-3217U/ 4GB/ 750GB /14IN/ UBUNTU/ NEGRA	1	606.25	606.25

VALIDES:

Subtotal:	606.25
Descuento:	0.00
Subtotal 0%:	0.00
Subtotal 12%:	606.25
Recargo:	0.00
IVA:	72.75
TOTAL:	679.00



EMPRESA TECNOLÓGICA TONERS CIA. LTDA.
C/ 18 de Noviembre 99-99 entre José A. Eguiguren y Colón. Tel: 2581390

COMERCIALIZACION EMPRESA TECNOLÓGICA TONERS CIA. LTDA





MATRIZ: Sucre 10-99 y Arzuy esquina.
 Telfs.: (07) 2576307 / 2587111 / 2581390
 CENTRO DE SERVICIOS: Sucre 10-109 y Arzuy.
 Telf: (07) 2581390 Ext: 108

SUCURSAL MEDICOS: Arzuy e/ Sucre y 18 de Noviembre.
 Edif. Consorcio Médicos. Telf: (07) 2562329.
 SUCURSAL 18 DE NOV: 18 de Noviembre e/ José Antonio
 Egúsquere y Cádiz. Telf: (07) 2562441

www.toners.ec

EMPRESA TECNOLÓGICA TONERS CIA. LTDA.

RUC: 1191725847001

PROFORMA No: 11440

Fecha:
 CLIENTE: 09/05/2015 Teléfono:
 Ruc: SILVANA CAMACHO Vendedor: ALMACEN
 Direc.: RUC

Codigo	Descripción	Cant.	Precio	Total
M032	IMPRESORA MULTIFUNCION CANON MG2410	1	74.98	74.98
N0032	PANASONIC TELÉFONO INALÁMBRICO DOBLE BASE	1	69.64	69.64
S475	CALCULADORA CANON P200-DH III	1	18.00	18.00

Subtotal:	162.62
Descuento:	0.00
Subtotal 0%:	0.00
Subtotal 12%:	19.51
Recargo:	0.00
IVA:	19.51
TOTAL:	182.13



Proforma 11348

Atencion: Srta. Silvana Camacho

Fecha: Quito 22 Agosto 2014



PROFORMA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.UNITARIO	P.TOTAL
1	LAVADORA en SECO, MARCA Renzacci. Procedencia Italia, Capacidad 11/12 kg modelo Progress 304U Regular Calentamiento Electrico o Vapor, Percloro	\$15.000	\$15.000
1	LAVADORA en SECO, MARCA Renzacci. Procedencia Italia, Capacidad 15/17 kg modelo Progress 304U Regular Calentamiento Electrico o Vapor, Percloro	\$25.000	\$25.000
SUBTOTAL			\$40.000,00
IVA			\$4.800,00
P.FINAL			\$44.800,00

FORMA DE PAGO: 70% como anticipo junto con firma de contrato de compra y venta,30% contra entrega

Tarjeta de crédito diferido hasta 24 meses con intereses de acuerdo a la tarjeta

VALIDES DE LA OFERTE: 30 días a partir de la fecha

TIEMPO DE ENTREGA: 12-15semanas, a partir de la firma del contrato y recepcion del anticipo

NO INCLUYE INSTALACIONES : obras civiles, base de anclaje, instalaciones eléctricas, desagües , suministros etc.

INCLUYE: asesoramiento técnico para las instalaciones, 24 meses de garantía en defectos de fabrica, 12 meses de servicio técnico

Entrega en la ciudad de Quito o Guayaquil no incluye envío a otras ciudades del país

Mónica de la Torre

MARTIMPEX S.A.

(02) 2508484 ext. 204

(09) 2723478.

Proforma 11355



Atencion: Srta. Silvana Camacho

Fecha: Quito junio 2015

PROFORMA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.UNITARIO	P.TOTAL
1	PLANCHA SEMI-INDUSTRIAL	\$1.176	\$1.176
SUBTOTAL			\$1.176,00
IVA			\$141,12
P.FINAL			\$1.317,12

FORMA DE PAGO: 70% como anticipo junto con firma de contrato de compra y venta, 30% contra entrega

Tarjeta de crédito diferido hasta 24 meses con intereses de acuerdo a la tarjeta

VALIDES DE LA OFERTE: 30 días a partir de la fecha

TIEMPO DE ENTREGA: 12-15 semanas, a partir de la firma del contrato y recepción del anticipo

NO INCLUYE INSTALACIONES: obras civiles, base de anclaje, instalaciones eléctricas, desagües, suministros etc.

INCLUYE: asesoramiento técnico para las instalaciones, 24 meses de garantía en defectos de fábrica, 12 meses de servicio técnico

Entrega en la ciudad de Quito o Guayaquil no incluye envío a otras ciudades del país

Mónica de la Torre

MARTIMPEX S.A.

(02) 2508484 ext. 204

(09) 2723478.

LUNA CRUZ JULIO CESAR

GRAFICAS SANTIAGO

Azuay 16-22 y 18 de Noviembre

Telefono: 072573358

Ruc: 1102021464001

CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOLUCION # 468 DEL 22/09/2005 NO RETENER IVA

PROFORMA N° 00000000002793

Cliente: SILVANA DEL CISNE CAMACHO SOTO

Fecha: 08/07/2014

RUC: 1105177206

Dirección: ANDRES BELLO Y PUCARA

Telefono: 0988851949

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.UNITARIO	P.TOTAL
1	ESFEROS / BIC FINO AZUL	\$5,20	\$5,20
5	CARPETAS ARCHIVADORAS	\$4,50	\$22,50
1	GRAPADORA ARTESCO NEGRA	\$3,35	\$3,35
2	RD A4 R DISPALASER 75GR	\$3,75	\$7,50
3	GRAPAS	\$0,65	\$1,95
1	PERFORADORA MEDIANA	\$3,08	\$3,08
		SUBTOTAL	\$43,58
		IVA	\$5,23
		P.FINAL	\$48,81

RUC: 1102021464001
Ing. Julio Cesar Luna C
GRAFICAS SANTIAGO
AZUAY ECUADOR

RADIO SOCIEDAD



La hiper estación de Loja

TAQUERES PUBLICITARIOS EN LA PROGRAMACIÓN
REGULAR DE LUNES A VIERNES
TARIFARIO

Señor
Estimado Cliente
Ciudad

De mi consideración.-

Reciba un cordial saludo y los deseos de éxito, de Radio Sociedad 99.3 empresa que cuenta con avanzada tecnología en FM, y cobertura provincial garantizada, para todo el cantón Loja y sus alrededores: Catamayo, Gonzanama, Catacocha, Chaguarpamba, Zapotillo, Quilanga, Calvas, adicionalmente parte de la provincia de El Oro, como Piñas, Zaruma, Portovelo; y en el Perú: Sullana. Y en todo el mundo a través de nuestra página web www.radiosociedadlojacom.

Este medio de comunicación, ocupa uno de los primeros lugares en el rating de popularidad, en los sondeos realizados por las diferentes empresas encuestadoras serias a nivel local y nacional, por su amplia cobertura y variada Programación llegando a todos los extractos sociales y público en general.

Comprometiéndonos en mantenernos en este gran sitio. Para llegar a la clase consumidora ofreciendo los productos, bienes o servicios con el éxito deseado por los ofertantes.

Segura de contar con su acertada aceptación a la presente propuesta antelo mis debidos agradecimientos.

Atentamente

Lic. Marcia Aguilera
GERENTE DE RADIO SOCIEDAD
Cel. 0997106522

RADIO SOCIEDAD
Narciza Luzuriaga Rojas
RUC. 1100752474001
Dirección: Manuel J. Aguirre 13-76
y Venezuela
LOJA - ECUADOR

**PAQUETES PUBLICITARIOS EN LA PROGRAMACIÓN
REGULAR DE LUNES A VIERNES
TARIFARIO**

6	Cuñas diarias	Valor Mensual	132.00 dólares	132 cuñas
7	Cuñas diarias	Valor Mensual	154.00 dólares	154 cuñas
8	Cuñas diarias	Valor Mensual	176.00 dólares	176 cuñas
9	Cuñas diarias	Valor Mensual	198.00 dólares	198 cuñas
10	Cuñas diarias	Valor Mensual	220.00 dólares	220 cuñas
11	Cuñas diarias	Valor Mensual	242.00 dólares	242 cuñas
12	Cuñas diarias	Valor Mensual	264.00 dólares	264 cuñas
13	Cuñas diarias	Valor Mensual	286.00 dólares	286 cuñas
14	Cuñas diarias	Valor Mensual	308.00 dólares	308 cuñas
15	Cuñas diarias	Valor Mensual	330.00 dólares	330 cuñas

NOTA: Estos Valores no incluyen IVA.

Los Contratos que sean por más de seis meses, recibirán bonificaciones sábados y domingos, el 50% de lo Contratado.

PAQUETES PUBLICITARIOS PARA PROGRAMAS ESPECIALES

- Noticiero "NOTI HOY", 1ra emisión de 06H30 a 08H30 de lunes a viernes. 5 Cuñas diarias, mensuales 110 cuñas; por el valor de \$ 220.00 más IVA
- PROGRAMA "NOTI HOY" 2da emisión de 12h00 a 13h00, de lunes a viernes. 5 Cuñas Diarias, mensuales 110 cuñas; por el valor de \$ 220.00.
- Grabación del SPOT normal. Publicitario valor 50.00 más IVA

NOTA: Excepto 24, 25 31 de diciembre 1 de enero, domingo, lunes y martes de Carnaval, jueves y viernes Santo.

99.3 FM PARA LOJA – ZAMORA Y PARTE DEL SUR DEL AZUAY

ANEXO 6: REQUISITOS PARA PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES	
DATOS PERSONALES	NÚMERO RUC: APELLIDOS Y NOMBRES:
	NOMBRE COMERCIAL:
	CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: NO CALIFICACIÓN ARTESANAL: NÚMERO:
	FEC. NACIMIENTO: FEC. ACTUALIZACIÓN: FEC. INICIO ACTIVIDADES: FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA: FEC. INSCRIPCIÓN: FEC. RENICIO ACTIVIDADES:
ACTIVIDAD ECONÓMICA	ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL:
	DOMICILIO TRIBUTARIO:
	DOMICILIO ESPECIAL:
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:
	# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: ABIERTOS: JURISDICCIÓN: CERRADOS:



Nº 000016310

CUERPO DE BOMBEROS LOJA

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

RAZON SOCIAL : _____

DIRECCIÓN : _____

RUC o C.I. : _____

FECHA : _____

El Cuerpo de Bomberos de Loja extiende el Permiso de Funcionamiento a: _____ quien a cumplido los requisitos exigidos por la Ley de Defensa Contra Incendios, en su Art. 35.- y más ordenanzas municipales vigentes

Este permiso tiene una validez de un año comprendido del 01 de Enero al 31 de Diciembre, el mismo que será revocado en cualquier momento al incumplimiento de las normas vigentes.

JEFATURA C.B.M.

JEFE INSPECTORES

SECRETARIA

NOTA: Este es un requisito para que usted pueda tramitar el permiso de funcionamiento definitivo en el Ilustre Municipio de Loja o en otras Instituciones

ANEXO 7: TABLA DE AMORTIZACION

TABLA DE AMORTIZACION

BENEFICIARIO **SILVANA DEL CISNE CAMACHO**
 INSTIT. FINANCIERA **SOTO CFN**

MONTO EN USD **30.000,00**

TASA DE INTERES **10,50%**

T. EFECTIVA 11,0203%

PLAZO **5 años**

GRACIA **0 años**

FECHA DE INICIO **02/07/2015**

MONEDA **DOLARES**

AMORTIZACION

CADA **30 días**

Número de períodos **60 para amortizar capital**

No.	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0	30.000,00			
1	29.617,68	262,50	382,32	644,82
2	29.232,02	259,15	385,66	644,82
3	28.842,98	255,78	389,04	644,82
4	28.450,54	252,38	392,44	644,82
5	28.054,67	248,94	395,87	644,82
6	27.655,33	245,48	399,34	644,82
7	27.252,50	241,98	402,83	644,82
8	26.846,14	238,46	406,36	644,82
9	26.436,23	234,90	409,91	644,82
10	26.022,73	231,32	413,50	644,82
11	25.605,61	227,70	417,12	644,82
12	25.184,84	224,05	420,77	644,82
13	24.760,39	220,37	424,45	644,82
14	24.332,23	216,65	428,16	644,82
15	23.900,32	212,91	431,91	644,82
16	23.464,63	209,13	435,69	644,82
17	23.025,13	205,32	439,50	644,82
18	22.581,78	201,47	443,35	644,82
19	22.134,55	197,59	447,23	644,82
20	21.683,41	193,68	451,14	644,82
21	21.228,33	189,73	455,09	644,82
22	20.769,26	185,75	459,07	644,82
23	20.306,17	181,73	463,09	644,82
24	19.839,03	177,68	467,14	644,82
25	19.367,81	173,59	471,23	644,82
26	18.892,46	169,47	475,35	644,82
27	18.412,95	165,31	479,51	644,82
28	17.929,25	161,11	483,70	644,82
29	17.441,31	156,88	487,94	644,82

30	16.949,10	152,61	492,21	644,82
31	16.452,59	148,30	496,51	644,82
32	15.951,74	143,96	500,86	644,82
33	15.446,50	139,58	505,24	644,82
34	14.936,84	135,16	509,66	644,82
35	14.422,72	130,70	514,12	644,82
36	13.904,10	126,20	518,62	644,82
37	13.380,94	121,66	523,16	644,82
38	12.853,21	117,08	527,73	644,82
39	12.320,86	112,47	532,35	644,82
40	11.783,85	107,81	537,01	644,82
41	11.242,14	103,11	541,71	644,82
42	10.695,69	98,37	546,45	644,82
43	10.144,46	93,59	551,23	644,82
44	9.588,41	88,76	556,05	644,82
45	9.027,49	83,90	560,92	644,82
46	8.461,66	78,99	565,83	644,82
47	7.890,88	74,04	570,78	644,82
48	7.315,11	69,05	575,77	644,82
49	6.734,30	64,01	580,81	644,82
50	6.148,41	58,93	585,89	644,82
51	5.557,39	53,80	591,02	644,82
52	4.961,20	48,63	596,19	644,82
53	4.359,80	43,41	601,41	644,82
54	3.753,13	38,15	606,67	644,82
55	3.141,15	32,84	611,98	644,82
56	2.523,82	27,49	617,33	644,82
57	1.901,09	22,08	622,73	644,82
58	1.278,35	16,63	628,18	644,82
59	650,17	11,19	633,63	644,82
60	16,54	5,69	639,13	644,82
		8.689,16	29.999,86	38.689,02

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN.....	II
AUTORÍA.....	III
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	III
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	VI
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN	2
c. INTRODUCCIÓN	5
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS	41
f. RESULTADOS	45
g. DISCUSIÓN	121
h. CONCLUSIONES.....	124
i. RECOMENDACIONES	126
j. BIBLIOGRAFIA	127
k. ANEXOS	128
ÍNDICE.....	170