



1859

# UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

## UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

### CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

#### *TITULO*

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE  
UNA EMPRESA DE SERVICIO DE LAVADO AUTOMÁTICO  
DE PRENDAS DE VESTIR PARA EL CANTON YANTZAZA,  
EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**

*Tesis previa a la  
obtención del grado de  
Ingeniera Comercial*

**AUTORA:**

**Luli Gisela Jaramillo Torres**

**DIRECTOR:**

**Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.**

**LOJA- ECUADOR**

**2017**

## CERTIFICACION

**Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.**

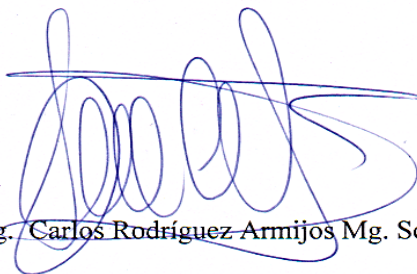
**DIRECTOR DE TESIS**

### **CERTIFICA:**

Haber dirigido la tesis de grado, cuyo título es **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE LAVADO AUTOMÁTICO DE PRENDAS DE VESTIR PARA EL CANTON YANTZAZA, EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”** realizada por la Sra. Luli Gisela Jaramillo Torres, egresada de la carrera de Administración de Empresas, previa a la obtención del título de Ingeniera Comercial; el presente trabajo que luego de haber sido sometido a varias revisiones y correcciones en su forma y su contenido ha sido autorizada su presentación.

Lo certifico para los fines pertinentes.

Loja, Julio de 2017



Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.

**DIRECTOR DE TESIS**

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE AUTORÍA** PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO

Yo, Luli Gisela Jaramillo Torres, 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 y acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

**Autora:** Luli Gisela Jaramillo Torres

**Firma:** *Luli Jaramillo*

**Cédula:** 1104976467

**Fecha:** Loja, Julio de 2017

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

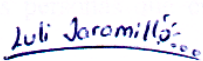
**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, Luli Gisela Jaramillo Torres, declaro ser autora de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE LAVADO AUTOMÁTICO DE PRENDAS DE VESTIR PARA EL CANTON YANTZAZA, EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**, como requisito para obtener el título de **Ingeniera Comercial**; 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 puedan consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con los 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 27 días del mes de Julio del dos mil diecisiete, firma la autora

Firma:   
Autora: Luli Gisela Jaramillo Torres  
Cédula: 1104976467  
Dirección: Yantzaza, Barrio San Francisco, Calles: Iván Riofrio y Jazmines  
Correo: lgjt\_1990@yahoo.es  
Teléfonos: 3059415- 0992417422

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**Director de Tesis:** Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.

**Tribunal de Grado:**

Ing. Oscar Gómez Cabrera Mg. Sc.	Presidente
Ing. Santiago Ludeña Yaguache Mg. Sc.	Vocal
Ing. Sergio León Pineda Mg. Sc.	Vocal

## DEDICATORIA

El presente trabajo de tesis, símbolo de mi esfuerzo dedicación y amor propio se lo dedico a mi madre que con esfuerzos desde mi preparación escolar siempre ha estado pendiente de mi educación, y me supo inculcar valores y me ha enseñado a ser una persona de bien. A mis hermanos quienes constantemente me han motivado a conseguir metas y sueños para mi vida: y con especial consideración se lo dedico a mi querido esposo y mi bello hijo, un ángel en mi camino KEVIN ALEXANDER, principal apoyo y testigos e inspiradores fieles de mi esfuerzo que a pesar de muchas contrariedades ha sido fructífero.

A todos mis familiares y amigos que de una u otra manera estuvieron presentes en cada etapa de mi preparación académica y supieron animarme a seguir adelante.

A todas las personas que creen en un futuro mejor a través de la educación, y aquellos que piensan en rendirse pero a pesar de todo, se esfuerzan y consiguen sus metas.

Para todos ustedes va dedicada esta meta cumplida.

**La autora**

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento infinito a DIOS único y maravilloso creador solidario de mi existencia que me ha permitido lograr una meta en mi vida. A la Universidad Nacional de Loja, que me acogió para ser beneficiaria de las enseñanzas impartidas en sus aulas, a la planta docente, que tuve el grato honor de recibir clases y sus sabias enseñanzas de algunos de los docentes, a la planta administrativa que siempre me brindaron una atención cordial y amable en los asuntos que me fueron necesarios en su tiempo, y agradezco consideradamente al director de la tesis, el Ing. Carlos Rodríguez Armijos, por sus enseñanzas, su paciencia y sugerencias, las cuales me llevaron a culminar el presente trabajo con éxito. Mis gracias infinitas a ustedes por siempre.

**La autora**

**a. Título**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA DE SERVICIO DE LAVADO AUTOMÁTICO DE PRENDAS DE  
VESTIR PARA EL CANTON YANTZAZA, EN LA PROVINCIA DE  
ZAMORA CHINCHIPE”**

## **b. Resumen**

El cantón Yantzaza en la actualidad se constituye como una potencia turística, y es el núcleo económico de la provincia a causa de la migración de personas de otras ciudades, mismas que han logrado un gran desarrollo para el cantón: la mayoría de los habitantes, se benefician de esta migración y recepción de turistas y optan por emprender en un negocio sustentable acorde a las necesidades de la población y así compensar su economía.

La inserción de la mujer a la sociedad ha conllevado al desarrollo integral de las familias debido a la igualdad de oportunidades y derechos, por lo que la economía en cada hogar se equilibra favorablemente.

El presente trabajo de tesis tiene como objetivo principal realizar un ***“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE LAVADO AUTOMÁTICO DE PRENDAS DE VESTIR PARA EL CANTÓN YANTZAZA, EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE.”***, tras el cumplimiento de objetivos generales como son: el estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio económico y estudio financiero, procedimientos que definirán la factibilidad de la implementación de la empresa en el mercado.

Para la realización del estudio de mercado se obtuvo información a través de encuestas, las cuales fueron aplicadas a 370 personas, específicamente jefas de hogar, este resultado arrojó la delimitación de la muestra, tomando en cuenta el número de habitantes que para el año base 2015 son de 19989.77 habitantes y cuatro integrantes por familia. Los resultados de la encuesta permitió definir una demanda potencial de 4997.4 familias que podrían usar el servicio, una demanda real de 2553.7 familias que usan actualmente el servicio y una demanda efectiva de 2374.9 familias que están dispuestas a usar el servicio lo que da una demanda efectiva 171.003,41 kg y anuales tomando en cuenta el consumo per cápita que es de 131.3 kilogramos. También se aplicó una encuesta a los negocios que



se dedican a esta actividad y los resultados arrojaron una oferta anual de 18.288 kg anuales con lo que se puede calcular una demanda insatisfecha de: 152.016,41 kg anuales.

En el desarrollo del estudio técnico se definió la macro y micro localización para la ubicación del proyecto, la cual es en el barrio Centro entre las calles Iván Ríofrío y Primero de Mayo, del cantón Yantzaza de la provincia de Zamora Chinchipe de la República del Ecuador. En cuanto a la capacidad instalada es de 159.744,0 kg anuales, pero considerando, horario laboral, tiempos de demora y especificaciones de uso de las máquinas su capacidad máxima utilizada será del 33% en cuanto al bulto ingresado y con 5 turnos aproximadamente por máquina en cuanto al tiempo, una hora + 30 minutos por turno, por lo que se lograra realizar la limpieza de 52.915,2 kg anuales y satisfaciendo una demanda insatisfecha del 34.81% del total. En la ingeniería del proyecto se definió la adecuación de la planta que contara con los departamentos de gerencia, producción y venta, se detalla el proceso o etapas del servicio y se describe las funciones y características de la maquinaria, equipo e implementos que se utilizar en la empresa.

En el estudio organizacional se define la estructura legal y organizacional, la empresa será establecida bajo una compañía de responsabilidad limitada, iniciara con dos socios y se denominara “Magicalli clean” Cía. Ltda. (Mágicamente limpio) y que cumplirá con todos los niveles jerárquicos y contara con organigramas y manual de funciones para cada uno de los cargos respectivamente.

El estudio económico se definió los activos fijos los cuales ascienden a: 34.857,98 USD los activos diferidos: 2.329,44 USD y los activos circulantes 4.448,38USD, los cuales dan una suma para la inversión inicial de 41.631,79 USD. La empresa pretende financiar su inversión inicial con el 75.98 % de capital social y el 24.02% de capital con un préstamo en la Cooperativa de la pequeña empresa CACPE Yantzaza, al 21% de interés anual, a cuotas trimestrales para tres años plazo.

De acuerdo a los costos proyectados para el primer año se tiene un monto de: 61.103,72 USD con lo cual el costo unitario de producción es de: 1.15 USD y al agregar un margen de utilidad del 40 % el precio de venta al público sería de 1.62 USD para el primer año. Con estos resultados los ingresos para el primer año serían de 85.545,21 USD y en el estado de pérdidas y ganancias la utilidad neta de: 14.023,30 USD para el año 1, con lo que al calcular el punto de equilibrio para el año 1 la empresa debe trabajar al 64,54 % de su capacidad instalada y vender un monto de 55.210,17 en sus ingresos.

En el estudio financiero se procedió a aplicar los ratios financieros con la finalidad de asegurar la factibilidad del proyecto, de acuerdo a los flujos de caja proyectados todos positivos, por lo que con un 9.47% de la tasa de oportunidad para el factor de actualización en el año 2016 se obtiene un VAN de: 35.045,15 USD una relación de beneficio costo de: 1.38 USD, un periodo de recuperación de capital de : 1 año, 10 meses y 6 días, una TIR de: 51.95% por lo que el análisis de sensibilidad con la elevación del 16.40 % en los costos arroja un resultado menor a 1 lo cual significa que la empresa soporta este aumento. Y con una disminución del 11.70% en sus ingresos también se obtiene un resultado menor a 1 por lo que la empresa no es sensible a esta disminución.

Al ser estos ratios todos positivos, se comprueba que si es posible de implantar el presente proyecto en el mercado.

Las conclusiones van orientadas a los resultados de los estudios antes mencionados y así mismo las recomendaciones son un impulso a tomar en consideración el presente trabajo para implementarlo o dirigirse para crear otros proyectos e ideas.

## **Abstract**

The canton Yantzaza is now a tourist power, and is the economic center of the province because of the migration of people from other cities, which have achieved a great development for the canton: most inhabitants, Benefit from this migration and reception of tourists and opt to undertake a sustainable business according to the needs of the population and thus compensate their economy.

The insertion of women into society has led to the integral development of families due to equal opportunities and rights, so the economy in each household is balanced favorably.

The present thesis work has as main objective to realize a FEASIBILITY PROJECT FOR THE CREATION OF A COMPANY OF SERVICE OF AUTOMATIC WASHING OF CLOTHES OF DRESSING FOR THE COUNTRY YANTZAZA, IN THE PROVINCE OF ZAMORA CHINCHIPE, after the fulfillment of general objectives as they are: The market study, technical study, organizational study, economic study and financial study, procedures that will define the feasibility of the implementation of the company in the market.

In order to carry out the market study, information was obtained through surveys, which were applied to 370 people, specifically female heads of household. This result led to the delimitation of the sample, taking into account the number of inhabitants that for the base year 2015 Are 19989.77 inhabitants and four members per family. The results of the survey allowed us to define a potential demand of 4997.4 families that could use the service, a real demand of 2553.7 families that currently use the service and an effective demand of 2374.9 families that are willing to use the service which gives an effective demand 177,788.85 kg and annual taking into account the per capita consumption that is 136.51 kilograms. A survey was also applied to the businesses involved in this activity and

the results yielded an annual supply of 18987 kg annually, which can calculate an unsatisfied demand of: 158,801.85 kg annually.

In the development of the technical study the macro and micro location for the project location was defined, which is in the Centro neighborhood between Iván Ríofrío and Primero de Mayo streets, Yantzaza canton of the province of Zamora Chinchipe of the Republic of Ecuador. In terms of installed capacity is 159,744.0 kg per year, but considering the working hours, delay times and specifications of use of the machines, the maximum capacity used will be 33% in terms of the package entered and with 5 shifts approximately per machine. In terms of time, one hour + 30 minutes per shift, so that the cleaning of 52,915.2 kg per year could be achieved and meeting an unsatisfied demand of 33.32% of the total. In the engineering of the project, it was defined the adequacy of the plant that will have the departments of management, production and sales, details the process or stages of the service and describes the functions and characteristics of the machinery, equipment and implements to be used in the company.

The organizational study defines the legal and organizational structure, the company will be established under a limited liability company, will start with two partners and will be called "Magicalli clean" Company. Ltda. (Magically clean) and that will comply with all hierarchical levels and will have organizational charts and functions manual for each of the positions respectively.

The economic study defined the fixed assets which amount to: 34,857.98 USD deferred assets: 2,329.44 USD and current assets 4,448.38 USD, which give an amount for the initial investment of 41,631.79 USD. The company intends to finance its initial investment with 75.98% of capital and 24.02% of capital with a loan in the Small Business Cooperative CACPE Yantzaza, at 21% annual interest, to quarterly installments for three years.

According to the projected costs for the first year there is an amount of: 61,103.72 USD, which means that the unit cost of production is: 1.15 USD and adding a profit margin of 40% the price of serious sales Of 1.62 USD for the first year. With these results the income for the first year would be USD 85,545.21 and in the statement of income the net profit of USD 14,023.30 for year 1, thus calculating the break-even point for year 1 The Company must work at 64.54% of its installed capacity and sell an amount of 55,210.17 in its income.

In the financial study, the financial ratios were applied with the purpose of ensuring the feasibility of the project, according to the projected cash flows, all positive, with 9.47% of the opportunity rate for the updating factor in The year 2016 you get a van of: 35,045.15 USD a benefit cost ratio of: 1.38 USD, a capital recovery period of: 1 year, 10 months and 6 days, a TIR of: 51.95% Sensitivity analysis with a 16.40% increase in cost results in a result lower than 1 which means that the company supports this increase. And with a decrease of 11.70% in your income also you get a result lower than 1 so the company is not sensitive to this decrease.

As these ratios are all positive, it is verified that it is possible to implement the present project in the market.

The conclusions are oriented to the results of the aforementioned studies and also the recommendations are an impulse to take into consideration the present work to implement it or to go to create other projects and ideas.

### **c. Introducción**

“Este trabajo de tesis tiene el objetivo principal de realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicio de lavado automático de prendas de vestir para el cantón Yantzaza en la provincia de Zamora Chinchipe, con el fin de poder ponerlo en marcha garantizando su éxito en el mercado, después de examinar o analizar los diferentes estudios que lo componen, los mismos que son los objetivos específicos: Efectuar el estudio de mercado para determinar la oferta y demanda de servicio de lavado automático de prendas de vestir en el cantón Yantzaza. Elaborar el estudio técnico con el fin de establecer la ingeniería del proyecto, tamaño, localización, y requerimientos organizacionales. Definir la estructura de la empresa, su organización, administrativa y legal para la correcta ejecución de sus actividades. Realizar el estudio económico para establecer la inversión inicial, costos e ingresos de la realización del proyecto previo a su implementación. Efectuar una evaluación financiera para determinar si el proyecto es factible o no de ejecutarlo.

Para el desarrollo del presente trabajo se presenta inicialmente un resumen donde se detalla los resultados y hallazgos más importantes, los mismos que permiten entender concretamente el trabajo total en sí. Una introducción que permite conocer el contenido y el propósito en general del trabajo. A continuación la revisión de literatura, con los conceptos necesarios para el abordaje del tema y cada una de sus etapas. Seguidamente los materiales y métodos utilizados, en los cuales se detalla el material de escritorio, el tecnológico y el talento humano que intervino en la recopilación de información así como también los diferentes métodos y técnicas utilizados para el análisis y procesamiento de la misma. En los resultados se efectuó la tabulación de las encuestas aplicadas tanto a los demandantes como a los ofertantes de empresas similares como es el servicio de lavado de prendas de vestir en el cantón Yantzaza. A continuación los resultados obtenidos, así es del

estudio de mercado, la cantidad de oferta, demanda actual y demanda insatisfecha así como también un análisis de las 4 Ps, precio producto, plaza y promoción que permiten la elaboración de un plan de comercialización para la empresa.

El estudio técnico muestra resultados de tamaño y localización del proyecto, determinando la capacidad instalada y utilizada y la más conveniente ubicación geográfica, así también la definición de la ingeniería del proyecto que detalla los procesos o etapas del servicio y los requerimientos de maquinaria equipo, materiales y humanos. Posteriormente un estudio administrativo definirá la estructura organizacional y legal que tomara la empresa, se aplicara organigramas estructural, funcional y posicional como también el manual de funciones útil para la descripción de las características y funciones de cada uno de los cargos.

En el estudio económico, se describe los costos en detalle de cada uno de los requerimientos, materiales y humanos y su posterior financiamiento. La inversión inicial, el presupuesto de costos, el costo unitario de producción y el precio de venta al público, determinan el monto de ingresos y el estado de resultados así como el cálculo del punto de equilibrio para los años 1, 5 y 10 del proyecto.

La evaluación financiera verifica la factibilidad del proyecto por lo que se calcula y analiza los ratios financieros, el valor actual neto VAN, la tasa interna de retorno TIR, la relación de beneficio costo RBC, el periodo de recuperación de capital PRC y análisis de sensibilidad.

Finalmente se detalla conclusiones y recomendaciones que especifican los hallazgos importantes del presente trabajo, conjuntamente la bibliografía utilizada, así como los anexos y el índice.

#### **d. Revisión de Literatura**

##### **MARCO REFERENCIAL**

La realización del presente trabajo de tesis ha sido efectuada tomando como referencia otros trabajos de tesis realizadas en la Universidad Nacional de Loja, detalladas a continuación:

##### **TESIS**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE LIMPIEZA PARA LAS INSTITUCIONES PUBLICAS Y PRIVADAS EN EL CANTON CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA” AUTORA: JEANINA PAOLA GUERRERO ABAD (2016).**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA FLORISTERIA CON SERVICIO A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE YANTZAZA” AUTORA: MILENA ESTEFANIA SALINAS VALAREZO (2016)**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMLEMENTACION DE UNA EMPRESA DE AREGLO DE PRENDAS DE VESTIR PARA LA CIUDAD DE LOJA” AUTORA: LILIANA MARICELA CORDOVA PASACA (2016)**

##### **Cantón Yantzaza**

“Es el cuarto cantón en el orden de creación dentro de la provincia de Zamora Chinchipe su nombre es de origen shuar, compuesto de dos términos o palabras del idioma de esta raza.

**YANTSA = Luciérnaga**



**ENTSA** = Quebrada o río de las luciérnagas

Hoy en la actualidad es conocido por sus hijos como el valle de las Luciérnagas”  
(Yantzaza., 2014)

#### **“YANTZAZA Y SU DESARROLLO**

Los desplazados por la sequía de la Provincia de Loja, contribuyeron en su desarrollo y progreso a este sector amazónico, los shuaras poco a poco cedían espacio, el suelo que anteriormente era utilizado para la cacería, se convertía en grandes zonas cultivadas de múltiples productos que son vendidos en otros lugares del país.” (Yantzaza., 2014)

“El Cantón Yantzaza se crea en la Provincia de Zamora Chinchipe, el día jueves 26 de febrero de 1981.” (Yantzaza., 2014)

“Esta ciudad es prospera en el comercio, la banca y la microempresa que han emprendido sus habitantes, con estos antecedentes, hoy en la actualidad es conocida como el pulmón económico de la provincia de Zamora Chinchipe.” (Yantzaza., 2014)

“Las actividades más importantes son la ganadería y los cultivos de plátano. Café y Cacao.

#### **Clima**

Húmedo tropical, muy húmedo subtropical. Cuenta con una temperatura de 23° C.”  
(Yantzaza., 2014)

“A pesar de no ser uno de los primeros cantones, desde su creación Yantzaza se ha destacado por su vertiginoso desarrollo y relevante importancia dentro del ámbito provincial.” (Viajandox.com) El cantón posee una importancia turística todavía sin explotar, por ser la entrada principal a la Cordillera del Cóndor.” (Viajandox.com)

“El cantón está dividido políticamente en tres parroquias, una parroquia urbana y dos

rurales que son Chicaña y Los Encuentros. El Cantón Yantzaza, nombre Shuar que traducido al español significa "Valle de las luciérnagas." (Viajandox.com)

### GRAFICO #1

Cantón Yantzaza "Valle de las Luciérnagas"

**PARQUE CENTRAL**



**VALLE DE YANTZAZA**



**PARROQUIA CHICAÑA**



**PARROQUIA LOS ENCUENTROS**



*FUENTE. (Viajandox.com)*

*ELABORADO: Autora*

Yantzaza constituye para Zamora Chinchipe, la región amazónica y el país un patrimonio inagotable de maravillas naturales y turísticas muchas de ellas aun no conocidas.

Yantzaza se caracteriza por la cantidad de emprendimientos que día a día se desarrollan y aportan al crecimiento del cantón; sus pobladores ven en esta ciudad una oportunidad de crecimiento económico, por lo que las expectativas de éxito de un negocio son muy altas.

#### **Emprender en una lavandería**

“Vivimos corriendo, sin tiempo de ocuparnos de la casa ni de nosotros mismos. Por lo tanto, necesitamos empresas que nos brinden los servicios que necesitamos pero de los cuales no podemos ocuparnos. A la vez, tenemos que lucir presentables y perfumados, lo cual se arruina si nuestra ropa no acompaña nuestro prolijo look. Por otro lado, las cortinas, las sábanas, los cubrecamas se van impregnando de polvo y suciedad silenciosamente y

nuestros lavarropas no tienen el espacio para contenerlos. Es entonces que abrir una lavandería se convierte en un negocio rentable, porque ofrece una solución a una necesidad sólidamente instalada.” (www.negociosrentables, 2014)

**Lavandería.** “Es el lugar o espacio físico dónde se lleva a cabo el proceso de limpiar, secar y acabados de la ropa.” (Wordpress.com, 2013) “En este espacio puede encontrarse personal para realizar los trabajos o clientes que realizan ellos mismo el trabajo, y por supuesto la ropa, las máquinas y los químicos utilizados para el lavado, aparte todos los servicios necesarios para que la maquinaria pueda funcionar.” (Wordpress.com, 2013)

### **Tipos de lavanderías.**

#### **“LAVANDERÍA ESTÁNDAR O TINTORERÍA**

La lavandería estándar o más conocida por **tintorería** tiene como objetivo limpiar, secar y realizar los acabados de la ropa de particulares, suelen ser de tamaño pequeño.” (Wordpress.com, 2013). “Los clientes llevan su ropa en el local y la dejan para que los trabajadores hagan el proceso, el cliente tiene que volver después de unas horas o el día siguiente para recoger su ropa.” (Wordpress.com, 2013)

#### **“LAVANDERÍA INDUSTRIAL**

La lavandería industrial tiene como objetivo limpiar, secar y realizar los acabados de ropa para empresas, como pueden ser restaurantes, peluquerías, gimnasios, hoteles, residencias, hospitales, etc.” (Wordpress.com, 2013). “La misma empresa suele hacer la recogida de la ropa y la entrega, suelen ser de tamaño medio o grande.” (Wordpress.com, 2013)

#### **“LAVANDERÍAS AUTOSERVICIO**

Las lavanderías autoservicio tienen como objetivo facilitar el uso de sus máquinas de lavandería a los particulares para que ellos realicen el proceso de lavado y secado en su local. Suele ser un local de tamaño pequeño o mediano con fácil acceso al público.” (Wordpress.com, 2013)

#### “MAQUINA LAVADORA.

La forma primitiva de lavar ropa siempre se ha realizado frotando y azotando las prendas a mano, para luego escurrirles el agua mediante torsión. Por tradición esta labor era siempre ejecutada por mujeres. La invención de la lavadora doméstica no se atribuye a ninguna persona específica. Los primeros diseños de máquinas lavadoras eran de accionamiento manual y fueron realizados en el siglo XVIII por británicos y alemanes. En 1790 se vendieron los primeros modelos fabricados con madera.

**Lavadora con Motor.**- Algunos intentos para mecanizar el proceso de lavado se logró con motores de combustión que producían el movimiento que antes era efectuado por esfuerzo humano. Sólo en 1907 apareció la máquina de lavar accionada por motor eléctrico y se construyeron en masa a partir de 1912.

**Avances de la Lavadora Automática.**-Para el año 1922 ya se había implementado el sistema de aspas agitadoras. Los modelos equipados con este adelanto no hacían girar el tambor sino que dentro de él se montaba un eje vertical cónico con álabes, que al girar producían el efecto de frotar y restregar.

En 2005 sale al mercado la máquina capaz de inyectar aire y producir burbujas que ayudan a expulsar la suciedad de los tejidos.

Además incorpora tecnología ecológica reduciendo la cantidad de agua empleada en cada ciclo.” (www.Inventosmodernos.cl, 2012)

## MARCO CONCEPTUAL

### **Empresa**

“La evolución histórica de la empresa mantiene relación estrecha con la de los pueblos. Los diversos tipos de empresas presentados a lo largo de los siglos son el resultado de las necesidades económicas y sociales de la humanidad en las diversas etapas que constituyen su ruta hacia formas de progreso más adecuadas.

### **Concepto.**

La empresa es el ente donde se crea riqueza. Permite que se pongan en operación recursos organizacionales (humanos, materiales, financieros técnicos) para transformar insumos en bienes o servicios determinados con base en los objetivos fijados por la dirección general- interviene en diferentes grados y los motivos, económicos sociales y de servicio.

Se consideran a las empresas de todo tipo, (industrial, comercial de servicios) y tamaño (micro, pequeña mediana) como factores fundamentales para el desarrollo económico y social de una nación

Las empresas representan el principal factor económico de la economía de una nación y a la vez constituyen un medio de distribución que influye directamente en la vida privada de sus habitantes.” (Valencia, 2010, pág. 24).

### **CLASIFICACION DE EMPRESA**

Se pueden utilizar múltiples criterios para clasificar las empresas:

1- Según la procedencia del capital.

Pública.- si el capital y el control están en manos del estado, no tiene por qué buscar la maximización de beneficios pudiendo dedicarse a fines sociales.

Privada.- si el capital está en manos de accionistas particulares.

Mixta.- parte del capital es de propiedad privada y parte es de propiedad pública.

2- Según el sector económico al que pertenezcan.

Sector primario.- se incluirán las empresas extractivas (mineras, pesqueras, agrícolas, ganaderas y forestales).

Sector secundario.- en este sector se encuadra a todas las empresas que transforman los productos obtenidos en el sector primario para fabricar nuevos productos. Destacan las industriales (incluyen minería y energía) y las de construcción.

Sector terciario.- en este sector se encuadran las empresas de servicios, tales como bancos, compañías de seguros, hospitales, servicios públicos y las empresas comerciales dedicadas a la compraventa.” (Vazquez, 2010)

### **Proyecto**

“Es un documento en el que se recogen los objetivos y las estrategias que se piensa desarrollar, se trata de un documento escrito. Que es un proyecto de inversión: es el plan prospectivo de la unidad de acción capaz de materializar algún aspecto de desarrollo económico o social.

Un proyecto no es ni más ni menos que la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema que tiende a resolver, entre tantas, una necesidad humana.” (Koch, 2012)

### **Estudio de factibilidad**

“El estudio de factibilidad se documenta en su totalidad, mejorando el procesamiento y análisis de las encuestas, de los estudios de población, cotizaciones de equipo, ubicación exacta con estudios de terrenos e implicaciones legales, anteproyectos detallados de las edificaciones y sus costos, estudios de impacto ambiental, definición de posibles fuentes de financiamiento y sus costos.” Pág. 25 (Fernandez, 2010)

## ETAPAS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

### ESTUDIO DE MERCADO

“La investigación de mercados permite conocer a los clientes e implica procedimientos con los que se consigue y analiza nueva información para ayudar en la toma de decisiones, siendo una de las tareas más importantes de un investigador, el descubrir hechos que no se encuentran contenidos en el sistema de información de marketing.” (Merino, 2010)

“Un mercado es un conjunto de compradores y vendedores. Tendemos a pensar en un mercado como un grupo de individuos o instituciones, con necesidades similares que pueden ser satisfechas por un producto particular.” (Hartline, 2012)

### ESTUDIO DE LA DEMANDA

“La demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad.” (Koch, 2012)

“Es la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o a usar a un precio determinado.” (Koch, 2012) “Debe ser cuantificada en unidades físicas.” (Koch, 2012)

“Con el análisis de la demanda se logra determinar las condiciones que afectan y determinan el consumo de un producto o servicio en función del tiempo.” (Koch, 2012)

**Demanda Efectiva.-** son aquellos consumidores que están dispuestos a adquirir un producto antes de su lanzamiento.

**Demanda Real.-** es la población que consume actualmente un producto o servicio.

**Demanda Potencial.-** son todos los consumidores que están en condiciones de adquirir el producto en el futuro próximo.

## **ESTUDIO DE LA OFERTA**

Son todos los bienes existentes en el mercado, que se ofrecen al consumidor a un determinado precio.

**Competencia.-** “cuando se va a comenzar un negocio lo más probable es que ya existan otros negocios u otros productos similares en el mercado; pero no se debe temer a la competencia sino a la incompetencia propia para así sacar al mercado un producto innovador.” (Den Verghe, 2010)

**Proveedores.-** se necesita realizar una investigación de la existencia de los proveedores que puedan existir para la adquisición de las materias primas.

**Clientes.-** se debe investigar quienes serán las personas a las cuales venderemos nuestro servicio.

## **LAS 4 P'S.**

**“Producto.-** es todo aquello tangible e intangible, bien sea un producto o un servicio, que se ofrece a un mercado para su posible adquisición, uso o consumo y que trata de llegar a satisfacer una necesidad o bien un deseo. Así podemos denominar como producto a objetos materiales o a bienes servicios, personas, ideas, organizaciones o lugares.

**Precio.-** el monto de intercambio que se asocia a la transacción. El precio se fija a partir de los costes de fabricación o de producción del producto en cuestión, pero su dato final esta incrementado en los beneficios que aporta a los mercados y a lo que los consumidores finales están dispuestos a desembolsar por dichos beneficios percibidos.

**Plaza.-** o distribución, concreta donde es más conveniente comercializar el producto o el servicio que queremos ofrecer.

**Promoción.-** o comunicación, incluye todas aquellas funciones o tareas que permitirá que el producto (o la marca) sea conocida en los mercados.” (Maqueda, 2010)



## ESTUDIO TÉCNICO

### TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

“Se define la macro localización y la micro- localización del proyecto en función de la ubicación del mercado meta, la materia prima, la mano de obra disponible, así como la infraestructura disponible, algunos de los aspectos que deben ser tomados en cuenta para definir la ubicación del proyecto podrían ser los siguientes:

Concentración geográfica de la población objetivo del proyecto.

Regulaciones urbanas para la ubicación de industria, comercios, residencias, complejos educativos (planes reguladores locales)

Características de los suelos (topografía, tipo de suelos, sismo grafía).

Tendencias de desarrollo urbano de las localidades y ciudades y su relación con el costo de la tierra.

Accesos a los centros de distribución y consumo (infraestructura de carreteras y transporte)

Ubicación de la materia prima y de la mano de obra calificada y no calificada.

Necesidades e intereses de la comunidad para el establecimiento de cierto tipo de proyectos.

#### **Tamaño.**

El tamaño de la planta está definido por la cantidad a producir en función de la fracción de mercado que se desea satisfacer. Aquí se establece una conexión con el estudio de mercado en donde se definió la demanda efectiva del proyecto y el mercado objetivo del proyecto.”

(Fernandez, 2010)

“**Capacidad Instalada.-** es el número de unidades que puede producir en un turno cada máquina propuesta.” (Den Verghe, 2010)

**Capacidad Utilizada.-** es la potencia que realmente se utiliza en el horario de trabajo.

**Macro localización.-** es el lugar donde se encontrara el negocio viendo desde un punto general geográfico a nivel país, provincia, cantón.

**Micro localización.-** aquí se detalla la localización del negocio desde un punto de vista interno, el cantón, el barrio, las calles. Se debe realizar un croquis.

## **FACTORES DE LOCALIZACIÓN**

**Ingeniería del proyecto.-** es la instalación o adecuación física de la empresa.

**Componente Tecnológico.-** se analiza e identifica las máquinas y equipos necesarios para la implementación de la empresa.

### **Proceso de Producción.**

Se describe paso a paso y sección por sección todo el proceso del producto o servicio.

## **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

**“Formar o reformar la organización:** al comenzar una empresa se debe crear la organización teniendo en cuenta la clase de compañía, de producto, el mercado que se desea cubrir, el plan de crecimiento, el personal y los recursos que se poseen, además de crear los cargos, su dependencia, asignar funciones a cada uno de ellos; lo anterior forma parte de la planeación que lógicamente se debe llevar a cabo antes de que la empresa comience y ejecute operaciones.” (Den Verghe, 2010)

Este estudio identifica los cargos y puestos, así como la organización estructural del proyecto, necesario para la ejecución de las actividades.

**Estructura Administrativa:** la Estructura Administrativa se refiere a la forma como se dividen, agrupan y coordinan las actividades de la organización en cuanto a las relaciones entre los gerentes y los empleados, entre los gerentes entre sí y así mismo entre los empleados.

**Estructura legal:** en este aspecto se realiza la constitución jurídica de la empresa, la cual tiene que estar apegada a los requerimientos legales vigentes y a las necesidades del empresario o los socios.

### **ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

Implica un análisis detallado de los costos y gastos necesarios para la implementación, es este punto se define el monto y la procedencia de la inversión necesaria para poner el proyecto en marcha.

### **FINANCIAMIENTO**

**Financiamiento.-** busca determinar la procedencia del capital de la inversión, que puede ser de los dueños, los socios, u obtenido de una entidad crediticia.

### **DETERMINACIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN**

**Costo total de producción.-** conforma los costos primos (costos directos e indirectos) y gastos de fabricación, utilizados en la generación del producto o servicio.

**Costo unitario de producción.-** es el costo de cada unidad producida, se obtiene dividiendo el costo total para el número de unidades producidas.

### **DETERMINACIÓN DE INGRESOS**

**Establecimiento de Precios.-** el precio tiene que ir acorde al mercado actual y se obtiene sumando un margen de utilidad permitido, al costo unitario de producción.

### **PRESUPUESTOS PROFORMADOS**

**“Estado de Pérdidas y Ganancias.-** el balance de situación es el informe que nos muestra la situación o posición financiera que tiene la empresa a una determinada fecha. Contiene un resumen de los activos, los pasivos y el patrimonio o aporte de los accionistas que tiene la empresa en un determinado momento.” (Fernandez, 2010)

Generalmente el estado de pérdidas y ganancias nos demuestra la realidad económica de la empresa, es decir si está perdiendo o ganando.

**Punto de Equilibrio.-** es la igualdad entre los costos y los ingresos de la empresa en un periodo determinado. Fórmulas de cálculo.

En función de ventas=  $\text{costos fijos totales} / 1 - (\text{costos variables totales} / \text{ventas totales})$

En función de capacidad instalada=  $\text{costos fijos totales} / (\text{ventas totales} - \text{costos de ventas totales}) \times 100$

En función de unidades producidas=  $\text{costos fijos totales} / \text{precio de venta unitario} - \text{costo unitario}$ .

**Representación gráfica.-** Consiste en presentar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano. Indica la intersección donde se unen los puntos de la gráfica indicando el equilibrio de la empresa.

## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

**“Flujo de Caja.-** O cash flow, que puede definirse como el resultado de comparar el conjunto de cobros y de pagos que se producen en un periodo de tiempo determinado. Los flujos de caja pueden proceder de:

Operaciones ordinarias.- cobros y pagos que realiza la empresa en su actividad normal o en actividades complementarias; se caracterizan por su periodicidad.

Operaciones de financiación.- cobros y pagos que se producen debido a un aumento o a una disminución de los recursos financieros de la empresa (propios o ajenos), siempre que no estén vinculados con las operaciones ordinarias.

Operaciones de inversión.- entradas y salidas de dinero que se producen por operaciones que realiza la empresa en relación con su activo no corriente o con otras inversiones a corto plazo.” (Gutierrez, 2015)

**Valor Actual Neto.-** “el valor actual neto financiero de un proyecto de inversión se define

como el valor actual de todos los flujos de caja generados por el proyecto de inversión menos el desembolso inicial, necesario para la realización del mismo. Un valor positivo del mismo implica que el proyecto de inversión produce un rendimiento superior al mínimo requerido y ello se traduce en un incremento de riqueza para los accionistas de cualquier empresa” (Leon, Suarez, Romero, & Ruiz, 2014).

FORMULA

$$VAN = \sum \frac{FNC}{(1+i)^n} - I$$

VAN = Valor actual neto.

FNC = Flujo Neto de Caja.

I = Tasa de Interés,

N = Número de periodos,

FA = Factor de actualización. Y su fórmula.

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

**Tasa Interna de Retorno.-** “la tasa interna de rentabilidad sería aquella tasa que hace que el valor actual neto de la inversión sea igual a cero, es decir es la tasa que iguala la corriente actualizada de cobros y la corriente actualizada de pagos. (Iborra, Dasi, Dols, & Ferrer, 2014)

**FORMULA: TIR=**

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

**Relación Beneficio Costo.-** Esta relación demuestra cuanto se gana por cada dólar invertido.

$$R (B/C). = \text{INGRESO ACTUALIZADO} / \text{COSTO}$$

**“Periodo de Recuperación del Capital.-** este método calcula el momento en que se recupera el capital invertido de una inversión. Para ello considera los momentos en que se efectúan los pagos de la inversión y los momentos en que se reciben los flujos de caja (cobros)” (Mallo & Rocafort, 2014)

$$\text{PRC} = \text{AÑO ANTERIOR A CUBRIR LA INVERSIÓN} + \frac{\text{INVERSIÓN}}{\sum \text{PRIMEROS FLUJOS}}$$

**Análisis de sensibilidad.-** permite medir la elasticidad del proyecto, hasta donde se pueden dilatar los costos y hasta cuanto se pueden disminuir los ingresos sin llegar a afectar al proyecto.

$$\text{SENSIBILIDAD} = \% \text{ DE VARIACION} /$$

e. **Materiales y Métodos**

Los materiales utilizados en la elaboración del presente trabajo fueron los siguientes:

MATERIALES	
Material de escritorio	Material tecnológico
Esferos, Lápices, Cuaderno	Computador, Internet, Calculadora
Hojas papel a4, libros, carpetas	Memory flash

**Metodología**

“**Método deductivo.**-este método se utilizó en la búsqueda de información en libros, tesis, revistas y documentos de internet relacionados con la realidad económica, laboral y social del país que permitan establecer hechos útiles de acuerdo al tema de tesis, y sobre emprendimiento actuales y su probabilidad de éxito en el mercado. Así como también en la síntesis de la información requerida para el muestreo poblacional, como es el número de habitantes.

**Método inductivo.**- se utilizó en la propuesta y síntesis de la información recabada en la aplicación de las diferentes técnicas de recogida de información como lo es la encuesta. Permitió la obtención de la información para el estudio de mercado y el cálculo de la demanda potencial, real y efectiva.

**Método matemático.**- este método se utilizó en el desarrollo del estudio económico-financiero, para la resolución de las diferentes operaciones matemáticas que se presentaron en el cálculo del punto de equilibrio, precios, costos, y los ratios financieros: VAN, TIR, RBC, PRC y Análisis de sensibilidad.

## TÉCNICAS

La técnica de la observación se utilizó, para la obtención de información y su selección adecuada a través de observar las diferentes costumbres y hábitos de las personas frente a un determinado negocio, a las necesidades de la vida cotidiana y su comportamiento social de acuerdo a los roles que desempeñen en su ámbito familiar.

Esta observación permitió analizar detalladamente a los negocios similares ya implantados en el mercado, fijarse en su funcionamiento y el método de operación que estos utilicen para el correcto funcionamiento del mismo.

**Encuesta:** esta técnica se utilizó en la aplicación de preguntas que permitieron obtener información acerca de los gustos, preferencias y necesidades de los consumidores frente a la empresa que se pretende implantar con la aplicación del presente proyecto. Se aplicó a las mujeres jefas de hogar de la ciudad de Yantzaza posterior a la delimitación de la muestra.

**Muestra:** es la delimitación de un porcentaje significativo del total de la población, el cual fue tomado como referencia para la aplicación de la técnica de la encuesta, útil para la recolección de la información.

### *Proyección de la población para el año 2015*

*Formula:*

$$Pf=Pa (1+i) n$$

$$Pf=18675(1+0.0137)5$$

$$Pf=18675(1.070403)$$

$$Pf=19989.77$$



La población al 2015 es de **19989.77** habitantes, lo que dividiendo para cuatro que es el número de integrantes promedio por familia da como resultado la existencia de:  $19989.77/4= 4997.44$  familias en el cantón Yantzaza.

### Determinación de la muestra

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

$$n = \frac{4997}{1 + (0.05)^2(4997)}$$

$$n = \frac{4997}{13.4925} n = 370$$

### CUADRO # 1

#### DISTRIBUCION MUESTRAL

CANTON	PARROQUIA	POBLACIÓN CENSO 2010	PROYECCION POBLACIÓN 2015	POBLACION POR FAMILIAS	PARTICIPACIÓN	MUESTRA
Yantzaza	YANTZAZA	12356	13226	3306	66%	245
	CHICAÑA	2661	2848	712	14%	53
	LOS ENCUENTROS	3658	3916	979	20%	72
	TOTAL	<b>18675</b>	<b>19990</b>	<b>4997</b>	<b>100%</b>	<b>370</b>

*Fuente: (Inec, 2010)/ Municipio de Yantzaza.*

*Elaborado: Autora*

### OFERENTES.

En la ciudad de Yantzaza existen tres negocios dedicados al servicio de lavado de prendas de vestir.

- Lavandería Yantzaza
- Lavandería La Burbuja
- Lavandería La Espuma

f. **Resultados**

**ESTUDIO DE MERCADO**

**ANÁLISIS DE RESULTADOS**

**Tabulación de encuesta aplicada a los consumidores. (Ver anexo n° 2)**

**1. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales promedio?**

**Cuadro # 2**

**Ingresos económicos**

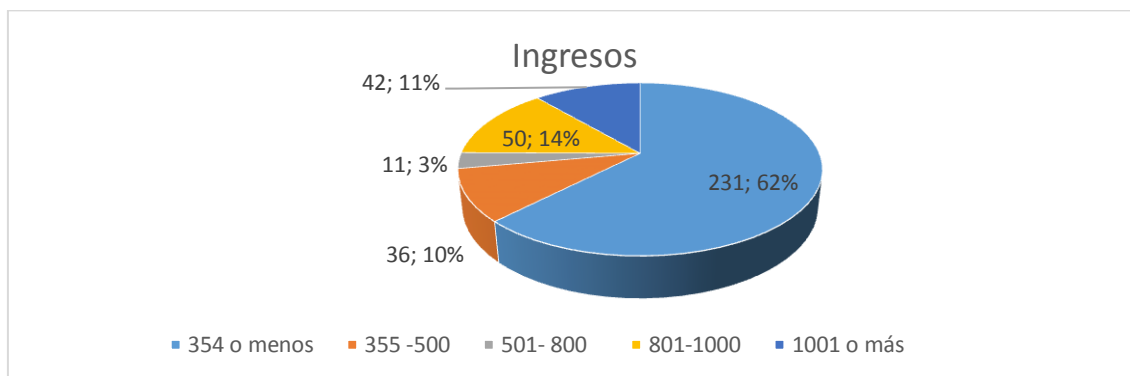
<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
354 o menos	<b>231</b>	<b>62,4%</b>
355 -500	<b>36</b>	<b>9,7%</b>
501- 800	<b>11</b>	<b>3,0%</b>
801-1000	<b>50</b>	<b>13,5%</b>
1001 o más	<b>42</b>	<b>11,4%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Ciudadanos del Cantón Yantzaza*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO # 2**

**Ingresos económicos**



**INTERPRETACION**

En cuanto a los ingresos económicos mensuales de las personas encuestadas, ellos contestaron que sus ingresos son de 354 dólares o menos el 62.4 % de los encuestados, de 355 a 500 dólares, que es el 9.7%; 501 a 800 dólares, el 3%; de 801 a 1000, el 13.5%; 1001 o más, corresponde al 11.4 %.

2. Al momento de realizar la limpieza de su ropa, prendas de vestir en general Ud. Prefiere:

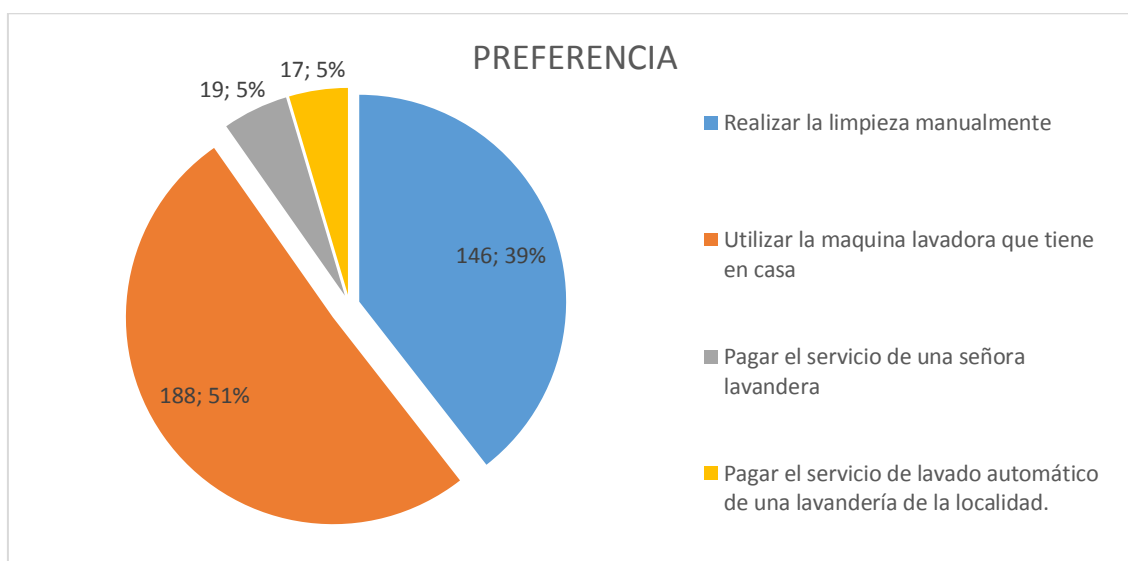
**Cuadro # 3: PREFERENCIA**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Realizar la limpieza manualmente.	146	39,5%
Utilizar la maquina lavadora que tiene en casa	188	50,8%
Pagar el servicio de una señora lavandera	19	5,1%
Pagar el servicio de lavado automático de una lavandería de la localidad.	17	4,6%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza

Elaborado: Autora

**GRAFICO # 3**



### INTERPRETACION

En cuanto a la preferencia de lavado, los encuestados respondieron de la siguiente manera: realizan la limpieza manualmente lo que corresponde al 39.5%; utilizan una maquina lavadora que tienen en casa, 50,8%: prefieren pagar el servicio de una señora lavandera, lo que es el 5.1 %: optan por pagar el servicio de lavado automático de una lavandería de la localidad que corresponde al 4.6% de los encuestados.

### 3. ¿Utiliza o ha utilizado los servicios de una lavandería de ropa de su localidad

**Cuadro # 4**

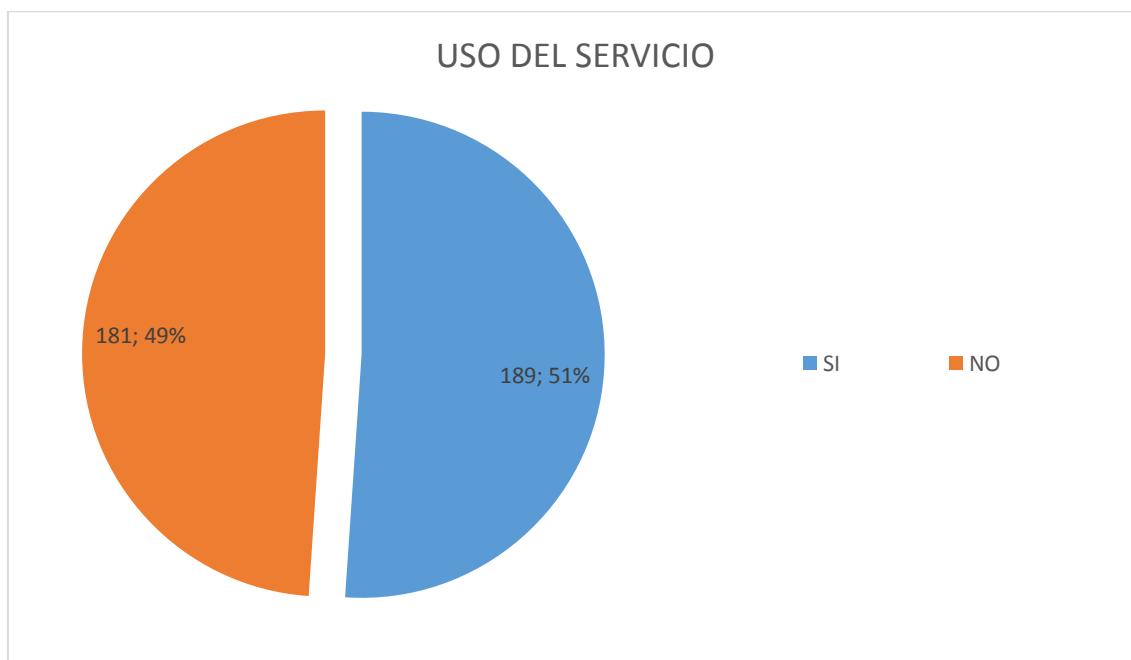
**HA UTILIZADO LOS SERVICIOS DE UNA LAVANDERIA**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	189	51,1%
NO	181	48,9%
<b>TOTAL</b>	<b>370</b>	<b>100,0%</b>

*Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO # 4**



#### **INTERPRETACION**

Los encuestados que si han utilizado los servicios de una lavandería corresponden al 51.1%; el 48.9% contestaron que no han utilizado los servicios de una lavandería

De acuerdo al resultado obtenido en esta pregunta, únicamente aquellos que contestaron positivamente, esto es el 51.1 %. Seguirán respondiendo las preguntas posteriores de la encuesta.

4. ¿Cuál es la lavandería que Ud., utiliza con más frecuencia?

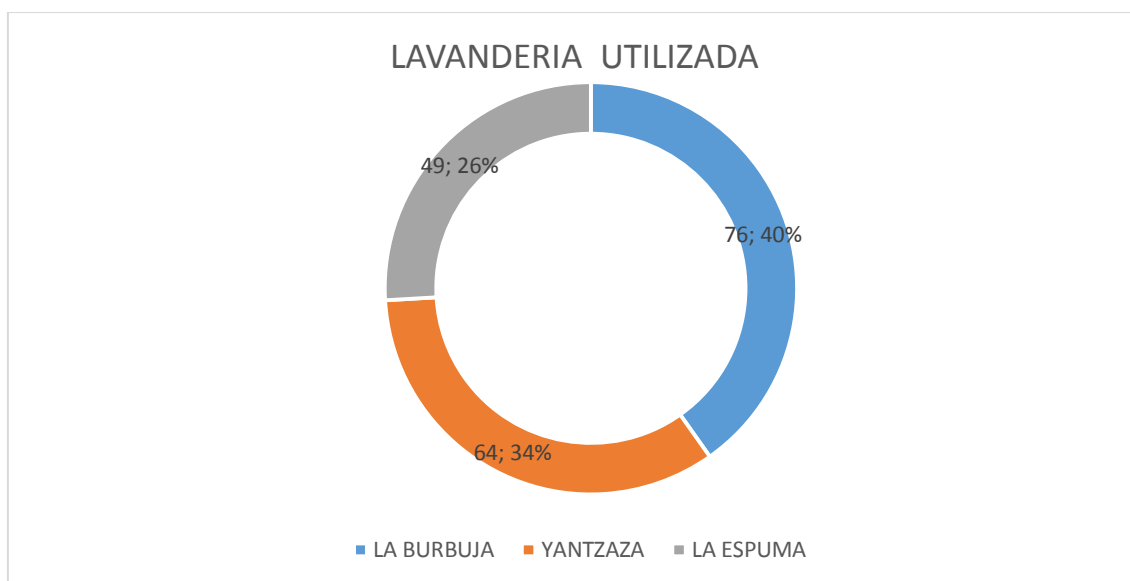
**CUADRO # 5**  
**LAVANDERIA QUE FRECUENTA**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LA BURBUJA	76	40.21%
YANTZAZA	64	33.86%
LA ESPUMA	49	25.93%
<b>TOTAL</b>	<b>189</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza

Elaborado: Autora

**GRAFICO # 5**  
**LAVANDERIA QUE FRECUENTA**



### INTERPRETACION

En cuanto a esta pregunta las personas encuestadas respondieron, el 40% utilizan o han utilizado la lavandería la burbuja, la lavandería Yantzaza, lo que corresponde al 34%; han acudido a la lavandería la espuma, lo que es el 26%.

5. ¿Con que frecuencia utiliza Ud. los servicios de lavandería de ropa?

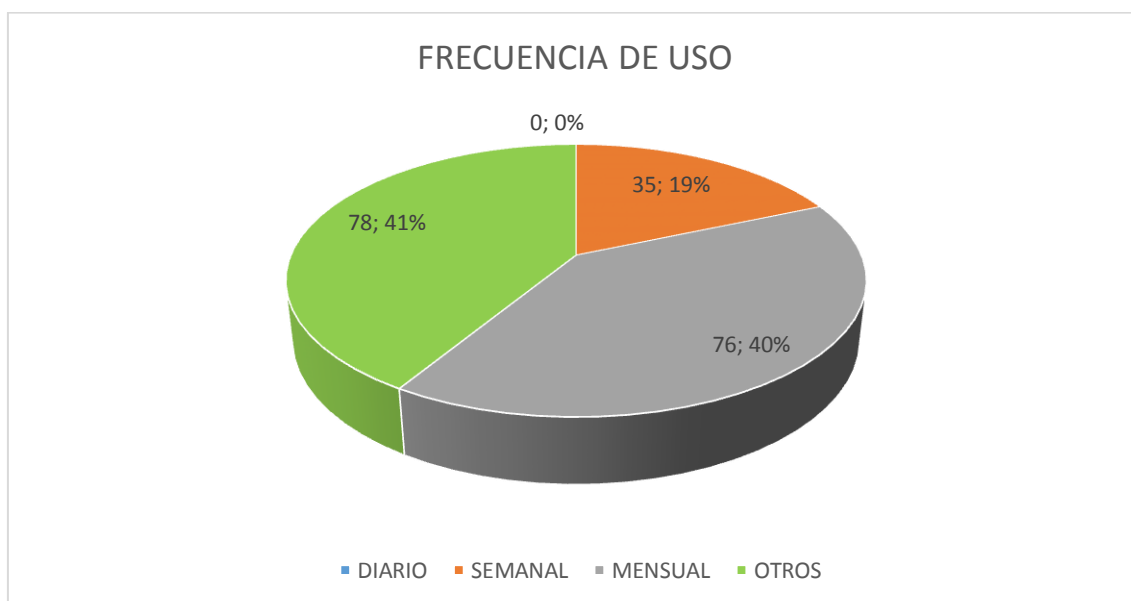
**CUADRO # 6**  
**FRECUENCIA USO DEL SERVICIO**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DIARIO	0	0,0%
SEMANAL	35	19%
MENSUAL	76	40%
OTROS	78	41%
<b>TOTAL</b>	<b>189</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza

Elaborado: Autora

**GRAFICO # 6**  
**FRECUENCIA USO DEL SERVICIO**



**INTERPRETACION**

En cuanto a la frecuencia de uso de una lavandería de ropa, de forma semanal corresponde al 19%; de forma mensual lo que es el 40%; utilizan un servicio de lavandería de manera ocasional o rara vez, o pocas veces al año, lo que corresponde al 41%.

6. ¿Cuántos kilos de ropa lleva usted a la lavandería en un promedio semanalmente?

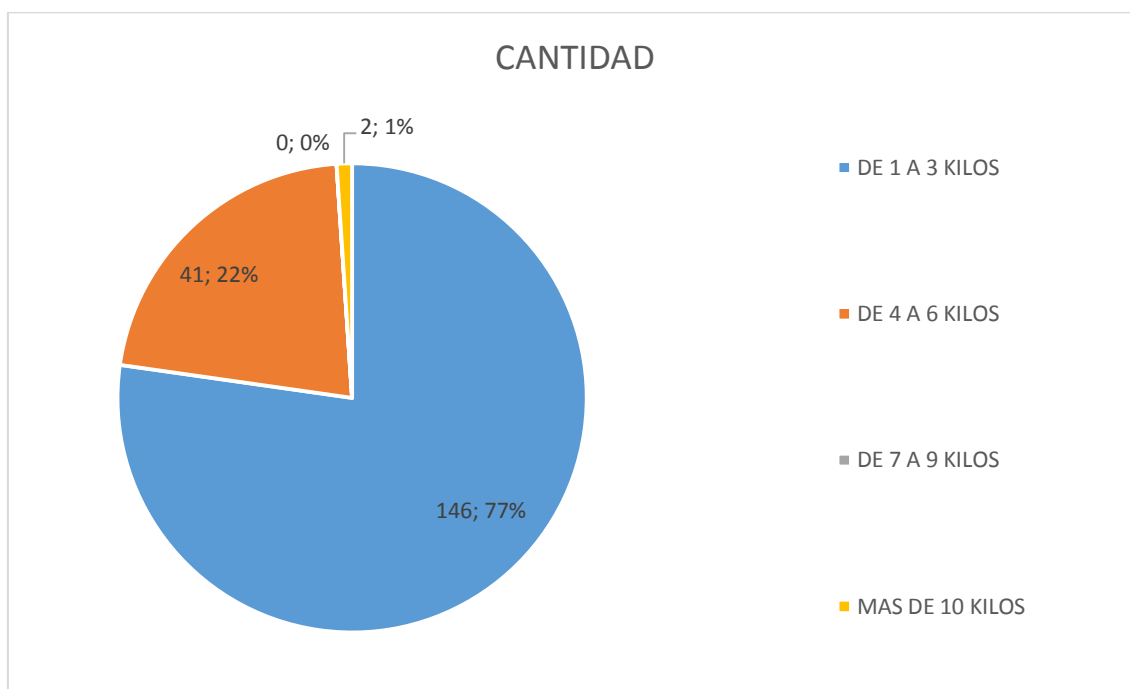
**CUADRO # 7**  
**KG POR SEMANA**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DE 1 A 3 KILOS	146	77%
DE 4 A 6 KILOS	41	22%
DE 7 A 9 KILOS	0	0,0%
MAS DE 10 KILOS	2	1%
<b>TOTAL</b>	<b>189</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza

Elaborado: Autora

**GRAFICO # 7**  
**KG POR SEMANA**



### INTERPRETACION

En cuanto a la cantidad en promedio en kg. Que llevan a la lavandería, llevan de 1 a 3 kg lo que corresponde al 77%; de 4 a 7 kg semanales lo que es el 22%; más de 10 kg por semana correspondiente al 1%.

## 7. ¿Qué opina del servicio que le ofrecen en la lavandería?

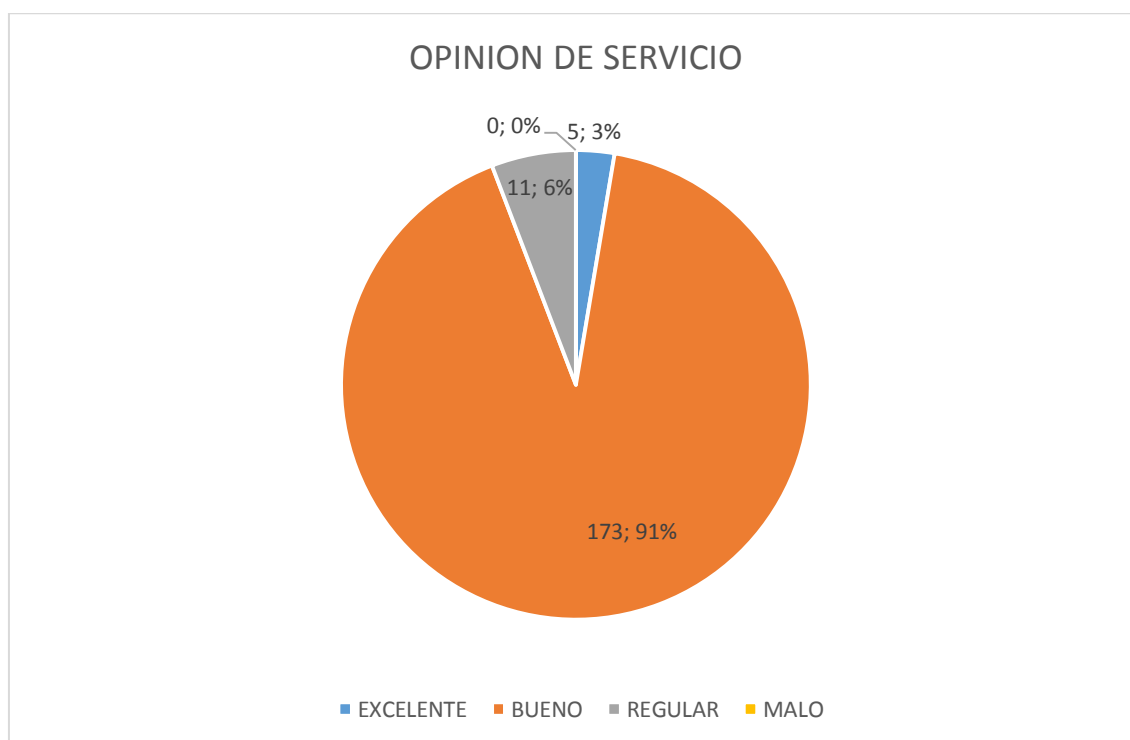
**CUADRO # 8**  
**OPINION DE SERVICIO**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EXCELENTE	5	3%
BUENO	173	91%
REGULAR	11	6 %
MALO	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>189</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza

Elaborado: Autora

**GRAFICO # 8**  
**OPINION DE SERVICIO**

**INTERPRETACION**

En cuanto a la opinión del servicio recibido, 5 personas lo califican como excelente lo que corresponde al 3%; 174 personas contestaron que el servicio fue bueno, lo que corresponde al 91%; 11 personas lo calificaron como regular lo que corresponde al 6%.



8. ¿Cuál es el precio que Ud. Paga por el lavado de cada kilo de ropa?

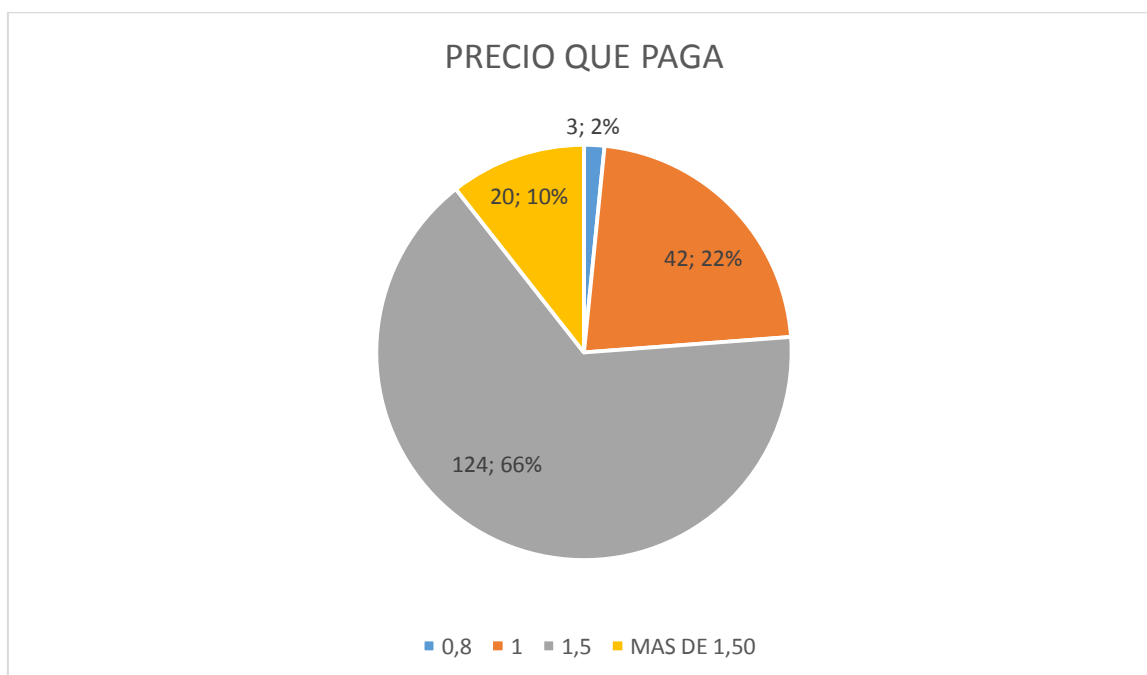
**CUADRO # 9**  
**PRECIO QUE PAGA**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0.80	3	2%
1.00	42	22%
1.50	124	66%
MAS DE 1.50	20	10%
<b>TOTAL</b>	<b>189</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza

Elaborado: Autora

**GRAFICO # 9**  
**PRECIO QUE PAGA**



**INTERPRETACION**

De acuerdo al precio que han pagado las personas por cada kg de ropa, respondieron que pagaron 0.80 centavos, el 2% de los encuestados; pagaron \$ 1.00, lo que corresponde al 22%; pagaron \$1.50, lo que corresponde al 66%, pagaron más de 1.50 dólares, correspondiente al 10%

9. ¿Al momento de utilizar el servicio de lavado de ropa que es lo que toma en cuenta?

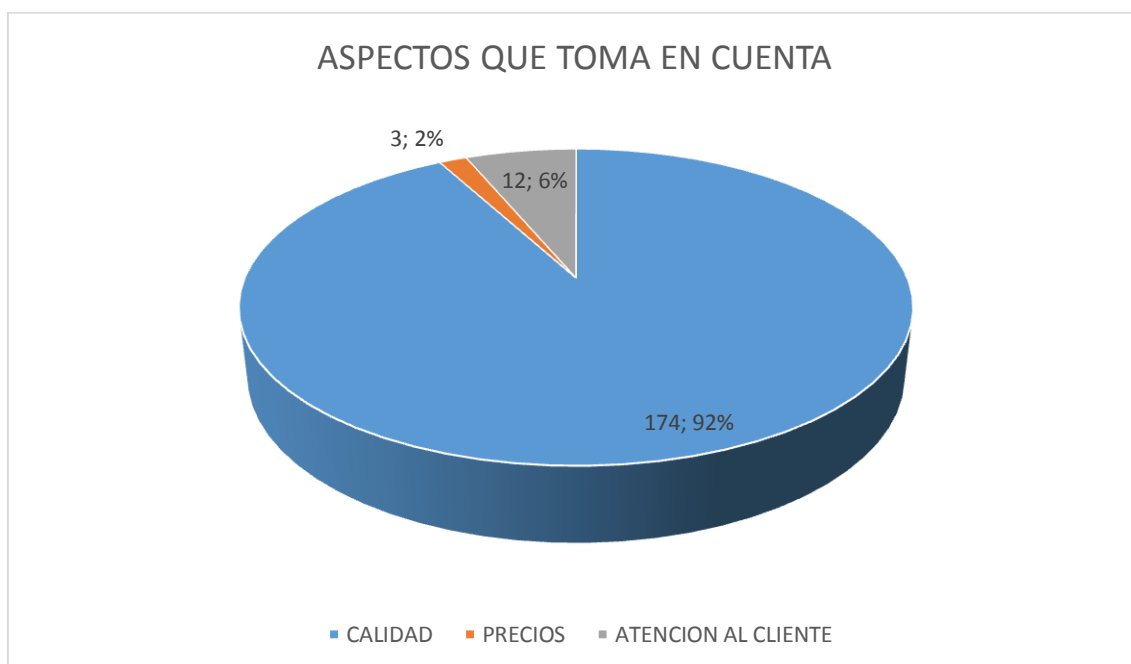
**CUADRO # 10**  
**ASPECTOS QUE TOMA EN CUENTA**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CALIDAD	174	92%
PRECIOS	3	2%
ATENCION AL CLIENTE	12	6%
TOTAL	189	100,0%

Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza

Elaborado: Autora

**GRAFICO # 10**  
**ASPECTOS QUE TOMA EN CUENTA**



### INTERPRETACION

De acuerdo a los aspectos que los usuarios toman en cuenta, respondieron la calidad del lavado lo que es el 92%; los precios, lo que es el 2 %; la atención al cliente, correspondiente al 6%.

10. ¿En caso de crearse una empresa que brinde el servicio de lavado automático de ropa, a precios cómodos y con excelente atención al cliente: utilizaría el servicio?

**CUADRO # 11**  
**ACEPTABILIDAD DE CREACION**

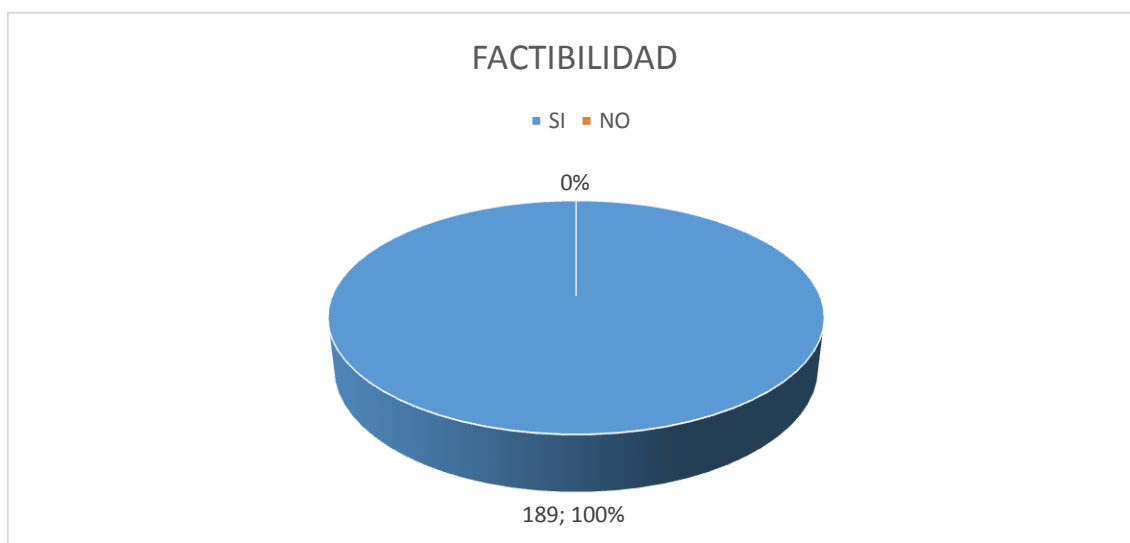
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	189	100%
NO	0	0%
TOTAL	189	100,0%

*Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO # 11**

**ACEPTABILIDAD DE CREACION**



### INTERPRETACION

En caso de crearse la nueva empresa, respondieron que si probarían el nuevo servicio, correspondiente al 100% de los encuestados.

11. ¿Cuál es el precio que Ud. Estaría dispuesto a pagar por el lavado de cada kilo de ropa?

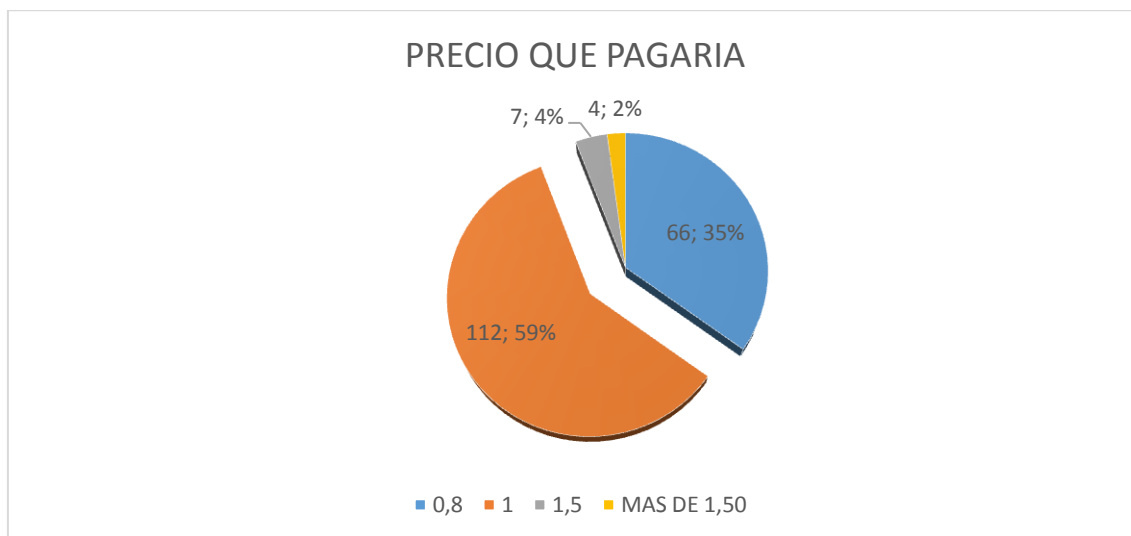
**CUADRO # 12**  
**PRECIO QUE PAGARIA**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0.80	66	35%
1.00	112	59%
1.50	7	4%
MAS DE 1.50	4	2%
<b>TOTAL</b>	<b>189</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO # 12**  
**PRECIO QUE PAGARIA**



### INTERPRETACION

En cuanto al precio que estaría dispuesto a pagar por el servicio, optan por 0.80 centavos por cada kg: lo que corresponde al 35%; pagarían 1.00 dólar por cada kg, correspondiente al 59%; pagarían 1.50 dólares que corresponde al 4% y el 2% pagaría más de 1.50 usd.

## 12. ¿Qué medio publicitario usted prefiere?

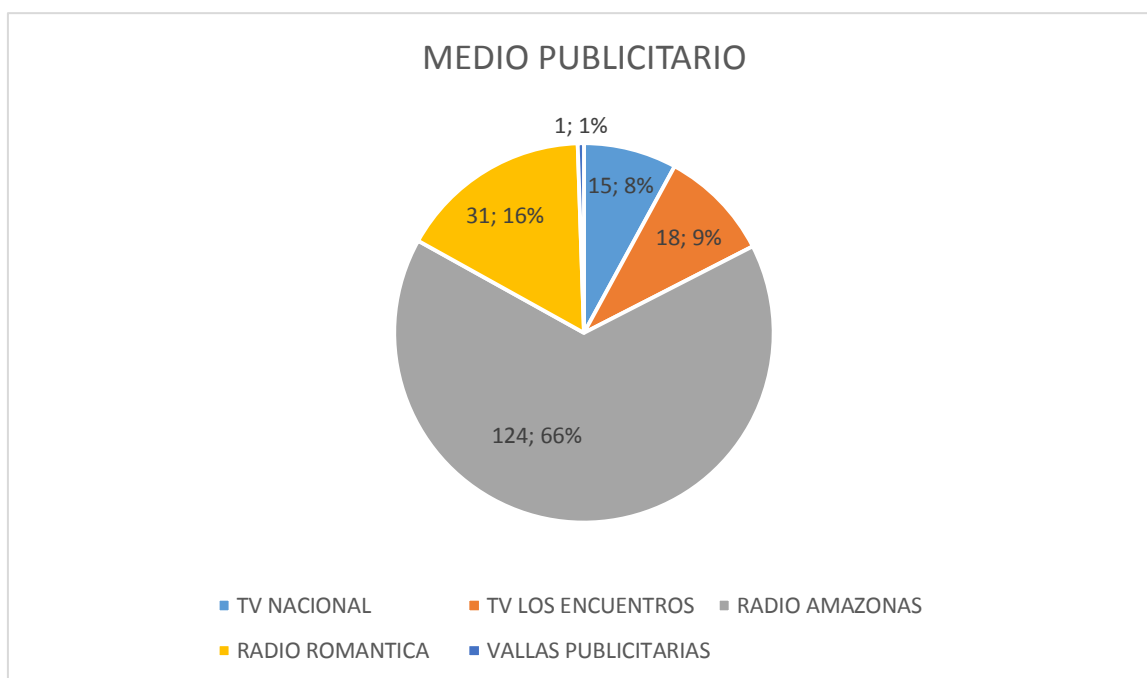
**CUADRO # 13**  
**MEDIO PUBLICITARIO**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
TV NACIONAL	15	8%
TV LOS ENCUENTROS	18	9%
RADIO AMAZONAS	124	66%
RADIO ROMANTICA	31	16%
VALLAS PUBLICITARIAS	1	1%
<b>TOTAL</b>	<b>189</b>	<b>100,0%</b>

*Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO # 13**  
**MEDIO PUBLICITARIO**



### INTERPRETACION

En cuanto al medio publicitario más utilizado, optan por la televisión nacional, lo que es el 8%; ven la televisión local con más frecuencia, lo que es el 9%; se informan con radio amazonas, correspondiente al 66%; escuchan radio romántica, lo que corresponde al 16%; optan por vallas publicitarias, correspondiente al 1%.

13. ¿En qué horarios comúnmente usted tiene acceso a estos medios publicitarios?

**CUADRO # 14**  
**HORARIO DE SINTONIA**

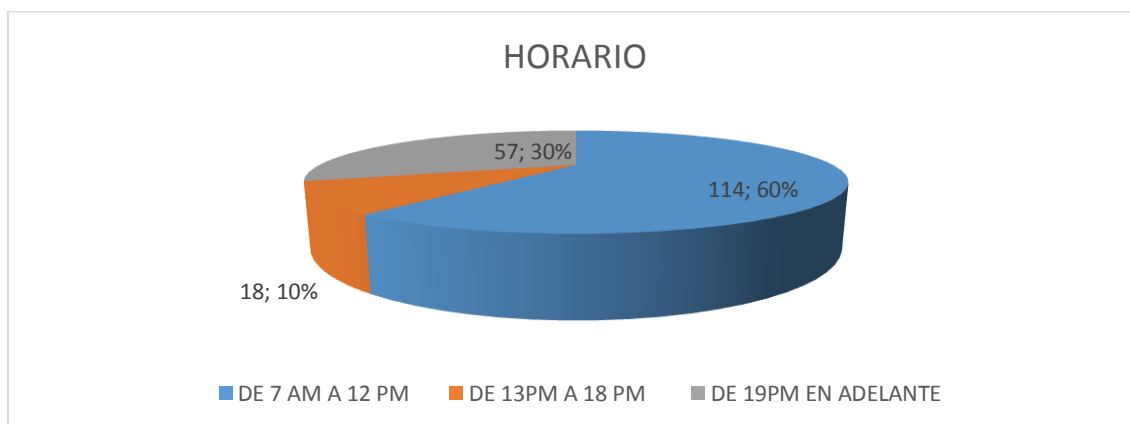
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DE 7AM A 12 PM	114	60%
DE 13 PM A 18 PM	18	10%
DE 19 PM EN ADELANTE	57	30%
TOTAL	189	100,0%

*Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO # 14**

**HORARIO DE SINTONIA**



### INTERPRETACION

En cuanto al horario en que tienen acceso a los medios de comunicación, respondieron de 7am a 12pm, correspondiente al 60%; de 13 pm a 18 pm, lo que corresponde al 10%; contestaron de 19:00 en adelante, correspondiente al 30%;

14. ¿Le gustaría que la empresa ofrezca promociones a sus clientes?

**CUADRO # 15**  
**PROMOCIONES**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	189	100%
NO	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>189</b>	<b>100,0%</b>

*Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO # 15**  
**PROMOCIONES**



**INTERPRETACION**

En cuanto a las promociones, respondieron que si desean que la nueva empresa ofrezca promociones a sus clientes, lo que corresponde al 100%:

15. ¿Qué promociones desearía que ofrezca la empresa?

**CUADRO # 16**  
**TIPO DE PROMOCION**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SORTEOS MENSUALES	7	4%
DESCUENTOS POR MONTO	182	96%
OTROS	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>189</b>	<b>100,0%</b>

*Fuente: Ciudadanos del cantón Yantzaza*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO # 16**  
**TIPO DE PROMOCION**



**INTERPRETACION**

En cuanto al tipo de promoción, sorteos mensuales, que corresponde al 4%; prefieren descuentos por monto, correspondiente al 96%.



## ANALISIS OFERENTES.

ENCUESTA APLICADA A NEGOCIOS DEDICADOS AL LAVADO DE ROPA. (Ver anexo n°3).

### 1. ¿Cuál es el nombre de su microempresa o negocio?

**CUADRO # 17**  
**NOMBRE DE LA EMPRESA**

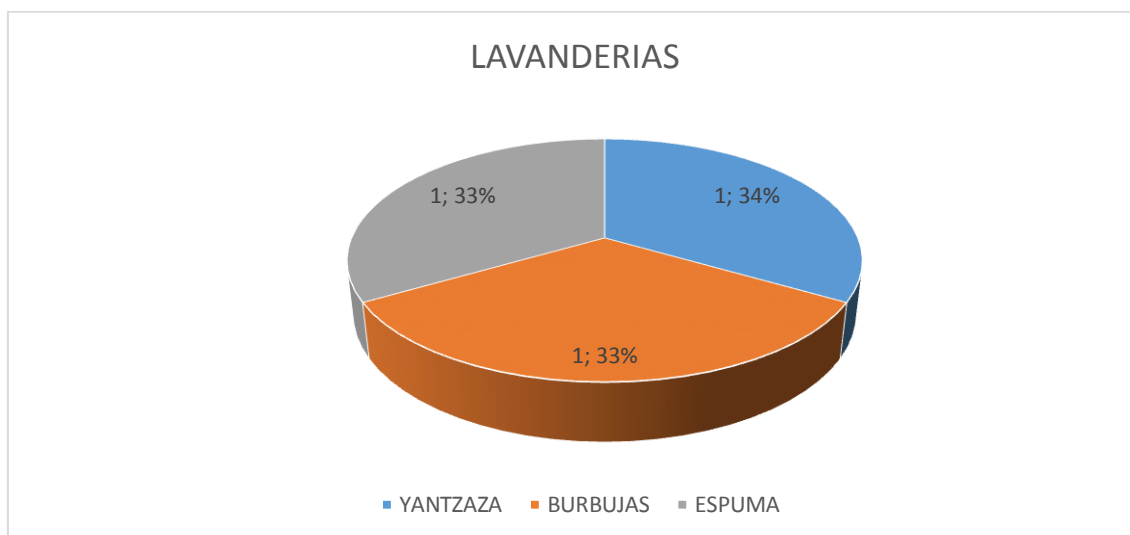
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LAVANDERIA YANTZAZA	1	33%
LAVANDERIA BURBUJAS	1	33%
LAVANDERIA LA ESPUMA	1	33%
TOTAL	3	100%

*Fuente: Lavanderías del cantón Yantzaza.*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO #17**

**NOMBRE DE LA EMPRESA**



## INTERPRETACION

En la ciudad de Yantzaza existen tres negocios dedicados al lavado de prendas de vestir: lavandería Yantzaza, lavandería burbujas y lavandería la espuma, cada una cuenta con porcentaje del 33.3%.

2. ¿Cuántas personas trabajan en su negocio?

**CUADRO# 18**

**Personas que trabajan en su negocio**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2 trabajadores	3	100%
TOTAL	3	100%

*Fuente: Lavanderías del cantón Yantzaza.*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO # 18**

**CUANTAS PERSONAS TRABAJAN EN SU NEGOCIO**



**INTERPRETACION**

En las tres lavanderías encuestadas la respuesta fue que dos personas laboran en cada uno de ellos lo que corresponde al 100%.

### 3. ¿Cuál es el horario de atención de su negocio?

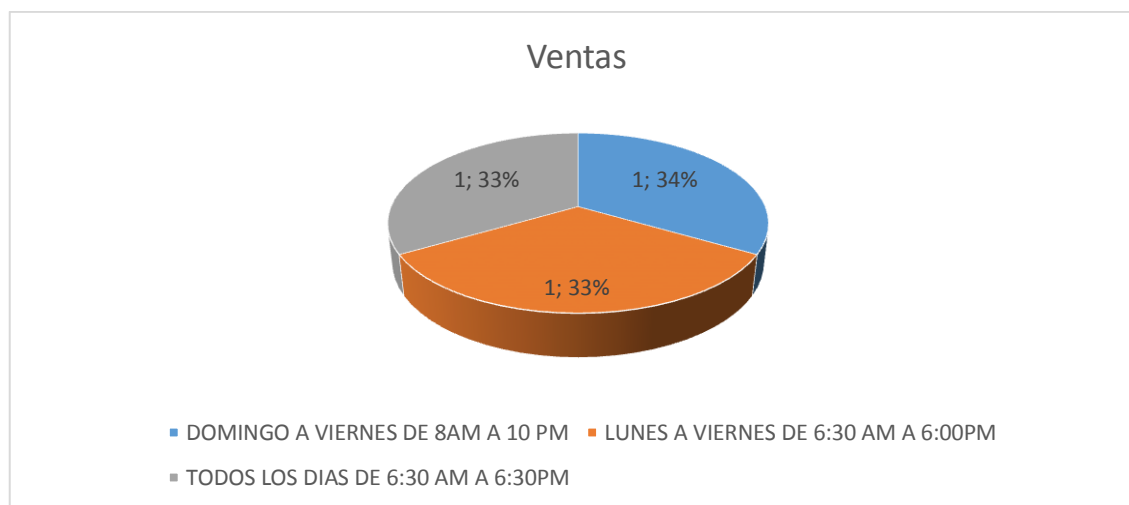
**CUADRO # 19**  
**HORARIO DE ATENCION AL PÚBLICO**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DOMINGO A VIERNES DE 8AM A 10 PM	1	33%
LUNES A VIERNES DE 6:30 AM A 6:00PM	1	33%
TODOS LOS DIAS DE 6:30 AM A 6:30PM	1	33%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Lavanderías del cantón Yantzaza.*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO # 19**  
**HORARIO DE ATENCION AL PÚBLICO**



### INTERPRETACION

En la lavandería Yantzaza, el horario de atención es de todos los días de seis y media de la mañana a seis y media de la noche: en la lavandería burbujas el horario es de domingo a viernes de ocho de la mañana a diez de la noche y en la lavandería la espuma la atención al cliente es de lunes a viernes de seis y media de la mañana a seis de la tarde, el total de encuestados que corresponde al 100%.

#### 4. ¿Quiénes son sus principales clientes?

**CUADRO# 20**

##### CLIENTES

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
INSTITUCIONES	3	100%
PROFESIONISTAS	3	100%
AMAS DE CASA	3	100%
ESTUDIANTES	3	100%
TOTAL	3	100%

*Fuente: Lavanderías del cantón Yantzaza.*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO# 20**

##### CLIENTES



##### INTERPRETACION

Las tres lavanderías encuestadas contestaron que sus clientes están conformados, por instituciones, profesionistas, amas de casa y estudiantes, lo que corresponde al 100%.

## 5. ¿Cuáles son los servicios que ofrece el negocio que Ud. Dirige?

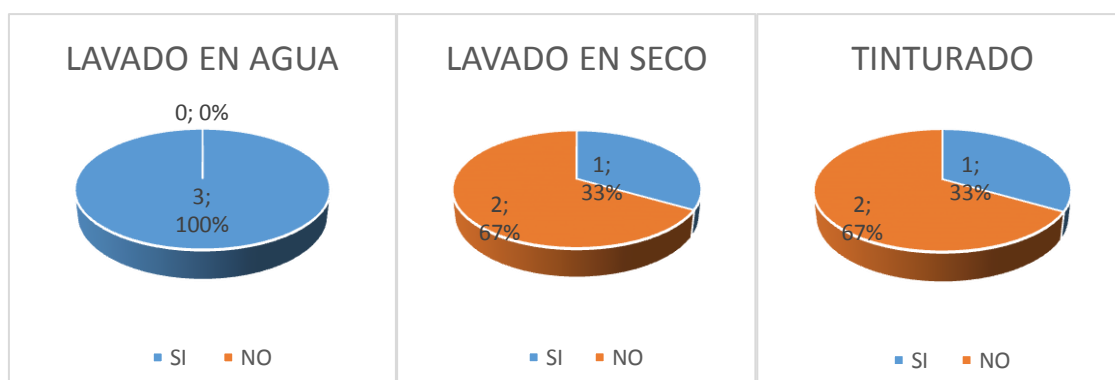
**CUADRO # 21**  
**SERVICIOS**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>LAVADO EN AGUA</b>		
SI	3	100%
NO	0	
TOTAL	3	100%
<b>LAVADO EN SECO</b>		
SI	1	33,3%
NO	2	66,7%
TOTAL	3	100,0%
<b>TINTURADO</b>		
SI	1	33,3%
NO	2	66,7%
TOTAL	3	100,0%

*Fuente: Lavanderías del cantón Yantzaza.*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO# 21**  
**SERVICIOS**



### INTERPRETACION

Las encuestadas de las lavanderías de la ciudad de Yantzaza respondieron las tres que realizan el lavado en agua, lo que corresponde al 100%, en el caso de lavado en seco solo lo realiza la lavandería Yantzaza, que corresponde al 33.3% y el tinturado de prendas lo realiza la lavandería La Espuma que corresponde también al 33.3%

6. ¿Cuál es el precio que deben pagar los usuarios por el lavado de:

**CUADRO # 22**

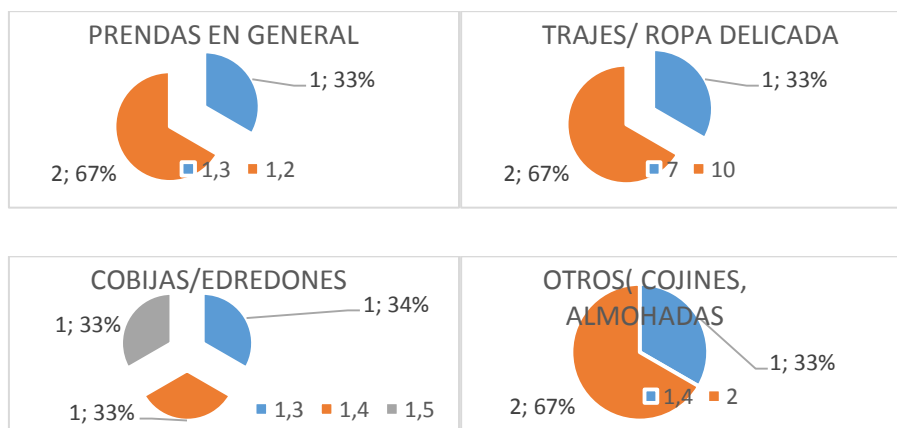
**PRECIO POR CATEGORIA**

PRENDAS EN GENERAL		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1,30	1	33%
1,20	2	67%
TOTAL	3	100%
TRAJES, TERNOS ROPA DELICADA		
7,00	2	67%
10,00	1	33%
TOTAL	3	100%
COBIJAS/EDREDONES		
1,3	1	33%
1,4	1	33%
1,5	1	33%
TOTAL	3	100%
OTROS/COJINES, ALMOHADAS		
1,4	1	33%
2	2	67%
TOTAL	3	100%

Fuente: Lavanderías del cantón Yantzaza.

Elaborado: Autora

**GRAFICO # 22**



**INTERPRETACION**

Los precios que el cliente debe pagar en la ciudad de Yantzaza por el lavado de la ropa varían de acuerdo a la lavandería, en prendas en general los costos son de 1,20 y 1.30 dólares por kg; en trajes el precio es por conjunto, que varía entre 7.00 y 10 dólares; en las cobijas y edredones también se cuenta por peso pero la tarifa se eleva de entre, 1,30: 1,40 y 1,50 dólares; y en el caso de otras prendas por ejemplo los cojines o almohadas el costo varía entre 1.40 y 2 dólares.

7. ¿En un promedio semanal, a cuánto asciende la cantidad en kg lavados en cada una de las categorías que ofrece?

**CUADRO# 23**  
**CANTIDAD OFERTADA**

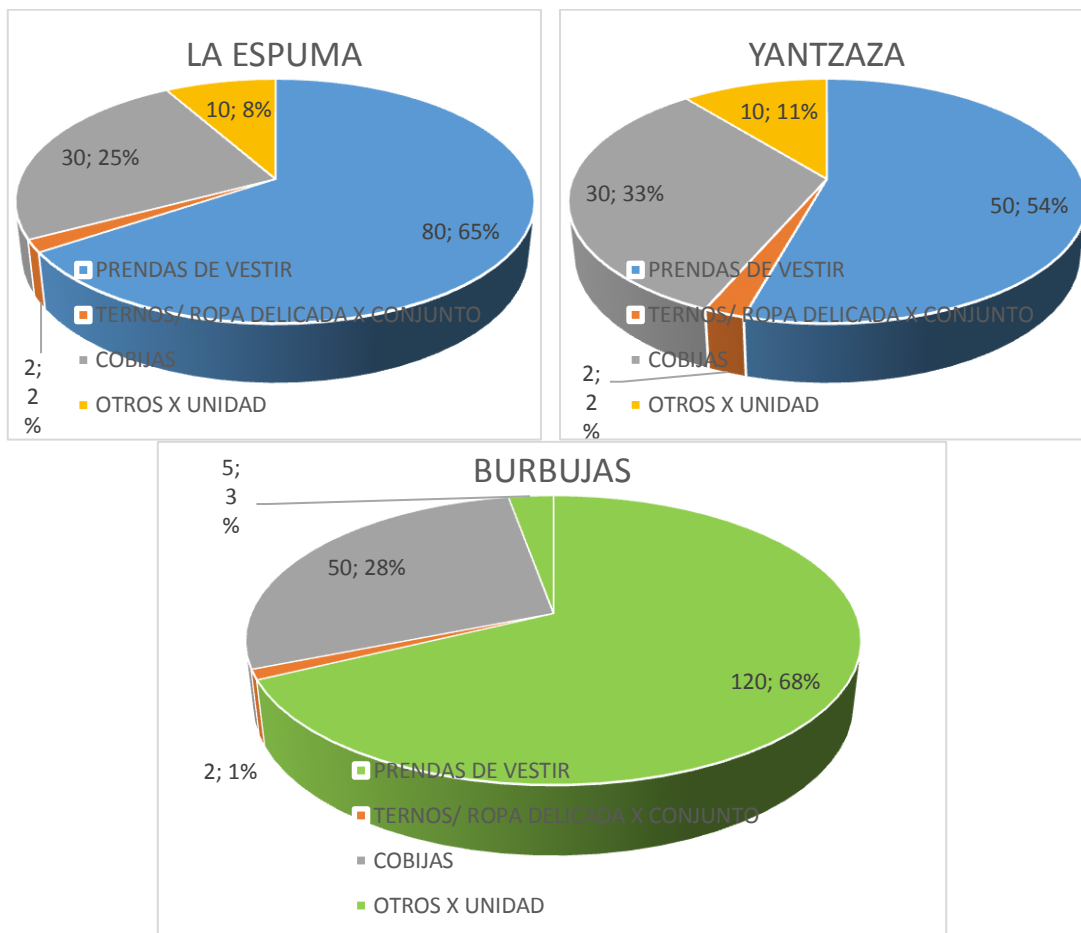
ALTERNATIVA EN KG	FRECUENCIA Kg lavados	PORCENTAJE
<b>LAVANDERIA YANTZAZA</b>		
PRENDAS DE VESTIR	50	57,5%
TERNOS/ ROPA DELICADA X CONJUNTO	2	2,3%
COBIJAS	30	34,5%
OTROS X UNIDAD	5	5,7%
<b>TOTAL</b>	<b>87</b>	100%
<b>LAVANDERIA LA ESPUMA</b>		
PRENDAS DE VESTIR	80	68,4%
TERNOS/ ROPA DELICADA X CONJUNTO	2	1,7%
COBIJAS	30	25,6%
OTROS X UNIDAD	5	4,3%
<b>TOTAL</b>	<b>117</b>	100%
<b>LAVANDERIA BURBUJAS</b>		
PRENDAS DE VESTIR	120	68%
TERNOS/ ROPA DELICADA X CONJUNTO	2	1%
COBIJAS	50	28%
OTROS X UNIDAD	5	3%
<b>TOTAL</b>	<b>177</b>	100%

*Fuente: lavanderías del cantón Yantzaza*

*Elaborado: Autora*

### GRAFICO# 23

#### CANTIDAD POR CATEGORIA



#### INTERPRETACION

La lavandería Yantzaza lava la cantidad semanal en prendas de vestir en general de 50kg, en cobijas, 30kg; 2 ternos aproximadamente y 5 cojines o almohadas. La lavandería La Espuma el 80 kg en prendas de vestir en general, 30 kg en cobijas, 2 ternos y aproximadamente 5 cojines. La lavandería Burbujas lava 120kg en prendas de vestir, 50 kg en cobijas, 2 ternos y aproximadamente 5 cojines.



**8. ¿CUALES SON LOS INSUMOS QUE UD CONSIDERA NECESARIOS PARA UN OPTIMO LAVADO DE LAS PRENDAS DE VESTIR Y TELAS EN GENERAL?**

**CUADRO # 24**  
**INSUMOS PARA EL LAVADO**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DETERGENTE	3	100%
COLORO	3	100%
SUAVIZANTE	3	100%
JABON BLANCO	3	100%

*Fuente: Lavanderías del cantón Yantzaza.*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO# 24**  
**INSUMOS PARA EL LAVADO**



### **INTERPRETACION**

Las tres lavanderías encuestadas utilizan todos los insumos mencionados como son, detergente, cloro, suavizantes y jabones, lo que corresponde al 100% de la oferta.

**9. ¿LOS MATERIALES O INSUMOS QUE UD. UTILIZA PARA LA REALIZACION DEL LAVADO (DETERGENTE, SUAVITEL Y OTROS)**

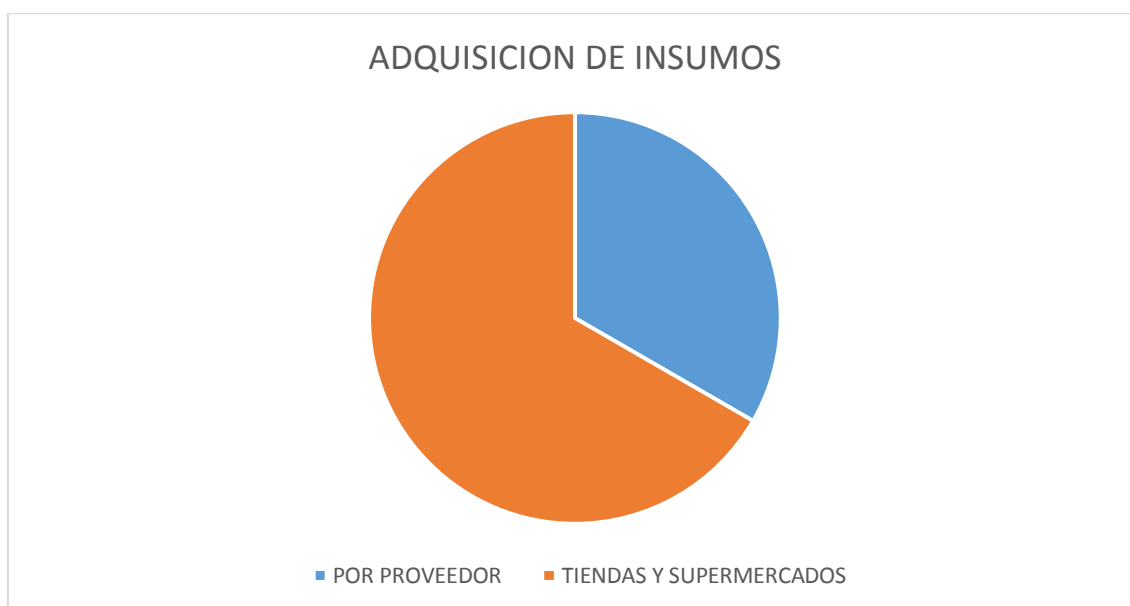
**CUADRO # 25**  
**ADQUISICION DE INSUMOS**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
POR PROVEEDOR	1	67%
EN TIENDAS Y SUPERMERCADOS	2	33%
TOTAL	3	100%

*Fuente: Lavanderías del cantón Yantzaza.*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO # 25**  
**ADQUISICION DE INSUMOS**



**INTERPRETACION**

Dos de las lavanderías encuestadas adquieren los insumos para el lavado de la ropa y telas en general en las tiendas y supermercados de la localidad, correspondiente al 67%; mientras que una lavandería adquiere los insumos de mano de un proveedor, lo que corresponde al 33 %.

## 10. ¿CUAL O CUALES SON SUS PRINCIPALES PROVEEDORES?

**CUADRO # 26**

### **PROVEEDORES**

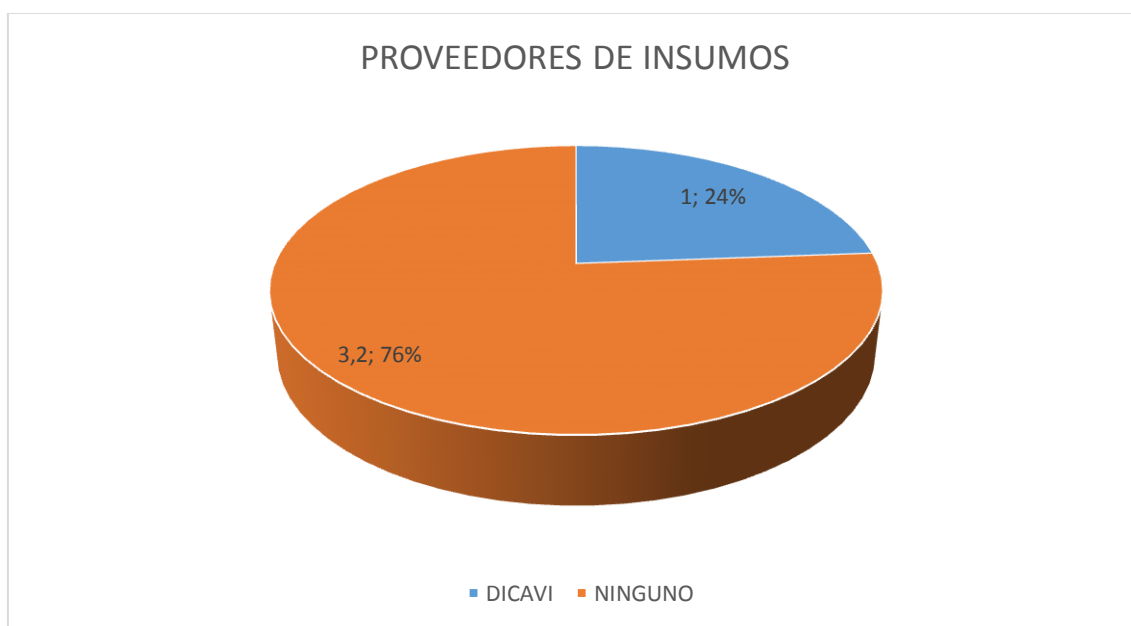
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DICAVI	1	33%
TIENDAS	2	67%
TOTAL	3	100%

*Fuente: Lavanderías del cantón Yantzaza.*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO# 26**

### **PROVEEDORES**



### **INTERPRETACION**

Dos de las lavanderías encuestadas no cuentan con proveedor directo sino que adquieren los insumos de limpieza en tiendas lo que corresponde al 67%; una de las lavanderías si cuenta con un proveedor principal que es la comercializadora Dicavi de la ciudad de Zamora, correspondiente al 33%.

**11. ¿CON EL PROPOSITO DE ELEVAR SUS VENTAS, CUALES SON SUS ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD?**

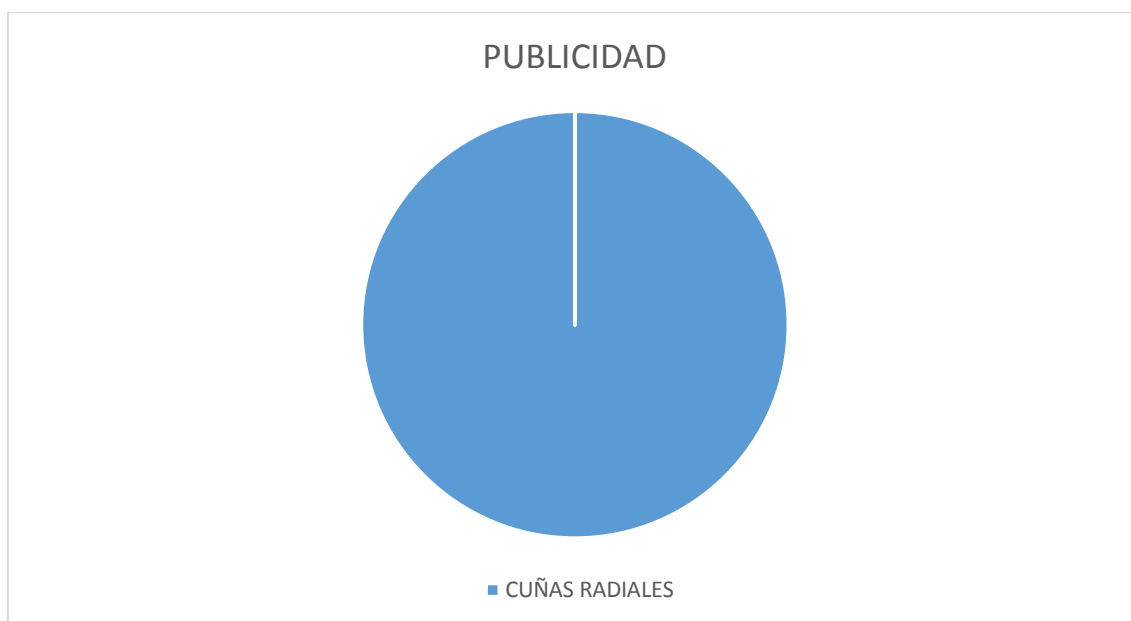
**CUADRO# 27  
PUBLICIDAD**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CUÑAS RADIALES	3	100
TOTAL	3	100

*Fuente: Lavanderías de la ciudad de Yantzaza.*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO# 27**



**INTERPRETACION**

Las tres lavanderías encuestadas utilizan como estrategias de publicidad la transmisión de cuñas radiales, lo que corresponde al 100% de la encuesta.

**12. ¿CON EL PROPOSITO DE INCENTIVAR LA FIDELIDAD DE SUS CLIENTES, UD OFRECE ALGUN TIPO DE PROMOCION?**

**CUADRO# 28**  
**TIPO DE PROMOCIONES QUE OFRECE**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DESCUENTOS	3	100
TOTAL	3	100

*Fuente: Lavanderías del cantón Yantzaza.*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO# 28**  
**TIPO DE PROMOCIONES QUE OFRECE**



**INTERPRETACION**

El tipo de promociones que ofrecen las lavanderías de la ciudad de Yantzaza, son los descuentos por monto, lo cual corresponde al 100% de la encuesta.

**13. ¿CONSIDERA UD. QUE EL NEGOCIO QUE DIRIGE ES RENTABLE, LE BRINDA BENEFICIOS ECONOMICOS?**

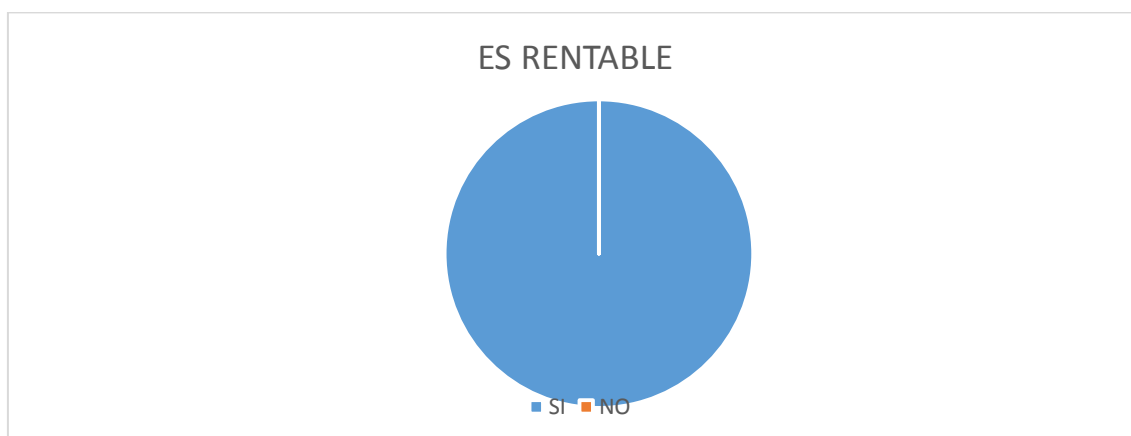
**CUADRO # 29**  
**ES RENTABLE EL NEGOCIO**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100
NO	0	0
TOTAL	3	100

*Fuente: Lavanderías del cantón Yantzaza.*

*Elaborado: Autora*

**GRAFICO # 29**  
**ES RENTABLE EL NEGOCIO**



**INTERPRETACION**

Las propietarias de las tres lavanderías encuestadas expresan que la rentabilidad del negocio es positiva en cuanto a los ingresos económicos. Lo que corresponde al 100% de la aceptación.

**14. ¿CUAL ES SU PRINCIPAL COMPETIDOR?**

En cuanto a esta pregunta las encuestadas supieron manifestar una a una que no se puede hablar de una competencia en cuanto a que cada negocio tiene muy bien segmentados sus clientes, sus servicios y también sus horarios de atención al cliente.

g. **Discusión**

**ANALISIS DE LA DEMANDA**

Para realizar un correcto análisis de la demanda es necesaria la realización de la proyección de la demanda para el tiempo de vida útil del proyecto, que en este caso será de diez años.

La proyección de la población es calcular el crecimiento que tendrá el Cantón en cuanto al número de habitantes año por año, tomando en cuenta índice o tasa de crecimiento poblacional según el Inec es de 1.37%, de acuerdo al último censo realizado en el año 2010.

La proyección parte después del cálculo ya proyectado al año 2015, empezando por el año 2016 hasta el año 2025, para lo cual se aplica la siguiente formula:

$$Pf=Pa (1+i)n$$

*Donde:*

*Pf= población final o futura*

*Pa=población actual*

*i= índice de crecimiento*

*n= número de años*

**CUADRO # 30****PROYECCION DE LA POBLACION DEL CANTON YANTZAZA**

<b>AÑO</b>	<b>POBLACION</b>	<b>TASA DE CRECIMIENTO</b>	<b>INCREMENTO POBLACIONAL</b>	<b>TOTAL PROYECTADO</b>
2016	19989,8	1,37%	273,9	20263,6
2017	20263,6	1,37%	277,6	20541,2
2018	20541,2	1,37%	281,4	20822,7
2019	20822,7	1,37%	285,3	21107,9
2020	21107,9	1,37%	289,2	21397,1
2021	21397,1	1,37%	293,1	21690,2
2022	21690,2	1,37%	297,2	21987,4
2023	21987,4	1,37%	301,2	22288,6
2024	22288,6	1,37%	305,4	22594,0
2025	22594,0	1,37%	309,5	22903,5

*Fuente: Inec. Censo 2010*

*Elaborado: Autora*

**DEMANDA POTENCIAL**

La población objeto de estudio es la de la ciudad de Yantzaza que según el último censo del 2010 presenta un índice de crecimiento anual del 1.7%.

La población total de habitantes en el censo del 2010 fue de 18675 habitantes, y proyectado para el año 2015 la población asciende a 19989.77 habitantes, lo cual se dividió para media de integrantes por familia que corresponde a 4 integrantes, dando como resultado 4997.44 familias en el cantón Yantzaza. El tamaño de la muestra corresponde a la aplicación de 370 encuestas, mismas que fueron dirigidas a las mujeres, jefas de hogar. Para la determinación de la demanda potencial tomamos como base la proyección de la población realizada en el cuadro # 30 y lo dividimos para el número promedio por familia y nos dará el cálculo de número de familias que existirán el futuro y eso será la demanda potencial.



**CUADRO # 31**  
**DEMANDA POTENCIAL**

<b>AÑO</b>	<b>POBLACION</b>	<b>NUMERO DE MIEMBROS POR FAMILIA</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>
0	19989,8	4	4997,4
1	20263,6	4	5065,9
2	20541,2	4	5135,3
3	20822,7	4	5205,7
4	21107,9	4	5277,0
5	21397,1	4	5349,3
6	21690,2	4	5422,6
7	21987,4	4	5496,9
8	22288,6	4	5572,2
9	22594,0	4	5648,5
10	22903,5	4	5725,9

*Fuente: Cuadro # 30*

*Elaborado: Autora*

**DEMANDA REAL**

La demanda real es obtenida en base a la información de la pregunta n°3 cuadro #4 de la encuesta aplicada en la cual se tiene un valor positivo del 51.1 %

**Demanda real= número de familias \* porcentaje de aceptación**

**CUADRO # 32**

**DEMANDA REAL**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL ANUAL</b>	<b>UTILIZAN EL SERVICIO</b>	<b>DEMANDA REAL</b>
0	4997,4	51,1%	2553,7
1	5065,9	51,1%	2588,7
2	5135,3	51,1%	2624,1
3	5205,7	51,1%	2660,1
4	5277,0	51,1%	2696,5
5	5349,3	51,1%	2733,5
6	5422,6	51,1%	2770,9
7	5496,9	51,1%	2808,9
8	5572,2	51,1%	2847,4
9	5648,5	51,1%	2886,4
10	5725,9	51,1%	2925,9

*Fuente: cuadro # 4 y # 31*

*Elaborado: Autora*

## CONSUMO (uso) PER CAPITA DE LA POBLACION EN ESTUDIO

El consumo per- cápita se obtiene mediante la división de la cantidad de consumo para el número total de familias de la muestra. El consumo per- cápita es el uso anual por familia del servicio.

1. Para calcular el consumo per- cápita se toma en cuenta el cuadro de la pregunta 6 realizada a los usuarios, (**¿Cuántos kilos de ropa lleva usted a la lavandería en un promedio semanalmente?**) de la cual se obtiene la siguiente información.

**CUADRO # 33  
USO PER CAPITA**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PROMEDIO	TOTAL
1 A 3	146	2	292
4 A 6	41	5	205
MAS DE 10	2	10	20
<b>TOTAL</b>	<b>189</b>	<b>17</b>	<b>517</b>

*Fuente: Cuadro # 7 encuesta consumidores.*

*Elaborado: Autora*

Consumo Promedio Per Cápita = Total de kilogramos/ Muestra Poblacional

Consumo Promedio Per Cápita =  $517/189 = 2.73$

Consumo Promedio Per cápita mensual =  $2.73 * 4 = 10.94$

Consumo per cápita Anual es de  $= 10.94 * 12 = 131.3$ ; lo que corresponde a que cada familia utiliza el servicio de lavandería para lavar 131.3 kg de prendas de vestir en general en un periodo anual.

### **Demanda efectiva**

La demanda efectiva se obtiene de la información recabada en la pregunta # 10 de la encuesta aplicada a los consumidores, en la que se comprueba la predisposición de los usuarios al uso del servicio que tuvo una aceptación del 51.1%. Y del cuadro de promedio per cápita # 33.

**CUADRO #34:** Demanda efectiva

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA REAL</b>	<b>% DE ACEPTACION</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>CONSUMO PER CAPITA kg</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA KILOGRAMOS</b>
0	2553,7	51%	1302,39	131,3	171003,41
1	2588,7	51%	1320,24	131,3	173347,12
2	2624,1	51%	1338,29	131,3	175717,61
3	2660,1	51%	1356,65	131,3	178128,28
4	2696,5	51%	1375,22	131,3	180565,73
5	2733,5	51%	1394,09	131,3	183043,36
6	2770,9	51%	1413,16	131,3	185547,78
7	2808,9	51%	1432,54	131,3	188092,37
8	2847,4	51%	1452,17	131,3	190670,45
9	2886,4	51%	1472,06	131,3	193282,00
10	2925,9	51%	1492,21	131,3	195927,04

*Fuente: cuadros # 11 aceptabilidad y 33promedio per cápita*

*Elaborado: Autora*

#### **ANALISIS DE LA OFERTA**

El análisis de la oferta comprende la obtención de datos acerca de la cantidad que se encuentra de oferta en el mercado actual

Para obtener la oferta actual se tomó en cuenta los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta a las lavanderías de la ciudad de Yantzaza. Para determinar la oferta al mes y posteriormente al año se considera la pregunta # 7 de la encuesta a los oferentes en la cual se investiga la cantidad de kg que lava en una semana.

## CUADRO# 35

## OFERTA SEMANAL

LAVANDERIAS					
ALTERNATIVA	YANTZAZA	LA ESPUMA	LA BURBUJA	TOTAL PESO EN KG	PORCENTAJE
KG.PRENDAS DE VESTIR	50	80	120	<b>250</b>	<b>65,62%</b>
KG. TERNOS/ ROPA DELICADA X CONJUNTO	2	2	2	<b>6</b>	<b>1,57%</b>
KG. COBIJAS	30	30	50	<b>110</b>	<b>28,87%</b>
KG. OTROS X UNIDAD	5	5	5	<b>15</b>	<b>3,94%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>87</b>	<b>117</b>	<b>177</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Cuadro # 23 (pregunta n°7 oferentes)*

*Elaborado: Autora*

La oferta semanal que se presenta en la actualidad en las lavanderías de la ciudad de Yantzaza es del lavado aproximado de 381 kg.

Oferta mensual= 381 \*4=1524 kg mensuales

**Oferta anual= 1524 \* 12= 18288 kg anuales**

#### **DEMANDA INSATISFECHA**

La demanda insatisfecha se obtiene tomando en consideración la demanda efectiva anual y se determina con el cálculo de la oferta menos la demanda, con lo cual se puede definir el porcentaje de la demanda que requiere del servicio. Para la realización de este cálculo se toma como base el índice de inflación en cuanto a servicios que según las cifras del INEC son del 3.82 % para el año 2015 y se proyecta la oferta para los años de vida útil del proyecto.

**CUADRO # 36****PROYECCION DE LA OFERTA**

AÑO	OFERTA ACTUAL	I. DE INFLACION	OFERTA ANUAL PROYECTADA
0	18288	3,82%	18987
1	18987	3,82%	19712
2	19712	3,82%	20465
3	20465	3,82%	21247
4	21247	3,82%	22058
5	22058	3,82%	22901
6	22901	3,82%	23776
7	23776	3,82%	24684
8	24684	3,82%	25627
9	25627	3,82%	26606
10	26606	3,82%	27622

*Fuente: Inec. Inflación servicios*

*Elaborado: Autora*

La demanda insatisfecha, es el porcentaje de la demanda que aún no ha sido cubierta por la oferta en este caso la demanda insatisfecha para el año 1 es de 152.016,41kg. Como se detalla en el siguiente cuadro.

**CUADRO # 37****DEMANDA INSATISFECHA**

AÑO	DEMANDA EFECTIVA ANUAL EN KG	OFERTA ANUAL	DEMANDA INSATISFECHA
0	171003,41	18987	152.016,41
1	173347,12	19712	153.635,12
2	175717,61	20465	155.252,61
3	178128,28	21247	156.881,28
4	180565,73	22058	158.507,73
5	183043,36	22901	160.142,36
6	185547,78	23776	161.771,78
7	188092,37	24684	163.408,37
8	190670,45	25627	165.043,45
9	193282,00	26606	166.676,00
10	195927,04	27622	168.305,04

**FUENTE:** Cuadro #35 oferta y cuadro #34 demanda efectiva

**ELABORADO:** Autora

## **COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO O SERVICIO**

### **EL SERVICIO**

El servicio de lavado automático de ropa, o prendas de vestir, abarca una gran gama en cuanto al tipo de telas que pueden ser desde cobijas, edredones, sábanas, ternos, ropa casual y ropa de uso diario, se dice lavado automático, o por encargo en cuanto a que el usuario no debe realizar ningún trabajo, únicamente dejar sus prendas en el local de servicio y unas horas después retirar las prendas completamente limpias y secas, además de que el trabajo de limpieza es realizado en un 95 % por máquinas de lavado y secado que son accionadas por una persona que se encarga de la operación y vigilancia de las mismas.

El servicio de lavado automático funciona en cuanto al peso por lo general en kilogramos, esto por motivo del peso que se debe considerar ingresar a cada máquina lavadora y secadora y de acuerdo a la utilización de insumos de limpieza.

El servicio comprende, la recepción de las prendas, selección de colores o tipo de telas, lavado, secado, planchado (si el cliente lo solicita) doblado de prendas y empaclado.

### **USO DEL SERVICIO**

El uso del servicio de lavado automático de prendas de vestir, tiene una acogida muy importante en las ciudades en desarrollo, debido al congestionamiento del tiempo en las personas, por causas de su trabajo u otras obligaciones, lo que les permite ahorrar tiempo y simplificar sus actividades.

### **EN CUANTO A LA IMPLANTACION DEL SERVICIO.**

**NOMBRE.-** “MAGICALLY CLEAN” Tus prendas mágicamente limpias

Grafico # 30

**VALLA O LETRERO PUBLICITARIO**

La prestación del servicio no requiere una presentación en etiqueta, pero si son necesarios tiquetes de recepción, los que son útiles para la identificación del propietario de las prendas.

Grafico # 31

**TICKET DE RECEPCION**

 A receipt form for 'MAGICALLI CLEAN' with the following fields:
 

**MAGICALLI CLEAN**  
TICKET DE ENTREGA- RECEPCION

Cliente: .....

Peso en kg.....

Nº de prendas:.....

A pagar: .....

Observaciones.....

**PRECIO**

El precio o coste que los usuarios deben pagar por el servicio va asociado al peso de las prendas y al tipo de prendas; factores de mucha importancia son los precios de la competencia y los valores de servicios sustitutos, en este caso los de las señoras que prestan sus servicios a domicilio de lavado de ropa en general.

El precio también va determinado de acuerdo a los costes generados en la ejecución del servicio y los gastos administrativos en que incurra la empresa, además de la suma de un margen de utilidad que es lo que definirá el desarrollo de la empresa.

En el caso del precio adecuado para la apertura del servicio en la ciudad de Yantzaza se toma en cuenta la pregunta # 11 en la que se conoce el precio que los usuarios estarían dispuestos a pagar, es que el 30% pagaría un dólar por el lavado de cada kg de ropa.

### **PLAZA O DISTRIBUCIÓN**

En cuanto a la distribución del servicio, este tendrá un lugar fijo de atención al cliente, ya que por ser este un servicio se lo realiza en el momento y en un lugar fijo y de manera personalizada. Esto tomando en cuenta la mejor ubicación para la apertura del negocio, considerando afluencia de principales clientes y las necesidades de los demandantes.

### **PUBLICIDAD**

La publicidad ofrece a la empresa el beneficio de atraer la clientela dando a conocer públicamente las bondades de la empresa, como también datos de contacto y la dirección exacta por lo que facilita la concurrencia de usuarios, logrando que la empresa pueda incrementar sus ventas y por consecuencia sus ingresos, lo que le permite ampliar su ámbito de acción en un futuro cercano.

En el caso de la creación de una lavandería de lavado automático de prendas de vestir para la ciudad de Yantzaza, la publicidad va determinada en cuanto a la opinión de los usuarios por lo que es necesaria la publicidad en un medio de comunicación en el que la población objetivo tenga acceso con mayor frecuencia, en este caso el la pregunta # 12 de la encuesta a los usuarios se determinó la aceptación que tiene la Radio Amazonas con un porcentaje del 34%. La publicidad radial se realizara en cuanto se abran las puertas del nuevo negocio y se mantendrán según la necesidad que requiera la empresa, los gastos incurridos en la publicidad serán financiados por la empresa misma.



¿Buscas un lugar donde ofrezcan el servicio de lavado de todas tus prendas de vestir, con calidad, excelente atención y a muy buenos precios? Pues pon mucha atención que ya abrió sus puertas en Yantzaza la lavandería de lavado automático de prendas de vestir, **MAGICALLI CLEAN**, sus prendas quedaran mágicamente limpias, ubíquenos en la av. Iván Ríofrío y Primero de Mayo, contáctenos al teléfono: 3058647, visítenos y será un placer atenderle como Ud. Se merece.

### **Promociones**

En cuanto a promociones, tomando en consideración la opinión de los demandantes se puede realizar los descuentos por monto, siempre y cuando la empresa considere necesario y sin afectar los ingresos de la misma.

## **ESTUDIO TÉCNICO**

El análisis del estudio técnico comprende la administración de actividades que conforman el proceso de producción de un bien o servicio desde la materia prima hasta la obtención del producto final.

La descripción de los procesos que engloban la producción, se definen desde la constitución de la planta es decir donde se realizara la actividad productiva; esta decisión va en coordinación con la opinión y preferencia de los consumidores, aunque es necesario realizar los debidos estudios correspondientes, de acuerdo a la actividad a realizar, en cuanto al ruido, daño ambiental, regulaciones y leyes locales, y acceso a los proveedores para la empresa.

Cuanto se va a producir definirá el tamaño que deberá tener la planta de producción lo cual se determina con el resultado de la demanda insatisfecha y la decisión de cuanto puede abastecer la creación de la nueva empresa.

La producción engloba las herramientas, equipos y maquinaria que son necesarias para la puesta en marcha de la planta, esto es “como se va a producir”; así como también el proceso que se realiza para la obtención del producto terminado.

## **TAMAÑO**

El tamaño de la planta está determinada por la capacidad instalada y utilizada de la planta. Tomando en consideración la capacidad de la maquinaria, la disponibilidad de materia prima y el número de horas de producción así como también la mano de obra.

### **Capacidad de la maquinaria.**

Las maquinas útiles en la realización del proceso de lavado de ropa son: lavadoras y secadoras; las maquinas alternativas son secadores a vapor o plancha.

**Lavadora.-** la capacidad de la lavadora va en función del tamaño de la misma en este caso será de tipo semi-industrial, la cual tiene una capacidad de 17kg por hora. Sera necesario la implementación de 4 máquinas lavadoras.

**Secadora.-** la maquina secadora tiene una capacidad de 17kg por hora, estos tiempos pueden variar de acuerdo al tipo de telas. Sera necesario la utilización de 4 máquinas secadoras.

**PLANCHA.-** la plancha es una máquina que debe ser operada manualmente por lo que la capacidad va en función de la eficiencia del operador. Tomando en consideración un tiempo de demora para prendas difíciles, sería de 5 minutos, mientras que para prendas de fácil planchado seria de tres minutos, lo que significa el planchado de 12 a 20 prendas por hora. Sera necesaria la utilización de dos planchas marca óster.

### CUADRO # 38

#### CAPACIDAD INSTALADA DE ACUERDO A TURNOS MAQUINARIA (LAVADORA-SECADORA-PLANCHA)

MAQUINARIA	PRODUCCION POR DIA (24 HORAS)	PRODUCCION SEMANAL	PRODUCCION MENSUAL	PRODUCCION ANUAL
1	16	96	416	4992
<b>Total</b>	<b>4</b>	64	384	1664
			1664	19968

*Fuente: Almacenes Marcimex*

*Elaborado: Autora*

**Capacidad instalada:** La producción anual es de 4.992 turnos realizados en cuanto a proceso completado por cada unidad de producción (lavadora, secadora, plancha)

La producción total operando cuatro unidades de producción (lavadora, secadora, plancha) resultaría en una producción anual de 19.968 procesos.

**CUADRO # 39**  
**CAPACIDAD INSTALADA DE ACUERDO A KILOGRAMOS MAQUINARIA**  
**(LAVADORA-SECADORA-PLANCHA)**

MAQUINARIA	PRODUCCION POR TURNO (KG)	PRODUCCION POR DIA	PRODUCCION MENSUAL	PRODUCCION ANUAL
<b>1</b>	8kg	128kg	3328	39936
<b>TOTAL 4</b>	32kg	512kg	13312	159744

*Fuente: Almacenes Marcimex*

*Elaborado: Autora*

**Capacidad instalada:** en cuanto a los kilogramos de prendas de vestir o telas en los que se realice el proceso de lavado, secado y planchado, es de 39. 936 kilogramos por maquinaria (unidad de proceso) y arroja un resultado total de las cuatro máquinas de 159.744 kilogramos anuales.

**CAPACIDAD UTILIZADA.**

La capacidad utilizada va de acuerdo a tres factores:

Al horario de atención

A la capacidad real de las maquinas

Y a la mano de obra que se utilizara.

En cuanto al horario de atención, la empresa atenderá en un horario normal de 8 horas diarias laborables en el área de producción y 8 horas laborables del área administrativa. La capacidad instalada de las maquinas principales es de 17 kilogramos, pero la carga en prendas o ropa no puede superar el 50 % de esta capacidad, en cada turno, el tiempo de demora antes del lavado y después del lavado es de 10 minutos mínimo, mientras que el tiempo de demora durante el lavado es de una hora como mínimo. Por lo que para realizar la limpieza 8.5 kilogramos de ropa en una condición normal de suciedad se requiere de un tiempo de una hora más 30 minutos. El proceso de lavado, secado y planchado por cada turno tendría una duración de 1 horas más 30 minutos.

**CUADRO # 40****CAPACIDAD UTILIZADA MAQUINARIA**

<b>MAQUINARIA</b>	<b>PRODUCCION POR DIA (8 HORAS) TURNO- 90MIN</b>	<b>PRODUCCION SEMANTAL (6 DIAS)</b>	<b>PRODUCCION mensual (26 DIAS)</b>	<b>PRODUCCION ANUAL</b>
<b>1</b>	5.3	32	137.8	1653.6
<b>4</b>	21.2	127.2	551.2	6614.4

*Fuente: capacidad instalada*

*Elaborado: Autora*

**Capacidad utilizada:** La producción anual es de 1653.6 turnos realizados en cuanto a proceso completado por cada unidad de producción (lavadora, secadora, plancha)

La producción total operando cuatro unidades de producción (lavadora, secadora, plancha) resultaría en una producción anual de 6614.4 procesos.

**CUADRO # 41**

**CAPACIDAD UTILIZADA DE ACUERDO A KILOGRAMOS MAQUINARIA  
(LAVADORA-SECADORA-PLANCHA)**

<b>MAQUINARIA</b>	<b>PRODUCCION POR 1 TURNO</b>	<b>PRODUCCION POR DIA 5.3 TURNOS</b>	<b>PRODUCCION mensual</b>	<b>PRODUCCION ANUAL</b>
<b>1</b>	8KG	42.4 KG	1102.4 KG	13228.8KG
<b>4</b>	32KG	169.6KG	4409.6KG	52915.2KG

*Fuente: capacidad instalada*

*Elaborado: Autora*

**Capacidad Utilizada:** en cuanto a los kilogramos de prendas de vestir o telas en los que se realice el proceso de lavado, secado y planchado, es de 13.228,8 kilogramos por maquinaria (unidad de proceso) lo cual da como resultante la operación de las cuatro máquinas de 52.915,2 kilogramos anuales.

De acuerdo al nivel de producción de las máquinas y la eficiente operación de la mano de obra alternada de dos obreras bajo la dirección de una supervisora de lavado y con un horario de 8 horas diarias la empresa tendría la capacidad de ofrecer el servicio para la limpieza de 52.915.2 kilogramos de ropa o telas en general anualmente. De este modo la demanda insatisfecha que se lograría cubrir sería de:

**CUADRO # 42: % DE PARTICIPACION**

Demanda insatisfecha	Capacidad utilizada	Porcentaje de participación
<b>152.016,41</b>	52.915.2	34.81%

FUENTE: Demanda insatisfecha/ capacidad utilizada

ELABORADO: la Autora

El porcentaje de la demanda insatisfecha que la empresa podrá satisfacer al poner en marcha será del 34,81% para el año base. A continuación se calcula la participación para los años de vida del proyecto.

**Proyección de la satisfacción de la demanda- participación en el mercado**

**CUADRO # 43**

**% DE SATISFACCION DE LA DEMANDA.**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>	<b>% PARTICIPACION</b>
<b>0</b>	152.016,41	52915,2	34,81
<b>1</b>	153.635,12	52915,2	34,44
<b>2</b>	155.252,61	52915,2	34,08
<b>3</b>	156.881,28	52915,2	33,73
<b>4</b>	158.507,73	52915,2	33,38
<b>5</b>	160.142,36	52915,2	33,04
<b>6</b>	161.771,78	52915,2	32,71
<b>7</b>	163.408,37	52915,2	32,38
<b>8</b>	165.043,45	52915,2	32,06
<b>9</b>	166.676,00	52915,2	31,75
<b>10</b>	168.305,04	52915,2	31,44

Fuente: capacidad utilizada y demanda insatisfecha

Elaborado: Autora

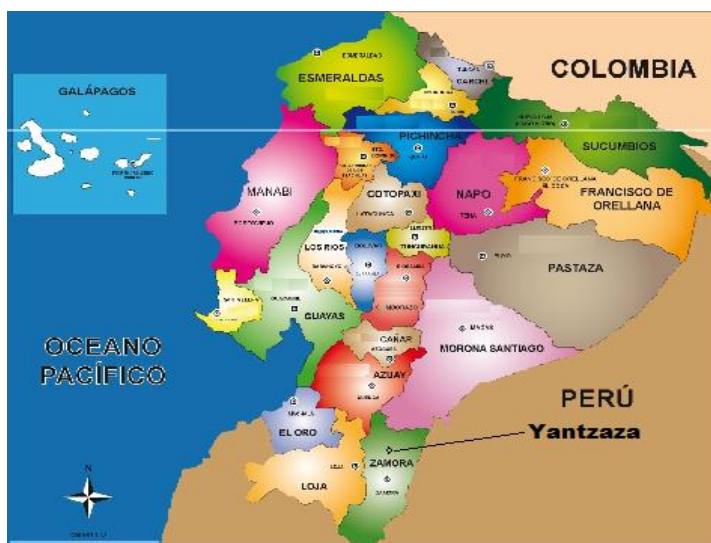
## LOCALIZACIÓN

### MACRO- LOCALIZACION

La empresa de servicio de lavado automático de prendas de vestir estará ubicada en la ciudad de Yantzaza, provincia de Zamora Chinchipe, Republica del Ecuador.

#### GRAFICO # 32

#### MACRO LOCALIZACIÓN.



*Fuente: Mapa político del Ecuador*

*Elaboración: Autora*

### MICRO- LOCALIZACION

La micro localización de la planta se define en cuanto a algunos criterios o factores, para lo cual es necesario evaluar si estos factores se cumplen o son convenientes para la puesta en marcha de la empresa.

Las posibles ubicaciones donde puede levantarse la planta son: 1- en el Barrio La Delicia; 2 en el Barrio san Francisco y 3 en el Barrio Centro.

#### **Concentración geográfica de la población objetivo del proyecto.**

Por ser un proyecto que ofrecerá un servicio es conveniente que sea ubicado donde haya concurrencia de demandantes para lograr una rápida información hacia los usuarios.

### **Regulaciones urbanas para la ubicación de industria, comercios, residencias, complejos educativos (planes reguladores locales)**

La planta debe estar ubicada en un lugar óptimo para la actividad que realizara, debe ser un espacio ventilado y con condiciones de seguridad industrial para evitar inconvenientes x accidentes o molestias vecinales.

### **Características de los suelos (topografía, tipo de suelos, sismo grafía).**

El negocio debe ser ubicado donde el terreno sea seguro, a salvo de inundaciones o derrumbes.

### **Tendencias de desarrollo urbano de las localidades y ciudades y su relación con el costo de la tierra.**

La empresa funcionara en un local arrendado por lo que se debe evaluar que el costo sea conveniente, sin alejarse de las áreas de desarrollo urbano.

### **Accesos a los centros de distribución y consumo (infraestructura de carreteras y transporte)**

La movilidad y el transporte deben ser fluidos por cuanto a toda hora es necesario.

### **Ubicación de la materia prima y de la mano de obra calificada y no calificada.**

En este caso debe estar disponible el acceso a los insumos directos e indirectos, asi como también un acceso rápido para la contratación de mano de obra.

### **Necesidades e intereses de la comunidad para el establecimiento de cierto tipo de proyectos.**

Es importante hacerse una idea de cuánto necesita la comunidad la implementación de la empresa.

Para definir la ubicación óptima de la planta se realizara una matriz de evaluación por puntos.



**CUADRO # 44: MATRIZ DE EVALUACION POR PUNTOS**

<b>UBICACION</b>				
<b>FACTOR</b>	<b>PONDERACION</b>	<b>Barrio la Delicia</b>	<b>Barrio Bah</b>	<b>Francisco</b>
		<b>Barrio Centro</b>		
Concentración geográfica de la población objetivo	<b>0,24</b>	<b>0,22</b>	<b>0,2</b>	<b>0,24</b>
Regulaciones urbanas	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,18</b>
Características de los suelos	<b>0,15</b>	<b>0,13</b>	<b>0,14</b>	<b>0,14</b>
Tendencias de desarrollo urbano de las localidades	<b>0,12</b>	<b>0,1</b>	<b>0,11</b>	<b>0,12</b>
Accesos a distribución, carreteras y transporte)	<b>0,12</b>	<b>0,11</b>	<b>0,11</b>	<b>0,12</b>
Ubicación de los insumos y de la mano de obra calificada y no calificada.	<b>0,1</b>	<b>0,08</b>	<b>0,08</b>	<b>0,1</b>
Necesidades e intereses de la comunidad	<b>0,07</b>	<b>0,06</b>	<b>0,07</b>	<b>0,07</b>
Total	1,00	0,9	0,91	0,97

**FUENTE:** *Observación directa*

**ELABORADO:** *La Autora*

Resultado: De acuerdo a la ubicación de los demandantes la localización optima de la planta seria, donde está el mercado meta, que en este caso es en la zona urbano-concentrada, el Barrio Centro donde es más factible debido a la concentración de oficinas y lugares de trabajo, donde se conocerá mucho más rápido el negocio.

La zona central de la ciudad no tiene ninguna restricción en cuanto a este tipo de negocio por lo que sí es favorable, y debido a que está en el centro se pueden tomar las medidas de seguridad industrial más efectivamente.

El local de operación de las actividades seria arrendado, por lo que es necesario analizar los costos de modo que estos no afecten la rentabilidad del negocio; y debe ser adecuado

para las máquinas de lavado, ventilación: oficinas adecuadas para gerencia, contabilidad y área de atención al cliente para la correcta puesta en marcha de la empresa.

La zona urbana concentrada tiene un factor favorable para los clientes por el fácil acceso. En cuanto a la disponibilidad de insumos existe mayor acceso a los proveedores e intermediarios de insumos para realizar el lavado de las telas.

Las oportunidades de crecimiento y desarrollo urbano están en auge por lo que la mayoría de los negocios que tiene éxito se encuentran en esta zona.

Las necesidades de los pobladores hacen que este sea un negocio rentable debido a que por lo general los demandantes son personas que cumplen un horario laboral y requieren de este servicio por falta de tiempo.

La ubicación exacta sería: en la ciudad de Yantzaza, parroquia Yantzaza, barrio Centro, en la avenida Iván Ríofrío y Primero de Mayo.

### **GRAFICO # 33**

#### **MICRO LOCALIZACION**



*Fuente: Mapa turístico de Yantzaza*

*Elaboración: Autora*

### **Ingeniería del proyecto**

La empresa contara con las respectivas oficinas administrativas, gerencia, contabilidad, atención al cliente y un centro de operaciones o procesos del servicio.

### **Componente Tecnológico**

En cuanto a los equipos tecnológicos que serán útiles en la empresa, se determina los siguientes: 3 equipos de computación que estarán en cada una de las oficinas.

### **Proceso de Producción.**

Es la descripción de todas las etapas del proceso productivo, en este caso desde la recepción hasta el terminado final del servicio.

**Recepción y pesado de las prendas.-** Como primer paso es la recepción de las prendas que el usuario lleve al local de la empresa con el fin de que se realice la respectiva limpieza. En vista del cliente se toma el peso del bulto o la cantidad de prendas y se procede a registrar.

**Selección de prendas.-** Se procede a la selección o escogimiento de las prendas de acuerdo a las características de las mismas tales como: colores similares, colores inestables, niveles de suciedad, tipo de prenda.

**Lavado de prendas.-** A continuación se activa la máquina de lavado y se vacía las prendas dentro de ella y se determina el ciclo de lavado adecuado al tipo y peso de las prendas.

**Secado de las prendas.-** Cuando las prendas están completamente lavadas y exprimidas se procede a colocarlas en la maquina secadora donde permanecerán hasta su completo secado.

**Planchado de las prendas.-** Cuando el cliente lo requiere o es necesario, se debe realizar el planchado de las prendas que es dejar alisadas todas las imperfecciones de las telas, y con esto se le da un mejor aspecto y conservación.

**Doblado de las prendas.-** Antes de almacenar o empacar las prendas se debe doblar para proteger las telas, obtener un mejor acabado y realizar el conteo una a una con el fin de que no falte ninguna prenda del cliente

### **Empacado y Almacenamiento**

Se empaca cada conjunto de prendas en un empaque plástico o en otro tipo de empaque si el cliente trajo el propio y seguidamente se procede a almacenarlo en un estante o perchas, adicionándole el respectivo ticket para identificar a su propietario.







### **Entrega al propietario**

Por último se entrega el bulto o las prendas encargadas a la lavandería completamente limpias y secas.

### **Flujograma de procesos.**

Es el detalle de las actividades paso a paso con la respectiva simbología para cada actividad, detallada a continuación.

**GRAFICO # 35  
SIMBOLOGÍA**

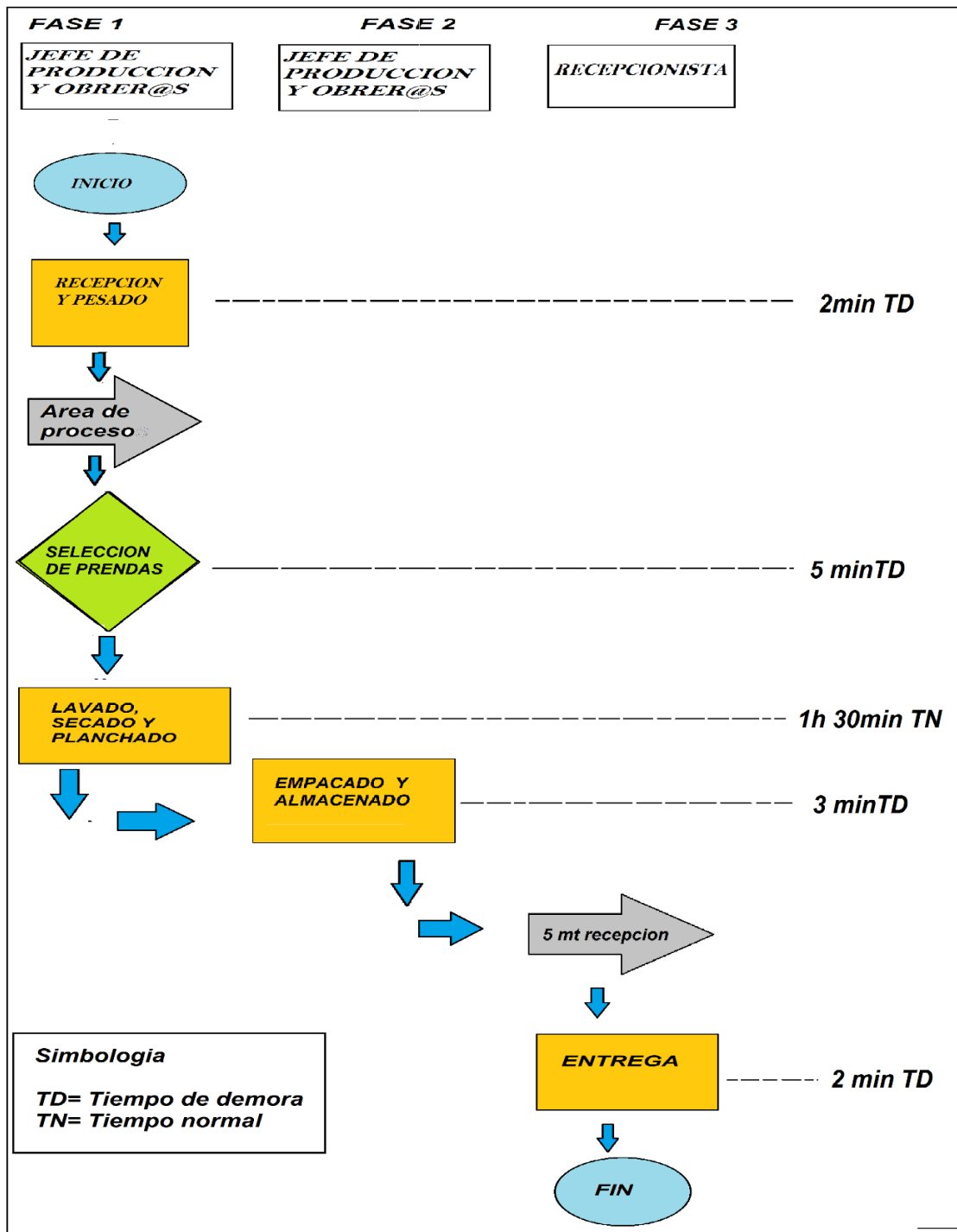
<b>Símbolo</b>	<b>Descripción</b>
	Inicio o final
	Actividad en proceso
	inspección
	pesado
	almacenamiento
	transporte

*Fuente: Flujogramas*

*Elaborado: Autora.*

GRAFICO # 36

**PROCESO DE LAVADO AUTOMATICO DE TELAS O PRENDAS DE VESTIR**



Fuente: Flujogramas

Elaborado: Autora.

El tiempo normal de duración del proceso de lavado automático de prendas de vestir, de un peso aproximado de ocho y medio kilogramos es de una hora y treinta minutos.

El tiempo de demora en los procesos se determinara de acuerdo al tipo de telas, el ciclo de lavado y el monto en peso y las especificaciones que indique el cliente.

Por lo general el tiempo de demora desde la recepción hasta la entrega no sobrepasa 15 minutos aparte del tiempo normal.

### **.DISTRIBUCION DE LA PLANTA.**

La distribución de la planta permite definir y organizar adecuadamente los espacios y las dependencias que tendrá la empresa con el fin de lograr que las actividades productivas se realicen adecuadamente y permitan ofrecer al cliente un servicio de calidad.

La distribución de las oficinas y área de producción quedaran delimitadas de la siguiente manera:

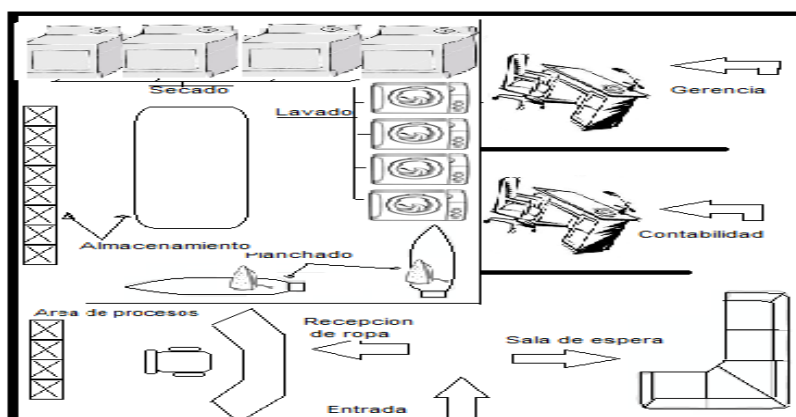
**Área administrativa.-** Gerencia; Contabilidad

**Área de ventas.-** Atención al cliente, recepción

**Área de producción o de procesos**

**Actividades:** lavado, secado, planchado, doblado empacado y almacenado

**GRAFICO # 37: Distribución física**



*Fuente: Distribución física.*

*Elaboración: Autora.*

## DESCRIPCION DE MAQUINARIA Y EQUIPO

### GRAFICO # 38: IMAGEN LAVADORA



**Fuente:** WIRLPOOL PAGINA VIRTUAL

#### CARACTERISTICAS

“Lavadora Whirlpool Carga Superior con Intellicarga; tambor 100% de Acero Inoxidable que la hace más resistente y durable; exclusiva tecnología “Intellicarga” que le permite ahorrar al usar solo el agua necesaria, optimizando el lavado según el tamaño de la carga.” ([www.whirlpool.com.ec/](http://www.whirlpool.com.ec/)) “El Agitador Virtual y su Tecnología X-Pert Cycle prelava automáticamente logrando mayor limpieza y cuidados a sus prendas; opción de ciclos automáticos y manuales” ([www.whirlpool.com.ec/](http://www.whirlpool.com.ec/))

### GRAFICO # 39: SECADORA



**Fuente:** WIRLPOOL PAGINA VIRTUAL

## CARACTERISTICAS

“Secadora eléctrica Carga Frontal HE 17 kg con 7 ciclos, 4 temperaturas y 3 niveles de secado.” ([www.whirlpool.com.ec/](http://www.whirlpool.com.ec/))

“Sistema de Secado “Advance Moisture Sensing System” Programación anti errores con sonido; opciones: Alarma fin de ciclo, Bloqueo de controles, “EcoBoost”: protector contra arrugas “Wrinkle Shield” ([www.whirlpool.com.ec/](http://www.whirlpool.com.ec/))

“Luz interior LED en el tambor, controles sensibles al tacto, luces indicadoras en panel y botones. pantalla Indicadora LED que facilita la selección de opciones, muestra el tiempo y el estatus del ciclo de secado” ([www.whirlpool.com.ec/](http://www.whirlpool.com.ec/))

## GRAFICA # 40: IMAGEN PLANCHAS



Fuente: OSTER- PAGINA VIRTUAL

## CARACTERISTICAS

**Plancha de vapor con tecnología avanzada de vapor y suela de cerámica**

Modelo: GCSTSP6203

“Suela con nano hendiduras cóncavas y plexo canales de vaporización para un deslizamiento superior y más rápido: sistema anti goteo que previene la formación de manchas de agua, vapor de doble uso (85 g/min máx.) Que funciona como un vaporizador de prendas y una plancha” ([www.oster.com.mx](http://www.oster.com.mx))



“Botón de rociado fino ayuda a alisar arrugas difíciles; limpieza automática prolonga la vida de la plancha, apagado automático de 3 posiciones para seguridad adicional, consumo de energía: 149.248 Wh/Día” (www.oster.com.mx)

## REQUERIMIENTOS.

### CUADRO # 45

#### TALENTO HUMANO

<b>CARGO</b>	<b>PUESTO</b>
GERENTE	1
JEFE DE LAVADO	1
SECRETARIA-CONTADORA	1
OBRRERAS	2
TOTAL	5

Fuente: Capacidad instalada

Elaboración: Autora.

### CUADRO # 46

#### MAQUINARIA Y EQUIPO

<b>DESCRIPCION MAQUINA</b>	<b>CANTIDAD</b>
LAVADORA	4
SECADORA	4
PLANCHA	2
BALANZA	1
TOTAL	11

Fuente: Capacidad instalada

Elaboración: Autora.

### CUADRO # 47

#### HERRAMIENTAS

<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>
TINA	4
CESTOS	5
CEPILLO DE ROPA	2
TOTAL	11

Fuente: Capacidad instalada

Elaboración: Autora.

**CUADRO # 48****MUEBLES Y ENSERES**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>
<i>ESCRITORIO</i>	<i>2</i>
<i>MOSTRADOR</i>	<i>1</i>
<i>SILLA GIRATORIA</i>	<i>2</i>
<i>SILLAS PLASTICAS</i>	<i>3</i>
<i>SOFA</i>	<i>1</i>
<i>PERCHAS</i>	<i>3</i>
<i>BASURERO</i>	<i>2</i>
<i>MESA</i>	<i>1</i>
<i>TOTAL</i>	<i>17</i>

*Fuente: Capacidad instalada*

*Elaboración: Autora.*

**CUADRO # 49****EQUIPOS DE OFICINA**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>
<i>EQUIPO DE COMPUTACION</i>	<i>3</i>
<i>TELEFONO</i>	<i>1</i>
<i>SUMADORA</i>	<i>1</i>
<i>TOTAL</i>	<i>5</i>

*Fuente: Capacidad instalada*

*Elaboración: Autora.*

## **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

### **Constitución jurídica.**

La empresa de servicio de lavado automático de prendas de vestir para la ciudad de Yantzaza se constituirá como una empresa de responsabilidad limitada de acuerdo a los requerimientos y especificaciones de la ley de compañías del Ecuador.

Según el Artículo 92 de la Ley de Compañías: “La Compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura”.

El nombre de la empresa quedara constituido de la siguiente manera: MAGICALLI CLEAN CIA LTDA. Y estará conformada por dos socios.

Esta compañía estará sujeta al control y regulación por parte de la Superintendencia de Compañías del Ecuador de acuerdo a la ley.

Para la constitución legal y jurídica de la compañía es necesario la realización de un contrato de constitución lo cual se declara en una minuta la cual va de la siguiente manera:

### **MINUTA DE CONSTITUCION DE COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.**

Sra. Notaria

En el protocolo de escrituras públicas a su load, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.- COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD. – Intervienen en la celebración de este contrato, las señoras: LULI GISELA JARAMILLO TORRES Y ANA MARIA BANEGAS CUENCA; los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, soltera la primera, y casada la segunda, domiciliados en esta ciudad; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada "MAGICALLI CLEAN CÍA. LTDA." la misma que se regirá por las leyes ecuatorianas; de manera particular, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA.- ESTATUTOS DE "MAGICALLI CLEAN CÍA. LTDA

## **Capítulo I**

### **Del nombre, domicilio, objeto y plazo**

**Artículo 1°.- Nombre.-** El nombre de la compañía que se constituye es "MAGICALLI CLEAN CÍA. LTDA."

**Artículo 2°.- Domicilio.-** El domicilio primario de la compañía es en el barrio Centro del cantón Yantzaza de la provincia de Zamora Chinchipe. Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

**Artículo 3°.- Objeto.-** El objeto de la compañía consiste en el lavado automático de prendas de vestir y telas en general. En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

**Artículo 4°.- Plazo.-** El plazo de duración de la compañía es de 10 años contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

## **Capítulo II**

### **Del Capital**

**Artículo 5°.- Capital y participaciones.-** El capital suscrito es de 10000 dólares americanos dividido en dos participaciones sociales del 50% de valor ostensible cada una.

## **Capítulo III**

### **Del gobierno y de la administración**

**Artículo 6°.- Norma general.-** El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de socios, y su administración al gerente y al presidente. La representación legal, jurídica corresponderá al Gerente. En caso de falta temporal o definitiva, le subrogará el Presidente hasta que la Junta General nombre al entendido.

**Artículo 7°.- Convocatorias.-** La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante nota dirigida a la dirección registrada por cada socio en ella, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión. En ciertos ocho días no se contarán ni el de la convocatoria ni el de realización de la junta (opcional publicar por la prensa).

**Artículo 8°.- De la Junta Universal, de las facultades de la junta, del quórum de instalación y del quórum de decisión.-** Se regirá según lo dispuesto en la Ley de Compañías.

**Artículo 9°.-** El Presidente y el Gerente ejercerán todas las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

**Artículo 10.- Facultades de la junta.-** Corresponde a la junta general el ejercicio de todas las facultades de la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía de responsabilidad limitada.

**Artículo 11.- Junta Universal.-** No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

**Artículo 12.- Presidente de la compañía.-** El presidente será nombrado por la junta general para un período de 3 años, a cuyo término podrá ser reelegido. El presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado. En caso de que la junta general considere que el Presidente no está cumpliendo con sus funciones de una manera correcta, la misma tiene el derecho de destituirlo.

**Artículo 13.- Gerente de la compañía.-** El gerente será nombrado por la junta general por un período de 4 años, a cuyo término podrá ser reelegido. El presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado. En caso de que la junta general considere que el Gerente no está cumpliendo con sus funciones de una manera correcta, la misma tiene el derecho de destituirlo

## **Título IV**

### **Disolución y liquidación**

**Artículo 14°.-** Norma general.- La compañía se disolverá y se liquidará conforme se establece en la Sección XII de la Ley de Compañías.

**CUARTA.- Aportes.-** Se elaborará el cuadro demostrativo de la suscripción y pago del capital social tomando en consideración lo dispuesto por la Ley de Compañías en sus artículos 137, numeral 7°, 103 ó 104, o uno y otro de estos dos últimos, según el caso. Si se estipulare plazo para el pago del saldo deudor, este no podrá exceder de 12 meses contados desde la fecha de constitución de la compañía. En aplicación de las normas contenidas en los artículos anteriores, se podría elaborar el cuadro de suscripción y pago del capital social a base de los siguientes datos generales:

<b>NOMBRE DEL SOCIO</b>	<b>CAPITAL SUSCRITO</b>	<b>CAPITAL PAGADO</b>	<b>NUMERO DE PARTICIPANTES</b>	<b>CAPITAL TOTAL</b>
LULI GISELA JARAMILLO TORRES	2000		1/50%	15.815,89
ANA MARIA BANEGAS CUENCA	2000		1/50%	15.815,89

**QUINTA.- Nombramiento de administradores.-** Para los períodos señalados en los artículos 12° y 13° del estatuto, se designa como presidenta de la compañía a la señora Ana María Banegas Cuenca y como gerente de la misma la señora Luli Gisela Jaramillo Torres respectivamente.

**DISPOSICIÓN TRANSITORIA-** Los contratantes acuerdan autorizar al Abogado Ángel Chacha para que a su nombre solicite al Superintendente o a su delegado la aprobación del contrato contenido en la presente escritura, y posteriormente el trámite respectivo hasta la inscripción de este instrumento.

Usted señor Notario, se designará añadir las correspondientes cláusulas del estilo.

#### **ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**

La estructura administrativa esta detallada y organizada de la siguiente manera:

### **Niveles jerárquicos**

La empresa contara con todos los niveles jerárquicos asignados a cada uno la respectiva autoridad y responsabilidad cada nivel jerárquico tendrá asignados los cargos y puestos específicamente para el cumplimiento de las actividades.

#### **NIVEL LEGISLATIVO**

Ejerce la autoridad los dueños de la empresa quienes conforman la junta general de socios y son los encargados de administrar normas y procedimientos de la organización.

#### **NIVEL EJECUTIVO**

Lo dirige el gerente o administrador de loa empresa sus funciones son planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa.

#### **NIVEL ASESOR**

En el caso de la empresa de servicios de lavandería se requerirá de los servicios de un asesor solo en casos temporales según la necesidad de la empresa.

#### **NIVEL AUXILIAR O DE APOYO**

Lo conforman las dependencias que están ligadas a las actividades de la administración de la empresa como lo es secretaría.

#### **NIVEL OPERATIVO**

Este nivel está conformado por los departamentos de producción y ventas y las actividades están estrictamente ligadas al proceso productivo.

### **Organigramas**

Los organigramas son graficas que representan la estructura de la organización de la empresa ya sea por departamentos, funciones o cargos.

La empresa **“MAGICALLI CLEAN CIA. LTDA.** Contará con los organigramas, estructural, posicional y funcional respectivamente.



**Organigramas de la empresa “MAGICALLI CLEAN CIA. LTDA.**

GRAFICO # 41

## ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

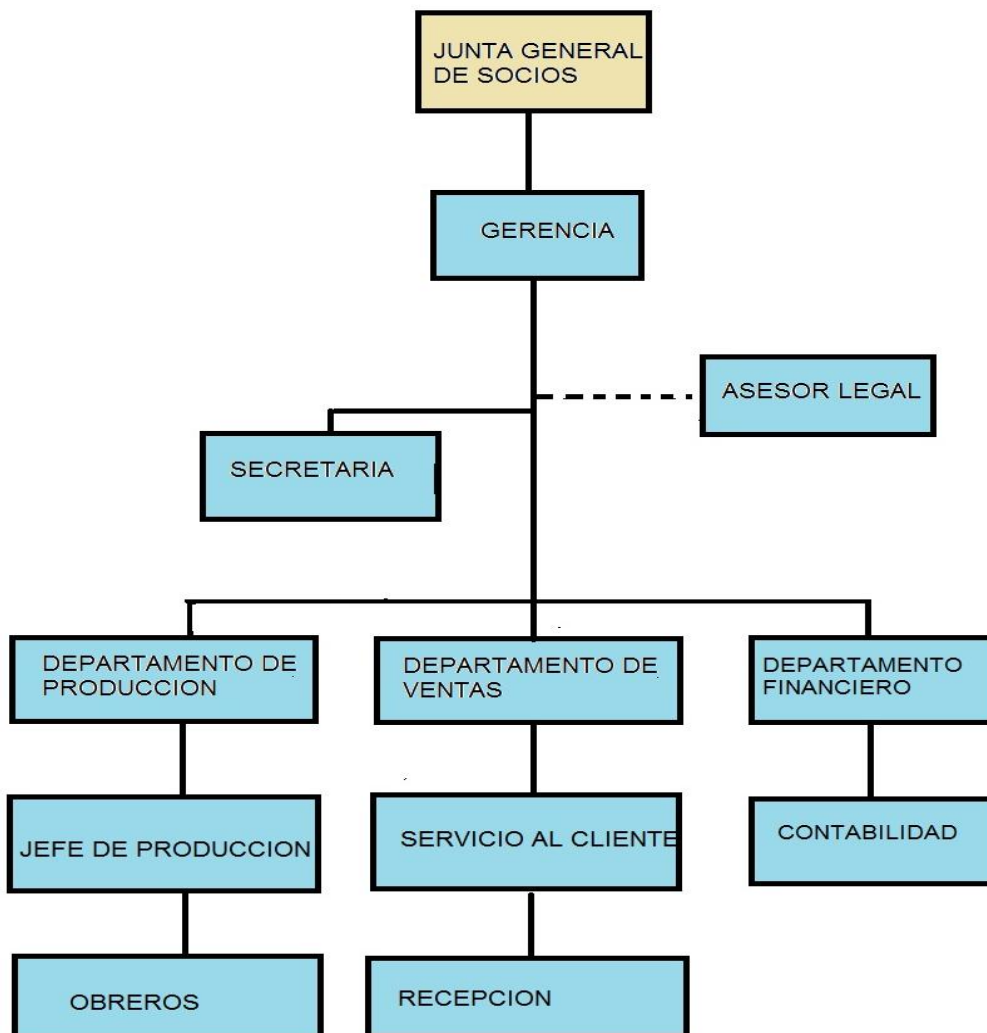
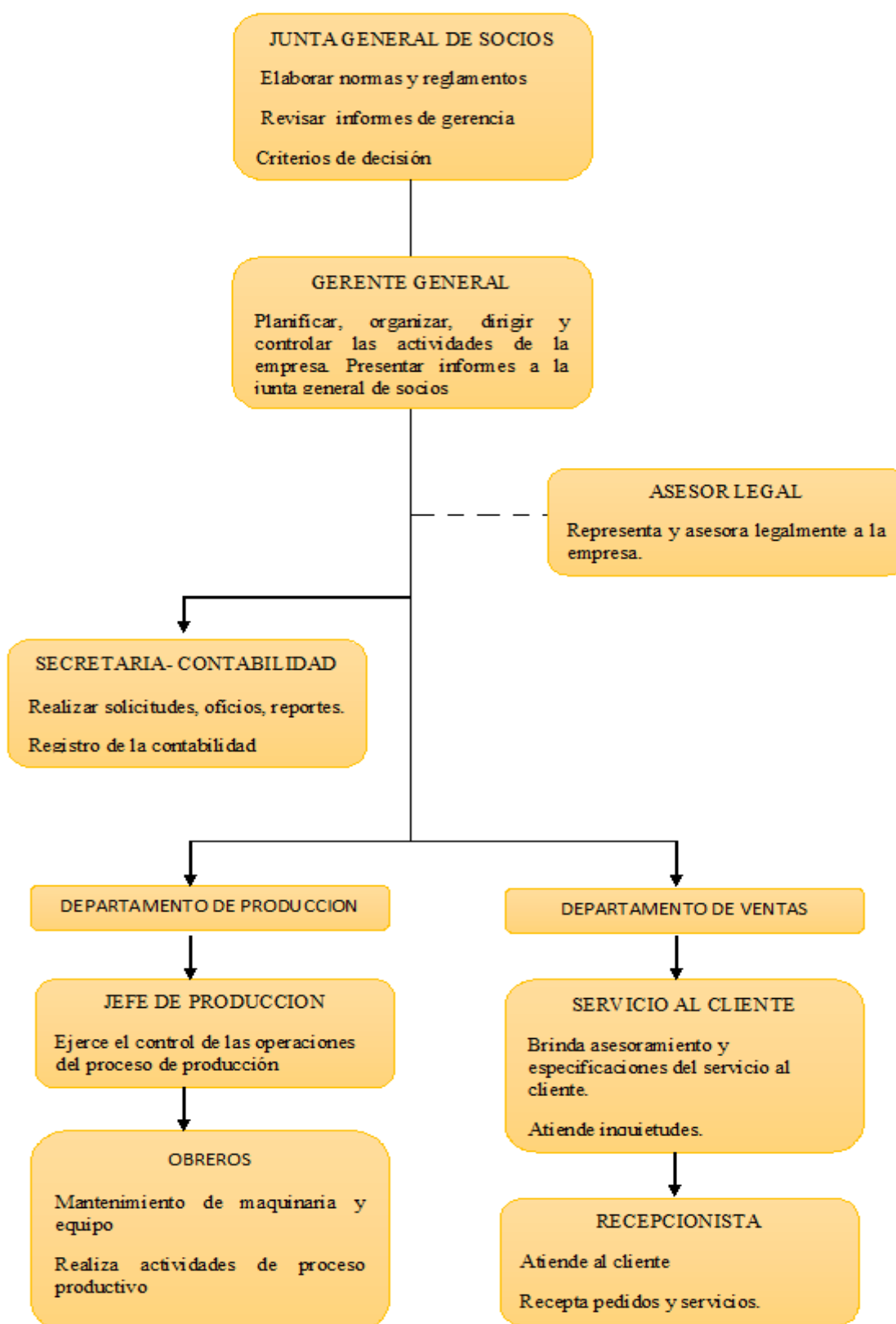
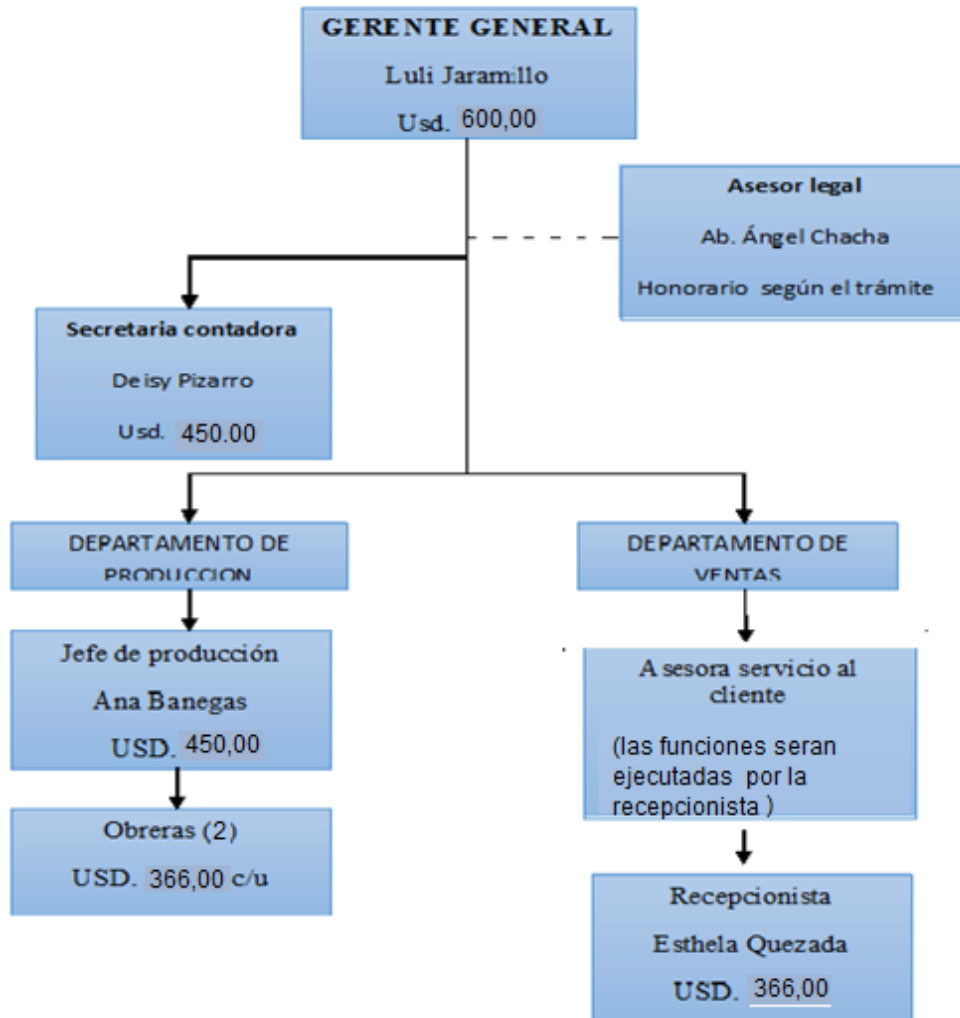


GRAFICO # 42: ORGANIGRAMA FUNCIONAL



**GRAFICO # 43**  
**ORGANIGRAMA POSICIONAL**



**Manual de funciones.**

Los manuales de funciones son documentos que contienen todas las funciones o actividades para cada uno de los cargos de la empresa, además especifica los requerimientos físicos y educativos y aptitudes que debe tener el responsable del cargo o puesto, como también el nivel de autoridad y relación de dependencia dentro de la empresa.

La aplicación de manuales administrativos dentro de la empresa es importante para el desarrollo adecuado y ordenado de todas las actividades y lograr un correcto funcionamiento de los objetivos de la empresa.

### CUADRO # 50

#### MANUAL DE FUNCIONES DEL GERENTE

CODIGO DEL PUESTO	001
CARGO	GERENTE
NIVEL DE MANDO	EJECUTIVO
REPORTA A	DIRECTORIO
SUPERVISA A	TODO EL PERSONAL
ACTIVIDADES ESPECIFICAS	
<b>Principal autoridad a cargo del manejo adecuado de las actividades en general</b>	
ACTIVIDADES GENERALES	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Representar jurídicamente a la empresa.</li> <li>• Realizar reportes e informes y entregar a la junta general de socios</li> <li>• Controlar y dirigir las actividades de sus subordinados.</li> <li>• Establecer estrategias para lograr los objetivos de la empresa.</li> <li>• Revisar los informes de contabilidad.</li> </ul>	
REQUERIMIENTOS	
EDUCACION	
<b>Grado universitario</b>	
ESPECIALIZACION	
<b>Administración de empresa, economía o carreras afines.</b>	
CONOCIMIENTOS TECNICOS	
<b>Ventas, servicio al cliente.</b>	
APTITUDES	
<b>Capacidad de liderazgo, iniciativa.</b>	
EDAD	
<b>De 28 a 35 años</b>	
EXPERIENCIA MINIMA	
<b>De uno a tres años en cargos similares</b>	
RESPONSABILIDAD POR PERSONA	
<b>Responde por las actividades de todo el personal.</b>	

## CUADRO # 51

## MANUAL DE FUNCIONES ASESOR

CODIGO DEL PUESTO	002
CARGO	ASESOR LEGAL
NIVEL DE MANDO	ASESOR
REPORTA A	GERENTE
SUPERVISA A	NINGUNO
ACTIVIDADES ESPECIFICAS	
<b>Representar legalmente a la empresa.</b>	
Actividades generales	
<b>Asesorar a los propietarios de la empresa sobre aspectos legales.</b>	
<b>Elaborar contratos de trabajo</b>	
<b>Informar al gerente de las actividades y asuntos legales que conciernan a la empresa.</b>	
REQUERIMIENTOS	
EDUCACION	
<b>Grado universitario</b>	
ESPECIALIZACION	
<b>Derecho</b>	
CONOCIMIENTOS TECNICOS	
<b>Afines a su especialización</b>	
APTITUDES	
<b>Responsabilidad, iniciativa.</b>	
EDAD	
<b>De 30 años en adelante</b>	
EXPERIENCIA MINIMA	
<b>de dos años en adelante</b>	
RESPONSABILIDADPOR PERSONA	
<b>Es responsable se su propio trabajo</b>	

**CUADRO # 52**  
**MANUAL DE FUNCIONES SECRETARIA CONTADORA**

CODIGO DEL PUESTO	<b>003</b>
CARGO	SECRETARIA – CONTADORA
NIVEL DE MANDO	AUXILIAR
REPORTA A	GERENTE GENERAL
SUPERVISA A	NINGUNO
ACTIVIDADES ESPECIFICAS	
<b>Brindar apoyo en las actividades escritas que requiera la función administrativa y realizar los balances de contabilidad.</b>	
ACTIVIDADES GENERALES	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Registrar la contabilidad</b></li> <li>• <b>Contestar llamadas telefónicas</b></li> <li>• <b>Redactar memorandos, oficios, solicitudes, reportes.</b></li> <li>• <b>Generar los roles de pago de los empleados de la empresa</b></li> <li>• <b>Realizar las declaraciones de impuestos mensualmente.</b></li> <li>• <b>Comunicar cualquier novedad a su supervisor</b></li> </ul>	
REQUERIMIENTOS	
EDUCACION	
<b>Grado universitario</b>	
ESPECIALIZACION	
<b>Contabilidad y auditoría o afines</b>	
CONOCIMIENTOS TECNICOS	
<b>Servicio al cliente</b>	
APTITUDES	
<b>Trabajo en equipo, responsabilidad</b>	
EDAD	
<b>25 a 35 años</b>	
EXPERIENCIA MINIMA	
<b>Un año en cargos similares</b>	
RESPONSABILIDAD POR PERSONA	
<b>Responde por su propio trabajo.</b>	

## CUADRO # 53

## MANUAL DE FUNCIONES JEFE DE PRODUCCION

CODIGO DEL PUESTO	004
CARGO	JEFE DE LAVANDERÍA
NIVEL DE MANDO	OPERATIVO
REPORTA A	GERENTE
SUPERVISA A	OBREROS
ACTIVIDADES ESPECIFICAS	
<b>Dirigir y controlar las actividades del proceso de limpieza de las prendas de vestir.</b>	
ACTIVIDADES GENERALES	
<b>Coordinar las actividades del área de procesos o producción.</b>	
<b>Guiar a los obreros en el cumplimiento de tareas</b>	
<b>Asignar funciones y tareas a los obreros</b>	
<b>Realizar informes de la operación y productividad del área de procesos.</b>	
<b>Control y adquisición de insumos adecuados.</b>	
<b>Informar cualquier novedad oportunamente al gerente.</b>	
REQUERIMIENTOS	
EDUCACION	
<b>Bachiller.</b>	
ESPECIALIZACION	
<b>Ciencias generales</b>	
CONOCIMIENTOS TECNICOS	
<b>Estudios de servicio técnico. Y recepción.</b>	
APTITUDES	
<b>Trabajo en equipo, liderazgo.</b>	
EDAD	
<b>20 a 30 años</b>	
EXPERIENCIA MINIMA	
<b>Un año en cargos similares</b>	
RESPONSABILIDADPOR PERSONA	
<b>Es responsable del trabajo de los obreros.</b>	

**CUADRO # 54**  
**MANUAL DE FUNCIONES – SERVICIO AL CLIENTE**

CODIGO DEL PUESTO	<b>005</b>
CARGO	SERVICIO AL CLIENTE
NIVEL DE MANDO	OPERATIVO
REPORTA A	GERENCIA
SUPERVISA A	NINGUNO
ACTIVIDADES ESPECIFICAS	
<b>Atiende con amabilidad y cortesía las inquietudes de los clientes</b>	
ACTIVIDADES GENERALES	
<b>Brinda atención y asesoramiento al cliente sobre el servicio que presta la empresa.</b>	
<b>Soluciona inconvenientes entre el cliente y el servicio</b>	
<b>Reporta informes al gerente acerca de inquietudes de los clientes.</b>	
<b>Informa al gerente acerca de la satisfacción del cliente a través de la realización de su trabajo.</b>	
<b>Realiza publicidad personalizada</b>	
REQUERIMIENTOS	
EDUCACION	
<b>Bachiller</b>	
ESPECIALIZACION	
<b>Ciencias generales</b>	
CONOCIMIENTOS TECNICOS	
<b>Atención al cliente, ventas</b>	
APTITUDES	
<b>Buenas relaciones interpersonales, buen carácter.</b>	
EDAD	
<b>20 a 35 años</b>	
EXPERIENCIA MINIMA	
<b>Un año en cargos similares</b>	
RESPONSABILIDADPOR PERSONA	
<b>Es responsable de su propio trabajo</b>	



**CUADRO # 55: MANUAL DE FUNCIONES RECEPCIONISTA**

<b>CODIGO DEL PUESTO</b>	<b>006</b>
<b>CARGO</b>	RECEPCIONISTA
<b>NIVEL DE MANDO</b>	OPERATIVO
<b>REPORTA A</b>	SECRETARIA - CONTADORA
<b>SUPERVISA A</b>	NINGUNO
<b>ACTIVIDADES ESPECIFICAS</b>	
Atiende al cliente en primera estancia y recoge su encargo.	
<b>ACTIVIDADES GENERALES</b>	
Registrar los datos personales del cliente	
Registrar el peso y el tipo de prendas recibidas	
Realizar el registro de ingresos y salidas de encargos diariamente	
Cobrar el costo por el servicio realizado.	
Realizar el cierre de caja diariamente.	
Entregar informes y facturas a la secretaria contadora	
Informar de inquietudes o novedades oportunamente a la secretaria contadora	
<b>REQUERIMIENTOS</b>	
<b>EDUCACION</b>	
Bachillerato	
<b>ESPECIALIZACION</b>	
Contabilidad, Comercio y Administración	
<b>CONOCIMIENTOS TECNICOS</b>	
Funciones contables mínimas. Atención al cliente	
<b>APTITUDES</b>	
Relaciones interpersonales, responsabilidad	
<b>EDAD</b>	
20 a 35 años	
<b>EXPERIENCIA MINIMA</b>	
Un año en cargos similares	
<b>RESPONSABILIDADPOR PERSONA</b>	
Es responsable de su propio trabajo.	

**CUADRO # 56: MANUAL DE FUNCIONES OBRERAS.**

CODIGO DEL PUESTO	<b>007</b>
CARGO	OBRERA
NIVEL DE MANDO	OPERATIVO
REPORTA A	JEFE DE LAVANDERIA
SUPERVISA A	NINGUNO
ACTIVIDADES ESPECIFICAS	
<b>Realizar actividades del proceso de lavado automático de prendas de vestir.</b>	
ACTIVIDADES GENERALES	
<b>Seleccionar las prendas de acuerdo a las especificaciones de uso. ( color, tipo de tela)</b>	
<b>Preparar y accionar las maquinas lavadoras y secadoras</b>	
<b>Transportar las prendas para la realización de cada parte del proceso.</b>	
<b>Planchas las prendas de acuerdo a lo solicitado por el cliente</b>	
<b>Empaquetar las prendas según como corresponda al propietario de las mismas</b>	
<b>Señalar los paquetes con un tiquete respectivo para evitar confusión</b>	
<b>Realizar el mantenimiento de las maquinas</b>	
<b>Ordenamiento y limpieza del área de producción.</b>	
<b>Reportar inquietudes o novedades con respecto al área de procesos a su jefe inmediato superior.</b>	
REQUERIMIENTOS	
EDUCACION	
<b>bachillerato</b>	
ESPECIALIZACION	
<b>Ciencias básicas</b>	
CONOCIMIENTOS TECNICOS	
<b>Conocimiento de telas</b>	
APTITUDES	
<b>Responsabilidad. Predisposición a aprender</b>	
EDAD	
<b>20 a 35 años</b>	
EXPERIENCIA MINIMA	
<b>Ninguna</b>	
RESPONSABILIDADPOR PERSONA	
<b>Responde por su propio trabajo.</b>	

## ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El estudio económico financiero determina el monto necesario de la inversión para la puesta en marcha de la empresa. La empresa de lavado automático de prendas de vestir “Magicalli clean” contara con inversiones, en activos fijos, diferidos y capital circulante.

### Activos fijos

Cuenta como activos fijos la adquisición de bienes materiales tangibles que son útiles para la ejecución de actividades, productivas y administrativas, como la infraestructura, el terreno, los equipos, la maquinaria, los muebles y enseres. Los activos fijos están sujetos a depreciación a excepción de los terrenos los cuales van aumentando su valor año a año.

### Infraestructura o adecuación

Detalla las adecuaciones o reformas que se debe hacer al local donde funcionara la empresa.

**CUADRO # 57: ADECUACIÓN DEL LOCAL**

CANTIDAD	DETALLE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	ADECUACIÓN DE LOCAL, MAMPARAS, INSTALACIÓN AGUA, LUZ ELÉCTRICA	1.500,00	1.500,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.500,00</b>

*Fuente: ferretería Vera*

*Elaborado: Autora*

**CUADRO # 58: MAQUINARIA Y EQUIPO**

CANTIDAD	DETALLE	VALOR U.	VALOR TOTAL
4	LAVADORAS	1.015,00	4.060,00
4	SECADORAS	989,00	3.956,00
2	PLANCHAS	60,00	120,00
1	BALANZA ELECTRONICA	85,00	85,00
<b>TOTAL</b>			<b>8.221,00</b>

*Fuente: Almacenes Marcimex*

*Elaborado: Autora*

**CUADRO # 59: HERRAMIENTAS**

CANTIDAD	DETALLE	VALOR U.	VALOR TOTAL
4	TINA	12,00	48,00
5	CESTOS	6,50	32,50
2	CEPILLO DE ROPA	2,50	5,00
<b>TOTAL</b>			<b>85,50</b>

Fuente: almacenes de la ciudad de Yantzaza

Elaborado: Autora

**CUADRO # 60: MUEBLES Y ENSERES**

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR U.	VALOR TOTAL
2	ESCRITORIO EN L CON CAJONERA	280,00	560,00
1	MOSTRADOR	250,00	250,00
2	SILLA GIRATORIA	115,00	230,00
3	SILLAS	11,00	33,00
1	SOFA	250,00	250,00
3	PERCHAS	70,00	210,00
2	BASURERO METALICO	24,00	48,00
1	MESA	180,00	180,00
2	MESAS DE PLANCHAR	60,00	120,00
1	EXTINTOR 10 LBS	20,00	20,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.901,00</b>

Fuente: almacenes de la ciudad de Yantzaza

Elaborado: Autora

**CUADRO # 61: EQUIPOS DE OFICINA**

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR U.	VALOR TOTAL
1	TELEFONO	45,00	45,00
1	SUMADORA	40,00	40,00
<b>TOTAL</b>			<b>85,00</b>

Fuente: almacenes Electro riente

Elaborado: Autora

**CUADRO # 62: EQUIPO DE CÓMPUTO**

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR U.	VALOR TOTAL
3	EQUIPO DE COMPUTACION	699,00	2.097,00
1	IMPRESORA	380,00	380,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.477,00</b>

Fuente: Power soft Yantzaza

Elaborado: Autora

**CUADRO # 63: VEHICULO**

<b>VEHICULO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
1	VEHICULO CAMIONETA 4*2 AÑO 2015	19.000,00	19.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>19.000,00</b>

*Fuente: monto Activos fijos (5%)*

*Elaborado: Autora*

**CUADRO # 64: IMPREVISTOS**

TOTAL INVERSION ACTIVOS FIJOS	31.769,50
TOTAL IMPREVISTOS	1588,48

*Fuente: Lojacar*

*Elaborado: Autora*

**CUADRO # 65: RESUMEN DE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS**

<b>DETALLE ACTIVO</b>	<b>INVERSION</b>
ADECUACION- instalaciones	<b>1.500,00</b>
MAQUINARIA Y EQUIPO	8.221,00
HERRAMIENTAS	85,50
MUEBLES Y ENSERES	1.901,00
EQUIPO DE OFICINA	85,00
EQUIPO DE COMPUTO	2.477,00
VEHICULO	19.000,00
IMPREVISTOS	1.588,48
<b>TOTAL</b>	<b>34.857,98</b>

*Fuente: Activos fijos*

*Elaborado: Autora*

## ACTIVOS DIFERIDOS

Son los activos intangibles de la empresa, constituye los costos de inversión en trámites o servicios que debe adquirir la empresa para su funcionamiento legal y óptimo. En este caso la empresa deberá invertir 2.329,44 dólares americanos en activos diferidos, tal como se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO # 66: INVERSION DE ACTIVOS DIFERIDOS**

DETALLE	INVERSION
<b>ELABORACION DEL PROYECTO</b>	<b>1500,00</b>
CONSTITUCION LEGAL	286,94
TRAMITES DE CONSTITUCION	400,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	60,00
PERMISO FUNCIONAMIENTO BOMBEROS	10,00
IMPREVISTOS 5%	72,50
<b>TOTAL</b>	<b>2.329,44</b>

*Fuente: Notaria Ira Yantzaza. Cuerpo de bomberos.*

*Elaborad: Autora*

## ACTIVO CIRCULANTE

La inversión en activo circulante identifica el monto de los costos que la empresa debe incurrir en la puesta en marcha, en cuanto a los insumos necesarios para el inicio de las operaciones, incluye gastos administrativos y de ventas, materia prima, e imprevistos.

Estos activos llamados también capital de trabajo tienen relación con la función de producción del servicio tanto directa como indirectamente.

**MATERIA PRIMA DIRECTA**

En el caso de la puesta en marcha de la empresa de servicios la materia prima directa serían los insumos necesarios para efectuar el lavado de las prendas.

**CUADRO # 67: MATERIA PRIMA DIRECTA**

<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD DIARIA</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>COSTO DIARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
KG. DETERGENTE	2,12	2,00	4,24	110,24	1.322,88
LT. BLANQUEADOR	1	1,50	1,50	39,00	468,00
LT. SUAVIZANTE	2	1,50	3,00	78,00	936,00
U. JABON	1	0,60	0,60	15,6	187,20
<b>TOTAL</b>			<b>9,34</b>	<b>242,84</b>	<b>2.914,08</b>

*Fuente: supermercado El gato.*

*Elaborado: Autora*

**MATERIA PRIMA INDIRECTA**

Corresponde a los materiales que se utiliza después del lavado de las prendas pero que son necesarios para su presentación y acabado final.

**CUADRO # 68: MATERIA PRIMA INDIRECTA**

<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD DIARIA</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>COSTO DIARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
ROLLO FUNDAS TAMAÑO QUINTALERAS	1	1,20	1,20	31,2	374,40
PAQ FUNDAS TIPO CAMISA G	0,5	1,50	0,75	19,5	234,00
TICKETES	1	1,00	0,20	5,2	62,40
GUANTES DE CAUCHO	6/MES	9,00	1,04	27	324
<b>TOTAL</b>			<b>3,19</b>	<b>82,91</b>	<b>994,97</b>

*Fuente: Supermercado El gato.*

*Elaborado: Autora*

## MANO DE OBRA DIRECTA

Corresponde al talento humano que se desempeñara directamente en las actividades de producción del servicio.

### CUADRO # 69: MANO DE OBRA DIRECTA

DETALLE	CANTIDAD
OBREROS	2

ROL DE PAGOS	
RUBRO	CANTIDAD/\$
SALARIO BASICO	366
DECIMO TERCERO 1/12	30,5
DECIMO CUARTO SBU/12	30,5
VACACIONES 1/24	15,25
APORTE PATRONAL 11,15%	40,81
APORTE IECE 0,5%	1,83
APORTE CECAP 0,5%	1,83
TOTAL REMUNERACION UNIFICADAMENSUAL	486,72
# DE PERSONAS	2
TOTAL MENSUAL	973,44
TOTAL ANUAL	11681,26

*Fuente: Ministerio de trabajo*

*Elaborado: Autora*



## MANO DE OBRA INDIRECTA

Es el talento humano que participa en la producción del servicio indirectamente.

**CUADRO # 70: MANO DE OBRA INDIRECTA**

DETALLE	CANTIDAD
JEFE DE OPERACIONES	1

ROL DE PAGOS	
RUBRO	CANTIDAD \$
SUELDO	450
DECIMO TERCERO 1/12	37,5
DECIMO CUARTO SBU/12	30,5
VACACIONES 1/24	<b>18,75</b>
APORTE PATRONAL 11,15%	<b>50,175</b>
APORTE IECE 0,5%	2,25
APORTE CECAP 0,5%	2,25
TOTAL REMUNERACION UNIFICADAMENSUAL	591,425
# DE PERSONAS	1
TOTAL MENSUAL	591,425
TOTAL ANUAL	<b>7097,1</b>

*Fuente: Ministerio de trabajo*

*Elaborado: Autora*

El personal administrativo que será necesario para la puesta en marcha de la empresa será el gerente, una secretaria contadora y una recepcionista.

**CUADRO # 71: SUELDOS ADMINISTRATIVOS**

PERSONAL DE ADMINISTRACION	
DETALLE	CANTIDAD
GERENTE	1
SECRETARIA CONTADORA	1
RECEPCIONISTA	1

ROL DE PAGOS			
RUBRO/PUESTO	GERENTE	SECRETARIA CONTADORA	RECEPCIONISTA
SALARIO BASICO	600	450	366
DECIMO TERCERO 1/12	50	37,5	30,5
DECIMO CUARTO SBU/12	30,5	30,5	30,5
VACACIONES 1/24	25	18,75	15,25
APORTE PATRONAL 11,15%	66,90	50,175	40,81
APORTE IECE 0,5%	3	2,25	1,83
APORTE CECAP 0,5%	3	2,25	1,83
TOTAL REMUNERACION UNIFICADAMENSUAL	778,40	591,425	486,72
# DE PERSONAS	1	1	1
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>778,40</b>	<b>591,425</b>	<b>486,72</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>9340,80</b>	<b>7097,1</b>	<b>5840,63</b>

*Fuente: Ministerio de trabajo*

*Elaborado: Autora*

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

Corresponde a los gastos que incurrirán en la realización de las actividades de carácter administrativo o de oficina y no tiene relación directa con la producción del servicio.

**CUADRO # 72: SUMMINISTROS DE OFICINA**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO U.	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
RESPA DE PAPEL BOND	2	3,50	7,00	7,00
FRASCOS DE TINTA	4	5,00	20,00	20,00
GRAPAS	1	1,35	1,35	1,35
CLIPS	3	0,60	1,80	1,80
FACTURERO	1	20,00	20,00	20,00
CARPETAS ARCHIVERAS	5	3,50	17,50	17,50
IMPREVISTOS 10 %			6,77	6,77
<b>TOTAL</b>			<b>74,42</b>	<b>74,42</b>

*Fuente: Papelerías de la ciudad de Yantzaza*

*Elaborado: Autora*

## COSTOS INDIRECTOS

Estos costos abarcan los rubros aquellos que no tienen relación directa con la producción pero si con el mantenimiento de la empresa en general.

### CUADRO # 73: UTILES DE LIMPIEZA

DETALLE	CANTIDAD	COSTO U.	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
ESCOBA	4	2,5	10	10
TRAPEADOR	4	3,25	13	13
FRANELAS	6	3	18	18
<b>TOTAL</b>		8,75	41	41

Fuente: Supermercado don gato.

Elaborado: Autora

### CUADRO # 74: SERVICIOS BASICOS

DETALLE	CANTIDAD	V. UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
LUZ ELECTRICA KW	310	0,20	62,00	744,00
AGUA MT3	52	0,65	33,80	405,60
PAGO TELEFONO		30,00	30,00	360,00
<b>TOTAL</b>			125,80	1.509,60

Fuente: EERSSA/ CNT./ MUNICIPIO YANTZAZA

Elaborado: Autora

### CUADRO # 75: GASTOS POR VENTAS

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
ARRIENDO	320	3840,00
PUBLICIDAD RADIAL	100,00	1.200,00
<b>TOTAL</b>	420,00	5.040,00

Fuente: Estación de radio Amazonas

Elaborado: Autora

### CUADRO # 76: COMBUSTIBLE.

DETALLE	CANTIDAD MENSUAL	COSTO U.	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
GAS INDUSTRIAL	2	18,00	36,00	432,00
<b>TOTAL</b>			<b>36,00</b>	432,00

Fuente: Distribuidora Camacho

Elaborado: Autora

**RESUMEN DE INVERSION EN ACTIVO CIRCULANTE**

El monto anual de los activos circulantes asciende a una suma de 52.062,95usd. En un periodo anual.

**CUADRO # 77: RESUMEN INVERSION EN ACTIVO CIRCULANTE**

<b>DETALLE</b>	<b>MONTO INVERSION</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
MATERIA PRIMA DIRECTA	242,84	2.914,08
MATERIA PRIMA INDIRECTA	82,914	994,97
MANO DE OBRA DIRECTA	973,44	11.681,26
MANO DE OBRA INDIRECTA	591,43	7.097,10
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	1.856,54	22.278,53
SUMMINISTROS DE OFICINA	74,42	74,42
UTILES DE LIMPIEZA	41	41,00
SERVICIOS BASICOS	125,80	1.509,60
GASTOS POR VENTAS	420,00	5.040,00
COMBUSTIBLES	36,00	432,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.444,38</b>	<b>52.062,95</b>

*Fuente: cuadros del 67 al 76*

*Elaborado: Autora*

### RESUMEN DE LA INVERSION INICIAL

Para la implementación de la nueva empresa es necesario definir la inversión inicial, misma que para el presente análisis es de: 41.631,79 usd.

**CUADRO # 78: RESUMEN TOTAL DE LA INVERSION INICIAL**

DETALLE	MONTO
ACTIVOS FIJOS	
ADECUACION	1.500,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	8.221,00
HERRAMIENTAS	85,50
MUEBLES Y ENSERES	1.901,00
EQUIPO DE OFICINA	85,00
EQUIPO DE COMPUTO	2.477,00
VEHICULO	19.000,00
IMPREVISTOS	1.588,48
ACTIVOS DIFERIDOS	
ELABORACION DEL PROYECTO	1.500,00
CONSTITUCION LEGAL	286,94
TRAMITES DE CONSTITUCION	400,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	60,00
PERMISO FUNCIONAMIENTO BOMBEROS	10,00
IMPREVISTOS 5%	72,50
ACTIVOS CIRCULANTE	
INSUMOS DIRECTOS	276,64
INSUMOS INDIRECTOS	134,914
MANO DE OBRA DIRECTA	973,44
MANO DE OBRA INDIRECTA	591,43
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	1.856,54
GASTOS ADMINISTRATIVOS	74,42
UTILES DE LIMPIEZA	41
SERVICIOS BASICOS	40,00
GASTOS POR VENTAS	420,00
COMBUSTIBLES	36,00
<b>TOTAL</b>	<b>41.631,79</b>

*Fuente: Activos, fijos, diferidos y circulante*

*Elaborado: Autora*

## FINANCIAMIENTO

En cuanto al financiamiento de la empresa, los socios aportarán con un capital propio correspondiente al 75.98% de la inversión, mientras que el capital de inversión que faltare será obtenido mediante un préstamo en CACPE Yantzaza, lo que corresponde a la suma de 10.000 DOLARES. Bajo un interés del 21 % anual. Para cuotas trimestrales a tres años plazo. Cuya tabla de amortización es la siguiente:

**CUADRO # 79: FINANCIAMIENTO**

FINANCIAMIENTO		
DETALLE	VALOR	%
CREDITO CACPE YANTZAZA	10.000,00	24,02
CAPITAL SOCIAL	31.631,79	75,98
TOTAL	41.631,79	100

*Fuente: inversión inicial*

*Elaborado: Autora*

**CUADRO # 80: TABLA DE AMORTIZACION**

CUOTA	CAPITAL AMORTIZADO	CAPITAL REDUCIDO	TASA DE INTERS	MONTO INTERES	CUOTA TOTAL A PAGAR
1	10000	833,33	5,25%	525,00	1358,33
2	9166,67	833,33	5,25%	481,25	1314,58
3	8333,33	833,33	5,25%	437,50	1270,83
4	7500,00	833,33	5,25%	393,75	1227,08
5	6666,67	833,33	5,25%	350,00	1183,33
6	5833,33	833,33	5,25%	306,25	1139,58
7	5000,00	833,33	5,25%	262,50	1095,83
8	4166,67	833,33	5,25%	218,75	1052,08
9	3333,33	833,33	5,25%	175,00	1008,33
10	2500,00	833,33	5,25%	131,25	964,58
11	1666,67	833,33	5,25%	87,50	920,83
12	833,33	833,33	5,25%	43,75	877,08
TOTAL		10000		3412,50	13412,50

*Fuente: CACPE YANTZAZA*

*Elaborado: Autora*

## DEPRECIACION DE ACTIVOS

### CUADRO # 81: DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS AÑO DEL 1 AL 3

ACTIVO	% DEPRECIACION	VIDA UTIL	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION ANUAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	10%	10	8.221,00	822,10	739,89
HERRAMIENTAS	10%	10	85,50	8,55	7,70
MUEBLES Y ENSERES	10%	10	1.901,00	190,10	171,09
EQUIPO DE OFICINA	10%	10	85,00	8,50	7,65
EQUIPO DE COMPUTACION	33,33%	3	2.097,00	699,00	466,00
VEHICULO	10,00%	10	19.000,00	1.900,00	1.710,00
				3.628,25	3.102,33

*Fuente: Activo fijo*

*Elaborado Autora*

### CUADRO # 82: DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS AÑOS 4-5-6

ACTIVO	% DEPRECIACION	VIDA UTIL	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION ANUAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	10%	10	8.221,00	822,10	739,89
HERRAMIENTAS	10%	10	85,50	8,55	7,70
MUEBLES Y ENSERES	10%	10	1.901,00	190,10	171,09
EQUIPO DE OFICINA	10%	10	85,00	8,50	7,65
EQUIPO DE COMPUTACION	33,33%	3	2.159,91	719,97	479,98
VEHICULO	10%	10	19.000,00	1.900,00	1.710,00
				3.649,22	3.116,31

*Fuente: Activo fijo*

*Elaborado Autora*

**CUADRO # 83: DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS AÑO 7, 8, 9**

ACTIVO	% DEPRECIACION	VIDA UTIL	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION ANUAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	10%	10	8.221,00	822,10	739,89
HERRAMIENTAS	10%	10	85,50	8,55	7,70
MUEBLES Y ENSERES	10%	10	1.901,00	190,10	171,09
EQUIPO DE OFICINA	10%	10	85,00	8,50	7,65
EQUIPO DE COMPUTACION	33,33%	3	2.224,71	741,57	494,38
VEHICULO	10,00%	10	19.000,00	1.900,00	1.710,00
				3.670,82	3.130,70

Fuente: Activo fijo / Elaborado Autora

**CUADRO # 84: DEPRECIACION DE ACTIVOS AÑO 10**

ACTIVO	% DEPRECIACION	VIDA UTIL	VALOR DEL ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION ANUAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	10%	10	8.221,00	822,10	739,89
HERRAMIENTAS	10%	10	85,50	8,55	7,70
MUEBLES Y ENSERES	10%	10	1.901,00	190,10	171,09
EQUIPO DE OFICINA	10%	10	85,00	8,50	7,65
EQUIPO DE COMPUTACION	33,33%	3	2.291,45	1.527,63	254,61
VEHICULO	10,00%	10	19.000,00	1.900,00	1.710,00
				4.456,88	2.890,93

Fuente: Activo fijo / Elaborado Autora

**CUADRO # 85: AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS**

detalle	vida útil	monto del activo	activo amortizado
activo diferido	10	2.329,44	232,94

Fuente: Activos diferido / Elaborado: Autora



### ANALISIS DE COSTOS

Para el análisis de costos es necesario clasificar los costos por categorías como son, costo primo, costos indirectos, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros.

#### CUADRO # 86: COSTO PRIMO

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
MATERIA PRIMA DIRECTA	242,84	2.914,08
MATERIA PRIMA INDIRECTA	82,914	994,97
MANO DE OBRA DIRECTA	973,44	11.681,26
TOTAL	1.299,19	15.590,30

Fuente: Activo circulante

Elaborado Autora

#### CUADRO # 87: COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
MANO DE OBRA INDIRECTA	591,4	7097,1
GASTOS DE FABRICACIÓN	36,0	432,0
DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	258,5	3102,3
TOTAL	886,0	10631,4

Fuente: Activo fijo y circulante

Elaborado Autora

#### CUADRO # 88: GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
SUELDOS Y SALARIOS	1.856,54	22.278,53
SUMMINISTROS DE OFICINA	74,42	74,42
SERVICIOS BASICOS	125,80	1.509,60
UTILES DE LIMPIEZA	41	41,00
TOTAL	2.097,76	23.903,54

Fuente: Activo circulante

Elaborado Autora

#### CUADRO # 89: GASTOS DE VENTAS

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
ARRIENDO	320,00	3840,00
PUBLICIDAD	100,00	1.200,00
TOTAL	420,00	5.040,00

Fuente: Activo circulante

Elaborado Autora

**CUADRO # 90: GASTOS FINANCIEROS**

DETALLE	COSTO AÑO 1	COSTO AÑO 2	COSTO AÑO 3
INTERES DEL PRESTAMO	1837,50	1137,50	437,50
TOTAL	1837,50	1137,5	437,50

Fuente: Activo circulante

Elaborado Autora

**ESTRUCTURA Y CLASIFICACION DE COSTOS****CUADRO # 91: CLASIFICACION DE COSTOS**

DETALLE	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
COSTOS PRIMOS			
MATERIA PRIMA DIRECTA		2.914,08	2.914,08
MATERIA PRIMA INDIRECTA		994,97	994,97
MANO DE OBRA DIRECTA		11.681,26	11.681,26
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION			-
MANO DE OBRA INDIRECTA	7097,1		7.097,10
GASTOS DE FABRICACION	432,0		432,00
DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	3102,33		3.102,33
IMPREVISTOS 5%	2183,12		2.183,12
<b>SUBTOTAL</b>	<b>12814,55</b>	<b>15.590,30</b>	<b>28.404,85</b>
COSTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
SUELDOS Y SALARIOS	22.278,53		22.278,53
SUMINISTROS DE OFICINA	74,42		74,42
SERVICIOS BASICOS	1.509,60		1.509,60
UTILES DE LIMPIEZA	41,00		41,00
GASTOS DE VENTAS			
ARRIENDO	3840		3.840,00
PUBLICIDAD	1.200,00		1.200,00
IMPREVISTOS 5%	1.917,83		1.917,83
GASTOS FINANCIEROS			
INTERESES	1837,50		1.837,50
<b>TOTAL</b>	<b>45513,42</b>	<b>15.590,30</b>	<b>61.103,72</b>

Los costos fijos para el primer año son de 44483.82 usd, mientras que los costos variables son de 16619,90 dando un total de 61.103,72 usd.

**CUADRO # 92: PROYECCION DE COSTOS**

DETALLE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>COSTOS PRIMOS</b>										
MATERIA PRIMA DIRECTA	2.914,08	3.001,50	3.091,55	3.184,29	3.279,82	3.378,22	3.479,56	3.583,95	3.691,47	3.802,21
MATERIA PRIMA INDIRECTA	994,97	1.024,82	1.055,56	1.087,23	1.119,85	1.153,44	1.188,04	1.223,69	1.260,40	1.298,21
MANO DE OBRA DIRECTA	11.681,26	12.031,69	12.392,64	12.764,42	13.147,36	13.541,78	13.948,03	14.366,47	14.797,47	15.241,39
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MANO DE OBRA INDIRECTA	7.097,10	7.310,01	7.529,31	7.755,19	7.987,85	8.227,48	8.474,31	8.728,54	8.990,39	9.260,11
GASTOS DE FABRICACION	432,00	444,96	458,31	472,06	486,22	500,81	515,83	531,31	547,24	563,66
DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	3.102,33	3.102,33	3.102,33	1.710,00	1.710,00	1.710,00	3.130,70	3.130,70	3.130,70	2.890,93
IMPREVISTOS 5%	2.183,12	2.248,61	2.316,07	2.385,55	2.457,12	2.530,83	2.606,76	2.684,96	2.765,51	2.848,48
<b>SUBTOTAL</b>	<b>28.404,85</b>	<b>29.163,92</b>	<b>29.945,77</b>	<b>29.358,75</b>	<b>30.188,21</b>	<b>31.042,56</b>	<b>31.973,84</b>	<b>34.249,62</b>	<b>35.183,18</b>	<b>35.904,99</b>
<b>COSTOS DE OPERACION</b>										
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>										
SUELDOS Y SALARIOS	22.278,53	22.946,88	23.635,29	24.344,35	25.074,68	25.826,92	26.601,73	27.399,78	28.221,77	29.068,43
SUMINISTROS DE OFICINA	74,42	76,65	78,95	81,32	83,75	86,27	88,86	91,52	94,27	97,09
SERVICIOS BASICOS	1.509,60	1.554,89	1.601,53	1.649,58	1.699,07	1.750,04	1.802,54	1.856,62	1.912,32	1.969,69
UTILES DE LIMPIEZA	41,00	42,23	43,50	44,80	46,15	47,53	48,96	50,42	51,94	53,50
GASTOS DE VENTAS		-	-	-	-	-	-	-	-	-
ARRIENDO	3.840,00	3.955,20	4.073,86	4.196,07	4.321,95	4.451,61	4.585,16	4.722,72	4.864,40	5.010,33
PUBLICIDAD	1.200,00	1.236,00	1.273,08	1.311,27	1.350,61	1.391,13	1.432,86	1.475,85	1.520,12	1.565,73
IMPREVISTOS 5%	1.917,83	1.975,36	2.034,63	2.095,66	2.158,53	2.223,29	2.289,99	2.358,69	2.429,45	2.502,33
GASTOS FINANCIEROS		-	-	-	-	-	-	-	-	-
INTERESES	1.837,50	1.137,50	437,50							
<b>TOTAL</b>	<b>61.103,72</b>	<b>62.088,64</b>	<b>63.124,10</b>	<b>63.081,81</b>	<b>64.922,96</b>	<b>66.819,35</b>	<b>68.823,93</b>	<b>72.205,21</b>	<b>74.277,45</b>	<b>76.172,08</b>

**DETERMINACION DE COSTOS DE PRODUCCION****CUADRO 93: COSTO UNITARIO DE PRODUCCION**

<b>CUP=</b>	CTP
	#UP
<b>CUP=</b>	61.103,72
	52.915,2
<b>CUP=</b>	1,15

*Fuente: cuadro 92(año 1) y capacidad utilizada*

*Elaborado: Autora*

**CUADRO # 94: PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO**

<b>PVP=</b>	CUP+ MU
<b>PVP=</b>	1,15+ 40%
<b>PVP=</b>	1,15+0,46
<b>PVP=</b>	1,62

*Fuente: cuadro 93*

*Elaborado: Autora*

El costo unitario de producción para el primer año es de 1,15 centavos a lo cual le aumentamos un margen de utilidad razonable que será del 40%, y resulta el precio de venta al público, en este caso el costo por el servicio que se va a ofrecer, el cual es de 1.62 dólares por cada kilogramo de prendas o ropa lavada, en el primer año.

**CUADRO # 95 DETERMINACION DE INGRESOS**

<b>INGRESOS TOTALES</b>						
<b>AÑO</b>	<b>COSTO ANUAL</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>	<b>PVP.</b>	<b>TOTAL INGRESOS</b>
1	61.103,72	52915,2	1,15	40%	1,62	85.545,21
2	62.088,64	52915,2	1,17	40%	1,64	86.924,09
3	63.124,10	52915,2	1,19	40%	1,67	88.373,74
4	63.081,81	52915,2	1,19	40%	1,67	88.314,53
5	64.922,96	52915,2	1,23	40%	1,72	90.892,15
6	66.819,35	52915,2	1,26	40%	1,77	93.547,09
7	68.823,93	52915,2	1,30	40%	1,82	96.353,50
8	72.205,21	52915,2	1,36	40%	1,91	101.087,30
9	74.277,45	52915,2	1,40	40%	1,97	103.988,43
10	76.172,08	52915,2	1,44	40%	2,02	106.640,91

El monto de los ingresos que tendrá la empresa en el primer año de funcionamiento será de 85.545,21 usd y los ingresos para los siguientes nueve años van en ascenso.

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Sirve para conocer si la empresa tendrá utilidades netas o liquidas favorables para la consecución de los objetivos empresariales. En este caso la utilidad neta para el primer año asciende a 14.023,30 usd y los siguientes años las utilidades son de la misma manera positivas, tal como se detalla en el cuadro a continuación.

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

**CUADRO # 95**

DETALLE /AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESO POR VENTAS	85.545,21	86.924,09	88.373,74	88.314,53	90.892,15	93.547,09	96.353,50	101.087,30	103.988,43	106.640,91
(-) COSTO TOTAL	61.103,72	62.088,64	63.124,10	63.081,81	64.922,96	66.819,35	68.823,93	72.205,21	74.277,45	76.172,08
(=) UTILIDAD BRUTA VENTAS	24.441,49	24.835,46	25.249,64	25.232,72	25.969,18	26.727,74	27.529,57	28.882,09	29.710,98	30.468,83
(-) 15% UTILIDAD TRABAJADORES	3.666,22	3.725,32	3.787,45	3.784,91	3.895,38	4.009,16	4.129,44	4.332,31	4.456,65	4.570,32
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	20.775,27	21.110,14	21.462,20	21.447,81	22.073,81	22.718,58	23.400,14	24.549,77	25.254,33	25.898,51
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	5.193,82	5.277,53	5.365,55	5.361,95	5.518,45	5.679,64	5.850,03	6.137,44	6.313,58	6.474,63
(=) UTILIDAD NETA EJERCICIO	15.581,45	15.832,60	16.096,65	16.085,86	16.555,36	17.038,93	17.550,10	18.412,33	18.940,75	19.423,88
(-) 10% RESERVA LEGAL	1.558,14	1.583,26	1.609,66	1.608,59	1.655,54	1.703,89	1.755,01	1.841,23	1.894,07	1.942,39
(=)UTILIDAD LIQUIDA	14.023,30	14.249,34	14.486,98	14.477,27	14.899,82	15.335,04	15.795,09	16.571,10	17.046,67	17.481,49

**Punto de equilibrio.-** o punto de quiebre, útil para reconocer la capacidad y fuerza de venta que debe tener la empresa para mantenerse a flote. Para calcular el punto de equilibrio es necesario la proyección de los costos de producción en este caso para los años primero, quinto y decimo.

**CUADRO # 96: PUNTO DE EQUILIBRIO AÑOS 1-5 Y 10**

<b>0</b>	<b>año 1</b>		<b>año 5</b>		<b>año 10</b>	
<b>Costos primos</b>						
Materia prima directa		2.914,08		3.279,82		3.802,21
Materia prima indirecta		994,97		1.119,85		1.298,21
Mano de obra directa		11.681,26		13.147,36		15.241,39
Costos indirectos de fabricación						
Mano de obra indirecta	7.097,10		7.987,85		9.260,11	
Gastos de fabricación	432,00		486,22		563,66	
Depreciación activos fijos	3.102,33		1.710,00		2.890,93	
Imprevistos 5%	2.183,12		2.457,12		2.848,48	
<b>Subtotal</b>	12.814,55	15.590,30	12.641,19	17.547,02	15.563,17	20.341,81
<b>Costos de operación</b>						
<b>Gastos administrativos</b>						
Sueldos y salarios	22.278,53		25.074,68		29.068,43	
Suministros de oficina	74,42		83,75		97,09	
Servicios básicos	1.509,60		1.699,07		1.969,69	
Utiles de limpieza	41,00		46,15		53,50	
Gastos de ventas						
Arriendo	3840		4.321,95		5.010,33	
Publicidad	1.200,00		1.350,61		1.565,73	
Imprevistos 5%	1.917,83		2.158,53		2.502,33	
<b>Gastos financieros</b>						
Intereses	1.837,50					
<b>Costos totales</b>	45.513,42	15.590,30	47.375,94	17.547,02	55.830,27	20.341,81
<b>Costo total</b>	61.103,72		64.922,96		76.172,08	

**PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1  
EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = (CF/VT - CV) * 100$$

$$PE = (44.483,82 / 85.545,21 - 16.619,90) * 100$$

$$PE = (44.483,82 / 68.925,31) * 100$$

$$PE = 64.54\%$$

**PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS**

$$PE = CF / [1 - (CV / VT)]$$

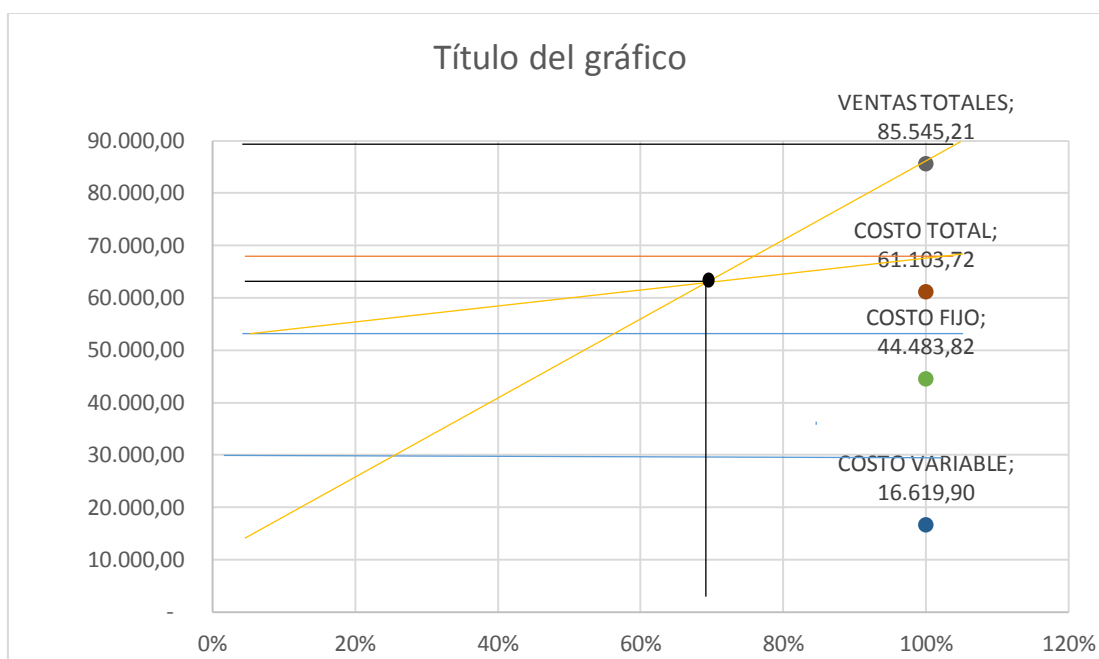
$$PE = 44.483,82 / [1 - (16.619,90 / 85.545,21)]$$

$$PE = 44.483,82 / (1 - 0,194282109)$$

$$PE = 44.483,82 / 0,805717891$$

$$PE = 55.210,17$$

**GRAFICO # 44: PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1**



La empresa en el año uno debe trabajar al 64.54 % de su capacidad utilizada y obtener ingresos por ventas de 55.210,17 USD. Para no perder ni ganar.



## PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

### EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = (CF/VT - CV) * 100$$

$$PE = (46.217,11 / 90.892,15 - 18.705,85) * 100$$

$$PE = (46.217,11 / 72.186,30) * 100$$

$$PE = 64,02\%$$

### PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LAS VENTAS

$$PE = CF / [1 - (CV / VT)]$$

$$PE = 46.217,11 / [1 - (18.705,85 / 90.892,15)]$$

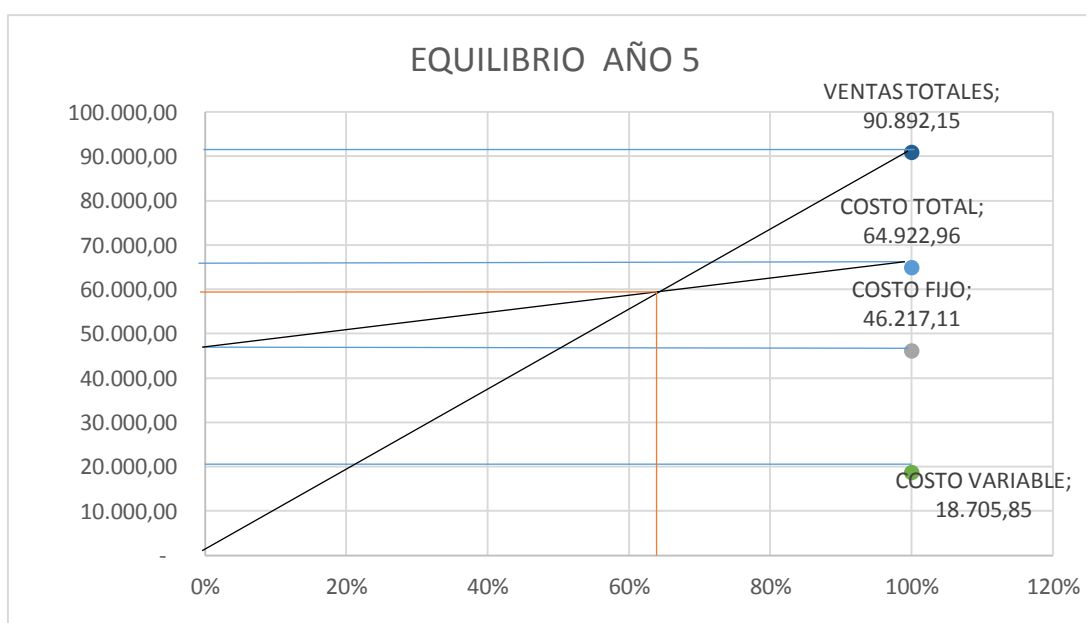
$$PE = 46.217,11 / (1 - 0,205802694)$$

$$PE = 46.217,11 / 0,794197306$$

$$PE = 58.193,49$$

## PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

GRAFICO # 45



En el año cinco la empresa debe trabajar al 64,02% de su capacidad utilizada y obtener ingresos por ventas de 58.193,49 USD para no desequilibrar a la empresa.

## PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10

### EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = (CF/VT - CV) * 100$$

$$PE = (54.486,87 / 106.640,91 - 21.685,21) * 100$$

$$PE = (54.486,87 / 84.955,70) * 100$$

$$PE = 64,14\%$$

### EN FUNCION DE LAS VENTAS

$$PE = CF / [1 - (CV / VT)]$$

$$PE = 54.486,87 / [1 - (21.685,21 / 106.640,91)]$$

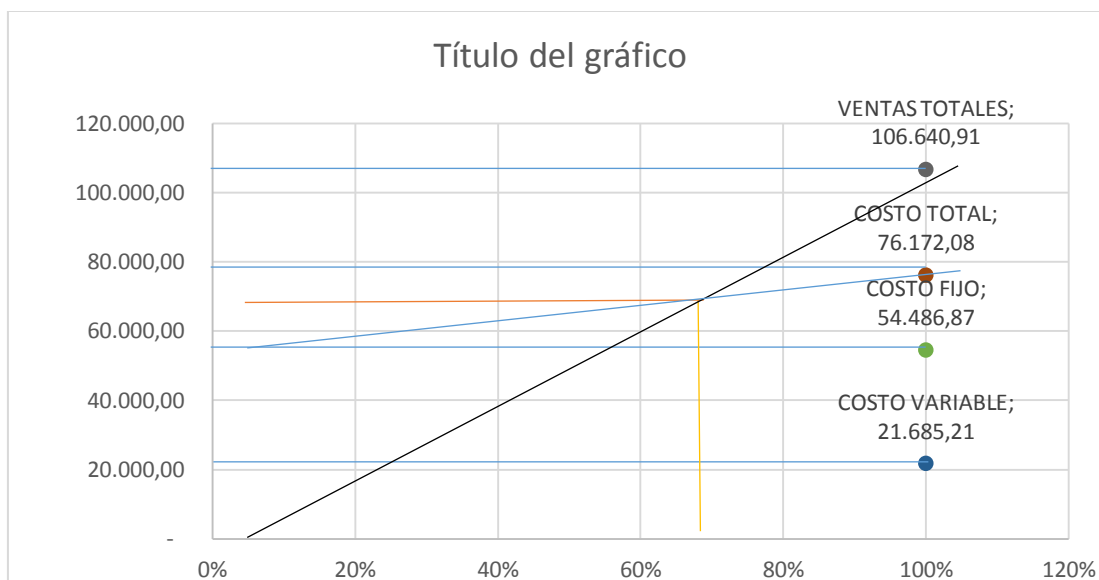
$$PE = 54.486,87 / (1 - 0,203347904)$$

$$PE = 54.486,87 / 0,796652096$$

$$PE = 68.394,81$$

## PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10

GRAFICO # 46



Para el año 10 la empresa debe trabajar al 64.14% de su capacidad instalada, y obtener ventas de 68.394,81 usd para no perder ni ganar.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

En el estudio financiero se realizara la evaluación de las diferentes ratios o indicadores financieros con la finalidad de comprobar si el proyecto es factible o no de implementarlo en el mercado: de obtener resultados positivos mediante la aplicación de las respectivas formulas. Los ratios financieros son.

VAN= valor actual neto

TIR: tasa interna de retorno

RBC: relación de beneficio costo

PRC= periodo de recuperación de capital y

Análisis de sensibilidad

Para realizar el cálculo de los ratios, primeramente se determina los flujos de caja, que actualiza el valor del dinero de la empresa.

<b>CUADRO# 97: FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 10 AÑOS</b>											
<b>DESCRIPCION</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
<b>INGRESOS</b>											
VENTAS		85.545,21	86.924,09	88.373,74	88.314,53	90.892,15	93.547,09	96.353,50	101.087,30	103.988,43	<b>106.640,91</b>
CREDITO	10.000,00										
CAPITAL PROPIO	31.631,79										
VALOR RESIDUAL				3.628,25			1.900,00			3.670,82	<b>4.456,88</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>41631,79</b>	<b>85.545,21</b>	<b>86.924,09</b>	<b>92.001,99</b>	<b>88.314,53</b>	<b>90.892,15</b>	<b>95.447,09</b>	<b>96.353,50</b>	<b>101.087,30</b>	<b>107.659,25</b>	<b>111.097,79</b>
<b>EGRESOS</b>											
ACTIVO FIJO	34.857,98										
ACTIVO DIFERIDO	2.329,44										
ACTIVO CIRCULANTE	4.444,38										
REINVERSION					2.097,00			2.159,91			<b>2.224,71</b>
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN		61.103,72	62.088,64	63.124,10	63.081,81	64.922,96	66.819,35	68.823,93	72.205,21	74.277,45	<b>76.172,08</b>
(-) DEPRECIACION Y AMORTIZACION		(3.335,27)	(3.335,27)	(3.335,27)	(1.942,94)	(1.942,94)	(1.942,94)	(3.363,65)	(3.363,65)	(3.363,65)	(3.123,87)
(+) 25% DE IMPUESTO A LA RENTA		5.193,82	5.277,53	5.365,55	5.361,95	5.518,45	5.679,64	5.850,03	6.137,44	6.313,58	6.474,63
(+) 15% DISTRIBUCION DE UTILIDAD		3.666,22	3.725,32	3.787,45	3.784,91	3.895,38	4.009,16	4.129,44	4.332,31	4.456,65	4.570,32
AMORTIZACION DE CREDITO		-3333,33	-3333,33	-3333,33							
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>41.631,79</b>	<b>63295,15936</b>	<b>64422,88922</b>	<b>65608,49598</b>	<b>72382,72465</b>	<b>72393,8462</b>	<b>74565,21141</b>	<b>77599,66167</b>	<b>79311,32106</b>	<b>81684,03045</b>	<b>86317,86118</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-</b>	<b>22.250,05</b>	<b>22.501,21</b>	<b>26.393,50</b>	<b>15.931,80</b>	<b>18.498,30</b>	<b>20.881,88</b>	<b>18.753,84</b>	<b>21.775,98</b>	<b>25.975,22</b>	<b>24.779,93</b>

## FACTOR DE ACTUALIZACION

$$FA = \%CP(coc) + \%CE(ti)$$

$$FA = 0,76 + 5,83\% + \frac{0,24}{X} + 21\%$$

$$FA = 0,04 + 0,05$$

$$FA = 0,09$$

$$FA = 9,47$$

$$Fa = 1/(1+i)^n$$

$$Fa = 1/(1+9.47\%)^1$$

$$Fa = 0,91346016$$

## VALOR ACTUAL NETO

**Formula: VAN= ΣFLUJOS DE CAJA ACTUALIZADOS- INVERSION INICIAL.**

**CUADRO # 98: VALOR ACTUAL NETO**

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VALOR ACTUALIZADO
0	(41.631,79)	0,0947	
1	22.250,05	0,913492281	20.325,25
2	22.501,21	0,27311564	6.145,43
3	26.393,50	0,48461454	12.790,67
4	15.931,80	0,205847294	3.279,52
5	18.498,30	0,392227856	7.255,55
6	20.881,88	0,137321357	2.867,53
7	18.753,84	0,406272699	7.619,17
8	21.775,98	0,065379807	1.423,71
9	25.975,22	0,565535472	14.689,91
10	24.779,93	0,011307611	280,20
		SUMATORIA	76.676,94
		INVERSION INICIAL	41.631,79
		VAN	35.045,15

El valor actual neto del presente proyecto tiene un resultado positivo el cual es de 35.045,15 USD, demostrando que el proyecto es conveniente.

CUADRO # 99: RELACION DE BENEFICIO COSTO

AÑO	COSTO ORIGINAL	F.A.	COSTO ACT.	INGRESO ORIGINAL	F.A.	INGRESO ACT.
0						
1	61.103,72	0,913492281	56.717,49	85.545,21	0,913492281	78.144,89
2	62.088,64	0,27311564	17.240,18	86.924,09	0,27311564	23.740,33
3	63.124,10	0,48461454	30.570,36	88.373,74	0,48461454	42.827,20
4	63.081,81	0,205847294	13.364,22	88.314,53	0,205847294	18.179,31
5	64.922,96	0,392227856	26.208,41	90.892,15	0,392227856	35.650,43
6	66.819,35	0,137321357	9.451,00	93.547,09	0,137321357	12.846,01
7	68.823,93	0,406272699	29.335,01	96.353,50	0,406272699	39.145,80
8	72.205,21	0,065379807	4.856,25	101.087,30	0,065379807	6.609,07
9	74.277,45	0,565535472	43.078,01	103.988,43	0,565535472	58.809,14
10	76.172,08	0,011307611	230.820,92	106.640,91	0,011307611	1.205,85

RBC= INGRESO ACTUALIZADO/ COSTO ACTUALIZADO-1

RBC= (78.144,89/56.717,49)-1

RBC= 0.38

La relación beneficio costo demuestra que la empresa recupera 0.38 centavos por cada dólar invertido, lo cual es un resultado positivo porque la empresa recuperara su inversión y obtendrá ganancias

**CUADRO # 100: PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL**

PERIODO	INVERSION	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO ACUMULADO
0	41.631,79		(41.631,79)
1		22.250,05	22.250,05
2		22.501,21	44.751,26
3		26.393,50	71.144,76
4		15.931,80	87.076,56
5		18.498,30	105.574,86
6		20.881,88	126.456,74
7		18.753,84	145.210,58
8		21.775,98	166.986,56
9		25.975,22	192.961,77
10		24.779,93	217.741,70
			1.180.154,83

FORMULA

**PRC= AÑO ANTERIOR A CUBRIR LA INVERSIÓN + INVERSIÓN -  $\Sigma$ PRIMEROS FLUJOS / FLUJO DE AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN**

$$PRC=2 + (41.631,79 - 44.751,26) / 22.250,05$$

$$PRC=2+ (-3.119,47 / 22.250,05)$$

$$PRC= 2+ (-0.1402)$$

$$PRC=1.85979962$$

**PRC= 1 AÑO, 10 MESES Y 6 DIAS**

Este proyecto recupera el capital invertido en un tiempo de un año más diez meses y seis días, lo cual es un tiempo conveniente para la empresa debido a que no existe mucho tiempo de incertidumbre.

## TASA INTERNA DE RETORNO.

Permite calcular si el capital invertido en la empresa representa una mejor rentabilidad que si estuviere en una cuenta bancaria, por lo que se toma en cuenta la tasa de oportunidad del mercado que en la actualidad es de 9.47%.

CUADRO # 101 TASA INTERNA DE RETORNO

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR
0		51,93%		51,95%	
1	22.250,05	0,658197854	14.644,94	0,658111221	14.643,01
2	22.501,21	0,433224415	9.748,07	0,433110379	9.745,51
3	26.393,50	0,285147381	7.526,04	0,2850348	7.523,07
4	15.931,80	0,187683394	2.990,14	0,1875846	2.988,56
5	18.498,30	0,123532807	2.285,15	0,12345153	2.283,64
6	20.881,88	0,081309029	1.697,89	0,081244837	1.696,54
7	18.753,84	0,053517428	1.003,66	0,053468139	1.002,73
8	21.775,98	0,035225056	767,06	0,035187982	766,25
9	25.975,22	0,023185057	602,24	0,023157606	601,52
10	24.779,93	0,015260354	378,15	0,01524028	377,65
	SUMATORIA		41.643,32		41.628,5
	INVERSION INICIAL		41.631,79		41.631,8
	VAN		11,53		-3,30



### Calculo de la TIR del proyecto.

**Formula:**  $TIR = T_m + Dt$  (van menor/van menor – van mayor)

$$TIR = 51.93 + 0,02\% [11,53 / 11.53 - (-3.30)]$$

$$TIR = 51,93 + 0,02\% [11,53 / 14,82]$$

$$TIR = 51,93 + 0,000155489$$

**TIR = 51,95**

La tasa interna de retorno del proyecto es de 51,95%, lo que demuestra la factibilidad del mismo por cuanto esta tasa es mayor a la tasa de oportunidad del mercado que en la actualidad está en 9,47%, por lo que sí es aconsejable su implementación en el mercado.

### ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Permite establecer hasta qué punto el proyecto podrá extenderse en sus costos o disminuirse sus ingresos sin que estos cambios afecten su estabilidad en el mercado. En este caso se incrementara en un 16,40 % los costos y un 11,70% aproximadamente sus ingresos.

CUADRO # 102: ANALISIS DE SENSIBILIDAD INCREMENTANDO AL 16,40 % SUS COSTOS.								
PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL INCREMENTADO	INGRESO ORIGINAL	FLUJO NETO	F.A.	VAN MENOR	F.A.	VAN MAYOR
0		16,40%		(41.631,79)	34,28%		34,30%	
1	61.103,72	71.124,73	85.545,21	14.420,48	0,744712541	10.739,11	0,744601638	10.737,51
2	62.088,64	72.271,18	86.924,09	14.652,92	0,554596769	8.126,46	0,554431599	8.124,04
3	63.124,10	73.476,46	88.373,74	14.897,29	0,413015169	6.152,81	0,412830677	6.150,06
4	63.081,81	73.427,22	88.314,53	14.887,31	0,307577576	4.579,00	0,307394399	4.576,27
5	64.922,96	75.570,33	90.892,15	15.321,82	0,229056878	3.509,57	0,228886373	3.506,96
6	66.819,35	77.777,72	93.547,09	15.769,37	0,17058153	2.689,96	0,170429168	2.687,56
7	68.823,93	80.111,05	96.353,50	16.242,45	0,127034204	2.063,35	0,126901838	2.061,20
8	72.205,21	84.046,87	101.087,30	17.040,43	0,094603965	1.612,09	0,094491316	1.610,17
9	74.277,45	86.458,95	103.988,43	17.529,48	0,070452759	1.235,00	0,070358389	1.233,35
10	76.172,08	88.664,30	106.640,91	17.976,61	0,052467053	943,18	0,052388972	941,78
	SUMATORIA		TIR	34,297319%		41.650,53		41.628,89
	INVERSION INICIAL					(41.631,79)		(41.631,79)
	VAN					18,74		(2,90)

**CALCULO DE LA NUEVA TIR**

$$NTIR = 34,28\% + 0,02\% [18,74 / 18,74 - (-2,899)]$$

$$NTIR = 34,28\% + 0,02\%(18,74 / 21,64)$$

$$NTIR = 34,28\% + 0,017$$

$$NTIR = 34,30$$

**SENSIBILIDAD**

TIR DEL PROYECTO                      51,95%

DIFERENCIA DE TIR	PORCENTAJE DE VARIACION	SENSIBILIDAD
TIR proy-NUEVA TIR	% VARIACION= (DIF. TIR /TIR PROYECTO)100%	%variación/n tir
(0,52-0,343)	(0,177/0,5195)	0,339/0,343
0,177	0,339	0,99

El análisis de sensibilidad tomando en cuenta el aumento en un 16,40 % de los costos, muestra un resultado positivo menor a 1 lo que demuestra que el proyecto soporta este aumento.

**CUADRO # 103: ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCION DEL 11,70% DE INGRESOS**

PERIODO	INGRESO ORIGINAL	INGRESO DECREMENTADO	COSTOS TOTAL	FLUJO NETO	F.A.	VAN MENOR	F.A.	VAN MAYOR
0		-11,70%			34,30%		34,35%	
1	85.545,21	75.536,42	61.103,72	14.432,70	0,744601638	10.746,61	0,744324525	10.742,61
2	86.924,09	76.753,98	62.088,64	14.665,34	0,554431599	8.130,93	0,554018999	8.124,88
3	88.373,74	78.034,02	63.124,10	14.909,91	0,412830677	6.155,27	0,412369929	6.148,40
4	88.314,53	77.981,73	63.081,81	14.899,92	0,307394399	4.580,15	0,306937052	4.573,34
5	90.892,15	80.257,76	64.922,96	15.334,80	0,228886373	3.509,93	0,228460775	3.503,40
6	93.547,09	82.602,08	66.819,35	15.782,73	0,170429168	2.689,84	0,170048958	2.683,84
7	96.353,50	85.080,14	68.823,93	16.256,21	0,126901838	2.062,94	0,12657161	2.057,57
8	101.087,30	89.260,08	72.205,21	17.054,87	0,094491316	1.611,54	0,094210354	1.606,75
9	103.988,43	91.821,78	74.277,45	17.544,33	0,070358389	1.234,39	0,070123077	1.230,26
10	106.640,91	94.163,92	76.172,08	17.991,84	0,052388972	942,57	0,052194326	939,07
	SUMATORIA					41.664,17		41.610,12
	INVERSION INICIAL					(41.631,79)		(41.631,79)
	VAN					32,38		(21,67)

**CALCULO DE LA NUEVA TIR**

$$NTIR = 34,30\% + 0,005\% [32,38 / 32,38 - (-21,67)]$$

$$NTIR = 34,30\% + 0,005\% (32,38 / 54,05)$$

$$NTIR = 34,30\% + 0,00029952$$

$$NTIR = 34,33$$

**SENSIBILIDAD**

$$TIR \text{ DEL PROYECTO} = 51,95\%$$

<b>DIFERENCIA DE TIR</b>	<b>PORCENTAJE DE VARIACION</b>	<b>SENSIBILIDAD</b>
TIR PROY-NUEVA TIR	% VARIACION=( DIF. TIR +TIR PROYECTO)100%	% variación tir
51,95% -34,33%	(0,1762%/51,95%)*100	(0,34/34,33%)
0,1762	0,34	0,99

El análisis de sensibilidad proyectado con una disminución del 26.59 % de sus ingresos muestra un resultado positivo por cuanto es menor a 1 y mayor a -1, por lo que el proyecto no es sensible a este cambio.

## **h. Conclusiones**

- El estudio de mercado se realizó mediante la aplicación de encuestas a 370 familias de la ciudad de Yantzaza, específicamente a mujeres o jefas de hogar, debido a que ellas tienen más conocimiento sobre el tema. Esta información permitió calcular la demanda potencial de 4997.4 familias que podrían usar el servicio, la demanda real de 2553.7 familias y una demanda efectiva de 171.003,41 kilogramos. Así mismo existe una oferta de 18288 kg y una demanda insatisfecha de 152.016,41 kg.
- El estudio técnico a través de una evaluación por puntos permitió establecer el lugar óptimo para la ubicación del proyecto.
- El estudio técnico permitió calcular la capacidad instalada y utilizada del proyecto, mismo que tendrá una participación del 34.81% de la demanda insatisfecha logrando realizar el servicio de limpieza de 52.915,2 kg anuales.
- La empresa contará con cuatro máquinas lavadoras y cuatro máquinas secadoras y dos planchas inicialmente, de la más reciente tecnología para garantizar su eficiencia. Se pretende incrementar tanto las máquinas como los horarios de atención y los trabajadores de acuerdo a la necesidad que se presentare.
- Mediante el estudio organizacional se definió la estructura legal de la empresa la cual se constituirá bajo una compañía de responsabilidad limitada, conformada por 2 socios y su denominación “Magicalli clean Cía. Ltda.”
- La nueva empresa contará con todos los niveles jerárquicos y contará con cinco empleados divididos en cada uno de los niveles, contará con un asesor temporal. El sistema organizacional de la empresa estará constituido con organigramas, estructural, funcional y posicional, y los respectivos manuales de funciones para cada uno de los cargos.

- La inversión inicial necesaria para la puesta en marcha de la empresa es de 41.631,79 USD.
- Los costos de producción para el primer año son de 61.103,72 USD, por lo que el costo unitario de producción es de 1,15 centavos y por consiguiente el precio de venta al público sería de 1,62 centavos por cada kilogramo de prendas.
- El monto de los ingresos para el primer año es de 85.545,21 USD y la utilidad líquida de 14.023,30 USD
- El punto de equilibrio para el año 1 la empresa debe trabajar al 64.54 % de su capacidad instalada y vender un monto de 55.210,17 en sus ingresos. Para el año 5 debe trabajar al 64.02% de su capacidad y sus ingresos deben alcanzar los 58.193,49 USD. Para el año 10 la capacidad utilizada debe ser del 64,14% y sus ventas de 68.394,81 USD.
- De acuerdo al análisis de los ratios financieros el flujo de caja para el primer año es de 22.250,05 y los de los años posteriores son todos positivos. El VAN del proyecto muestra un resultado positivo de 35.045,15 USD; la relación de beneficio costo indica que la empresa recuperara 0.38 centavos por cada dólar que invierta. La empresa recuperara el capital de la inversión en un lapso de un año, diez meses y seis días, la tasa interna de retorno es de 51.95 %, mayor que la tasa de oportunidad del mercado que alcanza el 9.47%; La empresa puede elevar sus costos al 16.40 % y sus ingresos disminuirlos en un 11.70 % sin afectar la estabilidad de la misma.
- La realización de este proyecto es factible por cuanto los indicadores financieros arrojan resultados positivos, lo cual indica un éxito en su implementación.

**i. Recomendaciones**

- Las autoridades gubernamentales deberían poner énfasis en brindar los respectivos apoyos para incrementar los emprendimientos, y así garantizar un empleo digno para los profesionales de la Administración de empresas, los cuales al terminar su carrera están capacitados para dirigir una empresa; y en la actualidad se presentan muchas trabas para conseguir empleo de acuerdo a sus capacidades y conocimientos.
- Este proyecto fue realizado cuidadosamente, por lo que se puede garantizar la veracidad de los resultados, hallazgos y conclusiones presentadas; por lo que todo el proyecto en sí puede ser tomado como referencia tanto para implementar un negocio o empresa similar o también para orientarse acerca de la creación de nuevos proyectos.
- A todos los que tengan acceso al presente informe, para que tomen en consideración su implementación y puesta en marcha con la finalidad de contribuir con la prestación de servicios y la generación de riqueza.
- A los estudiantes que necesiten una referencia de tesis, y consideren orientarse bajo el presente trabajo.



**j. Bibliografía**

Bernal, C. A. (2015). *Metodología de la investigación*. Mexico: Pearson Educacion.

Den Verghe, E. V. (2010). *Gestion y gerencia empresariales: aplicadas al siglo xxi*. Bogota: Ecoe Ediciones.

Fernandez, S. (2010). *Los Proyectos de inversion*. Costa Rica: Editorial Tecnologica de Costa Rica.

Gutierrez, J. (2015). *Gestion y control administrativo de las operaciones de caja*. España: Paraninfo.

Hartline, O. F. (2012). *Estrategia de marketing*. Mexico: Cengage Learning,inc.

Iborra, M., Dasi, A., Dols, C., & Ferrer, C. (2014). *Fundamentos de direccion de empresas*. Madrid: Paraninfo.

Inec. (2010). *Ecuador en cifras*. Ecuador.

Koch, E. J. (2012). *Manual del empresario exitoso*. Consultor Bandes.

Leon, C., Suarez, H., Romero, M., & Ruiz, M. (2014). *Evaluacion socioeconomica y financiera de politicas publicas*. Oviedo: Septem ediciones.

Mallo, C., & Rocafort, A. (2014). *Contabilidad de direccion para la toma de desiciones*. Barcelona: Editorial Profit.

Maqueda, L. J. (2010). *Marketing, innovacion y nuevos negocios*. Madrid: Editorial ESIC.

Mas Ruiz, F. (2010). *Temas de investigacion comercial*. España: Editorial Club Universitario.

Merino, J. S. (2010). *Investigacion de Mercados*.

Rosemberg, J. (s.f.). *Diccionario de administracion y finanzas*.

Valencia, J. R. (2010). *Administracion de pequeñas y medianas empresas*. Argentina: Sengage Learning.

Vazquez, E. (2010). *Empresa y Administracion*. Madrid: Paraninfo.

Viajandox.com. (s.f.). *Turismo Yantzaza*. Zamora.

Wordpress.com. (2013).

www.Inventosmodernos.cl. (2012). *lavadora*.

www.negociosrentables. (2014). *comoabrirunalavanderia*.

Yantzaza., G. M. (2014). *Historia*. Yantzaza: Virtual.

**k. Anexos****Anexo # 1****Ficha resumen del Proyecto de Tesis****TEMA:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE LAVADO AUTOMÁTICO DE PRENDAS DE VESTIR PARA EL CANTON YANTZAZA, EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**

**PROBLEMÁTICA.**

El gobierno del Ecuador y las políticas actuales, sumado a la apreciación del dólar, la subida de los precios de los productos de primera necesidad y el costo de vida en general, han ocasionado un auge de las necesidades económicas, por lo que la población se ve obligada a la generación de riqueza: desde algunos años atrás en las familias ya no es suficiente la aportación económica de una sola persona, sino que es de suma importancia la aportación de otro integrante.

La inserción de la mujer a la sociedad ha conllevado al desarrollo integral de las familias debido a la igualdad de oportunidades y derechos, por lo que la economía en cada hogar se equilibra favorablemente. De esta igualdad de derechos y responsabilidades se derivan factores en contra, tales como:

**Efectos.**

- Descuido de las actividades del hogar, debido al aumento de las ocupaciones especialmente en la madre o ama de casa
- Una de las actividades del hogar que es muy complicada y trabajosa es el lavado de la ropa, se requiere de tiempo, dinero y esfuerzo, y si las condiciones de clima no

son favorables el tiempo se alarga obligadamente debido a que no se seca la ropa por la lluvia y porque por lo general las corrientes de aire no son fuertes.

**De acuerdo a lo antes expuesto se puede determinar el siguiente problema:**

La falta evidente de una empresa de servicio de lavado automático de prendas de vestir en la ciudad de Yantzaza condiciona las actividades de la población, por lo que emprender en este ámbito resulta factible puesto que sería de mucha utilidad para las personas que tienen sus trabajos o negocios independientes ya que resultaría mucho más económico y se optimizaría tiempo y esfuerzo.

**OBJETIVOS**

*Objetivo general*

**Determinar la factibilidad de la creación de una empresa de servicio de lavado automático de prendas de vestir para el cantón Yantzaza, provincia de Zamora Chinchipe.**

*Objetivos específicos*

- 1- Efectuar el estudio de mercado para determinar la oferta y demanda de servicio de lavado automático de prendas de vestir en el cantón Yantzaza.
- 2- Elaborar el estudio técnico con el fin de establecer la ingeniería del proyecto, tamaño, localización, y requerimientos organizacionales.
- 3- Definir la estructura de la empresa, su organización, administrativa y legal para la correcta ejecución de sus actividades.
- 4- Realizar el estudio económico para establecer la inversión inicial, costos e ingresos de la realización del proyecto previo a su implementación.

- 5- Efectuar una evaluación financiera para determinar si el proyecto es factible o no de ejecutarlo

## **METODOLOGÍA.**

### **Métodos**

**“Método Analítico.-** este método estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas de forma individual (análisis), y luego se integran dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis).” (Bernal, 2015)<sup>1</sup>

Este método será muy útil tanto para el planteamiento de la problemática como para el estudio de mercado.

**“Método deductivo.-**es una aproximación a cuestiones científicas en la que una premisa que se acepta como verdadera, se convierte en la base de razonamientos lógicos”.<sup>2</sup> (Rosemberg)

Este método es muy útil en la descripción ordenada y coherente de la problemática.

**Método inductivo.-** es un método de razonamiento que aborda un problema yendo de lo particular a lo general subrayando la importancia de los datos reunidos a través de la observación del universo empírico.” (Rosemberg)

Este método será útil conjuntamente con el deductivo para abordar el problema planteado y delimitarlo correctamente.

---

<sup>1</sup> Bernal, C. A. (2015). *Metodología de la investigación*. Mexico: Pearson Educacion.

<sup>2</sup> Rosemberg, J. (s.f.). *Diccionario de administracion y finanzas*.

## TÉCNICAS

“La observación científica como método consiste en la percepción directa del objeto de investigación. La observación investigativa es el instrumento universal del científico. La observación permite conocer la realidad mediante la percepción directa de los objetos y fenómenos.” (Rosemberg)

La observación directa es útil en todo el proceso del desarrollo del proyecto, puesto que es necesaria para tener una visión clara de los objetivos del proyecto.

**Encuesta:** “Es una técnica de recogida de información primaria y cuantitativa, con fines descriptivos, de una muestra representativa del universo, objeto de estudio mediante un cuestionario estructurado.” (Mas Ruiz, 2010)<sup>3</sup>

Se aplicara a las mujeres y hombres de la ciudad de Yantzaza posterior a la delimitación de la muestra.

**Muestra:** es la delimitación de un porcentaje significativo del total de la población.

---

<sup>3</sup> Mas Ruiz, F. (2010). *Temas de investigacion comercial*. España: Editorial Club Universitario.

**ANEXO # 2****ENCUESTA APLICADA A LOS DEMANDANTES DEL SERVICIO DE LAVADO DE  
PRENDAS DE VESTIR EN LA CIUDAD DE YANTZAZA.****1. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales promedio?**

- 354 o menos ( )  
355 -500 ( )  
501- 800 ( )  
801-1000 ( )  
1001 más ( )

**2. Al momento de realizar la limpieza de su ropa, prendas de vestir en general Ud.**

Prefiere:

- Realizar la limpieza manualmente. ( )  
Utilizar la maquina lavadora que tiene en casa ( )  
Pagar el servicio de una señora lavandera ( )  
Pagar el servicio de lavado automático ( )

de una lavandería de la localidad.

**3. ¿Utiliza o ha utilizado los servicios de una lavandería de ropa de su localidad?**

SI ( )

NO ( )

En el caso de que su respuesta sea negativa, por favor continúe en la pregunta # 10.

**4. ¿Cuál es la lavandería que Ud., utiliza con más frecuencia?**

La burbuja ( )

Lavandería Yantzaza ( )

La espuma ( )

**5. ¿Con que frecuencia utiliza Ud. los servicios de lavandería de ropa?**

Diario ( )

Semanal ( )

Mensual ( )

Otros.....

**6. ¿Cuántos kilos de ropa lleva usted a la lavandería en un promedio semanalmente?**

De uno a tres kilos ( )

De cuatro a siete kilos ( )

De ocho a diez kilos ( )

Más de 10 kilos ( )

**7. ¿Qué opina del servicio que le ofrecen en la lavandería?**

Excelente ( )

Bueno ( )

Regular ( )

Malo ( )

**8. ¿Cuál es el precio que Ud. Paga por el lavado de cada kilo de ropa?**

0,80 centavos ( )

1 dólar ( )

1.50 dólares ( )

Mas .....



**9. ¿Al momento de utilizar el servicio de lavado de ropa que es lo que toma en cuenta?**

Calidad ( )

Precios ( )

Atención al cliente ( )

**10. ¿En caso de crearse una empresa que brinde el servicio de lavado automático de ropa, a precios cómodos y con excelente atención al cliente: utilizaría el servicio?**

SI ( )

NO ( )

**11. ¿Cuál es el precio que Ud. Estaría dispuesto a pagar por el lavado de cada kilo de ropa?**

0,80 centavos ( )

1 dólar ( )

1.50 dólares ( )

Mas .....

**12. ¿Qué medio publicitario usted prefiere?**

**Televisión** ( )

Tv los encuentros ( )

Otros ( ).....

**Radio** ( )

Amazonas ( )

La romántica ( )

Otros ( ).....

**Prensa Escrita** ( )

DIARIO CENTINELA ( )

OTROS ( ).....

**Vallas Publicitarias ( )**

**13. ¿En qué horarios usualmente usted tiene acceso a estos medios publicitarios?**

• 7H00 - 12H00 ( )

• 13H00 – 18H00 ( )

• 19H00 en adelante ( )

**14. ¿Le gustaría que la empresa brinde promociones a sus clientes?**

SI ( )

NO ( )

**15. ¿Qué promociones desearía que brinde la empresa?**

Sorteos mensuales ( )

Descuentos por monto ( )

Otros .....

## ANEXO # 3

**ENCUESTA APLICADA A LOS OFERENTES DEL SERVICIO DE LAVADO DE  
PRENDAS DE VESTIR EN LA CIUDAD DE YANTZAZA.**

1. ¿CUAL ES EL NOMBRE DE SU MICROEMPRESA O NEGOCIO?

.....

2. ¿CUANTAS PERSONAS TRABAJAN EN SU NEGOCIO CON RELACION DE  
DEPENDENCIA?

.....

3. ¿CUAL ES EL HORARIO DE ATENCION DE SU NEGOCIO?

.....

4. ¿QUIENES SON SUS PRINCIPALES CLIENTES?

INSTITUCIONES ( )

PROFESIONISTAS ( )

AMAS DE CASA ( )

ESTUDIANTES ( )

OTROS ( )

5. ¿CUALES SON LOS SERVICIOS QUE OFRECE EL NEGOCIO QUE UD.  
DIRIGE?

.....

.....

6. ¿CUAL ES EL PRECIO QUE DEBEN PAGAR LOS USUARIOS POR EL  
LAVADO DE:

CADA KG DE PRENDAS DE VESTIR ( )

ROPA DELICADA O DE ETIQUETA ( )

COBIJAS ( )

OTROS ( )

7. ¿EN UN PROMEDIO SEMANAL, A CUANTO ASCIENDE LA CANTIDAD EN Kg LAVADOS EN CADA UNA DE LAS CATEGORIAS QUE OFRECE?

PRENDAS DE VESTIR ( )

ROPA DELICADA O DE ETIQUETA ( )

COBIJAS ( )

OTROS ( )

8. ¿CUALES SON LOS INSUMOS QUE UD CONSIDERA NECESARIOS PARA UN OPTIMO LAVADO DE LAS PRENDAS DE VESTIR Y TELAS EN GENERAL?

.....  
 .....

9. ¿LOS MATERIALES O INSUMOS QUE UD. UTILIZA PARA LA REALIZACION DEL LAVADO (DETERGENTE, SUAVITEL Y OTROS) LAS ADQUIERE?

POR MEDIO DE UN PROVEEDOR ( )

EN LAS TIENDAS Y SUPERMECADOS DE LA CIUDAD ( )

OTROS ( )

10. ¿CUAL O CUALES SON SUS PRINCIPALES PROVEEDORES?

.....  
 .....

11. ¿CON EL PROPOSITO DE ELEVAR SUS VENTAS, CUALES SON SUS ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD?

.....  
 .....

12. ¿CON EL PROPOSITO DE INCENTIVAR LA FIDELIDAD DE SUS  
CLIENTES, UD OFRECE ALGUN TIPO DE PROMOCION?

SI ( ) ¿CUALES?.....

NO ( )

13. ¿CONSIDERA UD. QUE EL NEGOCIO QUE DIRIGE ES RENTABLE, LE  
BRINDA BENEFICIOS ECONOMICOS?

SI ( )

NO ( )

14. ¿CUAL ES SU PRINCIPAL COMPETIDOR?

.....

# ÍNDICE

PORTADA .....	i
CERTIFICACIÓN .....	ii
AUTORÍA .....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN .....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
a. TÍTULO .....	1
b. RESUMEN .....	2
ABSTRACT .....	5
c. INTRODUCCIÓN .....	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA .....	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS .....	25
f. RESULTADOS .....	28
g. DISCUSIÓN .....	57
h. CONCLUSIONES .....	136
i. RECOMENDACIONES .....	138
j. BIBLIOGRAFÍA .....	139
k. ANEXOS .....	141
INDICE .....	152