



# **UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN  
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA  
ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE INGENIERAS COMERCIALES**

**TEMA**

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
DE LAVADO DE ROPA EN EL CANTÓN CALUMA, PROVINCIA  
BOLÍVAR, AÑO 2012**

**AUTORES**

**ARIENE CECILIA RECALDE MONTERO  
SANDRA VERONICA VELASCO GAIBOR**

**DIRECTOR**

**Dr. MARCELO VENEGAS, MBA**

**PARES ACADÉMICOS**

**Ing. VÍCTOR QUIZHPE  
Ing. WILSON TORRES**

**GUARANDA, NOVIEMBRE 2013**

## II. DEDICATORIA

Es mi deseo agradecer y dedicarles este Trabajo, plasmado en esta Tesis, en primera instancia a mis progenitores, quienes me han apoyado con sus sabios consejos, ánimo y orientación necesarios para continuar, lo cual ha contribuido para lograr mis metas y objetivos propuestos en el largo camino de la existencia y llegar a ser un ente de bien ante la sociedad.

Mis hijos, Eduarth y Kristel, que han venido a este mundo para darme el impulso y la inspiración a fin de terminar el trabajo, es sin duda mi referencia para el presente y para el futuro.

Para mi esposo Cristian, por su paciencia, comprensión y amor.

### **Cecilia Recalde**

Dedico esta información a toda mi familia, en especial a mis abuelos Blanca y Segundo y a mi madre Elsa por su comprensión y ayuda en aquellos buenos y malos momentos de mi vida, quienes me han enseñado a enfrentar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni sucumbir en el intento, me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia y mi empeño y todo ello con gran amor.

Y sin olvidar a mi querido padre Miguel Velasco que ya partió a la presencia del Altísimo, en estos momentos estaría muy orgulloso de que haya cumplido con una etapa más en mi vida como profesional. No está por demás hacer un espacio para aquella persona que siempre estuvo alentándome en cada momento, creyó en mí y que no es preciso nombrarle ya que al ver estas líneas sabrá que es para él.

A todos ellos, muchas gracias de todo corazón.

### **Sandra Velasco**

### **III. AGRADECIMIENTO**

Nuestra gratitud, esencialmente está dirigida a Dios por habernos dado la existencia y permitido llegar al final de la carrera.

A los docentes que nos han acompañado durante el largo camino de nuestra formación académica, brindándonos siempre su orientación con profesionalismo ético en la adquisición de conocimientos y afianzando nuestra educación y no menos importante, nos gustaría agradecer sinceramente a nuestro tutor de Tesis, Dr. Marcelo Venegas, por su esfuerzo y dedicación; sus conocimientos, orientaciones, su manera de trabajar, su persistencia, paciencia y motivación han sido fundamentales para nuestra investigación y sentirnos en deuda con él por todo lo recibido durante el periodo de tiempo que ha durado esta Tesis.

**Las Autoras**

#### **IV. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR**

El suscrito Dr. Marcelo Venegas S., en cumplimiento a lo estipulado en el Reglamento respectivo para la Titulación de Ingenier@s Comerciales, certifico que una vez revisado el **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE LAVADO DE ROPA EN EL CANTÓN CALUMA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2012**, presentado por las Egresadas Srta. Sandra Velasco y Sra. Cecilia Recalde; cumplen con los parámetros y requisitos para tal efecto; de tal manera que sigan el trámite legal pertinente.

Atentamente.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Marcelo Venegas S.', is written over a faint rectangular stamp or box.

Dr. Marcelo Venegas S

**DIRECTOR**

2013-02-06-01-P002231

En la Ciudad de Caluma, Cantón

**DECLARACIÓN JURAMENTADA**

del mismo nombre, Provincia de

**REALIZADO POR: ARIENE**

Bolívar República del Ecuador,

**CECILIA RECALDE MONTERO Y OTRA**

hoy día viernes veinte y cinco

**CUANTÍA: INDETERMINADA**

de octubre del año dos mil trece,

ante mi Abogado Germán Benavides Abril, Notario de este Cantón.

Comparecen las señoritas: **ARIENE CECILIA RECALDE MONTERO y**

**SANDRA VERÓNICA VELASCO GAIBOR, de estado civil solteras,**

portadoras de las cédula de ciudadanía número; **uno dos cero cinco uno cero**

**ocho cuatro cero guión ocho y uno dos cero cuatro siete siete cero**

**cuatro cinco guion cinco.** Las comparecientes manifiestan ser

ecuatorianas, mayores de edad, de estado civil solteras como se deja

expresado, domiciliadas en el Cantón Caluma, Provincia de Bolívar, legalmente

capaz a quien de conocerla doy fe y dice: Que instruida de la naturaleza, objeto y

resultados legales de este instrumento, en forma libre y voluntaria manifiesta que

tienen a bien otorgar la presente Declaración Jurada. Al efecto, juramentada que

fue en legal y debida forma, previa la explicación de la gravedad del juramento,

de las penas de perjurio y de la obligación que tienen de decir la verdad, expone.

Nosotras, **ARIENE CECILIA RECALDE MONTERO y SANDRA**

**VERÓNICA VELASCO GAIBOR,** manifestamos, que los criterios e ideas

emitidos en el presente trabajo de investigación titulado: "**PROYECTO DE**

**INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE LAVADO**

**DE ROPA EN EL CANTÓN CALUMA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO**

**2012**", previo a la obtención del Título de Ingenieras Comerciales, es de nuestra

exclusiva responsabilidad en calidad de autoras. Es todo cuanto podemos decir en

honor a la verdad; y, leída que le fue esta su declaración a las comparecientes, se

afirman y se ratifican en lo expuesto y firman conmigo en unidad de acto de todo

lo cual doy fe.

  
ARIENE CECILIA RECALDE M.  
C.I: 120510840-8  
C.V: 015-0079

  
SANDRA VERÓNICA VELASCO G.  
C.I: 120477045-5  
C.V: 019-0047

  
NOTARIA PRIMERA  
M. Germán Benavides Abril



## VI. TABLA DE CONTENIDOS

|              | <b>INDICE</b>                                       | <b>PÁGINAS</b> |
|--------------|---|----------------|
| <b>I.</b>    | Portada   | I              |
| <b>II.</b>   | Dedicatoria   | II             |
| <b>III.</b>  | Agradecimiento                                      | III            |
| <b>IV.</b>   | Certificación del Tutor                             | IV             |
| <b>V.</b>    | Autoría Notariada                                   | V              |
| <b>VI.</b>   | Tabla de Contenido                                  | VI             |
| <b>VII.</b>  | Lista de Cuadros y Gráficos                         | IX             |
| <b>VIII.</b> | Lista de Anexos                                     | XII            |
| <b>IX</b>    | Resumen Ejecutivo en Español                        | XIV            |
| <b>X</b>     | Introducción  | XVI            |
|              | <b>CAPITULO I</b>                                   | 1              |
| <b>1.1</b>   | Tema  | 2              |
| <b>1.2</b>   | Antecedentes  | 2              |
| <b>1.3</b>   | Justificación                                       | 6              |
| <b>1.4</b>   | Objetivos   | 8              |
| <b>1.4.1</b> | General   | 8              |
| <b>1.4.2</b> | Específicos   | 8              |
| <b>1.5</b>   | Metodología   | 9              |
| <b>1.5.1</b> | Métodos   | 9              |
| <b>1.5.2</b> | Tipo de investigación                               | 9              |
| <b>1.5.3</b> | Técnicas e instrumentos para la obtención de datos. | 10             |
| <b>1.5.4</b> | Universo y muestra.                                 | 11             |
| <b>1.5.5</b> | Procesamiento de los datos                          | 13             |
|              | <b>CAPITULO II</b>                                  | 14             |
| <b>2.1</b>   | <b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADO</b>       | 15             |
| <b>2.2</b>   | Conclusiones  | 27             |

|         |   |    |
|---------|---|----|
| 2.3     | Recomendaciones                                 | 28 |
|         | <b>CAPITULO III</b>                             | 29 |
| 3.1     | <b>ESTUDIO DE MERCADO</b>                       | 30 |
| 3.1.1   | Definición del Producto                         | 30 |
| 3.1.2   | Análisis de la demanda y proyecciones           | 31 |
| 3.1.3   | Análisis de la oferta y proyecciones            | 34 |
| 3.1.3.1 | Análisis de la demanda insatisfecha             | 36 |
| 3.1.3.2 | Capacidad de producción                         | 36 |
| 3.1.4   | Análisis de precios                             | 37 |
| 3.1.5   | Análisis de la comercialización                 | 38 |
| 3.2     | <b>ESTUDIO TECNICO</b>                          | 38 |
| 3.2.1   | Tamaño  | 39 |
| 3.2.2   | Localización (Macro y micro localización)       | 39 |
| 3.2.3   | Ingeniería o proceso productivo                 | 42 |
| 3.2.3.1 | Descripción y parámetros del proceso productivo | 43 |
| 3.2.4   | Distribución de la Planta y Construcciones      | 44 |
| 3.2.5   | Requerimiento de maquinaria                     | 46 |
| 3.3     | <b>ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL</b>    | 54 |
| 3.3.1   | Nombre de la Empresa                            | 54 |
| 3.3.2   | Propietaria                                     | 54 |
| 3.3.3   | Slogan  | 54 |
| 3.3.3.1 | Logotipo  | 54 |
| 3.3.4   | Giro del negocio                                | 55 |
| 3.3.5   | Cuadro directivo                                | 55 |
| 3.3.6   | Orgánico estructural                            | 58 |
| 3.3.7   | Orgánico funcional                              | 59 |

|               |  |    |
|---------------|--|----|
| <b>3.4</b>    | <b>ESTUDIO FINANCIERO</b>                        | 61 |
| <b>3.4.1</b>  | Costo Total                                      | 62 |
| <b>3.4.2</b>  | Inversión Total                                  | 63 |
| <b>3.4.3</b>  | Financiamiento                                   | 64 |
| <b>3.4.5</b>  | Amortización de intangibles                      | 65 |
| <b>3.4.6</b>  | Estructura de Costos                             | 66 |
| <b>3.4.7</b>  | Determinación de los Ingresos                    | 67 |
| <b>3.4.8</b>  | Punto de Equilibrio                              | 67 |
| <b>3.4.9</b>  | Estado de Resultados                             | 69 |
| <b>3.4.10</b> | Estado de Situación Final                        | 71 |
| <b>3.4.11</b> | Flujo de Fondo de Efectivo Proyectados           | 73 |
|               | <b>CAPITULO IV</b>                               | 75 |
|               | <b>EVALUACION FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL</b> | 76 |
| <b>4.1</b>    | Tasa de Rendimiento Económica Mínima Aceptable   | 76 |
| <b>4.1.2</b>  | Valor actual neto (VAN)                          | 77 |
| <b>4.1.3</b>  | Tasa interna de retorno (TIR)                    | 78 |
| <b>4.1.4</b>  | Periodo de Recuperación de la Inversión PRI      | 79 |
| <b>4.1.5</b>  | Relaciones Beneficio Intangible/Costo            | 80 |
| <b>4.1.6</b>  | Índices Financieros.                             | 82 |
| <b>4.2</b>    | Evaluación Social                                | 85 |
| <b>4.3</b>    | Evaluación Ambiental                             | 86 |
|               | Conclusiones                                     | 87 |
|               | Recomendaciones                                  | 88 |
|               | . Bibliografía                                   | 89 |

## VII. LISTA DE CUADROS/GRÁFICOS

### CUADROS RELATIVOS ALAS ENCUESTAS REALIZADAS

| CUADROS            |   | PÁGINAS |
|--------------------|---|---------|
| <b>Cuadro N°1</b>  | ¿Usted ha utilizado los servicios de una empresa de lavado de ropa?   | 15      |
| <b>Cuadro N°2</b>  | ¿Con qué frecuencia usted lava su ropa?   | 16      |
| <b>Cuadro N°3</b>  | ¿Qué cantidad de ropa lava usted a la semana?   | 17      |
| <b>Cuadro N°4</b>  | ¿Cuánto dinero al mes gasta usted en el lavado de ropa?   | 18      |
| <b>Cuadro N°5</b>  | ¿En qué horario lava usted su ropa?   | 19      |
| <b>Cuadro N°6</b>  | ¿Qué días dedica para realizar el lavado de ropa?   | 20      |
| <b>Cuadro N°7</b>  | ¿Dentro de los servicios que ofrecen las lavanderías de ropa cuál de ellos utiliza con mayor frecuencia?          | 21      |
| <b>Cuadro N°8</b>  | ¿Por cuál de las siguientes características estaría dispuesto a utilizar el servicio de lavandería?               | 22      |
| <b>Cuadro N°9</b>  | ¿Acude usted a lavar sus prendas en alguna lavandería fuera de la ciudad de Caluma?                               | 23      |
| <b>Cuadro N°10</b> | ¿Al lavar la ropa usted la clasifica en?  | 24      |
| <b>Cuadro N°11</b> | ¿A más de la ropa que otras prendas lava?   | 25      |
| <b>Cuadro N°12</b> | ¿Si le ofertarán un nuevo servicio de lavado de ropa en la ciudad de Caluma, Ud., estaría dispuesto a utilizarla? | 26      |
| <b>Cuadro N°13</b> | Análisis de la demanda y proyecciones   | 31      |
| <b>Cuadro N°14</b> | Mercado Meta  | 32      |
| <b>Cuadro N°15</b> | Proyección de la Demanda  | 34      |
| <b>Cuadro N°16</b> | Proyección de la Oferta   | 35      |
| <b>Cuadro N°17</b> | Proyección de la demanda insatisfecha   | 36      |
| <b>Cuadro N°18</b> | Capacidad de Producción   | 37      |
| <b>Cuadro N°19</b> | Costo Total   | 62      |
| <b>Cuadro N°20</b> | Inversión Total   | 63      |
| <b>Cuadro N°21</b> | Financiamiento  | 64      |
| <b>Cuadro N°22</b> | Financiamiento por partidas   | 64      |

|                    |  |    |
|--------------------|--|----|
| <b>Cuadro N°23</b> | Amortización de intangibles                            | 65 |
| <b>Cuadro N°24</b> | Estructura de Costos                                   | 66 |
| <b>Cuadro N°25</b> | Determinación de los Ingresos                          | 67 |
| <b>Cuadro N°26</b> | Estado de Resultados                                   | 70 |
| <b>Cuadro N°27</b> | Estado de Situación Final                              | 71 |
| <b>Cuadro N°28</b> | Flujo de Fondos de Efectivo                            | 74 |
| <b>Cuadro N°29</b> | Tasa de rendimiento mínima aceptable (Cálculo del VAN) | 76 |
| <b>Cuadro N°30</b> | Valor Actual Neto                                      | 77 |
| <b>Cuadro N°31</b> | Tasa Interna de Retorno                                | 79 |
| <b>Cuadro N°32</b> | Relación Beneficio Costo                               | 80 |

## GRÁFICOS RELATIVOS A LAS ENCUESTAS REALIZADAS

| GRÁFICOS            |   | PÁGINAS |
|---------------------|---|---------|
| <b>Gráfico N°1</b>  | ¿Usted ha utilizado los servicios de una empresa de lavado de ropa?   | 15      |
| <b>Gráfico N°2</b>  | ¿Con qué frecuencia usted lava su ropa?   | 16      |
| <b>Gráfico N°3</b>  | ¿Qué cantidad de ropa lava usted a la semana?   | 17      |
| <b>Gráfico N°4</b>  | ¿Cuánto dinero al mes gasta usted en el lavado de ropa?   | 18      |
| <b>Gráfico N°5</b>  | ¿En qué horario lava usted su ropa?   | 19      |
| <b>Gráfico N°6</b>  | ¿Qué días dedica para realizar el lavado de ropa?   | 20      |
| <b>Gráfico N°7</b>  | ¿Dentro de los servicios que ofrecen las lavanderías de ropa cuál de ellos utiliza con mayor frecuencia?          | 21      |
| <b>Gráfico N°8</b>  | ¿Por cuál de las siguientes características estaría dispuesto a utilizar el servicio de lavandería?               | 22      |
| <b>Gráfico N°9</b>  | ¿Acude usted a lavar sus prendas en alguna lavandería fuera de la ciudad de Caluma?                               | 23      |
| <b>Gráfico N°10</b> | ¿Al lavar la ropa usted la clasifica en?  | 24      |
| <b>Gráfico N°11</b> | ¿A más de la ropa que otras prendas lava?   | 25      |
| <b>Gráfico N°12</b> | ¿Si le ofertarán un nuevo servicio de lavado de ropa en la ciudad de Caluma, Ud., estaría dispuesto a utilizarla? | 26      |
| <b>Gráfico N°13</b> | Ingeniería o Proceso Productivo   | 42      |
| <b>Gráfico N°14</b> | Distribución de la Planta   | 45      |
| <b>Gráfico N°15</b> | Organigrama Estructural   | 58      |
| <b>Gráfico N°16</b> | Punto de Equilibrio   | 68      |

## VIII. LISTA DE ANEXOS

| <b>ANEXO</b>      |  | <b>PÁGINAS</b> |
|-------------------|--|----------------|
| <b>ANEXO N°1</b>  | MATERIA PRIMA DIRECTA  | 91             |
| <b>ANEXO N°2</b>  | MANO DE OBRA DIRECTA   | 91             |
| <b>ANEXO N°3</b>  | MATERIA PRIMA INDIRECTA  | 91             |
| <b>ANEXO N°4</b>  | DEPRECIACIONES   | 92             |
| <b>ANEXO N°5</b>  | MOVILIZACION Y TRANSPORTE  | 92             |
| <b>ANEXO N°6</b>  | MANTENIMIENTO  | 92             |
| <b>ANEXO N°7</b>  | AMORTIZACIONES   | 93             |
| <b>ANEXO N°8</b>  | SUELDOS Y SALARIOS   | 95             |
| <b>ANEXO N°9</b>  | UTILES DE ASEO   | 95             |
| <b>ANEXO N°10</b> | UTILES DE OFICINA  | 96             |
| <b>ANEXO N°11</b> | SERVICIOS BASICOS  | 96             |
| <b>ANEXO N°12</b> | DEPRECIACIONES EQUIPOS   | 97             |
| <b>ANEXO N°13</b> | PROMOCION Y PUBLICIDAD   | 99             |
| <b>ANEXO N°14</b> | INTERESES  | 101            |
| <b>ANEXO N°15</b> | MAQUINARIA Y EQUIPO  | 103            |
| <b>ANEXO N°16</b> | MUEBLES Y ENSERES  | 103            |
| <b>ANEXO N°17</b> | EQUIPO DE OFICINA  | 104            |
| <b>ANEXO N°18</b> | EQUIPO DE COMPUTO  | 104            |
| <b>ANEXO N°19</b> | ELABORACIÓN DEL PROYECTO DE FACTIBILIDAD   | 104            |
| <b>ANEXO N°20</b> | GASTOS DE ORGANIZACION   | 105            |
| <b>ANEXO N°21</b> | GASTOS DEL PERSONAL  | 105            |
| <b>ANEXO N°22</b> | MATERIA PRIMA DIRECTA MES  | 107            |
| <b>ANEXO N°23</b> | MANO DE OBRA DIRECTA MES   | 107            |
| <b>ANEXO N°24</b> | GASTOS DE FABRICACION (MATERIA PRIMA<br>INDIRECTA MES,MOVILIZACION Y TRANSPORTE,<br>MANTENIMIENTO) | 107            |
| <b>ANEXO N°25</b> | GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES   | 109            |

(SUELDOS, UTILES DE ASEO, UTILES DE OFICINA,  
SERVISIOS BASICOS, DEPRECIACIONES MES)

|                   |   |            |
|-------------------|---|------------|
| <b>ANEXO N°26</b> | <b>GASTOS DE VENTAS</b>                     | <b>111</b> |
| <b>ANEXO N°27</b> | <b>GASTOS FINANCIEROS</b>                   | <b>112</b> |
| <b>ANEXO N°28</b> | <b>AMORTIZACION</b>                         | <b>112</b> |
| <b>ANEXO N°29</b> | <b>FONDO DE SALVAMENTO</b>                  | <b>113</b> |
| <b>ANEXO N°30</b> | <b>ENCUESTA REALIZADA A LOS HABITANTES.</b> | <b>114</b> |

## **IX. RESUMEN EJECUTIVO EN ESPAÑOL**

El proyecto de inversión está orientado a implementar una Lavandería que brinde los servicios de lavado de ropa en el Cantón Caluma, consta de cuatro capítulos integrados en el estudio de mercado, técnico, administrativo organizacional y financiero; así como la evaluación social y ecológica.

El Capítulo I, está estructurado con el tema y se describen los antecedentes, la justificación, el objetivo tanto general como específico, la metodología (métodos, fuentes de investigación, técnicas e instrumentos para la obtención de datos y el universo y muestra; a más del procesamiento de los datos.

El Capítulo II resume los datos de la investigación realizada, donde se analiza e interpreta los resultados de las Encuestas y se anotan las conclusiones

En el Capítulo III se analizaron la demanda y oferta de los servicios de lavandería de ropa determinando la demanda insatisfecha con lo que se demuestra el potencial del mercado y que estarán dispuestos a demandar del servicio de lavado de ropa en el Cantón Caluma. Se determina el mercado meta que va a hacer uso del servicio de lavandería según las encuestas realizadas, analizadas y tabuladas en el capítulo dos por parte de las personas encuestadas.

En el estudio técnico se anota la ingeniería del proyecto con la infraestructura y proceso productivo descrito mediante diagrama de bloques y flujograma de procesos así como los equipos y maquinaria necesarios para su funcionamiento.

En el estudio administrativo organizacional del proyecto se describe la razón social, los objetivos, el slogan, logotipo y organigrama estructural y funcional de la empresa a constituir.

En el estudio financiero se determinan los costos, inversiones, financiamiento, depreciaciones, amortizaciones, ingresos, punto de equilibrio, Estado de Resultados, Estado de Situación Financiera Proyectados. Entre los principales indicadores financieros que determinan la factibilidad del proyecto son:

- Costo Total al Primer Año \$23.110,26 USD
- La Inversión Total es de \$16.692,69 USD distribuidos en Inversión Fija Tangible e Intangible y Capital de Trabajo.
- El Capital propio es de \$7.822,99 USD que corresponden al 46,86 % de la Inversión Total.
- El Financiamiento es de \$8869,70 USD que corresponden al 53,14 % de la Inversión Total.
- Los Ingresos al primer año son de \$32.400,00 USD.
- El Punto de Equilibrio es de \$22.290,25 USD.
- La Utilidad Neta Ejercicio al Primer Año es de \$ 6.080,13USD; que corresponden al 18,77 % de los Ingresos.
- El Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del Año 1 es de \$23.766,23USD en Activos.
- Tasa Interna de Retorno o Recuperación de la Inversión (TIR), corresponde al \$41,06 % con un valor de 0,43 dólares, lo que demuestra que con esa tasa de interés, los valores del estado de flujo proyectado se acercan a cero.
- El Período de Recuperación de la Inversión PRI es de 1 años, 9 meses.
- Valor Actual Neto Positivo y Negativo de \$12.797,18.

La presente Investigación arroja resultados positivos en los estudios de Mercado, Técnico, Económico y Financiero por lo que con este panorama es factible el **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE LAVADO DE ROPA EN EL CANTÓN CALUMA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2012**, y que beneficiará a los inversionistas y población del cantón.

## X. INTRODUCCIÓN

En los últimos años el sector del servicio ha experimentado un crecimiento muy significativo originando el auge de las empresas de lavado de ropa, lo cual se debe en gran parte al fenómeno del trabajo de la mujer fuera de casa, que ha ocasionado que las mismas envíen sus ropas y las de sus familias a lavar, con el fin de optimizar tiempo y esfuerzo.

El lavado de la ropa es una necesidad básica y siempre se ha considerado una labor de preocupación para las mujeres de hogar, sin embargo la globalización se ha contrapuesto a este pensamiento, las mujeres comenzaron a desarrollarse en oficios y carreras profesionales rompiendo paradigmas como por ejemplo “La mujer debe estar en el Hogar”.

A consecuencia de los cambios sufridos en nuestra sociedad, la independencia alcanzada por hombres y mujeres profesionales los ha llevado a buscar nuevos horizontes y el vivir solos contemplan tareas domésticas además de que los departamentos no están diseñados para incluir una “lavadora” y el tiempo es escaso. Este tipo de personas tiene la necesidad de lavar su ropa, pero de manera que no interrumpa sus actividades, sea cómodo tanto en las condiciones físicas como en los horarios.

Así surge la necesidad de un servicio de lavado que sea económico y práctico, que no requiera demasiado tiempo y que garantice calidad.

Una lavadora es un aparato eléctrico, que puede ser electrodoméstico o de uso industrial, usado generalmente para lavar ropa, pero el funcionamiento se basa en la mezcla de agua, detergente y suavizante.

Las amas de casa que poseen ingresos medios y poseen lavadora, colocan la ropa al interior (en el tambor central), añaden el detergente en los compartimientos, la programan y ponen a funcionar, por lo que sola empieza a lavar.

Sin embargo se deben tomar ciertas precauciones a la hora de iniciar un lavado de prendas de vestir, así:

- Mirar las etiquetas.
- Clasificar por color.
- Revisar bolsillos.
- Pre-tratar las manchas.
- Seleccionar agua fría o caliente.
- Elegir el detergente y dosis óptima. Tomar en cuenta si éste cuenta con aditivos (blanqueador, etc.)
- Seleccionar adecuadamente el programa de lavado de acuerdo a cantidad, tipo de ropa, etc.

# **CAPITULO I**

## **1.1 TEMA**

# **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE LAVADO DE ROPA EN EL CANTÓN CALUMA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2012.**

## **1.2. ANTECEDENTES**

“El ser humano al vivir solo o en familia está destinado a cumplir tareas domésticas, además de que su casa o departamento no fueron diseñados para incluir una lavadora de ropa muchas veces, de tal manera que la carencia de tiempo libre obliga a que busquen empresas o personas que realicen tareas propias del hogar como son la preparación de comidas, el cuidado de los niños, la limpieza de la casa y sobre todo el lavado y planchado de ropa.; y que mejor si el servicio de lavado es económico y práctico, que no requiera demasiado tiempo y garantice calidad en el uso de la ropa lavada”.<sup>1</sup>

“Las operaciones de lavado de ropa son un importante eslabón en la cadena de valores y cuidado personal de los seres humanos, pues los ciudadanos de todo el mundo consideran a esta actividad como un mecanismo para combatir la propagación de enfermedades.”<sup>2</sup>

Para el lavado de ropa y otros atuendos de vestir existen técnicas de lavado, equipos y personal idóneo que hace posible la reducción de los costos de operación de una lavandería.

En nuestro país y ciudades de la provincia Bolívar, la ropa se lava de dos maneras, manualmente y mediante lavadora; en el primer caso se mezcla agua, detergente y jabón; pero se suscitan numerosos problemas con el lavado de ropa manual como es el

---

<sup>1</sup>ARELLANO, Rolando, Marketing; Mc Graw Hill, México, 2007. Cuarta Edición., Pág. 45

<sup>2</sup>[www.tintorerias.com/la](http://www.tintorerias.com/la)

hecho que la ropa se maltrata al momento de ser golpeada en la piedra o con un garrote, pierde su color ya que no recibe un buen tratamiento o se desprenden sus accesorios al momento de lavar manualmente (botones, cierres, encajes, etc.).

Este tipo de lavado en la ciudad lo realizan comúnmente las lavanderas, quienes prestan sus servicios a domicilio o llevan la ropa al río Caluma para lavar, cobrando por la docena de ropa pequeña y mediana un dólar y las prendas grandes de dos a tres dólares e incluyen cobijas, edredones, sábanas, etc.

En el caso de lavar automáticamente, la ropa se la coloca en la lavadora, se agrega el detergente, suavizante y se la programa; el lavado se lleva a cabo gracias al giro del tambor, que es un recipiente metálico con numerosos agujeros, estos agujeros permiten que fluya el agua.

Entre los aspectos diferenciadores de las lavadoras están su capacidad de carga (entre 4,5 a 11 kilos) y van desde los 400 a 1.600 las revoluciones por minuto del tambor; estas características se las considerará al momento de cotizar los equipos para la lavandería a implementar en el Cantón Caluma.

Para mantener, proteger y tener la ropa en buen estado, se debe seguir un proceso a fin de manejarlo, técnica y profesionalmente, así:

“Etapas del proceso de lavado de Ropa y otras prendas

Clasificación

Pesado

Lavado

Secado

Planchado

Doblado

Almacenaje

Antes de iniciar el lavado, se debe clasificar la ropa y considerar aspectos como:

Tipo de tela

Grado de suciedad

Colores de tela

Tipo de suciedad”<sup>3</sup>

Cada una de las etapas se interrelacionan entre sí, como un procedimiento para standarizar el lavado de la ropa, así; la suciedad se puede clasificar por colorantes, cosméticos, sudor, grasas, aceites y otros: (vaselinas y parafinas, albúminas, animales y vegetales, harinas, lubricantes y azúcares).

La ropa clasificada será pesada y agrupada de acuerdo a la capacidad de las máquinas lavadoras para someterla a un enjuague inicial donde se elimina parcialmente con detergentes y alcalinos.

El lavado de la ropa permite combinar una acción mecánica y un proceso químico, para desinfectar, agilizar los procesos y utilizar dosis más económicas; así en el Ecuador Martinizing se fundó en 1967, en el mercado de lavado en ropa con una imagen innovadora y moderna, basada en una tecnología de punta que marcó una clara diferencia con respecto a los competidores, bajo el lema de una hora Martinizing con el cual rompió todos los esquemas del servicio de lavado de ropa en Ecuador.

“El proceso, que tradicionalmente tomaba cerca de tres días, fue reducido a 60 minutos, con esto se abarrotó de clientes que llegaban con sus prendas a constatar la eficiencia del servicio y verificar el tiempo de entrega. La satisfacción al cliente se logró a través de la excelencia en la atención por parte del personal de la empresa y en la adquisición de tecnología de punta que permitía lavar y secar un promedio de 40 libras de ropa en tan solo media hora”<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup>[www.asesoratintorerias.com.html](http://www.asesoratintorerias.com.html)

<sup>4</sup>[www.martinizing-ec.com](http://www.martinizing-ec.com)

Este proceso fue seguido en varias provincias y por otras empresas en las ciudades de Guayaquil, Cuenca, Ambato, Manta, Ibarra, Loja, etc.

El cantón Caluma está experimentando un crecimiento vertiginoso, convirtiéndose en un polo de desarrollo económico de la provincia, sin embargo no existe una empresa de lavado de ropa bien organizada que brinde este tipo de servicio, razón por lo que la idea de crear este tipo de actividades es necesaria y resulta rentable

### **1.3 JUSTIFICACIÓN**

El servicio de lavandería permite ahorrar tiempo y evita el fregado de las prendas de vestir en rústicas piedras que dañan el tejido o la ropa, produciéndose el deterioro y por ende destruyéndose la calidad, de allí que con la técnica moderna que funcionan en todos los negocios familiares (microempresa) o empresas especializadas de lavado de todo tipo de ropa se evita dichas incomodidades.

Las familias hoy en día, han invertido en una lavadora de ropa, pero cuando tienen que pagar las letras, deben pensar en su pago, utilización y otros factores pues semanalmente pagan por lavado de ropa entre 6 a 8 dólares, al mes sería 24 dólares y al año 288 dólares; esta cantidad si lo comparamos con el valor de una lavadora, se estaría pagando en menos de 3 años.

El lavado de ropa tiene un condicionante y es el pesado de la ropa sucia, así dieciocho unidades entre camisetas, pantalones y medias pueden llegar a pesar entre diez y veinte libras, pero si tiene que lavar edredones debe utilizarse una lavadora de mayor capacidad. Después de pesar la ropa sucia, se debe clasificar la ropa separando la de color para que no manche al momento de lavar y mezclase con el resto de ropa en la lavadora.

Este panorama descrito se ha acentuado en las familias que no disponen del tiempo necesario para realizar las actividades de lavado, secado y planchado, por lo que se constituyen estas personas en las potenciales beneficiarias del proyecto

Por tanto la investigación tiene validez para solucionar los problemas ocasionados por la falta de tiempo para lavar las prendas de vestir (especialmente de las amas de casa que trabajan en empresas públicas y privadas) así como hace falta una microempresa que se dedique al lavado de ropa en el Cantón Caluma de tal manera que contribuya al fomento

productivo y a optimizar el tiempo de los miembros del núcleo familiar que será de vital importancia para su comodidad.

Determinada la necesidad de crear una empresa de lavado de ropa y si no se aprovecha este estudio, su investigación y resultados económicos, la situación no va a variar en el cantón por lo que otros inversionistas aprovecharían este nicho o segmento de mercado para su propio beneficio.

## **1.4 OBJETIVOS**

### **1.4.1 OBJETIVO GENERAL**

Determinar la factibilidad económica y financiera para la creación de una empresa de lavado de ropa en el Cantón Caluma, provincia Bolívar en el año 2012.

### **1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ❖ Determinar mediante el estudio de mercado los demandantes, la oferta y la capacidad de producción de la empresa.
- ❖ Establecer a través del estudio técnico y administrativo los requerimientos y recursos necesarios para implementar la empresa de lavado de ropa y otras prendas de vestir.
- ❖ Determinar en base a los resultados del estudio económico financiero, la rentabilidad y sustentabilidad para la inversión en el proyecto.
- ❖ Realizar el estudio social y ambiental del proyecto.

## **1.5 METODOLOGÍA**

“Para realizar la investigación y elaborar el Proyecto de Inversión para la creación de la empresa de lavado de ropa en el cantón Caluma, Provincia Bolívar, aplicando la Investigación de Campo en el lugar de los hechos, por lo que utilizamos los siguientes métodos”.<sup>5</sup>

### **1.5.1 MÉTODOS**

Entre los métodos tenemos:

**MÉTODO INDUCTIVO.**- Es aquel que va de lo particular a lo general, de lo concreto a lo abstracto; es decir, que a través de este método obtendremos información particular a fin de llegar a datos generales en que conoceremos las necesidades, inquietudes y preferencias de los usuarios que demanden el servicio de lavado de ropa en el Cantón Caluma.

**MÉTODO DEDUCTIVO.**- Con los datos generales obtenidos llegaremos a una síntesis para determinar las conclusiones sobre la demanda y oferta del servicio que requieren los usuarios en el Cantón Caluma, respecto al servicio de lavado de ropa.

### **1.5.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

#### **INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA**

Se logró mediante esta investigación la tabulación e interpretación de los datos obtenidos en las encuestas, la descripción del servicio de lavado de ropa, precios, logotipo, slogan, los posibles clientes y conocimos los beneficios que a corto y largo

---

<sup>5</sup>BACA URBINA Gabriel, 2002, Evaluación de Proyectos, Mc Graw Hill, México, 2009. Cuarta Edición.

plazo se obtendrán con la empresa de Lavado de Ropa. Además la interpretación gráfica de los datos obtenidos en las encuestas.

### **1.5.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS**

**OBSERVACIÓN.**- Esta técnica nos permitió visualizar el lugar donde funcionará la empresa, así como analizar aspectos que se relacionen con el lavado de ropa en el Cantón Caluma para ubicar la logística del proyecto.

**ENCUESTA.**- Abarcó preguntas de forma secuencial, con elección múltiple, cerradas o abiertas; y, está dirigido a la población que necesite de los servicios y productos que le ofertará la empresa de lavado de ropa.

### **FUENTES DE INFORMACIÓN**

Entre las fuentes de información consta la Primaria y Secundaria

**PRIMARIAS.**- Esta información la obtuvimos a base de las Encuestas, Observación y Entrevista con las amas de casa del sector urbano del Cantón Caluma, quienes serán las potenciales usuarias.

**SECUNDARIAS.**- Las fuentes secundarias fueron folletos, libros o revistas relativos al tema así como del Internet, esta información nos permitió obtener una mayor visión de lo que será nuestro proyecto.

## 1.5.4 UNIVERSO Y MUESTRA

### UNIVERSO

“El cantón Caluma, posee una población total al año 2011 de 13.129 habitantes”<sup>6</sup>, de los cuales viven en el área urbana 6269 habitantes (Censo 2011, resultados definitivos); y, si esta cifra la dividimos para el promedio de 5 miembros que conforman el grupo familiar, se dispondría de 1254 hogares, sin embargo no todos los hogares están en la posibilidad de llevar a lavar sus prendas de vestir, por lo que consideraremos el 47,66% como la Población Económicamente Activa (PEA) según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC); este total cuyos miembros (generalmente padres) trabajan en instituciones públicas o privadas, serían potenciales usuarios de nuestro proyecto; por lo que tendríamos 598 hogares que utilizarían el servicio, así .

|  |                   |
|--|-------------------|
| Población del Cantón Caluma            | 13.129 Habitantes |
| Población Área Urbana                  | 6269 Habitantes   |
| Promedio del Grupo familiar en el país | 5 Miembros        |
| Hogares Zona Urbana                    | 1254              |
| PEA                                    | 47,66%            |
| Población Económicamente Activa        | 598 Hogares       |

### MUESTRA

Para nuestro estudio se cuentan con los resultados definitivos datos tomados del informe del Censo de población y Vivienda 2011, del Cantón Caluma y del área urbana, así:

---

<sup>6</sup> [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)

## CUADRO No 1

### POBLACIÓN DEL CANTÓN CALUMA POR SECTORES

| CANTÓN        | TOTAL<br>HABITANTES | SECTOR<br>URBANO | SECTOR<br>RURAL |
|---------------|---------------------|------------------|-----------------|
| <b>CALUMA</b> | 13.129              | 6269             | 6860            |

Fuente: INEC

Elaboración: Cecilia Recalde y Verónica Velasco

### FÓRMULA DE LA MUESTRA

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

### SIMBOLOGÍA

n = tamaño de la muestra

e = error admisible

m = tamaño de la población

**UNIVERSO: 598**

m = 598 familias

n = Tamaño de la Muestra

e = 5%

$$n = \frac{598}{(0.05)^2(598-1) + 1}$$

$$n = \frac{598}{0.0025 (597) + 1}$$

$$n = \frac{598}{2,4925}$$

**n= 239 Encuestas a los Hogares.**

Cabe aclarar que se tomará en cuenta para las encuestas a un solo miembro del hogar en este caso al padre o madre de familia y que serán distribuidas en toda la ciudad, considerando el número de familias y el asentamiento poblacional, así en Caluma Viejo se realizaron 60 encuestas, en la parte norte de Caluma Nuevo, desde las calles Héroes del Cenepa y Av. La Naranja hasta el Barrio El Paraíso, 100 encuestas y desde esas mismas calles hasta el Cementerio, la diferencia.

Especial tratamiento se dio al Gobierno Municipal del cantón, el Patronato Municipal, la Escuela Alfredo Noboa Montenegro, el Colegio Nacional Caluma, la Escuela HuaynaCapac, Escuela María Auxiliadora, La Ganga, las Cooperativas de Ahorro y Crédito, los Juzgados, etc.; que registran el mayor número de empleados públicos y privados en los que laboran un gran porcentaje de mujeres.

### **1.5.5 PROCESAMIENTO DE DATOS**

Para realizar el procesamiento de los datos, se utilizó el paquete estadístico Excel versión 7.0, y la presentación de los datos se lo hizo mediante la utilización de gráficos, tablas y cuadros de acuerdo al caso.

Una vez realizadas las respectivas encuestas se procedió a tabular los resultados de cada una de las preguntas realizadas, luego se efectuó la representación gráfica.

## **CAPITULO II**

## 2.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

### PREGUNTA N° 1

**¿USTED HA UTILIZADO LOS SERVICIOS DE UNA EMPRESA DE LAVADO DE ROPA?**

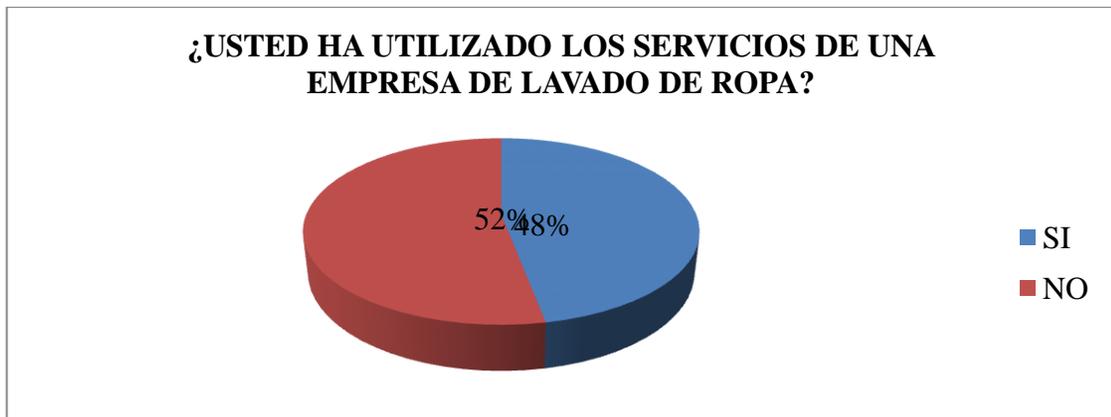
**CUADRO N° 1**

| OPCIÓN       | NÚMERO     | PORCENTAJE  |
|--------------|------------|-------------|
| SI           | 115        | 48 %        |
| NO           | 124        | 52 %        |
| <b>TOTAL</b> | <b>239</b> | <b>100%</b> |

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

**GRÁFICO N° 1**



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de personas encuestadas cerca de la mitad utilizado los servicios de una lavandería de ropa, sea que tenga o no lavadora, pues si bien en las lavadoras domésticas no se puede lavar los ternos, edredones, peluches, etc., lo que demuestra que en el Cantón Caluma hoy por hoy se está incrementando el hecho recurrir a este tipo de servicios.

## PREGUNTA N° 2

### ¿CON QUÉ FRECUENCIA USTED LAVA SU ROPA?

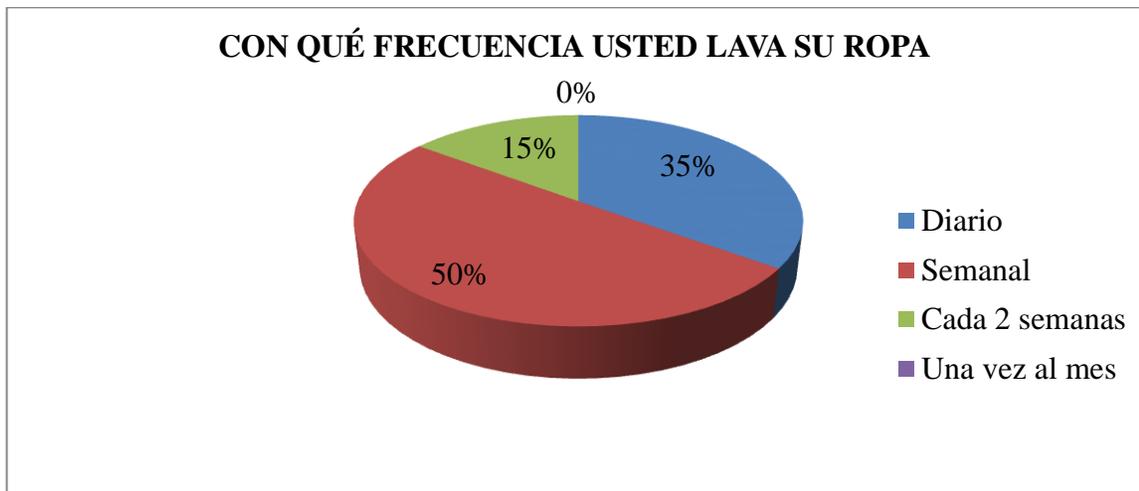
CUADRO N° 2

| OPCIÓN         | NÚMERO     | PORCENTAJE  |
|----------------|------------|-------------|
| Diario         | 83         | 35%         |
| Semanal        | 120        | 50%         |
| Cada 2 semanas | 36         | 15%         |
| Una vez al mes | 0          | 0%          |
| <b>TOTAL</b>   | <b>239</b> | <b>100%</b> |

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

GRÁFICO N° 2



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Según el cuadro la mitad de los encuestados lavan la ropa semanalmente, a diferencia de quienes lo hacen diariamente o cada dos semanas, este resultado nos permite proyectar las veces que lavan la ropa y utilizan una lavadora o una empresa de lavado.

### PREGUNTA N° 3

¿QUE CANTIDAD DE ROPA LAVA USTED A LA SEMANA?

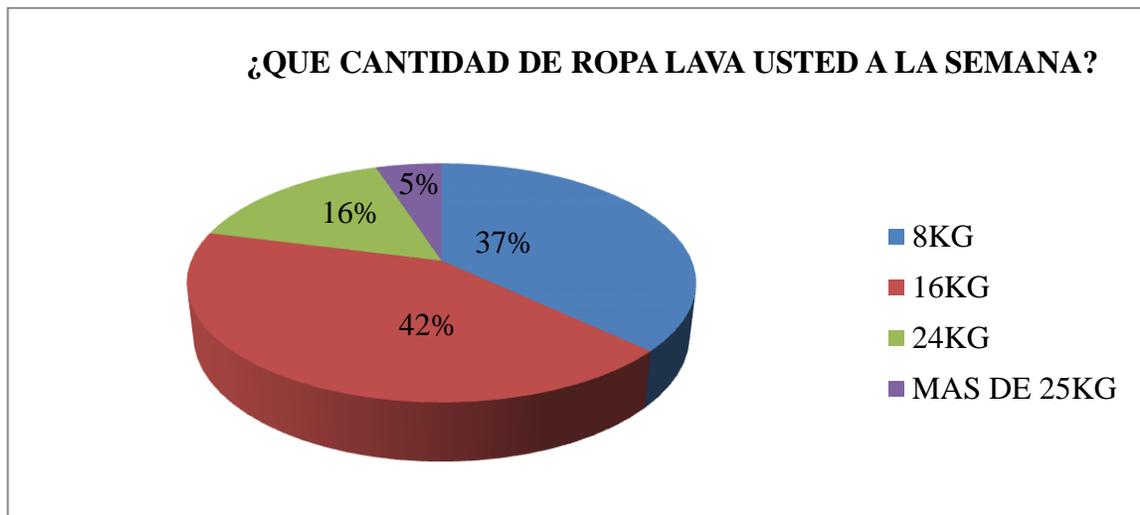
CUADRO N° 3

| OPCIÓN       | NÚMERO     | PORCENTAJE  |
|--------------|------------|-------------|
| 8 kg         | 88         | 37%         |
| 16 kg        | 100        | 42%         |
| 24 kg        | 38         | 16%         |
| Más de 25 Kg | 13         | 5%          |
| <b>TOTAL</b> | <b>239</b> | <b>100%</b> |

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

GRÁFICO N° 3



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De acuerdo al Gráfico N° 3, de los encuestados respecto a la cantidad de ropa que lava a la semana, tenemos que en un mayor porcentaje lavan hasta 16 kg de ropa, en menor porcentaje están los que lavan 8 kg y posteriormente 24 kg de ropa y los que lavan más de 25 Kg; lo que se demuestra realmente que en la ciudad de Caluma se lava semanalmente de acuerdo a los encuestados más de 60 Kg de ropa a la semana.

#### PREGUNTA N° 4

¿CUÁNTO DINERO AL MES GASTA USTED EN EL LAVADO DE ROPA?

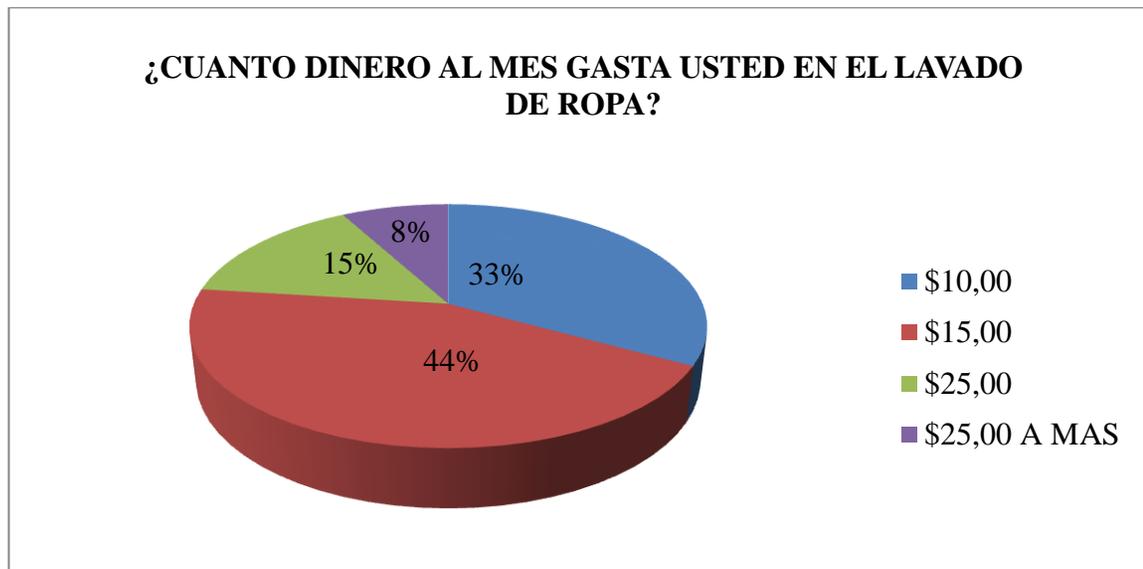
CUADRO N° 4

| OPCIÓN        | NÚMERO     | PORCENTAJE  |
|---------------|------------|-------------|
| \$ 10,00      | 78         | 33%         |
| \$ 15,00      | 104        | 44%         |
| \$ 25,00      | 37         | 15%         |
| \$25,00 a mas | 20         | 8%          |
| <b>TOTAL</b>  | <b>239</b> | <b>100%</b> |

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

GRÁFICO N° 4



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Casi la mitad de los encuestados gasta alrededor de \$15 dólares en lavado semanal en ropa, en menor porcentaje entre los \$10.00 dólares, \$25 y más de 25 dólares, se incluyen no solo el pago a la lavandera sino también los insumos como el jabón, detergente y suavizante.

## PREGUNTA N° 5

### ¿EN QUÉ HORARIO LAVA USTED SU ROPA?

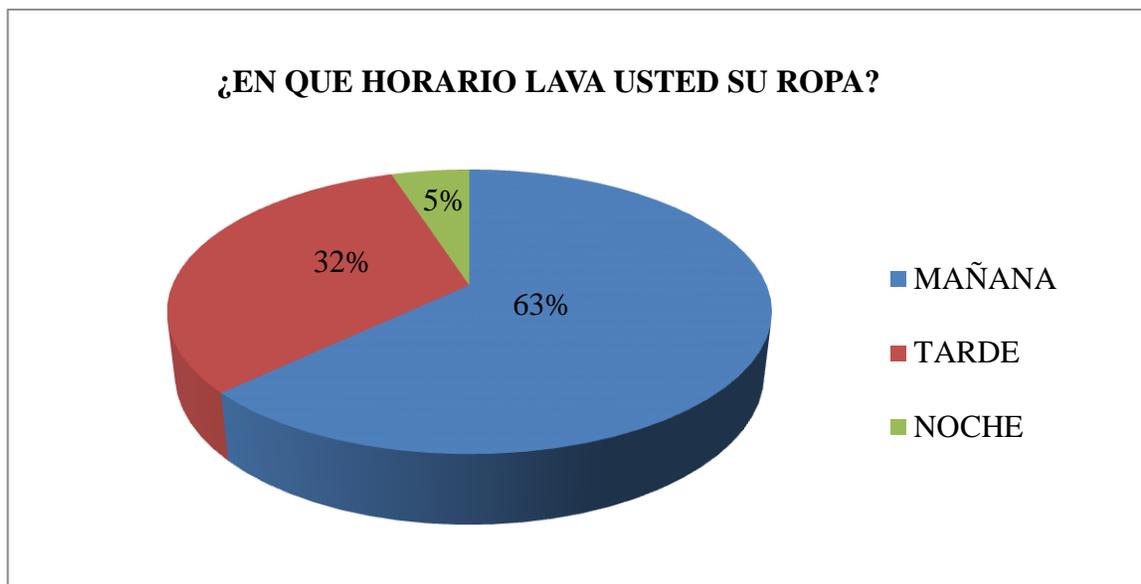
CUADRO N° 5

| OPCIONES     | CANTIDAD   | PORCENTAJE  |
|--------------|------------|-------------|
| Mañana       | 150        | 63%         |
| Tarde        | 77         | 32%         |
| Noche        | 12         | 5%          |
| <b>TOTAL</b> | <b>239</b> | <b>100%</b> |

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

GRÁFICO N° 5



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

La mayor parte de los encuestados lavan generalmente su ropa en las mañanas, en menor porcentaje están en la tarde y una mínima cantidad lo hacen por las noches cuando generalmente salen de sus oficinas o trabajos. Estos datos nos clarifican el panorama de quienes pueden ser nuestros clientes, claro está que depende de si es entre semana o el fin de semana.

## PREGUNTA N° 6

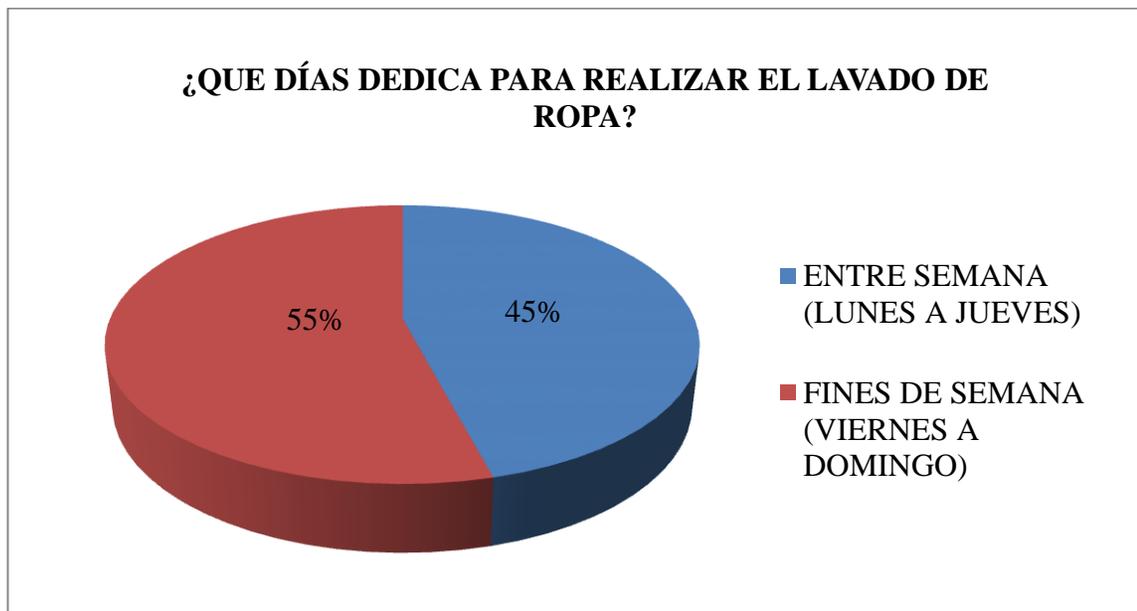
### ¿QUE DÍAS DEDICA PARA REALIZAR EL LAVADO DE ROPA?

CUADRO N° 6

| OPCIÓN                             | RESULTADO  | PORCENTAJE  |
|------------------------------------|------------|-------------|
| Entre semana (lunes a jueves)      | 107        | 45%         |
| Fines de semana(Viernes a domingo) | 132        | 55%         |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>239</b> | <b>100%</b> |

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

GRÁFICO N° 6



FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Respecto al cuadro 6, las personas que se dedican a lavar su ropa lo realizan en un porcentaje superior los fines de semana y en menor porcentaje lo realiza entre semana es decir de lunes a jueves por lo que nuestros clientes serán las amas de casa que trabajan y disponen de poco tiempo para realizar actividades de casa.

## PREGUNTA N° 7

**¿DENTRO DE LOS SERVICIOS QUE OFRECE LAS LAVANDERÍAS DE ROPA CUÁL DE ELLOS UTILIZA CON MAYOR FRECUENCIA?**

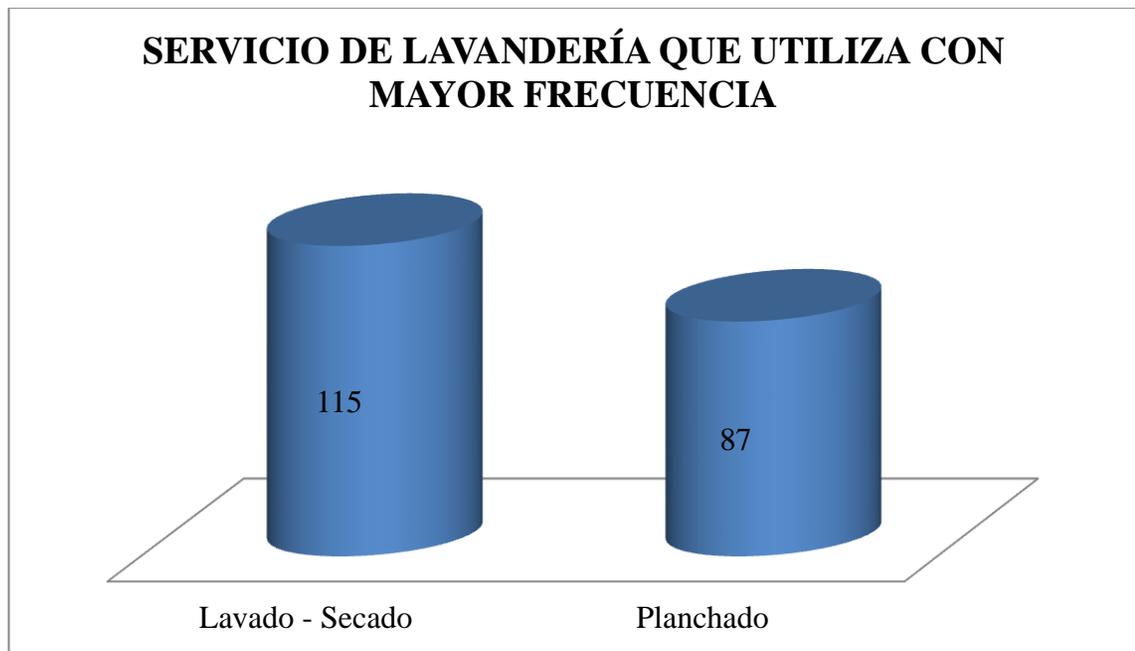
**CUADRO N° 7**

| <b>OPCIÓN</b> | <b>RESULTADO</b> |
|---------------|------------------|
| Lavado-secado | 115              |
| Planchado     | 87               |
| <b>TOTAL</b>  | <b>202</b>       |

**FUENTE:** Investigación de Campo

**ELABORACIÓN:** Verónica Velasco y Cecilia Recalde

**GRÁFICO N° 7**



**FUENTE:** Investigación de Campo

**ELABORACIÓN:** Verónica Velasco y Cecilia Recalde

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

Del total de las personas encuestadas, las que no poseen lavadora (115) utilizarían el servicio de lavado y secado y 87 personas utilizarían el servicio de planchado, claro que depende del tipo de ropa.

## PREGUNTA N° 8

**¿POR CUÁL DE LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS ESTARÍA DISPUESTO A UTILIZAR EL SERVICIO DE LAVANDERÍA?**

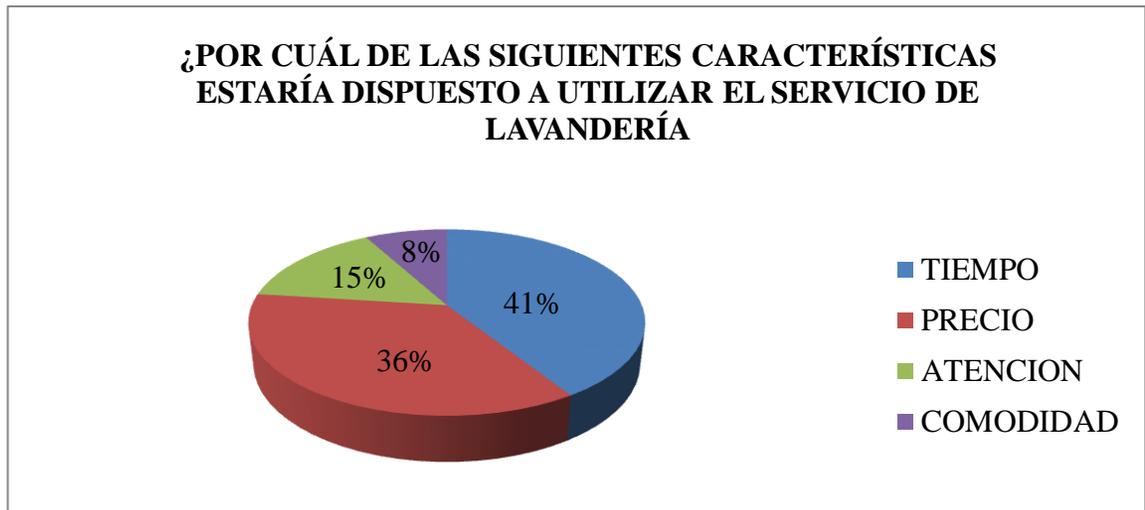
**CUADRO N° 8**

| <b>OPCIÓN</b>       | <b>RESULTADO</b> | <b>PORCENTAJE</b> |
|---------------------|------------------|-------------------|
| Tiempo              | 47               | 41%               |
| Precio              | 42               | 36%               |
| Atención            | 17               | 15%               |
| Comodidad del local | 9                | 8%                |
| <b>TOTAL</b>        | <b>115</b>       | <b>100%</b>       |

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

**GRAFICO N° 8**



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

## **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

Entre los aspectos que estaría dispuesto a utilizar en el servicio de lavandería, en su orden se mencionan: el tiempo, precio de la docena de ropa lavada, la atención que reciben y la comodidad del local pero como bien se manifiesta en los resultados de la encuesta el porcentaje más alto es por falta de tiempo que utilizarían nuestros servicios de lavado de prendas.

### PREGUNTA N° 9

**¿ACUDE USTED A LAVAR SUS PRENDAS EN ALGUNA LAVANDERÍA FUERA DE LA CIUDAD DE CALUMA?**

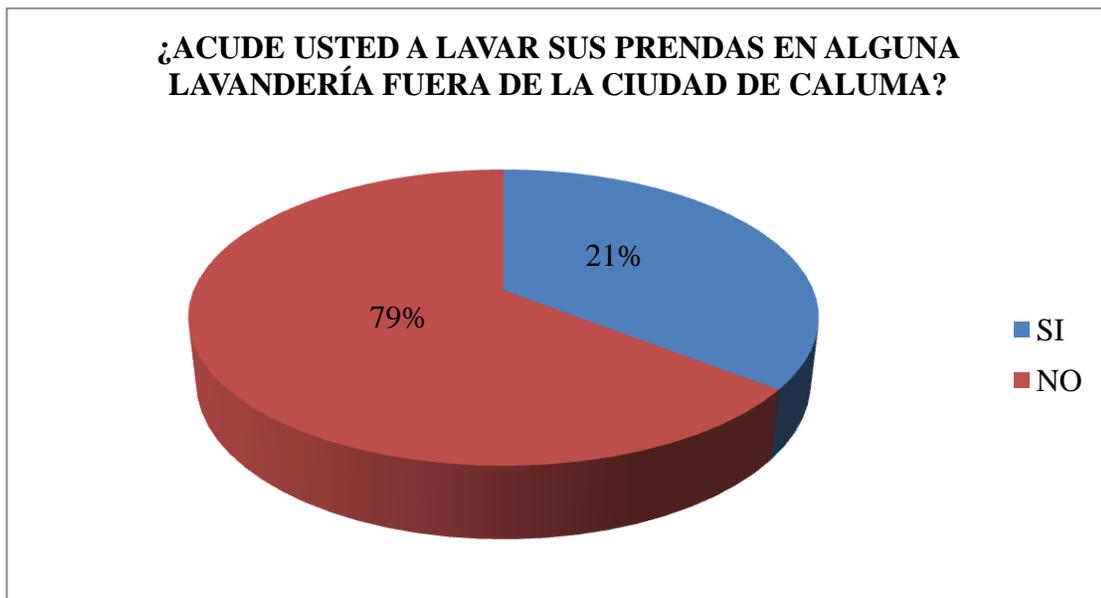
**CUADRO N° 9**

| <b>OPCIÓN</b> | <b>NÚMERO</b> | <b>PORCENTAJE</b> |
|---------------|---------------|-------------------|
| Si            | 49            | 21%               |
| No            | 190           | 79%               |
| <b>TOTAL</b>  | <b>239</b>    | <b>100%</b>       |

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

**GRÁFICO N° 9**



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

En esta pregunta podemos considerar el posible mercado que existe para este negocio puesto que en menor porcentaje de los encuestados acude a lavar sus prendas de vestir fuera de la ciudad y en un porcentaje elevado en cambio lavan sus propias prendas de vestir.

## PREGUNTA N° 10

¿AL LAVAR LA ROPA USTED LA CLASIFICA EN?

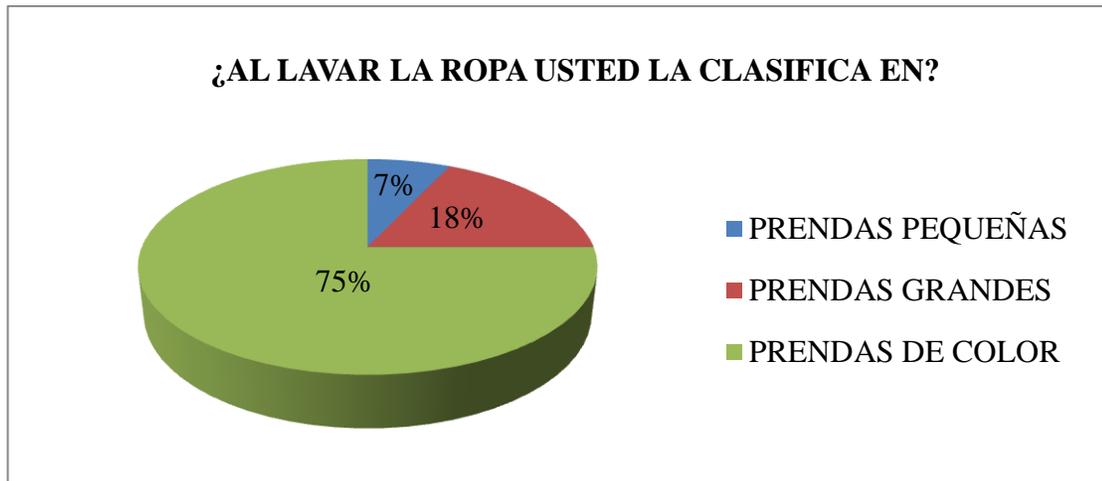
CUADRO N° 10

| OPCIÓN           | NÚMERO     | PORCENTAJE  |
|------------------|------------|-------------|
| Prendas grandes  | 42         | 18%         |
| Prendas pequeñas | 17         | 7%          |
| Prendas de color | 180        | 75%         |
| <b>TOTAL</b>     | <b>239</b> | <b>100%</b> |

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

GRÁFICO N° 10



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Estos resultados nos demuestran que las personas clasifican su ropa al momento de lavarlas, en su mayor parte por su color, seguidamente por el tamaño es decir el especial cuidado que los encuestados le dan a sus prendas de vestir y lo cual debemos tener muy en cuenta para de esta manera garantizar el servicio que se va ofrecer, así como también llegar a obtener confianza de los clientes.

## PREGUNTA N° 11

¿A MÁS DE LA ROPA QUE OTRAS PRENDAS LAVA?

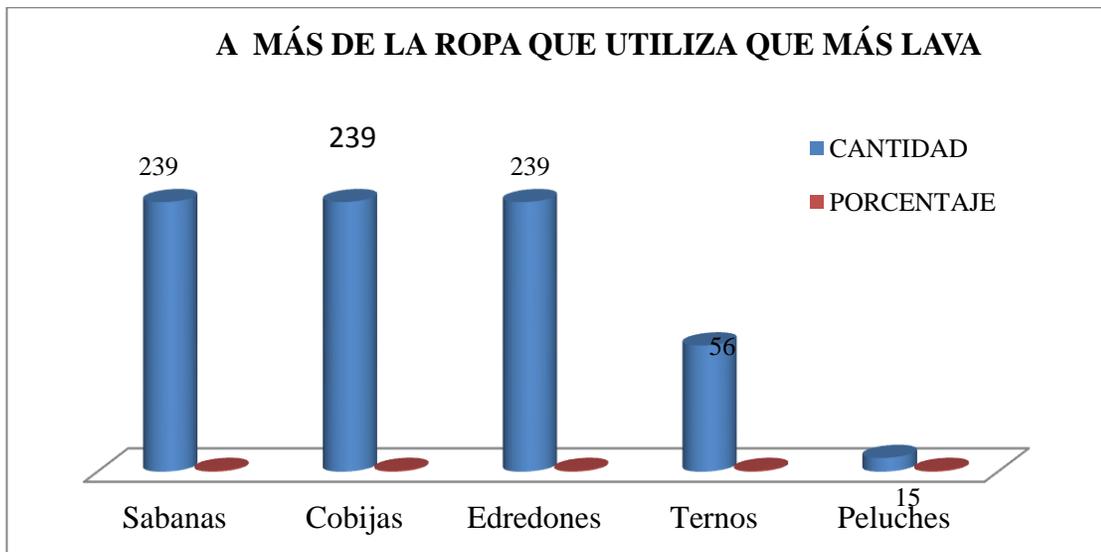
CUADRO N° 11

| OPCIÓN    | NÚMERO |
|-----------|--------|
| Sabanas   | 239    |
| Cobijas   | 239    |
| Edredones | 239    |
| Ternos    | 56     |
| Peluches  | 15     |

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

GRÁFICO N° 11



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De las personas entrevistadas nos contestaron que aparte de lavar su ropa también envían sabanas, edredones y cobijas; en menor número los ternos y peluches, pero estas prendas las envían a lavar fuera de la ciudad.

## PREGUNTA N° 12

**¿SI LE OFERTARÁN UN NUEVO SERVICIO DE LAVADO DE ROPA EN LA CIUDAD DE CALUMA, UD., ESTARÍA DISPUESTO A UTILIZARLA?**

**CUADRO N° 12**

| OPCIÓN       | NÚMERO     | PORCENTAJE  |
|--------------|------------|-------------|
| Si           | 148        | 62%         |
| No           | 91         | 38%         |
| <b>TOTAL</b> | <b>239</b> | <b>100%</b> |

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

**GRÁFICO N° 12**



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

## **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

Con un porcentaje elevado de las encuestadas realizadas nos demuestra que las personas están dispuestas a utilizar el servicio de una nueva lavandería, lo que significa que existe oportunidad del mercado es decir nuestra meta para la empresa que creemos vamos a implementar en el cantón Caluma.

## **2.2 CONCLUSIONES**

De la investigación realizada en el Cantón Caluma, respecto de la creación de una empresa que brinde el servicio de lavado de ropa, las conclusiones a las que llegamos son las siguientes:

Los encuestados lavan sus ropas mayoritariamente en la mañana y fines de semana; lo que es un indicador para proponer la implementación de una nueva empresa en la ciudad de Caluma, llevando además a lavar sus prendas como cobijas, edredones, sábanas, ternos y peluches.

De la misma manera y al preguntarles si estarían dispuestos a utilizar los servicios de una nueva empresa, no todos manifestaron que si pero el porcentaje que si lo haría es elevado (62%), esta conclusión permitirá ahorrar recursos de los usuarios, pues en la actualidad se desplazan a las ciudades de Puebloviejo, Babahoyo o Ventanas gastando en transporte para moverse.

El precio que pagan varía por los Kilogramos de ropa o número de docenas que lavan o envían a lavar, gastando en promedio 18 dólares

De todo lo anterior la conclusión general es que no existe en el cantón Caluma una empresa que se dedique a lavar y planchar las prendas de vestir, pues la existente o está cerrada cuando acuden a ocupar sus servicios o se demoran en la entrega y no tienen todos los servicios que satisfaga los gustos y preferencias de los consumidores.

### **2.3 RECOMENDACIONES**

Una vez tabulados, analizados los resultados de las encuestas realizadas; revelan la aceptación de la población por este tipo de proyecto como es la Creación de una Empresa de Lavado de Ropa en el Cantón Caluma, de esta manera satisfacer una de las necesidades principales dentro de las familias que es el lavado de las prendas de vestir.

Se propone llevar a cabo el proyecto he ir renovando en cuanto a servicios como la entrega a domicilio así como la compostura de las prendas de vestir y de esta manera crear fuentes de trabajo en el Cantón.

## **CAPITULO III**

### **3.1 ESTUDIO DE MERCADO**

En el Estudio de Mercado se determinará el tamaño, ubicación, equipos y accesorios para la implementación y organización de la empresa como tal.

#### **OBJETIVOS**

- ❖ Cuantificar el número de consumidores o demandantes del servicio de lavado de ropa.
- ❖ Determinar la demanda insatisfecha y la capacidad de producción de la empresa.
- ❖ Analizar los precios de los productos en el mercado y proyectar los nuestros.

#### **3.1.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO A OFERTAR**

El proyecto de lavado de ropa en el cantón utilizará maquinaria que cumpla con la capacidad requerida de producción a fin de brindar a los habitantes, un servicio eficiente, un precio justo, etc.

Se prevé con el proyecto lo siguiente:

- ❖ Servicio de lavado de ropa

Es muy importante que el servicio de lavandería se presente con las siguientes características para ser considerado como un buen servicio:

- ❖ Entrega de las prendas de vestir no maltratadas.
- ❖ Entrega de las prendas de vestir sin alteración de los colores originales.
- ❖ Entrega de las prendas de vestir sin encogimiento.
- ❖ Entrega de las prendas de vestir a tiempo.

### 3.1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES.

El proyecto, considera a los pobladores del cantón Caluma por hogares que hacen uso del servicio de lavado de ropa, así en la Demanda Actual, los productos que se van a ofertar son lavado de ropa, por lo que de acuerdo a la investigación de campo realizado y una vez tabuladas las encuestas, la Demanda Actual y Mercado Meta la obtenemos de las respuestas de las preguntas de las encuestas que constan en el capítulo anterior, así:

**CUADRO N° 13**

| <b>PREGUNTA</b> | <b>CONCEPTO</b>   | <b>OPCIÓN</b> | <b>%</b> |
|-----------------|---|---------------|----------|
| 12              | ¿Si le ofertarán un nuevo servicio de lavado de ropa en la ciudad de Caluma, Ud., estaría dispuesto a utilizarla? | SI            | 62%      |
| <b>TOTAL</b>    |   |               | 62%      |

De la Demanda, analizando las preguntas que constan en el Capítulo II y tienen relación directa con la investigación, totalizan el 62%.

Este promedio lo multiplicamos por la cantidad que obtuvimos al segmentar el mercado, considerando el Universo y que consta en la página No 11, 12; pues si bien en el cantón Caluma de acuerdo al Censo de Población y Vivienda al año 2011, la población era de 13.129 habitantes, de los cuales en el área urbana habitan 6269 personas y dividiendo para 5 miembros por familia se obtiene que son 1254 hogares y se trabaja por hogares a los cuales se les aplica un 47,66 % considerando que trabajan como empleados públicos o privados y no disponen del tiempo necesario para realizar actividades de hogar, dando como resultado los 598 hogares a los cuales se les aplicó la fórmula de la muestra y se obtuvo el número de encuestas a realizar en la presente investigación.

**CUADRO N° 14**  
**MERCADO META**

| <b>POBLACIÓN EN ESTUDIO</b> | <b>% PROMEDIO</b> | <b>MERCADO META</b> |
|-----------------------------|-------------------|---------------------|
| 598                         | 62,00%            | 371                 |

**FUENTE:** Investigación de campo

**ELABORACIÓN:** Verónica Velasco y Cecilia Recalde.

De la población en estudio, 598 posibles usuarios del servicio de lavado de ropa, se concluye de acuerdo a la pregunta No 12 en que hacen referencia a si en el Cantón Caluma le ofertarán un nuevo servicio de lavado de ropa en la ciudad, Ud., estaría dispuesto a utilizarla.

La respuesta de esta pregunta con la opción Si, lo multiplicado por los 598 familias posibles usuarios dándonos como resultado 371 hogares y que se constituyen en el mercado meta. Del mercado meta determinamos la frecuencia con la que lavan la ropa, por lo que para nuestro caso consideramos los porcentajes de la pregunta No 2 nos da el siguiente resultado:

| <b>OPCIÓN</b>  | <b>PORCENTAJE</b> | <b>MERCADO META</b> | <b>FRECUENCIA DE LAVADO DE ROPA DEL MERCADO META</b> |
|----------------|-------------------|---------------------|--|
| Diario         | 35%               | 371                 | 130  |
| Semanal        | 50%               | 371                 | 185  |
| Cada 2 semanas | 15%               | 371                 | 56   |
| Una vez al mes | 0%                | 371                 | 0  |
| <b>TOTAL</b>   | <b>100%</b>       |                     | <b>371</b>   |

El Mercado Meta lo multiplicamos por los porcentajes de la pregunta No 2 para determinar la frecuencia de lavado de ropa del mercado meta cuya sumatoria totaliza 371 hogares.

Estos resultados lo multiplicamos por 18,5 Kg que lo obtenemos como un promedio de la cantidad de ropa que lavan a la semana, cuyos resultados constan en la pregunta No 4, dándonos como resultado el total de ropa que lavan a la semana, así:

|                         |
|-------------------------|
| <b>OPCIÓN</b>           |
| 8 kg                    |
| 16 kg                   |
| 24 kg                   |
| Más de 25 Kg            |
| <b>18,5 Kg PROMEDIO</b> |

Estos cuadros tienen relación directa con los resultados obtenidos en el Capítulo II

| <b>OPCIÓN</b>      | <b>LAVADO SEMANAL EN KG</b> | <b>Kg PROMEDIO DE ROPA</b> | <b>CANTIDAD DE ROPA POR SEMANA</b> | <b>CANTIDAD DE ROPA AL AÑO</b> |
|--------------------|-----------------------------|----------------------------|------------------------------------|--------------------------------|
| Diario             | 130                         | 18,5                       | 2405                               | 125.060                        |
| Semanal            | 185                         | 18,5                       | 3423                               | 177970                         |
| Cada 2 semanas     | 56                          | 18,5                       | 1036                               | 53872                          |
| <b>TOTAL ANUAL</b> | 371                         |                            |                                    | <b>356902</b>                  |

El lavado sea diario, semanal y cada 2 semanas, lo multiplicamos por 18,5 Kg de ropa promedio y obtenemos la cantidad de ropa por semana y luego estas cantidades lo volvemos a multiplicar por 52 semanas en un caso (diario y semanal) y por 24 semanas en el caso de cada 2 semanas cuya sumatoria total nos da 356902 Kg de ropa al año y que es la cantidad demandada en la ciudad de Caluma.

**Proyección de la Demanda.-** Para calcular la demanda futura se aplica la fórmula del monto con un crecimiento del 1,44% anual, usada cuando el crecimiento poblacional se relaciona directamente con el aumento de la demanda, como se especifica a continuación:

|      |                                      |
|------|--------------------------------------|
| DF = | Demanda Futura                       |
| DA = | Demanda Actual                       |
| l =  | Constante                            |
| i =  | % de crecimiento poblacional (1,44%) |
| n =  | N° de años                           |

$$DF = DA (1+i)^n$$

$$DF = 356902 (1+0,44)^1$$

$$DF = 356902 (1,0144)^1$$

$$DF = 362041$$

Este dato es tomado del INEC, que a la presente fecha está utilizando este indicador para proyectar el consumo, así:

En el siguiente cuadro se proyecta la Demanda, así:

**CUADRO N 15**  
**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

| Nº | AÑOS | DEMANDA FUTURA |
|----|------|----------------|
| 0  | 2012 | 356902         |
| 1  | 2013 | 362041         |
| 2  | 2014 | 367255         |
| 3  | 2015 | 372543         |
| 4  | 2016 | 377908         |
| 5  | 2017 | 383350         |

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde

### 3.1.3.- ANÁLISIS DE LA OFERTA Y PROYECCIONES

Con respecto a la oferta del servicio de lavado de ropa en el cantón Caluma, tan solo existe un competidor que posee dos máquinas lavadoras domésticas y que muchas de las veces permanece cerrado el local por las ocupaciones que tiene, sin embargo de acuerdo a la encuesta ella lava 12 Kg a la semana.

A lo anterior se debe considerar el porcentaje de personas que se desplazan a otras ciudades a lavar sus ropas en otras empresas de Pueblo Viejo, Babahoyo o Ventanas; el porcentaje es del 21 % que lo multiplicamos por la Demanda Actual y tendríamos:

## ESTUDIO DE LA OFERTA ACTUAL AL AÑO

| CONCEPTO                 | PORCENTAJE | OFERTA EN KG DE ROPA |
|--------------------------|------------|----------------------|
| Porcentaje Pregunta No 9 | 21%        | 74949                |

Oferta Actual: 74.949 Kilogramos

Porcentaje de personas que lavan su ropa fuera de la ciudad de Caluma: 21%.

$356.902 * 21 \% = 74.949$  Kilogramos de Oferta del servicio de lavado de ropa.

Bajo la misma referencia establecida para la demanda futura, la oferta crece en la medida que crece la población, por lo que la oferta debe satisfacer las necesidades del consumidor; la fórmula de cálculo es:

|      |                                      |
|------|--------------------------------------|
| OF = | Oferta Futura                        |
| OA = | Oferta Actual                        |
| 1 =  | Constante                            |
| i =  | % de crecimiento poblacional (1,44%) |
| n =  | N° de años                           |

$$OF = OA (1+i)^n$$

$$OF = 74949(1+1,44\%)^1$$

$$OF = 74949(1,0144)^1$$

$$OF = 76029$$

.....

### CUADRO N 16 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

| N° | AÑOS | OFERTA |
|----|------|--------|
| 0  | 2012 | 74949  |
| 1  | 2013 | 76029  |
| 2  | 2014 | 77124  |
| 3  | 2015 | 78234  |
| 4  | 2016 | 79361  |
| 5  | 2017 | 80503  |

**FUENTE:** Investigación de campo.

**ELABORACIÓN:** Verónica Velasco y Cecilia Recalde.

### 3.1.3.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA Y PROYECCIONES

Demanda Insatisfecha Actual.- Al comparar la Demanda Actual con la Oferta Actual, se establece una diferencia que será Déficit o Superávit; y, si es la primera se considerará como Demanda Insatisfecha resultante de lo siguiente:

#### DEMANDA INSATISFECHA AL AÑO 2012

| Producto       | Año 2012       |               |                      |
|----------------|----------------|---------------|----------------------|
|                | Demanda Actual | Oferta Actual | Demanda Insatisfecha |
| Lavado de ropa | 356902         | 74949         | 281953               |

La Demanda Insatisfecha Futura, se obtiene de la resta de la Demanda Futura con la Oferta Futura, así:

#### CUADRO N° 17

#### PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

| Años | DEMANDA INSATISFECHA FUTURA |               |                      |
|------|-----------------------------|---------------|----------------------|
|      | Demanda Futura              | Oferta Futura | Demanda Insatisfecha |
| 2012 | 356902                      | 74949         | 281953               |
| 2013 | 362041                      | 76029         | 286013               |
| 2014 | 367255                      | 77124         | 290131               |
| 2015 | 372543                      | 78234         | 294309               |
| 2016 | 377908                      | 79361         | 298547               |

FUENTE: Investigación de campo

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde.

### 3.1.3.2. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

La capacidad de producción está ligada a la demanda insatisfecha, a la maquinaria que se va a adquirir y al proceso productivo, correspondiendo al conjunto de operaciones que se realizan para brindar un buen servicio al público.

Nuestro proyecto va a iniciar con dos lavadoras industriales de tal manera que atenderemos al 12,77% de la Demanda Insatisfecha ( $36.000/281.953*100$ ). La producción en Kilogramos de ropa será:

### LAVADO DE ROPA EN KILOGRAMOS

| SERVICIO        | SEMANTAL   | MENSUAL      | TOTAL AÑO     |
|-----------------|------------|--------------|---------------|
| Lavado y secado | 750        | 3.000        | 36.000        |
| <b>TOTAL</b>    | <b>750</b> | <b>3.000</b> | <b>36.000</b> |

### CUADRO N° 18

La proyección de la producción será:

| AÑO   | PRODUCCIÓN ANUAL |
|-------|------------------|
| 2.012 | 36000            |
| 2.013 | 36518            |
| 2.014 | 37044            |
| 2.015 | 37578            |
| 2016  | 38119            |
| 2017  | 38668            |

FUENTE: Investigación de campo.

ELABORACIÓN: Verónica Velasco y Cecilia Recalde.

$$PF = PA (1+i)^n$$

$$PF = 36.000 (1+1,44\%)^1$$

$$PF = 36.000 (1,0144)^1$$

$$PF = 36.518$$

Según el cuadro anterior, la empresa en el año 2012, lavará 36.000 Kg de ropa que representa el 18,29 % de la Demanda Insatisfecha.

### 3.1.4 ANÁLISIS DE PRECIOS

En el cantón Caluma, existe tan solo una lavandería de ropa, cuya propietaria la Sra. María Bonilla que posee dos lavadoras domésticas o de hogar en la que brinda el servicio.

La investigación de campo realizada en el Cantón Caluma, nos permitió determinar los precios que cobra, el Kilogramo de ropa es a \$1,00.

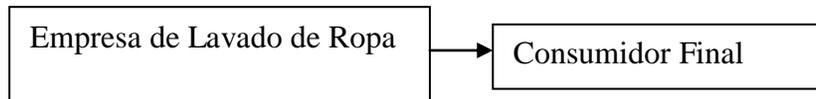
Para nuestro proyecto se considerará un precio promedio de: \$0,90 el kilogramo de ropa.

### **3.1.5 ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN**

La empresa utilizará un canal de comercialización a fin de llegar al consumidor final, se establecerá de esta manera una forma de comercialización directa; es decir, se comercializará directamente en la planta

La cadena comercial queda de la siguiente manera:

#### **CADENA DE COMERCIALIZACIÓN**



### **3.2 ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico abarca el tamaño, la localización, la Ingeniería del proyecto con el proceso productivo, la distribución de la planta y los requerimientos de maquinaria.

Al describir la estructura física de la empresa, esta debe contener la oficina para el administrador, la secretaría contadora y otro espacio destinado para el lavado de ropa donde se ubicará la maquinaria necesaria y la bodega donde se almacenará los productos a utilizar y las prendas a entregar.

### **3.2.1 TAMAÑO**

El tamaño del proyecto se determinará en base del estudio de mercado y la capacidad de producción, en el que se analizan las instalaciones, maquinaria, espacio a ocupar para el procesamiento de lavado y desempeño de los trabajadores.

Para la puesta en marcha del proyecto, la empresa arrendará un espacio de 100 m<sup>2</sup>, ubicado al oeste de la ciudad, cuya extensión total es de 200 m<sup>2</sup>, en la que se instalará la maquinaria y que estará acorde para brindar un buen servicio.

La ubicación del terreno y su selección fue producto de un análisis en el que intervienen varios factores como valor del arrendamiento, seguridad, amplitud, dotación de servicios básicos, densidad poblacional, futuro de las inversiones, desarrollo socio espacial, etc.

Entre las ventajas de ubicar la empresa en el oeste en el Cantón Caluma, en el Barrio “Los Rosales” son:

### **3.2.2 LOCALIZACIÓN**

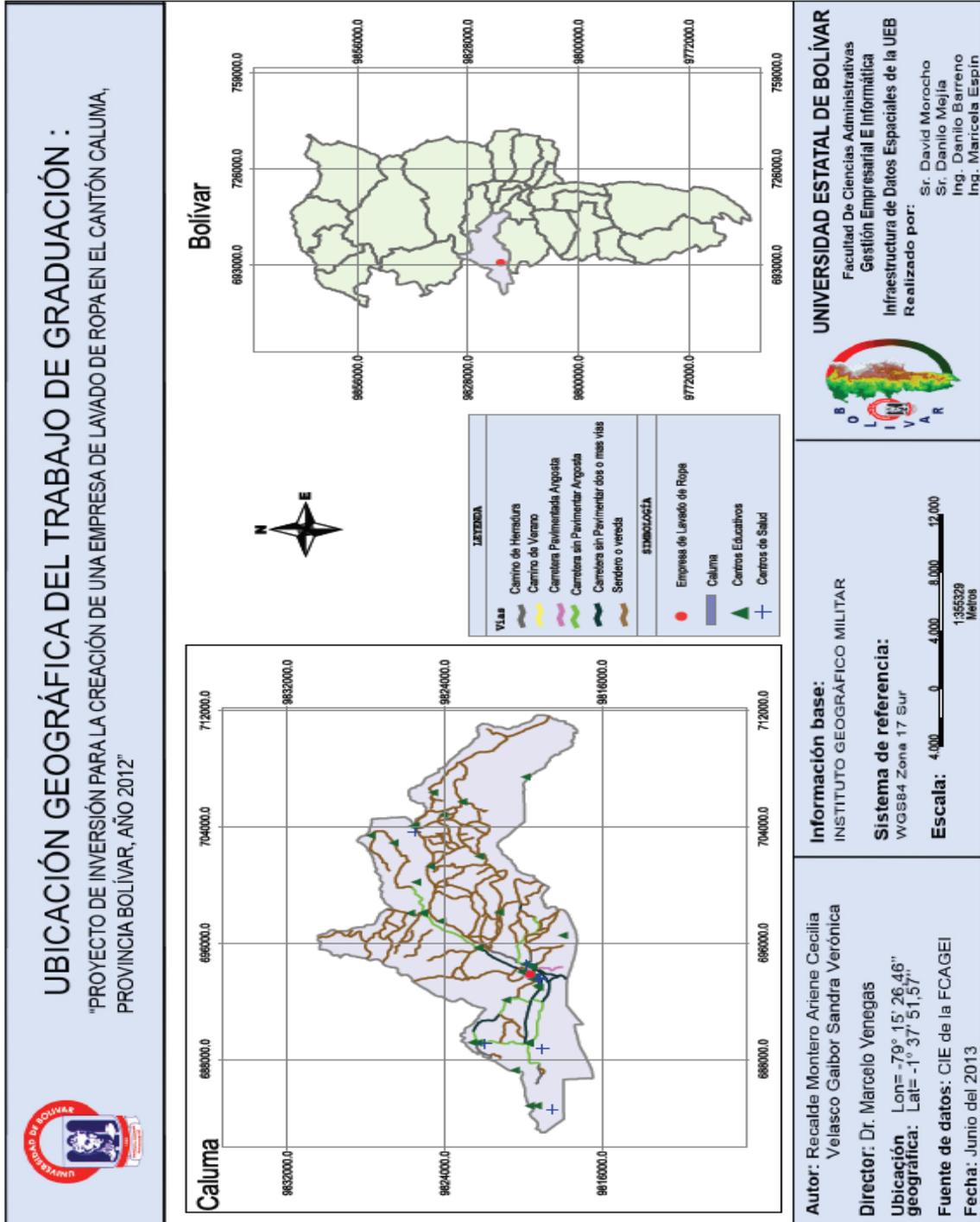
- ❖ El Local dispone de los siguientes servicios básicos:
- ❖ Agua potable.
- ❖ Cercanía al centro comercial
- ❖ Instalaciones eléctricas, de alcantarillado.
- ❖ Sector de expansión, crecimiento y desarrollo acelerado

Estos servicios básicos posee el local en el que se adecuará para el presente proyecto de inversión en el sector oeste del Cantón Caluma.

## Macrolocalización

El proyecto se ubica en Ecuador, provincia Bolívar, cantón Caluma.

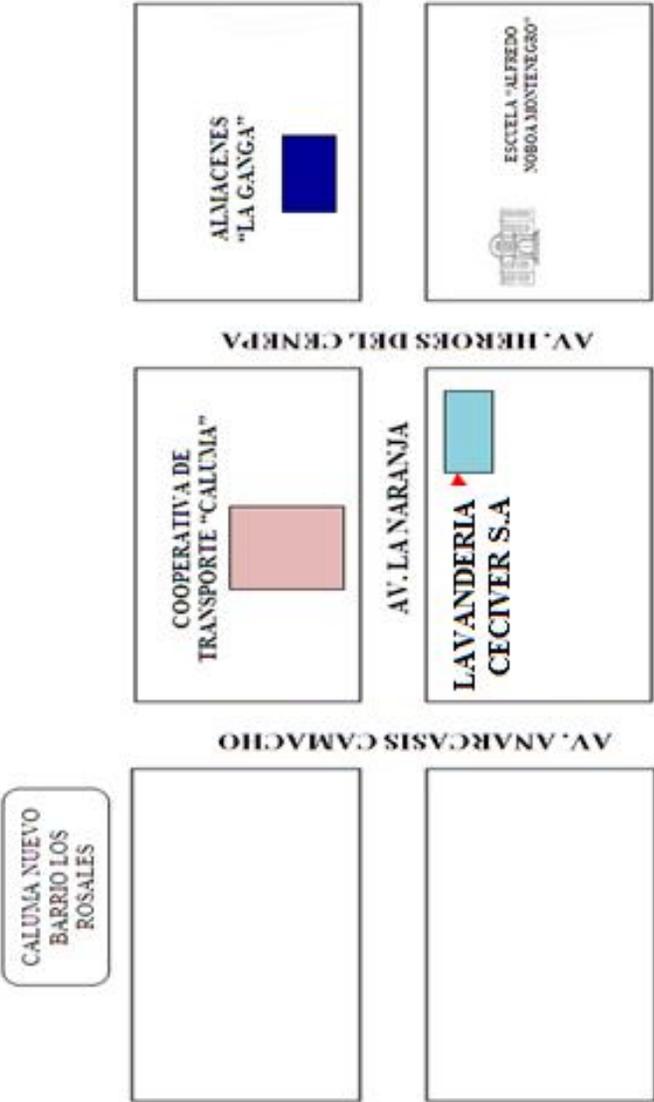
A continuación se presenta la ubicación geográfica exacta del proyecto.



**Microlocalización.**

Se encuentra en la Av. La Naranja y Av. Héroes del Cenepa sector de Caluma Nuevo

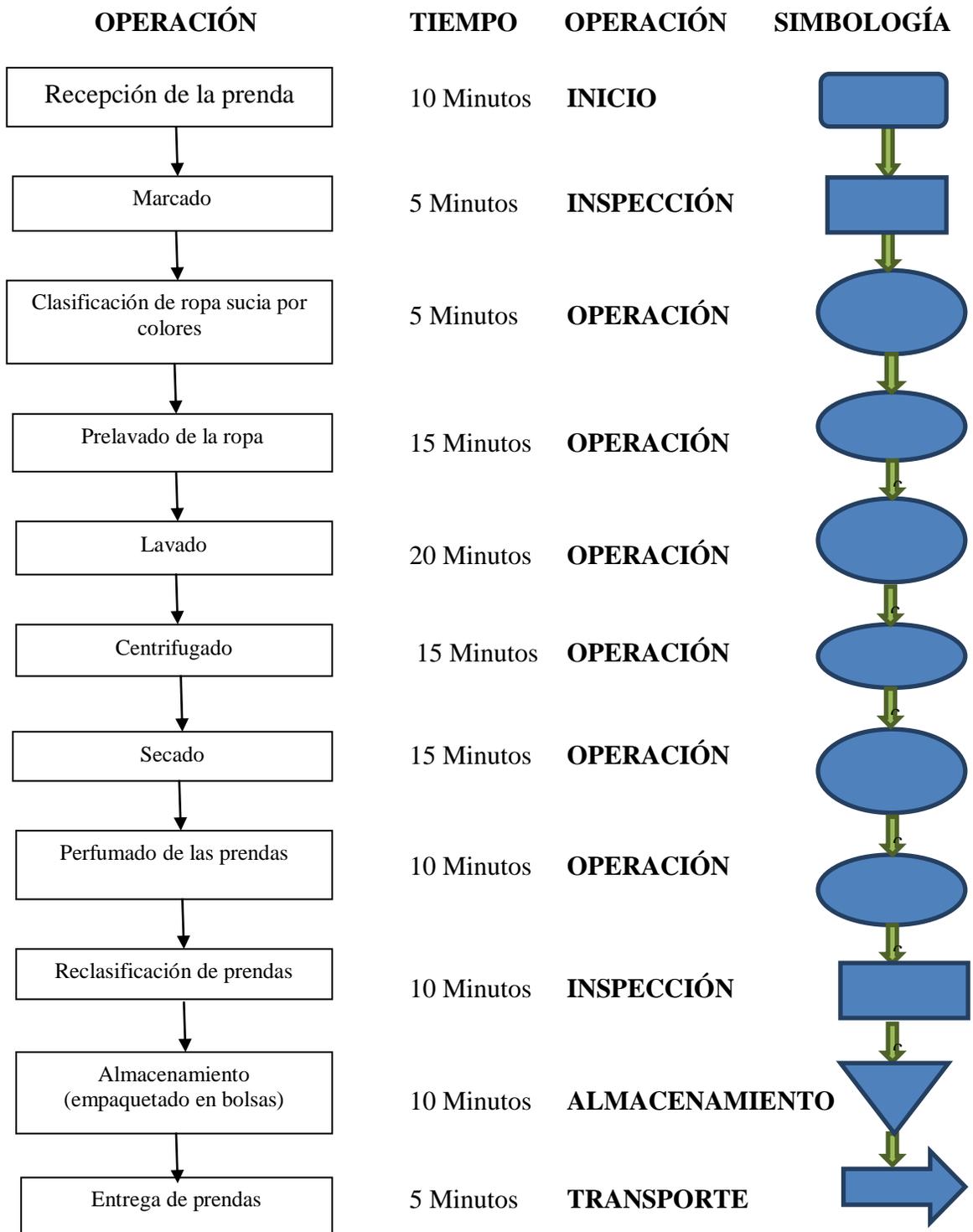
**CROQUIS DEL LOCAL DONDE SE UBICARÁ “CECIVER S.A”**



### 3.2.3 INGENIERÍA O PROCESO PRODUCTIVO

GRÁFICO N° 13

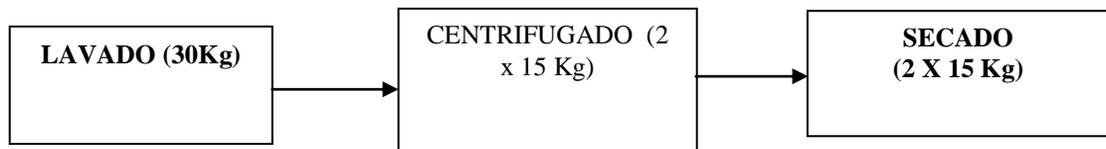
#### SERVICIO DE LAVADO Y SECADO



### 3.2.3.1 DESCRIPCIÓN Y PARÁMETROS DEL PROCESO PRODUCTIVO

El proceso de servicio comienza con la recepción de la prenda que se realiza en el local atendido por el o la recepcionista.

- ❖ Posteriormente el marcado con un código que identificará a la prenda del usuario, el mismo que será el número de recibo.
- ❖ Clasificación de la ropa sucia, seleccionándola por tamaño y por color.
- ❖ El prelavado consiste en la remoción de manchas de las prendas mediante el uso de productos quita manchas.
- ❖ Lavado, que es la ablución de la prenda con el único fin de combatir la suciedad o manchado de las prendas. El tiempo está en función a la prenda.
- ❖ Centrifugado esta actividad es realizada en una maquina centrifugadora hidroextractora.
- ❖ Secado, es el cambio de estado de la prenda pasa de ser húmeda a seca.
- ❖ Perfumado de las prendas con el fin de dar mejor apariencia a las prendas.
- ❖ Reclasificación de las prendas, con la misión de ordenar las prendas por orden cronológico de prestado el servicio.
- ❖ Almacenamiento o empaquetado en bolsas que se realiza en el Taller de Lavado, embolsado con el fin de proteger y mantener el cuidado de la prenda.
- ❖ Finalmente la entrega de la ropa, ya sea con la concurrencia del cliente al local o llevándolo a su hogar



### 3.2.4 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Una buena distribución de la planta está orientada a ahorrar recursos, actividades y tiempos.

#### **OBJETIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.**

El objetivo principal es adecuar las áreas de la microempresa y del equipo de trabajo, con eficiencia y eficacia, al mismo tiempo de garantizar la seguridad y satisfacción de los empleados.

#### **VENTAJAS DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.**

Una buena distribución de la empresa permitirá:

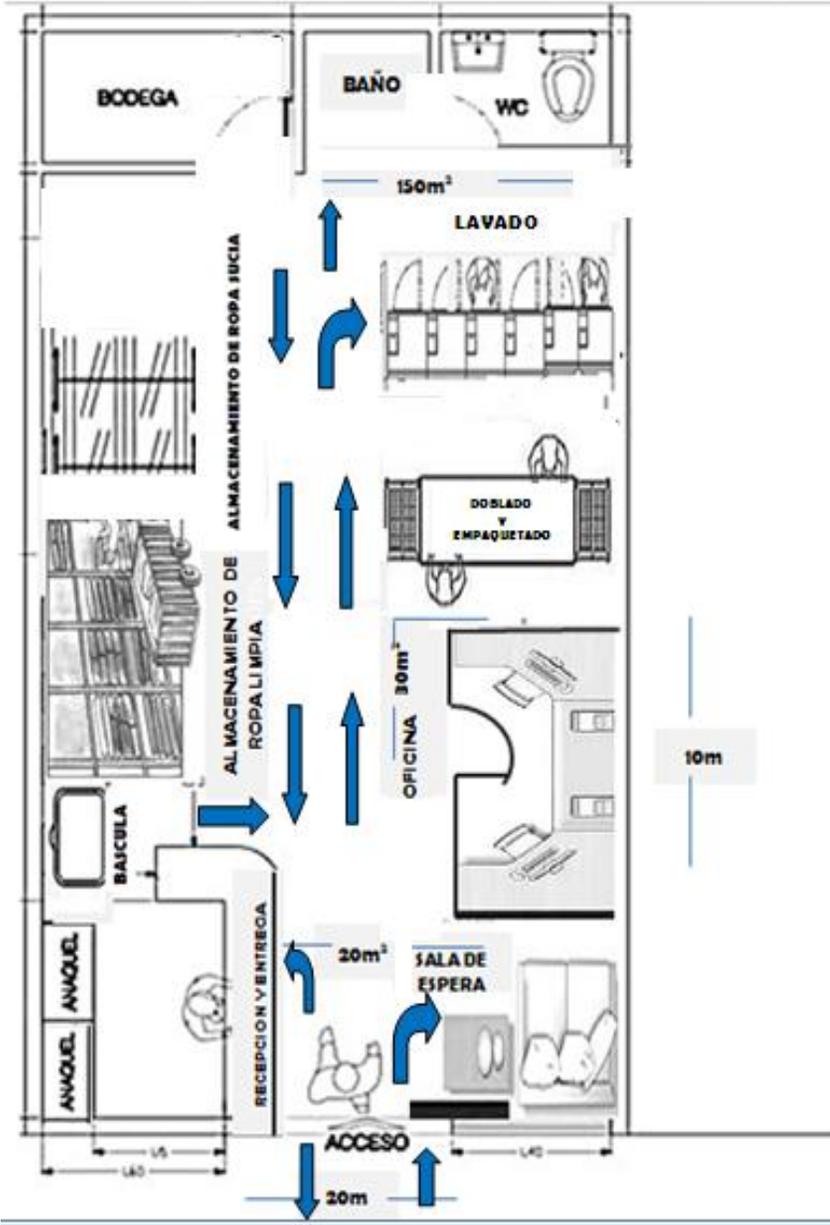
- ❖ Circulación adecuada para el personal, equipos, materiales y productos en elaboración, etc.
- ❖ Seguridad del personal y reducción de accidentes.
- ❖ Mejorar la calidad del proceso productivo
- ❖ Mejorar las condiciones de trabajo.
- ❖ Incrementar la productividad y reducción de costos.
- ❖ Reducción del tiempo de lavado

El local donde funcionará la empresa está localizado en el sector céntrico de la ciudad en un área de 200 m<sup>2</sup> que está distribuido en:

|                                 |                          |
|---------------------------------|--------------------------|
| ❖ Recepción de la Materia Prima | 20 m <sup>2</sup>        |
| ❖ Gerencia y Contabilidad       | 30 m <sup>2</sup>        |
| ❖ Área Industrial y Bodegas     | 150 m <sup>2</sup>       |
| <b>TOTAL</b>                    | <b>200 m<sup>2</sup></b> |

La planta está distribuida de la siguiente manera:

GRÀFICO N° 14



### **3.2.5. REQUERIMIENTO DE MAQUINARÍA**

#### **MAQUINARÍA Y EQUIPOS**

##### **LAVADORAS DE ROPA HORIZONTAL**

Tiene una capacidad de 30 Kg (66 libras) y el tiempo de lavado y secado de las prendas asciende a 35 minutos.



##### **Características:**

- ❖ Lavadora Centrifuga de tambor horizontal y carga frontal.
- ❖ Capacidad 30 Kg.
- ❖ Con anclaje. Totalmente automática. Funcionamiento silencioso.
- ❖ Control y accionamiento con cospeles.

##### **Ventajas**

- ❖ Tambor rotativo construido en chapa perforada de acero inoxidable AISI304.
- ❖ Conexión para dosificador de jabón.
- ❖ Sistema único con prelavado.
- ❖ Selector de temperaturas.

## **CENTRÍFUGA HIDROEXTRACTORA**

Tiene una capacidad de 15 Kg y el tiempo del ciclo de centrifugado es de 15 minutos.



### **Características**

- ❖ Sistema Oscilante que permite un balanceado automático durante el centrifugado.
- ❖ Capacidad: 18 Kg
- ❖ Electricidad 380V/50Hz. 3+N

### **Ventajas**

- ❖ Cesto interior de acero inoxidable.
- ❖ Motor eléctrico trifásico 380V 50Hz 3 blindado, normalizado de 1,5 HP.
- ❖ Velocidad de centrifugado 1500 RPM. Sistema de freno a disco ventilado.
- ❖ Controles: Tablero de comando con pulsador de marcha y parada y protección eléctrica.
- ❖ Opcional: Tapa de seguridad y tablero con control mecánico de tiempo de centrifugado.

## **BÁSCULAS**

El objetivo de las mismas es pesar las prendas previo a su lavado por dos motivos, primero, para no exceder la capacidad de los equipos y segundo, para realizar el cobro del servicio.

## **ACCESORIOS**

**Canastos para ropa mojada:** Destinados a transportar las prendas mojadas desde la Lavadora hacia la centrifuga, y también aquellas prendas húmedas, desde la centrifuga hasta la secadora o la calandra.

**Canastos para ropa seca:** Algunos estarán destinados a transportar las prendas sucias, recién llegadas al establecimiento y otros las prendas limpias, listas para su empaquetado y despacho.

## **MOBILIARIO**

**MESAS DE TRABAJO.** Dos de ellas estarán destinadas a llevar a cabo el doblado y empaquetado de las prendas limpias y la tercera estará destinada a realizar el prelavado de la ropa sucia.



## Características

- ❖ Mesa para el doblado y planchado de ropa en forma manual.
- ❖ Construida con estructura y patas de caño cuadrado en hierro reforzado de 1,5 mm.
- ❖ De espesor, encastrado y soldado eléctricamente en todos sus vértices, con refuerzos convenientemente dispuestos.
- ❖ Plano superior construido en placa recubierta en laminado plástico de 1" de espesor, con bordes de madera dura, terminación redondeada y lustrada.

## Ventajas

Todo el conjunto está protegido con tratamiento antióxido adecuado y su terminación está lograda mediante el sistema de pintura por inmersión con acabado horneado obteniendo una gran resistencia a la corrosión.

## Medidas

Largo 1800 mm. por Ancho 700 mm. Alto 800 mm

## ESTANTERÍAS DE 400 X 900 X 2000 MM.



Cuatro de ellas están destinadas al almacenamiento de las prendas listas para su despacho hasta su posterior distribución y las dos restantes están destinadas a almacenar los insumos y materias primas.

### **Características**

- ❖ Estantería de ropa transportable.
- ❖ Construida con estructura de hierro reforzado, de 25 mm de diámetro y 1.24 mm de espesor, doblado y soldado eléctricamente.
- ❖ Ruedas giratorias sobre rodamientos, inyectadas en poliuretano alto impacto, de 125 mm de diámetro por 30 mm de espesor.

### **Ventajas**

En sus laterales y espalda cuenta con una rejilla formada por varillas de tubos de hierro de 13 mm de diámetro por 1.20 mm de espesor, encastradas y soldadas a la estructura, que por su diseño no permite la caída de la ropa.

Todo el conjunto está protegido con pintura de alta resistencia y fina terminación.

Cuenta con cuatro estantes de apoyo, de aproximadamente 400 mm de ancho por 1.400 mm de longitud, (medida útil), contruidos en placas enchapadas en laminado plástico de 11 mm de espesor, enmarcados cada uno de ellos en todo su perímetro por una estructura de caño de la misma calidad y espesor, construido en una sola pieza.

### **Medidas**

Exteriores: largo total 1.500 mm por ancho total 400 mm por alto total 1.600 mm. Altura útil entre estantes de 350 mm.

## CARROS PERCHEROS



### Características

- ❖ Carro perchero para transporte de ropa
- ❖ Chasis fabricado en caño rectangular estructural, de 1,24 mm. de espesor.
- ❖ Arco principal construido de caño de acero reforzado de 1" de diámetro, doblado y soldado eléctricamente.
- ❖ Plataforma inferior, sujeta al chasis, de madera, la cual en su parte superior está recubierta con una lámina de enchapado plástico.
- ❖ Ruedas giratorias sobre rodamientos inyectadas en poliuretano alto impacto, de 125 mm. de diámetro por 30 mm. de espesor; las que hacen su andar muy suave sobre cualquier superficie.

### Ventajas

- ❖ En su parte superior cuenta con trabas de seguridad para evitar el deslizamiento y caídas de las perchas a colgar.
- ❖ Dispone de refuerzos laterales convenientemente diseñados y contruidos del mismo material, los cuales dan solidez a todo el conjunto.

- ❖ Toda la estructura está protegida con tratamiento anti óxido adecuado y su terminación está lograda mediante el sistema de pintura por inmersión con acabado horneado obteniendo una gran resistencia a la corrosión.

**Medidas:** Largo total 1600 mm.x Ancho total 600 mm.x Alto total 1900 mm.

### **ESCRITORIO**



### **IMPRESORA**



### **SILLONES.**



### **CAJA REGISTRADORA**



**COMPUTADORA.**



**TELÉFONO**



**INSUMOS**



## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL**

### **3.3.1. NOMBRE DE LA EMPRESA**

El nombre de la empresa de lavado de ropa es “CECIVER” y será una Sociedad de Hecho.

### **3.3.2 PROPIETARIA**

| <b>No</b> | <b>NOMBRE DE LA PROPIETARIA</b> | <b>C.I</b>  | <b>APORTE DE CAPITAL</b> |
|-----------|---------------------------------|-------------|--------------------------|
| 1         | Sandra Verónica Velasco         | 120747075-5 | 7822,99                  |
|           | <b>TOTAL</b>                    |             | <b>7822,99</b>           |

### **3.3.3 SLOGAN**

El slogan corresponde a una frase que representa el significado del negocio y es la esencia de su actividad, así el slogan será: “**PARA SU LAVADO DE ROPA LO MEJOR ESTA EN CECIVER S.A**”

#### **3.3.3.1 LOGOTIPO**

El logo (abreviatura de logotipo) es un diseño gráfico o símbolo utilizado por la compañía y es la forma de una adaptación del nombre de la empresa de la marca utilizado conjuntamente con el nombre, este se mencionó anteriormente.



### 3.3.4 GIRO DEL NEGOCIO

La actividad esencial de este negocio es la prestación del servicio de lavado de ropa en el Cantón Caluma, para lo cual se cuenta con los recursos materiales, económicos y humanos, lo que permitirá cumplir todas las actividades.

### 3.3.5 CUADRO DIRECTIVO

El cuadro directivo de la Empresa es la descripción por área del personal que trabajará con su respectivo cargo.

| No | NOMBRE DEL SOCIO        | FUNCIÓN              |
|----|-------------------------|----------------------|
| 1  | Sandra Verónica Velasco | Gerente Propietaria  |
| 2  | Ariene Cecilia Recalde  | Secretaria Contadora |
| 3  | Cristian Purcachi       | Producción           |

## REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

### Requisitos Legales

#### Registro Único de Contribuyentes- RUC

El RUC, es el punto de partida para el proceso de administración tributaria. El RUC constituye el número de identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias, quienes tienen obligaciones iniciales con el Servicio de Rentas Internas. Obtener el RUC, documento que le califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal. Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades.

#### Requisitos:

- ❖ Formulario suscrito por el representante legal.
- ❖ Copia de cedula de identidad y certificado de votación del representante legal.
- ❖ Original y copia de la planilla de servicio básico agua luz o teléfono.

#### Aspectos Tributarios

#### Obligaciones con el Servicio de Rentas Internas (SRI):

“El SRI, es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes”.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup>[www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=163](http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=163)

Las obligaciones tributarias varían según el tipo de contribuyente y de acuerdo a las características de su actividad económica. El pago del impuesto a la Renta se lo realiza anualmente y tiene vigencia desde el 1ro. De enero al 31 diciembre, los pasos a seguir son los siguientes:

Las obligaciones con el SRI son las siguientes:

- ❖ Presentar declaración del IVA como agente de retención si es que la actividad lo amerita, ésta declaración se presentará mensualmente de las operaciones grabadas por dicho impuesto, la base imponible es el 12%.
- ❖ Declaración del Impuesto a la Renta.
- ❖ Realizar y declarar retenciones en la fuente por concepto de impuesto a la renta y presentar las correspondientes declaraciones y pago retenido.

Patente Municipal

Requisitos:

- ❖ Original y copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ❖ Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del representante legal.
- ❖ Clave catastral.

Permiso de Funcionamiento por parte del Cuerpo de Bomberos

Se realizó la investigación sobre los requisitos que se necesita para obtener el permiso del Cuerpo de Bomberos, a continuación se describe los requisitos:

- ❖ Original y copia de la cedula de identidad y papeleta de votación
- ❖ Copia del RUC.

- ❖ Formulario de declaración del Impuesto de patentes (Este formulario se lo compra en la tesorería del CB).
- ❖ Informe favorable de inspección.
- ❖ Copia de la Patente Municipal.

### 3.3.6 ORGÁNICO ESTRUCTURAL

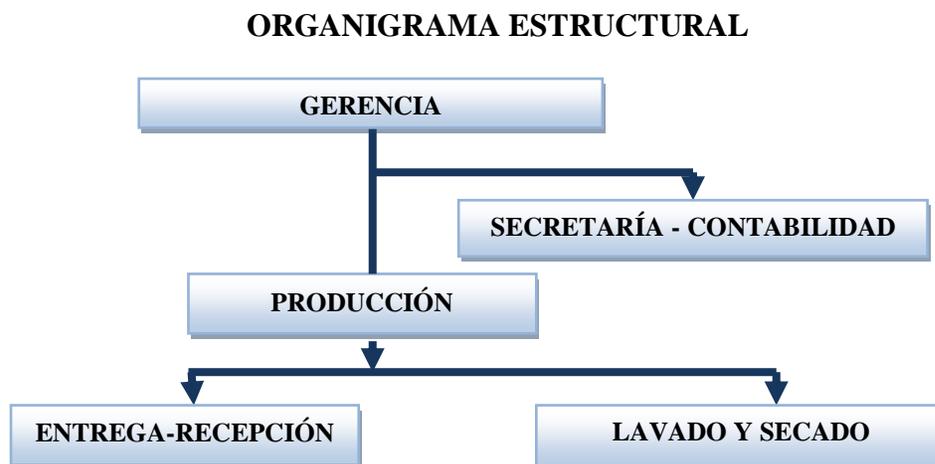
La organización de la empresa será de tipo vertical en que se encuentran los 3 niveles jerárquicos y son:

#### 1. Nivel Ejecutivo

#### 2. Nivel Auxiliar

#### 3. Nivel Operativo

GRÁFICO N° 15



### **3.3.7 ORGÁNICO FUNCIONAL**

#### **NIVEL EJECUTIVO**

El Gerente será el representante legal, sus funciones administrativas serán: planificar, organizar y dirigir planes y programas; transmitir a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

#### **PERFIL DEL PUESTO**

Título Terminal: Ingeniero Comercial

Edad: 23 a 30 años

Experiencia: 2 años

**OBJETIVO:** Supervisar, planificar, coordinar, controlar, dirigir y ejecutar las actividades empresariales del proyecto.

#### **FUNCIONES**

- ❖ Presentar el Plan Operativo y ejecutarlo.
- ❖ Dirigir, controlar y evaluar las actividades técnicas, administrativas y financieras.
- ❖ Implementar mecanismos de control interno, calidad y competitividad
- ❖ Preparar y presentar anualmente o cuando lo requieran, los informe de actividades administrativas, económicas y financieras.
- ❖ Controlar los depósitos y reembolsos
- ❖ Supervisar la elaboración de la producción

#### **NIVEL AUXILIAR**

Ayuda a los otros niveles en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia; las actividades del nivel auxiliar tiene que ver con administración, contabilidad, finanzas, etc.

## **SECRETARIA- CONTADORA**

- ❖ Llevar la contabilidad.
- ❖ Llevar el registro del personal que labora en la empresa
- ❖ Manejar todo el sistema contable de la microempresa y sus estados financieros
- ❖ Dirigir el archivo de la empresa.
- ❖ Elaborar las actas de la Junta General de Accionistas.

## **NIVEL OPERATIVO**

Son los responsables directos de ejecutar las actividades básicas de la empresa, es decir cumplirán las órdenes emanadas por los órganos directivo y administrativo.

## **PRODUCCIÓN**

Cumplirá con las siguientes actividades.

- ❖ Diseñar y operar de manera acertada el proceso productivo establecido en la empresa.
- ❖ Identificar los agentes internos y externos necesarios para alcanzar el éxito empresarial.
- ❖ Acordar con el Gerente las propuestas de aprobación, en cuanto, a las adquisiciones requeridas, como al contexto general del departamento de producción.
- ❖ Coordinar junto con su asistente los faltantes y/o sobrantes de la materia prima, materiales y equipos de la microempresa y demás actividades.
- ❖ Determinar decisiones adecuadas para el buen funcionamiento del departamento.
- ❖ Elaborar el presupuesto general de producción.
- ❖ Presentar informe mensual de labores.
- ❖ Llevar de forma ordenada las entradas y salidas de las adquisiciones efectuadas (materia prima, materiales y equipos).

- ❖ Emitir las facturas de compra al departamento financiero solventado en un informe escrito.
- ❖ Manejar las tarjetas kárdex al fin de ejecutar y consolidar el inventario de producción.

### **OPERARIO DE LAVADO**

- ❖ Dominar todas las técnicas de lavado de ropa.
- ❖ Prepara y diluir los productos que se utilizan en los procesos.
- ❖ Ordenar la distribución del trabajo para la mejor organización y aprovechamiento del equipo de lavado.
- ❖ Identificar los diversos tipos de suciedades y/o manchas que opera la maquina lavadora y centrifugadora.
- ❖ Controlar el proceso de secado.
- ❖ Entregar las prendas para su control y embalado.
- ❖ Guardar las prendas en sus distintos paquetes.

### **3.4 ESTUDIO FINANCIERO**

El Estudio Financiero es muy importante para continuar con el proyecto, ya que aquí se analiza los Egresos de acuerdo al Costo de Producción, las Inversiones en Capital de Trabajo, Activos Fijos, la Inversión y Financiamiento así como los Ingresos para en base del Estado de Resultados determinar la Utilidad y los posteriores indicadores financieros que permita tomar la decisión de invertir.

### 3.4.1 COSTO TOTAL

#### CUADRO N° 19

#### EMPRESA CECIVER

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2012

|          | <b>COSTO TOTAL</b>               |                 |                 |                 |
|----------|----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|          | <b>CONCEPTO</b>                  | <b>PARCIAL</b>  | <b>REFERENC</b> | <b>TOTAL</b>    |
| <b>1</b> | <b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>       |                 |                 | <b>8753,30</b>  |
|          | Costos Directos                  |                 |                 |                 |
|          | Materia Prima                    | 1968,00         | Anexo No 1      |                 |
|          | Mano de Obra Directa             | 4712,30         | Anexo No 2      |                 |
|          | Costos Indirectos                |                 |                 |                 |
|          | Materia Prima Indirecta          | 360,00          | Anexo No 3      |                 |
|          | Depreciación                     | 963,00          | Anexo No 4      |                 |
|          | Movilización y Transporte        | 300,00          | Anexo No 5      |                 |
|          | Mantenimiento                    | 240,00          | Anexo No 6      |                 |
|          | Amortización                     | 210,00          | Anexo No 7      |                 |
| <b>2</b> | <b>COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>  |                 |                 | <b>10571,27</b> |
|          | Sueldos                          | 7547,48         | Anexo No 8      |                 |
|          | Útiles de Aseo                   | 423,12          | Anexo No 9      |                 |
|          | Papelería                        | 108,48          | Anexo No 10     |                 |
|          | Servicios Básicos                | 2130,00         | Anexo No 11     |                 |
|          | Depreciaciones Equipo de Oficina | 362,19          | Anexo No 12     |                 |
| <b>3</b> | <b>COSTOS DE VENTA</b>           |                 |                 | <b>770,00</b>   |
|          | Promoción y Publicidad           | 770,00          | Anexo No 13     |                 |
| <b>4</b> | <b>COSTO FINANCIERO</b>          |                 |                 |                 |
|          | Intereses                        | 3015,70         | Anexo No 14     | <b>3015,70</b>  |
|          | <b>COSTO TOTAL</b>               | <b>23110,26</b> |                 | <b>23110,26</b> |

**VERONICA VELASCO**  
**GERENTA**

**CECILIA RECALDE**  
**CONTADORA**

### 3.4.2 INVERSIÓN TOTAL

#### CUADRO N° 20

#### EMPRESA CECIVER

#### CUADRO DE INVERSIÓN TOTAL

|          | <b>INVERSIÓN TOTAL</b>             |                |                 |                 |
|----------|------------------------------------|----------------|-----------------|-----------------|
|          | <b>RUBROS</b>                      | <b>PARCIAL</b> | <b>REFERENC</b> | <b>TOTAL</b>    |
|          |                                    |                |                 |                 |
| <b>1</b> | <b>INVERSIÓN FIJA</b>              |                |                 | <b>12671,00</b> |
|          | Maquinaria                         | 10700,00       | Anexo No 16     |                 |
|          | Muebles y Enseres                  | 871,00         | Anexo No 17     |                 |
|          | Equipo de Oficina                  | 220,00         | Anexo No 18     |                 |
|          | Equipo de Computo                  | 880,00         | Anexo No 19     |                 |
| <b>2</b> | <b>INVERSIÓN INTANGIBLES</b>       |                |                 | <b>2100,00</b>  |
|          | Elaboración Proyecto Factibilidad  | 1000,00        | Anexo No 20     |                 |
|          | Gastos de Organización             | 500,00         | Anexo No 21     |                 |
|          | Capacitación del Personal          | 600,00         | Anexo No 22     |                 |
|          |                                    |                |                 |                 |
| <b>3</b> | <b>CAPITAL DE TRABAJO</b>          |                |                 | <b>1921,69</b>  |
|          | Materia Prima                      | 164,00         | Anexo No 23     |                 |
|          | Mano de Obra                       | 392,69         | Anexo No 24     |                 |
|          | Gastos de Fabricación              | 155,25         | Anexo No 25     |                 |
|          | Gastos Administrativos y Generales | 880,94         | Anexo No 26     |                 |
|          | Gastos de Venta                    | 60,00          | Anexo No 27     |                 |
|          | Gastos Financieros                 | 251,31         | Anexo No 28     |                 |
|          | Amortización                       | 17,50          | Anexo No 29     |                 |
|          |                                    |                |                 |                 |
|          | <b>INVERSIÓN TOTAL</b>             |                |                 | <b>16692,69</b> |

**VERONICA VELASCO**  
**GERENTA**

**CECILIA RECALDE**  
**CONTADORA**

### 3.4.3 FINANCIAMIENTO

**CUADRO N°21**

Dólares y Porcentajes

| FUENTES       | INVERSIÓN FIJA E INTANGIBLE | %            | CAPITAL DE TRABAJO | %            | TOTAL           | %             |
|---------------|-----------------------------|--------------|--------------------|--------------|-----------------|---------------|
| Aporte Propio | 5901,30                     | 35,35        | 1921,69            | 11,51        | 7822,99         | 46,86         |
| Préstamo      | 8869,70                     | 53,14        | 0,00               | 0,00         | 8869,70         | 53,14         |
| <b>TOTAL</b>  | <b>14771,00</b>             | <b>88,49</b> | <b>1921,69</b>     | <b>11,51</b> | <b>16692,69</b> | <b>100,00</b> |

### FINANCIAMIENTO POR PARTIDAS

**CUADRO N° 22**

| CONCEPTO                      | TOTAL            | PROPIETARIO    | CRÉDITO BANCARIO |
|-------------------------------|------------------|----------------|------------------|
| <b>INVERSIONES FIJAS</b>      | <b>INVERSIÓN</b> |                |                  |
| Maquinaria                    | 10700,00         | 3210,00        | 7490,00          |
| Muebles y Enseres             | 871,00           | 261,30         | 609,70           |
| Equipo de Oficina             | 220,00           | 66,00          | 154,00           |
| Equipo de Computo             | 880,00           | 264,00         | 616,00           |
| Inversiones Fijas Intangibles | 2100,00          | 2100,00        |                  |
| <b>CAPITAL DE TRABAJO</b>     |                  |                |                  |
| Materia Prima                 | 164,00           | 164,00         | 0,00             |
| Mano de Obra                  | 392,69           | 392,69         | 0,00             |
| Gastos de Fabricación         | 155,25           | 155,25         | 0,00             |
| Gastos Administrativos y Gles | 880,94           | 880,94         | 0,00             |
| Gastos de Venta               | 60,00            | 60,00          | 0,00             |
| Gastos Financieros            | 251,31           | 251,31         | 0,00             |
| Amortización                  | 17,50            | 17,50          |                  |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>16692,69</b>  | <b>7822,99</b> | <b>8869,70</b>   |
| <b>PARTICIPACIÓN</b>          |                  | <b>46,86</b>   | <b>53,14</b>     |

De acuerdo al Cuadro de Financiamiento, del Total de la Inversión que contiene la Inversión en Activos Fijos y Capital de Trabajo, totalizan US\$ 16692,69 dólares, de los cuales los socios aportarán con recursos propios 7822,99 dólares que corresponden al 46,86 % del total y la diferencia esto es de US\$ 8869,70 dólares que corresponden al 53,14 % del total serán obtenidos a través de un crédito en una de las instituciones financieras de la localidad y línea de crédito preferencial.

### 3.4.5 AMORTIZACION DE INTANGIBLES

**CUADRO N° 23**  
**TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA**

| <b>PERIODO</b> | <b>CAPITAL</b> | <b>INTERÉS</b> | <b>PAGO TOTAL</b> | <b>SALDO</b> |
|----------------|----------------|----------------|-------------------|--------------|
| 0              | 8869,7         | 14%            |                   |              |
| 1              | 1773,94        | 1241,76        | 3015,70           | 8869,70      |
| 2              | 1773,94        | 993,41         | 2767,35           | 7095,76      |
| 3              | 1773,94        | 745,05         | 2518,99           | 5321,82      |
| 4              | 1773,94        | 496,70         | 2270,64           | 3547,88      |
| 5              | 1773,94        | 248,35         | 2022,29           | 1773,94      |
| <b>TOTAL</b>   | <b>8869,70</b> | <b>3725,27</b> | <b>12594,97</b>   |              |

Empleando la fórmula para el cálculo de interés por cuotas variables y de acuerdo a la tasa de interés que cobran actualmente los bancos, el financiamiento está calculado a 5 años al 14 % de interés anual, con lo que las cuotas anuales son variables correspondiendo al Pago Total que resulta de la suma del Capital más el Interés cuyas cuotas anuales van de los 3015,7 dólares; la cuota para el capital de trabajo mensualmente es de 103,48 dólares; en los que se incluye el interés a pagar al Banco.

Pero de acuerdo a las condiciones del préstamos y lo que manifiestan las Instituciones Financiera y el SRI, de la tabla de amortización de la deuda lo que se cancela es los interés y no el capital del préstamo.

#### **INTERÉS**

$$I = D * \% * T \qquad = 8869,7 * 14\% \qquad = 1241,76$$

#### **DEUDA**

$$D2 = D1 - C \qquad 8869,7 \qquad - \qquad 1773,94 \qquad 7095,76$$

### 3.4.6 ESTRUCTURA DE COSTOS

CUADRO N°24

| <b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> |                                  |                 |                 |                 |
|-----------------------------|----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|                             | <b>DESCRIPCIÓN</b>               | <b>FIJO</b>     | <b>VARIABLE</b> | <b>TOTAL</b>    |
| <b>1</b>                    | <b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>       |                 |                 | <b>8753,30</b>  |
|                             | Costos Directos                  |                 |                 |                 |
|                             | Materia Prima                    |                 | <b>1968,00</b>  |                 |
|                             | Mano de Obra Directa             | 4712,30         |                 |                 |
|                             | Costos Indirectos                |                 |                 |                 |
|                             | Materia Prima Indirecta          |                 | 360,00          |                 |
|                             | Depreciación                     | 963,00          |                 |                 |
|                             | Movilización y Transporte        |                 | 300,00          |                 |
|                             | Mantenimiento                    | 240,00          |                 |                 |
|                             | Amortización                     | 210,00          |                 |                 |
| <b>2</b>                    | <b>COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>  |                 |                 | <b>10571,27</b> |
|                             | Sueldos                          | 7547,48         |                 |                 |
|                             | Útiles de Aseo                   | 423,12          |                 |                 |
|                             | Papelería                        | 108,48          |                 |                 |
|                             | Servicios Básicos                | 2130,00         |                 |                 |
|                             | Depreciaciones Equipo de Oficina | 362,19          |                 |                 |
| <b>3</b>                    | <b>COSTOS DE VENTA</b>           |                 |                 | <b>770,00</b>   |
|                             | Promoción y Publicidad           | 770,00          |                 |                 |
| <b>4</b>                    | <b>COSTO FINANCIERO</b>          |                 |                 |                 |
|                             | Intereses                        | 3015,70         |                 | <b>3015,70</b>  |
|                             | <b>COSTO TOTAL</b>               | <b>20482,26</b> | <b>2628,00</b>  | <b>23110,26</b> |

El Costo Total del Proyecto está conformado por los Costos Fijos, que permanecen constantes a cualquier volumen de producción y lo integran la mano de obra directa, depreciación de activos fijos de la empresa, sueldos y salarios, gastos de venta y financieros.

Los Costos Variables, que se incurren durante el proceso de producción y varían de acuerdo al volumen, así tenemos: materia prima, servicios básicos, útiles de oficina; en el cuadro anterior se detalla la estructura de Costos Fijos y Variables del Proyecto comprendidos para un año.

### 3.4.7 DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS

Para obtener los ingresos debemos considerar el tiempo que utilizará la Empresa con su personal así como su capacidad instalada, laborando los 20 días al mes y a un precio de venta unitario, lo siguiente:

**CUADRO N° 25**

| RUBROS          | PRECIO KG | CANTIDAD DIARIA | EN KILO SEMANAL | GRAMOS MENSUAL | TOTAL ANUAL KG | TOTAL INGRESOS   |
|-----------------|-----------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|------------------|
| Lavado y Secado | \$0,90    | 150             | 750             | 3.000          | 36.000         | \$ 32.400        |
| <b>TOTAL</b>    |           | <b>150</b>      | <b>750</b>      | <b>3.000</b>   | <b>36.000</b>  | <b>\$ 32.400</b> |

### 3.4.8 PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{20.482,26}{1 - \frac{26.28,00}{32.400,00}}$$

$$PE = \frac{20.482,26}{1 - 0,081111111}$$

$$PE = \frac{20.482,26}{0,918888889}$$

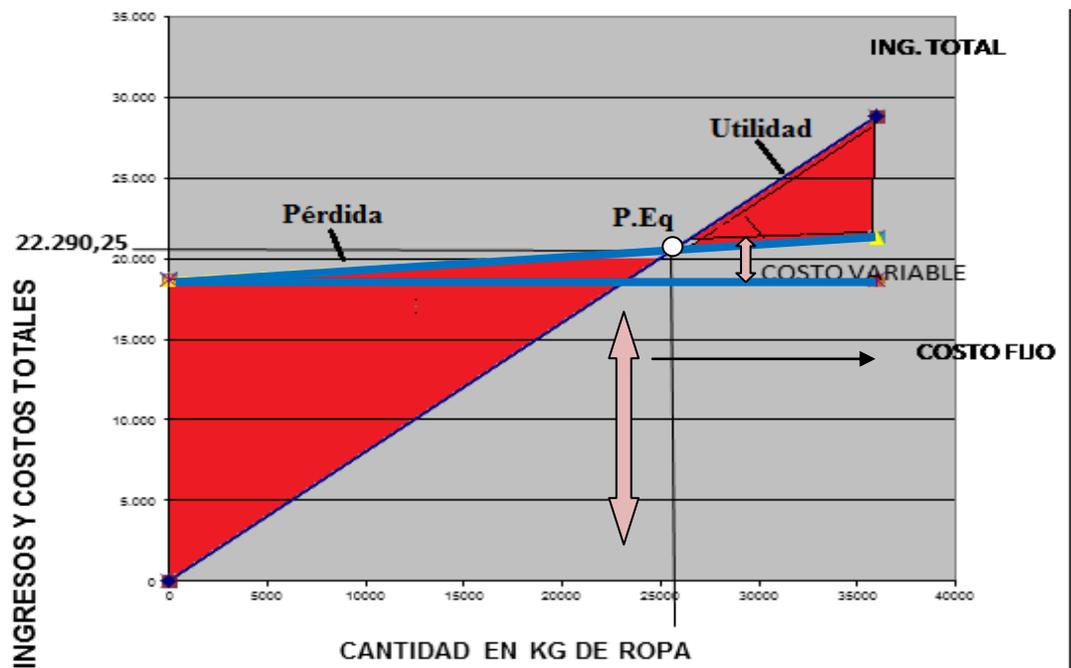
$$PE = 22.290,25$$

|  |
|--|
| $PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{INGRESOS TOTALES}}}$ |
|--|

Para determinar el punto de equilibrio se ha estudiado las relaciones entre los costos fijos, costos variables y los ingresos, de acuerdo al cálculo del Punto de Equilibrio, para superar todos los gastos no se puede lavar en dólares menos de 22.290,25 lo que quiere decir con este rubro no ganamos ni perdemos.

### GRÁFICO N° 16 PUNTO DE EQUILIBRIO

#### GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



Para tener concordancia con el cálculo numérico del Punto de Equilibrio, en el gráfico se demuestra que el Ingreso Total es de 32.400 dólares, el Costo Fijo es de 20.482,26 y el Costo Variable es de 2.628 dólares, totalizando el Costo en 23.110,26 dólares y el Punto de equilibrio coincide en 22.290,25 dólares.

Para tener concordancia con el cálculo numérico del Punto de Equilibrio, en el gráfico se demuestra que el Ingreso Total es de 32.400 dólares, el Costo Fijo es de 20.482,26 y el Costo Variable es de 2.628 dólares, totalizando el Costo en 23.110,26 dólares y el Punto de equilibrio coincide en 22.290,25 dólares.

En el punto de equilibrio de un negocio, las ventas son iguales a los costos y gastos, por lo que al aumentar el nivel de ventas se obtiene utilidad y al bajar las ventas se produce pérdida; por lo tanto el Punto de Equilibrio de la empresa es el nivel de ingresos o ventas que esta debe alcanzar en un periodo para no obtener ni pérdidas ni ganancias

### **3.4.9 ESTADO DE RESULTADOS**

El Estado de Resultados, se estructura en base de los Ingresos por la venta de los productos que se brindará a los clientes, a los cuales se le resta todos los costos de producción donde se incluye la materia prima, mano de obra y de fabricación, para seguidamente anotar los gastos administrativos, de venta, financieros y los impuestos que por Ley se deben cancelar al Estado y trabajadores.

Cancelando todos los gastos e impuestos se obtendrá una utilidad de US\$ 6.080,13 correspondiendo al 18,77% en relación al Ingreso Total y que pasará a ser Patrimonio de la empresa; los costos de mayor incidencia son los de Producción, Administración y Generales, el Financiero y de Ventas.

El Estado de Resultados para el Primer Año, se anota a continuación, así:

**CUADRO N°26**  
**EMPRESA CECIVER**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012**

|   |                                  |          | <b>Año 1</b>   | <b>%</b>     |
|---|----------------------------------|----------|----------------|--------------|
|   | <b>CONCEPTO /AÑOS</b>            |          |                |              |
|   | INGRESOS                         |          | 32400,00       | 100,00       |
| - | COSTOS                           |          | 23110,26       | 71,33        |
| - | Costo de Producción              | 8753,30  |                | 27,02        |
| - | Costos Administrativos           | 10571,27 |                | 32,63        |
| - | Costos de Ventas                 | 770,00   |                | 2,38         |
| - | Costos Financieros               | 3015,70  |                | 9,31         |
|   |                                  |          |                |              |
| = | UTILIDAD EN OPERACIÓN            |          | 9289,74        | 28,67        |
| - | Participación (15%) Trabajadores |          | 1393,46        | 4,30         |
| = | Utilidad antes de Impuestos      |          | 7896,28        | 24,37        |
| - | Impuesto a la Renta (23 %)       |          | 1816,14        | 5,61         |
| = | <b>UTILIDAD NETA</b>             |          | <b>6080,13</b> | <b>18,77</b> |

**VERONICA VELASCO**  
**GERENTA**

**CECILIA RECALDE**  
**CONTADORA**

### 3.4.10 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

**CUADRO N° 27**  
**EMPRESA CECIVER**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012**

| <b>ACTIVOS</b>           |                 |          | <b>PASIVOS</b>            |                 |
|--------------------------|-----------------|----------|---------------------------|-----------------|
| <b>Activos Corriente</b> |                 | 10530,42 | <b>Pasivo Corriente</b>   |                 |
| Caja                     | 3156,67         |          | Cuentas por Pagar         | 2767,35         |
| Bancos                   | 7357,35         |          |                           |                 |
| Mercadería               | 16,40           |          | <b>Pasivo Largo Plazo</b> |                 |
|                          |                 |          | Documentos por Pagar      | 7095,76         |
|                          |                 |          |                           |                 |
| <b>Activos Fijos</b>     |                 |          | <b>PATRIMONIO</b>         |                 |
| Maquinaria               | 10700,00        | 11345,81 | Capital                   | 7822,99         |
| Equipo                   | 0,00            |          | Utilidad Ejercicio        | 6080,13         |
| Muebles y Enseres        | 871,00          |          |                           |                 |
| Equipo de Oficina        | 220,00          |          |                           |                 |
| Equipo de Computo        | 880,00          |          |                           |                 |
| Depreciación             | -1325,19        |          |                           |                 |
| Amortizaciones           | 1890,00         | 1890,00  |                           |                 |
| <b>TOTAL</b>             | <b>23766,23</b> |          | <b>TOTAL</b>              | <b>23766,23</b> |

**VERONICA VELASCO**  
**GERENTA**

**CECILIA RECALDE**  
**CONTADORA**

El Estado de Situación Financiera al Primer Año, nos demuestra la situación económica financiera en que se encontrará la empresa, al 31 de diciembre del primer año (2012), luego de un año de funcionamiento, el Activo Corriente es de 10.530,42 dólares en el que se incluye Caja, Bancos y la cuenta Mercadería; el Activo Fijo de 11345,81 dólares y la Amortización de 1890,0 dólares; lo que da un Activo Total de 23.766,23 dólares.

La cuenta Caja y Banco la obtenemos aplicando la Ecuación Contable, así:

ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO

? = 9863,1 + 13.903,1

? = 23.766,20

Activo Corriente + Activo Fijo + Amortizaciones = 23.766,20

Activo Corriente + 11345,8 + 1890 = 23.766,20

Caja + Bancos + Mercadería + 11345,8 + 1890 = 23.766,20

Caja + Bancos + 16,4 + 11345,8 + 1890 = 23.766,20

Diferencia = 10.514,02

Caja = 3156,67 que representa el 30,02 % de la diferencia

Banco = 7357,35 que representa el 69,98 % de la diferencia

La cuenta mercadería correspondería a un mes de materia prima y que será el sobrante de lo adquirido

Las cuentas por pagar del pasivo corresponden a los intereses del segundo año de la deuda y que serán de corto plazo; en tanto que del tercero a quinto año sumados son los documentos por pagar o pasivo de largo plazo.

El Pasivo de Corto Plazo es de 2767,35 dólares, el Pasivo de Largo Plazo de 7095,76 dólares; dentro de Patrimonio se encuentra el Capital Propio que es de 7822,99 y la

Utilidad del Ejercicio es de 6080,13 dólares, sumados el Pasivo y el Patrimonio se igualan al Activo Total.

Según el Estado de Situación Financiera se mantiene una cantidad considerable en los pasivos por el crédito solicitado para el desarrollo normal de las actividades, sin embargo con los resultados económicos, los accionistas plantearían el pago de estas obligaciones a corto plazo

Los rubros y cantidades anotados en el Estado de Situación Financiera, corresponden a datos obtenidos del Estado de Resultados, cuadro de inversión total y financiamiento por partidas así como del capital de trabajo establecido para el mes de operaciones y que se considera en el costo total del proyecto.

En lo referente al pasivo de corto y largo plazo, se considera la cuota del segundo año en la tabla de amortización de la deuda como de corto plazo y del tercer al quinto año la deuda de largo plazo.

### **3.4.11 ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO PROYECTADO.**

El flujo de fondos es muy importante para la evaluación del proyecto considerando que es para cinco años, en él se detalla la Inversión Inicial distribuida en Activos Fijos Tangibles, Intangibles y Capital de Trabajo, la proyección se la ha realizado de acuerdo al incremento en la producción y venta del producto para cada año y se detalla a continuación.

El flujo de fondos es importante para la evaluación de proyectos, estimándose para 5 años la vida útil del proyecto; de allí que con una inversión al año cero (0) de US\$ 16.692,69 dólares, distribuido en Inversiones Fijas Tangibles, Intangibles, Capital de Trabajo; el Flujo Neto de Caja al Año 1 es de US \$. 7615,32 dólares.

**CUADRO No 28**  
**FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO**  
**AÑO 2011- 2015**

| RUBROS/ANOS                    | 2011            | 2012            | 2013            | 2014            | 2015            |
|--------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>INGRESOS</b>                |                 |                 |                 |                 |                 |
| + Fondo de Salvamento          | 0,00            | 33696,00        | 35043,84        | 36445,59        | 37903,42        |
|                                |                 |                 |                 |                 | 5305,95         |
|                                |                 |                 |                 |                 | 43209,37        |
| <b>COSIOS</b>                  | <b>23110,26</b> | <b>24052,19</b> | <b>25056,90</b> | <b>26136,08</b> | <b>27294,17</b> |
| - Costos de Producción         | 8753,30         | 9278,49         | 9835,20         | 10425,32        | 11050,83        |
| - Costos Administrativos       | 10571,27        | 11205,55        | 11877,88        | 12590,55        | 13345,98        |
| - Costos de Ventas             | 770,00          | 800,80          | 824,82          | 849,57          | 875,06          |
| - Costos Financieros           | 3015,70         | 2767,35         | 2518,99         | 2270,64         | 2022,29         |
| = Utilidad Operacional         | 9289,74         | 9643,81         | 9986,94         | 10309,51        | 15915,20        |
| - Participación (15%) Trabajad | 1393,46         | 1446,57         | 1498,04         | 1546,43         | 3978,80         |
| = Utilidad antes de Impuestos  | 7896,28         | 8197,24         | 8488,90         | 8763,09         | 11936,40        |
| - Impuesto a la Renta (23%)    | 1816,14         | 1803,39         | 1867,56         | 1927,88         | 2626,01         |
| = Utilidad Neta Ejercicio      | 6080,13         | 6393,85         | 6621,34         | 6835,21         | 9310,39         |
| + Depreciaciones               | 1325,19         | 1325,19         | 1325,19         | 1325,19         | 1325,19         |
| + Amortizaciones               | 210,00          | 210,00          | 210,00          | 210,00          | 210,00          |
| <b>INVERSIONES</b>             |                 |                 |                 |                 |                 |
| Fija                           | 12671,00        |                 |                 |                 |                 |
| + Intangible                   | 2100,00         |                 |                 |                 |                 |
| + Capital de Trabajo           | 1921,69         |                 |                 |                 |                 |
| Recuperación Capital Trabajo   |                 |                 |                 |                 | 1921,69         |
| <b>Flujo Neto de Efectivo</b>  | <b>16692,69</b> | <b>7929,04</b>  | <b>8156,53</b>  | <b>8370,40</b>  | <b>12767,27</b> |

## **CAPITULO IV**

## 4.1 EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera se obtuvo a través de las razones financieras, como una relación entre dos cantidades numéricas de los Estados Financieros, las que se obtienen dividiendo una cantidad entre otra.

Para determinar si la Empresa está funcionando bien y obtener una rentabilidad adecuada, se debe analizar el Estado de Pérdidas y Ganancias y el Balance General con lo que determinaremos los valores de Activos, Pasivos, Patrimonio, Ingresos y Gastos. Además se debe recurrir y analizar la información contable en base de técnicas como el VAN, TIR y los índices financieros, así:

### 4.1.1 TASA DE RENDIMIENTO MÍNIMA ACEPTABLE

TREMA = Tasa de Interés+ Tasa de Inflación +Premio

TREMA = 7 % + 4,5 % + 3 = 14,5

#### CUADRO N° 29

##### CÁLCULO DEL VAN

| VAN =        | INVERSION       | F1          | + | F2          | + | F3          | + | F4          | + | F5          |
|--------------|-----------------|-------------|---|-------------|---|-------------|---|-------------|---|-------------|
|              |                 | (1+i)1      |   | (1+i)2      |   | (1+i)3      |   | (1+i)4      |   | (1+i)5      |
| VAN =        | -16692,69       | 7615,3      |   | 7929,0      |   | 8156,5      |   | 8370,4      |   | 12767,3     |
|              |                 | (1+0,1450)1 |   | (1+0,1450)2 |   | (1+0,145)3  |   | (1+0,1450)4 |   | (1+0,1450)5 |
| VAN =        | -16692,69       | 7615,3      |   | 7929,0      |   | 8156,5      |   | 8370,4      |   | 12767,3     |
|              |                 | 1,145       |   | 1,311025    |   | 1,501123625 |   | 1,718786551 |   | 1,9680106   |
| VAN =        | -16692,69       | 6650,9      |   | 6048,0      |   | 5433,6      |   | 4869,9      |   | 6487,4      |
| <b>VAN =</b> | <b>12797,18</b> |             |   |             |   |             |   |             |   |             |

**VAN= - Inversión Inicial + Sumatoria FNE, actualizado**

Tasa de Interés: 40 %

#### 4.1.2. VALOR ACTUAL NETO

**CUADRO N° 30**

**VALOR ACTUAL NETO POSITIVO**

| VAN = | Inversión     | F1 +        | F2 +        | F3 +        | F4 +        | F5          |
|-------|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|       |               | $(1+i)1$    | $(1+i)2$    | $(1+i)3$    | $(1+i)4$    | $(1+i)5$    |
|       |               |             |             |             |             |             |
| VAN = | -16692,7      | 7615,3      | 7929,0      | 8156,5      | 8370,4      | 12767,3     |
|       |               | $(1+0,40)1$ | $(1+0,40)2$ | $(1+0,40)3$ | $(1+0,40)4$ | $(1+0,40)5$ |
|       |               |             |             |             |             |             |
| VAN = | -16692,7      | 7615,3      | 7929,0      | 8156,5      | 8370,4      | 12767,3     |
|       |               | 1,4         | 1,96        | 2,744       | 3,8416      | 5,37824     |
|       |               |             |             |             |             |             |
| VAN = | -16692,7      | 5439,5      | 4045,4      | 2972,5      | 2178,9      | 2373,9      |
|       |               |             |             |             |             |             |
| VAN = | <b>317,51</b> |             |             |             |             |             |

**VALOR ACTUAL NETO NEGATIVO Tasa de Interés: 42 %**

| VAN = | Inversión      | F1 +         | F2 +         | F3 +         | F4 +         | F5           |
|-------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|       |                | $(1+i)1$     | $(1+i)2$     | $(1+i)3$     | $(1+i)4$     | $(1+i)5$     |
|       |                |              |              |              |              |              |
| VAN = | -16692,7       | 7615,3       | 7929,0       | 8156,5       | 8370,4       | 12767,3      |
|       |                | $(1+0,420)1$ | $(1+0,420)2$ | $(1+0,420)3$ | $(1+0,420)4$ | $(1+0,420)5$ |
|       |                |              |              |              |              |              |
| VAN = | -16692,7       | 7615,3       | 7929,0       | 8156,5       | 8370,4       | 12767,3      |
|       |                | 1,42         | 2,0164       | 2,863288     | 4,06586896   | 5,773533923  |
|       |                |              |              |              |              |              |
| VAN = | -16692,7       | 5362,9       | 3932,3       | 2848,7       | 2058,7       | 2211,3       |
|       |                |              |              |              |              |              |
| VAN = | <b>-278,81</b> |              |              |              |              |              |

### 4.1.3. TASA INTERNA DE RETORNO

El Valor Actual Neto VAN positivo y negativo se combinan para por medio de la fórmula y cálculos de aproximaciones sucesivas, hasta obtener la Tasa Interna de Retorno TIR, por lo que al ser el rendimiento superior al requerimiento mínimo, es factible ejecutar el proyecto de inversión

El cálculo para determinar lo aseverado, lo podemos apreciar a continuación:

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) =  $r_1 + (r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$

$$TIR = R_1 + (R_2 - R_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

|   |   |    |
|---|---|----|
| RI = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN 1 | = | 40 |
| R2= Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN2   | = | 42 |

$$TIR = R_1 + (R_2 - R_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

$$TIR = 40 + (42 - 40) \frac{-317,51}{-317,51 - -278,81}$$

$$TIR = 40 + 1,06$$

$$TIR = 41,06$$

**TASA INTERNA DE RETORNO = 41,06 %**

**CUADRO N° 31**  
**VALOR ACTUAL NETO = 41,06 %**

|       |             |             |   |             |   |             |   |             |   |             |
|-------|-------------|-------------|---|-------------|---|-------------|---|-------------|---|-------------|
| TIR = | Inversión   | F1          | + | F2          | + | F3          | + | F4          | + | F5          |
|       |             | (1+i)1      |   | (1+i)2      |   | (1+i)3      |   | (1+i)4      |   | (1+i)5      |
|       |             |             |   |             |   |             |   |             |   |             |
| TIR = | -16692,7    | 7615,3      |   | 7929,0      |   | 8156,5      |   | 8370,4      |   | 12767,3     |
|       |             | (1+0,4106)1 |   | (1+0,4106)2 |   | (1+0,4106)3 |   | (1+0,4106)4 |   | (1+0,4106)5 |
|       |             |             |   |             |   |             |   |             |   |             |
| TIR = | -16692,7    | 7615,3      |   | 7929,0      |   | 8156,5      |   | 8370,4      |   | 12767,3     |
|       |             | 1,4106      |   | 1,988946    |   | 2,806801103 |   | 3,96        |   | 5,584951391 |
|       |             |             |   |             |   |             |   |             |   |             |
| TIR = | -16692,7    | 5398,6      |   | 3986,6      |   | 2906,0      |   | 2115,9      |   | 2286,0      |
|       |             |             |   |             |   |             |   |             |   |             |
| TIR = | <b>0,43</b> |             |   |             |   |             |   |             |   |             |

Se obtuvo dos VAN, el primero con valor positivo del 40 % y el otro con un valor negativo del 42 % que proyectaron resultados tanto positivo como negativo y se calculó mediante la fórmula la Tasa Interna de Retorno o Recuperación de la Inversión (TIR), la misma que corresponde al 41,06 % con la que se recupera la inversión, con esta tasa el resultado del VAN es cercana a CERO, en nuestro caso.

#### 4.1.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

|     |                         |         |      |
|-----|-------------------------|---------|------|
| PRI | Inversión               | 16692,7 |      |
|     | Utilidad Promedio Anual | 8967,7  | 1,86 |

El Periodo de Recuperación de la Inversión PRI mide en cuanto tiempo se recupera la inversión más el costo de capital involucrado, es decir se recuperará la inversión en 1 año y 9 meses.

#### 4.1.5 RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Define la rentabilidad del proyecto dividiendo los ingresos actualizados para los costos actualizados, obteniendo el costo que representa la Inversión versus los ingresos. La fórmula es:

|                          |                                 |
|--------------------------|---------------------------------|
| RELACIÓN BENEFICIO COSTO | Ingresos Actualizados           |
|                          | Costos Actualizados + Inversión |

#### CUADRO N° 32

#### INGRESOS ACTUALIZADOS

| ING = | Inversión       | ING1 +      | ING2 +       | ING3 +      | ING4 +      | ING5        |
|-------|-----------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
|       |                 | (1+i)1      | (1+i)2       | (1+i)3      | (1+i)4      | (1+i)5      |
| ING = | -16692,7        | 32400,0     | 33696,0      | 35043,8     | 36445,6     | 43209,4     |
|       |                 | (1+0,4106)1 | (1+0,4106)2  | (1+0,4106)3 | (1+0,4106)4 | (1+0,4106)5 |
| ING = | -16692,7        | 32400,0     | 33696,0      | 35043,8     | 36445,6     | 43209,4     |
|       |                 | 1,4106      | 1,988946     | 2,806801103 | 3,96        | 5,584951391 |
| ING = | -16692,7        | 22968,9     | 16941,6      | 12485,3     | 9213,0      | 7736,7      |
| ING = | <b>52652,93</b> | Ingresos    | Actualizados |             |             |             |

## COSTOS ACTUALIZADOS

|       |                 |             |              |             |             |             |
|-------|-----------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| COS = | Inversión       | COS 1 +     | COS2 +       | COS3 +      | COS 4 +     | COS 5       |
|       |                 | (1+i)1      | (1+i)2       | (1+i)3      | (1+i)4      | (1+i)5      |
|       |                 |             |              |             |             |             |
| COS = | -16692,7        | 23110,3     | 24052,2      | 25056,9     | 26136,1     | 27294,2     |
|       |                 | (1+0,4106)1 | (1+0,4106)2  | (1+0,4106)3 | (1+0,4106)4 | (1+0,4106)5 |
|       |                 |             |              |             |             |             |
| COS = | -16692,7        | 23110,3     | 24052,2      | 25056,9     | 26136,1     | 27294,2     |
|       |                 | 1,4106      | 1,988946     | 2,806801103 | 3,955906191 | 5,584951391 |
|       |                 |             |              |             |             |             |
| COS = | -16692,7        | 16383,3     | 12092,9      | 8927,2      | 6606,9      | 4887,1      |
|       |                 |             |              |             |             |             |
| COS = | <b>32204,68</b> | Costos      | Actualizados |             |             |             |

|                                 |                                 |
|---------------------------------|---------------------------------|
| <b>RELACIÓN BENEFICIO COSTO</b> | Ingresos Actualizados           |
|                                 | Costos Actualizados + Inversión |
| RBC =                           | 52652,93                        |
|                                 | 48897,37                        |

|      |       |
|------|-------|
| RBC= | 1,077 |
|------|-------|

Es decir que por cada dólar invertido en los costos, recibimos US\$ 1,077 de Ingresos Actualizados

#### 4.1.6. ÍNDICES FINANCIEROS

Las razones financiera que con más frecuencia se usan en esta categoría son:

|                     |                  |         |      |
|---------------------|------------------|---------|------|
| Índice de Solvencia | Activo Corriente | 10530,4 |      |
|                     | Pasivo Corriente | 2767,3  | 3,81 |

Este indicador muestra que el negocio por cada dólar (1) que adeuda a corto plazo, se dispone de 3 dólares con 81 centavos en los activos corrientes, por lo que muy bien lo puede destinar al pago de las deudas, adquirir maquinaria, materia prima, etc., así como también este valor nos indica que se encuentra dentro del rango que debe tener el índice de solvencia para una mayor garantía ante terceros.

***“Si su valor es mayor que 1 la empresa posee suficientes garantías ante terceros ya que cumpliendo con todas sus obligaciones tanto en el corto como en el largo plazo, se queda aún con parte de sus Activos. Este índice debe ser mayor que 1 y un valor óptimo puede ser cualquier valor en el entorno de 2. Por todo lo anterior cuanto mayor es su valor, mejor es la garantía”.***<sup>8</sup>

|              |                              |         |      |
|--------------|------------------------------|---------|------|
| Prueba Acida | Activo Corriente- Inventario | 10514,0 |      |
|              | Pasivo Corriente             | 2767,3  | 3,80 |

Esta razón nos indica que una vez restados los Inventarios del Activo Corriente, la empresa dispone por cada dólar de deuda, 3 dólares con 80 centavos, lo que evidentemente indica que tenemos dinero en efectivo al que hay que darle un uso adecuado, sea cancelando las deudas, adquiriendo materia prima, maquinaria o cancelando la deuda de largo plazo. Esto nos demuestra que se encuentra dentro del margen que debe tener la Prueba Acida para de esta manera garantizar la liquidez de la empresa.

<sup>8</sup> [www.cubaindustria.cu/contadoronline](http://www.cubaindustria.cu/contadoronline).

***“Un resultado igual a 1 puede considerarse aceptable. Si fuese menor que 1 puede existir el peligro de caer en insuficiencia de recursos para hacerle frente a los pagos”.<sup>9</sup>***

|                       |        |         |      |
|-----------------------|--------|---------|------|
| Relación Activo Total | Ventas | 32400   |      |
|                       | Activo | 23766,2 | 1,36 |

Esta razón indica que cada dólar que está invertido en el Activo Total, ha generado 1 dólar con 36 centavos en Ventas lo cual demuestra que entre mayor sea su resultado mayor será rentabilidad de la empresa.

***“Mientras mayor sea el valor de este ratio mejor será la productividad del Activo, es decir que el dinero invertido en este tipo de Activo rota un número mayor de veces, lo cual se traduce en una mayor rentabilidad del negocio”.<sup>10</sup>***

|               |              |         |      |
|---------------|--------------|---------|------|
| Endeudamiento | Deuda Total  | 9863,1  |      |
|               | Activo Total | 23766,2 | 0,42 |

Se observa que por cada dólar invertido en los activos de la empresa, está financiado con 42 centavos de Deuda, lo que dado por los estándares de valor demuestra que hay un margen bajo en endeudamiento dentro de la empresa.

***“Mientras menor sea su valor, más bajo será el grado de endeudamiento reflejándose en una estabilidad para la entidad. Este bajo grado de endeudamiento posibilita a la empresa poder acceder a nuevas fuentes de financiamiento. Un valor entre 0.5 y 1.5 puede considerarse aceptable. Si es mayor que 1.5 es preocupante y si pasa de 2 hay exceso de endeudamiento”.***

<sup>9</sup>[www.cubaindustria.cu/contadoronline](http://www.cubaindustria.cu/contadoronline).

<sup>10</sup>[www.cubaindustria.cu/contadoronline](http://www.cubaindustria.cu/contadoronline).

|                |              |         |      |
|----------------|--------------|---------|------|
| Apalancamiento | Activo Total | 23766,2 |      |
|                | Patrimonio   | 13903,1 | 1,71 |

Significa que por cada dólar invertido en la cuenta del Patrimonio ha generado 1 dólar con 71 centavos en Activos de la empresa.

***“Si este índice es mayor que 1 implica que el uso de la deuda permite aumentar la rentabilidad financiera. Sin embargo si su valor es muy alto esto conlleva a que el endeudamiento crece y por lo tanto puede entonces afectar a la empresa principalmente porque aumentan los Gastos Financieros y limita a la empresa en la capacidad de solicitar préstamos. Si es menor 1 la deuda reduce la rentabilidad lo cual no conviene a la entidad. Si su valor es 1 la deuda no afecta a la rentabilidad de la empresa”.***<sup>11</sup>

|                       |               |        |       |
|-----------------------|---------------|--------|-------|
| Margen Neto en Ventas | Utilidad Neta | 6080,1 |       |
|                       | Ventas        | 32400  | 0,19% |

Se observa que por cada dólar invertido en Ventas, se obtiene un 19 por ciento de Utilidad.

***“Mientras mayor sea el resultado de este indicador mejor será para la empresa, más eficiente ha sido la gestión de ventas”.***<sup>12</sup>

|                            |               |         |      |
|----------------------------|---------------|---------|------|
| Rentabilidad de Patrimonio | Utilidad Neta | 6080,1  |      |
|                            | Patrimonio    | 13903,1 | 0,44 |

Esto significa que por cada dólar invertido en el Patrimonio, se ha generado 44 centavos de dólar de Utilidad lo que indica la rentabilidad en la empresa.

***“Cuanto mayor sea su resultado mejor será para la empresa”.***<sup>13</sup>

<sup>11</sup>[www.cubaindustria.cu/contadoronline](http://www.cubaindustria.cu/contadoronline).

<sup>12</sup>[www.cubaindustria.cu/contadoronline](http://www.cubaindustria.cu/contadoronline).

<sup>13</sup>[www.cubaindustria.cu/contadoronline](http://www.cubaindustria.cu/contadoronline).

|                         |               |         |      |
|-------------------------|---------------|---------|------|
| Rentabilidad del Activo | Utilidad Neta | 32400   |      |
|                         | Activo        | 23766,2 | 1,36 |

Se demuestra que por cada dólar invertido en los Activos, han generado 1 dólar con 36 centavos de Utilidad.

***“Cuanto mayor sea su valor, mejor será para la empresa, pues sus resultados reflejara en cuanto el Activo de la entidad ha sido productivo”.***<sup>14</sup>

## 4.2 EVALUACIÓN SOCIAL

La implementación de la Empresa en la ciudad de Caluma, generará un impacto social en los pobladores locales que consumirán este producto y que a su vez requerirá de mano de obra local directo e indirecto.

El aspecto social del proyecto se mide también por los Sueldos y Remuneraciones que pagará la empresa, estimándose que el primer año cancelará 12259,77 dólares, que representan el 37,8 % en relación a los Ingresos del primer año.

De la misma manera en lo referente a Impuestos, se pagarán por concepto de Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta 3209,6 dólares que representa en relación a los Ingresos el 9,9 %

Definitivamente la creación de la empresa va a incidir en el medio, pues generará un desarrollo social y ser más dinámico al sector comercial que lo volverá más competitivo.

El servicio de lavandería influirá en el medio pues los demandantes no saldrán a otras ciudades llevando sus trajes o ropa a otras ciudades lo que permitirá la recirculación de capitales en el medio.

---

<sup>14</sup>[www.cubaindustria.cu/contadoronline](http://www.cubaindustria.cu/contadoronline).

La conformación de la empresa legalmente influirá en el cantón pues se constituirá en un ejemplo para futuras inversiones.

### **4.3 EVALUACIÓN AMBIENTAL**

Las características ambientales del sitio donde se ubica el proyecto deben ser tomadas en consideración desde que se inicia el proyecto con el propósito de prevenir y corregir potenciales impactos ambientales o disminuir los niveles de riesgos.

Los desechos no afectarán al medio ambiente y la basura que se origine, se recolectará en fundas plásticas para luego serán eliminados a través del recolector de basura.

También se tomara en cuenta el hecho de concientizar a la población y usuarios para que conserven y mantengan limpios los alrededores, pero sobre todo capacitar a los empleados sobre el manejo de los diferentes recursos y materiales que se utilizaran.

## CONCLUSIONES

En el análisis del mercado para los servicios propuestos en este proyecto, se ve reflejado un incremento ascendente en la aceptación el servicio de lavado esto con base en proyecciones de la demanda para los años de evaluación; sin embargo es necesario dar a conocer la empresa y los beneficios de sus servicios, esto mediante el plan de comercialización definido en el estudio de mercado. Además se debe de ingresar con una estrategia basada en costos, pues la mayoría de personas por la actual situación económica del país tratan de conseguir un ahorro en los productos y servicios que consumen.

Para el funcionamiento de la empresa se necesitará únicamente de dos trabajadores, encargada y piloto, más la supervisión periódica de uno de los socios que funge como gerente-propietario. En el estudio se logró demostrar que no hay inconveniente en cuanto a la instalación de la maquinaria, recursos, para poder brindar este servicio. La lavandería será en el mismo sector como resultado de haber realizado un análisis, esto nos ayudara para contar con una cartera fija de clientes y para la comodidad de ellos al dejar en un sitio cercano a sus trabajos y domicilios.

Por medio de los indicadores financieros se obtuvo como resultado la viabilidad del proyecto el mismo que nos da una idea de cuan manejable será.

Las empresas que se dedique a brindar servicios de lavandería, hoy lo hacen pensando en que los consumidores son más exigentes por lo que es necesario dedicarse con esmero al Servicio el cual debe ser de calidad y cortesía .

El turismo y nuevas fuentes de trabajo en la actualidad permiten que varios sectores olvidados tengan una oportunidad para su desarrollo, cambiando su forma de vida, sus costumbres y su economía para de esta manera elevar su nivel de vida.

## **RECOMENDACIONES**

Al implantarse este tipo de negocio no se debe descuidar el tema de la promoción ya que es la fuente para captar clientes y que conozcan los servicios que se brindan.

Para ofrecer un servicio de calidad se deberá realizar capacitación constante a las personas que estarán al frente de este negocio para de esta manera atender a los clientes de la mejor manera y se sientan satisfechos en cuanto a sus exigencias en el servicio que reciben.

El precio de la unidad procesada, puede no ser incrementado en el transcurso de los primeros cinco años, esto es de suma importancia para obtener la confianza y buena relación con el cliente; así, el proyecto no se verá afectado por no incrementar dicho precio.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **AUTOR**

### **TEXTO**

ARELLANO, Rolando, Marketing; Mc Graw Hill, México, 2007. Cuarta Edición.

BACA URBINA Gabriel, Evaluación de Proyectos Editorial Mac Graw Hill, Tercera Edición. 1997

BONELL, Ramón. Manual de Empresas, Mercados y Finanzas. Edit. Limusa, España. 2009

Banco Nacional de Fomento Instructivo para Proyectos 2009 Departamento de Crédito. Enciclopedia Autodidáctica Océano. España. 2010

KOTLER Philip-ARMSTRONG Gary “Marketing” Décima Edición. Madrid. 2004.

Ministerio de Industrias y Competitividad Instructivo para Proyectos Gerencia Comercial 2008

HAIR Ortinau David, 200; Investigación de Mercados; Segunda Edición; México: McGraw Hill Interamericana. 2007

H. Gobierno de la provincia Bolívar. Plan Estratégico de Desarrollo de la provincia Bolívar 2004 – 2024

SAPAG CHAIN Nassir-SAPAG CHAIN Reinaldo “Preparación y evaluación de proyectos” Quinta Edición México 2008.

Páginas web:

[www.viabcp.com/viaempresarial](http://www.viabcp.com/viaempresarial)

[www.martinizing-ec.com](http://www.martinizing-ec.com)

[/www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)

[www.tintorerias.com/la](http://www.tintorerias.com/la)

[www.simple-clean.com](http://www.simple-clean.com)

[www.asesoratintorerias.com.html](http://www.asesoratintorerias.com.html)

[www.prontomatic.cl/](http://www.prontomatic.cl/)

<http://www.girbau.com.es/lavanderia-industrial>

[www.cubaindustria.cu/contadoronline.](http://www.cubaindustria.cu/contadoronline)

# **COSTOS DE PRODUCCIÓN**

**ANEXO No 1**  
**MATERIA PRIMA DIRECTA**

| No | CONCEPTO           | MEDIDA | V.UNIT | VALOR TOTAL   |
|----|--------------------|--------|--------|---------------|
| 40 | Detergente         | Kg     | 2,5    | 100,00        |
| 15 | Suavitel           | Lts    | 3,3    | 49,50         |
| 10 | Quitamanchas       | Lts    | 1,45   | 14,50         |
|    | <b>Total Mes</b>   |        |        | <b>164,00</b> |
|    | <b>TOTAL ANUAL</b> |        |        | <b>1968</b>   |

**ANEXO No 2**  
**MANO DE OBRA DIRECTA**

| No | CARGO           | SUELDO     | APORTE IESS  | 10 3ero     | 10 4to       | VACACIONES  | TOTAL MES     | TOTAL ANUAL    |
|----|-----------------|------------|--------------|-------------|--------------|-------------|---------------|----------------|
| 1  | Lavador-Secador | 292        | 32,56        | 29,2        | 24,33        | 14,6        | 392,69        |                |
|    | <b>SUBTOTAL</b> | <b>292</b> | <b>32,56</b> | <b>29,2</b> | <b>24,33</b> | <b>14,6</b> | <b>392,69</b> |                |
|    | <b>TOTAL</b>    |            |              |             |              |             | <b>392,69</b> | <b>4712,30</b> |

**ANEXO No 3**  
**MATERIA PRIMA INDIRECTA**

| CANT | UNIDAD MEDIDA   | PRODUCTO     | V. UNI | VALOR TOTAL |
|------|-----------------|--------------|--------|-------------|
| 100  | m3              | Agua         | 0,30   | 30          |
|      | <b>SUBTOTAL</b> |              |        | <b>30</b>   |
|      | <b>TOTAL</b>    | <b>ANUAL</b> |        | <b>360</b>  |

**ANEXO No 4**  
**DEPRECIACIONES**

| <b>BIENES</b> | <b>VALOR LIBROS</b> | <b>VALOR RESIDUAL</b> | <b>VALOR A DEPRECIAR</b> | <b>AÑOS DEPRECIA</b> | <b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b> |
|---------------|---------------------|-----------------------|--------------------------|----------------------|---------------------------|
|               |                     | 10 % VLib             |                          |                      |                           |
| Maquinaria    | 10700,00            | 1070,00               | 9630,00                  | 10                   | 963,00                    |
| <b>TOTAL</b>  | <b>10700,00</b>     | <b>1070,00</b>        |                          |                      | <b>963,00</b>             |

D= Valor del Activo – Valor Residual

No de Años

**ANEXO No 5**  
**MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE**

| <b>CONCEPTO</b>                    | <b>VECES AL MES</b> | <b>VALOR</b> | <b>TOTAL MES</b> |
|------------------------------------|---------------------|--------------|------------------|
| Alquiler de Camioneta para Compras | 5                   | \$5,00       | \$25,00          |
| <b>TOTAL ANUAL</b>                 |                     |              | <b>300</b>       |

**ANEXO No 6**  
**MANTENIMIENTO**

| <b>DENOMINACIÓN</b>  | <b>VECES AL MES</b> | <b>VALOR</b> | <b>VALOR MENSUAL</b> |
|----------------------|---------------------|--------------|----------------------|
| Reparac. Maq. Equipo | 1                   | \$20,00      | \$20,00              |
| <b>SUBTOTAL</b>      |                     |              | <b>\$20,00</b>       |
| <b>TOTAL ANUAL</b>   |                     |              | <b>\$240,00</b>      |

**ANEXO No 7**  
**AMORTIZACIÓN**

| <b>CONCEPTO</b>                   | <b>VALOR<br/>LIBROS</b> | <b>AMORTIZACIÓN<br/>ANUAL</b> |
|-----------------------------------|-------------------------|-------------------------------|
| Elaboración Proyecto Factibilidad | \$1000.00               | \$100,00                      |
| Gastos de Organización            | \$500.00                | \$50,00                       |
| Capacitación del Personal         | \$600.00                | \$60,00                       |
| <b>TOTAL</b>                      | <b>\$2100.00</b>        | <b>\$210,00</b>               |

**FORMULAS**

**AMORTIZACIÓN ANUAL**

VLibros/10 (Años)

**AMORTIZACIÓN MES**

Amortz Anual/12 (Mes)

# **COSTOS DE ADMINISTRACIÓN**

**ANEXO No 8****SUELDOS**

| <b>CARGO</b>             | <b>SUELDO<br/>BASICO<br/>UNIFICADO</b> | <b>APORTE<br/>IESS</b> | <b>10<br/>3ro</b> | <b>10<br/>4to</b> | <b>VACA<br/>CIONES</b> | <b>TOTAL A<br/>PAGAR</b> |
|--------------------------|--|------------------------|-------------------|-------------------|------------------------|--------------------------|
| Gerente                  | 300                                    | 33,45                  | 30                | 24,33             | 15                     | 402,78                   |
| Contador Medio<br>Tiempo | 160                                    | 17,84                  | 16                | 24,33             | 8                      | 226,17                   |
| <b>SUBTOTAL</b>          | <b>460,00</b>                          | <b>51,29</b>           | <b>46</b>         | <b>48,7</b>       | <b>23</b>              | <b>628,95</b>            |
| <b>TOTAL<br/>ANUAL</b>   |  |                        |                   |                   |                        | <b>7547,48</b>           |

**ANEXO No 9****ÚTILES DE ASEO**

| <b>CONCEPTO</b>    | <b>CANTIDAD</b> | <b>V/Unitario</b> | <b>V/Total</b> |
|--------------------|-----------------|-------------------|----------------|
| Jabón              | 1               | 0,7               | 0,7            |
| Creso              | 3               | 6                 | 18             |
| Papel Higiénico    | 2               | 0,28              | 0,56           |
| Baldes             | 1               | 2,5               | 2,5            |
| Trapeadores        | 1               | 2,5               | 2,5            |
| Escobas            | 1               | 1,5               | 1,5            |
| Ambientales        | 1               | 3,5               | 3,5            |
| Desinfectantes     | 1               | 3                 | 3              |
| Fundas para basura | 2               | 0,75              | 1,5            |
| Toallas pequeñas   | 2               | 0,75              | 1,5            |
| <b>TOTAL MES</b>   |                 |                   | <b>35,26</b>   |
| <b>TOTAL ANUAL</b> |                 |                   | <b>423,12</b>  |

**ANEXO No 10**  
**ÚTILES DE OFICINA**

| <b>CONCEPTO</b>      | <b>NÚMERO</b> | <b>V/UNITARIO</b> | <b>V/TOTAL</b>  |
|----------------------|---------------|-------------------|-----------------|
| Resmas de Papel Bond | 1             | \$4,50            | \$4,50          |
| Lápices              | 2             | \$0,17            | \$0,34          |
| Borradores           | 1             | \$0,25            | \$0,25          |
| Esferográfico        | 2             | \$0,60            | \$0,60          |
| Carpetas             | 2             | \$0,25            | \$0,50          |
| Cintas               | 1             | \$1,00            | \$1,00          |
| Goma                 | 1             | \$0,60            | \$0,60          |
| Cuaderno             | 1             | \$1,25            | \$1,25          |
| <b>TOTAL MES</b>     |               |                   | <b>\$9,04</b>   |
| <b>TOTAL ANUAL</b>   |               |                   | <b>\$108,48</b> |

**ANEXO No 11**  
**SERVICIOS BÁSICOS**

| <b>DETALLE</b>     | <b>VALOR MES</b> | <b>COSTO ANUAL</b> |
|--------------------|------------------|--------------------|
| Teléfono           | 8                | 96                 |
| Arriendo           | 120              | 1440               |
| Agua               | 10               | 120                |
| Internet           | 18,5             | 222                |
| Energía Eléctrica  | 21               | 252                |
| <b>SUBTOTAL</b>    | <b>177,5</b>     |                    |
| <b>TOTAL ANUAL</b> |                  | <b>2130</b>        |

**ANEXO No 12**

**DEPRECIACIONES EQUIPO**

| <b>BIENES</b>        | <b>VALOR<br/>LIBROS</b> | <b>AÑOS<br/>DEPRE</b> | <b>% DE<br/>DEPRE</b> | <b>VALOR<br/>RESIDUAL<br/>10 % VLib</b> | <b>VALOR<br/>A<br/>DEPRE</b> | <b>DEPRECIACIÓN<br/>ANUAL</b> |
|----------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|---|------------------------------|-------------------------------|
| Muebles y<br>Enseres | \$871,00                | 10                    | 10                    | \$87,10                                 | \$783,90                     | \$78,39                       |
| Equipo de<br>Computo | \$880,00                | 3                     | 3,3                   | \$88,00                                 | \$792,00                     | \$264,00                      |
| Equipo de<br>Oficina | \$220,00                | 10                    | 10                    | \$22,00                                 | \$198,00                     | \$19,80                       |
| <b>TOTAL</b>         | <b>\$1971,00</b>        |                       |                       | <b>\$197,1</b>                          | <b>\$1773,9</b>              | <b>\$362,19</b>               |

# **COSTOS DE VENTA**

**ANEXO No 13**  
**PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD**

| <b>DETALLE</b>      | <b>CONCEPTO</b> | <b>NÚMERO</b> | <b>VALOR</b> | <b>V/ MES</b> | <b>V/ AÑO</b> |
|---------------------|-----------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| Publicidad en Radio | 1               | 20            | 1,50         | 30,00         | 360,00        |
| Hojas Volantes      |                 | 100           | 5,00         | 5,00          | 60,00         |
| Letreros            | 1               |               |              |               | 50,00         |
| Fundas              | 1000            |               | 0,050        | 4,17          | 50,00         |
| Armadores           | 1000            |               | 0,25         | 20,83         | 250,00        |
|                     |                 |               |              |               |               |
| <b>SUBTOTAL</b>     |                 |               |              | <b>60,00</b>  |               |
| <b>TOTAL ANUAL</b>  |                 |               |              |               | <b>770,00</b> |

# **COSTOS FINANCIEROS**

**ANEXO No 14**  
**INTERESES**  
**TABLA DE PAGOS**

| <b>PERIODO</b> | <b>CAPITAL</b> | <b>INTERÉS</b> | <b>PAGO TOTAL</b> | <b>SALDO</b> |
|----------------|----------------|----------------|-------------------|--------------|
| 0              | 5159,70        | 14%            |                   |              |
| 1              | 1773,94        | 1241,76        | 3015,70           | 8869,70      |
| 2              | 1773,94        | 993,41         | 2767,35           | 7095,76      |
| 3              | 1773,94        | 745,05         | 2518,99           | 5321,82      |
| 4              | 1773,94        | 496,70         | 2270,64           | 3547,88      |
| 5              | 1773,94        | 248,35         | 2022,29           | 1773,94      |
| <b>TOTAL</b>   | <b>8869,70</b> | <b>3725,27</b> | <b>12594,97</b>   |              |

# **INVERSIÓN TOTAL**

**ANEXO No 15**  
**MAQUINARIA Y EQUIPO**

| <b>CANTIDAD</b> | <b>ARTICULO</b>              | <b>PRECIO<br/>UNITARIO</b> | <b>VALOR<br/>TOTAL</b> |
|-----------------|------------------------------|----------------------------|------------------------|
| 2               | Lavadoras de Ropa Horizontal | 3,500                      | 7,000                  |
| 1               | Centrifuga Hidroextractora   | 1,800                      | 3,600                  |
| 1               | Basculas                     | 100,00                     | 100,00                 |
|                 | <b>TOTAL</b>                 |                            | <b>10.700,00</b>       |

**ANEXO No 16**  
**MUEBLES Y ENSERES**

| <b>CANTIDAD</b> | <b>ARTÍCULOS</b>                | <b>PRECIO<br/>UNITARIO</b> | <b>VALOR<br/>TOTAL</b> |
|-----------------|---------------------------------|----------------------------|------------------------|
| 1               | Mesa                            | 32,00                      | 32,00                  |
| 1               | Sillón                          | 7,00                       | 247,00                 |
| 1               | Mostrador                       | 120,00                     | 120,00                 |
| 1               | Escritorios                     | 80                         | 80,00                  |
| 1               | Archivadores                    | 40                         | 40,00                  |
| 4               | Cestos Grandes                  | 4                          | 16,00                  |
| 8               | Cestos Pequeños                 | 2                          | 16,00                  |
| 2               | Estanterías para colgar la ropa | 120                        | 240,00                 |
| 1               | Silla Giratoria                 | 80                         | 80,00                  |
|                 | <b>TOTAL</b>                    |                            | <b>871,00</b>          |

**ANEXO No 17**  
**EQUIPO DE OFICINA**

| <b>CANTIDAD</b> | <b>DESCRIPCIÓN</b> | <b>PRECIO<br/>UNITARIO</b> | <b>VALOR<br/>TOTAL</b> |
|-----------------|--------------------|----------------------------|------------------------|
| 1               | Ventiladores       | 35,00                      | 35,00                  |
| 1               | Registradora       | 120,00                     | 150,00                 |
| 1               | Teléfono           | 35,00                      | 35,00                  |
|                 | <b>TOTAL</b>       |                            | <b>220,00</b>          |

**ANEXO No 18**  
**EQUIPO DE CÓMPUTO**

| <b>CANTIDAD</b> | <b>ARTÍCULOS</b>     | <b>V/ TOTAL</b> |
|-----------------|----------------------|-----------------|
| 1               | Computadora          | 800,00          |
| 1               | Impresoras y scanner | 80,00           |
|                 | <b>TOTAL</b>         | <b>880,00</b>   |

**ANEXO No 19**  
**ELABORACIÓN DEL PROYECTO DE FACTIBILIDAD**

| <b>N°</b> | <b>CONCEPTO</b> | <b>V.UNIT.</b> | <b>V/TOTAL</b> |
|-----------|-----------------|----------------|----------------|
| 1         | Mercado         | 300,00         | 300,00         |
| 2         | Técnico         | 250,00         | 250,00         |
| 3         | Financiero      | 200,00         | 200,00         |
| 4         | Evaluaciones    | 250,00         | 250,00         |
|           | <b>TOTAL</b>    |                | <b>1000,00</b> |

**ANEXO No 20**

**GASTOS DE ORGANIZACIÓN**

| <b>CANT.</b> | <b>CONCEPTO</b>  | <b>V. UNIT.</b> | <b>V/TOTAL</b> |
|--------------|------------------|-----------------|----------------|
| 1            | Permisos Legales | 500,00          | 500,00         |
|              | <b>TOTAL</b>     |                 | <b>500,00</b>  |

**ANEXO No 21**

**GASTOS DEL PERSONAL**

| <b>CANT.</b> | <b>CONCEPTO</b>        | <b>V. UNIT.</b> | <b>V/TOTAL</b> |
|--------------|------------------------|-----------------|----------------|
| 3            | Cursos de Organización | 300             | 600            |
|              | <b>TOTAL</b>           |                 | <b>600</b>     |

**CAPITAL DE TRABAJO**  
**PARA UN MES**

**ANEXO No 22**

**MATERIA PRIMA DIRECTA**

| <b>No</b> | <b>CONCEPTO</b>  | <b>MEDIDA</b> | <b>V. UNIT</b> | <b>VALOR TOTAL</b> |
|-----------|------------------|---------------|----------------|--------------------|
| 40        | Detergente       | Kg            | 2,5            | 100,00             |
| 15        | Suavitel         | Lts           | 3,3            | 49,50              |
| 10        | Quitamanchas     | Lts           | 1,45           | 14,50              |
|           | <b>Total Mes</b> |               |                | <b>164,00</b>      |

**ANEXO No 23**

**MANO DE OBRA DIRECTA**

| <b>No</b> | <b>CARGO</b>    | <b>SUELDO</b> | <b>APORTE IESS</b> | <b>10 3ero</b> | <b>10 4to</b> | <b>VACA CIONES</b> | <b>TOTAL MES</b> |
|-----------|-----------------|---------------|--------------------|----------------|---------------|--------------------|------------------|
| 1         | Lavador-Secador | 292           | 32,56              | 29,2           | 24,33         | 14,6               | 392,69           |
|           |                 |               |                    |                |               |                    |                  |
|           | <b>SUBTOTAL</b> | <b>292</b>    | <b>32,56</b>       | <b>29,2</b>    | <b>24,33</b>  | <b>14,6</b>        | <b>392,69</b>    |

**ANEXO No 24**

**GASTOS DE FABRICACIÓN  
MATERIA PRIMA INDIRECTA**

| <b>CANT</b> | <b>UNIDAD MEDIDA</b> | <b>PRODUCTO</b> | <b>V. UNI</b> | <b>VALOR TOTAL</b> |
|-------------|----------------------|-----------------|---------------|--------------------|
| 100         | m3                   | Agua            | 0,30          | 30                 |
|             | <b>SUBTOTAL</b>      |                 |               | <b>30</b>          |

### DEPRECIACIONES

| BIENES       | VALOR LIBROS | VALOR RESIDUAL | VALOR A DEPRECIAR | AÑOS DEPRECIA | DEPRECIACIÓN ANUAL | DEPRECIACIÓN MES |
|--------------|--------------|----------------|-------------------|---------------|--------------------|------------------|
|              |              | 10 % VLib      |                   |               |                    |                  |
| Maquinaria   | 10700,00     | 1070,00        | 9630,00           | 10            | 963,00             | 80,25            |
| <b>TOTAL</b> |              |                |                   |               |                    | <b>80,25</b>     |

D= Valor del Activo – Valor Residual

No de Años

DEPRECIACIÓN MENSUAL = DEPRECIACIÓN ANUAL/ 12

### MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE

| CONCEPTO                           | VECES AL MES | VALOR  | TOTAL MES |
|------------------------------------|--------------|--------|-----------|
| Alquiler de Camioneta para Compras | 5            | \$5,00 | \$25,00   |

### MANTENIMIENTO

| DENOMINACIÓN                    | DÍAS PROMEDIO | PRECIO POR DÍA | VALOR MENSUAL |
|---------------------------------|---------------|----------------|---------------|
| Reparación. Maquinaria y Equipo | 1             | 20             | 20            |
| <b>SUBTOTAL</b>                 |               |                | <b>20,0</b>   |

**ANEXO No 25**

**GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES**

**SUELDOS**

| <b>CARGO</b>             | <b>SUELDO<br/>BASICO<br/>UNIFICADO</b> | <b>APORTE<br/>IESS</b> | <b>10<br/>3ro</b> | <b>10<br/>4to</b> | <b>VACA<br/>CIONES</b> | <b>TOTAL A<br/>PAGAR</b> |
|--------------------------|--|------------------------|-------------------|-------------------|------------------------|--------------------------|
| Gerente                  | 300                                    | 33,45                  | 30                | 24,33             | 15                     | 402,78                   |
| Contador Medio<br>Tiempo | 160                                    | 17,84                  | 16                | 24,33             | 8                      | 226,17                   |
| <b>SUBTOTAL</b>          | <b>460,00</b>                          | <b>51,29</b>           | <b>46</b>         | <b>48,7</b>       | <b>23</b>              | <b>628,95</b>            |

**ÚTILES DE ASEO**

| <b>CONCEPTO</b>    | <b>CANTIDAD</b> | <b>V/Unitario</b> | <b>V/Total</b> |
|--------------------|-----------------|-------------------|----------------|
| Jabón              | 1               | 0,7               | 0,7            |
| Creso              | 3               | 6                 | 18             |
| Papel Higiénico    | 2               | 0,28              | 0,56           |
| Baldes             | 1               | 2,5               | 2,5            |
| Trapeadores        | 1               | 2,5               | 2,5            |
| Escobas            | 1               | 1,5               | 1,5            |
| Ambientales        | 1               | 3,5               | 3,5            |
| Desinfectantes     | 1               | 3                 | 3              |
| Fundas para basura | 2               | 0,75              | 1,5            |
| Toallas pequeñas   | 2               | 0,75              | 1,5            |
| <b>TOTAL MES</b>   |                 |                   | <b>35,26</b>   |

### ÚTILES DE OFICINA

| CONCEPTO             | NÚMERO | V/UNITARIO | V/TOTAL     |
|----------------------|--------|------------|-------------|
| Resmas de Papel Bond | 1      | 4,50       | 4,50        |
| Lápices              | 2      | 0,17       | 0,34        |
| Borradores           | 1      | 0,25       | 0,25        |
| Esferos              | 2      | 0,60       | 0,60        |
| Carpetas             | 2      | 0,25       | 0,50        |
| Cintas               | 1      | 1,00       | 1,00        |
| Goma                 | 1      | 0,60       | 0,60        |
| Cuaderno             | 1      | 1,25       | 1,25        |
| <b>TOTAL MES</b>     |        |            | <b>9,04</b> |

### SERVICIOS BÁSICOS

| DETALLE           | VALOR MES    |
|-------------------|--------------|
| Teléfono          | 8            |
| Arriendo          | 120          |
| Agua              | 10           |
| Internet          | 18,5         |
| Energía Eléctrica | 21           |
| <b>SUBTOTAL</b>   | <b>177,5</b> |

### DEPRECIACIONES

| BIENES            | VALOR LIBROS     | AÑOS DEPRE | % DE DEPRE | VALOR RESIDUAL | VALOR A DEPRE   | DEPRE ANUAL     | MES            |
|-------------------|------------------|------------|------------|----------------|-----------------|-----------------|----------------|
|                   |                  |            |            | 10 % VLib      |                 |                 |                |
| Muebles y Enseres | \$871,00         | 10         | 10         | \$87,10        | \$783,90        | \$78,39         | \$6,53         |
| Equipo de Computo | \$880,00         | 3          | 3,3        | \$88,00        | \$792,00        | \$264,00        | \$22,00        |
| Equipo de Oficina | \$220,00         | 10         | 10         | \$22,00        | \$198,00        | \$19,80         | \$1,65         |
| <b>TOTAL</b>      | <b>\$1971,00</b> |            |            | <b>\$197,1</b> | <b>\$1773,9</b> | <b>\$362,19</b> | <b>\$30,18</b> |

### ANEXO No 26

#### GASTOS DE VENTAS

| DETALLE             | CONCEPTO | NÚMERO | VALOR | V/ MES       |
|---------------------|----------|--------|-------|--------------|
| Publicidad en Radio | 1        | 20,00  | 1,50  | 30,00        |
| Hojas Volantes      |          | 1,00   | 5,00  | 5,00         |
| Letreros            | 1        |        |       |              |
| Fundas              | 1000     |        | 0,050 | 4,17         |
| Armadores           | 1000     |        | 0,25  | 20,83        |
|                     |          |        |       |              |
| <b>SUBTOTAL</b>     |          |        |       | <b>60,00</b> |

**ANEXO No 27**  
**GASTOS FINANCIEROS**  
**INTERESES**

**TABLA DE PAGOS**

| <b>PERIODO</b> | <b>CAPITAL</b> | <b>INTERÉS</b> | <b>PAGO TOTAL</b> | <b>SALDO</b> |
|----------------|----------------|----------------|-------------------|--------------|
| 0              | 5159,70        | 14%            |                   |              |
| 1              | 1773,94        | 1241,8         | 3015,7            | 8869,70      |
| 2              | 1773,94        | 993,4          | 2767,3            | 7095,76      |
| 3              | 1773,94        | 745,1          | 2519,0            | 5321,82      |
| 4              | 1773,94        | 496,7          | 2270,6            | 3547,88      |
| 5              | 1773,94        | 248,4          | 2022,3            | 1773,94      |
| <b>TOTAL</b>   | <b>8869,70</b> | <b>3725,3</b>  | <b>12595,0</b>    |              |

**CUOTA MENSUAL = PAGO TOTAL / 12**

**ANEXO No 28**  
**AMORTIZACIÓN**

| <b>CONCEPTO</b>                   | <b>VALOR LIBROS</b> | <b>AMORTI ANUAL</b> | <b>ZACIÓN MES</b> |
|-----------------------------------|---------------------|---------------------|-------------------|
| Elaboración Proyecto Factibilidad | \$1000.00           | \$100,00            | \$8,33            |
| Gastos de Organización            | \$500.00            | \$50,00             | \$4,17            |
| Capacitación del Personal         | \$600.00            | \$60,00             | \$5,00            |
| <b>TOTAL</b>                      | <b>\$2100.00</b>    | <b>\$210,00</b>     | <b>\$17,5</b>     |

**FORMULAS**

**AMORTIZACIÓN ANUAL**

VLibros/10 (Años)

**AMORTIZACIÓN MES**

Amortz Anual/12 (Mes)

**ANEXO N° 29**  
**FONDO DE SALVAMENTO**

| <b>BIENES</b>     | <b>VALOR A DEPRECIAR</b> | <b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b> | <b>DEPRECIACIÓN PERIODO</b> | <b>FONDO DE SALVAMENTO DIFERENCIA</b> |
|-------------------|--------------------------|---------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|
| Maquinaria        | 9630,00                  | 963,00                    | 4815,00                     | 4815,00                               |
| Equipo            | 0,00                     | 0,00                      | 0,00                        | 0,00                                  |
| Muebles y Enseres | 783,90                   | 78,39                     | 391,95                      | 391,95                                |
| Equipo de Oficina | 198,00                   | 19,80                     | 99,00                       | 99,00                                 |
| Equipo de Computo | 792,00                   | 264,00                    | 792,00                      | 0,00                                  |
| <b>TOTAL</b>      | <b>11403,90</b>          | <b>1325,19</b>            |                             | <b>5305,95</b>                        |



4.-Cuanto dinero al mes gasta Ud. en el lavado de Ropa

- \$ 10,00 dólares .....
- \$ 15,00 dólares .....
- \$ 25,00 dólares .....
- Más de \$25,00 Dólares .....

5.- En que horario lava usted su Ropa

- En la mañana .....
- En la noche .....
- En la Tarde .....

6.- Que días dedica para realizar el lavado de ropa.

- Entre semana (Lunes a jueves) .....
- Fines de semana (Viernes a domingo) .....

7.- Dentro de los servicios que ofrece las lavanderías de Ropa cuál de ellos utiliza con mayor frecuencia.

- Lavado-secado .....
- Planchado .....

8.- Por cuál de las siguientes características estaría dispuesto a utilizar el servicio de lavandería.

- Tiempo .....
- Precio .....
- Atención .....
- Comodidad.....

9.- Acude usted a lavar sus prendas en alguna lavandería fuera de la ciudad de Caluma.

Si..... No.....

Donde.....

10.- Al lavar la ropa usted la clasifica en:

- Prendas Grandes .....

- Prendas Pequeñas .....

- Prendas a color .....

11.- A más de la ropa que utiliza que otras prendas lava.

- Sábanas .....

- Cobijas .....

- Edredones .....

- Ternos .....

- Peluches .....

12.- Si le ofertarán un nuevo servicio de lavado de ropa en la ciudad de Caluma, Ud.,  
estaría dispuesto a utilizarla

Si..... No.....

## FOTOGRAFÍAS

### SERVICIO DE LAVADO

