



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS,
CONTADURÍA PÚBLICA Y GESTIÓN EMPRESARIAL
INTERNACIONAL**

PROYECTO FINAL

**Previa la obtención del Título de
ECONOMISTA**

**PROPUESTA ECONOMICA DE SOLUCION A SATISFACER
LA NECESIDAD DE LIMPIEZA DE VESTIMENTAS
A TRAVEZ DEL PROYECTO:**

**“TECNOLOGIA y CONFORT
LAVADO DE ROPA EN SANTA ELENA RUTA DEL SOL”**

Elaborado por:

Javier Ignacio Ajoy Jaramillo

Dirigida por

Eco. Segundo Guerra Mgs.

Director

Guayaquil, a Febrero del 2010

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios por permitirme una culminar otra etapa de mi vida. A mis padres por ofrecerme su apoyo incondicional. A mis maestros por ser esa guía incentivadora para mi crecimiento y desarrollo.

Esta bella Facultad de Ciencias Económicas, Administración, Contaduría y Gestión Empresarial que a través de su personal contribuyen en mi evolución académica y que siendo parte importante de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil merece mi especial reconocimiento.

Mi gratitud al Eco. Segundo Guerra Mgs. por ser la persona que me brindó su aporte en la dirección de este proyecto económico; al igual que a mis compañeros que han compartido sus experiencias y amistad, siendo mi soporte para culminar con humildad e inmensa satisfacción, la carrera profesional de economista.

Una vez mas: **¡GRACIAS POR LA VIDA, LA SALUD E INTELIGENCIA
QUE ME PRODIGAS, DIOS MIO ¡**

ÌNDICE

CONTENIDO

PAGINA

INTRODUCCIÓN

| | |
|---|----|
| | 1 |
| 1. Título | 4 |
| 2. Antecedentes: Historia, geografía, demografía. | 5 |
| 3. Descripción y justificación del objeto de la investigación | 13 |
| 4. Idea del proyecto | 13 |
| 5. Objetivos | 16 |

CAPITULO 1

MARCO TEÓRICO

| | |
|---|----|
| La Metodología de Proyectos | 17 |
| 1.1 Análisis Macro: Desempleo, Productividad. | 19 |
| 1.2 La Inflación, lo laboral, distribución. | 20 |
| 1.3 Área de Influencia | 21 |

CAPÍTULO 2

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

| | |
|--|----|
| | 22 |
| 2.1 Descripción, características. | 22 |
| 2.2 Demanda | 23 |
| 2.3 Oferta: Características, precio. | 23 |
| 2.4 Comercialización: Promoción, comunicación, ventas. | 24 |
| 2.5 Publicidad: Objetivos, medios. | 25 |
| 2.6 Investigación de mercado: Objetivos, procedimientos. | 25 |
| 2.7 Encuesta: 12 gráficos, del g1 al g12 | 27 |
| 2.8 Conclusiones al estudio de mercado. | 34 |

CAPÍTULO 3

VIABILIDAD ECONOMICA, FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL.

| | | |
|------|---|-------|
| 3.1 | Tipo de Proyecto, localización, tiempo. | 35 |
| 3.2 | Costo de Inversión | 36 |
| 3.3 | Prestación de servicio | 37 |
| 3.4 | Flujo grama: grafico 13 = g13 | 38 |
| 3.5 | Portafolio de Productos | 39 |
| 3.6 | F.O.D.A. | 39 |
| 3.7 | Estrategias | 41 |
| 3.8 | Escala de Producción, tamaño. Cuadro 1= c1 | 43 |
| 3.9 | Flujos de Ingreso año 1, año 2 : c2 y c3 | 44 |
| 3.10 | Flujo de Ingreso año 3: c4 | 45 |
| 3.11 | Costo de Implementación: c5 | 46 |
| 3.12 | Especificaciones de equipos | 46 |
| 3.13 | Organización, perfiles, organigrama: g14 | 48 |
| 3.14 | Costo de Personal: c6 | 50 |
| 3.15 | Aspectos Legales: Reglamentos, constitución. | 51 |
| 3.16 | Inversiones Fijas: c7 | 53 |
| 3.17 | Gastos Pre operativos, Capital de Trabajo, c8-c9 | 54 |
| 3.18 | Inversión total: c10 | 55 |
| 3.19 | Gastos y Costos mensuales: c11 | 56 |
| 3.20 | Costos de Operación y Financiación: c12 | 57 |
| 3.21 | Fuentes de financiamiento c13,c14,c15,c16 | 57 |
| 3.22 | Proyecciones financieras | 59 |
| 3.23 | Estado de perdidas y ganancias: c17 | 60 |
| 3.24 | Flujo de caja: c18 | 61 |
| 3.25 | Balance : c19 | 62 |
| 3.26 | Evaluación Financiera. FEN: c20 | 63 |
| 3.27 | Diagrama de Flujo, g15. Rentabilidad | 64 |
| 3.28 | Escenarios del Proyecto: Natural, político, social. | 65 |
| 3.29 | Mitigación Ambiental. | 66 |
| | CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 68-69 |
| | BIBLIOGRAFÍA | 70 |
| | ANEXOS | 71-74 |

ABREVIATURAS: c1= cuadro 1.....al c20= cuadro 20
: g1= grafico 1al g15= grafico 15

INTRODUCCION

Este proyecto es un emprendimiento, una propuesta, un negocio-servicio, capaz de generar una singular cultura en el lavado y secado de la ropa de forma automatizada en la ciudad de Santa Elena, provincia de Santa Elena. Se considera que implementándolo, las ventas y las proyecciones financieras serán atractivas para la inversión, incluyéndose los aspectos ambientales, sociales etc. Éste documento contiene:

La identificación del proyecto, aparece el nombre del proyecto:

**“Tecnología y Confort
Lavado de Ropa
Santa Elena Ruta del Sol”**

La persona proponente del proyecto, el Egresado en Economía:

Sr. Javier Ignacio Ajoy Jaramillo, seguidamente y de forma resumida se presenta la idea del proyecto, el tipo de necesidad a satisfacer es el lavado de prendas de vestir y ropas del hogar (sábanas, cortinas, cubrecamas, toallas, etc.) de manera rápida y económica con alta calidad,...Que problema solucionará... Depurada la idea, se procede a formular los objetivos que se pretenden alcanzar. Finalmente se menciona de forma aproximada la mejor localización, el tiempo de duración y el costo del mismo.

También, se determina, a través de una investigación de mercados, si existe o no demanda para el servicio y de la investigación se concluye que existe una intención positiva, de casi el 80% de los encuestados en utilizar el nuevo servicio, también se nos muestra que el actual servicio del lavado de ropa prestado en la ciudad de Santa Elena por negocios similares al pretendido, no son bien calificados, tanto en calidad como en el servicio que prestan. Aquí también se presenta las características que tendrá el servicio, cuales serán las estrategias de precios, comercialización, promoción y publicidad. Todo esto enmarcado en un esquema aproximado de costos.

Luego, se refiere al tamaño de la planta, que se estima en 40 metros cuadrados. La escala de producción presenta la distribución de la planta, con sus respectivas dimensiones, igualmente se hace referencia a la escala de producción, la cual determina que cada juego de maquinas, es decir la lavadora

y secadora, deben producir en promedio 40,80 dólares diarios, con este dato se realiza la proyección de ingresos en un horizonte de tiempo en tres años.

También se hace referencia a la ideal localización y se concluye que los sectores más atractivos son cercanos al centro de la ciudad.

Así mismo se presenta la ingeniería del proyecto, describe las actividades de la prestación del servicio, el cual se representa, además, en un diagrama de flujo, también se presenta el portafolio de productos que ofrece el negocio, sustentado en un análisis interno y externo, que arroja los posibles factores de amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas, este análisis conduce a plantear las estrategias pertinentes para afrontar estos factores. Se termina analizando los costos de implementación, especificando y describiendo los equipos requeridos: cinco lavadoras y secadoras para el servicio: **“Tecnología y Confort”**. Adicionalmente, y en aras de mejor atención al cliente se tendrá televisor, nevera, cafetera, etc.

De la misma manera, se presenta el diseño organizacional del proyecto, aquí se encuentra la estructura del negocio, representada en un organigrama muy sencillo, consta de los siguientes cargos un Administrador, Asesor Comercial, externamente en staff: un Contador y una persona de mantenimiento, que se consideran suficiente para la operatividad del proyecto económico. En complemento a la estructura organizacional se hace referencia a los perfiles y funciones de los cargos con sus respectivos costos.

A continuación se presentan, todas las inversiones que requiere el proyecto, se realizó los cálculos de las inversiones fijas, capital de trabajo, gastos pre operativos e inversiones totales, lo cual asciende a un total de 20.483 dólares.

Se presentan, los costos de operación y de financiación del proyecto, estos cuadros facilitan su análisis y comprensión. Los costos de operación y financiación que ascienden para el primer año a 41.165.

Luego se hace referencia a las fuentes de financiación, se presenta el aporte del socio que corresponde a 10.200 dólares y el préstamo bancario por un valor de 12.440 dólares que cubrirá el capital restante para iniciar la ejecución del proyecto, con su debida forma de amortización.

Así mismo se presentan las proyecciones financieras, mostrando los estados de perdidas y ganancias, flujo de caja. El resultado de los mismos muestra el atractivo económico en el tiempo que tiene el proyecto.

Luego se, presenta la evaluación financiera del proyecto, para tal efecto se analizan los indicadores establecidos, el valor presente neto (VAN), positivo esta en \$2.031 la tasa interna de retorno (TIR) que esta en el 23%, y la relación beneficio costo que es de 1.53.

Además se presenta la evaluación económica y social del proyecto. El impacto que generará la ejecución de este proyecto en la ciudad de Santa Elena, es favorable en varios aspectos, en la producción y los ingresos, el desempleo, entre otros los más importantes para nosotros, ya que la tasa de desempleo es alta y más aun el subempleo. Se considera que el beneficio social más grande que genera este proyecto, apunta al bienestar de las personas en general ofreciendo un servicio que contribuirá al ahorro de tiempo y dinero de las mismas.

Se hace la evaluación ambiental. La envergadura del proyecto no representan un riesgo para el medio ambiente de la ciudad, sin embargo se realizan los análisis sobre la zona de influencia tanto geográfica como socio económica, se describe el proyecto en términos ambientales, sus efectos, finalizando con la presentación de un plan de mitigación ambiental, que en este caso no presenta ninguna complejidad.

El documento finaliza con conclusiones muy favorables para la realización del proyecto y las recomendaciones para implementarlo.

1. TITULO.

NOMBRE DEL PROYECTO:

**“TECNOLOGIA Y CONFORT
LAVADO DE ROPA
SANTA ELENA RUTA DEL SOL”**

PATICIPANTE.

JAVIER IGNACIO AJOY JARAMILLO

PROFESIÓN: Egresado de Economía y Postulante a Economista

2. ANTECEDENTES.

Historia



Santa Elena, es considerada como uno de los centros de civilización más antigua de América, los restos encontrados por la Dra. Karen Sthoertgen, a lo que se ha denominado Cultura Las Vegas, junto a los restos culturales de Valdivia descubiertos por Emilio Estrada Icaza, además los trabajos de Julio Viteri Gamboa, las investigaciones de los arqueólogos Jorge Marcos Pino y el Dr. Latrapp, descubridores e investigadores de la Cultura Real.

Los trabajos de los norteamericanos Clifford Evans y su esposa Betty Meggers que en co-autoría con Emilio Estrada Icaza descubrieron la Cultura Valdivia, mostrando al mundo nuestros orígenes.

Estos análisis hechos por estudiosos arqueólogos nacionales y extranjeros hablan claramente de la importancia de nuestra civilización ancestral, su conformación, su forma de vida, su capacidad para: la pesca, el trueque, la habilidad para la elaboración de figuras y piezas en cerámica, que dejaron huella en nuestros artesanos que hasta el presente diseñan cerámica y las ofrecen a los turistas como medio de subsistencia.

Vendría la época del descubrimiento accidental de nuestro acontecimiento por el Genovés Cristóbal Colón que apoyado por la monarquía española en 1492 llegó al continente Americano, desembarcando en la isla Guanahaní y alteró el desarrollo puro de la civilización latinoamericana y por ende la ecuatoriana, pues, es sabido que lo que vino de España en busca de las



tierras de las especies no fue lo mejor de la sociedad ibérica. Posteriormente Francisco Pizarro y sus tropas descubrieron estos territorios Peninsulares cuando la habitaban los Colonches, Chanduyes y Chongones como parte de la provincia Huancavilca: No se establecieron los conquistadores españoles propiamente aquí, sino que continuaron a Riobamba, luego se distribuyeron por la Sierra y el Oriente Ecuatoriano en busca de El Dorado, pero dejaron huellas, constatadas por las crónicas de Indias de Francisco Jerez, Pedro Cieza de León y Agustín de Zarate y publicaciones en España en 1534,1553,1555 respectivamente, y Colonche, Chanduy y Chongon y El Morro.

A partir de la revolución del 9 de octubre de 1820, gracias a los visionarios de José Joaquín de Olmedo, José de Ante para, Rafael María Ximena, Luis Fernando Viveros entre otros, se convocó a elecciones y se instaló en la cabecera de la provincia en este caso Guayaquil, una junta compuesta por los Diputados elegidos por cada pueblo en la forma que se dirá: Santa Elena se adhirió a la causa de la Independencia, por tal razón le correspondió 6 Diputados: 2 por Chongon, 1 por Colonche 1 por Chanduy, 2 por Punta Blanca (Hoy Santa Elena).

Después de su elección de todos los miembros o Diputados se trasladaron a Guayaquil y comenzaron sus labores el 8 de Noviembre de 1820, luego, el 11 de Noviembre del mismo año, proclamaron lo que se llamó la primera constitución elaborada en el país con sus 20 artículos, dándose la emancipación definitiva del yugo español, en esta época fue elevada a Villa Santa Elena en 1824.

La época republicana, comenzó con un presidente extranjero como El General Juan José Flores oriundo de Venezuela, quien gobernó desde el 22 de septiembre de 1830 hasta el 10 de septiembre 1834, luego un gran estadística guayaquileño, educado en Europa, el Dr. Vicente Roca fuerte Bejarano que fue el primer presidente ecuatoriano, inicio su mandato el 8 de Agosto de 1835 hasta el 31 de Enero de 1839, en su periodo se elevo a cantón a Santa Elena, cuando pertenecía a la provincia del Guayas.

Desde finales del siglo XIX Santa Elena conformó la provincia del guayas como uno de los 5 cantones fundadores, la integraban además, Guayaquil, Daule, Balzar y Yaguachi.

La historia peninsular del siglo XX nos recuerda cuando Salinas era un recinto del cantón Santa Elena en 1929, luego con la cantonización de salinas en 1937, La Libertad pasó a convertirse en parroquia de este nuevo cantón. Los Libértense decidieron no seguir perteneciendo al cantón Salinas, debido al que el consejo de Salinas creó una ordenanza, en que La Libertad pasaría a convertirse en Salinas sur, esto indigno al pueblo y a ilustres ciudadanos que abogaron por su cantonización, hecho que se dio el 14 de Abril de 1993, en el Gobierno de Sixto Duran Ballén.

En el año 2007, el esfuerzo de un grupo de ciudadanos pertenecientes a los cantones de Santa Elena, La Libertad y Salinas cansados del continuo centralismo, que hacía que todo trámite burocrático tenga que realizarlo en Guayaquil o Quito, sin contar con y los problemas judiciales, de los problemas de la educación, el pedido de una obra a una institución ajena al sector como era el caso de la prefectura del guayas, y tantos otros inconvenientes que llenaron la medida y la paciencia a los peninsulares que volcaron su voz de protesta en continuas marchas locales y en la capital, para exigir sus derechos y ser considerados como provincia, hasta llegar al punto de impedir el tránsito hacia Santa Elena. Esta fresca en la mente de los peninsulares la protesta en Villingota.

En síntesis esa gran lucha planificada y sustentada con proyectos reales, ocasiono que el congreso Nacional apruebe en la última instancia la provincialización de Santa Elena y un 7 de noviembre del 2007 fue incluida en el Registro oficial, gracias a la apertura que dio el presidente constitucional Ec. Rafael Correa Delgado, hoy Santa Elena labra su futuro, con sus propios recursos ictiológicos, petrolíferos, y los frutos que vienen de la tierra. Estamos seguros que la provincia Santa Elena en un lustro será un ejemplo de desarrollo y crecimiento, dado su orden y planificación, cuando se cristalice la carretera definitiva en la Ruta del Spondylus, con el complemento de la reconstrucción del aeropuerto de Salinas, que permitirá especialmente al pueblo y esa gran masa de estudiantes y profesionales escasos, hoy, de fuentes de trabajo, aportar con sus conocimientos para mejorar su situación económica.

La Provincia de Santa Elena tiene una extensión de 3.762,8 km², distribuidas en sus tres cantones: el más grande es Santa Elena con 3.668,90 km², el cantón Salinas con 68,7 km² de extensión, en el cantón La Libertad tiene 25,3 km² de

área territorial.

Los principales factores que inciden en las condiciones climáticas de la provincia de Santa Elena son: la corriente cálida de El Niño que se desplaza entre los meses de Diciembre hasta Abril desde Panamá hacia la zona central del Ecuador, la corriente fría de Humboldt, que influye entre los meses de Mayo a Noviembre que al encontrarse con la corriente cálida de El Niño, origina una corriente de aire húmedo que se dirige hacia el este, perdiendo humedad por el efecto de las elevaciones de Chongon-Colonche.

La temperatura media anual oscila entre 23y 25 grados, con una mínima de 15 grados entre los meses de Julio y Agosto y una máxima de 39,5 grados en los meses de Febrero y Marzo.

Entre los principales ríos tenemos. Ayampe, en los límites con Manabí; San José, Olon, Manglaralto, Culebra, Cadeate, Caridad; Simón Bolívar, La Ponga, Valdivia; California Hernán Sánchez, Zapote; Grande (San Pablo); Viejo, Hondo; Salado; La Seca, Zapotal; Tagaduaaja; Engunga.

De las 79 cuencas hidrográficas que existen en el país 6 se ubican en el territorio peninsular: Ayampe, Manglaralto, Valdivia, Javita, Grande, Salado, La Seca y Zapotal.

La orografía es casi plana, la parte más alta corresponde a la cordillera de Chongon-Colonche, ubicada al este y sureste de la península con una altura máxima de 300 mts sobre el nivel del mar.

Provincialización

Santa Elena es una provincia de la costa de Ecuador creada el 7 de noviembre de 2007, la más joven de las 24 actuales, con territorios que anterior a esa fecha formaban parte de la provincia del Guayas, al oeste de ésta. Su capital es la ciudad de Santa Elena. En esta provincia se encuentra una infraestructura hotelera, una refinería de petróleo, aeropuerto y puerto marítimo. Es muy conocida la playa de Salinas.

La provincialización había sido una aspiración por parte de la mayoría de peninsulares que durante décadas habían gestionado este pedido por diferentes medios institucionales, y que normalmente no habían sido tomados en cuenta o bloqueados por los partidos de mayoría en el congreso que durante años había sido dominado por el conservador Partido Social Cristiano, quienes tienen el poder de la Provincia del Guayas de la que Santa Elena se quería separar. Entre sus razones para la provincialización está la de identidad cultural peninsular (cultura de pescadores de ascendencia indomestiza, que en zonas rurales tienen cultura comunera), su modo de vida económico diferente (turismo de playa, productos artesanales, hotelería, pesca, entretenimiento y una ligera producción petrolera), y el centralismo y la desatención continua por parte del gobierno provincial asentado en Guayaquil en el que nunca han tenido representantes, tampoco nunca han tenido representantes en el Congreso Nacional de Ecuador.

El último tramo del proceso de provincialización fue aprobado tras múltiples manifestaciones y presiones por parte de los peninsulares quienes durante dos décadas habían aspirado a ser provincia el feriado del 12 de octubre de 2007 armaron un bloqueo impidiendo el paso de cualquier vehículo a la península por la carretera Guayaquil-Santa Elena o vía a la costa a la altura de la comuna Villingota. Este hecho alarmó sobre todo a los guayaquileños que intentaban alcanzar como destino final como Salinas u otros balnearios de la Ruta del Sol para pasar los días de vacaciones del martes 9 de octubre (Independencia de Guayaquil, 1820) aplazado para el viernes 12 que coincidía con el día de la hispanidad. La huelga incluyó actos de vandalismo como la quema de la bandera albiceleste de la provincia del Guayas y haciendo gestos obscenos con la misma, hecho que indignó y enfureció aún más a multitud considerable de Guayaquil, promoviendo una campaña anti-península que proponía no ir más a

sus balnearios y en cambio acudir a Cantón Playas que sigue perteneciendo a Guayas; esta campaña no tuvo gran acogida entre los guayaquileños, dado que en esta ciudad residen personas tanto de la península de Santa Elena como de otras ciudades del país que veían en esta actitud intereses políticos de una minoría (las autoridades seccionales guayaquileñas) que se sentía perjudicada en sus intereses. La provincialización generó controversia y especulaciones sobre su eficacia para el progreso económico-político de la provincia, ya que se desvincula de Guayaquil, ciudad con mayor movimiento económico del país, y esto generaría pérdidas económicas según sus detractores.

Con 57 votos a favor (la mayoría de partidos de centro-izquierda e izquierda), 30 abstenciones y tres en contra de 100 en total que provenientes de los diputados que conforman el Congreso Nacional se aprobó el 17 de octubre de 2007 el primer artículo del proyecto de provincialización de la Península de Santa Elena. Los 57 votos provinieron de ID, PK, PSE, MPD, DN, ARE y UDC, mientras que los bloques del PRE, PSP, RED, PRIAN y PSC se fraccionaron en el momento de consignar su voto, pues algunos de estos legisladores optaron por la abstención y otros en contra. Para algunos diputados fue la oportunidad para darse "baños de popularidad".

El 7 de noviembre del 2007 se publicó, en el Registro Oficial #206, a Santa Elena como provincia. Esto ocurre luego de que Santo Domingo de los Tsáchilas haya sido inscrita como la provincia 23 en el Registro Oficial #205, del día anterior 6 de noviembre.

"Créase la provincia de Santa Elena como Unidad Territorial, Política y Administrativa, integrada por el territorio de los cantones Santa Elena, Salinas y La Libertad, cuyos límites serán los mismos que en su conjunto tienen estos cantones con sus respectivas cabeceras cantonales, parroquias, barrios, comunas, recintos y pueblos".

Geografía



La Provincia de Santa Elena tiene una extensión de 3.762,8 km², distribuidas en sus tres cantones: el más grande es Santa Elena con 3.668,90 km², el cantón Salinas con 68,7 km² de extensión, en el cantón La Libertad tiene 25,3 km² de área territorial.

Los principales factores que inciden en las condiciones climáticas de la provincia de Santa Elena son: la corriente cálida de El Niño que se desplaza entre los meses de Diciembre hasta Abril desde Panamá hacia la zona central del Ecuador, la corriente fría de Humboldt, que influye entre los meses de Mayo a Noviembre que al encontrarse con la corriente cálida de El Niño, origina una corriente de aire húmedo que se dirige hacia el este, perdiendo humedad por el

efecto de las elevaciones de Chongon-Colonche.

La temperatura media anual oscila entre 23y 25 grados, con una mínima de 15 grados entre los meses de Julio y Agosto y una máxima de 39,5 grados en los meses de Febrero y Marzo.

Entre los principales ríos tenemos. Ayampe, en los límites con Manabí; San José, Olon, Manglaralto, Culebra, Cadeate, Caridad; Simón Bolívar, La Ponga, Valdivia; California Hernán Sánchez, Zapote; Grande (San Pablo); Viejo, Hondo; Salado; La Seca, Zapotal; Tagaduaaja; Engunga.

De las 79 cuencas hidrográficas que existen en el país 6 se ubican en el territorio peninsular: Ayampe, Manglaralto, Valdivia, Javita, Grande, Salado, La Seca y Zapotal.

La orografía es casi plana, la parte más alta corresponde a la cordillera de Chongon-Colonche, ubicada al este y sureste de la península con una altura máxima de 300 mts sobre el nivel del mar.

Demografía

Santa Elena tiene una superficie de 3,762.8 kilómetros cuadrados (1.46 % del total nacional) y con una población residente de 238,889 habitantes (1.97 % del total nacional) y una población flotante superior a 200,000 personas en época alta de turismo, básicamente turistas de la ciudad de Guayaquil y otros cantones de la Provincia del Guayas y del país. El cantón Santa Elena tiene cinco parroquias rurales, Salinas dos y La Libertad es totalmente urbano.

Salinas

Está ubicada en el extremo occidental de la provincia, a 142 km de Guayaquil. Tiene un área de 97 km², con una población de 50.031 habitantes, de los cuales 25.747 son hombres y 24.284 mujeres; 29.294 viven en el área urbana y 20.737 personas están en la zona rural. En Salinas se encuentra la más grande de las infraestructuras hoteleras dedicadas al turismo de la provincia y una de la más grande del Ecuador

La Libertad

El cantón cuenta con un área de 25,6 km² y 75.881 habitantes, de ellos

37.742 son hombres y 38.139 mujeres. Es el único cantón totalmente urbano del Ecuador, (el cantón está formado por una única ciudad que ocupa la totalidad del territorio). La mayoría se dedica a las actividades turística y comercial. Es el corazón comercial de la provincia.

Santa Elena

El cantón tiene 3.880 km² de extensión (siendo el segundo cantón más grande del Ecuador) y 109.404 habitantes, de ellos 56.013 son hombres y 53.391 mujeres. En el área urbana viven 26.586 personas y en la rural 82.818.

3. Descripción y Justificación del Objeto del Proyecto:

“Tecnología y Confort Lavado de Ropa Santa Elena Ruta del sol”

El desplazamiento del proponente de este proyecto económico a la Península de Santa Elena desde la ciudad de Guayaquil, le acarreo entre otras situaciones el problema del lavado de la ropa, que plantea básicamente ¿donde encontrar un sitio o alguien que preste el servicio eficiente, eficaz, técnica y honradamente, Además con atención al cliente de calidad?.

En Guayaquil, por ejemplo, existen negocios que prestan el servicio automatizado de lavado de ropa, reuniendo cualidades anotadas anteriormente.

La problemática específica es que la gran mayoría de las personas que viven en las ciudades ya sea de forma individual o en grupos familiares, utiliza varios métodos para el lavado de la ropa, éstos, además, están relacionados con el tipo de ropa, por ejemplo, el lavado en seco es para cierto tipo de prendas elaboradas con telas que de no ser lavadas así se dañarían, el otro método de agua y jabón, que generalmente se realiza en lavadora convencional o en forma manual, es para otro tipo de prendas como jeans, ropa de cama, toallas, cortinas etc. Es precisamente en éstas prendas donde radica el problema. En los hogares éstas se convierten en la mayoría de ropa para lavar. Se ha tenido y sufrido muchos inconvenientes en el manejo del lavado y secado de estas prendas, las mismas han sido víctimas de equivocaciones, deterioros y pérdidas en los

diferentes sitios y personas que públicamente prestan este servicio en la ciudad. También, es importante decir que el lavado en seco es caro y a veces no es el mejor.

La actual dinámica social en las ciudades plantea situaciones específicas a las personas que hacen parte de ella, realidades como el aprovechamiento del tiempo frente a las múltiples actividades que se deben hacer diariamente. La vivienda plantea el aprovechamiento de espacios cada vez más reducidos, no obstante la tendencia es la propiedad vertical.

La situación económica plantea la racionalidad en el gasto de los individuos; para mencionar tan solo éstas situaciones, que a nuestro modo de ver, muestran la necesidad del servicio propuesto como objeto de este proyecto económico en lo relacionado al lavado y secado automatizado de la ropa de las personas.

El montar una lavandería automatizada de ropa en la ciudad de Santa Elena, con las características que se propone, posibilitará a las personas de esta ciudad, maximizar el tiempo ya que tener el grueso de la ropa, o sea jeans toallas etc. lavada, secada y debidamente doblada en una hora y treinta minutos, cuando mas dos horas, es algo que ninguna persona ocupada puede despreciar; la segunda situación que se plantea sobre los espacios habitacionales reducidos sobre todo los apartamentos donde no se dispone de espacio suficiente para secar cierta cantidad de ropa. En lo que tiene que ver con la racionalización del gasto, son muy pocas las personas que alguna vez se han detenido a costear una lavada de cierta cantidad de ropa en términos de agua, detergente, jabón, suavizantes, energía, mano de obra y costo de oportunidad (tiempo – gasto) el servicio también contribuirá a un mejor manejo de los presupuestos de las personas.

Se debe hacer además el siguiente comentario; los que poseen lavadoras tienen el problema del secado de la ropa y espacio habitacional antes mencionado lo que puede retardar el secado hasta en días. Por lo tanto, se considera que el proyecto económico de LAVADO AUTOMATICO es necesario y viable.

Planteamiento del problema.

La realidad social plantea a sus integrantes una situación que tiene que ver con la competitividad de sus individuos y las familias, tal cual como si se tratara de organizaciones productivas, en ese sentido se debe racionalizar y maximizar sus operaciones y recursos disponibles.

Una de estas operaciones, el lavado de la ropa, exige que quienes presten el servicio en la ciudad de Santa Elena lo hagan con los siguientes requerimientos:

- Conocimiento
- Tecnología apropiada
- Eficiencia
- Calidad
- Precios adecuados
- Eficaz servicio al cliente
- Infraestructura adecuada.

En está orden de ideas hay que decir que en la ciudad de Santa Elena Es necesario proveer un servicio de éstas características.

4. La Idea del Proyecto.

La idea plantea el lavado y secado automatizado de ropa en el cual las personas en aproximadamente una hora y media, cuando mas en dos horas, tengan lavada, secada y doblada la ropa, cualquier cantidad que sea, a través de la utilización de maquinas lavadoras y secadoras técnicamente especializadas en este servicio, agregando, además, un servicio al cliente que impacte las expectativas de los mismos.

5. OBJETIVOS.

Objetivos Generales

- Generar la cultura del lavado de automatizado.
- Prestar el servicio de lavado automático con altos estándares de calidad.
- Convertirse en una verdadera solución para el lavado de la ropa en lo referente a economía, tiempo y espacio.

Objetivos Específicos

- Concientizar a las personas al cuidado del hogar, de este servicio.
- Concientizar a las organizaciones que pueden hacer uso de este innovado servicio.
- Concientizar a todas aquellas personas que por sus ocupaciones y situación específica necesita este servicio (estudiantes, ejecutivos, madres solteras, trabajadores, discapacitados, jubilados, etc.).
- Optar el tipo de tecnología adecuado para prestar adecuadamente el servicio.
- Diseñar un efectivo plan de servicio al cliente.
- Adecuar las instalaciones apropiadamente para dar cumplimiento a los objetivos anteriores.
- Proponer la creación de una empresa con un innovador servicio automatizado de lavado y secado de ropa en la ciudad de Santa Elena.
- Brindar un servicio de máxima calidad, una atención diferenciada en que se lleve la práctica el popular dicho: bueno, bonito y barato.

CAPITULO 1: MARCO TEORICO

Las actividades individuales y colectivas de las personas se enmarcan hoy día, en esquemas y metodologías que constantemente están siendo objeto a fin de dar respuesta a los requerimientos del entorno de manera eficiente y eficaz, términos que circunscriben el éxito de los actuales emprendimientos de los seres humanos. Una de las metodologías más difundidas y aplicadas es trabajarlos a través de proyectos económicos.

Esta metodología se convierte en una herramienta de gran importancia, para alcanzar emprendimientos de todo tipo, en el cual se desarrollan las actividades puntuales de forma sistemática para alcanzar objetivos específicos dentro de un tiempo límite y unos recursos claramente establecidos, bajo éste esquema se presenta el negocio denominado Proyecto:

Tecnología y Confort
Lavado de ropa
Santa Elena Ruta del Sol

El ejercicio de realizar un plan tecnológico podría abordarse desde dos perspectivas; por una parte este plan podría ser enfocado a empresas en fase operacional, la cual implicaría la visualización en un estado actual y uno deseable. Por la otra parte, podría ser enfocado a proyectos que se encuentren en fase de pre inversión lo cual implicaría únicamente el estado deseable.

Para efectos de la metodología se optó por la segunda alternativa que realiza el ejercicio del plan tecnológico aplicado al proyecto servicio automatizado de lavandería para la ciudad de Santa Elena. Éste, aunque no es un proyecto de gran envergadura, será visto con buenos ojos, por lo cual se hace el estado deseable.

El desarrollo de este proyecto se efectúa bajo las regulaciones que exigen la carrera de economía y la metodología de proyecto-tesis.

El documento presenta la identificación del proyecto económico, incluye el nombre del proyecto, el integrante, el problema que se trata de solucionar con el proyecto, se describe sucintamente el proyecto, cuales son sus objetivos, la localización mas apropiada, la estimación de tiempo y recursos financieros

requeridos en el mismo. Se presenta el estudio de mercado, en el cual se muestra la descripción y características del servicio que se va a prestar, se analiza la demanda, oferta, precio, comercialización, promoción y comunicación, publicidad, ésta última con sus respectivos objetivos, la descripción de la investigación de mercado, mostrando los objetivos generales y específicos de la misma, el diseño, fuentes de datos, procedimientos, resultados y análisis de los mismos, las conclusiones del estudio. El tamaño de la planta y escala de producción del proyecto, aquí, se hace referencia al tamaño de las instalaciones planeadas para la prestación del servicio, se muestra en cuadros la escala de producción y los flujos de ingresos proyectados a tres años. Lo que se refiere a la ingeniería del proyecto, se describe las actividades de la prestación del servicio con su respectivo diagrama de flujo, el portafolio de productos, se realiza un análisis de la situación actual tanto interno como externo, seguidamente se plantean las estrategias, los costos de implementación, la especificación y descripción de equipos con sus respectivos presupuestos. Se presenta la organización del proyecto, se hace referencia al diseño organizacional del mismo, mostrando la estructura representada en un organigrama, se hace referencia al personal requerido, la descripción de perfiles y cargos con sus respectivos costos. Se hace referencia a las inversiones del proyecto. Los costos de operación y de financiación del proyecto, mostrando en cuadros los gastos y costos mensuales. Las fuentes de financiación del proyecto, haciendo, aporte del socio, el préstamo bancario y su respectiva forma de pago. Las proyecciones financieras del proyecto, los estados de pérdidas y ganancias, flujo de caja. La evaluación financiera del proyecto, haciendo referencia al cálculo de los indicadores de la bondad financiera del proyecto, la VAN, TIR y la relación beneficio-costos. La evaluación económica y social. En lo económico se determinan los impactos en la producción y los ingresos, el desempleo, subempleo y la inflación. En lo social se hace referencia a la distribución de los beneficios económicos del proyecto. Se presenta la evaluación ambiental, mostrando la descripción del área de influencia, identificación de los impactos y efectos del mismo. También se plantea el plan de mitigación ambiental. Termina el documento con las conclusiones y recomendaciones.

Como hemos venido comentando en anteriores pasos de la formulación del proyecto el nuestro es relativamente pequeño; en el ambiente natural, no vamos a construir nada, vamos a buscar y adaptar un local para prestar un servicio de Lavado Automático, eso si vamos a utilizar un elemento natural como es el agua,

sobre el impacto socio económico si vamos a tener más de influencia, aunque también, sigue siendo pequeña, sobre todo en el empleo, Ingreso por persona, la economía de la ciudad, etc.

1.1 Análisis Macro:

El análisis del impacto económico y social del proyecto, también llamado impacto macroeconómico, se hace necesario en el marco teórico de la presentación del proyecto y dado el entorno complejo en el que se desarrollan los negocios en nuestro país, en donde las políticas del gobierno referentes a lo económico y social resultan muchas veces complejas. Por ello es necesario referirnos, a las implicaciones que posiblemente tendrá el proyecto en ambos sentidos, sobre estas importantes variables de la economía. Estas comprenden temas como la producción, los ingresos, el desempleo, el subempleo, la inflación y la distribución de los beneficios en el área de influencia del proyecto.

Ingreso por persona

El ingreso promedio mensual de un trabajador, se aproxima a los \$300,00 mensuales, esta claramente relacionado con una estructura productiva poco diversificada, que hace que incida en la demanda, fenómeno que se viene presentando durante los últimos años y que afectan el normal desempeño de la sociedad.

Teniendo en cuenta esta situación, el proyecto tiene como prioridad establecer unos precios mínimos sustentables que favorezcan al usuario y que permitan ofrecer beneficios que contribuyan a incrementar la demanda del servicio.

Desempleo

Aproximadamente la tasa de desempleo del país es del 10% y el subempleo el 50% respectivamente, según datos del INEC, nivel existente en una economía como resultado de la presencia simultánea de varios factores que se han desarrollado en el mediano y largo plazo, y que tienen que ver con la influencia del comportamiento de la economía mundial, de las acciones de la política estatal, además de las condiciones particulares del mercado de trabajo, ya que la crisis de empleo tiende a aumentar. La disminución de las nominas es, hoy en día, una política implementada para hacer más flexibles las empresas, con el fin de afrontar las dificultades de la recesión y de mejorar su desempeño financiero, adoptando medidas que permitan sobrevivir y mantener los niveles de productividad. Esto afecta el ingreso familiar y ocasiona una incidencia en los

productos y servicios, factor definitivo para la realización del proyecto económico Lavado Automático, garantizando un sólido desarrollo, sobre el que se fomente la riqueza, el empleo y el bienestar de la comunidad, permitiendo, adicionalmente, encontrar en el mercado una oferta de talento humano idóneo, para este tipo de negocio.

1.2 Inflación

Variable que en la actualidad aun se encuentra aun aproximadamente en un dígito, bordeando el 10%, dando como resultado una estabilidad en los precios, si hubiere un incremento de este indicador se vera reflejado en el costo de vida, disminuyendo a su vez la capacidad adquisitiva de las personas y así mismo reduciendo la demanda de productos y servicios.

Si se llegasen a presentar aumentos en la inflación se ajustaran los precios en el servicio, buscando ofrecer al usuario, una contraprestación que le permita valorar el servicio en su conjunto, pagando con gusto.

Incertidumbre

La inestabilidad y la confusión que presenta el actual panorama del proceso político debe contar con estrategias flexibles a corto plazo, con el fin de reaccionar ante cualquier cambio que llegue a afectar el mismo.

Laboral

La calidad del empleo generado en Santa Elena es bastante precaria, ya que muchos empleados no gozan de todas las prestaciones salariales consagradas en la legislación laboral. Este aspecto básico se tendrá en cuenta en el momento de las contrataciones para el negocio, por que se considera que un trabajador con estabilidad laboral puede comprometerse mucho más con los objetivos de la empresa.

Distribución de los benéficos económicos

En primera instancia, el emprendedor y los ejecutores se beneficiaran económicamente del proyecto, también se beneficiaran el talento humano que se utilice en la prestación del servicio, el municipio recibirá los impuestos que se pague por el mismo, y en general la población, ya que el servicio les traerá ahorro de tiempo y dinero..

1.3 Área de Influencia

El área de influencia del proyecto económico Lavado Automático será el Cantón Santa Elena perteneciente a la provincia de Santa Elena. Se ha escogido esta ciudad dado que tiene las características que nuestro proyecto económico describe.

La zona tiene un atractivo turístico por sus aspectos naturales de la ruta del sol. Sus principales actividades económicas son: el comercio, la educación, las transacciones financieras, el turismo, pesca, la agroindustria. Algunas de ellas con muy baja competitividad.

CAPITULO 2: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

Estudio de Mercado:

2.1 Descripción, características.

El lavado automatizado de la ropa sobretodo aquellas prendas que no son de lavado en seco y que en general es el grueso de la ropa, como: toallas, jeans, camisetas, tendidos de cama, etc. Se ha venido realizando con métodos que se han convertido en arduas y complicadas tareas en el hogar y en algunas organizaciones.

La falta de tiempo, dinero, espacios y la necesidad de un cuidadoso sistema de lavado han convertido a la lavandería tipo automático como la mejor opción a la hora de lavar este tipo de prendas.

Nuestro proyecto: **TECNOLOGIA Y CONFORT**, procura brindar este servicio con maquinaria adecuada tanto para el lavado como secado de la ropa, entregando la ropa en máximo de dos horas debidamente doblada y empacada, contando desde luego, con el talento humano adecuado que garantice un servicio de calidad.

Igualmente, la infraestructura y el servicio al cliente serán un componente fundamental del proyecto.

Características

- Rapidez.
- Comodidad.
- Seguridad.
- Economía.
- Calidad.
- Pulcritud.
- Orden.
- Conocimiento.
- Eficiencia.
- Tecnología.

- Diferenciado servicio al cliente.

2.2 Demanda.

Demanda Potencial

En la actualidad el Cantón Santa Elena cuenta aproximadamente con una población de 110.000 habitantes y la zona urbana con 30.000, se considera que el 60% de está se encuentra a la población objetivo.

La Península de Santa Elena, en calidad de zona comercial, industrial, universitaria y turística, cuenta con una infraestructura provista de hoteles, hospedajes, restaurantes, residencias estudiantiles, etc., los cuales representan clientes potenciales para el negocio. También se cuenta con hospitales, clínicas, etc.

2.3 Oferta.

Características de la oferta

En la actualidad en la península de Santa Elena, como se puede observar, ofrece con limitaciones el lavado en seco y otros para la ropa. Y aunque el presente proyecto económico está enfocado a prestar un servicio especial, no se podría descartar a éstos como competencia, por eso se trata de conseguir información sobre los niveles de producción, oferta y demanda de éstas.

También dentro de este mismo sistema de investigación se detectó, mediante conversación con algunas personas, que la calidad y el servicio de la gran mayoría de éstas lavanderías no es buena.

Precio.

El precio estará muy ligado a las condiciones del mercado en la actualidad. El precio aproximado por este servicio en otras ciudades es aproximadamente de \$0,60 por kilogramo de ropa, cada maquina lavadora y secadora tienen una capacidad de 12 libras equivalente a 6 kilogramos, lo cual da un precio por uso de juego de maquinas de \$3,40, esto sin contar con el del detergente, blanqueadores, suavizantes que por lo regular las personas también utilizan.

2.4 Comercialización y Canales de Comercio.

Dado el tipo y naturaleza del servicio, se utilizara el punto de venta o local como medio de comercialización, es decir un canal directo productor consumidor.

Promoción y Comunicación.

La promoción y comunicación que utilizará el negocio en la ciudad de Santa Elena se realizará mediante la venta personal, publicidad y venta promocional, dirigida al usuario final, por medio de estrategias enfocadas a incentivarlos con beneficios y atributos del servicio.

Venta Personal

En el punto de venta se utilizará personal idóneo que asesore al usuario en el lavado de las prendas de vestir y proyecte una imagen asertiva, prospectiva y positiva de la empresa, compartiendo Misión, Visión y Objetivos; manteniendo así una cultura organizacional enfocada hacia el cliente.

Objetivos de la venta personal

- Mantener un contacto directo con el usuario para asesorarlo, resolver problemas y responder a las exigencias o necesidades del mismo.
- Informar sobre beneficios y servicios adicionales.
- Desarrollar una motivación en el cliente para que se sienta contento, valorado y reconocido.

Estrategias de la venta personal

- Capacitación del personal para promover la atención al usuario, con el fin de estar actualizados en cuanto a nuevas tendencias del mercado, calidad de prendas de vestir, tecnologías y estilos de vida.
- Reconocer las labores realizadas por los colaboradores, en su participación con ideas innovadoras, capacidad para tomar decisiones y compartir información útil en la realización de cambios vitales en la organización.
- A través del servicio orientado hacia los clientes, crear un ambiente de confianza, de respeto y de dinamismo, que permita desarrollar un liderazgo situacional, para mantener una lealtad basada en la satisfacción del usuario.

2.5 Publicidad.

Objetivos de la publicidad

- Lograr en el corto plazo, una rápida introducción y aceptación en el mercado de la marca: TECNOLOGIA Y CONFORT, por medio de mensajes publicitarios y material impreso, que este dirigido directamente al grupo objetivo.
- Utilizar mensajes publicitarios que conlleven al cambio de paradigma del lavado de la ropa tradicional, mostrando los beneficios en términos de calidad, precio, tiempo y servicio.
- Establecer diferencias a través de éstos mensajes publicitarios.

Plan de medios.

Publicidad exterior: afiches, volantes, televisión, radio y prensa.

- Promociones publicitarias: por monto de consumo, períodos y fechas especiales de descuentos, tarifa preferencial para clientes especiales, como estudiantes con carnet, discapacitados, tercera edad, etc.
- Regalos publicitarios: llaveros, calendarios, recuerdos, etc.

Venta promocional

Este medio se empleará para agregar otro importante valor al servicio durante un determinado periodo de tiempo, que contribuya a estimular el uso del servicio que se ofrece.

Objetivos de la venta promocional

- Estimular a los clientes potenciales para que utilicen el servicio.
- Generar lealtad hacia la marca del servicio.
- Motivar a los usuarios para incrementar el uso del servicio de forma periódica y constante.

2.6 Investigación del Mercado.

¿Existe demanda para el lavado automatizado de ropa en la ciudad de Santa Elena?

Objetivo general.

Determinar el tamaño de la demanda para el servicio del lavado automatizado de ropa.

Objetivos específicos.

- Conocer el perfil de los posibles clientes del lavado de la ropa tipo automatizado.
- Conocer que métodos del lavado de ropa utilizan las personas actualmente.
- Determinar cuanto gastan las personas en promedio en lavado de ropa (no lavado en seco) .
- Establecer la frecuencia promedio con la cual las personas lavan la ropa (no lavado en seco) .
- Determinar los motivos de compra de los posibles clientes del servicio.
- Determinar el tiempo promedio que las personas utilizan para el lavado de ropa (no lavado en seco) .
- Establecer el sitio donde preferentemente las personas harían uso de este servicio.
- Identificar la probable competencia del servicio de lavado de ropa tipo automatizado.
- Establecer los servicios adicionales que las personas desearían obtener.
- Conocer el tipo de ropa que las personas preferirían lavar en el nuevo servicio.
- Conocer el contexto del servicio en el cual los posibles clientes desearían recibir el servicio.
- Conocer los medios de comunicación más utilizados por las personas encuestadas.

Procedimiento de la investigación cuantitativa

Se recolecta información a través del método de la encuesta personal, la cual se puede observar en el anexo 1.

Población

Los habitantes de la Ciudad.

Población objeto de estudio

- Amas de casa
- Estudiantes.
- Ejecutivos.
- Turistas.
- Profesionales.

Elementos

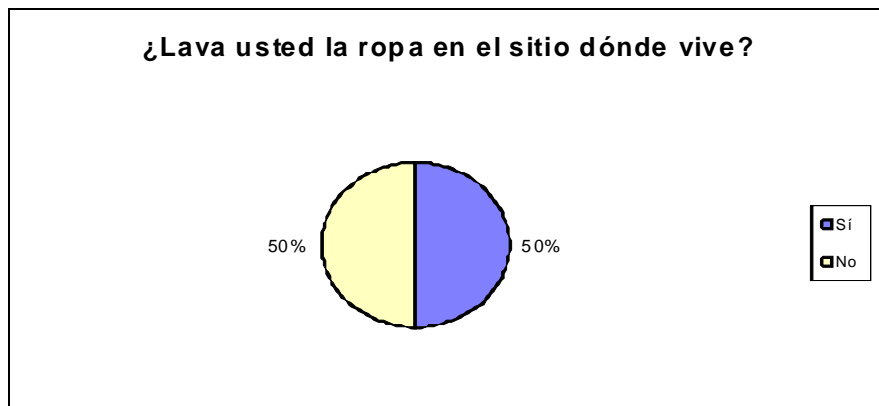
- Amas de casas, que ejecutan alguna labor productiva, y además responden por la manutención del hogar incluyendo el lavado de la ropa.
- Estudiantes que vienen de otras parte del para cursar diferentes estudios en la Santa Elena, residiendo por largos periodos en ella.
- Restaurantes y hospedajes que manejan gran volumen de ropa, como sabanas, manteles, toallas, cobijas, etc.
- Ejecutivos que por sus mismas ocupaciones necesitan este tipo de servicios para el lavado de su ropa.
- Turistas.

2.7 Encuesta:

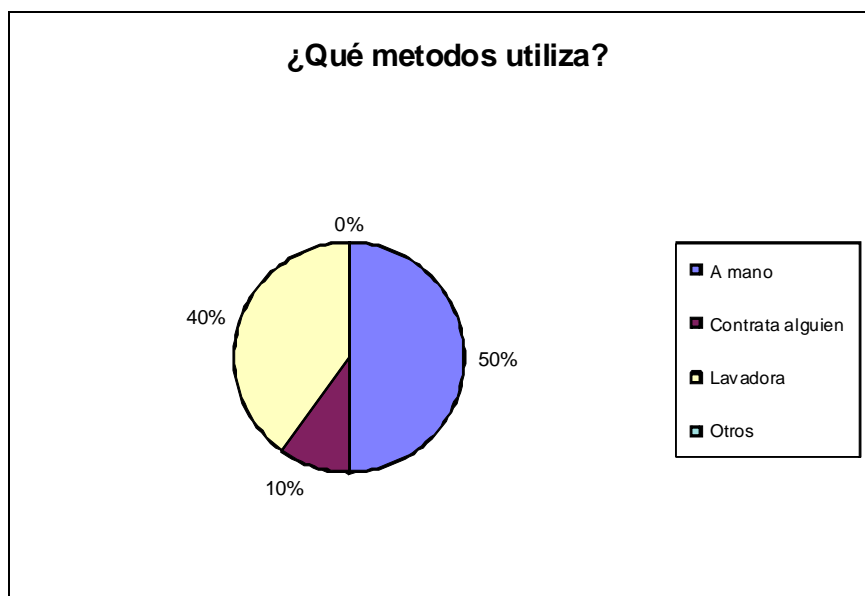
La encuesta es a una muestra de 50 personas en los distintos lugares de trabajo y casas con el propósito de conocer la población demandante de la zona a la cual deseamos dirigirnos con nuestro proyecto económico. A continuación las preguntas y resultados a los encuestados.

Resultados.

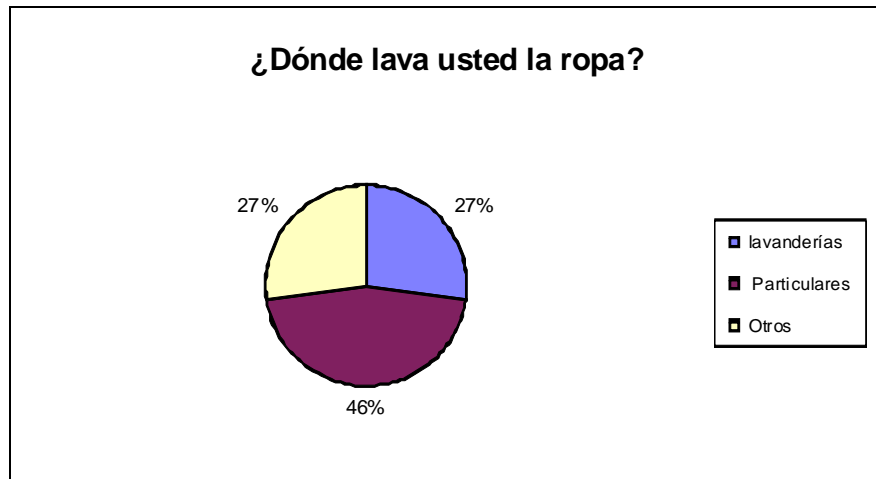
Gráfica 1



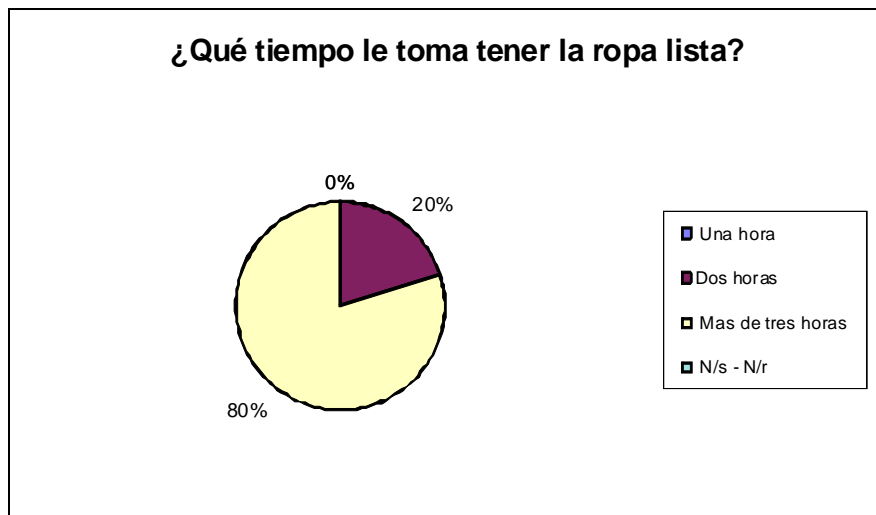
Gráfica 2



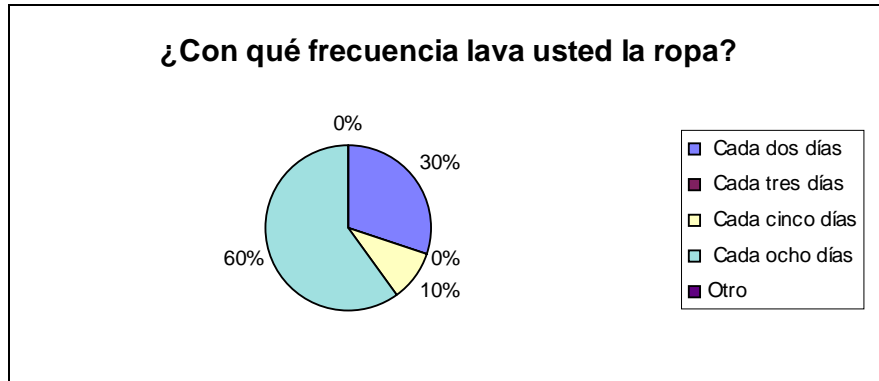
Gráfica 3



Gráfica 4



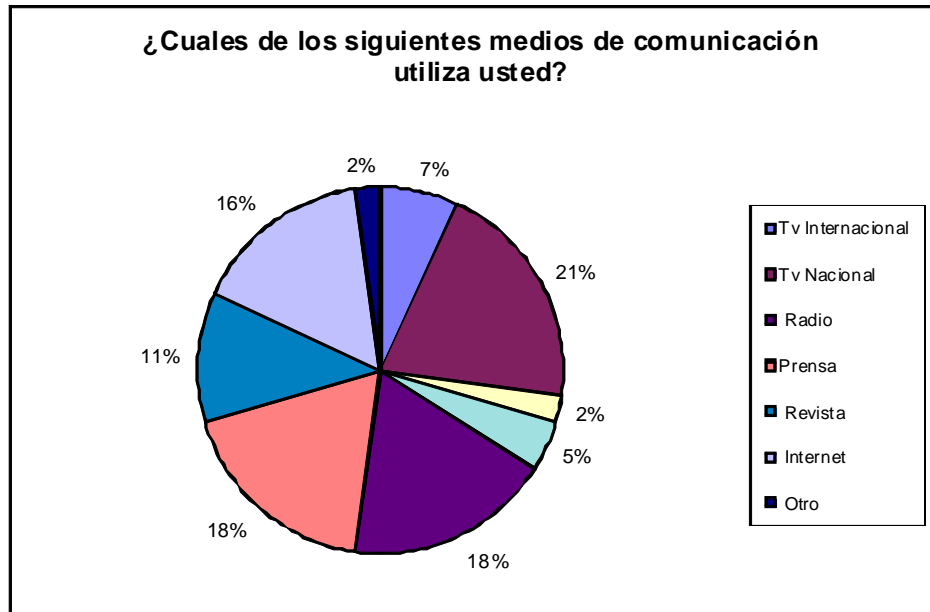
Gráfica 5



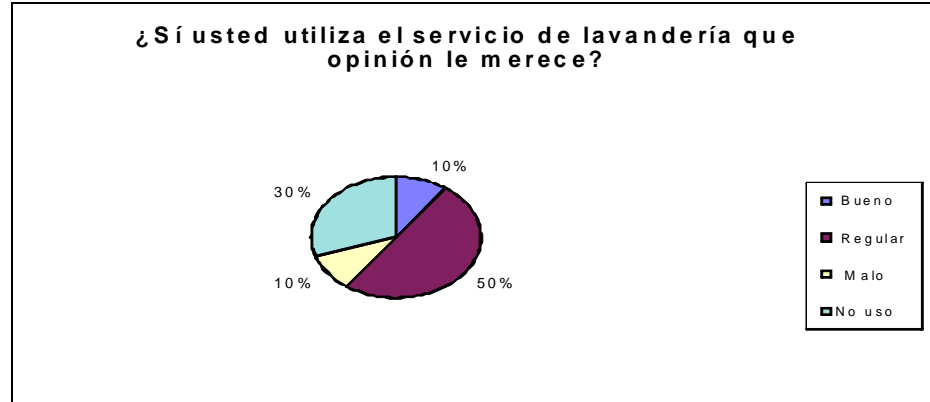
Gráfica 6



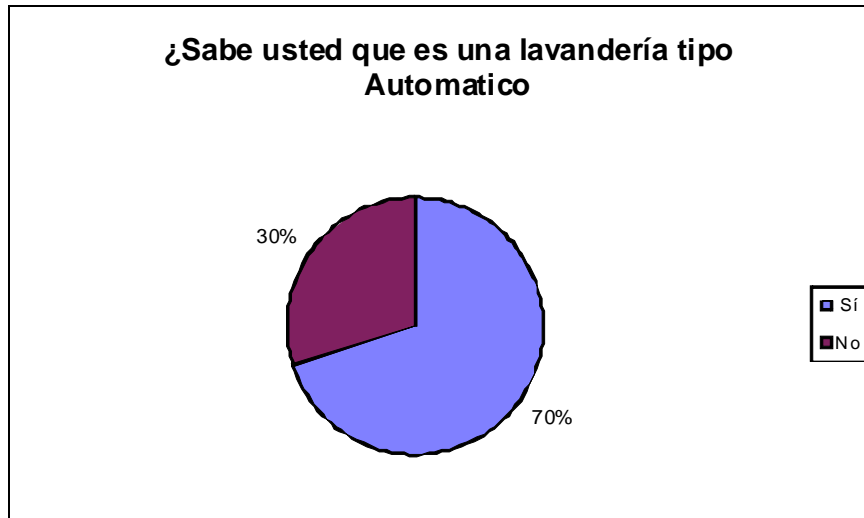
Gráfica 7



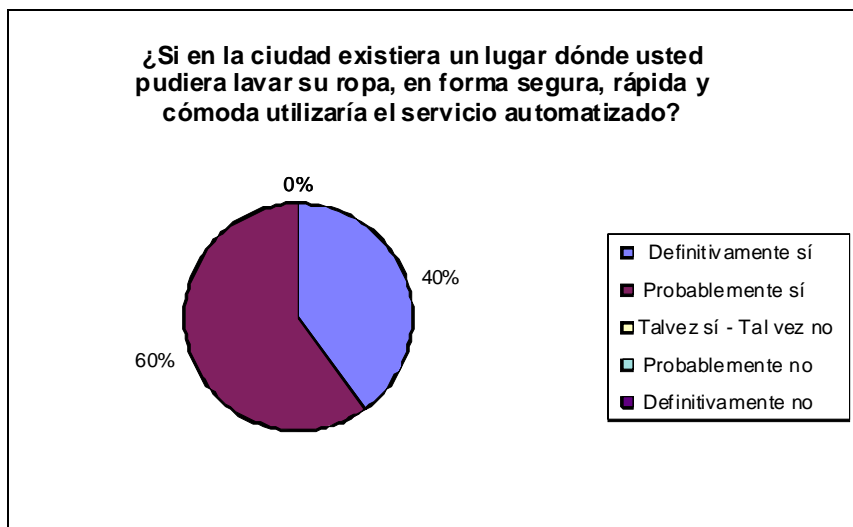
Gráfica 8



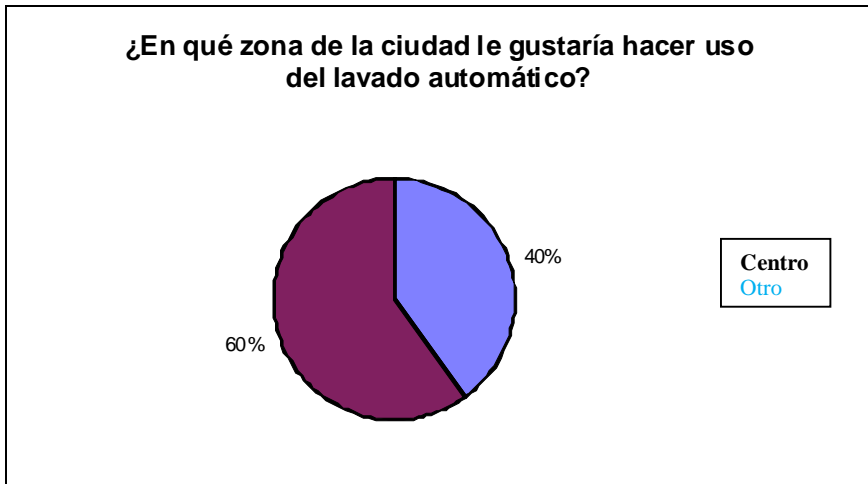
Gráfica 9



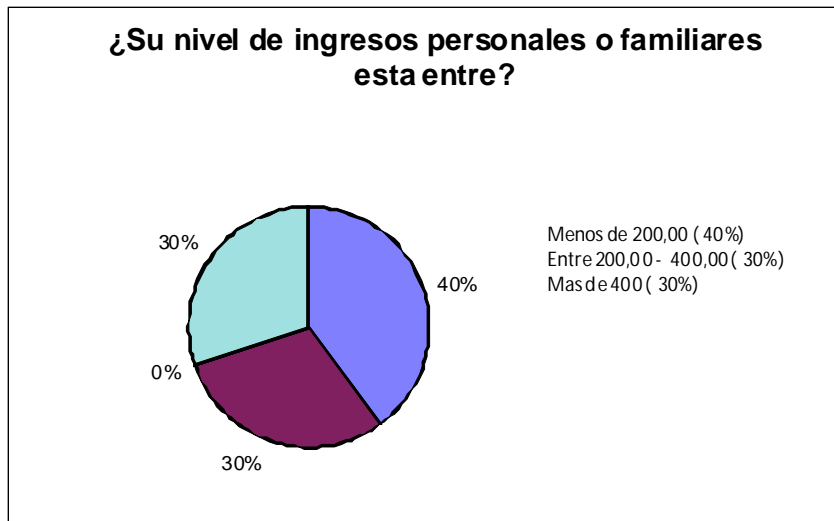
Gráfica 10



Gráfica 11



Gráfica 12



2.8 Conclusiones del estudio de mercado

- Se concluye que el 50% de los entrevistados lavan la ropa fuera de casa.
 - El 50% de los encuestados lava la ropa a mano, el 40% lo hace en maquinas lavadoras y un 10% contrata a alguien para que le realice este servicio.
 - El 27% de los encuestados hace uso de las lavanderías de ropa convencionales, un 46% utiliza particulares para el lavado de la ropa y un 27% hace uso de otros métodos.
 - Al 80% de los encuestados le toma más de tres horas lavar y secar su ropa y al 20% le toma dos horas.
 - El 60% de los encuestados lava la ropa cada 8 días, el 30% cada 2 días y el 10% cada cinco días.
 - El 60% de las personas encuestadas conoce la cantidad de dinero que gastan aproximadamente en el lavado de la ropa.
 - El 70% de los encuestados contesta positivamente conocer que es el lavado tipo automático.
 - Respecto si los encuestados estarían dispuestos a utilizar el servicio contestaron. Definitivamente sí un 40%, y probablemente sí un 60%.
 - El 60% de los encuestados preferiría que el servicio de lavado automático se prestara en el centro de la ciudad, y el 40% en otra zona.
 - En cuanto a los medios de comunicación que utilizan los encuestados en la ciudad da como resultado el siguiente:
 - ⇒ 7% TV internacional, 21% TV nacional, 18% radio, 18% prensa, 11% revistas, 16% Internet y un 9% otros.
 - Las personas encuestadas que utilizan el servicio de lavandería en la península opinan sobre el mismo:
 - ⇒ El 50% opina que es regular, el 10% que es bueno, el 10% que es malo y un 30% que no lo utiliza.
- El nivel de ingreso de los encuestados es el siguiente menos de \$200,00 el 40%, entre \$200,00 y \$400,00 el 30% y más de \$400 el 30%.

CAPITULO 3

VIABILIDAD ECONOMICA, FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL.

Proyecto:

“Tecnología y Confort Lavado Automático de Ropa Santa Elena Ruta del sol”

3.1 Tipo del proyecto, localización, vida.

- De acuerdo con el carácter del proyecto.
Proyecto financiero.
- De acuerdo con el sector de la economía.
Proyecto de servicios.
- De acuerdo con el objetivo del proyecto.
Proyecto de prestación de servicios.
- De acuerdo con el ejecutor del proyecto.
Proyecto privado.
- De acuerdo con su área de influencia.
Inicialmente local.
- De acuerdo con su tamaño.
Proyecto pequeño.

Estudiar la demanda a la cual nos vamos a dirigir mediante encuestas a una muestra de 50 personas.

Investigar los permisos y trámites correspondientes para el funcionamiento del lugar.

Analizar aspectos económicos; la preferencia de servicios; la opción de donde y lugar de preferencia de los consumidores.

Establecer las políticas y aspectos legales que regirán el proyecto y funciones de cada uno de los empleados.

Localización.

Estará ubicado en la ciudad de Santa Elena, Península de Santa Elena, Provincia de Santa Elena.

El proyecto económico estará preferentemente situado en el centro de la ciudad de Santa Elena, sector de desarrollo urbanístico y comercial de la Península de Santa Elena, cerca del Parque Central.

Esta zona cuenta con el movimiento importante de habitantes, la cual nos proyecta buenas expectativas de ventas para llevar a cabo la actividad a la que estará dedicada el proyecto económico.

A continuación presentamos la cercanía de instituciones gubernamentales, locales comerciales, entidades privadas y públicas, los cuales serán nuestros posibles clientes, entre los cuales podemos destacar los siguientes:

Ilustre Municipalidad del Cantón Santa Elena

Banco Nacional del Fomento

Hotel el Cisne

Clínica Cristo Redentor

Cruz Roja

Sindicato de chóferes Profesionales

Comisión del Transito del Santa Elena

Radio Genial

Notaria Santa Elena

Radio Santa Elena

Mercado municipal Santa Elena

Tiempo estimado del proyecto económico.

El tiempo estimado para las etapas de pre inversión, e inversión es, aproximadamente un año. La fase operacional se estima es de tres años.

3.2 Costo de la inversión inicial.

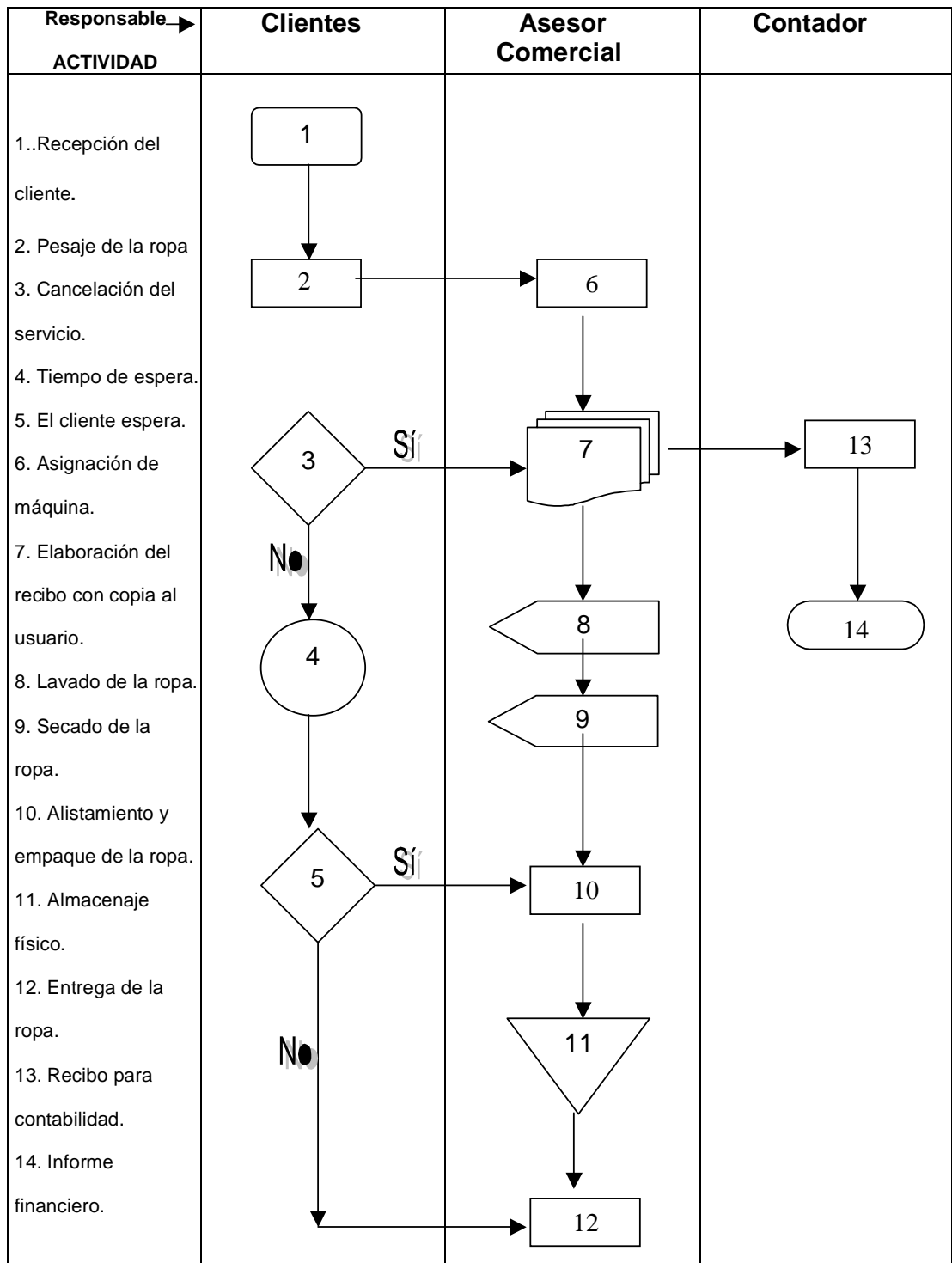
Veinte y un mil dólares: \$ 21.000

3.3 Descripción de actividades de la prestación del servicio.









- A. El servicio se inicia con la llegada del cliente al local, punto de venta, será recibido cordialmente por el Asesor Comercial.
- B. El Asesor brindará la canasta (s) para que el cliente pese su ropa.
- C. El Asesor asignará la maquina (s) necesarias para ejecutar el servicio de lavado.
- D. El Asesor elaborará el respectivo recibo, donde consignará la cantidad de ropa a lavar por peso y él numero de maquina asignada, detergentes y productos que se utilizan en el mismo (sí el cliente no los ha llevado). Le dará una copia de recibo al cliente para la entrega de la misma y otra copia para contabilidad, para la elaboración de los respectivos informes financieros. (El cliente puede cancelar inmediatamente, o contra-entrega de la ropa.
- E. Lista la ropa en la maquina de lavado, el asesor inicia el proceso.
- F. Terminado el proceso de lavado, el Asesor trasladará la ropa a las máquinas secadoras e iniciará el proceso de secado.
- G. Terminado el secado, el asesor procederá ha doblar, organizar y empacar la ropa.
- H. Si el cliente ha esperado por su ropa se le entregará inmediatamente, si no, el asesor procederá a almacenarla para su entrega posterior.
- I. Entrega de la ropa.

3.4 Flujograma. Grafico 13

5.1.2.1 Flujograma Del Lavado De La Ropa



Simbología utilizada:

| | | | |
|---|--------------------------|--|----------------------|
|  | Inicio y fin del proceso |  | Documento con copia |
|  | Acción |  | Decisión |
|  | Actividad automática |  | Acción informatizada |
|  | Espera |  | Almacenaje físico |

3.5 Portafolio de Productos.

Se tiene como eje central del negocio el lavado de la ropa bajo el esquema de automático, aun que esto parezca muy obvio si se debe anotar que el servicio ha sido planeado para brindarlo bajo unas características muy propias, como sala de espera con todas las comodidades incluyendo televisión, lecturas, y servicio de cafetería. Hacia el futuro se considera que se pueden agregar otras características sobre el mismo eje, como el servicio a domicilio, sistemas de créditos para determinados clientes, servicio de sastrería para ciertas prendas.

Se puede apreciar que usted puede ver, aunque este no es propiamente un portafolio de productos, se ha sido muy explícito en el servicio que se va a prestar.

3.6 Análisis F.O.D.A.

Interno.

Fortalezas

- Fácil acceso al sitio donde se montará el negocio

- Fácil consecución de insumos para el funcionamiento del servicio.
- La estructura universitaria y profesional del proponente del proyecto.
- Tecnología adecuada para un mercado como el de la ciudad de Santa Elena.
- Comodidades locativas del negocio (acceso a parqueos, sala de espera, TV, etc.)
- Servicio a domicilio.
- El talento humano que se va a utilizar para ofrecer el servicio.
- Calidad del lavado de la ropa.
- Precios adecuados.

Debilidades

- Falta de capital

Externo.

Oportunidades

- No existe el servicio bajo los conceptos que nosotros planteamos.
- La cultura del servicio al cliente en la ciudad de es muy incipiente.
- El servicio de lavado de ropa se convierte en cíclico dado los parámetros sociales
- La tendencia a la reducción de los espacios habitacionales (Apartamentos).
- La dinámica social implica que la persona maximice su tiempo. Nuestro servicio sería una buena oportunidad de alcanzarlo.

Amenazas

- Falta de cultura de los habitantes hacia este nuevo tipo de servicio.
- La situación de orden público
- El costo de los cánones de arrendamiento de los locales comerciales en la ciudad.
- La alta tasa de desempleo del país y región.
- Muy pocos proveedores de maquinaria relacionada con el servicio en el país.

3.7 Estrategias

- Un plan de promoción y comunicación que conlleve a un cambio de paradójias en cuanto al lavado de ropa se refiere.
- Realizar alianzas con proveedores para garantizar entrega y descuento por compra de volumen.
- La compra de maquinaria a proveedores que den buena garantía y servicio de mantenimiento.
- Contratar y capacitar el talento humano para que presten el servicio integralmente.
- Un plan de cumplimiento.

Población.

En base a la información obtenida del INEC y las encuestas hemos determinado lo siguiente la población universo: 110.000 habitantes del cantón Santa Elena, la zona urbana con 30.000. La población objetivo: Se considera el 60% .

Precios.

El precio estará muy ligado a las condiciones del mercado en la actualidad. El precio aproximado por este servicio en otras ciudades es aproximadamente de \$0,60 por kilogramo, cada maquina tiene una capacidad de 12 libras equivalente a 6 kilogramos, lo cual da un precio por uso de juego de maquinas, lavadora y secadora, de \$ 3,40, esto sin contar con el uso del detergente, blanqueadores, suavizantes que por lo regular las personas utilizan.

Comercialización.

Dado el tipo y naturaleza del servicio, se utilizara el punto de venta como medio de comercialización, es decir un canal directo del productor al consumidor.

Promoción y comunicación.

La promoción y comunicación que utilizará el negocio se realizará mediante la venta personal, publicidad y venta promocional, dirigida al usuario final, por medio de estrategias enfocadas a incentivarlos con los beneficios y atributos del servicio.

Venta Personal

En el punto de venta, local se utilizará personal idóneo que asesore al usuario en el lavado de las prendas de vestir y proyecte una imagen positiva de la empresa, compartiendo Misión, Visión y Objetivos; manteniendo así una cultura organizacional enfocada hacia el cliente.

Objetivos de la venta personal

- Mantener un contacto directo con el usuario para asesorarlo, resolver problemas y responder a las exigencias o necesidades del mismo.
- Informar sobre beneficios y servicios adicionales.
- Desarrollar una motivación en el cliente para que se sienta bien atendido, valorado y reconocido.

Estrategias de la venta personal

- Capacitación del personal para promover la atención al usuario, con el fin de estar actualizados en cuanto a nuevas tendencias de vestimentas del mercado, calidad de prendas de vestir, tecnologías y estilos de vida.
- Reconocer las labores realizadas por el colaborador, en su participación con ideas innovadoras, capacidad para tomar decisiones y compartir información útil en la realización de cambios vitales en la organización.
- A través del servicio orientado hacia los clientes, crear un ambiente de confianza, de respeto y de dinamismo, que permita desarrollar un liderazgo situacional, para mantener una lealtad basada en la satisfacción del usuario.

Venta promocional

Este medio se empleará para agregar otro importante valor al servicio durante un determinado periodo de tiempo, que contribuya a incentivar el uso del servicio que se ofrece.

Objetivos de la venta promocional

- Estimular a los clientes potenciales para que utilicen el servicio.
- Generar lealtad hacia la marca del servicio: TECNOLOGIA Y CONFORT.
- Motivar a los usuarios para incrementar el uso del servicio de forma periódica y constante.

3.8 TAMAÑO DE LA PLANTA Y ESCALA DE PRODUCCION

De acuerdo a con la intención de iniciar el proyecto con cinco lavadoras y cinco secadoras, se considera que se necesita un local de 40 metros cuadrados.

c1:Cuadro 1
ESCALA DE PRODUCCIÓN

| Nº de maquinas en pareja | Tiempo de lavado en minutos | Tiempo de secado en minutos | Horas trabajadas día | Nº. De ciclos por maquina | Valor unitario p/lavar 6 kg | Valor por día |
|--------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------|---------------------------|-----------------------------|---------------|
| 1 | 50 | 45 | 12 | 12 | 3,40 | 40,80 |
| 5 | 250 | 225 | 60 | 60 | 3,40 | 204,00 |

NOTA: la producción correspondería a la capacidad instalada del negocio.

3.9 Cuadro 2: c2

**PROYECTO LAVADO AUTOMATICO
FLUJO DE INGRESOS PRIMER AÑO**

| Producto o servicio | Hora trabajo día | Días mes | No. máquinas | Cientes promedio día | Valor unitario por servicio | Ingresos total por día | Ingreso total mes | Ingreso totales anuales |
|------------------------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------|-------------------------------------|--|---------------------------------------|----------------------------------|--|
| lavado y secado | 12 | 28 | 1 | 6 | 3,40 | 20,40 | 571,20 | 6.854,44 |
| lavado y secado | 12 | 28 | 5 | 30 | 3,40 | 102,00 | 2.856,02 | 34.272,20 |

**Cuadro 3: c3
PROYECTO LAVADO AUTOMATICO
FLUJO DE INGRESOS AÑO 2**

| Producto o servicio | Hora trabajo día | Días mes | No. máquina- pareja | Cientes promedio día | Valor unitario servicio | Ingresos total por día | Ingreso total mes | Ingreso totales anuales |
|------------------------------------|---------------------------------|---------------------|------------------------------------|-------------------------------------|--|---------------------------------------|----------------------------------|--|
| lavado y secado | 12 | 28 | 1 | 10 | 3,74 | 38,15 | 1.068,15 | 12.817,80 |
| lavado y secado | 12 | 28 | 5 | 51 | 3,74 | 190,74 | 5.340,75 | 64.089,02 |

3.10 Cuadro 4

**PROYECTO LAVADO AUTOMATICO
FLUJO DE INGRESOS AÑO 3**

| Producto o servicio | Hora trabajo | Días mes | No. máquina | Clientes promedio | Valor unitario | Ingresos total | Ingreso total | Ingreso totales |
|------------------------------------|-------------------------|---------------------|------------------------|------------------------------|---------------------------|---------------------------|--------------------------|----------------------------|
| | día | | | día | servicio | por día | mes | anuales |
| lavado y secado | 12 | 28 | 1 | 12 | 4,30 | 51,61 | 1.445,14 | 17.341,73 |
| lavado y secado | 12 | 28 | 5 | 60 | 4,30 | 258,06 | 7.225,72 | 86.708,67 |

NOTA: el valor unitario del servicio se ha ajustado de acuerdo con la tasa inflacionaria. (10%).

DETERMINACIÓN Y DETALLES DE LAS INSTALACIONES, MAQUINAS Y EQUIPOS REQUERIDO:

3.11 Cuadro 5

PROYECTO LAVADO AUTOMATICO COSTOS DE IMPLEMENTACIÓN

| | Cantidad | Valor unitario | Valor total |
|---|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Lavadora Huebsch 12 Lbs Industrial | 5 | 1.798 | 8.990 |
| Secadora Huebsch 16 Lbs Industrial | 3 | 1.488 | 4.463 |
| Pesa 25 Lbs | 1 | 40 | 40 |
| Adecuación Del Local | 1 | 1.750 | 1.750 |
| Gastos De Constitución | 1 | 150 | 150 |
| Líneas Telefónicas | 1 | 200 | 200 |
| Caja Registradora | 1 | 550 | 550 |
| Computador, Monitor e impresora | 1 | 650 | 650 |
| Nevera Pequeña | 1 | 150 | 150 |
| Cafetera | 1 | 30 | 30 |
| Software Contable (Ciad 2008 Monousuario) | 1 | 700 | 700 |
| Moto. Adaptado Para Transporte De Ropa | 1 | 1.250 | 1.250 |
| Televisor De 14 Pulgadas | 1 | 200 | 200 |
| | | TOTAL | 19.123 |

3.12 Especificación y descripción de equipos.

Lavadora Huebsch 12 Lbs Industrial, modelo americano HWT 921:

- Capacidad por carga: 14 lbs Americanas (6.8 kls)
- Sistema de carga mediante puerta superior.
- Canasta en lámina porcelanizada.
- Cabina en lámina galvanizada con pintura horneada.
- Controlada mediante microprocesador electrónico.
- Requerimientos eléctricos: 115 v / 60hz / 1 fase.
- Dimensiones; Ancho: 65 cms, alto: 114 cm, fondo: 68 cm.
- Peso neto: 90 kg.

Secador a gas Huebsch 16 Lbs Industrial Americano modelo HDG 909:

- Capacidad de carga: 14 lb americanas (6.8 kls).
- Sistema de carga mediante puerta frontal.
- Canasta en lámina esmaltada.

- Cabina en lámina galvanizada con pintura horneada.
- Controlada mediante microprocesador electrónico.
- Requerimientos eléctricos: 115 v / 60hz / 1 fase.
- Dimensiones; Ancho: 69 cm, alto: 115 cm, fondo: 72 cm.
- Peso neto: 66 kg.

Caja registradora marca CASIO-132:

- Funciones de informe: informe financiero (diario, mensual)
- Forma de pago en cajón
- Grandes visores fluorescentes
 - ⇒ Visor del cajero: 10 dígitos, 6 indicadores en el visor
 - ⇒ Visor cliente: 7 dígitos, visor giratorio
- Facilidad de teclado
 - ⇒ 46 teclas estándar
 - ⇒ Las teclas se pueden situar, mediante programa, a gusto del cliente.
- Impresora
 - ⇒ Impresora de tambor
 - ⇒ Papel de 57 mm
 - ⇒ Velocidad de impresión de 3.4 líneas por segundo
 - ⇒ 11 columnas para el ticket
 - ⇒ ticket o cinta de control
 - ⇒ Se puede utilizar rollo de papel original y copia
- Cinta de control electrónica
 - ⇒ La cinta de control electrónica es una excelente función que permite reproducir todas las ventas realizadas en el día, imprimiéndolas en el rollo y eliminando el gasto del rollo con copia
- Especificaciones
 - ⇒ Dimensiones : 350 mm (ancho) x 400 mm (fondo) x 290 mm (altura)
 - ⇒ Peso : 6.5 Kg
 - ⇒ Temperatura de operabilidad: 0° c - 40° c

Computador modelo XTRECH R2683D04-7

- ⇒ Case: Home Theater
- ⇒ Mother board: case board

- ⇒ Tarjeta de video: 252 RAM
- ⇒ Teclado : inalámbrico
- ⇒ Mouse : control remoto
- ⇒ Disco duro: 200 GB
- ⇒ Memoria : RAM 2 GB
- ⇒ Tarjeta de sonido: On Board
- ⇒ Tarjeta de red: Incluida
- ⇒ Fax MODEM: 56.6 Kbps
- ⇒ Multimedia: Unidad de DVD WR
- ⇒ Monitor: Flat Panel Samsung 17, Modelo: 733NW
- ⇒ Forros, filtro, pad, kit
- ⇒ Software: Windows 7 Starter
- ⇒ Procesador : Intel Pentium
- ⇒ Velocidad : 2.6GHz

3.13 ORGANIZACIÓN.

La ejecución del proyecto.

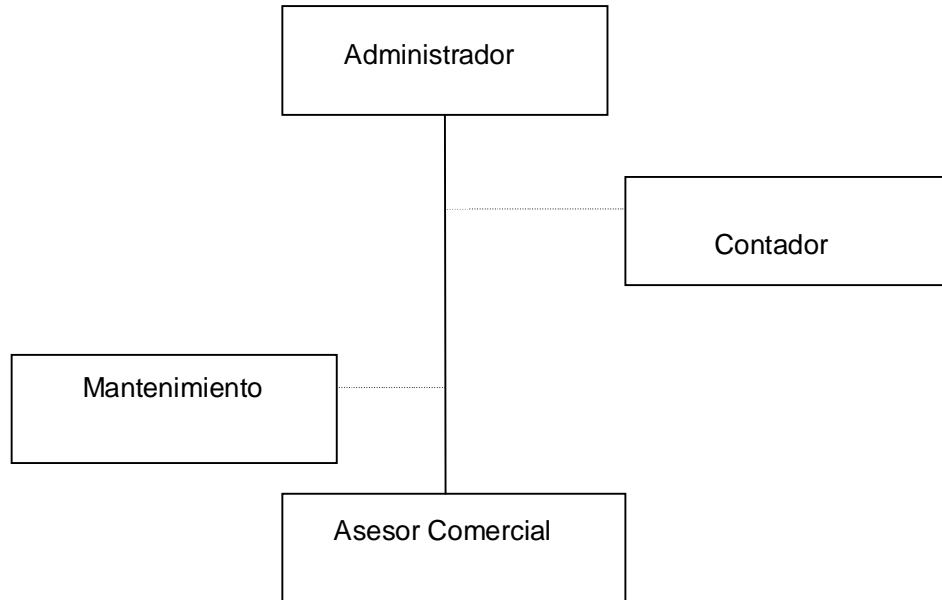
Por lo relativamente pequeño que es el proyecto, se considera que dos personas fijas son capaces y suficientes para ejecutar el proyecto y ponerlo en marcha.

Fase operacional.

La estructura de la organización, se muestra de forma sencilla en el presente organigrama, el cual se considera más que suficiente para el adecuado funcionamiento del proyecto económico: **TECNOLOGIA y CONFORT**

Gráfica 14: g14

ORGANIGRAMA



Perfiles del personal.

Administrador

El cargo exige conocimiento en las áreas de Administración y Marketing, requiere suficiente habilidad en la creación de valor agregado a través del servicio al cliente, ojalá con características de líder visionario, con el suficiente criterio para tomar decisiones y adecuado manejo de las relaciones con las personas, desde luego, sin desconocer requisitos éticos tales como la honradez, responsabilidad, orden.

Contador

El cargo requiere un contador titulado, no importa si es hombre o mujer, ojalá con experiencia en este tipo de negocios, con cualidades como la honradez, responsabilidad, orden y elevada moral.

Mantenimiento

Organización o persona natural con experiencia y conocimiento especializado en la maquinaria que posee el negocio.

Asesor Comercial

Preferentemente de sexo femenino, con experiencia en atención al público y conocimientos básicos en el lavado y tratamiento de la ropa. Con actitudes positivas, proactivas y asertivas frente al trabajo, la Empresa y sus compañeros. Con un grado de escolaridad mínimo bachiller.

3.14 Cuadro 6

PROYECTO LAVADO AUTOMATICO COSTOS DE PERSONAL

| | Valor mes | Año 1 | Año 2 |
|-------------------------|--------------|---------------|---------------|
| Administrador | 400 | 4.800 | 5.280 |
| Contador - tarea | 40 | 480 | 528 |
| Asesores Comerciales | 550 | 6.600 | 7.260 |
| Mantenimiento por tarea | 30 | 360 | 396 |
| Total | 1.020 | 12.240 | 13.464 |

3.15 ASPECTOS LEGALES

Art. 1. Naturaleza.- Créase la empresa: “**TECNOLOGIA Y CONFORT**”.

Con personalidad natural o jurídica, autonomía administrativa, económica y operativa, con domicilio en el Cantón Santa Elena.

Su gestión empresarial estará sujeta a los reglamentos que expedirá la Ilustre Municipalidad del Cantón Santa Elena y a las demás normas emitidas por la misma.

En el ejercicio de sus actividades, se preservara el equilibrio ambiental y así prevenir y controlar la contaminación ambiental, así como evitar que sus actividades afecten negativamente a la organización económica y social de los habitantes cercanos a la empresa.

Art. 2.- Objetivo.- A la empresa le corresponde la planificación y coordinación de sus actividades; administrar y controlar los contratos de prestación de servicios celebrados con instituciones gubernamentales, públicas y privadas.

Art. 3.- Organización Básica de la empresa “**Tecnología y Confort**”: El Administrador, el Asesor Comercial, por tareas el Contador y el de Mantenimiento, que son necesarios para su desarrollo empresarial.

Reglamento Interno.

Art. 1.- De su Funcionamiento.

- a) El horario de trabajo para el personal de la empresa será a partir de 07:00 hasta 19:00 horas.
- b) Mantener la limpieza del local en cada área de trabajo antes y después de iniciadas las actividades.

Art. 2.- De la política Salarial. El pago de remuneraciones es Quincenal con un pago en efectivo de manera inmediata de acuerdo a las siguientes especificaciones:

Art. 3.- Del Aseguramiento Social a empleados. Para cada una de los empleados y miembros que conforman la empresa se realizará la respectiva afiliación al Seguro Social para el pago de aportaciones para su jubilación, fondos de reserva y demás obligaciones patronales.

Requisitos para la constitución de la empresa

Para la constitución del negocio necesitamos varios permisos, certificados y pagos realizados al Municipio, SRI, Ministerio de Salud, Policía, Cuerpo de Bomberos y otros. Entre los cuales mencionamos a continuación:

- Registro único del contribuyente (R.U.C.)
- Permiso de funcionamiento del ministerio de salud
- Permiso de funcionamiento de la policía
- Certificado de afiliación a la cámara provincial de turismo
- Permiso del benemérito cuerpo de bomberos
- Pago de habilitación y control del lugar si este no ha sido cancelada
- Pago de patente anual si no ha sido cancelada todavía
- Pago del uso del suelo

3.16 INVERSIONES

A través del estudio de éste proyecto se incurrió en una serie de costos que representan una inversión. El objetivo de éste capítulo es mostrar los diferentes rubros con sus respectivos valores, de una forma ordenada y clara para su fácil entendimiento.

Se calcularon las inversiones fijas, capital de trabajo, gastos pre operativos e inversiones totales.

Cuadro 7
PROYECTO LAVADO AUTOMATICO
INVERSIONES FIJAS

| | Cantidad | Valor unitario | Valor total |
|--|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Maquinaria y equipos | | | |
| Lavadora Huebsch 12 Lbs Industrial | 5 | 1.798 | 8.990 |
| Secadora Huebsch 16 Lbs Industrial | 3 | 1.488 | 4.463 |
| Pesa 25 lbs | 1 | 40 | 40 |
| Líneas telefónicas | 1 | 200 | 200 |
| Caja registradora | 1 | 550 | 550 |
| Computador, Monitor e impresora | 1 | 650 | 650 |
| Nevera pequeña | 1 | 150 | 150 |
| Cafetera | 1 | 30 | 30 |
| Software Contable (Ciad 2008 Monousuario | 1 | 700 | 700 |
| Mueble y enseres | | | |
| Escritorio con silla | 1 | 200 | 200 |
| Televisor de 14 pulgadas | 1 | 200 | 200 |
| Muebles de espera | 1 | 300 | 300 |
| Canastas | 10 | 5 | 50 |
| Mesas | 3 | 20 | 60 |
| TOTAL | 31 | 6.331 | 16.583 |

3.17 Cuadro 8**PROYECTO LAVADO AUTOMATICO
GASTOS PREOPERATIVOS**

| | Valor |
|-------------------------------------|--------------|
| Gastos de constitución | 200 |
| Gasto de Publicidad | 200 |
| Gastos de publicaciones | 100 |
| Costos de capacitación | 100 |
| Gastos de estudios de pre inversión | 300 |
| TOTAL | 900 |

**Cuadro 9
PROYECTO LAVADO AUTOMATICO
CAPITAL DE TRABAJO**

| | Año | | |
|---|---------------|---------------|---------------|
| | 1 | 2 | 3 |
| Activo corriente | | | |
| 1. Saldo de efectivo requerido en caja | 23.160 | 25.476 | 28.024 |
| 2. Existencias | | | |
| Materiales e insumos | 600 | 1.050 | 1.418 |
| Total activo corriente | 23.760 | 26.526 | 29.441 |
| Incremento del activo corriente | 23.760 | 2.766 | 2.915 |
| Pasivo corriente | | | |
| 1. Cuentas por pagar | | | |
| Gastos generales de administración y ventas | 11.820 | 13.002 | 14.302 |
| Total pasivo corriente | 11.820 | 13.002 | 14.302 |
| Incremento del pasivo corriente | 11.820 | 1.182 | 1.300 |
| CAPITAL DE TRABAJO | 11.940 | 13.524 | 15.139 |
| Incremento del capital de trabajo | 11.940 | 1.584 | 1.615 |

3.18 Cuadro 10

PROYECTO LAVADO AUTOMATICO INVERSIONES TOTALES

| Fase Año | Inversión Operacional | | | |
|---|-----------------------|---------------|--------------|--------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Nivel de producción | | 50% | 80% | 100% |
| 1. Inversiones fijas (Iniciales) | | | | |
| Adecuación del local | 1.750,00 | | | |
| Maquinaria y equipos | 15.773,10 | | | |
| Motocicleta | 1.250,00 | | | |
| Muebles y enseres | 810,00 | | | |
| Total inversiones fijas | 19.583,10 | | | |
| 2. Gastos pre operativos | 900,00 | | | |
| 3. Incremento del capital de trabajo | | 11.940 | 1.584 | 1.615 |
| TOTAL INVERSIONES | 20.483,10 | 11.940 | 1.584 | 1.615 |

COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN

En la fase operacional existen una serie de recursos humanos, materiales y financieros que son necesarios para la realización del proyecto. Estos recursos incurren en una serie de costos, los cuales se deben ordenar de una forma sistemática para su mayor entendimiento y su correspondiente análisis y así poder determinar la cuantía real del proyecto.

Se presenta un estimativo de algunos de los gastos y costos mensuales en que debe incurrir el negocio de lavado automatizado de ropa.

Además, debidamente desglosados, se indican los costos de operación y de financiación de cada uno de los años de la fase operacional del proyecto.

3.19 Cuadro 11

PROYECTO LAVADO AUTOMATICO GASTOS Y COSTOS MENSUALES

| | Valor |
|----------------------|-----------------|
| Arrendamiento | 250,00 |
| Agua | 100,00 |
| Energía eléctrica | 100,00 |
| Teléfono | 30,00 |
| Seguros | 95,00 |
| materiales de aseo | 30,00 |
| Café | 25,00 |
| Azúcar | 15,00 |
| bebidas gaseosa | 40,00 |
| Papel higiénico | 15,00 |
| Desechables | 10,00 |
| Detergentes | 20,00 |
| Suavizantes | 15,00 |
| Blanqueadores | 15,00 |
| Administrador | 400,00 |
| Contador | 40,00 |
| Asesores Comerciales | 550,00 |
| Mantenimiento | 30,00 |
| Amortización | 622,45 |
| Publicidad | 200,00 |
| Total mes | 2.602,45 |

3.20 Cuadro 12

PROYECTO LAVADO AUTOMATICO COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN

| Fase | Operacional | | |
|--|---------------|---------------|---------------|
| | Año | 1 | 2 |
| Materiales e insumos: | | | |
| Detergentes | 240 | 420 | 567 |
| Suavizantes | 180 | 315 | 425 |
| Blanqueadores | 180 | 315 | 425 |
| Servicios | 2.760 | 3.036 | 3.340 |
| Mano de obra directa | 6.600 | 7.260 | 7.986 |
| Gastos generales de fabricación | | | |
| Materiales indirectos | 1.620 | 1.782 | 1.960 |
| Mantenimiento | 360 | 396 | 436 |
| Depreciación | 1.958,31 | 1.958 | 1.958 |
| 1. COSTOS DE VENTAS | 11.940 | 13.524 | 15.139 |
| Gastos generales de administración y ventas | 11.820 | 13.002 | 14.302 |
| Amortización de diferidos | 7.469 | 8.216 | 9.038 |
| 2. GASTOS OPERATIVOS | 31.229 | 34.742 | 38.479 |
| COSTOS DE OPERACIÓN | 43.169 | 48.266 | 53.618 |
| COSTOS DE FINANCIACIÓN | 1.995 | 1.330 | 665 |
| COSTOS DE OPERACIÓN Y DE FINANCIACIÓN | 45.165 | 49.596 | 54.283 |

3.21 FUENTES DE FINANCIACIÓN

El proyecto se elabora y se gestiona con el aporte inicial del emprendedor de 10.200,00 dólares y un préstamo bancario de 12.240,00 dólares, con una tasa efectiva anual del 16,30%.

Cuadro 13

PROYECTO LAVADO AUTOMATICO

COSTOS DE FINANCIACIÓN Y PAGO DE PRESTAMOS

| AÑO | 1 | 2 | 3 |
|--|---------------|----------|----------|
| NIVEL DE PRODUCCIÓN | | | |
| Costos de financiación(intereses) | 1.995 | 1.330 | 665 |
| Pago de préstamo | 4.080 | 4.080 | 4.080 |
| Valor del Préstamo | 12.240 | | |
| Costo total de Financiación (Intereses) | 3.990 | | |

Cuadro 14
PROYECTO LAVADO AUTOMATICO
VALOR DEL PRÉSTAMO

| Año | Valor del préstamo | | |
|------------|---------------------------|-------|--------|
| 0 | | | 12.240 |
| 1 | 12.240 | 4.080 | 8.160 |
| 2 | 8.160 | 4.080 | 4.080 |
| 3 | 4.080 | 4.080 | 0 |

Cuadro 15
PROYECTO LAVADO AUTOMATICO

| Año | COSTOS DE FINANCIACIÓN | |
|-----|------------------------|---------------------------|
| | Tasa efectiva anual | 16% |
| | Costos de financiación | intereses-costos financia |
| 0 | | |
| 1 | 12.240 | 1.995 |
| 2 | 8.160 | 1.330 |
| 3 | 4.080 | 665 |

Cuadro 16
PROYECTO LAVADO AUTOMATICO
PAGO DEL PRÉSTAMO

| Año | Pago de préstamo |
|-----|------------------|
| 0 | |
| 1 | 4.080 |
| 2 | 4.080 |
| 3 | 4.080 |

3.22 PROYECCIONES FINANCIERAS

Para éste proyecto se consideraron una serie de estados financieros que son necesarios para el mejor entendimiento de los resultados de las diferentes inversiones, por medio de las cuales se puede visualizar de una forma más clara el desenvolvimiento del capital.

Los estados financieros que se consideraron fueron:

- Estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados.
- Cuadro de fuentes y usos de fondos de efectivo.

3.23 Cuadro 17

**PROYECTO LAVADO AUTOMATICO
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.**

| AÑO | 1 | 2 | 3 |
|--|----------------|---------------|---------------|
| Nivel de producción | | | |
| Ingresos por ventas | 34.272 | 64.089 | 86.709 |
| Costos de operación y de financiación | 45.165 | 49.596 | 54.283 |
| Utilidad antes de impt. | -10.892 | 14.493 | 32.426 |
| Impuestos (36,25%) | 0 | <u>5.254</u> | <u>11.754</u> |
| Utilidad neta | -10.892 | 9.239 | 20.671 |
| Dividendos | 0 | <u>5.543</u> | <u>12.403</u> |
| Utilidades no repartidas | -10.892 | 3.696 | 8.269 |

3.24 Cuadro 18

PROYECTO LAVADO AUTOMATICO
FLUJO DE CAJA O CUADRO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS DE EFECTIVO
APORTE INICIAL 10200

| Fase | Inversión | | Operacional | |
|---|---------------|----------------|----------------|---------------|
| Año | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Nivel de producción | | | | |
| ENTRADAS DE EFECTIVO | | | | |
| 1. Recursos financieros | 22.440 | 11.820 | 1.182 | 1.300 |
| 2. Ingresos por conceptos de ventas | | 34.272 | 64.089 | 86.709 |
| 3. Valor remanente en el último año | | | | |
| TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO | 22.440 | 46.092 | 65.271 | 88.009 |
| SALIDAS DE EFECTIVO | | | | |
| 1. Incremento de los activos totales | 20.483 | 23.760 | 2.766 | 2.915 |
| 2. Costos de operación, netos de depreciación y amortización de diferidos | | 43.169 | 48.266 | 53.618 |
| 3. Costos de financiación (intereses) | | 1.995 | 1.330 | 665 |
| 4. Pago de préstamos | | 4.080 | 4.080 | 4.080 |
| 5. Impuestos | | 0 | 5.254 | 11.754 |
| TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO | 20.483 | 73.005 | 61.696 | 73.032 |
| ENTERADAS MENOS SALIDAS | 1.957 | -26.912 | 3.575 | 14.976 |
| SALDO ACUMULADO DE EFECTIVO | 1.957 | -24.955 | -21.380 | -6.404 |

3.25 Cuadro 19

PROYECTO LAVADO AUTOMATICO BALANCE PROYECTADO

| AÑO | 0 | 1 | 2 | 3 |
|------------------------------------|---------------|------------------|------------------|------------------|
| NIVEL DE PRODUCCIÓN | | | | |
| ACTIVOS | | | | |
| Activos corrientes | | | | |
| 1.Efectivo | | 10.313 | 14.748 | 19.467 |
| 2. Inventario materias Primas | | 685,2 | 979,84 | 1293,38 |
| Activos fijos | | | | |
| Activo Fijo Operativo | | | | |
| 3. Maquinaria y equipos | | 15.773,10 | 21.840,53 | 28.829,50 |
| 5 Muebles y enseres | | 810,00 | 779,35 | 1.028,75 |
| Activos diferidos | | | | |
| 5. Gastos pre operativos | 900,00 | | | |
| TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS | 900,00 | | | |
| TOTAL ACTIVOS | 900,00 | 27.581,46 | 38.347,54 | 50.618,75 |
| Pasivo y Patrimonio | | | | |
| Pasivos | | | | |
| | | 16475,73 | 22466,33 | 29655,56 |
| Patrimonio | 900,00 | 11105,73 | 15881,21 | 20963,19 |
| TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO | 900,00 | 27.581,46 | 38.347,54 | 50.618,75 |

3.26 EVALUACIÓN FINANCIERA

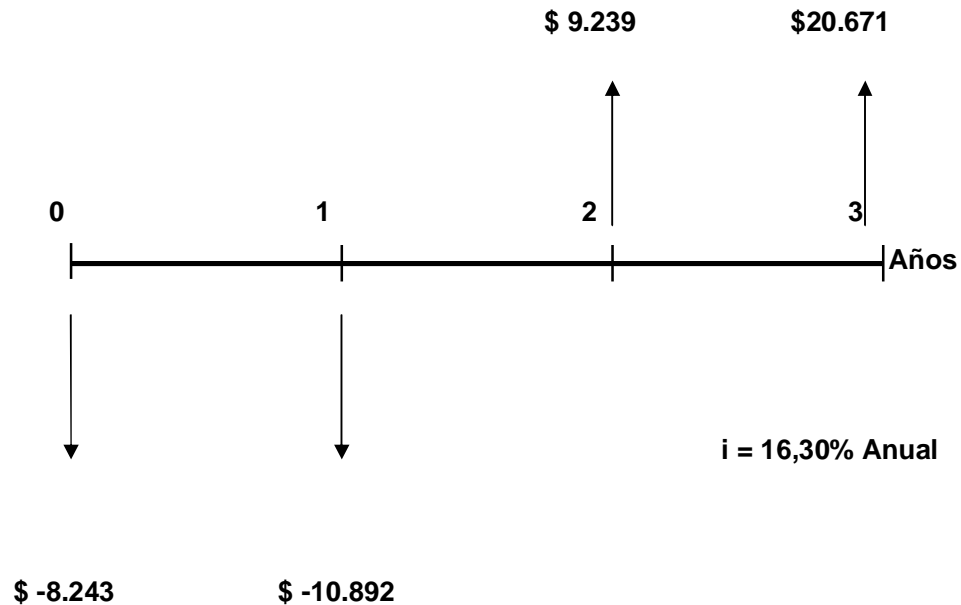
En adelante se muestra el flujo de efectivo neto y el diagrama de flujo, con los cuales se realiza un análisis que llevo a tomar la decisión de la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero, se realizo el análisis del valor presente neto (VPN), tasa interna de retorno (TIR).

Se adopta como tasa de interés para evaluación, en términos corrientes, el 16,30% anual.

Cuadro 20: c20
PROYECTO LAVADO AUTOMATICO
FLUJO DE EFECTIVO NETO: F.E.N.

| AÑO | 0 | 1 | 2 | 3 |
|---------------------------------------|------------------|-------------------|------------------|------------------|
| NIVEL DE PRODUCCIÓN | | 50% | 80% | 100% |
| Entradas efectivo | | | | |
| Prestamos | 12.240 | | | |
| Ingreso por ventas | | 34.272 | 64.089 | 86.709 |
| Total entradas efectivo | 12.240 | 34.272 | 64.089 | 86.709 |
| Salida de efectivo | | | | |
| Inversiones totales | 20.483,10 | | | |
| Costos de operación y de financiación | | 45.165 | 49.596 | 54.283 |
| Impuestos | | 0 | 5.254 | 11.754 |
| Total salidas de efectivo | 20.483,10 | 45.164,52 | 54.849,99 | 66.037,31 |
| Entradas menos salidas | -8.243,10 | -10.892,32 | 9.239,03 | 20.671,36 |
| Flujo efectivo neto | -8.243,10 | -10.892,32 | 9.239,03 | 20.671,36 |

3.27 DIAGRAMA DE FLUJO. Grafico 15 - g15



Según el diagrama de flujo en el año cero se invierten \$ -8.243, en el año uno; \$ -10.892 a cambio de recibir \$ 9.239 en el año dos y \$20.671 en el año tres.

CALCULO DE ÍNDICES DE RENTABILIDAD

Valor presente neto, VPN (16,30%) = \$ 2.032

Este proyecto está generando una ganancia actual de \$ 2.032 del año 1.

Tasa internas de retorno (TIR): 23%

En este proyecto, si los dineros que permanecen invertidos en él ganan la TIR de: 23% anual, lo cual es mayor que la tasa de oportunidad del inversionista. Que para nuestro caso es del 16,30% E.A.

Relación Beneficios / Costos = 1,53

3.28 Análisis de los Escenarios Probables del Proyecto.

El Entorno Natural.

- Mostrar y analizar de forma descriptiva, el entorno ambiental en el cual se desarrollara el servicio de Lavado Automático en la ciudad de Santa Elena.
- Establecer los posibles impactos negativos que genere la implantación del proyecto en el entorno.

Diseñar planes ambientales para eliminar o minimizar los posibles impactos negativos que pudiera generar el proyecto

Políticas económicas.

Nuestro proyecto estará influenciado por cualquier cambio en las normas y políticas comerciales, como: impuestos, precios de mercados, legislación para este tipo de servicios. Esto se refleja en casi toda la pequeña y mediana empresa del País.

Agua Potable

Este es un insumo, que junto a las maquinas, los detergentes, la energía y el gas, componen principalmente el proceso de lavado automatizado de ropa.

Es de los pocos elementos naturales que se ven afectados por nuestro proyecto, con un impacto inferior con relación a otras variables, ya que el elemento contaminante en este caso son los detergentes, suavizantes, blanqueadores, etc. Éstos son producidos por empresas que igualmente están trabajando en sus laboratorios de investigación en sacar al mercado productos que cada vez sean menos contaminantes.

Desempleo y Subempleo.

Según los datos del INEC, el desempleo y subempleo del país aproximadamente promedia el 10% y 50% respectivamente. Dato que es muy preocupante, por ello cualquier intento de generar empleo tiene un impacto importante y esto desde luego impacta sobre el ingreso per cápita y el comercio de la ciudad.

Drenaje:

En gran parte dependemos del buen drenaje de nuestras instalaciones, por ello en la etapa de adecuación del local buscaremos las personas que ofrezcan la mejor propuesta para tal efecto, sin desconocer la zona donde está ubicado nuestro negocio por el aspecto alcantarillado.

Esta descripción se refiere a la presentación de un escrito, que refleja las condiciones de un medio ambiente natural y socio económico que imperarán como consecuencia de la implementación del proyecto.

Ambiental.

Se hará referencia a:

- La calidad de aire resultante, se verá muy poco afectado por el gas de las maquinas secadoras, el mantenimiento preventivo, para evitar fugas, será una política del negocio. -Para ese- entonces –debemos- tener varios puntos de servicios.
- Las obras de adecuación para los locales, no deberán tener ningún impacto de tipo natural pero sí en el ambiente estético de la ciudad.
- El agua, este será el elemento natural fundamental para el proceso de lavado, creemos que para un futuro los detergentes, blanqueadores, etc. que se utilizan para el lavado de la ropa serán diseñados para contaminar menos este elemento tan valioso.

Ambiente Socio Económico.

- Somos optimistas, y creemos que en un escenario futuro nuestro proyecto debe contar con varios puntos de servicio, inclusive con más servicios, con esto estaremos contribuyendo de forma más amplia a disminuir la tasa de desempleo, aumentar el ingreso percapita, y por ende a mejorar el bienestar de la sociedad.
- También consideramos que nuestro servicio contribuirá, a una sociedad cada vez más dinámica, donde las personas maximicen su tiempo siendo cada vez más productivas

3.29 Mitigación Ambiental.

Es claro que en este proyecto del lavado de ropa automatizado se utilizan muy pocos elementos del ambiente natural y algunos del ambiente socioeconómico, para esto visualizamos algunas políticas de manejo, para impactar lo menos posible dichos elementos.

14.7.1 PLAN DE PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES

| ELEMENTO | IMPACTO | MEDIDA DE LITIGACIÓN |
|-----------------|---|--|
| <i>AIRE</i> | Incremento en los niveles de ruido. | <ul style="list-style-type: none">• Adecuación del local de tal manera que hacia la calle se emita el menor ruido posible.• Mantenimiento preventivo de la maquinarias• Exámenes médicos de órganos y sentidos, una vez por semestre para los empleados. |
| <i>AGUA</i> | Contaminación aguas residuales. Incremento en el desperdicio del agua. | <ul style="list-style-type: none">• Como política del negocio, será la compra de productos biodegradables para el lavado de la ropa.• Mantenimiento preventivo de la maquinaria. |
| <i>SUELO</i> | Incremento de las vibraciones | <ul style="list-style-type: none">• Mantenimiento preventivo de la maquinaria. |
| <i>HUMANO</i> | Incremento de enfermedades. Accidentalidad | <ul style="list-style-type: none">• Inducción sobre el manejo correcto de los detergentes, blanqueadores, desmanchadores, suavizantes, etc.• Inducción sobre el manejo correcto de los insumos.• Avisos de prevención.• Extintores de mano |

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- De acuerdo al estudio de mercado se concluye que más del 70% de los encuestados, estarían dispuestos a utilizar el innovador servicio de:
- “Lavado Automático”.
- La localización del proyecto tendría más aceptación en la zona centro de la ciudad.
- Un porcentaje alto de la población consideran deficiente el actual servicio de lavado de la ropa que disponen.
- Se concluye que no existe una cultura sobre el lavado y secado de la ropa tipo automatizado.
- La limitada audiencia que tienen los canales de TV.
- La actividad del lavado de ropa, resulta ser una situación vital tanto para hombres y mujeres de todas las edades.
- Es un negocio rentable según las condiciones financieras y características del proyecto económico: “Lavado Automático”.
- La zona se caracteriza por tener características de practicar en sus actividades comerciales, financieras y de todo tipo, un regular servicio.

Recomendaciones

- Implementar el negocio del lavado y secado de ropa tipo automatizado, ya que las personas están de acuerdo que este proyecto traería consigo el ahorro de tiempo y dinero.
- Prestar el servicio bajo el esquema de la calidad total, en nuestro caso, la calidad del lavado y el servicio ofrecido al cliente. Estos factores serán fundamentales en el éxito del negocio.
- Realizar una inversión en promoción y publicidad para dar a conocer el servicio, haciendo énfasis en los beneficios del mismo, para ir incrementando poco a poco la cultura del lavado automatizado de la ropa.
- Utilizar y capacitar continuamente el talento humano para generar la cultura de la calidad total.
- Adecuar el local de forma que el cliente se sienta a gusto lavando su ropa, en aspectos como pulcritud, comodidad, seguridad.
- Bajo el esquema de la calidad total se debe buscar altos estándares de competitividad para ofrecer a los clientes precios accesibles y diferenciación.
- Se recomienda ejecutar el proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Ernesto R. Fontaine; Evaluación Social de Proyectos, Undécima Edición, Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).
- Consejo Provincial de Santa Elena.
- Apuntes de Evaluación de Proyectos - Eco. Terry Cristhianzen. Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
- Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag Chain; Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, Bogotá – Colombia, Mc Graw – Hill 2000).
- Philip Kotler y Gary Armstrong; Mercadotecnia, Sexta Edición, Hispanoamérica, Editorial Prentice Hall.
- Welsch Glenn; Presupuesto, Planificación y control de utilidades, Editorial McGraw-Hill, Quinta Edición, Mexico, 1990.
- Ríos Pintado Rafael; Notas sobre Evaluación de Proyectos, Ecuador, 2003.

ANEXOS

ANEXO 1

ENCUESTA: 14 preguntas

1. ¿Lava usted la ropa en el sitio donde vive?

1.1. Sí Continué con el cuestionario

1.2. No Pase a la pregunta N° 3

2. ¿Qué métodos utiliza? Puede marcar más de una opción.

2.1. A mano

2.2. Contrata alguien

2.3. Lavadora

2.4. Otros ¿cual? _____

3. ¿Dónde lava usted la ropa? puede marcar más de una opción

3.1. lavanderías

3.2. Particulares

3.3. Otros ¿cual? _____

4. ¿Qué tiempo le toma tener la ropa lista? (lavada y seca)

4.1. Una hora 4.2. Dos horas

4.3. Más de tres horas 4.4. N/s - N/r

5. ¿Con qué frecuencia lava usted la ropa? Marque solo una opción.

5.1. Cada dos días 5.2. Cada tres días

5.2. Cada cinco días 5.4. Cada ocho días

5.5. Otro ¿Cual? _____

6. ¿Ha presupuestado cuanto gasta mensualmente en el lavado de su ropa?

6.1. Sí ¿cuanto? _____

6.2. No

6.3. N/s - N/r

7. ¿Si usted ya utiliza el servicio de lavandería que opinión le merece?

7.1. Bueno Explique _____

7.2. Regular _____

7.3. Malo _____

8. ¿Sabe usted que es una lavandería tipo Lavado automático?

8.1. Sí Explique _____

8.2. No _____

9. ¿Si en la ciudad existiera un lugar donde usted pueda lavar su ropa, en forma segura, económica, rápida y cómoda utilizaría el servicio de lavandería tipo lavado automático?

9.1. Definitivamente sí ¿Por qué? _____

9.2. Probablemente sí _____

9.3. Tal vez sí - Tal vez no _____

9.4. Probablemente no _____

9.5. Definitivamente no _____

10. ¿En qué zona de la ciudad le gustaría hacer uso del servicio lavado automático?

Centro: márquelo con X=

Otro lugar escríbalo: _____

11. ¿Cuáles de los siguientes medios de comunicación utiliza usted en Santa Elena?

Puede marcar varias opciones.

12.1. TV Internacional Nacional

12.2 Radio ¿Qué emisora? _____

12.3 Prensa ¿Cual? _____

12.4 Revista ¿Cual? _____

12.5 Internet

12.6 Otro ¿Cual? _____

12. ¿Cuál es su ocupación?

13. ¿Cuál es su barrio de residencia?

14. ¿Su nivel básico de ingresos personales mensuales está entre?. Marque una sola opción.

15.1. Menos de 200,00

15.2. Entre 200,00 – 400,00

15.3. Más de 400,00

Muchas gracias,

Javier Ajoy Jaramillo

FIN.