



**INSTITUTO DE NEGOCIOS
“HUMANE”**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE
LA LAVADORA Y LUBRICADORA “WCHITO”,
UBICADA EN EL PARQUE INDUSTRIAL DE LA
CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2023.”**

TOMO I

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN
OPCIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE
TECNÓLOGO SUPERIOR EN LOGÍSTICA DE
ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN**

WALTER EDISON CHILÁN PINCAY

GUAYAQUIL - ECUADOR

2022



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO: “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA LAVADORA Y LUBRICADORA “WCHITO”, UBICADA EN EL PARQUE INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

AUTOR: Walter Edison Chilán Pincay

TUTOR: Ing. Marcelo Cevallos Duque, MBA

INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios “HUMANE”

FACULTAD: Administración

CARRERA: LOGÍSTICA DE ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN

FECHA DE PUBLICACIÓN: septiembre de 2022

Nº DE PÁG: 47

ÁREA TEMÁTICA: Plan de Logística

PALABRAS CLAVES: Prospección, Mantenimiento preventivo, Pronóstico, Zona de Confort, Embajadores de la marca, Cualificado, Ergonomía

RESUMEN: Este proyecto, nace con la idea de crear un centro de lavado y lubricado, para ser ubicado, en el corazón industrial, de la ciudad de Durán, el autor ha notado que en este punto; se puede ofrecer un servicio diferenciado, ya que, se ha podido constatar que las personas que tienen un vehículo no poseen el tiempo suficiente para realizar este servicio y es ahí donde se aprovechara este segmento de mercado.

Nº DE REGISTRO: L-EC-03-04

Nº DE CLASIFICACIÓN: L-EC-03-04

DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):

ADJUNTO PDF:

SI

X

NO

CONTACTO CON AUTOR/ES:

Teléfono: 0988965230

E-mail: wChilán@es.humane.edu.ec

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:

Nombre: Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA

Teléfono: (04) 288 2710

Mail: cpazmino@humane.edu.ec

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme estar aquí.

A Biomar por brindarme la oportunidad de terminar mi tercer nivel.

A mi familia por su apoyo en todo momento.

DEDICATORIA

Dedico mi trabajo a Dios, por darme la vida día a día y a toda mi maravillosa familia que confiaron en mí. Especialmente dedico este título a mis hijos y esposa, que fue la promotora de seguir estudiando, con sus consejos, alientos y la bendición de Dios salí adelante con mi esfuerzo y empeño. Ahora estoy a punto de culminar este sueño tan anhelado. Finalmente, a BioMar por apoyarme a terminar mis estudios.

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, septiembre de 2022

Yo, **Walter Edison Chilán Pincay** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios "HUMANE", según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

Walter Edison Chilán Pincay

C.I: 0916057607

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, septiembre de 2022

Certifico que el trabajo titulado **“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el parque industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”** ha sido elaborado por **Walter Edison Chilán Pincay** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Ing. Marcelo Cevallos Duque, MBA

RESUMEN EJECUTIVO

El incremento del parque automotor en el cantón Durán, y de las empresas que hay a su alrededor ha sido el motivo por el cual surge la idea de la creación de la lavadora y lubricadora “WCHITO”, que tendrá como objetivo ofrecer un servicio diferenciado y personalizado a sus futuros clientes que deseen recibir los servicios de una empresa que cubra con todas sus necesidades. Esto se logrará conseguir haciendo uso de los conocimientos y las técnicas impartidas en los años de estudio.

Este negocio ofrecerá un servicio ejecutivo, para todo tipo de vehículos, enfocándose en las personas que laboran dentro del parque industrial y necesitan estos servicios. Consiste en retirar el vehículo a su empresa y al termino de los servicios, realizar nuevamente la entrega donde fue retirado el vehículo.

La oportunidad que se quiere aprovechar es que no se dispone de este servicio en el área y existe un parque automotor bastante atractivo para brindar el servicio, en un lugar estratégico.

El monto de inversión inicial de este proyecto es de \$52,000.00, financiado el 60% con terceros y se tendrá utilidad en el primer año de funcionamiento.

El pronóstico de venta para el primer año es conservador y supone una meta de \$149.300,00. El tiempo en que se estima la recuperación de la inversión es a los 3 años y 4 meses de la actividad comercial de la lavadora y lubricadora.

ABSTRACT

This project was born with the idea of creating a washing and lubrication center, to be located in the industrial heart of the city of Durán, the author has noticed that at this point, you can offer a differentiated service, since it has been found that people who have a vehicle do not have enough time to perform this service and that is where this market segment will be exploited.

In the Durán canton there are several businesses focused on washing and lubricating vehicles and trucks, including informal businesses that do not comply with current regulations for this type of business. Currently, the number of vehicles has grown in the province of Guayas, and Duran is an area of high traffic of light and heavy vehicles, since it is an access road to several points of the country.

This business will be oriented to provide an executive service, for all types of vehicles, focusing on people who work within the industrial park, and wish to obtain the services; that with the use of several tools will allow you to provide comfort and security to future customers, one of them, will be to go to pick up the vehicle to your company, and at the end of the services, make the delivery again where it was withdrawn; a waiting room will be available that will allow your stay to be a unique experience.

Índice General

Capítulo I: Diseño de la investigación.	2
1.1. Planteamiento del problema	3
1.2. Formulación del problema	3
1.3. Sistematización del problema	3
1.4. Objetivos de la investigación	4
1.4.1. Objetivo General	4
1.4.2. Objetivos Específico	4
1.5 Justificación de la Investigación.....	4
1.6 Marco Teórico	5
1.6.1 Fundamentos de la calidad del servicio	5
1.6.2 Mantenimiento de Vehículos	6
1.6.3 El tiempo del cliente y del servicio.	6
1.6.4 Espacio y Diseño de interiores	7
1.6.5 Administración Organizacional y la Capacitación.....	8
1.6.6 Planificación de Ventas y Operaciones	8
1.6.7 Pronóstico intuitivo	9
1.7 Marco Conceptual.....	9
Capítulo II: Propuesta Comercial	11
2. Descripción de la Empresa.	12
2.1. Actividad.	12
2.2. Canvas).....	12
2.3. Estrategia Genérica, Ventajas Competitivas	15
2.4. Estructura Organizacional.....	15
2.5. Plan de Marketing	16
Capítulo III: Análisis Financiero del Proyecto	30
3. Análisis Financiero.	31
3.1. Principales Supuestos Financieros	31
3.2. Financiamiento del Proyecto	32
3.3. Demanda de Servicio	35
3.4. Estimación de Ventas.....	35
3.5. Costos de Ventas.....	36
3.6. Gastos Operacionales.....	37
3.7. Préstamo Bancario	38
3.8. Análisis de Estados Financieros.....	39
3.9. Indicadores Económicos	40
3.10. Punto de Equilibrio.....	41
3.11. Ratios Financieros.....	42
CONCLUSIONES.	43
RECOMENDACIONES.	43
ANEXOS.	45

Índice de Tablas

Tabla 1.Plan de acción de logro de Objetivo #1.....	26
Tabla 2.Plan de acción de logro de Objetivo #2.....	27
Tabla 3.Plan de acción de logro de Objetivo #3.....	28
Tabla 4.Plan de acción de logro de Objetivo #4.....	29
Tabla 5.Supuestos Financieros.....	31
Tabla 6.Inversión Inicial	32
Tabla 7.Inversión Requerida.....	32
Tabla 8.Estimaciones de Salarios Personal Administrativo	33
Tabla 9.Estimaciones de Salarios Personal Operativo	34
Tabla 10.Demanda Esperada anual esperada	35
Tabla 11.Precio de Venta de los servicios	36
Tabla 12.Venta estimada de los servicios.....	36
Tabla 13.Costos de Venta Individuales.....	37
Tabla 14.Costos de Venta Totales.....	37
Tabla 15.Gastos Operacionales Administrativos y de Ventas	38
Tabla 16.Información de Préstamo Bancario.....	38
Tabla 17. Información de pago de Préstamo Bancario	38
Tabla 18.Estado Financieros	39
Tabla 19.Balance General	40
Tabla 20.Indicadores Económicos.....	41
Tabla 21.Punto de Equilibrio.....	41
Tabla 22.Ratios Financieros	42

Introducción

Este proyecto, nace con la idea de crear un centro de lavado y lubricado, para ser ubicado en el corazón industrial de la ciudad de Durán. Se puede ofrecer un servicio diferenciado, ya que, se ha podido constatar que las personas que tienen un vehículo no poseen el tiempo suficiente para realizar este servicio y es ahí donde se busca generar transacciones dentro del segmento de mercado seleccionado.

En el cantón Durán existen varios negocios enfocados al lavado y lubricado de vehículos y camiones, entre estos, informales que no mantienen las normativas vigentes para este tipo de negocio. En la actualidad el parque automotriz ha crecido dentro de la provincia del Guayas, y el cantón Durán es una zona de alto tránsito de vehículos livianos y pesados, ya que, es una vía de acceso a varios puntos del País.

Este negocio estará orientado en brindar un servicio ejecutivo, para todo tipo de vehículos, enfocándose en las personas que laboran dentro del parque industrial, y desean obtener los servicios; que con el uso de varias herramientas le permitirán brindar comodidad y seguridad a los futuros clientes, uno de ellos, consistirá en ir a retirar el vehículo a su empresa, y al término de los servicios, realizar nuevamente la entrega donde fue retirado; se pondrá a su disposición una sala de espera que permitirá que su estancia sea una experiencia única.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Capítulo I: Diseño de la investigación.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

1.1. Planteamiento del problema

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA LAVADORA Y LUBRICADORA “WCHITO” DENTRO DEL PARQUE INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE DURÁN			
Sintomas	Causas	Pronóstico	Control al Pronóstico
Insatisfacción de Clientes	Manejo no adecuado de los clientes	Todos los transportes en un periodo de corto tiempo empezarán a deteriorarse por un mal servicio.	La implementación de una lavadora y lubricadora con todos los recursos para brindar un servicio de primera.
Daño del Vehículo	Mantenimiento en tiempo indebido		
Clientes incomodos en area de espera	Falta de adecuacion en sala de espera		
Accidentes y/o Incidentes	Por la no capacitacion del manejo de productos		
Pérdida de clientes	Falta de planificacion en compra de insumos		

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

1.2. Formulación del problema

¿Qué estrategia será utilizada para que las personas que laboran dentro del parque industrial de la ciudad de Durán utilicen una lavadora y lubricadora para su vehículo?

1.3. Sistematización del problema

1. ¿Cuáles han sido las consecuencias de no tener un buen manejo de servicio al cliente?
2. ¿Cuáles son las causas para que los mantenimientos no se realicen a tiempo?
3. ¿Qué consecuencias ha tenido la falta de sala de espera en los clientes?
4. ¿Qué ha provocado la ausencia de capacitación en el personal?
5. ¿Cómo ha afectado la falta de planificación en las ventas?

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo General

Diseñar un plan de negocios para la creación de la lubricadora y lavadora “Wchito”, con una estrategia que será utilizada para que las personas que laboran dentro del parque industrial de la ciudad de Durán.

1.4.2. Objetivos Específico

1. Establecer las consecuencias de no tener un buen manejo de servicio al cliente
2. Examinar las causas porque no se realizan los mantenimientos a tiempo.
3. Diseñar una sala de espera adecuada para los clientes.
4. Determinar las consecuencias de no capacitar al personal.
5. Evaluar correctamente la planificación en las ventas.

1.5 Justificación de la Investigación.

La idea nace de crear un centro de lavado y lubricado en el corazón industrial de la ciudad de Durán, con el objetivo de ofrecer un servicio el cual será diferente que su competencia, que se enfocará en la calidad del servicio al cliente, haciendo uso de herramientas que permitan brindar comodidad y seguridad a nuestros clientes.

Haciendo uso de la tecnología, tendrá una sala de espera, equipada para la comodidad de los clientes que decidan esperar en el establecimiento, el personal será constantemente capacitado, en aptitudes y actitudes; y se establecerá herramientas para las facilidades de pago.

Este negocio ofrecerá un servicio ejecutivo, para todo tipo de vehículos, enfocándose en las personas que laboran dentro del parque industrial y

desean obtener estos servicios, que consistirá en retirar el vehículo a su empresa y al termino de los servicios, realizar nuevamente la entrega donde fue retirado el vehículo.

La oportunidad que se quiere aprovechar es que no se dispone de este servicio en el área y existe un parque automotor bastante atractivo para brindar el servicio, en un lugar estratégico.

1.6 Marco Teórico

1.6.1 Fundamentos de la calidad del servicio

Se define como servicio, a cómo se debe cuidar los intereses o satisfacer las necesidades de una persona; se pone como referencia a la función o conjunto de actividades que se pueden realizar para cumplir esta premisa.

Satisfacer al cliente, es crucial en un negocio, ya que, sin ellos no se podría existir, dicho en otras palabras, es una parte medular la calidad del servicio, los clientes satisfechos tienen varias características:

- Son los más fieles.
- Embajadores de la marca.
- Adquieren con facilidad nuevos servicios o productos que se realice.
- Para los empleados de la organización son una motivación.

La fidelización de los clientes debe considerarse como una pieza fundamental dentro de la organización, con esto se busca que los clientes, no solo queden satisfecho con lo que la marca les está ofreciendo, sino que se mantengan en un contacto posterior.

Invertir en el servicio al cliente, nunca será una perdida, ni mucho menos considerarlo como un gasto, ya que, al invertir al menos un dólar, se tendrá

dos de beneficio como tal, manteniendo a los clientes actuales y atrayendo a nuevos.

La planificación de estas actividades y determinar los objetivos que se tiene con el cliente, nos ayudan alcanzar la satisfacción y con ello hacemos un ganar - ganar; para así, mejorar continuamente. (Lopez - Fresno, 2014)

1.6.2 Mantenimiento de Vehículos

Cuando una persona decide comprar un automóvil, debe tomar en cuenta, lo importante que es realizar un mantenimiento para poder darle una buena vida útil de un automóvil, realizándolos de manera oportuna y adecuada, para que no sufra ningún desperfecto al momento de ir en marcha, ya que se corre riesgo de algún accidente.

El mantenimiento anticipado, del cual nos enfocamos, tiene que ser una práctica inalterable que todas las personas que están detrás de un volante deben realizar cuando el kilometraje se cumpla, esto se hace con el propósito de combatir algún desperfecto prematuro del vehículo, prevenir accidentes y además, ahorrar dinero. (Kia, 2020)

1.6.3 El tiempo del cliente y del servicio.

Un cliente que espera ser atendido y espera mucho tiempo, es un cliente insatisfecho. Las emociones que los clientes no deben sentir cuando están siendo atendidos son la ansiedad y el aburrimiento. Sea cual sea el canal de comunicación que se emplee, puede ser en un chat en línea, cuando realizan una llamada telefónica o al estar en una sala de espera.

Del modo en el cual se gestione un mínimo tiempo de respuesta a solicitudes y la atención al cliente, el cliente descubre la marca y define a la experiencia como un cliente. El cliente va a querer resolver el

inconveniente cuanto antes, no está dispuesto a tener que pasar tanto tiempo en una sala de espera para ser atendido.

Un menor lapso de espera en la resolución de un inconveniente evitará fricciones y optimizará la atención al beneficiario. Un buen servicio al cliente es la clave para los propios clientes y potenciales. (Fessard, 2009)

1.6.4 Espacio y Diseño de interiores

El diseño de interiores es considerado, la parte, con la cual las personas suelen llevarse una impresión de confort, en un lugar al cual ingresan u observan por primera vez, es esa, sensación de sentirse como en casa.

Para esto se debe tener una planificación, y una distribución de los espacios interiores, para lograr satisfacer las necesidades de cobijo y protección en las personas que lo visiten, con esto los ocupantes expresan las ideas que tengan, y que las acompañan sus acciones, en caso de no lograr esto, podemos ver que afecta en los estados de ánimo y de personalidad, afectando el punto de vista que se tenga del lugar, al mismo tiempo, el diseño interior debe ver las condiciones de confort, y la ergonomía.

Finalmente, el detalle de los revestimientos y materiales establece la parte que es más visible y ligera del diseño de interiores, pero eso no lo hace menos importante. Este roce final compone la 'cara del proyecto', transmitiendo la visión del diseñador, así como los deseos y necesidades de los usuarios. (Binggeli, 2005)

1.6.5 Administración Organizacional y la Capacitación

Como concepto de organización social podemos decir que son un conjunto de personas identificadas entre sí, que muestran ideas en común, lo cual les permite trabajar por un mismo propósito.

Dicho esto, se puede decir que, algunas organizaciones sociales reconocidas son el gobierno, la familia, la comunidad, grupo religioso, universidad, escuela, entre otros más que podemos identificar.

La capacitación de los colaboradores es un factor fundamental para todas las empresas, ya que, con esto, se prepara en lo que la empresa quiere de las personas para colaborar día a día y de este modo sea participe en las estrategias de la empresa.

Cuando un colaborador ingresa a la organización se debe planificar el desarrollo de esta persona, para que así, sienta el compromiso que la empresa tiene para su formación y crecimiento, para posibles nuevos cargos que pueda desempeñar dentro de la organización.

Para saber que la capacitación tuvo frutos positivos, se debe realizar un monitoreo, verificando el cumplimiento de lo que se dio en la capacitación, ya sea con sus pares o superiores; de esta manera se podrá gestionar una actitud de perfeccionamiento del aprendizaje, y comprobar que estén aplicando lo aprendido. (Palladino , 1998)

1.6.6 Planificación de Ventas y Operaciones

La planificación de ventas y operaciones es un conjunto de procesos, el cual, es un proceso bastante útil y necesario, que se adapta dependiendo del tipo del giro del negocio que se tenga; ya que se puede crear una relación directa entre lo que se proyecta vender y lo que se proyecta planificar en la fabricación.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Este proceso debe ser liderado, por un equipo, con la orientación de la alta gerencia, para que de esta manera se garantice un proceso exitoso, la transparencia de los procesos que se establecen, deben involucrar a todas las áreas, con esto se comprometen a que este proceso salga adelante conjuntamente.

1.6.7 Pronóstico intuitivo

El pronóstico de ventas intuitivo es aquel que se fundamenta en información proporcionada de manera verbal por el personal de ventas. Para utilizar este método, se debe analizar a los nuevos potenciales clientes del proceso con la fuerza de ventas, se debe revisar los ingresos que podrían derivar de clientes potenciales y las posibilidades de que se cierre la venta.

Implementar un proceso de planificación de ventas y operaciones para poder mantener organizados a toda la empresa, se debe optimizar el proceso de caracterización de valor hasta perfeccionar la colaboración entre departamentos, la planificación de ventas y operaciones transportará a la empresa a un nivel superior. (Peña Andrés, 2016)

1.7 Marco Conceptual

- **Prospección.** - Se dice de un estudio de las posibilidades futuras de un negocio teniendo en cuenta los datos de que se dispone.
- **Mantenimiento preventivo.** - El mantenimiento preventivo es aquel que se realiza de forma anticipada con el fin de prevenir el surgimiento de averías.
- **Pronóstico.** – Se dice de la predicción de la evolución de un proceso o de un hecho futuro a partir de criterios lógicos o científicos.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

- **Zona de Confort.** – Es un estado psicológico, que puede estar asociado a un lugar, a un pensamiento o a una acción, en el cual la persona opera en con conductas neutras para conseguir un nivel constante de rendimiento.
- **Embajadores de la marca.** - Es una persona que recomienda el producto o servicio de una empresa a otros usuarios en las redes sociales, lo hace por la convicción y lealtad que tiene hacia a una marca.
- **Cualificado.** – Es aquel que tiene una formación especializada para poder desempeñarse en una actividad profesional o un trabajo específico.
- **Ergonomía.** - Es la que se faculta el diseño de lugares de trabajo, materiales y trabajos, de modo que armonicen con las características que se requieran.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Capítulo II: Propuesta Comercial

2. Descripción de la Empresa.

2.1. Actividad.

Lubricadora Wchito, ofrecerá un servicio ejecutivo de lavado y lubricado para todo tipo de vehículos, enfocándose especialmente en las personas que laboran dentro del parque industrial de Durán y desean obtener nuestros servicios.

2.2. Visión, Misión, Objetivos General y Específicos. Modelo de Negocios (Canvas)

2.2.1. Visión.

Para el año 2027 se espera ser una de las lubricadoras y lavadoras reconocidas a nivel provincia del Guayas, como un establecimiento especializado en servicio ejecutivo, ofreciendo a los clientes un servicio óptimo y de calidad, aportando al sector económico, creando plazas de trabajo.

2.2.2. Misión.

Garantizar un servicio óptimo de lavado y lubricado, realizándolo en el menor tiempo posible, satisfaciendo a nuestros clientes, teniendo un trato cordial, demostrando honestidad y confianza, respetando el medio ambiente, y a los socios estratégicos que son nuestros colaboradores.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

2.2.3. Objetivo General.

Proporcionar a nuestros clientes un servicio especializado en el lavado y lubricado de todo tipo de vehículos, con los más altos estándares de calidad, a los mejores precios del mercado, y que, a través de la diferenciación de nuestro negocio, alcance una competitividad alta y sostenible en el tiempo.

2.2.4. Objetivos Específicos.

- Atraer al menos el 50% del mercado potencial del sector.
- Lograr ventas de al menos \$200,000.00.
- Lograr un nivel de satisfacción de nuestros clientes de al menos un 90% en todos los servicios ofrecidos.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

2.2.5. Modelo de Negocios



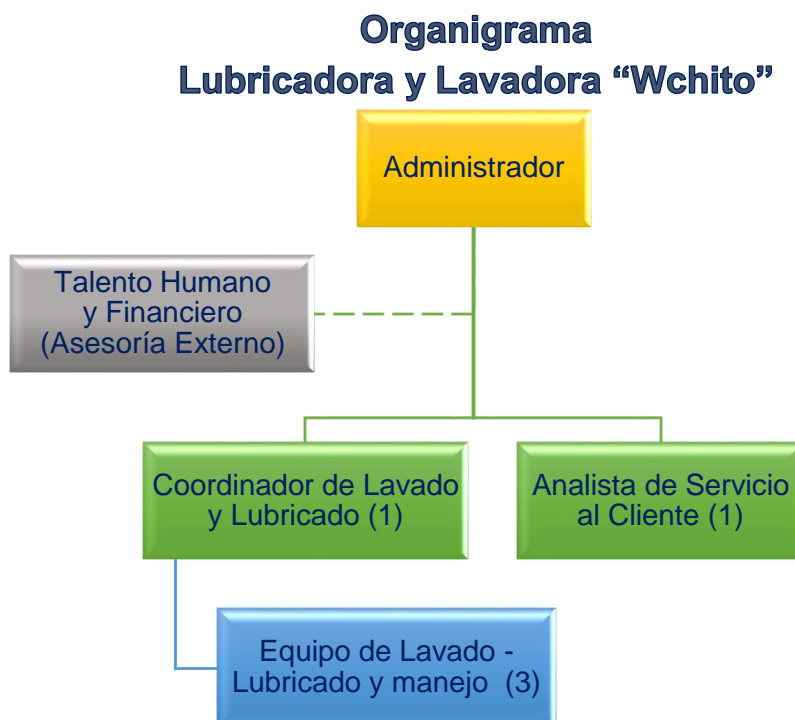
Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

2.3. Estrategia Genérica, Ventajas Competitivas

La estrategia genérica que es aplicable para este negocio; es la del enfoque de mercado, ya que se ha logrado localizar exitosamente un nuevo nicho; que son aquellas personas que laboran en el parque industrial de Durán y que no tienen mucho tiempo para realizar el lavado y lubricado de su auto; y que les sería de gran utilidad realizarlo mientras laboran; en un lugar ágil, responsables y con profesionales capacitados.



2.4. Estructura Organizacional.



Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

2.5. Plan de Marketing

2.5.1. Contexto general del mercado

El mercado del mantenimiento de autos en el campo del lavado y el lubricado precisamente esta saturándose constantemente debido a la demanda, actualmente existen centros especializados donde llevan los vehículos y se le realizan todo tipo de mantenimiento incluso las mismas compañías que fabrican los automóviles tienen sus centros especializados para los clientes que cuentan con esta gama de vehículos.

2.5.2. Perfil del cliente.

El perfil de potencial cliente de Lubricadora y lavadora “Wchito”, son aquellos trabajadores, ya sean hombres o mujeres, que trabajen dentro del sector industrial de Durán, dentro de un rango de edad de 25 a 60 años, que no tienen mucho tiempo para su lavado y/o lubricado de su vehículo, y lo desean realizar sin interrumpir sus actividades.

2.5.3. Estrategia de Producto.

Servicio de Lavado Completo

- ✓ Lavado con pistola de agua a presión todo el vehículo.
 - ✓ Champú todo el vehículo (chasis, carrocería).
 - ✓ Engrasado y pulverizado del motor.
 - ✓ Desengrasante para chasis y motor.
 - ✓ Lavado interno (asientos, tablero, moquetas).
 - ✓ Aspirado, Aromatización, Secado.
-

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

La Lubricadora “WCHITO” brindará el servicio de lavado y lubricado de vehículos livianos y camiones. Lo que se pretende, es ser reconocida en el sector industrial de Durán, para ello contará con un servicio diferenciado; el cual consiste en retirar el vehículo del lugar de trabajo del cliente; realizar el mantenimiento y/o lavado y retornar el vehículo en el mismo punto. Se contará con personal calificado en cada uno de sus procesos, se utilizará productos de excelente eficacia y con ello ofertar un servicio de calidad para satisfacer plenamente al cliente. Los servicios que se ofertarán al cliente son:

Servicio de Lavado FULL

- ✓ Lavado con pistola de agua a presión todo el vehículo.
- ✓ Champú todo el vehículo (chasis, carrocería).
- ✓ Engrasado y pulverizado del motor.
- ✓ Desengrasante para chasis y motor.
- ✓ Lavado interno (asientos, tablero, moquetas).
- ✓ Aspirado, Aromatización, Secado.
- ✓ Pulida y encerado total.

Servicio de Lavado exprés

- ✓ Champú solo carrocería.
- ✓ Lavada con pistola de agua a presión solo carrocería.
- ✓ Abrillantamiento de aros y llantas.

Servicio de Lubricado

- ✓ Cambio de Aceite según el tipo de vehículo.
- ✓ Cambio de filtro de Aceite y filtro de aire del motor.
- ✓ Cambio de filtro del evaporador.
- ✓ Chequeo del nivel de agua del limpiaparabrisas.
- ✓ Chequeo de Batería y Llantas.

2.5.4. Estrategia de Precio

El precio es una variable o cantidad monetaria que se entrega a cambio de la adquisición del servicio. Esta cifra muy aparte del valor en dólares tiene un alto valor significativo para los clientes. El precio hoy en día es uno de los factores que influye de gran manera sobre la decisión del servicio de los consumidores.

Lavadora & Lubricadora "Wchito"

Vehículos Livianos		Vehículos Pesados	
Servicios	Precios	Servicios	Precios
Lavado express	\$ 5.00	Lavado express	\$ 16.00
Lavado Completo	\$ 10.00	Lavado Completo	\$ 25.00
Lavada Full	\$ 18.00		
Cambio de Aceite desde	\$ 20.00	Cambio de Aceite desde	\$ 60.00

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay.
Fuente: Investigación de Mercado.

2.5.5. Estrategia de Distribución

El local estará ubicado en el km 6.5 vía Duran Tambo en el parque industrial de Durán, el cual tendrá 300 metros cuadrados, la cual contará con una sala de espera; la misma que estará equipada con un tv, aire acondicionado, y muebles para que los clientes estén cómodos con bebidas, una oficina para atención al cliente y receptor pagos; un comedor para que los colaboradores puedan servirse sus alimentos, las bodegas de suministros que se utilizarán día a día, se tendrán 4 áreas de trabajo con 3 andenes cada uno.

2.5.6. Estrategia de Promoción

Para que la empresa sea requerida en el consumo de los servicios, es necesario que el mercado sepa de su existencia, utilizando la publicidad la misma, que es un instrumento del marketing que permitirá darse a conocer en las empresas que conforman el parque industrial de Durán, la cual será utilizar redes sociales con información relevante sobre el negocio tales como, horarios, promociones, precios,

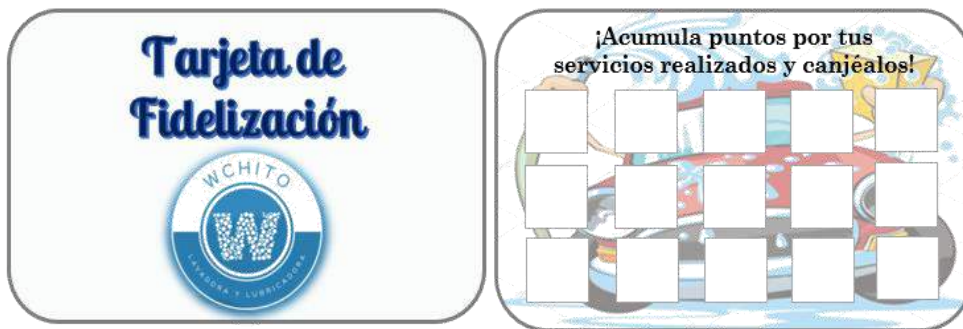
“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

servicios, así mismo se utilizará, el WhatsApp y correos electrónicos para poder realizar el agendamiento de la cita.

Para este punto el proyecto utilizará un equipo comercial; que será el encargado de la captación de clientes y realizar el servicio de postventa, para conocer la satisfacción que tuvo el cliente al momento de adquirir el servicio.

La promoción “Llene sus puntos” tiene como finalidad premiar la fidelidad del cliente, la cual incluye los siguientes servicios con descuento o de manera gratuita:

- Cupón de Lavado completo gratis.
- Cambio de aceite y filtro gratis.
- Revisión vehicular gratuita.



Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay.
Fuente: Investigación de Mercado.

2.5.7. Estrategia de Personas

Los colaboradores de la lubricadora y lavadora “Wchito” son los que llevarán a cabo el lavado de los vehículos, su desenvolvimiento dentro de sus labores logrará que los clientes puedan volver a demandar el servicio en otra ocasión; en otras palabras, este talento humano es el que entablará relaciones duraderas con los clientes; puesto que, muy aparte de realizar la función del lavado del vehículo, ofrecerán una explicación sobre los beneficios que tienen los usuarios al momento de adquirir los servicios.

Administrador

- Definir y elaborar el plan general de administración de la lavadora y lubricadora Wchito acorde con los objetivos de la empresa.
- Revisar los informes de las ventas para dar un seguimiento al cumplimiento de los estados financieros.
- Diseñar políticas para el trabajo el equipo.
- Establecer políticas de pago y cobros.
- Asesorar y controlar negociaciones de contratos
- Vigilar y controlar que se cumplan los objetivos de la empresa

Coordinador de Lavado y Lubricado

- Atender a los clientes con un saludo cordial que solicite de los servicios de una manera cortés y amable para que la información sea clara.
- Organizar al personal diariamente para las funciones del día.
- Asignar al personal que irá a retirar los vehículos

Analista de Servicio al Cliente

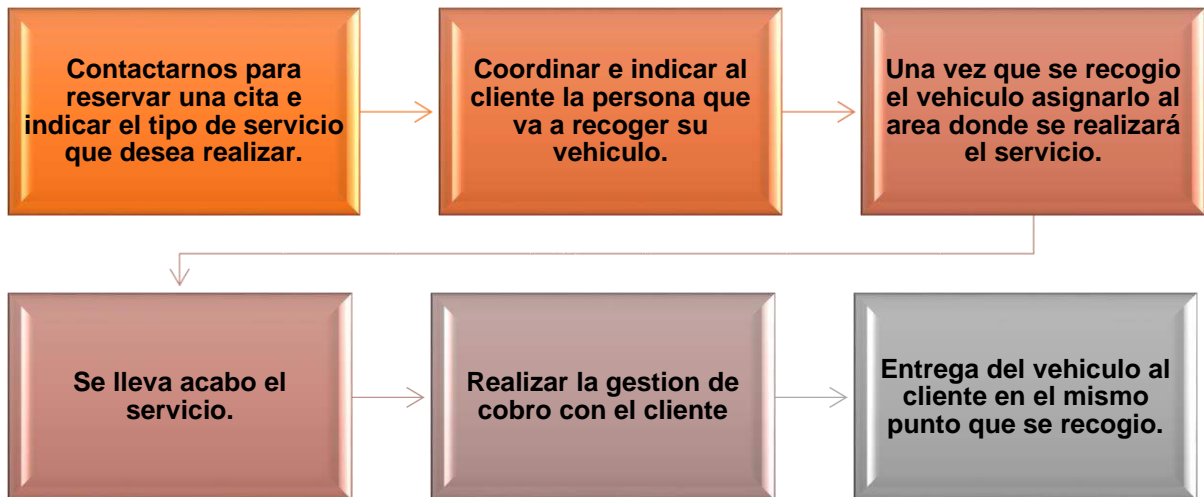
- Atender a los clientes con un saludo cordial que solicite de los servicios de una manera cortés y amable para que la información sea clara.
- Recibir el dinero del pago del servicio o producto concebido por el cliente en el momento.
- Realizar y entregar las facturas al cliente y al empleado asignado para realizar el servicio solicitado por el cliente.
- Recibir y enviar correos a los clientes comunicando las promociones que está realizando la empresa al momento.
- Realizar el arqueo y entregar al contador
- Obedecer y realizar instrucciones que le sean asignados por sus superiores.

Equipo de Lavado y Lubricado

- Tener conocimientos de todos los servicios y las funciones asignadas por sus superiores.
- Tener un buen trato con los clientes y preguntar qué servicio va a realizar a su vehículo.
- Verificar que todas las herramientas de trabajo se encuentren en perfectas condiciones a si mismo dar a conocer si se encuentran en mal estado las herramientas de trabajo.
- Despedir al cliente con un mensaje positivo

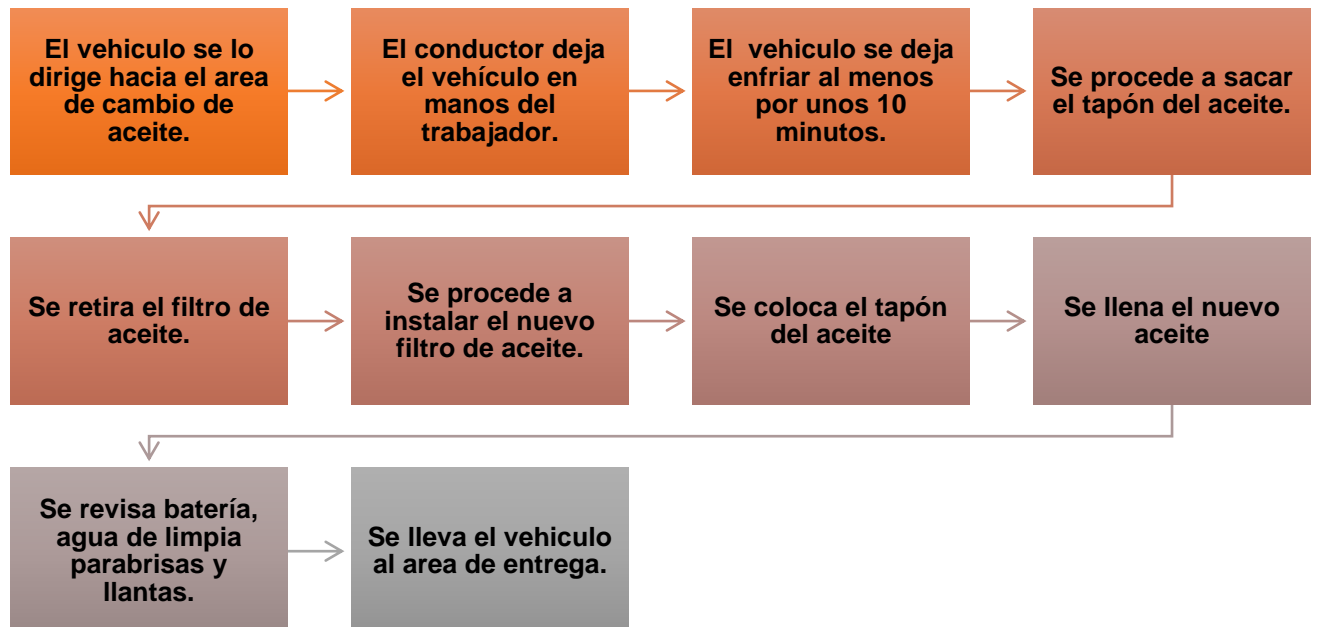
2.5.8. Procesos

2.5.8.1. Proceso General del Servicio al Cliente



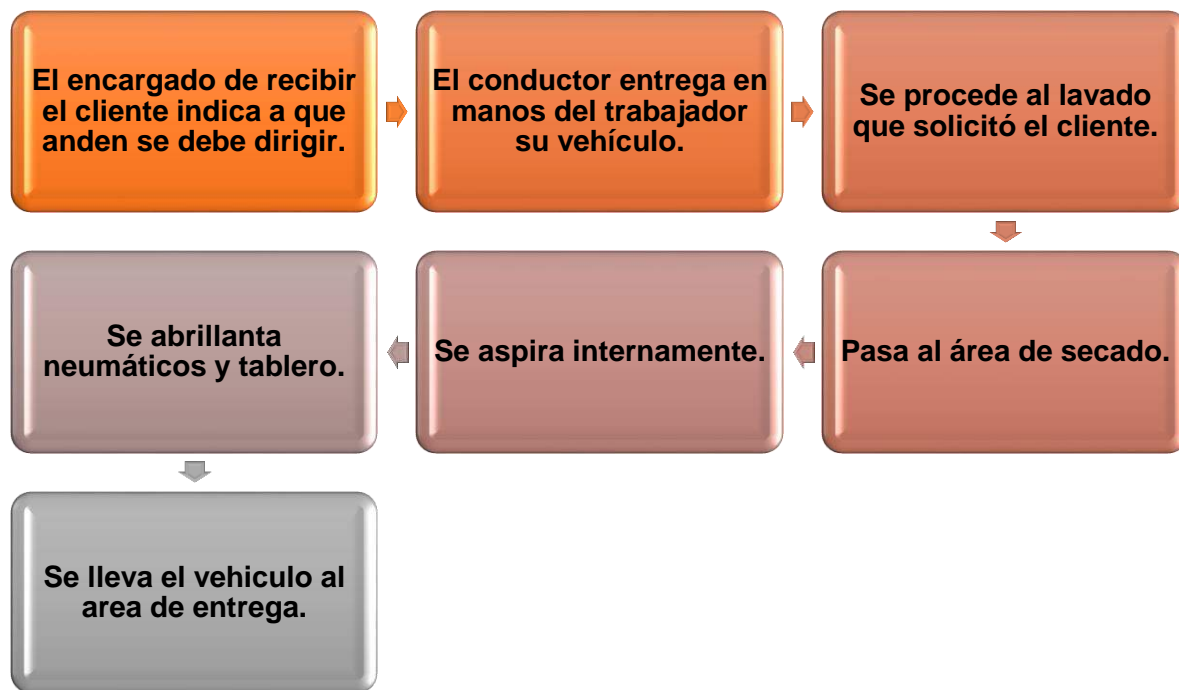
Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay.
Fuente: Investigación de Mercado.

2.5.8.2. Proceso de Cambio de Aceite



Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay.
Fuente: Investigación de Mercado.

2.5.8.3. Proceso de Lavado



Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay.
Fuente: Investigación de Mercado.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

2.5.9. Estrategia de Evidencia Física.

Logo



Tarjeta de Presentación



Uniformes



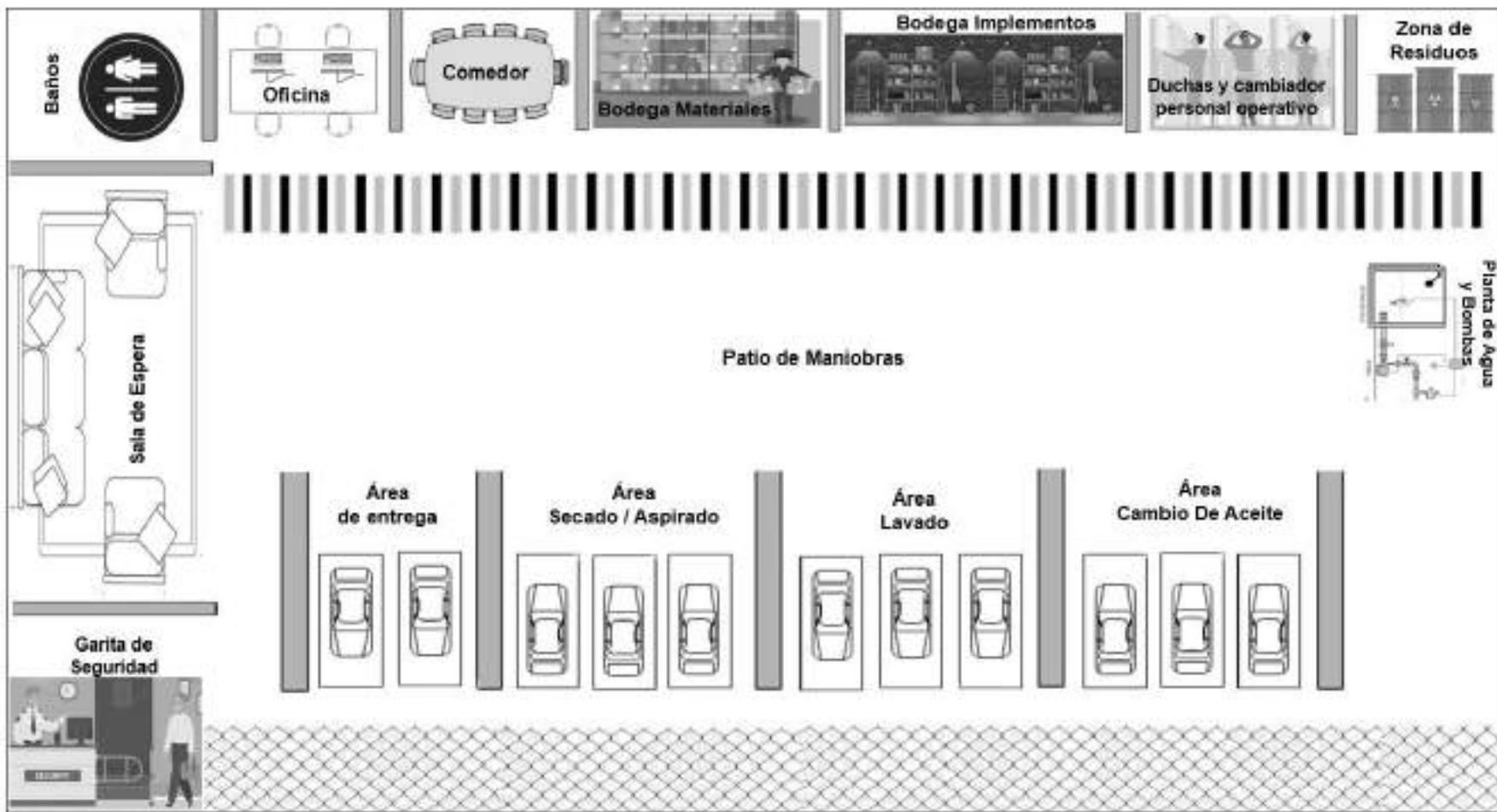
Volante



Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Plano Lubricadora y Lavadora “Wchito”



Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Tabla 1. Plan de acción de logro de Objetivo #1

Dar a conocer y consolidar el nuevo concepto de lavado de autos en el sector industrial de Durán en un 75% del mercado						
Medios ¿Cómo?	Resultado Esperado ¿Por qué o para qué?	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestión
			Inicio	Fin		¿Cómo vamos a medir?
Implementar campaña de comunicación en redes sociales	Ganar al mercado al cual nos dirigimos.	WC - GG - AG	Permanente	Permanente	* Equipo Humano * Equipo de cómputo * Vehículo.	Número de atenciones que se tenga al cliente.
Realizar Visitas a empresas	Impulsar las ventas corporativas	WC - AG	Permanente	Permanente	* Equipo Humano * Catalogo de servicios * Tarjetas de presentación.	Número de lavado y lubricado de vehículos corporativos.
Captar clientes fuera de las empresas del sector industrial	Impulsar ventas de vehículos de trabajadores	WC - AG	Permanente	Permanente	* Equipo Humano * Catalogo de servicios * Tarjetas de presentación.	Número de lavado y lubricado de vehículos de trabajadores del sector.

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Tabla 2. Plan de acción de logro de Objetivo #2

Atraer al menos el 50% del mercado potencial del sector						
Medios ¿Cómo?	Resultado Esperado ¿Por qué o para qué?	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestión
			Inicio	Fin		¿Cómo vamos a medir?
Implementar alianzas estratégicas con las empresas del sector	Tener clientes fijos	WC - GG - AG	Permanente durante el primer año	Permanente durante el primer año	* Equipo Humano * Catalogo de servicios * Tarjetas de presentación.	Número de atenciones de empresas que se tengan en el mes.
Ejecutar promociones tal como la tarjeta de fidelización	Captar más Clientes	WC - GG - AG	Permanente durante el primer año	Permanente durante el primer año	* Equipo Humano * Promociones 2x1 * Cartilla de puntos para descuentos.	Numero de atenciones de clientes por tarjeta de fidelización
Invertir en detalles para los clientes tales como aromas para el auto, plumas	Atraer y fidelizar a los clientes	WC - GG - AG	Permanente durante el primer año	Permanente durante el primer año	* Dinero * Obsequios que sean funcionales para los clientes en sus vehículos	Número de clientes que se mantienen en la empresa.

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

Fuente: Investigación de Mercado

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Tabla 3. Plan de acción de logro de Objetivo #3

Lograr ventas de al menos \$200,000.00 en el 2023						
Medios ¿Cómo?	Resultado Esperado ¿Por qué o para qué?	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestión
			Inicio	Fin		¿Cómo vamos a medir?
Implementar alianzas estratégicas con las empresas del sector	Tener clientes fijos	WC - GG - AG	Permanente durante el primer año	Permanente durante el primer año	* Equipo Humano * Catalogo de servicios * Tarjetas de presentación.	Número de atenciones de empresas que se tengan en el mes.
Realizar Visitas a empresas	Impulsar las ventas corporativas	WC - AG	Permanente	Permanente	* Equipo Humano * Catalogo de servicios * Tarjetas de presentación.	Número de lavado y lubricado de vehículos corporativos.
Realizar Visitas a empresas de Guayaquil - Samborondón	Captar clientes fuera de las empresas del sector industrial	WC - AG	Permanente	Permanente	* Equipo Humano * Catalogo de servicios * Tarjetas de presentación.	Número de lavado y lubricado de vehículos de trabajadores del sector.

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Tabla 4. Plan de acción de logro de Objetivo #4

Lograr un nivel de satisfacción de nuestros clientes de al menos un 90% en todos los servicios ofrecidos.						
Medios ¿Cómo?	Resultado Esperado ¿Por qué o para qué?	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestión
			Inicio	Fin		¿Cómo vamos a medir?
Ejecutar encuestas	Saber el nivel de satisfacción del cliente	WC - GG - AG	Permanente	Permanente	* Equipo Humano * Equipo de computo	Numero de encuestas realizadas por el cliente
Medir el tiempo de que se realiza por lavado y lubricado	Satisfacer al cliente teniendo en menos tiempo listo	WC - AG	Permanente	Permanente	* Equipo Humano * Equipo de control	Numero de servicios realizados en las horas de trabajo
Construir un medio digital de buzón de sugerencias y/o quejas	Conocer lo que el cliente desea para alcanzar su satisfacción	WC - AG	Permanente	Permanente	* Equipo Humano * Equipo de computo	Numero de encuestas realizadas por el cliente

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Capítulo III: Análisis Financiero del Proyecto

3. Análisis Financiero.

3.1. Principales Supuestos Financieros

Los supuestos financieros son un análisis que permiten estimar desde el punto de vista financiero y contable cuál será el desenvolvimiento del proyecto en un futuro determinado. De esta manera, se podrá anticipar a las eventuales utilidades o pérdidas que puede tener el negocio.

En este caso, se ha realizado los supuestos financieros por 5 años, con el incremento de sueldo anunciado por el gobierno, esto permite tener una realidad salarial acorde a las políticas laborales y beneficios sociales de esta manera se cumple con los colaboradores desde el inicio del negocio.

Tabla 5. Supuestos Financieros

	2023	2024	2025	2026	2027
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inflación proyectada					
Salarios básicos proyectados	\$ 450.00	\$ 475.00	\$ 500.00	\$ 525.00	\$ 549.96
Incremento anual de sueldos		5.56%	5.26%	5.00%	4.75%
Comportamiento de la demanda esperada		1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
Comportamiento de los gastos		3%	3%	4%	4%

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

Fuente: Investigación de Mercado

Se considera como capital de trabajo 3 meses de los gastos operativos, los gastos Preoperacionales (permisos de funcionamiento del negocio), equipos de cómputo, muebles y enseres, maquinaria y herramientas necesarias para el desarrollo de las actividades del negocio; también considerando la depreciación por año de todos los ítems antes expuestos; eso da un total de inversión inicial de \$52.0000 con una depreciación de \$1.775.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Dentro de los gastos de Terreno se incluye las adecuaciones tales como excavaciones, nivelación del terreno, canales de desagüe, rampas para los vehículos, puntos de energía y tomas de agua, construcción de oficina y bodega.

Tabla 6. Inversión Inicial

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL (Años)	DEPRECIACIÓN ANUAL
Capital de Trabajo	1. ACTIVO CORRIENTE	1	\$ 18.300,00	\$18.300,00		
Gastos Pre Operativos	2. OTROS ACTIVOS	1	\$ 4.500,00	\$4.500,00		
Computadora	EQUIPOS DE CÓMPUTO	2	\$ 750,00	\$1.500,00	5	\$300,00
Bicicletas	MUEBLES & ENSERES	3	\$ 100,00	\$300,00	5	\$60,00
Impresora	EQUIPOS DE CÓMPUTO	1	\$ 300,00	\$300,00	5	\$60,00
Escritorios	MUEBLES & ENSERES	2	\$ 200,00	\$400,00	5	\$80,00
Sillas	MUEBLES & ENSERES	8	\$ 25,00	\$200,00	5	\$40,00
Mesa de sesiones	MUEBLES & ENSERES	1	\$ 100,00	\$100,00	10	\$10,00
Juego de Sala	MUEBLES & ENSERES	1	\$ 350,00	\$350,00	5	\$70,00
Lavadora - Gatas- Herramientas	MAQUINARIAS	1	\$ 1.800,00	\$1.800,00	5	\$360,00
Televisor	EQUIPOS DE OFICINA	1	\$ 250,00	\$250,00	10	\$25,00
Acondicionador de Aire	EQUIPOS DE OFICINA	3	\$ 300,00	\$900,00	10	\$90,00
Terreno y adecuaciones	ACTIVO NO CORRIENTE	1	\$ 22.200,00	\$22.200,00	30	\$740,00
Nevera con vidrio	MUEBLES & ENSERES	1	\$ 900,00	\$900,00	5	\$180,00
INVERSIÓN TOTAL				\$ 52.000,00		\$ 2.015,00

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

Fuente: Investigación de Mercado

3.2. Financiamiento del Proyecto

El financiamiento es el proceso por el cual se proporciona el capital que se utilizará en ese proyecto, es decir, recursos tales como dinero propio del inversionista y crédito para que se pueda ejecutar el plan propuesto.

El monto de inversión inicial de este proyecto es de \$52,000.00, financiado el 62% con terceros, el cual será un préstamo bancario financiado a 5 años plazo con pagos mensuales con una tasa anual del 16,00% con dividendo mensual de \$778,18; porcentaje restante del 38% corresponderá de aportes propios.

Tabla 7. Inversión Requerida

Inversión Requerida	\$52.000,00	
Financiamiento	Valor	%
Aportes propios	\$20.000,00	38%
Aportes de terceros (Bancos)	\$32.000,00	62%
Total financiamiento		
Tasa a pagar	16,00%	Banco Produbanco
Plazo de deuda (años)	5	

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

Fuente: Investigación de Mercado

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Se detallan los gastos en pagos de personal operativo y administrativo 4 operarios y 3 administrativos (administrador, coordinador, Asistente).

Tabla 8. Estimaciones de Salarios Personal Administrativo

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo		Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$750,00	\$62,50	\$37,50		\$91,13	\$941,13
Coordinador	\$550,00	\$45,83	\$37,50		\$66,83	\$700,16
Asistente	\$450,00	\$37,50	\$37,50		\$54,68	\$579,68
Total mensual	\$1.750,00	\$145,83	\$112,50		\$212,63	\$2.220,96

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$791,67	\$65,97	\$39,58	\$65,97	\$96,19	\$1.059,38
Coordinador	\$580,55	\$48,38	\$39,58	\$48,38	\$70,54	\$787,43
Asistente	\$475,00	\$39,58	\$39,58	\$39,58	\$57,71	\$651,46
Total mensual	\$1.847,22	\$153,94	\$118,75	\$153,94	\$224,44	\$2.498,28

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$833,33	\$69,44	\$41,67	\$69,44	\$101,25	\$1.115,14
Coordinador	\$611,11	\$50,93	\$41,67	\$50,93	\$74,25	\$828,88
Asistente	\$500,00	\$41,67	\$41,67	\$41,67	\$60,75	\$685,75
Total mensual	\$1.944,44	\$162,04	\$125,00	\$162,04	\$236,25	\$2.629,77

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$875,00	\$72,92	\$43,75	\$72,92	\$106,31	\$1.170,90
Coordinador	\$641,67	\$53,47	\$43,75	\$53,47	\$77,96	\$870,33
Asistente	\$525,00	\$43,75	\$43,75	\$43,75	\$63,79	\$720,04
Total mensual	\$2.041,68	\$170,14	\$131,25	\$170,14	\$248,06	\$2.761,27

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$916,69	\$76,39	\$45,83	\$76,39	\$111,38	\$1.226,69
Coordinador	\$672,24	\$56,02	\$45,83	\$56,02	\$81,68	\$911,79
Asistente	\$550,02	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$66,83	\$754,35
Total mensual	\$2.138,95	\$178,25	\$137,50	\$178,25	\$259,88	\$2.892,83

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Tabla 9. Estimaciones de Salarios Personal Operativo

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo		Aporte Patronal 12,15%	Total
Operario 1	\$450,00	\$37,50	\$37,50		\$54,68	\$579,68
Operario 2	\$450,00	\$37,50	\$37,50		\$54,68	\$579,68
Operario 3	\$450,00	\$37,50	\$37,50		\$54,68	\$579,68
Operario 4	\$450,00	\$37,50	\$37,50		\$54,68	\$579,68
Total mensual	\$1.800,00	\$150,00	\$150,00	\$0,00	\$218,70	\$2.318,70

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Operario 1	\$475,00	\$39,58	\$39,58	\$39,58	\$57,71	\$651,46
Operario 2	\$475,00	\$39,58	\$39,58	\$39,58	\$57,71	\$651,46
Operario 3	\$475,00	\$39,58	\$39,58	\$39,58	\$57,71	\$651,46
Operario 4	\$475,00	\$39,58	\$39,58	\$39,58	\$57,71	\$651,46
Total mensual	\$1.900,00	\$158,33	\$158,33	\$158,33	\$230,85	\$2.605,85

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Operario 1	\$500,00	\$41,67	\$41,67	\$41,67	\$60,75	\$685,75
Operario 2	\$500,00	\$41,67	\$41,67	\$41,67	\$60,75	\$685,75
Operario 3	\$500,00	\$41,67	\$41,67	\$41,67	\$60,75	\$685,75
Operario 4	\$500,00	\$41,67	\$41,67	\$41,67	\$60,75	\$685,75
Total mensual	\$2.000,00	\$166,67	\$166,67	\$166,67	\$243,00	\$2.743,00

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Operario 1	\$525,00	\$43,75	\$43,75	\$43,75	\$63,79	\$720,04
Operario 2	\$525,00	\$43,75	\$43,75	\$43,75	\$63,79	\$720,04
Operario 3	\$525,00	\$43,75	\$43,75	\$43,75	\$63,79	\$720,04
Operario 4	\$525,00	\$43,75	\$43,75	\$43,75	\$63,79	\$720,04
Total mensual	\$2.100,01	\$175,00	\$175,00	\$175,00	\$255,15	\$2.880,17

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Operario 1	\$550,02	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$66,83	\$754,35
Operario 2	\$550,02	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$66,83	\$754,35
Operario 3	\$550,02	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$66,83	\$754,35
Operario 4	\$551,26	\$45,94	\$43,75	\$45,94	\$66,98	\$753,86
Total mensual	\$2.201,30	\$183,44	\$181,25	\$183,44	\$267,46	\$3.016,90

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

3.3. Demanda de Servicio

La demanda de servicio en los diferentes productos que se ofertará va aumentando debido a los planes de marketing y posicionamiento del negocio en el mercado, es así como el número de producto y servicios en el segundo año respecto al primero es del 23.8%, en el tercer año 10.11%, en el cuarto año 9.44% y en el quinto año 9.49% respecto al año anterior.

Tabla 10. Demanda Esperada anual esperada

OFERTA DE SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Autos Lavada Express	1.233	1.530	1.674	1.846	2.124
Autos Lavada Completa	813	1.026	1.170	1.314	1.458
Autos Lavada Full	684	882	1.026	1.170	1.314
Auto Aceite 10/30	543	714	858	1.002	1.146
Auto Aceite 20/50	411	480	480	480	480
Filtro de Auto	954	1.194	1.338	1.482	1.626
Camiones Lavada Express	543	714	858	1.002	1.146
Camiones Lavada Completa	684	882	1.026	1.170	1.314
Camion Aceite 10/30	411	480	480	480	480
Camion Aceite 20/50	270	312	312	312	312
Camion Aceite Caneca	411	480	480	480	480
Filtro de Camion	1.093	1.272	1.272	1.272	1.272
TOTAL	8.050	9.966	10.974	12.010	13.152

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

3.4. Estimación de Ventas

Para el proyecto se ha estimado venta de productos y servicios que se han considerado un crecimiento anual para el segundo año del 18,41%, y para el tercer año crecimiento del 12,24% respecto al año anterior, para el cuarto año crecimiento del 7,58% y para el quinto año crecimiento del 10,44%.

En la tabla No. 11 se muestra el precio de venta al público de cada producto y servicio para cada año; y en la tabla No. 12 se muestra venta estimada para cada producto y servicio anualmente. La venta mensual está detallada en los anexos.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Tabla 11. Precio de Venta de los servicios

OFERTA DE SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Autos Lavada Express	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,50	\$ 5,50	\$ 6,00
Autos Lavada Completa	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,50	\$ 10,50	\$ 11,00
Autos Lavada Full	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 19,00	\$ 19,00	\$ 20,00
Auto Aceite 10/30	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 21,00	\$ 21,00	\$ 21,00
Auto Aceite 20/50	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 26,00	\$ 26,00	\$ 26,00
Filtro de Auto	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,50	\$ 5,50	\$ 6,00
Camiones Lavada Express	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,50	\$ 16,50	\$ 17,00
Camiones Lavada Completa	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,50	\$ 25,50	\$ 26,00
Camion Aceite 10/30	\$ 48,00	\$ 40,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 43,00
Camion Aceite 20/50	\$ 45,00	\$ 40,00	\$ 40,50	\$ 40,50	\$ 41,00
Camion Aceite al granel	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,50	\$ 42,50	\$ 43,00
Filtro de Camion	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,50	\$ 20,50	\$ 21,00

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

Fuente: Investigación de Mercado

Tabla 12. Venta estimada de los servicios

OFERTA DE SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Autos Lavada Express	\$ 6.165,00	\$ 7.650,00	\$ 9.207,00	\$ 10.153,00	\$ 12.744,00
Autos Lavada Completa	\$ 8.130,00	\$ 10.260,00	\$ 12.285,00	\$ 13.797,00	\$ 16.038,00
Autos Lavada Full	\$ 12.312,00	\$ 15.876,00	\$ 19.494,00	\$ 22.230,00	\$ 26.280,00
Auto Aceite 10/30	\$ 10.860,00	\$ 14.280,00	\$ 18.018,00	\$ 21.042,00	\$ 24.066,00
Auto Aceite 20/50	\$ 10.275,00	\$ 12.000,00	\$ 12.480,00	\$ 12.480,00	\$ 12.480,00
Filtro de Auto	\$ 4.770,00	\$ 5.970,00	\$ 7.359,00	\$ 8.151,00	\$ 9.756,00
Camiones Lavada Express	\$ 8.688,00	\$ 11.424,00	\$ 14.157,00	\$ 16.533,00	\$ 19.482,00
Camiones Lavada Completa	\$ 17.100,00	\$ 22.050,00	\$ 26.163,00	\$ 29.835,00	\$ 34.164,00
Camion Aceite 10/30	\$ 19.728,00	\$ 19.200,00	\$ 20.160,00	\$ 20.160,00	\$ 20.640,00
Camion Aceite 20/50	\$ 12.150,00	\$ 12.480,00	\$ 12.636,00	\$ 12.636,00	\$ 12.792,00
Camion Aceite al granel	\$ 17.262,00	\$ 20.160,00	\$ 20.400,00	\$ 20.400,00	\$ 20.640,00
Filtro de Camion	\$ 21.860,00	\$ 25.440,00	\$ 26.076,00	\$ 26.076,00	\$ 26.712,00
TOTAL	\$ 149.300,00	\$ 176.790,00	\$ 198.435,00	\$ 213.493,00	\$ 235.794,00

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

Fuente: Investigación de Mercado

Costos de Ventas

Los costos de venta son los valores que reflejan el costo de un producto o servicio sin ganancias.

Los costos de ventas de los servicios durante los primeros años, se mantiene como estrategia para captar clientes; y respecto a los productos se han realizado alianzas estratégicas con proveedores de los insumos que se requieren para el desarrollo del negocio disminuyendo los costos de estos de acuerdo con el volumen que se va incrementando anualmente.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

De acuerdo con la tabla N° 13 se puede apreciar el aumento del costo de venta a partir del 2 año y se mantiene hasta el cuarto año y en el quinto año vuelven a subir, en la tabla N° 14 están los costos de ventas totales por los 5 años, en los anexos se encuentra el detalle por mes durante los 5 años.

Tabla 13.Costos de Venta Individuales

OFERTA DE SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Autos Lavada Express	\$ 1,75	\$ 1,75	\$ 1,93	\$ 1,93	\$ 2,10
Autos Lavada Completa	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 3,68	\$ 3,68	\$ 3,85
Autos Lavada Full	\$ 6,30	\$ 6,30	\$ 6,65	\$ 6,65	\$ 7,00
Auto Aceite 10/30	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,35	\$ 7,35	\$ 7,35
Auto Aceite 20/50	\$ 8,75	\$ 8,75	\$ 9,10	\$ 9,10	\$ 9,10
Filtro de Auto	\$ 1,75	\$ 1,75	\$ 1,93	\$ 1,93	\$ 2,10
Camiones Lavada Express	\$ 5,60	\$ 5,60	\$ 5,78	\$ 5,78	\$ 5,95
Camiones Lavada Completa	\$ 8,75	\$ 8,75	\$ 8,93	\$ 8,93	\$ 9,10
Camion Aceite 10/30	\$ 16,80	\$ 14,00	\$ 14,70	\$ 14,70	\$ 15,05
Camion Aceite 20/50	\$ 15,75	\$ 14,00	\$ 14,18	\$ 14,18	\$ 14,35
Camion Aceite Caneca	\$ 14,70	\$ 14,70	\$ 14,88	\$ 14,88	\$ 15,05
Filtro de Camion	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,18	\$ 7,18	\$ 7,35

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

Tabla 14.Costos de Venta Totales

OFERTA DE SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Autos Lavada Express	\$ 2.157,75	\$ 2.677,50	\$ 3.222,45	\$ 3.553,55	\$ 4.460,40
Autos Lavada Completa	\$ 2.845,50	\$ 3.591,00	\$ 4.299,75	\$ 4.828,95	\$ 5.613,30
Autos Lavada Full	\$ 4.309,20	\$ 5.556,60	\$ 6.822,90	\$ 7.780,50	\$ 9.198,00
Auto Aceite 10/30	\$ 3.801,00	\$ 4.998,00	\$ 6.306,30	\$ 7.364,70	\$ 8.423,10
Auto Aceite 20/50	\$ 3.596,25	\$ 4.200,00	\$ 4.368,00	\$ 4.368,00	\$ 4.368,00
Filtro de Auto	\$ 1.669,50	\$ 2.089,50	\$ 2.575,65	\$ 2.852,85	\$ 3.414,60
Camiones Lavada Express	\$ 3.040,80	\$ 3.998,40	\$ 4.954,95	\$ 5.786,55	\$ 6.818,70
Camiones Lavada Completa	\$ 5.985,00	\$ 7.717,50	\$ 9.157,05	\$ 10.442,25	\$ 11.957,40
Camion Aceite 10/30	\$ 6.904,80	\$ 6.720,00	\$ 7.056,00	\$ 7.056,00	\$ 7.224,00
Camion Aceite 20/50	\$ 4.252,50	\$ 4.368,00	\$ 4.422,60	\$ 4.422,60	\$ 4.477,20
Camion Aceite Caneca	\$ 6.041,70	\$ 7.056,00	\$ 7.140,00	\$ 7.140,00	\$ 7.224,00
Filtro de Camion	\$ 7.651,00	\$ 8.904,00	\$ 9.126,60	\$ 9.126,60	\$ 9.349,20
Sueldos	\$ 27.824,40	\$ 31.270,15	\$ 32.916,01	\$ 34.561,99	\$ 36.202,82
TOTAL	\$ 80.079,40	\$ 93.146,65	\$ 102.368,26	\$ 109.284,54	\$ 118.730,72

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

3.5. Gastos Operacionales

Los gastos operaciones que son fundamentales para el desarrollo del negocio, tales como el personal, servicios básicos, publicidad y permisos de funcionamiento, tienen incrementos de acuerdo con la inflación y políticas gubernamentales siendo así el segundo año hay un incremento del 7.37% respecto al primero año donde se estima tener un gasto de

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

\$57.851,50; para el tercer año hay un incremento del 4.09% el cuarto año 13.41% y en último año 3.79% respecto al año anterior; en los anexos se encuentra el detalle por mes durante los 5 años.

Tabla 15. Gastos Operacionales Administrativos y de Ventas

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	\$ 26.651,50	\$ 29.979,33	\$ 31.557,23	\$ 33.135,26	\$ 34.713,97
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 4.800,00	\$ 4.944,00	\$ 5.092,32	\$ 5.245,09	\$ 5.402,44
SEGURIDAD	\$ 19.200,00	\$ 19.776,00	\$ 20.369,28	\$ 20.980,36	\$ 21.609,77
PUBLICIDAD	\$ 1.200,00	\$ 1.236,00	\$ 1.273,08	\$ 1.311,27	\$ 1.350,61
CAPACITACIÓN	\$ 900,00	\$ 927,00	\$ 954,81	\$ 983,45	\$ 1.012,96
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	\$ 300,00	\$ 309,00	\$ 318,27	\$ 327,82	\$ 337,65
HONORARIOS PROFESIONALES	\$ 4.800,00	\$ 4.944,00	\$ 5.092,32	\$ 5.245,09	\$ 5.402,44
TOTAL	\$ 57.851,50	\$ 62.115,33	\$ 64.657,31	\$ 73.331,62	\$ 76.116,22

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

3.6. Préstamo Bancario

Para la puesta en marcha del proyecto se consideró realizar un préstamo Bancario de \$32.000,00 con el Banco Produbanco que tiene una tasa anual del 16,00% con plazo de 5 años, el cual se realizarán pagos mensuales por el valor de \$778,18.

Tabla 16. Información de Préstamo Bancario

Préstamo	\$32.000,00	Tasa mensual
Tasa anual	16,00%	
Pagos por año	12	
Tasa por período	1,33%	
Plazo Deuda (años)	5	
Cuotas (número)	60	
Diviendo	\$778,18	

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

Tabla 17. Información de pago de Préstamo Bancario

Periodos anuales	0	1	2	3	4	5
Interés	\$0,00	\$4.796,50	\$4.014,11	\$3.096,94	\$2.021,76	\$761,36
Capital Pagado	\$0,00	\$4.541,63	\$5.324,02	\$6.241,20	\$7.316,37	\$8.576,77
Dividendos	\$0,00	\$9.338,13	\$9.338,13	\$9.338,13	\$9.338,13	\$9.338,13
Saldo	\$32.000,00	\$27.458,37	\$22.134,34	\$15.893,15	\$8.576,77	\$0,00

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

3.7. Análisis de Estados Financieros

La importancia de este análisis financiero permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que operará la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones.

Tabla 18. Estado Financieros

ESTADOS FINANCIEROS						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
	2023	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas		\$ 149.300,00	\$ 176.790,00	\$ 198.435,00	\$ 213.493,00	\$ 235.794,00
- Costo de Ventas		\$ 80.079,40	\$ 93.146,65	\$ 102.368,26	\$ 109.284,54	\$ 118.730,72
Utilidad Bruta en Ventas		\$ 69.220,60	\$ 83.643,35	\$ 96.066,74	\$ 104.208,46	\$ 117.063,28
- Gastos desembolsables		\$ 57.851,50	\$ 62.115,33	\$ 64.657,31	\$ 73.331,62	\$ 76.116,22
- Gastos no desembolsables		\$ 6.515,00	\$ 2.015,00	\$ 2.015,00	\$ 2.015,00	\$ 2.015,00
Utilidad Operacional		\$ 4.854,10	\$ 19.513,02	\$ 29.394,44	\$ 28.861,84	\$ 38.932,05
- Gastos financiamiento		\$ 4.796,50	\$ 4.014,11	\$ 3.096,94	\$ 2.021,76	\$ 761,36
+/- lng/Eg. No operacionales						
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores		\$ 57,60	\$ 15.498,91	\$ 26.297,50	\$ 26.840,08	\$ 38.170,69
- 15% Reparto Ut. Trabajadores		\$ 8,64	\$ 2.324,84	\$ 3.944,62	\$ 4.026,01	\$ 5.725,60
Utilidad antes de Impuesto Renta		\$ 48,96	\$ 13.174,07	\$ 22.352,87	\$ 22.814,07	\$ 32.445,09
- 25% Impuesto Renta		\$ 12,24	\$ 3.293,52	\$ 5.588,22	\$ 5.703,52	\$ 8.111,27
Utilidad antes de Reserva Legal		\$ 36,72	\$ 9.880,55	\$ 16.764,66	\$ 17.110,55	\$ 24.333,82
- 10% Reserva Legal		\$ 3,67	\$ 988,06	\$ 1.676,47	\$ 1.711,06	\$ 2.433,38
Utilidad del ejercicio		\$ 33,05	\$ 8.892,50	\$ 15.088,19	\$ 15.399,50	\$ 21.900,43
+ Gastos no desembolsables		\$ 6.515,00	\$ 2.015,00	\$ 2.015,00	\$ 2.015,00	\$ 2.015,00
+ Reserva Legal		\$ 3,67	\$ 988,06	\$ 1.676,47	\$ 1.711,06	\$ 2.433,38
+ Deudas no pagadas en el periodo		\$ 20,88	\$ 5.618,35	\$ 9.532,84	\$ 9.729,53	\$ 13.836,88
- Deudas pagadas			\$ -20,88	\$ -5.618,35	\$ -9.532,84	\$ -9.729,53
- Amortización (cap.pagado)		\$ -4.541,63	\$ -5.324,02	\$ -6.241,20	\$ -7.316,37	\$ -8.576,77
+ Valor en Libros (si se vende)						
Inversión	\$ -52.000,00					
Préstamo a largo plazo	\$ 32.000,00					
Flujo de Caja	\$ -20.000,00	\$ 2.030,97	\$ 12.169,00	\$ 16.452,95	\$ 12.005,86	\$ 21.879,39

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

De acuerdo con el análisis financiero para estos 5 años se puede evidenciar los siguientes puntos relevantes:

1. En el primer año de inicio de actividades y luego de considerar pagos personal gastos operacionales y financiamiento se tendrá una utilidad de \$33,05 considerando somos nuevos en el sector y hemos ido afianzando clientes ofreciendo nuestros servicios.
2. Para el segundo año se estima una utilidad de \$8.892,50 dado que para este año se ha considerado estrategia de marketing y se prevé contar con clientes fidelizados.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

3. Para el tercer año se estima una utilidad de \$15.088,19 debido al aumento de flujo de clientes mejores estrategias de costos de insumos y alianzas estrategias con los proveedores y un claro posicionamiento en el mercado.
4. Para el cuarto año se proyecta una utilidad de \$15.339,50, donde se va a consolidar las estrategias del año anterior manteniendo la utilidad y estimando para el quinto año con estrategias de captación de nuevos clientes brindando mayores servicios que permitan aumentar la utilidad, siendo así que para el quinto año se proyecta una utilidad del \$21.900,43.

Para un mayor detalle del análisis ver la tabla N° 19 Balance General

Tabla 19. Balance General

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		2023	2024	2025	2026	2027
EFFECTIVO	\$ 18.300,00	\$ 20.330,97	\$ 32.499,97	\$ 48.952,92	\$ 60.958,78	\$ 82.838,17
A/F NETOS	\$ 33.700,00	\$ 27.185,00	\$ 25.170,00	\$ 23.155,00	\$ 21.140,00	\$ 19.125,00
ACTIVOS	\$ 52.000,00	\$ 47.515,97	\$ 57.669,97	\$ 72.107,92	\$ 82.098,78	\$ 101.963,17
CTAS.DOC. X PAGAR		\$ 20,88	\$ 5.618,35	\$ 9.532,84	\$ 9.729,53	\$ 13.836,88
PRÉSTAMO BCARIO.	\$ 32.000,00	\$ 27.458,37	\$ 22.134,34	\$ 15.893,15	\$ 8.576,77	\$ -
PASIVOS	\$ 32.000,00	\$ 27.479,25	\$ 27.752,70	\$ 25.425,99	\$ 18.306,30	\$ 13.836,88
CAPITAL SOCIAL	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
RESERVA LEGAL		\$ 3,67	\$ 991,73	\$ 2.668,19	\$ 4.379,25	\$ 6.812,63
UTILIDADES RETENIDAS		\$ 33,05	\$ 8.925,55	\$ 24.013,74	\$ 39.413,23	\$ 61.313,67
PATRIMONIO	\$ 20.000,00	\$ 20.036,72	\$ 29.917,27	\$ 46.681,93	\$ 63.792,48	\$ 88.126,30
PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 52.000,00	\$ 47.515,97	\$ 57.669,97	\$ 72.107,92	\$ 82.098,78	\$ 101.963,17

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay

Fuente: Investigación de Mercado

3.8. Indicadores Económicos

Es el proceso de identificar, cuantificar y valorar los costos y beneficios que se generen del presente proyecto. Siendo su objetivo, determinar si la ejecución de la lavadora y lubricadora “WCHITO” es conveniente, ya que tiene una TIR del 41.89%, con un valor del VAN positivo, y un payback que será en 3 años 4 meses, la información detallada se encuentra en la tabla No 20

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Tabla 20. Indicadores Económicos

	0	1	2	3	4	5
FLUJO	-\$ 20.000,00	\$ 2.030,97	\$ 12.169,00	\$ 16.452,95	\$ 12.005,86	\$ 21.879,39
VALOR PRESENTE FLUJO	-\$ 20.000,00	\$ 1.643,38	\$ 7.967,58	\$ 8.716,67	\$ 5.146,78	\$ 7.589,50
PAYBACK	-\$ 20.000,00	-\$ 18.356,62	-\$ 10.389,04	-\$ 1.672,37	\$ 3.474,41	\$ 11.063,91

% Tasa de retorno esperada	45%
% Interes del Banco	16,00%

% Aportes Propios	38%
% Aportes otros	62%

Impuestos	36,25%
-----------	--------

WACC TASA DE DESCUENTO	24%
-------------------------------	-----

TIR	41,89%
VAN	\$ 11.063,91
PAYBACK	3 años 4 meses

TIEMPO	VALOR
3	\$ -1.672,37
n = ?	CERO
4	\$ 3.474,41

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

1	5.147
n - 3	1.672
n = 3,32	
AÑOS	3
MESES	4

3.9. Punto de Equilibrio

En este análisis se puede evidenciar que para el primer año se debe tener unas ventas de \$135.123,74 donde se cubrirán los costos variables y los costos fijos de la misma forma los siguientes años como se puede mostrar en la tabla No 21 Punto de Equilibrio.

Tabla 21. Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO FIJO	\$ 62.648,00	\$ 66.129,44	\$ 67.754,24	\$ 75.353,38	\$ 76.877,58
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 69.220,60	\$ 83.643,35	\$ 96.066,74	\$ 104.208,46	\$ 117.063,28
% Equilibrio	91%	79%	71%	72%	66%
VENTAS	\$ 149.300,00	\$ 176.790,00	\$ 198.435,00	\$ 213.493,00	\$ 235.794,00
COSTOS VARIABLES	\$ 80.079,40	\$ 93.146,65	\$ 102.368,26	\$ 109.284,54	\$ 118.730,72
COSTOS FIJOS	\$ 62.648,00	\$ 66.129,44	\$ 67.754,24	\$ 75.353,38	\$ 76.877,58
UTILIDAD	\$ 6.572,60	\$ 17.513,91	\$ 28.312,50	\$ 28.855,08	\$ 40.185,69
VERIFICACIÓN					
VENTAS	\$ 135.123,74	\$ 139.772,31	\$ 139.952,84	\$ 154.377,28	\$ 154.850,21
COSTOS VARIABLES	\$ 72.475,74	\$ 73.642,87	\$ 72.198,59	\$ 79.023,90	\$ 77.972,63
COSTOS FIJOS	\$ 62.648,00	\$ 66.129,44	\$ 67.754,24	\$ 75.353,38	\$ 76.877,58
UTILIDAD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

3.10. Ratios Financieros

Estos serán indicadores claves para valorar la situación financiera del presente proyecto y gestionarlo afín a los resultados. Estos indicadores de valor comprenden diferentes métricas del negocio, aunque entre ellos destacan las ratios de rentabilidad económica, de liquidez, de solvencia, de gestión y de rentabilidad los que mismos que los resultados son positivos y a medida que pasan los años van incrementándose en algunos casos.

Tabla 22. Ratios Financieros

RATIOS FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón Corriente		\$ 5,78	\$ 5,14	\$ 6,27	\$ 5,99
Capital de Trabajo	\$ 20.310,09	\$ 26.881,62	\$ 39.420,08	\$ 51.229,25	\$ 69.001,30
Rotación del Activo Total	\$ 3,14	\$ 3,07	\$ 2,75	\$ 2,60	\$ 2,31
Endeudamiento	\$ 0,58	\$ 0,48	\$ 0,35	\$ 0,22	\$ 0,14
Leverage Total	\$ 1,37	\$ 0,93	\$ 0,54	\$ 0,29	\$ 0,16
Cobertura Pasivo Financiero	\$ 0,18	\$ 0,13	\$ 0,08	\$ 0,04	\$ 0,00
Cobertura Gasto Financiero	\$ 1,01	\$ 4,86	\$ 9,49	\$ 14,28	\$ 51,13
Margen Bruto	\$ 0,46	\$ 0,47	\$ 0,48	\$ 0,49	\$ 0,50
Margen Operativo	\$ 0,03	\$ 0,11	\$ 0,15	\$ 0,14	\$ 0,17
Margen Neto	\$ 0,00	\$ 0,05	\$ 0,08	\$ 0,07	\$ 0,09
ROA	\$ 0,00	\$ 0,15	\$ 0,21	\$ 0,19	\$ 0,21
ROE	\$ 0,00	\$ 0,30	\$ 0,32	\$ 0,24	\$ 0,25

Elaborado por: Walter Edison Chilán Pincay
Fuente: Investigación de Mercado

CONCLUSIONES.

En el cantón Durán, actualmente las lavadoras y lubricadoras que brindan el servicio de limpieza y lubricación a los vehículos livianos y pesados no llegan al sector industrial, donde existe un atractivo parque automotriz, y que continúa creciendo.

La ejecución y puesta en marcha del presente proyecto contribuirá a que los conductores que laboran dentro del parque industrial de la ciudad de Durán cuenten con un servicio diferenciado, que será atractivo por los vehículos que transitan por la vía Duran Tambo.

Dentro del estudio financiero permitió determinar que el proyecto es viable, debido a que el TIR es del 41.86% y el VAN es positivo, por lo que existe factibilidad financiera.

RECOMENDACIONES.

Estudiar las estrategias realizadas por las empresas competidoras, para el desarrollo e innovar las estrategias del Marketing para aumentar la rentabilidad de la empresa. En la cual se debe llevar un control de los indicadores de gestión para verificar si se está llevando a cabo con las actividades propuestas del Plan de Marketing.

Tener una buena relación con el equipo de trabajo para el buen desempeño del servicio ofrecido; realizando evaluaciones del cumplimiento del personal semestralmente para encaminarlo al cumplimiento de los objetivos.

Cumplir encuestas entre los clientes, para conocer si las herramientas de comunicaciones que fueron utilizadas por la empresa son los convenientes o deben perfeccionarse, al finalizar el primer año se debe realizar una investigación de mercado para conocer, si el proyecto está dentro de las expectativas de los clientes.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Bibliografía

Binggeli, C. (2005). *Diseño de interiores: un manual*. Nueva Jersey: Editorial GG.

Fessard, J. L. (2009). *El tiempo del servicio: el reto del tiempo en las actividades de servicio*. Barcelona: Marcombo.

Kia. (02 de 06 de 2020). *Kia*. Obtenido de <https://www.kia.com/pe/util/news/que-es-mantenimiento-preventivo-autos-importancia.html>

Lopez - Fresno, P. (2014). *Cómo gestionar las reclamaciones de sus cliente*. España: Aenor.

Palladino , E. (1998). *Administración organizacional: calidad-capacitación-evaluación*. Buenos Aires: Espacio Editorial.

Peña Andrés, C. (2016). *Planificación de ventas y operaciones S&OP en 14 claves*. Barcelona: Marge Books.

“Plan de negocios para la creación de la lavadora y lubricadora “Wchito”, ubicada en el Parque Industrial de la ciudad de Durán, a partir del año 2023.”

Gastos Operacionales: Administrativos y de Ventas (ANEXO 3)

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 1													
GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
SUELDOS	\$ 2.220,96	\$ 2.220,96	\$ 2.220,96	\$ 2.220,96	\$ 2.220,96	\$ 2.220,96	\$ 2.220,96	\$ 2.220,96	\$ 2.220,96	\$ 2.220,96	\$ 2.220,96	\$ 2.220,96	\$ 26.651,50
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
SEGURIDAD	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 19.200,00
PUBLICIDAD	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
CAPACITACIÓN	\$ 300,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 300,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 900,00
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	\$ 300,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 300,00
HONORARIOS PROFESIONALES	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
TOTAL	\$ 5.320,96	\$ 4.720,96	\$ 4.720,96	\$ 4.720,96	\$ 4.720,96	\$ 5.020,96	\$ 4.720,96	\$ 4.720,96	\$ 4.720,96	\$ 4.720,96	\$ 4.720,96	\$ 5.020,96	\$ 57.851,50

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 2													
GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
SUELDOS	2.498,28	2.498,28	2.498,28	2.498,28	2.498,28	2.498,28	2.498,28	2.498,28	2.498,28	2.498,28	2.498,28	2.498,28	29.979,33
SERVICIOS BÁSICOS	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	4.944,00
SEGURIDAD	1.648,00	1.648,00	1.648,00	1.648,00	1.648,00	1.648,00	1.648,00	1.648,00	1.648,00	1.648,00	1.648,00	1.648,00	19.776,00
PUBLICIDAD	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	1.236,00
CAPACITACIÓN	309,00	-	-	-	-	309,00	-	-	-	-	-	-	927,00
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	309,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	309,00
HONORARIOS PROFESIONALES	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	412,00	4.944,00
TOTAL	5.691,28	5.073,28	5.073,28	5.073,28	5.073,28	5.382,28	5.073,28	5.073,28	5.073,28	5.073,28	5.073,28	5.382,28	62.115,33

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 3													
GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
SUELDOS	2.629,77	2.629,77	2.629,77	2.629,77	2.629,77	2.629,77	2.629,77	2.629,77	2.629,77	2.629,77	2.629,77	2.629,77	31.557,33
SERVICIOS BÁSICOS	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	5.092,32
SEGURIDAD	1.697,44	1.697,44	1.697,44	1.697,44	1.697,44	1.697,44	1.697,44	1.697,44	1.697,44	1.697,44	1.697,44	1.697,44	20.369,28
PUBLICIDAD	106,09	106,09	106,09	106,09	106,09	106,09	106,09	106,09	106,09	106,09	106,09	106,09	1.273,08
CAPACITACIÓN	318,27	-	-	-	-	318,27	-	-	-	-	-	-	954,81
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	318,27	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	318,27
HONORARIOS PROFESIONALES	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	424,36	5.092,32
TOTAL	5.918,56	5.282,02	5.282,02	5.282,02	5.282,02	5.600,29	5.282,02	5.282,02	5.282,02	5.282,02	5.282,02	5.600,29	64.657,31

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 4													
GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
SUELDOS	2.761,27	2.761,27	2.761,27	2.761,27	2.761,27	2.761,27	2.761,27	2.761,27	2.761,27	2.761,27	2.761,27	2.761,27	33.135,26
SERVICIOS BÁSICOS	437,09	437,09	437,09	437,09	437,09	437,09	437,09	437,09	437,09	437,09	437,09	437,09	5.245,09
SEGURIDAD	1.748,36	1.748,36	1.748,36	1.748,36	1.748,36	1.748,36	1.748,36	1.748,36	1.748,36	1.748,36	1.748,36	1.748,36	20.980,36
PUBLICIDAD	109,27	109,27	109,27	109,27	109,27	109,27	109,27	109,27	109,27	109,27	109,27	109,27	1.311,27
CAPACITACIÓN	327,82	-	-	-	-	327,82	-	-	-	-	-	-	983,45
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	327,82	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	327,82
HONORARIOS PROFESIONALES	437,09	1.200,00	1.200,00	437,09	1.200,00	1.200,00	437,09	1.200,00	1.200,00	437,09	1.200,00	1.200,00	11.348,36
TOTAL	6.148,73	6.256,00	6.256,00	5.493,09	6.256,00	6.583,82	5.493,09	6.256,00	6.256,00	5.493,09	6.256,00	6.583,82	73.331,62

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 5													
GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
SUELDOS	2.892,83	2.892,83	2.892,83	2.892,83	2.892,83	2.892,83	2.892,83	2.892,83	2.892,83	2.892,83	2.892,83	2.892,83	34.713,97
SERVICIOS BÁSICOS	450,20	450,20	450,20	450,20	450,20	450,20	450,20	450,20	450,20	450,20	450,20	450,20	5.402,44
SEGURIDAD	1.800,81	1.800,81	1.800,81	1.800,81	1.800,81	1.800,81	1.800,81	1.800,81	1.800,81	1.800,81	1.800,81	1.800,81	21.609,77
PUBLICIDAD	112,55	112,55	112,55	112,55	112,55	112,55	112,55	112,55	112,55	112,55	112,55	112,55	1.350,61
CAPACITACIÓN	337,65	-	-	-	-	337,65	-	-	-	-	-	-	1.012,96
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	337,65	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	337,65
HONORARIOS PROFESIONALES	450,20	1.236,00	1.236,00	450,20	1.236,00	1.236,00	450,20	1.236,00	1.236,00	450,20	1.236,00	1.236,00	11.688,81
TOTAL	6.381,91	6.492,40	6.492,40	5.706,60	6.492,40	6.830,05	5.706,60	6.492,40	6.492,40	5.706,60	6.492,40	6.830,05	76.116,22

Préstamo Bancario (ANEXO 4)

Periodos mensuales	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Interés	\$0,00	\$426,67	\$421,98	\$417,23	\$412,42	\$407,54	\$402,60	\$397,59	\$392,52	\$387,37	\$382,16	\$376,88	\$371,53
Capital Pagado	\$0,00	\$351,51	\$356,20	\$360,95	\$365,76	\$370,64	\$375,58	\$380,59	\$385,66	\$390,80	\$396,01	\$401,29	\$406,64
Dividendos	\$0,00	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18
Saldo	\$32.000,00	\$31.648,49	\$31.292,29	\$30.931,34	\$30.565,58	\$30.194,95	\$29.819,37	\$29.438,78	\$29.053,12	\$28.662,32	\$28.266,30	\$27.865,01	\$27.458,37

Periodos mensuales	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Interés	\$366,11	\$360,62	\$355,05	\$349,41	\$343,69	\$337,90	\$332,03	\$326,08	\$320,05	\$313,94	\$307,75	\$301,48
Capital Pagado	\$412,07	\$417,56	\$423,13	\$428,77	\$434,49	\$440,28	\$446,15	\$452,10	\$458,13	\$464,24	\$470,42	\$476,70
Dividendos	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18
Saldo	\$27.046,30	\$26.628,74	\$26.205,61	\$25.776,84	\$25.342,36	\$24.902,08	\$24.455,93	\$24.003,83	\$23.545,70	\$23.081,47	\$22.611,04	\$22.134,34

Periodos mensuales	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Interés	\$295,12	\$288,68	\$282,16	\$275,54	\$268,84	\$262,05	\$255,17	\$248,20	\$241,13	\$233,97	\$226,71	\$219,36
Capital Pagado	\$483,05	\$489,49	\$496,02	\$502,63	\$509,34	\$516,13	\$523,01	\$529,98	\$537,05	\$544,21	\$551,47	\$558,82
Dividendos	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18
Saldo	\$21.651,29	\$21.161,80	\$20.665,78	\$20.163,14	\$19.653,81	\$19.137,68	\$18.614,67	\$18.084,69	\$17.547,64	\$17.003,43	\$16.451,96	\$15.893,15

Periodos mensuales	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Interés	\$211,91	\$204,36	\$196,71	\$188,95	\$181,10	\$173,14	\$165,07	\$156,90	\$148,61	\$140,22	\$131,71	\$123,09
Capital Pagado	\$566,27	\$573,82	\$581,47	\$589,22	\$597,08	\$605,04	\$613,11	\$621,28	\$629,57	\$637,96	\$646,47	\$655,09
Dividendos	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18
Saldo	\$15.326,88	\$14.753,06	\$14.171,59	\$13.582,36	\$12.985,28	\$12.380,24	\$11.767,13	\$11.145,85	\$10.516,29	\$9.878,32	\$9.231,86	\$8.576,77

Periodos mensuales	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
Interés	\$114,36	\$105,51	\$96,54	\$87,45	\$78,24	\$68,91	\$59,45	\$49,87	\$40,16	\$30,32	\$20,34	\$10,24
Capital Pagado	\$663,82	\$672,67	\$681,64	\$690,73	\$699,94	\$709,27	\$718,73	\$728,31	\$738,02	\$747,86	\$757,83	\$767,94
Dividendos	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18	\$778,18
Saldo	\$7.912,95	\$7.240,28	\$6.558,64	\$								