



## Proyecto de Inversión de una lavadora de autos a domicilio

Integrantes:

- Esthela Naranjo
- Gianella Urgilés



# IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

# Introducción

- Servicio de lavado de autos a domicilio

**Estudio para determinar la factibilidad**

**Beneficios**

- Limpieza del vehículo
- Transporte
- Ahorro de tiempo

- Ciudad de Guayaquil
- Vía a la Costa
- Vía a Samborondón

**Ubicación**

# Problemas y Oportunidades

## Problemas

- Ecuador se encuentra en el cuarto lugar del ranking de autos por número de habitantes en la industria de Sudamérica.
- Sectores alejados de la ciudad como Vía a la Costa y la Puntilla se han ido poblando con urbanizaciones privadas.

## Oportunidades

- Aceptación del servicio de lavado de autos, una de las necesidades que los habitantes de estas zonas encuentran cada vez más difícil, debido a la distancia, escasez de tiempo y tráficos.



# Objetivo General

- Determinar la factibilidad financiera que tiene la implementación de una empresa de lavado de autos a domicilio en la ciudad de Guayaquil





# ESTUDIO ORGANIZACIONAL

# Misión

- Ofrecer a la sociedad guayaquileña un servicio innovador basado en la excelencia, el cual consiste en el lavado de automóviles a domicilio; y a través de una atención amable, rápida e impecable, obtener la satisfacción total de nuestros clientes.

# Visión

- Ser una empresa con una sólida estructura, brindando un servicio de calidad usando los mejores productos para el cuidado de automóviles; y tener un crecimiento y mejora integral en nuestra organización proyectando confianza en nuestro trabajo.

# FODA



Competencia formal

Fortalezas

Índice de delincuencia

Nuevo mercado

Competencia informal

asesoramiento

Alto crecimiento de las zonas residenciales a pesar de la

Brindar servicios a cooperativas de taxistas

personalizado

Necesidad de

Inestabilidad económica

Políticas gubernamentales

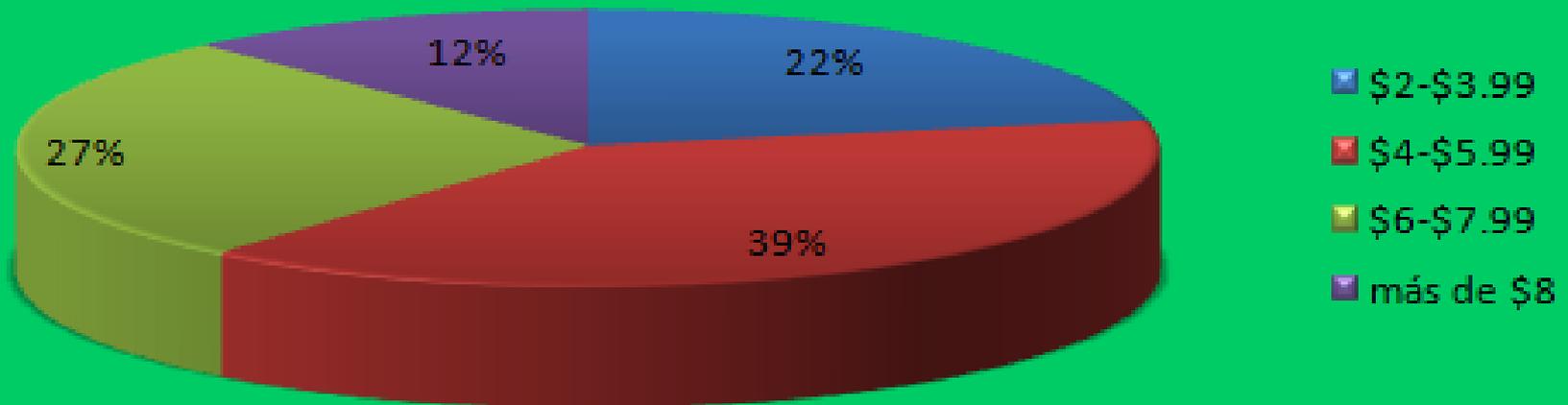
con



# ESTUDIO DE MERCADO

# Investigación de Mercado y Análisis

**¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de LAVADO COMPLETO a domicilio?**



# Matrices



Poder de negociación de los clientes



Poder de negociación de los proveedores



Amenaza de los nuevos competidores



Amenaza de los productos o servicios sustitutos



Rivalidad entre los competidores existentes

**FUERZAS DE PORTER**

# Marketing Mix

Ubicar islas en urbanizaciones por determinado periodo de tiempo

- Lavado Exterior

• Lavado Exterior

• Lavado Exterior

Internet

Anuncios Radiales

Volantes Promocionales



# Estudio Técnico



**HAWK**  
ITALPRESIO  
HIDROLIMPIADORAS DE ALTA PRESIÓN  
TEL: 9251-393-45 84 6424  
e-mail: italpresio@hawkspa.com  
www.italpresiohawk.com

adcos

**SAQUIMA**  
VENTA Y SERVICIO  
TEL: 0412-967.3737

# Constitución

Concepto
Abogado
Notario
Registro Mercantil
Municipio
Servicio de Rentas Internas
Afiliaciones



# Análisis Financiero

# Análisis Financiero

Inversión

Ingresos

Costos y Gastos

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESOS	3645	4374	6560	7216	7654	6998	6378	6014	5831	6378	6925	4920	72894
EGRESOS	5003	5187	5739	5904	6014	5849	5693	5601	5555	5693	5831	5325	67393
SALDO MENSUAL	-1359	-814	822	1312	1639	1149	686	413	277	686	1094	-405	5501
SALDO ACUMULADO	-1359	-2172	-1350	-38	1602	2751	3436	3849	4126	4811	5906	5501	27063
Ingreso	Publicidad		6624	6624	6624	6624	6624	6624	6624	6624	6624	6624	6624
	Gastos Financieros		1684	1418	1120	788	416						
<b>TOTAL INGRESOS</b>	3645	4374	6560	7216	7654	6998	6378	6014	5831	6378	6925	4920	72894

# Estado de Resultado

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	72894	81641	91438	102410	114700
(-) Costo de Venta	18383	20588	23059	25826	28925
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>54511</b>	<b>61053</b>	<b>68379</b>	<b>76584</b>	<b>85774</b>
(-) Gastos Operacionales					
Gastos de Servicios	1440	1440	1440	1440	1440
Gastos Arriendo	6000	6000	6000	6000	6000
Gastos Suministros	774	774	774	774	774
Gastos Administrativos	34172	34856	35553	36264	36989
Amortización (de intangibles)	400	400	400	400	400
Depreciación (de activos fijos)	3190	3190	3190	3190	3190
Gastos de Venta	6624	6624	6624	6624	6624
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>1911</b>	<b>7769</b>	<b>14398</b>	<b>21893</b>	<b>30357</b>
(-) Gastos No Operacionales					
Gastos Financieros	1.683,80	1.417,85	1.120,45	787,86	415,93
Otros gastos no operacionales					
<b>(=) Utilidad antes PT e Impuestos</b>	<b>227,29</b>	<b>6351,14</b>	<b>13277,73</b>	<b>21104,73</b>	<b>29941,50</b>
(-) 15% Participación de Trabajadores	34,09	952,67	1991,66	3165,71	4491,22
<b>(=) Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>193,20</b>	<b>5398,47</b>	<b>11286,07</b>	<b>17939,02</b>	<b>25450,27</b>
(-) 23% Impuesto a la Renta	44,44	1241,65	2595,80	4125,97	5853,56
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>	<b>148,76</b>	<b>4156,82</b>	<b>8690,28</b>	<b>13813,04</b>	<b>19596,71</b>
<b>(=) Utilidad Acumulada</b>	<b>148,76</b>	<b>4305,58</b>	<b>12995,86</b>	<b>26808,90</b>	<b>46405,61</b>

# Flujo de Efectivo

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		72894	81641	91438	102410	114700
<b>(-) Costo de Venta</b>		18383	20588	23059	25826	28925
<b>(=) Utilidad Bruta</b>		<b>54511</b>	<b>61053</b>	<b>68379</b>	<b>76584</b>	<b>85774</b>
<b>(-) Gastos Operacionales</b>						
Gastos de Servicios		1440	1440	1440	1440	1440
Gastos Arriendo		6000	6000	6000	6000	6000
Gastos Suministros		774	774	774	774	774
Gastos Administrativos		34172	34856	35553	36264	36989
Amortización (de intangibles)		400	400	400	400	400
Depreciación (de activos fijos)		3190	3190	3190	3190	3190
Gastos de Venta		6624			6624	6624
<b>(=) Utilidad Operacional</b>					<b>21893</b>	<b>30357</b>
<b>(-) Gastos No Operacionales</b>						
Gastos Financieros					787,86	415,93
Otros gastos no operacionales						
<b>(=) Utilidad antes de T e impuestos</b>					<b>21.104,73</b>	<b>29.941,50</b>
(-) 15% Paralización de actividades			952,67	1991,66	3165,71	4491,22
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>		<b>193,20</b>	<b>5.398,47</b>	<b>11.286,07</b>	<b>17.939,02</b>	<b>25.450,27</b>
(-) 23% Impuestos		44,44	1241,65	2595,80	4125,97	5853,56
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>148,76</b>	<b>4.156,82</b>	<b>8.690,28</b>	<b>13.813,04</b>	<b>19.596,71</b>
(+) Amortización		400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
(+) Depreciación		3190	3190	3190	3190	3190
<b>(-) Inversión</b>	<b>-23722</b>			-1053		
<b>(+) Préstamo</b>	<b>14233,27</b>					
(-) Amortización Capital Préstamo		-3.81,83	-3.931,83		-3.931,83	-3.931,83
(-) Capital de Trabajo	-2172,12					
(+) Recuperación Capital de Trabj.						2172,12
(+) Valor de Desecho						6250
<b>(=) Flujo Neto Efectivo</b>	<b>-11660,97</b>			<b>13471,21</b>	<b>13471,21</b>	<b>27677,00</b>
<b>VAN</b>	<b>17223,90</b>					
<b>TIR</b>	<b>44%</b>					
<b>TMAR</b>	<b>15,09%</b>					

**TMAR  
15.09%**

**VAN  
17223.90**

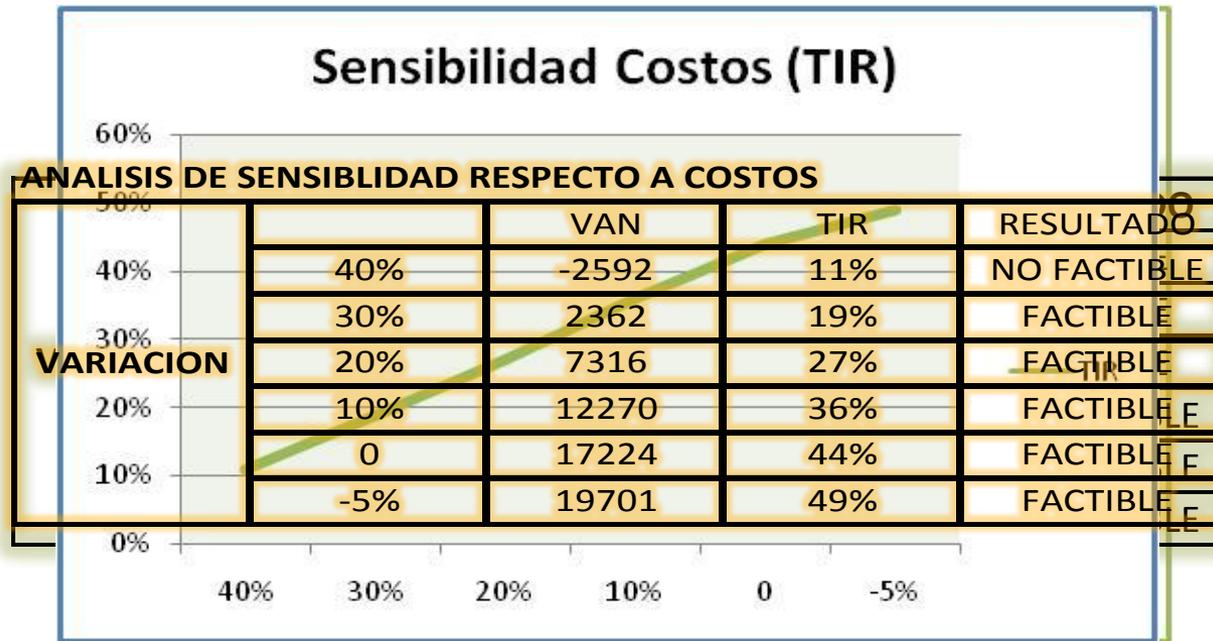
**TIR  
44%**

# PAYBACK Descontado

			TMAR	15,09%
Periodo	Saldo de inversion	Flujo de Caja	Rentabilidad exigida	Recuperacion Inversión
1	11660,97	-193,07	1759,41	-1952,48
2	13613,45	3814,99	2054,00	1760,99
3	11852,46	7295,44	1788,30	5507,14
4	6345,32	13471,21	957,38	12513,83
5	-6168,51	27677,00	-930,71	28607,70

La inversión será recuperada al término del año 4, culminado el periodo de estudio

# Análisis de Sensibilidad



- Mide el impacto de eventuales cambios en variables de interés, como ingresos y costos.

# Conclusiones

- Existe un mercado potencial que está dispuesto a adquirir nuestro servicio debido principalmente a la falta de tiempo.
- Nuestra Inversión Inicial deberá ser de \$23.722,12 para cumplir con todos los requisitos previos al desarrollo del proyecto.

# Conclusiones

- Debido a que el VAN es \$17.223,90 y la TIR de 44% es mayor que la TMAR de 15.09%. Se puede aseverar que el proyecto es factible.
- El periodo de recuperación o PAYBACK se efectuará en el año 4 según el análisis realizado.

# Conclusiones

- Con respecto a los ingresos nuestro proyecto dejará de ser factible cuando estos varíen de manera negativa en un 10%.
- Con respecto a variaciones en los costos, nuestro proyecto dejará de ser factible cuando estos aumenten en un 35%.

# Recomendaciones

- Tener presente que la demanda puede variar en cualquier momento dado que estos servicios son muy requeridos en la actualidad.
- Al implementar el negocio en el mercado es necesario darlo a conocer ya que de esa manera obtendremos mayor demanda.

# Recomendaciones

- Debemos considerar que aumentos en las tasas de interés o variaciones negativas de los ingresos traerán consigo una pérdida dentro del flujo de efectivo.

MUCHAS GRACIAS

