



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA COMERCIAL**

TEMA

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DE LAVANDERÍA EN EL SECTOR DE
MUCHO LOTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

TUTOR

Msc. ROBERTO FLORES MONCAYO

AUTORA

ROXANA NELLY CANO GUERRA

GUAYAQUIL

2018

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO de tesis		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE LAVANDERÍA EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL		
AUTOR/ES: ROXANA NELLY CANO GUERRA	REVISORES: MSC. ROBERTO FLORES MONCAYO	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	
CARRERA: INGENIERIA COMERCIAL		
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2018	N. DE PAGS: 94	
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración		
PALABRAS CLAVE: Negocio, Servicios, Comunidad Local, Sistema Económico		
RESUMEN: Este proyecto está orientado al análisis sobre la instalación y adecuación de un establecimiento que brinden un servicio de lavandería.		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES: ROXANA NELLY CANO GUERRA	Teléfono: 0994491372	E-mail: roxananellyc@gmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PhD. Rafael Iturralde Solórzano, DECANO Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail:	

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La estudiante egresada, Roxana Nelly Cano Guerra declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente al suscrito y se responsabiliza con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar (“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE LAVANDERÍA EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”).

Autora:



ROXANA NELLY CANO GUERRA

C.I. 0923513253

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor(a) del Proyecto de Investigación (“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE LAVANDERÍA EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”), nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “*PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE LAVANDERÍA EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL*”, presentado por la estudiante ROXANA NELLY CANO GUERRA como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de (INGENIERA COMERCIAL), encontrándose apto para su sustentación

Firma:


Msc. ROBERTO FLORES MONCAYO

C.I. 0909938698

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS Roxana Cano Guerra.docx (D38453998)
Submitted: 5/8/2018 5:30:00 PM
Submitted By: rfloresm@ulvr.edu.ec
Significance: 6 %

Sources included in the report:

LAVANDERIA.pdf (D14853665)
Tesis final formato.docx (D9239225)
<https://www.crecenegocios.com/que-es-un-plan-de-negocios-y-cual-es-su-utilidad/>
[http://181.198.3.74/wps/wcm/connect/8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02/Estudio+Sectorial_Mipymes+Grandes+Empresas+\(Final\).pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02](http://181.198.3.74/wps/wcm/connect/8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02/Estudio+Sectorial_Mipymes+Grandes+Empresas+(Final).pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02).

Instances where selected sources appear:

18

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios, por permitirme estar realizando un sueño que estaba aplazado que con su ayuda esta etapa de mi vida quedará cumplida. A mis padres que siempre han estado conmigo brindándome lo mejor que es el amor condicional especialmente mi mami que desde el cielo estará feliz y orgullosa por verme cumplir este sueño, y el de ella de ver a su hija siendo una profesional, a mi esposo mi mejor amigo, mi pilar que siempre me ha apoyado especialmente para terminar la carrera dejando la suya aplazada, a mis hijos que son mi vida, mi motor.

Gracias Padre Celestial, por darme personas maravillosas y especialmente mí querida madre y abuela que siempre estarán protegiéndome y brindándome de su sabiduría para cumplir este sueño.

DEDICATORÍA

Este proyecto está dedicado en primer lugar a Dios por darme la oportunidad de seguir luchando y esforzarme, a mis hijos para hacer un ejemplo para ellos de que hay que seguir y cumplir los sueños de no dejarse vencer, que la vida es bella y corta a la vez, y mi esposo que es mi pilar un ejemplo de vida que pese a los malos momentos pone buena cara y busca solución. Mi papá y mi hermano y especialmente mi mamá que desde el cielo me observará terminando mi proyecto de tesis y cumpliendo una nueva meta.

ÍNDICE GENERAL

Contenido

Declaración de autoría y cesión de derechos patrimoniales.....	iii
Certificación de aceptación del tutor.....	iv
Certificación de Antiplagio.....	vi
Agradecimiento.....	vii
Dedicatoria.....	viii
Índice General.....	ix
Índice de Tablas.....	xiii
Índice de Figuras.....	xv
Anexos.....	xvi
Introducción.....	1
Capítulo I.....	2
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
1.1 Tema.....	2
1.2 Planteamiento del Problema.....	2
1.3 Formulación del Problema.....	3
1.4 Sistematización del Problema.....	3
1.5 Objetivos de la Investigación.....	3
1.5.1 Objetivo General.....	3
1.5.2 Objetivo Específico.....	3
1.6 Justificación.....	4
1.7 Delimitación o Alcance de la Investigación.....	4
1.8 Idea a Defender.....	5

Capítulo II	6
MARCO TEÓRICO	6
2 Marco Teórico.....	6
2.1 Antecedentes Históricos.....	6
2.2 Antecedentes Referenciales.....	7
2.3 Fundamentación.....	9
2.3.1 Definición del Plan de Negocio.....	9
2.3.2 Estructura de un Plan de Negocio.....	9
2.3.3 Elementos claves para un Plan de Negocio.....	10
2.3.4 Objetivos de un Plan de Negocio.....	10
2.3.5 Beneficios de un Plan de Negocio.....	11
2.3.6 Factores Básicos para un Plan de Negocio.....	11
2.3.7 Proceso de Negocio.....	12
2.3.8 Ventaja Competitiva.....	12
2.3.9 Definición de Administración.....	13
2.3.10 Definición de Mercado.....	14
2.3.10.1 Objetivos del Estudio de Mercado.....	14
2.3.10.2 Ventajas y Desventajas del Estudio de Mercado.....	14
2.3.10.3 Segmentación del Mercado.....	15
2.3.10.4 Definición del Mercado Meta.....	15
2.3.11 ¿Mipymes en el Ecuador?.....	15
2.3.12 Importancia de las Mipymes.....	16
2.3.13 Ventajas y Desventajas de las Microempresas.....	16
2.3.13.1 Ventajas de las Microempresas.....	16
2.3.13.2 Desventajas de las Microempresas.....	17
2.3.14 Conceptualización del Análisis DAFO o FODA.....	17
2.3.15 Marketing Estratégico y Marketing Operativo.....	18
2.3.16 Concepto y fines de la promoción.....	18
2.3.17 Concepto de Publicidad.....	19
2.4 Marco Legal.....	19
2.4.1 Requisitos Personales Naturales RUC-RISE.....	19
2.4.2 Permisos Municipales.....	21

2.4.3 Permisos del Benemérito Cuerpo de Bomberos.....	25
Capítulo III.....	26
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	26
3.1 Tipo de Investigación.	26
3.2 Enfoque de la investigación.....	26
3.3 Técnicas de la Investigación	26
3.4 Población y Muestra.....	27
3.5 Resultados obtenidos por la encuesta aplicada.....	31
Capítulo IV.....	39
PROPUESTA.....	39
4.1 Propuesta del Plan de Negocios.....	39
4.2 Descripción del Proyecto.....	40
4.2.1 Nombre de la Empresa.....	40
4.2.2 Ubicación.....	40
4.2.3 Slogan.....	41
4.2.4 Misión.....	41
4.2.5 Visión.....	41
4.2.6 Valores.....	42
4.2 Objetivos estratégicos de la empresa.....	42
4.3 DAFO O FODA.....	42
4.4 Mercado meta.....	42
4.5 Estrategia de Marketing – Publicidad.....	42
4.6 Proyección del servicio de lavado y secado.....	43
4.7 Diseño de la estructura del local.....	44
4.8 Horario de atención.....	44
4.9 Organigrama como Empresa.....	45
4.10 Diagrama de Proceso.....	46
4.11 Manual de Funciones.....	47

4.11.1 Requisitos para el cargo de Administrador(a).....	47
4.11.2 Requisitos para el Cargo del Operario(a).....	48
4.12 Análisis Financiero.....	49
4.12.1 Inversión del Proyecto.....	49
4.12.2 Financiamiento del Proyecto.....	50
4.12.3 Tasa de Interés.....	51
4.12.4 Tabla de Amortización.....	51
4.12.5 Propiedad, planta y equipo.....	52
4.12.6 Depreciación.....	53
4.12.7 Costos Indirectos.....	55
4.12.8 Costos de Materia prima.....	55
4.12.9 Costos Directos.....	56
4.12.10 Aportaciones.....	57
4.12.11 Costos de los Servicios Básicos.....	58
4.12.12 Punto de Equilibrio.....	59
4.12.13 Flujo de Caja.....	60
4.12.14 VAN y TIR.....	62
4.12.15 Estado de Resultado.....	63
4.12.16 Balance General.....	64
Conclusiones.....	64
Recomendaciones.....	67
Anexos.....	70

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1	Utiliza el servicio de lavandería.....	30
Tabla No. 2	Motivo por el cual no utiliza este servicio	31
Tabla No. 3	Frecuencia en que llevaría a lavar su ropa	32
Tabla No. 4	En el lugar que usted reside existe lavanderías.....	33
Tabla No. 5	Presupuestaría mensualmente en lo que respecta el lavado.....	34
Tabla No. 6	Le gustaría que el servicio de lavandería sea disponible todos los días...35	
Tabla No. 7	De estos servicios cual le gustaría que tenga la lavandería en un futuro 36	
Tabla No. 8	Si utilizara el servicio de lavandería que prendas llevaría a lavar.....	37
Tabla No. 9	Debería existir más negocios que ofrecen el servicio de lavandería.....	38
Tabla No. 10	Proyección mensual del servicio de lavado y secado	44
Tabla No. 11	Proyección del servicio de lavado y secado por los 5 años.....	44
Tabla No. 12	Diseño de la estructura del local.....	44
Tabla No. 13	Requisitos para el cargo de Administrador(A).....	47
Tabla No. 14	Requisitos para el cargo de Operario(a).....	48
Tabla No. 15	Inversión del Proyecto.....	49
Tabla No. 16	Financiamiento del Proyecto	49
Tabla No. 17	Tasa de Interés Anual de Consumo	50
Tabla No. 18	Tabla de Amortización.....	50
Tabla No. 19	Activos Fijos.....	51
Tabla No. 20	Depreciación de Activos Fijos.....	53
Tabla No. 21	Depreciación proyectada por los 5 años.....	53
Tabla No. 22	Costos Indirectos.	54
Tabla No. 23	Costos de Materia Prima.....	55
Tabla No. 24	Costos Directos.....	55
Tabla No. 25	Aportaciones.....	56
Tabla No. 26	Costos de los Servicios Básicos.....	57

Tabla No. 27 Punto de Equilibrio.....	58
Tabla No. 28 Estado de Situación Inicial.....	59
Tabla No. 29 Flujo de Caja.....	60
Tabla No. 30 Estado de Resultado.....	61

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1	Croquis de la Cuarta Etapa de Mucho Lote I.....	27
Figura No. 2	Utiliza el servicio de lavandería.....	30
Figura No. 3	Motivo por el cual no utiliza este servicio	31
Figura No. 4	Frecuencia en que llevaría a lavar su ropa	32
Figura No. 5	En el lugar que usted reside existe lavanderías.....	33
Figura No. 6	Presupuestaría mensualmente en lo que respecta el lavado.....	34
Figura No. 7	Le gustaría que el servicio de lavandería sea disponible todos los días..	35
Figura No. 8	De estos servicios cual le gustaría que tenga la lavandería en un futuro	36
Figura No. 9	Si utilizara el servicio de lavandería que prendas llevaría a lavar.....	37
Figura No. 10	Debería existir más negocios que ofrecen el servicio de lavandería.....	38
Figura No. 11	Debería Logo de la Lavandería	40
Figura No. 12	Organigrama como empresa.....	45
Figura No. 13	Diagrama de Proceso	46

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo No. 1 Requisitos al Servicios de Renta Interna para obtener el RUC o RISE.....	66
Anexo No. 2 Requisitos para la obtención de la Tasa de Servicios contra Incendio por primera vez al B.C.B. de Guayaquil.....	67
Anexo No. 3 Requisitos para la obtención de la Tasa de Habilitación por Primera vez por parte de la M.I. Municipalidad de Guayaquil...	68
Anexo No. 4 Petición al S.R.I. para la confirmación de información.....	70
Anexo No. 5 Datos del Censo Poblacional del Ecuador en el año 2010.....	74
Anexo No. 6 Preguntas para la encuesta.....	75
Anexo No. 7 Cotización de lavadora y secadora.....	77
Anexo No. 8 Petición al M.I. Municipalidad de Guayaquil para saber cuantos Solares existen en el Sector de Mucho Lote I Cuarta Etapa.....	78
Anexo No. 9 Petición a la Superintendencia de Compañía, Valores.....	79

INTRODUCCIÓN

Ante la actual situación que vive el país las familias han tenido que asumir nuevos roles, por el cual los hombres y las mujeres son los que aportan en la economía del hogar, debido a este ritmo de vida se busca de manera facilitar y simplificar el tiempo dedicado a las labores domésticas.

Este proyecto está orientado al análisis sobre la instalación y adecuación de un establecimiento que brinden un servicio de lavandería, buscando el desarrollo de este nicho de mercado, debido a que las personas trabajan demasiadas horas al día y no tendrán tiempo para realizar el lavado de manera tradicional, quizás por la estructura y espacio de las viviendas, entre otros.

Por medio este plan de negocios se desea determinar la viabilidad del proyecto, las necesidades que se busca satisfacer y los beneficios económicos que nos puede generar.

La creación de esta microempresa de lavandería tiene como objetivo elaborar un estudio de mercado para determinar futuros clientes potenciales, con estrategias que permitan el posicionamiento del negocio en el Sector de Mucho Lote.

Para obtener un buen resultado en nuestro negocio y cumplir con las necesidades de las personas que desean usar nuestros servicios hemos de aplicar diversos tipos de investigación, para así contar con un buen análisis tanto del estudio del mercado como de la buena infraestructura que dará la debida importancia a nuestra lavandería.

Capítulo I

Diseño de la Investigación

1.1 Tema

“Plan de Negocios para la creación de una microempresa de lavandería en el Sector de Mucho Lote, de la ciudad de Guayaquil.”

1.2 Planteamiento del Problema

Al plantear la idea de realizar un proyecto de plan de negocios para la creación de una microempresa de lavandería, se enfocará en que la población va en aumento y debido al desarrollo económico y social que ahora tanto el hombre como la mujer son los que aportan en la economía en el hogar. Se busca satisfacer este nicho de mercado en el sector de Mucho Lote I Cuarta Etapa, ya que se buscará simplificar el tiempo dedicado a las labores domésticas como es el lavado de ropa.

La incomodidad, las necesidades de las personas para poder lavar sus prendas de vestir, ya que en el sector de Mucho Lote las viviendas cuentan con un espacio reducido, en lo que respecta a las medidas de un patio son de uno metro de largo por seis de ancho, esto es lo que dificulta poder tender para el secado de las prendas. Por tal motivo se lo hace pensando también en las posibles mejoras de la calidad de vida de los interesados ya que le ahorraríamos tiempo.

En la actualidad la competencia que hay en el sector no cuenta con una infraestructura que brinde la confianza necesaria a los clientes para hacer su labor, el espacio de trabajo es pequeño, no cuenta con una mesa para contar y revisar las prendas que se llevan a lavar, se encuentra en un sector no estratégico es decir en peatonal, esto hace que no sea muy visible el establecimiento, además que esta lavandería no brinda el servicio de lavado los fines de semana, eso nos favorecerá para enfocarse en ese aspecto para ganar clientes.

La incertidumbre que tienen las personas de no llevar sus prendas a estos establecimientos es que si las personas que laboran son capacitadas, si adquirieron el

conocimiento de los pasos a seguir y procedimientos técnicos que se dan a lo largo del proceso para que no existan posibles complicaciones.

1.3 Formulación del problema

¿Cómo determinar las estrategias de negocio para una lavandería que esté ubicado en el sector de Mucho Lote I Cuarta Etapa?

1.4 Sistematización del Problema

- ¿Cómo determinar el potencial y las características del mercado del sector de Mucho Lote?
- ¿Cómo promover la incorporación del servicio de lavandería en el sector de Mucho Lote?
- ¿Cómo obtener una viabilidad financiera y operativa para el plan de negocio?

1.5 Objetivos de la Investigación

1.5.1 Objetivo General

Elaborar un plan de negocios para la creación de una microempresa de Lavandería en el sector de Mucho Lote, de la ciudad de Guayaquil en el 2018.

1.5.2 Objetivos específicos

- Elaborar un estudio de mercado para determinar la ubicación más adecuada para atraer a los futuros clientes potenciales del sector de Mucho Lote Cuarta Etapa.
- Diseñar estrategias de marketing para conquistar el mercado y este a su vez nos permita el posicionamiento del negocio en sector de Mucho Lote Cuarta Etapa.
- Estimar mediante el análisis financiero y operativo si el plan de negocio es factible.

1.6 Justificación de la Investigación

La idea de llevar a cabo este proyecto es debido a las necesidades que se encuentra en la actualidad, la vida acelerada que en la actualidad tanto el padre como la madre tienen que laborar y les queda poco tiempo al día para poder realizar las labores domésticas entre estas están el lavado de ropa, se busca la manera de facilitar y simplificar el tiempo dedicado a las labores domésticas.

Este proyecto está orientado al análisis sobre la instalación y adecuación de un establecimiento que brinde un servicio de lavandería, buscando el desarrollo de este nicho de mercado, debido a que las personas trabajan demasiadas horas al día y no tienen tiempo para realizar el lavado de manera tradicional, ni las condiciones para realizarlo, quizás por la estructura y espacio de las viviendas, entre otros.

El sector de lavandería ofrece algunas ventajas en comparación a otros negocios, como son:

- Que por ser pequeño o mediano, no requiere de una inversión muy grande.
- Además se necesita lavar las prendas de vestir, ropa de cama, cortinas, etc., es algo que no se puede dejar de realizar.
- En el sector de lavandería la mayoría de negocios se manejan con liquidez; es decir, no ofrecen crédito.
- En este tipo de trabajo cada día existe un flujo constante de dinero.

1.7 Delimitación o alcance de la Investigación

Geográfico: Ubicado en la Ciudadela Mucho Lote I Cuarta Etapa de la ciudad de Guayaquil en la Provincia del Guayas.

Tiempo: Ocho meses.

1.8 Idea a Defender

Mediante la realización de este proyecto se espera obtener beneficios mutuos, tanto para el dueño del negocio como para la población del sector, será fuente de empleo y se ayudará a la comodidad de varias familias por este servicio.

Capítulo II

Marco Teórico

2. Marco Teórico

2.1. Antecedentes Históricos

A principios del siglo XIX, en la Europa occidental, comenzaba a difundirse la práctica de meter la ropa en una caja de madera y hacer girar ésta con una manivela. Madres e hijas se turnaban, hora tras hora, para accionar la manivela. Las primeras lavadoras accionadas a mano trataron de aplicar el mismo principio incorporando un dispositivo semejante a un taburete invertido que encajaba en un depósito y presionaba la ropa, escurriendo el agua y permitiendo después que volviera a entrar más.

En 1782, Henry Sidgier obtiene una patente británica para una lavadora con tambor giratorio, y en 1862, Richard Lansdale exhibe su “lavadora giratoria compacta”.

1797 - Nathaniel Briggs inventó la tabla matorral, un dispositivo de mano de obra en la que la ropa se frota enérgicamente a mano.

1843 - John E. Turnbull inventó una máquina de lavar con un mecanismo de escurridor.

1851 - americano, James King patentó la primera máquina que utilizó un tambor. Se parecía a una máquina moderna, pero fue hasta la mano accionado.

1874 - William Blackstone construyó una lavadora que fue diseñado para facilitar su uso en el hogar. Esta máquina consistía en una tina de madera en la que había una pieza plana de madera con seis clavijas de madera pequeños.

Evolución

El inventor de la lavadora eléctrica fue Alva Jhon Fisher en 1901 y patentada 1910. Ya en 1904 se estaban anunciando lavadoras eléctricas en los Estados Unidos, y las ventas norteamericanas habían alcanzado las 913.000 unidades en 1928.

Lavadoras automáticas

Las primeras lavadoras automáticas datan de principios de siglo (1904). La primera lavadora fabricada en Europa consta de 1951. Empresas como Whirlpool empezaron con el negocio de las lavadoras.

1911- Whirlpool Corporation, luego Upton machine Corporation, inicia la producción de motores eléctricos impulsados arandelas escurridor.

1922 - Maytag introduce el sistema agitador para mover el agua alrededor del tambor, en lugar de arrastrar la tela alrededor en el agua.

1930-W John Chamberlain de Bendix Aviation Corporation inventa una máquina que se puede lavar, enjuagar y extraer el agua de la ropa en una sola operación.

1960-Los costos de las máquinas automáticas se redujeron cuando las empresas comenzaron a producir máquinas de doble bañera y este estilo de millones de lavadoras vendidas.

1978 - El primer micro-chip de la máquina controlada se produjeron.

2000 y más allá de los científicos todavía están trabajando en nuevos modelos de máquinas de lavado para que sean más útiles para todos. Ellos tratan de hacer mejores maneras de limpiar la ropa y hacer que las máquinas duren más.

La secadora tiene sus inicios en el año 1800 por el Francés M. Pochon secadora de ropa de manivela.

J.Ross Moore inventor de Dakota del Norte, creó el diseño para secadora automática durante el siglo XX, en 1938 aparece el diseño de secador de accionamiento eléctrico en que fue desarrollado y lanzado al público. (Ronald, 2012)

2.2 Antecedentes Referenciales

El servicio de lavandería ha crecido en las últimas décadas en el Ecuador, por ser un negocio rentable.

Según una publicación (Expreso, 2017) menciona que: Hugo Osorio, gerente comercial de **Martinizing** en Ecuador, afirma que la posición de la compañía es brindar la mejor atención y crear promociones para seguir creciendo. “Actualmente, tenemos 27

locales en Guayaquil y una flota de vehículos para brindar la cobertura hacia todos los sectores. El tema de la ubicación es una de nuestras fortalezas más grandes, por eso siempre hacemos un estudio de mercado. Para esta empresa que lleva alrededor de cincuenta años en el mercado, el aumento de clientes es de un 10 % anual y un 15 % en la recepción de prendas para lavado.

Las nuevas tendencias de lavado de ropa en el mundo está cambiando, el servicio de lavanderías ayudará a las personas a facilitar su modo de vida por su rapidez y efectividad, a través de la investigación de mercados se pudo determinar la apertura de las familias a este tipo de servicios con lo cual se identificó claramente el perfil de los clientes potenciales de las lavanderías automáticas de ropa y la frecuencia del lavado de sus prendas de vestir. (Arias & Ríos, 2013, pág. 9)

Ejecutar este proyecto de una lavandería es rentable, puesto que no existen empresas dedicadas a esta actividad. Dar la importancia necesaria al comportamiento de la demanda y de la oferta, los precios de mercado y los costos, que permita una adecuada y oportuna toma de decisiones. Otorgar un servicio de calidad, enfocado a la satisfacción del cliente y que supere las expectativas de los mismos, para mantener y capturar la demanda potencial insatisfecha (Arias & Ríos, 2013, pág. 9)

(Arias & Ríos, 2013, págs. 9,10) menciona en su tesis que “este servicio va dirigido principalmente a las amas de casa, extranjeros, profesionales, estudiantes universitarios, o cualquier tipo de personas que requieran el servicio de lavado y secado de ropa de forma rápida, segura, utilizando maquinaria específica para cada tipo de prenda manteniendo la calidad de la misma. Y recomienda lo siguiente, ejecutar en el menor tiempo posible la presente alternativa de negocio para mantener su atractivo y aprovechar las oportunidades de mercado que se presentan con él. Mantener investigaciones de mercado constantes, representa la base de una buena toma de decisiones en el sector, además, de brindar información sobre nuevos mercados potenciales que puedan estar localizados en otros sectores del país. Disponer de todos los recursos necesarios al momento de su aplicación para mantener los criterios de estudio originalmente presentados y desarrollar correctamente la presente propuesta de negocio. Se recomienda, ofrecer un servicio de calidad y diferenciado, basado en el valor agregado, orientado hacia la satisfacción de las necesidades de los clientes.”

2.3 Fundamentación

2.3.1 Definición de Plan de Negocios

(Longenecker, 2012). Un plan de negocios es un documento que delinea el concepto básico en el que se basa un negocio y describe la forma en que dicho concepto se materializara es decir, que problema resolverá.

Todo proyecto de creación de una empresa tiene su punto de partida en la idea que se plantean los promotores del mismo, iniciándose desde ese momento, un proceso de análisis y planificación, que llevará a determinar la viabilidad del proyecto y la configuración futura de la empresa. Este proceso es de gran importancia y debe ser objeto de una especial atención (Zorita Lloreda, 2015).

Entonces se puede definir que un plan de negocios es la ejecución de una idea, en la cual se desea ponerla en marcha para obtener beneficios y a la vez satisfacer necesidades a terceros.

2.3.2 Estructura de un Plan de Negocios

Una estructura común que incluye todas las partes que debería tener un plan de negocios, es la siguiente:

- **Resumen ejecutivo:** el resumen ejecutivo es un resumen de las demás partes del plan de negocios, que incluye una breve descripción del negocio, las razones que justifican su puesta en marcha, el equipo de trabajo, la inversión requerida y la rentabilidad del proyecto.
- **Definición del negocio:** en la definición del negocio se describe el negocio y los productos o servicios que se van a ofrecer, los objetivos del negocio y las estrategias que permitirán alcanzar dichos objetivos, y se indican los datos básicos del negocio, tales como el nombre y la ubicación.
- **Estudio de mercado:** en el estudio de mercado se describen las principales características del público objetivo y la futura competencia, y se desarrolla el pronóstico de la demanda y el plan de comercialización.
- **Estudio técnico:** en el estudio técnico se describen los requerimientos físicos necesarios para el funcionamiento del negocio, el proceso productivo, la

infraestructura y el tamaño del local, la capacidad de producción y la disposición de planta.

- **Organización:** en la organización se describe la estructura jurídica y orgánica del negocio, las áreas o departamentos, los cargos y funciones, el requerimiento de personal, los gastos de personal y los sistemas de información.
- **Estudio de la inversión y financiamiento:** en esta parte se señala la inversión que se va a requerir para poner en marcha el negocio y hacerlo funcionar durante el primer ciclo productivo, y el financiamiento externo que se va a buscar si fuera el caso.
- **Estudio de los ingresos y egresos:** en esta parte se desarrollan las proyecciones de los ingresos y egresos del negocio, incluyendo el presupuesto de ventas, el presupuesto de efectivo o flujo de caja proyectado, y el presupuesto operativo o estado de ganancias y pérdidas proyectado.
- **Evaluación del proyecto:** por último, en esta parte se desarrolla la evaluación financiera del futuro negocio, la cual incluye el cálculo del periodo de recuperación de la inversión y los resultados de los indicadores de rentabilidad utilizados. (s.f).Revista CreceNegocios en línea.

2.3.3 Elementos claves para un Plan de Negocios.

Tres elementos clave que todo plan de negocios debería contener:

- El enunciado lógico de un problema y su solución.
- Una cantidad importante de evidencias concretas y fehacientes.
- Franqueza en cuanto a los riesgos, vacíos y otros supuestos que puedan resultar falsos. (Longenecker, 2012, pág. 166)

2.3.4 Objetivos de un Plan de Negocios.

Un plan de negocios tiene los siguientes objetivos fundamentales:

1. Identificar la naturaleza y el contexto de la oportunidad de negocios —es decir, ¿porque existe tal oportunidad?
2. Delinear el enfoque que el emprendedor planea utilizar para aprovechar tal oportunidad.

3. Reconocer los factores que determinaran si la iniciativa de emprendimiento será exitosa. (Longenecker, 2012, pág. 166)

2.3.5 Beneficios de un Plan de Negocios.

Los beneficios de un plan de negocios también dependen de las circunstancias individuales que rodean a una nueva empresa. Considere las siguientes posibilidades:

- Para algunas nuevas empresas, el entorno es tan turbulento que una planeación exhaustiva no sería beneficiosa. Los emprendedores en cualquier nuevo campo se darán cuenta de que no hay suficiente información que les permita redactar un plan integral. En este caso, la capacidad de adaptación de un emprendedor puede ser más importante que un plan detallado para el futuro.
- La planeación también supone un problema cuando el momento oportuno es un factor clave. En algunos casos, lograr la operatividad tan pronto como sea posible puede ser más importante que una planeación detallada, pero tenga cuidado de no utilizar el momento oportuno como una excusa para no redactar un plan de negocios.
- Una empresa también puede estar tan restringida por la escasez de capital que la planeación deja de ser una opción. En un estudio de empresas identificadas por la revista

Inc. como las de más rápido crecimiento en Estados Unidos, Amar Bhide concluyo que la falta de planeación puede ser una medida lógica para algunas empresas: “Los emprendedores con restricciones de capital no pueden darse el lujo de realizar análisis e investigaciones previas. El potencial de utilidades limitado y el alto nivel de incertidumbre de la oportunidad que buscan aprovechar también disminuyen los beneficios en comparación con los costos.” (Longenecker, 2012, pág. 168)

2.3.6 Factores Básicos de un Plan de Negocios.

El plan de negocios debe considerar a detalle los siguientes factores básicos:

1. La *oportunidad* debe reflejar el potencial y el atractivo del mercado y la industria.
2. Los *recursos críticos* incluyen no solo el dinero, sino los recursos humanos (proveedores, contadores, abogados, inversionistas, etcétera) y los activos tangibles

(como las cuentas por cobrar, inventarios, etcétera). Un emprendedor debe idear medios para minimizar los recursos que una nueva empresa necesitara.

3. El *equipo emprendedor* debe poseer integridad y amplia experiencia.
4. La *estructura de financiamiento* —la manera en que se financia una empresa (deuda frente a capital) y como se asigna el porcentaje de propiedad entre los fundadores e inversionistas— tendrá un impacto importante en el incentivo que tenga el emprendedor para trabajar con ahínco. La meta es lograr un acuerdo de ganar-ganar.
5. El *contexto* (o factores externos) de una oportunidad incluye el entorno regulatorio, las tasas de interés, las tendencias demográficas y otros factores que cambian de manera inevitable pero que el emprendedor no puede controlar. (Longenecker, 2012, pág. 170)

2.3.7 Procesos de Negocios.

Los procesos de negocios se refieren a la forma en que se organiza, coordina y enfoca el trabajo para producir un producto o servicio valioso. Los procesos de negocios son el conjunto de actividades requeridas para crear un producto o servicio. Estas actividades se apoyan mediante flujos de material, información y conocimiento entre los participantes en los procesos de negocios. Los procesos de negocios también se refieren a las formas únicas en que las organizaciones coordinan el trabajo, la información y el conocimiento, y cómo la gerencia elige coordinar el trabajo. (Laudon & Laudon, 2012, pág. 43)

Se puede decir que los procesos de negocios son pasos que se debe de seguir como el punto central la idea, en nuestro caso la puesta en marcha de la lavandería, la planificación, dirección, el control que se debe de llevar para obtener una buena viabilidad del proyecto.

2.3.8 Ventaja Competitiva

Cuando las empresas obtienen uno o más de estos objetivos de negocios —excelencia operacional; nuevos productos, servicios y modelos de negocios; intimidad con los clientes/proveedores; y toma de decisiones mejorada—, es probable que ya hayan logrado una ventaja competitiva. Hacer las cosas mejor que sus competidores, cobrar menos por productos superiores y responder tanto a los clientes como a los proveedores en tiempo

real son puntos positivos que producen mayores ventas y perfiles más altos que sus competidores no podrán igualar. (Laudon & Laudon, 2012, pág. 14)

2.3.9 Definición de Administración

Administración es el proceso mediante el cual se diseña y mantiene un ambiente en el que individuos que trabajan en grupos cumplen metas específicas de manera eficaz. Esta definición básica necesita ampliarse:

1. Como gerentes, las personas realizan las funciones gerenciales de planear, organizar, integrar personal, dirigir y controlar.
2. La administración se aplica a cualquier tipo de organización.
3. También se adjudica a los gerentes de todos los niveles organizacionales.
4. La meta de todos los gerentes es la misma: crear valor agregado.
5. La administración se ocupa de la productividad, lo que supone efectividad y eficiencia, y la suma de los dos para lograr la eficacia. (Koontz, Weihrich, & Cannice, 2012, pág. 4)

2.3.10 Definición de Mercado

El mercado es el punto de encuentro de oferentes con demandantes de un bien o servicio para llegar a acuerdos en relación con la calidad, la cantidad y precio.

En el estudio de mercado se tiene que:

- Es el punto de partida de la presentación detallada del proyecto.
- Sirve para los análisis técnicos, financieros y económicos.
- Abarca variables sociales y económicas.
- Recopila y analiza antecedentes para ver la conveniencia de producir y atender una necesidad.

Con el estudio de mercado se busca estimar la cantidad de bienes y servicios que la comunidad adquiriría a determinado precio. (Córdova, 2013, pág. 52)

El mercado es el punto de partida y referenciación de toda organización. En este escenario las empresas identifican a compradores con perfiles distintos, pero a la vez definidos, los cuales requieren y eligen productos, de acuerdo al libre ejercicio de oferta y demanda. El mercado es el centro orientador, porque constituye el eje de la actividad económica, en donde interactúan compradores y vendedores, generándose información que permite detectar problemas relacionados con el producto, así como identificar oportunidades. En ese sentido, el mercado es una guía que permite diseñar productos que se ajusten a las necesidades y exigencias de los consumidores. La orientación al mercado de una empresa genera un compromiso de mejora continua en la entrega de calidad constante para satisfacer las necesidades del cliente. (Schnarch, 2013, pág. 59)

2.3.10.1 Objetivos del Estudio de Mercado

El estudio de mercado de un proyecto persigue los siguientes objetivos:

- Verificar que existe un mercado insatisfecho y que es viable, desde el punto de vista operativo, introducir en ese mercado el producto objeto de estudio.
- Demostrar que tecnológicamente es posible producirlo, una vez que se verificó que no existe impedimento alguno en el abastecimiento de todos los insumos necesarios para su producción.
- Demostrar que es económicamente rentable llevar a cabo su realización. (Córdova, 2013, pág. 52)

2.3.10.2 Ventajas y Desventajas del Estudio de Mercado

Sus *ventajas* están en el siguiente orden:

- Permite descubrir oportunidades comerciales.
- Permite satisfacer en mayor medida las necesidades de los consumidores.
- Las empresas obtendrán mayores ingresos como consecuencia de un mayor volumen de ventas, o mayores beneficios.

También tiene algunas *desventajas* como:

- Elevados costos como consecuencia de la amplitud de la gama de productos y la necesidad de aplicar diferentes programas comerciales.
- No siempre es posible aprovechar las economías de escala. (Córdova, 2013, pág. 52)

2.3.10.3 Segmentación del Mercado

La segmentación es un *proceso de división* del mercado en subgrupos *homogéneos*, con el fin de llevar a cabo una *estrategia comercial diferenciada* para cada uno de ellos, que permita satisfacer de forma más efectiva sus necesidades y alcanzar los objetivos comerciales de la empresa. El concepto de segmentación se basa en la proposición de que los consumidores son diferentes, ya sea en sus necesidades o en sus características demográficas y socioeconómicas, ya en su personalidad, actitudes, percepciones y preferencias. Se supone, además, que estas diferencias en los consumidores dan lugar a demandas distintas. La cuestión entonces es determinar qué segmentos deben ser aislados dentro del conjunto del mercado y a cuáles dirigir la oferta comercial. (Santesmases, Valderrey, & Sánchez, 2014, pág. 63)

2.3.10.4 Definición de Mercado Meta

De acuerdo con lo anterior, las Pymes pueden tener uno o más mercados metas, es decir, quién o quienes finalmente le venderán sus productos. Si tienen una estrategia indiferenciada o concentrada, tendrán un mercado objetivo, y si es diferenciada, más de uno. Ese o esos mercados meta serán los que orientan todas las estrategias de marketing. (Schnarch, 2013, pág. 81)

2.3.11 ¿Mipymes en el Ecuador?

Las MIPYMES juegan un rol importante en el Ecuador, tanto que son aquellos grupos de empresas: microempresas, pequeñas y medianas empresas; que aportan una cantidad importante en producción, ingreso por ventas y empleo, sin embargo no son el grupo que lo hace en mayor cantidad como sí lo son las grandes empresas, a pesar de esto, las MIPYMES han venido creciendo año a año en el país, en ciertos sectores de la economía son el grupo más importante en términos de utilidad, ingreso por ventas, empleo y en número de empresas, por lo que su análisis se torna muy importante Ecuador es

considerado uno de los países con más micro emprendimientos a nivel mundial, además de tener una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas en su entorno empresarial, y esto ha sido de especial interés desde el año 2007 ya que se ha buscado desde el Gobierno varios mecanismos de impulsar su crecimiento y desarrollo de tal manera que sean también un motor de la economía como lo son las grandes empresas. En el Ecuador las empresas constituidas y consideradas como MIPYMES representan más del 80% según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, específicamente en sectores de servicios. (Camino, Reyes, Apraes, Bravo, & Herrera, 2017, pág. 14)

2.3.12 Importancia de las Mipymes

La importancia de las MIPYMES en la economía, se basa en que:

- ◆ Garantiza el mercado laboral mediante la descentralización de la mano de obra
- ◆ Permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- ◆ Las unidades familiares favorecen las conexiones laborales reduciendo las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado.
- ◆ Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- ◆ La economía de escala la obtienen a través de la cooperación entre las empresas, sin tener que reunir la inversión en una sola firma. (Nicola Macías, 2015, pág. 10)

2.3.13 Ventajas y Desventajas de las Microempresas

2.3.13.1 Ventajas de las Microempresas

- Una mayor flexibilidad, ya que no cuentan con una estructura rígida. Además, los trabajadores suelen estar más adaptados a los cambios, ya que en ocasiones pueden tener que ocupar diferentes puestos y colaborar. Sus equipos suelen ser multidisciplinarios.
- Se pueden hacer transformaciones siempre que se quiera y de manera mucho más sencilla. Y es que las decisiones son mucho más rápidas, no hay una gran cadena de mando difícil a la que llegar ni miles de trámites para tomar decisiones. Se pueden adaptar mucho mejor al mercado, dentro de sus capacidades.

- Tienen mayores posibilidades de conocer al cliente y saber lo que necesitan, por lo que les es más fácil llegar al cliente.
- Es un nuevo modelo de negocio, si no existiera se perderían muchas posibilidades y empleos, así que ¿por qué no existir? Son una posibilidad interesante para muchos emprendedores.
- Es una fuente generadora de empleos, al igual que las otras empresas. (Dobón)

2.3.13.2 Desventajas de las Microempresas

- Sin duda alguna, el principal problema al que se enfrenta cualquiera que quiera poner en pie una microempresa es el de la financiación.
- Las posibilidades de financiamiento no son tan accesibles como las de las grandes empresas. Cada tipo de negocio es diferente y eso influye a que los análisis para financiar por medio de créditos sea muy pesas y haya muchos márgenes de error.
- Lo que incide a su vez en el hecho de no poder marcarse objetivos más altos en un plazo más corto de tiempo.
- Lo que limita las posibilidades de expansión, tanto tecnológica como geográfica, creándose un círculo vicioso donde la microempresa encuentra problemas de competitividad y se ve obligada en un gran número de ocasiones a limitar su mercado al consumo interno.
- Otra de las desventajas de este modelo tienen que ver con el pago de las compensaciones en efectivo y prestaciones laborales, que son relativamente bajas. (GESTION.ORG)

2.3.14 Conceptualización del análisis DAFO o FODA

El concepto DAFO está formado por las iniciales de las cuatro variables que lo integran:

- Debilidades
- Amenazas
- Fortalezas
- Oportunidades

De estas cuatro variables las Fortalezas y las Debilidades hacen referencia a los factores internos de la empresa, y precisamente por ello son los puntos sobre los que resulta más fácil trabajar y obtener resultados visibles a corto- medio plazo, ya que son elementos sobre los que se puede actuar directamente y sobre los que la empresa tiene control y capacidad de cambio.

Al contrario de las Oportunidades y Amenazas que hacen referencia a los factores externos que afectan a la empresa, y sobre los cuales existe por lo tanto menos capacidad de control ya que no dependen únicamente de las actuaciones de la empresa sino también del entorno en el que se mueve la misma. (SLNE, 2012, pág. 14)

2.3.15 Marketing Estratégico y Marketing Operativo

El **marketing estratégico** se refiere al análisis sistemático y permanente de las necesidades del mercado y al desarrollo de conceptos de productos rentables destinados a unos grupos de compradores específicos y que presentan cualidades distintivas que los diferencien de los competidores inmediatos, asegurando así al productor una ventaja competitiva duradera y defendible.

El **marketing operativo** es la organización de estrategias de venta y comunicación cuyo objetivo es dar a conocer a los compradores potenciales las cualidades distintivas de los productos ofrecidos. Ambos se complementan y le permiten a los emprendedores alcanzar sus objetivos y metas comerciales. (Schnarch, 2013, pág. 61)

2.3.16 Concepto y fines de la Promoción

La promoción es fundamentalmente **comunicación**. Es transmisión de información del vendedor al comprador, cuyo contenido se refiere al producto o la empresa que lo fabrica o vende. Se realiza a través de distintos medios —personales o impersonales— y su fin último es estimular la demanda. El hecho de que las actividades de promoción sean básicamente de comunicación ha influido en la tendencia actual a utilizar, cada vez más, el término comunicación, en lugar del de promoción. También se utiliza el término comunicación para evitar la confusión posible entre el concepto de promoción y el de uno de sus componentes, la promoción de ventas. La promoción también actúa sobre los

clientes actuales, recordando la existencia del producto y su comunicación integral de mercados: promoción y venta personal

La promoción, por tanto, tiene tres fines básicos:

- Informar.
- Persuadir.

— *Recordar*. (Santesmases, Valderrey, & Sánchez, 2014, págs. 285, 286)

2.3.17. Concepto de Publicidad

La publicidad es una forma de comunicación que la mercadotecnia utiliza como instrumento de promoción. Puede definirse por un conjunto de características que, a su vez, la diferencian de los restantes instrumentos promocionales -venta personal, relaciones públicas y promoción de ventas-. Así, la publicidad es toda transmisión de información impersonal y remunerada, efectuada a través de un medio de comunicación, dirigida a una audiencia meta, en la que se identifica el emisor, con una finalidad determinada, que, de forma inmediata o no, trata de estimular la demanda de un producto o de cambiar la opinión o el comportamiento del consumidor. (Santesmases, Valderrey, & Sánchez, 2014, pág. 309)

2.4. Marco Legal

La microempresa de Lavandería que tendrá sus instalaciones en el sector de Mucho Lote cuarta etapa, deberá cumplir con varios trámites legales para su implementación y operación entre ellos tenemos:

2.4.1 Requisitos Personas Naturales RUC – RISE (INSCRIPCIONES)

Requisitos de identificación del Contribuyente (Presentar el documento que aplique).

- ❖ Original de cédula de identidad, U Original y copia de Pasaporte vigente, y presentación del certificado de votación (último proceso electoral).

Requisitos de identificación de ubicación del domicilio y establecimientos.

Deberá presentar cualquiera de los siguientes requisitos:

- ❖ **Factura, planilla, comprobante de pago de servicios básicos:** Presentación del **original** (luz, agua, teléfono) así como de internet y televisión pagada **otorgados por empresas públicas** que brindan estos servicios. (El documento podrá constar a nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).
- ❖ **Factura o estados de cuenta de otros servicios:** Presentar original y **copia** de facturas o estados de cuenta correspondientes a telefonía fija o móvil, televisión pagada (TVCABLE, Aero cable, DIRECTV, o cualquier otro), servicio de internet **prestados por instituciones privadas**. (El documento podrá constar a nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).
- ❖ **Comprobante de pago de impuestos predial urbano o rural:** **Presentar original y copia**. (El documento solo podrá estar al nombre del contribuyente o de su cónyuge).
- ❖ **Estado de cuenta bancario o tarjeta de crédito:** **Presentar original y copia**. (El documento podrá constar a nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).
- ❖ **Contrato o factura de arrendamiento:** **Presentar original y copia**. Si el cánón de arrendamiento del contrato supera una Remuneración básica unificada deberá estar inscrito ante un notario. (El documento podrá constar a nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).
- ❖ **Patente municipal o Permiso de bomberos:** **Presentar original y copia**. (El documento solo podrá estar al nombre del contribuyente o de su cónyuge).
- ❖ **Contrato de Concesión Comercial o certificaciones de uso de locales u oficinas, otorgadas por administradores de centros comerciales, del municipio, de asociaciones de plazas y mercados u otros;** **Presentar original** (El documento solo podrá estar al nombre del contribuyente o de su cónyuge).
- ❖ **Escritura de compra-venta del inmueble o certificado del Registrador de la Propiedad:** **Presentar original y copia**. (El documento solo podrá estar al nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).
- ❖ **Notas de débito o notas de crédito emitidas por servicios básicos,** puede ser agua, luz o teléfono en la que debe constar la dirección: **Presentar original y copia**. (El documento solo podrá estar al nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).

- ❖ **Certificado de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio:** Presentar **original**. Se acepta únicamente si el predio no se encuentra catastrado, el cual debe constar a nombre del contribuyente.
- ❖ **Cualquier documento emitido por una entidad pública:** Presentar original y copia. (El documento solo podrá estar al nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).
- ❖ Si el contribuyente no tuviese ninguno de los documentos anteriores a nombre de él, se presentará como última instancia una carta de cesión gratuita del uso del bien inmueble, adjuntando copia de la planilla de cualquier servicio básico, estado de cuenta, escritura de compra-venta o contrato de arrendamiento (siempre que dentro del contrato no existiere una cláusula de impedimento de cesión de derechos).

Importante: En lo que se refiere a planillas, facturas, comprobantes, certificados y cartas de cesión podrán ser máximo de los 3 últimos meses.

Para toda inscripción o actualización debe indicar OBLIGATORIAMENTE UN CORREO ELECTRÓNICO.

2.4.2 Permisos Municipales

Estos son los pasos y requisitos que debes tener para sacar la Tasa de Habilitación para un nuevo local en Guayaquil. www.guayaquil.gob.ec

¿Qué es una Tasa de Habilitación? Es una obligación tributaria que debe de cumplir toda persona Natural o Jurídica que realiza una actividad económica dentro de un establecimiento de cualquier índole en el Cantón de Guayaquil, este es un documento mediante el cual la Muy Ilustre Municipalidad habilita el funcionamiento de un establecimiento que se encuentre en cumplimiento con las disposiciones establecidas en las Ordenanzas Municipales. En este documento se detalla la siguiente información:

- RUC
- Razón Social
- Dirección
- Actividad
- Código Catastral

- Medidas del establecimiento
- Nombre Comercial.

Primer Paso: Registrarse como usuario en la página WEB del Municipio de Guayaquil.

Ingresa a la página web del Municipio de Guayaquil:

En la sección “**SERVICIOS EN LÍNEA**”, de clic en el menú “**MI CUENTA**”, de clic en la opción **REGISTRATE**.

- Llene la información solicitada en el Formulario Electrónico de Registro. Verifique sus datos, especialmente la cuenta de **correo electrónico**, acepte el Acuerdo de Responsabilidad y de clic en el botón **REGISTRAR**.
- Le llegará a su correo electrónico un mensaje de **Confirmación de Pre-registro al Portal Web Municipal**, de clic sobre el enlace, escanee los documentos requeridos y suba la información solicitada al **Portal Web Municipal**.
- Una vez que complete su pre-registro, se realizará la revisión de sus datos y documentos escaneado, por ello, si usted se pre-registra en el horario de lunes a viernes hasta a 15:00, recibirá un mail con su usuario y clave de acceso en las siguientes dos horas laborables (*) del mismo día. Caso contrario deberá esperar su mail de confirmación al siguiente día laborable (*) 8:30 – 17:00.

Segundo Paso: Obtener la Consulta de Uso de Suelo

¿Qué es la Consulta de Uso de Suelo?

Es el documento que indicará inicialmente si la actividad solicitada es permisible y las condiciones adicionales con las cuales deberá cumplir el local.

¿Cómo se obtiene la Consulta de Uso de Suelo?

1. A través de la página WEB del Municipio (www.guayaquil.gob.ec) en la sección de **SERVICIOS EN LÍNEA**, sin necesidad de acercarse al Municipio.
2. A través de la ventanilla municipal #54 adjuntando los siguientes requisitos:
 - Tasa de Trámite por Servicios Técnicos Administrativos (valor \$2, comprar en la ventanilla de Ballén y Pichincha)

- Formulario de Solicitud de Consulta de Uso de Suelo (se lo recibe al comprar la Tasa de Trámite)

Nota: Este procedimiento a través de la Ventanilla Municipal #54 es circunstancial, posteriormente el trámite se lo efectuará en la ventanilla de la Dirección de Uso del Espacio y Vía Pública.

Importante: Para evitar demoras en el trámite, es conveniente que al recibir o imprimir el Uso de Suelo verifique: El código Catastral y La Actividad Económica.

Tercer Paso: Solicitud de la Tasa de Habilitación (El trámite lo puede realizar de su casa u oficina)

La solicitud se la efectúa a través de la Internet en la página del Municipio de Guayaquil, www.guayaquil.gob.ec en la Sección de “SERVICIOS EN LINEA”. Para acceder a este servicio previamente debe contar con su usuario y contraseña conforme a lo indicado en el Paso 1.

Previamente al ingreso de su solicitud debe verificar el cumplimiento de los siguientes requisitos básicos, los cuales serán valiosos o requeridos durante el ingreso de su solicitud:

- Registrar el establecimiento en el Servicios de Rentas Internas.
- Uso de Suelo Permitido para la Actividad Económica.
- Contar con el Certificado definitivo vigente del Benemérito Cuerpo de Bomberos.
- La Patente Municipal vigente.
- Solo el caso de que el establecimiento sea cedido o permitido su uso de manera gratuita, concesionado o arrendado; deberá presentar uno de los siguientes documentos:
 - Si el establecimiento es arrendado o concesionado con un canon mensual igual o mayor a un salario básico unificado deberá presentar:
 - Copia del contrato de arrendamiento con certificación de haber sido registrado ante un notario.

Si el establecimiento es arrendado o concesionado con un canon mensual menor a un salario básico unificado, o es cedido o permitido su uso de manera gratuita, el usuario deberá presentar uno de los siguientes requisitos:

- Copia simple del contrato de arrendamiento.
- Copia simple de la carta de autorización.
- Declaración Juramentada efectuada ante un notario, por parte del arrendador.

Nota: Para cualquiera de los casos anteriormente enunciados el usuario deberá presentar los respectivos documentos habilitantes de las personas que firman la carta de cesión o autorización, o de las personas que firman el contrato de concesión o arrendamiento, según el caso.

Cuarto Paso: Pago y Obtención de la Tasa de Habilitación

Dependiendo de las características específicas de su Solicitud de Tasa de Habilitación puede que al culminar de ingresar los datos se presente alguna de las siguientes situaciones:

- Su trámite puede ser aprobado de manera automática a través de la página <http://www.guayaquil.gob.ec/>, y de manera inmediata se generará la Impresión de Orden de Pago, posteriormente deberá efectuar el pago del mismo a través de las Cajas de Recaudación de la Dirección Financiera para la obtención de su Tasa de Habilitación.
- Su trámite puede ser enviado para la revisión de la Jefatura de Tasa de Habilitación, generándose un número de trámite al cual deberá efectuar el correspondiente seguimiento a través de la sección de Solicitudes Realizadas de Tasa de habilitación en el área de Servicios en Línea de la Página <http://www.guayaquil.gob.ec/>, de la M.I. Municipalidad de Guayaquil.

2.4.3 Permiso del Benemérito Cuerpo de Bomberos.

Obtención de la Tasa de Servicios contra incendios por primera vez.

- Si el trámite lo realiza personalmente, deberá traer copia de la cédula de ciudadanía. En caso que lo realice otra persona deberá adjuntar una autorización por escrito simple, con fotocopia de cédula de quien autoriza y del autorizado.
- Copia completa y de fecha actual del RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
- Copia de Consulta de Uso de Suelo otorgada por la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.
- Copia del último pago del impuesto predial.

Capítulo III

Metodología de la Investigación

3.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación que se desarrolló en el proyecto fue de tipo descriptivo, ya que se buscó tener un conocimiento real del sector en que se implantaría la lavandería, así como también reconocer el público objetivo, posicionamiento de la competencia, estrategias, entre otros. Es decir, la descripción del funcionamiento del servicio a ofrecer.

3.2 Enfoque de la Investigación

La investigación estuvo basada bajo un enfoque cualitativo, en la que se utilizó recolección de datos para descubrir y probar la idea a defender en su proceso de interpretación, con detalles y experiencias del entorno en que viven los habitantes del Sector de la Cuarta Etapa. El enfoque cuantitativo se basó en números para determinar, analizar y comprobar la información de los datos y valores cuantificables.

3.3 Técnicas de Investigación

La técnica que se utilizó fue la encuesta:

La **encuesta** constituye un medio fundamental para obtener información en investigación comercial. Hay varios métodos de llevar a cabo una encuesta: de forma personal, por correo, por teléfono, a través de Internet y del correo electrónico.

La técnica que se utilizó para este proyecto fue la encuesta, ya que por medio de ella se logró obtener información para la elaboración del plan de negocios y así implementar estrategias para la implementación del negocio.

3.4 Población y Muestra

La población es un conjunto de todos los elementos que nos interesan y a estos elementos los definimos como unidades de estudio. La muestra, al ser una parte de la población, es un subconjunto de los elementos que nos interesan estudiar: es un subconjunto de la población. Este razonamiento básico nos hace pensar que para construir una muestra

debemos seleccionar a algunos elementos de la población y, ciertamente, esto es así en la mayoría de los casos; pero, no siempre. (Supo, 2014, pág. 7)

En la Cuarta Etapa de Mucho Lote existe un total de 65 manzanas que constan desde la manzana 2.497 a la 2.560. De las cuales hay 28 manzanas constan 32 casas, 24 manzanas constan 30 casas, 3 manzanas constan 20 casas y 3 manzanas constan 22casas, y 7 manzanas que se las ha distribuido para parques.

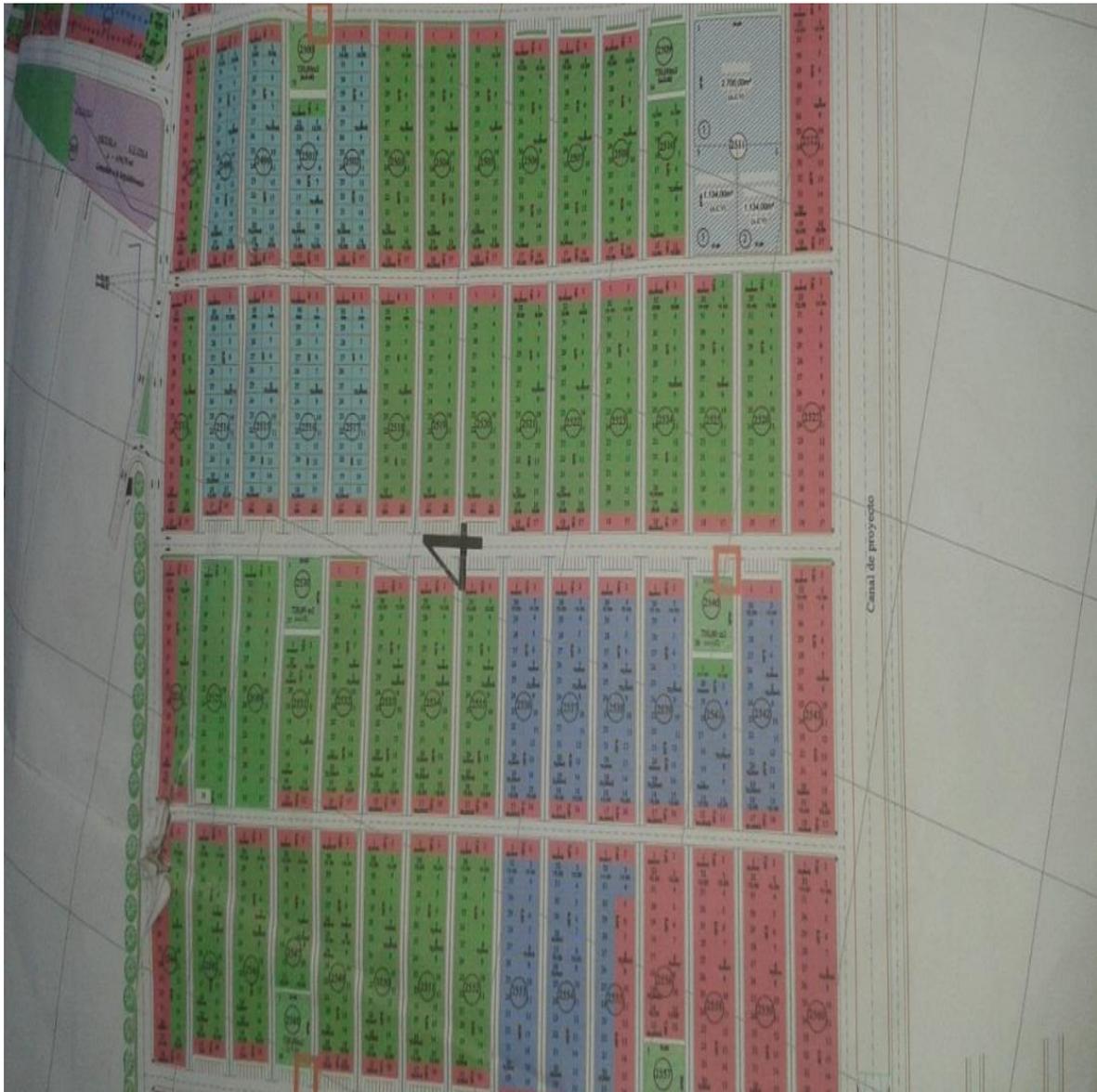


Figura 1: Croquis de la Cuarta Etapa de Mucho Lote I.

Fuente: M.I. Municipalidad de Guayaquil.

Para determinar la muestra de la población se utilizan diversas fórmulas entre ellas tenemos:

Fórmula para determinar la muestra poblacional.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{(N-1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza = 95% = 1,96

N= Población de estudio =...

e= Error de estimación = 0,05

p= Probabilidad de éxito = 0,5

q= Probabilidad de fracaso = 0,5

Para obtener los datos sea hecho el cálculo de la siguiente manera:

En la Cuarta Etapa existen:

- 28 Manzanas con 32 casas que dan un total de 896 casas.
- 24 Manzanas con 30 casas que dan un total de 720 casas.
- 3 Manzanas con 20 casas que dan un total de 60 casas.
- 3 Manzanas con 22 casas que dan un total de 66 casas.

El cálculo total de casas en la cuarta etapa es de 1.742 casas.

Según el último Censo Poblacional el promedio de personas por hogar en el 2010 es de 3,8 habitantes, es decir 4 habitantes.

Para obtener la población de estudio lo hemos tomado de la siguiente manera:

1742 casas X 4 habitantes = 6.968 habitantes por casa, estimación promedio de los habitantes del sector de Mucho Lote Cuarta Etapa.

Fórmula:

$$n = \frac{6.968 * 1,96^2 * 0,5 * (1-0,5)}{(6.968-1) * 0,05^2 + 1,96^2 * 0,5 * (1-0,5)}$$

$$n = \frac{6.968 * 3,8416 * 0,5 * 0,5}{6.967 * 0,0025 + 3,8416 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{6.692}{17,4175 + 0,9604}$$

$$n = \frac{6.692}{18,3779}$$

$$n = 364$$

3.5 Resultados obtenidos por la encuesta aplicada.

1.- ¿Utiliza usted el servicio de lavandería?

- Si contesta (SI) pasa a la pregunta 3.
- Si contesta (NO) pasa a la pregunta 2.

Tabla 1: Utiliza el servicio de lavandería.

OPCIONES	DATOS	PORCENTAJES
SI	150	41%
NO	214	59%
Total	364	100%

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

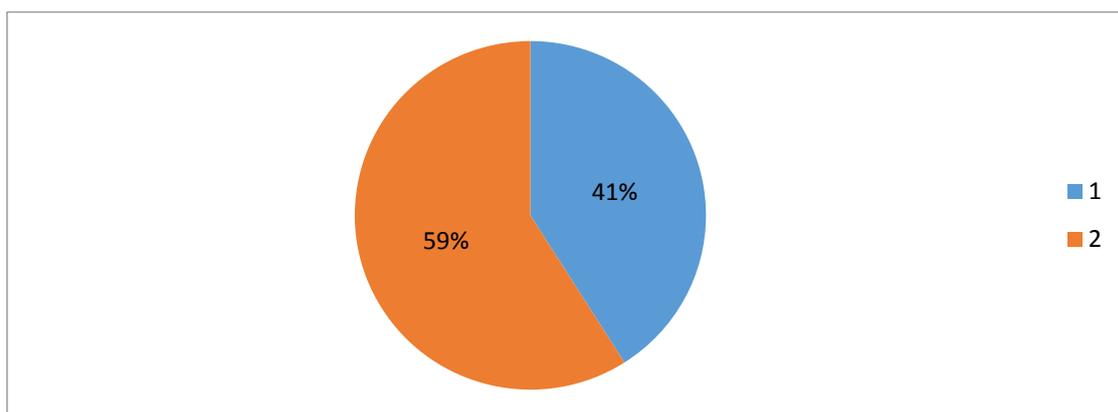


Figura 2: Utiliza el servicio de lavandería.

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Análisis: Mediante esta información determinamos que el 41% utilizan el servicio de lavandería por comodidad y tiempo y el 59% no utilizan el servicio de lavandería porque no hay una cerca de su domicilio.

2.- ¿Cuál ha sido el motivo por el cual no ha utilizado este servicio?

Tabla 2: Motivo por el cual no ha utilizado este servicio.

OPCIONES	DATOS	PORCENTAJE
Por costo	47	22%
Por distancia	70	33%
Por desconfianza	40	19%
Porque tiene lavadora	57	26%
Total	214	100%

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

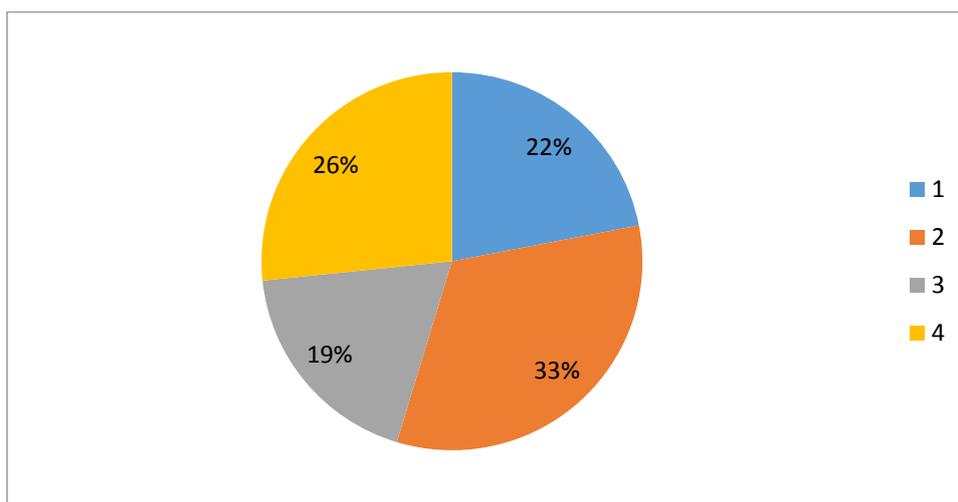


Figura 3: Motivo por el cual no ha utilizado este servicio.

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Análisis: En esta pregunta se determinó que el 22% no utiliza este servicio por costo, el 33% por distancia, el 19% por desconfianza y el 26% porque tienen lavadora.

3.- ¿Con qué frecuencia lleva a lavar su ropa?

Tabla 3: Frecuencia en que lleva a lavar su ropa.

OPCIONES	DATOS	PORCENTAJE
Diario	20	13%
Semanal	80	54%
Quincenal	50	33%
Total	150	100%

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

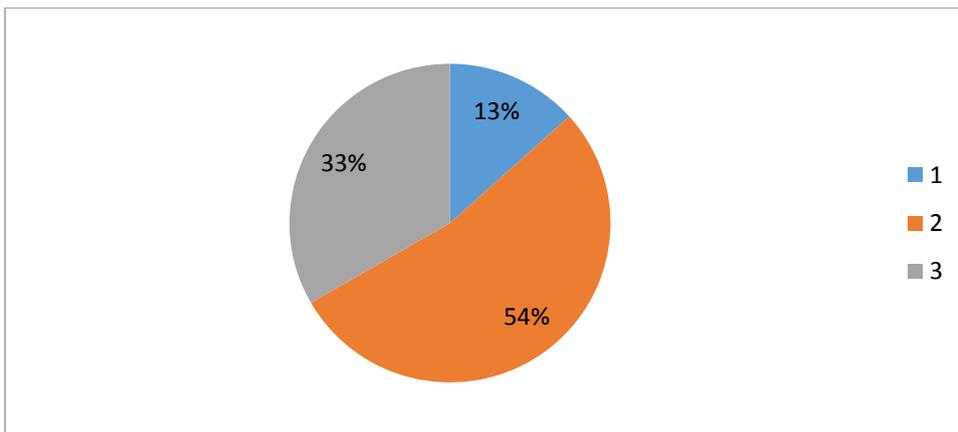


Figura 4: Frecuencia en que lleva a lavar su ropa.

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Análisis: Este análisis nos indica que el 54% de la población lleva sus prendas a lavar semanalmente, como segundo indicador el 33% quincenalmente y el 13% diariamente.

4.- ¿En el lugar que usted reside existen lavanderías?

Tabla 4: En lugar que reside existen lavanderías.

OPCIONES	DATOS	PORCENTAJES
SI	163	45%
NO	201	55%
Total	364	100%

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

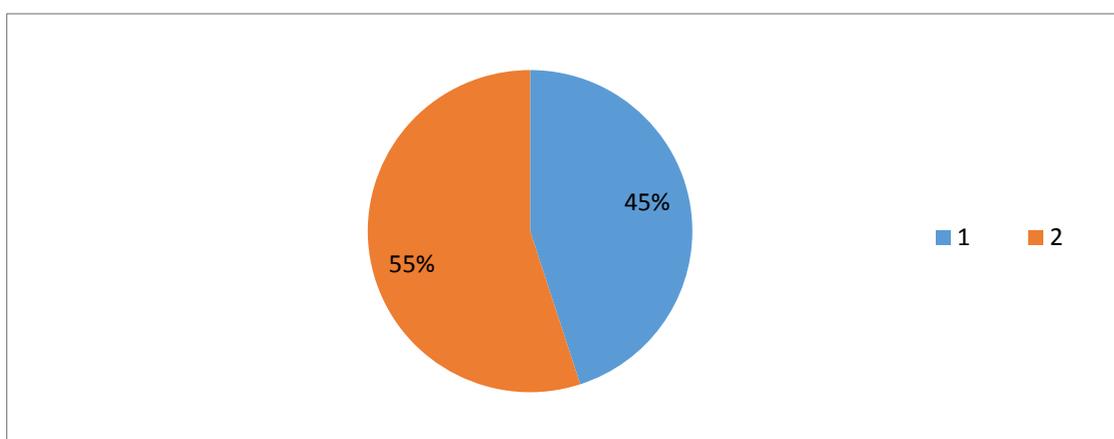


Figura 5: En lugar que reside existen lavanderías.

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Análisis: Por medio de esta pregunta los habitantes del sector dijeron que el 45% si hay lavanderías cerca y el 55% de los habitantes del sector dijeron que no hay lavanderías cerca.

5.- ¿Cuánto presupuestaría mensualmente en lo que respecta el lavado de ropa?

Tabla 5: Presupuestaría mensualmente en lo que respecta el lavado de ropa.

OPCIONES	DATOS	PORCENTAJE
\$0,00 a \$5,00	16	11%
\$5,00 a \$10,00	27	18%
\$10,00 a \$15,00	44	29%
\$15,00 a \$20,00	63	42%
Total	150	100%

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

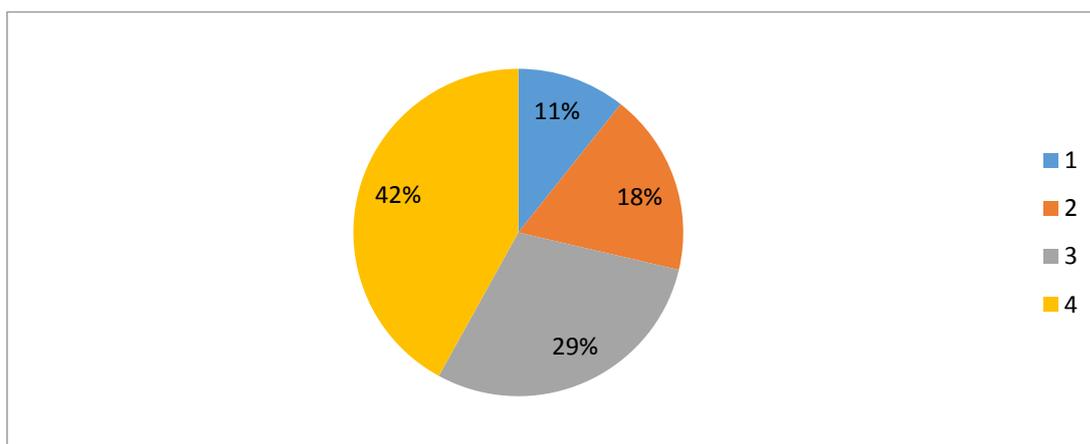


Figura 6: Presupuestaría mensualmente en lo que respecta el lavado de ropa.

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Análisis: En este gráfico se establece gráficamente que el porcentaje mayor de la población gastan en lavar de \$15,00 a \$20,00 al mes.

6.- ¿Le gustaría que el servicio de lavandería se encuentre disponible todos los días de la semana?

Tabla 6: Le gustaría que el servicio de lavandería se encuentre disponible todos los días de la semana.

OPCIONES	DATOS	PORCENTAJE
SI	145	97%
NO	5	3%
Total	150	100%

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

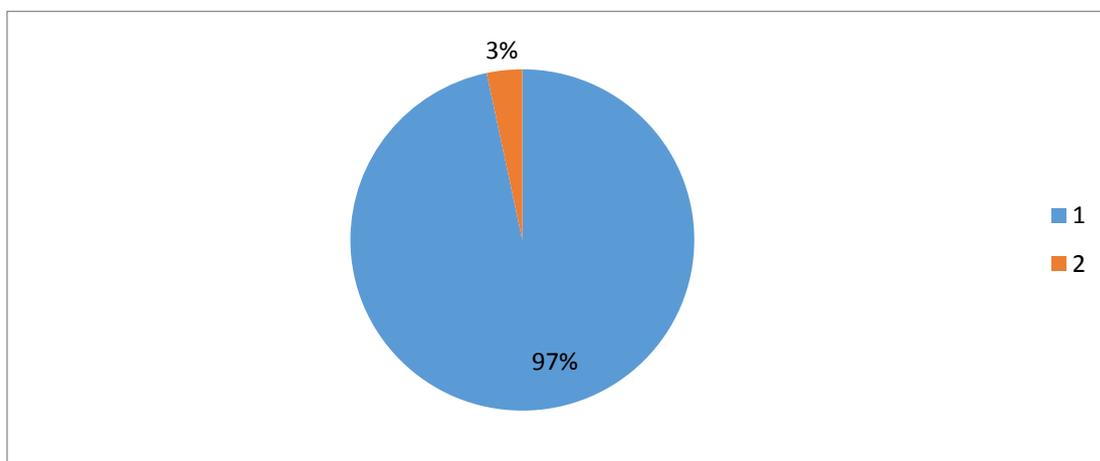


Figura 7: Le gustaría que el servicio de lavandería se encuentre disponible todos los días de la semana.

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Análisis: Mediante esta pregunta se establece que el 97% de la población si le gustaría que en la lavandería se labore todos los días para su comodidad y tiempo y el 3% no le importaría que labore todos los días.

7.- ¿Cuál de estos servicios le gustaría que tenga la lavandería en un futuro?

Tabla 7: De estos servicios cual le gustaría que tenga la lavandería en un futuro.

OPCIONES	DATOS	PORCENTAJE
Entrega a domicilio	63	42%
Recepción desde domicilio	64	43%
Alquiler de máquinas	23	15%
Total	150	100%

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

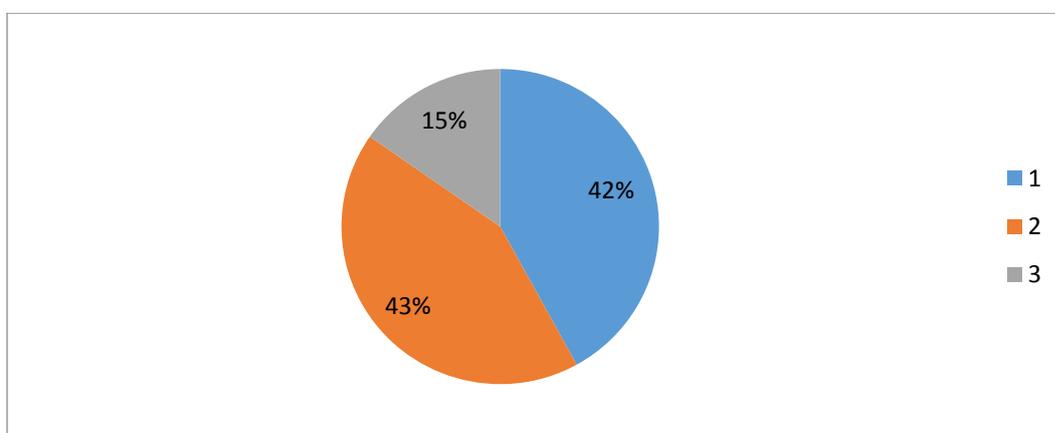


Figura 8: De estos servicios cual le gustaría que tenga la lavandería en un futuro.

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Análisis: Este gráfico nos permite visualizar que el 42% le gustaría el servicio de entrega a domicilio, el 43% le gustaría el servicio de recepción desde domicilio, y el 15% le gustaría el alquiler de máquinas.

8.- ¿Si utilizara el servicio de lavandería que prendas llevaría a lavar?

Tabla 8: Si utilizara el servicio de lavandería que prendas llevaría a lavar.

OPCIONES	DATOS	PORCENTAJE
Ropa pesada (colchas, edredones, cubrecamas)	33	22%
Ropa doméstica (sábanas, fundas para almohadas, cortinas, etc.)	20	13%
todo tipo de ropa	97	65%
Total	150	100%

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

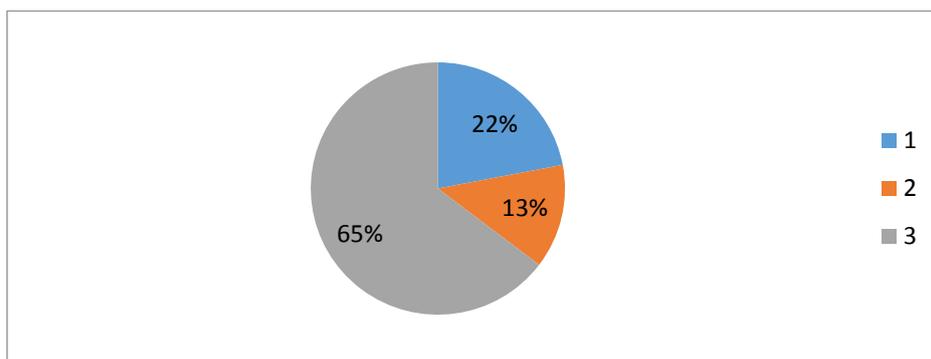


Figura 9: Si utilizara el servicio de lavandería que prendas llevaría a lavar.

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Análisis: Este gráfico nos permite determinar que el 22% llevaría a lavar ropa pesada, el 13% llevaría a lavar ropa doméstica y la mayoría de la población que es el 65% llevaría a lavar todo tipo de ropa.

9.- ¿Cree usted que debería de existir más negocios que ofrezcan el servicio de lavandería por su sector?

Tabla 9: Debería de existir más negocios que ofrezcan el servicio de lavandería por su sector.

OPCIONES	DATOS	PORCENTAJE
SI	135	91%
NO	15	9%
Total	150	100%

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

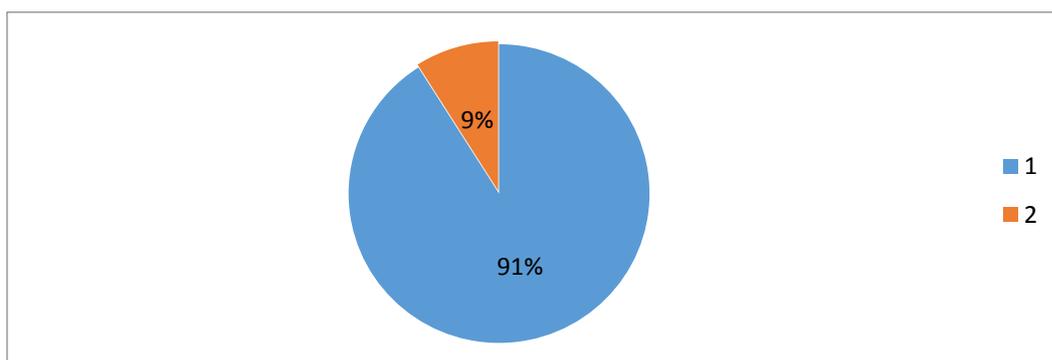


Figura 10: Debería de existir más negocios que ofrezcan el servicio de lavandería por su sector.

Fuente: Habitantes de la Cuarta Etapa de Mucho Lote.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Análisis: Mediante esta información determinamos que el 91% de los habitantes del sector de la cuarta etapa opinan que si debería de existir negocios que ofrezcan este servicio y el 9% le da igual que exista o no exista negocios que ofrezcan este servicio.

Capítulo IV

Propuesta

4.1 Propuesta del Plan de Negocios

El tema propuesto “Plan de Negocios para la creación de una microempresa de lavandería en el Sector de Mucho Lote, de la ciudad de Guayaquil”, es un proyecto de lavado y secado de ropa, que estará ubicado en el sector de Mucho Lote I en la Cuarta Etapa. Este proyecto va dar solución a un problema existente, que debido al espacio reducido, en lo que respecta al patio se convierte muy molesto realizar esta actividad doméstica, además que por la vida acelerada que ahora tanto el padre como la madre tienen que laborar, les queda poco tiempo al día para poder realizar las labores domésticas, de allí de contar con un local que ofrezca este tipo de servicio que satisfaga las necesidades que se encuentra en la actualidad.

La situación económica de algunos hogares no les permite contratar con una persona que realice las actividades domésticas como son: cocinar para los miembros del hogar, asear la casa, lavar las prendas de vestir sean estas las de uso para la oficina, la ropa que normalmente utilizamos para pasar cómodo en la casa, sábanas, cortinas, y especialmente la ropa de los niños que son los que más prendas ensucian en el día, planchar, y otras actividades que se realizan en el hogar.

El sueldo básico para una trabajadora doméstica es de \$375,00 sin contar las vacaciones, décimos y afiliación. Por esta razón en la mayoría de los casos los miembros del hogar evitan contratar a una trabajadora doméstica y esto hace que el tiempo que les quede libre como son los fines de semana les toque realizar las actividades del hogar.

De allí está la función de la Lavandería, el ahorro de tiempo del lavado de ropa para los habitantes del sector de Mucho Lote Cuarta Etapa. La tranquilidad de tener un trabajo menos que realizar en el hogar, además de crear fuente de trabajo.

La inversión del proyecto no es muy alto, para la instalación y adquisición de equipos serán financiados a través de un Microcrédito de Consumo y Servicio en el BanEcuador con una tasa de interés del 15% a dos años plazos, el monto del préstamo será de \$8.500,00.

4.2 Descripción del Proyecto

4.2.1 Nombre de la Empresa

El nombre de la empresa es muy importante ya que es la carta de presentación, deberá ser llamativo para atraer la atención a los clientes, el logotipo de la empresa deberá ser atractivo ya que por medio este, los futuros clientes reconocerán el establecimiento.

Ejemplo: Lavandería ARIC, dedicado al lavado y secado de sus prendas.

El nombre ARIC: Son las iniciales del nombre de mi hijo.



Figura 11: Logo de la Lavandería.
Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.2.2 Ubicación

La ubicación de la Lavandería estará en una calle principal en donde hay mucha actividad económica por motivo que pasa el alimentador de la Metrovía y líneas de buses como son la 70, 165, 135, 131 A1, 143, a sus alrededores hay locales como la farmacia Sana Sana, tiendas de abarrotes, lubricadora, bazar, asadero de pollos, lavadoras de carros, guardería, etc.

4.2.3 Slogan

El slogan para una empresa debe ser atractivo, interesante, fácil de recordar y a su vez que impacte al público para que utilicen o adquieran el producto y servicio que brinda.

El slogan del negocio es “**ANTES** la ropa sucia se lavaba en casa **AHORA** la ropa sucia se lava en **ARIC LAVANDERIA**”.

4.2.4 Misión

La misión de la Lavandería ARIC es brindar un servicio de lavado y secado de calidad, usando equipos modernos y personal capacitado para realizar esta actividad. Brindando un buen servicio y el mejor trato al cliente.

4.2.5 Visión

La visión de la Lavandería ARIC es llegar a ser líder en el Sector de Mucho Lote Cuarta Etapa y una nueva sucursal en la Etapa Uno y en la ciudadela Las Orquídeas con una proyección a cinco años.

4.2.6 Valores

Dentro de los valores de la empresa se destacan los siguientes:

- Respeto
- Honestidad
- Confianza
- Perseverancia

4.2.7 Objetivos Estratégicos de la Empresa

- Posicionarse en el mercado de Mucho Lote Cuarta Etapa como los mejores en servicios.

- Marcar la diferencia enfocándose en la atención al cliente.
- Captar el mercado contando con máquinas de buena calidad.

4.3 FODA o DAFO

Fortaleza

- Contar con máquinas de buena calidad.
- Ubicación estratégica del local.
- Infraestructura adecuada.
- Personal capacitado en atención al cliente.

Oportunidades

- En el sector no hay competencia cercana.
- Las personas que viven a los alrededores del local laboran todo el día.
- No se necesita de mucha inversión.

Debilidades

- Negocio nuevo.
- Desconfianza por el servicio de lavado.

Amenaza

- Las familias que poseen lavadora y secadora
- Familias que tienen empleada doméstica.

4.14 Mercado Meta

La segmentación del mercado está enfocada por la situación geográfica, demográfica conductual:

Geográfica: Ciudadela Mucho Lote I Etapa 4, perteneciente a la zona norte de la ciudad de Guayaquil.

Demográfica: Identidad de género desde todas las edades.

Conductual: Personas que recurren al uso de lavado de ropa en lavanderías.

4.5 Publicidad y precio

La estrategia que se implementara en este plan de negocio será el marketing operativo, este se lo realizará por medio de una organización estratégica de venta es decir vender nuestro servicio dar a conocer a nuestros futuros cliente, la calidad de nuestras maquinas. Se utilizarán además redes sociales como Facebook e Instagram. Promociones mensuales para entusiasmar a nuestra futura clientela y ésta a su vez hacernos propaganda del servicio que se brinda.

- El correo electrónico: [lavandería.aric@hotmail.com](mailto:lavanderia.aric@hotmail.com).
- Dirección de Facebook: Lavandería ARIC.

Para promover el servicio de lavado y secado el valor será de \$3,50, que incluye 20 prendas (camisetas, camisas, blusas, shorts, pantalones casuales y pantalones jeans). Con respecto a toallas grandes, juegos de sábanas serán de 10 prendas por los \$3,50. Las prendas de bebés y de niños serán de 40 prendas.

4.6 Proyección del Servicio de Lavado y Secado

La proyección del Servicio de Lavado y Secado se tomó en consideración las 1.742 casas que hay en la Cuarta Etapa multiplicado con el promedio de 4 habitantes por casa, según el último Censo Poblacional esto nos da un total de 6.968 habitantes en la Cuarta Etapa. Para determinar la demanda del uso de la lavandería se calculará el 5% de habitantes del Sector, es decir de 6.968 habitantes de la Cuarta Etapa el 5% nos da como resultado 348 habitantes por 4 veces al mes que lleven a lavar sus prendas, a este valor se divide para 26 días que se trabajará da un total de 54 lavadas diarias.

Tabla 10: Proyección del Servicio de Lavado y Secado

Proyección mensual del Servicio de Lavado y Secado						
Equipo	Unidad	Demanda Diaria	Días Laborado	Demanda Mensual	Precio por Servicio	Total Ingreso Mensual
Maquinas	10	54	26	1404	\$3,50	\$4.914,00
Total						\$4.914,00

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Tabla 11: Proyección del Servicio de Lavado y Secado por los 5 años.

Proyección Anual Demanda e Ingreso - Servicio de lavado y secado					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Demanda	16848	17690	18575	19504	20479
Ingreso Proyectado	\$ 58.968,00	\$ 61.916,40	\$ 65.012,22	\$ 68.262,83	\$ 71.675,97

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.7 Diseño de la estructura del local.

Tabla 12: Diseño de la estructura del local.

LAVADORA	LAVADORA	LAVADORA	LAVADORA	LAVADORA	BAÑO
MESA PARA CONTAR Y DOBLAR PRENDAS					ESCRITORIO
SECADORA	SECADORA	SECADORA	SECADORA	SECADORA	

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.8 Horario de Atención

La Lavandería ARIC brindará los servicios de lavado 6 días a la semana estos son:

Miércoles a Lunes de 8:00AM a 20:00PM.

4.9 Organigrama como empresa

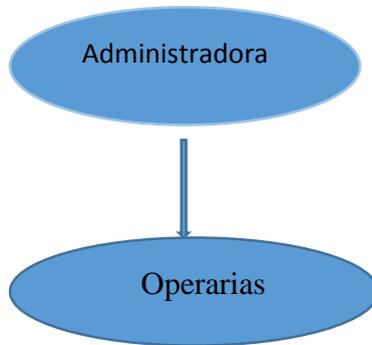


Figura 12: Organigrama como empresa

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Administradora: Es la persona que se encargará de realizar la supervisión de las actividades de la empresa.

Operarias: Son las personas encargadas de la captación de prendas, proceso de lavado y secado, etc.

4.10 Diagrama de Proceso

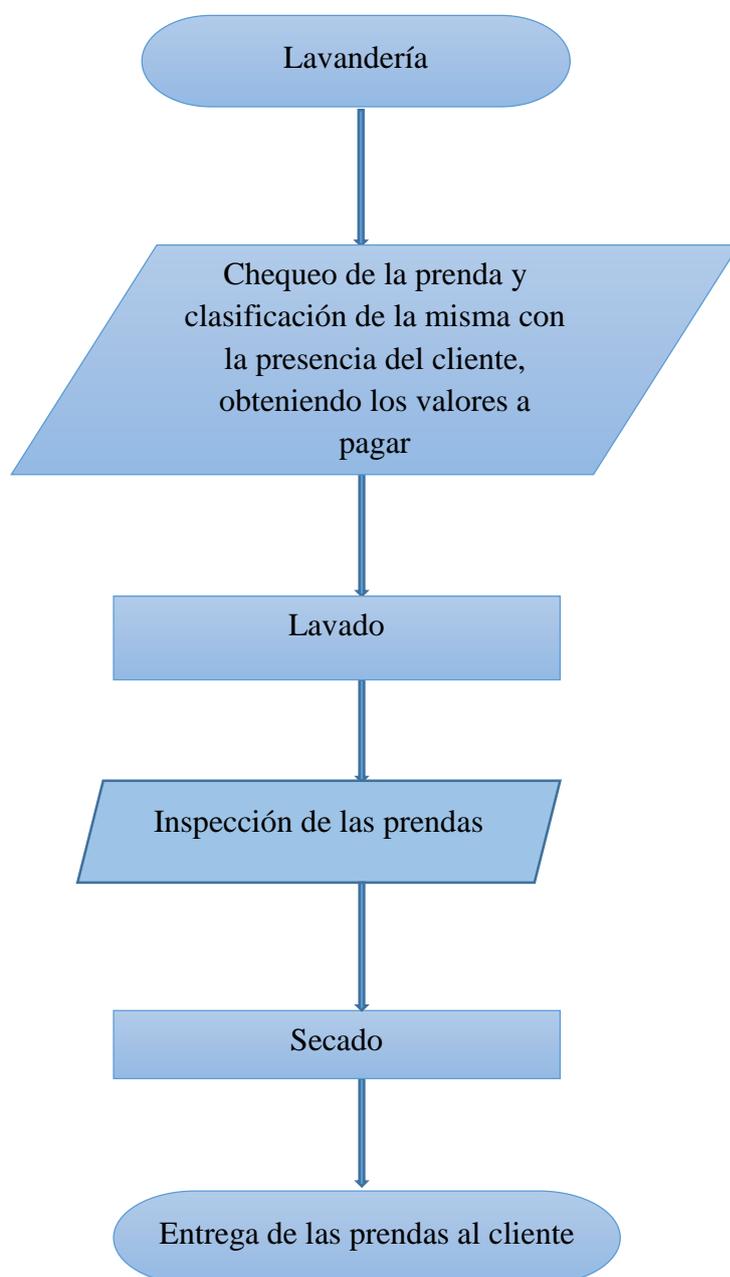


Figura 13: Diagrama de Proceso.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

En el Diagrama de Proceso inicia en la Lavandería, en el segundo proceso el personal de la lavandería frente al cliente cuenta las prendas que se va a lavar, se chequea aquí si las prendas están manchadas con tinta o tienen otro daño (quemada o hueco), y se les da el valor a pagar. Se sigue con el lavado revisión de las prendas para verificar que estén bien

lavadas, luego pasa al secado, la responsabilidad del personal de la lavandería es tener las prendas bien limpias y dobladas. El último proceso es la entrega de las prendas al cliente.

4.11 Manual de Funciones

4.11.1 Requisitos para el Cargo del Administrador(a)

Tabla 13: Requisitos para el Cargo del Administrador(a)

Requisitos para el Administrador(a)	
Cargo:	Administrador/a
Jefe Inmediato:	Propietario/a
Número de Cargos:	Dos
Funciones:	
1.-Administrar correctamente el funcionamiento de la lavandería. 2.-Supervisar el trabajo del operario/a. 3.- Atender personalmente a los clientes. 4.- Llevar el control diario de los ingresos de la lavandería. 5.- Desarrollar estrategias para incrementar el servicio de lavado. 6.- Establecer metas mensuales.	
Requisitos:	
Título	Ingeniero(a) Comercial, Administrador(a) de empresas, carreras afines.
Edad:	25 a 45 años de edad
Sexo:	Indistinto
Habilidades:	Proactivo, sociable, responsable, habilidad administrativa y financiera.
Experiencia:	Mínimo 1 años en funciones a fines

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.11.2 Requisitos para el Cargo del Operario(a)

Tabla 14: Requisitos para el Cargo del Operario(a)

Requisitos para el Operario(a)	
Cargo:	Operario(a)
Jefe Inmediato:	Administrador(a)
Funciones: 1.- Realizar el servicio de limpieza del local. 2.- Realizar el lavado, secado y doblado de las prendas. 3.- Ayudar en el control de los insumos del local.	
Requisitos:	
Título	Bachiller
Edad:	18 a 35 años de edad
Sexo:	Indistinto
Habilidades:	Proactivo, sociable, responsable, honesto y puntual.
Experiencia:	Mínimo 1 años en lavanderías.

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12 Análisis Financiero

Para comprobar si el negocio es rentable o no, se realizará un análisis financiero.

4.12.1 Inversión del proyecto

Esto incluye los Activos Fijos con un monto de \$ 8.409,60 que servirán para el funcionamiento de la lavandería, el Capital de Trabajo de \$ 2.800,00 este se utilizará para cubrir la puesta en marcha del negocio.

Tabla 15: Inversión del Proyecto

Inversión del Proyecto		
Suministros		\$ 8.409,60
Muebles y Equipo de Oficina	\$1.130,00	
Equipo de Computación	\$ 370,00	
Maquinaria y Equipo	<u>\$6.909,60</u>	
Capital de Trabajo		\$ 2.800,00
Arriendo del Local	\$ 900,00	
Materia Prima	\$ 500,00	
Electricista	\$ 600,00	
Albañil	\$ 400,00	
Servicios Básicos	<u>\$ 400,00</u>	
Total de la Inversión		\$ 11.209,60

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.2 Financiamiento del proyecto

Para el financiamiento del mismo se solicitará un microcrédito de consumo y servicios al BanEcuador el cual financiará el 76% de la inversión total del proyecto.

Tabla 16: Financiamiento del Proyecto.

Financiamiento del proyecto		
Aporte Financiado	76%	\$ 8.500,00
Aporte Propio	24%	\$ 2.709,60
Inversión Total		\$11.209,60

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.3 Tasa de Interés.

El proyecto se realizará con un préstamo de microcrédito de consumo y servicios al BanEcuador el cual la Tasa de interés anual es del 15% a dos años plazo.

Tabla 17: Tasa de Interés Anual de un Microcrédito de Consumo y Servicios

Tasa de Interés	
Tasa de Interés Anual del préstamo	15%

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.4 Tabla de Amortización

Inversión Inicial	\$11.209,60
Financiamiento	76%
Capital	\$8.500,00
Plazo	24 meses
Tasa	1,34%
Pago	-416,51

Tabla 18: Tabla de Amortización.

Periodo	Amortización Capital	Interés	Pago	Capital
0				8.500,00
1	302,61	113,90	416,51	8.197,39
2	306,67	109,85	416,51	7.890,72
3	310,78	105,74	416,51	7.579,95
4	314,94	101,57	416,51	7.265,01
5	319,16	97,35	416,51	6.945,85
6	323,44	93,07	416,51	6.622,41
7	327,77	88,74	416,51	6.294,64

8	332,16	84,35	416,51	5.962,47
9	336,61	79,90	416,51	5.625,86
10	341,12	75,39	416,51	5.284,74
11	345,70	70,82	416,51	4.939,04
12	350,33	66,18	416,51	4.588,71
13	355,02	61,49	416,51	4.233,69
14	359,78	56,73	416,51	3.873,91
15	364,60	51,91	416,51	3.509,31
16	369,49	47,02	416,51	3.139,82
17	374,44	42,07	416,51	2.765,38
18	379,46	37,06	416,51	2.385,93
19	384,54	31,97	416,51	2.001,39
20	389,69	26,82	416,51	1.611,69
21	394,91	21,60	416,51	1.216,78
22	400,21	16,30	416,51	816,57
23	405,57	10,94	416,51	411,00
24	411,00	5,51	416,51	0,00

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.5 Activos Fijos

Los activos fijos son los equipos, muebles y maquinarias necesarios para el funcionamiento del negocio.

Tabla 19: Activos Fijos

Lavandería ARIC			
Activos Fijos			
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo Total
	<u>Muebles y Equipo de Oficina</u>		
1	Escritorio	\$150,00	\$150,00
3	Sillas	\$50,00	\$150,00
1	Dispensador de agua	\$200,00	\$200,00
1	Archivador	\$90,00	\$90,00
1	Mesa plástica grande	\$50,00	\$50,00
2	Repisas metálicas	\$80,00	\$160,00
2	Ventilador de tumbado orbital	\$65,00	\$130,00
1	Caja Registradora	\$200,00	<u>\$200,00</u>

	Total de Muebles y Equipo de Oficina		\$1.130,00
	<u>Equipo de Computación</u>		
1	Computadora de escritorio	\$300,00	\$300,00
1	Impresora	\$70,00	\$70,00
	Total de Equipo de Computación		\$370,00
	<u>Maquinaria y Equipo</u>		
5	Lavadoras WRP 17KG	\$720,21	\$3.601,05
5	Secadoras WRP 18KG Gas	\$576,21	\$2.881,05
5	Cilindros de gas industrial	\$81,50	\$407,50
5	Válvulas de cilindro de Gas industrial	\$4,00	\$20,00
	Total de Maquinaria y Equipo		\$6.909,60
	Total de Propiedad, planta y equipo		\$8.409,60

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.6 Depreciación

En la depreciación se utiliza el método de línea recta, de los cuales muebles y equipo de oficina se deprecian a 10 años al 10%, equipo de computación se deprecian a 3 años al 33% y las máquinas como son las lavadoras y secadoras se deprecian a 10 años al 10%, los cilindros de gas y las válvulas para el cilindro de gas tienen una vida útil de 10 años.

Tabla 20: Depreciación de Activos Fijos

Lavandería ARIC							
Activos Fijos							
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo Histórico	Vida Útil (años)	% Deprec. Anual	20% Valor Residual	Deprec. Anual
	Muebles y Equipo de Oficina						
1	Escritorio	\$150,00	\$150,00	10	10%	\$30,00	\$12,00
3	Sillas	\$50,00	\$150,00	10	10%	\$30,00	\$12,00
1	Dispensador de agua	\$200,00	\$200,00	10	10%	\$40,00	\$16,00
1	Archivador	\$90,00	\$90,00	10	10%	\$18,00	\$7,20
1	Mesa plástica grande	\$50,00	\$50,00	10	10%	\$10,00	\$4,00
2	Repisas metálicas	\$80,00	\$160,00	10	10%	\$32,00	\$12,80
2	Ventilador de tumbado orbital	\$65,00	\$130,00	10	10%	\$26,00	\$10,40
1	Caja Registradora	\$200,00	\$200,00	10	10%	\$40,00	\$16,00
	Total de Muebles y Equipo de Oficina		\$1.130,00			\$226,00	\$90,40
	Equipo de Computación						
1	Computadora de escritorio	\$300,00	\$300,00	3	33%	\$60,00	\$79,99
1	Impresora	\$70,00	\$70,00	3	33%	\$14,00	\$18,66
	Total de Equipo de Computación		\$370,00			\$74,00	\$98,66
	Maquinaria y Equipo						
5	Lavadoras WRP 17KG	\$720,21	\$3.601,05	10	10%	\$720,21	\$288,08
5	Secadoras WRP 18KG Gas	\$576,21	\$2.881,05	10	10%	\$576,21	\$230,48
5	Cilindros de gas industrial	\$81,50	\$407,50	10	10%	\$81,50	\$32,60
5	Válvulas de cilindro de Gas industrial	\$4,00	\$20,00	10	10%	\$4,00	\$1,60
	Total de Maquinaria y Equipo		\$6.909,60			\$1.381,92	\$552,77
	Total de Propiedad, planta y equipo		\$8.409,60			\$1.681,92	\$741,82

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Tabla 21: Depreciación proyectada por los 5 años.

Lavandería ARIC								
Activos Fijos								
Depreciación	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Años falt	V.R.	Total
Muebles y Equipo de Oficina	\$90,40	\$90,40	\$90,40	\$90,40	\$90,40	\$452,00	\$226,00	\$1.130,00
Equipo de Computación	\$98,66	\$98,66	\$98,66	0	0	0	\$74,00	\$369,97
Maquinaria y Equipo	\$552,77	\$552,77	\$552,77	\$552,77	\$552,77	\$2.763,84	\$1.381,92	\$6.909,60
Total	\$741,82	\$741,82	\$741,82	\$643,17	\$643,17	\$3.215,84	\$1.681,92	\$8.409,57

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.7 Costos Indirectos

Para el desempeño de la empresa se utilizan gastos indirectos que son necesarios para el desempeño de las actividades pero que no se relacionan directamente al proceso de lavado, dando un valor de \$ 3.997,00.

Tabla 22: Costos Indirecto

Costos Indirectos		
Descripción	Costo Mensual	Costo Anual
Arriendo	\$300,00	\$3.600,00
Gastos de limpieza para el local		\$50,00
Uniforme		\$60,00
Funda plástica grande (1 rollo de 50 unid.)	\$21,00	\$252,00
Publicidad y propaganda	-	\$35,00
Total Costos Indirectos		\$ 3.997,00

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.8 Costos de Materia Prima

Para determinar el Costo de Materia Prima se utilizará: El detergente que se adquirirá en saco de 50 Kilos por un costo de \$ 61,50 de los cuales se utilizará 130 gramos por lavada que equivale a 352 lavadas, para el promedio de 54 lavadas diarias y al mes de 1.404 lavadas al mes se utilizará 4 sacos por un valor total de \$ 246,00. El suavizante serán de diferente fragancias como pino, fresa, coco, lavanda, manzana, limón, cariñosito, etc., se comprará en caneca esta equivale a 20 litros por un costo de \$ 20,00 para el proceso de lavado se utilizará 5 onzas que equivale a 130 lavadas, para el promedio de 54 lavadas diarias y al mes de 1.404 lavadas se utilizará 11 canecas que da un valor de \$ 220,00. El cloro se comprará también en caneca esta equivale a 20 litros por un costo de \$ 10,00 para el proceso de lavado se utilizará 3 onzas que equivale a 220 lavadas, para el mes se utilizará 6 canecas que da un valor de \$ 60,00. El aromatizante se adquirirá 1 galón por mes a un costo de \$ 16,00. Se utilizará cilindros de gas industrial de 15 kilogramos el cual está autorizado por ARCH - Resolución de la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero 1, Registro Oficial Suplemento 621 de 05-nov.-2015 - Última modificación: 25-abr.-2016, en su artículo 37.

Tabla 23: Costo de Materia Prima.

Costo de Materia Prima					
Producto	Unidad de medida	Valor del Producto	Consumo al Mes	Valor mensual	Costo Anual
Detergente	1 saco de 50 kilos	\$61,50	4 Sacos	\$246,00	\$2.952,00
Suavizante	1 caneca	\$20,00	11 Canecas	\$220,00	\$2.640,00
Cloro	1 caneca	\$10,00	6 Canecas	\$60,00	\$720,00
Aromatizante	1 Galón	\$16,00	1 Galón	\$16,00	\$192,00
Cilindro de gas 15Kg.	Cilindros 15kg	\$21,50	10 Cilindros	\$215,00	\$2.580,00
Total Costos de Materia Prima Mensual				\$757,00	\$9.084,00

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.9 Costos Directos

Los Costos Directos son aquellos que conciernen directamente a la actividad del negocio como son la Mano de Obra, la Materia Prima estos dan un valor de \$34.588,80.

Tabla 24: Costos Directos

Costos Directos		
Descripción	Costo Mensual	Costo Anual
<u>Mano de Obra</u>		\$ 22.762,80
Administradora	\$628,82	\$7.545,84
Operarias (2)	\$1.268,08	\$15.216,96
<u>Materia Prima</u>		\$ 13.116,00
Agua	\$85,28	\$1.023,36
Energía Eléctrica	\$250,72	\$3.008,64
Detergente	\$246,00	\$2.952,00
Cloro	\$60,00	\$720,00
Suavizante	\$220,00	\$2.640,00
Aromatizante	\$16,00	\$192,00
Cilindro con gas de 15kg	\$215,00	\$2.580,00
Costos Directos Total	\$2.989,90	\$35.878,80

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.10 Aportaciones

Las Aportaciones corresponden el pago de sueldo a la Administradora y las Operarias para el cálculo se consideró el pago de sobretiempo, décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, vacaciones, fondos de reserva, aportes patronales, desahucio, despido intempestivo dando un total de \$22.762,90.

Tabla 25: Aportaciones

Costo de Nomina				
Descripción	Valor	Gasto Anual	Provisión Anual	Total
<u>Administradora</u>				
Sueldo	\$ 400,00	\$4.800,00	\$ -	\$4.800,00
Sobresueldo	\$ 56,40	\$ 676,80	\$ -	\$ 676,80
Décimo Tercero	\$ 33,33	\$ 399,96	\$ -	\$ 399,96
Décimo Cuarto	\$ 32,17	\$ 386,04	\$ -	\$ 386,04
Vacaciones	\$ 16,67	\$ 200,00	\$ -	\$ 200,00
Fondo de Reserva	\$ 33,32	\$ 399,84	\$ -	\$ 399,84
Aporte Patronales	\$ 48,60	\$ 583,20	\$ -	\$ 583,20
Desahucio	\$ 100,00	\$ -	\$ 100,00	\$ 100,00
Despido intempestivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldo a pagar		\$7.445,84	\$ 100,00	\$7.545,84
<u>Operaria</u>				
Sueldo	\$386,00	\$4.632,00		\$4.632,00
Sobresueldo	\$48,36	\$ 580,32		\$ 580,32
Décimo Tercero	\$32,17	\$ 386,04		\$ 386,04
Décimo Cuarto	\$32,17	\$ 386,04		\$ 386,04
Vacaciones	\$16,08	\$ 193,00		\$ 193,00
Fondo de Reserva	\$32,15	\$ 385,85		\$ 385,85
Aporte Patronales	\$46,90	\$ 562,79		\$ 562,79
Desahucio	\$96,50	\$ -	\$ 96,50	\$ 96,50
Despido intempestivo	\$32,17	\$ -	\$ 386,00	\$ 386,00
Sueldo a pagar Operaria 1		\$7.126,03	\$ 482,50	\$7.608,53
Sueldo a pagar Operaria 2		\$7.126,03	\$ 482,50	\$7.608,53
Total Aportaciones		\$21.697,90	\$1.065,00	\$22.762,90

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.11 Costos de los Servicios Básicos

Los Costos de los Servicios Básicos se calcularon las 10 horas que trabajaran las máquinas y 2 horas adicionales dando un total de 12 horas laborables del establecimiento, por las 54 lavadas diarias el consumo de la Energía Eléctrica son 2.600Kw a \$0,08 kilovatio dará un total de \$208,00 al mes y el consumo de Agua Potable es de \$0,4878 el Metro Cúbico esto dará un total al mes de \$85,28. Los otros artefactos electrónicos como (ventilador, dispensador de agua, caja registradora, computadora, impresora y focos) dan un total de 534Kw que al mes darán un valor de \$ 42,72. Estos valores darán un total de pagar al mes de \$336,00

Tabla 26: Costo de Servicios Básicos

Proyección del Costo de Consumo de Energía Eléctrica					
Equipos		Horas de trabajo al día	Consumo KW	Costo mensual (\$0,08 x KW hora)	Costo Anual
5	Maquinas	10	2600	\$208,00	\$2.496,00
	Artefactos	12	534	\$42,72	\$512,64
Total				\$ 250,72	\$ 3.008,64
Proyección del Costo de Consumo de agua					
Equipos		Horas de trabajo al día	Consumo m³	Costo mensual (\$0,4878 x m³)	Costo Anual
5	Maquinas	10	174,8257	\$85,28	\$1.023,36
Total				\$ 85,28	\$ 1.023,36

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.12 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio nos demuestra cual viable es el negocio dando un porcentaje del 58,13%.

Tabla 27: Punto de Equilibrio

Costos Fijos	Costo Mensua	Costo Anual			
Arriendo	\$300,00	\$3.600,00			
Gastos de limpieza para el local		\$50,00			
Uniforme		\$60,00			
Publicidad y propaganda		\$35,00			
Administradora	\$628,82	\$7.545,84			
Operarias (2)	\$1.268,08	\$15.216,96			
Total		\$26.507,80			
Costos Variables	Costo Mensual	Costo Anual			
Agua	\$85,28	\$1.023,36			
Energía Eléctrica	\$250,72	\$3.008,64			
Detergente	\$246,00	\$2.952,00			
Cloro	\$60,00	\$720,00			
Suavizante	\$220,00	\$2.640,00			
Aromatizante	\$16,00	\$192,00			
Cilindro de 15kg.	\$215,00	\$2.580,00			
Funda plástica grande	\$21,00	\$252,00			
Costos Directos Total		\$ 13.368,00			
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$58.968,00	\$61.916,40	\$65.012,22	\$68.262,83	\$71.675,97
Costos Fijos	\$26.507,80	\$27.833,19	\$29.224,85	\$30.686,09	\$32.220,40
Costos Variables	\$13.368,00	\$14.036,40	\$14.738,22	\$15.475,13	\$16.248,89
Costos Totales	\$39.875,80	\$41.869,59	\$43.963,07	\$46.161,22	\$48.469,28
Punto de Equilibrio \$	\$34.278,77	\$35.992,71	\$37.792,34	\$39.681,96	\$41.666,06
Punto de Equilibrio %	58,13%	58,13%	58,13%	58,13%	58,13%

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.13 Estado de Situación Inicial

Tabla 28: Estado de Situación Inicial.

Lavandería ARIC	
Estado de Situación Inicial	
Al 1 de Enero de 2018	
ACTIVO	
Activo Corriente	
Efectivo	\$ 2.800,00
Total Activo Corriente	
Activo No Corriente	
Muebles y Equipo de Oficina	\$ 1.130,00
Equipo de Computación	\$ 370,00
Maquinaria y Equipo	<u>\$ 6.909,60</u>
Total Activo No Corriente	<u>\$ 8.409,60</u>
Total Activo	\$ 11.209,60
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Préstamo Bancario	\$ 8.500,00
Total Pasivo Corriente	
Total Pasivo	
Patrimonio	
Capital Propio	<u>\$ 2.709,60</u>
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 11.209,60

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.14 Flujo de Caja

El Flujo de Caja está proyectado para cinco años. En el primero año se registra la inversión de los activos, los ingresos del préstamo bancario, los gastos operacionales y administrativos así como los dividendos del préstamo bancario. En el segundo año no se realiza ninguna inversión lo que si se demuestra es el pago del préstamo bancario. En los tres primeros años no se realiza el pago del impuesto a la renta del 22% por la nueva ley se exonerará de impuesto a la renta a las micro y pequeñas empresas.

Tabla 29: Flujo de Caja

Lavandería ARIC						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales		\$ 58.968,00	\$ 61.916,40	\$ 65.012,22	\$ 68.262,83	\$ 71.675,97
Ingresos por Servicios Prestado al Contado		\$ 58.968,00	\$ 61.916,40	\$ 65.012,22	\$ 68.262,83	\$ 71.675,97
Egresos Operacionales		\$ 41.277,80	\$ 43.338,69	\$ 45.502,63	\$ 47.774,76	\$ 50.160,49
Pago proveedores		\$ 10.848,00	\$ 11.387,40	\$ 11.953,77	\$ 12.548,46	\$ 13.172,88
Pago por Remuneraciones		\$ 22.762,80	\$ 23.900,94	\$ 25.095,99	\$ 26.350,79	\$ 27.668,33
Servicios Básicos		\$ 4.032,00	\$ 4.233,60	\$ 4.445,28	\$ 4.667,54	\$ 4.900,92
Alquiler		\$ 3.600,00	\$ 3.780,00	\$ 3.969,00	\$ 4.167,45	\$ 4.375,82
Publicidad		\$ 35,00	\$ 36,75	\$ 38,59	\$ 40,52	\$ 42,54
Egresos Financieros		\$ 6.077,55	\$ 4.998,13	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Amortización del Capital		\$ 4.990,69	\$ 4.588,71	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Interés Pagado		\$ 1.086,86	\$ 409,42	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Flujo Neto Operativo		\$ 11.612,65	\$ 13.579,58	\$ 19.509,59	\$ 20.488,07	\$ 21.515,48
Flujo Financiero						
Inversion Propia	\$ 2.709,60					
Prestamo Financiero	\$ 8.500,00					
Flujo Neto Financiero	\$ 11.209,60					
Flujo Neto Proyectado	-\$11.209,60	\$ 11.612,65	\$ 13.579,58	\$ 19.509,59	\$ 20.488,07	\$ 21.515,48
Saldo Inicial Efectivo		\$ 2.800,00	\$ 14.412,65	\$ 27.992,23	\$ 47.501,82	\$ 67.989,90
Flujo Neto Total		\$ 14.412,65	\$ 27.992,23	\$ 47.501,82	\$ 67.989,90	\$ 89.505,38
Tasa de Descuento	16,06%					
VAN	\$ 42.866,48					
TIR	119,99%					

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

4.12.15 Estado de Resultado

El Estado de Resultado está proyectado para cinco años. Se puede observar en el Estado de Resultado que en el primer año se muestra una utilidad de \$17.054,66 anual y que en los tres primeros años del negocio no se realiza el pago del impuesto a la renta por la nueva ley de exoneración del impuesto a la renta a las micro y pequeñas empresas, en el cuarto y quinto año se realiza el pago de dicho impuesto. Indicando así que el negocio rentable y viable.

Tabla 30: Estado de Resultado

LAVANDERIA ARIC					
ESTADO DE RESULTADOS					
Al 31 de Diciembre					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ventas al contado	\$ 58.968,00	\$ 61.916,40	\$ 65.012,22	\$ 68.262,83	\$ 71.675,97
Total Ingresos	\$ 58.968,00	\$ 61.916,40	\$ 65.012,22	\$ 68.262,83	\$ 71.675,97
Costo de Venta	\$ 10.536,00	\$ 11.062,80	\$ 11.615,94	\$ 12.196,74	\$ 12.806,57
Margen de Contribucion	\$ 48.432,00	\$ 50.853,60	\$ 53.396,28	\$ 56.066,09	\$ 58.869,40
Egresos Operacionales					
Gastos Administrativos	\$ 15.462,70	\$ 18.743,34	\$ 19.668,01	\$ 20.540,26	\$ 21.559,72
Gastos de Ventas	\$ 16.021,83	\$ 8.806,33	\$ 9.219,01	\$ 9.652,32	\$ 10.107,30
Gastos Financieros	\$ 1.086,86	\$ 409,42	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total de Egresos Operacionales	\$ 32.571,39	\$ 27.959,09	\$ 28.887,02	\$ 30.192,58	\$ 31.667,02
Utilidad antes de Impuestos	\$ 15.860,61	\$ 22.894,51	\$ 24.509,26	\$ 25.873,51	\$ 27.202,38
15% Trabajadores	\$ 2.379,09	\$ 3.434,18	\$ 3.676,39	\$ 3.881,03	\$ 4.080,36
22% Impuesto a la renta	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 4.838,35	\$ 5.086,85
Utilidad Neta	\$ 13.481,52	\$ 19.460,33	\$ 20.832,87	\$ 17.154,13	\$ 18.035,17

Elaborado: Cano Guerra, Roxana.

Conclusiones

Por medio del estudio de mercado y de la encuesta se pudo observar que sólo existe una lavandería de ropa que presta el servicio de lavado en la etapa cuarta, y que encuentra en una calle secundaria y que no brinda los servicios el día domingo. De allí se llegó a la conclusión que si es factible la creación de una microempresa de lavandería en sector de la cuarta etapa de Mucho Lote I de la ciudad de Guayaquil que brinde los servicios especialmente los días domingo que normalmente es el día de descanso para las personas que laboran todos los días de la semana.

Por medio del estudio de mercado se obtuvo como resultado, que los residentes del sector estén gustosos si existiera otra lavandería en el sector, que preste el servicio los días domingos ya que le resultaría conveniente dejar su ropa para el lavado el día sábado y que se les entreguen su ropa limpia y perfumada el día domingo.

En la parte financiera se puede decir que la “Lavandería ARIC” es rentable ya que dio valores positivos con un TIR del 119.99% y un VAN de \$42866.48.

Recomendaciones

Por medio de este proyecto de microempresa de lavandería, se pudo demostrar que es viable tanto para el dueño del negocio como también beneficioso a la comunidad, que por medio de un financiamiento o aporte propio puede convertirse en su propio jefe y generar empleos, además que puede brindar otros servicios, como la entrega a domicilio y recepción desde domicilio, es decir el cliente llama a la lavandería y pide que vayan a su domicilio que retiren sus bolsas con la ropa sucia para que luego se la lleven de nuevo a su domicilio pero ya sus prendas estaría limpias y perfumadas, esto tendría un valor adicional a la lavada y secada de ropa, pero para poder realizar estos servicios adicionales se debería de adquirir un vehículo para la realización del mismo y más personal.

Otra recomendación sería ampliarse, es decir mercadear poner sucursales, brindar servicios no sólo en la cuarta etapa sino también en las otros etapas de Mucho Lote cercanas y Villa España e incluso en las Orquídeas.

En la actualidad las redes sociales y las páginas web ayudarán a dar conocer el negocio, los servicios que ofrece y los días laborales.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, V., & Ríos, A. (Septiembre de 2013). *Universidad estatal de milagros unidad...- Repositorio UNEMI*. Obtenido de Universidad estatal de milagros unidad...- Repositorio UNEMI.
- Camino, S., Reyes, A., Apraes, D., Bravo, D., & Herrera, D. (2017). http://181.198.3.74/wps/wcm/connect/8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02/Estudio+Sectorial_Mipymes+Grandes+Empresas+%28Final%29.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02. Obtenido de http://181.198.3.74/wps/wcm/connect/8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02/Estudio+Sectorial_Mipymes+Grandes+Empresas+%28Final%29.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02.
- Córdova, M. (2013). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Reimpresión: Bogotá, D.C.: ECOE Ediciones.
- Dobón, M. (s.f.). <https://www.gestion.org/las-ventajas-de-las-microempresas/>. Obtenido de <https://www.gestion.org/las-ventajas-de-las-microempresas/>.
- Estructura de un aPlan de Negocios. (s.f.). *CreceNegocios*.
- Expreso, D. (13 de Marzo de 2017). La ropa limpia resiste como negocio rentable. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- GESTION.ORG, M. D. (s.f.). <https://www.gestion.org/desventajas-de-las-microempresas/>. Obtenido de <https://www.gestion.org/desventajas-de-las-microempresas/>.
- Hernández, R. F. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A. Sexta Edición.
- Jose, S. (2014). *Cómo elegir una muestra*. Perú: Bioestadístico EIRL.
- Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2012). *Administración una perspectiva global y empresarial*. México: Mc Graw Hill, 14 ta. edición.

- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2012). *Sistema de información Gerencial*. Mexico: Pearson Educación.
- Longenecker, P. P. (2012). *Administración de pequeñas empresas: Lanzamiento y crecimiento de iniciativas de emprendimiento*. Mexico: Cengage Learning.
- Nicola Macías, L. (Octubre de 2015). <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8956/1/TESIS%20MIPYMES.pdf>.
Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8956/1/TESIS%20MIPYMES.pdf>.
- Ronald. (8 de Agosto de 2012). <http://evolutionwasher.blogspot.com/2012/08/historia-y-evolucion-de-la-lavadora.html>.
Obtenido de <http://evolutionwasher.blogspot.com/2012/08/historia-y-evolucion-de-la-lavadora.html>.
- Santesmases, M., Valderrey, F., & Sánchez, A. (2014). *Fundamentos de Mercadotecnia*. México: Grupo Editorial Patria. Primera Edición Ebook.
- Schnarch Kirberg, A. (2013). *Marketing para Pymes, un enfoque para Latinoamérica*. México: Alfaomega Grupo Editor S.A.
- Schnarch, A. (2013). *Marketing para Pymes, un enfoque para Latinoamérica*. México: Alfaomega Grupo Editor S.A.
- SLNE, P. C. (2012). *Como elaborar el análisis DAFO, Cuadernos Prácticos de Gestión*. C.E.E.I GALICIA, S.A. BIC GALICIA.
- Soares, I., Veloso, A. L., & José, K. (núm. 26, 2014). Consideracoes teóricas e metodológicas . *Lusófona de Educacao, Lisboa Portugal.*, 175-189.
- Supo, J. (2014). *Cómo elegir una muestra*. Perú: Bioestadístico EIRL.
- Zorita Lloreda, E. (2015). *Plan de Negocios*. Madrid: ESIC.

ANEXOS

Anexo 1: Requisitos del Servicio de Rentas Internas para obtener el RUC o RISE

REQUISITOS PERSONAS NATURALES RUC - RISE
INSCRIPCIONES

REQUISITO DE IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE (Presentar el documento que aplique)

- Original de cédula de identidad, U Original y copia de Pasaporte vigente, y presentación del certificado de votación (último proceso electoral).
- REFUGIADOS: Original y copia de la credencial emitida por el Ministerio de Relaciones Exteriores.
- EXTRANJERO NO RESIDENTE: Original y entregar copia legible del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente. No se aceptan visas tipo 12-X Transeúntes y sus subcategorías 1, 2, 3 y 4.

REQUISITO PARA IDENTIFICACION DE UBICACION DEL DOMICILIO Y ESTABLECIMIENTOS:
Deberá presentar cualquiera de los siguientes requisitos:

- **Factura, planilla, comprobante de pago de servicios básicos:** Presentación del **original** (luz, agua, teléfono) así como de internet y televisión pagada otorgados por empresas públicas que brindan estos servicios. (El documento podrá constar a nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).
- **Factura o estados de cuenta de otros servicios:** Presentar original y **copia** de facturas o estados de cuenta correspondientes a telefonía fija o móvil, televisión pagada (TVCABLE, Aero cable, DirectTV, o cualquier otro), servicio de internet prestados por instituciones privadas. (El documento podrá constar a nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).
- **Comprobante de pago de impuesto predial urbano o rural:** Presentar **original y copia**. (El documento solo podrá estar a nombre del contribuyente o cónyuge).
- **Estado de cuenta bancario o tarjeta de crédito:** Presentar original y **copia**. (El documento podrá constar a nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).
- **Contrato o factura de arrendamiento:** Presentar original y **copia**. Si el cánón de arrendamiento del contrato supera una Remuneración básica unificada deberá estar inscrito ante un notario. (El documento podrá constar a nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).
- **Patente municipal o Permiso de bomberos:** Presentar original y **copia**. (El documento solo podrá estar a nombre del contribuyente o cónyuge).
- **Contrato de Concesión Comercial o certificaciones de uso de locales u oficinas, otorgadas por administradores de centros comerciales, del municipio, de asociaciones de plazas y mercados u otros:** Presentar original. (El documento solo podrá estar a nombre del contribuyente o cónyuge).
- **Escritura de compra-venta del inmueble o certificado del Registrador de la Propiedad:** Presentar original y **copia**. (El documento podrá constar a nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).
- **Notas de debito o notas de credito emitidas por servicios básicos,** puede ser agua, luz o telefono en la que debe constar la dirección. Presentar original y **copia**. (El documento podrá constar a nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).
- **Certificado de la Junta Parroquial más cercana al lugar del domicilio:** Presentar **Original**. Se acepta únicamente si el predio no se encuentra catastrado, el cual debe constar a nombre del contribuyente.
- **Cualquier documento emitido por una entidad pública:** Presentar original y **copia**. (El documento podrá constar a nombre del contribuyente o de su cónyuge, padres, hermanos o hijos).

• Si el contribuyente no tuviese ninguno de los documentos anteriores a nombre de él, se presentará como última instancia una carta de cesión gratuita del uso del bien inmueble, adjuntando copia de la planilla de cualquier servicio básico, estado de cuenta, escritura de compra-venta o contrato de arriendo (siempre que dentro del contrato no existiere una cláusula de impedimento de cesión de derechos).

IMPORTANTE: En los que se refiere a planillas, facturas, comprobantes, certificados y cartas de cesión podrán ser máximo de los 3 últimos meses

→ Para Toda Inscripción o actualización debe indicar **OBLIGATORIAMENTE UN CORREO ELECTRONICO.**

SI SU ACTIVIDAD ECONOMICA ES UNA DE LAS SIGUIENTES DEBERA ADJUNTAR:

- **Artesanos:** Original y copia de la calificación artesanal emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MIPRO (vigente).
- **Diplomáticos:** Original y copia credencial de agente diplomático.
- **Contadores:** Título o carnet del colegio profesional respectivo; y aquellos que trabajen en relación de dependencia presentarán un documento que lo certifique (Carta firmada por el representante legal).
- **Contador Bachiller:** original y copia del Título de Bachiller relacionado con Contabilidad CBA.
- **Profesionales:** se verificará en la página web del SENESCYT.
- **Actividades educativas:** Original y copia de acuerdo ministerial para el funcionamiento de jardines de infantes y unidades educativas.
- **Menores no emancipados:** Original y copia de la cédula del representante del menor (padre o madre) quien solicitará el trámite.
- **Menores emancipados:** Original y copia de la escritura pública en caso de emancipación voluntaria o de sentencia judicial emitida por el juez competente.
- **Notarios:** Original y copia Nombramiento emitido por el Consejo Nacional de la Judicatura.
- **Transportista:** Original y copia del permiso de operación, resolución de cambio de socio o incremento de cupo, siempre que se identifique al contribuyente emitido por la ANT o CTE.

ACTUALIZACION DE RUC EN VENTANILLA

La actualización de RUC en ventanilla procede cuando hay cambio de actividad, cambio de RUC a RISE o de RISE a RUC, apertura de establecimientos. Para lo cual deberá presentar su documento de identificación original. Los medios de contacto, dirección, correos electrónicos, números de teléfonos, nombre comercial y el estado de contribuyente no ubicado se realiza a través de la página WEB: www.SRI.GOB.EC, debe contar con su clave personal.

Anexo 2: Requisitos para la obtención de la Tasa de Servicio contra incendios por primera vez del Benemérito Cuerpo de Bombero de Guayaquil.

SERVICIO TÉCNICO DE PREVENCIÓN DE INCENDIO

La Oficina Técnica de Prevención de Incendios se encarga de ejecutar actividades de inspección y asesoramiento técnico sobre normas contra incendios. Nuestros centros de atención son los siguientes: Escobedo y P. Icaza (esquina), de Lunes a Viernes de horario de 08:30h a 16:30h y en el sector Sur de la ciudad en la Av. 25 de Julio, altura de Comisión de Tránsito, de 08:30h a 17:00h. Los servicios que ofrece y los requisitos son los siguientes:

OBTENCIÓN DE LA TASA DE SERVICIO CONTRA INCENDIOS POR PRIMERA VEZ

- 1.- Si el trámite lo realiza personalmente, deberá traer copia de la cédula de ciudadanía. En caso que lo realice otra persona deberá adjuntar una autorización por escrito simple, con fotocopia de cédula de quien autoriza y del autorizado.
- 2.- Copia completa y de fecha actual del RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
- 3.- En caso de ser persona jurídica deberán adjuntar copia del nombramiento vigente del representante legal.
- 4.- Copia de Consulta de Uso de Suelo otorgada por la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.
- 5.- Copia del último pago del Impuesto Predial, [REDACTED]
- 6.- Original y copia de la Calificación Artesanal en caso de ser artesano.
- 7.- Para la venta de Gas, traer autorización de la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero, Control Anual y el informe de Factibilidad.
- 8.- Para venta y reparación de armas, traer autorización del Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas.

RENOVACION

- 1.- Copia de la Tasa de Servicio Contra Incendio (Permiso) del año anterior o del último año pagado.
- 2.- Copia completa y actualizada del RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
- 3.- Copia del último pago del Impuesto Predial, [REDACTED]
- 4.- Si el trámite lo realiza personalmente, deberá traer copia de la cédula de ciudadanía. En caso que lo realice otra persona deberá adjuntar una autorización por escrito simple, con fotocopia de cédula de quien autoriza y del autorizado.
- 5.- Copia de Consulta de Uso de Suelo (en caso de cambio de actividad o dirección).
- 6.- Original y copia de la Calificación Artesanal en caso de ser artesano.
- 7.- Para la venta de Gas, traer autorización de la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero, Control Anual y el informe de Factibilidad.
- 8.- Para venta y reparación de armas, traer autorización del Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas.
- 9.- Copia del nombramiento.

PROCEDIMIENTO. Una vez emitida la orden de pago en uno de nuestros Centros de Atención al Usuario, se podrá cancelar dichos valores en cualquier agencia del Banco de Guayaquil. Después de la cancelación se le asignará un inspector y en el momento de la inspección le deberá entregar una copia del recibo de cancelación, una vez realizada dicha inspección deberá acercarse a las ventanillas del Centro de Atención al Usuario de nuestra Benemérita Institución para que se proceda a la elaboración de la Tasa de Servicio Contra Incendio correspondiente.

REINSPECCION. Si en algún caso el establecimiento ha recibido recomendaciones de Prevención Contra Incendios, deberá cumplirlas en el plazo señalado en el oficio o boleta de Notificación de Recomendaciones entregado por el inspector, en caso contrario se aplicaran las sanciones correspondientes. Una vez que se hallan cumplido con las recomendaciones en el establecimiento deberá solicitar la reinspección del local, comprando una Especie Valorada, adjuntando copia de oficio de recomendaciones, copia de recibo de cancelación y copia de cédula del solicitante. Una vez realizada la reinspección, deberá acercarse a las ventanillas para que se proceda a la elaboración de la Tasa de Servicio Contra Incendio correspondiente.

ACTUALIZACIONES. Cuando la Tasa de Servicios Contra Incendios del año en curso ya ha sido emitida o el trámite este en curso y el establecimiento cambia posteriormente de dirección o actividad deberá solicitar el cambio requerido por medio de una Especie Valorada que cuesta \$3.00 adjuntando la Tasa de Servicio Contra Incendios, copia del RUC actualizado y copia de cédula del solicitante, una vez entregados estos requisitos un funcionario procederá con la inspección para la verificación de cumplimiento de las medidas de seguridad según el caso.

Anexo 3: Requisitos para la obtención de la Tasa de Habilitación por primera vez, por parte de la M.I. Municipalidad de Guayaquil.

**PASO 1 DEBE REGISTRARSE
COMO USUARIO EN LA PÁGINA WEB
DEL MUNICIPIO DE GUAYAQUIL.**

Ingresa a la página web del Municipio de Guayaquil (www.guayaquil.gob.ec).

En la sección "SERVICIOS EN LÍNEA", de clic en el menú "MI CUENTA", de clic en la opción REGISTRATE.

- > Llene la información solicitada en el Formulario Electrónico de Registro. Verifique sus datos, especialmente la cuenta de correo electrónico, acepte el Acuerdo de Responsabilidad y de clic en el botón Registrar.
- > Le llegará a su correo electrónico un mensaje de "Confirmación de Pre-registro al Portal Web Municipal", de clic sobre el enlace, escanee los documentos requeridos y suba la información solicitada al Portal Web Municipal.
- > Una vez que complete su pre-registro, se realizará la revisión de sus datos y documentos escaneados, por ello, si usted se pre-registra en el horario de lunes a viernes hasta a 15:00, recibirá un mail con su usuario y clave de acceso en las siguientes dos horas laborables (*) del mismo día. Caso contrario deberá esperar su mail de confirmación al siguiente día laborable.
(*) 8:30 – 17:00

Jaime Nebot
Alcalde 

**PASO 2 OBTENER LA
CONSULTA DE USO
DE SUELO**

¿Qué es uso de suelo?

Es el documento que indicará inicialmente si la actividad solicitada es permisible y las condiciones adicionales con las cuales deberá cumplir el establecimiento y la edificación.

¿Cómo se obtiene el uso de suelo?

Lo puede obtener a través de la página WEB del Municipio, www.guayaquil.gob.ec, en la Sección de "SERVICIOS EN LÍNEA" de clic en "Consulta de Uso de suelo".

Para las solicitudes que no obtienen respuesta en el sistema de servicios en línea, o en el caso que no se encuentra su actividad en el "listado de actividades", deberá ingresar los siguientes requisitos en la ventanilla de la Dirección de Urbanismo Avalúos y Ordenamiento Territorial (10 de Agosto y Malecón):

- 1) Tasa de trámite de Uso de Suelo \$ 2, comprar en las ventanillas de (Clemente Ballén y Pichincha).
- 2) Formulario de Solicitud de Consulta de Uso de Suelo (lo recibe en la ventanilla de la D.U.O.T).

IMPORTANTE:

Para evitar demoras en el trámite, es conveniente que al recibir o imprimir el Uso de Suelo verifique:

- El código Catastral.
- La Actividad Económica.

PASO 3 SOLICITUD DE LA TASA DE HABILITACIÓN

Realice el trámite desde la comodidad de su casa u oficina

La solicitud se la efectúa a través de la Internet en la página del Municipio de Guayaquil, www.guayaquil.gob.ec en la Sección de "SERVICIOS EN LÍNEA". Para acceder a este servicio previamente debe contar con su usuario y contraseña conforme a lo indicado en el Paso 1.

Previamente al ingreso de su solicitud debe verificar el cumplimiento de los siguientes requisitos básicos, los cuales serán validados o requeridos durante el ingreso de su solicitud:

- 1. Registrar el establecimiento en el Servicio de Rentas Internas.
- 2. Uso de Suelo Permitido para la Actividad Económica
- 3. Contar con el Certificado definitivo vigente del Benemérito Cuerpo de Bomberos.
- 4. La Patente Municipal vigente.
- 5. Solo en caso de que el establecimiento sea cedido o permitido su uso de manera gratuita, concesionado o arrendado; deberá presentar uno de los siguientes documentos:
- 6. Si el establecimiento es arrendado o concesionado con un canon mensual igual o mayor a un salario básico unificado deberá presentar:

- Copia del contrato de arrendamiento con certificación de haber sido registrado ante un notario.

Si el establecimiento es arrendado o concesionado con un canon mensual menor a un salario básico unificado, o es cedido o permitido su uso de manera gratuita, el usuario deberá presentar uno de los siguientes requisitos:

- Copia simple del contrato de arrendamiento.
- Copia simple de la carta de autorización.
- Declaración Juramentada efectuada ante un notario, por parte del arrendador.

NOTA: Para cualquiera de los casos anteriormente enuncados el usuario deberá presentar los respectivos documentos habilitantes de las personas que firman la carta de cesión o autorización, o de las personas que firman el contrato de concesión o arrendamiento, según el caso.

PASO 4: PAGO Y OBTENCIÓN DE LA TASA DE HABILITACIÓN

Dependiendo de las características específicas de su Solicitud de Tasa de Habilitación puede que al culminar de ingresar los datos se presente alguna de las siguientes situaciones:

1. Su trámite puede ser aprobado de manera automática a través de la página <http://www.guayaquil.gob.ec/>, y de manera inmediata se generará la Impresión de Orden de Pago, posteriormente deberá efectuar el pago del mismo a través de las Cajas de Recaudación de la Dirección Financiera para la obtención de su Tasa de Habilitación.
2. Su trámite puede ser enviado para la revisión de la Jefatura de Tasa de Habilitación, generándose un número de trámite al cual deberá efectuar el correspondiente seguimiento a través de la sección de Solicitudes Realizadas de Tasa de Habilitación en el área de Servicios en Línea de la Página <http://www.guayaquil.gob.ec/>, de la M.I. Municipalidad de Guayaquil.

Para mayor información puede escribirnos a:
habilitacion@guayaquil.gob.ec



GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO
M.I. MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL

www.guayaquil.gob.ec

Anexo 4: Petición al Servicio de Rentas Internas para la confirmación

Guayaquil, 26 de Septiembre de 2017

Señores:

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Presente.

SRI SERVICIO DE RENTAS INTERNAS				
SECRETARÍA NACIONAL 8				
26 SEP 2017				
PRESENTADO HOY				
TRAMITE No 109072017197427				
HOJAS	CARPETAS	CAJAS	C D	OTROS
03				
RECIBIDO POR				

De mis consideraciones:

Yo, Roxana Nelly Cano Guerra con No. Cédula 0923513253, solicito muy cordialmente me facilite información sobre:

- 1.- Desde cuando empezó la actividad de lavanderías de ropa en la ciudad de Guayaquil.
- 2.- Cuantas microempresas de lavanderías legalizadas hay en Guayaquil.
- 3.- Cuantas pymes de servicios existe en Guayaquil.
- 4.- Cuantas lavanderías de ropa hay en el sector de Mucho Lote I de la ciudad de Guayaquil.

Esta información la estoy solicitando porque necesito datos reales para poder elaborar mi proyecto de tesis.

Para constancia adjunto los siguientes documentos:

- Copia legible de mi cédula de identidad.
- Copia de la caratula de mi proyecto de titulación.

Atentamente,



Roxana Cano Guerra

C.I. 0923513253

Contestación trámite 109012017197427

Hurtado Saenz, Ivette Maria <imhurtado@sri.gob.ec>

5
oct
.

Guayaquil, 05 de octubre de 2017

Señorita
Roxana Cano
Estudiante
Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

De mis consideraciones.-

En atención al trámite signado con el número 109012017197427 ingresado por ventanilla de la Secretaría Zonal 8 del Servicio de Rentas Internas el 28 de septiembre de 2017, mediante el cual solicita a la Administración Tributaria lo siguiente:

1. Desde cuando empezó la actividad de lavanderías de ropa en la ciudad de Guayaquil.
2. Cuantas microempresas de lavanderías legalizadas hay en Guayaquil.
3. Cuantas pymes de servicios existe en Guayaquil.
4. Cuantas lavanderías de ropa hay en el sector de Mucho Lote I de la ciudad de Guayaquil.

En base a lo requerido esta Administración adjunta la siguiente información de manera agregada:

1. En la ciudad de Guayaquil se registran 79 contribuyentes:

Tipo Contribuyente	OTROS	RISE	Total
PERSONAS NATURALES	34	40	74
SOCIEDADES	5		5
Total	39	40	79

2. Los mismos registran la fecha de inicio de actividades, en los siguientes años:

Año Inicio Actividades	Total
1981	1
1985	1

1988	1
1991	1
1993	1
1994	3
1995	1
1996	2
2000	2
2001	1
2002	1
2003	2
2004	7
2005	1
2006	3
2007	5
2008	1
2009	2
2010	4
2011	4
2012	5
2013	9
2014	3
2015	7
2016	9
2017	2
Total	79

3. En la ciudad de Guayaquil se registran:

Descripción Tamaño	Total
Micro	62
Pequeña	1

4. Se registran un contribuyente en Mucho Lote y otro en Mucho Lote 2.

Finalmente, se indica que para la generación de reportes en que se desglosa información de casilleros de declaraciones o la recaudación por impuestos, por actividades económicas o por tipos de contribuyentes, el Servicio de Rentas Internas ha colocado en su portal web institucional (www.sri.gob.ec), en la sección de “Estadísticas” varios archivos sobre la Recaudación de Impuestos y también existe la opción “Estadísticas Multidimensionales” (el vínculo es el siguiente: <https://declaraciones.sri.gob.ec/saiku-ui/>). Por medio de esta herramienta se puede generar reportes con diferentes criterios y especificaciones, sobre la recaudación de impuestos, los formularios de impuesto a la

renta y valor agregado que pueden servir para el desarrollo de estudios y que se encuentran a disposición de la ciudadanía. Se recomienda utilizar esta herramienta con versiones actualizadas de los exploradores de internet Mozilla Firefox o Google Chrome.

Con el correo enviado se da respuesta a su petición. En caso de solicitudes adicionales o ampliaciones, se deben ingresar nuevas peticiones. Agradecemos la atención prestada.

Elaborado por:

Ivette Hurtado

Especialista de Planificación Dirección Zonal 8

www.sri.gob.ec

Guayaquil – Ecuador

Anexo 5: Datos del Censo Poblacional del Ecuador en el año 2010.

INFOGRAFÍA

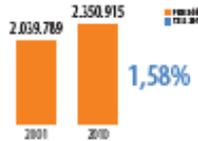
Así es Guayaquil cifra a cifra

► Población del cantón Guayaquil

2.350.915

1.158.221 (49,3%) | 1.192.694 (50,7%)

► Población y tasa de crecimiento intercensal anual



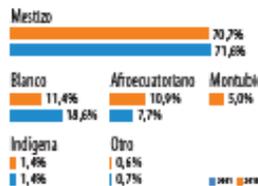
► Promedio de personas por hogar (Censos 2001 y 2010)



► Porcentaje de población por grupos de edad

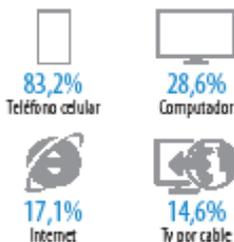
Grupo de edad	2001	2010
0 a 14	29,4%	28,8%
15 a 64	64,1%	65,4%
65 y más	6,5%	5,8%

► Autoidentificación de la población*

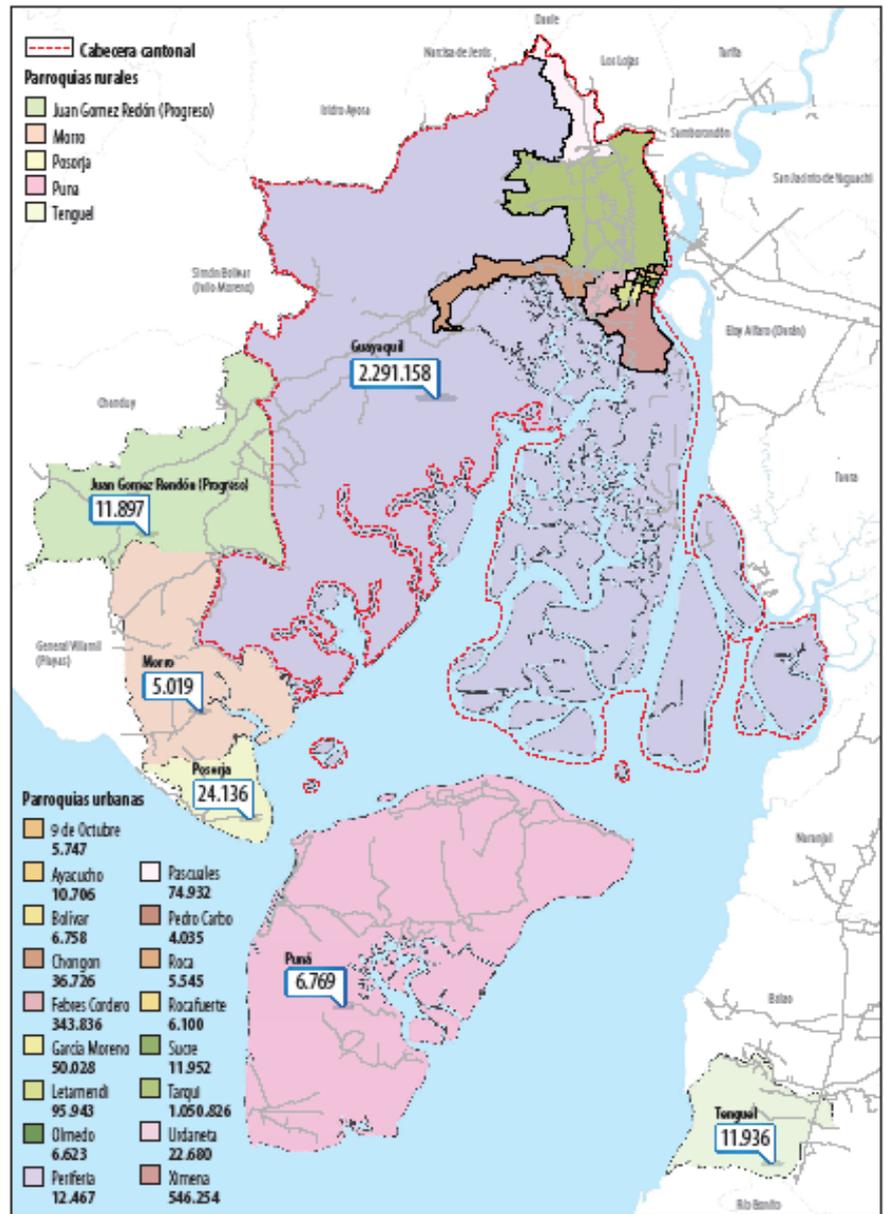


* Para el 2010 la autoidentificación se registró en tres y cuatro categorías.
 † Para el 2010 fue excluida la categoría Montubio.

► Disponibilidad de TIC'S



► Número de habitantes del cantón Guayaquil por parroquias (urbanas y rurales).



Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010



Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010

Anexo 6: Formato de Encuestas

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

Proyecto: Plan de negocios para la creación de una Microempresa de Lavandería en el Sector de Mucho Lote I, Cuarta Etapa de la ciudad de Guayaquil.

1.- ¿Utiliza usted servicio de lavandería?

Si	150	(Pasa a la pregunta 3)
No	<u>214</u>	(Pasa a la pregunta 2)
Total	364	

2.- ¿Cuál ha sido el motivo por cual no ha utilizado este servicio?

Por Costo	47
Por distancia	70
Por Desconfianza	40
Porque tiene lavadora	<u>57</u>
Total	214

3.- ¿Con qué frecuencia llevará a lavar su ropa?

Diario	20
Semanal	80
Quincenal	<u>50</u>
Total	150

4.- ¿En el lugar que usted reside existen lavanderías?

Si	163
No	<u>201</u>
Total	364

5.- ¿Cuánto presupuestaría mensual en lo que respecta el lavado de ropa?

\$0,00 a \$5,00	16
\$5,00 a \$10,00	27
\$10,00 a \$15,00	44
\$15,00 a \$20,00	<u>63</u>
Total	150

6.- ¿Le gustaría que el servicio de lavandería se encuentre disponible todos los días de la semana?

Si	145
No	<u>5</u>
Total	150

7.- ¿Cuál de estos servicio le gustaría que tenga la lavandería en un futuro?

Entrega a domicilio	63
Recepción desde domicilio	64
Alquiler de Máquinas	<u>23</u>
Total	150

8.- ¿Si utilizara el servicio de lavandería que prendas llevaría a lavar?

Ropa pesada (colchas, edredones, cubrecamas)	33
Ropa domestica (sábanas, fundas para almohadas, cortinas, etc.)	20
Todo tipo de ropa	<u>97</u>
Total	150

9.- ¿Cree usted que debería de existir más negocios que ofrezcan el servicio de lavandería por su sector?

Si	135
No	<u>15</u>
Total	150

Anexo 7: Cotización de Lavadora y Secadora.

Créditos Económicos

COTIZACIÓN

Pag.01/01

1057059

Fecha: 26/NOV/2017 Telfs.: Cel.: 0959067062

Nombre: CANO GUERRA ROXANA NELLY C.I.: 0923513253

Dirección: MUCHO LOTE

Modelos	Cantidad	Descripción	PVP
7MWTW1700EM	1	LAV.WRP 17KG/37LB TOP LOAD	\$1,301.69
7MWGD1800EM	1	SECAD.18KG GAS AUTODRY WRP	\$1,049.61
			PRECIOS INCLUYEN IVA
			SUB-TOTAL
			DESCUENTO
			TOTAL
			\$1,296.42

¡El crédito más económico y las cuotas más chiquitas!

0983325609

Regalos

Observaciones

EFECTI

Almacén

MUCHO LOTE

Vendedor

SANCHEZ ASTRID

Para hacerse acreedor de la promoción de Cuotas Gratis, debe cancelar PUNTUALMENTE todas y cada una de las cuotas de su Crédito.

PROMOCIÓN CUOTAS GRATIS		PRECIO NORMAL	
1		1	
2		2	
3		3	
4		4	
5		5	
X		X	
6			
PRECIO FINAL A CRÉDITO		(2+3+4-6)	
		\$1,296.42	

*Precio afiliado al Club Comeprecios

PRECIOS INCLUYEN IVA - Ver condiciones de Crédito al reverso.

Anexo 8: Petición al M.I. Municipio de Guayaquil para saber cuantos solares existen en la cuarta etapa de Mucho Lote I.

Guayaquil, 15 de Noviembre de 2017

Señores:

M.I. MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL

Ciudad.

De mis consideraciones:

Por medio de la presente solicito muy cordialmente me facilite información sobre: **El número de viviendas con sus respectivas manzanas y solares y cuantos habitantes residen en el Sector de Mucho Lote I, Cuarta Etapa.** Esta información la estoy solicitando porque necesito datos reales para poder realizar mi proyecto de tesis ya que soy estudiante egresada de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil de la carrera de Ingeniería Comercial.

Agradeciendo de antemano su colaboración.

Atentamente,



Roxana Cano Guerra

C.I. 0923513253

*Recibido
José M. V. J.
Sector de Mucho Lote I
15 de Noviembre 29/2017*

Anexo 9: Petición a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Guayaquil, 15 de Noviembre de 2017

Señores:

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS

Ciudad.

De mis consideraciones:

Por medio de la presente solicito muy cordialmente me facilite información sobre: **El número de empresas y locales cuya actividad comercial se dedica al lavado de ropa en la Ciudadela Mucho Lote I de la ciudad de Guayaquil, con su respectiva dirección y razón social.** Esta información la estoy solicitando porque necesito datos reales para poder realizar mi proyecto de tesis ya que soy estudiante egresada de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil de la carrera de Ingeniería Comercial.

Agradeciendo de antemano su colaboración.

Atentamente,


Roxana Cano Guerra
C.I. 0923513253

 RECIBO DE TRÁMITE
88149-0041-17
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS,
VALORES Y SEGUROS

EXPEDIENTE: 11/21/17449
COMPAÑIA:

TIPO DE TRÁMITE: SOLICITUD DE INFORMACIÓN ESPECIAL DE PERSONAS
"Por favor consulte este recibo en www.supedes.gub.ec"

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS
RECIBIDO
21 NOV 2017
C.A. - C.T.E.