

**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
TECNOLÓGICO PRIVADO
JOHN VON NEUMANN**

**CARRERA PROFESIONAL TÉCNICA DE
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y
CONTABILIDAD**



**“FORMULACION DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA
IMPLEMENTACION DE UN SERVICIO ECOLOGICO DE CAR
WASH VIA DELIVERY, TACNA - 2021”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO A NOMBRE DE LA NACIÓN DE:
PROFESIONAL TÉCNICO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CONTABILIDAD**

**AUTORES:
EDITH GISELA YUJRA ALARCON
LUISA ROBERTA VELASQUEZ VELASQUEZ
NICOLAS BENITO MAMANI MAMANI**

**DOCENTE ASESOR:
ERNESTO LEO ROSSI**

**TACNA – PERÚ
2021**

“El texto final, datos, expresiones, opiniones y apreciaciones contenidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del (los) autor (es)”

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CONTENIDO.....	2
INDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN EJECUTIVO	9
CAPITULO I ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	11
1.1. Título del Tema.....	11
1.2. Origen del Tema	11
1.3. Formulación del Problema.....	11
1.4. Objetivo General.....	12
1.5. Objetivos Específicos	12
1.6. Metodología.....	13
1.6.1. Hipótesis base del negocio.	13
1.6.2. Proponer el modelo de negocios.....	13
1.6.3. Determinar la viabilidad del mercado.	13
1.6.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa.	14
1.6.5. Determinar la Propuesta Organizacional.	14
1.6.6. Determinar la Propuesta Legal.	14
1.6.7. Evaluar la Propuesta Económica.	14
1.7. Limitaciones del Estudio	14

CAPITULO II MODELO DE NEGOCIOS	15
2.1. La Problemática Identificada	15
2.2. Nuestra Hipótesis	15
2.3. Concepto Final	17
2.4. El Propósito Estratégico	19
2.5. La Misión	19
2.6. La Visión.....	20
2.7. Promotores	20
2.8. Modelo de Negocios.....	21
CAPITULO III DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS	23
3.1. Estudio de Mercado.....	23
3.1.1. Análisis del Mercado.....	23
3.1.2. Estrategia del Producto o Servicio	34
3.1.3. Estrategia de comunicación	35
3.1.4. Estrategia de comercialización	35
3.1.5. Estrategia de ingresos	36
3.2. Estudio técnico	36
3.2.1. Especificaciones técnicas	36
3.2.2. Flujo del proceso.....	37
3.2.3. Localización del proyecto.....	39
3.2.4. Capacidad instalada estimada	40

3.2.5. Infraestructura.....	41
3.2.6. Distribución de la planta.....	42
3.2.7. Equipamiento.....	42
3.3. Estudio organizacional.....	43
3.3.1. Estructura Organizacional de la empresa.....	43
3.3.2. Descripción de los puestos.....	44
3.3.3. Requerimiento e inversión de personal.....	46
3.4. Estudio legal.....	46
3.4.1. Selección de la persona natural o jurídica.....	46
3.4.2. Selección del régimen tributario.....	47
3.4.3. Selección del régimen laboral.....	48
3.4.4. Otros trámites.....	48
3.5. Estudio financiero.....	49
3.5.1. Inversión inicial.....	49
3.5.2. Valor de venta.....	49
3.5.3. Ingresos proyectados en unidades.....	50
3.5.4. Ingresos proyectados en soles.....	50
3.5.5. Costos proyectados por unidad.....	50
3.5.6. Costos proyectados en soles.....	51
3.5.7. Gastos proyectados administrativos.....	51
3.5.8. Gastos proyectados de comercialización.....	52

3.5.9. Flujo económico	52
3.5.10. Análisis económico	52
CAPÍTULO IV DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS	54
4.1. Decisión de inversión.....	54
4.2. Recomendaciones	54
CONCLUSIONES	56
BIBLIOGRAFÍA	58
ANEXOS	59

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Modelo de negocios CANVAS	22
Tabla 2. Pregunta 1.....	24
Tabla 3. Pregunta 2.....	25
Tabla 4. Pregunta 3.....	26
Tabla 5. Pregunta 4.....	27
Tabla 6. Pregunta 5.....	28
Tabla 7. Pregunta 6.....	29
Tabla 8. Pregunta 7.....	30
Tabla 9. Pregunta 8.....	31
Tabla 10. Pregunta 9.....	32
Tabla 11. Equipamiento área de producción.....	42
Tabla 12. Equipamiento área de comercialización.....	42
Tabla 13. Equipamiento área de administración	43
Tabla 14. Requerimiento de personal	46
Tabla 15. Características de la S.A.C.	47
Tabla 16. Régimen Especial de Rentas	47
Tabla 17. Inversión inicial.....	49
Tabla 18. Valor de venta	49
Tabla 19. Ingresos proyectados en unidades	50
Tabla 20. Ingresos proyectados en soles.....	50
Tabla 21. Costo unitario del servicio básico	50
Tabla 22. Costo unitario del servicio completo.....	51
Tabla 23. Costos proyectados en soles	51

Tabla 24. Gastos administrativos	51
Tabla 25. Gastos de comercialización	52
Tabla 26. Flujo de caja económico.....	52
Tabla 27. Indicadores financieros	53
Tabla 28. Inversión en activos – producción	59
Tabla 29. Inversión en activos – Administración	59
Tabla 30. Inversión en activos – comercialización	59
Tabla 31. Trámites legales.....	59
Tabla 32. Proyección de ingresos en unidades – Año 1	60
Tabla 33. Proyección de ingresos en unidades – Año 2	60
Tabla 34. Proyección de ingresos en unidades – Año 3	60
Tabla 35. Proyección de ingresos en unidades – año 4.....	60
Tabla 36. Proyección de ingresos en unidades – año 5.....	60
Tabla 37. Hoja de Costeo	61

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Máquina de vapor	17
Figura 2. Marca, logotipo y eslogan de la Empresa Eco Carwash S.A.C.....	17
Figura 3. Prototipo del servicio.....	19
Figura 4. Pregunta 1	25
Figura 5. Pregunta 2	26
Figura 6. Pregunta 3	27
Figura 7. Pregunta 4	28
Figura 8. Pregunta 5	29
Figura 9. Pregunta 6	30
Figura 10. Pregunta 7	31
Figura 11. Pregunta 8	32
Figura 12. Pregunta 9	33
Figura 13. Prototipo del producto	34
Figura 14. Producción del bien o servicio	37
Figura 15. Macro localización.....	39
Figura 16. Micro localización.....	40
Figura 17. Distribución de la planta.....	42
Figura 18. Organigrama de Eco- Carwash.....	43

RESUMEN EJECUTIVO

Hoy en día, el consumo de agua por los centros de auto lavado, es un problema urgente, es tal el desperdicio del líquido elemento, que perjudica a toda la ciudad de Tacna, pues por su ubicación geográfica, se encuentra en una zona desértica, en el cual este recurso es invaluable. Además, se debe mencionar, que el sólo hecho de trasladarse a un centro de lavado, demanda invertir mínimo una hora a más, que implica tener que lidiar con el tráfico y el estrés que este proceso genera.

Es así que nace eco Carwash, pequeña empresa para cubrir una necesidad que se detectó mediante el estudio de mercado bajo una encuesta de preguntas a choferes y propietarios de vehículos en la región de Tacna, Como resultado se comprobó que no cuentan con tiempo para un buen lavado de su vehículo.

De manera técnica se busca implementar un servicio de lavado ecológico vía Delivery; debido a que usará aproximadamente un litro de agua por vehículo, al ser este realizado a vapor, también porque se utilizarán insumos proporcionados por empresas dedicados al rubro ecológico. El servicio a domicilio, que será a través de una previa coordinación mediante las redes sociales como lugar, horario y fecha, para la ejecución del servicio de lavado.

La ubicación de la empresa es en la URB. Bacigalupo/San pedro Nro. 1054 en el cercado ya que es una estrategia, para brindar atención a los clientes. El estudio se realizó con un equipo que cuenta con conocimiento, quienes serán los encargados de dirigir el funcionamiento de Eco Carwash, se ha dividido la

organización en tres áreas: Coordinador, logística, Operaciones y Operarios de limpieza.

Se considera que el proyecto eco Carwash es una muy buena alternativa de inversión de S/. 37,511.65 soles y un TIR de 78% VAN de S/. 41,032.82 soles, obteniendo una recuperación a partir del segundo año. Teniendo establecido bajo régimen especial tributaria y acogiéndose como persona Jurídica con razón social Sociedad Anónima Cerrada.

CAPITULO I

ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

1.1. Título del Tema

“FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE SERVICIO ECOLÓGICO DE CARWASH VÍA DELIVERY, TACNA - 2021”

1.2. Origen del Tema

La idea del plan de negocio “Eco Carwash S.A.C.” se genera a raíz que uno de los integrantes del grupo manifiesta su experiencia que vive día a día al ver que los servicios de Carwash en la ciudad de Tacna no prestan un servicio de calidad con productos que cuiden el vehículo y el tiempo adecuado.

También es importante resaltar que, según información del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, en el período del 2010 – 2016, el parque automotriz de vehículos livianos ha experimentado un crecimiento constante. De acuerdo a la Subgerencia de Transportes de la Municipalidad Provincial de Tacna, desde el año 1990 al 2014, el parque automotriz en la ciudad de Tacna ha aumentado de 15,930 vehículos a 42,955 vehículos.

1.3. Formulación del Problema

En la actualidad las instalaciones de centros de lavado de vehículos está en crecimiento en todo el país, es por eso que en Tacna se empieza a abrir empresas formales e informales de lavado de vehículos, generando un

desperdicio de agua y utilizando productos que dañan el medio ambiente, además que estos lavaderos se encuentran ubicados en diferentes lugares de la ciudad demandando tiempo de espera del servicio de lavado de vehículos por un periodo aproximado de hasta 2 horas, según el tipo de servicio que desea adquirir.

A partir de esta necesidad es que se optó por crear la empresa Eco Carwash S.A.C. dedicada al lavado de auto a delivery en la ciudad de Tacna brindando un servicio practico en menos tiempo y de calidad con productos ecológicos para mantener el vehículo.

1.4. Objetivo General

Formular un plan de negocios para la implementación de un servicio ecológico de Carwash vía delivery, Tacna - 2021.

1.5. Objetivos Específicos

- Comprobar la hipótesis base del negocio.
- Proponer el modelo de negocios
- Determinar la viabilidad del mercado
- Determinar la Propuesta Técnica Operativa
- Determinar la Propuesta Organizacional.
- Determinar la Propuesta Legal
- Evaluarla Propuesta Económica.

1.6. Metodología

1.6.1. Hipótesis base del negocio.

Se empleó la metodología de Design Thinking.

Según Tim Brown, actual CEO de IDEO, el Design Thinking “Es una disciplina que usa la sensibilidad y métodos de los diseñadores para hacer coincidir las necesidades de las personas con lo que es tecnológicamente factible y con lo que una estrategia viable de negocios puede convertir en valor para el cliente, así como en una gran oportunidad para el mercado”.

1.6.2. Proponer el modelo de negocios.

Se hizo uso de la metodología del Modelo de Canvas.

El modelo Canvas es una herramienta creada por Alex Osterwalder y se divide en nueve módulos y cada uno de ellos son las piezas que necesita una empresa para establecer su estrategia de negocios.

1.6.3. Determinar la viabilidad del mercado.

A través de encuestas y de entrevistas directas con potenciales clientes se determinaron las características del producto, precio plaza y promoción de la propuesta.

1.6.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa.

Utilizando un flujograma del proceso se determinó la disponibilidad de los equipos, herramientas y tecnologías necesarios para el desarrollo de la propuesta.

1.6.5. Determinar la Propuesta Organizacional.

Diseño de los requerimientos de personal y sus características se realizó usando un organigrama.

1.6.6. Determinar la Propuesta Legal.

Se propuso la constitución legal más adecuada de acuerdo a las propuestas anteriores, según el marco legal peruano.

1.6.7. Evaluar la Propuesta Económica.

A través de un flujo económico se determinó el VAN, TIR de la propuesta.

1.7. Limitaciones del Estudio

Las limitaciones del presente estudio fueron:

- Tiempo: solo dispuso de dos meses para la elaboración del Plan.
- Espacio: La propuesta solo abarcó el mercado de Tacna.

CAPITULO II

MODELO DE NEGOCIOS

2.1. La Problemática Identificada

El proyecto de negocio surgió por aumento de los vehículos de acuerdo a la Subgerencia de Transportes de la Municipalidad Provincial de Tacna, desde el año 1990 al 2014, el parque automotriz en la ciudad de Tacna ha aumentado de 15,930 vehículos a 42,955 vehículos, es por ello que existen diversas empresas que se dedican al mantenimiento preventivo y correctivo de vehículos, lubricentro, lavado, tapizado, repuestos, entre otros.

En una sociedad con un estilo de vida acelerado, las personas que requieren de un servicio de lavado vehicular, en ocasiones tienen que formar colas para que puedan ser atendidos en el local de su preferencia, invirtiendo aproximadamente dos horas, según el tipo de servicio que desee adquirir.

2.2. Nuestra Hipótesis

Nuestras hipótesis es que en la ciudad de Tacna los choferes y/o dueños de vehículos no se encuentran en su totalidad satisfechos con los servicios actuales que se brindan en las empresas de lavado que desarrollan sus actividades en la ciudad de Tacna, debido a esto estarán dispuestos a adquirir nuestro servicio de delivery para mantener el estado de su vehículo en buenas condiciones garantizando la confianza de utilizar productos ecológicos.

- Como es la experiencia actual

Los choferes y/o dueños de vehículos en la actualidad no están satisfechos con los servicios que brindan los Carwash en la ciudad de Tacna ya que no se brinda una garantía de seguridad, ni el tiempo estipulado y el uso de productos adecuados para los vehículos.

– Que problemas presenta

- Tiempo de espera para atención.
- Mala calidad del servicio.
- Lugar no confortable.
- Productos no adecuados para el lavado de vehículos.

– Quienes esta involucrados

Choferes o propietarios de vehículos que requieren de un servicio seguro y rápido que les ayude a organizar sus actividades al momento de solicitar un servicio de Carwash.

– Posibles soluciones

El Objetivo del servicio es cubrir la necesidad de la demanda del mercado (clientes), a través de una empresa que le brinde la seguridad y cuidado de su vehículo.

El servicio de lavado brinda mediante una maquina a vapor de alta temperatura y bajo consumo de agua, ofreciendo múltiples ventajas como desinfección total del vehículo; eliminando todo tipo de bacterias, virus, ácaros y moho. Asegurando una limpieza profunda en espacios difíciles de alcanzar garantizando en el menor tiempo, sin dañar la pintura del vehículo con productos ecológicos.



Figura 1. Máquina de vapor
Fuente: Internet

2.3. Concepto Final

- Nombre: "Eco Carwash S.A.C."



Figura 2. Marca, logotipo y eslogan de la Empresa Eco Carwash S.A.C.
Fuente: Propia

- Que es

Es un servicio a domicilio, cómodo, efectivo y ecológico que permita optimizar el tiempo al cliente de lavado de vehículos.

- Como funciona

Nuestro servicio de Carwash es de fácil acceso ya que ofrecemos un servicio de confianza y calidad en productos ecológicos para la adquisición del lavado a vapor para los choferes y/o propietarios de los vehículos de la ciudad de Tacna.

- Porque es especial

Se brindará a los clientes un servicio de calidad utilizando máquinas a vapor que ayuden a racionalizar el consumo de agua, además de eliminar todo tipo de bacterias en el interior del vehículo (limpieza profunda), también este tipo de lavado no daña la pintura del vehículo.

Reduce el tiempo de espera de los clientes porque el lavado a vapor es sumamente rápido con un tiempo aproximado de 20 minutos a comparación de los lavados tradicionales, también porque evitara formar grandes colas debido a que la empresa de Carwash funcionará solo con programación de citas.

- Prototipo de Servicio:

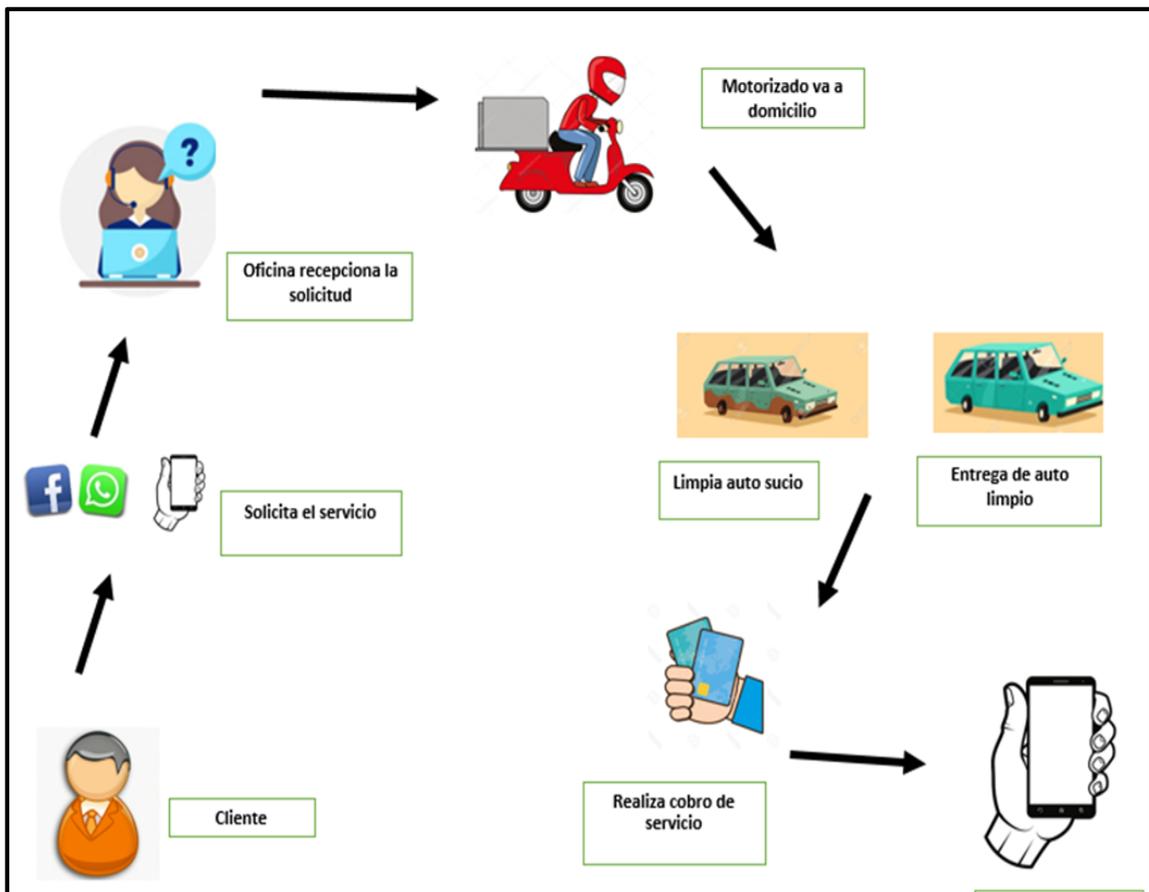


Figura 3. Prototipo del servicio
Fuente: Propia

2.4. El Propósito Estratégico

Se ofrecerá servicios de alta calidad ya que se usará productos que ayudaran a la desinfección total del vehículo, eliminando todo tipo de bacterias y virus, obteniendo una limpieza en lugares más difíciles de limpiar del vehículo con productos de calidad.

Se contará con personal capacitado con una buena atención hacia el cliente.

2.5. La Misión

ECO CARWASH S.A.C. somos una empresa con un equipo comprometido en el servicio, que busca la satisfacción del cliente mediante

la limpieza y cuidado del automóvil; garantizando un servicio especializado y de alta calidad gracias a productos innovadores y ecológico, reafirmando nuestro compromiso a la protección del medio ambiente, uso racional del agua, y consecuentemente la rentabilización financiera de la empresa y proveedores.

2.6. La Visión

Ser la primera empresa líder de lavado de autos en la ciudad de Tacna, con altos estándares de calidad, generando rentabilidad con la optimización de los recursos.

2.7. Promotores

En este plan de negocio la empresa contará con 3 socios los cuales serán los promotores, proporcionando su conocimiento y valor a la empresa.

- Promotor 1: Nicolás Benito Mamani Mamani

Egresado del Instituto de Educación Superior Tecnológico Privado Jon Von Neumann de la carrera técnica de contabilidad, con una experiencia de 15 años de atención al cliente de la venta y alquiler de vehículos, autos y camionetas. Capacitándose en asistente de logística e informática. Se encargará en el área operativa en función de la empresa.

Socio capitalista con 35% su aporte dentro de la empresa en funciones operativas.

- Promotor 2: Luisa Roberta Velásquez Velásquez

Egresada de instituto de educación superior tecnológico privado Jon Von Neumann de la carrera de administración de negocios internacionales,

con experiencia en asistente administrativo y atención al cliente en diversos espacios con una experiencia de 7 años. Se encargará de la parte administrativas de la empresa.

Socio capitalista con 35% su aporte dentro de la empresa en funciones operativas.

– Promotor 3: Edith Gisela Yujra Alarcón

Egresada de instituto de educación superior tecnológico privado Jon Von Neumann de la carrera técnica de contabilidad, con experiencia en asistente contable y administrativo, destacándose en atención al cliente con más de 5 años de experiencia laboral, actualmente laborado en la entidad financiera de Caja Arequipa. Se encargará en la atención al cliente y de área de marketing.

Socio capitalista con 30% su aporte dentro de la empresa en funciones operativas.

2.8. Modelo de Negocios

Tabla 1. Modelo de negocios CANVAS

Alianzas claves	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmento de clientes
Maestro Perú S.A. Supermercado peruano S.A. Tiendas del Mejoramiento del Hogar S.A. Proveedores de materiales de limpieza y centros comerciales.	- Lavado de vehículo con máquinas a vapor, reduciendo el tiempo y maximizando la limpieza.	Servicio de lavado eficiente del vehículo con máquinas a vapor, desinfectando y eliminando todo tipo de bacterias y virus.	Reservación del servicio mediante distintos canales de comunicación. Presentes y obsequios a los clientes frecuentes.	Choferes y/o dueños que tienen un vehículo a su cargo.
	Recursos clave	Ahorro del tiempo en el servicio de lavado.	Canales	
	Máquina a vapor, materiales para el lavado y mantenimiento del vehículo. Recursos humanos: operarios, técnicos, administrador		Redes sociales Volanteo y afiches Banners	
Estructura de costes		Fuentes de ingresos		
Sueldo de personal, pago de alquiler de local, pago de servicios públicos, equipos e insumos de limpieza y pago de publicidad.		Servicios de lavado de vehículos vía delivery.		

Fuente: Propia

CAPITULO III

DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3.1. Estudio de Mercado

3.1.1. Análisis del Mercado

En la actualidad las necesidades que tienen los clientes es encontrar un servicio de calidad, eficaz y cómodos precios no muy elevados que a su vez pueda dar beneficios adicionales.

Nuestra segmentación de mercado son choferes y/o propietarios que cuentan con vehículos.

Nuestra segmentación de mercado Tacna es una ciudad del sur del Perú que cuenta con una población de 329 mil 332 habitantes en los cuales 41,429 cuentas con vehículos (MPT, 2018).

3.1.1.1. Resultados de las encuestas

La población de la investigación estuvo conformada por el total de unidades vehiculares en circulación, el cual según el Ministerio de Transportes y Comunicaciones son un total de 41,429 vehículos. Se realizaron las encuestas en las fechas del 20 y 21 de abril del presente año. Donde la muestra total es de 55 encuestados.

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

Donde:

n = Muestra

N = Población

Z = Nivel de Confianza

p = Probabilidad de éxito

q = Probabilidad de fracaso

e^2 = Margen de error

$$n = \frac{41429 \times (1.874)^2 \times 0.50 \times 0.50}{(0.126)^2 \times (41429 - 1) + (1.874)^2 \times 0.50 \times 0.50}$$

$$n = \frac{36373.37}{658.58}$$

$$n = 55.22 \cong 55$$

Pregunta 1: ¿Cómo haces con la limpieza de tu vehículo?

Tabla 2. Pregunta 1

Ítem	n	%
Lo realizas personalmente	13	23.6%
Lo llevo a un autoservicio Carwash	37	67.3%
Lo lava en establecimiento de centros comerciales.	1	1.8%
Utilizo un servicio a domicilio	2	3.6%
Otros servicios	2	3.6%
Total	55	100.0%

Fuente: Cuestionario

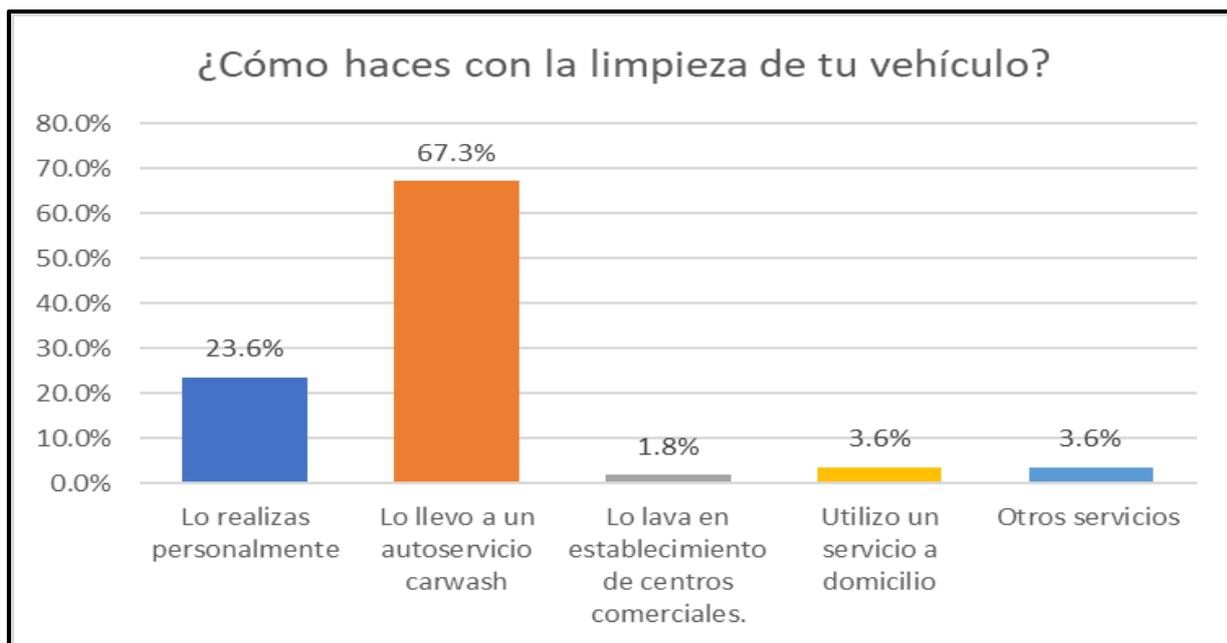


Figura 4. Pregunta 1
Fuente: Cuestionario

Pregunta 2: ¿Con qué frecuencia acostumbras lavar tu vehículo?

Tabla 3. Pregunta 2

Ítem	n	%
Diario	6	10.9%
Inter diario	9	16.4%
Una vez por semana	26	47.3%
Más de una vez por semana	11	20.0%
No específica frecuente	3	5.5%
Total	55	100.0%

Fuente: Cuestionario

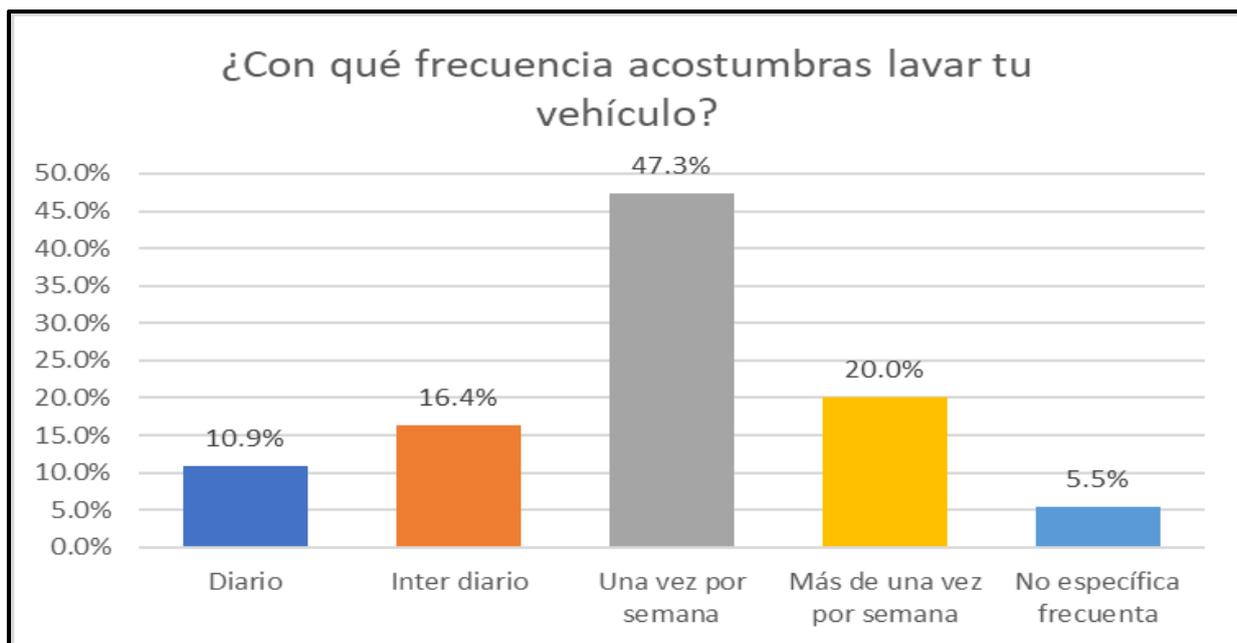


Figura 5. Pregunta 2
Fuente: Cuestionario

Pregunta 3: ¿Qué tipo de lavado realiza a su vehículo?

Tabla 4. Pregunta 3

Ítem	n	%
Lavado tradicional	29	52.7%
Lavado a presión	12	21.8%
Lavado seco	11	20.0%
Otros servicios	3	5.5%
Total	55	100.0%

Fuente: Cuestionario

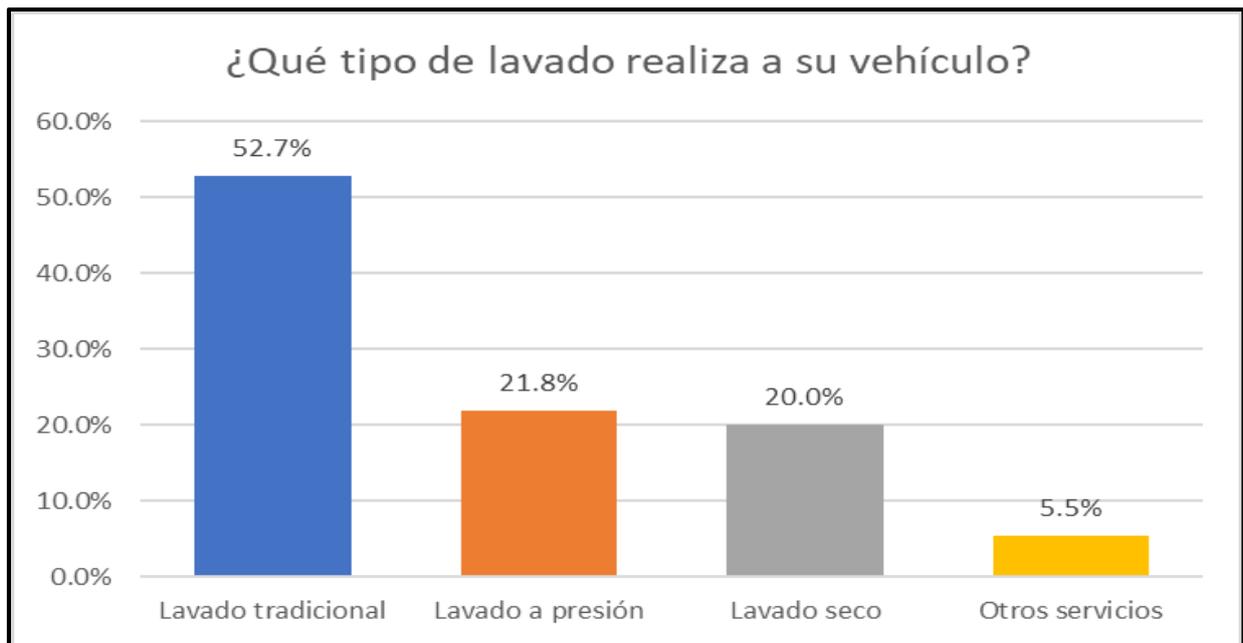


Figura 6. Pregunta 3
Fuente: Cuestionario

Pregunta 4: ¿Qué tipo de servicios adicionales solicitas en el lavado de tu vehículo?

Tabla 5. Pregunta 4

Ítem	n	%
Pulido y/o encerado	18	32.7%
Lavado de vestiduras	8	14.5%
Lavado de motores	5	9.1%
Pulido de cristales y faros	13	23.6%
Sellado de pintura	11	20.0%
Total	55	100.0%

Fuente: Cuestionario

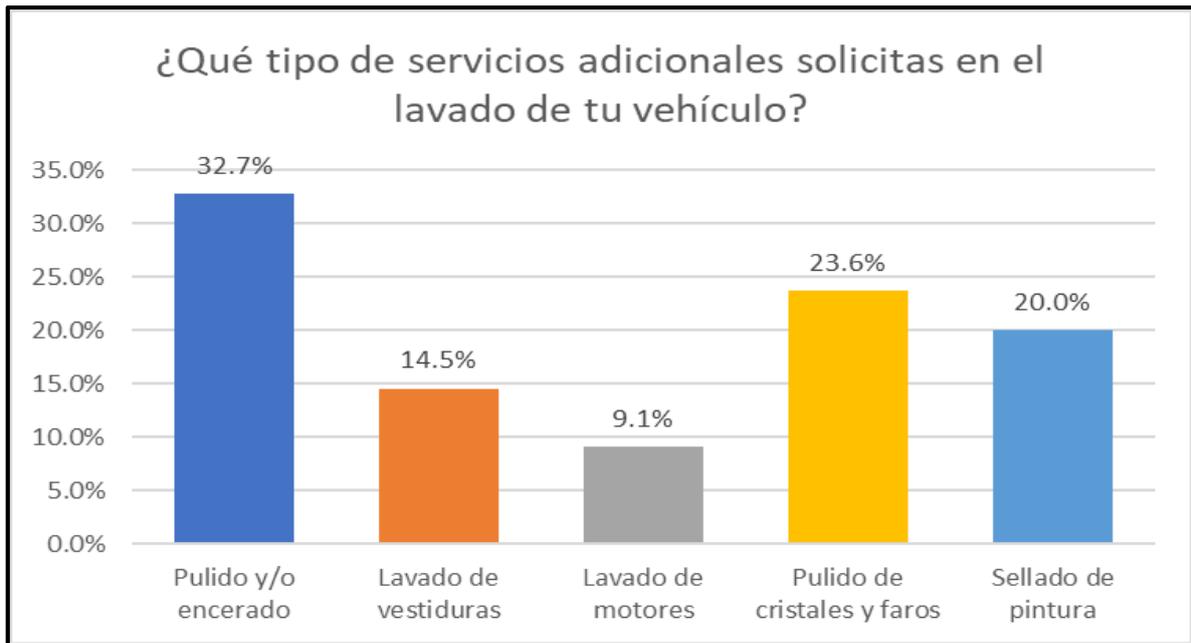


Figura 7. Pregunta 4
Fuente: Cuestionario

Pregunta 5: ¿Cuánto tiempo aproximadamente inviertes en el lavado del vehículo?

Tabla 6. Pregunta 5

Ítem	n	%
Entre 15 a 20 min	10	18.2%
Entre 20 a 30 min	15	27.3%
Entre 30 a 45 min	9	16.4%
Entre 45 a 60 min	13	23.6%
Más de 60 min	8	14.5%
Total	55	100.0%

Fuente: Cuestionario

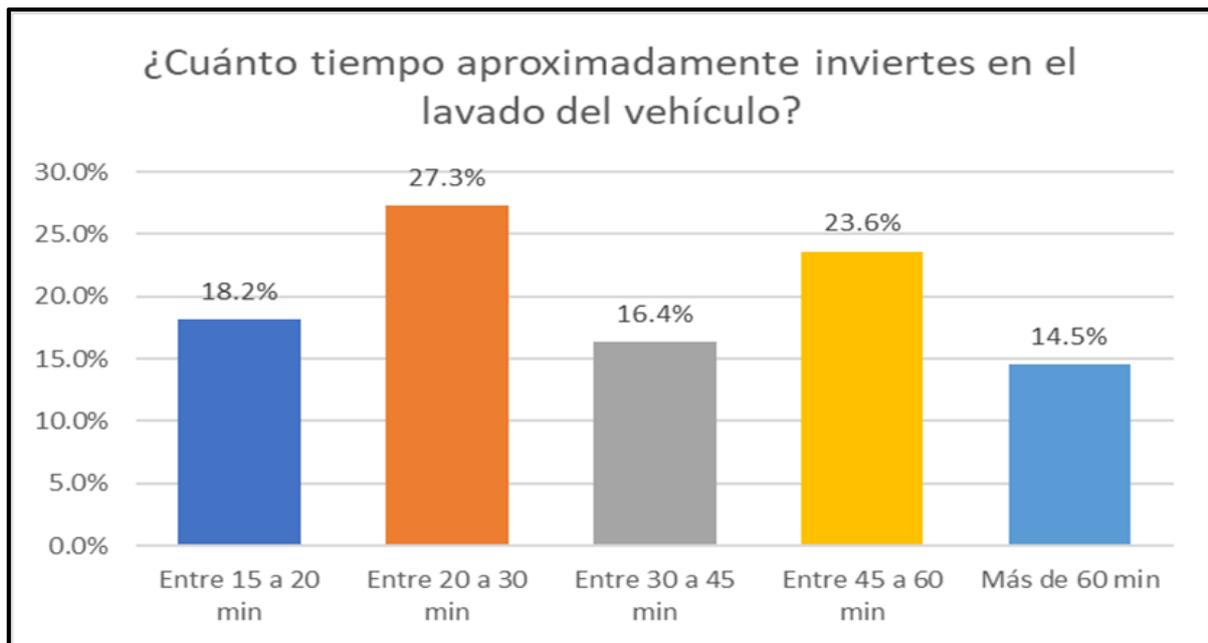


Figura 8. Pregunta 5
Fuente: Cuestionario

Pregunta 6: ¿Considera que la cantidad de agua que utilizan para lavar un vehículo en los establecimientos de lavado es la adecuada?

Tabla 7. Pregunta 6

Ítem	n	%
Si	48	87.3%
No	7	12.7%
Total	55	100.0%

Fuente: Cuestionario

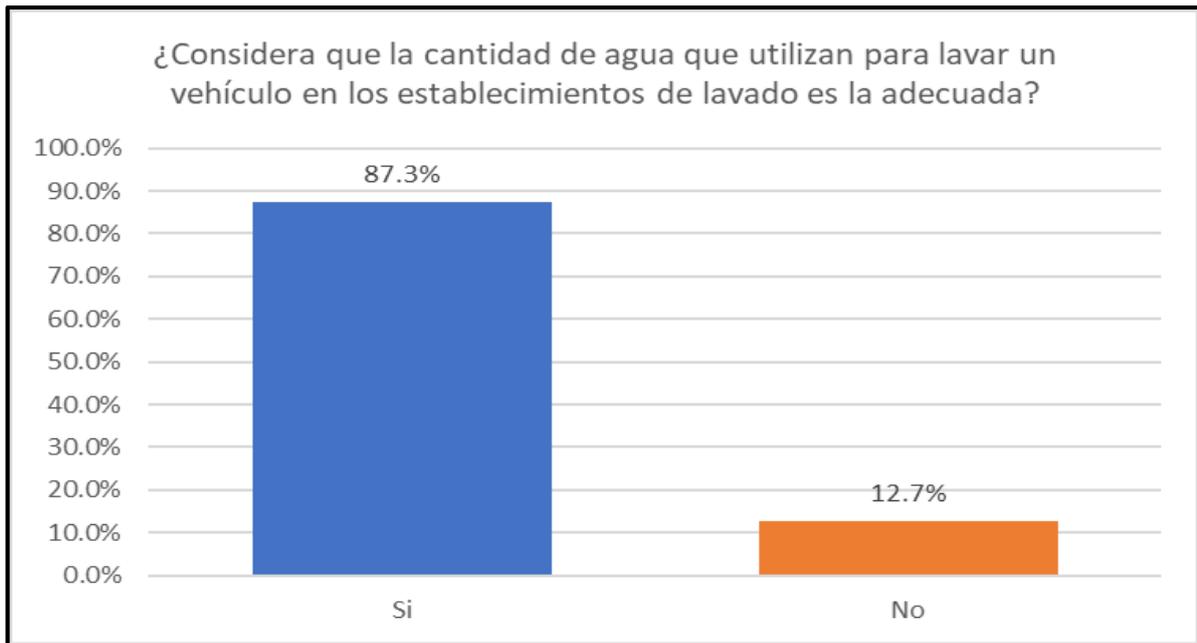


Figura 9. Pregunta 6
Fuente: Cuestionario

Pregunta 7: ¿Preferiría que su vehículo tuviera un lavado mediante un tratamiento con productos de bajo impacto ambiental, aunque esto signifique pagar un adicional por el servicio?

Tabla 8. Pregunta 7

Ítem	n	%
Si	45	81.8%
No	10	18.2%
Total	55	100.0%

Fuente: Cuestionario

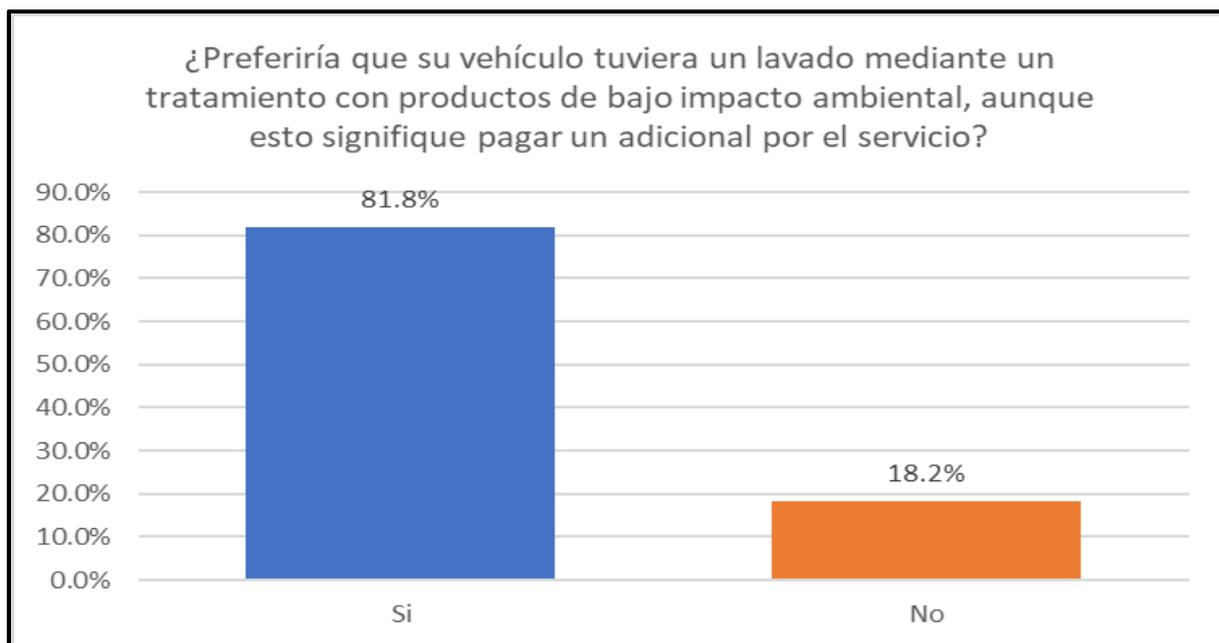


Figura 10. Pregunta 7
Fuente: Cuestionario

Pregunta 8: ¿Qué tan dispuesto estarías a pagar por este servicio ecológico?

Tabla 9. Pregunta 8

Ítem	n	%
De S/.10,00 a S/15.00 por servicio	8	14.5%
De S/.15.00 a S/20.00 por servicio	12	21.8%
De S/.20.00 a S/25.00 por servicio.	15	27.3%
De S/.25.00 a S/.30.00 por servicio.	13	23.6%
De S/.30.00 a más por servicio	7	12.7%
Total	55	100.0%

Fuente: Cuestionario

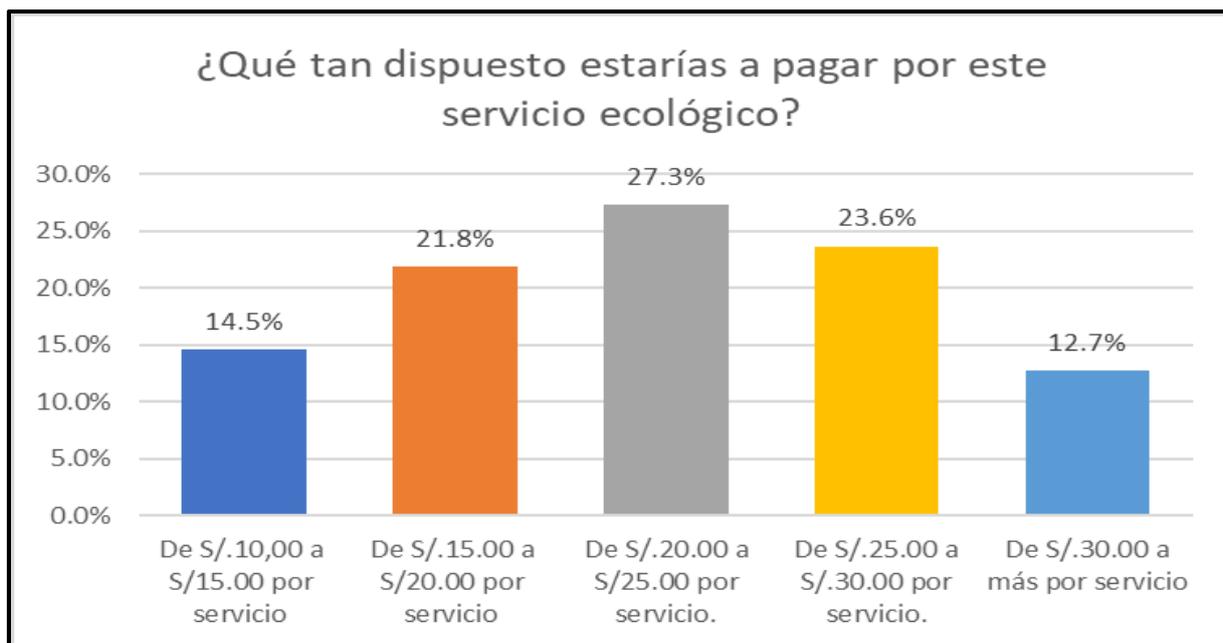


Figura 11. Pregunta 8
Fuente: Cuestionario

Pregunta 9: ¿Le gustaría un servicio de carwash que llegue a su domicilio y sea eficaz?

Tabla 10. Pregunta 9

Ítem	n	%
Si	52	94.5%
No	3	5.5%
Total	55	100.0%

Fuente: Cuestionario

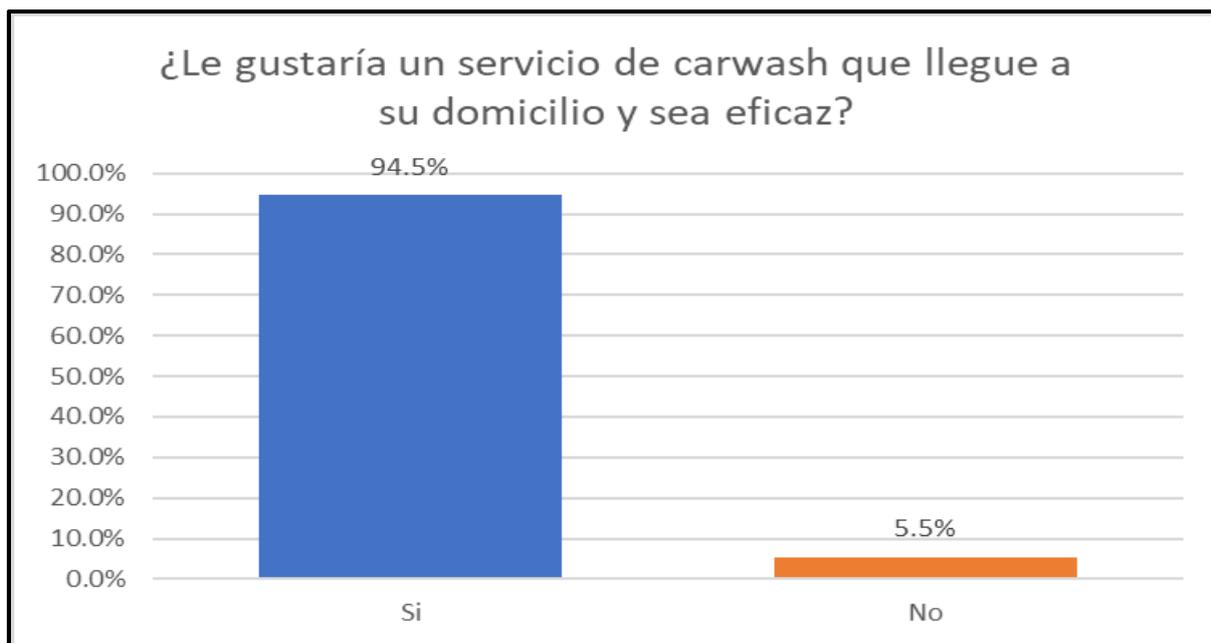


Figura 12. Pregunta 9
Fuente: Cuestionario

3.1.1.2. El Segmento del Mercado

El segmento de mercado al cual apunta el plan de negocio, son todos aquellos choferes y/o dueños de vehículos empleados para el transporte público y/o privado en la provincia de Tacna, cifra estimada en 49, 382 vehículos pertenecientes a diferentes categorías, que se preocupen en la limpieza y mantenimiento de su vehículo.

3.1.1.3. El Futuro del Mercado

- La tasa de renovación de vehículos del 6%.
- Tendencia por el ahorro de tiempo.
- La preocupación por la limpieza por la pandemia del coronavirus.
- La preocupación por el cuidado de agua.
- Cuidado del vehículo

3.1.2. Estrategia del Producto o Servicio

El servicio de lavado de vehículos a vapor se clasificó en 2 paquetes:

Básico: lavado simple interior y exterior

Completo: Lavado interior, exterior y motor.

3.1.2.1 Innovación

La empresa se distinguirá por ofrecer un servicio especial que conserva la pintura del vehículo, ofreciendo un servicio en menor tiempo del proceso del lavado, así mismo ahorrando el agua y utilizando productos ecológicos.

También se contará con un buen trato hacia el cliente ya sea presencial al momento del lavado como también en la comunicación por redes sociales y página web de la empresa.

3.1.2.2. Prototipo del producto



Figura 13. Prototipo del producto
Fuente: Internet

3.1.2.3. Relación con el cliente

Los clientes de la empresa recibirán una atención mediante las redes sociales o páginas web para poder coordinar el servicio a su preferencia de acuerdo a su presupuesto y tiempo.

Tendremos habilitados línea telefónica, redes sociales y pagina web para que el cliente pueda sugerir el servicio con nosotros y así podrá calificar nuestro servicio haciendo comentario a través de ellos.

Se realiza incentivos al cliente en cada lavada otorgando un obsequio de un ambientador con el logo de la empresa.

3.1.3. Estrategia de comunicación

Se implementará una página web, Facebook y WhatsApp en la cual se podrá obtener información de los tipos de servicio que ofrece la empresa, además se publicitaran videos e imágenes que reflejaran la calidad de servicio del Carwash.

Se hará publicidad mediante volanteo, afiches y banners en puntos estratégicos de la ciudad de Tacna, además se ofrecerá promociones para atraer potenciales clientes.

3.1.4. Estrategia de comercialización

El servicio funcionará a través de programación de citas, mediante la comunicación de llamadas y redes sociales pudiendo así el cliente reservar su servicio en la hora y fecha disponible.

El servicio se realizará mediante delivery para el beneficio del cliente en cuanto a tiempo y combustible.

3.1.5. Estrategia de ingresos

Los ingresos del servicio prestado serán en efectivo o mediante una transferencia bancaria. Se percibirán ingresos a través de los dos tipos de lavado básico y completo.

- Lavado Básico: lavado exterior, lavado interior, aspirado, abrillantado en llantas, siliconado de interior, con un costo de S/.20.00
- Lavado Completo: lavado exterior, lavado interior, aspirado, abrillantado en llantas, siliconado de interior, lavado de motor y simunizado, con un costo de S/.30.00.

3.2. Estudio técnico

3.2.1. Especificaciones técnicas

Descripción detallada del producto o servicio

- Nombre: Eco Carwash
- Descripción del Servicio: Lavado de vehículos a vapor vía delivery, interior, exterior, aspirado, encerado y siliconado en el menor tiempo posible con mínimo consumo de agua.
- En que consiste el servicio: El cliente se comunica con las operadoras de la empresa para concertar una cita para el lavado a vapor de sus vehículos a domicilio.
- Ventajas: Desinfección, limpieza profunda, ahorro de tiempo y ahorro de agua.

3.2.2. Flujo del proceso

3.2.2.1. Materias primas

- Maquina a vapor
- Aspiradora
- Paños de microfibra
- Siliconas eco full
- Abrillantadores
- Esponjas
- Guantes
- Agua
- Combustible
- Ambientador

3.2.2.2. Producción del bien o servicio

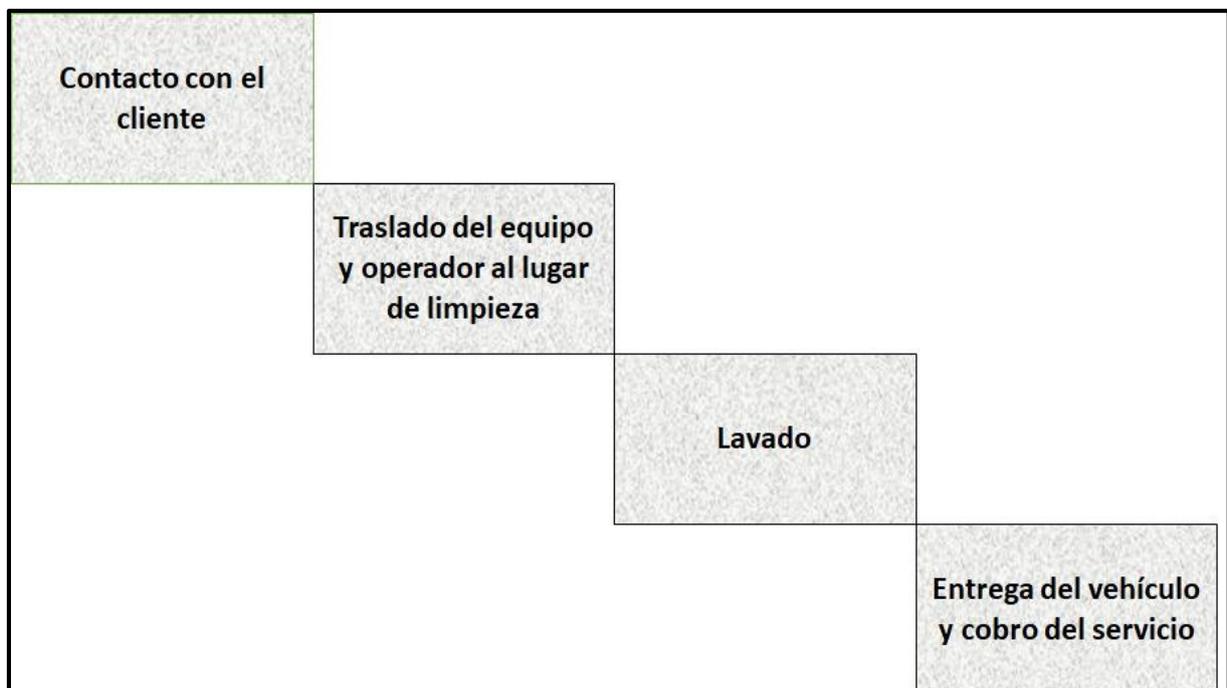


Figura 14. Producción del bien o servicio
Fuente: Propia

- A. Contacto con el cliente: El cliente se pondrá en contacto con la empresa a través de una de las vías de comunicación habilitadas por la empresa, para poder realizar la programación de ciclo de limpieza y el tipo de lavado.
- B. Traslado del equipo y operador al lugar de limpieza: Realiza la reserva del servicio, se procede a trasladar el equipo de limpieza al lugar indicado, para que el operador pueda realizar la inspección y lavado del vehículo.
- C. Lavado: El proceso de lavado contempla varias etapas, desde la inspección del estado del vehículo hasta la aplicación de silicona a llantas y tablero. El lavado del auto se realiza por secciones y partes, luego se procede con el secado exterior del automóvil, aspirado del interior, limpieza del interior, aplicación de abrillantador.
- D. Entrega del vehículo y cobro del servicio: Una vez concluido con el servicio de lavado, se hace la entrega del vehículo al cliente, indicando las actividades realizadas, señalando desperfectos o fallas encontradas durante el proceso de lavado. Luego de entregado el vehículo, en óptimas condiciones de limpieza, se procede a realizar el cobro, de acuerdo al costo determinado en la primera etapa del proceso.
- E. Producto o servicio terminado: Vehículo completamente limpio.

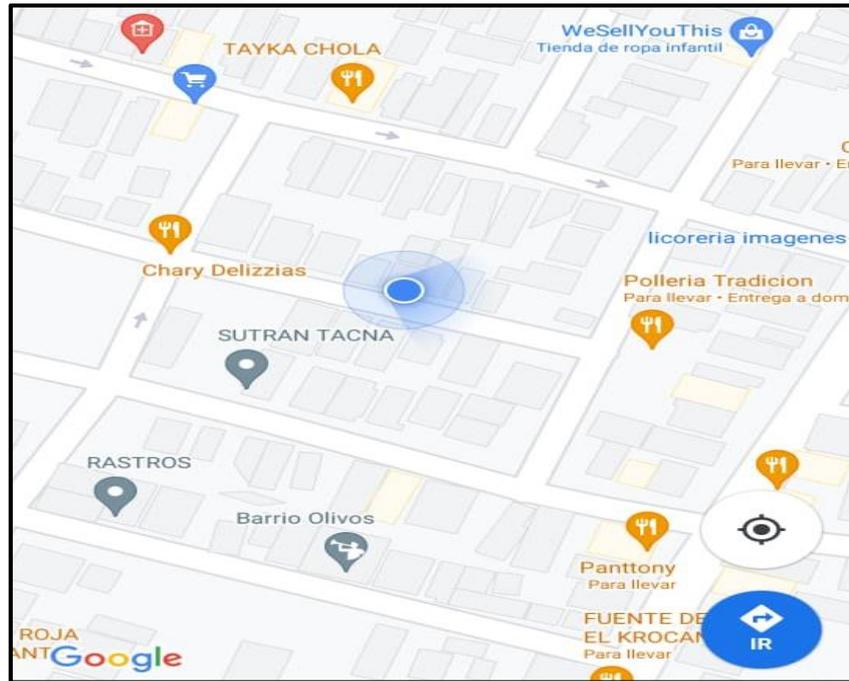


Figura 16. Micro localización
Fuente: google maps

3.2.4. Capacidad instalada estimada

Se contará con (02) maquinas a vapor y dos (02) operarios de limpieza, los cuales se estima que desarrollen un promedio de 24 lavados básicos y 16 lavados completos servicios diarios, cantidad que será variable de acuerdo al tipo de vehículo, considerando un promedio de 20 a 30 minutos por servicio.

Factores Determinantes:

- Demanda: la capacidad del servicio de la empresa está relacionada con la demanda del público objetivo, el servicio será organizado mediante los contactos por redes sociales de acuerdo al tipo de servicio.
- Estacionalidad: El servicio de Eco Carwash varía de acuerdo al calendario festivo en los meses de julio y agosto por las fiestas patrias y de noviembre y diciembre por fiestas de fin de año.

Factores Condicionales:

- Tecnología: La empresa utiliza máquina de vapor de última generación el cual recibe un mantenimiento.
- Localización: La empresa para evitar el tema de costo por transporte cuenta su propia Motocard para realiza el servicio.
- Aspectos Financieros: la empresa deberá tener la capacidad suficiente proyectada, para poder recuperar a inversión inicial de cada socio capitalista, puesto que la fuente de financiamiento inicial será interna.
- Capacidad General: La empresa tendrá una capacidad como máxima del proceso básico de 300 servicios y del completo de 275 servicios realizados.

3.2.5. Infraestructura

3.2.5.1. Área de Recepción

Oficina de 16 m²

3.2.5.2. Área de Producción

Almacén de 32 m²

3.2.5.3. Área de administración

Oficina de 16m²

3.2.6. Distribución de la planta



Figura 17. Distribución de la planta
Fuente: Propia

3.2.7. Equipamiento

Para el presente proyecto se debe utilizar a siguiente maquinaria, así:

3.2.7.1. Equipamiento área de producción

Tabla 11. Equipamiento área de producción

N°	Descripción	Cantidad
1	Silla	2
2	Mueble archivador	1
3	Celulares	2

Fuente: Propia

3.2.7.2. Equipamiento área de comercialización

Tabla 12. Equipamiento área de comercialización

N°	Descripción	Cantidad
1	Moto carga	2

2	Maquina lavado a vapor	2
3	Aspiradora inalámbrica	2
4	Limpia parabrisas	2
5	Sillas	2
6	Mueble archivador	1
7	Celulares	2

Fuente: Propia

3.2.7.3. Equipamiento área de administración

Tabla 13. Equipamiento área de administración

N°	Descripción	Cantidad
1	Escritorio	1
2	Silla	3
3	Computadora	1
4	Impresora	1
5	Archivador	1
6	Acondicionamiento	

Fuente: Propia

3.3. Estudio organizacional

3.3.1. Estructura Organizacional de la empresa



Figura 18. Organigrama de Eco- Carwash
Fuente: Elaboración propia

3.3.2. Descripción de los puestos

3.3.2.1. Coordinador:

A. Descripción del puesto

Profesional titulado de la carrera de Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Ingeniería Industrial, Contabilidad o carreras afines a las ciencias económicas.

B. Funciones

- Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.
- Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.
- Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.
- Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias.
- Coordinar con el personal administrativo las reuniones, aumentar el número y calidad de clientes.
- Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo.
- Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros.
- Firmar contrato con las empresas que nos brindan sus servicios.

3.3.2.2. Logística y operaciones

A. Descripción del puesto

Técnico, bachiller o titulado de las carreras de Administración, Comercial, Secretariado.

B. Funciones

- Asegurar un proceso logístico y de operaciones de carácter integrado, que sea gestionado centralizadamente, respecto del abastecimiento de insumos, materiales y servicios necesarios para el funcionamiento de la empresa.
- Asegurar el desarrollo operativo de las actividades antes, durante y después de la aplicación de los servicios.
- Dirigir eficaz y eficientemente los procedimientos de contratación de bienes y servicios.

3.3.2.3. Operarios de limpieza

A. Descripción del puesto

Personas con estudios secundarios, sin antecedentes penales. Que cuenten con breveté o licencia de conducir de vehículos menores.

B. Funciones

- Asegurar la correcta limpieza de los vehículos.
- Trasladar el equipo de limpieza al sitio.

3.3.3. Requerimiento e inversión de personal

Tabla 14. Requerimiento de personal

Área	Cargo	Número De Funcionarios	Modalidad De Contratación
Coordinación	Coordinador	1	Tiempo parcial Planilla
Administración	Logística y operaciones	1	Tiempo completo Planilla
Producción	Operarios	2	Tiempo completo Planilla

Fuente: Propia

3.4. Estudio legal

3.4.1. Selección de la persona natural o jurídica

Se optó por la elección de persona jurídica lo que significará que los socios u accionistas no respondan personalmente con su patrimonio, si no con el patrimonio de la empresa, en caso que la empresa presente deudas esta no afectará al patrimonio personal. Según por ser pequeña empresa, se optó por la Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C). Se constituye con un mínimo de 2 (dos) accionistas y tiene un límite máximo de 20 (veinte) socios o accionistas los que aportarán con el capital inicial serán 3(tres) socios.

Tabla 15. Características de la S.A.C.

Cantidad de socios /accionistas	Organización	Capital y acciones	Ejemplo
Mínimo:2 Máximo:20	Se debe establecer: <ul style="list-style-type: none"> • Junta general de accionistas. • Gerencia • Directorio (opcional) 	Capital definido por aportes de cada socio. Se deben registrar las acciones en el registro de Matrículas de Acciones.	Eco Carwash S.A.C.

Fuente: Plataforma Digital Única Del Estado Peruano, 2019

3.4.2. Selección del régimen tributario

La empresa se acogerá al Régimen Especial de Renta (RER) por las siguientes características:

Tabla 16. Régimen Especial de Rentas

Régimen Especial de Renta (RER)	
Límite de ingresos	Hasta S/.525,000 anuales
Límite de compras	Hasta S/.525,000 anuales.
Comprobantes que pueden emitir	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
Declaración jurada anual	NO
Pago de tributos mensuales	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (Cancelatorio).
	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Trabajadores	10
valor de activos fijos	S/ 126,000
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	NO

Fuente: SUNAT

3.4.3. Selección del régimen laboral

El régimen laboral al que se acogerá la empresa es de micro y pequeña empresa (Mype) ya que no excede las 150 UIT de las ventas anuales, teniendo como responsabilidad dar los siguientes beneficios a nuestros trabajadores.

A. Beneficios laborales para los trabajadores de tiempo completo:

- Remuneración: No menor a la Remuneración Mínima Vital (RMV)
- Jornada máxima de 08 horas diarias o 48 horas semanales.
- Descanso semanal y en días feriados.
- Remuneración por trabajo en sobre tiempo
- Descanso vacacional 15 días calendarios
- Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración).

B. Beneficios laborales para los trabajadores a tiempo parcial:

- Descanso vacacional 15 días calendarios
- El Seguro Integral de Salud -SIS

3.4.4. Otros trámites

A. Constitución de la empresa:

- Búsqueda y reserva de nombre.
- Elaboración del acto constitutivo (Minuta).
- Abono de capital y bienes.
- Elaboración de escritura pública.
- Inscripción en registros públicos.
- Inscripción al RUC para persona jurídica.

- B. Legalización de los libros contables.
- C. Inscripción de los trabajadores en Es salud o SIS.
- D. Licencia de funcionamiento:

La licencia de funcionamiento es un requisito fundamental para que la Municipalidad Provincial de Tacna nos otorgue la autorización para el desarrollo de nuestras actividades.

El plazo máximo que tiene la municipalidad para otorgar una licencia de funcionamiento, es de 15 días hábiles contados a partir de la presentación de la solicitud. (SUNAT - EMPRENDER,2019)

3.5. Estudio financiero

3.5.1. Inversión inicial

Tabla 17. Inversión inicial

N°	AREA		NS/.
1	Inversión en Activos		27,932.00
	1.1	Inversión en el Área de Producción	24832
	1.2	Inversión en el Área de Administración	2570
	1.3	Inversión en el Área de Comercialización	530
2	Trámites Legales		725.50
3	Capital de Trabajo		5,444.00
4	Imprevistos (10%)		3,410.15
Total			37,511.65

Fuente: Propia

3.5.2. Valor de venta

Tabla 18. Valor de venta

Productos	Valor de Venta
Lavado básico	S/. 20.00
Lavado completo	S/. 30.00

Fuente: Propia

3.5.3. Ingresos proyectados en unidades

Tabla 19. Ingresos proyectados en unidades

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Labado basico	2530	2685	2847	3018	3201
labado completo	2210	2344	2486	2635	2795
Total	4740	5029	5333	5653	5996

Fuente: Propia

3.5.4. Ingresos proyectados en soles

Tabla 20. Ingresos proyectados en soles

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
lavado basico	S/. 50,600.00	S/. 53,700.00	S/. 56,940.00	60,360.00	S/. 64,020.00
lavado completo	S/. 66,300.00	S/. 70,320.00	S/. 74,580.00	79,050.00	S/. 83,850.00
Total	S/. 116,900.00	S/. 124,020.00	S/. 131,520.00	S/. 139,410.00	S/. 147,870.00

Fuente: Propia

3.5.5. Costos proyectados por unidad

Tabla 21. Costo unitario del servicio básico

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			S/. 5.28
1.1	Paños de microfibra	70cm x 50 cm	S/. 0.13	S/.0.13
1.2	Silicona Eco Full	1 lt / 20	S/. 1.50	S/.1.50
1.3	Combustible	1 lt / 6	S/. 0.56	S/.0.56
1.4	Silicona abrillantador	1lt/20	S/. 0.79	S/.0.79
1.6	Guantes	1	S/. 0.27	S/.0.27
1.7	Ambientador	1	S/. 0.55	S/.0.55
1.8	Agua	1 lt	S/. 0.50	S/.0.50
1.9	Esponja	1	S/. 0.50	S/.0.50
2	Mermas (10%)			S/.0.48

Fuente: Propia

Tabla 22. Costo unitario del servicio completo

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			S/. 6.63
1.1	Paños de microfibra	70cm X 50cm	S/. 0.19	S/. 0.19
1.2	Silicona Eco Full	1 lt / 15	S/. 2.00	S/. 2.00
1.3	Combustible	1 lt / 4	S/. 0.85	S/. 0.85
1.4	Silicona abrillantador	1lt /20	S/. 0.79	S/. 0.79
1.5	Guantes	1	S/. 0.41	S/. 0.41
1.6	Ambientador	1	S/. 0.55	S/. 0.55
1.7	Agua	1 lt	S/. 0.75	S/. 0.75
1.8	Esponja	1	S/. 0.50	S/. 0.50
2	Mermas (10%)			S/. 0.60

Fuente: Propia

3.5.6. Costos proyectados en soles

Tabla 23. Costos proyectados en soles

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
lavado basico	S/. 31,728.39	S/. 34,191.82	S/. 34,973.47	S/. 36,599.46	S/. 38,225.79
lavado completo	S/. 32,548.54	S/. 35,029.21	S/. 35,906.64	S/. 37,605.60	S/. 39,322.45
Total	S/. 64,276.94	S/. 69,221.04	S/. 70,880.10	S/. 74,205.06	S/. 77,548.25

Fuente: Propia

3.5.7. Gastos proyectados administrativos

Tabla 24. Gastos administrativos

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Personal			S/. 465.00
1.1	Coordinador			S/. 465.00
2	Gastos Operacionales			S/. 44.27
2.1	Útiles de oficina			S/. 16.67
2.2	Internet y telefonía (40%)			S/. 27.60
2.3				
Total				S/. 509.27

3.5.8. Gastos proyectados de comercialización

Tabla 25. Gastos de comercialización

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Personal			S/. 930.00
1.1	logística			S/. 930.00
2	Gastos Operacionales			S/. 262.07
2.1	Internet y telefonía (60%)			S/. 41.40
2.2	Luz y agua (30%)			S/. 24.00
2.3	Alquiler (30%)			S/. 180.00
2.4	Presentes			S/. 5.00
2.5	Publicidad			S/. 11.67
Total				S/. 1,192.07

Fuente: Propia

3.5.9. Flujo económico

Tabla 26. Flujo de caja económico

	Año 0	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Ingresos		116,900.00	124,020.00	131,520.00	139,410.00	147,870.00
Costos		64,276.94	69,221.04	70,880.10	74,205.06	77,548.25
Utilidad Bruta		52,623.06	54,798.96	60,639.90	65,204.94	70,321.75
Gastos Administrativos		6,291.20	6,573.70	7,041.20	7,206.20	7,463.70
Gastos de Comercialización		14,484.80	15,846.80	16,542.80	17,082.80	17,740.80
Utilidad Operativa		31,847.06	32,378.46	37,055.90	40,915.94	45,117.25
Impuestos 1.5 %		1,753.50	1,860.30	1,972.80	2,091.15	2,218.05
Inversión	- 32,067.65			8,302.00		
Capital de Trabajo	- 5,444.00					
Utilidad Neta	- 37,511.65	30,093.56	30,518.16	26,781.10	38,824.79	42,899.20

Fuente: Propia

3.5.10. Análisis económico

El COK se ha determinado considerando el costo de oportunidad más alto (30%) de los inversionistas para generar utilidades.

Tabla 27. Indicadores financieros

COK	30%
VAN	41,032.82
TIR	78%

Fuente: Propia

CAPÍTULO IV

DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

4.1. Decisión de inversión

De acuerdo a los indicadores observados a través del análisis económico, y de acuerdo a la inversión inicial requerida para el inicio de actividades, se puede considerar que el proyecto es viable, pues nos ofrece una Valor Actual Neto de 41,032.82 luego de 5 años y una Tasa Interna de Retorno del 78%.

Es bueno aclarar, que, durante el primer año de actividad, los ingresos percibidos por la empresa, son sumas inferiores, pero a partir del segundo año, una vez posicionada la empresa, las cifras son más favorables, manteniéndose durante los siguientes años.

La inversión inicial puede ser afrontada de manera directa por los promotores, autores del plan de negocio, sin necesidad de acuerdo a entidades financieras para la solicitud de un préstamo, que, de acuerdo a lo observado, sólo podría reducir más los ingresos percibidos durante los primeros años del proyecto.

4.2. Recomendaciones

Se recomienda que la empresa realice estudios de mercado para una futura implementaciones de locales en distintos puntos estratégicos de la ciudad de Tacna como cocheras, y centros de establecimiento de combustible y entre otros.

Se recomienda una mayor variedad en los distintos tipos de servicio que se ofrece al público general para poder mejorar el tiempo y la calidad con el servicio del lavado a vapor ya que mantiene el vehículo.

Se recomienda la diversificación de los servicios prestados ofreciendo paquetes completos a través de alianzas estratégicas con empresarios de radio taxis de la ciudad de Tacna.

CONCLUSIONES

- A través de la metodología del Design Thinking, se logró demostrar que las personas que acuden a los centros de lavado, no se encuentran totalmente satisfechos con el servicio que actualmente reciben por parte de estas empresas.
- Mediante el uso del Canvas, se determinó que la estrategia de negocios de la empresa, identificando las alianzas estratégicas, el trato al cliente, la propuesta de valor y demás dimensiones que contempla este lienzo de negocios.
- A través de aplicación y procesamiento de encuestas queda demostrado la viabilidad del mercado, quienes mostraron una aceptación favorable a los servicios que se proponen como parte de la idea de negocio planteada en el documento. Se identificó que la mayoría de encuestados (67.3%) lleva sus vehículos a un autoservicio de Carwash, generalmente una vez a la semana (47.3%), con el lavado tradicional (52.7%) y que no consideran que la cantidad de agua usada en los centros de lavado sea el adecuado (87.3%), además se muestran a favor de un servicio de lavado ecológico a domicilio (81.8%) por el cual estarían dispuestos a pagar entre S/20.00 y S/25.00 (27.3%) y entre S/25.00 y S/30.00 (23.6%).
- Mediante flujogramas se determinó los procesos que contempla el negocio, además, de la inversión en inmuebles y equipamiento que se requiere para el correcto funcionamiento de la empresa. Con un promedio de 24 lavados básicos y 16 lavados completos de forma diaria.
- Queda demostrado la viabilidad organizacional, pues a través de un organigrama y manual de funciones se determinó los puestos funcionales

requeridos para el funcionamiento de la empresa, comprendido por un coordinador, jefe de logística y operarios de limpieza.

- El estudio legal, permitió determinar los aspectos administrativos de formalización de la empresa, enfocándose en el régimen tributario y el tipo de sociedad que beneficia más al proyecto, en los cuales se seleccionó la personería jurídica Sociedad Anónima Cerrada, bajo el Régimen Especial de Renta (RER) y régimen laboral MYPE.
- El proyecto es viable económicamente, los indicadores económicos demuestran que el proyecto es rentable para un tiempo de vida de 5 años. Requiere una inversión inicial que asciende a S/.37,511.65 soles e indicadores financieros VAN de S/41,032.82 y TIR de 78% para un COK de 30%.

BIBLIOGRAFÍA

Fleitman, J. (2000). Negocios exitosos: como empezar, administrar y operar eficientemente un negocio. McGraw-Hill.

Kushell, J. (2001). Solo para emprendedores. Editorial Norma.

Longenecker, J., & Petty, W. (2012). Administración de pequeñas empresas. México D.F.: CENGAGE Learning.

MPT (2018). Vehículos en la oficina registral Tacna. Municipalidad Provincial de Tacna.

SUNAT (2020). Régimen especial del impuesto a la renta.
<https://ww1.sunat.gob.pe/ol-ti-itmoddatruc/RTAESP.html>

ANEXOS

Tabla 28. Inversión en activos – producción

Nº	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	motocarga	2	S/. 8,000.00	S/. 16,000.00
2	maquina lavado a vapor	2	S/. 4,000.00	S/. 8,000.00
3	aspiradora inabilambrica	2	S/. 136.00	S/. 272.00
4	limpia parabrisas	2	S/. 15.00	S/. 30.00
5	sillas	2	S/. 90.00	S/. 180.00
6	mueble archivador	1	S/. 150.00	S/. 150.00
7	celulares	2	S/. 100.00	S/. 200.00
Total				S/. 24,832.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29. Inversión en activos – Administración

Nº	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	escritorio	1	S/. 150.00	S/. 150.00
2	Silla	3	S/. 90.00	S/. 270.00
3	computadora	1	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
4	impresora	1	S/. 300.00	S/. 300.00
5	archivador	1	S/. 150.00	S/. 150.00
6	acondicionamiento			S/. 500.00
Total				S/. 2,570.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30. Inversión en activos – comercialización

Nº	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	sillas	2	S/. 90.00	S/. 180.00
2	mueble archivador	1	S/. 150.00	S/. 150.00
3	celulares	2	S/. 100.00	S/. 200.00
4				
5				
6				
Total				S/. 530.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31. Trámites legales

Nº	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Licencia Municipal	1	S/. 170.50	S/. 170.50
2	Búsqueda de Nombre	1	S/. 5.00	S/. 5.00
3	Reserva de Nombre de sac	1	S/. 20.00	S/. 20.00
4	Elaboración del Acto Constitutivo	1	S/. 250.00	S/. 250.00
5	Derechos Notariales y Registrales	1	S/. 250.00	S/. 250.00
6	Legalización de Libros	2	S/. 15.00	S/. 30.00
Total				S/. 725.50

Fuente: Elaboración propia

Tabla 32. Proyección de ingresos en unidades – Año 1

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Labado basico	150	175	125	175	125	105	325	400	200	225	250	275	2530
labado completo	125	150	105	125	105	150	300	350	175	200	175	250	2210
Total	275	325	230	300	230	255	625	750	375	425	425	525	4740

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33. Proyección de ingresos en unidades – Año 2

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Labado basico	159	186	133	186	133	111	345	424	212	239	265	292	2685
labado completo	133	159	111	133	111	159	318	371	186	212	186	265	2344
Total	292	345	244	319	244	270	663	795	398	451	451	557	5029

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34. Proyección de ingresos en unidades – Año 3

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Labado basico	169	197	141	197	141	118	366	449	225	253	281	310	2847
labado completo	141	169	118	141	118	169	337	393	197	225	197	281	2486
Total	310	366	259	338	259	287	703	842	422	478	478	591	5333

Fuente: Elaboración propia

Tabla 35. Proyección de ingresos en unidades – año 4

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Labado basico	179	209	149	209	149	125	388	476	239	268	298	329	3018
labado completo	149	179	125	149	125	179	357	417	209	239	209	298	2635
Total	328	388	274	358	274	304	745	893	448	507	507	627	5653

Fuente: Elaboración propia

Tabla 36. Proyección de ingresos en unidades – año 5

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Labado basico	190	222	158	222	158	133	411	505	253	284	316	349	3201
labado completo	158	190	133	158	133	190	378	442	222	253	222	316	2795
Total	348	412	291	380	291	323	789	947	475	537	538	665	5996

Fuente: Elaboración propia

Tabla 37. Hoja de Costeo

	AÑO1	AÑO 2	AÑO3	AÑO4	AÑOS
lavado basico	2530	2685	2847	3018	3201
lavado completo	2210	2344	2486	2635	2795
total	4740	5029	5333	5653	5996
DE MATERIA PRIMA Y SUMINISTROS					
MATERIA PRIMA					
	AÑO1	AÑO 2	AÑO3	AÑO4	AÑOS
lavado basico	S/. 13,349.12	S/. 14,166.96	S/. 15,021.72	S/. 15,923.97	S/. 16,889.54
lavado completo	S/. 14,649.81	S/. 15,538.08	S/. 16,479.38	S/. 17,467.09	S/. 18,527.71
TOTAL	S/. 27,998.94	S/. 29,705.04	S/. 31,501.10	S/. 33,391.06	S/. 35,417.25
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑOS
MANO DE OBRA	29160	31610	31610	32860	34110
TRABAJADOR 1	14400	15000	15000	15600	16200
TRABAJADOR 2	14400	15000	15000	15600	16200
VACACIONES		1250	1250	1300	1350
SIS TRABAJADORES	360	360	360	360	360
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑOS
CIF	7118	7906	7769	7954	8021
ALQUILER(70%)	5040	5040	5040	5040	5040
SOAT LA POSITIVA	520	520	520	520	520
LUZ (70%)	420	924	966	1008	1092
AGUA (70%)	252	266	273	266	259
TRANSPORTE M.P	180	200	220	250	260
MANTENIMIENTO DE MAQUINA		150	300	320	350
SUMINISTROS LIMPIEZA	250	350	450	550	500
MATERIALES DE BIOSEGURIDAD	456	456			
COSTO TOTAL	S/. 64,276.94	S/. 69,221.04	S/. 70,880.10	S/. 74,205.06	S/. 77,548.25
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑOS
G.A	6291.2	6573.7	7041.2	7206.2	7463.7
COORDINADOR /Contador	5580	5580	6000	6240	6500
SIS COORDINADOR	180	180	180	180	180
VACACIONES		232.5	250	255	262.5
UTILES DE OFICINA	200	250	280	200	190
INTERNET 40%	331.2	331.2	331.2	331.2	331.2
G.V	14484.8	15846.8	16542.8	17082.8	17740.8
PERSONAL LOGISTICA	11160	11760	12360	12760	13360
SIS LOGISTICA	180	180	180	180	180
VACACIONES		490	515	540	565
ALQUILER (30%)	2160	2160	2160	2160	2160
LUZ (30%)	180	396	414	432	468
AGUA (30%)	108	114	117	114	111
REGALOS	60	200	250	300	300
TARJETAS	50	50	50	100	100
AFICHES A4	55				
PEGADO DE AFICHES	10				
COLABORADOR	25				
INTERNET 60%	496.8	496.8	496.8	496.8	496.8
TOTAL	S/. 85,052.94	S/. 91,641.54	S/. 94,464.10	S/. 98,494.06	S/. 102,752.75

Fuente: Elaboración propia