



INSTITUTO PERUANO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

IPAE

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

**PLAN DE NEGOCIO PARA EL LAVADERO DE AUTOS
“IN SO FACT CARWASH”**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el título en Administración de
Empresas**

ANAIS AYME MORE SANDOVAL

(0000-0002-5933-0034)

**Trujillo - Perú
2022**

Dedicatoria

A Dios por la sabiduría, y al esfuerzo y apoyo continuo de mis padres; y a mi pequeño hijo, por ser mi principal motivo.

Índice General

Resumen Ejecutivo.....	9
Introducción	10
Capítulo I: Definición Del Negocio	11
Idea de negocio.....	11
Diagnóstico de la idea de negocio.....	11
Justificación del plan de negocio	12
Capítulo II: Diagnóstico Del Plan De Negocio	14
Análisis de Microentorno	14
Análisis de Macroentorno	15
Análisis Interno Análisis Amofhit.....	21
Capítulo III: Planeamiento Estratégico.....	23
Misión.....	23
Visión	24
Valores	24
Objetivos Estratégicos Generales	25
Matriz FODA	25
Análisis FODA.....	26
Estrategia Genérica de Porter	28
Cronograma de Actividades (Diagrama de Gantt).....	28
Capitulo IV: Estudio De Mercado	30
Oferta.....	30
Demanda (Investigación: Objetivo, Metodología, Resultados, Interpretación y Proyección de la Demanda).....	32
Capítulo V: Plan De Comercialización	40
Mercado.....	40
Marketing Mix.....	40
Formulación Estratégica ANSOFF	44
Proyección de Ventas	44
Capítulo VI: Plan Técnico.....	47
Localización de la empresa	47
Tamaño del negocio	48
Necesidades	49
Costos.....	52
Proceso de producción u operación.....	54
Impacto en el medio ambiente	63
Capitulo VII: Plan Organización Del Personal Y Legal	65
Constitución de la Empresa.....	65
Obligaciones Tributarias	77
Obligaciones Laborales	77
Estructura Organizacional	80
Descripción de funciones	80

Capítulo VIII: Plan Económico Y Financiero.....	88
Inversiones	88
Ingresos y egresos	89
Deuda	92
Flujo de caja	93
Evaluación económica y financiera.....	95
Punto de equilibrio	96
Conclusiones	98
Recomendaciones	101
Referencias Bibliográficas.....	103

Índice de Tablas

Tabla 1. Modelo de Negocios Canvas	13
Tabla 2. Análisis Amofhit.....	21
Tabla 3. Preguntas para formular la misión	23
Tabla 4. Preguntas para formular la visión	24
Tabla 5. Foda	25
Tabla 6. Cruce de Foda	26
Tabla 7. Diagrama de Gantt.....	29
Tabla 8. Calculo de la Muestra Finita.....	33
Tabla 9. Cantidad de Servicios de auto lavado	45
Tabla 10. Proyección de Ventas Mensuales para cada escenario	46
Tabla 11. Matriz de Localización	47
Tabla 12. Lista de equipos y herramientas.....	49
Tabla 13. Mano de Obra	50
Tabla 14. Materia Prima	51
Tabla 15. Costos Directos Mensual	53
Tabla 16. Costos Indirectos Mensual.....	53
Tabla 17. Requisitos y pagos para tramitar la Licencia de Funcionamiento	71
Tabla 18. Requisitos y pago para obtener el Certificado de INDECI.....	71
Tabla 19. Requisitos y pago para un Libro de Reclamaciones	72
Tabla 20. Requisitos y pago para la Autorización de Publicidad Externa Fija.....	73
Tabla 21. Costos para la constitución de la empresa	76
Tabla 22. Costo de la planilla Regimen Micro Empresa	79
Tabla 23. Descripción del puesto de Administrador.....	81
Tabla 24. Descripción del puesto de Encargado de Operaciones	82
Tabla 25. Descripción del puesto de Cajero/a	83
Tabla 26. Descripción del puesto de Operario de auto lavado	84
Tabla 27. Descripción del puesto de Ing. Mecánico.....	85
Tabla 28. Descripción del puesto de Contador	86
Tabla 29. Descripción del puesto de Community Manager.....	87
Tabla 30. Inversión	88
Tabla 31. Estructura de Ingresos y Egresos	90

Tabla 32. Depreciación de muebles, equipos y maquinarias de IN SO FACT Car Wash.....	91
Tabla 33. Préstamo bancario de IN SO FACT Car Wash.....	92
Tabla 34. Flujo de Caja Económico y Financiero.....	94
Tabla 35. Ratio de Rentabilidad sobre el Patrimonio	95
Tabla 36. Ratio de Rentabilidad sobre los Activos.....	95
Tabla 37. Escenario Pesimista - Punto de Equilibrio.....	96

Índice de Figuras

FIGURA 1: Proyecciones de crecimiento de PBI 2011-2025	16
FIGURA 2 : Modelo de Hidrolavadora Y Secadora.....	18
FIGURA 3: Productos Eco Touch Perú para lavado en seco	19
FIGURA 4: Logo de Lian Car Wash	30
FIGURA 5: Logo de Doctor Wash S.A.C	31
FIGURA 6: Logo de Landos Auto Detailing.....	32
FIGURA 7: Datos para establecer nuestro mercado objetivo.....	32
FIGURA 8: ¿Dónde realiza usted la limpieza de su automóvil?.....	34
FIGURA 9: Recibir asesoría para responder dudas o inquietudes sobre su auto	34
FIGURA 10: ¿Cuántas veces al mes le realiza la limpieza a su automóvil?	35
FIGURA 11: Servicio de auto lavado que prefieren.....	36
FIGURA 12: Pago por el servicio de auto lavado	36
FIGURA 13: Lo que destaca el cliente cuando acude a un Car Wash	37
FIGURA 14: Servicio adicional que desea el cliente	38
FIGURA 15: Horario de atención.....	38
FIGURA 16: Logo del negocio.....	40
FIGURA 17: Lavado de Automóvil	41
FIGURA 18: Secado de Automóvil.....	42
FIGURA 19: Asesoría de un Ing. Mecánico.....	42
FIGURA 20: Tarjeta de Promoción.....	43
FIGURA 21: Mapa de Ubicación	48
FIGURA 22: Plano 2D de las instalaciones.....	48
FIGURA 23. Diagrama de flujo para nuestros clientes	54
FIGURA 24: Diagrama de flujo del servicio de lavado simple.....	56
FIGURA 25: Diagrama de flujo del servicio de lavado en seco.....	58
FIGURA 26: Diagrama de flujo del servicio de lavado completo (incluye motor).....	60
FIGURA 27: Hidrolavadora Karcher K4.....	63

FIGURA 28: Shampoo para lavado en seco	63
FIGURA 29: Tachos de reciclaje.....	64
FIGURA 30: Solicitud para reservar nombre de la empresa	65
FIGURA 31: Registro de expediente MPV	68
FIGURA 32: Organigrama de IN SO FACT CAR WASH.....	80

Resumen Ejecutivo

En la actualidad como visionaria a un emprendimiento de mejora en el mercado que se encarga del rubro de auto lavados donde se juega un papel importante en la prestación de sus servicios al público que va dirigido en nuestra comunidad, de manera que va con la inversión privada de cada una de las personas que serán inversionistas para desarrollarnos en este sector, lo que se busca implementar es la atención de asesorías personalizadas que se brindaran por parte de un ingeniero especialista, de modo que se implementara la infraestructura y equipamiento que necesita con las alianzas privadas de los inversionistas, se estima que se hará un gasto promedio de inversión inicial de S/59,435.74 soles, donde el 60% de esta abarca nuestro patrimonio y será recaudada por parte de los 3 inversionistas que tendremos y el 40%, financiada por el Banco de Crédito del Perú, en este escenario se ha desarrollado el presente plan estratégico para la empresa LAVADERO DE AUTOS “IN SO FACT CARWASH”, con la finalidad de satisfacer las expectativas y requerimientos de sus inversionistas, trabajadores y clientes. Este plan ha sido elaborado de manera secuencial, donde se han planteado como principales estrategias para que LAVADERO DE AUTOS “IN SO FACT CARWASH” sea reconocida como la mejor en su rubro, las siguientes: (a) Estrategia genérica en la asesoría personalizada con respecto al vehículo, (b) capacitación del personal para un mejor servicio y (c) integración entre las distintas áreas. Con ello se espera que la empresa se posicione en el mercado peruano como la mejor debido a la competitividad, sus productos y servicios.

Introducción

El presente trabajo de tesis es para recibir el título de Técnico en Administración de Empresas en el Instituto IPAE. Este es un estudio con respecto al plan de negocios que se va a desarrollar donde se concretizan ideas, esfuerzos, opiniones, además considerando las enseñanzas de todos los maestros que nos compartieron conocimientos para su desarrollo.

Tenemos como idea principal satisfacer las necesidades sobre un correcto y adecuado lavado y mantenimiento de los autos. Según AldAutomotive (2018) nos indicó que mantener un auto limpio no es cuestión de higiene y estética, sino más bien va relaciona a nuestra comodidad al momento de usarlo y la seguridad de este. Implementar un lavadero de autos, al cual tendrá como nombre “IN SO FACT CAR WASH”, se enfocará en satisfacer esta necesidad logrando como empresa hacernos conocidos por nuestro adecuado servicio de auto lavado.

Este plan se realizará en base a lo aprendido dentro de los 3 años de aprendizaje de la carrera técnica de Administración de Empresas.

En el nuevo contexto de mejoras a este servicio en el rubro automovilístico donde los demás carecen de un servicio personalizado para cada uno de los autos que ingresen a nuestro centro de lavado. Como objetivos tenemos: (i) Lograr ser líderes en el mercado de auto lavado satisfaciendo todas las necesidades de nuestros clientes, (ii) mantener y atraer clientes brindando ofertas, (iii) contar con el personal capacitado.

A continuación, se detallará más a profundidad en los siguientes capítulos donde será explicado de manera puntual y considerativa para que nos permita conocer de este plan de negocio más a fondo.

Capítulo I

Definición del Negocio

Idea de Negocio

Como iniciativa propia y miras de un negocio familiar he definido colocar un lavadero de autos con asesoría personalizada, este negocio se ubicará en la ciudad de Trujillo. Dentro de este negocio brindaremos el servicio de lavado, secado, encerado y además de una asesoría por parte de un ingeniero especialista para el mantenimiento adecuado de los autos. Por otro lado; contaremos con variedad de productos para un mejor cuidado de la pintura, del motor y los interiores de los autos, personal calificado para crear un buen ambiente, precios cómodos y variedad de bebidas y snacks.

Diagnóstico de la Idea de Negocio

“Mantener un vehículo limpio, además de una cuestión de higiene y estética, está relacionado directamente con la seguridad del mismo. En efecto, lavar el automóvil periódicamente incide en el mantenimiento, en la visibilidad y en la comodidad a la hora de ponerse al volante” (AldAutomotive,2018)

Existen razones para poder tomar en cuenta que la limpieza de nuestros autos es de suma importancia, según el blog de la Asociación Peruana de empresas de Seguros (2019) existen cinco razones que nos harán entender esta importancia. “La primera razón, la limpieza en el interior de los autos es de suma importancia, ya que es allí donde pasas gran parte de tu día. En segundo lugar, dejar que la lluvia lave tu auto no es la mejor manera de limpiar un vehículo ni de cuidar la pintura, esta solo transporta la tierra de un lugar a otro y la condensa en una capa de barro, que puede llegar a ser difícil de sacar. La tercera razón; dejar de lavar el auto con detergente para ropa o vajilla, estos materiales dañan la pintura y secan las llantas, por su composición química. A la larga, por ahorrarte unos centavos podrías necesitar una inversión muy fuerte para salvar las piezas afectadas. En cuarto lugar,

tener un auto bien conservado mantiene su valor por más tiempo, ya que es más difícil que, cuando quieras vender tu auto, consigas un buen precio si dejaste que suciedad afectara piezas claves. Y hablamos no solo de los exteriores, sino también las partes internas. Por último, la revisión de la parte baja de los autos, nos permite ver si la corrosión avanza más rápido en las partes donde el auto tiene más contacto y es donde menos se limpia.”

Por lo expuesto se ha planteado ofrecer el negocio de un CarWash con asesoría personalizada y a la necesidad del cliente.

Justificación del Plan de Negocio

En base a la problemática que se presenta en nuestro país; lo que se desea lograr con esta idea de negocio es brindar una atención personalizada en el lavado, secado y encerado de los autos en base a la necesidad de nuestros clientes. Por otro lado, brindar una asesoría en base a lo que nuestro cliente desee conocer generando así por parte de ellos un mejor cuidado para sus autos y lograr conservarlos por más tiempo, también para ahorrarles gastos innecesarios y tal vez tener la idea de poder venderlos más adelante. (ver tabla 1)

Tabla 1.
Modelo de Negocios Canvas

MODELO DE NEGOCIO CANVAS				
8. Socios Clave <ul style="list-style-type: none"> • Proveedores de insumos • Banco • Socios 	7. Actividades Clave <ul style="list-style-type: none"> • Limpieza, secado y encerado de los autos. • Buena atención al cliente • Brindar ofertas • Horario acorde al mercado 8:00 am – 6:00 pm 	2. Propuesta de Valor <p>“Paga por un lavado y ya perteneces al club”</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precios cómodos • 3 servicios de auto lavado • Satisfacer las necesidades de nuestros clientes. • Asesorar a los clientes. • Uso de productos adecuados según la necesidad del auto. 	4. Relaciones con los Clientes <ul style="list-style-type: none"> • Atención personalizada • Buena atención al cliente. • Espacios amplios. • Ofertas, pagos con POS o aplicativo móvil. • Reservas con anticipación. 	1. Segmentos de Mercado <p>Personas que posean un automóvil.</p>
	6. Recursos Clave <ul style="list-style-type: none"> • R. Humanos: colaboradores. • R. Tecnológicos: laptops, pos, celular, máquinas para el servicio. • R. material: insumos para el servicio, vestimenta especial para los colaboradores. • R. Económicos: ingresos por el servicio. 		3. Canales de Distribución <ul style="list-style-type: none"> • Publicidad en redes sociales. • Spot publicitario. • Volantes • Publicidad en periódicos. 	
9. Estructura de Costos <ul style="list-style-type: none"> • Pago a proveedores • Pago de colaboradores • Pagos financieros • Pago de servicios • Pago de local • Pago por publicidad 			5. Flujo de Ingresos <ul style="list-style-type: none"> • Pagos por el servicio de lavado 	

Capítulo II

Diagnóstico del Plan de Negocio

Análisis de Microentorno

Cinco Fuerzas de Porter

Amenaza de nuevos aspirantes. La amenaza de que abran nuevos carwash es MEDIA, ya que la inversión de capital es mínima y las ganancias altas; por otro lado, los trámites a realizar no son muy exigentes. La manera más adecuada para bajar esta amenaza es aumentando la lealtad por parte de los clientes generando una mejor atención al cliente, un seguimiento en la post venta e innovando en el servicio.

La influencia de los proveedores. El poder de negociación con los proveedores es FUERTE, ya que la compra de insumos y materiales de limpieza se compran en cantidades pequeñas. Por lo que el costo de estos es alto, además que proveedores de este tipo no existen mucho en el mercado.

La influencia de los consumidores. La influencia de los consumidores es ALTA, ya que existe una gran variedad de locales que brindan un mismo servicio de lavado a un costo similar y con mayor experiencia dentro del negocio. Pero esta influencia puede bajar si ofrecemos a nuestros clientes una atención más personalizada y de calidad con personal especializado.

La amenaza de los sustitutos. En este caso no podemos hablar de productos sustitutos ya que en todos los carwash ofrecen el mismo servicio de lavado, secado y encerado.

Rivalidad entre competidores existentes. Existe ALTA competencia frente a los 8 principales carwash de la ciudad de Trujillo. Esta se basa en las promociones, ofertas y

tiempo del negocio, pero existe una diferencia de los servicios básicamente que se da por los paquetes que brindan y sus ubicaciones estratégicas.

Análisis de Macroentorno

Análisis PESTEL

Factores Políticos – Legal.

- La inestabilidad política que presenta el país en la actualidad afecta a la actividad económica, además podemos incluir factores como el riesgo de golpe militar, rebeliones, terrorismo político, conflictos armados, etc.
- Para poder aperturar un negocio de manera formal en la ciudad de Trujillo, en primero deber registrado en la Sunarp; es aquí donde se define el nombre, domicilio fiscal y el tipo de organización. Por otro lado, se deben realizar trámites para obtener la Licencia de Funcionamiento, el Certificado de Defensa Civil y en el caso sea una Licencia de Construcción, y de esta manera poder trabajar de manera adecuada.
- Si nos enfocamos en las normas que regulan el lavado de autos, se puede decir que en el Perú existen sanciones que prohíben el lavado de vehículos en la vía pública, retiro municipal y/o áreas públicas. Para quienes cometen este tipo de sanción son multados; además pueden ser clausurados temporalmente, retención de los equipos y accesorios, y si es un caso reincidente se pasa a una clausura definitiva y se retiene el vehículo que está recibiendo el servicio.

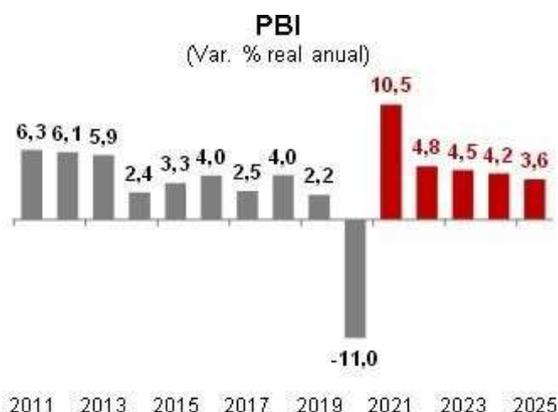
Factores Económicos.

- Según El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) publicó el Marco Macroeconómico Multianual (MMM) 2022-2025 (2021) “En el 2021 se elevó la proyección de crecimiento del PBI a 10,5%, como resultado de la fuerte recuperación de la actividad económica impulsada tanto por factores externos

como internos”

Figura 1: Proyecciones de Crecimiento de PBI 2011-2025

Nota: Se muestra la variedad en el ascenso y descenso del valor % real anual del



PBI y las proyecciones al año 2025. Fuente: INEI, BCRP, proyecciones MEF

- Según el Informe de Actualización de Proyecciones Macroeconómicas 2021-2024 (2021) “En 2022, el PBI crecería a una tasa de 4,8%, recuperando sus niveles pre COVID-19 ese año” (pg.6) Esto va a generar la recuperación de la economía peruana se dará por el retorno a la normalidad de las actividades en varios sectores económicos, además por la inmunización frente a la COVID-19 y por el aumento de los gastos en los hogares peruanos.
- “La encuesta sobre temas económicos realizada por Datum para Gestión reveló que el 63% de la población no cree que su situación económica familiar mejorará en el 2022 y solo un 25% cree que sí lo hará.” (Javier Prialé, 2021)
- Según lo publicado en la Revista Digital de la cámara de Comercio De Lima (2022) nos dice, “la actividad automotriz en Perú alcanzó un crecimiento de 3,91% en enero de 2022, impulsado por la mayor comercialización de vehículos livianos y pesados, afirmó la Asociación Automotriz del Perú (AAP)”

Factores Socio – Cultural.

- Según el estudio de mercado para un negocio de auto lavado en Latinoamérica,

realizado por la King Car Wash concluyo “El potencial de un negocio de auto lavado depende primordialmente del nivel socioeconómico de cada zona, ya que cada nivel tiene tendencias diferentes en el cuidado de sus vehículos. Las clases en particular que representan el mayor potencial de negocio son los de nivel medio, a medio alto, ya que son los que tienen la mayor aglomeración de vehículos en cada País y dado el valor de su inversión, tienen la tendencia de cuidar más sus vehículos. Las personas de esta clase social por lo general buscan servicios que sean económicos, de buena calidad y sobre todo que tengan equipos que no dañen los vehículos”

- Por otro lado, “Las zonas de nivel medio alto, a alto en Latinoamérica, también representan una buena oportunidad de negocio, pero es importante tomar en cuenta que una gran parte de estas personas, por lo general tienen empleados que les pueden hacer el servicio en casa, o lugares alternos en donde no tienen que estar esperando exclusivamente para recibir el servicio. Por lo mismo es indispensable ofrecer el servicio de auto lavado de una manera rápida y profesional para poder atraer a este tipo de clientela, ya que el factor más importante para ellos es la comodidad de la rapidez y la calidad del servicio en general.”

Factores Tecnológicos.

- Principalmente haremos el uso de tres máquinas indispensables que ayudan en el proceso de lavado, secado y encerado de los autos, sin hacer de lado el uso de la mano de obra. Utilizaremos 2 hidrolavadoras de la marca KARCHER – K4 alta presión, estas funcionan en base a energía cinética que expulsa bien sea agua o una solución jabonosa; permitiendo un lavado eficaz para el motor o los neumáticos de los autos. También se hará uso de 3 aspiradoras de la marca entre

dos manuales de la marca BOSCH-BHN14N B1 y una que se conectará a los autos de la marca AIR, estas permitirán una limpieza profunda a la tapicería en el interior de los autos. Por último, 2 pulidoras de doble acción, las cuales son fáciles de utilizar para el encerado de los autos.

Figura 2 : Modelo de hidrolavadora y secadora



Fuente:https://tiendakarcher.pe/product/hidrolavadora-k4-premium/?gclid=CjwKCAjw9qiTBhBbEiwAp-GE0StpIMcOT5QK3LCe9IUfthXPI3faTcZZPBqhuJROsKV_i2ar33K7sRoCSlcQAvD_BwE

Factores Ecológicos.

- Según los datos del World Resources Institute (WRI) “más de 1.000 millones de personas viven, en la actualidad, en regiones con escasez de agua y hasta 3.500 millones podrían sufrir escasez de agua en 2025”
- “Otro efecto del cambio climático, la desglaciación, tendrá, según las previsiones, consecuencias palpables en el abastecimiento de agua en el futuro, con el agravante de que la mayor parte del agua que consume Trujillo, de origen glaciar, proviene de otro departamento. Además de las consecuencias directas en los ecosistemas, la previsible escasez de agua tendrá impacto en la agricultura, la energía (el 60 por ciento de la producción es hidroeléctrica) y el empleo” (Ambientum,2018)
- “La degradación y contaminación ambiental en el Perú afectan enormemente la salud y amenazan el bienestar de las generaciones actuales y futuras, en especial

de aquellas que viven en situación de pobreza” (Minam, 2012).

- Dado el problema de escasez de agua y la contaminación ambiental que presenta nuestro planeta, como empresa practicaremos su cuidado realizando dentro de nuestros servicios el lavado en seco y utilizando productos eco amigables de la marca Eco Touch Perú para el lavado y encerado de los autos.

Figura 3: Productos Eco Touch Perú para lavado en seco



Fuente: <https://ecotouchperu.com/>

Factores Demográficos.

- “Según el XII Censo Nacional de Población, realizado en el año 2017 por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el departamento de La Libertad posee una población de 1 778 080 habitantes (6,1 por ciento del total nacional), situándolo como el tercero más poblado del país. Las cifras reflejan una alta concentración en la ciudad capital (Trujillo), al albergar al 54,6 por ciento de la población departamental. El 51,2 por ciento de la población es femenina y el 48,8 por ciento masculina” (Antony Araujo y Rodrigo Rumiche, 2021)
- Según las proyecciones del INEI al 2020, cerca de 22 millones de peruanos estarán en edad de producir o consumir, lo que les permitirá adquirir más servicios relacionados al negocio de lavado de autos.
- Según el informe, TRUJILLO CIUDAD SOSTENIBLE: PACTO POR LA

MOVILIDAD, menciona que, en la Provincia de Trujillo, dentro de las “Unidades de hogares y posesión de vehículos el 15% de los hogares disponen de vehículos y tiende a incrementar”. Por otro lado, en la “Ocupación por automóvil privado para ir al trabajo los 33,607 vehículos particulares (entre autos y camionetas) que se desplazan en la provincia de Trujillo, se estima que el 60% es dedicada para ir al trabajo transportando 1.15 pasajeros/auto”

- En base a lo dicho dentro de los factores socio-cultural, el negocio se enfocará en el nivel socio económico A, B y C dentro de la ciudad de Trujillo.
- Enfocándonos en lo antes mencionado dentro de los factores socio-cultural, podemos decir que en base a los estudios de mercado que realizó la King Car Wash, se calcula que la tasa de captura de un auto lavado profesional en el Perú, puede promediar entre 0.45% y 1%, esto significa que entre 45 y 100 vehículos de cada 10,000 que pasen frente a la propiedad están proyectados a entrar al local.

Factores Geográficos.

- Trujillo, una de las ciudades más importantes del país se encuentra ubicada en el norte costero del departamento de La Libertad, cuenta con una superficie de 1 769,000 km² y 970 016 miles de habitantes hasta el 2017 según las últimas muestras de censos de población (INEI, 2017). La ciudad de Trujillo tiene un clima que es semitropical con una temperatura promedio de 18°C y precipitaciones inferiores a 50 ó 20 mm anuales.
- “El sector turismo se ha mostrado dinámico en los últimos años, en un contexto de puesta en valor de sus principales complejos arqueológicos, como la Huaca del Sol y La Luna, El Brujo (Museo de Sitio de la Señora de Cao) y la ciudadela de Chan Chan, que forman parte de la “Ruta Moche”, aunado a un incremento de su

infraestructura turística con el ingreso de nuevos operadores hoteleros, particularmente aquellos orientados a turistas extranjeros” (Antony Araujo y Rodrigo Rumiche, 2021)

Análisis Interno Análisis Amofhit

Este análisis nos permitirá observar de una manera más detallada cuales son las áreas de este negocio, además de las actividades que se realizarán en cada una; esta información será tomada en cuenta para las fortalezas y debilidades presentes en la matriz FODA. (ver tabla 2)

Tabla 2.

Análisis Amofhit

AMOFHIT	
ADMINISTRACIÓN	El área de administración estará conformada por el administrador del car wash.
MARKETING	Esta área estará conformada por un personal externo, se contratará a un community manager quien se encargará de crear publicidades para las redes sociales más usadas hoy en día con el fin de atraer a clientes y tener una comunicación más cercana con ellos.
OPERACIONES Y LOGÍSTICA	En esta área se ubican los procesos que se realizarán para el servicio que se brindará; para poner en marcha esta empresa contaremos con 4 personas, 1 de ellas se encargará del lavado de los autos, otros 2 del secado adecuado, 1 se encargará del encerado de los autos y por último contaremos con un ingeniero especializado que brindará las asesorías a nuestros clientes. Por otro lado, las compras de las máquinas serán hechas a un solo proveedor generando así un descuento por el monto alto generando un menor egreso, los materiales e insumos se comprarán inicialmente para 2 meses, después en base a las necesidades que se presenten después de la apertura del negocio hacia adelante. Tendremos también el área de logística, esta será manejada por el encargado de operaciones, este se encargará de controlar la salida de materiales e insumos, los inventarios en general y las pérdidas al finalizar el día/mes/año adicional de cumplir sus obligaciones para el servicio de auto lavado.
FINANZAS	Para el inicio de este negocio se contará con 3 inversionistas, dando cada uno un porcentaje de la capital para lograr implementar y abrir el primer carwash. Los balances de este negocio los realizará un contador externo.

INNOVACIÓN	Esta empresa utilizará productos eco amigables con el medio ambiente, además de brindar un servicio llamado lavado en seco, el cual apoyará con la escasez de agua presente en nuestro planeta y el uso de tachos de reciclaje.
RECURSOS HUMANOS	Para el inicio de este negocio se contará con 7 colaboradores quienes serán ubicados en un área específica basándose en las experiencias que tengan y el desenvolvimiento que muestren brindando un buen servicio a los clientes y creando así un buen ambiente dentro de la empresa.
INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA	La empresa utilizará máquinas que agilizarán el proceso de lavado, secado y encerado; además de realizar una limpieza interna adecuada de los autos. Por otro lado, se manejará un programa que permite tanto a los socios, como al administrador ver la situación y las necesidades que tenga la empresa.

Capítulo III

Planeamiento Estratégico

Misión

Tabla 3.

Preguntas para formular la misión

PREGUNTAS PARA FORMULAR LA MISIÓN	
¿Cuál es mi producto?	Lavadero de autos
¿Quién es mi cliente?	Personas que posean un auto
¿Qué necesidad satisfacemos?	La limpieza y el cuidado adecuado de los autos
¿Qué beneficios brindamos?	Limpieza adecuada y con garantía a costo bajo y asesorías personalizadas
¿Cómo satisfacemos la necesidad o brindamos los beneficios?	Realizando una limpieza acorde a la necesidad del cliente y resolvemos dudas con la asesoría que brindamos
¿Qué tecnología es importante?	El uso de máquinas que nos permitan acelerar el trabajo sin dejar de lado la mano de obra.
¿Cuál es el insumo principal?	El shapoo, la cera, el agua
¿Qué valores son importantes?	Responsabilidad, honestidad, respeto, comunicación
¿Por qué lo hacemos?	Para satisfacer las necesidades que presentan los clientes y de otra manera lucrar con el negocio.
Declaración de Misión	
<p>CarWash “IN SO FACT” brindará experiencias gratas e inolvidables a bajo costo por parte de nuestro personal especializado en el servicio de lavado de autos utilizando el apoyo de máquinas que permiten acelerar el servicio que será manejado acorde a la necesidad de nuestros clientes. Dentro del carwash haremos prevalecer la honestidad, seguridad y el respeto hacia nuestros clientes generando una garantía dentro de nuestro servicio. Además de brindar por parte de un ingeniero especializado en motores asesorías frente a las dudas e inquietudes que puedan presentar nuestros clientes. Por último, seremos una empresa que practicará el cuidado del medio ambiente utilizando productos eco amigables.</p>	

Visión

Tabla 4.

Preguntas para formular la visión

PREGUNTAS PARA FORMULAR LA VISIÓN	
¿Qué queremos llegar a ser en el futuro?	Ser un carwash reconocido
¿Qué resultados queremos alcanzar en el futuro?	Posicionamiento en el Mercado
¿Cómo queremos vernos o que nos vean en el futuro?	Como una empresa líder y reconocida en la ciudad de Trujillo
Declaración de Visión	
Para el año 2028 seremos una empresa líder en el mercado del lavado de autos por brindar un servicio con asesoría personalizada y seremos reconocidos por la grata experiencia que le brindamos a nuestros clientes dentro de la ciudad de Trujillo.	

Valores

Los valores presentes dentro de la empresa son:

- Responsabilidad al realizar el servicio de lavado en el tiempo que corresponda, sin generar molestias futuras por parte de los clientes.
- Honestidad, respetando a todos los colaboradores dentro de la organización y a los clientes.
- Comunicación, se dará para conocer las ideas de los colaboradores en alguna mejora y por parte de nuestros clientes cuando dan a conocer alguna inquietud.
- Respeto, nuestros clientes si bien es cierto son de suma importancia para la empresa son quienes merecen una atención adecuada que les genere confianza.

Objetivos Estratégicos Generales

- Ser una empresa líder en el mercado de lavado de autos, brindando un servicio y atención de calidad satisfaciendo las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.
- Mantener y atraer clientes brindando ofertas y promociones en días festivos del año.
- Contar con personal capacitado, motivado y comprometido para brindar un buen servicio.
- Incrementar los ingresos por el servicio con respecto al año anterior.

Matriz FODA

Tabla 5.

Foda

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>F1: contar con un personal especializado para el manejo de las redes sociales.</p> <p>F2: Contratar personal experimentado en el servicio de lavado de autos, además de brindar asesoría por parte de un ingeniero mecánico.</p> <p>F3: alto porcentaje de inversión por parte de los socios.</p> <p>F4: Ubicación estratégica con alto tránsito de autos y posibles clientes que nos permite desarrollarnos brindando un servicio de calidad.</p>	<p>D1: no existe comunicación previa con los proveedores para la compra de insumos y materiales.</p> <p>D2: poca fidelidad de los consumidores por la variedad de locales que ofrecen un mismo servicio.</p> <p>D3: No contar con local propio.</p> <p>D4: Falta de experiencia dentro del rubro del servicio de auto lavado.</p>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>O1-Geográfico: Encontrarnos en una de las ciudades más importantes del Perú.</p> <p>O2-Demográfico: 15% de hogares trujillanos dispone de un vehículo.</p> <p>O3-Económico: Aumento en la tasa de PBI, generado por la inmunización frente a la COVID-19 y la recuperación de la economía peruano.</p> <p>O4-Ecológico: Uso de productos ecoamigables para el medio ambiente.</p>	<p>A1-Político-Legal: Inestabilidad política.</p> <p>A2-Político-Legal: Normas estipuladas con respecto al lavado de autos en la vía pública.</p> <p>A3-Ecológico: Fenómenos climáticos afectan a la escasez de agua.</p> <p>A4: alta competencia presente en la ciudad por brindar el mismo servicio de lavado, secado y encerado de autos a costo bajo.</p>

Análisis FODA

Tabla 6.

Cruce de Foda

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p style="text-align: center;">INTERNOS</p> <p style="text-align: center;">EXTERNOS</p>	<p>F1: contar con un personal especializado para el manejo de las redes sociales.</p> <p>F2: Contratar personal experimentado en el servicio de lavado de autos, además de brindar asesoría por parte de un ingeniero mecánico.</p> <p>F3: alto porcentaje de inversión por parte de los socios.</p> <p>F4: Ubicación estratégica con alto tránsito de autos y posibles clientes que nos permite desarrollarnos brindando un servicio de calidad.</p>	<p>D1: no existe comunicación previa con los proveedores para la compra de insumos y materiales.</p> <p>D2: poca fidelidad de los consumidores por la variedad de locales que ofrecen un mismo servicio.</p> <p>D3: No contar con local propio.</p> <p>D4: Falta de experiencia dentro del rubro del servicio de auto lavado.</p>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGÍA FO	ESTRATEGÍA DO
<p>O1-Geográfico: Encontrarnos en una de las ciudades más importantes del Perú.</p> <p>O2-Demográfico: 15% de hogares trujillanos dispone de un vehículo.</p> <p>O3-Económico: Aumento en la tasa de PBI, generado por la inmunización frente a la COVID-19 y la recuperación de la economía peruano.</p> <p>O4: Crecimiento de la actividad automotriz en Perú de 3,91% en enero de 2022.</p> <p>O5-Ecológico: Uso de productos eco amigables para el medio ambiente.</p> <p>O6-Tecnológico: Uso de máquinas tecnológicas que aceleran el proceso del servicio.</p>	<p>Contar con un porcentaje alto de inversión nos permite adquirir máquinas tecnológicas e insumos eco amigables para nuestro negocio. F3-O5-O6</p> <p>Contratar un community manager y contar con una ubicación estratégica nos permite tener un mayor alcance de clientes para poder posicionarnos en el rubro de lavado de autos dentro de la una de las ciudades más importantes del Perú. F1-F4-O1-O2</p>	<p>El crecimiento de la actividad automotriz en el país nos permite crear fidelidad y tener mayor alcance de nuestros posibles consumidores. D2-O4</p> <p>Al encontrarnos en una de las ciudades más importantes del Perú, será positiva el encontrar un local con una ubicación estratégica para ser alquilado. D3-O1</p>
AMENAZAS	ESTRATEGÍA FA	ESTRATEGÍA DA

<p>A1-Político-Legal: Inestabilidad política.</p> <p>A2-Político-Legal: Normas estipuladas con respecto al lavado de autos en la vía pública.</p> <p>A3-Ecológico: Fenómenos climáticos afectan a la escasez de agua.</p> <p>A4: Alta competencia presente en la ciudad por brindar el mismo servicio de lavado, secado y encerado de autos a costo bajo.</p>	<p>Contar con inversión nos permite cumplir con los trámites y así poder abrir el negocio. F3-A2</p> <p>La alta inversión y contar con un community manager nos permite desarrollar publicidad para poder tener mayor alcance de clientes. F3-F1-A4</p> <p>Tener inversión nos permite crear una cisterna para almacenar gran cantidad de agua frente a posibles fenómenos en la ciudad que puedan escasearla. F3-A3</p>	<p>Frente a la poca fidelidad de los clientes dada por la alta competencia en el servicio de lavado de autos a bajo costo, como empresa debemos manejar precios accesibles además de ofertas y descuentos para nuestros clientes. D2-A4</p> <p>Buscar locales con ayuda de un asesor inmobiliario, para evitar caer en el trabajo ambulatorio y multas sancionarias para la empresa. D3-A2</p>
---	--	--

Estrategia Genérica de Porter

Nuestra estrategia genérica de Porter se va a basar en la Diferenciación de Producto, ya que como empresa ofreceremos un servicio de lavado de autos con un plus; la asesoría personalizada; nuestros clientes pagarán un poco más a diferencia de otros lavaderos, pero recibirán algo mejor.

Cronograma de Actividades (Diagrama de Gantt)

Este diagrama detalla las actividades que se van a realizar en un tiempo determinado para la apertura del negocio de lavado de autos “IN SO FACT CARWASH”.

Capítulo IV

Estudio de Mercado

Oferta

Dentro del análisis que se realizó en las Cinco Fuerzas de Porter, pudimos observar que existe una alta competencia frente a 8 principales carwash de la ciudad de Trujillo, A continuación, se presentará una descripción de 3 de ellos, quienes son y que ofrecen al público.

Lian Car Wash

Son una empresa dedicada 100% a la limpieza de vehículos motorizados, ya sea auto, camioneta o moto, tanto en lo exterior como interior. Para el servicio que brindan reciben pagos por transferencias bancarias, efectivo y a través de Yape. Utilizan productos de calidad tal como es el Shampoo Car, silicona transparente líquida “Cristal”, para la limpieza de los tapetes y las llantas usan “Llantil” y por último un perfume con aroma Channel; para conservar la pintura y evitar posibles accidentes durante el lavado y posterior secado. Su local está ubicado en el Distrito del Porvenir, Jirón Inca Roca 501 esquina con la calle Capac Yupanqui 964. Cuentan con un horario de lunes a sábado de 7:10 am – 6:00 pm y los días domingo de 8:30 am – 5:00pm. No manejan el uso de las redes sociales, más que solo una página web.

Figura 4: Logo de Lian Car Wash



Fuente: <https://liancarwash.negocio.site/>

Doctor Wash S.A.C

Es una empresa dedicada al servicio de lavado de automóviles, colchones, muebles y alfombras. En el proceso de su servicio hace uso de los mejores materiales garantizando a sus clientes los mejores resultados en limpieza. Además, está conformada por un equipo de personas con amplia experiencia en el rubro de lavado especializado y limpieza de vehículos y tapices. Hace uso de maquinaria de vanguardia en el rubro de limpieza y lavado de vehículos y tapices, lo cual le permite desarrollar su trabajo de modo eficiente, hacen uso de productos de marcas reconocidas; Sonax, Wurth, 3M, Stp, entre otras. Tienen un compromiso con el medio por lo que utilizan hidrolavadoras que ahorran el 80% de agua. Cuentan con números telefónicos para atender a sus clientes, además de una página web y de Facebook para tener una mejor comunicación con sus clientes. Se encuentran ubicados en Av. Larco 2169 (Frente al restaurant coco torete), atienden en el horario de lunes a sábado de 7:30 am – 6:30 pm y los días domingo de 7:30 am – 1:00 pm.

Figura 5: Logo de Doctor Wash S.A.C



Fuente: https://trujillo.infoisinfo.com.pe/ficha/doctor_wash/336700

Landos Auto Detailing

Es una empresa que tiene como objetivo prestar servicios de lavado y engrase de vehículos de todo tipo a empresas y particulares en la ciudad de Trujillo. Brindan Limpieza y lavado interno y externo de los vehículos, además realiza el lavado y engrase de vehículos de

carga pesada (tractores, buses, camiones, cisternas, volquetes y retroexcavadoras), el cambio de aceite, detallado de motor, detallado chasis, lavado de asientos de tela, desinfección interior de ozono a base, tratamiento de asientos de cuero, pulido de aros, lavado de techo, pulido a máquina, lavado de alfombras, tratamiento de pintura y limpieza de sistemas de aire acondicionado. Reciben pagos a través de transferencias bancarias, efectivo y otros medios de pago. Cuentan con una página web, atienden en los horarios de lunes a sábado de 8:00 am – 6:00 pm y se encuentran ubicados en Curva de Sun – Distrito de Moche – Trujillo.

Figura 6: Logo de Landos Auto Detailing



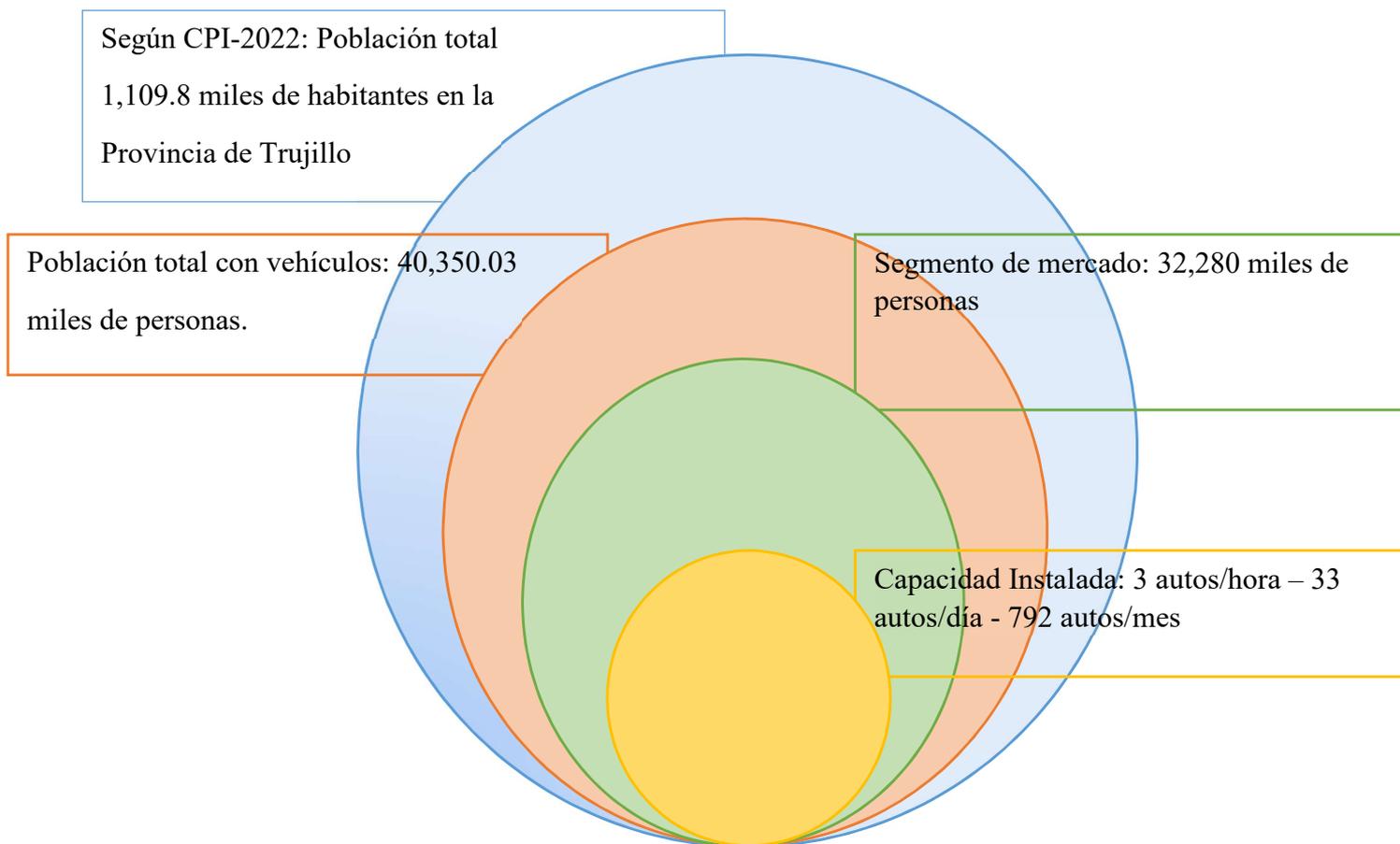
Fuente: https://trujillo.infoinfo.com.pe/ficha/landos_auto_detailing/338429

Demanda (Investigación: Objetivo, Metodología, Resultados, Interpretación y Proyección de la Demanda)

Mercado Objetivo

La cantidad (número de personas) que consumirán el servicio de lavado, secado y encerado de autos, además de recibir una asesoría personalizada.

Figura 7: Datos para establecer nuestro Mercado Objetivo

**Tabla 8.***Calculo de la Muestra Finita*

Parámetro	Insertar Valor	Muestra Finita
N (tamaño de la muestra)	40,350.03	<p>Población Finita</p> $n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$ <p>n = 381</p>
Z (parametron estadístico)	1.96	
P(probabilidad de que ocurra)	0.50	
Q (probabilidad de que no ocurra)	0.50	
e (error de estimación)	0.05	

Nota: El valor de la muestra finita hallada corresponde al número de personas que vamos a encuestar.

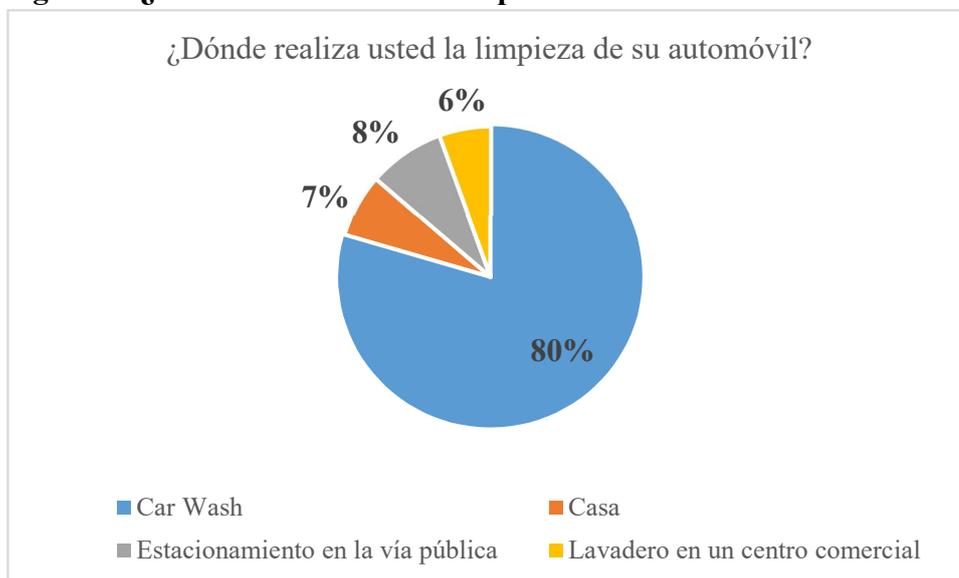
Metodología

Encuesta aplicada para cuantificar el consumo del servicio de auto lavado. Preguntas:

1. ¿Dónde realiza usted la limpieza de su automóvil?

- A) Car wash – 80%
- B) Lavado en un centro comercial – 6%
- C) Casa – 7%
- D) Estacionamiento en la vía pública – 8%

Figura 8: ¿Dónde realiza usted la limpieza de su automóvil?



2. ¿Le gustaría recibir una asesoría para responder dudas o inquietudes sobre su auto?

- A) Si - 89%
- B) No - 11%

Figura 9: Recibir asesoría para responder dudas o inquietudes sobre su auto



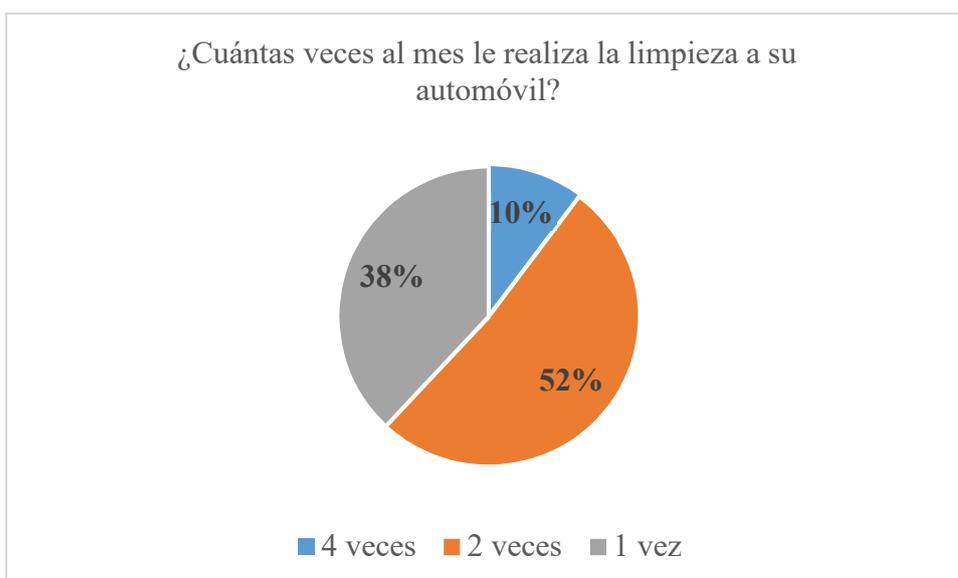
3. ¿Cuántas veces al mes le realiza la limpieza a su automóvil?

A) 4 veces – 10%

B) 2 veces – 52%

C) 1 vez – 38%

Figura 10: ¿Cuántas veces al mes le realiza la limpieza a su automóvil?

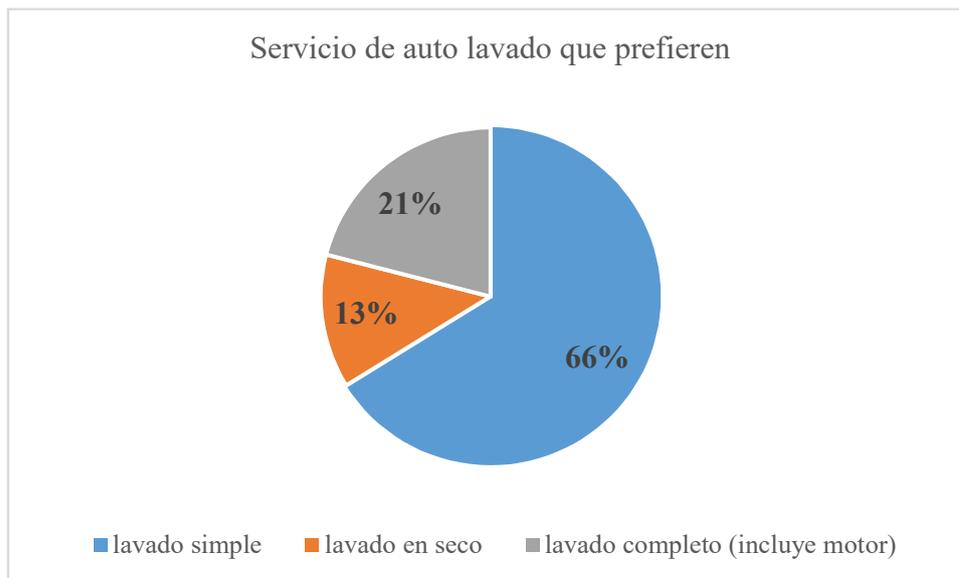


4. Si acudes a un servicio de auto lavado, ¿qué lavado prefieres?

A) Lavado simple – 66%

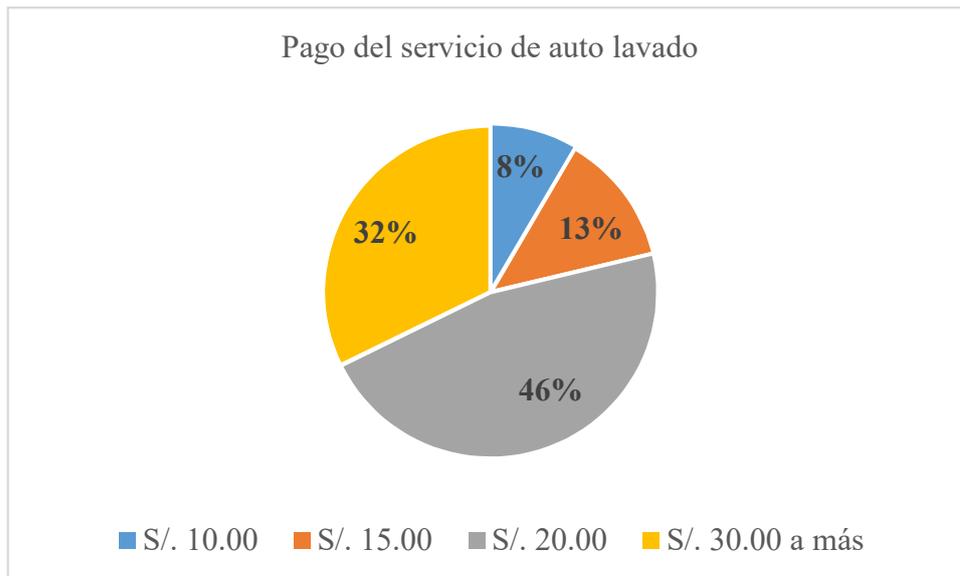
- B) Lavado en seco – 13%
- C) Lavado completo (incluye motor) – 21%

Figura 11: Servicio de auto lavado que prefieren



5. ¿Cuánto pagaría usted por el servicio de auto lavado?
- A) 10 soles – 8%
 - B) 15 soles – 13%
 - C) 20 soles – 46%
 - D) 30 soles a más – 32%

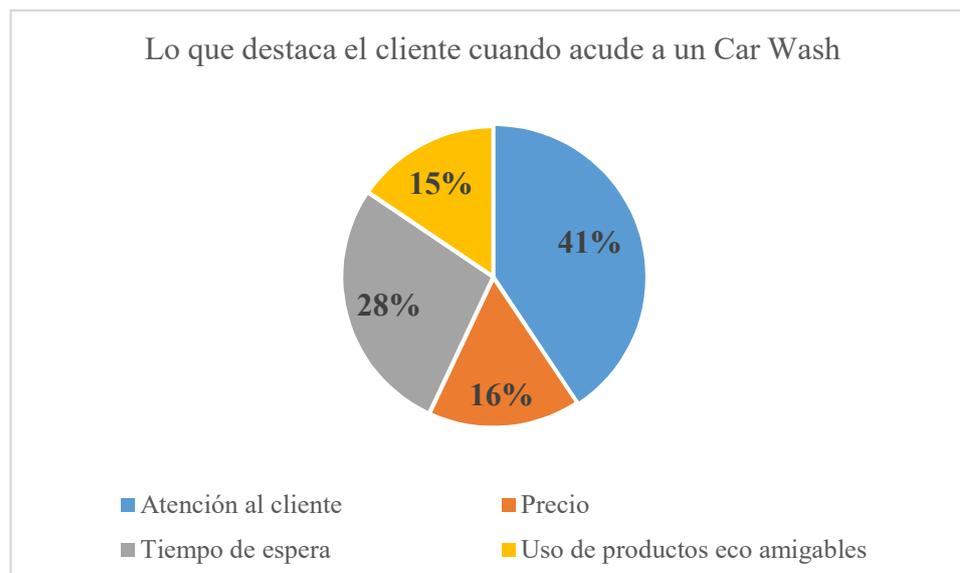
Figura 12: Pago por el servicio de auto lavado



6. ¿Qué destaca usted cuando acude a un car wash?

- A) Precio – 16%
- B) Tiempo de espera – 28%
- C) Atención al cliente – 41%
- D) Uso de productos eco amigables – 15%

Figura 13: Lo que destaca el cliente cuando acude a un car wash

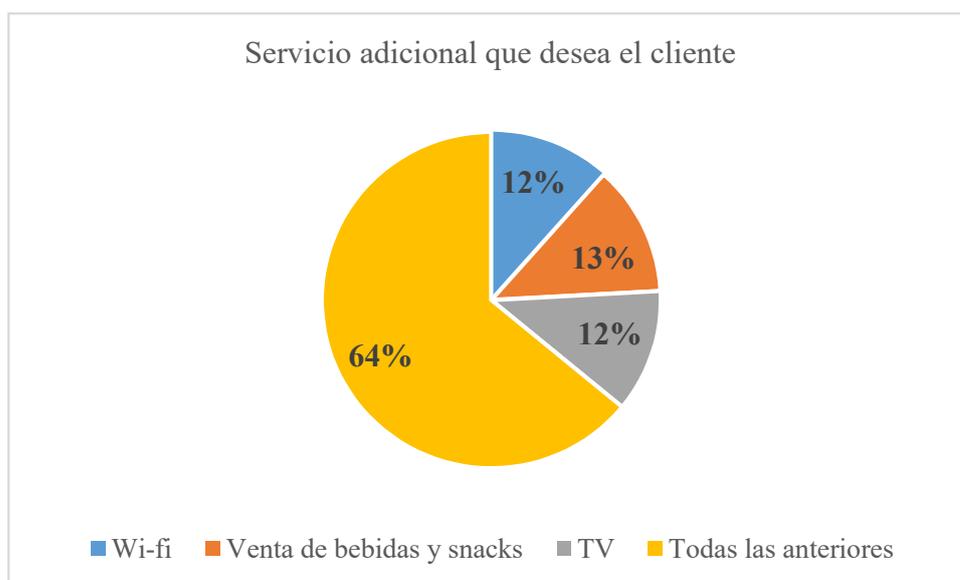


7. Mientras espera por su auto, ¿Qué servicio adicional desearía recibir?

- A) Wi-fi – 12%

- B) TV – 12%
- C) Venta de bebidas y snacks – 13%
- D) Todas las anteriores – 64%

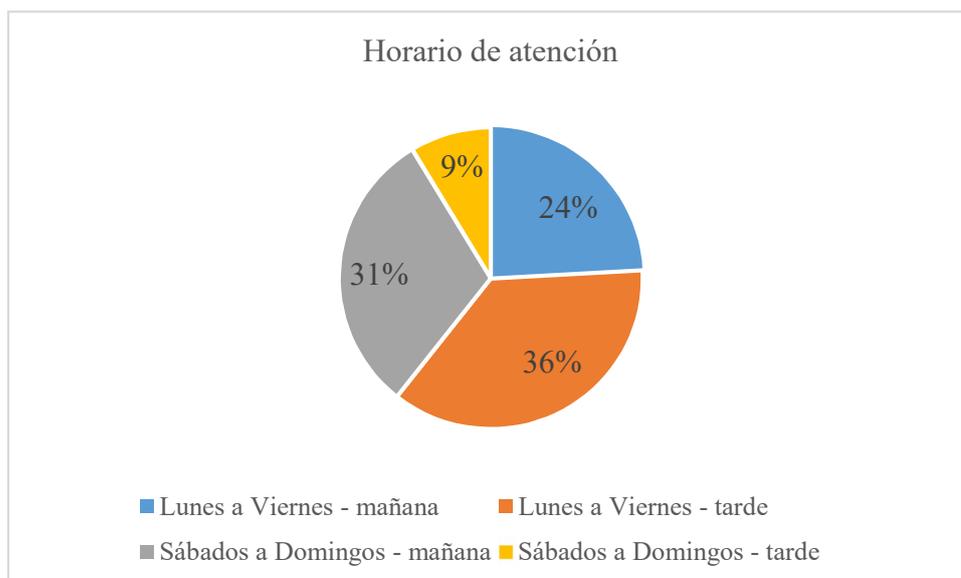
Figura 14: Servicio adicional que desea el cliente



8. ¿Qué horario de atención, se ajusta más a sus tiempos?

- A) Lunes a viernes – mañana – 24%
- B) Lunes a viernes – tarde – 36%
- C) Sábados a domingos – mañana – 31%
- D) Sábados a domingos - tarde – 9%

Figura 15: Horario de atención



Análisis de los Resultados de la Encuesta

Esta encuesta tiene como fin saber la demanda del servicio de auto lavado dentro de la ciudad de Trujillo. Con la pregunta 1 se obtiene que el 80% (32,280 miles de personas) de las personas que tiene un automóvil realizan su limpieza en un car wash. Por otro lado, la demanda de nuestro negocio se obtuvo con los resultados de la pregunta 3, la cual nos indica el número de veces que las personas realizan la limpieza de sus autos, por ello se obtuvo que la demanda para nuestro servicio de auto lavado sería de 58,884 servicios de auto lavado al mes.

Capítulo V

Plan de Comercialización

Mercado

Este negocio está enfocado en la población de la Provincia de Trujillo, donde existe un 15% de personas que cuenten con un vehículo propio para su transporte hacia sus lugares de trabajo u otro fin. Las personas que buscan un cuidado adecuado de sus autos se encuentran en las zonas urbanas de la provincia además poseen un NSE A, B y C, por lo cual tienden a cuidar más de sus vehículos. Estas pertenecen a la generación X y tienen un estilo de vida progresista, con valores proactivos y de carácter activo, lo bueno es que pueden pagar más por recibir algo mejor.

Marketing Mix

Producto

IN SO FACT Car Wash, ofrecerá al mercado tres servicios de auto lavado acompañado de una asesoría personalizada a cada uno de sus clientes, este servicio será realizado por parte de personal especializado y de garantía.

Figura 16: Logo del Negocio



Por otro lado, para dos de nuestros servicios utilizaremos productos de la marca

SONAX y SOMONIZ, y para el servicio de lavado en seco utilizaremos una marca eco amigable llamada TOUCH PERÚ. El servicio de lavado simple se encargará de la limpieza con uso de shampoo con cera para el exterior y shampoo simple para los tapices del interior, también realizamos un aspirado y aplicación de silicona en el interior, y para terminar se aplica spray en llantas y se realiza un secado y pulido del exterior del auto. Para el servicio de lavado en seco aplicamos los productos con un pañuelo de microfibra en el exterior y un spray para llantas, aspiramos el interior del auto y por último colocamos silicona. En el servicio completo se realizará la limpieza adecuada del motor, posteriormente se utilizará shampoo con cera para la limpieza externa del auto y un shampoo simple para los tapices, aspiramos el interior y colocamos silicona y por último pulimos el exterior del auto y aplicamos spray en llantas.

También dentro del local existirá una pequeña sala de star donde los clientes pueden esperar por su auto, este espacio contará con Wi-fi, TV y para su consumo la venta de bebidas y snacks.

Figura 17: Lavado de automóvil



Fuente: <https://www.google.com/search?q=lavado+de+autos>

Figura 18: Secado de automóvil



Fuente: <https://www.google.com/search?q=secado+de+autos>

Figura 19: Asesoría de un Ing. Mecánico



Fuente: <https://www.carrerasadistancia.com.pe/universidad-continental-uc/articulo-que-estudiar-si-te-gustan-los-automoviles>

Precio

Para el precio de nuestros servicios nos vamos a basar en el análisis del precio de la competencia, para este caso nuestros 3 principales competidores manejan el rango entre los S/. 15.00 – S/. 25.00 soles por el servicio simple de lavado, S/. 25.00 – S/. 35.00 soles para el servicio de lavado completo y entre los S/. 30.00 – S/. 40.00 para el servicio de lavado en seco. Por ello hemos tomado en cuenta cobrar por el servicio de lavado simple de S/. 25.00,

por el lavado completo S/. 40.00 y lavado en seco de S/. 32.00; además brindaremos asesorías personalizadas para nuestros clientes adicionales al servicio que escojan.

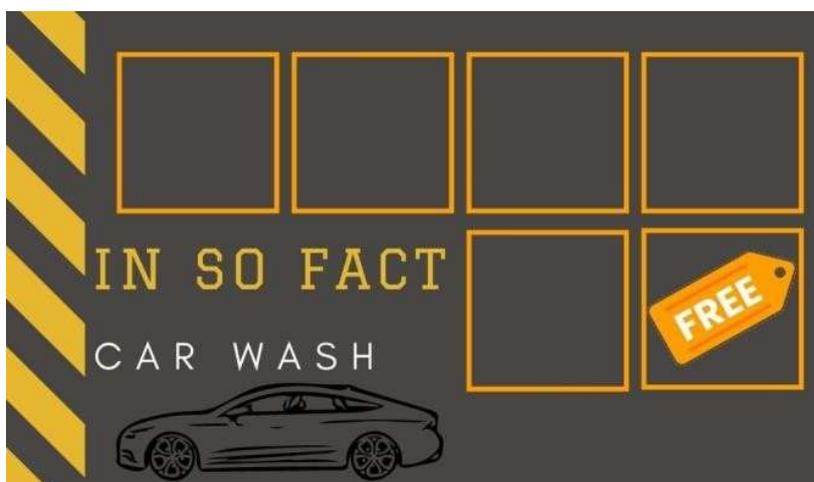
Plaza

IN SO FACT Car Wash contará con tres redes sociales muy usadas hoy en día, tal como es el Facebook, Instagram y WhatsApp para poder tener un mejor alcance de sus clientes y dar a conocer sus servicios. Este negocio tendrá un canal directo, ya que se contará con un local para brindar el servicio de auto lavado y además de la presencia en redes sociales.

Promoción

IN SO FACT Car Wash brindará una promoción especial para sus nuevos clientes mediante la entrega de una tarjeta después de su primera atención en el servicio que se les brinde, en esta se colocarán sellos cada día que acuda a recibir el servicio de auto lavado. Posterior a juntar los 5 sellos se le otorgará un servicio de lavado simple GRATIS. Adicional a esta, brindaremos un descuento especial para los clientes que sean padres de familia para el día del padre, también realizaremos sorteos en cada aniversario del negocio.

Figura 20: Tarjeta de Promoción



Formulación Estratégica ANSOFF

Desarrollo de nuevos mercados

De una manera estratégica para poder incursionar en el mercado, podemos decir que la contratación de un community manager será de gran apoyo para lograr publicitar el servicio de auto lavado en el país y lograr atraer nuevos clientes.

Desarrollo de nuevos productos

Si bien es cierto el servicio de auto lavado no es algo nuevo, pero si algo que podemos innovar en base a las nuevas tendencias que existen por el cuidado del medio ambiente.

Nosotros aplicaremos como estrategia el brindar un servicio con productos eco amigables de la marca ECO TOUCH PERÚ, además de que usaremos unas hidrolavadoras de la marca KARCHER – K4 que aparte de agilizar el proceso de lavado pues no ahorra un 80% de agua, lo cual es beneficioso para nosotros como empresa y para el cuidado del medio ambiente.

Por otro lado, IN SO FACT Car Wash ofrecerá un servicio plus para sus clientes, asesoría personalizada para responder dudas o inquietudes que se pueden presentar, si bien es cierto nuestras competencias brindan servicios de mantenimiento para autos nosotros innovaremos en prevenir posibles fallas de los vehículos.

Proyección de Ventas

La proyección de ventas mensuales se está realizando con el apoyo de los datos obtenidos a través de la pregunta nro 4 de nuestro cuestionario, donde deseamos saber el servicio que nuestros clientes elegirían para el lavado de sus autos sea un lavado simple, en seco o completo. Obtenemos el 66%, 13% y 21% correspondientemente y además de que en base a nuestra capacidad instalada de 792 servicios obtenemos 554 servicios mensuales esperados.

Tabla 9.*Cantidad de Servicios de auto lavado*

Ítem	Servicio	%	Cantidad	Precio
1	Lavado simple	66%	366	S/ 25.00
2	Lavado en seco	13%	72	S/ 32.00
3	Lavado completo (incluye motor)	21%	116	S/ 40.00
TOTAL		100%	554	

Lavado simple

Las ventas proyectadas dentro de un escenario optimista, con un 66% de la capacidad instalada, es equivalente a los S/. 13,068.00 al mes. Mientras que, para un escenario conservador, con un punto de medio equivalente al 66% de 554 visitas esperadas, obtenemos que las ventas serían de S/. 9,147.60 al mes. (ver tabla 10)

Lavado en seco

Las ventas proyectadas dentro de un escenario optimista, con un 13% de la capacidad instalada, es equivalente a los S/. 3,294.72 al mes. Mientras que, para un escenario conservador, con un punto de medio equivalente al 13% de las 554 visitas esperadas, obtenemos que las ventas serían de S/. 2,306.30 al mes. (ver tabla 10)

Lavado completo

Las ventas proyectadas dentro de un escenario optimista, con un 21% de una capacidad instalada, es equivalente a los S/. 6,652.80 al mes. Mientras que, para un escenario conservador, con un punto de medio del 21% de las 554 visitas esperadas, obtenemos que las ventas serían de S/. 4,656.96 al mes. (ver tabla 10)

Tabla 10.**Proyección de Ventas Mensuales para cada escenario**

LAVADO SIMPLE				
ESCENARIO		CANTIDAD	PRECIO	VENTA PROYECTADA
Optimista	Capacidad instalada	523	S/ 25.00	S/ 13,068.00
Conservador	Punto medio	366	S/ 25.00	S/ 9,147.60
Pesimista	Punto de equilibrio	279	S/ 25.00	S/ 6,978.89
LAVADO EN SECO				
ESCENARIO		CANTIDAD	PRECIO	VENTA PROYECTADA
Optimista	Capacidad instalada	103	S/ 32.00	S/ 3,294.72
Conservador	Punto medio	72	S/ 32.00	S/ 2,306.30
Pesimista	Punto de equilibrio	43	S/ 32.00	S/ 1,374.63
LAVADO COMPLETO				
ESCENARIO		CANTIDAD	PRECIO	VENTA PROYECTADA
Optimista	Capacidad instalada	166	S/ 40.00	S/ 6,652.80
Conservador	Punto medio	116	S/ 40.00	S/ 4,656.96
Pesimista	Punto de equilibrio	56	S/ 40.00	S/ 2,220.55

Capítulo VI

Plan Técnico

Localización de la Empresa

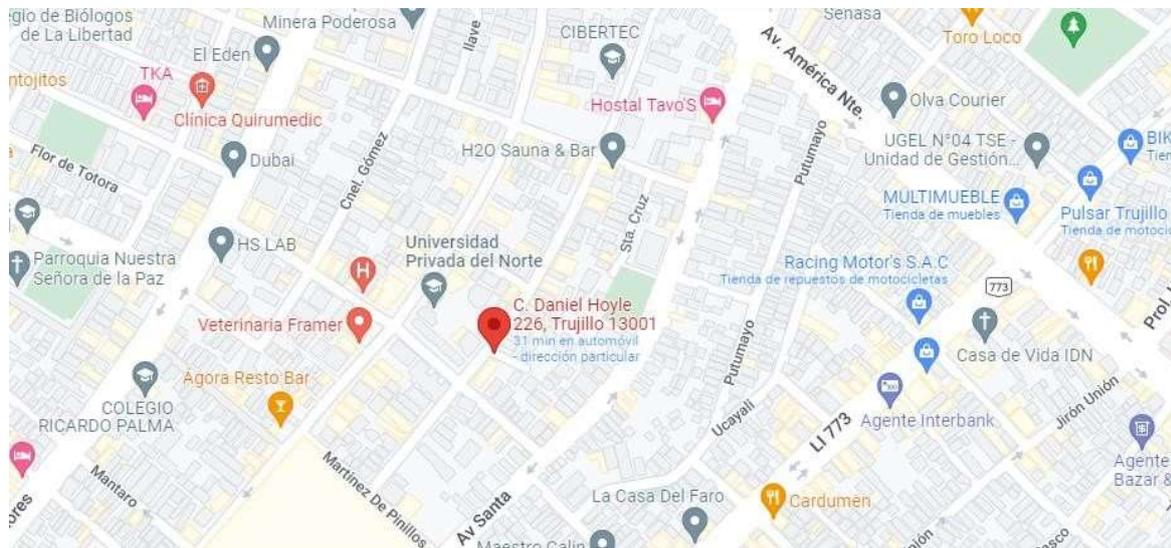
Este punto será medido mediante la Matriz de Localización donde tomamos en cuenta los factores tales como la infraestructura, el espacio, tránsito de personas, costo por alquiler y la competencia. Tomando en cuenta esto y dándoles una calificación a cada uno obtenemos que la localización A – Urb. El Molino Calle Daniel Hoyle 226 A tiene un total de 6.8, la cual es mayor a las otras dos; por ello será el lugar donde IN SO FACT Car Wash realizará sus operaciones; cuenta con un área de 102 m² además de encontrarse frente a la Universidad Privada del Norte y cerca al Instituto Ciberted, lo cual estratégicamente es beneficioso para nuestro negocio.

Tabla 11.

Matriz de Localización

Factores	Peso	Urb. El Molino Calle Daniel Hoyle 226 A		Urb. San Andres - I Etapa		El Cortijo - Natasha Alta	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Infraestructura	0.25	6	1.5	5	1.25	2	0.5
Espacio	0.2	7	1.4	7	1.4	8	1.6
Tránsito de Personas	0.2	8	1.6	8	1.6	5	1
Costo de alquiler	0.15	6	0.9	2	0.3	7	1.05
Competencia	0.2	7	1.4	5	1	3	0.6
TOTAL	1.00		6.8		5.55		4.75

Figura 21: Mapa de Ubicación



Tamaño del Negocio

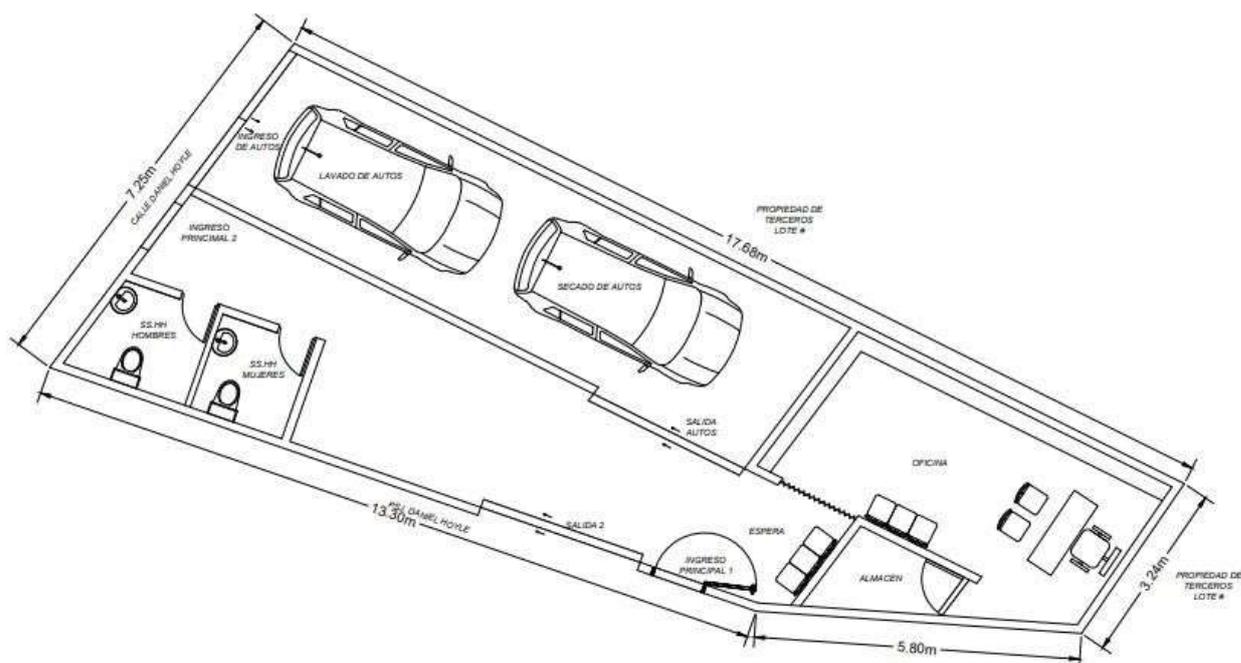
Capacidad Instalada

IN SO FACT Car Wash pretende atender en el servicio de auto lavado 3 autos/hora, lo cual equivale a realizar 33 servicios al día dentro de las horas de jornada, por ello la capacidad instalada que pretendemos cumplir es de realizar 792servicio de auto lavado al mes.

Layout

Dentro del local contaremos con una pequeña oficina, servicios higiénicos, una pequeña sala de espera, dos espacios amplios para el lavado de los autos y otro para el secado y encerado.

Figura 22: Plano 2D de las instalaciones



Necesidades

Maquinarias y Equipos

Este punto abarcará tanto los equipos y las herramientas que se necesitan para implementar el local, además de las cantidades necesarias para así poder brindar un servicio de calidad y una experiencia grata para nuestros clientes.

Tabla 12.

Lista de equipos y herramientas

Item	Equipos / Herramientas	Unidad	Cantidad	P.U S/	Total
1	Escritorio	Und	1	370	370
2	Librero	Und	1	279	279
3	Silla giratoria escritorio	Und	1	189	189
4	Mueble para caja	Und	1	500	500
5	Estantes para insumos	Und	2	120	240
6	Silla fija escritorio	Und	2	100	200
7	Laptops	Und	2	1800	3600
8	Impresora	Und	2	800	1600
9	Juego de Sala (Sala de espera)	Jgo	1	1670	1670
10	TV	Und	1	1200	1200
11	Cámaras de vigilancia	Jgo	1	400	400
12	Focos LED	Und	6	22	132

13	Adaptador universal demangueras	Und	1	45	45
14	Hidrolavadora Karcher k4	Und	2	1600	3200
15	Aspiradora manual Air	Und	1	200	200
16	Aspiradora manual BOSH	Und	2	329	658
17	Pulidora para brillo	Und	2	225	450
18	Bomba de agua Pedrollo	Und	1	620	620
19	Tanque de agua Rotoplas	Und	2	780	1560
20	Porta materiales	Und	3	22	66
21	Cepillo para llantas	Und	5	10	50
22	Botas	Par	6	20	120
23	Uniforme de lavado	Und	6	50	300
24	Manguera	Mt	20	3	60
25	Tachos de basura pequeños	Und	3	12	36
26	Tachos de basura grande	Und	4	40	160
27	Jaladores de agua	Und	3	6	18
28	Esponja	Und	12	10	120
29	Pañuelos microfibra x 12 und	Pack	5	25	125
30	Lavador grande	Und	1	80	80
31	Set de baño	Jgo	2	350	700
32	Equipo de sonido	Und	1	250	250
33	Compresor de aire	Und	1	330	330
34	Extintor PQS ABC 9kg	Und	1	169	169
				TOTAL	S/19,697.00

Mano de Obra

Para este negocio necesitaremos el apoyo de la mano de obra, esta estará conformada por 7 colaboradores entre un gerente administrativo, el personal que realizará el lavado de los autos, entre otros; estos se encontraran dentro de planilla, y además contaremos con dos contratos externos para un contador y un community manager.

Tabla 13.

Mano de Obra

MANO DE OBRA					
Item	Descripción	Unidad	Cantidad	P.U S/	Total
1	Personal en planilla	Global	1	8,099.79	8,099.79

2	Contador	Mes	1	400.00	400.00
3	Community Manager	Mes	1	350.00	350.00
TOTAL					S/8,849.79

Materia Prima

Para este negocio la materia prima a usar para el servicio de lavado simple y completo no varía mucho, mientras que para el servicio de lavado en seco la materia prima es poca. Por otro lado, este cálculo nos permite saber los costos para cada servicio y así poder fijar un precio en base a lo que utilizaremos en cada servicio.

Tabla 14.

Materia Prima

MATERIA PRIMA							
Item	Servicio	Unidad	Cant.	P.U S/	Total	Servicios	Mensual
1	Lavado Simple				1.74	366	635.92
	Shampoo con cera SONAX (1000ML)	MI	10	0.02	0.239		
	Silicona SIMONIZ (300 ML)	MI	4	0.07	0.265		
	Spray LLANTAX SIMONIZ (500 ML)	MI	6	0.05	0.299		
	Perfume AUTO FRESCO SIMONIZ (110ML)	MI	2	0.14	0.271		
	Papel para tapiz	Und	2	0.25	0.500		
	Agua	Litro	7	0.01	0.050		
	Corriente Eléctrica (hidrolavadora) 1800 watts - 4min	Kwh	0.108	0.76	0.082		
	Corriente Eléctrica (aspiradora) 120 watts - 5 min	Kwh	0.0097	0.76	0.007		
	Corriente Eléctrica (compresora) 1100 watts - 2 min	Kwh	0.033	0.76	0.025		
2	Lavado en Seco				5.08	72	366.18
	Shampoo ECO TOUCH PERÚ(473 ML)	MI	9	0.463	4.167		
	Perfume AUTO FRESCO SIMONIZ (110ML)	MI	3	0.135	0.406		
	Papel para tapiz	Und	2	0.250	0.500		

	Corriente Eléctrica (aspiradoras)120 watts - 5 min	Kwh	0.0097	0.760	0.007		
3	Lavado Completo				9.49	116	1105.39
	Shampoo con cera SONAX (1000ML)	MI	10	0.024	0.239		
	Silicona SIMONIZ (300 ML)	MI	4	0.066	0.265		
	Spray LLANTAX SIMONIZ(500ML)	MI	6	0.050	0.299		
	Perfume AUTO FRESCO SIMONIZ (110ML)	MI	3	0.135	0.406		
	Papel para tapiz	Und	2	0.250	0.500		
	Plástico doble ancho	Mtr	1	7.000	7.000		
	Agua	Litro	9	0.00715	0.064		
	Corriente Eléctrica (hidrolavadora) 1800 watts - 7min	Kwh	0.2106	0.76	0.159		
	Corriente Eléctrica (aspiradora)120 watts - 5 min	Kwh	0.0097	0.76	0.007		
	Corriente Eléctrica (compresora) 1100 watts - 4 min	Kwh	0.7337	0.76	0.554		
							S/2,107.48

Costos

Costos Directos

Para hallar estos costos tomamos en cuenta la materia prima que es multiplica por el número de servicios de auto lavado, lo obtenido es sumado con la mano de obradirecta que fue hallada por la multiplicación del % de cada servicio por el total del pago del personal en planilla de MOD. Enfocándonos en los tres servicios de auto lavado que vamos a brindar por mes. Obteniendo que habrá un total de costos de S/4,432.46 soles al mes para el servicio de lavado simple, S/1,113.59 soles al mes para el servicio de lavado en seco y S/2,309.30 soles al mes por el servicio de lavadocompleto; dando un resultado total de costos directos de S/7,855.34 soles al mes por los tres servicios de auto lavado.

Tabla 15.*Costos Directos Mensual*

COSTOS DIRECTOS MENSUAL				
Item	Descripción	Servicios	P.U. S/	Total S/.
1	Lavado Simple	366	12.11	S/4,432.46
	Materia Prima / Insumos		636.0828	
	Mano de Obra Directa		3,796.38	
2	Lavado en Seco	72	15.47	S/1,113.59
	Materia Prima / Insumos		365.81	
	Mano de Obra Directa		747.77	
3	Lavado Completo	116	19.91	S/2,309.30
	Materia Prima / Insumos		1101.36	
	Mano de Obra Directa		1,207.94	
				S/7,855.34

Costos Indirectos

Para el cálculo de los costos indirectos se tomaron los montos por mes, donde se considera la mano de obra indirecta, tal es el caso del pago del personal, la contratación de un contador y un community manager; para los servicios que se usaran dentro y fuera del car wash, también las necesidades del cuidado y mantenimiento del car wash, y, por último, los insumos que se usarán tanto para los servicios y como dentro del local. Dando un resultado de costos indirectos de S/5,397.71 soles al mes.

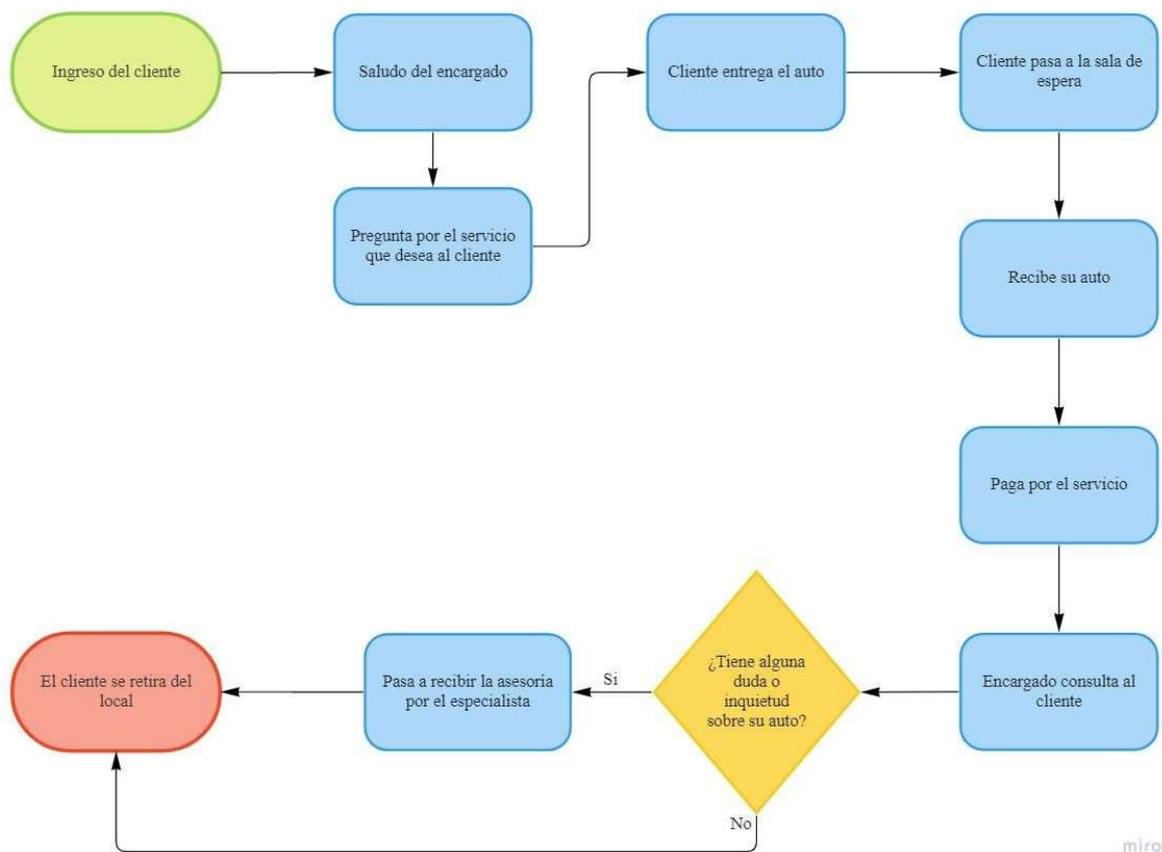
Tabla 16.*Costos Indirectos Mensual*

COSTOS INDIRECTOS MENSUAL				
Item	Descripción	Cantidad	P.U. S/	Total S/.
1	Mano de Obra Indirecta			S/3,097.71
	Personal	1	2,347.71	
	Contador	1	400.00	
	Community Manager	1	350.00	
2	Servicios			S/670.00
	Agua (no utilizado en los servicios)	1	110	
	Electricidad (no utilizada en los serv.)	1	330	
	Internet, cable	1	150	
	Celulares	1	80	
3	Local			S/980.00
	Alquiler	1	700	280
	Mantenimiento	1	100	
	Servicio de Vigilancia	1	80	
	Servicio de Limpieza	1	100	
4	Insumos			S/370.00
	Economatos	1	120	
	Utiles de Limpieza (poet, lejía, bolsas de basura, ambientador, ph)	1	250	
			TOTAL	S/5,397.71

Proceso de producción u operación

Los procesos a realizar para brindar el servicio de auto lavado son casi similares empezando por la bienvenida y la consulta del servicio a escoger por parte de nuestro cliente, procedemos a ubicar el auto en la zona de lavado mientras que nuestro cliente espera en la sala de espera, luego pasará a la zona de secado y encerado y por último entrega a nuestro cliente; él verifica que su servicio haya sido el correcto y pasa a caja para realizar el pago.

Figura 23. Diagrama de Flujo para nuestros clientes



Por otro lado, el encargado del servicio consulta si existe alguna duda o inquietud de su auto para que esta pueda ser resuelta por nuestro especialista en motores. Para poder comprenderlos mejor se detallará cada uno de nuestros servicios:

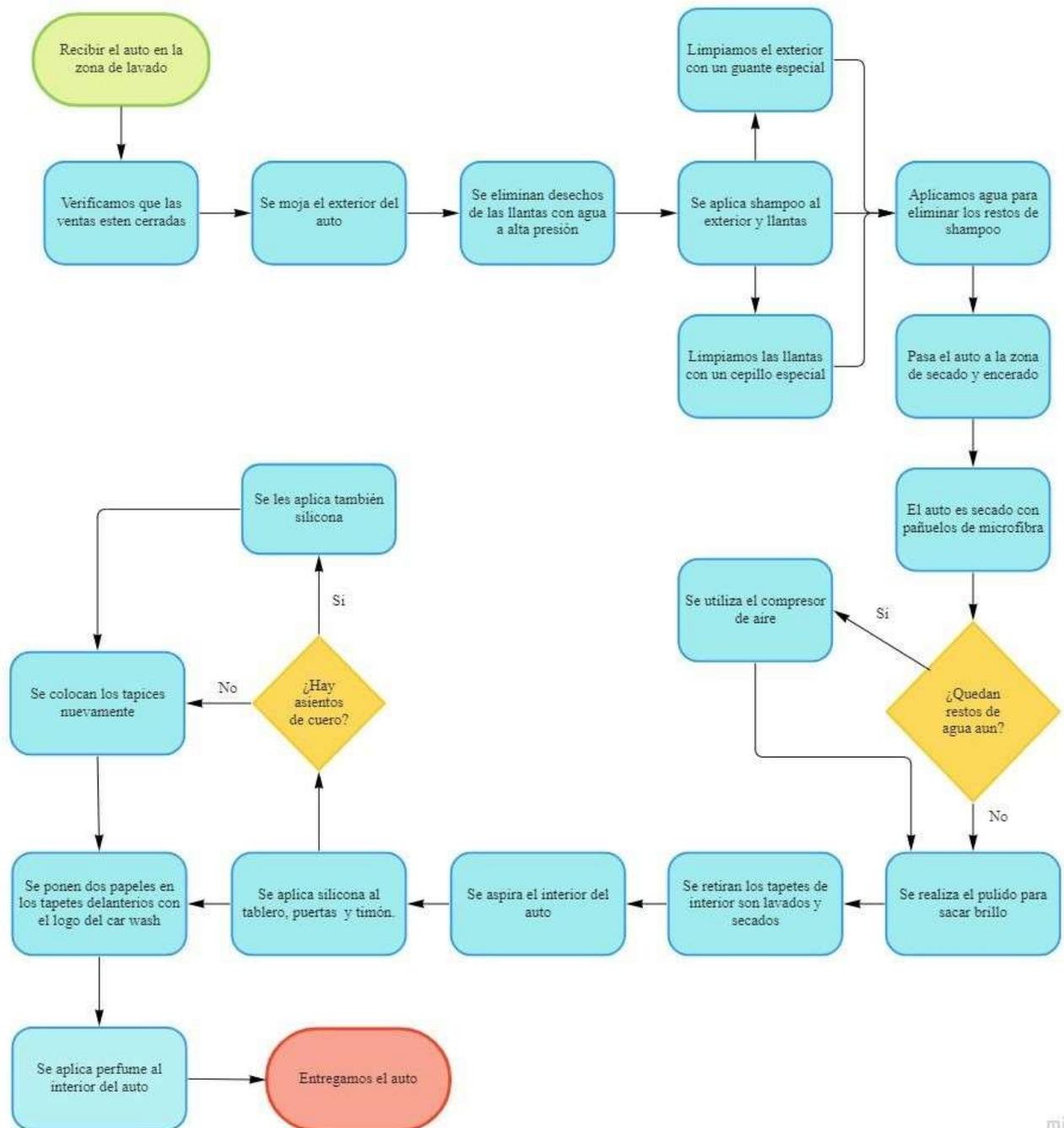
Proceso de Lavado Simple (ver Figura 24)

1. Verificamos si las ventanas del auto se encuentren arriba, para así evitar el ingreso de agua y shampoo.
2. Procedemos a mojar el exterior del auto en su totalidad.
3. Echamos agua con alta presión sobre las llantas para eliminar desechos.
4. Colocamos el shampoo en el exterior y pasamos a sobar con nuestro guante.
5. Colocamos un poco de shampoo y limpiamos las llantas con un cepillo especial.
6. Aplicamos agua para eliminar los restos de shampoo.
7. Pasa el auto a la zona de secado, donde se seca el exterior con pañuelos de

microfibra.

8. Si existe residuos de agua en algunas zonas difíciles de secar, se utiliza un compresor de aire para poder eliminar esos residuos.
9. Posteriormente se realiza el pulido para sacar brillo en la parte exterior del auto.
10. Se retiran los tapetes del interior y pasan a ser lavados.
11. Se aspira el interior del auto.
12. Se coloca silicona al tablero, puertas, timón y de ser asientos de cuero, también.
13. Se colocan nuevamente los tapices en el interior y los delanteros son tapados con papeles que llevan el logo del car wash.
14. Se aplica perfume al interior del auto y es entregado al cliente.

Figura 24: Diagrama de Flujo del Servicio de Lavado Simple

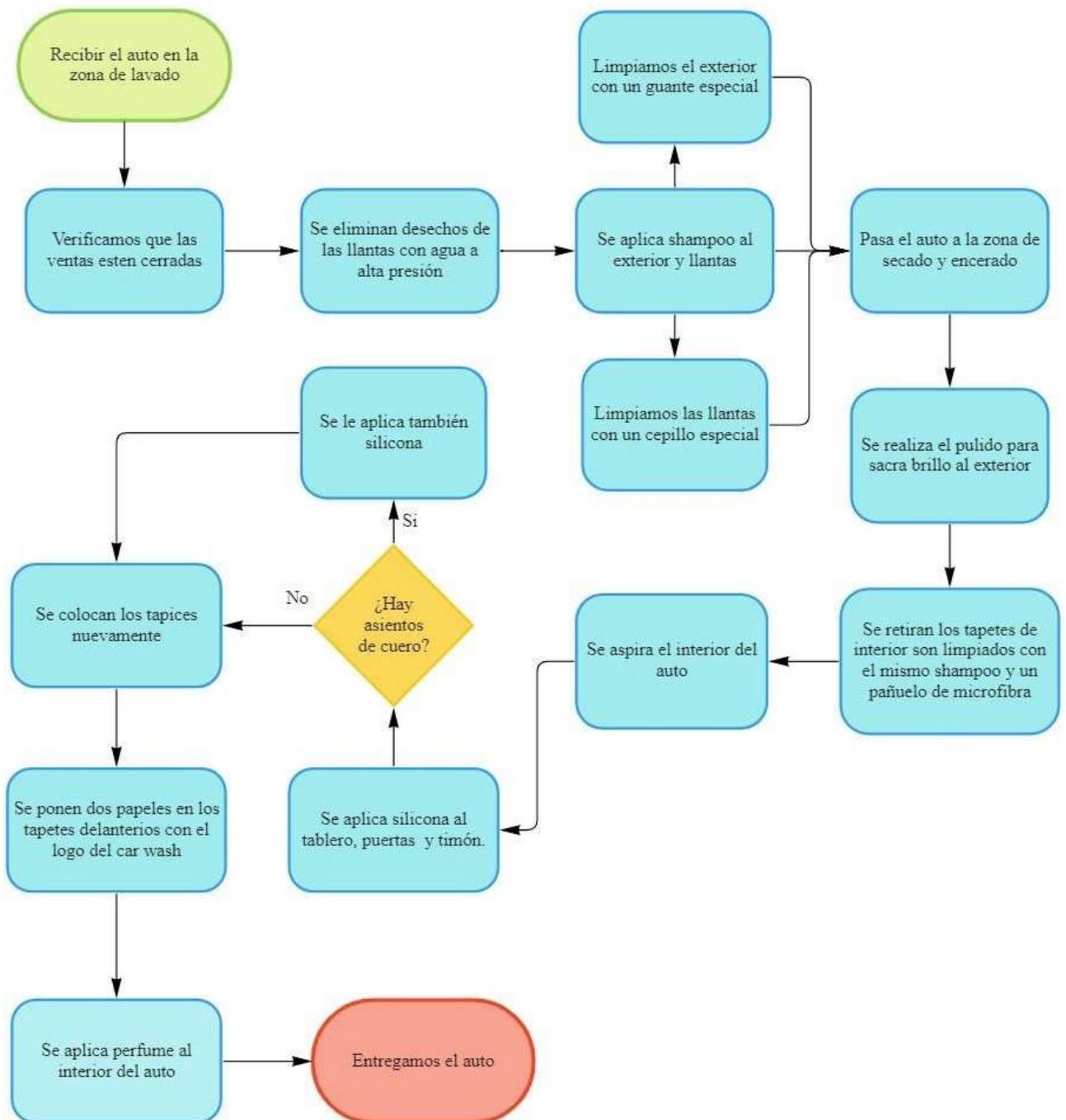


Proceso de Lavado en Seco (ver Figura 25)

1. Verificamos si las ventanas del auto se encuentran arriba, para poder aplicarel shampoo.
2. Aplicamos agua con presión a las llantas para eliminar desechos.
3. Limpiamos el exterior con un guante especial.

4. Colocamos un poco de shampoo y limpiamos las llantas con un cepillo especial.
5. Pasa el auto a la zona de secado, posteriormente se realiza el pulido para sacar brillo en la parte exterior del auto.
6. Se retiran los tapetes del interior y estos son limpiados con el mismo shampoo y pañuelo de microfibra.
7. Se aspira el interior del auto.
8. Se coloca silicona al tablero, puertas, timón y de ser asientos de cuero, también.
9. Se colocan nuevamente los tapices en el interior y los delanteros son tapados con papeles que llevan el logo del car wash.
10. Se aplica perfume al interior del auto y es entregado al cliente.

Figura 25: Diagrama de Flujo del Servicio de Lavado en Seco



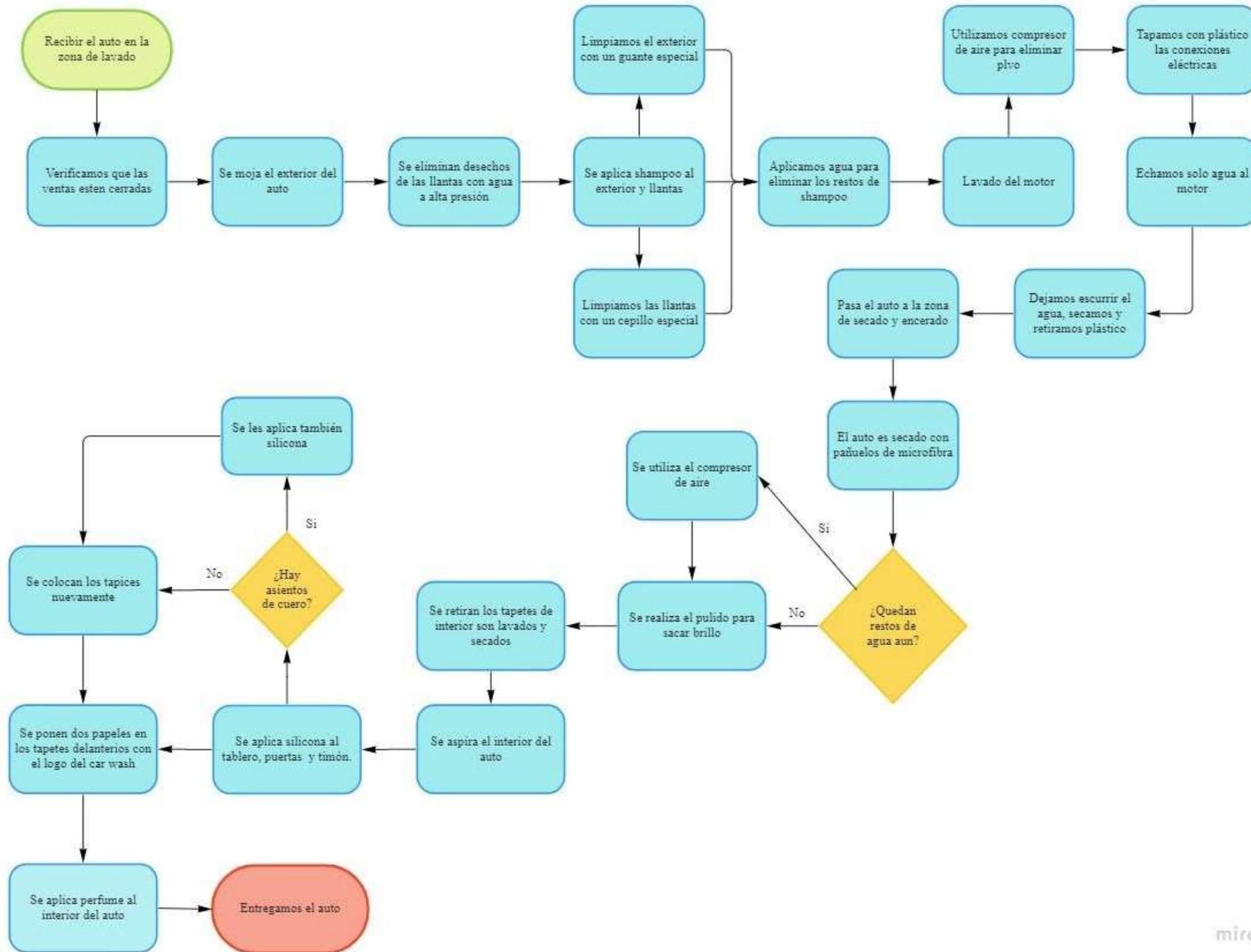
miro

Proceso de Lavado completo - incluye motor (ver Figura 26)

1. Verificamos si las ventanas del auto se encuentren arriba, para así evitar el ingreso de agua y shampoo.
2. Procedemos a mojar el exterior del auto en su totalidad.
3. Echamos agua con alta presión sobre las llantas para eliminar desechos.

4. Colocamos el shampoo en el exterior y pasamos a sobar con nuestro guante.
5. Colocamos un poco de shampoo y limpiamos las llantas con un cepillo especial.
6. Para el lavado del motor, primero utilizamos el compresor de aire para eliminar el polvo que existe en el, segundo tapamos con plástico las conexiones eléctricas y procedemos a echar agua sola para su limpieza.
7. Dejamos escurrir el agua, pasamos a secar con el compresor de aire y a retirar los plásticos.
8. Aplicamos agua para eliminar los restos de shampoo.
9. Pasa el auto a la zona de secado, donde se seca el exterior con pañuelos de microfibra.
10. Si existe residuos de agua en algunas zonas difíciles de secar, se utiliza un compresor de air para poder eliminar esos residuos.
11. Posteriormente se realiza el pulido para sacar brillo en la parte exterior del auto.
12. Se retiran los tapetes del interior y pasan a ser lavados.
13. Se aspira el interior del auto.
14. Se coloca silicona al tablero, puertas, timón y de ser asientos de cuero, también.
15. Se colocan nuevamente los tapices en el interior y los delanteros son tapados con papeles que llevan el logo del car wash.
16. Se aplica perfume al interior del auto y es entregado al cliente.

Figura 26: Diagrama de Flujo del Servicio de Lavado Completo (incluye motor)



Certificaciones Necesarias

Licencia de Funcionamiento

Este documento no permite aperturar el negocio y realizar nuestras operaciones de la manera adecuada, para ello es necesario tramitarlo dentro la municipalidad donde nos encontraremos ubicados, mediante una solicitud donde especificamos lo datos del representante y del establecimiento o local.

Certificado de Seguridad de Defensa Civil

Para poder obtener este certificado debemos haber empezado el trámite de la licencia de funcionamiento, ya que esta solicitud de inspección va de la mano para poder saber si nuestro negocio pueda empezar sus actividades en la ubicación que deseamos. Por otro lado, este certificado nos permite laborar con la confianza de que nuestro local se encuentra en óptimas condiciones para poder realizar sus operaciones con normalidad.

Permiso de publicidad

Este permiso nos permite colocar publicidad externa en la fachada de nuestro negocio para de esta manera hacerlo más visible y atractivo para nuestros clientes, es tramitado en la municipalidad donde se encuentra este negocio mediante una solicitud de declaración jurada para autorizar la publicidad externa. Aquí especificamos los datos del solicitante y establecimiento, además de los datos del propietario del local (siempre y cuando el local sea alquilado) y datos de los anuncios.

Libro de reclamaciones

Este libro es necesario para nuestro negocio ya que vamos a ofrecer un servicio, por ello este nos permite tener conocimiento de las quejas o reclamos que se pueden presentar durante el servicio de auto lavado.

Impacto en el Medio Ambiente

Según los datos del World Resources Institute (WRI) “más de 1.000 millones de personas viven, en la actualidad, en regiones con escasez de agua y hasta 3.500 millones podrían sufrir escasez de agua en 2025”

Frente a esta problemática nuestro car wash hará uso de una hidrolavadora KARCHER K4 la cual usa entre los 5 a 7 litros de agua para el lavado de un auto, reduciendo así el 80% de lo normal que se usa. Además de que esta hace el trabajo más simple ya que, es completa por lo cual también se usará para aplicar en shampoo en los autos para dos de nuestros servicios.

Figura 27: Hidrolavadora Karcher K4



Fuente: <https://tiendakarcher.pe/>

Por otro lado, este car wash hará uso de insumos eco amigables y biodegradables de la marca “ECOTOUCH PERÚ” para el servicio de lavado en seco, así generamos un plus para nuestros clientes y apoyamos al cuidado del medio ambiente.

Figura 28: Shampoo para lavado en seco



Fuente: <https://ecotouchperu.com/lavado-sin-agua-super-concentrado/>

“La degradación y contaminación ambiental en el Perú afectan enormemente la salud y amenazan el bienestar de las generaciones actuales y futuras, en especial de aquellas que viven en situación de pobreza” (Minam, 2012). Frente a este problema haremos uso de tachos de reciclaje dentro del local y así evitamos contaminar el espacio y ambiente.

Figura 29: Tachos de reciclaje



Fuente: <https://www.google.com/search?q=tachos+de+reciclaje>

Según el sitio web Cuidate Plus (2018) “el ruido es una forma más de contaminación ambiental, que actualmente se encuentra a la altura de la contaminación del aire o del agua.” Frente a esto dentro del local utilizaremos un volumen adecuado para brindar un buen ambiente para nuestros clientes, además de que el uso de los equipos también genera un ruido que pueda ser un poco fastidioso al mezclarlo con la música en el ambiente.

Capítulo VII

Plan Organización del Personal y Legal

Constitución de la Empresa

IN SO FACT Car Wash es una microempresa formal que ofrecerá un servicio para satisfacer las necesidades de sus clientes y obtener así un beneficio económico. Por otro lado, para lograr constituirse de la manera adecuada como una IERL, debemos seguir los siguientes pasos y tramites:

Según “la plataforma digital del Gobierno Regional del Perú”, para registrar una empresa como persona jurídica se deben seguir y cumplir los siguientes pasos y requisitos:

Búsqueda y reserva del nombre:

Nos registramos en la página de la SUNARP donde detallaremos la razón social, tipo de persona jurídica y el domicilio de la persona jurídica. Con el formato que obtenemos después de la reserva online, nos acercamos a la oficina Registral de la ciudad de Trujillo, se presenta y realiza del pago correspondiente de S/ 22.00 por el costo del derecho de trámite.

Figura 30: Solicitud para reservar nombre de la empresa

The screenshot shows the SUNARP website interface for the 'Reserva de Preferencia Registral' step. The page title is 'SOLICITUDES >> Solicitud de Inscripción >> Reserva de Preferencia Registral' and it is 'Paso 1 de 3'. The form includes the following sections:

- RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA PARA (seleccionar el que corresponda):**
 - Constitución
 - Modificación de Estatuto
- DENOMINACIÓN o RAZÓN SOCIAL cuya reserva solicita:**
 - Denominación
 - Razón Social
- TIPO DE PERSONA JURÍDICA:**
 - Selección: [▼]
- DOMICILIO DE LA PERSONA JURÍDICA:**
 - Departamento: [Selección ▼]
 - Provincia: [Selección ▼]

Buttons for 'Cancelar' and 'Continuar' are visible at the bottom right of the form. A note at the bottom states: '* Los datos son obligatorios. Estimado solicitante, Ud. podrá llenar desde 01 hasta 05 denominaciones o razones sociales. Sólo se concederá la reserva de una de ellas, en orden excluyente, y sólo si resulta procedente de la calificación registral.'

Fuente: <https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/acceso/frmReservaNombre.faces>

Elaborar un acto constitutivo (minuta)

Se elabora con el fin de que los miembros de una sociedad manifiestan su voluntad de constituir una empresa y en donde señalan todos los acuerdos respectivos. Consta del pacto social y los estatutos, además de los insertos que sepuedan adjuntar a este.

Requisitos:

- 2 copias del DNI de cada uno de los socios y cónyuges.
- Original y 2 copias de Búsqueda y reserva de nombre.
- Archivo (PDF, Word, Excel) en un USB con el giro del negocio y la listade bienes para el capital.
- Formato de declaración jurada y fecha de solicitud de constitución deempresas

Este documento se realizará en una notaría dentro de la ciudad de Trujillo, por lo que se llevan los requisitos y se solicita el servicio de Elaboración de Acta Constitutiva, el costo es de S/ 250.00 soles y el tiempo de entrega es de 2 a 3 días.

Abono de Capital y Bienes

Para constituir una empresa, es necesario aportar una cantidad de dinero o bienesque se acreditarán con el documento expedido por una entidad financiera. La recomendación es contar con un monto mínimo de S/ 1,000 para abrir unacuenta. Esto suele ser una exigencia de las entidades financieras debido a los costos de la cuenta.

Requisitos:

- DNI, Pasaporte o Carné de Extranjería vigente.
- Formato de Acto Constitutivo.

Para lograrlo debemos:

- Abrir una cuenta en un banco donde los socios puedan depositar y de estamanera aportar a la empresa.

- Realizar un inventario de la cantidad de bienes y sus costos que está poniendo cada socio de la empresa.

Elaboración de Escritura Pública

Una vez redactado el Acto Constitutivo, es necesario llevarlo a una notaría para que un notario público lo revise y eleve a Escritura Pública. Es el documento que queda fe de que el Acto Constitutivo es legal. Este documento debe estar firmado y sellado por el notario y tener la firma de todos los participantes de la sociedad, incluidos los cónyuges de ser el caso.

Requisitos:

- DNI, Pasaporte o Carné de Extranjería vigentes.
- Formato de Acto Constitutivo.
- Depósito o voucher de abono en dinero.

Se realiza en una notaría dentro de la ciudad de Trujillo, aquí se lleva todos los requisitos y se solicita el servicio de Elaboración de Escritura Pública para la Constitución de Empresa, el costo es de S/ 250.00 soles y el tiempo de entrega es de 2 a 3 días.

Inscripción al RUC para Persona Jurídica

Este trámite se realiza por Mesa de Partes Virtual (MPV) o en persona, a través de su representante legal o tercero autorizado y cumpliendo algunos requisitos.

Mesa de Partes Virtual (MPV-Sunat).

- ✓ Presentar el formulario (guía) para inscripción o reactivación de personas jurídicas y otras entidades, lleno y escaneado.
- ✓ Número de la partida electrónica de constitución de la empresa en Registros Públicos.
- ✓ Entregar un original de documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara, escaneado.

Presencial.

- ✓ Presentar el DNI vigente, carné de extranjería, carné de identidad emitido por el Ministerio de Relaciones Exteriores, carné de permiso temporal de permanencia o pasaporte con calidad migratoria para la generación de renta de fuente peruana.
- ✓ Entregar un original de la partida registral certificada (ficha o partida electrónica) por los Registros Públicos, con antigüedad no mayor a 30 días calendario.
- ✓ Presentar un original de documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.
- ✓ Cumplir los requerimientos según el tipo de contribuyente a inscribir.

Presentar trámites

Ingresa a MPV-Sunat, selecciona 'Tributos Internos' e indica como asunto 'Inscripción en el RUC'. En seguida, carga los documentos indicados como requisitos, incluido el Formulario (guía) completo. Ten presente que se consideran presentadas las solicitudes en el mismo día hábil entre las 12:00 a. m. (media noche) y las 4:30 p. m. Fuera de este horario o en día no hábil, se asumen como registradas el día hábil posterior. Además, considera que todo documento ingresado a MPV-Sunat debe ser escaneado digitalizado con un peso máximo de 10 MB.

Figura 31: Registro de Expediente MPV

Fuente: <https://ww1.sunat.gob.pe/ol-at-ittramitedoc/registro/iniciar>

Acércate a la Sunat

Se dirige a cualquier Centro de Servicios al Contribuyente (CSC). Se entregan los documentos indicados como requisitos. Los documentos de identidad, la partida registral certificada y el documento privado o público con domicilio fiscal solo debes exhibirlos. Al obtener tu número de RUC, te entregarán la ficha CIR (Comprobante de Información Registrada) debidamente sellada. Se verifica que la información esté conforme. Además, es importante que, al recibir RUC, se solicite también tu Clave SOL (Código de Usuario y Clave de Acceso SOL), para que puedas hacer trámites, transacciones y pagos en Sunat Virtual.

Según “la Sunarp”, los requisitos para la constitución de una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada son los siguientes:

- ✓ Formato de solicitud de inscripción (formulario de distribución gratuita en las oficinas de la Sunarp) debidamente llenado y firmado por el presentante.

- ✓ Parte notarial de la escritura pública de constitución de empresa, expedida por el notario público.
- ✓ Pago de derechos registrales.

Tomemos en cuenta que la Sunarp calificará la inscripción de la EIRL en un plazo no mayor de 24 horas. Por otro lado, la escritura pública de la EIRL deberá contemplar lo siguiente:

- ✓ El nombre, nacionalidad, estado civil, nombre del cónyuge (si fuera casado) y domicilio del titular (otorgante).
- ✓ La voluntad del titular de constituir la empresa y de efectuar sus aportes.
- ✓ Domicilio de la empresa.
- ✓ Una denominación que permita individualizarla, seguida de las palabras 'Empresa Individual de Responsabilidad Limitada' o de las siglas 'EIRL', no pudiendo adoptar una denominación igual a la de otra persona jurídica preexistente o un nombre que
- ✓ cuente con reserva de preferencia registral.
- ✓ El objeto social debe señalar clara y precisamente los negocios y operaciones que lo constituyen.
- ✓ El capital de la empresa lo constituyen los bienes que se aportan y su valorización.

Por otro lado, IN SO FACT Car Wash para iniciar sus actividades dentro de su local deben obtener una licencia de funcionamiento, permiso de publicidad y además un certificado de INDECI; para ello es necesario cumplir los siguientes requisitos y pagos:

Licencia de funcionamiento

Cabe resaltar que este punto fue desarrollado en el capítulo anterior, ahora vamos a resaltar los requisitos y los pagos correspondientes para obtenerlo además de que este documento debe ser tramitado en la Municipalidad Provincial de Trujillo y es entregada

dentro de 30 días hábiles

Tabla 17.

Requisitos y pagos para tramitar la Licencia de Funcionamiento

Licencia de Funcionamiento (P. Jurídica / P. Natural)	
Requisitos:	Pagos:
<ul style="list-style-type: none"> • Declaración jurada en el formato de solicitud de licencia, indicando el n° de RUC y DNI o carné de extranjería del solicitante. • Vigencia de poder actualizada (P. Jurídica) • Declaración jurada de observancia de condiciones de seguridad. <p>Requisitos Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia simple de título profesional, en el caso de ser relacionados a la Salud. • Copia simple de la autorización sectorial respectiva, en el caso de actividades que conforme la ley requieran de manera previa al otorgamiento de licencia de funcionamiento. 	<p>Riesgo Bajo: S/ 138.90</p>

Certificado de Defensa Civil

Este certificado se tramita a la par con la licencia de funcionamiento y después de obtener la compatibilidad. Este se realiza dentro de la Municipalidad Provincial de Trujillo.

Tabla 18.

Requisitos y pago para obtener el Certificado de INDECI

Certificado de INDECI	
Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • Giro establecido • Área de negocio • Solicitud de Licencia • Anexo 2: Información proporcionada por el solicitante para la determinación del nivel de riesgo del establecimiento objeto de inspección. • Anexo 3: Reporte de nivel de riesgo del establecimiento objeto de inspección. • Anexo 4: Declaración jurada de cumplimiento de las condiciones de seguridad en la edificación 	Pagos: <p style="text-align: center;">S/ 137.50</p>

Libro de Reclamaciones

Este permitirá a nuestros clientes dar a conocer los reclamos o quejas que se han presentado en el servicio de auto lavado, se legaliza dentro de una notaría de la ciudad de Trujillo y es entregado en 1 día.

Tabla 19.

Requisitos y pago para un Libro de Reclamaciones

Libro de Reclamaciones	
Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • Libro con 100 folios • Tener hojas desglosables y autocopiativas. 	Pagos: <p style="text-align: center;">S/ 35.00</p>

Permiso de publicidad

Este permiso como bien lo explicamos en el capítulo anterior, nos brinda la autorización de publicidad exterior fija de nuestro negocio y se tramita dentro de la Municipalidad Provincial de Trujillo con 31 días hábiles antes de colocar la publicidad.

Tabla 20.

Requisitos y pago para la Autorización de Publicidad Externa Fija

Autorización de publicidad Exterior Fija	
Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • Ficha RUC • Formulación de declaración jurada de publicidad externa. • PDF del diseño de elemento publicitario y/o foto diseño (toldos y anuncios) • Foto de la fachada • Voucher de pago 	Pagos: <p style="text-align: center;">S/ 32.60</p>

Obligaciones

IN SO FACT Car Wash formará parte de las empresas MYPE tomando en cuenta que no excederá de las 150 UIT en el volumen de ventas anuales (UIT = S/ 4,600).

Según “El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo” para registrar una empresa MYPE y obtener los beneficios de la Ley MYPE, hay que realizar los siguientes pasos:

Registro REMYPE

Para el Ingreso.

- a. Se debe ingresar a la página web del Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo, hacer click en el Registro Nacional de la Micro y Pequeñas Empresas-

REMYPE e ingresar.

- b. Se ingresa el RUC, Usuario y la Clave SOL.
- c. Después de abrirse la nueva ventana debemos dar click en el “Módulo de registro de la MYPE”

Dentro del Módulo de registro de la MYPE, debemos llenar una solicitud virtual donde colocaremos los datos correspondientes a la empresa y los trabajadores, la cuales se realizará en 3 pasos:

Paso 1: Registrar la Empresa. Ingresar datos referidos a la empresa como la razón social, la actividad económica, fecha del inicio de las actividades y la dirección del domicilio fiscal que se ingresó en la base de datos de la SUNAT. También debemos de ingresar la dirección real de la empresa, en el caso sea diferente a la dirección fiscal, indicar la modalidad/ tipo de contribuyente, los datos del representante legal y esperar la validación en línea de la RENIEC. Luego se debe ingresar la información tal como el número del teléfono, fax, correo electrónico, domicilio, tipo de Seguro (ESSALUD/SIS) y el tipo de régimen pensionario (ONP/AFP e indicar cuál) y por último indicar si eres un trabajador o no.

Paso 2: Registro de los Trabajadores. Se debe ingresar los datos de la empresa, los que fueron colocados en el paso 1. Además, deberá ingresar los datos correspondientes de los socios de la empresa y llenar los datos del o de los trabajadores especificando los siguientes:

- ✓ Nro de DNI, esperar la validación en línea de la RENIEC.
- ✓ Tipo de contrato, seleccionar la opción según al puesto.
- ✓ Ocupación, seleccionar la ocupación que corresponda según las opciones mostradas.
- ✓ Seleccionar el tipo de Régimen Laboral (especial/general)

- ✓ Seleccionar el tipo de Seguro (ESSALUD/SIS)
- ✓ Seleccionar el tipo de Régimen Pensionario (ONP/AFP e indicar cuál)
- ✓ Seleccionar si el trabajador es Socio o no
- ✓ Seleccionar si el trabajador es familiar de Socio o no
- ✓ Indicar el número de teléfono y correo electrónico
- ✓ Si el trabajador tiene cónyuge e hijos, se deberá ingresar la información correspondiente de ellos.

Paso 3: Fin del registro. Para finalizar el registro debemos hacer click en “si acepto” y “acepto y declaro” de esta manera la solicitud virtual se remitirá al sistema del REMYPE.

Tabla 21.*Costos para la constitución de la empresa*

Trámite	Lugar	Tiempo	Costo
-Búsqueda y reservación del nombre de la empresa	Sunarp	1 día	S/ 22.00
-Elaboración de la minuta	Notaría Guerra Salas	2 a 3 días	S/ 250.00
-Elevación de minuta a Escritura Pública	Notaría Guerra Salas	2 a 3 días	S/ 250.00
-Inscripción en Registro Público	Sunarp	1 día	S/ 15.00
-Inscripción al RUC	Sunat	1 día	S/ 00.00
-Inscribirse en el Remype	Remype	7 días	S/ 00.00
-Legalización de Libros Contables para SAC (3 libros físicos)	Notaría Guerra Salas	3 días	S/ 80.00
-legalización de libro de reclamaciones			
-Registro de los trabajadores en el SIS (8 trabajadores)	Notaria Guerra Salas	1 día	S/ 35.00
Autorización y permisos especiales:	Sunat	7 días	S/ 120.00
-Certificado de INDECI			
-Licencia de funcionamiento	Municipalidad	30 días	S/ 137.50
-Permiso de publicidad en el exterior (3 meses)	Municipalidad	30 días	S/ 138.90
	Municipalidad	31 días	S/ 32.60
Adicional: pasajes, copias			S/ 100.00
Total			S/ 1,181.00

Obligaciones Tributarias

Según “El Estudio Contable Villamuzio”, las obligaciones tributarias para una MYPE se dividen en cuatro puntos:

1. Libros para el RMT:

- Ingresos al año fueran de hasta 300 UIT, se llevarán: Registro de compras, registro de ventas y un libro diario de formato simplificado.

2. El impuesto a la renta e impuesto general a las ventas

- Para cuando se tiene hasta 300 UIT, se declara y paga el 1 % de los ingresos mensuales (para empresas con ingresos que no superan las UIT) y 1,5 % o coeficiente (si se supera las 300 UIT).
- Para el impuesto general a las ventas, la cifra es de 18 %.
- Para el impuesto a la renta anual en el RMT, la tasa es progresiva. Es decir, si la renta anual no supera las 15 UIT, es de 10 %; pero si supera este número, será de 29,5 %.

3. Declarar impuestos:

- Para una determinada deuda tributaria, la declaración de impuestos considera la fecha de vencimiento del Cronograma de Obligaciones Tributaria. Así, la presentación puede ser por medio de PDT 621 o con una Declaración Simplificada.

4. Pago de impuestos:

- Mediante el pago electrónico, el pago a través de la red bancaria y el pago con NPS (con el número de pago de la Sunat).

Obligaciones Laborales

IN SO FACT Car Wash contará con 7 colaboradores dentro de su planilla, los cuales obtendrán beneficios y demás, lo cual genera un costo de S/ **10,041.88** soles al mes. (Ver tabla 19) Según el blog publicado por la TCA Soluciones Empresariales las obligaciones

laborales que debe brindar una MYPE, son los siguientes:

- Salario igual o mayor a una Remuneración Mínima Vital (RMV), equivalente a S/ 1025.00 soles.
- Jornada de trabajo de 8 horas diarias o 48 horas semanales como máximo.
- Un descanso semanal de 24 horas seguidas o más, para cada trabajador.
- Contarán con SIS.
- Remuneración de las horas de trabajo extra o sobretiempo para todos los trabajadores.
- Cada empleado tiene derecho a 15 días de vacaciones por año trabajado. Se da la opción de reducir el tiempo de vacaciones a 7 días con una debida compensación económica.
- Los trabajadores tienen derecho a los permisos de paternidad y maternidad.
- Se tienen que respetar los feriados establecidos en el Régimen Laboral General de la actividad privada.

Tabla 22.

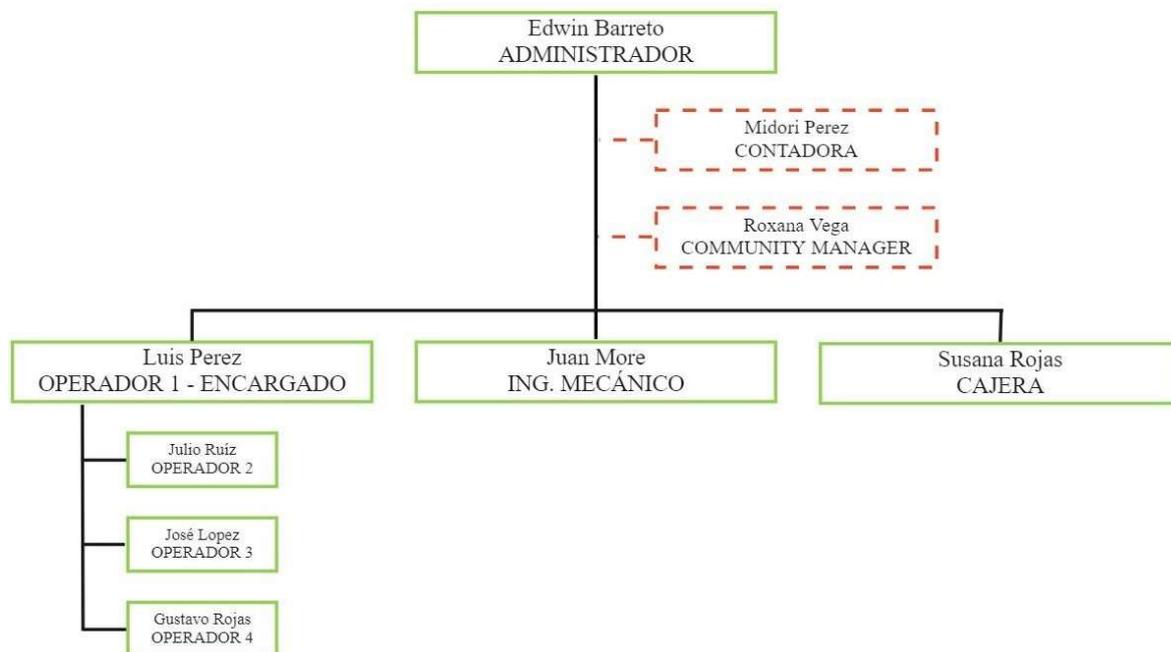
Costo de la planilla Regimen Micro Empresa

COSTO DE PLANILLA REGIMEN MICRO EMPRESA (Volumen de Ventas hasta 150 UIT Anual)									
Item	Nombre	Posición	Sueldo	Asig. Familiar	Gratificación	Vacaciones	CTS	SIS	Total
1	Edwin Barreto	Administrador	1200.00	0.00	0.00	50.00	0.00	15.00	1265.00
2	Susana Rojas	Cajera	1025.00	0.00	0.00	42.71	0.00	15.00	1082.71
3	Luis Perez	Operador 1/encargado	1025.00	0.00	0.00	42.71	0.00	15.00	1082.71
4	Julio Ruiz	Operador 2	1025.00	0.00	0.00	42.71	0.00	15.00	1082.71
5	José Lopez	Operador 3	1025.00	0.00	0.00	42.71	0.00	15.00	1082.71
6	Gustavo Rojas	Operador 4	1025.00	0.00	0.00	42.71	0.00	15.00	1082.71
7	Juan More	Ing. Mecánico	1350.00	0.00	0.00	56.25	0.00	15.00	1421.25
TOTAL									S/8,099.79

Estructura Organizacional

IN SO FACT Car Wash estará constituido por 8 colaboradores que se encontrarán dentro de planilla, donde contarán con un sueldo específico de acuerdo al cargo que ocuparán. Por otro lado, existirá la contratación externa de un contador y un community manager.

Figura 32: Organigrama de IN SO FACT Car Wash



Descripción de funciones

A continuación, describiremos las funciones generales, específicas y los requerimientos de cada puesto de trabajo que existe dentro de nuestro organigrama.

Tabla 23.*Descripción del puesto de Administrador*

<p>Nombre del puesto: Administrador Supervisado por: Accionista de la empresa Personas a cargo: Jefe de operaciones / Ing. mecánico / cajera</p>	
<p>Objetivos del Puesto: Planificar, dirigir, controlar y mejorar las acciones dentro de la empresa para lograr los objetivos específicos de esta, además de delegar las funciones y obligaciones que le corresponden a cada colaborador.</p>	<p>Relación con otros departamentos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Relación con la encargada de caja para comunicar las ventas diarias y logros de metas al mes. ➤ Relación con el jefe de operaciones, quien apoyará brindando los resultados de las evaluaciones constantes de los operarios de auto lavado. ➤ Relación con el Ing. Mecánico, este le reportará y comunicará sobre las asesorías brindadas en el día.
<p>Funciones Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigir la empresa a lograr los objetivos y metas. ➤ Inspeccionar al personal que tiene a cargo. ➤ Delegar funciones a los colaboradores. ➤ Evaluar al personal para posibles contrataciones. ➤ Elaborar y brindar reportes de la situación de la empresa a los accionistas de esta. 	<p>Habilidades y conocimientos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Experiencia mínima de 1 año en el mismo puesto. ➤ Egresado de la Carrera de Administración de empresas. ➤ Habilidad de Comunicación Asertiva, motivación, liderazgo y de trabajo en equipo.
<p>Requisitos Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Género: Masculino ➤ Edad: 23 años a + ➤ Nivel de estudios: Técnico ➤ Rango salarial: S/ 1500.00 ➤ Horario laboral: Tiempo completo ➤ Certificaciones: Si 	

Tabla 24.*Descripción del puesto de Encargado de Operaciones*

<p>Nombre del puesto: Jefe de Operaciones Supervisado por: Administrador Jefe Inmediato: Administrador Personas a cargo: Operarios de auto lavado</p>	
<p>Objetivos del Puesto: Inspeccionar los procesos del servicio de auto lavado, motivar a los colaboradores que tiene a cargo y realizar los inventarios de la materia prima e insumos.</p>	<p>Relación con otros departamentos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Relación con la encargada de caja, para hacer saber los precios de cada servicio. ➤ Relación con el Gerente Administrador, para hacer llegar los inventarios, además de comunicar sobre cada uno de sus colaboradores que tiene a cargo. ➤ Relación con el Ing. Mecánico, para dar a conocer las dudas que presentan los clientes y así se le pueda atender.
<p>Funciones Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Controlar el proceso en cada servicio de auto lavado. ➤ Inspeccionar los autos al finalizar el proceso. ➤ Realizar el inventario de la materia prima e insumos. ➤ Evaluar al personal de manera constante para mejorar los procesos del servicio de auto lavado. 	<p>Habilidades y conocimientos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Experiencia mínima de 1 año en el área de producción, logística o similares. ➤ Sólidos conocimientos de elaboración y emisión de reportes de los colaboradores. ➤ Conocimientos de Excel Básico ➤ Habilidad de Comunicación Asertiva, motivación, liderazgo y de trabajo en equipo.
<p>Requisitos Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Género: Masculino ➤ Edad: 20 años a + ➤ Nivel de estudios: Técnico ➤ Horario laboral: Tiempo completo ➤ Certificaciones: Si 	

Tabla 25.*Descripción del puesto de Cajero/a*

<p>Nombre del puesto: Cajero/a Supervisado por: Gerente Administrador Jefe Inmediato: Gerente Administrador Personas a cargo: ninguna</p>	
<p>Objetivos del Puesto: Realizar el cobro por el servicio de auto lavado, emitir boletas o facturas para el cliente, arqueo de caja y reconocimiento de monedas o billetes falsos. Además, brindar una buena atención y trato al cliente.</p>	<p>Relación con otros departamentos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Relación con Contabilidad, Gerencia Administrativa y Jefe de operaciones.
<p>Funciones Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar cobros por servicios según ticket de ingreso, emitiendo Facturas o Boletas de venta a solicitud del Cliente. ➤ Emitir diariamente el arqueo de caja de ingresos y egresos, con copia a contabilidad y Gerencia Administrativa. ➤ Otras funciones que le encomiende su jefe inmediato. 	<p>Habilidades y conocimientos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimientos en detección de billetes y monedas falsas moneda nacional y moneda extranjera. ➤ Experiencia de 1 año a más laborando en posiciones similares realizando funciones similares. ➤ Manejo de Excel básico. ➤ Conocimiento sobre el uso de POS. ➤ Crear buen ambiente laboral.
<p>Requisitos Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Género: Masculino o Femenino ➤ Edad: 20 años a + ➤ Nivel de estudios: Técnico ➤ Certificaciones: Si ➤ Rango salarial: S/ 1025.00 ➤ Horario laboral: Tiempo completo 	

Tabla 26.*Descripción del puesto de Operario de auto lavado*

<p>Nombre del puesto: Operario de auto lavado Supervisado por: Jefe de operaciones Jefe Inmediato: jefe de operaciones Personas a cargo: ninguna</p>	
<p>Objetivos del Puesto: Realizar una limpieza adecuada de los autos tanto en el interior y exterior, brindar buena atención y trato a los clientes.</p>	
<p>Funciones Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar el lavado de las unidades que ingresan al local. ➤ Mantener su área de trabajo limpia y ordenada. ➤ Atender las solicitudes de los clientes sobre el servicio de auto lavado. 	<p>Habilidades y conocimientos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Con o sin experiencia en limpieza de autos. ➤ Conocimiento sobre el uso de los insumos y las maquinas. ➤ Saber trabajar en equipo y bajo presión. ➤ Tener buena comunicación.
<p>Requisitos Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Género: Masculino ➤ Edad: 18 años a + ➤ Nivel de estudios: Secundaria Completa ➤ Rango salarial: S/ 1025.00 ➤ Horario laboral: Tiempo completo 	

Tabla 27.*Descripción del puesto de Ing. Mecánico*

<p>Nombre del puesto: Ing. Mecánico Supervisado por: Administrador Jefe Inmediato: Administrador Personas a cargo: ninguna</p>	
<p>Objetivos del Puesto: Asesorar a los clientes frente a dudas o inquietudes que puedan presentar los clientes sobre sus autos.</p>	<p>Relación con otros departamentos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Relación con el Jefe de operaciones, quien le dará a conocer de los clientes que tengan dudas. ➤ Relación con el Gerente Administrador, para dar a conocer sobre los clientes y reportar las necesidades que se presentaron.
<p>Funciones Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Asesorar al cliente, mediante una conversación resolviendo las dudas y explicando las mejoras para los autos. 	<p>Habilidades y conocimientos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Egresado de la carrera de Ingeniería Mecánica. ➤ Experiencia mínima de 3 años. ➤ Tener buena comunicación y saber trabajar en equipo. ➤ Tener conocimiento en la elaboración y emisión de reportes.
<p>Requisitos Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Género: Masculino ➤ Edad: 25 años a + ➤ Certificaciones: Si ➤ Nivel de estudios: Superior Culminada ➤ Rango salarial: S/ 1350.00 ➤ Horario laboral: Lunes, Miercoles y Viernes (tiempo completo) 	

Tabla 28.*Descripción del puesto de Contador*

<p>Nombre del puesto: Contador Supervisado por: Accionista de la empresa</p>	
<p>Objetivos del Puesto: Llevar el control de los ingresos y egresos de la empresa, además de cumplir con los pagos tributarios.</p>	
<p>Funciones Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Revisar y aprobar los Tributos según obligaciones de la empresa. ➤ Revisión de las diferentes provisiones contables con incidencia financiera y de costos. ➤ Revisar y aprobar los Balances de Saldos y/o de comprobación. ➤ Revisar y aprobar los Estados Financieros de la Empresa en forma mensual y anual. ➤ Controlar la práctica de la empresa sobre los procedimientos contables, administrativos, planillas y tributarios. ➤ Analizar las normas tributarias, laborales y del sector, así como su repercusión en la empresa. ➤ Aplicar de manera correcta las normas, leyes laborales y dispositivos respecto a la seguridad y salud del trabajador. ➤ Revisión y validación de los cuatro principales EEFF y revisión de las Declaraciones Juradas mensuales y anuales. 	<p>Habilidades y conocimientos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Experiencia de 3 años ➤ Conocimiento de Microsoft Access y Microsoft Excel ➤ Conocimientos en Legislación, costos, y aplicación de NIIF / NICS en uso del PCGE vigente. ➤ Conocimientos de algún Sistema Contable. ➤ Manejo de Microsoft Office a nivel intermedio. ➤ Conocimientos de Legislación Laboral. ➤ Manejo de PDTs <p>Requisitos Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Género: Masculino o Femenino ➤ Edad: 30 a 60 años ➤ Título universitario: Si ➤ Nivel de estudios: Superior ➤ Certificaciones: Si ➤ Sueldo: S/ 400.00

Tabla 29.*Descripción del puesto de Community Manager*

<p>Nombre del puesto: Community manager Supervisado por: Accionista de la empresa</p>	
<p>Objetivos del Puesto: Responsable de gestionar las redes sociales y comunicaciones digitales, creando así una imagen positiva y atractiva de la empresa. Además de ser el encargado de tener una comunicación más cercana con nuestros clientes.</p>	<p>Requisitos generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Género: Masculino o Femenino ➤ Edad: 23 años a + ➤ Título universitario: Si ➤ Nivel de estudios: Superior ➤ Certificaciones: Si ➤ Sueldo: S/ 350.00
<p>Funciones Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Crear el contenido digital de acuerdo a los objetivos de la empresa en las diferentes Redes Sociales, donde exista una comunicación específica para cada canal o red de la empresa. ➤ Responder conversaciones online y derivarlas a la persona responsables de área de trabajo. ➤ Monitorizar y analizar las redes sociales. ➤ Ejecutar o proponer, el plan de actuación ante una crisis de imagen de la empresa en el ámbito digital. 	<p>Habilidades y conocimientos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimientos en Redes Sociales: Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Youtube y las presentes en el mercado digital, Marketing Digital, Comunicación. ➤ Estrategia de Redes Sociales ➤ Estrategia de Contenidos ➤ Creación de contenido (gráfico, textual y audiovisual) ➤ Reporting ➤ Copywriting ➤ Monitorización ➤ Diseño gráfico (básico) ➤ Edición de vídeo (básico) ➤ Keyword research

Capítulo VIII

Plan Económico y Financiero

Inversiones

En este punto detallaremos lo montos y cantidades de lo que necesitamos para implementar el local y los espacios para empezar a realizar nuestro servicio de auto lavado. También tomaremos en cuenta algunos gastos para 2 meses tal es el caso de la materia prima para cada servicio de auto lavado y 3 meses para el pago del personal; además de 3 meses de garantía por el alquiler del local.

Como total de activos tendremos una inversión inicial de S/59,435.74 soles, donde el 60% de esta abarca nuestro patrimonio y será recaudada por parte de los 3 socios que tendremos y el 40%, financiada por el Banco de Crédito del Perú.

Tabla 30.

Inversión

Item	Inversión	Costo unitario	Variable	Monto S/
1	Acondicionamiento Local			4,100.00
	Instalaciones	2,500.00	1	2,500
	Letrero	1,200.00	1	1,200
	Gigantografías	400.00	1	400.00
2	Equipos y Herramientas			19697.00
3	Materia Prima			4,214.97
	Lavado simple	635.92	2	1,272
	Lavado en seco	366.18	2	732
	Lavado completo (incluye motor)	1,105.39	2	2,211
4	Intangibles			1,648.40
	Licencia de Softwares	250.00	2	500.00
	Constitucion	1,148.40	1	1,148.40
	Permiso de publicidad en el exterior(3 meses)	32.60	1	32.60
5	Costo de Operaciones			24,875.38
	Mano de Obra	8,099.79	3	24,299
	Mascarillas quirúrgicas FamilyDoctor	0.20	720	144.00

	Mascarillas KN95	1.20	360	432.00
6	Garantía por el Local (3 meses)			2,100.00
7	Mercadeo			2,800.00
	Ads RRSS	1,000	1	1,000.00
	Cupones de descuento	800	1	800.00
	Medios	1,000	1	1,000.00
Total S/				S/59,435.74

Ingresos y egresos

Para los ingresos del negocio se ha considerado la proyección de ventas del escenario conservador tomando en cuenta que se estima brindar nuestros tres servicios de auto lavado 554 veces al mes, generando al año 1 un monto de S/ 193,330.07 soles.

Mientras que para los egresos hemos considerado los costos variables y fijos de manera anual (ver tabla 14, 15). Además, se consideró el pago de intereses por el préstamo al banco y la tasa del 10% del impuesto a la renta; obteniendo así un beneficio neto de S/ 30,905.50 soles en el año 1 (ver tabla 30)

Por otro lado, hemos considerado una tasa de crecimiento de ventas del 2% para cada año correspondientemente, esta también será considerada para los costos variables donde se consideró los costos directos para la producción de nuestro servicio (ver tabla 14)

Tabla 31.

Estructura de Ingresos y Egresos

ESTRUCTURA DE INGRESOS Y EGRESOS					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	S/ 193,330.37	S/ 197,196.98	S/ 201,140.91	S/ 205,163.73	S/ 209,267.01
Lavado Simple	S/ 109,771.20	S/ 111,966.62	S/ 114,205.96	S/ 116,490.08	S/ 118,819.88
Lavado en Seco	S/ 27,675.65	S/ 28,229.16	S/ 28,793.74	S/ 29,369.62	S/ 29,957.01
Lavado Completo	S/ 55,883.52	S/ 57,001.19	S/ 58,141.21	S/ 59,304.04	S/ 60,490.12
COSTOS VARIABLES	S/ 94,264.11	S/ 96,149.39	S/ 98,072.38	S/ 100,033.83	S/ 102,034.50
Costo de servicio	S/ 94,264.11	S/ 96,149.39	S/ 98,072.38	S/ 100,033.83	S/ 102,034.50
MARGEN BRUTO	S/ 99,066.26	S/ 101,047.59	S/ 103,068.54	S/ 105,129.91	S/ 107,232.51
COSTOS FIJOS	S/ 61,510.30	S/ 62,042.90	S/ 62,042.90	S/ 62,042.90	S/ 62,042.90
Mano de obra indirecta	S/ 37,172.50				
Servicios	S/ 8,040.00				
Local	S/ 11,760.00				
Insumos	S/ 4,440.00				
Licencia de Softwares		S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00
Permiso de publicidad en el exterior (3 meses)	S/ 97.80	S/ 130.40	S/ 130.40	S/ 130.40	S/ 130.40
BAII(EBIT)	S/ 37,555.96	S/ 39,004.69	S/ 41,025.64	S/ 43,087.01	S/ 45,189.61
Intereses	S/ 2,894.86	S/ 2,461.67	S/ 1,927.63	S/ 1,357.08	S/ 719.34
BAI	S/ 34,661.10	S/ 36,543.02	S/ 39,098.01	S/ 41,729.93	S/ 44,470.27
Impuesto (10%)	S/ 3,755.60	S/ 3,900.47	S/ 4,102.56	S/ 4,308.70	S/ 4,518.96
BENEFICIO NETO	S/ 30,905.50	S/ 32,642.55	S/ 34,995.44	S/ 37,421.23	S/ 39,951.31

Depreciación

La depreciación se está considerando con la cuarta parte de una UIT, la cual es de S/ 4600.00 soles en este año 2022, por ello se están considerando tanto los equipos, muebles y maquinaria (ver tabla 11) que excede de los S/ 1150.00 soles. Los cálculos se realizan tomando en cuenta para la maquinaria que se deprecia a 5 años con un 20%, los muebles se deprecian a 10 años con un 10% y los equipos a 4 años con un 25%.

Tabla 32.

Depreciación de muebles, equipos y maquinarias de IN SO FACT Car Wash

Cant.	Descripción	TIPO	% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
2	Laptops	Equipo	25%	S/ 900.00	S/ 225.00	S/ 225.00	S/ 225.00	S/ 225.00	
2	Impresora	Equipo	25%	S/ 400.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/100.00	
1	Juego de Sala (Sala de espera)	mueble	10%	S/ 167.00	S/ 33.40	S/33.40	S/ 33.40	S/ 33.40	S/ 33.40
1	TV	Equipo	10%	S/ 120.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00	
2	Hidrolavadora Karcher k4	maquinaria	20%	S/ 640.00	S/ 128.00				
2	Tanque de agua Rotoplas	mueble	10%	S/ 156.00	S/ 31.20				
DEPRECIACIÓN TOTAL				S/ 2,383.00	S/ 547.60	S/ 547.60	S/ 547.60	S/ 547.60	S/ 192.60

Deuda

IN SO FACT Car Wash contará con un préstamo financiero del BCP por el 40% de la inversión total, siendo este un monto de S/. 23,774.30 soles, el cual será pagado por el tiempo de 5 años con una TEA del 12%.

Tabla 33.

Préstamo bancario de IN SO FACT Car Wash

AÑOS	SALDO INICIAL	AMORTIZACIÓN	INTERES	CUOTA	SALDO FINAL
0	S/.23,774.30	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/23,774.30
1	S/.23,774.30	S/.3,732.11	S/.2,894.86	S/.6,626.97	S/20,042.19
2	S/.20,042.19	S/.4,165.31	S/.2,461.67	S/.6,626.97	S/15,876.88
3	S/.15,876.88	S/.4,699.34	S/.1,927.63	S/.6,626.97	S/11,177.53
4	S/.11,177.53	S/.5,269.90	S/.1,357.08	S/.6,626.97	S/5,907.64
5	S/.5,907.64	S/.5,907.64	S/.719.34	S/.6,626.97	S/0.00
TOTAL		S/.23,774.30	S/.9,360.57	S/.33,134.87	

Flujo de caja

Los cálculos a realizar dentro de flujo de caja nos permitirán saber el $VAN > 0$ y la $TIR > COK$, y así saber si nuestro negocio es rentable y beneficioso. Hemos considerado también tomar en cuenta el 2% de tasa de crecimiento para las ventas y por lo consiguiente en el costo del servicio.

El flujo de caja económico se realizará tomando en cuenta para el año 0 solo la inversión total y el préstamo que recibiremos, del año 1 al 5 tomamos en cuenta las ventas, el costo del servicio, los gastos administrativos y de ventas que serán valores fijos, además del impuesto a la renta.

Para el flujo de caja financiero tomaremos en cuenta los intereses y amortizaciones del préstamo en cada año como corresponde.

Tabla 34.

Flujo de Caja Económico y Financiero

FLUJO DE CAJA						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Ventas		S/ 193,330.37	S/ 197,196.98	S/ 201,140.91	S/ 205,163.73	S/ 209,267.01
Inversión Total	S/ 59,435.74					
Costo por Servicio		S/ 94,264.11	S/ 96,149.39	S/ 98,072.38	S/ 100,033.83	S/ 102,034.50
Gastos de Administración		S/ 61,510.30	S/ 62,042.90	S/ 62,042.90	S/ 62,042.90	S/ 62,042.90
Gastos de Ventas			S/ 2,800.00	S/ 2,800.00	S/ 2,800.00	S/ 2,800.00
Impuesto a la Renta		S/ 3,755.60	S/ 3,900.47	S/ 4,102.56	S/ 4,308.70	S/ 4,518.96
TOTAL EGRESOS	S/ 59,435.74	S/ 159,530.00	S/ 164,892.76	S/ 167,017.84	S/ 169,185.43	S/ 171,396.36
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/ 59,435.74	S/ 33,800.36	S/ 32,304.22	S/ 34,123.07	S/ 35,978.31	S/ 37,870.65
Préstamo (40%)	S/ 23,774.30					
Amortización de Préstamo		S/ 3,732.11	S/ 4,165.31	S/ 4,699.34	S/ 5,269.90	S/ 5,907.64
Intereses		S/ 2,894.86	S/ 2,461.67	S/ 1,927.63	S/ 1,357.08	S/ 719.34
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/35,661.44	S/27,173.39	S/25,677.24	S/27,496.10	S/29,351.33	S/31,243.67

Evaluación Económica y Financiera

Ratios de Rentabilidad

Calcular estos ratios nos permitirán saber si IN SO FACT Car Wash está ganando lo suficiente para poder cubrir sus gastos y aportar beneficiosamente a sus socios.

ROE – Rentabilidad sobre el Patrimonio. Por cada sol que IN SO FACT Car Wash invierte como Capital, se está recibiendo una rentabilidad del 87% en el Beneficio Neto.

Tabla 35.

Ratio de Rentabilidad sobre el Patrimonio

AÑO 1				
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO (ROE) =	BENEFICIO NETO	S/ 30,905.50	0.867	87%
	CAPITAL (Patrimonio)	S/ 35,661.45		

ROA – Rentabilidad sobre los Activos. Por cada sol que IN SO FACT Car Wash tiene en los activos totales, esta recibiendo una rentabilidad del 63% en el Beneficio Operativo.

Tabla 36.

Ratio de Rentabilidad sobre los Activos

AÑO 1				
RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS (ROA) =	BAIL (EBIT)	S/ 37,555.96	0.632	63%
	ACTIVOS	S/ 59,435.74		

Van y Tir

Para calcular y saber la situación económica de la empresa, tomaremos en cuenta el valor del WACC (14.18%) y el flujo de caja económico y financiero para cada punto tomándolo montos del año 0 al 5 (ver tabla 32)

VAN Económico – Valor Actual Neto. Al realizar la operación nos da como resultado un VAN de S/58,654.02, el cual es mayor a 0 y nos indica que IN SO FACT Car Wash va obtener S/58,654.02 soles más de lo que desea ganar.

TIR Económico – Tasa Interna de Retorno. Al realizar la operación nos da como resultado una TIR del 50%, IN SO FACT Car Wash está obteniendo una tasa interna de retorno del 50% y esta es mayor a nuestro WACC (14.18%).

VAN Financiero – Valor Actual Neto. Al realizar la operación nos da como resultado un VAN de S/57,427.31, el cual es mayor a 0 y nos indica que IN SO FACT Car Wash va obtener S/57,427.31 soles más de lo que desea ganar.

TIR Financiero – Tasa Interna de Retorno. Al realizar la operación nos da como resultado una TIR del 71%, lo cual indica que IN SO FACT Car Wash está obteniendo una tasa interna de retorno del 71% y esta es mayor a nuestro WACC (14.18%).

Punto de Equilibrio

Realizar este cálculo nos permitirá saber que nuestro negocio, dentro de un escenario pesimista, no sería favorable brindar 378 servicio de auto lavado al mes, lo cual tan solo cubriría los costos del servicio, gastos administrativos y no existiría una rentabilidad para los socios.

Tabla 37.

Escenario Pesimista - Punto de Equilibrio

Productos	CV Unit	PV Unit	PV Ponderado	Ganancia Unit	% GP Unit.	Vtas Req.	Und. Vta Req
lavado simple	S/ 12.11	S/ 25.00	66.00%	S/ 12.89	26.03%	S/ 6,978.89	279
lavando en seco	S/ 15.47	S/ 32.00	13.00%	S/ 16.53	33.39%	S/ 1,374.63	43
lavado completo (incluye motor)	S/ 19.91	S/ 40.00	21.00%	S/ 20.09	40.58%	S/ 2,220.55	56
Total	S/ 47.48	S/ 97.00	100%	S/ 49.52	100%	S/ 10,574.07	378

Por ello, IN SO FACT Car Wash pretende brindar un servicio de auto lavado con ventas proyectadas dentro de un escenario conservador (ver tabla 9), lo cual cubrirá costo de servicio; además cubriremos con todos nuestros gastos financieros y tendremos beneficios para los socios.

CONCLUSIONES

Conclusión 1

Tal y como hemos podido comprobar a través de las encuestas que fueron realizadas a las distintas personas de la ciudad de Trujillo, nuestros servicios tendrían una gran acogida, ya que es un proyecto innovador y no existe otros negocios que ofrezcan un servicio de lavado con asesoría por un ingeniero especializado en el tema.

Conclusión 2

Tras el análisis que hemos realizado, podemos deducir que nuestro producto logra alcanzar al 98% de la población que ha sido encuestada de manera que su rango de visita sería una vez por semana, de manera que esto generaría en un impacto considerable al poder atraer nuevos clientes cada semana, de manera que se vería relativamente atractivo por las propuestas u ofertas que se puedan brindar.

Conclusión 3

Con respecto a las investigaciones de mercado que hemos realizado podemos decir que los comportamientos que queremos tener es que nuestros productos y servicios que serán brindados tengan una buena calidad, originalidad y de manera muy importante el servicio al cliente.

Conclusión 4

Con respecto al tema de calidad, este es un punto muy importante dentro de nuestro plan de negocios ya que nos ayudara considerablemente a mantenernos dentro del mercado es decir que se verá a través de nuestra competitividad pues tratamos de satisfacer la demanda y expectativas de nuestro cliente, que se verá completada por el servicio de nuestro ingeniero especializado.

Conclusión 5

En el área legal seremos una empresa que se encontrará registrada, de manera que trabajaremos de manera formal para que no poder causar algún inconveniente a nuestros trabajadores como también clientes, donde estos podrán solicitar sus comprobantes de pago para llevar un registro personal.

Conclusión 6

Con respecto a las investigaciones que hemos tenido a través de un año según el cronograma de actividades nos ha servido para poder planificarnos de manera nuestro negocio pueda prosperar y encontrarse como líder ya que se debe relacionar con nuestra visión de proyección a unos 5 años.

Conclusión 7

El monto inicial de inversión asciende a de S/59,435.74 soles, donde el 60% de esta abarca nuestro patrimonio y será recaudada por parte de los 3 inversionistas que tendremos y el 40%, financiada por el Banco de Crédito del Perú.

Conclusión 8

El análisis de la rentabilidad muestra indicadores positivos, tanto en la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) de 136% y una rentabilidad sobre los activos (ROA) de 96%.

Conclusión 9

En la competencia que se pueda generar tenemos que se encuentra fragmentada ya que la mayoría de negocios puedan ofrecer lo mismo, nosotros nos caracterizaremos por nuestra calidad, presentación como también en las asesorías personalizadas de manera que se desarrollara a pedido de nuestros clientes.

Conclusión 10

Nuestros servicios se verán caracterizados de manera que serán reconocidos por nuestros diferentes clientes, también queremos lograr que se encuentre reconocido por la visión que como empresa hemos generado de modo que ello queda en función y labor de todos los que lo conformamos, tanto como inversionistas o socios y trabajadores.

RECOMENDACIONES

Recomendación 1

Mejorar el diseño de nuestro local que no sean como la presentación clásica, de manera que también se deben considerar las condiciones sociales que influyen en nuestro plan de negocios donde se desarrollara por las partes que están incluidas en nuestro staff de personal, de manera que tiene que ser algo llamativo y fuera de lo común que tienen el resto de lavaderos a nivel local.

Recomendación 2

Ampliar el alcance del marketing para lograr ser reconocidos no solamente en Trujillo si no a nivel nacional, de manera que nos podamos extender, más allá de los otros sectores que pueden influenciar como los tecnológicos, es decir, que nuestro negocio no va con visión de colocarse con todo industrializados si no que sea un servicio de calidad que desarrollara cada uno de nuestros trabajadores, de manera que podemos agregar que si se necesita contar con las publicidades necesarias trataremos de evaluar a nuestro público para poder lograr saber cómo podemos llegar mucho más a ellos, quizá no solamente por redes sociales, si no también puede ser la televisión local.

Recomendación 3

Combinar las explotaciones estadísticas de los datos que hemos podido recolectar a lo largo de 6 meses sobre los aspectos de los diferentes ambientes que tendremos dentro de “IN SO FACT CARWASH”, donde se podrá realizar un mecanismo de especificación periódica de la empresa para llevar un control más detallado.

Recomendación 4

Desarrollar una lista de proveedores e implementar una política para estos mismos, de modo que será mejor base para la práctica de nuestro negocio que se desarrollara de manera constante con las empresas que irán de la mano desde el inicio brindándonos productos de

calidad y conformidad, de manera que no se vea afectada con el paso del tiempo nuestros productos y se pueda malograr nuestro prestigio por cambiar alguno de estos mismos.

Recomendación 5

Mejoras en nuestro personal, capacitación constante para la ejecución de un mejor servicio de manera que también puede ser capacitación mensual a nuestro personal de atención al cliente para considerarnos dentro de las empresas con mejor clima laboral y de atención al cliente.

Recomendación 6

Mejorar nuestro ambiente de trabajo de manera que al momento de expandirse mucho más, necesitaremos implementar otro local como también contar con más personal, de modo que todo esto se llevara con una capacitación y se seleccionara a las personas que según nuestros criterios de evaluación sean aprobados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Trujillo, ejemplo de una ciudad amenazada por el Cambio Climático (2018). *Ambientum*.

<https://www.ambientum.com/ambientum/cambio-climatico/trujillo-ejemplo-de-una-ciudad-amenazada-por-el-cambio-climatico.asp>

Un auto limpio es más seguro (2018). AldAutomotive. Consultado el 24 de Abril de 2022.

<https://www.aldautomotive.pe/sobre-ald/noticias/ArticleID/2926/Un-auto-limpio-es-m%C3%A1s-seguro>

Escasez de agua en el mundo: causas y consecuencias (2019). *UNHCR ACNUR La agenciade la ONU para refugiados*. Consultado el 28 de Abril de 2022.

https://eacnur.org/blog/escasez-agua-en-el-mundo-tc_alt45664n_o_pstn_o_pst/

Estos son los beneficios de mantener limpio tu vehículo (2019). APESEG. Consultado el 24 de Abril de 2022. <https://www.apeseg.org.pe/2019/09/estos-son-los-beneficios-de-mantener-limpio-tu-vehiculo/>

La economía peruana registrará uno de los mayores crecimientos a nivel mundial entre el 2021 y 2022 y fortalecerá sus cuentas fiscales (2021). *Ministerio de Economía y Finanzas*. https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101108&view=article&catid=100&id=7134&lang=es-ES

Actividad automotriz en Perú se expandió 3,91% en enero 2022 (2022). *Revista Digital de la Cámara de Comercio de Lima*. <https://lacamara.pe/actividad-automotriz-en-peru-se-expandio-391-en-enero-2022/#:~:text=La%20actividad%20automotriz%20en%20Per%C3%BA,como%20>

miner%C3%ADa%2C%20agroindustria%2C%20comercio%20y

Estudiando el Mercado Local para el Negocio de auto lavado profesional. King Car

Wash. Consultado el 5 de Mayo de 2022.

<http://www.kingcarwash.org/quedebosaber4.html>

Araujo, Antony. Rumiche, Rodrigo (2021) *BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ*

SUCURSAL TRUJILLO. [https://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Trujillo/la-](https://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Trujillo/la-libertad-caracterizacion.pdf)

[libertad-caracterizacion.pdf](https://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Trujillo/la-libertad-caracterizacion.pdf)

ARELLANO. Los seis estilos de vida. Consultado el 27 de Mayo de 2022.

<https://www.arellano.pe/los-seis-estilos-de-vida/>

Bonilla, David (s/f) Trámites para obtener libro de hojas de quejas y reclamaciones para

una empresa. *Como se tramita.* [https://comosetramita.com/tramites-para-obtener-](https://comosetramita.com/tramites-para-obtener-libro-de-hojas-de-reclamacion)

[libro-de-hojas-de-reclamacion](https://comosetramita.com/tramites-para-obtener-libro-de-hojas-de-reclamacion)

Eco Touch Perú Limpieza de vehículos sin agua. Consultado el 28 de Abril de 2022.

<https://ecotouchperu.com/>

ECO TOUCH PERÚ. Lavado sin agua super concnetrado. Consultado el 08 de Junio del

2022. <https://ecotouchperu.com/lavado-sin-agua-super-concentrado/>

ESTUDIO CONTABLE VILLAMUZIO. *¿Qué obligaciones tributarias tienen las mypes?*

Nosotros te lo contamos. <https://estudiocontablevmc.pe/que-obligaciones-tributarias-tienen-las-mypes/>

GOBIERNO DEL PERÚ. *Otorgamiento de Licencia de Funcionamiento.*

[https://www.peru.gob.pe/docs/PLANES/11093/PLAN_11093_OTORGAMIEN
O%20DE%20LICENCIA%20DE%20FUNCIONAMIENTO_2010.pdf](https://www.peru.gob.pe/docs/PLANES/11093/PLAN_11093_OTORGAMIENTO%20DE%20LICENCIA%20DE%20FUNCIONAMIENTO_2010.pdf)

GOBIERNO DEL PERÚ. *Registrar o constituir una empresa*. <https://www.gob.pe/269-registrar-o-constituir-una-empresa>

GOOGLE IMÁGENES. Tachos de reciclaje. Consultado el 08 de Junio del 2022.

<https://www.google.com/search?q=tachos+de+reciclaje>

[http://www.minedu.gob.pe/educacion-](http://www.minedu.gob.pe/educacion-ambiental/salud/la_salud_en_el_peru.php#:~:text=La%20contaminaci%C3%B3n%20atmosf%C3%A9rica%20urbana%20es,contaminado%20de%20Latinoam%C3%A9rica%20(2014))

[ambiental/salud/la_salud_en_el_peru.php#:~:text=La%20contaminaci%C3%B3n%20](http://www.minedu.gob.pe/educacion-ambiental/salud/la_salud_en_el_peru.php#:~:text=La%20contaminaci%C3%B3n%20atmosf%C3%A9rica%20urbana%20es,contaminado%20de%20Latinoam%C3%A9rica%20(2014))

[atmosf%C3%A9rica%20urbana%20es,contaminado%20de%20Latinoam%C3%A9rica%20\(2014\)](http://www.minedu.gob.pe/educacion-ambiental/salud/la_salud_en_el_peru.php#:~:text=La%20contaminaci%C3%B3n%20atmosf%C3%A9rica%20urbana%20es,contaminado%20de%20Latinoam%C3%A9rica%20(2014))

INFOISINFO. Doctor Wash. Consultado el 15 de Mayo del 2022.

https://trujillo.infoisinfo.com.pe/ficha/doctor_wash/336700

INFOISINFO. Landos Auto Detailing. Consultado el 14 de Mayo del 2022.

https://trujillo.infoisinfo.com.pe/ficha/landos_auto_detailing/338429

KARCHER. Hidrolavadora Karcher- K4 premium. Consultado el 28 de Abril de 2022.

<https://tiendakarcher.pe/>

KARCHER. Hidrolavadora Karcher K4. Consultado el 08 de Junio de 2022.

<https://tiendakarcher.pe/>

LIAM CARWASH. Consultado el 13 de Mayo del 2022. <https://liancarwash.negocio.site/>

Mercado Libre. Aspiradora Y Compresor De Aire Para Auto 120 Watts Potente.

Consultado el 28 de Abril de 2022. <https://articulo.mercadolibre.com.pe/MPE-437524678-aspiradora-y-compresor-de-aire-para-auto-120-watts-potente->

_JM#searchVariation=41807363275&position=1&search_layout=stack&type=padding
 &tracking_id=4da82432-be3b-417f-8266-
 eb5b51f334f6&is_advertising=true&ad_domain=VQCATCORE_LST&ad_positi
 on=
 1&ad_click_id=ZmI2MDQyMmMtOTJhZi00YzFiLThjOGMtZDg3MjdkN2MyY
 zk0

MINEDU (2014) *Salud en el Perú*. Educación Ambiental. Consultado el 28 de Abril de 2022.

Ministerio de Economía y Finanzas (2021) *Informe de Actualización de Proyecciones Macroeconómicas 2021-2024*, pág.6.

https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/marco_macro/IAPM_2021_2024.pdf

MINISTERIO DEL TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO. *Registro REMYPE*

[https://www2.trabajo.gob.pe/el-ministerio-2/sector-empleo/dir-gen-promocion-del-
 empleo/remype/sobre-el-registro-remype/](https://www2.trabajo.gob.pe/el-ministerio-2/sector-empleo/dir-gen-promocion-del-empleo/remype/sobre-el-registro-remype/)

Municipalidad Distrital de Trujillo (s/f) *TRUJILLO CIUDAD SOSTENIBLE: PACTO POR LA MOVILIDAD*.

http://www.tmt.gob.pe/descargar.php?cod=a04f76b201ea9419ff314242d8ccf12a&proy=proy&file=Pacto_por_la_movilidad.pdf

Prialé, J. (2021) El 63% cree que su situación económica el 2022 seguirá igual o peor que este año. *Diario Gestión*. <https://gestion.pe/economia/el-63-cree-que-su-situacion-economica-el-2022-seguira-igual-o-peor-que-este-ano-noticia/>

SUNARP. *Solicitud - Reserva de nombre de persona jurídica para constitución.*

<https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/acceso/frmReservaNombre.faces>

SUNARP. *Registro de expediente MVP.*

<https://ww1.sunat.gob.pe/ol-at-ittramitedoc/registro/iniciar>

SUNARP. *SID SUNARP – CONSTITUCIÓN DE EMPRESA Requisitos para el cumplimiento del procedimiento registral para el ciudadano.*

https://sid.sunarp.gob.pe/sid/recursos/Requisitos/requisitos_para_el_cumplimiento.pdf

SUNARP. *SUNARP TE AYUDA A CONSTITUIR TU EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (EIRL).*

<https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/file.axd?file=/2017/17112017-1.pdf>

TCA SOLUCIONES EMPRESARIALES. (2019) *¿Qué obligaciones laborales debes*

cumplir como mype?. <https://www.tcasoluciones.com/que-obligaciones-laborales-cumplir-mype/#:~:text=Obligaciones%20laborales%20de%20las%20mypes&text=%E2%80%93Un%20descanso%20semanal%20de%2024,de%20vacaciones%20por%20a%C3%B1o%20trabajado>