

# ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
DE COMERCIO

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN PYMES

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
SERVICIO VIP DE LAVADO DE TRANSPORTE LIVIANO PARA LA  
CIUDAD DE AMBATO

AUTORES:

PAULINA ALEXANDRA MELÉNDEZ LÓPEZ  
CHRISTIAN PAÚL VILLACRÉS BARRAGÁN

2011

# Presentación del Problema



- En la ciudad de Ambato la mayoría de las lavadoras automotrices tradicionales cuentan con instalaciones poco adecuadas para brindar un buen servicio.
- Bajo un nuevo concepto de Servicio, lo que ofrecemos es una nueva alternativa, con la más alta calidad en limpieza y cuidado de los vehículo.
- Adicionalmente se pone a disposición de los clientes el mejor sistema de lavado de vehículos 100% ecológico, práctico y confiable. Los usuarios ya no tienen que trasladarse ni perder tiempo esperando en las filas de los lavaderos tradicionales. Ahora pueden mantener limpios sus vehículos mientras están estacionados.
- El cambio de paradigma radica en llevar el servicio hacia el cliente y no que el usuario tenga que dirigirse a una lavadora tradicional, esto no implica que el costo sea superior al definido por el mercado.
- En base a lo expuesto, nace el proyecto Eco-Car Express que se fundamenta en brindar servicio de lavado automotriz con coches de lavado móviles autónomos en la ciudad de Ambato.

# Hipótesis

Se comprobará que el Proyecto de Inversión Económica para la Implementación de un Servicio de Lavado Automotriz en la Ciudad de Ambato es económicamente rentable y los valores agregados de optimización de tiempo, horarios flexibles y días de trabajo serán nuestras ventajas competitivas.

# Investigación de Mercados

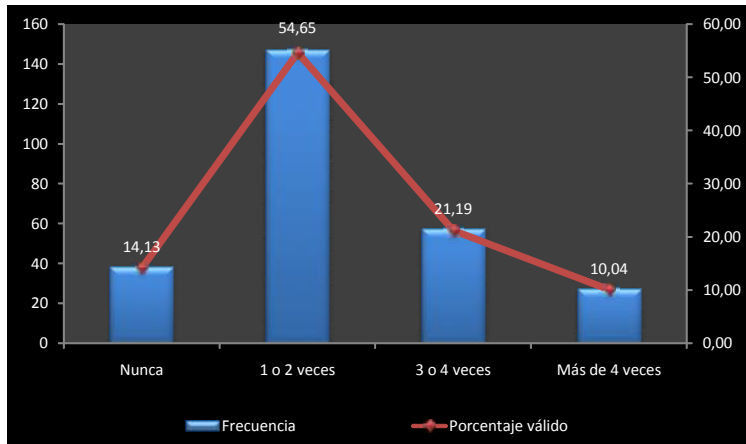
- Población: 23.986,00 automóviles livianos.
- Ciudad: Ambato.
- Lugar: Toda la ciudad.

## CÁLCULO DE MUESTRAS PARA POBLACIONES FINITAS

PARAMETROS	
Tamaño de la Población (N)	23.986,00
Error Muestral (E)	0,05
Proporción de Éxito (P)	0,50
Proporción de Fracaso (Q)	0,50
Valor para Confianza (Z) (1)	1,65

TAMAÑO DE LAS MUESTRA	
FORMULA	269
MUESTRA OPTIMA	266

# Investigación de Mercados

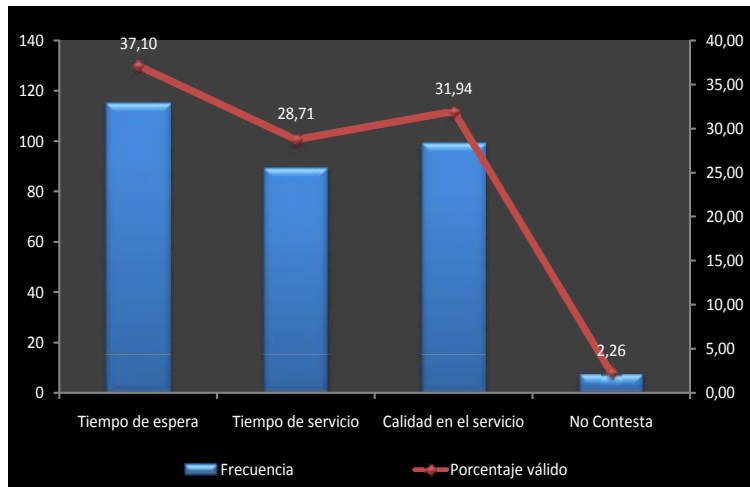


El estudio indica que el 54,65% de los dueños de automóviles lleva su coche a las lavadoras tradicional entre una y dos veces al mes, teniendo un excelente mercado para introducir el servicio.

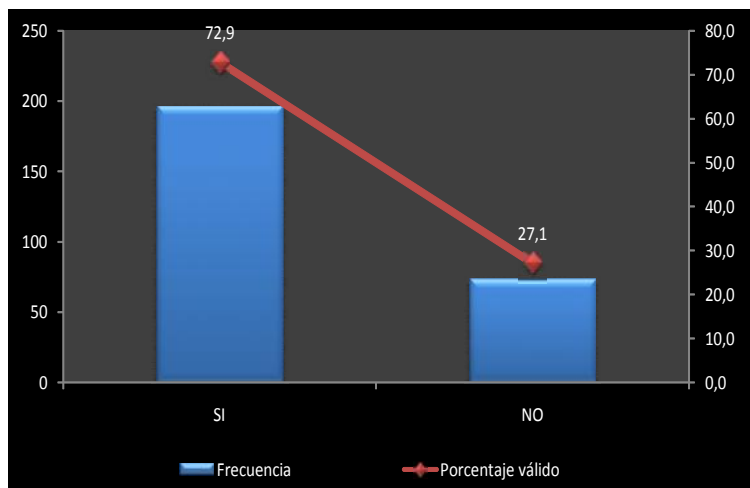


Dentro de los principales motivos por los cuales se lleva el vehículo a una Lavadora Tradicional se encuentran: Mantenimiento General 34,41%, Falta de tiempo en casa para realizar el lavado 25,54% y Falta del equipo adecuado 24,46%.

# Investigación de Mercados



El 37,10% de los encuestados mejoraría el Tiempo de espera antes de ser atendido, punto principal a tomar en cuenta para la factibilidad de este proyecto.



La disponibilidad de contratar los servicios de una nueva empresa con un innovador esquema de servicio se presenta con el 72,9% de los usuarios frente a un 27,1% que no lo haría.

# Marketing Mix: Productos





# Marketing Mix

## Servicio

- Limpieza Externa de Vehículos
- Limpieza y Aspiración interna de Vehículos
- Encerado Externo de Vehículos

## Plaza

- La plaza o mercado donde se iniciarán las operaciones será la ciudad de Ambato, según resultados obtenidos del estudio de mercado, principalmente se encontrarán las unidades en Parquaderos, Mall y Conjuntos Habitacionales.

## Promoción

- La promoción por introducción consistirá en conceder gratuitamente la limpieza interior a todo usuario que contrate los servicios de limpieza exterior y encerado.

## Precio

- El precio estará determinado según el tamaño del vehículo según la siguiente escala:

TIPO VEHICULO	LAVADA	ENCERADA	LIMP. INTERIOR	TOTAL
AUTO SEDAN	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 3,00	\$ 13,00
CAMIONETA	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 2,00	\$ 12,00
JEEP 4X4 ó 4X2	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 3,00	\$ 15,00



# Cadena de Valor

## CADENA DE VALOR

Actividades Secundarias	<b>Infraestructura.-</b> Unidad móvil, aspersor de agua, batería recargable, aspiradora, Utensilios de limpieza <b>Recursos Humanos.-</b> N/A <b>Investigaciones &amp; Desarrollo.-</b> N/A <b>Adquisiciones &amp; Abastecimiento.-</b> Repuestos de las unidades moviles y suministros de limpieza					Margen 20% al 30 %
	Actividades Primarias	<b>Logística de Entrada</b> El cliente llega a los parqueaderos de: Supermercados, Centros Comerciales, Empresas etc, de la ciudad de Ambato.	<b>Producción</b> 1. Solicitud del cliente 2. Cotización de valores 3. Lavado exterior 4. Aspirada y limpieza interior 5. Encerado exterior.	<b>Logística de Salida</b> Inspección del Cliente a conformidad del servicio.	<b>Ventas</b> Emisión de la factura y/o nota de venta	

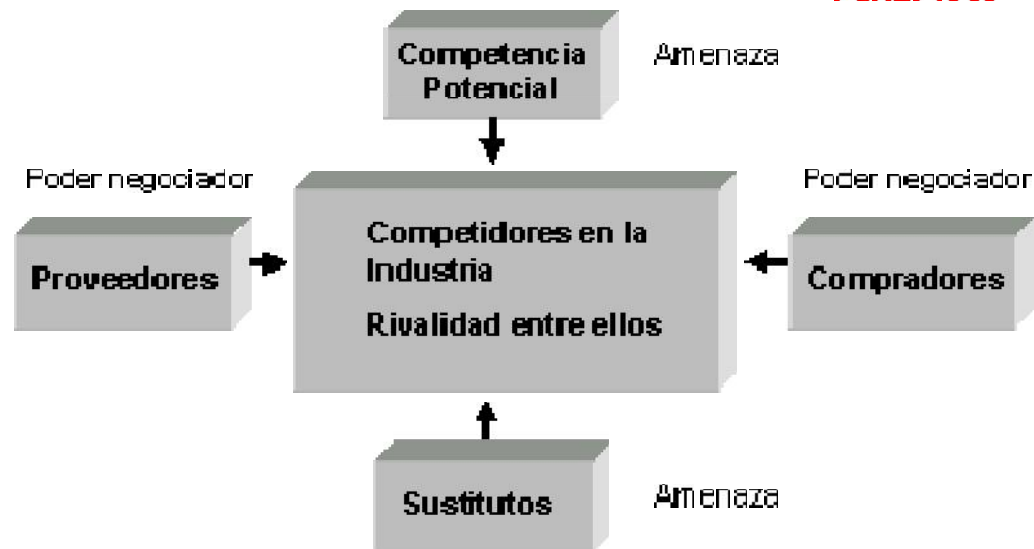
### Ventajas Competitivas:

- El equipo móvil.
- El servicio se realiza mientras el cliente realiza otra actividad.
- Máxima protección del automóvil sin desperdicio de agua y energía.
- Lavado de auto manual (Lavado eficaz sin fricción mecánica).

# Modelo de las 5 Fuerzas

## Las Cinco Fuerzas que guían la Competencia Industrial

Porter 1980



# Análisis de la Competencia

## MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO

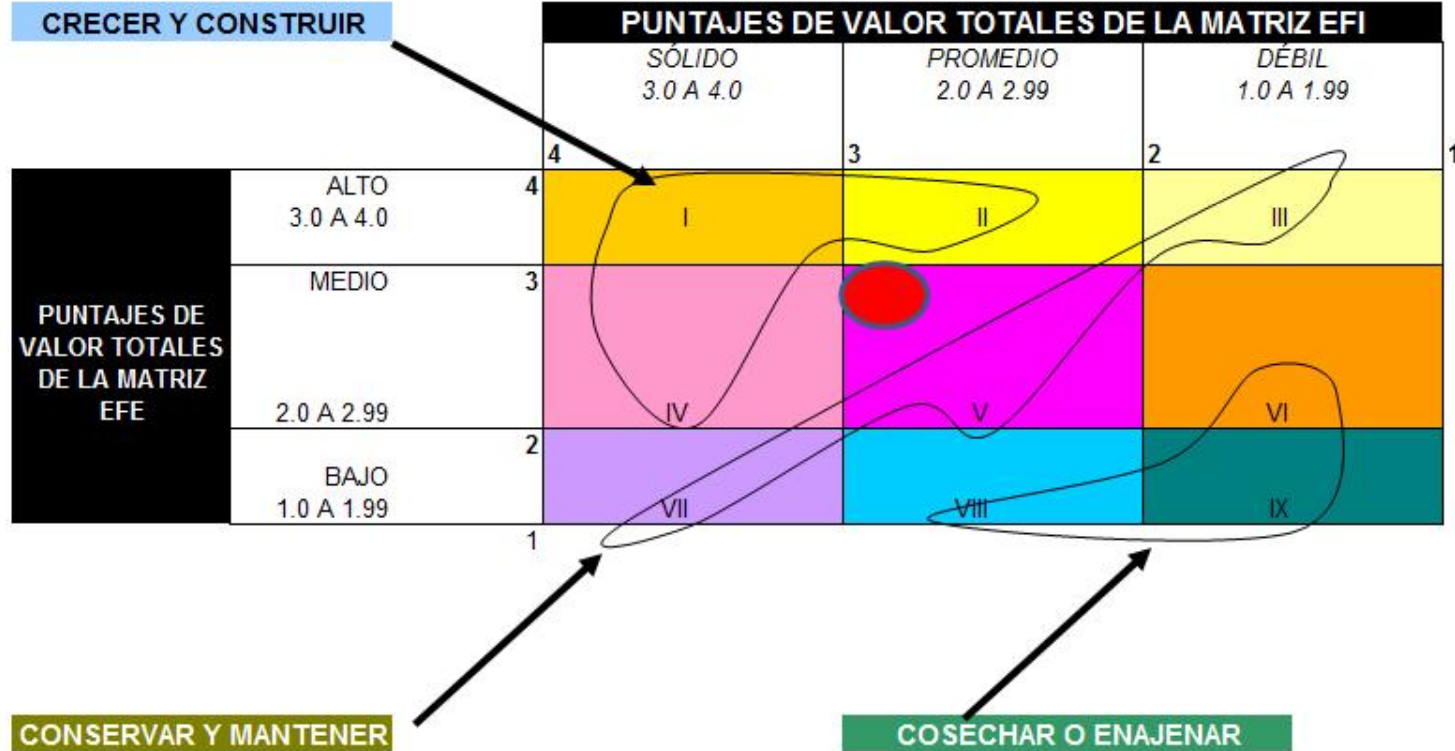
FACTORES IMPORTANTES PARA EL ÉXITO		VALOR	Lavadora Tradicional		ParkinWash		Eco-Car Express	
			CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
1.-	Reconocimiento y prestigio de la marca en el mercado	0,15	4	0,6	2	0,3	1	0,15
2.-	Calidad de los productos / servicios	0,15	3	0,45	4	0,6	4	0,6
3.-	Implementación de procedimientos de calidad para la limpieza automotriz.	0,10	1	0,1	3	0,3	4	0,4
4.-	Publicidad y marketing del servicio.	0,10	3	0,3	3	0,3	4	0,4
5.-	Buena comunicación del equipo de trabajo	0,05	1	0,05	4	0,2	4	0,2
6.-	Cobertura del mercado	0,10	4	0,4	1	0,1	1	0,1
7.-	Participación del mercado	0,10	4	0,4	2	0,2	1	0,1
8.-	Equipos de alta tecnología y eficiencia.	0,10	3	0,3	3	0,3	3	0,3
9.-	Optimización de tiempo del Cliente	0,15	1	0,15	4	0,6	4	0,6
10.-								
<b>TOTAL</b>		1,00		2,75		2,9		2,85

### VALORES DE LA CLASIFICACIÓN

4	FORTALEZA PRINCIPAL
3	FORTALEZA MENOR
2	DEBILIDAD MENOR
1	DEBILIDAD PRINCIPAL

# Matriz Interna y Externa

## MATRIZ INTERNA Y EXTERNA IE



# Estrategias

- Desarrollar un Plan de Marketing para la difusión del nuevo servicio y sus ventajas.
- Elaborar un Plan de Financiamiento con el beneficio de ser una microempresa.
- Alianza con Proveedor de Colombia (Lider Wash), quien tiene experiencia con este nuevo servicio en el mercado.
- Buscar opciones de lugares estratégicos que contemplen cubiertas para trabajar en días de lluvia.
- Establecer un método de captación de clientes (casas comerciales, empresas públicas y privadas).

# Estudio Técnico

**Empresa: ECO - CAR EXPRESS**

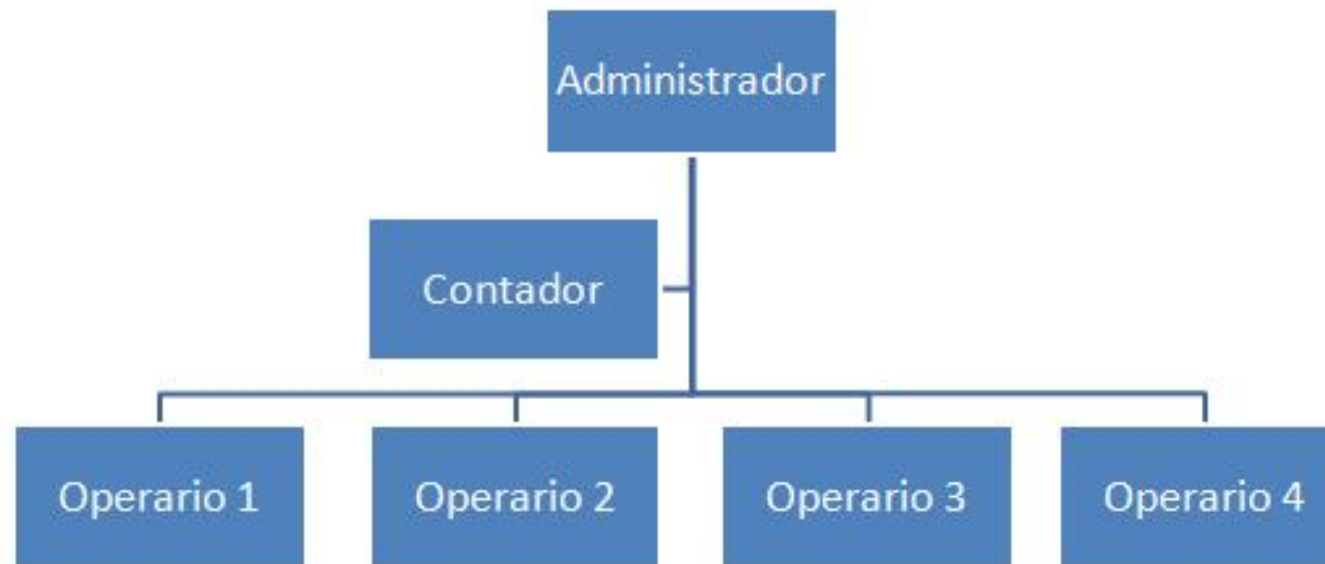
**Reporte: Inversion Inicial**

Cortado a: dic 31, 2011

Moneda: US\$

<b>Presupuesto Inversion Inicial</b>	<b>US\$</b>
<b>Edificios</b>	<b>0,00</b>
Edificios	0,00
<b>Equipos y Mobiliario de Oficinas</b>	<b>1.100,00</b>
Impresora	100,00
Escritorio	500,00
Parlantes Microfonos y Pedestales	500,00
<b>Equipos de Cómputo y Softwaare</b>	<b>100,00</b>
Arreglos Electricos	100,00
<b>Maquinarias y Equipos</b>	<b>7.600,00</b>
Unidades Moviles	7.600,00
<b>Adecuaciones</b>	<b>1.000,00</b>
Adecuaciones	1.000,00
<b>Total Presupuesto Inversion Inicial US\$</b>	<b>9.800,00</b>

# Estructura Organizacional





# Estimación de la Demanda

## Estimacion de la Demanda

Lavada	5,00 US\$	Lavada y Encerada	8,00 US\$	Lavada completa	13,00 US\$	Capacidad:	9,00
Precio por Vehiculo sin IVA	4,46 US\$	Precio por Vehiculo sin IVA	7,14 US\$	Precio por Vehiculo sin IVA	11,61 US\$		

Presentaciones	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sabados	Domingos	Total Semanal	Total Mes	% de Eficiencia
Universidad 1	8	8	8	8	8	8	-	48	192	89%
Universidad 2	8	8	8	8	8	8	-	48	192	89%
Conjuntos Habitacionales	7	7	7	7	7	7	-	42	168	78%
Parqueaderos	8	8	8	8	8	7	-	47	188	89%
<b>Totales</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>-</b>	<b>185</b>	<b>740</b>	<b>69%</b>

Ingresos Proyectados US\$	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sabados	Domingos	Total Semanal	Total Mes
Universidad 1	41,07	41,07	41,07	41,07	46,43	46,43	-	257,14	1.029
Universidad 2	41,07	41,07	41,07	41,07	46,43	46,43	-	257,14	1.029
Conjuntos Habitacionales	36,61	36,61	36,61	36,61	43,75	43,75	-	233,93	936
Parqueaderos	41,07	41,07	41,07	41,07	50,89	43,75	-	258,93	1.036
<b>Totales</b>	<b>160</b>	<b>160</b>	<b>160</b>	<b>159,82</b>	<b>238,39</b>	<b>180,36</b>	<b>-</b>	<b>1.058,04</b>	<b>4.232,14</b>

# Gastos Administrativos, Ventas y Publicidad

## ECO - CAR EXPRESS

### Presupuesto de Gastos Administrativos y Ventas

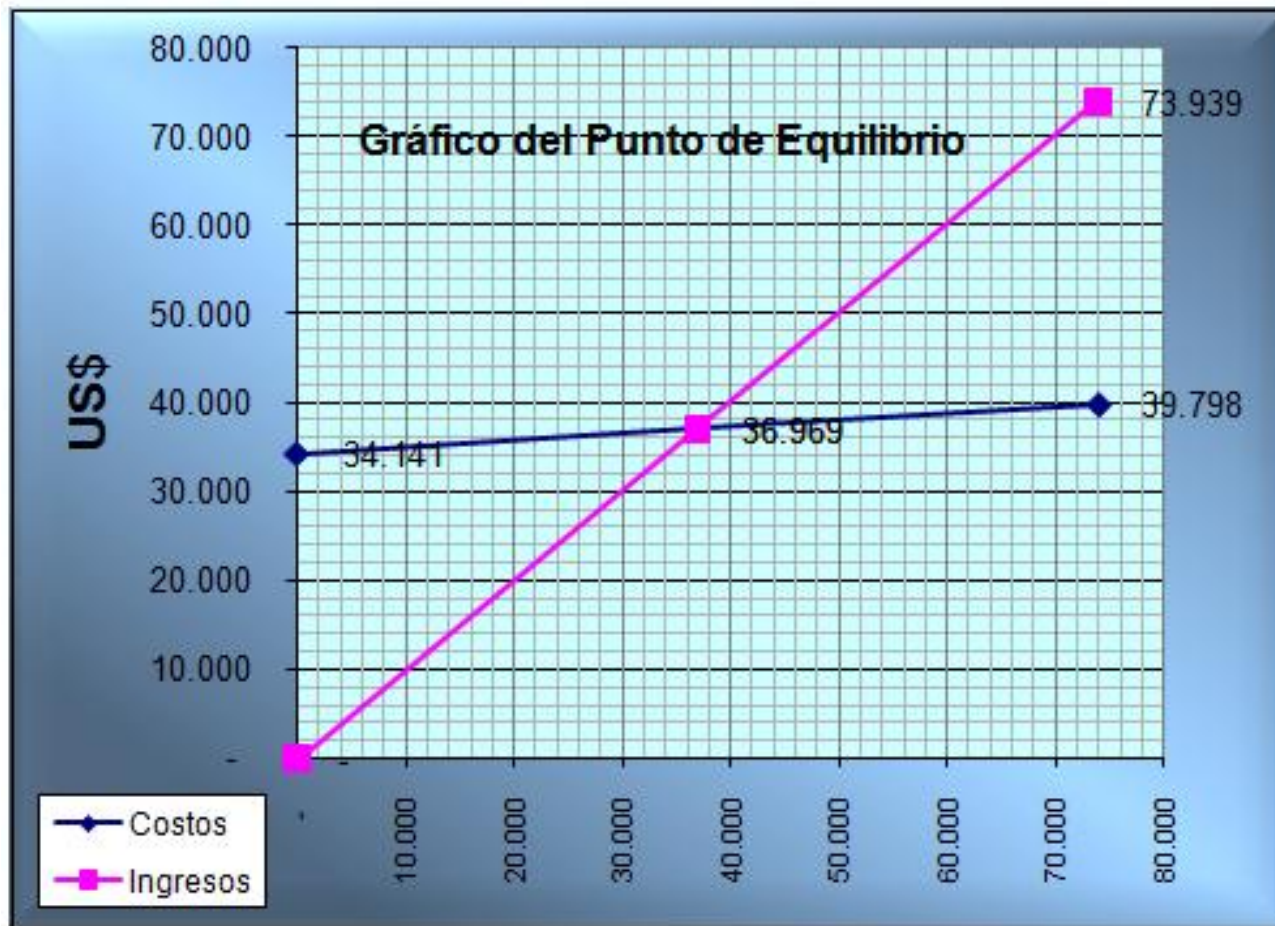
Cortado a: dic 31, 2011

Moneda: US\$

Gastos Administrativos y Ventas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Energia Electrica	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00
Agua	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	120,00
Telefono	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	120,00
Internet	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
Alquiler Local y Camioneta	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00
Suministros de Oficina	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	240,00
Servicio de Limpieza	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Uniformes	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	240,00
Publicidad	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Honorarios Contador	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2.400,00
<b>Total Gastos Administrativos y Ventas</b>	<b>905,00</b>	<b>905,00</b>	<b>905,00</b>	<b>905,00</b>	<b>905,00</b>	<b>905,00</b>	<b>905,00</b>	<b>905,00</b>	<b>905,00</b>	<b>905,00</b>	<b>905,00</b>	<b>905,00</b>	<b>10.860,00</b>



# Punto de Equilibrio



# Evaluación Financiera

## Evaluación Económica Financiera

### Empresa ECO - CAR EXPRESS

Moneda: US\$

	Crecimiento						Total
	0	1	2	3	4	5	
Inversion Inicial	(4.742)						
Ingresos	40.205	50.786	53.325	55.991	58.791	61.730	320.828
(-) Costos de Produccion	(3.076)	(3.229)	(3.391)	(3.561)	(3.739)	(3.925)	(20.921)
<b>(=) Margen Bruto</b>	<b>37.130</b>	<b>47.556</b>	<b>49.934</b>	<b>52.431</b>	<b>55.052</b>	<b>57.805</b>	<b>299.908</b>
	Inflación						
		5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	
<b>Gastos Operacionales</b>							
Gastos de Personal	21.144	22.201	23.311	24.477	25.701	26.986	143.819
Gastos Administrativos y Ventas	10.860	16.290	17.105	17.960	18.858	19.801	100.873
Depreciación y Amortización	1.103	1.103	1.103	1.070	1.070	870	6.320
Intereses Pagados	1.034	946	727	473	177	(0)	3.357
<b>Total Gastos Operacionales</b>	<b>34.141</b>	<b>40.541</b>	<b>42.246</b>	<b>43.979</b>	<b>45.805</b>	<b>47.656</b>	<b>254.369</b>
<b>Margen Operacional</b>	<b>2.988</b>	<b>7.015</b>	<b>7.688</b>	<b>8.452</b>	<b>9.247</b>	<b>10.149</b>	<b>45.539</b>
Participacion de Trabajadores	15%	448	1.052	1.153	1.268	1.387	6.831
Impuesto a la Renta	25%	635	1.491	1.634	1.796	1.965	9.677
<b>Margen Neto</b>	<b>1.905</b>	<b>4.472</b>	<b>4.901</b>	<b>5.388</b>	<b>5.895</b>	<b>6.470</b>	<b>29.031</b>
<b>(+)/(-) Ajustes</b>							
(+) Depreciación y Amortización	1.103	1.103	1.103	1.070	1.070	870	6.320
(-) Redencion de Capital	(1.354)	(1.364)	(1.583)	(1.837)	(2.133)	(0)	(8.271)
(+) Valor de Rescate y Plusvalia	0	0	0	0	0	0	0
<b>Flujo de Efectivo Neto</b>	<b>1.654</b>	<b>4.212</b>	<b>4.422</b>	<b>4.621</b>	<b>4.832</b>	<b>7.340</b>	<b>27.081</b>
<b>Valor Actual del Flujo de Efectivo</b>	<b>1.393</b>	<b>2.988</b>	<b>2.642</b>	<b>2.326</b>	<b>2.049</b>	<b>2.621</b>	<b>14.020</b>

# Evaluación Financiera

ANALISIS DEL FLUJO DE EFECTIVO							
	0	1	2	3	4	5	6
Pay Back	(4.742)	(3.088)	1.124	5.546	10.167	14.999	22.339
Pay Back Discounted	(4.742)	(3.349)	(360)	2.282	4.608	6.657	9.278
Tasa Requerida	18,72%						

Resumen de la Evaluación	
Valor Actual Neto Financiado	6.657 El Proyecto ES VIABLE, SE ACEPTA
Valor Actual Neto PURO	14.161 El Proyecto ES VIABLE, SE ACEPTA
Tasa Interna de Retorno	67% La Tasa de Retorno del proyecto SI es adecuada
Beneficio / Costo	2,9566 Se Acepta el Proyecto

# Indicadores de Gestión

Índice de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{6.458}{1.591}$	4,06
--------------------	---	-----------------------	------

La razón de liquidez indica la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, entre más elevados sean sus activos, mayor razón.

Razón de Deuda	$\frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}}$	$\frac{8.237}{15.155}$	0,54
----------------	---	------------------------	------

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo, la razón de deuda indica el margen de participación que tienen los acreedores sobre los activo totales.

Rendimiento Sobre la Inversión ROI	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$	$\frac{1.905}{15.155}$	0,13
------------------------------------	---	------------------------	------

Este ratio compara el beneficio o la utilidad obtenida en relación a la inversión realizada, estos valores cuanto más alto, mejor.

# Conclusiones

- La hipótesis mencionada ha sido comprobada mediante la Evaluación del Flujo de Caja Descontado, proyectado a cinco años y traído a valor presente a una tasa considerada como el costo de oportunidad que satisface el interés por la realización del mismo, equivalente al 18,72%, dando un Valor Actual Neto (VAN PURO) de US\$ 14.161.00, un Valor Actual Neto Financiado de US\$ 6.657,00 y una Tasa Interna de Retorno [TIR] del 67% con lo cual se concluye: se comprueba positivamente la Viabilidad y Rentabilidad enunciada en la HIPÓTESIS.



# Recomendaciones

- Con referencia a las conclusiones que anteceden **RECOMIENDO el desarrollo del presente Proyecto**, tomando en cuenta las siguientes consideraciones:
  - Reunir socio capitalistas que cumpla con la inversión requerida de mínimo US\$ 5.000,00.
  - Realizar el préstamo a largo plazo con una entidad financiera por US\$ 8,000.
  - Adquirir los equipos de alta tecnología para el proceso productivo de la empresa, es decir, los coches de autolavado que ofrece a mejor precio la empresa Colombiana LIDER WASH.
  - Contratar personal operativo oportunamente para realizar la inducción sobre el manejo del equipo y los servicios que se va brindar.
  - Capacitar constantemente a los funcionarios de la compañía para que se alcance el nivel de especialización y profesionalismo que requiere el servicio a ofrecer.
  - Ejecutar el plan de marketing y ventas que busque dar a conocer a la compañía y sus servicios, dado que no está posicionada en el mercado.
  - La compañía debe asegurar el mínimo de unidades diario explicado en el Plan de Ventas en el Capítulo 5 para asegurar sus ingresos y solidez económica.



**Gracias**

# Anexos: Balance General

## ECO - CAR EXPRESS

### Estado de Situación Financiera Proyectada

Moneda: US\$

Cortado a:

enero 2011

diciembre 2011

	Balance Inicial		Balance Final		Variacion Absoluta	Variacion %
<b>Activos</b>	<b>12.742,01</b>	<b>100,00%</b>	<b>15.154,81</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.412,80</b>	<b>18,94%</b>
<b>Activo Corriente</b>	<b>2.942,01</b>	<b>23,09%</b>	<b>6.458,21</b>	<b>42,61%</b>	<b>3.516,20</b>	<b>119,52%</b>
Caja Bancos	2.942,01	23,09%	6.419,36	42,36%	3.477,35	118,20%
Inversiones Temporales	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
IVA Pagado	0,00	0,00%	38,85	0,26%	38,85	0,00%
Cuentas por Cobrar	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Inventarios	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>Activo No Corriente</b>	<b>9.800,00</b>	<b>76,91%</b>	<b>8.696,60</b>	<b>57,39%</b>	<b>(1.103,40)</b>	<b>0,00%</b>
<b>Activo Fijo</b>	<b>9.800,00</b>	<b>76,91%</b>	<b>8.696,60</b>	<b>57,39%</b>	<b>(1.103,40)</b>	<b>0,00%</b>
Propiedad, Planta y Equipos	9.800,00	76,91%	9.800,00	64,67%	0,00	0,00%
(-) Depreciación Acum.	0,00	0,00%	(1.103,40)	-7,28%	(1.103,40)	0,00%
<b>Pasivos</b>	<b>8.000,00</b>	<b>62,78%</b>	<b>8.236,85</b>	<b>54,35%</b>	<b>236,85</b>	<b>2,96%</b>
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>1.591,16</b>	<b>10,50%</b>	<b>1.591,16</b>	<b>0,00%</b>
Proveedores	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
IVA Cobrado	0,00	0,00%	507,86	3,35%	507,86	0,00%
Impuestos por Pagar	0,00	0,00%	635,04	4,19%	635,04	0,00%
Participación de Trabajadores	0,00	0,00%	448,26	2,96%	448,26	0,00%
<b>Pasivo de Largo Plazo</b>	<b>8.000,00</b>	<b>62,78%</b>	<b>6.645,69</b>	<b>43,85%</b>	<b>(1.354,31)</b>	<b>0,00%</b>
Obligaciones Financieras	8.000,00	62,78%	6.645,69	43,85%	(1.354,31)	0,00%
Otras Obligaciones Largo Plazo	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>Patrimonio</b>	<b>4.742,01</b>	<b>37,22%</b>	<b>6.647,12</b>	<b>43,86%</b>	<b>1.905,11</b>	<b>40,18%</b>
Capital Social	4.742,01	37,22%	4.742,01	31,29%	0,00	0,00%
Utilidades Retenidas	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Resultado del Ejercicio	0,00	0,00%	1.905,11	12,57%	1.905,11	0,00%
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>12.742,01</b>	<b>100,00%</b>	<b>15.154,81</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.412,80</b>	<b>18,94%</b>

# Anexos: Estado de Resultados

## ECO - CAR EXPRESS

### Estado de Resultados Proyectado

Cortado a: dic 31, 2011

Moneda: US\$

Cuentas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	US\$	%	
Ventas	0,00	0,00	2.116,07	4.232,14	4.232,14	4.232,14	4.232,14	4.232,14	4.232,14	4.232,14	4.232,14	4.232,14	40.205,36	100,0%	
(-) Costo del Prod. Vendido	0,00	0,00	(161,88)	(323,76)	(323,76)	(323,76)	(323,76)	(323,76)	(323,76)	(323,76)	(323,76)	(323,76)	(3.075,71)	-7,7%	
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1.954,19</b>	<b>3.908,38</b>	<b>3.908,38</b>	<b>3.908,38</b>	<b>3.908,38</b>	<b>3.908,38</b>	<b>3.908,38</b>	<b>3.908,38</b>	<b>3.908,38</b>	<b>3.908,38</b>	<b>37.129,65</b>	<b>92,4%</b>	
<b>Gastos Operacionales</b>															
Gastos Administrativos y Ventas	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	10.860,00	27,0%	
Gastos de Personal	0,00	0,00	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	21.143,87	52,6%	
(-) Depreciación y Amortización	91,95	91,95	91,95	91,95	91,95	91,95	91,95	91,95	91,95	91,95	91,95	91,95	1.103,40	2,7%	
Intereses Pagados	0,00	100,00	98,84	97,67	96,49	95,29	94,07	92,84	91,60	90,34	89,06	87,77	1.033,97	2,6%	
<b>Total Gastos Operacionales</b>	<b>996,95</b>	<b>1.096,95</b>	<b>3.210,18</b>	<b>3.209,01</b>	<b>3.207,83</b>	<b>3.206,63</b>	<b>3.205,41</b>	<b>3.204,18</b>	<b>3.202,93</b>	<b>3.201,67</b>	<b>3.200,40</b>	<b>3.199,10</b>	<b>34.141,24</b>	<b>84,9%</b>	
<b>Resultado Operacional</b>	<b>(996,95)</b>	<b>(1.096,95)</b>	<b>(1.255,99)</b>	<b>699,37</b>	<b>700,56</b>	<b>701,76</b>	<b>702,97</b>	<b>704,20</b>	<b>705,45</b>	<b>706,71</b>	<b>707,99</b>	<b>709,28</b>	<b>2.988,41</b>	<b>7,4%</b>	
													Participación de Trabajadores 15%	448,26	1,1%
													Impuesto a la Renta 25%	635,04	1,6%
													<b>Resultado del Ejercicio Neto</b>	<b>1.905,11</b>	<b>4,7%</b>

# Anexos: Flujo de Caja

## ECO - CAR EXPRESS

### Flujo de Caja

diciembre 2011

Moneda: US\$

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Saldo Inicial Caja/Bancos	2.942,01	2.037,01	939,52	(83,67)	847,34	1.543,84	2.240,34	2.936,85	3.633,35	4.329,85	5.026,35	5.722,86	2.942,01
<b>Ingresos</b>													
Ventas Contado	0,00	0,00	2.370,00	4.740,00	4.740,00	4.740,00	4.740,00	4.740,00	4.740,00	4.740,00	4.740,00	4.740,00	45.030,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>2.370,00</b>	<b>4.740,00</b>	<b>4.740,00</b>	<b>4.740,00</b>	<b>4.740,00</b>	<b>4.740,00</b>	<b>4.740,00</b>	<b>4.740,00</b>	<b>4.740,00</b>	<b>4.740,00</b>	<b>45.030,00</b>
<b>Egresos</b>													
Pago a Proveedores	0,00	0,00	181,31	362,61	362,61	362,61	362,61	362,61	362,61	362,61	362,61	362,61	3.444,81
Gastos Administrativos	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	905,00	10.860,00
Compra de Equipo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de Personal	0,00	0,00	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	2.114,39	21.143,87
Pago del IVA NETO	0,00	0,00	0,00	234,50	469,01	469,01	469,01	469,01	469,01	469,01	469,01	469,01	3.986,55
Obligaciones Financieras	0,00	192,49	192,49	192,49	192,49	192,49	192,49	192,49	192,49	192,49	192,49	192,49	2.117,42
<b>Total Egresos</b>	<b>905,00</b>	<b>1.097,49</b>	<b>3.393,19</b>	<b>3.808,99</b>	<b>4.043,50</b>	<b>4.043,50</b>	<b>4.043,50</b>	<b>4.043,50</b>	<b>4.043,50</b>	<b>4.043,50</b>	<b>4.043,50</b>	<b>4.043,50</b>	<b>41.552,65</b>
<b>Superávit / Déficit</b>	<b>2.037,01</b>	<b>939,52</b>	<b>(83,67)</b>	<b>847,34</b>	<b>1.543,84</b>	<b>2.240,34</b>	<b>2.936,85</b>	<b>3.633,35</b>	<b>4.329,85</b>	<b>5.026,35</b>	<b>5.722,86</b>	<b>6.419,36</b>	<b>6.419,36</b>
<b>Caja Final</b>	<b>2.037,01</b>	<b>939,52</b>	<b>(83,67)</b>	<b>847,34</b>	<b>1.543,84</b>	<b>2.240,34</b>	<b>2.936,85</b>	<b>3.633,35</b>	<b>4.329,85</b>	<b>5.026,35</b>	<b>5.722,86</b>	<b>6.419,36</b>	<b>6.419,36</b>

Margen de error

0,00