

BOGOTÁ WASH COMPANY
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

CAMILO ALEJANDRO MEDINA CABALLERO

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIA HUMANAS Y EMPRESARIALES
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
BOGOTÁ D.C
2011

BOGOTÁ WASH COMPANY
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

CAMILO ALEJANDRO MEDINA CABALLERO
CODIGO 0510994

JUAN CARLOS RODRIGUEZ
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIA HUMANAS Y EMPRESARIALES
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
BOGOTÁ D.C
2011

NOTA

PRESIDENTE DEL JURADO

JURADO

JURADO

JURADO

BOGOTÁ D.C., 8 DE NOVIEMBRE DE 2011

AGRADECIMIENTOS

Deseo expresar el más sincero agradecimiento a todas aquellas personas que colaboraron y apoyaron durante el proceso de elaboración, pues sin ellos no hubiera sido posible culminar este arduo trabajo.

En principio a Dios por haberme brindado la oportunidad de haber estudiado en la Universidad Piloto de Colombia, institución a la cual le debo gran parte de mi vida gracias a que inculcaron los conocimientos para no ser solo un profesional si no una persona de valores y principios.

A mis padres por ser un soporte financiero y su apoyo incondicional en cada paso de su vida.

Al personal de BOGOTÁ WASH COMPANY por brindarme el tiempo, espacio y conocimiento para realizar este proyecto.

Y por último a los jurados y docentes por sus valiosos aportes que contribuyeron a mejorar el presente trabajo.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	13
1. ESTUDIO DE MERCADOS	16
1.1. Estudio del sector	16
1.1.1. Sector de servicios	16
1.2. Estudio específico de mercado	17
1.2.1. Estudio de venta de motocicletas a nivel nacional	17
1.3. Características del producto	18
1.4. Características del grupo objetivo	19
1.5. Estudio de la competencia de BOGOTÁ WASH COMPANY	19
1.5.1. Competencia directa	20
1.5.2. Competencia directa informal	22
1.6. Estrategia de mercado	22
1.7. Ubicación	22
1.8. Plan de ventas	23
2. ESTUDIO TÉCNICO	25
2.1. Definición del producto o servicio	25
2.1.1. Lavado especializado en motocicleta	25
2.1.2. Mantenimiento kit arrastre	26
2.2. Estado técnico actual	27

2.3.	Estado actual mano de obra	29
2.3.1.	Estrategia técnico	30
2.4.	Requerimiento técnico	30
2.5.	Localización	30
2.5.1.	Macro localización	30
2.5.2.	Micro localización	31
2.5.3.	Precios del terreno	31
2.6.	Local	32
2.7.	Maquinaria	33
2.8.	Requerimiento mano de obra	34
3.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	37
3.1.	Plataforma organizacional	37
3.1.1.	Misión	37
3.1.2.	Visión	37
3.1.3.	Principios corporativos	37
3.2.	Análisis FODA	37
3.3.	Organigrama	39
3.3.1.	Funciones asignadas a cada empleado	39
3.4.	Esquema de lavado BOGOTÁ WASH COMPANY	41
4.	ESTUDIO LEGAL	43
4.1.	Estado actual BOGOTÁ WASH COMPANY	43

4.1.1. Tipo de sociedad	43
4.1.2. Tipo de organización	44
4.1.3. Capital social	44
5. ESTUDIO AMBIENTAL	45
5.1. Resolución 1074 del 28 de octubre de 1997	45
5.2. Decreto 1594 de 1984	46
5.3. Resolución 1596 de diciembre de 2001	46
5.4. Resolución 1170 de abril 1997	47
5.5. Decreto 1180 de 10 de mayo de 2003	47
5.6. Resolución 1188 del 1 de septiembre de 2003	48
6. ESTUDIO FINANCIERO	54
6.1. Estados financieros históricos	54
6.2. Pre inversión	56
6.3. Pre operación	57
6.4. Inversión	57
6.5. Proyecciones financieras	57
6.5.1. Proyección 1	58
6.5.2. Proyección 2	58
6.5.3. Tabla de amortización	59
6.6. Punto de equilibrio	60
6.7. Retorno de la inversión	61

7. CONCLUSIONES	63
BIBLIOGRAFÍA	65
CIBERGRAFÍA	66
ANEXOS	68

LISTA DE GRÁFICAS

	pág.
Grafica 1. Estadísticas de aumento de ventas por marca	18
Grafica 2. Ubicación de BOGOTÁ WASH COMPANY en Bogotá	22
Grafica 3. Ubicación de BOGOTÁ WASH COMPANY en Bogotá	23
Grafica 4. Distribución visual	33
Grafica 5. Organigrama	39
Grafica 6. Esquema de lavado de motos	42

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Visitas realizadas personalmente	20
Tabla 2. Competencia BOGOTÁ WASH COMPANY a nivel Bogotá	21
Tabla 3. Competencia informal de BOGOTÁ WASH COMPANY	22
Tabla 4. Costeo lavado especializado de motocicleta	27
Tabla 5. Costeo mantenimiento kit arrastre	27
Tabla 6. Especificaciones maquinaria BOGOTÁ WASH COMPANY	27
Tabla 7. Valor del terreno por estratos	32
Tabla 8. Requerimiento maquinaria	33
Tabla 9. Análisis FODA	38
Tabla 10. Balance General año 2010	54
Tabla 11. Estado de pérdidas y ganancias	55
Tabla 12. Pre inversión nuevo local	56
Tabla 13. Pre operación	57
Tabla14. Inversión nuevo local datos históricos	57
Tabla 15. Inversión 1	58
Tabla 16. Inversión 2	59
Tabla 17. Costo variable lavado de cada motocicleta	60
Tabla 18. Costos fijos lavadero	61
Tabla 19. Proyección punto de equilibrio	61
Tabla 20. Retorno inversión con recursos propios	61
Tabla 21. Retorno de la inversión, recursos propios y sistema financiero.	62

LISTA DE FOTOS

	pág.
Foto 1. Maquinaria espumadora	28
Foto 2. Polichadora orbital y Sopladora de aire	29

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Tabla de amortización crédito	67
Anexo B. Certificado de Cámara y Comercio	68

INTRODUCCIÓN

En Bogotá se ha podido observar que los trancones son uno de los principales causantes de dolores de cabeza de los capitalinos, por eso mucho de estos han tomado la decisión de adquirir una motocicleta con el fin de disminuir en tiempo de movilización de una lado de la ciudad a otro. El presente trabajo tiene como objetivo el estudio de BOGOTÁ WASH COMPANY, una empresa que se dedica al mantenimiento y lavado de motocicletas y cada una de las partes que la conforman, además de esto comercializan productos lubricantes y de limpieza.

Por eso en este proyecto se realizará un estudio de factibilidad con el fin de analizar la situación actual del negocio y visualizar situaciones futuras como la expansión del negocio para así lograr cubrir la demanda de lavado y mantenimiento de las diferentes motos especialmente de alto cilindraje.

El objetivo general es realizar un estudio técnico, de factibilidad y viabilidad que permita identificar como opción de crecimiento y satisfacción de sus clientes, la apertura de un nuevo local para BOGOTÁ WASH COMPANY.

Como objetivos específicos se ha propuesto:

- Realizar un estudio de mercado para determinar la factibilidad en la apertura de un nuevo punto de atención para BOGOTÁ WASH COMPANY que determine entre otras cosas:
 - Identificar el nicho hacia el cual se dirigirá el servicio.
 - El comportamiento de las ventas de motocicletas en Bogotá.
 - Realizar una investigación de la situación actual de la empresa.
 - La competencia directa e indirecta.

- Formular estudio técnico para la expansión de esta empresa. mediante el cual se buscara:
 - Definir cuál es la mejor ubicación para el lavadero.
 - Conocer los estudios técnicos de movilidad en la ciudad, ya que estos afectan directamente la circulación de motos en la ciudad.
 - Las proyecciones en cuanto al mercado de las motocicletas.

- Realizar un estudio administrativo para identificar las necesidades organizacionales más convenientes para la expansión.

- Formular un estudio legal Desarrollando el marco requerido para la implementación del proyecto incluyendo normatividad referente a aspectos ecológicos y de medio ambiente. utilizando estos para la apertura del nuevo punto de lavado de BOGOTÁ WASH COMPANY.
- Realizar un estudio de viabilidad financiera de la expansión.

En cuanto a los antecedentes de la empresa, se hace el siguiente resumen.

BOGOTÁ WASH COMPANY, nace el 16 de Octubre del 2009 de la idea de dos estudiantes de publicidad y mercadeo de la Fundación Universitaria San Martín, Cesar Andrés Caicedo Ramírez y Diego Fernando Arenas Espinosa.

Diego Arenas dueño de una Moto de alto cilindraje Honda CBR 900, al ser propietario de este tipo de vehículo, vio que los lavaderos de motos que existían en la capital no satisfacían los gustos y preferencias de los dueños de las motos de alto cilindraje.

Este tipo de vehículos por ser altamente costosos requiere de un cuidado y detalle digno de tan alto valor; es así como BOGOTÁ WASH COMPANY ofrece diferencias en el lavado de las motos, como son la Hidroespuma y el desengrasante especial, puesto que los lavaderos convencionales utilizan ACPM como desengrasante y demasiada presión de agua (entre 3.000 a 4.000 libras); dicha presión daña partes vitales de las motos como son: radiadores, tableros, carenajes y las calcomanías. Bogotá Wash Company configuró sus equipos para ofrecer máximo 500 libras de presión al lavado y no ocasionar daños en dichas partes.

Es así como ofreciendo dichos atributos como: Hidroespuma, desengrasante especial, ceras polichadoras y lubricantes de marcas reconocidas. Bogotá Wash Company se ha posicionado en el mercado del lavado de motos de alto cilindraje, ATVS, SCOTERR, SUPER BIKES, aumentando la demanda de manera significativa; ejemplo de esto es que “al iniciar el proyecto se atendían un promedio de 150 motos por mes y dos empleados, al tercer mes la demanda se había duplicado hasta llegar hoy día en atender entre 450 y 500 motos por mes y 5 empleados”¹. Agregado a esto, un estudio realizado por la revista Publimotos

¹Documento corporativo, BOGOTÁ WASH COMPANY [12 de junio 2011]

indica un “aumento del 13.61% en la venta de motos, pues entre enero y junio de 2009 se vendieron, sin incluir motocarros, 151.250 unidades, mientras que en el 2010 la cifra subió a 171.835 motos comercializadas”².

Adicional a esto se ha visto un aumento considerable en los tiempos de espera de los clientes, entre el momento que llegan al local y el momento de ser entregada la motocicleta debidamente lavada; al inicio de operación el tiempo de espera era aproximadamente de 40 minutos; hoy en día el tiempo de espera alcanza las tres a cuatro horas de espera, causando malestar en los clientes y haciendo que muchos decidan no lavar por los largos tiempos de espera.

Teniendo en cuenta lo anterior, nace la idea de realizar un estudio de factibilidad cuyo objetivo principal es estudiar al interior de la empresa en seis puntos claves (mercados, técnico, administrativo, legal, ambiental y financiero), a partir de los cuales se determinará la situación actual de la empresa y que tan viable es realizar una expansión que permita solucionar todos los problemas generados por el aumento en la demanda.

²<http://www.publimotos.com/actualidad/informe-de-ventas-y-produccion-de-motos-en-colombia-primer-semester-2010/?id=25104>, [online: 12 de junio de 2011, 17:05 hrs.]

1. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de Mercado “es la reunión, registro y el análisis de todo los hechos acerca de los problemas relacionados con las actividades de las personas, las empresas y las instituciones en general. En el caso concreto de las empresas privadas, la investigación de mercados ayuda a la dirección, comprender su ambiente, identificar problemas y oportunidades, evaluar y desarrollar alternativas de acción en marketing. Por lo tanto, puede afirmarse que el estudio de mercados es una herramienta muy poderosa para la toma de decisiones, que ayuda a disminuir el riesgo que corren las instituciones en general”³. Este proyecto se apoya en información recolectada en diferentes entidades (Cámara y Comercio de Bogotá, Proexport y algunas revistas especializadas en motocicletas), que permiten determinar el comportamiento del sector en Bogotá, las características del servicio, el grupo objetivo, la competencia y así lograr identificar las oportunidades, fortalezas y oportunidades de Bogotá Wash Company.

1.1 ESTUDIO DEL SECTOR

Este estudio permitirá delimitar el sector de investigación objeto de este proyecto, en este caso el sector servicios, el cual dará las primeras pautas para el análisis y establecer en qué situación se encuentra la empresa y así poder proyectar la viabilidad objeto de este proyecto

1.1.1 Sector servicios. “Colombia representa una gran oportunidad para inversionistas del sector servicios, pues cuenta con grandes ventajas competitivas. Algunas de ellas son:

- La disponibilidad de Recurso Humano más alta de Latinoamérica (IMD, 2008).
- Analistas financieros e ingenieros de sistemas son los más económicos de la región hasta en un 78%.
- 27.000 graduados de Administración y 13.000 graduados de Ingeniería al año.
- Zonas francas más competitivas de América Latina: 15% en impuesto de renta, permitiendo ventas al mercado local.
- Ubicación estratégica: a tres horas de Miami”⁴.

³Benassini, Marcela, Introducción a la investigación de Mercados, Prentice Hall, 4p.

⁴<http://www.proexport.com.co/>, [online: 12 de junio de 2011, 16:40 hrs.]

1.2 ESTUDIO ESPECÍFICO DE MERCADO

Como en esta investigación no existe bibliografía, ni estudios específicos, acerca de los hábitos del uso de lavaderos por los motociclistas, el estudio se centrará en el mercado general de ventas de motos en el país, teniendo en cuenta que a medida que va creciendo su uso, también crecerá la demanda del servicio de lavado y embellecimiento de dichas máquinas.

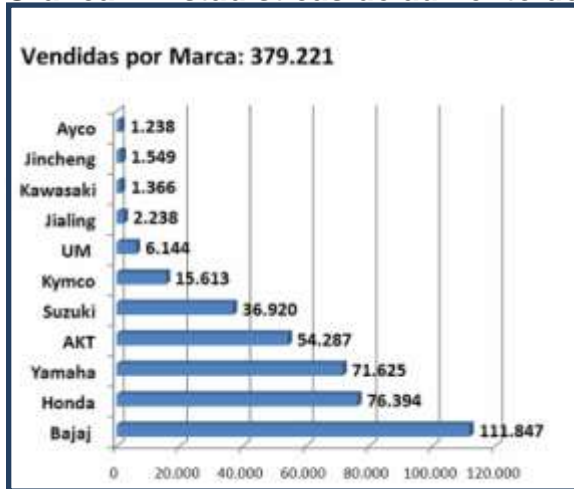
De acuerdo a información obtenida en artículos de las revistas como: Publimotos y Demotos de diferentes empresas distribuidoras de motocicletas, aunque de todas estas compañías no se ha obtenido ningún documento escrito como tal, si información relacionada con la búsqueda que ha permitido determinar este diagnóstico.

1.2.1 Estudio de venta de motocicletas a nivel nacional. El aumento en la venta de motocicletas ha generado un incremento significativo en la cantidad de negocios que suministran productos y servicios a este sector en los últimos años, así queda demostrado con el estudio realizado por la revista PUBLIMOTOS publicado en la página web de esta prestigiosa revista donde el comportamiento de las ventas de motocicletas en Colombia continúa en franco crecimiento, pues el dinamismo que ofrece este medio de transporte lo ubica en un lugar privilegiado como artículo preferido de consumo entre los diferentes estratos sociales, para lo cual las ensambladoras de motocicletas del país se preparan lanzando nuevas referencias, haciendo descuentos y entregando obsequios como estrategia de mercadeo para cautivar nuevos clientes y volverlos fieles a la marca.

Se tiene como cifras detalladas de la cantidad de motocicletas ensambladas en Colombia y vendidas entre enero y diciembre de 2010. “Descontando los motocarros, en el país se vendieron **379.221** unidades nacionales, mostrando un aumento del 22.77% si se compara con las ventas en los mismos 12 meses del periodo 2009 (308.892 unidades sin contar motocarros). En cuanto a las 100% importadas, reportadas por parte de las ensambladoras, durante el 2010 se vendieron 9447 unidades (2.49%) entre ATV,s y motos de alto cilindraje para subir la cifra a **388.668**. En este aparte se debe agregar un 10% que es el aproximado de las motos CBU (importadas ensambladas) de otras marcas, equivalente a **37.922** unidades para un gran total de **426.590** motocicletas vendidas en Colombia durante el 2010 a diferencia de las 340.000 del 2009, aumentando en un **25.4%** las ventas de todas las motos, CKD (importadas para ensamble) y CBU”⁵

⁵<http://www.publimotos.com/informesdemotocicletasvendidas/>, [online: 12 de junio de 2011, 17:09 hrs.]

Grafica 1. Estadísticas de aumento de ventas por marca.



Fuente: Autor del proyecto con base en estudio revista publilmotos⁶

1.3 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

BOGOTA WASH COMPANY es una empresa joven, constituida no hace más de 2 años prestando un servicio de calidad a su clientes que en su gran mayoría son dueños motocicletas de alto cilindraje, atv's, y en general todo tipo de motocicletas, es así como en un corto tiempo se ha logrado posicionar en este segmento por el especial cuidado que se tiene al momento de lavar las motocicletas, cuidado que se vuelve necesario por cuanto estas motocicletas son de un alto valor económico.

Actualmente la empresa presta los siguientes servicios:

- Lavado especializado de motocicletas de todos los cilindrajes y características.
- Mantenimiento de kit de arrastre.

Tipo de empresa: Copropiedad

Sector: Servicios

⁶<http://www.publilmotos.com/actualidad/informe-de-ventas-y-produccion-de-motos-en-colombia-primer-semester-2010/?id=25104>, [online: 12 de junio de 2011, 17:30 hrs.]

La actividad mercantil con la cual está registrada la empresa ante la Cámara de Comercio de Bogotá es:

“Mantenimiento y reparación de vehículos automotores/comercio, mantenimiento y reparación de motocicletas y sus partes/comercio al por menor de lubricantes aditivos y productos de limpieza para vehículos”⁷.

1.4 CARACTERÍSTICAS DEL GRUPO OBJETIVO

BOGOTÁ WASH COMPANY cuenta con un grupo objetivo de hombres y mujeres que van a adquirir motocicletas, atv's y motocarros. Y que están en búsqueda de un lavadero verdaderamente especializado donde hacerle un buen lavado y mantenimiento a su motocicleta.

Este grupo objetivo se compone de clientes mayores de 18 años dueños de motocicletas ya sea de alto o de bajo cilindraje que por referencia de otros propietarios buscan hacer mantenimiento especializado a su motocicleta en un ambiente agradable.

La publicidad hacia el grupo objetivo es de dos formas, por referencia de otros propietarios de motocicletas y por convenios con concesionarios de motocicletas del sector, para así tener contacto con los futuros clientes.

1.5 ESTUDIO DE LA COMPETENCIA DE BOGOTÁ WASH COMPANY

Es muy importante para BOGOTA WASH COMPANY conocer la competencia directa e indirecta y la cantidad de competidores que tiene, es por esto que el estudio de competencia permite tomar especial relevancia para determinar que parte del mercado corresponde al lavadero.

Se realizó revisión en el sector de influencia del lavadero comprendido entre la calle 100 y 153, y la avenida Boyacá o carrera 72 y avenida carrera 7, por medio de visita personalizada y consulta en las páginas amarillas se observó que no existe ningún lavadero especializado de motocicletas que ofrezca los servicios que ofrece BOGOTA WASH COMPANY como son Hidroespuma, desengrasantes especiales y lubricación. Por ende a los clientes se les dificulta encontrar un servicio similar en la zona norte de la Capital.

⁷Documento corporativo BOGOTÁ WASH COMPANY, [12 de junio de 2011]

“Según la Cámara de Comercio de Bogotá, el número de lavaderos de motocicletas actualmente registrado y activas es 456 (Empresas que a 2011 renovaron su matrícula mercantil)”⁸, esto representa para BOGOTA WASH COMPANY un estudio no muy ajustado a la realidad ya que en Bogotá existen mucha informalidad en lo referente a lavaderos de motos, así mismo toca tener en cuenta los lavaderos de autos donde también lavan motocicletas

1.5.1 Competencia. A continuación se muestra un cuadro con algunos de los lavaderos de motocicletas donde se presta el servicio de lavado, cabe anotar que no es un lavado especializado ni con el mismo detalle y calidad del servicio que en BOGOTA WASH COMPANY.

- **Competencia directa lavaderos**

La competencia directa: es un negocio que ofrece los mismos productos y servicios al mismo mercado y al mismo tipo de cliente, en la siguiente tabla se presenta la competencia directa del lavadero en donde se realizaron visitas a los diferentes lavaderos que manejan lavado de motos, estos se encuentra en la parte sur de la capital.

Tabla 1. Visitas realizadas personalmente

EMPRESA	SERVICIO	TARIFA
AUTO LAVADO Avenida 1 de Mayo #68I-13 Kennedy	Lavado de autos y motos	\$ 5.000 Lavado de motocicletas.
LAVA AUTOS LUCHO'S CAR WASH Carrera 12 No. 15 – 29 sur	Lavado de Autos y Motos	\$ 5.000 Lavado de motocicletas
CAR'S POLISH LAVA AUTOS LA GRAMA Transversal 26 No. 41 A-93	Lavado General de Autos, Camperos, Camionetas y Motos.	\$ 6.000 Lavado de motocicletas.
AUTO LAVADO LEONES Avenida 1 de Mayo #68I-27	Lavado de autos y motos.	\$ 8.000 Lavado de motos (vapor).
SHINE CAR	Lavado de autos y	\$ 6.000 Lavado de

⁸<http://serviciosonline.ccb.org.co/consultaenlinea/DefaultServicios/DefaultDescargaCd.aspx>, [online: 12 de junio de 2011, 17:10 hrs.]

Carrera 71d #8-64 sur Kennedy	motos. Sincronización. Cambio de aceite.	motocicletas.
-------------------------------	------------------------------------------------	---------------

Fuente: Autor del proyecto, visita personalizada a cada lavadero.

La competencia indirecta es un negocio que ofrece los mismos productos y servicios a un mercado diferente, en la siguiente tabla se presenta la competencia indirecta de Bogotá Wash Company ya que son lavaderos especializados en el lavado de autos pero presentan una pequeña gama de servicios de lavado a motocicletas.

Tabla 2. Competencia indirecta Bogotá Wash Company a nivel Bogotá.

CIUDAD	REGISTRO	NOMBRE	ORGANIZACIÓN JURIDICA	AÑO	ESTADO
BOGOTA	2030778	LAVA AUTOS ARAMA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2011	ACTIVA
BOGOTA	584117	LAVA AUTOS B H	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	1996	ACTIVA
BOGOTA	1300607	LAVA AUTOS BENNY	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2010	ACTIVA
BOGOTA	1630778	LAVA AUTOS BERNA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2010	ACTIVA
BOGOTA	1278065	LAVA AUTOS BERNAL	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2003	ACTIVA
BOGOTA	1623807	LAVA AUTOS CAR POLISH	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2010	ACTIVA
BOGOTA	1733575	LAVA AUTOS CARIMAGUA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2011	ACTIVA
BOGOTA	1321707	LAVA AUTOS CARRERA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2003	ACTIVA
BOGOTA	1287475	LAVA AUTOS CASTILLA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2008	ACTIVA
BOGOTA	1505627	LAVA AUTOS CIUDAD BOLIVAR	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2011	ACTIVA
BOGOTA	1182587	LAVA AUTOS CORZO LA 16	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2010	ACTIVA
BOGOTA	571293	LAVA AUTOS DE LA 67	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	1993	ACTIVA
BOGOTA	2032546	LAVA AUTOS DONDE OSCAR	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2010	ACTIVA
BOGOTA	1634605	LAVA AUTOS EL AMIGO	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2010	ACTIVA
BOGOTA	1515639	LAVA AUTOS EL COMERCIO	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2010	ACTIVA

BOGOTA	1084426	LAVA AUTOS EL EXITO DE SAN FERNANDO	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2010	ACTIVA
BOGOTA	1742356	LAVA AUTOS EL HANGAR	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	2007	ACTIVA

Fuente: <http://serviciosenlinea.ccb.org.co/consultaenlinea/DefaultServicios/DefaultDescargaCd.aspx>, [online: 12 de junio de 2011, 17:30 hrs.]

1.5.2 Competencia directa informal. A continuación se muestra un ejemplo de competencia directa pero informal, es decir lavado realizado en parqueaderos o en la calle.

Tabla 3. Competencia informal de Bogotá Wash Company.

EMPRESA	SERVICIO	TARIFA
INFORMAL	Lavado en parqueaderos	\$ 5.000 Lavado de motocicletas.
INFORMAL Calle 17 N. 16-20	Lavado en local no especializado.	\$ 5.000 lavado sencillo \$ 10.000 lavado al vapor de motocicletas.

Fuente: Autor del proyecto, visita personalizada a cada lavadero.

1.6 ESTRATEGIA DE MERCADO

Las estrategias de mercado que se muestran a continuación irán guiando el propósito de este trabajo, el cual es llevar a BOGOTÁ WASH COMPANY a la apertura de un nuevo local

1.7 UBICACIÓN

BOGOTÁ WASH COMPANY tiene ubicado su punto de atención en el barrio cedritos localidad de Usaquén, en la CALLE 134 N. 19-62, en un local pequeño pero escogido por la excelente ubicación y por contar a su alrededor con concesionarios de motocicletas, este local en este momento es insuficiente para atender el aumento en la demanda del servicio, es por esto que nace la necesidad de realizar este estudio para ver si es viable un nuevo punto de atención.

Grafica 2. Ubicación de Bogotá Wash Company en Bogotá



Fuente:

<http://www.bogotamiciudad.com/MapasBogota/MapasDeBogota.aspx?Loc=11&Barrio=2104&Nivel=14&Tipo=#mapa>,
[online: 12 de junio de 2011, 17:50 hrs.]

GRAFICA 3. UBICACIÓN DE BOGOTÁ WASH COMPANY EN BOGOTÁ



Fuente: <http://maps.google.com/maps?hl=es&tab=wl>, [online: 12 de junio de 2011, 19:05 hrs.]

1.8 PLAN DE VENTAS

La forma más sencilla de realizar un plan de ventas es mediante las siguientes estrategias para captura de nuevos clientes y la fidelización de los ya existentes a continuación se analizará más detalladamente los mecanismos que se llevarán a cabo para el desarrollo de estas estrategias:

Clientes nuevos: se busca ampliar la demanda de lavado de motocicletas de alto cilindraje y demás servicios que ofrece Bogotá Wash Company por medio de repartición de volantes por las zonas aledañas como la localidad de Usaquén y

Suba, mediante las diferentes redes sociales (Facebook, twitter y Hi5) en donde las personas podrán conocer detalladamente los servicios que ofrecen y además obtener beneficios por formar parte de los seguidores de este lavadero de motocicletas de alto cilindraje, también se busca llegar a los amantes de estas motocicletas que andan buscando un cuidado especial por medio de anuncios de publicidad en las diferentes revistas especializadas de motociclismo y los diferentes eventos que estas realicen, adentrándose al mundo de motocicletas para así crear una comunidad interesada por los servicios prestados por Bogotá Wash Company, lo que permitirá que lleguen nuevos clientes y estos a su vez den a conocer las especificaciones del lavadero.

Clientes antiguos o perdidos: Bogotá Wash Company define como clientes perdidos aquellos que conociendo las características del lavado se han ido o han dejado de asistir al lavadero debido a los largos tiempos de espera, a estos clientes se les contactará y se les dará a conocer las nuevas estrategias, las nuevas instalaciones y horarios de atención para que vuelvan al lavadero, con los cliente antiguos se les premiara su fidelización por medio de obsequios o bonos lo cual permitirá que estos se sientan más a gusto.

2. ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico es un proceso interactivo al cual las demás investigaciones se refieran varias veces hasta que finalmente se determine el concepto entero en el estudio de factibilidad. “se concentra en unidades físicas de insumos, productos, maquinarias y equipos, procesos de producción, sin embargo estas informaciones técnicas y físicas tienen que transformarse en unidades monetarias para luego realizar el cálculo de la inversión”⁹ al realizar este estudio se dará a conocer el funcionamiento y las herramientas que cuenta Bogotá Wash Company para ofrecer el servicio de lavado especializado de motocicletas y mantenimiento de kit de arrastre y permitir más adelante establecer los requerimientos o necesidades técnicas a futuro.

2.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Cada detalle es muy importante al momento de iniciar el lavado de una motocicleta ya sea de alto o de bajo cilindraje, los insumos, la maquinaria tienen que ser los indicados para darle un toque especial y que las motocicletas sean lavadas a gusto del cliente, ya que los propietarios de motocicletas son muy exigentes.

Los insumos utilizados en el lavado de motocicletas son:

2.1.1 Lavado especializado motocicleta. Cada detalle es muy importante al momento del lavado de la motocicleta, desde la hidroespuma utilizada en el lavado hasta la silicona utilizada para dar brillo a las partes plásticas de la motocicleta y así dar el toque distintivo del lavado ofrecido por BOGOTÁ WASH COMPANY.

Los productos utilizados en el lavado de las motocicletas son:

- Hidroespuma a base de 4 tenso activos, 3 emulsionantes y 1 desengrasante especializado.
- “Desengrasante SIMONIZ® MULTI KLEAN limpia y desengrasa absolutamente todo, gracias a su poderosa fórmula efectiva contra la grasa y la suciedad, limpia cualquier superficie donde se encuentren residuos de grasa y

⁹ Noriega, Proyectos de inversión en ingeniería su metodología, editorial Limusa, México, 2004, 99p.

manchas de aceite. Sus agentes desengrasantes se desarrollaron especialmente para brindar una excelente limpieza.”¹⁰

- “Cera auto brillante SIMONIZ® policha y brilla en un solo paso, es un producto innovador, su fórmula avanzada le permite ser aplicada bajo los rayos del sol, reduce al mínimo las marcas circulares, pule sin esfuerzo y proporciona un alto brillo de apariencia a húmedo.”¹¹
- “Silicona SIMONIZ® utilizada en carenajes y caras laterales de las ruedas, gracias a su Óptimo Brillo, Protector UV3, brinda la protección que se busca para estas partes de la motocicleta”¹².

2.1.2 Mantenimiento kit arrastre. El mantenimiento del kit de arrastre o cadena de la motocicleta es muy importante por cuanto esté en algunas motocicletas es muy costoso, si no se hace un correcto mantenimiento esta parte fundamental de la motocicleta podría presentar fallas que podrían acarrear un accidente, ya sea por ruptura de la cadena o cambios de esta parte antes de finalizar su vida útil.

Los productos utilizados en este mantenimiento son:

- Desengrasante SIMONIZ® MULTI KLEAN limpia y desengrasa absolutamente todo, gracias a su poderosa fórmula efectiva contra la grasa y la suciedad, limpia cualquier superficie donde se encuentren residuos de grasa y manchas de aceite. Sus agentes desengrasantes se desarrollaron especialmente para brindar una excelente limpieza.
- “Crema lubricante marca ELF moto chain paste”¹³.

BOGOTA WASH COMPANY maneja de la siguiente manera los insumos, las cantidades en cm³, las cantidades pueden variar dependiendo de las condiciones de limpieza de cada motocicleta y del tamaño de la motocicleta.

¹⁰ http://www.simonizauto.com/home/detalle_producto.php?productold=300, [online: 12 de junio de 2011, 17:37 hrs.]

¹¹ http://www.simonizauto.com/home/detalle_producto.php?productold=251, [online: 12 de junio de 2011, 17:39 hrs.]

¹² http://www.simonizauto.com/home/productos_categoria.php?categoriaId=13&origen=cat&familiald=10, [online: 12 de junio de 2011, 17:41 hrs.]

¹³ http://www.elfmoto.es/Lub/lubespagne.nsf/V_S_OPM/C125717D0040850DC125718D00500C17?OpenDocument, [online: 12 de junio de 2011, 17:45 hrs.]

Tabla 4. Costeo lavado especializado de motocicleta.

LAVADO ESPECIALIZADO MOTOCICLETA				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO TOTAL	TOTAL
HIDRO ESPUMA	LITROS	1.25	800	1,200
DESENGRASANTE SIMONIZ®	CM3	100	2,800	2,800
CERA AUTOBRILLANTE SIMONIZ®	ML3	20	636	636
SILICONA SIMONIZ®	ML3	25	995	995
TOTAL MP				5,631

Fuente: documento corporativo BOGOTÁ WASH COMPANY, [12 de junio de 2011]

Tabla 5. Costeo mantenimiento kit de arrastre.

MANTENIMIENTO KIT DE ARRASTRE				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO TOTAL	TOTAL
DESENGRASANTE SIMONIZ®	CM3	50	1400	1400
CREMA LUBRICANTE ELF®	CM3	15	1200	1200
TOTAL MP				2600

Fuente: documento corporativo BOGOTÁ WASH COMPANY, [12 de junio de 2011]

2.2 ESTADO TÉCNICO ACTUAL

Para el lavado especializado de motocicletas BOGOTA WASH COMPANY cuenta con la siguiente maquinaria:

Tabla 6. Especificaciones maquinaria Bogotá Wash Company.

MAQUINARIA			
NOMBRE	CARACTERISTICAS	FOTO	PRECIO
MAQUINA ESPUMADORA	“Permite dosificar la espuma sobre la motocicleta” ¹⁴	1	\$5,000,000
COMPRESOR DE AIRE MARCA BLACK&DECKER	“Suministra el aire comprimido que la maquina espumadora	2	\$1.599,000

¹⁴ <http://www.solostocks.com.mx/venta-productos/equipo-industrial/maquinaria-industrial/espumador-145485>, [online: 12 de junio de 2011, 17:49 hrs.]

	necesita para su funcionamiento” ¹⁵		
POLICHADORA ORBITAL MARCA BLACK&DECKER	“Optimiza el tiempo de polichado y ahorra cera auto brillante” ¹⁶	3	\$149,900
SOPLADOR DE AIRE MARCA AIR FORCE BLASTER	“Elimina el exceso de agua de la motocicleta mediante aire a presión por encima de la temperatura ambiente (20-25 grados)” ¹⁷	4	\$670,510
HIDROLAVADORA A PRESIÓN PROFECIONAL 1885 PSI MARCA BLACK&DECKER	“Elimina el exceso de espuma y desengrasante y ayuda con su presión a eliminar el barro y grasa” ¹⁸	5	\$899.000

Fuente: documento corporativo BOGOTÁ WASH COMPANY, [12 de junio de 2011]

Con esta maquinaria BOGOTÁ WASH COMPANY cuenta con una capacidad de lavado de aproximadamente entre 35 a 45 motocicletas diarias. En el año 2010 BOGOTA WASH COMPANY, lavo 5304 motocicletas.

Foto 1. Máquina espumadora



Fuente: autor del proyecto, Documento corporativo

¹⁵ <http://www.blackanddecker.com.co/estandar/hidrolavadoras.html>, [online: 12 de junio de 2011, 17:51 hrs.]

¹⁶ <http://www.blackanddecker.com.co/estandar/wp900.html>, [online: 12 de junio de 2011, 17:52 hrs.]

¹⁷ <http://www.americanhotrods.com/iauto/warmaircardryer/>, [online: 12 de junio de 2011, 17:55 hrs.]

¹⁸ <http://www.blackanddecker.com.co/lineapro/pw2100.html>, [29 de junio de 2011, 9:02 hrs.]

Foto 2. Polichadora orbital y soplador de aire.



Fuente; Autor del proyecto, Documento corporativo

2.3 ESTADO ACTUAL MANO DE OBRA

El personal que labora en BOGOTÁ WASH COMPANY está calificado para el lavado de motocicletas, las características de cada uno se describen a continuación:

GERENTE

Profesional en Publicidad y Mercadeo con conocimiento del negocio, se encarga de áreas como Publicidad, servicio al cliente y contabilidad

SUPERVISOR

El cargo de supervisor lo ocupa un lavador antiguo con conocimiento del lavado de las motocicletas.

CONTADOR

Se tiene contratado un contador público titulado para lo relacionado con impuestos y balances.

LAVADOR

Los lavadores son jóvenes con conocimiento en el lavado de motocicletas y vehículos.

En este momento a los empleados no se les contrata de manera legal, se les cancela el sueldo cada 15 días en efectivo y se le solicita a cada uno el recibo donde se compruebe que han cancelado la seguridad social.

2.3.1 ESTRATEGIA TÉCNICA

Para BOGOTÁ WASH COMPANY es muy importante contar con maquinaria y mano de obra calificada, para la apertura del nuevo local es necesario que la empresa arriende un nuevo local, adquiera nueva maquinaria y contrate mano de obra.

A continuación se especifica el requerimiento técnico, tanto de infraestructura como de maquinaria y por último se indica la mano de obra requerida.

2.4 REQUERIMIENTO TÉCNICO

El nuevo local debe contar con características que permitan el perfecto funcionamiento del lavadero, entre estas características están: Una excelente ubicación la cual será en un punto estratégico en donde los diferentes clientes puedan acceder de a el de una manera fácil, además de esto se encontrara cerca al punto principal del lavadero para que sirva de respaldo para esto se ha elegido la zona comprendida entre la avenida calle 127 y avenida calle 134, costado occidental de la autopista norte con el fin de abarcar los barrios Niza, Spring y Victoria Norte; un ambiente agradable para empleados y clientes para que las labores se lleven a cabo de manera adecuada y capacidad para los equipos de lavado se encuentren ubicados estratégicamente al alcance de los empleados.

2.5 LOCALIZACIÓN

2.5.1 Macro localización. Bogotá D.C., es la capital y sede del gobierno nacional de Colombia. Conformar el Distrito Capital, que está dividido en 20 localidades y, además, es la capital del departamento de Cundinamarca.

La ciudad se ubica en el centro del país en la zona conocida como Sabana de Bogotá que, a su vez, hace parte del Altiplano Cundiboyacense, meseta ubicada en la Cordillera Oriental, ramal de la Cordillera de los Andes. La ciudad está en las coordenadas 4°39'0" N, 74°3'0" O.

“De acuerdo con las cifras presentadas por el DANE del censo 2005, la ciudad cuenta actualmente con una población de 6.840.116 habitantes y 7.945.263 en el área metropolitana con una densidad poblacional de aprox. 3.912 habitantes por kilómetro cuadrado. Solo 15.810 habitantes se ubican en la zona rural del Distrito Capital. El 47,5% de la población son hombres y el 52,5% mujeres.

Los servicios públicos tienen una alta cobertura, ya que un 99,5% de las viviendas cuenta con servicio de energía eléctrica, mientras que un 98,7% tiene servicio de acueducto y un 87,9% de comunicación telefónica. No obstante, un 12,8% de la población tiene una necesidad básica insatisfecha (pobreza) y el 3,8% más de una necesidad básica (miseria).”¹⁹

La ciudad de Bogotá D.C., cuenta con una buena infraestructura de vías y transportes, para la movilización de los motociclistas, y para las materias primas, materiales e implementos necesarios para el lavadero.

Posee una diversificación de medios de comunicación, y es el mayor mercado para las motocicletas.

“Otra gran ventaja es que por las calles de Bogotá circula gran número de motocicletas provenientes de municipios aledaños los cuales pueden ser un gran nicho de usuarios para nuestros servicios, como por ejemplo: Soacha, Chía, Cajica, Facatativá, Tabio, Mosquera”²⁰.

2.5.2 Micro localización. Se refiere a la localización precisa del lavadero y éste, se instalará en el norte de la ciudad de Bogotá, poco a poco, se irán conociendo y analizando algunos factores que influyeron en su micro localización.

El norte de Bogotá, cuenta con accesos viales rápidos, las principales vías terrestres de acceso al norte de la ciudad son la Autopista Norte que desemboca en la troncal Caracas, que también integra la Avenida Carrera Novena, la cual viene de la línea férrea del Norte, se une a la Avenida 19 y de allí se conecta con la Avenida Ciudad de Quito o Carrera 30 (como se conoce en la mayor parte de su recorrido).

¹⁹ <http://recursostic.javeriana.edu.co/wiki/index.php?title=Bogota&redirect=no>, [online: 12 de junio de 2011, 18:10 hrs.]

²⁰ <http://www.bogota.gov.co/portel/libreria/php/01.27.html> , [online: 12 de junio de 2011, 18:14 hrs.]

“Economías externas, se llama así toda la gama de actividades y servicio, que puedan brindar empresas e instituciones del sector público y privado y que de algún modo representan una economía, un ahorro para la empresa.”²¹ En nuestro caso nos ubicaremos en el sector denominado como Prado Veraniego en dicho sector se encuentra el mayor número de talleres y servicios de mantenimiento para las motocicletas en Bogotá D.C., se debe aprovechar la concurrencia de todos estos motociclistas a dichos talleres para ofrecerles el lavado de sus máquinas.

2.5.3 Precios del terreno. A manera de ilustración, se presentan los costos relativos que pueden observarse para uso residencial en Bogotá en la actualidad, por número de plantas y de acuerdo al estrato, tomando como referencia el costo de construcción para el estrato más bajo en el menor número de plantas

Para nuestro caso el lugar escogido para el lavadero de motos es en el norte de Bogotá, y en la ubicación exacta es un estrato tres, “el valor aproximado de la tierra para una planta es de \$1.289.000 pesos, por metro cuadrado, inicialmente la idea es tomar en arriendo un local, de acuerdo a los resultados se pensaría en la posibilidad de adquirir un terreno propio”²²

A continuación se muestra el valor del metro cuadrado según estrato en la capital de la República.

Tabla 7. Valor de la tierra por estratos

Costo de tierra aproximado por estrato según número de plantas						
Número de planta	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6
1	1.000	1.289	1.579	2.368	2.895	3.684
2	1.000	1.289	1.579	2.368	2.895	3.763
3	1.000	1.289	1.579	2.447	3.053	3.763
4	1.000	1.289	1.579	2.447	3.053	3.842
5	1.079	1.368	1.895	2.553	3.053	3.842
10	1.421	1.763	2.632	2.789	3.316	4.053

²¹ <http://www.bogota.gov.co/portel/libreria/php/01.27.html>, [online: 12 de junio de 2011, 18:05 hrs.]

²² <http://www.Bogotácómo vamos.org/Bogotácv/scripts/ComoVa.php?men=5&con=11>, [online: 12 de junio de 2011, 18:05 hrs]

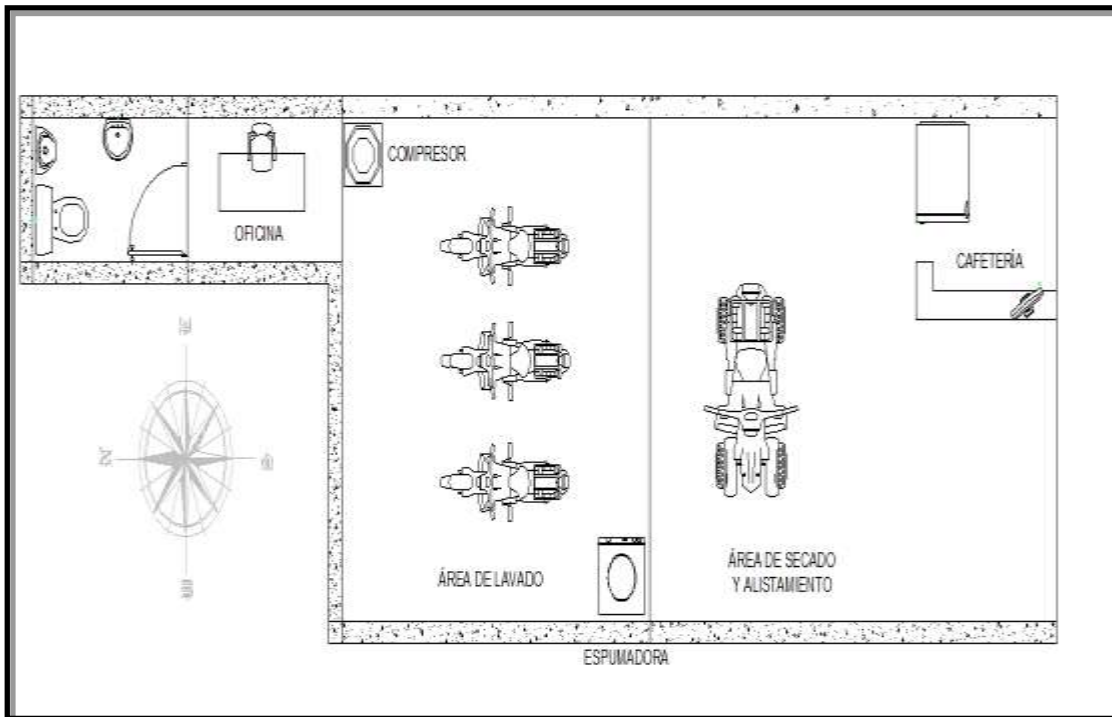
15	2.053	2.447	2.895	3.237	3.684	4.421
20	2.211	2.763	3.158	3.500	4.000	4.684
Estrato 1, 1 planta = 1.000 valor por m2						

Fuente: Autor del proyecto²³

2.6 LOCAL

Estará ubicado en un sector comercial, de fácil acceso, con almacenes de motos y accesorios para motocicletas en sus alrededores. Adicional a esto se continuara con los contratos de cafetería y venta de accesorios para motos, es así como el local deberá contar con espacio suficiente para realizar las adecuaciones que permitan asignar estos espacios.

Gráfica 4. Distribución visual.



Fuente: Autor del proyecto, Auto Cad 2010

²³ <http://www.Bogotácomovamos.org/Bogotácv/scripts/ComoVa.php?men=5&con=11>, [online: 12 de junio 2011, 16:01 hrs.]

2.7 MAQUINARIA

BOGOTA WASH COMPANY no cuenta con la maquinaria suficiente para la apertura del nuevo punto de atención, por tanto se requiere:

Tabla 8. Requerimiento maquinaria.

REQUERIMIENTO MAQUINARIA	
NOMBRE	PRECIO
MAQUINA ESPUMADORA	\$5.000.000
COMPRESOR DE AIRE MARCA BLACK&DECKER	\$1.599.000
POLICHADORA ORBITAL MARCA BLACK&DECKER	\$149,900
SOPLADOR DE AIRE MARCA AIR FORCE BLASTER	\$670,510
"HIDROLAVADORA A PRESIÓN PROFESIONAL 1885 PSI MARCA BLACK&DECKER" ²⁴	\$899.000

Fuente: Consultas de Autor.

2.8 REQUERIMIENTO MANO DE OBRA

GERENTE

Todos los gerentes tienen que ser capaces de pensar como gerentes integrales, en BOGOTÁ WASH COMPANY las competencias del gerente son muy importantes, estas son:

- INTERPERSONAL
 - Asegurar la representación de la empresa en el exterior.
 - Dirigir a los subalternos.
 - Asegurar el enlace entre los públicos.

²⁴ <http://www.blackanddecker.com.co/lineapro/pw2100.html>, [29 de junio de 2011, 9:02 hrs]

- **INFORMACIONAL**

- Actuar como vocero.
- Comunicar los objetivos de la organización.
- Controlar la implementación de la estrategia.

- **DECISIONAL**

- Iniciar el cambio en la organización.
- Resolver los problemas cuando se presentan.
- Asignar los recursos de la empresa.
- Negociar con los públicos.

SUPERVISOR

- Proyecta o planifica el día de trabajo
- Establece prioridades
- Delega funciones
- Da instrucciones claras y precisas
- Desarrolla las aptitudes de los trabajadores
- Elabora los planes de adiestramiento para el personal nuevo
- Elabora planes de motivación para el aumento de la productividad
- Establece planes de control de tiempo, materias primas etc.
- Evalúa constantemente los planes trazados

CONTADOR

Se contratara un contador para lo relacionado con pago de impuestos y todo lo relacionado con balances y estados financieros. Otras funciones son:

- Velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones establecidas para el manejo de la contabilidad.
- Estar al día en las disposiciones tributarias emanadas por el Gobierno Nacional, departamental y municipal.
- Ejercer estricta vigilancia y cumplimiento en las obligaciones de la empresa de tipo legal tales como: IVA, Rete fuente, Impuestos, Parafiscales, etc.
- Actuar con integridad, honestidad y absoluta reserva de la información de la empresa.
- Mantener actualizada la información la cual se ejecutará a las exigencias de la normatividad en materia fiscal y tributaria.
- Estar atento a las entradas y salidas de dinero de la empresa.

- Mantener en aviso al gerente sobre el presupuesto que gasta o que necesita periódicamente la empresa.
- Orientar la elaboración de los estados financieros periódicamente y la presentación de esta información de manera clara y precisa.

AUXILIAR ADMINISTRATIVO

- Elaborar textos, tablas y gráficos utilizando diferentes aplicaciones informáticas.
- Transmitir los documentos obtenidos mediante medios informáticos, asegurando su confidencialidad.
- Realizar el encuadernado básico de documentos, asegurando una correcta presentación.
- Registrar y comprobar los documentos que se utilicen en las operaciones comerciales y administrativas.
- Utilizar los equipos de telefonía, recibiendo, distribuyendo, y emitiendo llamadas y mensajes, con precisión.
- Tramitar correspondencia y paquetería, tanto interna como externa, utilizando los medios y criterios establecidos.
- Realizar operaciones básicas de tesorería, utilizando los documentos adecuados en cada caso.

LAVADOR

- Cumplir con el horario asignado.
- Realizar las funciones asignadas por el jefe inmediato (Gerente).
- Informar al Gerente o a quien corresponda, de cualquier anomalía que se presente.
- Participar en las reuniones de personal cuando considere necesario su presencia.
- Responder por los implementos de trabajo asignados.
- Comunicar cualquier daño encontrado en alguno de los sitios de trabajo.
- Velar por el orden y aseo del lugar.
- Llevar al día los registros requeridos para el control de la producción.

3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Para realizar el estudio administrativo es necesario contar con información general de BOGOTÁ WASH COMPANY, con el fin de conocer la estructura organizacional como: Misión, Visión, Política, Valores Corporativos; así mismo se da a conocer el organigrama de la empresa, manual de funciones de cada empleado y el flujo grama de operaciones. Para así “determinar los aspectos organizativos que deberá considerar una empresa para su establecimiento tales como su planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos laborales, el establecimiento, proceso de selección y la inducción que sedara a los nuevos empleados”²⁵

3.1. PLATAFORMA ORGANIZACIONAL

3.1.1. Misión. “Obtener la satisfacción total de todos nuestros clientes procurando calidad total en el servicio, por medio del trabajo en equipo, apoyo ágil, trato amable, tecnología y fortalecimiento de habilidades comerciales, superando las expectativas del servicio integral, honesto, oportuno y amable.”²⁶

3.1.2 Visión. “Mantener el posicionamiento que tiene la empresa como el mejor y más preferido centro de lavado, lubricación y servicios para el cuidado y mejoramiento de las motocicletas atv’s y cuatrimotos”²⁷.

3.1.3 principios corporativos. “En nuestra empresa se deben vivenciar los siguientes valores para que se cumplan los preceptos de la Misión y de la Visión:

- Calidad del servicio, apoyo ágil, trato amable, tecnología y fortalecimiento de habilidades comerciales.
- Buscamos la excelencia mediante el mejoramiento y el aprendizaje continuo en las tareas, los procesos y proyectos al servicio de nuestros clientes internos y externos”²⁸

²⁵ Miranda, Juan José, El desafío de la Gerencia de proyectos, MM Editores, Bogotá, 2004, 135p.

²⁶ Documento corporativo BOGOTÁ WASH COMPANY, [12 de junio de 2011]

²⁷ Ibid.

²⁸ Ibid.

3.2 ANÁLISIS FODA

BOGOTÁ WASH COMPANY cuenta con una infraestructura pequeña y con personal suficiente para satisfacer las expectativas de los clientes que hoy en día asisten al lavadero, pero como se ha expuesto en los capítulos anteriores, la demanda de servicios de embellecimiento y mecánica para motocicletas ha aumentado de manera considerable, BOGOTA WASH COMPANY tiene un reto importante para poder abarcar un porcentaje de este aumento, a continuación se utilizara una metodología llamada análisis DOFA, es una metodología de estudio para conocer la situación competitiva, de mercado, características internas de la empresa, para determinar sus Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas.

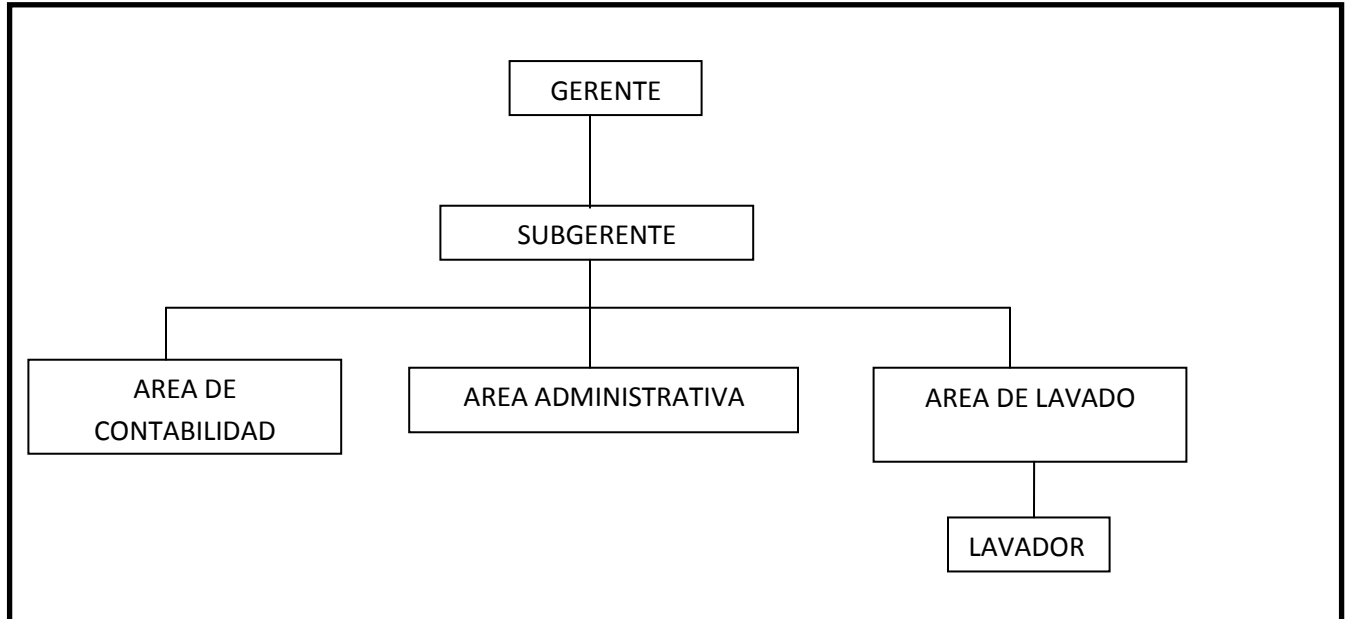
Tabla 9. Análisis FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ANÁLISIS INTERNO	<ul style="list-style-type: none"> • El servicio al cliente ha sido reconocido por los clientes como satisfactorio. • La ubicación del lavadero, por cuanto los clientes pueden llegar fácilmente. • Herramientas e insumos adecuados para el correcto mantenimiento de las motocicletas. • Pioneros en el lavado de motocicletas con hidroespuma. 	<ul style="list-style-type: none"> • Debido al aumento en la demanda del servicio, los tiempos de espera de los clientes ha aumentado considerablemente. • No se cuenta con un sistema de asignación de turnos y esto ha generado desorden al momento de la recepción de las motocicletas
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ANÁLISIS EXTERNO	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento del 26% en la venta de motocicletas de todo tipo. • Aumento en la demanda de servicios para motocicletas como embellecimiento, mecánica, repuestos. • Con la tecnología ofrecida la posibilidad de ampliar los servicios ofrecidos a mas motocicletas o a vehículos. 	<ul style="list-style-type: none"> • La creciente competencia con diferentes métodos de lavado. • La competencia desleal, reflejada en los precios de lavado. • La centralización de servicios ejemplo siete de agosto o la isla (calle 16 con carrera 15)

Fuente: Autor del proyecto

3.3 ORGANIGRAMA

Gráfica 5. Organigrama



Fuente: Autor.

3.3.1 Funciones asignadas a cada empleado. Para BOGOTÁ WASH COMPANY es muy importante que el personal conozca perfectamente sus tareas, responsabilidades y obligaciones, por esto la empresa cuenta con un manual de funciones para cada empleado con el fin de que cada empleado cumpla con los objetivos trazados, estas funciones son:

GERENTE

Todos los gerentes tienen que ser capaces de pensar como gerentes integrales, en BOGOTÁ WASH COMPANY las funciones del gerente son muy importantes, estas son:

Estas funciones del gerente se sitúan en tres competencias:

INTERPERSONAL

- Asegurar la representación de la empresa en el exterior.

- Dirigir a los subalternos.

- INFORMACIONAL

- Actuar como vocero.
- Comunicar los objetivos de la organización.
- Controlar la implementación de la estrategia.

- DECISIONAL

- Iniciar el cambio en la organización.
- Resolver los problemas cuando se presentan.
- Asignar los recursos de la empresa.
- Negociar con los públicos.

SUPERVISOR

- Proyecta o planifica el día de trabajo
- Establece prioridades
- Delega funciones
- Da instrucciones claras y precisas
- Desarrolla las aptitudes de los trabajadores
- Elabora los planes de adiestramiento para el personal nuevo
- Elabora planes de motivación para el aumento de la productividad
- Establece planes de control de tiempo, materias primas etc.
- Evalúa constantemente los planes trazados

CONTADOR

Se contratara un contador para lo relacionado con pago de impuestos y todo lo relacionado con balances y estados financieros. Otras funciones son:

- Velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones establecidas para el manejo de la contabilidad.
- Estar al día en las disposiciones tributarias emanadas por el Gobierno Nacional, departamental y municipal.
- Ejercer estricta vigilancia y cumplimiento en las obligaciones de la empresa de tipo legal tales como: IVA, Rete fuente, Impuestos, Parafiscales, etc.
- Actuar con integridad, honestidad y absoluta reserva de la información de la empresa.
- Mantener actualizada la información la cual se ejecutará a las exigencias de la normatividad en materia fiscal y tributaria.

- Estar atento a las entradas y salidas de dinero de la empresa.
- Mantener en aviso al gerente sobre el presupuesto que gasta o que necesita periódicamente la empresa.
- Orientar la elaboración de los estados financieros periódicamente y la presentación de esta información de manera clara y precisa.

AUXILIAR ADMINISTRATIVO

- Elaborar textos, tablas y gráficos utilizando diferentes aplicaciones informáticas.
- Transmitir los documentos obtenidos mediante medios informáticos, asegurando su confidencialidad.
- Realizar el encuadernado básico de documentos, asegurando una correcta presentación.
- Registrar y comprobar los documentos que se utilicen en las operaciones comerciales y administrativas.
- Utilizar los equipos de telefonía, recibiendo, distribuyendo, y emitiendo llamadas y mensajes, con precisión.
- Tramitar correspondencia y paquetería, tanto interna como externa, utilizando los medios y criterios establecidos.
- Realizar operaciones básicas de tesorería, utilizando los documentos adecuados en cada caso.

LAVADOR

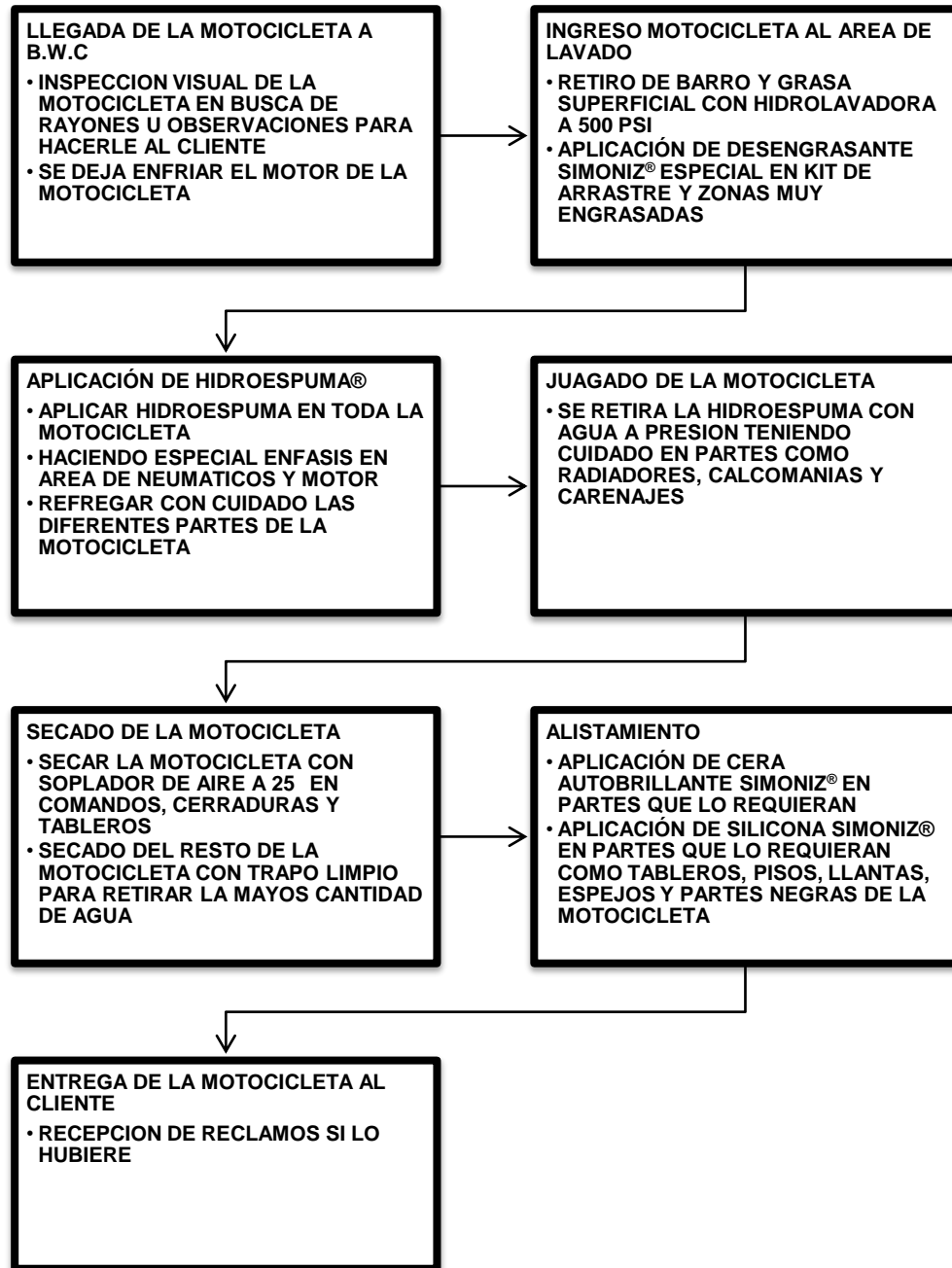
- Cumplir con el horario asignado.
- Realizar las funciones asignadas por el jefe inmediato (Gerente).
- Informar al Gerente o a quien corresponda, de cualquier anomalía que se presente.
- Participar en las reuniones de personal cuando considere necesario su presencia.
- Responder por los implementos de trabajo asignados.
- Comunicar cualquier daño encontrado en alguno de los sitios de trabajo.
- Velar por el orden y aseo del lugar.
- Llevar al día los registros requeridos para el control de la producción.

3.4 ESQUEMA DE LAVADO DE BOGOTÁ WASH COMPANY

El lavado de una motocicleta tiene muchas tareas, aunque es muy difícil establecer un proceso estándar para cada motocicleta a continuación se muestra

un diagrama de procedimiento que determina los pasos para obtener el resultado deseado.

Gráfica 6. Esquema de lavado de motos.



Fuente: documento BOGOTÁ WASH COMPANY, [12 de junio de 2011]

4. ESTUDIO LEGAL

En este estudio se dará a conocer el estado actual de la empresa, ubicación, registro mercantil, actividad comercial, tipo de organización, régimen económico al cual pertenece y los impuestos que BOGOTÁ WASH COMPANY debe cancelar.

4.1 ESTADO ACTUAL BOGOTA WASH COMPANY

La empresa fue constituida el 16 de octubre de 2009.

- **Nombre o razón social:** BOGOTÁ WASH COMPANY
- **Dirección:** CALLE 134 N° 19-62
- **Número de matrícula:** 01938703
- **Actividad económica:** Mantenimiento y reparación de vehículos automotores / comercio, mantenimiento y reparación de motocicletas y sus partes / comercio al por menor de lubricantes aditivos y productos de limpieza para vehículos.
- **Tipo de organización:** Persona natural
- **Información sobre el establecimiento:** Propietario único en establecimiento en arriendo
- **Responsabilidad de la empresa:** Ventas régimen simplificado activos \$ 1900.000.

4.1.1 Tipo de sociedad. BOGOTA WASH COMPANY, pertenece al régimen simplificado del impuesto a las ventas para personas naturales, se entiende por esto que:

Artículo 4. Impuesto de industria y comercio. A partir del año gravable 2003 pertenecen al régimen simplificado los contribuyentes del impuesto de industria y comercio que cumplan con la totalidad de los requisitos para pertenecer al régimen simplificado en el impuesto a las ventas.

Del impuesto de industria y comercio que inicie actividades deberá en el momento de la inscripción definir el régimen al cual pertenece. Para efectos de establecer el requisito del monto de los ingresos brutos para pertenecer al régimen simplificado, se tomará el resultado de multiplicar por 360 el promedio diario de ingresos brutos

obtenidos durante los primeros sesenta días calendario contados a partir de la iniciación de actividades.

Cuando el contribuyente no cumpla con la obligación de registrarse, la dirección distrital de impuestos los clasificará e inscribirá de conformidad con los datos estadísticos que posea. Esto último se entiende sin perjuicio del ejercicio de la facultad consagrada en el artículo 508-1 del estatuto tributario nacional.

“Los contribuyentes que pertenezcan al régimen simplificado que obtengan durante el año gravable ingresos netos inferiores a 80 salarios mínimos mensuales vigentes no tendrán que presentar la declaración del impuesto de industria y comercio y su impuesto será igual a las sumas retenidas por tal concepto.”²⁹

4.1.2 Tipo de organización. BOGOTÁ WASH COMPANY es una empresa legalmente constituida como persona natural. Persona Natural es una persona humana que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal.

Al constituir una empresa como Persona Natural, la persona asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa.

Lo que implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que estén a su nombre), las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa.

Si, por ejemplo, “la empresa quiebra y es obligada a pagar alguna deuda, la persona deberá hacerse responsable por ella a título personal y, en caso de no pagarla, sus bienes personales podrían ser embargados.”³⁰

4.1.3 Capital social. BOGOTA WASH COMPANY registra ante Cámara de Comercio de Bogotá con un valor de \$1.900.000 en activos vinculados. No tiene deudas ni prestamos con terceros externos a la empresa

IMPUESTO COMPLEMENTARIO DE AVISOS Y TABLEROS. Este impuesto lo pagan las empresas que cuentan con un aviso (publicidad) fuera del establecimiento.

²⁹ <http://www.crecenegocios.com/persona-natural-y-persona-juridica/>, [online 12 de junio de 2011, 18:25 hrs]

³⁰ <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=5156>, [online 12 de junio de 2011, 18:26hrs.]

5. ESTUDIO AMBIENTAL

Para BOGOTA WASH COMPANY es muy importante este estudio debido a que este compromete el cuidado del medio ambiente y el uso adecuado de los recursos naturales, en la actualidad no cuenta con un proceso estandarizado para el manejo de residuos sólidos y líquidos que son utilizados en el lavado de las motocicletas, es así como se presenta un resumen de las normas referentes al tratamiento de residuos generados en las estaciones de servicios e instalaciones afines en desarrollo de su objeto.

Para el ejercicio de lavadero de motos BOGOTÁ WASH COMPANY se deberá someter a lo dispuesto en las siguientes resoluciones y decretos.

5.1 RESOLUCIÓN 1074 DEL 28 DE OCTUBRE DE 1997

“Esta resolución reglamenta el uso del agua y el manejo de los residuos líquidos.

Que todo vertimiento, además de las disposiciones contempladas en el artículo 82 del Decreto 1594 de 1984, deberá cumplir con las normas que sobre estos se establezcan.

Que según lo establecido en los artículos 113 y 120 del Decreto 1594 de 1984, las personas naturales y jurídicas que recolecten, transporten y dispongan residuos líquidos, deberán cumplir con las normas de vertimiento y obtener el permiso correspondiente.

Que el artículo primero del Decreto Distrital 673 de 1995, dispone: "EL DAMA es la autoridad ambiental dentro del perímetro urbano del Distrito Capital.

Que el numeral 4 del Decreto 673 de 1995, dispone: El DAMA podrá expedir o tramitar las normas reglamentos necesarios para prevenir, controlar y mitigar los impactos ambientales y preservar, administrar y conservar el medio ambiente y los recursos naturales en el Distrito Capital.

Que a fin de asegurar el interés colectivo de un medio ambiente sano y adecuadamente protegido y de garantizar el manejo armónico y la integridad del patrimonio natural de la Nación, el ejercicio de las funciones en materia ambiental por parte de las entidades territoriales se sujetará a los principios de armonía regional, gradación normativa y rigor subsidiario.”³¹

5.2 DECRETO 1594 DE 1984

“Por el cual se reglamenta parcialmente el Título I de la Ley 09 de 1979, así como el Capítulo II del Título VI - Parte III - Libro II y el Título III de la Parte III Libro I del Decreto 2811 de 1974 en cuanto a usos del agua y residuos líquidos.”³²

Así mismo se denominan las sustancias de interés sanitario.

ARTÍCULO 20.

Considérense sustancias de interés sanitario las siguientes:

Arsénico	Plomo
Bario	Selenio
Cadmio	Acenafteno
Cianuro	Acroleína
Cobre	Acrilonitrilo
Cromo	Benceno
Mercurio	Bencidina
Níquel	Tetracloruro de Carbono (Tetraclorometano)
Plata	

Bencenos dorados diferentes a los Diclorobencenos

Clorobenceno

³¹ <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=974>, [online: 29 de junio, 10:06hrs.]

³² <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=18617>, [online: 29 junio 2011, 10:10 hrs.]

1, 2, 4 - Triclorobenceno

Hexaclorobenceno

5.3 RESOLUCIÓN 1596 DE DICIEMBRE DE 2001

“Que la Resolución 1074 de 1997 Expedida por la dirección del DAMA, establece los estándares ambientales en materia de vertimientos para la ciudad de Bogotá D.C.

- Que el artículo tercero de la citada providencia, contiene la tabla de estándares máximos permisibles para verter a la red de alcantarillado público y/o a un cuerpo de agua, en la cual se estableció que el máximo permisible para el parámetro tenso activos (SAAM), es de 0.5 (mg/l.)
- Que de acuerdo al análisis estadístico de la información obtenida mediante muestreos continuos de los efluentes industriales para los años 1999 y 2001, de los diferentes sectores productivos localizados dentro del área de jurisdicción del DAMA, se determinó que 20(mg/l) corresponde al máximo permisible para el parámetro tenso activos (SAAM), como rango óptimo para verter en la red matriz de alcantarillado público y/o cuerpos de agua.
- Modificar el parámetro tenso activos (SAAM), de la tabla de concentraciones máximas permisibles para verter a un cuerpo de agua y/o red de alcantarillado público, contenido en el artículo tercero de la Resolución 1074 de 1997, la cual quedará de la siguiente manera:
- PARAMETRO EXPRESADA COMO NORMA (mg/l)
- Tenso activos (SAAM) (mg/l) 20”³³

5.4 RESOLUCIÓN 1170 DE ABRIL 1997

“Por medio de la cual se dictan normas sobre estaciones de servicio e instalaciones afines y se deroga la Resolución 245 del 15 abril de 1997.”³⁴

5.5 DECRETO 1180 DE 10 DE MAYO 2003

“Se adoptan las siguientes definiciones para la correcta interpretación de las normas contenidas en el presente decreto

³³ <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=20659>, [online: 29 junio 2011, 10:17 hrs.]

³⁴ <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=976>, [online: 29 junio 2011, 10:21hrs.]

Evaluación de riesgo: Es el resultado de la comparación y el análisis de las amenazas de un proyecto y la vulnerabilidad del medio ambiente, con el fin de determinar las posibles consecuencias sociales, económicas y ambientales que este puede producir.

Impacto ambiental: Cualquier alteración en el sistema ambiental físico, químico, biológico, cultural y socioeconómico que pueda ser atribuido a actividades humanas relacionadas con las necesidades de un proyecto.

Medidas de compensación: Son las obras o actividades dirigidas a resarcir y retribuir a las comunidades, las regiones, localidades y entorno natural por los impactos o efectos negativos generados por un proyecto, obra o actividad, que no puedan ser evitados, corregidos mitigados o sustituidos.

Medidas de corrección: Son acciones dirigidas a recuperar, restaurar o reparar las condiciones del medio ambiente afectado por el proyecto, obra o actividad.

Medidas de mitigación: Son acciones dirigidas a minimizar los impactos y efectos negativos de un proyecto, obra o actividad sobre el medio ambiente.

Medidas de prevención: Son acciones encaminadas a evitar los impactos y efectos negativos que pueda generar un proyecto, obra o actividad sobre el medio ambiente.

Plan de Manejo Ambiental: Es el documento que producto de una evaluación ambiental establece, de manera detallada, las acciones que se implementarán para prevenir, mitigar, corregir o compensar los impactos.”³⁵

5.6 RESOLUCIÓN 1188 DEL 1° DE SEPTIEMBRE DEL 2003

“Por el cual se adopta el manual de normas y procedimientos para la gestión de aceites usados en el distrito capital.”³⁶

³⁵ http://www.corpamag.gov.co/archivos/normatividad/Decreto1180_20030510.htm, [online: el 29 de junio 2011, 10:28hrs.]

³⁶ http://www.secretariadeambiente.gov.co/sda/libreria/doc/Residuos_Soidos_SDA/Anexo_1%5B1%5D.pdf, [online: el 29 de junio 2011, 10:32hrs]

Para BOGOTA WASH COMPANY es muy importante respetar y acatar la normatividad vigente en cuanto a manejo ambiental se refiere, por eso realizara las siguientes obras de adecuación de su nuevo local, adicional a esto adoptara todas la normas que a continuación se enumeran así como las obras civiles y adecuaciones que estas normas reglamentan.

- **NORMATIVIDAD AMBIENTAL**

Resumen de normas referentes al tratamiento de residuos generados en los lavaderos de motocicletas a fines en desarrollo de su objetivo.

- Resolución 1074 del 28 de octubre de 1997. Según lo expresado en el decreto 1594 de 1984 que reglamenta los usos del agua y el manejo de los residuos líquidos, tendrán que seguir los lineamientos establecidos en las normas referentes al vertimiento; y además obtener el permiso correspondiente expedido por la autoridad competente (el artículo cuarto del Decreto Distrital 673 de 1995 le otorga al DAMA tal competencia) para desarrollar cualquiera de las actividades mencionadas anteriormente.

Por lo anterior, quien vierta residuos líquidos en la red de alcantarillado o cuerpos de agua dentro del área de la jurisdicción del DAMA, deberá registrar los vertimientos que haga ante dicha entidad dentro de los seis meses siguientes a la expedición de esta resolución, mediante el diligenciamiento del formulario único de registro de vertimiento. Es importante resaltar que dentro de la resolución en mención, se establece el máximo de concentraciones permisibles para verter a un cuerpo de agua o red alcantarillado público, según los lineamientos señalados en los métodos normalizados para el análisis de aguas potables y residuales; además se prohíbe el vertimiento de sustancias clasificadas como toxicas a los cuerpos de aguas y, la disposición de lodos y sedimentos originados en sistemas de tratamiento de aguas residuales en corrientes de agua o redes de alcantarillado público.

En el caso de que los vertimientos sean inferiores a los límites establecidos en el artículo 3 de esta resolución, se aplicaran las tasas retributivas según los términos del artículo 42 de la Ley 99 de 1993 y sus normas reglamentarias.

La sanción aplicable para quien siendo beneficiario de una autorización de vertimientos por parte del DAMA incumpla con los términos y condiciones

consagrados en la ley o en el acto de otorgamiento, será la revocación inmediata de esta.

- Resolución 1596 de diciembre de 2001. Esta resolución modifica el aparte del artículo 3 de la resolución 1074 de 1997, en cuanto a que el máximo permisible para verter a la red de alcantarillado público o cuerpo de agua para el parámetro de Tenso activos (SAAM), ya no será de 0,5 (mg/L), sino de 20 (mg/L), como rango óptimo.
- Resolución 1170 de abril de 1997. El objetivo primordial de dicha resolución, es de prevenir, mitigar, controlar y compensar los efectos negativos que puedan generarse o se hayan generado por motivo de la construcción, remodelación, operación y desmantelamiento de los lavaderos de automotores o motocicletas.

En el primer capítulo establece y adopta diferentes definiciones y principios generales indispensables para el desarrollo del fin buscado por esta resolución, entre estos encontramos: Política sectorial, Instalaciones Afines, Cuerpos de aguas superficiales sensibles no protegidos, Remodelación, Operador Establecimiento afín y Compuestos orgánicos volátiles (COVs).

El capítulo segundo desarrolla el impacto generado por la construcción de nuevos lavaderos de automotores o motocicletas, para ello exige que se ponga en práctica diferentes medidas como:

- Zona de amortiguación ambiental: estas consisten en unos aislamientos que debe existir entre lavaderos de motocicletas y las zonas residenciales comerciales recreativas naturales, institucionales o industriales aledañas.
- Control a la contaminación de suelos: Las islas de expendido, áreas de llenado de tanque, cambio de aceite y demás zonas donde se presten servicios con materiales contaminantes, deberán ser protegidos mediante superficies construidas con materiales impermeabilizantes que impidan la infiltración de líquidos o sustancias en el suelo.
- Protección contra filtraciones: en recipientes, tanques de almacenamientos y sistemas de conducción de aguas de lavado.
- Prevención de contaminación del alcantarillado: esto referente a las obras de carácter civil que se realicen dentro de un determinado lavadero de motocicletas, para lo cual se deberá disponer de un sistema de limpieza permanente en las vías públicas aledañas, esto para evacuar los

materiales de obra y prevenir el aporte de sólidos a la red pública del alcantarillado.

- Ahorro de aguas: mediante la implementación de mecanismos de captura e incorporación al proceso de lavado con agua lluvias o recirculación de las aguas de sistema preventivos de señalización vial de lavado.
 - Así mismo establecen otro tipo de medidas que buscan que los lavaderos de motocicletas y las instalaciones afines no contaminen el ambiente como son: localización de tanques y la reutilización de tanques de almacenamiento.
-
- El capítulo tres trata el tema de los lavaderos, lo que busca la autoridad administrativa en este aparte es que una vez esté en funcionamiento este actuando de acuerdo a los preceptos establecidos en el capítulo anterior; para ello, en este aparte se tratan temas como: plan de prevención, control ambiental (a través de planes de manejo ambiental, según el artículo 38 del decreto presidencial 1753 de 1994), zonas de riesgo, almacenamiento de lodos de lavado (estos deberán disponerse dentro del área del lavadero, y ni se podrá por ningún motivo, que alguna fracción líquida sea vertida al sistema de alcantarillado, red vial del sector, cuerpo superficial de agua, suelo o subsuelo), disposición final de lodos de lavado (no se permitirá que la disposición final de los lodos producto del lavado de las motocicletas se llevó a cabo dentro de áreas localización a menos de 500 metros de los cuerpos de agua superficial sensibles no protegidos), plan de emergencias, estacionamiento en el lavadero, aprovisionamiento de los tanques de almacenamiento, e instalaciones sanitarias.
 - El procedimiento a seguir en casos de remodelación, se trata en el capítulo cuarto de la resolución en mención, para ello la autoridad establece una serie de artículos en los cuales se consigna que se debe hacer en caso de: obtención de permisos para la remodelación, reemplazo de tanques, disposición de las unidades de suelo contaminado, riesgo sobre cuerpos de agua, la reutilización de tanques de almacenamiento y la remoción de tanques de almacenamiento.
 - Es de gran importancia mencionar que la autoridad del departamento técnico administrativo del medio ambiente “DAMA”, es la encargada de otorgar las diferentes autorizaciones para realizar algunas de las anteriores actividades dentro del proceso de remodelación.

- Decreto número 1180 del 10 de mayo de 2003. La licencia ambiental es la autorización que otorga la autoridad ambiental competente para la ejecución de un proyecto, obra o actividad, la cual sujeta al beneficiario de esta, al cumplimiento de los requisitos, términos, condiciones y obligaciones que la misma establezca en relación con la prevención, mitigación, correlación, compensación y manejo de los efectos ambientales del proyecto, obra o actividad es indispensable obtener previamente dicha licencia ambiental (ver artículo 3 ibídem).
- Las autoridades ambientales competentes para otorgar una licencia ambiental son las siguientes:
 - El Ministerio de Ambiente, vivienda y desarrollo: tienen esta atribución de manera privativa en los casos establecidos en el artículo 8 del decreto en cuestión: es decir, solo esta entidad exclusivamente puede otorgar la licencia ambiental en esos casos, las siguientes autoridades son las competentes para reconocer dicho asunto, siempre y cuando se ejecuten las obras, proyectos o actividades dentro de su jurisdicción.
 - Las corporaciones autónomas regionales y las de desarrollo sostenible.
 - Los municipios, distritos y áreas metropolitanas cuya población urbana sea superior a un millón de habitantes dentro de su periodo urbano, en los mismos casos asignados a las corporaciones autónomas regionales y corporaciones de desarrollo sostenible (ver artículo 11 ibídem).
 - Las autoridades ambientales creadas mediante la Ley 768 de 2002.
 - Las entidades territoriales delegatarias de las corporaciones autónomas regionales, salvo cuando se trate de la realización de proyectos, obras o actividades ejecutadas por la misma entidad territorial.
- Cuando el desarrollo de un proyecto, actividad u obra se dé dentro de la jurisdicción de dos autoridades competentes, el Ministerio Ambiente, Vivienda y desarrollo territorial, será el encargado de decidir cuál es la entidad competente para dar trámite a la licencia ambiental.
- Existe la posibilidad de que frente a algunos proyectos, obras o actividades, la licencia ambiental o se requiera, esto como excepción a lo establecido en el artículo 3 ibídem. Dicha prerrogativa se da gracias a que en su lugar existe un plan de ordenamiento territorial, o un esquema de ordenamiento territorial, o un esquemas de de ordenamiento territorial o un plan básico de ordenamiento expedido de conformidad con la reglamentación acorde con la materia y que sea compatible con los usos del suelo asignados; esos casos son los contemplados en el artículo 10 ibídem.

- Existen dos clases de estudios ambientales previos al otorgamiento de la licencia ambiental; estos son: el diagnóstico ambiental de alternativas y el estudio de impacto ambiental.
- El primero tiene como objetivo suministrar información para evaluar y comparar las diferentes opciones, que presentan el peticionario, bajo las cuales sea posible desarrollar un proyecto, obra o actividad, con el fin de optimizar y racionalizar el uso de los recursos naturales y evitar o minimizar los riesgos, efectos e impactos negativos que se puedan provocar. Este estudio será exigible cuando una vez el peticionario haya hecho la consulta pertinente a la autoridad respectiva y esta se haya pronunciado afirmativamente en los casos establecidos en el artículo 14 ibídem.
- El estudio de impacto ambiental, es el conjunto de la información que deberá presentar el peticionario de una licencia ambiental ante la autoridad competente. Este, a diferencia del primero, si será obligatorio en todos los casos en los cuales se requiera licencia ambiental.
- El título cuarto del presente decreto establece el procedimiento para la obtención de la licencia ambiental; en primer lugar, el interesado deberá formular una petición por escrito dirigida a la autoridad ambiental competente cumplimiento con los requisitos establecidos en el artículo 17 ibídem, una vez hecho lo anterior, la autoridad ambiental dictara un acto de iniciación de trámite que se notificara y publicara en los términos del artículo 70 de la Ley 99 de 1993.
- Si no es necesario la presentación del diagnóstico ambiental de alternativa, o elegida la alternativa sobre la cual debe elaborarse el estudio de impacto ambiental, la autoridad competente en un término no mayor a treinta días hábiles fijara los términos de referencia para la elaboración del estudio de impacto ambiental,. A continuación vendrá la presentación del estudio de impacto ambiental y posteriormente la solicitud por parte de la autoridad competente de conceptos técnicos o informaciones pertinentes.
- Luego se expedirá el auto de trámite que declare reunida toda la información requerida por la autoridad y 15 días hábiles después se otorgara la licencia ambiental. Contra dicha resolución proceden los recursos de reposición o apelación.

6. ESTUDIO FINANCIERO

Recrear la situación financiera de BOGOTÁ WASH COMPANY, basándose en datos históricos, con lo cual se construyó el balance general como regulación para la parte contable. Es la última etapa del análisis de viabilidad de un proyecto. En donde se busca ordenar y sistematizar la información de carácter monetario.

Así mismo se presenta un cuadro de pre inversión, pre operación e inversión final con base en los datos históricos dados por el balance general y el estado de pérdidas y ganancias del año 2010

6.1. ESTADOS FINANCIEROS HISTORICOS

Mediante los datos históricos BOGOTÁ WASH COMPANY es posible regularizar los estados contables y así estructurar el balance general y el estado de pérdidas y ganancias, que se muestran a continuación.

TABLA 10. BALANCE GENERAL AÑO 2010					
BOGOTA WASH COMPANY					
BALANCE GENERAL A DICIEMBRE 31 DE 2010					
ACTIVO			PASIVO		
		%			%
ACTIVO CORRIENTE			Cuentas por Pagar	2.190.000	100,00%
Caja-Bancos	3.850.600	16,10%			
Cuentas por Cobrar	1.700.000	7,11%	TOTAL PASIVO	<u>2.190.000</u>	9,16%
Inventario insumos	960.000	4,01%			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>6.510.600</u>	27,23%	PATRIMONIO		
ACTIVO FIJO			Capital Personal	2.253.690	9,43%
Maquinaria y Equipo	12.000.000	50,19%	Utilidad del Ejercicio	19.466.910	81,42%
Equipo de Oficina	2.400.000	10,04%	TOTAL PATRIMONIO	<u>21.720.600</u>	90,84%
Equipo de Computo	3.000.000	12,55%			
TOTAL ACTIVO FIJO	<u>17.400.000</u>	72,77%	PASIVO + PATRIMONIO	<u>23.910.600</u>	100,00%
TOTAL ACTIVOS	<u>23.910.600</u>	100,00%			
TOTAL ACTIVOS	<u>23.910.600</u>	100,00%	PASIVO + PATRIMONIO	<u>23.910.600</u>	100,00%

FUENTE: AUTOR DEL PROYECTO, DOCUMENTO CORPORATIVO

TABLA 11. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS 2010		
BOGOTA WASH COMPANY		
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS		
ENERO 1o A DICIEMBRE 31 DE 2010		
INGRESOS		
Servicios de Lavado Motos		68.960.300
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		68.960.300
COSTO DE VENTAS		
Pago Servicios al personal		26.792.490
Insumos para el Lavado		3.976.000
TOTAL COSTO DE VENTAS		30.768.490
UTILIDAD OPERACIONAL		38.191.810
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Arrendamiento		21.600.000
Servicios Publicos		11.197.500
Gastos Cafeteria		1.642.810
Gastos Varios		834.590
TOTAL GASTOS		35.274.900
UTILIDAD DEL EJERCICIO		2.916.910
OTROS INGRESOS		
Cafeteria		12.750.000
Arriendos		3.800.000
TOTAL OTROS INGRESOS		16.550.000
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		19.466.910

FUENTE: AUTOR DEL PROYECTO, DOCUMENTO CORPORATIVO

6.2. PREINVERSION

En el siguiente cuadro se muestra la pre inversión necesaria para el nuevo punto de atención de BOGOTÁ WASH COMPANY, allí se muestra la maquinaria requerida, el arriendo necesario durante el tiempo de adecuación del local y el valor rubro por rubro de la adecuación requerida para el funcionamiento del nuevo local.

TABLA 12. PREINVERSION NUEVO LOCAL			
PREINVERSION			
	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
MAQUINARIA			
MAQUINA ESPUMADORA®	\$ 5.000.000	1	\$ 5.000.000
COMPRESOR DE AIRE®	\$ 1.599.000	1	\$ 1.599.000
POLICHADORA ORBITAL®	\$ 149.900	1	\$ 149.900
SOPLADOR DE AIRE®	\$ 670.510	1	\$ 670.510
HIDROLAVADORA®	\$ 899.000	1	\$ 899.000
TOTAL MAQUINARIA			\$ 8.318.410
ARRIENDO			
	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000
TOTAL ARRIENDO			\$ 2.000.000
ADECUACION			
INSTALACIONES HIDRAULICAS			
MANO DE OBRA	\$ 490.000		
MATERIALES	\$ 2.600.000		
INSTALACIONES SANITARIAS			
MANO DE OBRA	\$ 700.000		
MATERIALES	\$ 1.900.000		
INSTALACIONES ELECTRICAS			
MANO DE OBRA	\$ 720.000		\$ 3.520.000
MATERIALES	\$ 2.800.000		
REMODELACION			
MANO DE OBRA	\$ 1.800.000		\$ 8.800.000
MATERIALES	\$ 7.000.000		
ADECUACION CAFETERIA			
MANO DE OBRA	\$ 260.000		
MATERIALES	\$ 2.600.000		
ADECUACION VENTA ACCESORIOS			
MANO DE OBRA	\$ 120.000		\$ 1.920.000
MATERIALES	\$ 1.800.000		
TOTAL ADECUACION			\$ 22.790.000
TOTAL PREINVERSION			\$ 33.108.410
FUENTE: AUTOR DEL PROYECTO, DOCUMENTO CORPORATIVO			

6.3. PRE OPERACIÓN

A continuación se muestra el cuadro de pre operación requerida y consta de los valores requeridos representados en salarios de los empleados, gerente y los servicios de un contador público.

TABLA 13. PREOPERACION NUEVO LOCAL					
PREOPERACION					
	CANTIDAD	SALARIO	CARGA PRESTACIONAL	TOTAL	VALOR ANUAL
LAVADOR	3	\$ 535.600	\$ 278.512	\$ 1.885.312	12 \$ 22.623.744
GERENTE	1	\$ 1.500.000	\$ 780.000	\$ 2.280.000	\$ 27.360.000
CONTADOR	1	\$ 250.000	NA	\$ 250.000	\$ 3.000.000
TOTAL				\$ 4.415.312	\$ 52.983.744
FUENTE: AUTOR DEL PROYECTO, DOCUMENTO CORPORATIVO					

6.4. INVERSIÓN

En el siguiente cuadro se presenta la inversión a partir de datos históricos del estado de pérdidas y ganancias del año 2010 con el cual se iniciara la proyección para los siguientes cinco años

TABLA 14. INVERSION NUEVO LOCAL DATOS HISTORICOS			
INVERSION			
	VALOR MENSUAL		VALOR ANUAL
COSTO DE VENTAS	\$ 2.564.040		\$ 30.768.490
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 2.939.575		\$ 35.274.900
TOTAL	\$ 5.503.615	TOTAL	\$ 66.043.390
FUENTE: AUTOR DEL PROYECTO, DOCUMENTO CORPORATIVO			

Con base en los cuadros anteriores se determina que la inversión asciende a \$86.092.154, correspondiente a la suma de la pre inversión y a la pre operación, a continuación se presentan las proyecciones financieras.

6.5 PROYECCIONES FINANCIERAS

Permite pronosticar a través de herramientas financieras y contables como balance general, estado de pérdidas y ganancias y flujo de caja el comportamiento en el tiempo y así poder predecir el comportamiento de las ventas, costos y gastos a través de los cinco años siguientes, con el fin de dar un soporte al proyecto, es así como se muestra a continuación dos escenarios de inversión y financiamiento del proyecto.

6.5.1 Proyección 1. “En esta proyección se muestra el valor de la inversión de \$82.092.154 millones de pesos y se proyecta un aumento anual en ingresos para el primer año de 10%, basándose este aumento en el IPC (índice de precios al consumidor) más siete puntos por políticas de la empresa y en los siguientes cuatro años un aumento de dos puntos porcentuales teniendo en cuenta las proyecciones del banco de la republica sobre el comportamiento del IPC”³⁷, a su vez se proyecta un aumento en el rubro de costos y gastos de cinco por ciento, esto con base en IPC + 2 puntos proveyendo una variación en el IPC para los siguientes años no superior al cuatro por ciento.

TABLA 15. PROYECCION DE INVERSION 1						
AUMENTO INVERSION						
INGRESOS			10%	12%	14%	16%
OTROS INGRESOS			3%	3%	3%	3%
COSTOS			5%	6%	7%	8%
GASTOS			5%	6%	7%	8%
	0	1	2	3	4	5
SALDO			\$ 19,466,910	\$ 43,024,181	\$ 72,034,872	\$ 108,321,132
INVERSION	\$ 88,362,154					
INGRESOS		\$ 68,960,300	\$ 75,856,330	\$ 84,959,090	\$ 96,853,362	\$ 112,349,900
OTROS INGRESOS		\$ 16,550,000	\$ 17,046,500	\$ 17,557,895	\$ 18,084,632	\$ 18,627,171
COSTOS		\$ 30,768,490	\$ 32,306,915	\$ 34,245,329	\$ 36,642,502	\$ 39,573,903
GASTOS		\$ 35,274,900	\$ 37,038,645	\$ 39,260,964	\$ 42,009,231	\$ 45,369,970
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$ 88,362,154	\$ 19,466,910	\$ 23,557,271	\$ 29,010,692	\$ 36,286,260	\$ 46,033,199
	TIR	18.66%				
TIR	18.66%					
TIO	18%					
TIRM	18.41%					
VNA	\$ 52,992,016.93					
FUENTE:AUTOR DEL PROYECTO, HERAMIENTA MICROSOFT EXCEL						

Como se muestra en el cuadro anterior la financiación se hará con recursos propios y se muestra una TIR (tasa interna de retorno) del 19.67% lo cual indica que es un proyecto viable, adicional a esto se muestra una TIO (tasa interna de oportunidad) de 18% y sería rentable para un inversionista teniendo en cuenta que el sistema financiero da entre 10 % y 14% de rentabilidad es decir que esta 4% por encima del sistema financiero, el VNA es el valor de venta del proyecto a cinco años a pesos de hoy, y para este caso sería de \$ 52.992.016,93.

³⁷ http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_precios_ipc.htm, [online: 12 de junio, 11:53hrs.]

6.5.2 Proyección 2. En esta proyección se muestra el valor de la inversión de \$82.092.154 millones de pesos, a diferencia de la proyección número uno se va a realizar un préstamo en sector financiero de \$40.000.000 millones de pesos como apalancamiento financiero del proyecto, así mismo se continuara con la misma proyección de aumento en el ingreso, 10%, basándose este aumento en el IPC (índice de precios al consumidor) más siete puntos por políticas de la empresa y en los siguientes cuatro años un aumento de dos puntos porcentuales teniendo en cuenta las proyecciones del banco de la republica sobre el comportamiento del IPC³⁸, a su vez se proyecta un aumento en el rubro de costos y gastos de cinco por ciento, esto con base en IPC + 2 puntos proveyendo una variación en el IPC para los siguientes años no superior al cuatro por ciento.

TABLA 16. PROYECCION DE INVERSION 2						
AUMENTO INVERSION						
INGRESOS			10%	12%	14%	16%
OTROS INGRESOS			3%	3%	3%	3%
COSTOS			5%	6%	7%	8%
GASTOS			5%	6%	7%	8%
	0	1	2	3	4	5
SALDO			\$ 3,618,910	\$ 13,056,181	\$ 29,674,872	\$ 55,297,132
INVERSION	\$ 88,362,154					
PRESTAMO	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 32,000,000	\$ 24,000,000	\$ 16,000,000	\$ 8,000,000
INGRESOS		\$ 68,960,300	\$ 75,856,330	\$ 84,959,090	\$ 96,853,362	\$ 112,349,900
OTROS INGRESOS		\$ 16,550,000	\$ 17,046,500	\$ 17,557,895	\$ 18,084,632	\$ 18,627,171
COSTOS		\$ 30,768,490	\$ 32,306,915	\$ 34,245,329	\$ 36,642,502	\$ 39,573,903
GASTOS		\$ 35,274,900	\$ 37,038,645	\$ 39,260,964	\$ 42,009,231	\$ 45,369,970
Gastos Financieros		\$ 7,848,000	\$ 6,120,000	\$ 4,392,000	\$ 2,664,000	\$ 936,000
Amortizacion		\$ 8,000,000	\$ 8,000,000	\$ 8,000,000	\$ 8,000,000	\$ 8,000,000
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$ 48,362,154	\$ 3,618,910	\$ 9,437,271	\$ 16,618,692	\$ 25,622,260	\$ 37,097,199
	TIR	18.68%				
	TIR	18.68%				
	TIO	18%				
	TIRM	18.50%				
	VNA	\$ 35,326,036				

FUENTE:AUTOR DEL PROYECTO, HERAMIENTA MICROSOFT EXCEL

Como se muestra en la gráfica anterior la financiación se hará con recursos propios y con un crédito financiero y se muestra una TIR (tasa interna de retorno) de 20.26%, esta última no afectada sensiblemente por el préstamo financiero, adicional a esto se muestra una TIO (tasa interna de oportunidad) de 18% y sería rentable para un inversionista teniendo en cuenta que el sistema financiero da entre 10 % y 14% de rentabilidad es decir que esta 4% por encima del sistema

³⁸ http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_precios_ipc.htm, [online: 12 de junio, 11:53hrs.]

financiero, el VNA es el valor de venta del proyecto a cinco años a pesos de hoy, y para este caso sería de \$ 35.326.036.

6.5.3 Tabla de amortización. “En esta tabla de amortización se muestra como en los sesenta meses se va pagando la deuda que para este ejemplo será de \$60.000.000.”³⁹

Con base en lo anterior se recomienda acceder a un crédito ante el sistema financiero para la financiación del proyecto ya que no se ve afectado ostensiblemente en sus indicadores financieros como la TIR y la TIRM, lo cual hace que sea un proyecto viable.

6.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

El los puntos anteriores se mostró el total de la inversión en dos escenarios, con recursos propios y acudiendo al sistema financiero, es así como a continuación se muestra un análisis para alcanzar el punto de equilibrio teniendo como base la fórmula de punto de equilibrio estándar conformada por los costos fijos, precio de venta unitario y el costo variable unitario. Así mismo se muestra el número de motocicletas diario, mensual y anual que se proyecta lavar para lograr el punto de equilibrio.

FORMULA PUNTO DE EQUILIBRIO =	COSTO FIJO
	PRECIO DE VENTA UNITARIO - COSTO VARIABLE UNITARIO

TABLA 18 COSTOS VARIABLES LAVADO DE CADA MOTOCICLETA				
COSTOS VARIABLES				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO TOTAL	TOTAL
HIDRO ESPUMA	LITROS	1.25	800	\$1,200
DESENGRASANTE SIMONIZ®	CM3	100	2,800	\$2,800
CERA AUTOBRILLANTE SIMONIZ®	ML3	20	636	\$636
SILICONA SIMONIZ®	ML3	25	995	\$995
AGUA	M3		266	\$266
LUZ	KW		311	\$311
	TOTAL MP			\$6,208

FUENTE:AUTOR DEL PROYECTO, HERAMIENTA MICROSOFT EXCEL

³⁹ Anexo A

TABLA 19 COSTOS FIJOS LAVADERO			
COSTOS FIJOS			
		MENSUAL	DIARIO
ARRIENDO	\$19,200,000	\$1,600,000	\$53,333
SUELDO ADMON	\$18,000,000	\$1,500,000	\$50,000
TELEFONO	\$540,000	\$45,000	\$1,500
TOTAL	\$37,740,000	\$3,145,000	\$104,833

FUENTE:AUTOR DEL PROYECTO, HERAMIENTA MICROSOFT EXCEL

TABLA 20 PROYECCION DE PUNTO DE EQUILIBRIO				
DIARIO	\$104,833		15.43	MOTOS A LAVAR DIARIAMENTE
	\$13,000	\$6,208		
MENSUAL	\$3,145,000		463	MOTOS A LAVAR MENSUALMENTE
	\$13,000	\$6,208		
ANUAL	\$37,740,000		5556	MOTOS A LAVAR ANUALMENTE
	\$13,000	\$6,208		

FUENTE:AUTOR DEL PROYECTO, HERAMIENTA MICROSOFT EXCEL

En la tabla número 20 se muestra el número de motocicletas que se proyecta lavar tanto como diario como mensual y finalmente anual; para así lograr llegar al punto de equilibrio.

Analizando estos resultados se demuestra que el proyecto es viable ya que presenta metas muy parecidas al primer punto de BOGOTA WASH COMPANY.

6.7 RETORNO DE LA INVERSION

En el siguiente cuadro se muestra el periodo de inversión y el momento en el cual retorna la inversión, que para el primer caso con recursos propios es en el año 4 con 7 meses.

TABLA 21 RETORNO DE LA INVERSION RECURSOS PROPIOS						
	0	1	2	3	4	5
SALDO			\$ 19,466,910	\$ 43,024,181	\$ 72,034,872	\$ 108,321,132
INVERSION	\$ 88,362,154					
INGRESOS		\$ 68,960,300	\$ 75,856,330	\$ 84,959,090	\$ 96,853,362	\$ 112,349,900
OTROS INGRESOS		\$ 16,550,000	\$ 17,046,500	\$ 17,557,895	\$ 18,084,632	\$ 18,627,171
COSTOS		\$ 30,768,490	\$ 32,306,915	\$ 34,245,329	\$ 36,642,502	\$ 39,573,903
GASTOS		\$ 35,274,900	\$ 37,038,645	\$ 39,260,964	\$ 42,009,231	\$ 45,369,970
UTILIDAD DE	-\$ 88,362,154	\$ 19,466,910	\$ 23,557,271	\$ 29,010,692	\$ 36,286,260	\$ 46,033,199
	TIR	18.66%				

FUENTE:AUTOR DEL PROYECTO, HERAMIENTA MICROSOFT EXCEL

Para el segundo caso con recursos propios y recursos del sistema financiero, el retorno de la inversión se dará en el año 4 con 10 meses

TABLA 22 RETORNO DE LA INVERSION RECURSOS PROPIOS Y SISTEMA FINANCIERO						
	0	1	2	3	4	5
SALDO			\$ 3,618,910	\$ 13,056,181	\$ 29,674,872	\$ 55,297,132
INVERSION	\$ 88,362,154					
PRESTAMO	\$ 40,000,000	\$ 40,000,000	\$ 32,000,000	\$ 24,000,000	\$ 16,000,000	\$ 8,000,000
INGRESOS		\$ 68,960,300	\$ 75,856,330	\$ 84,959,090	\$ 96,853,362	\$ 112,349,900
OTROS INGRESOS		\$ 16,550,000	\$ 17,046,500	\$ 17,557,895	\$ 18,084,632	\$ 18,627,171
COSTOS		\$ 30,768,490	\$ 32,306,915	\$ 34,245,329	\$ 36,642,502	\$ 39,573,903
GASTOS		\$ 35,274,900	\$ 37,038,645	\$ 39,260,964	\$ 42,009,231	\$ 45,369,970
Gastos Financieros		\$ 7,848,000	\$ 6,120,000	\$ 4,392,000	\$ 2,664,000	\$ 936,000
Amortizacion		\$ 8,000,000	\$ 8,000,000	\$ 8,000,000	\$ 8,000,000	\$ 8,000,000
UTILIDAD DE	-\$ 48,362,154	\$ 3,618,910	\$ 9,437,271	\$ 16,618,692	\$ 25,622,260	\$ 37,097,199
	TIR	18.68%				
FUENTE:AUTOR DEL PROYECTO, HERAMIENTA MICROSOFT EXCEL						

7. CONCLUSIONES

- Al realizar el estudio de mercado se demostró que el sector de las motocicletas a nivel nacional y en especial en la ciudad de Bogotá, tuvo un incremento importante, se concluyó que para tener una mayor participación en el mercado de servicios para motocicletas es necesario que BOGOTA WASH COMPANY abra un nuevo punto de atención y así satisfacer las necesidades de los nuevos motociclistas de la capital.
- Al conocer la ubicación de la competencia directa e indirecta de BOGOTÁ WASH COMPANY, se recomienda ubicar el nuevo punto en el norte de la capital, ya que en este sector se encuentran la gran mayoría de concesionarios de venta de motos y no hay mucha competencia para este tipo de servicios.
- Al estudiar las ventajas competitivas que ofrece BOGOTÁ WASH COMPANY se recomienda continuar con la misma línea de servicio y continuar con la misma tecnología utilizada en el lavado de las motocicletas.
- BOGOTÁ WASH COMPANY, cuenta con la maquinaria y la mano de obra suficiente para atender un número determinado de motocicletas, al abrir un nuevo punto de atención es necesario adquirir nueva maquinaria y mano de obra, con el fin de cumplir con la demanda. Es por esto que se recomienda pedir un préstamo bancario para cubrir los gastos generados por la nueva adquisición.
- La estructura organizacional de BOGOTÁ WASH COMPANY es sólida ya que contiene misión, visión, valores corporativos y un organigrama que le permite a todo el personal conocer el direccionamiento de la empresa.
- Al abrir un nuevo local BOGOTÁ WASH COMPANY deberá reorganizar su organigrama por cuanto se contratara nuevo personal y hacer conocer las políticas organizacionales a los nuevos empleados.
- Se recomienda en el nuevo local contratar al personal con contratos ajustados a la ley y que eviten posibles demandas laborales o posibles accidentes laborales que puedan llevar a la compañía a sanciones o acarrear con gastos que se pueden evitar.

- BOGOTÁ WASH COMPANY deberá comprometerse con el adecuado y racional uso de los recursos naturales representados en el agua que utiliza, estableciendo un proceso el cual le permita cumplir con cada una de las normas que emanan las diferentes instituciones con respecto a los vertimientos que realiza la empresa.
- Se formalizo el estudio financiero, apoyado en datos históricos no estructurados pero si organizados, esto quiere decir que para BOGOTÁ WASH COMPANY sus movimientos financieros quedaron consolidados para futuras investigaciones, a través de este estudio se puede concluir que la empresa es sólida, que necesita de un inversionista para poder abrir un nuevo local, que sus ventas como se esperaba desde el comienzo van en crecimiento y que en caso de poner en venta su proyecto generaría buenos ingresos.
- Con base en el estudio financiero se determinó que es un proyecto viable.

BIBLIOGRAFÍA

- Benassini, Marcela, Introducción a la investigación de Mercados, Prentice Hall, 4p.
- Kotler, Philip, Introduction al marketing, Prentice-Hall, Madrid, 2000.
- Miranda, Juan José, El desafío de la Gerencia de proyectos, MM Editores, Bogotá, 2004, 135p.
- Noriega, Proyectos de inversión en ingeniería su metodología, editorial Limusa, México, 2004, 99p.
- Palacio Salazar, Ivarth, Guía práctica para la identificación, formulación y evaluación de proyectos, Editorial Universidad del Rosario, 2010.

CIBERGRAFÍA

- Revista publimotos

<http://www.publimotos.com/informesdemotocicletasvendidas/>

<http://www.publimotos.com/actualidad/informe-de-ventas-y-produccion-de-motos-en-colombia-primer-semester-2010/?id=25104>.

<http://www.publimotos.com/actualidad/informe-de-ventas-y-produccion-de-motos-en-colombia-primer-semester-2010/?id=25104>.

- Proexport

<http://www.proexport.com.co/>,

- Cámara de comercio de Bogotá

<http://serviciosenlinea.ccb.org.co/consultaenlinea/DefaultServicios/DefaultDescargaCd.asp>

- Bogotá mi ciudad

<http://www.bogotamiciudad.com/MapasBogota/MapasDeBogota.aspx?Loc=11&Barrio=2104&Nivel=14&Tipo=#map>

- google mapas

<http://maps.google.com/maps?hl=es&tab=w>

- Productos simoniz

http://www.simonizauto.com/home/detalle_producto.php?productid=300

http://www.simonizauto.com/home/detalle_producto.php?productid=251,

http://www.simonizauto.com/home/productos_categoria.php?categoriald=13&origin=cat&familiald=10,

- Productos para motocicletas marca elf

http://www.elfmoto.es/Lub/lubespagne.nsf/VS_OPM/C125717D0040850DC125718D00500C17?OpenDocument.

- Productos para lavaderos solo stoks

<http://www.solostocks.com.mx/venta-productos/equipo-industrial/maquinaria-industrial/espumador-145485>.

- Productos industriales y para el hogar Black&decker

<http://www.blackanddecker.com.co/estandar/wp900.html>

<http://www.blackanddecker.com.co/estandar/hidrolavadoras.html>

<http://www.blackanddecker.com.co/lineapro/pw2100.html>

- Productos automotrices

<http://www.americanhotrods.com/iauto/warmaircardryer/>

- Alcaldía mayor de Bogotá

<http://www.bogota.gov.co/portel/libreria/php/01.27.htm>

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=5156>

- Secretaria distrital de ambiente

[http://www.secretariadeambiente.gov.co/sda/libreria/doc/Residuos_Soidos_SDA/AAnexo_1%5B1%5D.pdf](http://www.secretariadeambiente.gov.co/sda/libreria/doc/Residuos_Soidos_SDA/Anexo_1%5B1%5D.pdf).

- Bogotá Cómo vamos

<http://www.Bogotácomovamos.org/Bogotácv/scripts/ComoVa.php?men=5&con=11>

- Crece Negocios

<http://www.crecenegocios.com/persona-natural-y-persona-juridica/>

- Banco de la República de Colombia

http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_precios_ipc.htm

ANEXOS

Anexo A. Tabla de amortizacion prestamo						
TABLA DE AMORTIZACION					TASA	
	CAPITAL	ABONO	INTERESES	CUOTA	1,8%	
1	\$ 40.000.000	\$ 666.667	\$ 720.000	\$ 1.386.667		
2	\$ 39.333.333	\$ 666.667	\$ 708.000	\$ 1.374.667		
3	\$ 38.666.667	\$ 666.667	\$ 696.000	\$ 1.362.667		
4	\$ 38.000.000	\$ 666.667	\$ 684.000	\$ 1.350.667		
5	\$ 37.333.333	\$ 666.667	\$ 672.000	\$ 1.338.667		
6	\$ 36.666.667	\$ 666.667	\$ 660.000	\$ 1.326.667		
7	\$ 36.000.000	\$ 666.667	\$ 648.000	\$ 1.314.667		
8	\$ 35.333.333	\$ 666.667	\$ 636.000	\$ 1.302.667		
9	\$ 34.666.667	\$ 666.667	\$ 624.000	\$ 1.290.667		
10	\$ 34.000.000	\$ 666.667	\$ 612.000	\$ 1.278.667		
11	\$ 33.333.333	\$ 666.667	\$ 600.000	\$ 1.266.667		
12	\$ 32.666.667	\$ 666.667	\$ 588.000	\$ 1.254.667	\$ 7.848.000	INTERESES 1 AÑO
13	\$ 32.000.000	\$ 666.667	\$ 576.000	\$ 1.242.667		
14	\$ 31.333.333	\$ 666.667	\$ 564.000	\$ 1.230.667		
15	\$ 30.666.667	\$ 666.667	\$ 552.000	\$ 1.218.667		
16	\$ 30.000.000	\$ 666.667	\$ 540.000	\$ 1.206.667		
17	\$ 29.333.333	\$ 666.667	\$ 528.000	\$ 1.194.667		
18	\$ 28.666.667	\$ 666.667	\$ 516.000	\$ 1.182.667		
19	\$ 28.000.000	\$ 666.667	\$ 504.000	\$ 1.170.667		
20	\$ 27.333.333	\$ 666.667	\$ 492.000	\$ 1.158.667		
21	\$ 26.666.667	\$ 666.667	\$ 480.000	\$ 1.146.667		
22	\$ 26.000.000	\$ 666.667	\$ 468.000	\$ 1.134.667		
23	\$ 25.333.333	\$ 666.667	\$ 456.000	\$ 1.122.667		
24	\$ 24.666.667	\$ 666.667	\$ 444.000	\$ 1.110.667	\$ 6.120.000	INTERESES 2 AÑO
25	\$ 24.000.000	\$ 666.667	\$ 432.000	\$ 1.098.667		
26	\$ 23.333.333	\$ 666.667	\$ 420.000	\$ 1.086.667		
27	\$ 22.666.667	\$ 666.667	\$ 408.000	\$ 1.074.667		
28	\$ 22.000.000	\$ 666.667	\$ 396.000	\$ 1.062.667		
29	\$ 21.333.333	\$ 666.667	\$ 384.000	\$ 1.050.667		
30	\$ 20.666.667	\$ 666.667	\$ 372.000	\$ 1.038.667		
31	\$ 20.000.000	\$ 666.667	\$ 360.000	\$ 1.026.667		
32	\$ 19.333.333	\$ 666.667	\$ 348.000	\$ 1.014.667		
33	\$ 18.666.667	\$ 666.667	\$ 336.000	\$ 1.002.667		
34	\$ 18.000.000	\$ 666.667	\$ 324.000	\$ 990.667		
35	\$ 17.333.333	\$ 666.667	\$ 312.000	\$ 978.667		
36	\$ 16.666.667	\$ 666.667	\$ 300.000	\$ 966.667	\$ 4.392.000	INTERESES 3 AÑO
37	\$ 16.000.000	\$ 666.667	\$ 288.000	\$ 954.667		
38	\$ 15.333.333	\$ 666.667	\$ 276.000	\$ 942.667		
39	\$ 14.666.667	\$ 666.667	\$ 264.000	\$ 930.667		
40	\$ 14.000.000	\$ 666.667	\$ 252.000	\$ 918.667		
41	\$ 13.333.333	\$ 666.667	\$ 240.000	\$ 906.667		
42	\$ 12.666.667	\$ 666.667	\$ 228.000	\$ 894.667		
43	\$ 12.000.000	\$ 666.667	\$ 216.000	\$ 882.667		
44	\$ 11.333.333	\$ 666.667	\$ 204.000	\$ 870.667		
45	\$ 10.666.667	\$ 666.667	\$ 192.000	\$ 858.667		
46	\$ 10.000.000	\$ 666.667	\$ 180.000	\$ 846.667		
47	\$ 9.333.333	\$ 666.667	\$ 168.000	\$ 834.667		
48	\$ 8.666.667	\$ 666.667	\$ 156.000	\$ 822.667	\$ 2.664.000	INTERESES 4 AÑO
49	\$ 8.000.000	\$ 666.667	\$ 144.000	\$ 810.667		
50	\$ 7.333.333	\$ 666.667	\$ 132.000	\$ 798.667		
51	\$ 6.666.667	\$ 666.667	\$ 120.000	\$ 786.667		
52	\$ 6.000.000	\$ 666.667	\$ 108.000	\$ 774.667		
53	\$ 5.333.333	\$ 666.667	\$ 96.000	\$ 762.667		
54	\$ 4.666.667	\$ 666.667	\$ 84.000	\$ 750.667		
55	\$ 4.000.000	\$ 666.667	\$ 72.000	\$ 738.667		
56	\$ 3.333.333	\$ 666.667	\$ 60.000	\$ 726.667		
57	\$ 2.666.667	\$ 666.667	\$ 48.000	\$ 714.667		
58	\$ 2.000.000	\$ 666.667	\$ 36.000	\$ 702.667		
59	\$ 1.333.333	\$ 666.667	\$ 24.000	\$ 690.667		
60	\$ 666.667	\$ 666.667	\$ 12.000	\$ 678.667	\$ 936.000	INTERESES 5 AÑO
	\$ 0		\$ 0	\$ 0		

FUENTE:AUTOR DEL PROYECTO, HERAMIENTA MICROSOFT EXCEL

Anexo B. Certificado de Cámara de Comercio.