

**ELITE MOTORSPORT WASH**

**Presentado por:**

**Angela Cristina Villanueva Arias**

**Profesor:**

**Viviana Maria Cardenas Hernandez**

**Trabajo Final**

**Proyecto Integrador III – Plan de negocios**

**UNIVERSIDAD ICESI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CENTRO DE DESARROLLO DEL ESPÍRITU EMPRESARIAL**

**MAESTRÍA EN CREACIÓN DE EMPRESAS**

**Cali, Colombia**

**2023**

## TABLA DE CONTENIDO

Síntesis del documento .....	7
1. Análisis del mercado .....	9
1.1 Definición del problema .....	9
1.2 Definición de producto y/o servicios.....	11
1.3 Clientes .....	15
1.4 Análisis de los competidores .....	17
1.5 Tamaño del Mercado y fracción del mercado.....	24
1.6 Estrategias de mercadeo y plan de ventas .....	26
1.7 Plan de ventas .....	27
2. Análisis técnico .....	28
2.1 Procesos productivos o de prestación del servicio .....	28
2.2 Requerimientos y Proveedores de equipos, muebles, materias primas, tecnología, o suministros.....	33
2.3 Distribución de planta/oficinas y de equipos .....	35
2.4 Brochure .....	37
3. Análisis administrativo .....	40
3.1 El perfil del equipo empresarial y del personal que la empresa exige. ....	40
3.2 Las estructura organizacional .....	42
3.3 Socios clave .....	42
4. Análisis legal, social y ambiental .....	43

4.1	Permisos y manejo de propiedad intelectual.....	45
4.2	Normatividad Técnica .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.3	Normatividad Tributaria .....	46
4.4	Normatividad Laboral .....	47
5.	Análisis económico .....	53
5.1	Las necesidades de inversión en activos fijos y en capital de trabajo .....	53
5.2	Los ingresos, costos y gastos .....	54
6.	Análisis financiero.....	56
6.1	Estado de Resultados y Flujo de Caja .....	56
6.2	Evaluación de proyecto .....	59
7.	Road Map del Negocio .....	61
8.	Conclusiones.....	63
9.	Referencias.....	64
Anexos	.....	65

## **INDICÉ DE ILUSTRACIONES**

Ilustración 1.-parque automotor.....	10
Ilustración 2 Lavadero 1 .....	18
Ilustración 3, Lavadero 1 .....	18
Ilustración 4, Lavadero 2.....	19
Ilustración 5, Lavadero 3 .....	19
Ilustración 6, Lavadero 4.....	20
Ilustración 7, Lavadero 4.....	20
Ilustración 8.-The bussines Model Canvas.....	22
Ilustración 9.-Mercado de motos en Colombia.....	25
Ilustración 10.-Diagrama de flujo del proceso de lavado.....	33
Ilustración 11.-Logo.....	37
Ilustración 12.-Brochure 1 .....	38
Ilustración 13.-Brochure 2.....	38
Ilustración 14.-Estructura Organizacional.....	42
Ilustración 15.-Grafica.....	54
Ilustración 16.-Grafica del tiempo .....	62

## **INDICÉ DE TABLAS**

Tabla 1. Lavadero de motos en popayan .....	21
Tabla 2. Plan de ventas 2024 .....	27
Tabla 3. Plan de ventas 2025 .....	28
Tabla 4. Proceso de lavados.....	32
Tabla 5. Requerimientos para la operación de lavado .....	35
Tabla 6. Cargos que requiere la empresa para su operación .....	41
Tabla 7. Legislación vigente para la implementación del recurso hídrico .....	45
Tabla 8. Objetivos de desarrollo sostenible .....	52
Tabla 9. Ingresos, costos y gastos .....	54
Tabla 10. Estados de resultados de flujos de caja .....	56
Tabla 11. Análisis de resultados .....	57
Tabla 12. Flujo de caja anualizado.....	58
Tabla 13. Flujo de caja neto.....	59

## **Resumen**

Este trabajo está diseñado como un modelo de negocio que permitirá la creación y puesta en marcha de un lavadero especializado en motos de alto y mediano cilindraje, motocross y enduro en la ciudad de Popayán. ELITE MOTOSPORT WASH, y será la solución para los moteros del suroccidente del país que no tienen este servicio especializado para sus vehículos en la ciudad, con la confianza, la calidad y la oferta de servicios que necesitan para sus motos.

Palabras Claves: plan de negocios, lavadero especializado, moteros, alto cilindraje, motocross

## **Abstract**

This work is designed as a business model that will allow the creation and start-up of a car wash specialized in high and medium displacement motorcycles, motocross and enduro in the city of Popayán. ELITE MOTOSPORT WASH, and it will be the solution for bikers in the southwestern part of the country who do not have this specialized service for their vehicles in the city, with the confidence, quality and offer of services they need for their motorcycles.

Key Words: business plan, specialized car wash, motorcycles, high displacement, motocross

## Síntesis del documento

En la ciudad de Popayán existen muchos lavaderos que ofrecen servicio de lavado tanto de carros como para motos, pero haciendo un recorrido por la ciudad se encontró que la mayoría son especializados en el lavado de autos y ofrecen muchas técnicas y diferentes formas de lavado, pero entrando y averiguando más a fondo no existen lavaderos especializados en motos y mucho menos para motos de medio y alto cilindraje, Popayán cuenta con una gran demanda de este tipo de motos y a sus propietarios les toca mandar a lavar sus motos en cualquier lavadero porque no existe un lugar especializado para el lavado de las mismas.

La idea es abrir un lavadero premium especializado en motos de medio y alto cilindraje, motocross y enduro, enfocado en el servicio, la exclusividad y la atención al motero y su moto. Como se conocen las motos mencionadas anteriormente son vehículos especializados que cuentan con otro tipo de mecanismos de tecnología, confort y mayores prestaciones que las motos convencionales, por lo que en el momento del lavado deben de haber ciertos niveles de cuidado con los vehículos, además, se quiere estar comprometidos con el cuidado del medio ambiente, y así usar detergentes, suavizantes y desengrasantes biodegradables, y contar con equipos de alta tecnología que harán más eficientes el consumo de agua y energía, apuntando con esto a ser un lavadero diferente y comprometido con el medio ambiente en la ciudad de Popayán. ELITE MOTORSPORT WASH es una idea de negocio desarrollada por Angela Cristina Villanueva Arias, que encontró la necesidad de un lavadero especializado a raíz de que en su círculo social se mueven persona apasionadas por las motos y los deportes extremos y como primer objetivo tiene la idea de satisfacer la necesidad de los clientes a través de esta propuesta de valor y como segundo objetivo obtener

un proyecto productivo y beneficioso en el cual se logre un retorno de la inversión en los primeros años de haber iniciado con el negocio.

Este negocio inicia con un lavadero, a partir del tercer año se espera tener el portafolio completo de servicios mecánicos, eléctricos, electrónicos, lavadero e instalación de accesorios, así como servicios de detailing.

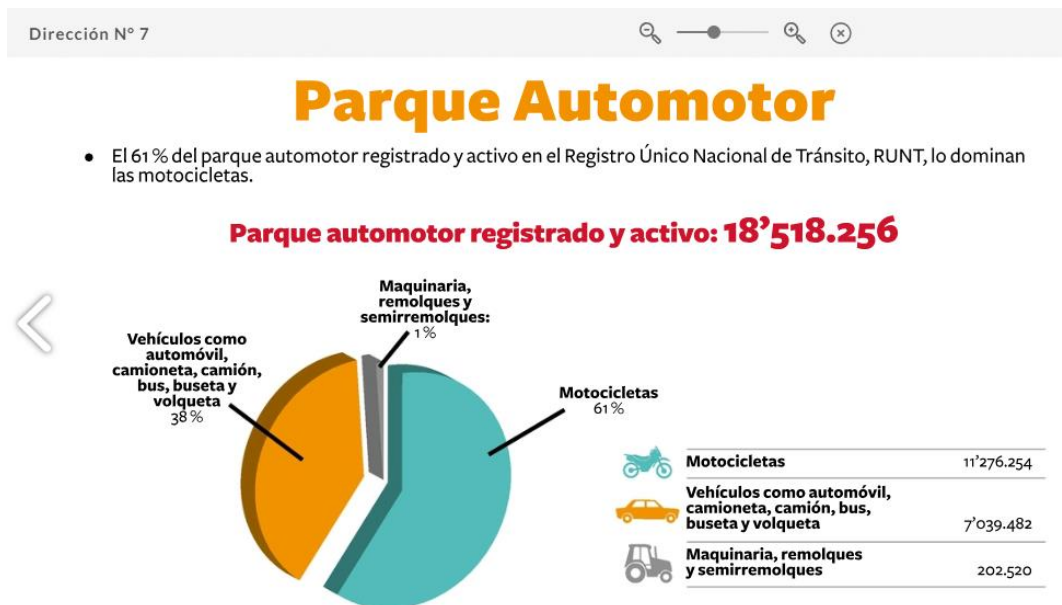
## **1. Análisis del mercado**

### **1.1 Definición del problema**

A través de los años, a nivel mundial se ha venido presentando un incremento en la necesidad de buscar nuevas experiencias para recorrer el mundo y en busca de diversión, en especial de los apasionados por las motos. Sobresaliendo como alternativas preferidas el viaje en moto y las prácticas de deportes a motor. Una de las disciplinas del motociclismo que se enmarca en los deportes a motor es el motocross que es una disciplina que consiste en realizar una serie de pruebas sobre circuitos todoterreno cerrados o libres con la motocicleta, por otro lado, encontramos la moto velocidad en pista o carretera y el turismo por rutas pavimentadas o destapadas en motos de turismo tipo Turing, en donde las marcas destacadas del segmento premium como Harley Davidson y BMW tuvieron crecimientos del 62% y 156% respectivamente durante el primer trimestre de 2022 en Colombia. Según la revista de análisis del sector tránsito y transporte en Colombia, LA DIRECCIONAL en la edición No. 03, el parque automotor en Colombia asciende a 17.556.339 vehículos registrados y activos en el RUNT, de los cuales 10.544.841 de vehículos son motocicletas, lo que equivale al 60% del parque automotor. De esta cantidad de vehículos se estima que alrededor del 1,2% corresponde a motos de medio y alto cilindraje; es decir que se estiman 126.538 motos por encima de los 500CC en todo el territorio nacional durante el 2022. También se encuentran las motos del sector de deporte y recreación (cuatrimotos y enduro) que, aunque es difícilmente cuantificable su cantidad debido a que son vehículos utilizados para recreación y no requieren matrícula de tránsito toda vez que son usadas para estén fin, se puede estimar en más de 5.000 unidades en el país. En los últimos 10 años, el mercado de la venta de motocicletas nuevas y a su vez el de motos usadas presenta un crecimiento considerable, en los 3 primeros meses del 2022 se matricularon en Colombia 1.209 motos nuevas por encima de los 500CC, representando un incremento del 25% con referencia al año anterior, mientras que en el mercado de las motos usadas mayores o igual a 500CC, en los tres primeros meses del 2022 , 5.231 motos fueron traspasadas, alcanzando así un crecimiento del 5% con referencia al 2021.

Con respecto al 2023 Según la revista de análisis del sector tránsito y transporte en Colombia, LA DIRECCIONAL en la edición No. 07, el parque automotor registrado y activo en el RUNT en

Colombia el número asciende a 18.518.256, donde el 61% lo dominan las motocicletas, habiendo así en el país 11.276.254 de motocicleta, como se muestra en la gráfica 1, aunque en el primer semestre del 2023 las matrículas disminuyeron en un 20% con respecto al mismo periodo del 2022 y por clase de vehículos, el registro de motocicletas también disminuyó en el primer semestre de este año al presentar una disminución del 18%. Representando un incremento del 1% con referencia al año anterior.



**Ilustración 1.-parque automotor**

**Fuente: Tomado de la revista la Direccional Edición número 07**

En ciudades principales como Bogotá, Medellín, Cali o Bucaramanga se estima que el 1,6% de motocicletas matriculadas corresponde a motos de medio y alto cilindraje, sin embargo, estimaciones indican que en ciudades intermedias la proporción puede ser entre el 0.3% al 0.5% del total de las motos, lo que indica que en la ciudad de Popayán se calcula un parque automotor de medio y alto cilindraje cercano a las 400 motocicletas y un aproximado de 140 motos de motocross, ambos segmentos vienen creciendo año tras año producto del crecimiento y desarrollo económico de la región y por causa de la afición del deporte a motor y del gusto por la velocidad, la aventura y la adrenalina

La ciudad cuenta con lavaderos de motos, sin embargo, no ofrecen a los cuidados ni cuentan con

los productos adecuados para motocicletas de medio y alto cilindraje, motocross y enduro, por estas razones, muchos moteros al no encontrar quien atiende de manera correcta el lavado de sus motocicletas en la ciudad, han tomado la decisión de hacerlo de vez en cuando ellos mismos y atender los cuidados básicos de sus motos, pero es algo que hacen por necesidad, Colombia está posicionado como el segundo mercado más grande de Latinoamérica después de Brasil, Según cifras oficiales de registros de motos en Colombia, en el primer semestre del 2023 se registraron 1.473 motos mayores a 500CC. Por lo que hay un mercado demostrado en crecimiento pleno y no hay una solución hoy en la ciudad de Popayán, para atender demanda para el lavado y cuidado de las motocicletas.

La idea de abrir un lavadero de motos especializado en la ciudad de Popayán se basa en una serie de factores claves que pueden ser beneficiosos para el negocio, en la ciudad no hay muchos lavaderos o no hay lavaderos que ofrezcan servicios especializados para estos vehículos, es ahí donde está la oportunidad para que ELITE MOTORSPORT WASH pueda destacarse, ya que los motociclistas apreciarán un servicio que comprende las necesidades específicas de sus vehículos. Además, que, al centrarse en un nicho específico de este tipo de motocicletas, se podrá desarrollar una marca fuerte y posicionarla como los expertos en cuidados de este tipo de motos y esto atraerá a motociclistas que buscan un servicio de calidad adaptado a sus requerimientos. La pasión por las motos, la calidad y el detalle, las alianzas estratégicas, la diferenciación de servicios (pulido de partes cromadas, tratamientos de protección para la pintura y otros detalles que resaltarán la calidad de Elite Motor Sport Wash)

La oportunidad radica entonces, en la falta de opciones especializadas para los moteros en la ciudad de Popayán, ofreciendo un servicio de alta calidad, personalizado y conveniente, enfocándose en establecer conexiones con la comunidad de moteros, para tener la posibilidad de competir y obtener una fracción significativa del mercado en la ciudad.

## **1.2 Definición de producto y/o servicios.**

ELITE MOTOSPORT WASH es un lavadero premium especializado en motos de medio y alto cilindraje y motocross, enfocado en el servicio, la exclusividad y la atención al motero y su moto. Como sabemos las motos mencionadas anteriormente son vehículos especializados que

cuentan con otro tipo de mecanismos de tecnología, confort y mayores prestaciones que las motos convencionales, por lo que en el momento del lavado deben de haber ciertos niveles de cuidado con los vehículos, además, deseamos estar comprometidos con el cuidado del medio ambiente, y así usar detergentes, suavizantes y desengrasantes biodegradables, y contar con equipos de alta tecnología que harán más eficientes el consumo de agua y energía, apuntando con esto a ser un lavadero diferente y comprometido con el medio ambiente en la ciudad de Popayán.

Se ofrecerán paquetes de servicios, donde los clientes puedan obtener un numero especifico de lavados a un mejor precio. Ya que con esto se puede fomentar la lealtad, entendiendo que aquellos que son deportistas usan motos cada fin de semana. Se ofrecerán servicios adicionales, como desinfección de cascos y botas. También se quiere ofrecer a los clientes un lugar bajo techo donde se pueden guardar los vehículos, para que estos no queden expuestos al sol y al agua mientras son recogidos, ya que el clima de la ciudad es muy cambiante y nuestros clientes muy exigentes, lo que puede ser especialmente atractivo para clientes ocupados o propietarios de motos de alto valor. A continuación, se muestran los paquetes, los costos y el beneficio de cada uno.

#### 1. PAQUETE DE LIMPIEZA BASICO (motos de alto cilindraje)

Este paquete es ideal para quienes necesitan una limpieza rápida y efectiva. Los servicios que incluye este paquete son:

- Limpieza exterior de la moto con agua a presión y jabón suave
- Limpieza de llantas y rines
- Secado manual para un acabado sin manchas
- Lubricación de la cadena

El costo de este paquete sería de 25.000 pesos

## 2. PAQUETE DE LIMPIEZA PREMIUM (motos de alto cilindraje)

Este paquete está diseñado para quienes desean una limpieza más completa y un mantenimiento adicional a su motocicleta

Servicios incluidos:

- Limpieza exterior de la moto con agua a presión y jabón suave
- Limpieza y pulido de las llantas y rines
- Secado manual para un acabado sin manchas
- Lubricación de la cadena
- Limpiado del motor y componentes
- Aplicación de cera protectora en las partes metálicas, restauración de partes negras  
brillado del exosto y llantín.
- Limpieza de la cúpula

El costo de este paquete es de 45.000

## 3. PAQUETE DE LIMPIEZA BASICO (motos de bajo cilindraje de menos 500 cc)

Este paquete es ideal para quienes necesitan una limpieza rápida y efectiva. Los servicios que incluye este paquete son:

- Limpieza exterior de la moto con agua a presión y jabón suave
- Limpieza de llantas y rines
- Secado manual para un acabado sin manchas
- Lubricación de la cadena

El costo de este paquete sería de 20.000 pesos

#### 4. PAQUETE DE LIMPIEZA PREMIUM (motos de menos de 500 cc)

Este paquete está diseñado para quienes desean una limpieza más completa y un mantenimiento adicional a su motocicleta

Servicios incluidos:

- Limpieza exterior de la moto con agua a presión y jabón suave
- Limpieza y pulido de las llantas y rines
- Secado manual para un acabado sin manchas
- Lubricación de la cadena
- Limpieza del motor y componentes
- Aplicación de cera protectora en las partes metálicas, restauración de partes negras  
brillado del exosto y llantín.

El costo de este paquete es de 35.000

Para las motos de competencia como las de motocross y Enduro se ofrecerá un lavado tipo PREMIUM, ya que se garantizará que con este lavado la moto quede sin una sola gota de barro o suciedad, además la lubricación de la cadena se hará única y exclusivamente con productos importados para garantizar un mejor resultado en el funcionamiento de esta durante las competencias, el valor de este servicio será de 45.000 pesos. Además de esto Elite MotorSport Wash ofrecerá un servicio de desinfección de cascos y lavado de botas por 10.000 pesos más.

### 1.3 Clientes

La ciudad de Popayán se encuentra en desarrollo y va creciendo a gran velocidad y ya hay muchos sectores de alto nivel como son restaurantes, bares y lugares de ocio y diversión, pero en el sector de lavado de carros y detailing está especializado y enfocado solo en carros, y han dejado de lado los diferentes tipos de motos que hay en la ciudad sin darse cuenta de que estas son un gran mercado para la ciudad, por eso ELITE MOTOSPORT WASH, podría ser la solución para todos aquellos apasionados por las motos que necesitan siempre mantener su moto en las mejores condiciones y que sean atendidas por personas profesionales que les brinden confianza para hacerle un lavado profundo y perfecto a sus vehículos.

Esta propuesta de valor se definió pensando en las personas que están en el mundo de las motos, ya que conocemos que trabajos (objetivos) tienen, sus alegrías y las frustraciones por las que pasan, pero sobre todo se enfoca en personas de medio y altos ingresos económicos, principalmente hombres de estrato 5 y 6, ya que son ellos los que tienen la posibilidad de tener por sus trabajos y su estrato este tipo de motos y que pueden salir los fines de semana a rodar, además de tener la posibilidad de disfrutar de vacaciones haciendo largos recorridos, ellos son personas arriesgadas que viven la vida intensamente y que viven en el suroccidente del país en los departamentos de Valle del Cauca, Cauca y Nariño.

Los moteros son personas que se reúnen cada fin de semana en las diferentes pistas que hay en la ciudad para hacer fogeos, entrenar o para competir, y que al terminar con sus actividades se dirigen hacia los lavaderos para dejar sus motos nuevamente en perfectas condiciones cuando se trata de las motos de motocross y enduro; por otro lado, los moteros que tienen motos de alto y medio cilindraje son un poco más exigentes y se reúnen en diferentes lugares de la ciudad para compartir un rato entre amigos y unas cuantas cervezas, y así planear el próximo viaje en sus motocicletas.

Para validar esos dolores y trabajos de nuestro segmento de clientes, se realizaron entrevistas con preguntas seleccionadas en las pistas de motocross en la ciudad y en el municipio de Timbío, para

hacer la validación de la aceptación en el mercado, obteniendo la información directamente de los propietarios de motos de motocross y enduro, algunos también son dueños de motos de turismo; además se entrevistaron personas pertenecientes a grupos de moteros dueños de motos de turismo de medio y alto cilindraje en Popayán, para poder conocer sus necesidades, sus gustos, lugares donde realizan el lavado de sus motos y la percepción del servicio recibido; estas entrevistas también fueron útiles para hacer una aproximación del tamaño del mercado objetivo.

De la entrevista ANEXO 1 pudimos concluir:

- Definitivamente la ciudad de Popayán está muy atrasada con respecto al cuidado de este tipo de vehículos ya que en ningún lavadero cuentan con los productos ni los equipos necesarios para hacer un lavado premium y cauteloso como lo necesitan estas motos.
- No hay el personal idóneo para realizar un lavado de buena calidad, se logró hablar con más de 30 moteros y más del 90% coincidieron en que prefieren lavar las motos en sus casas porque así aseguran que se harán todos los procesos necesarios para la correcta limpieza de cadenas, engranes etc.
- En Popayán existe una gran tradición y pasión por el motocross y enduro, el departamento cuenta con varios campeones nacionales, lo que hace que la práctica de este deporte sea bastante popular en todas las categorías.
- En el Cauca hay aproximadamente 11 pistas donde los pilotos pueden poner a prueba sus capacidades, lo que da a entender que existe un uso cotidiano de estas motos y, por ende, necesitan lavados continuos.
- Pudimos darnos cuenta de que existen grupos activos de moteros que superan los 250 participantes
- Cerca del 90% de los moteros lavan ellos mismos sus motos en casa.

- El 80% de los moteros entrevistados califican el servicio de los lavaderos particulares de la ciudad (en términos de confianza, comodidad, cumplimiento y garantía) por debajo de 4, en una escala de 1 (muy insatisfecho) a 10 (muy satisfecho).
- Del total de entrevistados (30), el 95% (28) dice que, de encontrar un lavadero especializado en motos de alto cilindraje en la ciudad, estaría dispuesto a ensayarlo.

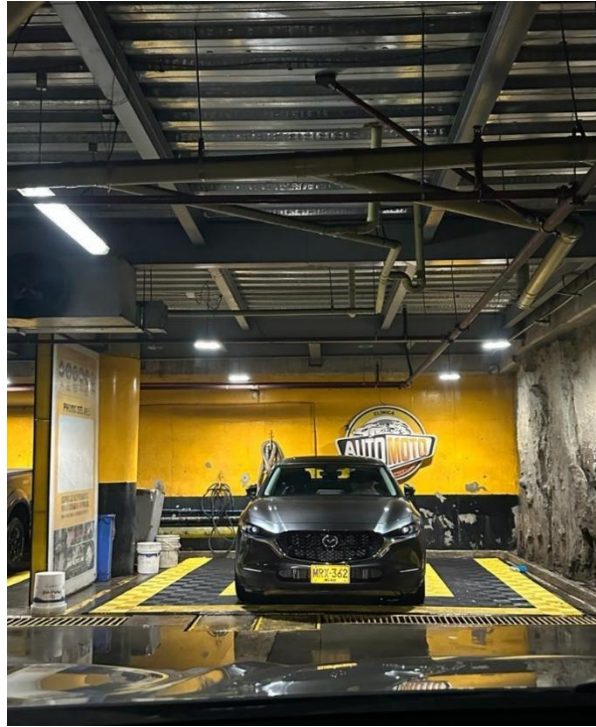
Como avances a la fecha de este informe, se definió que existe un mercado disponible con capacidad de lavado y con un tamaño importante y creciente en la ciudad de Popayán, que permite deducir que se pueden ofrecer servicios de lavado especializado como el planteado en esta idea de negocio, siendo una opción válida la integración de diferentes tipos de motos como medio y alto cilindraje, motocross y enduro, en un lavadero especializado, modelo de negocio que funciona en otras ciudades. Hemos logrado asegurar proveedores de alta calidad para la adquisición de la materia prima esencial de nuestro lavadero. Tras un riguroso proceso de selección, hemos identificado y establecido asociaciones con proveedores que cumplen con nuestros estándares de calidad y que garantizarán un suministro constante de insumos clave para nuestras operaciones. Elite MotorSport Wash está ubicado dentro de un Market place y se pagará un alquiler por el espacio cerrado en donde operará el lavadero.

Esta estratégica adquisición nos permite avanzar con confianza, asegurando la continuidad y calidad de nuestros servicios.

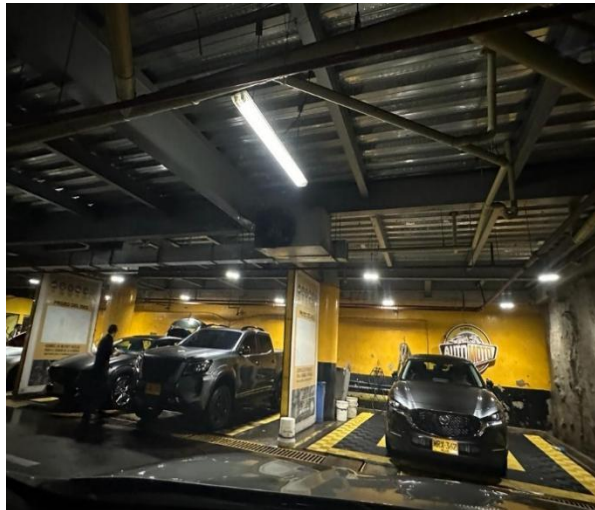
#### **1.4 Análisis de los competidores**

Con base en la información obtenida en las entrevistas, se decidió ir a conocer los lavaderos que están cerca a el lugar donde estaría ubicado Elite MotorSport WASH para identificar los servicios que ofrecen. Fue posible conocer los lavaderos e identificar espacios físicos, así como los equipos con los que cuentan para realizar el lavado a las motocicletas.

## VISITAS REALIZADAS A LAVADEROS DE POPAYAN



**Ilustración 2 Lavadero 1**  
**Fuente: Elaboración propia**



**Ilustración 3, Lavadero 1**  
**Fuente: Elaboración propia**



**Ilustración 4, Lavadero 2**  
**Fuente: Elaboración propia**



**Ilustración 5, Lavadero 3**  
**Fuente: Elaboración propia**



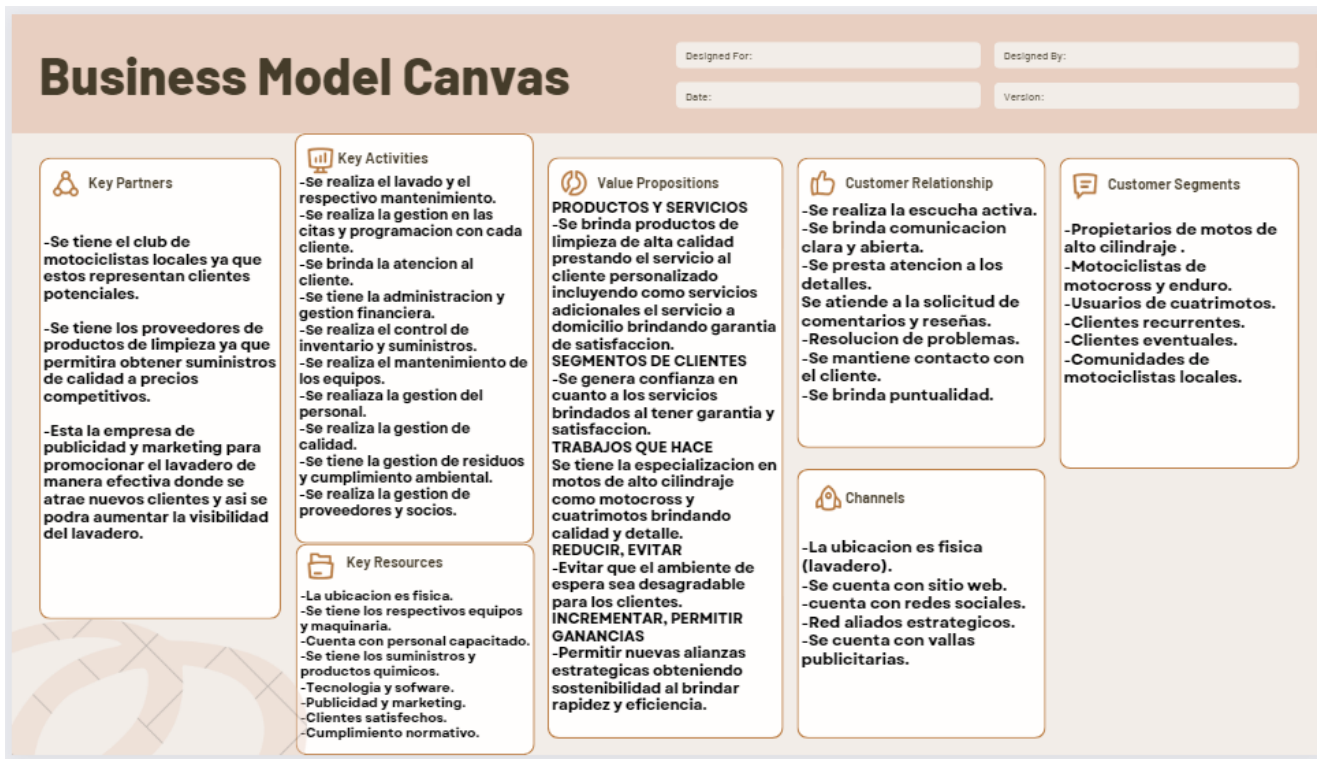
**Ilustración 6, Lavadero 4**  
**Fuente: Elaboración propia**



**Ilustración 7, Lavadero 4**  
**Fuente: Elaboración propia**

Competencia				
Descripción	Wash go car wash	Lava autos campanario	Globocar service	Lavadero Lubricentro premier
Localización	A fuera del almacén éxito	Centro comercial campanario	Centro comercial terraplaza	Lavadero vía al bosque
Productos y servicios (atributos)	Lavado para carros con todos los lujos.	Lavado para carros con todos los lujos	Lavado para carros con todos los lujos	Lavado para carros con todos los lujos Lavado de motos estándar
Precios	25.000-35.000	26.000-36.000	22.000-32.000	27.000-40.000

**Tabla 1. Lavadero de motos en popayan**



**Ilustración 8.-The bussines Model Canvas**

Nota: elaboración propia 2023

- **Estructura propuesta de valor:**

Producto/Servicio:

Elite MotorSport Wash ofrece un servicio de lavado y cuidado especializado para motos de alto y medio cilindraje, motocross y Enduro. Nuestro enfoque se basa en la precisión, utilizando técnicas y productos de alta calidad para mantener la excelencia de cada moto.

Segmento de Clientes:

Estamos dirigidos a propietarios de motos de motocross, Enduro, medio y alto cilindraje que buscan un servicio de lavado que comprenda las necesidades específicas de sus vehículos. Nos enfocamos en aquellos que valoran la calidad, la atención personalizada y desean mantener la apariencia y rendimiento óptimos de sus motos.

#### Trabajos Realizados:

- Paquetes de limpieza básicos para medio y alto cilindraje
- Paquetes de limpieza premium para medio y alto cilindraje
- Lavado tipo premium para motocross y Enduro
- Desinfección de cascos y lavado de botas

#### Reducir y Evitar Dolores:

Evitar Daños: Al comprender las necesidades específicas de cada moto, evitamos posibles daños durante el proceso de lavado y cuidado.

Preservar el Rendimiento: Nuestros servicios están diseñados para mantener el rendimiento óptimo del motor y las partes mecánicas, evitando la acumulación de suciedad y grasa.

Ahorro de Tiempo: Al confiar en nosotros, los propietarios de motos ahorran tiempo al no tener que realizar un lavado minucioso en casa.

#### Incrementar y Permitir Ganancias:

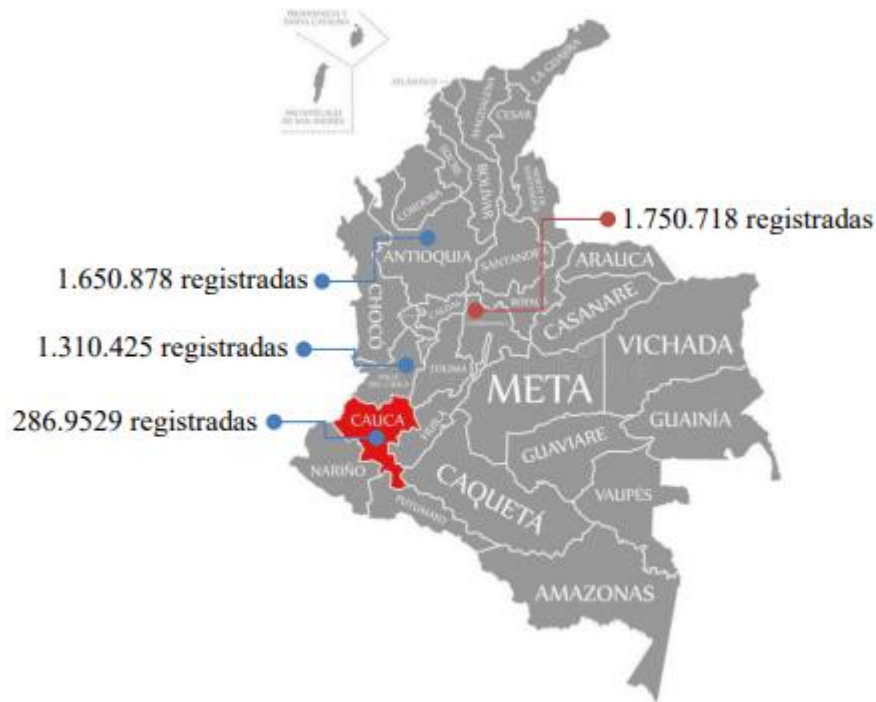
Valor Estético: Mejoramos y preservamos la apariencia estética de las motos, lo que puede aumentar su valor de reventa.

Vida Útil Prolongada: Al prevenir la corrosión y el desgaste prematuro, contribuimos a una mayor vida útil de la moto, reduciendo los costos a largo plazo.

Experiencia de Cliente Excepcional: Brindamos un servicio que va más allá del lavado, creando una experiencia que fomenta la lealtad del cliente y el boca a boca positivo.

## **1.5 Tamaño del Mercado y fracción del mercado**

En Colombia, el mercado de la compra de motos de medio y alto cilindraje viene creciendo desde el 2019. En el primer semestre del 2023, en comparación con el mismo periodo en el 2022, las matrículas de motos de este segmento aumentaron en un 34% y los traspasos de motos usadas aumentaron en un 6%. Estas tasas de crecimiento son impulsadas especialmente por ciudades principales donde se concentra la adquisición de motos de medio y alto cilindraje; sin embargo, este crecimiento también se traslada a ciudades intermedias como Popayán, donde el poder adquisitivo y la pasión por estos vehículos y el deporte del motocross viene en aumento en los últimos años.



**Ilustración 9.-Mercado de motos en Colombia**

Fuente: tomado de trabajo de grado titulado Marketplace Físico y Taller Especializado de Motos de Medio/Alto Cilindraje y Motocross en Popayán. 2022

En todo el Cauca existen 286.955 motos registradas y 5.737 motos matriculadas en el primer trimestre del 2023, en su gran mayoría son motos de bajo cilindraje debido a que no existen en todo el departamento concesionarios que vendan motos mayores a 500CC, por lo que podemos decir que, según datos oficiales del RUNT, de las más de 290 mil motos registradas en el Cauca, ninguna de ellas es medio y alto cilindraje. Lo mismo ocurre con las motos de enduro o motocross, no se tienen cifras oficiales de la cantidad de vehículos por ciudad en el país, debido a que son de uso recreativo y por lo general no se matriculan en ninguna secretaría de tránsito. Por lo tanto, para estimar el tamaño de mercado de motos, se conoce que la mayoría de ellas son compradas en otras ciudades como Cali, Medellín, Bogotá, entre otras, y teniendo en cuenta datos obtenidos en clubes de moteros de la ciudad de Popayán como Las Águilas Calvas, Motor Pasión, Rodadas Oficial Popayán, Rodadas MT y en las pistas del departamento del Cauca: Pista Corona, Laguna seca, Mellos Park, Pista Lagos de Timbío, Pista de Clemente y Pista de Totoró, que dan cuenta de un

tamaño de mercado de aproximadamente 400 motos de medio y alto cilindraje y de 140 motos de motocross y enduro. El mercado de motos de alto cilindraje presenta crecimientos en los últimos años de hasta un 34% en el país. Se estima que en ciudades intermedias este aumento puede ser del orden del 8% en el 2022 y en cuanto al mercado de las motos de enduro y motocross, se estima un crecimiento del 4%.

Fuente: tomado de trabajo de grado titulado Marketplace Físico y Taller Especializado de Motos de Medio/Alto Cilindraje y Motocross en Popayán. 2022

## **1.6 Estrategias de mercadeo y plan de ventas**

Elite MotorSport Wash es un lavadero premium especializado en motos de motocross enduro alto y medio cilindraje, enfocado en el servicio y la exclusividad para estos vehículos y sus propietarios, por eso se ofrecerán no solo altos niveles de calidad, sino que también se establecerán diferentes niveles de precios según el tipo de motocicleta y servicio solicitado (Pricing diferenciado) dependiendo del cilindraje de la moto, el tamaño y su complejidad de lavado. Se ofrecerán paquetes de lavados que incluirán varios servicios a un precio reducido en comparación a comprar cada servicio por separado. También se quiere implementar un programa de lealtad con descuentos para clientes frecuentes, por cada 10 lavados, los clientes podrán recibir descuento.

### **LANZAMIENTO**

Para tener acercamientos con los clientes se organizará un evento de lanzamiento en el que se mostraran los servicios que se prestaran a la comunidad de motociclistas locales. Además, se hará una alianza con las principales pistas de la ciudad de Popayán y del departamento del Cauca, donde se instalará publicidad física, acompañado de un stand con un asesor de ventas y personal técnico entregando información física que contenga los servicios y las marcas de motos que atiende la empresa y dando a conocer las redes sociales.

## PROMOVER VENTAS

Se ofrecerán servicio de lavado premium, algo más detallado y minucioso para las motos de alto cilindraje y habrán días de descuento para las motos de motocross y enduro, teniendo en cuenta que son los fines de semana los días en que se usan las motos para competencias o para ocio y diversión, esto se hará en diferentes fases, siendo la fase uno, la de atracción de primeros clientes. Se creó una identidad de marca que puede ser atractiva para los clientes, ya que refleja calidad y profesionalismo del lavadero, y se realizará una página informativa que muestre los servicios y horarios de atención. Para la promoción inicial se ofrecerán lavados con descuentos para los primeros clientes, se utilizarán las redes sociales y la publicidad local para anunciar las promociones y la apertura del lavadero. Se participará en eventos locales de motociclistas y ferias para dar a conocer el lavadero y así poder establecer relación con la comunidad motociclista.

En la fase dos se promocionarán los servicios premium de lavado, donde se incluirán las características especiales del lavado ofertando la cera de alta calidad, el pulido detallado y la limpieza profunda que se le hará a las partes donde hay que tener más cuidado como la cadena, las catalinas o el kit de arrastre.

### 1.7 Plan de ventas

ITEM	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2.024
Volumen Estimado de Ventas	150	290	460	580	673	705	730	767	837	851	875	971	7.888
Lavado sencillo motos de menos de 500 cc	35	66	106	133	155	162	168	176	192	196	201	223	1.813
Lavado premium motos de menos de 500 cc	45	87	138	174	202	212	219	231	252	256	263	292	2.371
Lavado sencillo motos de alto cilindraje	15	29	46	58	67	70	72	76	83	84	87	96	784
Lavado premium motos de alto cilindraje	25	50	78	99	114	120	124	131	143	145	149	165	1.342
Lavado premium de motos de competencia	30	58	92	116	135	141	146	153	167	170	175	194	1.578

Tabla 2. Plan de ventas 2024

Fuente: Elaboración propia

2.025											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1.010	1.050	1.092	1.136	1.181	1.228	1.278	1.329	1.382	1.437	1.495	1.554
232	241	251	261	271	282	294	305	318	330	343	357
304	316	328	342	355	369	384	400	416	432	449	467
100	104	108	113	117	122	127	132	137	143	148	154
172	179	186	193	201	209	217	226	235	245	254	265
202	210	218	227	236	246	256	266	276	287	299	311

**Tabla 3. Plan de ventas 2025**

Fuente: Elaboración propia

## 2. Análisis técnico

### 2.1 Procesos productivos o de prestación del servicio

Para operar un lavadero de motos especializado, es importante contar con una serie de condiciones técnicas y equipos adecuados para brindar un servicio de alta calidad y mantener la seguridad de los vehículos y el personal. A continuación, se detallan algunas de las condiciones técnicas más importantes:

1. **ESPACIO ADECUADO:** se debe contar con un espacio lo suficientemente amplio para acomodar las motos de manera segura, incluyendo áreas de entrada y salida, así como los pasillos de maniobra

2. PISO RESISTENTE Y ANTIDESLIZANTE: el piso del lavadero debe ser resistente para soportar el peso de las motos y antideslizante para evitar cualquier tipo de accidente.
3. INSTALACIONES ELÉCTRICAS: deben existir conexiones eléctricas adecuadas para alimenta equipos, como lavadoras de presión, luces y herramientas eléctricas. Además, se deben tomar medidas de seguridad para prevenir cortocircuitos y sobrecargas.
4. SUMINISTRO DE AGUA Y DRENAJE: es esencial contar con un suministro de agua adecuado y un sistema de drenaje eficiente para que el lavado de las motos se haga de una manera efectiva y sin causar inundaciones.
5. EQUIPOS: se necesitarán equipos de lavado especializados, como lavadoras a presión, cepillos, esponjas y productos de limpieza diseñados específicamente para este tipo de vehículos.
6. AREA DE SECADO: el lavadero contará con un área adecuada para secar las motos después del lavado, será bajo techo para evitar exposición a la intemperie.
7. SISTEMA DE ILUMINACION ADECUADO: la iluminación debe ser suficiente para trabajar de manera segura y permitir la inspección adecuada de los vehículos
8. VENTILACION: la ventilación adecuada es importante para la salud y comodidad del personal, además para eliminar vapores que pueden emanar los productos de limpieza.
9. SEGURIDAD Y PROTECCION: implementar medidas de seguridad, como extintores de incendios, correcta señalización y equipos de protección para el personal.
10. ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS QUIMICOS: los productos químicos utilizados para la limpieza deberán almacenarse de manera segura, siguiendo las

regulaciones locales, garantizando que estén fuera del alcance de los clientes y personal no autorizado.

11. ACCESO Y ESTACIONAMIENTO: asegurar un acceso adecuado para los vehículos y un espacio de estacionamientos para los clientes mientras esperan a que se realice el lavado.
12. LICENCIAS Y PERMISOS: obtener todas las licencias y permisos necesarios para operar un lavadero de motos, para así cumplir con las regulaciones locales y ambientales.
13. GESTION DE RESIDUOS: implementar un sistema de gestión de residuos adecuados para desechar de manera segura los productos químicos y materiales utilizados en el lavado.
14. SERVICIO AL CLIENTE: establecer un área de recepción y atención al cliente donde se gestionen las solicitudes del servicio, pagos y consultas de los clientes.
15. PERSONAL CAPACITADO: se contará con personal capacitado para hacer el lavado de las motos, así como en el uso seguro de equipos y productos químicos. Finalmente se contratará un
16. SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL: para cubrir posibles daños a las motos o accidentes que puedan ocurrir dentro de las instalaciones.

Todas estas condiciones técnicas deben cumplirse para brindar un servicio de alta calidad y mantener la seguridad tanto de las motos, como del personal y los clientes de nuestro lavadero, sin dejar de lado la importancia de cumplir con las regulaciones locales y ambientales aplicables.

El proceso de lavado de una moto puede variar según las preferencias y técnicas específicas, a continuación, una descripción general del proceso y el tiempo estimado para cada actividad:

Línea de Producto / Servicio:				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)
Preparación	5 minutos	1	1	- Hidro lavadora -cepillos, esponjas, paño de microfibra -productos de limpieza (shampoos, desengrasantes, ceras, productos hidrofóbicos y limpia llantas -pistola de aire comprimido -manguera de agua
Lavado inicial	10 minutos	1	1	Herramientas varias
Lavado con jabón	15 minutos	1	1	Herramientas varias
Enjuague	10 minutos	1	1	Herramientas varias
Secado	5 minutos	1	1	Paño de microfibra
Brillo y protección	10 minutos	1	1	productos de brillo y protección específicos para motos, como cera o abrillantador de plástico Engrase de cadena
<b>Inspección final</b>	5 min	1	1	Se realiza una inspección final de la moto para asegurarse de que no queden manchas ni áreas sin limpiar. Verificar que todas las partes móviles, como frenos y luces, estén en buen estado.

total	60 minutos	1	1	
-------	------------	---	---	--

**Tabla 4. Proceso de lavados**

**Nota: Elaboración propia.2023**

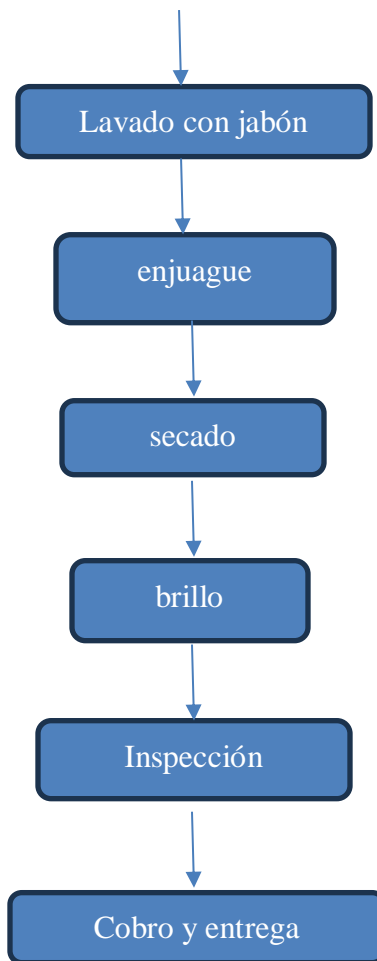
Se debe de tener en cuenta que estos tiempos son aproximados y pueden variar según la experiencia del lavador, del estado de la moto y la cantidad de la suciedad acumulada. Además, es importante realizar el proceso con cuidado y meticulosidad para no dañar ninguna parte de la moto durante el lavado.

La capacidad productiva del lavadero dependerá de varios factores, como el tamaño del lavadero, la cantidad de personal disponible, los equipos a utilizar y la demanda del servicio por parte de los clientes. Para calcular esa capacidad productiva, se tienen en cuenta algunos datos claves como:

- 1.cantidad de trabajadores: que en este caso y para empezar serán 5 personas
2. horas de operación: el lavadero estará abierto fines de semana y días festivos, desde las 8 am hasta las 2 pm y entre semana de lunes a viernes de 9 am a 5 pm.
3. tiempo promedio de lavado: 1 hora por vehículo

### **DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO**





**Ilustración 10.-Diagrama de flujo del proceso de lavado**

## **2.2 Requerimientos y Proveedores de equipos, muebles, materias primas, tecnología, o suministros**

Para montar un lavadero de motos solo se requiere de equipos básicos como hidro lavadora, una maquina espumadora y una gama de productos para el cuidado de motos que van desde shampoos y desengrasantes, pasando por ceras o productos hidrofóbicos, hasta llegar a limpia llantas. se requiere de adecuaciones civiles para el vertimiento de las aguas y un aljibe bajo tierra para recoger y conservar el agua. Todas las adecuaciones son contratadas con empresas dedicadas a la construcción civil y el pago será de contado.

TIPO DE ACTIVO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	REQUISITOS TECNICOS
MAQUINARIA Y EQUIPO	Elevador tijera neumática/hidráulico para motos Elevador neumático para motos. Capacidad para 450 kg	2	\$4.800.00	
	Tester de baterías y escáner básico Tester de baterías y escáner lector de códigos OBDII para motos	1	\$400.000	
	Escáner AXONE 5 Escáner multimarca tipo Tablet en ambiente Android para diagnóstico de motos	1	\$8.000.000	
	Pistola neumática de impacto 1/2" compacta Pistola de impacto para servicio en automóviles y motos. Cuenta con un mecanismo de doble martillo, cuerpo ABS y regulador de aire	1	\$800.000	 <i>Incluye juego de copas</i>
	Espumadora para autolavado de 80 L Ferton Equipo para uso constante, con alta confiabilidad y capacidad para 80 Litros	1	\$500.000	

MAQUINARIA Y EQUIPO	Hidro lavadora Hyundai 3100 psi A gasolina equipmaster Equipo Robusto para lavaderos de motos.	1	\$2.200.000	
	kit completo de cuidado de motos con productos de alta calidad para superficies lisas Meguiars G1016 + microfibras + cepillos	1	\$750.000	
EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION	Equipos de cómputo y telecomunicaciones Modelo: Inspiron 14 R. Pantalla: LED 14" Procesador: Intel Core i3- 2330M. Memoria RAM: 4 GB. Disco duro: 500 GB. Sistema operativo: Windows 7 Home Premium.	1	\$2.250.000	
MUEBLES ENSERES Y OTROS	Mobiliario y decoración para la recepción + oficina + lavadero	1	\$8.500.000	
GASTOS PRE OPERATIVOS	Gastos legales	1	\$1.500.000	
		Total inversion	\$29.700.000	

**Tabla 5. Requerimientos para la operación de lavado**

\*El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde operará el negocio.

### 2.3 Distribución de planta/oficinas y de equipos

Elite MotorSport Wash operará dentro de un Marketplace ubicado en la Cra. 9 No 56 Norte 1ª-56 Norte en la ciudad de Popayán, donde actualmente se encuentra ubicado un lote de 1.000 metros cuadrados con un espacio de 60 metros cuadrados donde se ubicará la recepción y oficina y un espacio cerrado de 40 metros cuadrados para el lavadero. El diseño y adecuaciones serán realizadas como parte de otro proyecto, por lo que no se requieren recursos por parte de Elite Motosport Wash para la ejecución de la construcción y adecuaciones.

## LOGO Y SLOGAN

El logo de la empresa está representado por una moto de alto cilindraje, acompañada por la palabra Wash y su letra W parece que fuera una manguera, en la parte superior tiene una franja negra con blanco imitando como el inicio de una pista de carreras, aparece el nombre de la empresa, y está formado por 3 colores: blanco, negro y azul siendo este último el predominante.



**Ilustración 11.-Logo**

“Elite MotorSport Wash más que un lavado, una experiencia elite para tu moto.

## **2.4 Brochure Elite MotoSport Wash**

## ELITE MOTOSPORT WASH

¡Cuida tu moto como se merece!  
Bienvenido a [Nombre del Lavadero], tu destino para el cuidado y mantenimiento de motocicletas. Nuestro compromiso es proporcionar un servicio de lavado de alta calidad para mantener tu moto en óptimas condiciones. Confía en nosotros para darle a tu moto el tratamiento que se merece.



## RAZONES PARA ELEGIRNOS

1. **Experiencia Profesional:** Contamos con un equipo de especialistas en lavado de motos
2. **Productos de Calidad:** Utilizamos productos de limpieza y cuidado de alta calidad para garantizar los mejores resultados.
3. **Atención Personalizada:** Cada moto es única, y tratamos a cada una con el cuidado que se merece.
4. **Precios Competitivos:** Ofrecemos servicios de calidad a precios asequibles.

**Contáctanos**

- Teléfono: 322 347 36 01
- Correo Electrónico: EliteMotoSportWash@gmail.com
- [EliteMotoSportWash@gmail.com](mailto:EliteMotoSportWash@gmail.com)

¡Confía en nosotros para el cuidado de tu moto!



¡Ven y Descubre la  
Diferencia!

Visítanos y descubre cómo  
podemos hacer que tu moto  
luzca como nueva. ¡Te  
esperamos !

**Ilustración 12.-Brochure 1**

## Beneficios de elegirnos

1. **Pasión por las Motos:** Somos entusiastas de las motocicletas, y eso se refleja en nuestro trabajo.
2. **Compromiso con la Calidad:** Utilizamos productos premium para garantizar resultados excepcionales.
3. **Ambiente Acogedor:** Siéntete como en casa mientras cuidamos de tu moto.
4. **Programa de Lealtad:** Recompensamos tu fidelidad con descuentos exclusivos!



Descubre la excelencia en cuidado y limpieza de motocicletas en Elite MotoSport Wash. Nos especializamos en resaltar la belleza de tu moto mientras la protegemos de los estragos del tiempo y la carretera.

## Nuestros servicios

- ### 01 Lavado Premium

  - Lavado a mano para un cuidado delicado.
  - Eliminación de suciedad, grasa y residuos.
  - Secado manual para un acabado impecable
- ### 02 Encerado y Pulido

  - Protege la pintura contra los elementos.
  - Realza el brillo y la apariencia de tu moto.
  - Pulido para eliminar pequeños arañazos y marcas.
- ### 03 Limpieza de Cadenas

  - Inspección y limpieza profunda de la cadena.
  - Aplicación de lubricante de alta calidad.
  - Aumenta la vida útil de la cadena y mejora el rendimiento
- ### 04 Detallado de Cromados y partes negras

  - Restauración y pulido de piezas cromadas.
  - Protección contra la oxidación y la corrosión.

## Exclusivo programa de lealtad

- Descuentos exclusivos para clientes frecuentes.
- Regalos sorpresa y beneficios especiales.
- Porque tu fidelidad merece ser recompensada.



EL MEJOR LAVADO PARA TU  
COMPAÑERA DE RUTAS Y  
EXPERIENCIAS

**Ilustración 13.-Brochure 2**



### **3. Análisis administrativo**

#### **3.1 El perfil del equipo empresarial y del personal que la empresa exige.**

El emprendedor tiene el rol central en la planificación, gestión y éxito continuo del lavadero, ya que su liderazgo, toma de decisiones efectiva y habilidades de gestión son fundamentales para que el negocio funcione y prospere de manera eficiente en el mercado. Será el encargado además de la gestión financiera, asegurando que el negocio sea rentable al tomar decisiones sólidas y elaborando planes de negocios que incluyan la gestión de los costos, la fijación de precios competitivos y planificación de presupuesto, por otra parte estará encargado de la parte de recursos humanos, en cuanto a selección de personal que tengan las habilidades necesaria y así capacitarlos para ofrecer un servicio de calidad, estableciendo políticas de recursos humanos, como salarios, horarios y políticas de atención al cliente. También desarrollará y ejecutará estrategias de marketing efectivas, que incluyan publicidad local, presencia en línea, promociones y alianzas estratégicas con negocios relacionados. Además, se asegurará de mantener altos los estándares de calidad en el lavadero, debe supervisar el trabajo del personal y garantizar que los productos y los equipos de limpieza se usen correctamente y será quien responda a las quejas o reclamos de los clientes de una manera eficaz. Será líder en atención al cliente y será quien haga mejoras continuas ya que el lavadero debe de evolucionar con el tiempo para mantenerse competitivos, estando atento a las tendencias del mercado y las oportunidades de mejora en el servicio también como la eficiencia operativa y la rentabilidad. En momentos de desafío, como problemas operativos, disgustos con clientes o eventos imprevistos será quien asuma un papel activo en gestión de crisis para tomar decisiones difíciles si es necesario. Deberá asegurarse de que el negocio cumple con todas las regulaciones y requisitos legales, todo aquello que incluya permisos, licencias y cumplimiento de normativas de

seguridad y medio ambiente. Se beneficiará al establecer una red de contactos en la industria de las motocicletas lo que podrá abrir oportunidades de colaboración y crecimiento.

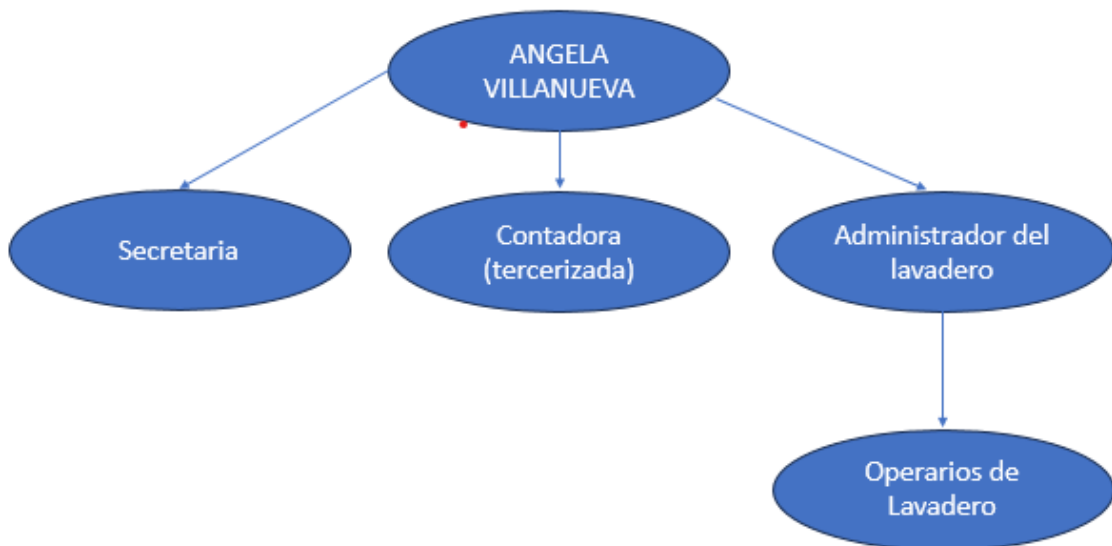
A continuación,

Nombre del Cargo	Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)	Dedicación de tiempo (tiempo completo / tiempo parcial)	Valor remuneración*	Mes y año de vinculación
		Formación	Experiencia General (años)	Experiencia específica (años)				
Contador	asesorías permanentes Manejo de libros contables Control de estados financieros Supervisión de software contable Transacciones contables (compras, pagos, impuestos, retención, nómina etc.)	Contador publico	5 años	5 años	Prestación de servicios	Tiempo parcial	\$1'000.000	Enero 2024
Secretaria	Atención al cliente Realizar cobros por servicios prestados Contabilizar facturas de proveedores Caja menor Comprobantes Provisiones Registro contable de las compras y las ventas Conciliaciones bancarias	Técnico auxiliar contable / estudiante > 6 semestre contaduría	2 años	2 años	Nomina	Tiempo completo	\$ 1'200.000	Enero de 2024
Supervisor del lavadero	Atención al cliente Recepción y revisión de la moto Acompañamiento al cliente en las diversas soluciones de limpieza desengrase y brillo que se ofrece Entrega de la moto al cliente	Bachiller	2 años	2 años	Nomina	Tiempo completo	Salario mínimo	Enero 2024
Operario de lavadero	Lavar Secar Brillar Engrasar De manera detallada para garantizar el mejor trabajo posible usando los productos entregados por la empresa.	Primaria/bachiller	1 año	1 año	Nomina	Tiempo completo	20% del valor del servicio	Enero 2024

**Tabla 6. Cargos que requiere la empresa para su operación**

### 3.2 Estructura organizacional

#### ELITE MOTORSPORT WASH



**Ilustración 14.-Estructura Organizacional**

### 3.3 Socios clave

Teniendo en cuenta que el lavadero hace parte de una unidad de negocio, la inversión, el diseño, montaje y puesta en marcha del negocio estará 100% a cargo de Angela Villanueva.

Los socios clave serán las demás empresas del Marketplace donde vamos a estar ubicados (taller especializado de motos de medio y alto cilindraje, tienda de accesorios para motos y compraventa de motos de alto cilindraje de segunda).

También son socios claves los clubes de motos, las pistas de velocidad y motocross ya que son quienes nos proporcionaran acceso a la base de datos de sus motociclistas y miembros a cambio de descuentos especiales por pertenecer a esas agrupaciones

#### **4. Análisis legal, social y ambiental**

Elite MotorSport Wash estará constituido por una persona jurídica, que es la fundadora y ejecutora del proyecto, el registro mercantil se hará como empresa unipersonal. Una empresa unipersonal, es una persona jurídica constituida con parte de los activos de una persona natural o jurídica capaz de ejercer el comercio, para la realización de una o varias actividades de carácter mercantil.

La empresa se llamará Elite MotorSport Wash, ya que en la central de información de Colombia (RUES), no existe ningún Registro Único Empresarial (RUE) con dicho nombre.

En la parte de la normatividad laboral Elite MotorSport Wash cumplirá y se ajustará si es necesario en su totalidad a la normatividad colombiana para Lavadero de Motos.

En la parte de obra civil Elite MotorSport Wash al ser una unidad de negocio y estar dentro de un market place físico situado en la ciudad de Popayán, que ya está en proceso de funcionamiento, está sujeto al diseño que haga el arquitecto contratado, quien es el encargado de la licencia de construcción, diseños arquitectónicos, estructurales, hidrosanitarios y eléctricos, se obtendrá el dictamen escrito sobre el uso de suelo permitido en el predio, de conformidad con las normas urbanísticas del plan de ordenamiento territorial y los instrumentos que lo desarrollen. En cuanto a la normatividad ambiental, se deben gestionar con la Corporación Autónoma Regional del Cauca (CRC) los permisos de vertimientos y concesión de aguas subterráneas, estas normas obligan a incluir en la obra civil la construcción de un aljibe con el cual, después de obtener la concesión, se obtendrá el agua para el uso en el lavadero detallado de motos.

Adicionalmente, se debe tener en cuenta la legislación vigente que aplica para la implementar un aprovechamiento racional del recurso hídrico, dicha legislación se muestra a continuación:

Fuente: tomado de trabajo de grado titulado Marketplace Físico y Taller Especializado de Motos de Medio/Alto Cilindraje y Motocross en Popayán. 2022

Decreto ley 2811 de 1974	Por el cual se dicta el Código Nacional de Recursos Renovables y de Protección al Medio Ambiente. Regula el aprovechamiento de las aguas no marítimas en todos sus estados y formas, como las meteóricas, es decir las que están en la atmósfera
Ley 373 de 1997	Por la cual se establece el programa para el uso eficiente y ahorro del agua. Establece que todo plan ambiental regional y municipal debe incorporar obligatoriamente un programa para el uso eficiente y ahorro del agua
Decreto 3102 de 1997 Ministerio De Desarrollo Económico	Por la cual se reglamenta el artículo 15 de la Ley 373 de 1997 en relación con la instalación de equipos, sistemas e implementos de bajo consumo de agua.
Decreto 3440 de 2004	Por el cual se modifica el Decreto 3100 de 2003 y se adoptan otras disposiciones
Decreto 155 de 2004	Reglamenta las tasas por utilización de aguas superficiales, las cuales incluyen las aguas estuarinas, y las aguas subterráneas, incluyendo dentro de estas los acuíferos litorales.
Decreto 4742 de 2005	Por el cual se modifica el artículo 12 del Decreto 155 de 2004 mediante el cual se reglamenta el artículo 43 de la Ley 99 de 1993 sobre tasas por utilización de aguas, con relación al cálculo del monto a pagar.

Decreto 1575 de 2007 Ministerio De La Protección Social	Por el cual se establece el Sistema para la Protección y Control de la Calidad del Agua para Consumo Humano.
Resolución 240 de 2004 Ministerio De Ambiente, Vivienda Y Desarrollo Territorial	Por el cual se definen las bases para el cálculo de la depreciación y se establece la tarifa mínima de la tasa por utilización de aguas.
Resolución 2115 de 2007 Ministerio De La Protección Social Y De Ambiente, Vivienda Y Desarrollo Territorial	Por medio de la cual se señalan características, instrumentos básicos y frecuencias del sistema de control y vigilancia para la calidad del agua para el consumo humano.

**Tabla 7. Legislación vigente para la implementación del recurso hídrico**

Fuente: Marketplace Físico y Taller Especializado de Motos de Medio/Alto Cilindraje y Motocross en Popayán

#### **4.1 Permisos y manejo de propiedad intelectual**

Los permisos que se necesitan para poner en funcionamiento el lavadero, se deberá registrar el lavadero ante cámara y comercio para obtener el número de identificación tributaria (NIT), así como se debe solicitar una licencia de funcionamiento que es otorgada por la alcaldía de Popayán, teniendo en cuenta que el lavadero estará ubicado en zona residencial de la ciudad se obtendrá el permiso de uso de suelos, como el lavadero usa productos químicos y genera residuos químicos se debe de tener el permiso ambiental, que permitirá cumplir con las regulaciones de gestión de residuos peligrosos y sustancias químicas, la marca de Elite MotorSport Wash se registrará ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC).

En cuanto a la propiedad intelectual los aspectos que se deben considerar:

- Derechos de autor en cuanto al material de marketing, el contenido del sitio web, folletos u otros materiales creativos, cumpliendo con la regulación del derecho de autor y los derechos conexos se encuentra principalmente en la Ley 23 de 1982 y la Decisión Andina 351 de 1993. En la Universidad Nacional de Colombia el derecho de autor y los derechos conexos se han regulado, respetando el marco constitucional y legal por medio del Acuerdo 35 de 2003.
- Contratos de empleados y proveedores, este se cumplirá por medio del artículo 22 del código sustantivo de trabajo- CST y por el decreto 1072 de 2015 para proveedores.
- Protección de datos y privacidad, aquí trabajaremos regidos por la ley de protección de datos personales o ley 1581 de 2012, que reconoce y protege el derecho que tienen todas las personas a conocer, actualizar y rectificar informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bases de datos o archivos que sean susceptibles de tratamiento por entidades de naturaleza pública o privada.

## **4.2 Normatividad Tributaria**

La normatividad tributaria para un lavadero de motos en Colombia está sujeta a regulaciones fiscales y tributarias establecidas por el gobierno, a continuación, mencionaremos algunas de las consideraciones tributarias claves que se tendrán en cuenta para Elite MotorSport Wash.

Se registrará ante la dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) para obtener el número de Identificación Tributaria (NIT) como persona jurídica para llevar a cabo las transacciones comerciales y cumplir con las obligaciones tributarias, el lavadero ofrece servicios de limpieza por

eso se debe recaudar y pagar el IVA que estarán regidas por las tasas y regulaciones vigentes, se verificarán también las tarifas y regulaciones del ICA en Popayán para los impuestos de las actividades comerciales y empresariales del lavadero.

Como el lavadero tendrá varios empleados y además realiza transacciones con proveedores, se realizarán retenciones en la fuente de acuerdo con las regulaciones establecidas por la DIAN. Se presentará declaración de renta dependiendo de los ingresos considerando que estos superaran los umbrales establecidos por la DIAN. Se llevará a cabo un registro adecuado de todas las transacciones comerciales. Ingresos y gastos para cumplir con las obligaciones tributarias de manera precisa y oportuna.

### **4.3 Normatividad Laboral**

Entendemos que la normativa laboral para un lavadero de motos en Colombia está sujeta a leyes laborales nacionales y regulaciones locales, así como los convenios colectivos si estos llegaran a aplicar, los aspectos claves que se han considerado para el lavadero, contratos escritos donde se incluirán a detalle las responsabilidades del empleado, el salario, su horario de trabajo, la duración del contrato, se pagara a los empleados un salario dependiendo de su nivel educativo, experiencia y tipo de contrato.

La jornada laboral estándar en Colombia es de 48 horas a la semana, distribuidas en un máximo de 8 horas al día, y se respetarán los límites de la jornada laboral y se pagarán horas extras si corresponde.

Los empleados tienen derecho a descansos remunerados, días festivos y periodos de vacaciones según lo establecido por el artículo 186 del CST.

Los empleados estarán afiliados al Sistema de Seguridad Social Integral, incluyendo salud y pensiones, se realizarán aportes tanto del empleado como del empleador. Las prestaciones sociales

como prima de servicios, cesantías, intereses sobre las cesantías y aportes a pensión estarán presentes de acuerdo con la ley 100 de 1993 y del artículo 306n del código sustantivo del trabajo, teniendo en cuenta que las leyes laborales colombianas estableces restricciones sobre la contratación de menores de edad.

En cuanto a los despidos y terminación de contratos las leyes estableces procedimientos y causales para el despido de los empleados artículo 62 del código sustantivo del trabajo.

Sabemos que es esencial cumplir con todas las regulaciones laborales vigentes y en Elite MotorSport Wash nos aseguramos de que todos los empleados disfruten de los derechos laborales de acuerdo con la legislación colombiana.

#### **4.4 EFECTOS SOCIALES, AMBIENTALES Y RESPONSABILIDADES.**

En Colombia hay diferentes grupos de interés, que son conocidos como stakeholders, estas son personas o identidades que pueden verse afectadas por las acciones empresariales del lavadero, bien sea de manera positiva o negativa, nombraremos algunos que podrían verse influenciados por las operaciones del lavadero; los clientes es uno de los grupos de interés más importantes, ya que sus experiencias con el lavadero, la calidad de los servicios, los precios y la atención al cliente influirán en su percepción y lealtad hacia el negocio. Las acciones empresariales que mejoren la satisfacción del cliente también tendrán un impacto positivo, mientras que la mala calidad o el servicio deficiente tendrán un efecto negativo. Teniendo en cuenta eso debemos incluir al personal de limpieza, ya que al igual que los clientes, ellos son fundamentales para el éxito del lavadero; las políticas de recursos humanos, los salarios, las condiciones de trabajo y las oportunidades de capacitación y desarrollo afectarán su satisfacción y desempeño, ya que un equipo motivado y comprometido contribuirá positivamente al negocio. Por otra parte, los lavaderos de motos y negocios relacionados en la zona podrán verse afectados por las acciones del lavadero. Las

estrategias de precios, promociones y marketing tendrán gran influencia en la competencia en el mercado local, por lo que aumentar la competencia en el sector tendrá un efecto negativo para algunos de nuestros competidores, pero también otras podrán estimular a una competencia saludable.

Sabemos que el lavadero forma parte de la comunidad local y tendrá un impacto en términos de empleo, tráfico, ruido y aspecto visual, en este punto las acciones empresariales que afectarán positivamente serán la generación de empleo y la adhesión a prácticas en la percepción del negocio. Es importante que el lavadero considere y gestione adecuadamente las necesidades y expectativas de los grupos de interés antes mencionados, para asegurar que las acciones empresariales sean sostenibles y contribuyan al éxito a largo plazo.

Para asegurar impactos positivos y reducir los posibles impactos negativos en la empresa, es fundamental implementar buenas prácticas de gestión empresarial. Consideramos que la atención al cliente de alta calidad, capacitando al personal para ofrecer un servicio excepcional, escuchar las opiniones de los clientes, y usar la retroalimentación es importante para mejorar continuamente. Los programas de fidelización de clientes son importantes para crear clientes leales y que quieran volver. Las buenas condiciones laborales proporcionaran un entorno de trabajo seguro y saludable, mantener una comunicación abierta y efectiva con el equipo de trabajo para asegurarnos que han comprendido la misión y los valores de la empresa.

Competiremos de manera justa y ética y evitaremos prácticas anticompetitivas o publicidad engañosa.

Se planea participar activamente en proyectos de responsabilidad social corporativa (RSC) como programas de educación vial trabajando de la mano con el tránsito de la ciudad, donaciones a organizaciones benéficas locales, o limpieza de las calles. Trabajaremos para implementar prácticas respetuosas con el medio ambiente, como la gestión adecuada de residuos.

Implementar estas buenas prácticas contribuirá a crear un negocio más sólido y sostenible, con un impacto positivo en los clientes, empleados, competidores, comunidad y proveedores, mientras se reduce los posibles impactos negativos. La gestión responsable y la mejora continua son clave para el éxito a largo plazo del lavadero de motos.

El lavadero de motos puede contribuir con varios Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 de la ONU, dependiendo de cómo se gestione y se opere el negocio.

Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)	<b>Meta</b>
1. ODS 3: Salud y bienestar	Reducir la mortalidad prematura por enfermedades no transmisibles. El lavado y mantenimiento adecuado de las motos contribuye a la seguridad del conductor y reduce el riesgo de accidentes debido a problemas mecánicos.
2. ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico	Lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, incluidos los jóvenes y las personas con discapacidad. El lavadero de motos crea empleos locales y puede ofrecer condiciones de trabajo seguras y decentes para su personal.
3. ODS 9: Industria, innovación e infraestructura	Actualizar las industrias y las infraestructuras para que sean sostenibles, con una mayor

	<p>eficiencia en el uso de los recursos. La adopción de prácticas de gestión ambiental y la inversión en tecnologías de lavado más eficientes pueden contribuir a esta meta.</p>
<p>4. ODS 11: Ciudades y comunidades sostenibles</p>	<p>Proporcionar acceso a sistemas de transporte seguros, crecientes, accesibles y sostenibles para todos. Un lavadero de motos bien ubicado puede contribuir a un acceso más fácil y seguro para los motociclistas a servicios de lavado y mantenimiento.</p>
<p>5. ODS 12: Producción y consumo responsables</p>	<p>Reducir considerablemente la generación de desechos mediante actividades de prevención, reducción, reciclado y reutilización. La gestión adecuada de residuos en el lavadero de motos puede contribuir a esta meta.</p>
<p>6. ODS 13: Acción por el clima</p>	<p>Mejorar la educación, la sensibilización y la capacidad humana e institucional en mitigación del cambio climático, adaptación, reducción de impacto y alerta temprana. La implementación de prácticas ambientalmente sostenibles en el lavadero puede contribuir a esta meta.</p>

<p><b>7. ODS 17: Alianzas para lograr los objetivos</b></p>	<p>Fomentar y promover alianzas efectivas entre las empresas. Los lavaderos de motos pueden colaborar con organizaciones locales, autoridades y otros negocios para promover prácticas sostenibles y seguras en la comunidad</p>
---	--

**Tabla 8. Objetivos de desarrollo sostenible**

Fuente: Elaboración propia

Es importante destacar que, a través de prácticas de gestión responsable, consideración de la comunidad y la adopción de enfoques sostenibles, el lavadero de motos puede contribuir de manera significativa a varios ODS y metas de la agenda 2030 de la ONU.

## **7. Análisis económico**

### **7.1 Las necesidades de inversión en activos fijos y en capital de trabajo**

La principal inversión se realizará en el año cero, aquí tendremos el monto de mayor valor entre gastos preoperativos y activos y equipos para el desarrollo de la actividad por \$53.410.000. Los siguientes años tendrán inversiones según el incremento esperado de las ventas, principalmente se invertirá en poder atender mas clientes de manera simultanea y de proporcionar a los operarios de lavadero todo lo necesario para prestar el mejor servicio.

Durante el año uno se invertirá \$10.868.000 para garantizar el despegue del proyecto y que se puedan cumplir las metas deseadas, para el año dos (2025) se buscará duplicar las ventas gracias a la buena atención y la alta satisfacción del cliente por el servicio recibido. Se realizará inversiones por \$17.632.000 en 2025 y \$14.621.000 en 2026.

Según lo proyectado se necesitará un aporte de capital inicial de \$80.000.000 y no hará falta nuevas inyecciones de capital de trabajo en los siguientes años gracias a que habrá caja suficiente para las inversiones venideras.



**Ilustración 15.-Grafica**

Fuente: Elaboración propia

## 7.2 Los ingresos, costos y gastos

ITEM	2.024	2.025	2.026	2.027
<b>Ventas netas</b>	220.477.215	466.482.308	539.066.956	634.266.180
<b>Costos variables</b>	83.990.412	177.719.258	205.372.375	241.641.136
<b>Costo nomina</b>	58.710.201	60.968.549	63.407.291	65.943.583
<b>Gastos de Operación</b>	52.839.097	60.993.312	67.143.014	71.399.070
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>	25.107.165	32.834.944	39.040.726	40.778.011
<b>Gastos preoperativos</b>	21.000.000	0	0	0
<b>Gastos financieros</b>	0	0	0	0

**Tabla 9. Ingresos, costos y gastos**

Fuente: Elaboración propia

Empecemos por las ventas, estamos proyectados en el primer año a dar a conocer la calidad de nuestro servicio y la diferencia que hay entre un lavado tradicional y nuestro servicio de alta calidad, el apoyo de nuestros socios estratégicos quienes desde sus clubes de moteros y pistas de

velocidad y motocross nos permitirán realizar 7.888 servicios en todo el 2024, mas de 200 millones en ventas y un ticket promedio de \$27.950.

La proyección al año 2025 nos indica un aumento del 211% gracias al posicionamiento de nuestra marca en el mercado y en la mente de nuestros clientes, las nuevas inversiones que permitirá atender mas clientes de manera simultánea.

Para los años siguientes se calcula un aumento de las ventas del 15% para 2026 y del 17% para el 2027, terminando este año con un ticket promedio de \$35.200.

En cuanto a los costos, los costos variables siempre se mantienen en el 38.1% gracias a que se tiene contabilizado todo lo que se necesita para prestar cada uno de los servicios incluida la mano de obra, la cual siempre esta valorizado con un porcentaje del valor del servicio, así mientras los costos variables se convierten en un múltiplo de la cantidad de servicios, los costos por nomina se van reduciendo a medida que se hacen mas servicios debido a que en nomina solo esta el supervisor de lavadero y la secretaria, así se aumente el numero de operarios de lavadero, los costos variables y la nómina no dependerán de eso.

## 8. Análisis financiero

### 8.1 Estado de Resultados y Flujo de Caja

ESTADO DE RESULTADOS				
ITEM	2.024	2.025	2.026	2.027
Ventas netas	220.477.215	466.482.308	539.066.956	634.266.180
Costos variables	83.990.412	177.719.258	205.372.375	241.641.136
Costo nomina	58.710.201	60.968.549	63.407.291	65.943.583
Gastos de Operación	52.839.097	60.993.312	67.143.014	71.399.070
Gastos de Administración y Ventas	25.107.165	32.834.944	39.040.726	40.778.011
Gastos preoperativos	21.000.000	0	0	0
Gastos financieros	0	0	0	0
Utilidad gravable	-21.169.661	133.966.245	164.103.549	214.504.379
Impuesto de Renta	0	46.888.186	57.436.242	75.076.533
Utilidad neta	-21.169.661	87.078.059	106.667.307	139.427.847
Reserva legal	0	0	0	0
Utilidad del periodo	<b>-21.169.661</b>	<b>87.078.059</b>	<b>106.667.307</b>	<b>139.427.847</b>

Tabla 10. Estados de resultados de flujos de caja

Fuente: Elaboración propia

El resultado del 2024 muestra una utilidad negativa de poco mas de 21 millones de pesos, debido a que no se logro el punto de equilibrio según los gastos y los costos de ese año que dice que se deberían realizar 9.180 servicios, logrando un cumplimiento del 86%, pero las estrategias de publicidad en redes, de servicio de alta calidad y de nuestros aliados nos proyectaran a ser rentables el año siguiente dando \$87.078.059 de utilidad proyectada. En la siguiente tabla, el análisis vertical nos indica la importancia de aumentar el volumen de ventas, haciendo que los costos de nomina y todos los gastos se distribuyan logrando una menor participación de estos en el estado de resultados, haciendo crecer la utilidad neta.

FUJO DE CAJA AÑO 2024														
ITEM	Año 0	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2.024
Caja Inicial	0	26.590.000	19.635.354	15.344.708	14.256.446	15.445.707	13.519.390	15.530.785	17.735.526	20.644.088	15.437.738	19.934.107	24.881.053	26.590.000
Ingresos Netos		4.724.160	9.172.941	14.519.076	18.322.143	21.246.849	22.267.647	23.047.015	24.222.412	26.450.874	26.874.088	27.626.563	30.665.485	249.139.253
<b>TOTAL DISPONIBLE</b>		31.314.160	28.808.295	29.863.784	32.578.588	36.692.556	35.787.037	38.577.799	41.957.939	47.094.963	42.311.827	47.560.670	55.546.538	275.729.253
Inversiones en activos	32.410.000	0	0	0	0	0	0	1.811.333	1.811.333	1.811.333	1.811.333	1.811.333	1.811.333	10.868.000
Egresos por compra de materia prima o insumos	0	1.894.475	3.679.257	5.823.008	7.348.551	8.523.125	8.933.922	9.246.609	9.718.186	10.612.260	10.782.056	11.083.953	12.303.188	99.948.590
Egresos por nómina	0	4.220.923	4.220.923	4.220.923	4.220.923	4.220.923	5.758.923	4.220.923	4.220.923	4.220.923	4.220.923	4.220.923	7.296.923	55.265.081
Egresos por gastos de operación		4.089.199	4.089.199	4.089.199	4.089.199	4.089.199	4.089.199	4.089.199	4.089.199	4.089.199	4.089.199	4.089.199	4.089.199	49.070.386
Egresos por gastos de administración y ventas		1.474.208	1.474.208	1.474.208	1.474.208	1.474.208	1.474.208	1.474.208	1.474.208	1.474.208	1.474.208	1.474.208	1.474.208	17.690.499
Egresos por gastos preoperativos diferidos	21.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos iva	0	0	0	0	0	4.865.710	0	0	0	9.449.301	0	0	0	14.315.011
Egresos retefuente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos por gastos financieros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos por pagos de Capital		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos impuestos locales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos impuesto de renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL EGRESOS</b>	53.410.000	11.678.805	13.463.587	15.607.338	17.132.881	23.173.166	20.256.253	20.842.273	21.313.850	31.657.225	22.377.720	22.679.617	26.974.852	247.157.567
<b>NETO DISPONIBLE</b>	53.410.000	19.635.354	15.344.708	14.256.446	15.445.707	13.519.390	15.530.785	17.735.526	20.644.088	15.437.738	19.934.107	24.881.053	28.571.686	28.571.686
Aporte de Socios	80.000.000													0
Prestamo	0													0
Distribucion de Excedentes														0
<b>CAJA FINAL</b>	26.590.000	19.635.354	15.344.708	14.256.446	15.445.707	13.519.390	15.530.785	17.735.526	20.644.088	15.437.738	19.934.107	24.881.053	28.571.686	28.571.686

#### ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS

<b>Costos variables</b>			38,1%	38,1%	38,1%	38,1%
<b>Costo nomina</b>			26,6%	13,1%	11,8%	10,4%
<b>Gastos de Operación</b>			24,0%	13,1%	12,5%	11,3%
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>			11,4%	7,0%	7,2%	6,4%
<b>Gastos preoperativos</b>			9,5%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Gastos financieros</b>			0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Utilidad gravable</b>			-9,6%	28,7%	30,4%	33,8%
<b>Impuesto de Renta</b>			0,0%	10,1%	10,7%	11,8%
<b>Utilidad neta</b>			-9,6%	18,7%	19,8%	22,0%
<b>Reserva legal</b>			0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Utilidad del periodo</b>			<b>-9,6%</b>	<b>18,7%</b>	<b>19,8%</b>	<b>22,0%</b>

Tabla 11. Análisis de resultados

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al flujo de caja, la inversión inicial de \$80.000.000 hizo posible la compra de todos los activos, gastos preoperativos y puesta en marcha del lavadero detallado, permitiendo mantener un remanente que garantice la continuidad de las operaciones frente a alguna contingencia y las futuras inversiones sin requerir nuevas inyecciones de capital.

La caja llega a su mínimo de trece millones de pesos en mayo para de ahí en adelante aumentar hasta llegar a diciembre con una caja de mas de veintiocho millones. Desde ese momento y según las proyecciones, ELITE MOTORSPORT WASH se convierte en una empresa rentable, en búsqueda de cumplir las metas de tasa de retorno y utilidad planteadas en este proyecto.

<b>FLUJO DE CAJA ANUALIZADO</b>					
<b>ITEM</b>	<b>Año 0</b>	<b>Total 2.024</b>	<b>Total 2.025</b>	<b>Total 2.026</b>	<b>Total 2.027</b>
<b>Caja Inicial</b>	0	26.590.000	28.571.686	140.166.143	269.310.455
<b>Ingresos Netos</b>		249.139.253	527.125.008	609.145.660	716.720.783
<b>TOTAL DISPONIBLE</b>		275.729.253	555.696.694	749.311.803	986.031.238
<b>Inversiones en activos</b>	32.410.000	10.868.000	17.632.000	14.621.000	0
<b>Egresos por compra de materia prima o insumos</b>	0	99.948.590	211.485.917	244.393.126	287.552.952
<b>Egresos por nómina</b>	0	55.265.081	60.830.745	63.263.974	65.794.533
<b>Egresos por gastos de operación</b>		49.070.386	55.096.412	59.680.655	63.575.430
<b>Egresos por gastos de administración y ventas</b>		17.690.499	24.386.611	27.113.393	30.123.011
<b>Egresos por gastos preoperativos diferidos</b>	21.000.000	0	0	0	0
<b>Egresos IVA</b>	0	14.315.011	45.262.156	63.488.285	70.866.496
<b>Egresos retfuente</b>	0	0	0	0	0
<b>Egresos por gastos financieros</b>		0	0	0	0
<b>Egresos por pagos de Capital</b>		0	0	0	0
<b>Egresos impuestos locales</b>	0	0	836.711	1.770.300	2.045.759
<b>Egresos impuesto de renta</b>	0	0	0	5.670.614	25.092.225
<b>TOTAL EGRESOS</b>	53.410.000	247.157.567	415.530.551	480.001.348	545.050.406
<b>NETO DISPONIBLE</b>	- 53.410.000	28.571.686	140.166.143	269.310.455	440.980.832
<b>Aporte de Socios</b>	80.000.000	0	0	0	0
<b>Préstamo</b>	0	0	0		
<b>Distribución de Excedentes</b>		0	0	0	0
<b>CAJA FINAL</b>	<b>26.590.000</b>	<b>28.571.686</b>	<b>140.166.143</b>	<b>269.310.455</b>	<b>440.980.832</b>

**Tabla 12. Flujo de caja anualizado**

Fuente: Elaboración propia.

Siendo conservadores con el plan de ventas del 2026 en adelante, pensando en crecimientos alrededor del 16%, terminamos la proyección con una caja final en 2027 de \$440.980.832, dando la fluidez necesaria para continuar los proyectos del Marketplace.

## 8.2 Evaluación de proyecto

Muestre el flujo de caja neto e incluya el análisis de indicadores para la evaluación del proyecto (TIR, VPN, Balance de Proyecto, Periodo de pago descontado).

FLUJO DE CAJA NETO					
	Año 0	2.024	2.025	2.026	2.027
Utilidad Neta (Utilidad operativa)	0	-21.169.661	87.078.059	106.667.307	139.427.847
Total Depreciación	0	20.697.333	25.149.867	34.687.867	32.143.200
Pagos de capital		0	0	0	0
Total Amortización	0	0	0	0	0
EBITDA		-472.327	112.227.926	141.355.174	171.571.047
1. Flujo de fondos neto del periodo		-472.327	112.227.926	141.355.174	171.571.047
Inversiones de socios	80.000.000	0	0	0	0
Préstamo	0	0	0	0	0
2. Inversiones netas del periodo	80.000.000	0	0	0	0
3. Liquidación de la empresa					514.713.140
4. (=1-2+3) Flujos de caja totalmente netos	-80.000.000	-472.327	112.227.926	141.355.174	686.284.186
Balance de proyecto	-80.000.000	-96.472.327	-3.538.867	137.108.533	850.814.426
Periodo de pago descontado	2,03				
Tasa interna de retorno	106,41%				
Valor presente neto	410.307.883				
Tasa mínima de retorno	20,00%				

**Tabla 13. Flujo de caja neto**

Fuente: Elaboración propia

El proyecto logra una tasa interna de retorno de 106.41%

### 8.3 Sensibilidad

Durante la evaluación y planificación detallada de nuestro proyecto empresarial, se han identificado diversas variables que impactan significativamente en nuestro desempeño financiero y operativo. Es importante comprender cómo estas variables pueden variar y afectar los resultados proyectados. A continuación, se destacan las variables más relevantes y su impacto potencial:

- Ventas Netas:

La sensibilidad se presenta en las variaciones en la demanda del servicio y el impacto potencial es realizar ajustes en estrategias de marketing y promoción.

- Costos Variables:

En este punto encontramos que la sensibilidad se puede presentar en los cambios en el precio de la materia prima por eso se deben realizar negociaciones con proveedores y buscar alternativas.

- Gastos de Operación y Administración:

Aquí se presenta en los ajustes en costos operativos y administrativos, necesitamos realizar la optimización de los procesos y control de gastos.

- Inversiones en Activos, donde se encuentran variaciones en el costo de adquisición de activos, se realizarán evaluaciones constantes de opciones en el mercado.
- Tasa de Retorno se presenta en los cambios en la rentabilidad esperada, la revisión continua de estrategias es fundamental para mantener tasas atractivas.

Al sensibilizar estas variables, se está mejor preparados para anticipar cambios en el entorno empresarial y tomar medidas proactivas. Esta sensibilización nos brinda flexibilidad y capacidad de respuesta, asegurando la adaptabilidad continua de nuestro proyecto ante posibles escenarios cambiantes.

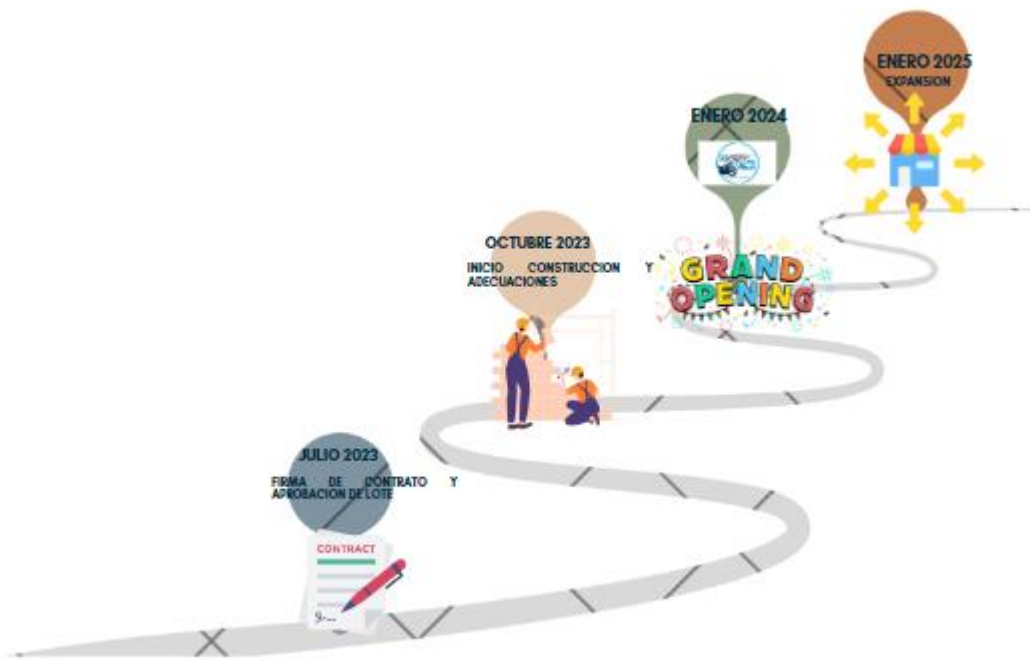
## **9. Road Map del Negocio**

El periodo de arranque del proyecto ELITE MOTORSPORT WASH tiene 3 fases de iniciación importantes siendo la primera fase la de Preparación que inicio el 15 de Julio 2023 con la firma del contrato y finalizando el 03 de octubre 2023 con la aprobación del lugar de operaciones, en esta fase se realizó la selección y preparación del lugar, la obtención de permisos y las adecuaciones físicas del lugar. Durante el periodo de arranque se llevaron a cabo una serie de actividades que incluyeron: la planificación del negocio donde se definieron las estrategias, los servicios a ofrecer, los precios, la estructura organizacional etc. En este periodo se hizo la adquisición de los recursos como la compra de los equipos, de productos químicos, herramientas y demás elementos necesarios para la operación del lavadero. En este periodo se logró la obtención de permisos y licencias para asegurar que el lavadero cumpla con todos los requisitos legales y normativos para operar. En resumen, el periodo de arranque fue crítico para establecer las bases necesarias antes de que el lavadero comience sus operaciones comerciales.

La segunda fase inicio el 5 de octubre 2023, donde se inició la construcción y acondicionamiento de las instalaciones, además se están realizando las instalaciones de equipos y sistemas necesarios para el correcto funcionamiento del lavadero y se hicieron pruebas y ajustes operativos, esperamos terminar a finales de diciembre del 2023. Para continuar con la fase de lanzamiento y operación siendo esta la tercera y última parte para iniciar con la apertura oficial del lavadero. Esto se hará a partir del 09 de enero 2024, en este punto se iniciará la implementación de estrategias de marketing

y publicidad, empezaran las operaciones a plena capacidad, se realizará un constante Monitoreo y ajustes continuos en los procesos y se realizaran evaluaciones del rendimiento y retroalimentación de clientes.

A partir del 2025 se iniciará una nueva fase de expansión haciendo evaluación de la demanda y la capacidad de las instalaciones, se considerarán la introducción de servicios adicionales u ofertas especiales. Las fechas a futuro son aproximadas y están sujetas a cambios según las circunstancias, teniendo en cuenta que cada fase depende el éxito de la anterior, asegurando una implementación ordenada y eficiente. Las inversiones se realizaron desde la fase 1, donde se adquirieron los recursos, equipos, químicos y herramientas.



**Ilustración 16.-Grafica del tiempo**

## **10. Conclusiones.**

- El análisis vertical destaca la importancia de aumentar el volumen de ventas. La atención continua a estrategias de marketing y publicidad, junto con el mantenimiento de la calidad del servicio, es esencial para mejorar la rentabilidad y alcanzar los objetivos.
- La estrategia de proyección de ventas del 16% a partir de 2026 muestra una aproximación prudente al crecimiento. Es crucial mantener este enfoque gradual para evitar posibles desafíos asociados con expansiones rápidas y no gestionadas.
- Aunque se mantiene un flujo de caja positivo, se debe prestar atención especial a la gestión de efectivo, especialmente en los primeros meses. Esto garantizará la continuidad de las operaciones frente a contingencias y permitirá cumplir con las proyecciones financieras.
- La proyección positiva a partir de 2025 respalda la viabilidad a largo plazo. Sin embargo, la empresa debe estar atenta a cambios en el entorno económico, regulaciones y competencia, adaptando estrategias según sea necesario.

## **11. Referencias**

- Trabajo de grado titulado Marketplace Físico y Taller Especializado de Motos de Medio/Alto Cilindraje y Motocross en Popayán. 2022
- LA DIRECCIONAL en la edición No. 03
- LA DIRECCIONAL en la edición No. 07

**Anexos**  
**ENCUESTA A MOTEROS**

1. Datos Demográficos:

Nombre:

Edad:

Género:

Tipo de moto de motocross y cilindraje:

Frecuencia de Uso:

2. ¿Con qué frecuencia usas tu moto de motocross de alto cilindraje?

Diariamente

Semanalmente

Mensualmente

Ocasionalmente

3. Lugar de Lavado Preferido:

4. ¿Dónde prefieres lavar tu moto?

En casa

En un lavadero de motos particular

En un lavadero especializado en motos de alto cilindraje (si estuviera disponible)

Razones para Lavar en Casa:

5. Si prefieres lavar tu moto en casa, ¿cuáles son las razones principales?

Percepciones sobre Lavaderos Particulares:

6. Califica del 1 al 10 (donde 1 es muy insatisfecho y 10 es muy satisfecho) en términos de confianza, comodidad, cumplimiento y garantía, tu experiencia en los lavaderos particulares de la ciudad.

Razones de Insatisfacción:

7. ¿Cuáles son las principales razones por las que calificas bajo los lavaderos particulares?

Condiciones Ideales de un Lavadero Especializado:

8. ¿Qué servicios o características te gustaría ver en un lavadero especializado para motos de alto cilindraje?

Disposición a Probar un Lavadero Especializado:

9. Si existiera un lavadero especializado en motos de alto cilindraje, ¿estarías dispuesto(a) a probarlo?

Factores que Influirían en tu Elección:

10. ¿Qué factores considerarías al elegir un lavadero especializado?

Percepción sobre la Oferta Actual:

11. ¿Crees que la oferta actual de lavaderos satisface las necesidades específicas de las motos de alto cilindraje?

Importancia de un Lavado Especializado:

12. ¿Consideras importante un lavado especializado para tu moto de motocross de alto cilindraje?

Sugerencias de Mejora para Lavaderos Actuales:

13. ¿Qué sugerencias tienes para mejorar los servicios de los lavaderos particulares actuales?

Experiencias Personales:

14. Comparte una experiencia positiva o negativa que hayas tenido en un lavadero particular.

Importancia de la Confianza:

15. ¿Qué tan importante es para ti la confianza al elegir un lavadero para tu moto?

Comentarios Adicionales:

¿Hay algo más que te gustaría compartir sobre tus experiencias de lavado de motos de motocross de alto cilindraje?