



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

ESCUELA DE ECONOMIA

**“DESARROLLO PARA EL EMPRENDIMIENTO DE UN
NEGOCIO DE UNA COMPAÑÍA DE LIMPIEZA Y
MANTENIMIENTO EN LA CIUDAD DE CUENCA”**

**MONOGRAFIA PREVIA A LA OBTENCION DEL TITULO
DE ECONOMISTA**

AUTOR: JORGE FERNANDO MERCHAN ALVEAR

DIRECTOR: DR. GIORDANO TORRES CORDOVA

DEDICATORIA

Este trabajo lo quiero dedicar a mi padre Jorge Merchán que me apoyado incondicionalmente durante el transcurso de mi carrera y en general durante toda mi vida y lo quiero dedicar de una manera muy especial a mi futura esposa María Andrea Negrete que gracias a su apoyo, dedicación, confianza e insistencia lo he podido finalizar.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco principalmente a Dios por haberme permitido culminar mis estudios de una manera exitosa, en general a mis profesores por haber tenido la paciencia para transmitirme todas sus enseñanzas; y agradezco de manera especial al Dr. Giordano Torres por haberme guiado en el desarrollo de esta monografía.

TODOS LOS CONTENIDOS Y CRITERIOS VERTIDOS EN ESTA MONOGRAFIA
SON DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL AUTOR

INDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice.....	v
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Introducción.....	1
Primera Parte.....	4
Análisis de los requisitos y costos para empezar el proyecto	
1.1 Requisitos para obtener los permisos.....	5
1.2 Definir costos de equipos, permisos y gastos en general.....	18
Segunda Parte.....	22
Análisis de Mercado	
2.1 Análisis del mercado al que estamos dirigidos.....	23
2.2 Análisis de la competencia en el sector.....	24
2.2.1 Costos de la competencia.....	26
2.2.2 Posicionamiento en el mercado de la competencia.....	26
2.2.3 Capacidad para cubrir la demanda en el mercado de la	
Competencia.....	27
Tercera Parte.....	30
Definir costos y proyectar utilidades del negocio	
3.1 Definir los costos de los servicios.....	31

3.2 Estimar un promedio diario o mensual de prestaciones.....	32
3.3 Encontrar el punto de equilibrio.....	33
3.4 Estimar y analizar el flujo de caja, VAN y TIR.....	33
3.5 Analizar el promedio de servicios diarios o mensuales.....	35
3.6 Comparar el número de servicios a realizar con la capacidad Instalada	35
Cuarta Parte.....	37
Conclusiones y Recomendaciones.....	38
Bibliografía.....	41
Anexos.....	43

RESUMEN

En la presente monografía se ha diseñado un proyecto para la implementación de una empresa que se dedique a prestar servicios relacionados con la limpieza y mantenimiento en la ciudad de Cuenca.

La idea del negocio es brindar un servicio especializado y profesional con gente preparada y maquinaria especializada en donde nuestros clientes puedan dejar la limpieza de sus hogares o negocios en manos de profesionales siempre con el respaldo, honestidad y garantía de la Compañía.

Se realizó un análisis de mercado, técnico y financiero, se analizó variables como el VAN y la TIR y se determinó que el proyecto es viable debido a que el inversionista obtendrá una rentabilidad mayor a la exigida.

ABSTRACT

In this project design to implement a company that will offer cleaning and maintenance services in Cuenca.

The general idea of the business is to give a personalized and professional cleaning service to the clients so they would be able to leave their home and business cleaning duties to professional personnel that will always offer experience, honesty and quality.

A market, technical and financial analysis have been done and the VAN and TIR variables were analyzed. It was determined that this is a viable project because the investors will obtain a higher profit than what is demanded.

INTRODUCCION

INTRODUCCION

La universidad está formando a Economistas que tengan la capacidad de emprender un nuevo negocio, con el objetivo de la autogeneración de trabajo, con el propósito de no incrementar la desocupación de los nuevos profesionales.

El economista está en capacidad de emprender un negocio, porque tiene la formación adecuada, cuenta con los conocimientos y herramientas necesarias que posibilitan su éxito.

En la presente monografía se ha implementado un plan de negocios para el emprendimiento de una Compañía de Limpieza y Mantenimiento en la ciudad de Cuenca que es un documento único en donde se reúne toda la información necesaria con el fin de ayudar al emprendedor a analizar el mercado, planificar y valorar la estrategia de un negocio. Además ayuda a establecer los parámetros generales, definir las variables involucradas y decidir cuál será la asignación óptima de recursos para ponerlo en marcha.

Durante la preparación del plan de negocios, se evalúa la factibilidad de la idea de implementar el negocio, para lo cual es necesario investigar si es este viable desde el punto de vista económico y financiero. Por lo tanto el plan de negocios es una herramienta de trabajo con lo que se buscan alternativas y se proponen cursos de acción para llevar a cabo el proyecto.

La empresa se dedicara a prestar todos los servicios relacionados con limpieza y mantenimiento en hogares, oficinas, consultorios, fábricas, centros comerciales, etc. De una manera profesional con personal y maquinaria especializada, garantizando la calidad del servicio y la honestidad de la gente.

Este plan de negocios se lo ha elaborado de tal manera que la empresa sabrá el camino que debe seguir con el fin de conseguir los objetivos planteados.

PRIMERA PARTE

ANALISIS DE LOS REQUISITOS Y COSTOS PARA EMPEZAR EL PROYECTO.

1.1. Requisitos a cumplir para obtener los permisos municipales, permisos de tercerización de servicios entre otros necesarios para empezar a funcionar.

Al tratarse de una empresa que se dedicará a la tercerización de servicios de limpieza es muy importante tomar en cuenta el Mandato 8 emitido por la Asamblea Constituyente del Ecuador el 1 de mayo del 2008 el cual detallaremos a continuación.

Mandato Constituyente No.8 (Eliminación de la Tercerización)

Artículo 1.- Se elimina y prohíbe la tercerización e intermediación laboral y cualquier forma de precarización de las relaciones de trabajo en las actividades a las que se dediquen la empresa o empleador. La relación laboral será directa y bilateral entre trabajador y empleador.

Artículo 2.- Se elimina y prohíbe la contratación laboral por horas.

Con el fin de promover el trabajo, se garantiza la jornada parcial prevista en el artículo 82 del Código de Trabajo y todas las demás formas de contratación contempladas en dicho cuerpo legal, en las que el trabajador gozará de estabilidad y de la protección integral de dicho cuerpo legal y tendrá derecho a una remuneración que se pagará aplicando la proporcionalidad en relación con la remuneración que corresponde a la jornada completa, que no podrá ser inferior a la remuneración básica mínima unificada. Asimismo, tendrán derecho a todos los beneficios de la ley, incluido el fondo de reserva y afiliación al régimen general del seguro social obligatorio.

En las jornadas parciales lo que exceda del tiempo de trabajo convenido, será remunerado como jornada suplementaria o extraordinaria, con los recargos de ley.

Artículo 3.- Se podrán celebrar contratos con personas naturales o jurídicas autorizadas como prestadores de actividades complementarias por el Ministerio de Trabajo y Empleo, cuyo objeto exclusivo sea la realización de actividades complementarias de: vigilancia, seguridad, alimentación, mensajería y limpieza, ajenas a las labores propias o habituales del proceso productivo de la usuaria.

Artículo 4.- En los contratos a que se refiere el artículo anterior la relación laboral operará entre los prestadores de actividades complementarias y el personal por ésta contratado en los términos de la ley, sin perjuicio de la responsabilidad solidaria de la persona en cuyo provecho se preste el servicio.

Los trabajadores de estas empresas de acuerdo con su tiempo anual de servicios participarán proporcionalmente del porcentaje legal de las utilidades líquidas de las empresas usuarias, en cuyo provecho se realiza la obra o se presta el servicio. Si las utilidades de la empresa que realiza actividades complementarias fueren superiores a las de la usuaria, el trabajador solo percibirá estas.

Además, los trabajadores que laboren en estas empresas, tendrán todos los derechos consagrados en la Constitución Política de la República, convenios con la OIT, ratificados por el Ecuador, este Mandato, el Código del Trabajo, la Ley de Seguridad Social y demás normas aplicables.

Artículo 5.- En el contrato de trabajo que se suscriba entre la empresa que se dedica a actividades complementarias y cada uno de sus trabajadores, en ningún caso se pactará una remuneración inferior a la básica mínima unificada o a los mínimos sectoriales, según la actividad o categoría ocupacional.

Dichos contratos de trabajo obligatoriamente deben celebrarse por escrito y registrarse dentro de los treinta días subsiguientes a su celebración, ante el Ministerio de Trabajo y Empleo. Es nula toda cláusula que impida que el trabajador de actividades complementarias sea contratado directamente por la usuaria bajo otra modalidad contractual.

La empresa que realiza actividades complementarias tiene la obligación de entregar al trabajador contratado el valor total de la remuneración que por tal concepto reciba de la usuaria, de lo cual deberá acreditarse mediante la remisión mensual de una copia de los roles de pago firmados por los trabajadores y las planillas de aportes al IESS con el sello de cancelación o los documentos que acrediten tales operaciones, requisito que sin el cual la usuaria no realizará el pago de las respectiva factura a la empresa que se dedique a actividades complementarias.

La empresa que realiza actividades complementarias, en el contrato mercantil que celebre con la usuaria, deberá garantizar el pago íntegro de las remuneraciones del trabajador y de todos sus beneficios laborales y de seguridad social.

Artículo 6.- Las empresas de actividades complementarias y las usuarias no pueden entre sí, ser matrices, filiales, subsidiarias ni relacionadas, ni tener participación o relación societaria de ningún tipo, hecho que debe acreditarse mediante una declaración juramentada de los representantes legales de las empresas que suscriben el contrato y otorgada ante notario o juez competente que determine estas circunstancias.

La usuaria del sector privado que contrate a una persona jurídica, vinculada para el ejercicio de las actividades complementarias, asumirá a los trabajadores como su personal de manera directa y será considerada para todos los efectos como empleador del trabajador,

vínculo que se registrará por las normas del Código de Trabajo. Además, será sancionada con una multa de seis (6) remuneraciones básicas mínimas unificadas, sanción que será impuesta por los directores regionales. Si esta vinculación sucediera en el sector público, será el funcionario que contratara a la empresa de actividades complementarias quien asumirá a los trabajadores a título personal como directos y dependientes, sin que las instituciones del sector público, empresas públicas estatales, municipales y por las entidades de derecho privado en las que bajo cualquier denominación, naturaleza

o estructura jurídica, el Estado o sus Instituciones tienen participación accionaria mayoritaria y/o aportes directos o indirectos de recursos públicos, puedan hacerse cargo de ellos ni asuma responsabilidad alguna, ni siquiera en lo relativo a la solidaridad patronal que en todos los casos corresponderá a dicho funcionario, quién además será sancionado con multa de seis (6) remuneraciones básicas mínimas unificadas y la remoción o pérdida de su cargo, según corresponda, sin derecho a indemnización alguna.

Artículo 7.- Las violaciones de las normas del Código de Trabajo, serán sancionadas en la forma prescrita en los artículos pertinentes de dicho cuerpo legal y, cuando no se haya fijado sanción especial, el Director Regional del Trabajo impondrá multas de un mínimo de tres y hasta un máximo de veinte sueldos o salarios básicos unificados del trabajador en general, sin perjuicio de lo establecido en el artículo 95 del Código de la Niñez y la Adolescencia. Igual sanción se impondrá en caso de violación de las regulaciones del presente Mandato.

Los jueces y los inspectores de trabajo podrán imponer multas de hasta tres sueldos o salarios básicos unificados del trabajador en general.

Como podemos ver en el artículo tres se habla de la tercerización de los servicios complementarios entre los que se encuentran los servicios de limpieza los cuales están permitidos por el Mandato mediante un permiso emitido por el Ministerio de Trabajo.

Así según el código de trabajo:

Se denomina tercerización de servicios complementarios, aquella que realiza una persona jurídica constituida de conformidad con la Ley de Compañías, con su propio personal, para la ejecución de actividades complementarias al proceso productivo de otra empresa. La relación laboral operará exclusivamente entre la empresa tercerizadora de servicios complementarios y el personal por ésta contratado en los términos de la Constitución Política de la República y la ley.

Constituyen actividades complementarias de la usuaria las de vigilancia, seguridad, alimentación, mensajería, mantenimiento, limpieza y otras actividades de apoyo que tengan aquel carácter.

Autorización.- El Ministerio de Trabajo y Empleo a través de la Dirección Nacional de Empleo y Recursos Humanos y sus dependencias regionales competentes, es la entidad encargada de autorizar el funcionamiento de las empresas que se constituyan con el objeto único y exclusivo de dedicarse a la intermediación laboral o a la tercerización de servicios complementarios, encargándose de su control y vigilancia permanente a las Direcciones Regionales de Trabajo, las que organizarán y tendrán bajo su responsabilidad los registros de compañías de intermediación laboral y de compañías de tercerización de servicios complementarios, sin perjuicio de las atribuciones de la Superintendencia de Compañías.

Como podemos ver en el código de trabajo está claro que

únicamente las personas jurídicas constituidas en conformidad con la ley están autorizadas a realizar este tipo de trabajo siendo así analizaremos primero los requisitos para conformar una compañía de responsabilidad limitada.

1.1.1 Requisitos para la constitución de una compañía de responsabilidad limitada.

1.1.1.1 El Nombre. En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, un denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala, Portoviejo y Loja (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. SC. SG. 2008.008 (R. O. 496 de 29 de diciembre de 2008)).

Las denominaciones sociales se rigen por los principios de "propiedad" y de "inconfundibilidad" o "peculiaridad". (Art. 16 LC). El "principio de propiedad" consiste en que el nombre de cada compañía es de su dominio de o propiedad y no puede ser adoptado por ninguna otra. El "principio de inconfundibilidad o peculiaridad" consiste en que el nombre de cada compañía debe ser claramente distinguido del de cualquier otra sociedad sujeta al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías De conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales que constatare que la Superintendencia de Compañías hubiere aprobado uno o más nombres de las sociedades bajo su control que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual -IEPI-, a través de los recursos

correspondientes, la suspensión del uso de la referida denominación o razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del signo protegido.

1.1.1.2 Solicitud de Aprobación. La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

1.1.1.3 Socios. Se requiere capacidad civil para contratar, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. Art. 99 de la ley de Compañías.

La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso de Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresa Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 2 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

1.1.1.4 Capital.

1.1.1.4.1 Capital Mínimo.- La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva

se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Estas serán evaluadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato.

Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas. (Artículos 102 y 104 de la Ley de Compañías). Si como especie inmueble se aportare a la constitución de una compañía un piso, departamento o local sujeto al régimen de propiedad horizontal será necesario que se inserte en la escritura respectiva copia auténtica tanto de la correspondiente declaración municipal de propiedad horizontal cuanto del reglamento de copropiedad del inmueble al que perteneciese el departamento o local sometido a ese régimen. Tal dispone el Art. 19 de la Ley de Propiedad Horizontal (Codificación 2005-013. R. O. 119 del 6 de octubre de 2005). Asimismo, para que pueda realizarse la transferencia de dominio, vía aporte, de un piso, departamento o local, será requisito indispensable que el respectivo propietario pruebe estar al día en el pago de las expensas o cuotas de administración, conservación y reparación, así como el seguro. Al efecto, el notario autorizante exigirá como documento habilitante la certificación otorgada por el administrador, sin la cual no podrá celebrarse ninguna escritura. Así prescribe la Disposición General Primera del Reglamento a la Ley de Propiedad Horizontal, Decreto 1229, publicado en el R. O. 270 de 6 de septiembre de 1999, Reformado, Decreto 1759, publicado en el R. O. 396 de 23 de agosto de 2001 El aporte de intangibles, se fundamenta en los artículos 1y 10 de la Ley de Compañías en concordancias con los artículos 1 y 2 de la Ley de Propiedad Intelectual y en el Artículo Primero, inciso tercero de la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y Artículos 12 y 14 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones. En esta

clase de compañías no es procedente establecer el capital autorizado. Y, conforme a lo dispuesto en el artículo 105 de la Ley de la materia, esta compañía tampoco puede constituirse mediante suscripción pública.

1.1.1.4.2 Participaciones. Comprenden los aportes del capital, son iguales, acumulativas e indivisibles. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que consta, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le corresponde.

1.1.1.5 Objeto Social. La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción, hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización de ahorro. Artículo 94 de la Ley de Compañías.

1.1.1.5.1 Cumplimiento de otros requisitos en razón del objeto social:

Compañías dedicadas a Actividades Complementarias, de Vigilancia – seguridad, alimentación, mensajería o limpieza, diversas de las labores propias y habituales del proceso productivo de la usuaria.- Estas compañías tendrán un objeto único y exclusivo y deben acreditar un capital social mínimo de diez mil dólares de los Estados Unidos de América. Mandato Constituyente No. 8, publicado en el R. O. 330, de 6 de mayo de 2008. Reglamento para la Aplicación del Mandato Constituyente No. 8 que Suprime la tercerización de servicios complementarios, la intermediación laboral y la contratación por horas. Publicado en el Suplemento del R. O. 352 del 5 de junio de 2008. Instructivo para la constitución de compañías dedicadas a actividades complementarias y para la modificación del estatuto social de las constituidas con anterioridad al mandato Constituyente

8, Resolución No. 08.Q. 004 de julio 10 de 2008, publicada en el R. O. 394, del 1 de agosto de 2008, reformada con Resolución No. 08. Q. 05 de julio 23 de 2008, publicada en el R. O.401, del 12 de agosto de 2008.

Una vez creada la persona jurídica necesitamos un permiso otorgado por el Ministerio de Trabajo.

1.1.2 Requisitos para la autorización de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Trabajo.

1.1.2.1 Presentar el certificado de existencia legal otorgado por la Superintendencia de Compañías.

1.1.2.2 Presentar copia certificada de la escritura de constitución de la compañía debidamente inscrita y registrada en la forma prevista en la ley y cuyo objeto social ser única y exclusivamente la intermediación laboral o la tercerización de servicio complementarios; y, acreditar un capital social mínimo de diez mil dólares, pagado en numerario.

1.1.2.3 Entregar copia notariada del registro único de contribuyentes (RUC).

1.1.2.4 Copia certificada del nombramiento del representante legal, debidamente registrado.

1.1.2.5 Documento original del IESS o copia certificada que acredite la titularidad de un número patronal, y de no encontrarse en mora en el cumplimiento de obligaciones.

1.1.2.6 Disponer de infraestructura física y de estructura organizacional, administrativa y financiera que garantice cumplir eficazmente con las obligaciones que asume dentro de su objeto social.

Esto deberá ser acreditado por el Ministerio de Trabajo y Empleo, sin

perjuicio que para el efecto dicte un reglamento.

Las personas naturales no podrán prestar servicios de intermediación laboral ni de tercerización de servicios complementarios, excepto en los sectores de la construcción y agrícola en los cuales si podrán hacerlo.

1.1.2.7 La autorización para la prestación de servicios de intermediación laboral o de tercerización de servicios complementarios, con vigencia en todo el territorio nacional, tendrá la validez de un año la primera vez que se la obtenga, de cinco años adicionales con ocasión de la primera renovación y transcurrido este período, será de tiempo indefinido.

Sin embargo, en cualquier tiempo y previo el procedimiento administrativo que corresponda y asegurando los mecanismos del debido proceso, el Ministerio de Trabajo y Empleo podrá aplicar las sanciones previstas en esta Ley si incurren en las infracciones determinadas en la misma.

La autorización de funcionamiento y las sanciones tendrán alcance nacional. El trabajador podrá presentar cualquier reclamación o demanda laboral en la jurisdicción donde tenga fijado su domicilio a la fecha de terminación del contrato, por cualquier causa.

1.1.3 Impuesto de Patentes Municipales.

Es el permiso municipal obligatorio, es un tributo no vinculado, de carácter indirecto y que grava el ejercicio habitual de cualquier tipo de actividad económica independientemente de su titular, que debe cumplirse ante el respectivo municipio por períodos mensuales y anuales.

Son sujetos pasivos de éste impuesto, todas las personas naturales y

jurídicas, sociedad de de hecho y propietarios de negocios individuales, nacionales o extranjeros, domiciliadas en el cantón Cuenca, que habitualmente ejercen actividades comerciales, industriales, financieras y de servicios, que obligatoriamente deberán registrarse en el Catastro de Patentes Municipales. El trámite se lo realizará en la Dirección Financiera Municipal.

Requisitos Personas Jurídicas: Comprar formulario "Declaración de Capital para el pago de impuestos y obtención de la Patente Municipal" en la ventanilla #11 de Tesorería Municipal, Presentar copia legible del RUC actualizado de la compañía, Presentar copia legible de la declaración del Impuesto a la Renta del periodo a declarar, Presentar cuadro distributivo por cantones en función de los Activos firmado por el Contador. (Cuando hay actividad económica en más de un cantón o en diferente jurisdicción), Presentar copia de las Escrituras de Constitución cuando es por primera vez, Llenar el formulario a máquina o con letra clara, Adjuntar a la declaración todos los requisitos indicados y acercarse a las ventanillas de Rentas Municipales para la respectiva emisión del Título de Crédito, Cancelar en ventanillas de Tesorería Municipal el correspondiente valor del impuesto causado, No se aceptará documentación ilegible, incompleta o con borrones.

Costo: La base del impuesto será la siguiente: Para las personas naturales o jurídicas y sociedades de hecho, que estén obligadas a llevar contabilidad, con excepción de bancos y financieras, la base del impuesto será el total del activo del año inmediato anterior, menos el pasivo corriente, a cuyo efecto deberán entregar una copia del balance general presentado en los organismos de control; ara las personas naturales y jurídicas y sociedades de hecho que no estén obligados a llevar contabilidad, la base del impuesto será el

total del activo declarado en los formularios que, para tal efecto, entregará la Jefatura de Rentas de la I. Municipalidad, sujeto a revisión por las secciones correspondientes; Para las personas naturales y jurídicas, sociedades de hecho o negocios individuales con excepción de bancos y financieras, que tengan sus casas matrices en el cantón Cuenca y sucursal o agencias en otros lugares del país; y también para las sucursales o agencias que funcionen en el cantón con casas matrices en otros lugares, el impuesto se calculará en proporción a los activos de cada jurisdicción; y, Para los bancos o financieras, sean matrices o sucursales, la base del impuesto será el saldo de cartera local, al 31 de diciembre del año inmediato anterior, según el informe presentado a la Intendencia de Bancos.

1.1.4 Registro en el Instituto Nacional de Compras Públicas (INCOP)

Como todos sabemos la empresa pública es el cliente más grande que puede tener una empresa pero desde el año 2007 se creó el Instituto Nacional de Compras Públicas que es el ente que regulariza la compra de bienes y la contratación de servicios en las instituciones públicas; para poder acceder a prestar servicios en estas instituciones es necesario contar con un RUP (Registro Único de Proveedores). Los requisitos para una persona jurídica son los siguientes:

- Formulario de Registro impreso de www.compraspublicas.gov.ec y firmado por el representante legal.
- Acuerdo de Responsabilidad impreso de www.compraspublicas.gov.ec y firmado por el representante legal.
- Copia de RUC. Se tomará en cuenta la actividad económica del

mismo.

- Copia certificada de la escritura de constitución, aumentos de capital y reforma a estatutos debidamente inscritos en el Registro Mercantil y aprobados por la Superintendencia de Compañías.
- Copia certificada del nombramiento o poder del representante legal o apoderado inscritos en el Registro Mercantil.
- Copia de la Cédula de Identidad vigente y legible del representante legal o apoderado.
- Copia de certificado de votación legible del representante legal o apoderado. (Del último proceso electoral, de ser ecuatoriano).
- Copia de la Declaración del Impuesto a la Renta del último período fiscal. (Sellada por SRI).
- Copia de la última PLANILLA NORMAL de Aportes del IESS.
- Estar en Lista Blanca de SRI. (No es necesario certificado)

- En caso de registrar una Sociedad Civil Comercial deberá adjuntar la sentencia del Juez respectivo.
- En caso de registrar una fundación, asociación o corporación con fines sociales, el nombramiento y los estatutos deberán estar certificados y sellados por la respectiva institución pública que la creó.

1.2. Definir los costos que tendrán los equipos a utilizar, los permisos por tramitar y los gastos en general.

Para definir los costos de los equipos a utilizar primero es necesario definir los tipos de trabajos que va a realizar la empresa.

1.2.1 Servicios que realizará la empresa.

Lavado Integral de alfombras.

Lavado de Juego de Muebles.

Semi pulido de pisos fríos (baldosas, mármol, cerámica, porcelanato,

etc.)

Limpieza de vidrios interiores y exteriores.

Limpieza, encerado y abrillantado de pisos de madera.

Limpieza y esterilización de baños al vapor.

Limpieza y desinfección de cisternas y piscinas.

Servicio de Jardinería.

Servicio de Pintura.

Una vez definidos los servicios podemos establecer los equipos que vamos a utilizar y a su vez los costos que tendrán estos.

1.2.2 Equipos a utilizar y costos.

Máquina para cepillado de alfombras 17" \$ 1900

Aspiradora de agua \$700

Abrillantadora \$1600

Aspiradora de polvo \$400

Máquina de vapor \$400

Hidrolavadora \$600

Bomba de agua \$500

Escaleras \$300

Extensiones para limpieza de vidrios \$50

Máquina para cortar césped \$250

Accesorios para jardinería (rastrillos barretas pico, etc.) \$90

Juego de llaves y destornilladores \$50

Total Equipos \$6840.00.

1.2.3 Costos de los Permisos por tramitar.

Como describimos anteriormente es necesario cumplir con ciertos requisitos para obtener los permisos para trabajar, en este punto definiremos los costos de estos requisitos. Siendo así:

1.2.3.1 Conformación de la Compañía limitada.

Se deberá conformar una compañía limitada con un capital mínimo de diez mil dólares americanos este valor se deberá depositar en una cuenta denominada "de conformación de capital" y el dinero permanecerá congelado por aproximadamente 30 días, luego de este tiempo los socios podrán hacer uso del capital. El costo aproximado entre abogado pago de derechos y tramites es de \$400.

1.2.3.2 Autorización de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Trabajo

El costo aproximado para obtener el permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Trabajo no será muy elevado pues para obtenerlo no será necesario contratar a un abogado únicamente se deberá gastar en certificación de documentos el valor aproximado para tramitar esta autorización es de \$50.

1.2.3.3 Impuesto de Patentes Municipales.

El permiso municipal es obligatorio, es un tributo no vinculado, de carácter indirecto y que grava el ejercicio habitual de cualquier tipo de actividad económica independientemente de su titular, que debe cumplirse ante el respectivo municipio por periodos anuales, tendrá un costo por primera vez de \$30.

1.2.3.4 Registro en el Instituto Nacional de Contratación Pública.

Para la obtención del Registro Único de Proveedores (RUP) documento indispensable al momento de realizar contratos con la empresa pública necesitaremos registrarnos en el Instituto Nacional de Contratación Pública, el costo de este trámite no será muy elevado pues únicamente se deben certificar documentos un valor aproximado es de \$20.

Total costo aproximado de los permisos \$500.

1.2.4 Otros Costos.

Sera necesario tomar en cuenta otros valores que serán indispensables para poder emprender la compañía; los detallaremos a continuación:

Vehículo \$ 7000

Escritorio \$400

Computadoras \$1000

Línea telefónica \$120

Telefax \$180

Sillas \$ 165

Impresora multifunción \$150

Alarma \$ 500

Seguro de vehículo \$ 210

Papelería \$ 180

Letrero y publicidad para carro \$ 600

Uniformes \$150

Total otros Costos \$ 10655

SEGUNDA PARTE

ANALISIS DE MERCADO

En una época de globalización y de alta competitividad de productos o servicios, como lo es en el cambiante mundo del marketing es necesario estar alerta a las exigencias y expectativas del mercado, para ello es de vital importancia para asegurar el éxito de las empresas hacer uso de técnicas y herramientas, una de ellas es llevar a cabo un estudio de mercado, en conjunto con una serie de investigaciones como lo son, competencia, los canales de distribución, lugares de venta del producto, que tanta publicidad existe en el mercado, precios, etc.

Es muy frecuente que los empresarios no tengan claro que es lo que venden. Muchas veces parece irrelevante preguntarse que vendemos. Evidentemente, todos los vendedores conocen los productos que ofrecen a los consumidores. Pero no necesariamente conocen que buscan los consumidores en nuestros productos.

La frase clave es conocer el mercado. Las necesidades del mercado, es decir de los consumidores son las que dan la pauta para poder definir mejor que es lo que vamos a vender y a quienes, así como dónde y cómo lo haremos.

2.1. Realizar un análisis del mercado al que estamos dirigidos diferenciándolos por categorías dependiendo de sus necesidades.

Para poder establecer el mercado al que estamos dirigidos hemos tomado información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) específicamente haremos referencia a la "Encuesta Nacional de Ingresos y gastos de Hogares Urbanos" (ENIGHU) realizada en el año 2004 cuadro que podemos ver en el anexo 1.

Como podemos ver el cuadro está dividido en quintiles; así cada quintil hace referencia a la situación económica podemos decir que el primer quintil es clase baja, el segundo quintil es clase media-baja, el tercer quintil es clase media, el cuarto quintil es clase media-alta y el quinto quintil es clase alta.

Para motivo de nuestro estudio tomaremos únicamente los quintiles 3,4y5 y los hogares que vivan en una casa o departamento.

Siendo así tendremos un universo de **39.463** que podremos definirlos como hogares clase media y alta que viven en la ciudad de Cuenca.

2.2 Análisis de la competencia en el sector.

A continuación nombraremos las principales compañías de limpieza y mantenimiento que trabajan en la ciudad:

Alpha Servicios

Miguel Moreno 4-76 y Roberto Crespo

2816 513

Austrolimpio

Agustín Cueva 4-71

2810 365

Dimplos

Simón Bolívar 17-12

2822 234

El Mejor Cía. Ltda.

Hernando de Magallanes 3-36

2455 437

Más limpio

Ariolfo Carrasco y Abelardo J Andrade

4081 239

Multiservicios

Pio Bravo 1-83

2824 019

Procserlimp

Juan José Flores 3-48

2869 270

Servilimpia

Las Palmeras 1-37

2843 284

2.2.1 Costos de la competencia.

Para tener una referencia de los costos de la competencia hemos realizado un cuadro comparativo en donde se incluyen a las compañías más conocidas en la ciudad y los trabajos más comunes que prestan estas compañías, podemos encontrar el cuadro en el anexo 2.

En este cuadro podemos observar los costos de la competencia así podemos decir que en promedio el costo por los servicios en la ciudad de Cuenca son:

Lavado de alfombras m2	\$ 0.80
Lavado de juegos de muebles	\$ 28.43
Limpieza de vidrios m2	\$ 0.87
Abrillantado de pisos m2	\$ 0.75
Semipulido de pisos fríos m2	\$ 0.76
Limpieza y esterilización de baños	
Baño simple	\$ 10.14
Baño completo	\$ 17.14

2.2.2 Posicionamiento en el mercado de la competencia.

Según el número de empleados que las empresas tienen afiliadas al Seguro Social podemos decir que la empresa más grande que trabaja en la ciudad de Cuenca es El Mejor cía. Ltda. Seguida por Alpha Servicios y luego de estas Dimplos.

Podemos encontrar que existen 11 compañías de limpieza y

mantenimiento registradas en la Superintendencia de Compañías que tienen como sede la ciudad de Cuenca, si tomamos en cuenta nuestro universo de trabajo (39463 hogares) podemos pensar a simple vista que la cantidad de compañías que prestan el servicio no son suficientes para el número de clientes potenciales.

Es muy importante no reducir nuestro universo de trabajo a los hogares en la ciudad de Cuenca pues clientes muy importantes serán todo tipo de negocios como, empresas, fabricas, institutos, bancos, colegios, cooperativas, centros comerciales, cines, en fin cualquier tipo de negocio que necesite de limpieza permanente así mediante el permiso otorgado por el Ministerio de Trabajo se podrá tercerizar los servicios de limpieza para diferentes tipos de negocios siendo este servicio más conveniente para el cliente pues no tendrá que invertir en maquinaria, no tendrá responsabilidad legal sobre los trabajadores y contará con un servicio de limpieza integral.

2.2.3 Capacidad para cubrir la demanda en el mercado de la competencia.

Para tener una idea más clara del mercado al que estamos apuntando y la demanda de este se decidió hacer una encuesta; con la que esperamos determinar el número clientes potenciales, los servicios más utilizados, el gasto promedio en servicios de limpieza, la frecuencia con la que se utilizan estos servicios, y las causas por las que los hogares no utilizan estos servicios.

Podemos encontrar el formato de la encuesta en el anexo 3

La encuesta se realizó a 337 personas que consideramos de clase media y alta con ingresos superiores a 700 dólares mensuales por hogar.

El tamaño de la muestra se consiguió mediante la fórmula expuesta en el anexo 4.

Con esta muestra tenemos un nivel de confianza del 95% es decir considerar un margen de error del 5%.

Los datos tabulados de la encuesta los podemos encontrar en el anexo 5.

Analizando los resultados de la encuesta podemos decir que de nuestro universo (hogares en la ciudad de Cuenca clase media y alta; quintiles 3, 4 y 5 que viven en casa o departamento) 39.463 hogares el 38% a utilizados servicios de limpieza alguna vez, es decir 14.996 hogares. Y de los 24.467 hogares que nunca han utilizado servicios de limpieza de una compañía el 32% piensa utilizarlos en un futuro es decir 7.829 hogares; Así podemos decir que nuestro mercado potencial es de **22.825 hogares en la ciudad de Cuenca** que lo encontramos de la suma de los que ya utilizaron los servicios más los que piensan utilizarlos en el futuro alguna vez.

Podemos observar que la mayoría de hogares (68%) utilizan estos servicios una vez al año tomando desde un punto de vista conservador en donde todo nuestro mercado potencial 22.825 hogares utilicen los servicios de limpieza de una compañía especializada una vez al año tendremos que en promedio existirán 73 trabajos diarios de limpieza suponiendo que se trabaja de lunes a sábado es decir 6 días por semana.

Al existir 11 compañías de limpieza registradas podemos decir que en promedio cada compañía de limpieza deberá cubrir casi 7 trabajos por día para cubrir la demanda local.

Para que una compañía pueda cubrir con 7 trabajos al día necesitara de una infraestructura bien equipada con maquinaria, vehículos y gente que únicamente consideramos los posee las tres empresas más grandes que mencionamos anteriormente, así podemos decir que existe un número considerable de clientes potenciales que se encuentran desatendidos o mal atendidos.

De los resultados de la encuesta podemos encontrar otros datos

importantes como que la mayoría de las personas viven en una casa o villa y que esta es propia en la mayor parte de los casos.

Podemos ver que la mayoría de la veces los hogares solicitan los trabajos una vez al año y que de la misma manera la mayoría de las veces el costo por estos trabajos esta en un rango entre 50 y 100 dólares.

En cuanto a los trabajos más requeridos podemos ver que el trabajo que más se acostumbra hacer es la limpieza integral, seguido por el lavado de muebles y el lavado de alfombras.

Un aspecto muy importante que debemos tomar en cuenta es que más del 50% de los encuestados consideran importante la calidad y el precio del trabajo en conjunto.

Y por ultimo encontramos aspectos importantes de la competencia en donde Dimplos es la compañía más conocida por los encuestados seguida por Alpha servicios y el Mejor.

TERCERA PARTE

DEFINIR COSTOS Y PROYECTAR UTILIDADES DEL NEGOCIO

3.1. Definir los costos de los servicios a prestar en base a nuestro análisis del mercado y de la competencia.

Luego que hemos podido definir el costo promedio por los servicios prestados por las principales compañías de limpieza en la ciudad de Cuenca podemos asignar el costo para nuestros servicios; consideramos prudente para empezar fijar los precios por debajo del promedio en un 10% esto como estrategia para darnos a conocer y demostrar la calidad en el servicio pudiendo así ganar clientes que normalmente trabajarían con otras empresas.

Costos Promedios de las empresas en la ciudad:

Lavado de alfombras m2	\$ 0.80
Lavado de juegos de muebles	\$ 28.43
Limpieza de vidrios m2	\$ 0.87
Abrillantado de pisos m2	\$ 0.75
Semipulido de pisos fríos m2	\$ 0.76
Limpieza y esterilización de baños	
Baño simple	\$ 10.14
Baño completo	\$ 17.14

Costos por nuestros servicios:

Lavado de alfombras m2	\$ 0.72
------------------------	---------

Lavado de juegos de muebles	\$ 25.00
Limpieza de vidrios m2	\$ 0.78
Abrillantado de pisos m2	\$ 0.69
Semipulido de pisos fríos m2	\$ 0.69
Limpieza y esterilización de baños	
Baño simple	\$ 9.00
Baño completo	\$ 15.00

3.2. Estimar un promedio diario o mensual de prestaciones de los servicios.

En base a nuestro estudio pudimos determinar que en la ciudad de Cuenca existe un mercado potencial de 22.825 hogares que utilizan o piensan utilizar los servicios de limpieza de una compañía especializada para sus domicilios y de la misma manera encontramos que existen 11 compañías registradas y que se encuentran trabajando en la ciudad. Como pudimos notar la mayoría de los hogares (68%) ocupan los servicios una vez tomaremos esta cifra y la utilizaremos para nuestro calculo; así podemos decir que en promedio tendremos 22.825 trabajos por año, es decir 1.902 trabajos mensuales y tomando desde un punto de vista pesimista esperamos cubrir un 2% del mercado al momento de empezar a trabajar.

Es decir calculamos un promedio de 38 trabajos mensuales, y proponiéndonos un crecimiento mensual promedio del 10% con relación al primer mes; es decir aumentar 4 trabajos mensuales hasta terminar el primer año de trabajo.

3.3. Encontrar el punto de equilibrio; situación en donde los ingresos son iguales a los gastos.

Como podemos observar en el cuadro del anexo 5, encontramos nuestro punto de equilibrio en 43.69 trabajos mensuales con un promedio de 70 dólares por cada trabajo es decir este el número mínimo de trabajos a realizar para que la compañía no genere perdidas pero tampoco genere ganancia alguna es decir únicamente se paguen todos los costos.

Es importante mirar que en el grafico existe un pequeño pico al momento de realizar en promedio 53 trabajos mensuales esto se debe a que en ese punto los empleados están trabajando al 100% luego de ese punto se nota una pequeña caída en la utilidad porque para realizar 54 trabajos mensuales se necesitara mayor cantidad de gente pero esta ya no estará trabajando al límite de su capacidad

3.4. Estimar y analizar el flujo de caja, la VAN y el TIR.

3.4.1 Valor Actual Neto.

Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficios y el valor, también actualizado, de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento mínimo aceptable de la empresa, por debajo del cual los proyectos de inversión no deben efectuarse.

El criterio de decisión es aceptar aquellos proyectos en que el valor presente de los flujos de efectivo por lo menos igual al valor presente de los flujos de efectivo negativos es decir que sea igual a cero o sea un valor positivo.

La tasa de corte para este proyecto se determinó que será del 20%; este es el rendimiento mínimo que esperara obtener el inversionista del proyecto, tomando en cuenta que la inversión para el desarrollo de este se lo hará de manera privada es decir no existirá financiamiento por lo que el inversionista no admitirá rendimientos menores al 20% anual.

El valor presente de los flujos de caja que obtuvimos para este proyecto es \$26.968,34, por lo tanto el proyecto está otorgando un valor agregado a su inversionista, más allá de sus requerimientos mínimos que es un rendimiento del 20% de la inversión.

Esto quiere decir que la empresa obtendrá un beneficio adicional a las exigencias mínimas del inversionista, ya que el negocio es rentable y con una buena perspectiva de crecimiento y utilidades.

3.4.2 Tasa Interna de Retorno.

Es la tasa de descuento, que hace que el valor actual de los flujos de beneficios sean igual al valor actual de los flujos de inversión; es decir, es la tasa que descuenta todos los flujos asociados con un proyecto a un valor exactamente cero.

En el presente proyecto la Tasa Interna de Retorno es de 45% lo que nos quiere decir que la empresa tiene un buen rendimiento para los inversionistas.

Después de realizar el análisis del VAN y la TIR podemos decir que el proyecto de la empresa de limpieza cumple con los requerimientos del inversionista es decir la empresa reportará utilidades por cada uno de los cinco años proyectados.

3.5. Analizar el promedio de servicios diarios o mensuales comparándolos con los precios y costos.

Consideramos que 38 servicios mensuales promedio a prestar que nos planteamos en un inicio es sumamente razonable pues únicamente corresponde al 2% del mercado potencial que estamos apuntando de la misma manera calculamos un crecimiento mensual del 10% en relación al primer mes es decir en promedio aumentar 3.8 trabajos mensuales hasta terminar el segundo año en donde terminaremos con 125 trabajos promedio mensuales que corresponde al 6.6% del mercado potencial. Para el tercer año no consideramos un crecimiento pero esperamos mantener el mismo promedio de trabajos mensuales que al final del segundo año; No se considera un crecimiento para el tercer año porque con esa cantidad de clientes se estaría trabajando con toda la capacidad instalada de darse las cosas como están proyectadas a finales del tercer año habría que reinvertir parte de las utilidades para aumentar la capacidad de trabajo y así aumentar el número de servicios en la compañía.

Los precios como habíamos analizado anteriormente están en un 10% por debajo del promedio de las compañías de limpieza que prestan los servicios en la ciudad de Cuenca, no hemos modificado los precios de los servicios durante los 3 años de análisis pero tendrán que ser modificados en caso que exista un alza de salarios o una alza representativa en los insumos.

El tema de los costos como pudimos apreciar en el flujo de caja lo más representativo es la mano de obra de esta manera un alza en los insumos no representaría un problema muy grave.

3.6. Comparar el número de servicios por realizar con la capacidad instalada.

De acuerdo a la inversión inicial realizada, al número de maquinaria y vehículos adquiridos podemos decir que la capacidad instalada de la empresa para trabajar será de alrededor de 130 trabajos mensuales promedio, esto también dependerá del número de trabajadores contratados caso que se toma en cuenta en el flujo de caja en donde a mayor cantidad de trabajos se incluye mayor costo de mano de obra pero el valor antes anotado será el punto máximo de trabajo con la cantidad de maquinaria y herramientas adquiridas en la inversión inicial es por eso que en el año 3 en donde se realiza 125 trabajos mensuales en promedio ya no planteamos un crecimiento porque estaríamos trabajando al máximo de la capacidad instalada.

Es importante pensar que si las cosas siguen el curso planeado en el tercer año será necesario reinvertir las utilidades para la compra de equipo y maquinaria de esta manera poder seguir creciendo y aumentando la cartera de clientes.

CUARTA PARTE

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este proyecto ha sido elaborado con el afán de crear una empresa de Limpieza y Mantenimiento que preste un servicio profesional, con gente capacitada y maquinaria especializada, haciendo así un aporte al mercado cuencano debido a la falta de compañías formales estableciendo precios justos por los trabajos realizados.

Después de haber elaborado el proyecto para la compañía de limpieza se han evaluado las posibilidades de éxito o fracaso de la misma, anticipándose o preparándose para anticipar los diferentes escenarios que se pueden presentar en el mercado.

Una vez realizada la investigación de mercado se determinó el mercado potencial para la empresa, que es el segmento en donde se encuentran los clientes potenciales; así podemos delimitar a estos como los hogares de clase media y alta que se encuentran en la ciudad de Cuenca.

Si queremos delimitar un poco más a nuestro mercado potencial podemos decir que son los hogares que poseen una casa o departamento propio de clase media y alta. Gracias al estudio realizado pudimos definir que los hogares que arriendan no suelen gastar en servicios de limpieza profesional.

En la etapa inicial del proyecto la empresa desea abarcar un 2% del mercado potencial manteniendo un crecimiento sostenido hasta el tercer año en donde se espera llegar a cubrir el 6.5% del mercado para luego mantenerse en este valor.

Si analizamos la proyección de ingresos y gastos realizado para los tres primeros años podemos observar que tendremos pérdida únicamente por los cuatro primeros meses que se considera algo normal pues toma un poco de tiempo entrar al mercado hacerse conocer y empezar a trabajar.

Los valores calculados como numero de trabajos promedio mensual que tomamos podemos decir que están vistos desde un punto de vista conservador pues empezamos con un 2% del mercado potencial lo cual es muy factible realizar.

Es importante tomar en cuenta que no existe mucha competencia son 11 compañías registradas de las cuales únicamente 3 están en capacidad de cubrir de forma profesional la demanda del mercado siendo así podemos decir que existe un número importante de clientes que no están siendo bien atendidos y por lo tanto se los puede considerar como clientes potenciales.

Podemos ver que el Valor Actual Neto es de 26.968,34 y tomando en cuenta que se calculo con una tasa del 20% que le pareció apropiada al inversionista podemos decir que el negocio es rentable.

La Tasa Interna de Retorno se encuentra en el 45%, estos dos resultados nos dan una muy buena perspectiva del proyecto.

Debemos considerar que en este proyecto no se está tomando en cuenta el costo financiero de la inversión inicial esto porque sus creadores tienen planeado realizarla con capital propio por lo que no generaría costo por intereses.

Un aspecto súper importante que no se está tomando en cuenta en este estudio es el trabajo con las empresas y dependencias públicas y/o privadas. Este es un rubro muy fuerte para este tipo de negocios pues la compañía al conseguir los permisos para la tercerización de servicios puede prestar los servicios de limpieza permanente en cualquier tipo de negocio beneficiando a la empresa contratante pues los auxiliares de limpieza no entraran en su rol de pagos por lo que se evitaran de pagos de seguros, utilidades, liquidaciones y otros temas legales

Una vez analizadas la situación del mercado, la competencia, los flujos del negocio podemos decir que el proyecto es sumamente viable.

Se recomienda que las personas que estén trabajando en la empresa tengan experiencia comprobable en este tipo de negocio para que así no se presenten problemas de logística.

Otra recomendación importante es invertir en publicidad ya sea escrita, radio, hojas volantes, etc. Pues es un tipo de negocio que trabaja mucho con la imagen y confianza del cliente.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- ALHAMA BELAMARIC Rafael y otros, Nuevas Formas Organizativas, Cuba 2004.
- BORILLO Antonio, Plan de Negocios, Italia, editorial McGraw-Hill, 2000.
- EDWARDS Ronald, El Desarrollo de una Empresa, Barcelona, editorial M pareja, 1995.
- FLOR GARCIA Gary, Guía para desarrollar y crear su propia empresa, Quito-Ecuador, editorial Ecuador BFB Cía. Ltda.; 1999.
- HERNANDEZ BRAVO Juan MBA, Artículo de marketing de servicios, Universidad Santiago de Chile, 2003.
- KOTLER Philip, El marketing según Kotler, editorial Paidós.
- OCHOA SETZER Guadalupe Angélica, Administración Financiera, editorial McGraw-Hill 1995.
- SAPAG CHAIN Nassir, Criterios de evaluación de Proyectos McGraw-Hill 1995.
- Mandato Numero 8,
http://www.mintrab.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=195&Itemid=154
- Requisitos para constitución de una compañía limitada,
http://www.supercias.gov.ec/Paginas_htm/Societario/Marco%20Legal.htm
- Requisitos para la autorización de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Trabajo,
http://www.mintrab.gov.ec/index.php?option=com_content&view=frontpage&Itemid=1
- Impuesto de Patente Municipales,
<http://www.municipalidadcuenca.gov.ec/>
- Registro INCOP
<http://www.compraspublicas.gov.ec/>

ANEXOS

ANEXO 1

CUADRO

ENIGHU - HOGARES – CUENCA

HOGARES POR QUINTILES DEL HOGAR, SEGÚN TIPO DE VIVIENDA

Tipo de vivienda	Total	Quintiles				
		Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5
Total	70955,00	14145,00	14233,00	14214,00	14237,00	14126
Casa o Villa	42384,00	7451,00	8633,00	9099,00	8586,00	8616
Departamento	19547,00	3022,00	3362,00	4141,00	3976,00	5045
Cuarto en casa de inquilinato	6671,00	2490,00	1882,00	726,00	1243,00	329
Mediagua	2353,00	1183,00	356,00	248,00	431,00	136

Fuente INEC, ENIGHU 2003-2004

ANEXO 2

Cuadro comparativo de los principales servicios de limpieza y las principales empresas en la ciudad de Cuenca

Servicios	Austrolimpio	Dimplos	Más limpio	Multiservicios	Alpha servicios	El Mejor	Servitotal
Lavado de alfombra m2	0,85	0,79	0,80	0,80	0,80	0,80	0,75
Lavado de juego de muebles	30,00	35,00	25,00	25,00	25,00	30,00	29,00
Limpieza de vidrios m2	0,75	1,10	0,60	0,80	1,25	1,00	0,60
Abrillantado de pisos	0,75	0,75	0,80	0,75	0,75	0,75	0,70
Semi pulido de pisos fríos m2	0,75	0,75	0,80	0,75	0,80	0,80	0,70
Limpieza y esterilización de baños							
baño simple	8,00	10,00	9,00	10,00	12,00	10	12,00
baño completo	15,00	20,00	17,00	15,00	20,00	15	18,00

ANEXO 3

ENCUESTA

1. ¿Ud. Vive en?

Casa__ Departamento__

2. ¿Su vivienda es?

Propia__ Arrendada__

3. ¿Ingresos totales de su hogar?

200-700 __ 701-1200__ +de1200__

4. ¿Ha utilizado servicios de limpieza de alguna empresa alguna vez en su domicilio?

Si __ No __

5. ¿Piensa contratar algún servicio de limpieza de una empresa para su hogar en el futuro?

Si__ No__ porque?

6. ¿Con que frecuencia suele contratar los servicios de limpieza en su hogar?

__ veces por año

7. ¿En promedio cuánto dinero suele gastar por cada servicio de limpieza?

0 -20__ 21-50__ 50-100__ 100-150__ 150-200__ más de
200__

8. ¿Qué servicios son los que normalmente utiliza?

Lavado de alfombras__ Lavado de muebles__
Limpieza de vidrios__ Limpieza de baños__ Brillantado
de pisos__ Jardinería__ Limpieza integral__

9. ¿Qué es lo más importante para Ud. al momento de contratar los
servicios de limpieza?

Precio__ Calidad del Servicio__

10. ¿Qué compañías de limpieza conoce Ud.?

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO 4

Fórmula para encontrar el tamaño de la muestra

Con un nivel de confianza del 95%

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

En donde

N es el tamaño de la población o universo número de hogares en cuenca 70.995

K es una constante que depende del nivel de confianza que para una confianza del 95% será 1.96

E es el error muestral deseado que en nuestro caso será el 5%

P es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio 55%

Q es la proporción de individuos que no poseen esta característica 1-p 45%

ANEXO 5

Tabulación de datos de la encuesta

NUMERO DE ENCUESTAS

REALIZADAS: 337

LUGAR: CIUDAD DE CUENCA

GRUPO: CLASE MEDIA-ALTA

1) VIVE UD EN

CASA 70% DEPARTAMENTO 30%

2) SU VIVIENDA ES

PROPIA

65% ARRENDADA 35%

3) INGRESOS TOTALES DE SU
HOGAR

700-1200

18% más de 1200 82%

4) HA UTILIZADO SERVICIOS DE LIMPIEZA DE ALGUNA EMPRESA ALGUNA
VEZ EN SU DOMICILIO

SI 38% NO 62%

5) PIENSA CONTRATAR ALGUN SERVICIO DE LIMPIEZA DE ALGUNA
EMPRESA EN EL FUTURO

SI 32% NO 68%

6) CON QUE FRECUENCIA SUELE CONTRATAR LOS SERVICIOS DE LIMPIEZA EN SU HOGAR

1 VES AL AÑO 68% 2 VECES AL AÑO 23% 3 O MAS VECES AL AÑO 9%

7) EN PROMEDIO CUANTO SUELE GASTAR UD POR CADA SERVICIO DE LIMPIEZA

0-50 17% 50-100 33% 100-150 20% 150-200 26% 200 O MAS 4%

8) QUE SERVICIOS SON LOS QUE NORMALMENTE UTILIZA

LAVADO DE ALFOMBRAS 26% LAVADO DE MUEBLES 31% LIMPIEZA DE VIDRIOS 6% INTEGRAL 37%

9) QUE ES LO MAS IMPORTANTE PARA UD AL MOMENTO DE CONTRATAR LOS SERVICIOS DE LIMPIEZA

CALIDAD 27% CALIDAD Y PRECIO 53% PRECIO 20%

10) QUE COMPAÑIAS DE LIMPIEZA UD CONOCE

DIMPLOS 38% ALPHA (MALL) 33% OTROS 22% EL MEJOR 7%

ANEXO 6

PUNTO DE EQUILIBRIO



ANEXO 7

PLAN DE INVERSION

COMPAÑÍA DE LIMPIEZA			
No	descripción	valor unitario	valor total
	Maquinaria y Herramientas		
2	Maquina cepillado de alfombras 17"	1900	3800
2	Aspiradora para líquidos	700	1400
2	Abrillantadora	1600	3200
2	Aspiradora para polvo	400	800
1	Máquina de vapor	400	400
1	Hidrolavadora	600	600
1	Bomba de agua	500	500
3	Escaleras	150	450
5	Extensiones para limpieza de vidrios	12,5	62,5
1	Máquina para cortar el césped	250	250
1	Accesorios de jardinería	90	90
1	Juego de llaves y destornilladores	50	50
	TOTAL MAQUINARIA		11602,5
	Vehículos		
2	camioneta/furgoneta	7000	14000
	TOTAL VEHICULOS		14000
	EQUIPO DE OFICINA		
2	Computadoras	500	1000
2	Escritorios	200	400
1	Línea telefónica	120	120
1	Telefax	180	180
2	Sillas giratorias	45	90
5	Sillas	15	75
1	Impresora multifunción	150	150
1	Alarma	500	500
1	Seguro de vehículo	210	210
1	Papelería	180	180

1	letrero y publicidad para carro	600	600
	TOTAL EQUIPO DE OFICINA		3505
	OTROS		
1	Efectivo liquidez en la cta. bancos	3000	3000
1	Conformación de la cía. y permisos	500	500
10	Uniformes	15	150
	TOTAL OTROS		3650
	TOTAL INVERSION		32757,5

ANEXO 8
COSTOS FIJOS

Sueldos							
	Inicial	iees	decimo tercero	decimo cuarto	vacaciones	fondos de reserva	TOTAL
Gerente	500,00	56,75	41,67	41,67	20,83	41,67	702,58
Supervisor	400,00	45,40	33,33	33,33	16,67	33,33	562,07
Secretaria	300,00	34,05	25,00	25,00	12,50	25,00	421,55
Contador	250,00						250,00
Auxiliares de limpieza	240,00	27,24	20,00	20,00	10,00	20,00	337,24

COSTOS FIJOS	
Arriendo	300
Agua, luz	30
Teléfono, Internet	100
Monitoreo de Alarma	15
Gasolina/mantenimiento	100
Mantenimiento maquinaria	100
Depreciación maquinaria y vehículos	471
Sueldo gerente	702,58
Sueldo Supervisor	562,07
Sueldo secretaria	421,55
TOTAL COSTOS FIJOS	2802,2

ANEXO 9

PROYECCION DE INGRESOS Y GASTOS

SERVICIOS DE LIMPIEZA

Costo promedio x servicio 70

Gasto promedio en insumos 5%

AÑO 1

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Trabajos realizados	38	42	46	49	53	57	61	65	68	72	76	80
Costo promedio x servicio	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
TOTAL Ingresos	2660	2926	3192	3458	3724	3990	4256	4522	4788	5054	5320	5586
Subtotal Costos Fijos	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2
Costos variables												
Gasto en insumos	133,00	146,30	159,60	172,90	186,20	199,50	212,80	226,10	239,40	252,70	266,00	279,30
Sueldo auxiliares de limpieza	674,48	674,48	674,48	674,48	674,48	1011,72	1011,72	1011,7	1011,72	1011,72	1011,72	1011,72
Subtotal Costos Variables	807,48	820,78	834,08	847,38	860,68	1211,22	1224,52	1237,8	1251,12	1264,42	1277,72	1291,02
TOTAL Costos	3609,68	3622,98	3636,3	3649,6	3662,88	4013,42	4026,72	4040	4053,32	4066,62	4079,92	4093,22
INGRESOS - GASTOS	-949,68	-696,98	-444,28	-191,58	61,12	-23,42	229,28	481,98	734,68	987,38	1240,08	1492,78

PROYECCION DE INGRESOS Y GASTOS

SERVICIOS DE LIMPIEZA

Costo promedio x servicio 70

Gasto promedio en
insumos 5%

AÑO 2

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Trabajos realizados	84	87	91	95	99	103	106	110	114	118	122	125
Costo promedio x servicio	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
TOTAL Ingresos	5852	6118	6384	6650	6916	7182	7448	7714	7980	8246	8512	8778
Subtotal Costos Fijos	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2
Costos variables												
Gasto en insumos	292,60	305,90	319,20	332,50	345,80	359,10	372,40	385,70	399,00	412,30	425,60	438,90
Sueldo auxiliares de limpieza	1348,96	1348,96	1348,96	1348,96	1348,96	1348,96	1686,2	1686,2	1686,2	1686,2	1686,2	1686,2
Subtotal Costos Variables	1641,56	1654,86	1668,16	1681,46	1694,76	1708,06	2058,6	2071,9	2085,2	2098,5	2111,8	2125,1
TOTAL Costos	4443,76	4457,06	4470,36	4483,66	4496,96	4510,26	4860,8	4874,1	4887,4	4900,7	4914	4927,3
INGRESOS - GASTOS	1408,24	1660,94	1913,64	2166,34	2419,04	2671,74	2587,2	2839,9	3092,6	3345,3	3598	3850,7

PROYECCION DE INGRESOS Y GASTOS

SERVICIOS DE
LIMPIEZA

Costo promedio x servicio 70

Gasto promedio en
insumos 5%

AÑO 3

MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Trabajos realizados	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125
Costo promedio x servicio	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
TOTAL Ingresos	8778											
Subtotal Costos Fijos	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2	2802,2
Costos variables												
Gasto en insumos	438,90	438,90	438,90	438,90	438,90	438,90	438,90	438,90	438,90	438,90	438,90	438,90
Sueldo auxiliares de limpieza	2023,44	2023,44	2023,44	2023,44	2023,44	2023,44	2023,44	2023,44	2023,44	2023,44	2023,44	2023,44
Subtotal Costos Variables	2462,34	2462,34	2462,34	2462,34	2462,34	2462,34	2462,34	2462,34	2462,34	2462,34	2462,34	2462,34
TOTAL Costos	5264,54	5264,54	5264,54	5264,54	5264,54	5264,54	5264,54	5264,54	5264,54	5264,54	5264,54	5264,54
INGRESOS - GASTOS	3513,46											

ANEXO 10

FLUJO DE CAJA FINANCIERO

FLUJO DE FONDOS						
Año	0	1	2	3	4	5
Inversión Inicial	32757,50					
Ingresos		49476,00	87780,00	105336,00	105336,00	105336,00
Gastos		46554,64	56226,36	63174,48	63174,48	63174,48
Depreciación		5120,50	5120,50	5120,50	5120,50	5120,50
Utilidad Bruta		-2199,14	26433,14	37041,02	37041,02	37041,02
Utilidad trabajadores 15%		0,00	3964,97	5556,15	5556,15	5556,15
Utilidad antes de impuestos		-2199,14	22468,17	31484,87	31484,87	31484,87
Impuesto a la renta 25%		0,00	5617,04	7871,22	7871,22	7871,22
Utilidad neta		-2199,14	16851,13	23613,65	23613,65	23613,65
Depreciación		5120,50	5120,50	5120,50	5120,50	5120,50
Flujo del proyecto	-32757,50	2921,36	21971,63	28734,15	28734,15	28734,15

VAN \$ 26.968,34
TIR 45%

DISEÑO DE MONOGRAFIA

DISEÑO DE MONOGRAFIA

TEMA

Desarrollo para el emprendimiento de un negocio de una Compañía de Limpieza y Mantenimiento en la ciudad de Cuenca

JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.

La realización de este negocio se basa en la falta de compañías formales en el mercado y la reglamentación de costos por este servicio. Con el resultado de este estudio se dará a conocer la viabilidad de la empresa

La investigación beneficiará directamente al promotor del proyecto dándole una perspectiva del negocio.

OBJETIVOS.

Objetivo General.

Analizar la viabilidad de inversión para este proyecto.

Objetivos específicos.

Determinar la cantidad de equipo humano y tecnológico necesario para poner en marcha el negocio.

Analizar el mercado al que está dirigido el proyecto.

Encontrar la tasa de rentabilidad esperada del negocio.

Diseñar un plan de promoción y publicidad.

MARCO TEÓRICO.

Escuela Moderna.

Es una escuela del pensamiento administrativo que se refiere a tendencias modernas ya que se vinculan por ser formas contemporáneas de visualizar los problemas. La escuela moderna está formada por los siguientes aspectos:

Teoría de las decisiones. Resuelva problemas para conseguir propósitos y metas comunes.

Matemática. Se radica en la investigación de factores, símbolos, datos y correlación para el análisis de problemas.

Sistemas. Se refiere a la agrupación para conseguir unir esfuerzos y sentar bases.

Objetivos. Se aplica el conocimiento para lograr una meta.

Creativa. La producción de algo nuevo.

Desarrollo Organizacional. Incremento general de componentes, recursos humanos, financieros y materiales.

ESQUEMA DE CONTENIDOS.

Primera parte.

Análisis de los requisitos y costos para empezar el proyecto.

1.3. Requisitos a cumplir para obtener los permisos municipales, permisos de tercerización de servicios entre otros necesarios para empezar a funcionar.

1.4. Definir los costos que tendrán los equipos a utilizar, los permisos por tramitar y los gastos en general.

Segunda parte.

Análisis del mercado.

2.1. Realizar un análisis del mercado al que estamos dirigidos diferenciándolos por categorías dependiendo de sus necesidades.

2.2. Análisis de la competencia en el sector.

2.2.1 Costos de la competencia.

2.2.2 Posicionamiento en el mercado de la competencia.

2.2.4 Capacidad para cubrir la demanda en el mercado de la competencia.

Tercera parte.

Definir costos y proyectar utilidades del negocio.

- 3.1. Definir los costos de los servicios a prestar en base a nuestro análisis del mercado y de la competencia.
- 3.2. Estimar un promedio diario o mensual de prestaciones de los servicios.
- 3.3. Encontrar el punto de equilibrio; situación en donde los ingresos son iguales a los gastos.
- 3.4. Estimar y analizar el flujo de caja, VAN y TIR.
- 3.5. Analizar el promedio de servicios diarios o mensuales comparándolos con los precios y costos.
- 3.6. Comparar el número de servicios por realizar con la capacidad instalada.

Cuarta parte.

Conclusiones y recomendaciones.

7. METODOLOGÍA DEL TRABAJO.

a) Métodos a emplearse.

Método Descriptivo. Consiste en la observación actual del hecho, fenómenos y casos, se ubica en el presente pero no se limita a la simple recopilación y tabulación de datos, sino que procura la interpretación racional y el análisis objetivo de los mismos. Para la descripción se requiere una descripción global del problema, hechos o circunstancias, el análisis de sus partes y la reconstrucción de los mismos.

b) Técnicas de trabajo.

Las técnicas de trabajo a utilizarse serán observación indirecta, observación directa, encuestas y entrevistas.

c) Población o universo.

Nuestro universo serán las personas que viven en la ciudad de Cuenca y que en su trabajo o domicilio necesiten un servicio de limpieza.

RECURSOS.

Recursos humanos. Dentro de los recursos humanos necesarios para este trabajo podemos encontrar al o los funcionarios del municipio encargados de otorgar los permisos, a los dueños de negocios similares, y a las personas en general que serán nuestros clientes potenciales.

Recursos materiales. Los recursos materiales necesarios para este trabajo serán: uso de internet, y materiales para realizar encuestas y entrevistas.

Recursos económicos. Para este trabajo se ha asignado un valor aproximado de doscientos dólares para costos de materiales y gastos de transporte.

9. CRONOGRAMA DE TRABAJO.

Actividades de Investigación	SEPTIEM				OCTUBRE			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Diseño y plan de Investigación	X							
Análisis de requisitos y costos Para empezar el proyecto.			X					
Análisis del Mercado.					X			
Estimar costos, Ingresos e utilidades.							X	
Entrega del informe.								X

BIBLIOGRAFÍA.

ANDER – EGG, Ezequiel **Introducción a las Técnicas de Investigación Social**, 6

Edic., Edit Humanitas, Buenos Aires 1978.

CARILLO L. Ramiro. **Metodología y Administración**, 2 Reimp. Edit. Limusa

Willey, S.A. México 1984.

ECO Humberto **Como se hace una tesis** 4 Reimpresión Edit. Gedisa,

México

