

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA

Disertación de grado para obtener el título de Economista

***Impacto socioeconómico de la contratación inclusiva de
servicios de limpieza por el Municipio de Quito***

David Alejandro Chávez Peñaherrera

davidalejandro.chavez@gmail.com

Director: Econ. Juan Carlos Zabala

jczabala@econestad.com

Quito, abril 2012

Resumen

Se realizó un análisis de impacto socioeconómico sobre un grupo de 86 personas (ex trabajadores tercerizados) mediante la implementación del proyecto con un enfoque social del Municipio de Quito, el cual les organizó en compañías limitadas para ser oferentes directos del servicio complementario de limpieza a la municipalidad. Mediante entrevistas a este grupo de personas se determinaron las condiciones y gastos en vivienda, alimentos, salud, educación y servicios después del primer semestre de trabajar para el MDMQ y se compararon estos gastos con la encuesta de ingresos y gastos de los hogares urbanos de la ciudad de Quito. Además se realizó un análisis FODA de las empresas y el proyecto. Todo esto permitió determinar los costos y beneficios económicos, tanto cuantificables como no cuantificables, y calcular la factibilidad del proyecto para las empresas, socios y socias emprendedoras y sus grupos familiares, y para el MDMQ. Se concluyó que, al final del proyecto, el beneficio económico equivaldría a USD\$ 3.200 por persona. Adicionalmente perciben un beneficio psicosocial por mejorar sus condiciones vida mediante el incremento del gasto en bienes y servicios, como también por ser asociados de sus propias empresas. Para el MDMQ, el beneficio económico está en función del cumplimiento de los objetivos iniciales del proyecto de contratación inclusiva, como la eliminación de la tercerización, aumentar las fuentes de empleo de mano de obra no profesional en Quito.

Palabras clave: Contratación inclusiva, economía solidaria, impacto socioeconómico, costo y beneficio económico, tercerización, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (MDMQ).

Impacto socioeconómico de la contratación inclusiva de servicios de limpieza por el Municipio de Quito

Resumen.....	2
Introducción	8
Fundamentos metodológicos.....	10
Fundamentos teóricos.....	13
Enfoque económico de la economía solidaria	13
Las agencias de desarrollo local	14
Indicadores sociales	15
Necesidades básicas insatisfechas (NBI)	16
Cálculo de la línea de pobreza para el Ecuador	19
Índice de condiciones de vida (ICV).....	20
Análisis de los costos y los beneficios privados.....	20
Análisis de los costos y beneficios sociales	21
Cálculo de los costos y beneficios socioeconómicos (CBS)	21
Capítulo 1: Análisis situacional del proyecto y las empresas de limpieza.....	23
1.1 Descripción del proyecto de contratación inclusiva del MDMQ.....	23
1.2 Empresas de servicios complementarios de limpieza.....	26
1.3 FODA del proyecto	30
Capítulo 2: Análisis situacional de los beneficiarios y beneficiarias del proyecto	32
2.1 Beneficiarios directos	32
2.2 Cálculo del punto de cierre y beneficio nulo para las empresas.....	51
2.3 FODA de las empresas.....	53
Capítulo 3: Análisis costo – beneficio del proyecto y sus asociados	55
3.1 Costos económicos del proyecto	55
3.2 Beneficios económicos del proyecto.....	61
3.3 Cálculo del costo-beneficio para los asociados del proyecto.....	71
3.4 Cálculo del costo-beneficio del proyecto de contratación inclusiva.....	73
3.5 Cálculo del costo-beneficio para el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.....	74
Conclusiones.....	77
Recomendaciones	81

Referencias bibliográficas..... 83

Anexos 85

*A mis padres
Guillermo y Paquita,
por su amor, sacrificio y entrega,
por ser mi ejemplo de que trabajando duro
y administrando bien el esfuerzo
se llega a ser Grande.*

Agradezco

al Econ. Juan Carlos Zabala por su guía,

a Rolando y Bayardo por su presión,

a mi familia por su preocupación,

y a Angelita por su apoyo, amor y comprensión.

Lista de siglas y abreviaturas

AG	Administración General del MDMQ
BCE	Banco Central del Ecuador
CISMIL	Centro de Investigaciones Sociales del Milenio
CONQUITO	Agencia Metropolitana de Promoción Económica
CPV 2010	Censo de población y vivienda 2010
DMQ	Distrito Metropolitano de Quito
ECV 2006	Encuesta de condiciones de vida
ENIGHU	Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares urbanos
ENEMDU	Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo
Fonsal	Instituto Metropolitano de Patrimonio Cultural de Quito
INEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos
Incop	Instituto Nacional de Compras Públicas
IPC	Índice de precios al consumidor
LOSNCP	Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública
MCDS	Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social
Mipro	Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador
MDMQ	Municipio del Distrito Metropolitano de Quito
NBI	Necesidades básicas insatisfechas
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PEA	Población económicamente activa
Senplades	Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo

Introducción

La iniciativa de realizar esta investigación surge por el alto nivel de desempleo de la mano de obra no profesional en el DMQ y por la eliminación de la tercerización, bajo el Mandato 8, de la fuerza de trabajo. La falta de preparación y capacidad profesional convierte a este sector en un grupo vulnerable de la población de Quito, ya que la constante demanda de mano de obra preparada hace que lo aisle del mercado laboral. Por eso, en el Ecuador se impulsa cada vez más la creación de microempresas y la generación de proyectos de emprendimiento como fuentes de autoempleo. El objetivo de la presente investigación es analizar el impacto socioeconómico que tiene la implementación del proyecto de contratación inclusiva sobre los 86 socios y socias beneficiarias, sus grupos familiares y para el MDMQ; es decir, el impacto de la creación de 8 compañías limitadas como su contratación por la municipalidad.

En primera instancia, se presenta una síntesis sobre el proyecto de contratación impulsado por el MDMQ, en el cual se puede apreciar las delimitaciones, objetivos, beneficiarios y beneficiarias del mismo; las acciones que la AG y CONQUITO realizaron para poner en marcha este proyecto; las características empresariales y administrativas que las empresas poseen. Seguido a esto se realiza un análisis situacional del grupo beneficiario según la accesibilidad y nivel de gasto en vivienda, salud, educación y consumo de servicios, para luego concluir con un análisis socioeconómico del gasto de la población objetivo versus el gasto de la población del DMQ, según la ENIGHU 2004, para medir el nivel de satisfacción de las NBI de los beneficiarios y beneficiarias.

En segunda instancia, se realiza un estudio de los costos y beneficios económicos para las empresas, socios y socias, y para el MDMQ. Para el grupo beneficiario los costos sociales vienen definidos por el costo de oportunidad de renunciar a ser obreros y obreras para ser socios y socias emprendedoras, el gasto en el capital inicial de sus compañías, como también el gasto financiero en función a los gastos totales que tienen cada una de las empresas a finalizar el año fiscal en diciembre 2011. Para el MDMQ, los costos sociales son los subsidios que brinda a las empresas como ayuda al emprendimiento microempresarial durante la duración del contrato y el costo financiero está representado por la inversión total que hace el MDMQ en el proyecto.

De igual manera, se calcularon los beneficios económicos para estos actores. Para los socios y socias de las empresas, el beneficio social se da primero por el incremento del 50% del número de personas que pueden acceder a más servicios de telecomunicación. Segundo, por el incremento del 20,3% en su salario mensual, lo cual les permite acceder a más bienes y servicios. Tercero, por el incremento del conocimiento a través de los cursos de capacitación que ofrece CONQUITO, y cuarto, por el impacto psicosocial de ser emprendedores y emprendedoras, puesto que el 46% reconocen que actualmente están trabajando en la pequeña y mediana industria. El beneficio financiero para este grupo viene dado por las utilidades al final del año fiscal de cada empresa, el ahorro que reciben mediante los subsidios de la municipalidad y por el incremento en sus salarios. Para el caso del MDMQ, los beneficios sociales están dados por el cumplimiento de los objetivos que tiene el proyecto para con los

actuales asociados, como el mejoramiento de las condiciones de vida, la eliminación de la tercerización, el promover el emprendimiento, la reducción del desempleo de la mano de obra no profesional del DMQ. Aunque la intención del proyecto no es la disminución del gasto en el presupuesto del MDMQ, en comparación con el año 2009 y 2010, la municipalidad obtiene un (ahorro) beneficio monetario de USD\$ 148.000.

Al término de esta investigación, se realiza un análisis comparativo de costo-beneficio económico para las empresas, socios y socias, obteniendo un beneficio económico mayor al costo económico que éste implica. Los socios y socias trabajadoras obtienen un beneficio económico equivalente a USD\$ 230 mensuales; los socios y socias que ocupan un cargo administrativo adicional a sus funciones, un beneficio económico de USD\$ 190 mensual, debido a que en promedio invierten 24 horas mensuales de trabajo sin remuneración por realizar funciones administrativas; sin embargo, estas 16 personas obtienen un beneficio psicosocial por el incremento del conocimiento empírico de la administración de la empresa. Para el MDMQ en el análisis costo-beneficio se puede ver que el costo económico en términos monetarios es mayor al beneficio económico debido a que los principales beneficios sociales están enfocados en el cumplimiento de los objetivos del proyecto, obteniendo una pérdida de eficiencia por el incremento de bienestar del grupo beneficiario del proyecto.

Fundamentos metodológicos

Pregunta general

¿Cuál es el impacto socioeconómico para la población objetivo y la municipalidad de la contratación inclusiva de servicios complementarios de limpieza para la Municipalidad de Quito, en el periodo de abril a diciembre 2011?

Preguntas específicas

¿Cuántas plazas nuevas de empleo genera la implementación del proyecto de contratación inclusiva en el caso de los servicios complementarios de limpieza?

¿Cuál es la situación socioeconómica de las personas que se beneficiarían de la contratación inclusiva en el caso de los servicios complementarios de limpieza para la Municipalidad?

¿Cuáles son las condiciones necesarias para que las nuevas empresas constituidas sean sostenibles en el tiempo?

¿Cuál es el costo-beneficio del proyecto de contratación inclusiva para los asociados, las empresas y el MDMQ?

Objetivo general

Investigar el impacto socioeconómico en la población beneficiaria de la implementación del proyecto de contratación inclusiva por el MDMQ.

Objetivos específicos

Determinar el número de personas directas e indirectas que se beneficiarían de la contratación inclusiva por el MDMQ en el caso de servicios complementarios de limpieza.

Determinar la situación socioeconómica de los beneficiarios y beneficiarias del proyecto de contratación inclusiva por el MDMQ.

Calcular el punto de cierre y el beneficio nulo para que las empresas logren subsistir y ser sostenibles en el tiempo.

Calcular el costo-beneficio del proyecto de contratación inclusiva para los socios y socias, empresas y el MDMQ.

Justificación

Según la ENEMDU 2010, en el Ecuador para diciembre 2010, la población ocupada no calificada fue de alrededor de 50.431 personas y para el DMQ de 2.300 personas; la tasa de desempleo para este periodo fue del 4,3% de la cual, el 60% es mano de obra no calificada. Tomando en cuenta estas cifras, vemos que uno de los problemas primordiales del desempleo en el Ecuador es la falta de oferta de trabajo para la fuerza laboral no calificada.

En el MDMQ, alrededor de 270 personas eran tercerizadas por dos compañías, JIMCORP SERVI Cia. Ltda. y CLEANER VIP S.A., en las que prestaban servicios complementarios de limpieza. Estas personas solo tienen hasta un segundo nivel de educación, lo que les califica como mano de obra no profesional y por ende como un grupo vulnerable de la población ya que no existen muchas plazas de empleo.

Con el proyecto de contratación inclusiva, y con la creación de las microempresas, en la que parte de este grupo de personas son socios y socias propietarias, se va a generar un mayor bienestar en este grupo de la población, ya que sus ingresos se incrementaran notablemente y les generara un estímulo psicosocial de emprendimiento empresarial. En este sentido, investigar cuál es el impacto socioeconómico de que a este grupo de personas se les organice en microempresas, y dejen de ser tercerizados, es de gran importancia ya que puede ser un plan piloto para que la Municipalidad impulse la contratación inclusiva a más áreas de servicios complementarios y logísticos, con lo que muchas personas se verían beneficiadas.

Delimitación

El estudio de la presente se enfocará en el análisis del impacto socioeconómico de la contratación inclusiva, en el caso del servicio complementario de limpieza por la Municipalidad del Distrito Metropolitano de Quito, sobre un grupo de 160 personas beneficiarias, durante el periodo abril - diciembre 2011.

Metodología de Investigación

En base al estado situacional de los socios y socias beneficiarias, generar una base referencial comparando con los datos de CPV 2010 - Quito para determinar el posible impacto socioeconómico en el grupo específico. Comparar la situación del gasto de este grupo específico con respecto a los datos de gasto por habitante de Quito según el ENIGHU 2004. Calcular los costos y beneficios sociales, valorando cada uno de estos de ser posible, analizar el costo-beneficio para cada uno de los actores. Finalmente calcular el punto de cierre y beneficio nulo para las empresas beneficiarias del proyecto. Esta investigación analiza la creación y contratación de 8 empresas de servicio complementario de limpieza para la Municipalidad del DMQ en el periodo de abril – diciembre 2011 haciendo una estimación hasta diciembre 2012 que finaliza el contrato de las empresas con el MDMQ.

De acuerdo al tipo de investigación y al tema seleccionado para la disertación, la técnica empleada es estadística, ya que se realizó un análisis de relación y cruce de variables de los socios y socias con respecto al resto de la población del DMQ. En ese sentido, el análisis consiste en determinar las condiciones situacionales actuales de los beneficiarios y beneficiarias, para cuantificar el impacto socioeconómico mediante el análisis costo-beneficio.

El desarrollo de la presente investigación se basó en un análisis de la información del proyecto de contratación del MDMQ, las partidas presupuestarias del MDMQ, los resultados de la tabulación de las entrevistas a socios y socias, la estimación del balance general de la empresa Promaseo Cia. Ltda. como referente para las demás empresas, debido a que, en promedio, ésta posee ingresos, gastos y número de empleados representativos a las demás empresas. Los datos del censo ENIGHU 2004 y CPV 2010. Adicionalmente se obtuvo información referencial para medir el impacto psicosocial en los socios y socias de la tesis doctoral “Dimensiones psicosociales del emprendedor empresarial: Los Cooperativistas de Trabajo Asociado en Andalucía”, de Francisco Díaz Bretones.

La información fue tratada de la siguiente forma: Se requirió una orientación bibliográfica de libros, y artículos de investigación, en los cuales se obtuvo los sustentos teóricos de la investigación; por otro lado, fue necesaria la elaboración de entrevistas a las personas beneficiarias para conocer su situación actual, la recolección de información escrita y digital en la AG sobre el proyecto analizado, la recolección de información financiera de la empresa Promaseo Cia. Ltda. También fue necesaria la incursión en la página web del INEC para la descarga de las bases de datos del CPV 2010 y del ENIGHU 2004 como información estadística.

Fundamentos teóricos

En el siguiente desarrollo teórico, se buscó comprender la función del MDMQ como ente promotor del proyecto de inclusión laboral con un enfoque de economía solidaria, y a su vez a CONQUITO como agencia de desarrollo local, la que busca el progreso económico de los grupos vulnerables económicamente de la ciudad de Quito. Además, se buscó tipos de indicadores socioeconómicos que nos permita determinar, tanto la situación actual, como el impacto socioeconómico en el grupo de beneficiarios y beneficiaras, sus empresas y para la Municipalidad. Para finalizar, se investigó cuales son costos y beneficios, sociales y financieros, para realizar un análisis costo beneficio y determinar la razón entre el beneficio y el costo económico, para así observar la viabilidad el proyecto de contratación inclusiva por el MDMQ.

Enfoque económico de la economía solidaria

La economía solidaria es una forma de producir, distribuir y consumir, en que las relaciones solidarias y la cooperación mutua constituyen la base de la organización de las empresas y de los circuitos de distribución económica (Razeto, 2006: 25). En la sociedad, la solidaridad se convierte en una especie de energía que se genera mediante la unión de conciencias, voluntades y sentimientos en un grupo de la población que de manera solidaria propone objetivos compartidos. Esta, a su vez, cuestiona el modelo dominante (sistema capitalista), ubicando a las necesidades humanas en el centro de las preocupaciones de la sociedad. De esta forma, este modelo económico permite la inclusión de personas que ya no tienen cabida dentro de un modelo cada vez más excluyente (Simon-Arruda, 2005: 4).

Estos conceptos muestran claramente que los objetivos de la economía solidaria motivan a las personas a trabajar, no para un Estado, sino para una sociedad, mediante principios éticos y morales, logrando así el desarrollo local en función de un modelo de economía popular, utilizando políticas sociales particulares y actividades asociativas. De esta manera se logra quebrar los modelos de un sistema individualista de sobreproducción, sobreexplotación, de constante consumo y poco solidario, en el que macroeconómicamente el objetivo último es el crecimiento económico del país, sin importar que no se muestre un desarrollo social y sostenible en la sociedad.

A nivel mundial, diversas redes sociales basan sus estrategias de economía solidaria en tres ejes fundamentales para buscar el desarrollo social (Ojeda, 2009: 27). Estos son:

- 1.- La incorporación de reglas de protección a la producción interna, a los consumidores y al ambiente en las negociaciones internacionales, para obtener un comercio equitativo.
- 2.- La creación de redes de intercambio no monetario o de intercambio que descansen sobre otros tipos de moneda es la preocupación prioritaria de los actores de la autoproducción, así como las negociaciones locales y de intercambio recíproco.

3.- La necesidad de generar nuevos servicios inmateriales y relaciones que no estén basados bajo un principio de lucro y competencia corresponde a procesos puestos en marcha en servicios de proximidad

Bajo estos tres ejes, se pueden incorporar reglas sociales y ambientales en un modelo de mercado donde no existe la preocupación por la sociedad ni por el cuidado del ambiente. Adicionalmente, en el sistema monetario de constante lucro se logra incluir, con la economía solidaria, un sistema de intercambio recíproco no lucrativo.

Para el modelo de economía solidaria es necesario tener en cuenta que la participación de toda la sociedad en un marco solidario se logra únicamente rompiendo el sistema vertical, donde cada sector tiene un responsable en toma de decisiones; sino, más bien, asumiendo un sistema horizontal, en donde las decisiones se toman democráticamente por todos los enrolados en este sistema (Razeto, 2006: 31).

Las agencias de desarrollo local

Las agencias de desarrollo local son organismos tanto públicos como privados, cuyo objetivo es brindar un aporte a favor del desarrollo económico y social de un país, región o ciudad; es decir, son instrumentos económicos en pro de lograr alcanzar mayor bienestar social. Estos son organismos que se encargan de lograr que exista participación comunitaria en los proyectos de desarrollo local, todos ellos en búsqueda de soluciones a problemas sociales con el fin de alcanzar un desarrollo económico y social (Martínez, 2007: 22).

En este sentido, estas agencias se muestran como elementos para el desarrollo económico y social, las cuales son las que enmarcan las reglas del juego y dan forma a la interacción humana. De este modo, estas instituciones brindan las herramientas estratégicas en pro de forjar soluciones innovadoras y en impulsar proyectos experimentales en el marco de las políticas de desarrollo local, a fin de solucionar problemas sociales (Lazarte, 2000: 2)

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), existen cuatro condiciones primordiales para alcanzar un desarrollo sostenible de un proyecto con enfoque social. Estos son:

- El desarrollo de la capacidad empresarial.
- El acceso equitativo al sistema financiero.
- La calificación adecuada de la oferta laboral acorde a los perfiles requeridos por la demanda laboral.
- La creación y fortalecimiento de la infraestructura adecuada a favor del sistema productivo.

Con base en las condiciones mencionadas, se configuran los objetivos primordiales de la acción de una agencia de desarrollo local:

- Creación y fortalecimiento de empresas productivas sostenibles con capacidad de crear autoempleo.
- Identificar nuevas posibilidades de desarrollo productivo.
- Apoyo a la planificación local.
- Intermediar el encuentro entre la oferta y la demanda laboral.
- Buscar autosuficiencia.

Respecto a la figura legal de las agencias de desarrollo, éstas tienen personería jurídica propia. Ello implica que pueden garantizarse autonomía política y administrativa, a pesar de que estén bajo el auspicio o apoyo de otra institución. Es por eso que su razón social se la considera una organización sin fines de lucro.

Indicadores sociales

Un indicador se puede entender como un síntoma o aproximación a un fenómeno. El distintivo de los indicadores sociales es la búsqueda de señales para mirar cuáles son las necesidades, los resultados de las políticas y de la acción social; es decir, son instrumentos para verificar y evaluar los resultados del desarrollo, como también la medición del grado y distribución del bienestar, la calidad de vida, condiciones de vida, desarrollo humano, y ciudadanía. Dada la complejidad de estas condiciones, no hay límites a lo que se puede medir. Por ello, la elaboración de indicadores debe partir de una propuesta que defina las dimensiones de mayor interés (SIISE, 2010).

Los indicadores sociales se basan en variables sociológicas; es decir, buscar de manera agregada las características y procesos, observables o no, de población o grupos sociales. Estos sirven para describir y explicar los cambios sociales que la población de un territorio (SIISE, 2010).

Indicadores de resultado

Este tipo de indicadores mide la consecuencia de los procesos sociales y muestran los niveles de satisfacción de necesidades básicas alcanzados. Sirven para medir los niveles de bienestar o los objetivos mínimos deseables en los que una sociedad se ha enmarcado, así como verificar los logros posteriores; sin embargo, no explica por sí mismo los logros alcanzados, para ello es necesario contar con medidas de sus causas o determinantes (Vos, 1998: 10).

Indicadores de insumo

Hacen referencia a medios o recursos necesarios para alcanzar un nivel de vida; reflejan los recursos que tiene la población, la acción social de agentes públicos y privados y son especialmente, compromisos, políticas e intervenciones estatales. Por ejemplo: La disponibilidad de agua potable, centros de salud, número y formación de personal médico; explican la situación de salud de la población (Vos, 1998: 16).

Indicadores de acceso

Éstos pretenden calcular las restricciones y facilidades que enfrenta la población al hacer efectiva la utilización de los recursos o insumos disponibles para satisfacer sus necesidades básicas. Un ejemplo de esto es la existencia de servicios públicos en un territorio, no significa que sean de acceso universal a toda la población, pues existen muchos obstáculos físicos, económicos, sociales y culturales que impiden que parte de la sociedad acceda a estos recursos (Vos, 1998: 16).

Necesidades básicas insatisfechas (NBI)

Para determinar un concepto preciso de las NBI, es necesario definir la pobreza absoluta, la que determina al conjunto de personas u hogares, cuyo nivel de ingreso o nivel de vida se encuentre por debajo de un nivel predefinido considerado mínimo para subsistir. Este “mínimo necesario” para sobrevivir, es la base en la cual se puede determinar una línea de pobreza, aunque no se la puede determinar en forma objetiva y depende en gran parte de cómo se concibe socialmente tal estándar de vida mínima (Vos, 1998: 12).

Se requiere determinar un conjunto de necesidades básicas o una canasta de bienes y servicios básicos para su satisfacción. Las NBI pueden incluir elementos materiales e inmateriales (Ejemplo: derechos humanos, expansión cultural, participación popular). Generalmente se incluyen entre las NBI materiales de cada persona: Una canasta básica de alimentos enmarcados dentro de los requerimientos mínimos nutricionales por persona; una cantidad mínima de vestuario; una vivienda de calidad mínima y con el acceso a ciertos servicios básicos, el acceso a niveles educativos; y a bienes y servicios que le permitan a la persona tener un nivel bueno en condiciones de salud.

Hay que tener en cuenta también que las NBI surgen de la concepción socio-cultural en un momento determinado, y que probablemente tengan una coherencia directa con las metas y objetivos de las políticas económicas y sociales de un país.

Pobreza por necesidades básicas insatisfechas

La pobreza es una medida en función del bienestar que denota una situación específica de carencia. En términos generales, se utiliza al ingreso como medio para cuantificar el grado de bienestar en la que se encuentra una sociedad (Vos, 1998: 13). Desde este punto de vista, el ingreso es un medio para satisfacer necesidades, y no necesariamente una persona con un mayor ingreso presenta una mayor satisfacción de sus necesidades; es decir que un mayor ingreso no siempre representa un mayor nivel de vida para un grupo específico de la sociedad. También se puede decir que el bienestar no solo se mide en función del ingreso y el consumo, sino también con factores intrínsecos como el acceso a educación, vivienda, salud y nutrición, los cuales pueden ser parcialmente cubiertos con el ingreso propio, o pueden ser provistos por los servicios públicos (SIISE, 2010).

Existen dos métodos para medir la pobreza bajo el enfoque en el que debe considerar al estándar de vida de una persona por el conjunto de capacidades que ésta posee para funcionar de manera efectiva en la sociedad, estos son:

a.) Método indirecto

Se encarga de la medición de la pobreza utilizando el nivel de “ingreso mínimo” o de consumo, como un medio para alcanzar un conjunto mínimo de capacidades; es decir, se considera a un pobre como una persona carente de dinero necesario para comprar una canasta de bienes y servicios que satisfagan un nivel de mínimo de necesidades que le permiten su sobrevivencia.

Para el cálculo del nivel de pobreza en función del ingreso y el gasto que tiene una persona se toma como referencia a la línea de pobreza, donde se establecen el ingreso o gasto mínimo que permite mantener un nivel de vida adecuado. De acuerdo con este enfoque, un hogar se puede clasificar como pobre si su ingreso está por debajo del valor de la línea de pobreza dada para la región de análisis (Katzman, 1989: 14).

Existen varios métodos para estimar el ingreso mínimo, el más frecuente es determinando una canasta mínima de satisfactores esenciales por hogar o por persona y estimar su costo. Se estima el costo de la canasta básica de alimentos, que constituye el límite por debajo del cual existe pobreza; adicionalmente, se añade el costo de un conjunto agregado de satisfactores como vestimenta, vivienda, empleo, etc. Con lo cual se obtiene un estimador para determinar la línea de pobreza absoluta. Cabe señalar que este método genera una jerarquización implícita de las NBI en una sociedad; es decir, la alimentación es la necesidad primaria, y las demás tienden a ser secundarias (Vos, 1998: 14).

Por lo general, la información para el cálculo de los costos de las NBI no-alimenticias no es de fácil obtención, por lo cual se utiliza una aproximación, generalmente la canasta básica de

alimentos como base y se aplica un factor multiplicador¹ para determinar la línea de pobreza absoluta. Esto se demuestra en la siguiente ecuación (Vos, 1998: 14):

$$INB = \frac{CBA}{E} = k * CBA$$

Donde *INB* es el ingreso mínimo para satisfacer las NBI, *CBA* es la canasta básica de alimentos, *E* la proporción de consumo de alimentos en el consumo total o el *coeficiente de Engel*², y *k* es el factor multiplicador ($k = 1/E$). El resultado que este método arrojaría sería que al menos el ingreso mínimo debe ser el doble del costo de la canasta básica de alimentos para que no esté dentro de la línea de pobreza absoluta.

Uno de los problemas de trabajar con este método es la incapacidad de incorporar el acceso que estas personas tienen a los servicios públicos, pues una de las limitaciones del método indirecto es la de reducir el fenómeno de la pobreza como un efecto directo de la falta de ingreso.

b.) Método directo

Este método de medición de la pobreza determina un hogar pobre cuando adolece de carencias graves en el acceso a la educación, salud, vivienda, nutrición y empleo. La satisfacción de estas NBI proveería las capacidades necesarias para que las personas tengan un nivel de vida adecuado (Vos, 1998: 15). Dentro de esta limitación, las NBI son un indicador poco sensible en el corto plazo y muestran tendencias claras de reducción o aumento de la pobreza en el mediano plazo.

Los dos métodos, tanto el “indirecto” como el “directo” se puede decir que son complementarios, ya que por parte del método indirecto se puede tomar a la línea de la pobreza como un indicador compuesto de niveles mínimos de satisfacción de las NBI, donde los precios de mercado son los ponderadores y el ingreso un indicador indirecto de la capacidad de satisfacción de las necesidades básicas. Por otro lado, el método directo conlleva una definición multidimensional de pobreza, por la adición de varios factores primordiales para una vida como la educación, nutrición, salud y vivienda, lo cual permite captar la disponibilidad y acceso a servicios básicos ofertados fuera del mercado convencional.

Sin embargo, la pobreza estimada según el método de ingresos no necesariamente afecta en el mismo grado al grupo de población que se considere pobre en el método directo. La combinación de ambos métodos está demostrada en la tipología de Katzman (cuadro N° 1) para medir el nivel de pobreza

¹ La inversa de la proporción del consumo de alimentos en el consumo total de una familia o persona.

² La ley de Engel dice que la proporción del gasto en alimentos disminuye con el crecimiento del ingreso, por lo tanto, el “*Coeficiente de Engel*” varía según tramos de ingreso, según varios estudios de la pobreza en América Latina han aplicado un coeficiente de 0.5; es decir, el 50% del ingreso mínimo se necesita para la alimentación.

Cuadro N° 1 Tipología de Katzman para determinar el nivel de pobreza

		<i>Método indirecto (ingreso)</i>	
		Ingresos por debajo de la línea de pobreza	Ingresos sobre la línea de pobreza
Método directo	Insatisfacción de por lo menos una necesidad	Pobreza crónica	Pobreza inercial
	Satisfacción de todas las NBI	Pobreza reciente	No pobreza

Fuente: Vos Rob, *Hacia un Sistema de indicadores Sociales* (1998)

Elaboración: David Chávez

La primera categoría, pobreza crónica, comprende aquellos hogares que, por un lado, tienen un consumo por persona inferior a la línea de pobreza y presentan una o más necesidades básicas insatisfechas; es decir, son hogares que viven en condiciones prolongadas de privación.

La segunda categoría, pobreza reciente, son los hogares pobres según su consumo pero con necesidades básicas satisfechas. Este grupo indica un descenso en el nivel de vida de los hogares, ya que vive una situación que sugiere que el déficit de consumo no ha sido permanente o lo suficientemente prolongado como para afectar la satisfacción de necesidades básicas. Son hogares que están en riesgo de caer en la pobreza crónica si las oportunidades de trabajo o la política social no les permiten proteger o recuperar su capacidad adquisitiva.

La tercera categoría, pobreza inercial, se refiere a hogares con necesidades básicas insatisfechas y consumo sobre la línea de pobreza; es decir, son hogares que si bien ya no son pobres según su capacidad de consumo, aún no han logrado eliminar las carencias acumuladas en sus necesidades básicas.

La última categoría está conformada por los hogares que no son pobres de acuerdo a los dos criterios utilizados; es decir, tienen un nivel de consumo por encima de la línea de pobreza y sus necesidades básicas están satisfechas.

Cálculo de la línea de pobreza para el Ecuador

La metodología de pobreza por ingreso del INEC señala que desde el año 2008 mediante una comisión interinstitucional conformada por INEC, Senplades, CISMIL (Centro de Investigaciones Sociales del Milenio), y el MCDS (Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social) acordaron calcular indicadores de pobreza por ingresos utilizando los datos de la ENEMDU y una actualización de la línea de pobreza de la ECV 2006 (5ª ronda) mediante el IPC del mes de

cálculo. Así se determinó la ecuación para el cálculo de la línea de pobreza, la cual está definida por la siguiente ecuación:

$$Lp_1 = Lp_{2006} * (IPC_0 / \overline{IPC_{2006}})$$

Donde ($\overline{IPC_{2006}}$) es el promedio del IPC de abril, mayo y junio del 2006³ equivalente a 105,27. Lp_{2006} es la línea de pobreza de la ECV-5ª ronda igual a USD\$ 56,64. IPC_0 es el IPC del mes inmediato anterior al mes del cálculo de la línea de pobreza.

Índice de condiciones de vida (ICV)

El ICV permite determinar el estado o situación en que se halla un grupo de personas en un contexto histórico determinado que genera un comportamiento grupal de seres sociales. Se considera a la familia como un grupo particular con condiciones de vida similares, que determina el estilo de vida del grupo familiar (Espinoza, 2004: 13). La condición de vida hace referencia a las formas sociales y culturales que determinan la forma de vivir de las personas, relacionando estrechamente la esfera conductual y motivacional del ser humano y, por tanto, marca las condiciones concretas y particulares de un estilo de vida en particular.

Dentro de la concepción de las condiciones de vida, es necesario ver cuáles son las necesidades básicas humanas que posibilitan un desarrollo humano sustentable, autodependiente y participativo de las personas, con lo que se puede consolidar el desarrollo de las personas, tanto económico, social como ambiental. Para ello hay que considerar que las NBI de una sociedad en general son las necesidades de subsistencia (salud, alimentación, etc.), protección (sistemas de seguridad y prevención, vivienda, etc.), afecto (familia, amistades, privacidad, etc.), entendimiento (educación, comunicación, etc.), participación (derechos, responsabilidades, trabajo, etc.), ocio (juegos, espectáculos, etc.), creación (habilidades y destrezas), identidad (grupos sociales, sexualidad, valores), libertad (igualdad de oportunidades y derechos). La satisfacción de estas NBI implica un marco ambiental sano y modelos de desarrollo económico y tecnológico basado en el desarrollo humano (Choren, 2009: 1)

Análisis de los costos y los beneficios privados

Las empresas privadas tienen a tomar constantemente decisiones en función de un análisis de costo-beneficio basado en cuatro aspectos (Stiglitz, 1992: 284):

- a) De primera mano es indispensable identificar el conjunto de proyectos posibles que deben examinarse; es decir, buscar la posibilidad y probabilidad de éxito en una innovación o cambio en la producción.

³ (abril (105.45) + mayo (105.30) + junio (105.06))/3

- b) Se deben identificar todas las consecuencias de estas posibilidades y probabilidades, para así incluir costos o externalidades fuera del proyecto.
- c) Es necesario asignar un valor a cada uno de los factores de producción, así también se deben estimar los costos directos e indirectos a lo largo de la vida de la empresa.
- d) Y, finalmente, se deben sumar los costos y los beneficios para hallar la rentabilidad total del proyecto. La empresa asegurara a sus socios que siempre se genere el mayor beneficio. Naturalmente, siempre que el beneficio sea positivo se aceptará el proyecto como factible y viable.

Análisis de los costos y beneficios sociales

El ente público responsable de impulsar el proyecto será el encargado de aceptar o rechazar el mismo en función del mismo proceso de evaluación que tienen las empresas privadas; sin embargo, existen dos diferencias en el análisis de los costos y beneficios, tanto privados como sociales (Stiglitz,1992: 284):

- a) La única consecuencia de un proyecto que le interesa al sector privado es la de generar la mayor rentabilidad posible, mientras tanto que a la entidad pública le interesa una gama mucho más amplia de consecuencias enfocadas principalmente en ámbitos sociales.
- b) La empresa utiliza los precios de mercado para evaluar lo que debe pagar por sus insumos y cobrar por sus productos. Existen dos casos en los que la entidad pública podría no utilizar los precios de mercado para evaluar los proyecto, el primero es cuando en muchas ocasiones, no existen precios de mercado porque los productos e insumos no se venden en él; es decir, factores externo al proyecto. Y el segundo, los precios de mercado no representan los verdaderos costos o beneficios sociales marginales del proyecto.

Cálculo de los costos y beneficios socioeconómicos (CBS)

CBS-directos

Los costos y beneficios directos corresponden al verdadero valor que tiene el proyecto para la municipalidad al recibir las cantidades de bienes y servicios producidos por el proyecto y el verdadero costo que para la municipalidad le significa utilizar las cantidades de los distintos insumos absorbidos por el proyecto. Es decir, que se debe comparar si las destinaciones de recursos en un proyecto son eficientes y cumplen con su objetivo socioeconómico hacia el municipio. El beneficio socioeconómico neto directo (BSND) se expresa en la siguiente ecuación (Fontaine, 2008: 571):

$$\sum BSND_t = \left(\sum_j X_i P_i^* - \sum_j Y_i P_j^* \right)_t$$

Donde (P_i^*) y (P_j^*) son los precios sociales de los productos y de los insumos respectivamente. De igual manera, (X_i) y (Y_i) son las cantidades unitarias de producto e insumo utilizados. Esto permite determinar el valor actual de los beneficios socioeconómicos netos directos, y que expresa en la siguiente ecuación, llamando (r^*) a la tasa socioeconómica de descuento.

$$VABSND = \sum_t \frac{(X_i P_i^* - Y_i P_j^*)}{(1 + r^*)^t} = \sum_t \frac{BSND_t}{(1 + r^*)^t}$$

Las variaciones en la determinación de los precios (P_i^*) y (P_j^*) influirán en los efectos primarios del proyecto, como también como la tasa de descuento socioeconómico.

CBS-indirectos

Los costos y beneficios indirectos surgen en la medida en que el proyecto afecta también a mercados de bienes y servicios no considerados en la determinación de los precios económicos de los bienes (X_i) y (Y_i) . Esto se debe a que el proyecto, en general, solo contempla un aumento o disminución en las cantidades consumidas y producidas de dichos bienes. El beneficio socioeconómico neto indirecto (BSNI) se calcula bajo la siguiente ecuación (Fontaine, 2008: 571).

$$BSNI_t = \left(\sum \Delta Z_h B_h^* \right)_t$$

Donde B_h^* es el beneficio neto implícito en la producción del bien Z_h , siendo éste el monto en el cual el beneficio social excede al costo social de producir una unidad adicional de Z_h . La ΔZ_h Es el cambio inducido en la producción del bien donde $\Delta Z_h > 0$.

De igual manera, se puede calcular el valor actual de beneficios sociales netos indirectos (VASBNI) con la siguiente ecuación, que incluye la misma tasa socioeconómica de descuento (r^*)

$$VASBNI = \sum_t \frac{(\sum \Delta Z_h B_h^*)_t}{(1 + r^*)^t} = \sum_t \frac{BSNI_t}{(1 + r^*)^t}$$

Con los fundamentos teóricos antes mencionados se elabora un marco de análisis empírico del proyecto de contratación inclusiva, para determinar la situación socioeconómica de los asociados beneficiarios y determinar la razón beneficio/costo económico y observar la posible viabilidad del proyecto tanto para las personas beneficiaras como para el MDMQ.

Capítulo 1: Análisis situacional del proyecto y las empresas de limpieza

El siguiente capítulo hace referencia al proyecto de contratación inclusiva del MDMQ, desde la propuesta inicial hasta la puesta en marcha; el proceso de ferias inclusivas, como medio de contratación pública. Adicionalmente, se realiza un análisis situacional de las empresas de servicio complementario de limpieza, a nivel administrativo, legal y financiero.

1.1 Descripción del proyecto de contratación inclusiva del MDMQ

El proyecto de contratación inclusiva del MDMQ surge con la necesidad de generar empleo tanto directo como indirecto de un grupo focalizado de la población del DMQ, que en un principio sufría problemas laborales por estar tercerizados. Algunos de estos fueron: El pago proporcional o ninguno del total de los beneficios que les correspondían por ley, el pago de salarios por debajo del mínimo vital, la constante amenaza de despido en el caso de que algún empleado quisiera reclamar sus derechos, la falta de oportunidad para el surgiendo laboral y plan carrera, y la imposibilidad de mejorar sus condiciones de vida.

En función a estos problemas, el Vice Alcalde del MDMQ, el Sr. Jorge Albán, a mediados de 2010 lanza la propuesta de generar ferias inclusivas para que empleados y empleadas tercerizadas por el municipio, especialmente en el área de servicios complementarios formen parte directa de la oferta de proveedores para la municipalidad. Por eso se estructuró un proyecto de creación de microempresas para que sean oferentes mediante el portal de compras públicas del Incop.

A partir de este punto, con el proyecto aprobado por el Consejo Municipal, pasó a CONQUITO como agencia de desarrollo local para que sea esta quien impulse el proyecto mediante ferias inclusivas reguladas por la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, para que se promueva la creación de microempresas en las áreas de servicios: Mantenimiento de edificios, carpintería, servicios complementarios de limpieza, confección de uniformes, entre otros.

Para el caso de los servicios complementarios de limpieza, las personas que serían beneficiadas por el proyecto eran tercerizadas por dos compañías “JimcorpServi” y “Cliner VIP”. Alrededor de 270 personas que estaban trabajando bajo esta modalidad en la Administración Central del MDMQ. De ellas se logró organizar a 86 personas para que conformen las 8 microempresas con 10 a 12 socios cada una. Se designó a la AG que sea la responsable de supervisar y de encaminar a las nuevas microempresas dentro de la municipalidad, por lo cual se les brinda asesoría en ámbitos legales, administrativos, tributarios y de contabilidad para que puedan desenvolverse en un ambiente empresarial, con una perspectiva futura para que cada empresa sea sustentable.

El proyecto de contratación inclusiva presenta los siguientes objetivos (ver anexo D):

- a. Permitir que trabajadores y trabajadoras que anteriormente trabajan tercerizadas en empresas que prestaban el servicio de limpieza al MDMQ, obtengan un microcrédito para la constitución legal de sus compañías limitadas; es decir un crédito de USD\$ 10.000 por compañía.
- b. Mejoramiento en la calidad de vida y estatus laboral para el personal de trabajo al convertirse en dueño y socios de una compañía.
- c. Eliminar la tercerización.
- d. Oportunidad de trabajo y crecimiento laboral.
- e. Dar cumplimiento al Mandato Constituyente No. 8, que 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 dedique la empresa o empleador.

1.1.1 Contratación de servicios complementarios bajo el Mandato Constituyente 8

Para mediados de 2008, la Asamblea Constituyente, actualmente la Asamblea Nacional del Ecuador, analizando las problemáticas estructurales y de fondo de la tercerización de la fuerza laboral de ese entonces, resolvió mediante Mandato Constituyente N° 8 (ver anexo H) eliminar la tercerización de servicios complementarios, la intermediación laboral generalizada y la contratación por horas, por ser formas de precarizar las relaciones laborales. En este mandato se estableció la posibilidad de celebrar contratos de actividades complementarias, cuyo objeto exclusivo sea la realización de actividades de vigilancia, seguridad, alimentación, mensajería y limpieza; es decir, todas las actividades ajenas a las labores del proceso productivo de la institución pública o privada.

En los primeros artículo del Mandato Constituyente N° 8, sobre prohibición de la tercerización e intermediación laboral y sanción por violación, se menciona que se prohíbe la tercerización de servicios complementarios y la intermediación laboral, que estuvieron reguladas en la Ley Reformatoria al Código del Trabajo, publicada en el Suplemento del Registro Oficial N° 298 del 23 de junio del 2006, ya derogada. Se elimina y se prohíbe la contratación laboral por horas.

Las personas naturales o jurídicas que realicen actividades de tercerización e intermediación laboral y que utilicen los servicios de las mismas, en violación de esta prohibición, serán sancionadas con una multa de veinte sueldos o salarios básicos unificados del trabajador en general, por cada trabajador que sea tercerizado o intermediado. Esta sanción será impuesta por directores regionales del trabajo en sus respectivas jurisdicciones.

1.1.2 Ferias inclusivas CONQUITO

La feria inclusiva es un tipo más de procedimiento de contratación pública, en el que no se consideran los montos de contratación, pues su objetivo es fomentar la participación de artesanos, micro y pequeños productores prestadores de servicios en procedimientos ágiles y transparentes, para adquisición de bienes y servicios. (Art. 6 LOSNCP y Art. 67 RLOSNCP⁴). Estas introducen un modelo de inclusión económica popular y solidaria en actividades artesanales y de servicios a fin de que artesanos y asociaciones de minoristas puedan participar en el proceso de compras públicas. Estos procesos, a más de convertirse en procesos productivos, ayudan también a mejorar las capacidades y oportunidades económicas sociales y reducir los niveles de exclusión y de inequidad que existe en el mercado público.

Las ferias inclusivas impulsadas por CONQUITO tuvieron tres etapas. En la primera se realizó la exposición de productos por parte de proveedores, en la segunda se proporcionó el registro de representantes de veeduría social, calificación de veeduría social, recepción, apertura, convalidación y evaluación de ofertas; y, finalmente, se realizó la adjudicación y firma de contratos. Actualmente para el servicio complementario de limpieza la oferta fue adjudicada a las 8 microempresas emprendedoras a las que se analizará.

CONQUITO, a finales de 2010, organizó la séptima feria inclusiva, en la que contó con la participación de 400 personas pertenecientes a los grupos micro empresarial, artesanal y asociativo de la economía popular y solidaria del Distrito y 15 instituciones municipales que ofrecen a estos sectores una oferta de contratación de bienes y servicios por un monto aproximado de USD\$ 2.405.775 en las áreas de:

- Uniformes y prendas de trabajo institucionales
- Servicios logísticos de jardinería y transportes
- Mantenimiento y limpieza de oficinas
- Servicios de alimentación a guarderías y cáterin
- Servicios de recolección de residuos en mercados
- Realización de obras menores de construcción
- Material de impresión para oficinas
- Repuestos y partes automotrices en fibra de vidrio

CONQUITO ha capacitado en contratación pública a las instituciones y empresas municipales con el fin de brindar un servicio inclusivo y transparente, obteniendo como resultado la

⁴ Reforma Ley Orgánica del sistema nacional de contratación pública

realización de seis ferias inclusivas que han destinado más de USD\$ 1'940.000 para la contratación de servicios.

Esta iniciativa ha beneficiando a más de 200 familias de la ciudad. Este trabajo es coordinado por la Secretaria de Desarrollo Productivo y Competitividad a través de la Agencia Municipal de Desarrollo Económico CONQUITO, mediante una relación técnica de cooperación con el Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO.

Para el caso específico de servicios complementarios de limpieza, este proceso privilegia la participación de personas jurídicas, micro empresa de servicios complementarios de limpieza y organizaciones relacionadas con la economía popular y solidaria y el comercio justo, cooperativas y fundaciones (productores de estos bienes o servicios locales). Razón por la cual solo pueden participar quienes cumplen con los requisitos de pertenencia alguna de las unidades de producción mencionadas anteriormente, conforme la resolución INCOP N° 047-2011 del 25 de febrero de 2011.

1.2 Empresas de servicios complementarios de limpieza

La importancia de proporcionar al cliente un espacio limpio y adecuado para las negociaciones y proporcionar un adecuado ambiente de trabajo para el personal y el empresariado de las empresas, hace que el mercado de los servicio de limpieza industrial tenga una constante demanda.

Los beneficios de la limpieza industrial y de oficinas son evitar toda consecuencia no deseada en la salud del personal de la empresa, en este caso la municipalidad, el buen ambiente laboral que se genera, libre de olores poco agradables o incluso de plagas que ocasionalmente pueden aparecer por la existencia de microorganismos en los diferentes ámbitos de trabajo.

1.2.1 Constitución financiera de las empresas

Las empresas se constituyeron como compañías limitadas a partir del año 2011. Previo a su constitución, los beneficiarios recibieron capacitación en la empresa CONQUITO sobre los requerimientos necesarios para el manejo empresarial, la cual concluyó con la creación del plan de negocios necesario para obtener el crédito en FONVIDA para su constitución, los socios miembros de cada compañía obtuvieron una deuda total de USD\$ 10.000 en la cooperativa FONVIDA a una tasa de interés anual del 13,5%, total que corresponde a USD\$ 1.000 de deuda por cada una de las personas en la empresa, con una amortización mensual de USD\$ 89,55 (ver anexo B). El aporte de cada socio fue transformado en acciones, equivalentes a USD\$ 1 por acción, sumando un total de 1.000 acciones, equivalentes a la inversión inicial.

1.2.2 Constitución legal de las empresas

Para la constitución de las empresas como compañías limitadas se debió cumplir con una serie de formalidades generales, las mismas que fueron asesoradas por un abogado de la AG. A continuación se detallan los pasos seguidos para la constitución legal de las empresas:

- a) Aprobación de la denominación de las compañía, para lo cual el abogado presentó las alternativas a la Superintendencia de Compañías, para la aprobación de una de ellas sin que exista otra denominación semejante en el mercado.
- b) Elaboración del proyecto de minuta que contienen los Estatutos que han de regir los destinos de la compañía.
- c) Aprobación de los Estatutos por parte del Departamento de Compañías Limitadas de la Superintendencia de Compañías.
- d) Apertura de la cuenta bancaria de integración del capital.
- e) Los Estatutos aprobados por la Superintendencia de Compañías se elevan a escritura pública ante un Notario con las firmas de sus socios fundadores. Un ejemplar de la escritura aprobada ingresa a la Superintendencia de Compañías para obtener la resolución de aprobación.
- f) Publicación de un extracto de la escritura conferida por la Superintendencia de Compañías, por una sola vez en un periódico de mayor circulación del Distrito Metropolitano de Quito.
- g) Obtención de la patente municipal del Distrito Metropolitano de Quito, para poder ejercer sus actividades de servicios complementarios de limpieza.
- h) Afiliación a la Cámara de la Pequeña Industria e inscripción de la escritura de constitución de la compañía en el Registro Mercantil.
- i) Obtención del registro único de contribuyentes (RUC) en el Servicio de Rentas Internas del Ministerio de Finanzas.
- j) Elección de Presidente y Gerente de la compañía mediante convocatoria de asamblea general de socios, para posteriormente inscribir los nombramientos en el Registro Mercantil e ingresar a la Superintendencia de Compañías.

1.2.3 Constitución administrativa de las empresas

Cada una de las empresas en juntas generales eligió a sus representantes a la Presidencia, Gerencia y Tesorería. Sin embargo, entre las personas encargadas de estas funciones, ninguna había recibido capacitación para tales desempeños, ya que en promedio tienen un nivel medio

de educación y era la primera vez que se encontraban en el hecho de tener que desenvolverse en tareas administrativas.

Dentro de cada una de las empresas de limpieza, la distribución de las funciones laborales para cada asociado son por igual; es decir, la distribución de obligaciones es horizontal, con la excepción de los tres puestos administrativos que también prestan sus servicios como asistentes de limpieza adicional a sus roles administrativos. No existe una jerarquización de las obligaciones, pues los salarios son los mismos para todos los socios y socias de las compañías, ya que los puestos de Presidencia, Gerencia y Tesorería son cargos asumidos voluntariamente para cubrir los nombres necesarios para inscribir la compañía. Esto porque no poseen las capacidades y conocimientos necesarios para cumplir con tales roles.

Las compañías, al no poseer muy claro una estructura organizacional y de funciones, y al no tener la capacitación necesaria para ejercer estos cargos, presentan un impedimento importante para que sus empresas no lleguen a ser autosuficientes una vez que el MDMQ decida quitarles el apoyo (finalización del contrato) y deje de ser su único oferente.

1.2.3.1 Organigrama empresarial

Las empresas de servicios complementarios de limpieza como compañías limitadas deberían presentar el siguiente organigrama clásico de estructuración empresarial (gráfico N° 1). En la estructura en teoría deberían mantener una estructura vertical con jerarquización de responsabilidades, y con una estructura horizontal con relaciones de laterales de comunicación para tener un rendimiento eficiente en el mercado.

Gráfico N° 1 Organigrama clásico de estructuración empresarial

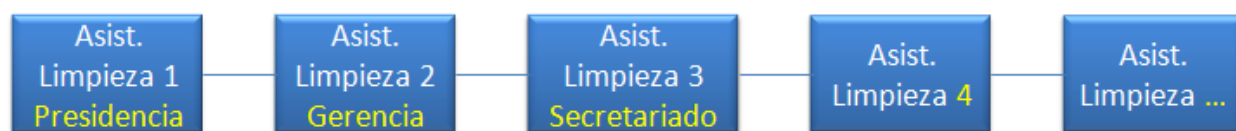


Fuente: García, Gary (2011) Guía para crear y desarrollar su propia empresa

Elaboración: David Chávez

En realidad, cada compañía mantiene una estructura horizontal en su totalidad, con un aumento de responsabilidades para tres socios que asumen los roles correspondientes al cargo de Presidencia, Gerencia y Secretariado como se puede ver en el organigrama presentado en el gráfico N° 2.

Gráfico N° 2 Organigrama horizontal de las empresas contratadas



Fuente: Administración General - MDMQ

Elaboración: David Chávez

Como se puede ver, el organigrama empresarial que actualmente tiene cada empresa no es el óptimo, puesto que no se distribuyen adecuadamente las responsabilidades y no hay una jerarquización adecuada de las mismas, además de que los tres socios y socias que asumen los roles administrativos cumplen actividades como asistentes de limpieza y no perciben ningún incentivo salarial adicional por ejercer estos cargos.

1.2.4 Listado de empresas beneficiarias

**Cuadro N° 2 Lista de empresas, dependencias asignadas,
Personal empleado 2011**

Empresa	RUC	Dependencia asignada	Empleados
Promaseo Cia. Ltda.	1792298814001	BLOQUE (B) CENTRO	11
		Imprenta Municipal Edificio Pérez Pallares Edificio Dir. Catastros	
Aseomax Cia. Ltda.	1782285652001	BLOQUE (F) CENTRO	10
		Secretaría de Seguridad Ciudadana Centro Cultural San Marcos Centro Cultural Mama Cuchara La Circasiana	
Ralimex Cia. Ltda.	1792298636001	BLOQUE CENTRO NORTE (B)	11
		CEMEI EE.MM. Empleados Municipales	
Fuerzaclean Cia. Ltda.	1792298601001	BLOQUE (A) CENTRO	11
		Dirección Metropolitana Financiera Dirección Metropolitana Administrativa Instituto de Capacitación Municipal (ICAM) Dirección RRHH	
Limpizua Cia. Ltda.	1792298547001	BLOQUE (D) CENTRO	12
		Centro Cultural Metropolitano	
Limpio Absoluto	1792298024001	BLOQUE (C) CENTRO	10

Limpabso Cia. Ltda.		Dependencia: Hogar Javier / Territorio y Vivienda-Transporte-Coordiación Territorial-Radio Municipal-Asesoría- Dispensario Médico CEMEI Ipiales	
Limpieza Inmediata Limpmediata Cia. Ltda.	1792298512001	BLOQUE (E) CENTRO Casa de la Equidad Centro C.C. Pasaje Baca Emilio Uzcategui CEMEI San Roque Casa Venezuela	10
Serlimex Cia. Ltda.	1792298504001	BLOQUE CENTRO NORTE (A) Dirección Metropolitana de Educación y Cultura (Casa de los Presidentes) Dirección de Salud y Comercialización	11
TOTAL			86

Fuente: Administración General - MDMQ

Elaboración: David Chávez

En el cuadro N° 2 está el listado de las empresas beneficiarias del proyecto de contratación inclusiva del MDMQ. Todas estas empresas tienen las mismas características, como la estructura organizacional, la constitución legal como compañía limitada, un esquema similar en sus reglamentos internos, un número de entre 10 a 12 personas que trabajan en la empresa con excepción de la empresa Limpizua Cia. Ltda., la que es pionera entre este grupo, al contratar a 2 personas ajenas a los socios y socias fundadoras como asistentes de limpieza para cubrir un pequeño contrato con el Instituto Metropolitano de Patrimonio Cultural de Quito (Fonsal).

1.3 FODA del proyecto

A continuación se realiza un análisis FODA del proyecto en general, para determinar los riesgos y beneficios para las empresas y el MDMQ.

Fortalezas

- La puesta en marcha del proyecto permite que trabajadores y trabajadoras que anteriormente estaban tercerizados en empresas que prestaban el servicio de asistentes de limpieza al MDMQ, obtengan un microcrédito para la constitución legal de sus compañías limitadas.
- El proyecto permite el mejoramiento en la calidad de vida y estatus de trabajo para trabajadoras y trabajadores al convertirse en socias y socios de una compañía, brindándoles la oportunidad de crecimiento laboral.
- El proyecto es impulsado por CONQUITO con el respaldo del MDMQ, siendo quien contrato los servicios de las empresas por un tiempo determinado, de la asesoría legal,

administrativa y contable y brinda un espacio físico para las oficinas administrativas de cada empresa.

Debilidades

- a) El proyecto no cuenta con una persona responsable por parte del MDMQ que vele por el cumplimiento del mismo, como tampoco de supervisar que las empresas cumplan con los requisitos y responsabilidades al brindar su servicio al MDMQ.
- b) Al ser un proyecto piloto de contratación inclusiva en el MDMQ tuvo algunas falencias en la propuesta y puesta en marcha del proyecto que tuvieron que ser corregidas y modificadas en el trayecto de la misma.
- c) El MDMQ únicamente ofrece ser el demandante principal de los servicios de las empresas por un periodo de 20 meses calendario.

Amenazas

- a) La inestabilidad política o el posible cambio de mando de las autoridades del MDMQ hacen que el proyecto no tenga la posibilidad de continuar en marcha, ya que las empresas podrían perder sus contratos o, a su vez, no ser renovados con la misma entidad.
- b) Las empresas por falta de profesionalismo en la parte administrativa y en el manejo de recursos financieros pueden afectar al pleno desarrollo y cumplimiento de los objetivos del proyecto.

Oportunidades

- a) Ejecutar el desarrollo e impulso de la economía popular y solidaria, conforme disposiciones legales y constitucionales.
- b) El proyecto fue impulsado mediante una feria inclusiva, siendo un tipo más de procedimiento de contratación pública, en el que no se consideran los montos de contratación, pues su objetivo es fomentar la participación de artesanos, micro y pequeños productores prestadores de servicios en procedimientos ágiles y transparentes, para adquisición de bienes y servicios.
- c) El proyecto, al ser un plan piloto, puede ser aplicado en otras áreas de contratación de servicios que de igual manera den prioridad a la contratación inclusiva.

Capítulo 2: Análisis situacional de los beneficiarios y beneficiarias del proyecto

Los involucrados dentro del proyecto de contratación inclusiva del MDMQ que resultan ser beneficiarias y beneficiarios directos e indirectos del mismo es un grupo focalizado de la población de Quito, de los cuales los principales protagonistas son la municipalidad como institución auspiciante e impulsadora del proyecto, y los socios y socias de las ocho microempresas oferentes del servicio complementario de limpieza.

2.1 Beneficiarios directos

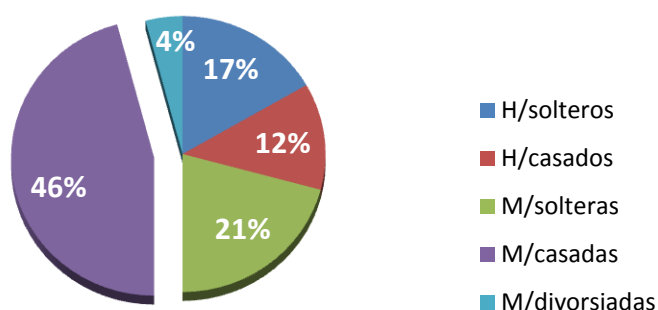
El número de beneficiarios directos del proyecto de contratación inclusiva asciende a 86 personas actuales socios y socias propietarias de las ocho compañías y 74⁵ personas, tanto cónyuges como hijos e hijas de los asociados que forman parte de la carga familiar. En este punto hay que señalar que del total de socios fundadores 62,5% están casados o al menos tienen una carga familiar y el restante 37,5% están solteros sin cargas familiares. De esto resulta que el 46,25%, equivalentes a 74 personas de los 160 beneficiarios, son terceras personas beneficiarias ajenas al proyecto. Para la realización del siguiente estudio se recolectó una muestra de 24⁶ entrevistas (ver anexo K) de las 86 personas que representan el 28% del total de socios y socias. Estas se dividen en tres entrevistas por empresa, las que se direcciono al Presidente o Presidenta, Gerente y a un socio o socia trabajadora, en el anexo A se describe a este grupo específico.

Del total de las 24 personas entrevistadas como se puede ver en la gráfico N° 3, el 71% son mujeres y el 29% hombres, en su gran mayoría cabeza de hogar; es decir que el 63% del total están casados o casadas, algo relevante que se puede ver dentro de esta explicación es que en este servicio complementario de limpieza el sexo predominante es el femenino con el 71% de participación en esta actividad. Las mujeres casadas son casi la mitad de la fuerza laboral de estas ocho empresas.

⁵ Promedio de cargas familiares en función de que el 62,5% de las personas entrevistadas están casadas con 2 cargas familiares promedio, se aplicó esta proporción al caso de las 86 personas, y obtienen 74 personas beneficiarias indirectas.

⁶ Considerando la población finita de asociados (N = 86), con un nivel de confianza del 95% ($Z^2 = 1,96^2$), una precisión del 7,5% de la muestra (d = 0,075), la proporción de muestra esperada es de 5% (p = 0,05) se obtiene una muestra (n = 24) aplicando la siguiente formula
$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p(1-p)}{d^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot p(1-p)}$$

Gráfico N° 3. Estado civil de hombres y mujeres entrevistadas en %



Fuente: Entrevistas

Elaboración: David Chávez

El promedio de edad de los trabajadores es de 29 años. Esto demuestra que es un grupo joven en condiciones adecuadas para trabajar y ser emprendedores de sus propios negocios, el 96% de socios y socias vive al sur de la ciudad de Quito. Este dato permite identificar a qué grupo socioeconómico pueden pertenecer. Según cifras del MDMQ, el mayor porcentaje de personas de escasos recursos vive al sur de Quito, debido a una concentración de recursos en la zona centro-norte y norte de la ciudad, como se observa en el cuadro N° 6 En el DMQ urbano, el nivel de no pobres asciende a 46% de la población, mientras que para las zonas urbanas dispersas es apenas del 6%.

Cuadro N° 6 Pobreza en el Distrito Metropolitano de Quito según áreas y administraciones zonales

Descripción			Total distrito	Quito urbano	Disperso urbano	Administraciones Zonales		
						Quitumbe	Eloy Alfaro	La Delicia
Pobreza integrada	Crónicos	Hogares%	16.9	15.1	49.3	34.7	13.6	16.9
		Población N°	371.666	260.087	6.387	70.764	70.766	51.686
	Estructurales	Hogares%	13.6	10.7	40.5	19.0	7.8	14.6
		Población N°	300.921	185.694	5.232	39.982	41.176	45.496
	Recientes	Hogares%	26.6	27.8	4.6	23.0	38.9	22.1
		Población N°	442.072	353.391	571	38.513	146.264	52.941
	No Pobres	Hogares%	43.0	46.4	5.7	23.2	39.6	46.3
		Población N°	727.521	600.251	644	39.876	154.41	114.067

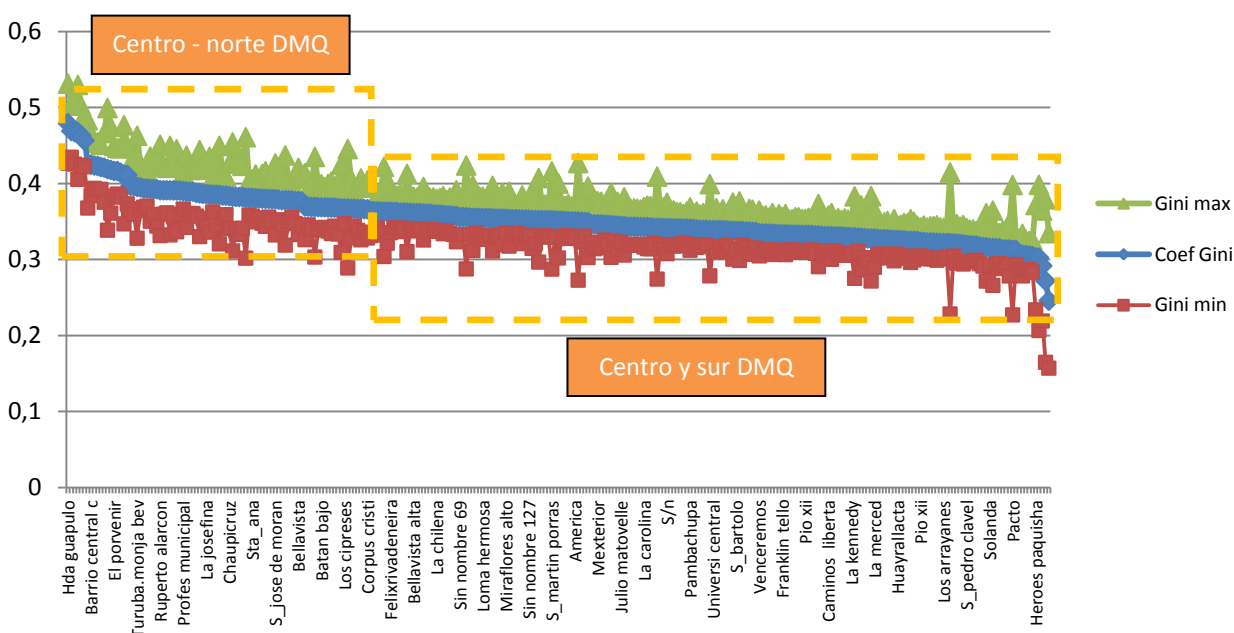
Fuente: Unidad de estudios e investigación de la Secretaria de Coordinación Territorial y Participación - MDMQ, en base al CPV 2001

Elaboración: David Chávez

Como se aprecia en el cuadro N° 6, los niveles de pobreza estructural⁷ de las tres principales zonales que constituyen el sur de la ciudad de Quito representan el 42% del total de habitantes del DMQ, esto permite determinar que el grupo beneficiario del proyecto se encuentra dentro de un grupo vulnerable de la población del DMQ.

El BCE en su informe de Pobreza, desigualdad y mercado laboral, a marzo de 2011, muestra un coeficiente de Gini⁸ a nivel nacional igual a 0,477 en comparación con años anteriores (ver anexo F) se tiene menor desigualdad económica a nivel nacional, pues a diciembre 2007 el coeficiente tuvo un pico de 0,522. Para el caso del DMQ, específicamente en los principales barrios del sur de la ciudad el coeficiente de Gini promedio de 0,345 con un máximo de 0,433 y un mínimo de 0,272. Comparando el coeficiente de Gini (0,359) del resto de habitantes del DMQ muestra que no existe una fuerte diferencia en la desigualdad económica, ya que se acercan más a la máxima igualdad (Gini = 0), más bien, comparando el Gini de Quito con el nacional se observa que los habitantes del DMQ presentan menor desigualdad económica en la distribución del ingreso que el resto del país.

Gráfico N° 4 Coeficiente de Gini de los barrios más representativos del DMQ, 2006



Fuente: Unidad de Información Socio-Ambiental de la Universidad Andina Simón Bolívar
Elaboración: David Chávez

⁷ Pobreza estructural, son los hogares que cuentan con un ingreso suficiente para adquirir los bienes y servicios básicos (NBI), pero que no han logrado mejorar ciertas condiciones de su nivel de vida.

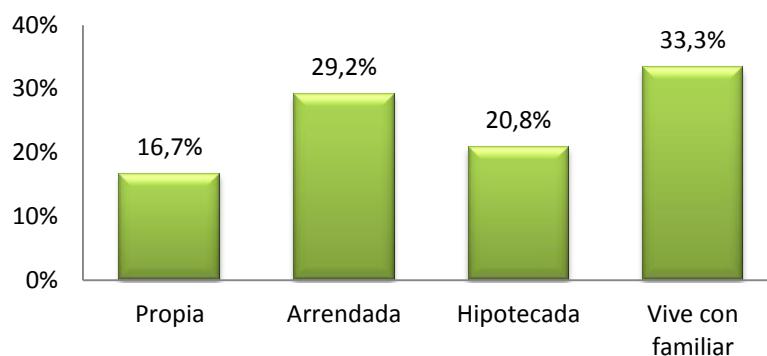
⁸ Coeficiente de Gini, es un indicador de desigualdad que mide la concentración de una distribución en este caso del ingreso y del gasto, este varía de 0 (perfecta igualdad) a 1 (perfecta desigualdad)

Como se puede observar en el gráfico N° 4, los coeficientes de Gini de los barrios del centro-norte del DMQ están dentro del rango de (0,3 – 0,5) mientras que los barrios del centro y sur del DMQ están en el margen de (0,2 – 0,4). Esto demuestra que la concentración de la riqueza, y por ende desigualdad en los ingresos por habitante, se encuentran principalmente en el centro-norte de la ciudad de Quito, donde existen más clases socioeconómicas de estratos altos.

2.1.1 Análisis habitacional y de movilidad de las familias

Mediante el levantamiento de información obtenido de las 24 entrevistas, se determinó que el 33% de las personas entrevistadas vive en la casa de un familiar. Esto permite determinar que este grupo específico no posee un gasto adicional, como alquiler de una vivienda o pago de una hipoteca.

Gráfico N° 5. Tipo de vivienda en la que actualmente habitan en %



Fuente: Entrevistas

Elaboración: David Chávez

El gráfico N° 5 muestra que apenas el 16,7% de las personas entrevistadas posee vivienda propia y que, a su vez, no tienen otra fuente de gasto. Por lo tanto estos dos grupos poseen una proporción mayor en la capacidad de ahorro. El 20,8% de los asociados entrevistados están en un proceso hipotecario de sus viviendas, con lo cual disminuyen su capacidad de gasto en otros rubros. Sin embargo, se considera que en un tiempo determinado pasarán a ser propietarios de las mismas y a la par podrán incrementar su capacidad de ahorro o inversión. El 29,2% está arrendando una vivienda, por lo que se supone a este como un factor que les impulsa a surgir personalmente, puesto que con el proyecto en marcha lograrían planificarse para adquirir su propia vivienda en un futuro cercano, redireccionando el valor que pagan de alquiler, adicionarlo a su capacidad de ahorro para entrar en un préstamo hipotecario que les permita obtener vivienda propia.

Cuadro N° 7 Tipo de vivienda en el DMQ urbano en cantidad y %

Tipo de vivienda	Vivienda	Porcentaje
Propia (regalada, donada, heredada o por posesión) y Propia totalmente pagada	185.163	39,49
Arrendada	201.969	43,07
Propia y la está pagando	34.886	7,44
Prestada o cedida (no pagada)	42.015	8,96
Por servicios	3.424	0,73
Anticresis	1.245	0,27
Total	468.702	

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 - INEC

Elaboración: David Chávez

Según el último CPV 2010, del total de viviendas urbanas encuestadas del Distrito Metropolitano de Quito, 43% son arrendadas, como se aprecia en el cuadro N° 7 ello responde al alto porcentaje de personas entrevistadas bajo esta misma modalidad con el 29,2%. El 39,5% de las viviendas urbanas de Quito son viviendas propias y apenas el 7,4% está en un proceso hipotecario. Esto indica la baja inversión de los habitantes de Quito para adquirir una vivienda propia. En cambio, el 9% de las viviendas urbanas de Quito son prestadas o cedidas, de las cuales en las personas entrevistadas representa el 33% debido a que 9 de las 24 personas son solteras y viven con un familiar sin pagar alquiler.

En el cuadro N° 8 se analizó la distribución en metros cuadrados por persona beneficiaria que disponen en cada vivienda. Para este cálculo se tomó en cuenta el valor más alto en los rangos de área de la vivienda; es decir, de 100 m^2 , 150 m^2 y 200 m^2 , respectivamente. Adicionalmente, se descontó de cada una de estas superficies los espacios sociales de uso en común para lograr obtener un área aproximada por habitación. También se compara el número de habitaciones con el número de miembros de la familia para ver si poseen una adecuada distribución de persona por habitación. En este análisis se incluyó el factor de que la vivienda posee o no un espacio adicional para realizar alguna actividad económica, como un taller o una tienda de barrio, por lo que se considero como una habitación adicional para calcular el espacio por cada una de éstas.

Cuadro N° 8 Espacio por persona en la vivienda en metros cuadrados

		Área (m2) vivienda	Total (m2) sin áreas sociales*	Actividad económica en casa**	A. Numero de habitaciones	B. Numero de miembros de la familia	Espacio suficiente A ≥ B	(m2) x habitación y persona	(m2) x persona en E/I (espacio insuficiente)
No. de entrevistado	1	100	30	-	3	3	SI	3,3	-
	2	200	80	SI	5	2	SI	8,0	-
	3	100	30	-	2	1	SI	15,0	-
	4	100	30	-	2	4	E / I	E / I	3,8
	5	200	80	-	3	1	SI	26,7	-
	6	150	60	-	3	1	SI	20,0	-
	7	150	60	SI	4	4	SI	3,8	-
	8	150	60	-	3	1	SI	20,0	-
	9	100	30	-	2	2	SI	7,5	-
	10	150	60	SI	4	4	SI	3,8	-
	11	100	30	-	2	3	E / I	E / I	5,0
	12	150	60	-	3	5	E / I	E / I	4,0
	13	150	60	-	4	1	SI	15,0	-
	14	200	80	SI	6	3	SI	4,4	-
	15	150	60	SI	5	1	SI	12,0	-
	16	100	30	-	2	1	SI	15,0	-
	17	200	80	SI	6	4	SI	3,3	-
	18	100	30	-	2	3	E / I	E / I	5,0
	19	200	80	SI	4	3	SI	6,7	-
	20	150	60	-	3	5	E / I	E / I	4,0
	21	150	60	-	4	4	SI	3,8	-
	22	100	30	-	2	3	E / I	E / I	5,0
	23	150	60	SI	5	2	SI	6,0	-
	24	100	30	-	2	1	SI	15,0	-
Promedio					3,38	2,58	SI	10,51	4,46

* Se descontó los espacios sociales (sala, comedor, cocina, corredores y baños) dejando el área (m2) para las habitaciones, se descontó el 70% en viviendas de hasta 100 m2, y el 60% en las de 150 m2 y 200m2

** Si la vivienda propia o hipotecada se realiza alguna actividad económica como talleres o tiendas, y se considero a este espacio como una habitación adicional

Fuente: Entrevistas

Elaboración: David Chávez

Se obtuvo como resultado que de las 24 personas entrevistadas, 6, entre socios y socias, no poseen el espacio adecuado y suficiente para ubicar a todos los miembros de la familia, teniendo que en su mayoría 2 o más personas comparten una misma habitación. El espacio que en promedio posee cada miembro de este grupo en específico es de $4,46 m^2$ por persona; es decir, un espacio de (2,11x2,11)m donde habitan en el dormitorio; mientras que para el 75% de las personas entrevistadas que poseen una adecuada distribución de una persona por habitación, poseen en promedio por miembro de la familia un espacio de $10,51 m^2$ por persona; es decir, un espacio de (3,2x3,2)m, que equivaldría a una habitación con un espacio cómodo para vivir.

Cuadro N° 9 Dormitorios por vivienda DMQ urbano en N° de viviendas y %

Dormitorios	Viviendas	Porcentaje
0 dormitorios	67,34	1,44
1 dormitorio	120,358	25,67
2 dormitorios	165,976	35,39
3 dormitorios	137,448	29,31
4 dormitorios	29,664	6,33
5 dormitorios	5,952	1,27
6 dormitorios	1,656	0,35
7 dormitorios	506	0,11
8 dormitorios	219	0,05
9 dormitorios	93	0,02
más de 9 dormitorios	96	0,02
Total	468,702	

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 - INEC

Elaboración: David Chávez

En el cuadro N°9 se aprecia el número de dormitorios por vivienda en la ciudad de Quito. El 35,4% de las viviendas encuestadas tienen 2 dormitorios, el 29,3% poseen 3 dormitorios, siendo este par de grupos más de la mitad de las 468.702 viviendas encuestadas. Se refleja en los resultados del cuadro N° 8 que, en promedio, 24 personas encuestadas están habitando en una vivienda de 3 dormitorios para una distribución de al menos 4 personas promedio por grupo familiar. Esto demuestra que la mayoría de las viviendas de Quito posee un espacio físico no mayor a 150 m² en promedio.

Cuadro N°10 Distribución personas/dormitorios por vivienda DMQ urbano en N° de viviendas y %

Distribución	Viviendas	Porcentaje
Viviendas sin dormitorio	4,079	0,88
Menos de 2 personas por dormitorio	287,388	61,94
De 2 a 3 personas por dormitorio	137,647	29,67
De 4 a 5 personas por dormitorio	29,420	6,34
Más de 5 personas por dormitorio	5,447	1,17
Total	463,981	

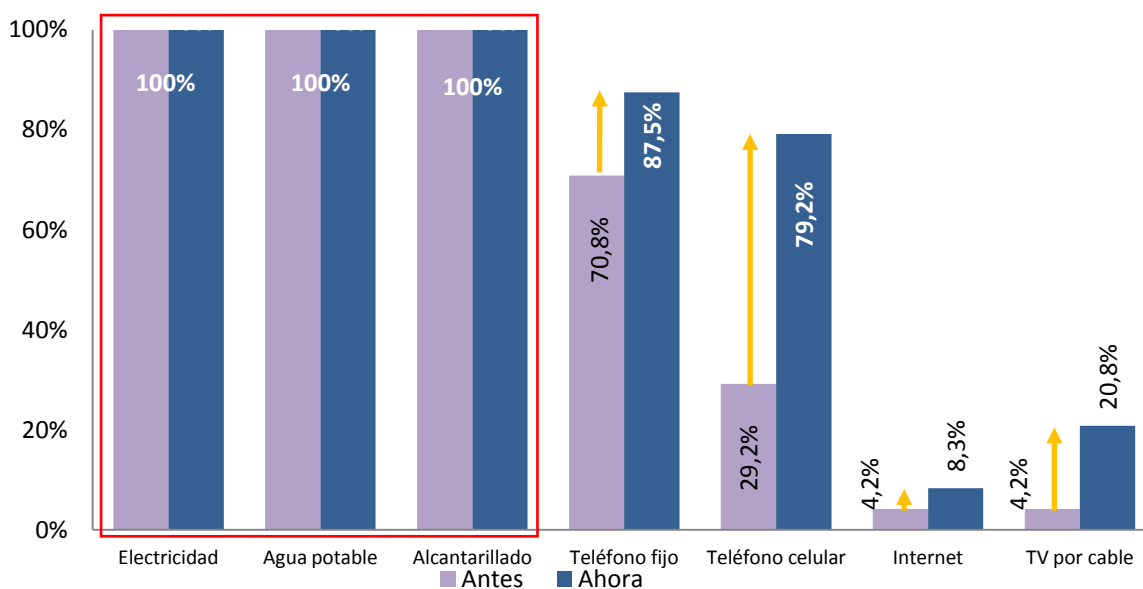
Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 - INEC

Elaboración: David Chávez

De igual manera, en el cuadro N° 10 se observa el número de personas por habitación en las viviendas urbanas del DMQ, en donde el 62% de las viviendas tienen menos de 2 personas por dormitorio y el 30% comparten de 2 a 3 personas por dormitorio, y según los resultados promedios del cuadro N° 9 la relación número de miembros de la familia con respecto al N° de habitaciones de la vivienda da un equivalente a 1,31 personas por habitación o equivalentes a casi 2 personas por dormitorio.

Pues bien, si la vivienda tiene o no un espacio adicional para realizar alguna actividad económica, resulta que 33% de las personas entrevistadas poseen este espacio, quienes, en su gran mayoría, tienen un negocio familiar como una tienda de barrio o un taller artesanal, la que genera un ingreso adicional al grupo familiar. Se debe considerar que la totalidad de este grupo específico son propietarios de sus viviendas o están en un proceso hipotecario de las mismas, con lo cual este ingreso puede ser un factor para incrementar la capacidad de ahorro, o ser parte del gasto financiero de la hipoteca de la vivienda.

Gráfico N° 6 Servicios que disponen en la vivienda en %



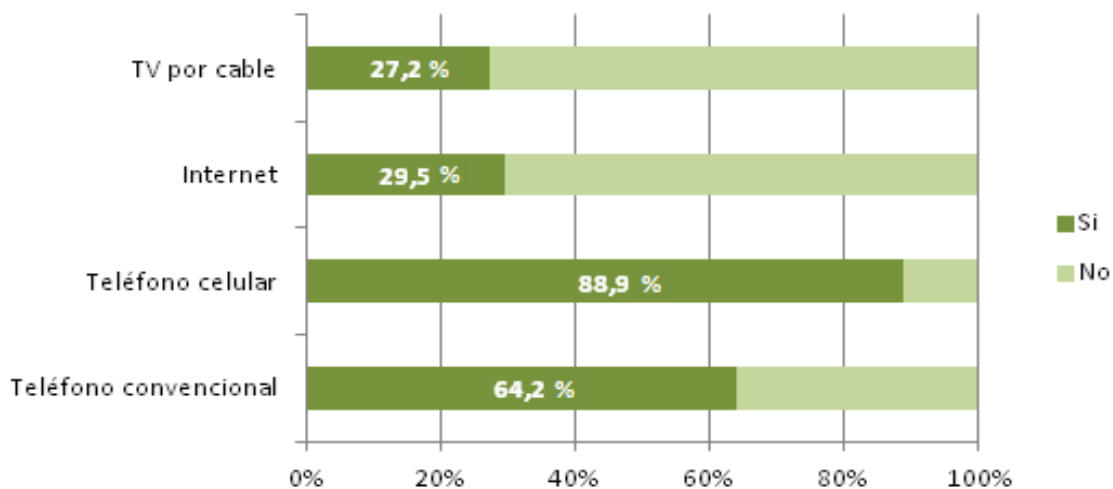
Fuente: Entrevistas

Elaboración: David Chávez

En el gráfico N° 6 se observa la disponibilidad de servicios que poseen estas personas antes y después (primer semestre) de ser asociados en el emprendimiento. Se aprecia en el recuadro que los tres servicios básicos, agua potable, luz eléctrica y alcantarillado, tienen una cobertura del 100% sin ninguna variación entre antes y actualmente. Respecto al resto de servicios, se puede ver que en 6 meses han sufrido un incremento representativo, con el servicio de telefonía fija se observa un incremento del 17%, ya que 4 personas que tienen su vivienda propia,

hipotecada o que viven con un familiar pudieron adquirir una línea telefónica para su domicilio a partir de la contratación de sus empresas en el MDMQ. Un aumento importante es de la telefonía celular, debido a que el 50% de las personas entrevistadas adquirió un teléfono celular en este periodo. Para el caso del internet hay un adición del 4% de socios y socias. Esto se debe, principalmente, a las personas que se encuentran realizando una carrera de tercer nivel, lo cual les facilita la accesibilidad a información del internet. Y, por último, la TV por cable tiene un incremento del 17% en las personas entrevistadas, sobre todo en los hogares de más de dos miembros familiares. Es importante recalcar que las operadoras que les ofertan TV por cable, principalmente, no son compañías legalmente constituidas, ya que en su mayoría poseen cable de transmisión ilegal, lo cual les representa solo una inversión inicial sin pagos de cuotas mensuales.

Gráfico N° 7 Servicios que disponen en la vivienda DMQ urbano en %

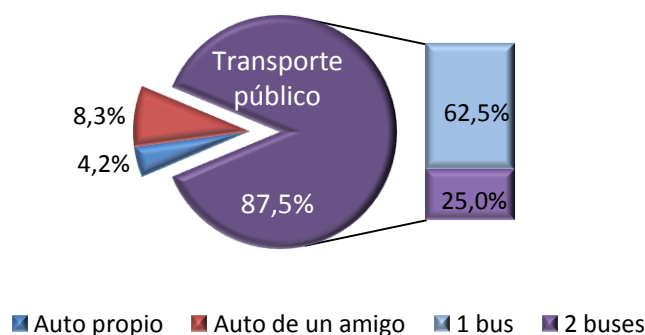


Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 - INEC

Elaboración: David Chávez

Como se aprecia en el gráfico N° 7 según el CPV 2010, de las 468.702 viviendas urbanas encuestadas, 89% ya posee al menos un teléfono celular en el grupo familiar. Esto se puede ver reflejado en el incremento de 50% de las personas entrevistadas que ahora tienen un teléfono celular. De igual manera, en el teléfono convencional o fijo, el 64% de las viviendas ya poseen este servicio, lo que muestra el incremento del 16% en el grupo entrevistado. Los servicios de internet y TV por cable aún se mantienen rezagados, comparando que en las viviendas de Quito cubren el 27% y 29%, respectivamente, por cuanto se considera a estos servicios como un lujo, más que una necesidad.

Gráfico N° 8 Medio de movilización (casa-trabajo) de los asociados en %



Fuente: Entrevistas

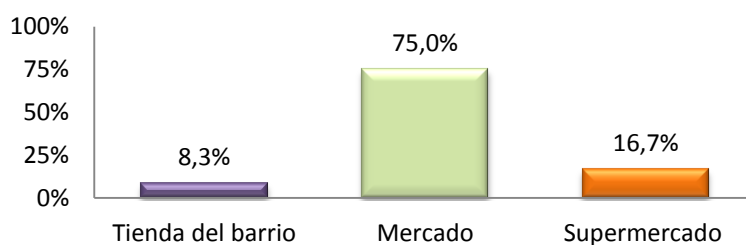
Elaboración: David Chávez

Para el caso de la movilización al trabajo y el medio de transporte que mayormente utilizan, en el gráfico N° 8 se muestra que de 24 encuestados, el 88% de las personas utiliza el transporte público para movilizarse hacia sus lugares de trabajo, 2 personas se movilizan en el auto de un amigo o vecino de su sector y, apenas, 1 persona posee auto propio para su movilización y la de su familia. Para el caso de las personas que utilizan el transporte público, en razón de la lejanía de sus hogares a sus destinos de trabajo, resulta que el 25% deben tomar al menos 2 buses para llegar a sus oficinas.

2.1.2 Análisis del gasto en alimentación de las familias

Para el análisis alimenticio de beneficiarios y beneficiarias, se ha considerado el gasto que hacen en los mismos en referencia al lugar de mayor asistencia para la compra de alimentos y víveres para el hogar. En el gráfico N° 9 se observa que son los mercados populares del DMQ los lugares preferentes para la compra de víveres y alimentos en general.

Gráfico N° 9 Lugar de mayor frecuencia para la compra de alimentos y víveres de las familias beneficiarias en %



Fuente: Entrevistas

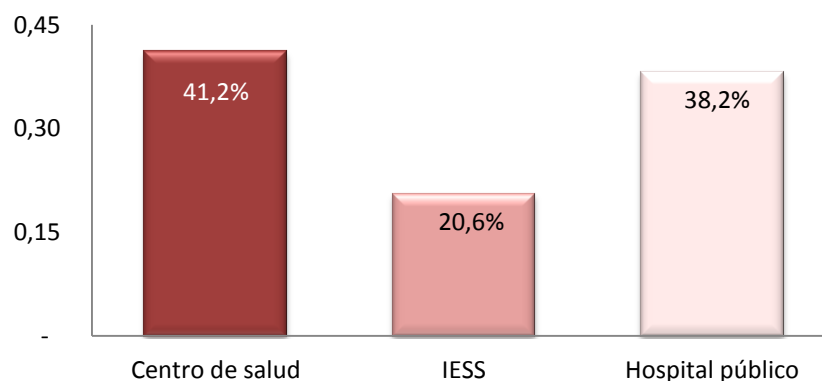
Elaboración: David Chávez

De las 24 personas entrevistadas, el 75% concurren a dichos lugares, principalmente al “Mercado Mayorista” ubicado en la Av. Rumichaca al sur de la ciudad de Quito y al “Mercado de San Roque” ubicado en la Av. Mariscal Sucre y Loja en el centro de la ciudad, por estar próximos a las viviendas de las familias beneficiarias. Seguido está el 17% de las personas van a un supermercado a realizar la compra de víveres. A esto hay que considerar que en el sur de la ciudad existe un mayor número de supermercados populares que en el centro y norte de Quito, esto se debe a que tienen un enfoque de precios más económicos en función de la situación socioeconómica de la población de este sector. Entre los principales están: Supermercados Akí, Santa María, Almacenes Tía y Magda Espinosa. Finalmente, el 8% de este grupo realiza las compras de víveres en las tiendas de barrio cercanas a sus hogares, esto se ve principalmente en el grupo de los entrevistados y entrevistadas solteras.

2.1.3 Análisis de acceso y situación de salud de las familias

Para el análisis de salud de las familias beneficiarias, se tomaron en cuenta dos factores que permiten ver el gasto que tienen en la salud, primeramente observando a qué lugar es al que más frecuentemente acuden para recibir atención médica, determinar una relación entre enfermedades permanentes y discapacidades con el nivel de gasto en salud, pues éstos sin duda, representan un gasto adicional mensual y constante para la familia.

Gráfico N° 10 Centro de atención médica familiar en %



Fuente: Entrevistas

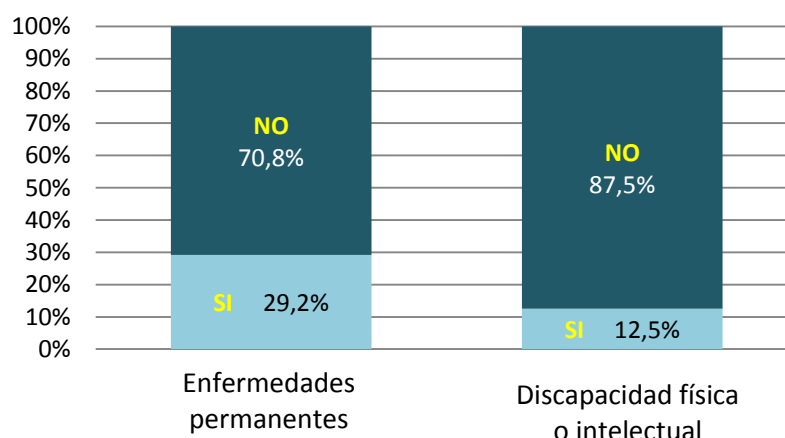
Elaboración: David Chávez

En las entrevistas realizadas se preguntó cuál es el centro médico al que asisten con mayor frecuencia los miembros de familia para recibir atención médica considerando cinco lugares: Centro de salud, IESS, hospital público, clínica privada y consultorio particular. Como se aprecia en el gráfico N° 10 el grupo beneficiario utiliza los centros de atención médica provistos por el Estado como primera opción, dando como resultado que el 42% acude a un centro de salud por la facilidad que a éstos les representa ir a tales dispensarios y, además, por el gran número de

subcentros de salud en sus localidades. Seguido de estos están los hospitales públicos, con el 38% de los entrevistados y entrevistadas; y, por último, los dispensarios médicos y clínica del IESS con el 21%. Esto se da por que existen más hospitales públicos que dispensarios médicos del IESS dentro del Distrito Metropolitano de Quito urbano. Adicionalmente, hay que considerar que; son los centros de salud y los hospitales, los que brindan mayor facilidad para la atención médica internista y de la familia, en comparación con los dispensarios del IESS, puesto que es más fácil tramitar un turno de atención en estas instituciones, que en los dispensarios o clínica del IESS.

Para complementar este análisis se consideró si algún miembro de la familia tenía alguna enfermedad permanente o alguna discapacidad física o intelectual para considerar a éstas una variable adicional en el gasto que realizan en salud las familias de socios y socias entrevistadas; puesto que puede representar un gasto fijo mensual en la mayoría de los casos por los cuidados de las enfermedades crónicas y permanentes, o en el caso de una discapacidad dependerá del grado de afectación que tiene el miembro de la familia.

Gráfico N° 11 Enfermedades permanentes y discapacidad física o intelectual en %



Fuente: Entrevistas

Elaboración: David Chávez

Como se muestra en la grafica N° 11, de las 24 personas entrevistadas resulta que el 29% tiene algún miembro de su familia con una enfermedad permanente. Estas pueden ser: Diabetes, problemas de tensión arterial, problemas congénitos, entre otros. En el caso de las discapacidades físicas e intelectuales, solo el 13% de las personas entrevistadas tiene un familiar con este tipo de deficiencia. En promedio, el 79% de asociados entrevistados no tiene ningún familiar con alguno de estos problemas médicos, por lo que no es un grupo importante al que le represente un gasto adicional en el rubro de salud mensualmente.

**Cuadro N° 11 Discapacidad permanente en la población urbana del DMQ en
N° de personas y %**

Discapacidad permanente	N. personas	Porcentaje %
Si	71.200	4,4
No	145.5143	90,5
No responde	81.391	5,1
Total	1'607.734	

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 - INEC

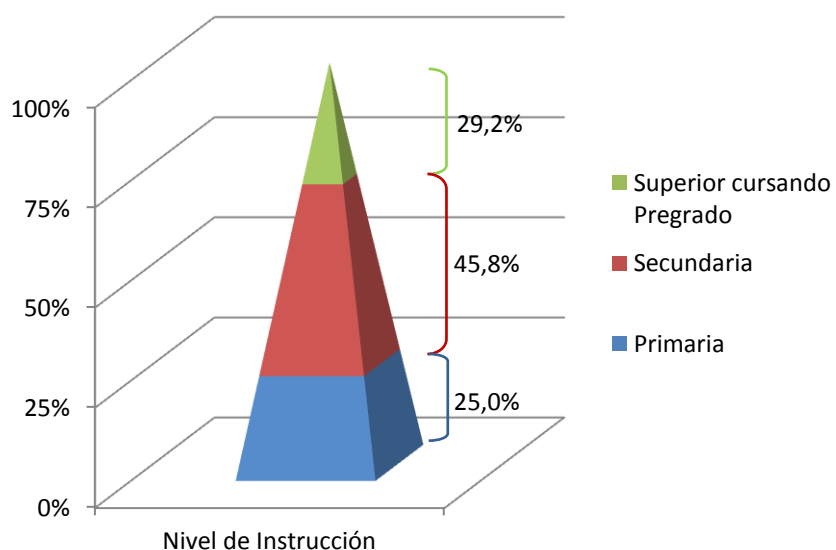
Elaboración: David Chávez

En el cuadro N° 11 se observa que en el DMQ, de 1,6 millones de encuestados, 4 de cada 100 personas sufre de alguna discapacidad, lo que al comparar con el 12,5% de las personas entrevistadas del gráfico N° 11 se obtiene que 1 de cada 8 personas posee al menos un miembro de su familia con alguna discapacidad física o intelectual.

2.1.4 Análisis educacional de las familias

En el análisis educacional de las familias se consideran tanto a los asociados como a su prole para determinar quienes se encuentren cruzando algún nivel de estudios.

Gráfico N° 12 Nivel de instrucción de las personas entrevistadas en %



Fuente: Entrevistas

Elaboración: David Chávez

Como se muestra en el gráfico N° 12, el 100% de las personas entrevistadas tienen al menos un nivel de instrucción básica, de las cuales el 25% culminó la primaria, el 46 % la secundaria y, apenas, el 29% está surcando la educación superior o pregrado. Esto se ve principalmente en un alto porcentaje en el grupo de hombre y mujeres, solteros y solteras, que pueden destinar un mayor porcentaje de sus ingresos a los estudios como una inversión futura, ya que no poseen cargas familiares. En este punto se debe considerar que el grupo de estudiantes de pregrado se está preparando para ser mejores emprendedores y poder tener un mejor manejo administrativo y contable de las empresas a las que pertenecen como socios y socias.

**Cuadro N° 12 Nivel de instrucción educativa en la población urbana del DMQ
en N° personas y %**

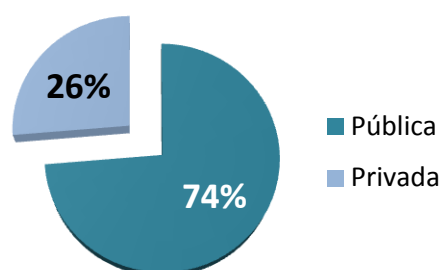
Nivel de instrucción	N. personas	Porcentaje %
Ninguno	29.085	1,98
Centro de alfabetización/(EBA)	4.899	0,33
Pre escolar	13.666	0,93
Primario	386.159	26,35
Secundario	362.930	24,76
Educación básica	87.500	5,97
Educación media	146.998	10,03
Ciclo postbachillerato	19.010	1,30
Superior	353.147	24,09
Postgrado	37.652	2,57
Doctorado	24.726	1,69
Total	1'465.772	

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 – INEC

Elaboración: David Chávez

Según el Censo de población y vivienda 2010, de los habitantes del DMQ urbano, como se puede ver en el cuadro N° 12, el 25% culminó la primaria y secundaria y, apenas, el 1,3% de la población censada curso algún nivel de instrucción post bachillerato. Esto se ve reflejado con en el gráfico N° 12, donde se muestra que apenas el 29%, equivalente a 7 de 24 socios y socias entrevistados, está surcando un nivel superior.

Gráfico N° 13 Institución educativa de la prole de los asociados entrevistados en %



Fuente: Entrevistas

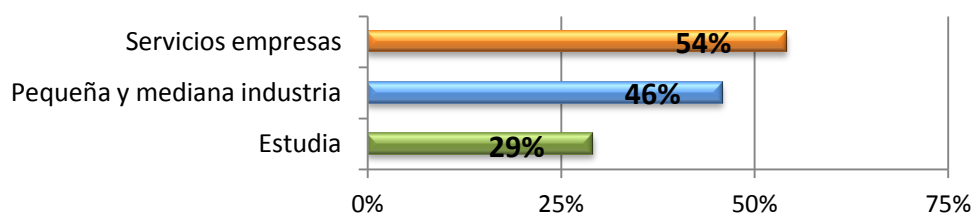
Elaboración: David Chávez

De los hijos e hijas de las personas entrevistadas, como se observa en el gráfico N° 13, un 74% estudia en escuelas y colegios fiscales dentro de las proximidades de las localidades donde viven, y un 26% estudia en establecimientos privados de las mismas localidades. Para este último caso las entrevistas mostraron que el 96% del grupo que está en escuelas o colegios privados paga menos de USD\$ 50 por pensión mensual y que, apenas, el 4% paga entre USD\$ 50 y USD\$ 100 mensuales de pensión. Esto se da en el caso de 1 persona que posee un ingreso adicional con la renta de un espacio de su casa.

2.1.5 Análisis socioeconómico de los asociados entrevistados

Para este análisis en la entrevista realizada a los socios y socias en una lista de opciones se preguntó sobre la actividad económica a la que se dedica, para identificar si las personas entrevistadas asimilan que se encuentran siendo emprendedores y socios o socias de sus propias empresas más que trabajadores que prestan un servicio complementario de limpieza; es decir, observar si existe un impacto psicosocial sobre este grupo de personas al ser emprendedores.

Gráfico N° 14 Actividad económica a la que se dedica en %



Fuente: Entrevistas

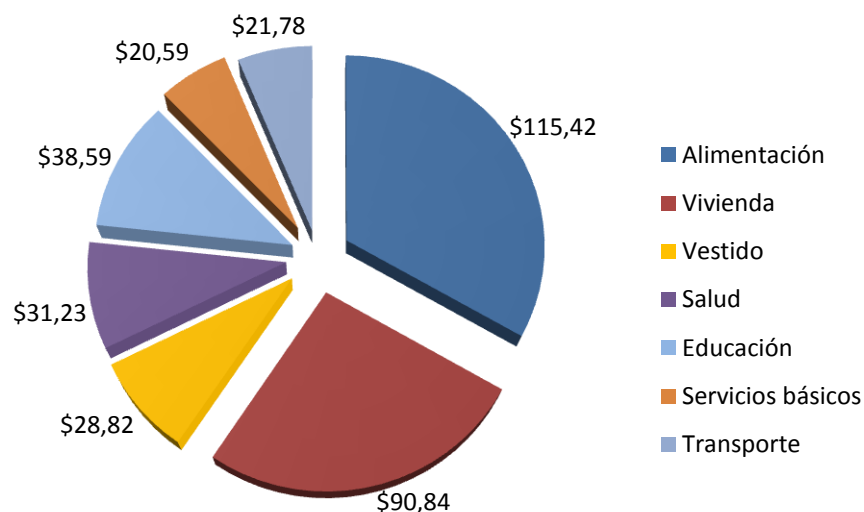
Elaboración: David Chávez

De lo cual como se puede ver en el gráfico N° 14, las personas aun no asimilan en su totalidad que son emprendedores de la pequeña y mediana industria, ya que respondieron en su mayoría que se encuentran aun dando servicios a empresas; es decir, como asistentes de limpieza más que emprendedores. Se observa que el 46% de las 24 personas reconoce que está trabajando en la pequeña y mediana industria, esto se puede ver en mayor parte en los dos principales cargos de las empresas; es decir, 9 de las 11 personas que respondieron pequeña y media industria son Gerentes y Presidentes de las compañías. Con lo que se puede decir que al menos en estos dos cargos, socios y socias reconocen que se encuentran en mejor situación a la que anteriormente se encontraban.

En el siguiente análisis socioeconómico, se mostrará el nivel de ingresos promedio de las personas entrevistadas como también el gasto promedio que tienen en los rubros de alimentación, vivienda, vestido, salud, educación, servicios básicos y transporte.

Adicionalmente como se puede apreciar en el Anexo G, el mapa de Quito del consumo medio por habitante del DMQ, donde se observa que es la zona del extremo sur de la ciudad donde existen niveles bajos de consumo por grupo familiar en todos los bienes y servicios.

Gráfico N° 15 Distribución del gasto promedio por familia en USD\$



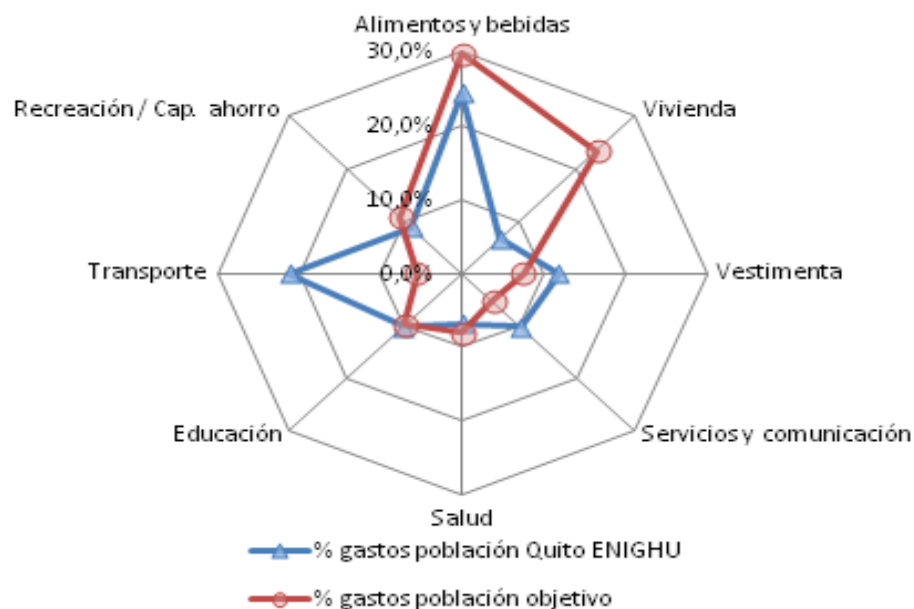
Fuente: Entrevistas

Elaboración: David Chávez

El gráfico N° 15 permite observar el gasto promedio de las familias beneficiarias con respecto a un nivel promedio de ingresos de USD\$ 389,25 mensual. Este ingreso es mayor a su salario

actual de USD\$ 331,37 debido a que, en promedio, el 75% de socios y socias percibe un ingreso adicional promedio de USD\$ 57,88, con lo se puede apreciar que USD\$ 115,42 equivalentes al 30%, se destinan a la alimentación del grupo familiar, USD\$ 90,8 en promedio, equivalente al 23%, se destinan a la vivienda, tanto para arriendos como para la inversión para la adquisición de su vivienda propia, de estos hay que considerar que el 21% de las personas entrevistadas tiene una deuda hipotecaria que les representa un rubro bastante importante en sus gastos, pues, en promedio, destinan un 7% de sus ingresos promedios para vestido, educación, servicios básicos y transporte. Y, apenas, el 11%, equivalente a USD\$ 42 en promedio, les queda como capacidad de ahorro o como fuente para gastos en ocio.

Gráfico N° 16 Distribución del gasto por persona población objetivo versus población de Quito (ENIGHU) en %



Fuente: Entrevistas y ENIGHU 2004

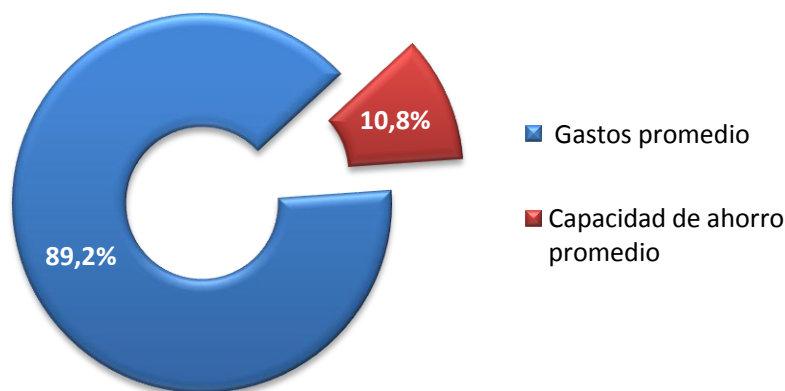
Elaboración: David Chávez

Se aprecia en el gráfico N° 16 una red de indicadores de gasto por persona del grupo familiar, tanto de las personas entrevistadas como de los habitantes de Quito. Para este análisis se tomó a la ENIGHU realizada en 2004 en la ciudad de Quito. Se puede ver aquí el nivel de gasto en los 8 bienes y servicios como: alimentos y bebidas, vivienda, vestimenta, servicios y comunicación, salud, educación, transporte y recreación. Estos valores anuales totales se los dividió para el número de habitantes en Quito⁹ en el 2001 y se calculó un aproximado de gasto

⁹ Según el Censo de Población y Vivienda de 2001 los habitantes de Quito fueron de 1.839.853 personas

por habitante; adicionalmente, se calculó la inflación para este grupo de bienes y servicios con el IPC a enero 2012 respecto al 2004 (ver anexo I) para equiparar los valores de la ENIGHU 2004 a la actualidad y compararlo con el gasto promedio por persona de los grupos familiares de socios y socias beneficiarias. Para el caso de las personas entrevistadas se determinó que la diferencia entre ingresos y gastos es la capacidad de ahorro que tiene el grupo familiar; sin embargo, se considera a este valor como el posible gasto que pueden tener las familias en recreación para poder relacionarlo con los datos de la ENIGHU en este rubro. En el gráfico N° 16 se aprecia que apenas 2 de los 8 grupos de gasto (salud y educación) están en un rango similar con respecto a la población de Quito con una variación de $\pm 1,5\%$. Además, se pueden ver grandes diferencias en el gasto de vivienda, con un 17,3% entre el gasto promedio de las personas beneficiarias con respecto al resto de habitantes de Quito. En esto se debe considerar que la inversión en bienes raíces se ha incrementado sustanciosamente desde la dolarización en el Ecuador. En el rubro transporte hay una diferencia de -13,6% debido a que en la población objetivo el 88% de las personas utilizan transporte público y en la población de la muestra de la ENIGHU Quito, de cada 100 personas 26 poseen un auto propio, con lo que se tiene que considerar más gastos, como combustibles y mantenimiento del vehículo. Por eso es la alta diferencia en este rubro.

Gráfico N° 17. Gastos y capacidad de ahorro promedio en %



Fuente: Entrevistas

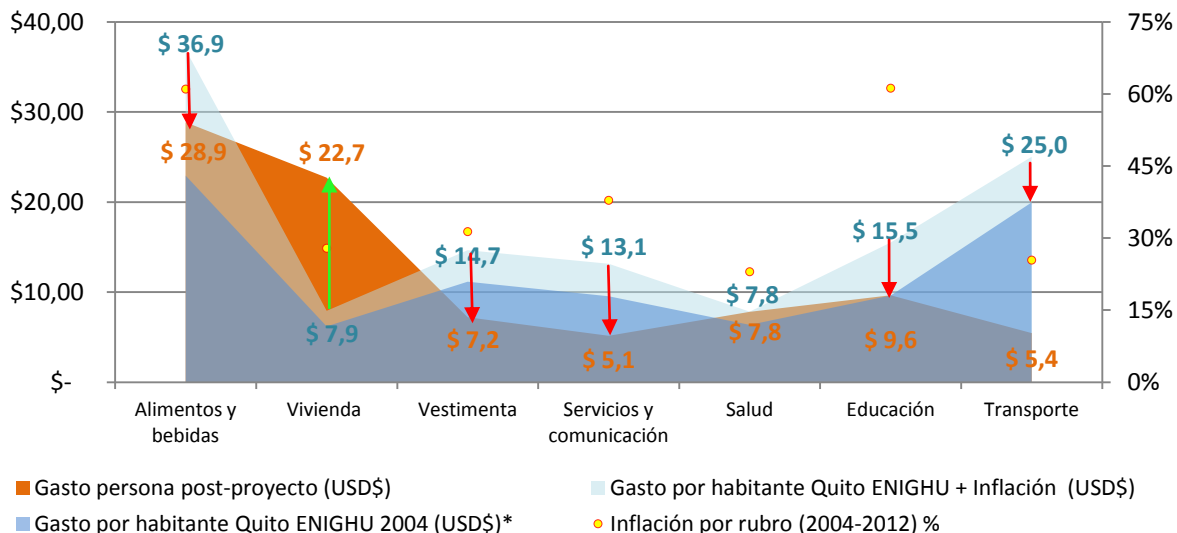
Elaboración: David Chávez

En el gráfico N° 17, se muestra la capacidad de ahorro luego de descontar los gastos promedios USD\$ 347,27 del ingreso promedio (USD\$ 389,25). Se obtiene así un 10,8% de capacidad de ahorro del total de ingresos mensuales equivalentes a USD\$ 41,98 promedios.

En las entrevistas no se considero el grupo de gasto destinados a la recreación u ocio del grupo familiar puesto que son un grupo vulnerable cuya economía se enfoca principalmente en la subsistencia de los miembros familiares; sin embargo, se considero a la capacidad de ahorro

como rubro a gastarse en recreación u ocio para poder realizar la comparación con la población de Quito, según los resultados de las encuestas de la ENIGHU.

Gráfico N° 18. Comparación gastos personas beneficiarias versus población de Quito (ENIGHU) en USD\$



Fuente: Entrevistas y ENIGHU 2004

Elaboración: David Chávez

Como se observa en el gráfico N° 18, al comparar los gastos de los socios y socias entrevistados (área de color naranja) y el nivel de gasto de la población de Quito según los datos de la ENIGHU 2004 adicionada la inflación a 2012 (área de color celeste), se aprecia que la población objetivo está por debajo del nivel de gasto con respecto a la población quiteña, y se aprecia tan solo un incremento de bienestar en el gasto de vivienda con una diferencia de USD\$ 14,80. En el rubro de la salud se estima que con respecto a la población de Quito, están aproximadamente en las mismas condiciones, pues tienen el mismo nivel de gasto. Por lo tanto, se puede decir que este grupo específico de la población se encuentra por debajo de la capacidad de consumo que tiene un habitante promedio del DMQ. Esto, como se señaló anteriormente es un grupo vulnerable de la población, con un nivel de pobreza estructural.

En este punto hay que tomar en cuenta que al realizar las entrevistas a socios y socias en el primer semestre de funcionamiento de sus empresas no colocaron al gasto de financiamiento del capital inicial de sus empresas, amortizado a cuotas fijas mensuales de USD\$ 89,55 dentro de sus gastos, por lo cual si se considera a este rubro (ver anexo B) sus ingresos mensuales se reducirían en 22,5% hasta que finalicen el pago de la deuda, dejándoles un ingreso promedio disponible de USD\$ 309,3.

2.2 Cálculo del punto de cierre y beneficio nulo para las empresas

En este punto se desarrolla dos escenarios posibles en los cuales las empresas deberán tomar la decisión de cerrar en el corto o largo plazo; debido a que no lograrían tener al menos un ingreso para cubrir sus costos variables de operación (punto de cierre), o mantienen un ingreso que en el largo plazo no les representa un beneficio monetario a la empresa (beneficio nulo). Para este análisis se tomó como referente a Promaseo Cia Ltda. (ver anexo D) en función del informe de la AG sobre el proyecto, puesto que posee en promedio las mismas características que las 7 empresas restantes. Para este análisis se tomó la estimación del balance general de la empresa Promaseo Cia. Ltda. (Ver anexo C).

Para el punto de cierre se consideró tanto el ingreso total (IT) disminuyo¹⁰ hasta el punto en que no se logra cubrir los costos variables (Cv) en un periodo posterior a la finalización del contrato de las empresas con la municipalidad, teniendo que $IT < (Cv0 + Cv1)^{11}$; es decir que los precios con menores a los costos variables medios ($P < CVMe$).

Cuadro N° 3 Costos variables por persona y empresa mensuales en USD\$

Costos Variables	Mensual USD\$	
	x persona	x 11 personas
Sueldos personal	347,65	3.824,15
Equipos de limpieza	32,25	354,75
Gestión de contrato	1,53	16,83
Movilización	2,27	24,97
Materiales de limpieza	9,09	99,99
Uniformes	2,61	28,71
Total	395,40	4.349,40

Fuente: Balance General 2012 – Promaseo Cia. Ltda.

Elaboración: David Chávez

En el cuadro N° 3 se observa la cuantificación mensual de los costos variables por trabajador o trabajadora de la empresa para la prestación de servicios complementarios de limpieza. Por 160 horas de trabajo mensual hay un costo de USD\$ 395,41, equivalentes a USD\$ 2,47 por hora trabajada. Para el cálculo del punto de cierre se considera que garantizará el trabajo para las 11 personas promedio por empresa beneficiarias del proyecto, debido a que son sus socios y socias.

¹⁰ $I1 = 0$; es decir que las empresas no logan obtener ningún contrato en el corto plazo (primer semestre 2013)

¹¹ $IT < (Cv0 + Cv1)$, donde descontado la producción se tiene que $IT/Q < (Cv0 + Cv1)/Q$ dándonos que el $(Ime = P) < CVMe$.

Cuadro N°4 Punto de cierre a corto plazo de las empresas

Ingreso	Cantidad	Costo variable	
I0 (20 meses*)	(Horas/11 empleados) mensual	Cv0(20 meses*)	Cv1(26 meses**)
126.235,00	1760	\$ 100.468,89	26.096,88
		CV = (Cv0 + Cv1)	
		126565,77	
IT/Q = P	<	CV/Q = CVMe	
71,72		71,91	

* Ingreso total o Costo variable al final del contrato de las empresas con el MDMQ a los 20 meses

** Costo total despues de 6 meses de haber terminado el contrato con el MDMQ

Fuente y Elaboración: David Chávez

Considerando que al final del contrato con el MDMQ cada empresa tiene un ingreso promedio de (I0 = USD\$ 126.235,00) y unos costos variables de (Cv0 = USD\$ 100.468,89) según se aprecia en el cuadro N° 4, se ve que existe un excedente de USD\$ 25.766,11. Lo cual lograría cubrir los costos variables mensuales (cuadro N° 3) por un periodo de 5,92¹² meses (5 meses 28 días) aproximadamente; es decir, que el punto en que las empresas deciden cerrar es en el primer semestre de 2013, ya que finalizado el contrato con el MDMQ deberán asumir adicionalmente el gasto que la municipalidad subsidia a las empresas en uniformes, materiales de limpieza y el arriendo de las oficinas (USD\$ 972,69 mensuales).

Cuadro N°5 Beneficio nulo a largo plazo de las empresas

Ingreso		Cantidad	Costo total	
I0 (20 meses*)	I1 (32 meses**)	(Horas/11 trabajadores) mensual	C0 (20 meses*)	C1 (32 meses**)
126.235,00	58.708,74	1760	110.544,65	74.399,09
IT = I0 + I1		=	CT = Ct0 + Ct1	
184943,74			184943,74	
IT/Q = P			CT/Q = CTMe	
105,08			105,08	

* Ingreso o Costo total al final del contrato de las empresas con el MDMQ a los 20 meses

** Ingreso o Costo total despues de 12 meses de haber terminado el contrato con el MDMQ

Fuente y Elaboración: David Chávez

¹² Tiempo = (IT0 – Cv0)/Cv mensual; (USD\$ 25.766,11 / USD\$ 4.349,48) = 5.92 meses

En este mismo sentido, si la empresa comienza a tener un beneficio nulo al largo plazo; es decir, si el ingreso total (IT) apenas cubre los costos totales medios (CTMe) se obtiene que el beneficio final es igual a cero ($\pi_1 = 0$)¹³, ya que $P = CTMe$. Esto significa que la empresa debería tener en cuenta la posibilidad de cerrar puesto que ya no presenta rentabilidades a sus asociados.

Como se aprecia en el cuadro N° 5 existe un beneficio nulo al largo plazo (1 año); es decir, el precio es igual al costo total medio ($P = CTMe$). Para este cálculo se asumió que al final del contrato con el MDMQ la empresa logrará obtener un contrato por un año de al menos USD\$ 53.700,00 y con las utilidades netas al final de los 20 meses del contrato con el MDMQ (USD\$ 5.000), obteniendo un ingreso de USD\$ 58.708,74¹⁴. Esto sucede hasta que se mejoren las condiciones de demanda del mercado donde se desenvuelven; es decir obteniendo un contrato que les represente utilidades al final de año fiscal 2013, caso contrario la empresa decidiría cerrar por tener un beneficio igual a cero en ese periodo.

En caso que la empresa no lograra cumplir la condición de al menos tener un contrato al finalizar sus funciones en el MDMQ, los gastos para el mes 21 de la empresa¹⁵ serían de USD\$ 4.525,19 donde ya se asumirían adicionalmente los gastos que el MDMQ subsidiaba a las empresas. A esto se suma que el único ingreso para el mes 21 son las utilidades netas que tienen las empresas al finalizar el contrato con el MDMQ de USD\$ 4.997,14. Con lo que apenas se lograría cubrir 1,11 meses (1 mes 4 días aproximadamente) de funcionamiento; es decir que en menos de 2 meses sin tener un ingreso adicional la empresa iría a la quiebra.

2.3 FODA de las empresas

A continuación se realiza un análisis FODA de las empresas, para determinar cuáles son los riesgos y beneficios para las compañías y el MDMQ.

Fortalezas

- a) Las empresas, al ser beneficiarias directas del proyecto de contratación inclusiva del MDMQ, obtienen una demanda estable de sus servicios por parte de la municipalidad.
- b) Todos los asociados fundadores, al ser ex trabajadores de las dos empresas de limpieza que brindaban sus servicios al municipio, son personas conocidas por los supervisores administrativos del MDMQ y conocen ya del cumplimiento de su trabajo y de la calidad del mismo.
- c) Todos los socios y socias fundadores y a su vez trabajadores de la empresa tienen experiencia en los servicios de limpieza, lo cual garantiza la calidad de su trabajo.

¹³ $\pi_1 = I_1 - C_1$, si el beneficio es cero ya que el $I_1 = C_1$.

¹⁴ El Ingreso $I_1 = I_0 - CTMe$, con esta condición se logra que $P = CTMe$ en USD\$ 105,08 donde la empresa decidiría cerrar a largo plazo porque ya no tienen beneficios económicos.

¹⁵ Mes 21, un mes después de la finalización del contrato con el MDMQ.

Debilidades

- a) La falta de experiencia y estudios del personal encargado del área administrativa y financiera de cada empresa, puede provocar un mal manejo de los recursos humanos y financieros.
- b) Cada una de las empresas se constituyó con recursos financieros ajenos a los asociados fundadores (deuda con la cooperativa), ya que posee un capital de constitución adquirido mediante deuda en una institución financiera.
- c) Las empresas dependen exclusivamente del contrato con el MDMQ para cubrir el salario mensual de todos sus trabajadores.
- d) Dentro de cada empresa, al contar con un organigrama empresarial donde no hay diferencia salarial entre gerencia o presidencia con el resto de trabajadores hace que no exista ningún incentivo para que se cumplan estas labores administrativas, determinando que las personas responsables de estos cargos ejerzan sus funciones solo por propia voluntad.

Amenazas

- a) La inestabilidad política y el posible cambio de mando de la dirigencia del MDMQ provocaría que se finalicen los contratos de las empresas dejándolas sin su principal demandante de sus servicios.
- b) Existen varias empresas de servicios de limpieza de edificios y oficinas con más experiencia y mejor manejo administrativo en el mercado de Quito que podrían ganar la licitación una vez terminado el contrato con el municipio.

Oportunidades

- a) El MDMQ como ente promotor del proyecto de contratación inclusiva mediante ferias inclusivas proporciona y garantiza para cada una de las empresas un contrato de 20 meses para que presten servicios complementarios de limpieza dentro de la administración central del MDMQ.
- b) El MDMQ como promotor de la contratación inclusiva, brinda gratuitamente a cada empresa cursos de capacitación en el área administrativa, legal, financiera y contable para que puedan tener un mejor desempeño empresarial.
- c) El MDMQ, mediante la Agencia Metropolitana de Promoción Económica CONQUITO, ofrece gratuitamente a cada empresa un espacio físico para que realicen sus actividades administrativas.
- d) El MDMQ provee de los insumos de limpieza a cada una de las empresas para que realicen los servicios complementarios de limpieza en las dependencias de la administración central designadas.

Capítulo 3: Análisis costo – beneficio del proyecto y sus asociados

En el siguiente capítulo, se realizó un estudio de los costos y beneficios económicos que genera el proyecto, tanto, para los socios y socias beneficiarias, como para el MDMQ. Y se cuantificó monetariamente cada uno de éstos de ser posible, para determinar una relación beneficio/costo y observar la viabilidad del proyecto para estos actores.

3.1 Costos económicos del proyecto

El proyecto de contratación inclusiva impulsado por CONQUITO con el respaldo del MDMQ tiene dos grandes grupos de costos tanto para las empresas que van a ser las beneficiarias directas como para el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. A continuación se detallan estos grupos de gastos.

3.1.1 Costo económico para las empresas

Como se conoce, cada una de las empresas posee características administrativas y financieras muy similares entre sí, por lo cual el cálculo de los demás costos de la empresa será generalizado para cada una de las ocho beneficiarias del proyecto, tomando como referencia a la empresa Promaseo Cia. Ltda., puesto que es la más representativa con respecto a las otras siete empresas. Esto se debe a que sus ingresos mensuales y el número de empleados se aproximan más al promedio de las ocho empresas beneficiarias. Se considera al costo económico para las empresas como la sumatoria del costo social y el costo financiero de las mismas.

3.1.1.1 Costos sociales para las empresas

Los actuales asociados de las empresas, en una primera instancia entraron en una disyuntiva entre las posibilidades laborales que tenían:

- Si se quedaban trabajando en las mismas empresas donde eran tercerizados,
- Si renunciaban y buscaban un trabajo al menos de similares características al anterior, y
- Si entraban a ser parte del proyecto de contratación inclusiva del MDMQ, siendo propietarios y trabajadores de sus propias empresas.

Debieron por tanto, analizar empíricamente su costo de oportunidad y costo-beneficio al tomar cualquiera de estas decisiones. Este costo de oportunidad representa los costos sociales para socios y socias.

El cuadro N° 13 representa una matriz situacional para determinar el costo de oportunidad comparando las condiciones laborales anteriores, actuales y de un tercer escenario posible (trabajo similar al anterior). Para este escenario hipotético se colocaron los siguientes supuestos: En el caso de no existir el proyecto, las personas actualmente beneficiarias buscarían un trabajo que por lo menos estuviese en mejores o iguales condiciones a su trabajo anterior; donde, ocuparían un cargo similar de asistentes de limpieza, su salario sería mayor o al menos igual al mínimo vital de USD\$ 264¹⁶, donde el ambiente de trabajo sería bueno y con mayor estabilidad laboral, y con el mismo tipo de contrato; es decir, tercerizando sus servicios como asistente de limpieza hacia otras empresas.

Cuadro N° 13 Descripción de las condiciones laborales de los socios y socias beneficiarios

Condición laboral	Trabajo anterior	Trabajo similar al anterior	Trabajo actual
	Descripción	Descripción	Descripción
Cargo	Asist. Limpieza	Asist. Limpieza	Socios y socias de sus propias
Salario	≤ USD\$ 264	≤ USD\$ 264	USD\$ 331,37
Ambiente laboral	regular	bueno	bueno
Estabilidad laboral	no	si	si
Tipo de contrato	tercerización	tercerización	tiempo fijo
Beneficios de Ley	parciales	si	si
Crecimiento laboral	no	N/D	si
Incentivos laborales	no	N/D	si
Responsabilidad empresarial	no	no	si
Gasto personal en la empresa	no	no	si

Fuente: Administración General MDMQ

Elaboración: David Chávez

Como se observa en la matriz del cuadro N° 13 se realizó una comparación entre el trabajo anterior con el trabajo de similares condiciones al anterior; donde se aprecia que el cargo, el salario y el tipo de contrato son los mismos, tendrían un mejor ambiente laboral sin amenaza de despido y les pagarían todos los beneficios de ley que le corresponderían; situación que no tenían con el anterior trabajo. Sin embargo, el crecimiento laboral, los incentivos, la responsabilidad empresarial y el gasto personal en la empresa son puntos que trabajadores y trabajadoras tendrían en cuenta debido a que mejorarían sus condiciones laborales, lo cual compensaría sus necesidades en ese momento. En este punto se observa que no existe ningún

¹⁶ Para el análisis se tomó al salario mínimo vital vigente hasta diciembre 2011 igual a USD\$ 264,00

costo de oportunidad al cambiarse de trabajo, más bien existe un beneficio al mejorar su bienestar laboral debido a que sus condiciones mejorarían con respecto a su anterior situación laboral.

Para el caso en el que se les presentó el proyecto como alternativa a su anterior trabajo. Se aprecia en el cuadro N° 13 que todas las nuevas condiciones laborales presentan un incentivo al acceder ser parte del proyecto. Sin embargo, se presenta un costo de oportunidad al que se enfrentarían. La responsabilidad empresarial que asumen al momento de ser socios o socias de las empresas, renunciando a parte de su tiempo de ocio ante el caso ejercer la presidencia o la gerencia, ya que tienen más responsabilidades que el resto.

Para cuantificar este costo de oportunidad en el cuadro N° 14 se consideró, que la responsabilidad empresarial; es decir el costo de la hora de ocio que pierden tanto al ejercer la presidencia como la gerencia o la gerente de cada empresa, es equivalente al valor de una hora de trabajo de los mismos, el salario promedio actual de los 11 empleados y empleadas de cada empresa es de USD\$ 331,37 equivalentes a USD\$ 2,07¹⁷ por hora de trabajo. En el caso de los dos puestos administrativos de cada empresa, en promedio renuncian a 6 horas semanales (24 horas mensuales) de ocio por persona para cumplir con los deberes administrativos y trámites de la empresa.

Cuadro N° 14. Cuantificación del costo de oportunidad de los asociados beneficiarios

Condición laboral	Costo de oportunidad	Valor USD\$ mensual				Valor USD\$ 20 meses	
		Socio trabajador	Presidencia o gerencia	Empresa (2 personas)	Proyecto (8 empresas)	Empresa (2 personas)	Proyecto (8 empresas)
Responsabilidad empresarial	hora trabajo /ocio	-	49,71	99,42	795,36	1.988,40	15.907,20

Fuente: Administración General MDMQ

Elaboración: David Chávez

En el cuadro N° 14 se muestra el costo de oportunidad al que renuncia quien ejerce la presidencia o la gerencia asciende a USD\$ 49,71 equivalentes al 15% de su salario actual, se puede observar que los socios y socias que ocupan estos cargos administrativos no perciben ningún incentivo por liderar cada empresa, ya que perciben el mismo salario que el resto; sin embargo, este costo es compensado por una mejora en su estatus laboral y en el conocimiento empírico que adquieren día a día en el manejo administrativo y financiero de las empresas.

El costo social de las 8 empresas por cada mes es de USD\$ 795,36 o por los 20 meses que dura el contrato del MDMQ de **USD\$ 15.907,20** equivalentes al **1,45%** de USD\$ 1'099.993,87 que es la inversión total que hace el MDMQ en el proyecto de contratación inclusiva.

¹⁷ USD\$ 331,37 / 160 horas mensuales por socio o socia de cada empresa

3.1.1.2 Costos financieros para la empresa

Para el análisis de los costos financieros (cuadro N° 15) de las empresas se tomó de igual manera como referencia de las ocho empresas la estimación del balance general de Promaseo Cia. Ltda. (ver anexo C), donde se muestran todos los ingresos y gastos de la empresa en el periodo de abril a diciembre de 2011. Se dividió en grandes grupos de gastos para proceder al análisis de cada uno de estos valores, estos son: los gastos en trabajadores de la empresa; es decir socios y socias de las mismas, los gastos que incurrieron para la constitución de las compañías limitadas, los gastos en materiales de limpieza y, por último, el gasto administrativo.

Cuadro N° 15 Gastos estimados de la empresa Promaseo Cia. Ltda.

Gastos Promaseo Cia. Ltda.	Valor USD\$		
	8 meses	Anual	20 meses
Sueldos Asist limpieza	21.280,16	31.920,24	35.466,93
Beneficios de ley Asist limpieza	5.770,39	8.655,58	9.617,31
Aporte patronal IESS	3.543,01	5.314,51	5.905,01
Bonificaciones empleados	550,00	825,00	916,67
Gasto trabajadores (a)	31.143,56	46.715,34	51.905,93
Pago préstamo FONVIDA	7.880,40	11.820,60	13.134,00
Gastos de Constitución Cia.	785,30	1.177,96	1.308,84
Gasto constitución de la empresa (b)	8.665,70	12.998,56	14.442,84
Herramientas y materiales de trabajo	320,00	480,00	533,33
Gasto depreciación equipos	965,00	1.447,50	1.608,33
Gasto materiales (c)	1.285,00	1.927,50	2.141,67
Gastos Administrativos	3.123,60	4.685,40	5.206,00
Gasto administrativo (d)	3.123,60	4.685,40	5.206,00
(a)+(b)+(c)+(d) Total	44.217,86	66.326,79	73.696,43

Fuente: Anexo C

Elaboración: David Chávez

Como se aprecia en el cuadro N° 15 el gasto en personal asciende a USD\$ 73.696,43, equivalentes al 6,7% del valor total del proyecto. De los cuales para cada empresa en promedio este gasto representa 70,43% por cuanto es una compañía de servicios y la mayoría de sus gastos se enfocan en su personal. El gasto de constitución de la compañía es el 19,6% siendo el rubro más importante la deuda que tienen con la Cooperativa FONVIDA. Cada socio y socia propietaria debe cancelar un valor mensual de USD\$ 89.55 por 12 meses (ver anexo B). El gasto administrativo representa el 7,1% y el gasto de materiales como insumos y demás equipo apenas llega a ser el 2,9%, debido al subsidio de los materiales de limpieza por parte del MDMQ durante el periodo del contrato de cada empresa.

3.1.2 Cálculo del costo económico para el MDMQ

De igual manera que para el cálculo del costo económico para la empresa, el municipio tiene un costo social correspondiente a la ayuda y subsidios que da por ser el ente impulsador del proyecto socioeconómico y el costo financiero corresponde a todos los montos que el MDMQ desembolsó directamente para el proyecto.

3.1.2.1 Cálculo del costo social para el MDMQ

El MDMQ, mediante la Agencia Metropolitana de Promoción Económica CONQUITO como ente controlador y supervisor del proyecto de contratación inclusiva, obtienen varios costos sociales; puesto que, la municipalidad en función del enfoque de inclusión social de este grupo vulnerable de la población, asume varios gastos de la empresa en forma de subsidiar el emprendimiento y brindar ayuda para que las empresas puedan crecer económica y financieramente. Estos rubros se pueden ver en el cuadro N° 16.

Cuadro N° 16 Costos sociales (subsidios) del MDMQ

Rubro	Mensual USD\$		20 meses USD\$		%
	Empresa (11 personas)	Proyecto (8 empresas)	Empresa (11 personas)	Proyecto (8 empresas)	
Capacitación	589,28	4.714,25	11.785,63	94.285,06	54%
Locales para oficinas	147,32	1.178,56	2.946,41	23.571,27	13%
Equipos de limpieza	354,72	2.837,78	7.094,45	56.755,60	33%
Total	1.091,32	8.730,60	21.826,49	174.611,93	

Fuente: Administración General del MDMQ

Elaboración: David Chávez

Como se aprecia en el cuadro N° 16, el 54% del total de los subsidios están enfocados en el rubro capacitación, haciendo que una de las grandes amenazas del proyecto¹⁸ se convierta en una gran oportunidad para que este grupo beneficiario del proyecto logre surgir en el mercado microempresarial. El 33%, es decir USD\$ 56.755,60, es el segundo subsidio importante, pues a las empresas le representa un ahorro un sus gastos porque el MDMQ subsidia con los materiales de limpieza mensualmente a cada empresas para que realicen sus actividades en la municipalidad (ver anexo J), brindándoles una ayuda importante para su emprendimiento en los

¹⁸ Amenaza de las empresas (b). Las empresas por falta de profesionalismo en la parte administrativa y en el manejo de recursos financieros pueden afectar al pleno desarrollo y cumplimiento de los objetivos del proyecto.

primeros 20 meses. El 13% restante está destinado al arriendo de las oficinas que CONQUITO brinda gratuitamente a los socios y socias para que ejerzan sus actividades administrativas.

Se aprecia que este grupo de subsidios es eficiente, debido a que la población beneficiaria está delimitada y bien focalizada (86 socios y socias). Estos subsidios son temporales, ya que perdurarán hasta la finalización del contrato de las empresas con el MDMQ (20 meses), y éstos generan un impacto positivo en este grupo al brindarles el soporte y la ayuda al ser un grupo emprendedor microempresarial, que al finalizar sus servicios con la municipalidad tendrán un adecuado desempeño en el mercado laboral, dado que tendrán la experiencia y conocimiento para que sus empresas funcionen eficientemente.

3.1.2.2 Cálculo del costo financiero para el MDMQ

El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito debe asumir algunos costos financieros para impulsar el proyecto. Estos fondos provienen de la partida presupuestaria No. 53.02.09 según Oficio No. DMF-P-1465 de 06 de abril de 2011 de la Administración General. Este monto se desembolsa en planillas mensuales de cumplimiento de servicio, previo informe de parte del Administrador del Contrato sobre el cumplimiento del servicio previsto en el cronograma de trabajo.

En el cuadro N° 17 se detallan los rubros mensuales tanto en mano de obra, costos directos y costos indirectos que el MDMQ asumirá para las ocho empresas contratadas para el servicio complementario de limpieza durante el periodo de 20 meses de duración del contrato

Cuadro N° 17 Cálculo de costos por empresa asumida por MDMQ.

Empresas	Mano de obra mensual		Costos directos			Costos indirectos	Total costos mensual USD\$	Total 20 meses USD\$
	# empleados	USD\$	Uniformes mensual	Equipos mensual	Total USD\$	Total USD\$		
Dependencias del M.D.M.Q.								
Fuerzactean	11	5.117,42	29,33	466,58	5.613,33	785,87	6.399,20	127.984,00
Bloque (A) centro								
Promaseo	11	5.117,42	29,33	389,87	5.536,62	775,13	6.311,75	126.235,00
Bloque (B) centro								
Limpiabso	10	4.652,20	26,66	367,99	5.046,85	706,56	5.753,41	115.068,20
Bloque (C) centro								
Limpisúa	12	5.582,64	32,04	259,86	5.874,54	822,44	6.696,98	133.939,60
Bloque (D) centro								
Limpmediata	10	4.652,20	26,70	279,98	4.958,88	694,24	5.653,12	113.062,40
Bloque (E) centro								
Aseomax	10	4.652,20	26,70	398,54	5.077,44	710,84	5.788,28	115.765,60
Bloque (F) centro								
Serlimex	11	5.117,42	29,37	289,54	5.436,33	761,09	6.197,42	123.948,32
Bloque centro norte (A)								
Ralimex	11	5.117,42	29,37	385,42	5.532,21	774,51	6.306,72	126.134,39
Bloque centro norte (B)								
TOTAL	86	40.008,92	229,50	2.837,78	43.076,20	6.030,68	49.106,88	982.137,51

Fuente: Administración General del MDMQ

Elaboración: David Chávez

Como se puede ver en el cuadro N° 18 la inversión total que realiza el MDMQ para el proyecto asciende a la cantidad de **USD\$ 1.099.993,84** durante los 20 meses de contratación de las empresas, del cual USD\$ 120.613,54 corresponden a costos indirectos. Estos son salarios a servidores municipales encargados del proyecto, gastos administrativos y de oficina y demás costos y gastos compartidos con otros proyectos del MDMQ.

Cuadro N° 18 Costos totales para el MDMQ

Rubro	Valor USD\$
Mano de obra	800.178,40
Uniformes	4.590,00
Equipos de limpieza	56.755,60
Arriendo locales	94.285,06
Capacitacion	23.571,27
Costos indirectos	120.613,54
Total	USD\$ 1'099.993,87

Fuente: Administración General del MDMQ

Elaboración: David Chávez

En el costo total del proyecto para el MDMQ, la mano de obra es el rubro más representativo en la inversión, siendo el 72,7% equivalente a USD\$ 800.178,40. En este punto hay que considerar que una de las principales razones por las cuales las personas que antes eran tercerizadas como asistentes de limpieza decidan constituirse como empresarios, debido principalmente a sus beneficios personales, pues los salarios que percibían estaban al límite o por debajo del salario mínimo vital (USD\$ 264 hasta diciembre 2011) y actualmente tienen un salario de USD\$ 331,37 y adicional a esto poseen ya su propia empresa que generará utilidades anualmente.

3.2 Beneficios económicos del proyecto

Como se mencionó anteriormente, el proyecto tiene un enfoque hacia la economía solidaria, debido a su apoyo para que un grupo vulnerable de la población del DMQ pueda mejorar sus condiciones de vida. Según Raceto (2006: 25), “la economía solidaria es una forma de producir, distribuir y consumir en que las relaciones solidarias y la cooperación mutua constituyen la base de la organización de las empresas y de los circuitos de distribución económica”. Esto se puede observar en el grupo de socios y socias de las empresas, al ser ex trabajadores que se organizaron como sociedades para fundar su propia empresa. Dejando de ser empleados para ser dueños, socios, gerentes, presidentes o presidentas de sus empresas.

Los aspectos antes mencionados son un beneficio económico que se cuantifica entre la suma de los beneficios sociales con los financieros tanto del proyecto como de cada empresa para determinar el impacto de la implementación del mismo.

3.2.1 Beneficio económico para los asociados de las empresas.

De igual manera que el cálculo del costo económico, el bienestar económico será igual a la sumatoria del beneficio financiero y social que producen las empresas para cada uno de los socios y las socias de las empresas.

3.2.1.1 Cálculo del beneficio social para los asociados.

Para calcular el beneficio social que reciben las 160 personas beneficiarias es importante analizar en qué situación se encuentran en función a la tipología de Katzman, mencionada cuadro N° 1, donde se comparan cuatro escenarios en función del ingreso de la persona; es decir, si está por encima o por debajo de la línea de pobreza, y si cubre al menos una o todas las NBI.

Según el Informe de pobreza, desigualdad y mercado laboral del Banco Central del Ecuador, la línea de pobreza para marzo 2011 se encontraba en USD\$ 70,26¹⁹. El ingreso per-cápita de los y las beneficiarias es de USD\$ 97,31²⁰ con lo que se puede identificar que las personas beneficiarias se encuentran por encima de la línea de pobreza; sin embargo, no logran cubrir todas sus necesidades.

Cuadro N° 19 NBI antes del proyecto y durante el 1er. semestre de funcionamiento

Necesidades basicas insatisfechas (NBI)	Ante-proyecto	Proyecto 1er Semestre
Canasta básica de alimentos	✓	✓
Cantidad mínima de vestuario	✓	✓
Vivienda de calidad mínima	✓	✓
Acceso a ciertos servicios básicos	✓	✓
Acceso a niveles educativos	✓	✓
Acceso a bienes y servicios para una buena condicion de salud	✓	✓

Fuente: Entrevistas

Elaboración: David Chávez

¹⁹ $Lp_{marzo} = 56,64 * (130,57 / 105,27) = 70,26$

²⁰ Ingreso per-cápita beneficiarios y beneficiarias = $(389,25) / (4 \text{ (promedio de miembros por grupo familiar)}) = \text{USD\$ } 97,31$

Según se aprecia en el cuadro N° 19, el grupo de socios y socias beneficiarias, considerando a los seis grupos de bienes y servicios básicos para la vida, no presentan ninguna NBI antes y durante el periodo en el que se analizó las empresas; es decir con respecto a estos bienes y servicios de primer orden sus necesidades están cubiertas. Se puede señalar, además, que el resto de necesidades relacionadas con bienes de segundo orden, como mejores accesos a servicios de telecomunicación, servicios médicos y de seguros privados, recreación, entre otros, no están cubiertos, por lo que se puede concluir que según la tipología de Katzman, este grupo de personas en específico se encuentra en un nivel de **pobreza inercial** porque su ingreso per cápita está sobre la línea de pobreza, pero aún no han logrado eliminar las carencias acumuladas en sus necesidades básicas en el sentido de bienes de lujo.

Ahora bien, el beneficio social que se calcula está enfocado en el bienestar que reciben los socios y las socias de las empresas. El beneficio, que puede ser tanto cuantificable monetariamente como también por el incremento en el bienestar por mejorar sus condiciones de vida que perciben este grupo de 86 personas se detalla en el cuadro N° 20.

Cuadro N° 20 Listado de beneficios para los socios y socias de las empresas

Beneficios de los asociados	
1er.	Incremento de 12 personas que acceden a mas servicios de telecomunicaciones (mayor información)
2do.	Incremento de salario, ahorro en el gasto de las empresas y ingreso promedio por empresa
3ro.	Mayor consumo de bienes y servicios (Socios y socias Vs. ENIGHU), capacitación profesional, subsidios del MDMQ a las empresas
4to.	Impacto psicosocial al mejorar sus condiciones de vida debido a que son socios y socias de sus propias compañías

Fuente y Elaboración: David Chávez

El primer beneficio social que se calculó fue el incremento en el número de socios y socias que logran acceder a nuevos servicios de telecomunicaciones; para este cálculo se tomó en cuenta las condiciones de las personas en el primer semestre de funcionamiento de sus empresas. En el gráfico N° 5 se puede apreciar la comparación del consumo en los servicios básicos y de telecomunicación. Se aprecia un incremento en el número de socios y socias que adquirieron algún nuevo servicio de telecomunicación, equivalente a un aumento del bienestar del grupo familiar, ya que tienen mayor acceso a la información. Para la telefonía fija se observa un acrecentamiento de 4 personas, para la telefonía celular de 12 personas, para la televisión por cable de 4 personas y para el servicio de internet un incremento de tan solo 1 persona. Se ve que mejoran las condiciones de vida de los grupos familiares de 12 personas, equivalente al 50% de socios y socias entrevistados.

El segundo beneficio social que los socios y las socias obtienen, es mediante el aumento de sus salarios en un 20,3%, con lo cual pueden aumentar sus niveles de gasto en varios bienes y

servicios. Permitiéndoles estar en una situación similar o mejor al resto de habitantes del Distrito Metropolitano de Quito. Como se observó en el gráfico N° 17, en la comparación de los gastos de las personas beneficiarias, en el primer semestre de funcionamiento de sus empresas; con respecto a los habitantes de Quito según la ENIGHU 2004. En el caso de la vivienda existe una diferencia de casi 3 veces respecto al nivel de gasto de los habitantes del DMQ. Principalmente, por que el sector de la construcción en el Ecuador ha tenido una dilatación cada vez mayor. Según la Superintendencia de Compañías durante el periodo de 2000 a 2010 este sector ha crecido en 270% en el Ecuador, equivalentes a un aumento promedio anual de 220 nuevas empresas de construcción a nivel nacional por año. Adicionalmente hay que considerar que en el 2009 el Estado ecuatoriano invirtió USD\$ 600 millones en este sector para incrementar el crédito hipotecario a través de sus instituciones financieras. Por eso, en el grupo de personas beneficiarias un 37% tiene una vivienda propia o están en un proceso de financiar las mismas.

Otro crecimiento relativo en el gasto de este grupo en específico es en la salud con respecto a los datos de la ENIGHU, ya que se ve un incremento de apenas USD\$ 0,02 por persona. Se demuestra que al menos se encuentran en una situación de salubridad similar al de resto de habitantes de DMQ. Hay que considerar además, que en su totalidad los socios, las socias y sus miembros familiares asisten a centros de atención médicos provistos por el Estado como primera opción, con lo cual disminuyen su gasto en salud.

Cuadro N° 21 Beneficio social por incremento del gasto en el primer semestre de funcionamiento en USD\$

Rubro	Gasto por persona mensual USD\$		Diferencia (B-A)	160 beneficiarios/as	20 meses proyecto
	ENIGHU (A)	Beneficiario o beneficiaria (B)			
Vivienda	7,92	22,71	14,79	2.366,40	47.328,00
Salud	7,83	7,81	(0,02)	(3,20)	(64,00)
Total			14,77	2.363,20	47.264,00

Fuente: Entrevistas

Elaboración: David Chávez

En el cuadro N° 21, se desglosa el aumento en el gasto de las personas beneficiarias con respecto a la población de la ENIGHU Quito, para determinar el beneficio social que tendría este grupo. Se calculó que para los socios, las socias y sus grupos familiares, el beneficio por persona es de USD\$ 14,79 mensuales en el gasto en vivienda; es decir que por las 160 personas beneficiarias del proyecto se tendría un beneficio de USD\$ 2.363,20 mensuales y por el total de la duración del proyecto de contratación un beneficio social de **USD\$ 47.264,00**.

El tercer beneficio social para los socios y las socias de las empresas, es el conocimiento que adquieren mediante la capacitación gratuita ofrecida por CONQUITO en los campos

administrativos, legales y contables, que les permite tener mejor capacidad gerencial y administrativa en el manejo de cada una de sus empresas. Se consideró el gasto que el MDMQ realizó para las capacitaciones (ver cuadro N° 18) como la cuantificación de este beneficio social. Como se aprecia en el cuadro N° 22 el beneficio social por socio o socia de cada empresa es de USD\$ 13,70 mensuales y representa alrededor de 20 horas de capacitación mensual. Por los 20 meses que dura el proyecto obtienen todos los socios y socias de las empresas **USD\$ 23.571,27**, que representan alrededor de 100 horas de capacitación en los tres áreas mencionadas.

Cuadro N° 22 Beneficio social por la capacitación de socios y socias por parte del MDMQ en USD\$

	Mensual USD\$		20 meses USD\$	
	x persona	86 personas	x persona	86 personas
Capacitación	13,70	1.178,56	274,08	23.571,27

Fuente: Administración General del MDMQ

Elaboración: David Chávez

Un cuarto beneficio social que perciben las personas está intrínseco en el impacto psicosocial de mejorar sus condiciones de vida; es decir, el efecto de ser emprendedor o emprendedora, empresario o empresaria, socios y socias de sus propias compañías, el impacto psicosocial de estar en los puestos administrativos más importantes de una compañía. Según muestra Díaz (1998, 63) en su investigación, las dimensiones psicológicas de ser emprendedor o emprendedora están delimitadas por la motivación personal. Señala que además del conocimiento y las herramientas técnicas, un emprendedor o emprendedora debe tener una “fuerza interna” que le lleva a superar los obstáculos que representa emprender en un negocio. Estas motivaciones se las consideran como el beneficio social para socios y socias emprendedoras. Como se pudo ver en el gráfico N° 14 (actividad económica a la que se dedica en %), el 46% respondió que la pequeña y mediana industria, esto se debe a que 9 de las 11 personas son gerentes y presidentes de las compañías; es decir que 37,5% de los 86 socios y socias tienen este beneficio social por el periodo en que estén en los cargos administrativos de la empresa, puesto que son cargos rotativos cada 5 años.

3.2.1.2 Beneficio financiero promedio para los asociados

Uno de las principales razones del por qué cada una de las personas aceptó ser parte de este proyecto es que podrían incrementar sus ingresos mensuales con un mejor salario en sus propias empresas. Este es el principal beneficio financiero que perciben socios y socias.

Cuadro N° 23 Beneficio financiero por el incremento salarial de los socios y socias de las empresas en USD\$

	Salario	(A) Salarios anterior ≤ USD\$ 264,00	(B) Salario actual USD\$ 331,37	Beneficio (B-A) USD\$ 67,37
1 persona	20 meses	5.280,00	6.627,40	1.347,40
86 personas	1 mes	22.704,00	28.497,82	5.793,82
	20 meses	454.080,00	569.956,40	115.876,40

Fuente: Administración General del MDMQ

Elaboración: David Chávez

En el cuadro N° 23 se muestra el beneficio financiero de su salario actual respecto al anterior, como se observa, mensualmente un socio o socia gana USD\$ 331,37, lo cual da un beneficio de USD\$ 67,37 mensuales con respecto al salario básico hasta diciembre 2011. Al término del contrato de 20 meses con el MDMQ cada persona obtendrá un beneficio de **USD\$ 1.347,4**; es decir, que para los 86 socios y socias el beneficio financiero es de **USD\$ 115.876,4**.

El segundo beneficio financiero promedio está enfocado en la disminución de los costos fijos de cada empresa mediante los subsidios y ayudas que presta el MDMQ a las 8 empresas mediante el proyecto de contratación inclusiva. Como se puede ver en el cuadro N° 18 los costos financieros para el MDMQ, consisten en los uniformes, los equipos de limpieza y el arriendo de los locales para las oficinas de las 8 empresas, son un beneficio directo para cada empresa, pues ahorran un aproximado de USD\$ 972,69 mensualmente en estos gastos.

Cuadro N° 24 Beneficio financiero promedio de los socios y socias por los subsidios del MDMQ a las empresas en USD\$

Subsidio USD\$	Mensual		20 meses		
	x persona	x empresa (11 personas)	x persona	x empresa (11 personas)	x proyecto (8 empresas)
Uniformes	2,61	28,69	52,16	573,75	4.590,00
Equipos de limpieza	32,25	354,72	644,95	7.094,45	56.755,60
Arriendo locales	53,57	589,28	1.071,42	11.785,63	94.285,06
Total	88,43	972,69	1.768,53	19.453,83	155.630,66

Fuente: Administración General del MDMQ

Elaboración: David Chávez

En el cuadro N° 24 se puede observar que el beneficio financiero promedio que las empresas perciben por los 20 meses de contrato es de **USD\$ 1.768,53** por socio y socia; es decir que por la totalidad del proyecto el beneficio asciende a **USD\$ 155.630,66**

De igual manera que en puntos anteriores, se tomó como referencia a la empresa Promaseo Cia. Ltda. como referente de las 7 empresas restantes para el cálculo total del proyecto durante los 20 meses.

Cuadro N° 25 Beneficio financiero promedio por las utilidades de las empresas en USD\$

Utilidades USD\$	x Persona	x Empresa	x Proyecto
8 meses	365,44	4.019,88	80.397,60
20 meses	913,61	10.049,70	200.994,00

Fuente: Anexo C

Elaboración: David Chávez

Como se aprecia en el cuadro N° 25 por persona cada empresa generó una utilidad aproximada de USD\$ 365,44 al cierre del año fiscal en Diciembre 2011 (8 meses en funcionamiento), lo cual quiere decir que para la finalización del contrato cada socio y socia recibirá una utilidad de **USD\$ 913,61**; es decir, que el beneficio financiero por las utilidades de las 8 empresas asciende a **USD\$ 200.994**

3.2.2 Beneficio económico para el MDMQ

El MDMQ dentro del proyecto de contratación inclusiva representa la agencia de desarrollo local cuyo objetivo es brindar un aporte a favor del desarrollo económico y social del DMQ, es decir, busca soluciones a problemas sociales con el fin de alcanzar un desarrollo económico y social (Martínez, 2007: 22). Por eso, el beneficio económico para el municipio está dado principalmente por el beneficio social que implica impulsar este proyecto, como el de mejorar las condiciones de vida de habitantes, disminuir el desempleo e impulsar el emprendimiento.

3.2.2.1 Beneficio social para el MDMQ.

El beneficio social para el MDMQ no puede ser cuantificable ya que es un beneficio relativo que resulta de la puesta en marcha del proyecto de contratación inclusiva. Estos beneficios intrínsecos están correlacionados con los objetivos del proyecto (ver anexo D) que son:

- a.** Permitir que trabajadores y trabajadoras que anteriormente trabajaban tercerizados en empresas que prestaban el servicio de limpieza al MDMQ, obtengan un microcrédito para la constitución legal de sus compañías limitadas; es decir, un crédito de USD\$ 10.000 por cada compañía.
- b.** Mejoramiento en la calidad de vida y estatus de trabajo para los trabajadores al convertirse en dueño y socios de una compañía.
- c.** Eliminar la tercerización.
- d.** Oportunidad de trabajo y crecimiento laboral.
- e.** Dar cumplimiento al Mandato Constituyente No. 8, que 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 dedique la empresa o empleador.

Como se puede apreciar, todos los objetivos mencionados se han cumplido a cabalidad y con éxito. Para el objetivo (a.), se logró el financiamiento del capital inicial de las 8 empresas a través de la cooperativa Fonvida para el periodo de 12 meses de amortización de la deuda.

Para determinar cuáles son estos beneficios del objetivo (b.) se tomó como base referencial a la investigación del Dr. Francisco Díaz Bretones respecto a las “Dimensiones psicosociales de los emprendedores empresariales”²¹ (Díaz, 1998). Estas dimensiones se las compara con las de los 24 socios y socias entrevistadas para determinar si existe un beneficio psicosocial por el mejoramiento de la calidad de vida y estatus de trabajo al convertirse en socios y socias de sus empresas.

En el cuadro N° 26 se muestra que para el caso del sexo el 71% de los socios y socias son mujeres, de las cuales el 21% son solteras, el 46% están casadas y con al menos una carga familiar, y el 4% representa una persona divorciada con 2 cargas familiares y una madre soltera con una carga familiar. Se aprecia que el proyecto beneficia prioritariamente a las socias de las empresas por cubrir su necesidad de protección y sustento de su grupo familiar mediante el proyecto del MDMQ.

²¹ Dimensiones psicosociales. las condiciones que se deben tener en cuenta para que el emprendedor constituya su empresa tanto individual como asociativamente y tenga éxito en la misma.

Cuadro N° 26 Dimensión sociodemográfica de los socios y socias de las empresas

Dimensión sociodemográfica (24 socios y socias)			
Sexo	Hombres	7	29%
	Mujeres	17	71%
Estado conyugal	Solteros/solteras	9	38%
	Casados/casadas	15	63%
Zona de residencia	Fuera de Quito	1	4%
	Sur de Quito	23	96%
Nivel educacional	Primaria	6	25%
	Secundaria	11	46%
	Superior cursando Pregrad	7	29%
Edad promedio	29 años		

Fuente: Entrevistas

Elaboración: David Chávez

Para el caso del estado conyugal, el 63% de entrevistados y entrevistadas están casados. En la investigación del Dr. Díaz (1998, 52) se demostró que existe una relación positiva entre el autoempleo y el estado civil de casados o casadas con prole; es decir, que al poseer una mayor responsabilidad al tener un grupo familiar siente la necesidad de emprender como recurso más viable de obtener un trabajo. Esto mejora las condiciones de vida de 15 familias de un sector vulnerable de la población como es el sur de Quito.

La eliminación de la tercerización del objetivo (c.) y el cumplimiento del mandato 8 (ver anexo H) del objetivo (e.) se logró contratando a las empresas de los ex asistentes de limpieza de la municipalidad que ahora son dueños y dueñas de las mismas. Para la estimación de este beneficio social hay que considerar que de los 24 socios y socias el 46% terminaron el nivel medio de educación, y solo el 29% se encuentra estudiando una carrera de tercer nivel. A esto hay que considerar que 6 de las 7 personas están solteras y sin cargas familiares, factor a considerar ya que al tener menores responsabilidades de un grupo familiar poseen más tiempo para estudiar y prepararse para tener mejores rendimientos profesionales a futuro. En este punto, el beneficio social que percibe el MDMQ es disminuir el desempleo de un grupo de mano de obra no profesional, puesto que el 46% solo tienen título de segundo nivel que en la actualidad no es un nivel alto de conocimientos y profesionalismo. Según el INEC, para diciembre 2011 en Quito la tasa de desempleo fue del 4,3% de la PEA de Quito²², equivalente a 32.763 personas con lo que con el proyecto de contratación inclusiva del MDMQ da trabajo a 86 personas económicamente activas y se logra reducir en 0,26% esta tasa de desempleo.

²² Población Económicamente Activa (Quito, 2011 = 759.591 personas)

Para el objetivo (d.), la oportunidad de trabajo y los incentivos laborales se dieron a través de que se impulsó a este grupo vulnerable de la población a ser un grupo emprendedor. Según la investigación de Díaz (1998, 54), el rango de edad en que las personas deciden crear sus propias empresas está entre los 30 – 35 años, debido a que a esa edad las personas tienen mayor experiencia en el campo que se desenvuelven y mayor confianza y en sí mismas. En el grupo de entrevistados la edad promedio es de 29 años y comparada con los datos de la investigación los socios y socias son capaces de ser emprendedores. Este grupo posee la experiencia laboral y el conocimiento en servicios complementarios de limpieza para emprender en sus propias compañías y tener éxito.

3.2.2.2 Cálculo del beneficio financiero para el MDMQ

Aunque la finalidad del proyecto de contratación inclusiva no es la de reducir el gasto en servicios de aseo para la municipalidad, como se puede observar en el cuadro N° 27 el MDMQ en las partidas presupuestarias de servicios de aseo se aprecia que son valores más altos con respecto a la inversión financiera total que desembolsa el MDMQ para impulsar este proyecto.

Cuadro N°27 Gasto en servicios de aseo para la municipalidad 2009 – 2010 en USD\$

Servicio de aseo para la municipalidad			
Año	Partida presupuestaria MDMQ	Codificado	Ejecutado
2009	530209	384.010,31	315.826,36
	730209	1.009.564,41	883.796,98
	Total	1.393.574,72	1.199.623,34
2010	530209	448.000,00	351.966,42
	730209	1.355.901,54	945.064,47
	Total	1.803.901,54	1.297.030,89

Fuente: Administración General del MDMQ

Elaboración: David Chávez

Como ya se sabe, el MDMQ invirtió USD\$ 1'099.993,84 para impulsar el proyecto de contratación, comparando con los valores de 2009 y 2010, en promedio el MDMQ obtiene un beneficio financiero de **USD\$ 148.333,24** durante los 20 meses que dura el mismo. Se puede decir que esta diferencia de gasto en aseo de la municipalidad, el MDMQ lo destina para el enfoque social del proyecto de contratación inclusiva; es decir, desvía este beneficio financiero hacia el beneficio social de los socios y las socias de las empresas.

3.3 Cálculo del costo-beneficio para los asociados del proyecto

Cuadro N° 28 Costos-beneficios para las empresas, socios y socias en USD\$

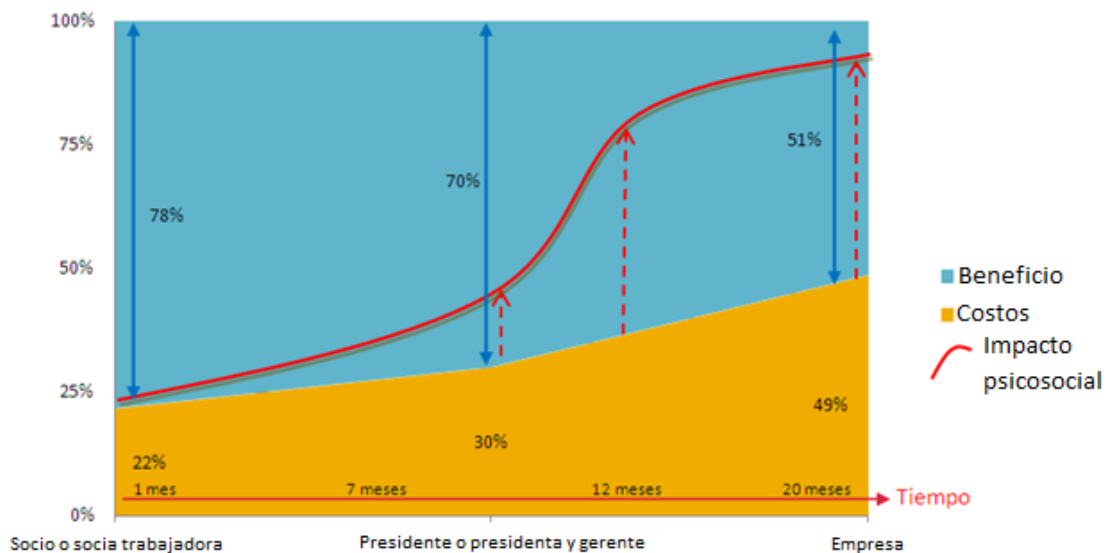
Costo / beneficio			x 1 socio trabajador		x Gerente o presidente (2 personas)		x Empresa	
			mesual	20 meses	mesual	20 meses	mesual	20 meses
Costos	Sociales USD\$	Costo de oportunidad (hora trabajo/ocio)	-	-	49,71	994,20	99,42	1.988,40
	Financiero USD\$	Gasto de financiamiento de capital inicial (USD 10.000) y total gastos promedio de la empresa	89,55	1.791,00	89,55	1.791,00	3.684,82	65.816,03
	Total (A)		89,55	1.791,00	139,26	2.785,20	3.784,24	67.804,43
Beneficios	Sociales No cuantificables	Impacto psicosocial al mejorar sus condiciones de vida debido a que son socios y socias de sus propias compañías						
		Incremento de 12 personas que acceden a mas servicios de telecomunicaciones (mayor información)						
	Sociales USD\$	Mayor consumo de bienes y servicios (Socios y socias Vs. Enighu), capacitación profesional, subsidios del MDMQ a las empresas	56,85	1.136,95	56,85	1.136,95	625,32	12.506,41
	Financiero USD\$	Incremento de salario, ahorro en el gasto de las empresas y ingreso promedio por empresa	268,47	5.369,33	268,47	5.369,33	6.316,13	59.062,63
	Total (B)		325,31	6.506,28	325,31	6.506,28	6.941,45	71.569,04
	Beneficio Total (B-A)		235,76	4.715,28	186,05	3.721,08	3.157,20	3.764,61

Fuente y Elaboración: David Chávez

Como se puede apreciar en el cuadro N° 28, el análisis costo-beneficio económico para el grupo beneficiario y para las empresas, muestra que existen mayores beneficios económicos que costos, debido a que la razón beneficio/costo²³ es de $1,055 > 1$, dado que, en promedio, los costos sociales equivalen el 5,5% de los benéficos económicos que recibe las 160 personas beneficiarias del proyecto entre socios y socias y sus grupos familiares. Se observa que cada socio y socia percibe un beneficio económico por los 20 meses del proyecto de USD\$ 4.715,28. Esto representa para un grupo familiar promedio de 4 personas que a cada una le correspondería un beneficio económico de USD\$ 1,178.82.

Para el caso de presidentes, presidentas y gerentes, el beneficio económico es menor debido a que tienen un costo social adicional de USD\$ 994,20 por las horas de ocio que renuncian al estar en uno de estos cargos sin percibir un incentivo por hacerlo, como un mejor salario. Cada una de estas personas recibe un beneficio económico de USD\$ 3.721,08 por los 20 meses. Esta reducción en el benéfico económico es justificado con el impacto psicosocial positivo que tienen al ser representantes de la empresa y por el incremento de los conocimientos de cómo manejar una empresa, puesto que renuncian a horas de ocio por el trabajo administrativo de cada una de ellas. En el caso de cada empresa se puede observar que al finalizar el contrato con el MDMQ obtendrán un beneficio económico de USD\$ 3.764,61.

Gráfico N° 20 Costos-beneficios económicos para los asociados de la empresa



Fuente y Elaboración: David Chávez

En el gráfico N° 20 se demuestra mejor el beneficio económico total que perciben socios, socias y las empresas debido a que existe un beneficio no cuantificado resultante del impacto

²³ Beneficio (USD\$ 71.569,04) / costo (USD\$ 67.804,43) > 1, existe beneficio económico porque los beneficios son mayores a los costos económicos

psicosocial. Como se aprecia el área celeste el beneficio económico cuantificable para los socios y socias trabajadoras representa el 78% de la suma de costos más beneficios. De igual manera, para presidentes, presidentas y gerentes, el beneficio se disminuye al 70% de la misma sumatoria. Las empresas, debido a que tienen mayores costos de operación, solo obtienen el 51% de beneficio económico.

La curva del impacto psicológico muestra dos reacciones en función del tiempo y del cargo que ocupan en la empresa. En función del tiempo, el beneficio es creciente debido a que entre más tiempo transcurre se van capacitando más; por lo tanto, mayor será su conocimiento administrativo, legal y contable. También entre más tiempo de madurez tenga la empresa, para socios y socias, mayor será el impacto psicosocial debido al conocimiento empírico que van adquiriendo día a día con el funcionamiento de la empresa.

En función al cargo que ocupan se ve que entre socios y socias trabajadoras hay diferencia de conocimiento entre quienes ocupan los cargos administrativos, debido a que en una primera instancia estos puestos fueron designados en función de quien tenía alguna capacidad, conocimiento o experiencia en estas áreas. Mediante la capacitación en contabilidad administración y asesoría legal para finales del primer año de funcionamiento de las empresas presidentes o presidentas, y gerentes ya poseen mayor capacidad administrativa, legal y contable, debido a que ya cerraron el balance de su primer año fiscal con buenas utilidades y toda la práctica empírica les ha permitido ganar más experiencia y destrezas; es por eso que para el final de los 20 meses, las empresas se encuentran con más del 75% del conocimiento y experiencia que les permita ser sostenibles en el mercado de servicios complementarios de limpieza del DMQ.

Con el análisis anteriormente mencionado se puede afirmar que tanto para los socios y las socias como para las empresas, es viable y rentable ser parte del proyecto de contratación inclusiva, ya que obtienen un beneficio económico al menos 2 veces mayor a los costos económicos.

3.4 Cálculo del costo-beneficio del proyecto de contratación inclusiva

De igual manera se realiza el análisis de costo-beneficio para todo el proyecto; es decir, el costo y beneficio total de las ocho empresas por los 20 meses del contrato con el MDMQ. Según se puede observar en el cuadro N° 29, en los costos sociales el rubro del costo financiero es el 97% y de igual manera el beneficio financiero representa el 83% de la respectiva sumatoria. Se puede decir por tanto, que el beneficio económico del proyecto está representado en un 90% promedio por el beneficio financiero que se obtiene al final del proyecto. Para el caso de cada uno de los 160 beneficiarios como socios y socias de las empresas y sus cargas familiares se tienen que perciben individualmente un beneficio económico al final de los 20 meses de USD\$ 3.157,20, equivalentes a USD\$ 157,86 mensuales.

Cuadro N° 29 Costos-beneficios del proyecto y los beneficiarios directos en USD\$

	Costos / beneficios		x Proyecto (8 empresas)		x Grupo beneficiario (160 personas)	
			Mesual	20 meses	Mesual	20 meses
Costos USD\$	Sociales	Costo de oportunidad (hora trabajo/ocio)	795,36	15.907,20	4,97	99,42
	Financiero	Gasto de financiamiento de capital inicial (USD 10.000) y total gastos promedio de la empresa	29.478,57	589.571,48	184,24	3.684,82
	Total (A)		30.273,93	605.478,68	189,21	3.784,24
Beneficios USD\$	Sociales	Mayor consumo de bienes y servicios (Socios y socias Vs. Enighu), capacitación profesional, subsidios del MDMQ a las empresas	10.049,70	200.994,00	62,81	1.256,21
	Financiero	Incremento de salario, ahorro en el gasto de las empresas y ingreso promedio por empresa	50.529,00	1.010.580,00	315,81	6.316,13
	Total (B)		55.531,56	1.211.574,00	347,07	6.941,45
	Beneficio total (B-A)		25.257,63	606.095,32	157,86	3.157,20

Fuente y Elaboración: David Chávez

La razón beneficio/costo²⁴ para el proyecto (8 empresas) es de $2,001 > 1$ con lo cual se comprueba que existe un beneficio económico equivalente a una proporción del doble con respecto a los costos que el proyecto implica para las 160 personas beneficiarias. El proyecto muestra una rentabilidad económica alta para las empresas y beneficiarios directos. Esto permite demostrar que los proyectos con enfoque social no satisfacen únicamente las necesidades básicas sino permiten generar beneficios tales que el grupo beneficiario recibe un mayor bienestar por el incremento y mayor satisfacción de sus condiciones de vida en el mediano plazo.

3.5 Cálculo del costo-beneficio para el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

En el cuadro N° 31 del cálculo el costo-beneficio para el MDMQ se aprecia que para la municipalidad no existe un beneficio monetario, puesto que existen varios beneficios en función del cumplimiento de los objetivos planteados por la Administración General para el proyecto de contratación inclusiva que no pueden ser cuantificados monetariamente. Para esto hay que

²⁴ Beneficio (USD\$ 1.211.574,00) / costo (USD\$ 605.478,68) > 1, existe beneficio económico porque los beneficios son mayores a los costos económicos

recordar que el proyecto tiene un enfoque netamente social lo cual no permite que el MDMQ tenga beneficio monetario.

La razón beneficio/costo²⁵ es de $0,135 < 1$, lo cual muestra que hay una pérdida económica en términos monetarios; sin embargo, los beneficios sociales del MDMQ que se demuestran en los recuadros celestes son los cumplimientos de los objetivos del proyecto que la municipalidad impulsó. Como se observa en las palabras en rojo, el proyecto mejora las condiciones laborales y familiares de 86 socios y socias emprendedoras, especialmente para el grupo de mujeres socias casadas y los socios casados por tener mayores responsabilidades que el grupo de solteros y solteras; también existe una reducción del desempleo de la mano de obra no profesional, siendo este un grupo vulnerable en el mercado laboral debido a las fuentes de empleo.

Cuadro N° 30 Razón beneficio / costo económico totales del proyecto

		USD\$	Total USD\$	Razón beneficio / costo	
Beneficio económico	Proyecto	1.211.574,00	1.359.907,24	0,7974	Proyecto
	MDMQ	148.333,24			2,0010
Costo económico	Proyecto	605.478,68	1.705.472,52		MDMQ
	MDMQ	1.099.993,84			0,1348

Fuente y Elaboración: David Chávez

En el cuadro N° 30 se muestra la relación beneficio económico / costo económico totales en términos monetarios del proyecto en general; es decir, para las 8 empresas y para la municipalidad, existe una relación de $0,7974 < 1$ por lo que se puede concluir que monetariamente el proyecto presenta una pérdida económica; sin embargo, hay que considerar que los beneficios sociales intrínsecos en los altos costos financieros del mismo justifican esta pérdida, pues existe un alto beneficio social principalmente para las empresas que mejoran las condiciones laborales y de estatus de 86 personas, y en función a estos surgen los beneficios sociales para el MDMQ mejorando las condiciones de vida de 160 personas de un grupo vulnerable de la población del DMQ.

Con la relación beneficio/costo económico se puede decir que por cada USD\$ 1 que el MDMQ ha invertido en el proyecto de contratación, socialmente obtiene USD\$ 0,79; es decir, que existe un sacrificio de eficiencia por un incremento del bienestar social de un grupo vulnerable de la población. Sin embargo este análisis fue realizado en el corto plazo, si se cuantificara nuevamente en el mediano o largo plazo esta relación mejoraría, puesto que el proyecto es eficiente en el mediano y largo plazo dado que este grupo de beneficiarios dinamizaría la economía brindando más puestos de trabajo en sus empresas disminuyendo el desempleo de mano de obra no calificada y, por ende, la pobreza de los mismos.

²⁵ Beneficio (USD\$ 148.333,24) / costo (USD\$ 1.099.993,84) < 1 , existe pérdida económica porque los costos son mayores a los beneficios monetarios.

Cuadro N°31 Costos/beneficios del proyecto para el MDMQ en USD\$

Costo / beneficio			x 1 socio trabajador		x Empresa (11 personas)		x Proyecto (8 empresas)	
			Mensual	20 meses	Mensual	20 meses	Mensual	20 meses
Costos USD\$	Sociales	subsídios del MDMQ para las 8 empresas beneficiarias (Capacitaciones, arriendo oficinas, materiales de limpieza)	99,21	1.984,23	1.091,32	21.826,49	8.730,60	174.611,93
	Financiero	Inversión total del MDMQ para el proyecto (pago mano de obra, uniformes, costos indirectos)	525,79	10.515,70	5.783,64	115.672,74	46.269,10	925.381,91
	Total USD\$ (A)		625,00	12.499,93	6.874,96	137.499,23	54.999,69	1.099.993,84
Beneficios	Sociales	a. Permitir que los trabajadores y trabajadoras que anteriormente trabajan tercerizadas en empresas que prestaban el servicio de limpieza al MDMQ, obtengan un microcrédito para la constitución legal de sus compañías limitadas; es decir un crédito de USD\$ 10.000 por cada compañía.	* Financiamiento del capital inicial de las 8 empresas a través de la cooperativa FONVIDA para el periodo de 12 meses con una amortización de la deuda de USD\$89,55 por socio y socia de la empresa.					
		b. Mejoramiento en la calidad de vida y estatus de trabajo para los trabajadores al convertirse en dueño y socios de una compañía.	* El proyecto beneficia prioritariamente a las socias de las empresas (46% de los socios y socias) por cubrir su necesidad de protección y sustento de su grupo familiar. * Mejora las condiciones de vida de 15 familias (63% de los socios y socias están casados o casadas) de un sector vulnerable de la población como es el Sur de Quito.					
		c. Eliminar la tercerización.	* Se disminuye el desempleo de un grupo de mano de obra no profesional (46% de los socios y socias tienen un título de segundo nivel)					
		d. Oportunidad de trabajo y crecimiento laboral.	* Se dio empleo a 86 personas económicamente activas con lo que se logra reducir en 0,26% esta tasa de desempleo (Tasa de desempleo diciembre 2011 de 4.3% de la PEA)					
	Financiero	Disminución en el gasto del presupuesto del MDMQ para la contratación de servicios de aseo para la municipalidad	84,28	1.685,61	927,08	18.541,66	7.416,66	148.333,24
	Total USD\$ (B)		84,28	1.685,61	927,08	18.541,66	7.416,66	148.333,24
Costo total USD\$ (B-A)			(540,72)	(10.814,33)	(5.947,88)	(118.957,58)	(47.583,03)	(951.660,60)

Fuente y Elaboración: David Chávez

Conclusiones

El proyecto de contratación inclusiva impulsado por el MDMQ con un enfoque social beneficia a 160 personas: De forma directa a 86 personas que eran tercerizadas y de forma indirecta a 74 personas miembros de los grupos familiares de los actuales socios y socias de las empresas. Después de transcurridos 8 meses de funcionamiento de las empresas, el MDMQ ha logrado cumplir con los 4 principales objetivos del proyecto.

Mediante la puesta en marcha del proyecto se logró eliminar la tercerización de 270 personas que trabajaban para “JimcorpServi” y “Cliner VIP”, de las cuales 86 personas formaron 8 empresas oferentes del servicio complementario de limpieza para el MDMQ por un contrato de 20 meses calendario, dando cumplimiento al Mandato Constitucional N° 8 que elimina la tercerización de servicios complementarios y permite celebrar contratos de actividades complementarias, cuyo objeto exclusivo sea la realización de actividades ajenas a las labores del proceso productivo de la institución pública o privada contratante.

Se generó una oportunidad de trabajo, mejorando sus condiciones laborales, ya que todos los socios y todas las socias obtienen mejores salarios equivalentes a USD\$ 331,37, obtienen los beneficios de ley al año, no tienen amenazas de despido, y sobre todo consiguen la oportunidad de crecer laboralmente dentro de sus propias empresas. Los puestos administrativos son rotativos cada 5 años.

Se calculó que para cada empresa, en promedio, el punto de cierre en el corto plazo es a los 5,92 meses (5 meses, 28 días aproximadamente) de finalizado el contrato con el MDMQ (diciembre 2012) si no obtuviesen ningún ingreso durante este periodo que logre cubrir sus costos variables.

Las empresas obtienen un beneficio nulo si, finalizado el contrato con el MDMQ, la sumatoria de los ingresos de los próximos contratos hasta diciembre 2013 no superen los USD\$ 53.700,00, pues este ingreso cubre los costos totales dejando un margen de utilidad igual a cero.

En el caso de que las empresas al finalizar los 20 meses de contrato con el MDMQ no lograran negociar ningún contrato, el único ingreso disponible que tendría sería las utilidades iguales a USD\$ 4.997,14, y los gastos operativos tanto fijos como variables serían de USD\$ 4.525,19. Esto les permitiría tener un periodo de 1 mes 14 días de funcionamiento antes de declararse en quiebra.

El pago de deuda de constitución inicial es individual para cada socio y socia, el mismo que representa el 27% de su salario actual. En este momento está cubierto el 83% de la deuda total.

Este grupo de 160 personas beneficiarias, el 96% vive al sur del DMQ, sector que presenta un alto nivel de pobreza estructural, sin desigualdad económica, ya que la riqueza se concentra en el centro-norte del DMQ. Según la tipología de Katzman, este grupo de personas se encuentran en un nivel de pobreza inercial porque su ingreso per-cápita (USD\$ 97,31) está sobre la línea

de pobreza (USD\$ 70,26), pero aún no han logrado eliminar las carencias acumuladas en sus necesidades básicas. Dentro del grupo de 86 personas, es importante recalcar que el 71% son mujeres con un nivel medio de educación lo que les convierte en un grupo vulnerable en el mercado laboral por la falta de oferta para las mismas. Con el proyecto se logró mejorar la calidad de vida y estatus de trabajo, debido a que son propietarios y propietarias de sus empresas.

Dentro del análisis situacional de los socios y las socias, se pudo observar que se encuentran por debajo de la capacidad de consumo de un habitante promedio del DMQ.

En el caso de la vivienda, de las 24 personas entrevistadas el 25% no posee el espacio adecuado y suficiente para ubicar a todos los miembros de la familia en la vivienda, ya que en su mayoría, más de 2 personas comparten una misma habitación. El 33% de las personas que poseen su vivienda propia tienen un espacio adicional en su vivienda que genera un ingreso adicional al grupo familiar, es por eso que el ingreso promedio de socios y socias entrevistadas es de USD\$ 389,25. El gasto promedio per-cápita en vivienda es de USD\$ 22,7 debido a que 51% de los entrevistados tienen un gasto en vivienda, tanto en arriendo como en pago de hipoteca. Comparando con el gasto promedio per-cápita de los habitantes del DMQ existe un mayor gasto en USD\$ 14,8. Esto se debe a que en Quito apenas el 7,44% de encuestados y encuestadas está pagando su vivienda, mientras que para los socios y las socias entrevistadas el 21,2% se encuentra en el mismo proceso.

En el caso de la alimentación, se pudo apreciar que el 75% de las personas entrevistadas acude a los mercados populares, y el gasto promedio per-cápita en alimentos es de USD\$ 28,9 un 21,7% menos que el gasto promedio per-cápita de los habitantes del DMQ.

En el caso del gasto en salud, en su totalidad, los asociados utilizan los centros de atención médicos provistos por el Estado como primera opción. Esto muestra el bajo gasto promedio per-cápita en salud que tienen de USD\$ 7,8; sin embargo, el 21% de las personas entrevistadas tienen al menos un miembro de su familia con alguna discapacidad o enfermedad permanente ello debería representarles un mayor gasto en salud sino acudieran a los centros de atención medica para tratar estas deficiencias de salud.

En el caso de la educación, se pudo ver que el 29% de las personas entrevistadas se encuentran surcando estudios superiores o de pregrado, principalmente mujeres solteras y hombres solteros. Se demuestra que al no tener cargas familiares pueden destinar más de sus ingresos a su preparación profesional; sin embargo, el gasto promedio per-cápita de los y las entrevistadas es de apenas USD\$ 9,6 ya que el 74% de las personas casadas tienen a sus hijos e hijas estudiando en instituciones educativas fiscales.

En el caso del transporte, se puede ver que 21 personas entrevistadas utilizan transporte público para movilizarse de sus hogares al trabajo. Por el gasto promedio per-cápita en este rubro (USD\$ 5,4) menor en un 78,4% del gasto promedio per-cápita de los habitantes de Quito, ya que de cada 100 habitantes del distrito 26 tienen vehículo propio, lo que implica un mayor gasto en manutención del mismo.

El total de gastos promedios mensuales asciende a USD\$ 347,27, descontando del ingreso promedio los socios y socias tienen una capacidad de ahorro del 10,8% de sus ingresos; sin embargo, en el momento que se realizó el levantamiento de la información mediante las entrevistas, estas personas no asimilaban aun la deuda de la inversión inicial de sus empresas dentro de sus gastos, con lo que su capacidad de ahorro se anularía y más bien su efectivo monetario disponible para el consumo se disminuye a USD\$ 309,3 por un año hasta que finalice el pago de esta deuda.

Ahora bien, para el análisis de costo-beneficio económico de socios y socias, y sus empresas, se pudo determinar que los costos sociales están representados por el costo de oportunidad, igual a USD\$ 99,42 mensuales por empresa o USD\$ 15.907,20 por el proyecto (8 empresas por los 20 meses de contrato). El costo financiero de las empresas es igual al costo de operación de la misma, y asciende mensualmente por empresa a USD\$ 5.527,23 o USD\$ 73.696,43 por el proyecto. Los beneficios sociales están en función del incremento del bienestar que reciben socios y socias, como, el aumento del 50% de los mismos pueden acceder a más servicios de telecomunicación, el acrecentamiento del 20,3% de sus salarios, el incremento del conocimiento mediante las capacitaciones que brinda el MDMQ, y el impacto psicosocial de ser empresario o empresaria. El beneficio financiero, está dado por la disminución de los costos mediante los subsidios del MDMQ, equivalentes a USD\$ 972,69 mensuales por empresa o USD\$ 155.630,66 por el proyecto, y por las utilidades que cada empresa al final del contrato obtienen igual a USD\$ 10.049,7 por empresa o USD\$ 200.994,00 por el proyecto.

La razón beneficio/costo para los socios y las socias es igual a $1,055 > 1$ lo que demuestra que el proyecto presenta beneficios económicos, tanto social como monetariamente para los asociados como para sus empresas. El beneficio que perciben monetariamente al finalizar el contrato cada socio y socia en promedio es de USD\$ 342,23, por empresa USD\$ 3764,61 y por el proyecto USD\$ 30.116,88. Se puede concluir que es rentable para los socios y las socias ser parte del proyecto de contratación inclusiva, ya que obtienen USD\$ 1,05 por cada dólar invertido por el MDMQ en el proyecto.

El análisis costo-beneficio para el MDMQ está determinado por los siguientes costos: Los costos sociales en función de los subsidios que asume para ayudar al emprendimiento de las 8 empresas (capacitación, uniformes, arriendo oficinas y materiales de limpieza), estos costos ascienden a USD\$ 1.091,32 mensuales por empresa o USD\$ 174.611,93 por el proyecto. Los costos financieros son iguales a la inversión total del MDMQ en el proyecto de USD\$ 54.999,69 mensuales o USD\$ 1.099.993,87 (incluido los costos sociales) por el proyecto, en este valor hay que considerar que el 10,96% son costos indirectos del proyecto, como pago a servidores municipales encargados del mismo, equipos y materiales de oficina, gastos administrativos, costos compartidos con otros proyectos del municipio, entre otros; es decir es un valor que representa una pérdida irrecuperable de bienestar social para los beneficiarios y beneficiarias del proyecto ya que no está enfocado directamente hacia los participantes.

Los beneficios sociales para el MDMQ están enfocados en función del cumplimiento de los 4 objetivos iniciales del proyecto de contratación inclusiva, mejora las condiciones de vida de 15 familias de un sector vulnerable de la población como es el sur de Quito, como también la disminución del desempleo de un grupo de mano de obra no profesional puesto que el 46%

solo tienen un título de segundo nivel que en la actualidad no es un nivel alto de conocimientos y profesionalismo, se logra reducir en 0,26% esta tasa de desempleo en el DMQ.

La razón beneficio/costo para el MDMQ es de $0,135 < 1$. Esto muestra que hay una pérdida económica en términos monetarios; sin embargo, los beneficios sociales del MDMQ compensan esta pérdida, ya que mejora la situación de un grupo vulnerable de la población del DMQ; es decir, que existe una pérdida de eficiencia por cada dólar invertido, ya que reciben un beneficio monetario de USD\$ 0,135. Para esto hay que considerar que los beneficios sociales del MDMQ no fueron cuantificados monetariamente por eso existe esta alta brecha de pérdida de eficiencia para la municipalidad.

La razón beneficio/costo total del proyecto es de $0,7974 < 1$. Se puede concluir que monetariamente el proyecto presenta una pérdida económica; sin embargo, hay que considerar que los beneficios sociales están intrínsecos en los altos costos financieros del mismo; es decir, que hay una pérdida de eficiencia por un incremento del bienestar social de un grupo vulnerable del DMQ. Esto se puede afirmar en el corto plazo; sin embargo, el proyecto presentará mayor eficiencia en el mediano y largo plazo, ya que la inversión inicial del MDMQ será compensada con mayor dinamismo en la economía de la ciudad, pues las empresas podrán generar fuentes de empleo directo como indirecto disminuyendo la tasa de desempleo de la mano de obra no profesional.

Recomendaciones

Las personas ex trabajadores y trabajadoras tercerizadas, laboraban bajo esta modalidad para estas empresas hasta inicios de 2011, y como se estipula en el Mandato N° 8, las personas que violen esta prohibición, serán sancionadas con una multa de veinte sueldos o salarios básicos unificados del trabajador en general, por cada trabajador que sea tercerizado. Por lo que se recomienda asesorar legalmente a socios y socias de las empresas para que inicien un proceso de demanda laboral a las compañías “JimcorpServi” y “Cliner VIP” por no cumplir este Mandato por el periodo de 3 años.

Se recomienda, una vez terminado el contrato con el MDMQ, realizar una Junta General para plantear el cambio de estructura administrativa a un organigrama clásico de estructuración empresarial, con una jerarquización vertical de funciones donde los cargos administrativos tengan un incentivo salarial adicional por el cumplimiento de estas funciones, para que no existan problemas futuros como desertión de estos cargos por falta de motivación salarial.

Se recomienda que en el transcurso del año 2012 cada empresa, mediante sus administradores, busque la posibilidad de obtener más contratos, tanto con el sector público como privado para expandir su oferta y poder contratar a más personal como asistente de limpieza para el cumplimiento del mismo. Esto ayudará a que la empresa se fortalezca y crezca empresarialmente. Se recomienda tomar ejemplo a la empresa Limpizua Cia. Ltda. que es la pionera en este emprendimiento.

A la finalización del contrato con el MDMQ en diciembre 2012, las empresas deben asegurar obtener un contrato hasta el segundo mes de terminado el mismo (febrero 2013), ya que los únicos ingresos serían las utilidades de las empresas, y éstas no podrían mantener los costos de operación pasado este periodo. Para eso se recomienda que las empresas deban obtener un contrato de igual similitud que el que mantiene con el MDMQ o que la sumatoria de los ingresos de sus contratos sea de al menos USD\$ 52.000,00 por un plazo de un año calendario para seguir en funcionamiento.

Se recomienda que se negocie con el MDMQ la posibilidad de renovar el contrato con esta institución por un plazo similar al actual, para asegurar que la demanda actual se mantenga por más tiempo y tener la contingencia para poder expandirse en el mercado en que se desenvuelven, ya que tendrían una base de financiamiento de sus costos operativos, y los ingresos adicionales se podrían re direccionar, como los incentivos salariales a los cargos administrativos y la contratación de personal ajeno a los socios y socias de las empresas generando más fuentes de empleo.

Se recomienda a los socios y socias encargados de los puestos administrativos una vez finalizado los cursos de capacitación provistos por CONQUITO, seguir buscando la posibilidad de seguir capacitándose en temas relacionados al manejo administrativo para que se convierta el conocimiento en una fortaleza personal y de la empresa lo que les permitirá surgir empresarialmente en el mercado de servicios complementarios de limpieza.

Se recomienda que cada empresa contrate de planta a un contador o contadora para que maneje la parte contable de las mismas y no tengan problemas tributarios ni salariales con el SRI y el Ministerio del Trabajo, además esto les permitirá disminuir las responsabilidades de los cargos administrativos y se podrán enfocar sus esfuerzos en otras actividades de igual o mayor importancia.

Se recomienda que las utilidades netas al final del contrato con el MDMQ se destinen a invertir en activos fijos como la compra de más maquinaria y equipos para otros contratos, también en el gasto de mejorar la imagen de la empresa para tener una adecuada carta de presentación a posibles nuevos demandantes de sus servicios.

Como se pudo apreciar el proyecto de contratación inclusiva para los servicios complementarios de limpieza resultó ser rentable financiera y económicamente para los socios y socias, y para el MDMQ, por lo que se recomienda al MDMQ tomar a este como un proyecto piloto para la aplicación en el resto de servicios complementarios que se da a la municipalidad (Uniformes y prendas de trabajo institucionales, servicios logísticos de jardinería y transportes, servicios de alimentación a guarderías y catering, servicios de recolección de residuos en mercados, realización de obras menores de construcción, entre otros) creando mas microempresas, brindando mas fuentes de empleo directo e indirecto.

Se recomienda que CONQUITO como entidad promotora sea la encargada de promocionar y apoyar a las empresas en la búsqueda y la adjudicación de nuevos contratos para que el proyecto sea eficiente y sostenible en el mediano y largo plazo.

Se recomienda realizar una investigación a futuro del cálculo y cuantificación de los beneficios sociales como el impacto psicosocial de los socios y socias de las empresas, la mejora de las condiciones de vida de las 15 familias, como también la disminución del desempleo de un grupo de mano de obra no profesional, para determinar el verdadero valor de eficiencia de la inversión del MDMQ en el proyecto de contratación inclusiva.

Se recomienda realizar una investigación de la razón eficiencia/bienestar social en el proyecto de contratación inclusiva del MDMQ en el mediano y largo plazo, para determinar la verdadera rentabilidad y viabilidad del proyecto para los asociados y el MDMQ.

Referencias bibliográficas

- Choren, Susana (2009), **Necesidades básicas humanas**, Argentina, CONICET, <http://www.cricyt.edu.ar/enciclopedia/terminos/NecBas.htm> [consultado: 28/03/2011]
- Díaz Bretones, Francisco (1998) **Dimensiones psicosociales del los emprendedores empresariales: Los cooperativistas de trabajo asociado en Andalucía**. (Tesis doctoral), Universidad de Granada, España.
- Espinoza, Leticia (2004). **Cambios del modo y estilo de vida; su influencia en el proceso salud enfermedad**. Habana, Instituto Superior de Ciencias Medicas de la Habana.
- Fontaine, Ernesto (2008), **Evaluación social de proyectos**. Decima edición. México, Pearson Educación de México
- García, Gary (2011), **Guía para crear y desarrollar su propia empresa**, Quito, CEFORCOM.
- INEC (2011), **Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador**, <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/> [consultado: 15/01/2012]
- Katzman, Rubén (1989). **La heterogeneidad de la pobreza: Una aproximación bidimensional**. Revista de la CEPAL N° 37.
- Lazarte, Alfredo (2000) **Constitución de las agencias de desarrollo económico local, los pasos a seguir**, ASOCAM, http://www.asocam.org/biblioteca/DEL_0005_1.pdf [consultado: 28/03/2011]
- Martínez, Iván (2007) **Análisis de impacto socioeconómico de las agencias de desarrollo local en la ciudad de Quito, caso centro de servicios para el empleo y la microempresa de la administración zona centro** (Tesis de grado) Facultad de Economía PUCE, Quito
- Ojeda, Sara Soledad (2009) **La economía solidaria. Un modelo de desarrollo social: casos de estudio en el Ecuador Fundación Chankuap y Huertos G.Z.** (Tesis de Grado), Facultad de Economía PUCE. Ecuador
- Razeto, Luis (2006) **Creación de empresas asociativas y solidarias**. Chile. Área Pastoral Social de la Conferencia Episcopal de Chile, Programa de Economía del Trabajo (PET)
- SIISE, Unidad de Información y Análisis (1998) **Boletín No. 5 Pobreza por necesidades básicas insatisfechas**. Quito

SIISE 2010, ***Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (Software libre)***.
Subsecretaría de Gestión, Análisis, Información y Registro del Sector Social. Ministerio
de Coordinación de Desarrollo Social, Ecuador <http://www.siise.gov.ec/>

Simón, Alán; Arruda, Marcus. (2005) ***¿Hacia una visión integrada de la socioeconomía
solidaria en Dakar?***, Senegal, Polo de Socio-Economía Solidaria.
<http://vision.socioeco.org/es/index.php> [consultado: 01/03/2010]

Vos, Rob (1998) ***Hacia un sistema de indicadores sociales***, Quito, Instituto de Estudios
Sociales de la Haya

Anexos

Anexo A

Datos generales del grupo entrevistado

EMPRESA	CARGO QUE OCUPA	No.	NOMBRE	SECTOR DONDE VIVE	PARROQUIA	EDAD	SEXO	ESTADO CIVIL	NIVEL DE INSTRUCCION
ASEOMAX	Presidenta	1	Mercy Ived Chanca Navarro	Biloxi (SUR)	La Mena	38	M	C	secundaria
	Gerente	2	Jenny Fabiola Aguilar Cordova	Chillogallo (SUR)	Chillogallo	43	M	C	secundaria
	Socio-trabajador	3	Zaira Xiomara Espinales	El Recreo (SUR)	La Ferroviaria	26	M	S	primaria
RALINEX	Presidenta	4	Doris Astudillo	La Bota (NORTE)	Comite del Pueblo	36	M	C	Superior cursando pregrado
	Gerente	5	Enrique Espartaco Bilbao Aguilar	Chillogallo (SUR)	Chillogallo	21	H	S	Superior cursando pregrado
	Socio-trabajador	6	Gladys Ximena Cepeda Arellano	Emilio Uzcategui (SUR)	Quitumbe	28	M	S	Superior cursando pregrado
PROMASEO	Presidenta	7	Mayra Alexandra Gallardo Caisaguano	Chimbacalle (SUR)	Chimbacalle	26	M	C	secundaria
	Gerente	8	Aida Janneth Cuchiparte Tapia	Chillogallo (SUR)	Chillogallo	23	M	S	primaria
	Socio-trabajador	9	Maritza Del Pilar Jaramillo	Santa Rosa (SUR)	Chillogallo	32	M	C	secundaria
FUERZACLEAN	Presidenta	10	Zoila Rosa Llumixi Llumixi	Machachi (SUR)	Canton Mejia	33	M	C	secundaria
	Gerente	11	Adriana Maria Tapia Iza	Santa Rita (SUR)	La Ecuatoriana	36	M	D	primaria
	Socio-trabajador	12	Hernando Arcos Montenegro	San Bartolo (SUR)	La Mena	26	H	C	secundaria
LIMPISUA	Presidente	13	William Washington Laurito Andrade	Chimbacalle (SUR)	Chimbacalle	24	H	S	Superior cursando pregrado
	Gerente	14	Maria Virginia Padilla Caisatasig	El Carmen (SUR)	Solanda	23	M	C	primaria
	Socio-trabajador	15	Miriam Esperanza Celi Celi	El Recreo (SUR)	La Ferroviaria	20	M	S	secundaria
LIMPIO ABSOLUTO LIMPIAISO	Presidente	16	Franklin Mejia Andrade	El Pintado (SUR)	La Ferroviaria	25	H	S	Superior cursando pregrado
	Gerente	17	Jose Lema Oña	Chillogallo (SUR)	Chillogallo	31	H	C	secundaria
	Socio-trabajador	18	America Yolanda Correa Segovia	Chimbacalle (SUR)	Chimbacalle	24	M	S	Superior cursando pregrado
ASEOMAX	Presidenta	19	Mercy Chauca Navarro	La Magdalena (SUR)	Chimbacalle	26	M	C	primaria
	Gerente	20	Jenny Aguilar Cordova	El Recreo (SUR)	La Ferroviaria	29	M	C	secundaria
	Socio-trabajador	21	Gabriela Reinoso Andrago	Alpahuasi (SUR)	Chimbacalle	31	M	C	primaria
LIMPIMEDIATA	Presidenta	22	Fernanda Alzamora Paz	El Pintado (SUR)	La Ferroviaria	34	H	C	secundaria
	Gerente	23	Rosa Matilde Chiguad	El Recreo (SUR)	La Ferroviaria	27	M	C	secundaria
	Socio-trabajador	24	Henry Caiza Molina	Solanda (SUR)	Solanda	23	H	S	Superior cursando pregrado
PROMEDIO EDAD						29			

Fuente: Entrevistas

Elaboración: David Chávez

Anexo B

Tabla de amortización de la deuda por cada socio y socia de las empresas

CREDITO FONVIDA PARA CONSTITUCION EMPRESA SERVICIOS COMPLEMENTARIOS DE LIMPIEZA USDS 10.000				
TABLA DE AMORTIZACIÓN PAGO CADA SOCIO				
MONTO:		1.000,00		
PLAZO		12 meses		
GRACIA TOTAL		0		
GRACIA PARCIAL		0		
INTERÉS NOMINAL		1,13%	ANUAL 13,50%	
CUOTA		89,55		
PERIODO DE PAGO		Mensual		
PERIODO	PRINCIPAL	INTERÉS	AMORTIZ.	CUOTA
1	1.000,00	11,25	78,30	89,55
2	921,70	10,37	79,18	89,55
3	842,52	9,48	80,07	89,55
4	762,44	8,58	80,97	89,55
5	681,47	7,67	81,89	89,55
6	599,58	6,75	82,81	89,55
7	516,77	5,81	83,74	89,55
8	433,04	4,87	84,68	89,55
9	348,36	3,92	85,63	89,55
10	262,72	2,96	86,60	89,55
11	176,13	1,98	87,57	89,55
12	88,56	1,00	88,56	89,55

Fuente: Administración General del MDMQ

Elaboración: David Chávez

Anexo C

Estimación de balance general Promaseo Cia. Ltda. al final del año fiscal 2012

ESTIMACION DE BALANCE GENERAL PROMASEO CIA. LTDA.

ABRIL - DICIEMBRE 2011

INGRESOS			
1850	Prestación de Servicios MDMQ	\$	50.494,00
1852	Prestación de Servicios		
1854	Otros Ingresos	\$	35,00
TOTAL INGRESOS		\$	50.529,00
GASTOS			
3702	Sueldos Asistentes de Limpieza	\$	17.411,04
3705	Anticipo Sueldos	\$	6.447,60
3722	Gasto Aporte Patronal	\$	2.898,82
3720	Fondos de Reserva Asistentes de Limpieza	\$	1.987,42
3724	Decimo Tercer Sueldo Asistentes de Limpieza	\$	1.988,22
3726	Decimo Cuarto Sueldo Asistentes de Limpieza	\$	745,58
3436	Gestión	\$	135,00
3210	Útiles Suministros de Oficina	\$	96,00
3701	Sueldos Administrativos	\$	3.869,12
3732	Gasto Aporte Patronal Adm	\$	644,18
3730	Fondos de Reserva Adm	\$	441,65
3734	Decimo Tercer Sueldo Adm	\$	441,83
3736	Decimo Cuarto Sueldo Adm	\$	165,69
3440	Movilización Administrativos	\$	200,00
3278	Gastos Legales y Notariales	\$	735,60
3968	Permiso de Funcionamiento	\$	10,00
3970	Patente Municipal	\$	2,70
3972	Superintendencia de Cias	\$	25,00
3976	Impuesto a los Consumos Especiales	\$	12,00
3276	Gastos Comisiones Bancarias	\$	19,60
3742	Bonificación Empleados	\$	550,00

2230	Herramientas y Materiales de Trabajo	\$	240,00
3234	Telefonía Celular	\$	80,00
4220	Gastos no Deducibles	\$	38,00
3279	Auditoría Externa	\$	2.500,00
3488	Otros Gastos	\$	55,00
4026	Gasto Dep. Maq. Y Herramientas	\$	800,00
4040	Gasto Dep. Eq. De Computo	\$	165,00
TOTAL GASTOS		\$	42.705,06
7190	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$	7.823,94
9840	15% Participación Trabajadores	\$	1.173,59
9928	25% Impuesto a la Renta por Pagar	\$	1.653,20
7190	UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	\$	4.997,14

Fuente: En función al levantamiento de información inicial

Elaboración: David Chávez

Anexo D

Informe de la Administración General del MDMQ del proyecto de contratación inclusiva

INFORME DE CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS DE LIMPIEZA PARA LAS INSTALACIONES DE LA ADMINISTRACIÓN CENTRAL DEL MDMQ A TRAVÉS DE FERIA INCLUSIVA

2. OBJETIVO.-

- a. Permitir que los trabajadores y trabajadoras que anteriormente trabajan tercerizadas en empresas que prestaban el servicio de limpieza al MDMQ, obtengan un microcrédito para la constitución legal de sus compañías limitadas; es decir un crédito de USD\$ 10.000 por cada compañía.
- b. Mejoramiento en la calidad de vida y estatus de trabajo para los trabajadores al convertirse en dueño y socios de una compañía
- c. Eliminar la tercerización.
- d. Oportunidad de trabajo y crecimiento laboral.
- e. Dar cumplimiento al Mandato Constituyente No. 8, que 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 dedique la empresa o empleador.

3. INVERSIÓN: USD\$ 1.099.993,84 por dos años.

4. BENEFICIARIOS: Socios de ocho (8) microempresas de limpieza. Cada microempresa de limpieza estará constituida entre 10 a 12 socios (ex trabajadores de empresas tercerizadoras de limpieza). Alrededor de 90 trabajadores y trabajadoras resultarán beneficiadas del proyecto.

5. IMPORTANCIA: Ejecutar el desarrollo e impulso de la economía popular y solidaria, conforme disposiciones legales y constitucionales.

6. APOORTE DEL PROYECTO EN EL MARCO DE LA GESTIÓN MUNICIPAL:

Política iniciada con CONQUITO y la Administración General, para la contratación de servicios complementarios de limpieza para las instalaciones de la Administración Central del MDMQ a través del proceso de feria inclusiva, regulada por la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, privilegiando el sector de la economía social y solidaria.

7. ACCIONES:

- a. Se define como procedimiento para la contratación de los servicios complementarios de limpieza, la “*feria inclusiva*”, siendo un tipo más de procedimiento de contratación pública, en el que no se consideran los montos de contratación, pues su objetivo es fomentar la participación de artesanos, micro y pequeños productores prestadores de servicios en procedimientos ágiles y transparentes, para adquisición de bienes y servicios. (Art. 6 LOSNCP y Art. 67 RLOSNC).
- b. Previo a la contratación pública, se planificó con CONQUITO la constitución de 8 microempresas, quienes deseen participar en el proyecto inclusivo.

- c. Las ocho microempresas de limpieza, estarán constituidas como compañías limitadas, entre 10 a 12 socios aproximadamente, cuyo capital social será de USD\$ 10.000; y su objeto social consistirá en la prestación de servicios complementarios de limpieza. Cada socio tiene entre 900 a 910 participaciones, permitiéndoles ser socios, empleadores y empleados. Cada El asesoramiento legal para la constitución provendrá de la Asesoría Legal de la Administración General.
- a. Cada socio percibirá el valor de USD 331, 37, valor superior al salario básico mínimo unificado y participarán proporcionalmente del porcentaje legal de las utilidades líquidas de sus microempresas.
- b. Las ocho microempresas de limpieza operarán en oficinas arrendadas por CONQUITO y recibirán asesoramiento legal, financiero y de gestión empresarial por parte de CONQUITO.
- c. Cada una de las microempresas recibirán un crédito de USD\$ 10.000 del MDMQ, permitiéndoles cubrir gastos de constitución de compañía, adquisición de uniformes y adquisición de maquinaria. Los materiales de limpieza serán cubiertos por el MDMQ (Dirección Metropolitana Administrativa).
- d. El contrato de prestación de servicios complementarios de limpieza tendrá un plazo de 20 meses calendario en las instalaciones de la administración central del MDMQ, contados a partir de la suscripción del contrato.

8. FERIA INCLUSIVA PARA LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS COMPLEMENTARIOS DE LIMPIEZA PARA LAS INSTALACIONES DE LAS DEPENDENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN CENTRAL DEL MDMQ.-

El Administrador General, en su calidad de delegado del Señor Alcalde Metropolitano de Quito según delegación constante en Resolución Administrativa A003 de 18 de agosto de 2009, convocará a:

- a) Personas jurídicas (micro empresa de servicios complementarios de limpieza) nacionales.
- b) Asociaciones de personas naturales o micro empresa de servicios de limpieza
- c) Organizaciones relacionadas con la economía popular y solidaria y el comercio justo, cooperativas y fundaciones (productores de estos bienes o servicios).

Para que presenten sus ofertas para la provisión de “**SERVICIOS COMPLEMENTARIOS DE LIMPIEZA PARA INSTALACIONES DE LAS DEPENDENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN CENTRAL DEL MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**”, este proceso privilegia la participación de personas jurídicas, micro empresa de servicios complementarios de limpieza y Organizaciones relacionadas con la economía popular y solidaria y el comercio justo, cooperativas y fundaciones (productores de estos bienes o servicios locales).

Razón por la cual solo podrán participar quienes cumplan con los requisitos de pertenencia a alguna de las unidades de producción mencionadas anteriormente, conforme la Resolución INCOP No. 047-2011 de 25 de febrero de 2011.

1. CANTIDAD TOTAL REQUERIDA Y PRESUPUESTO

Se requiere el servicio complementario de limpieza para las instalaciones de las dependencias Municipales de acuerdo al siguiente desglose:

DEPENDENCIAS DIVIDIDAS POR BLOQUES
BLOQUE A CENTRO
BLOQUE B CENTRO
BLOQUE C CENTRO
BLOQUE D CENTRO
BLOQUE E CENTRO
BLOQUE F CENTRO
BLOQUE CENTRO NORTE A
BLOQUE CENTRO NORTE B

BLOQUE A CENTRO								
No.	Dependencia	Mano de Obra mensual		Uniformes mensual %	Equipos mensual %	Total Directos %	Indirectos y Utilidad \$	Total Costos mensual \$
		No.	USD\$					
1	Dirección Metropolitana Financiera	11	5117,42	29,33	466,58	5613,33	785,87	6.399,20
2	Dirección Metropolitana Administrativa							
3	Instituto de Capacitación Municipal (ICAM)							
4	Dirección RRHH							

BLOQUE B CENTRO								
No.	Dependencia	Mano de Obra mensual No. USD\$		Uniformes mensual %	Equipos mensual %	Total Directos %	Indirectos y Utilidad USD \$	Total Costos mensual \$
5	Imprenta Municipal	11	5117,42	29,33	389,87	5536,62	775,1268	6.311,75
6	Edificio Pérez Pallares							
7	Edificio Dir. Catastros							

BLOQUE C CENTRO								
No.	Dependencia	Mano de Obra mensual No. USD\$		Uniformes mensual %	Equipos mensual %	Total Directos %	Indirectos y Utilidad USD \$	Total Costos mensual USD \$
8	Dependencia: Hogar Javier / Territorio y Vivienda-Transporte-Coordiación Territorial-Radio Municipal-Asesoría-Dispensario Médico	10,00	4.652,20	26,66	367,99	5.046,85	706,56	5.753,41
9	CEMEI Ipiales							

BLOQUE D CENTRO								
No.	Dependencia	Mano de Obra mensual No. USD\$		Uniformes mensual %	Equipos mensual %	Total Directos %	Indirectos y Utilidad USD \$	Total Costos mensual USD \$
10	Centro Cultural Metropolitano	12	5582,64	32,04	259,86	5874,54	822,44	6.696,98

BLOQUE E CENTRO								
No.	Dependencia	Mano de Obra mensual No. USD\$		Uniformes mensual %	Equipos mensual %	Total Directos %	Indirectos y Utilidad USD \$	Total Costos mensual USD \$
11	Casa de la Equidad Centro	10	4652,2	26,7	279,98	4958,88	694,2432	5.653,12
12	C.C. Pasaje Baca							
13	Emilio Uzcategui							
14	CEMEI San Roque							
15	Casa Venezuela							

BLOQUE F CENTRO								
No.	Dependencia	Mano de Obra mensual No. USD\$		Uniformes mensual %	Equipos mensual %	Total Directos %	Indirectos y Utilidad USD \$	Total Costos mensual USD \$
15	Secretaría de Seguridad Ciudadana	10	4652,2	26,7	398,54	5077,44	710,8416	5.788,28
16	Centro Cultural San Marcos							
17	Centro Cultural Mama Cuchara							
18	La Circasiana							

BLOQUE CENTRO NORTE A								
No.	Dependencia	Mano de Obra mensual No. USD\$		Uniformes mensual %	Equipos mensual %	Total Directos %	Indirectos y Utilidad USD \$	Total Costos mensual USD \$
15	EDIFICIO DIRECCIÓN METROPOLITANA DE EDUCACIÓN, CULTURA (Casa de los Presidentes)	11	5117,42	29,37	289,54	5436,33	761,0862	6197,4162
16	Dirección de Salud y Comercialización							

BLOQUE CENTRO NORTE B								
No.	Dependencia	Mano de Obra mensual No. USD\$		Uniformes mensual %	Equipos mensual %	Total Directos %	Indirectos y Utilidad USD \$	Total Costos mensual USD \$
17	CEMEI EE.MM. Empleados Municipales	11	5117,42	29,37	385,42	5532,21	774,5094	6306,7194
18	CEMEI Colibrí							
19	CEMEI Santa Clara							
20	Centro Cultural Benjamín Carrión							

TOTAL MENSUAL POR TODOS LOS BLOQUES USD\$	49.106,87
TOTAL ANUAL MAYO – DICIEMBRE 2011 USD \$	392.584,96
TOTAL BI ANUAL POR TODOS LOS BLOQUES USD \$	981.867,40

2. PRESUPUESTO TOTAL:

USD \$ 981.867,40 DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA sin IVA.

3. PROCEDENCIA:

Para esta feria el “MDMQ” aceptará exclusivamente mano de obra local, entendiéndose por tal a los que se encuentren domiciliados dentro del Distrito Metropolitano de Quito.

4. PLAZO DE EJECUCIÓN.-

El plazo estimado de ejecución del servicio, para cumplir el objeto de la contratación, es de 20 (veinte) meses calendario contado a partir de la fecha de suscripción del contrato.

5. FORMA DE PAGO.-

Los pagos de los Contratos se realizarán con cargo a los fondos provenientes de la **Partida Presupuestaria No. 53.02.09 según Oficio No. DMF-P-1465 de 06 de abril de 2011.**

En el ejercicio fiscal 2012, la Dirección Metropolitana Administrativa realizará la convalidación de las partidas necesarias a fin de cubrir con los gastos que demanden este contrato.

El monto especificado se pagará de la siguiente manera: planillas mensuales de cumplimiento de servicio, previo informe de parte del Administrador del Contrato sobre el cumplimiento del servicio previsto en el cronograma de trabajo. El valor mensual será el que resulte de dividir el monto total del contrato para el número de meses del mismo. En el presente contrato no se estipula la entrega de anticipo alguno.

6. VERIFICACIÓN DE CALIDAD:

El servicio entregado será sujeto a una rigurosa verificación de calidad por parte del Administrador del Contrato para asegurar que el servicio complementario de limpieza cumpla con las especificaciones solicitadas.

Si de acuerdo al informe presentado por el Administrador del Contrato el servicio prestado no cumple con la calidad especificada, se aplicará la multa descrita en el contrato obligando al contratista a realizar las actividades pertinentes en un plazo máximo de 8 días.

7. DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS OFERENTES.-

Con el objetivo de conseguir la mayor cantidad de participantes, los oferentes solo podrán presentar una oferta por bloque.

Los oferentes deberán estar inscritos y habilitados obligatoriamente en el Registro Único de Proveedores “RUP” previa la presentación de sus ofertas bajo el código: 85330 “SERVICIOS QUE CONSISTEN EN LA LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE VIVIENDAS O DE EDIFICIOS COMERCIALES, ADMINISTRATIVOS E INDUSTRIALES, LIMPIEZA Y ENCERADO DE PISOS”

8. CRONOGRAMA DE FERIAS INCLUSIVAS.-

El proceso de Ferias Inclusivas se desarrollará de conformidad con el siguiente cronograma:

ETAPAS	Término	Hora
Convocatoria	12 de mayo de 2011	-
Información a proveedores y capacitación	Desde el 12 de mayo hasta el 18 de mayo de 2011	De 08h00 a 16h00
Preguntas	Hasta el 16 de mayo de 2011	De 08h00 a 16h00
Respuestas	Hasta el 17 de mayo de 2011	De 08h00 a 16h00
Recepción de ofertas	18 de mayo de 2011	De 08h00 a 16h00
Solicitud de convalidación de errores de forma	19 de mayo de 2011	Hasta las 16h00
Convalidación de errores de forma	23 de mayo de 2011	De 08h00 a 16h00
Evaluación de las ofertas	24 de mayo de 2011	10h00
Adjudicación y firma de contratos	20 de mayo de 2011	10h00

9. RECEPCIÓN DE OFERTAS.-

Los potenciales oferentes que deseen participar en este proceso presentarán sus ofertas y carta de aceptación del precio referencial establecido en los pliegos en las oficinas de la Administración General del MDMQ, ubicadas en la Venezuela N5-10 y Chile dentro del término indicado en el cronograma establecido.

10. APERTURA DE OFERTAS.-

Una vez finalizado el período de recepción de ofertas, se procederá a la apertura y revisión del contenido de los sobres por la comisión técnica asignada para el efecto, según el cronograma establecido.

11. EVALUACIÓN DE OFERTAS.-

El Comité Técnico nombrado por la entidad contratante MDMQ con la asistencia técnica de CONQUITO, entidad municipal encargada del Programa de Ferias Metropolitanas Inclusivas; realizará la evaluación de las ofertas atendiendo las especificaciones y características técnicas del objeto de la contratación y aplicando los parámetros de calificación previstos en los pliegos utilizando la metodología “cumple o no cumple”. La comisión técnica comunicará los resultados de la calificación, observaciones y ofertas ganadas con las firmas de los miembros y el secretario nombrado en audiencia pública, y publicará en el Portal www.compraspublicas.gob.ec la correspondiente acta, en la cual se detallará de manera motivada los criterios utilizados en la calificación respecto de cada uno de los oferentes.

12. CONVALIDACIÓN.-

Una vez realizada la apertura de sobres y analizados los documentos que han sido presentados por los oferentes, el Comité Técnico determinará y comunicará aquellas ofertas que presenten observaciones a ser convalidadas, solicitando a los oferentes la corrección de los errores de forma, en el tiempo establecido para tal efecto, pudiendo modificar el cronograma de ser necesario.

13. FERIA PÚBLICA INCLUSIVA.-

Es un evento público en el que, con la presencia de los oferentes, la máxima autoridad MDMQ o su delegado; de conformidad con el numeral 13 del artículo 6 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, procederá a adjudicar y firmar los contratos con los Proveedores que hayan resultado seleccionados, de acuerdo a las condiciones establecidas en los pliegos.

La adjudicación de esta Feria Inclusiva, podrá ser total o parcial, es decir, por bloques, para lo que, los oferentes deberán especificar en sus ofertas el o los bloques a los que están ofertando. Para la adjudicación se considerará los criterios de equidad e inclusión que aplicará la entidad contratante en función de parámetros previstos en los pliegos.

14. LUGAR DE LA FERIA INCLUSIVA.-

De acuerdo al cronograma establecido en los pliegos, la información a proveedores, recepción, apertura, convalidación, evaluación de las ofertas; se desarrollarán en la Plaza Chica, ubicada entre la calle Eugenio Espejo y Guayaquil, esquina, el día 20 de mayo de 2011 a las 10H00 am.

El Alcalde Metropolitano junto con la máxima autoridad de la Administración General del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito podrá cancelar el proceso en cualquier momento o hasta 24 horas antes de la presentación de las ofertas, o declararlo desierto, de conformidad con lo establecido en los artículos 33 y 34 de la LOSNCP.

En ningún caso, los participantes tendrán derecho a reparación o indemnización alguna en caso de declaratoria de procedimiento desierto o cancelación de procedimiento. El procedimiento, está contemplado en el artículo 6 numeral 13 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, artículo 67 del Reglamento a la indicada Ley; y, la Resolución INCOP No. 047-2011 del Procedimiento de Contratación para Realizar Ferias Inclusivas

Rubén Flores Ágreda
ADMINISTRADOR GENERAL
MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

Elaborado por	CVelásquez/	
---------------	-------------	--

Anexo E

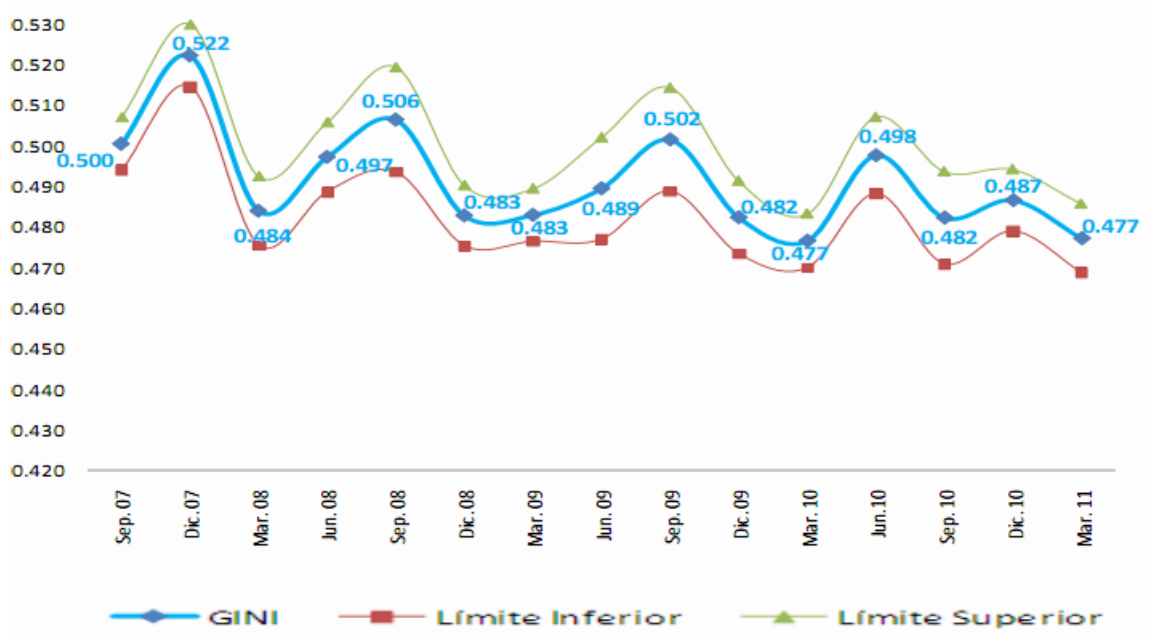
Coeficiente de Gini (2001-2006) de los barrios más representativos del sur de Quito

COEFICIENTE DE GINI			
2001 - 2006			
BARRIOS MÁS REPRESENTATIVOS DEL CENTRO-SUR DE QUITO			
BARRIO	COEF GINI	GINI MIN	GINI MAX
YARUQUI URB HIST	0,43	0,35	0,52
UNION NACIONAL	0,40	0,36	0,43
LA RECOLETA	0,38	0,35	0,41
LA MERCED	0,37	0,34	0,40
SAN BLAS	0,37	0,34	0,39
EL CAMAL	0,36	0,33	0,39
RECREO CLEMENCIA	0,36	0,34	0,39
SAN MARCOS	0,36	0,34	0,38
LA TOLA	0,36	0,34	0,38
LA MERCED	0,36	0,34	0,38
LA VICTORIA	0,36	0,32	0,39
DOS PUENTES	0,35	0,34	0,37
LA UNION	0,35	0,33	0,37
FERROVIARIA MEDI	0,35	0,33	0,37
MEXICO	0,34	0,32	0,37
CHILLOGALLO	0,34	0,32	0,37
VILLA FLORA	0,34	0,32	0,36
HERMANO MIGUEL	0,34	0,31	0,36
RECREO CLEMENCIA	0,34	0,31	0,36
CHIMBACALLE	0,33	0,31	0,36
GUAJALO	0,33	0,31	0,36
LA TOLA ALTA	0,33	0,29	0,37
FERROVIARIA MEDI	0,33	0,31	0,35
ATAHUALPA W	0,33	0,31	0,35
SOLANDA	0,33	0,30	0,35
LULUNCOTO	0,32	0,30	0,35
LA MERCED	0,32	0,30	0,34
QUITO SUR	0,32	0,30	0,34
LA VICTORIA	0,31	0,28	0,34
ATAHUALPA	0,27	0,16	0,38

Fuente: Unidad de Información Socio-Ambiental de la Universidad Andina Simón Bolívar

Anexo F

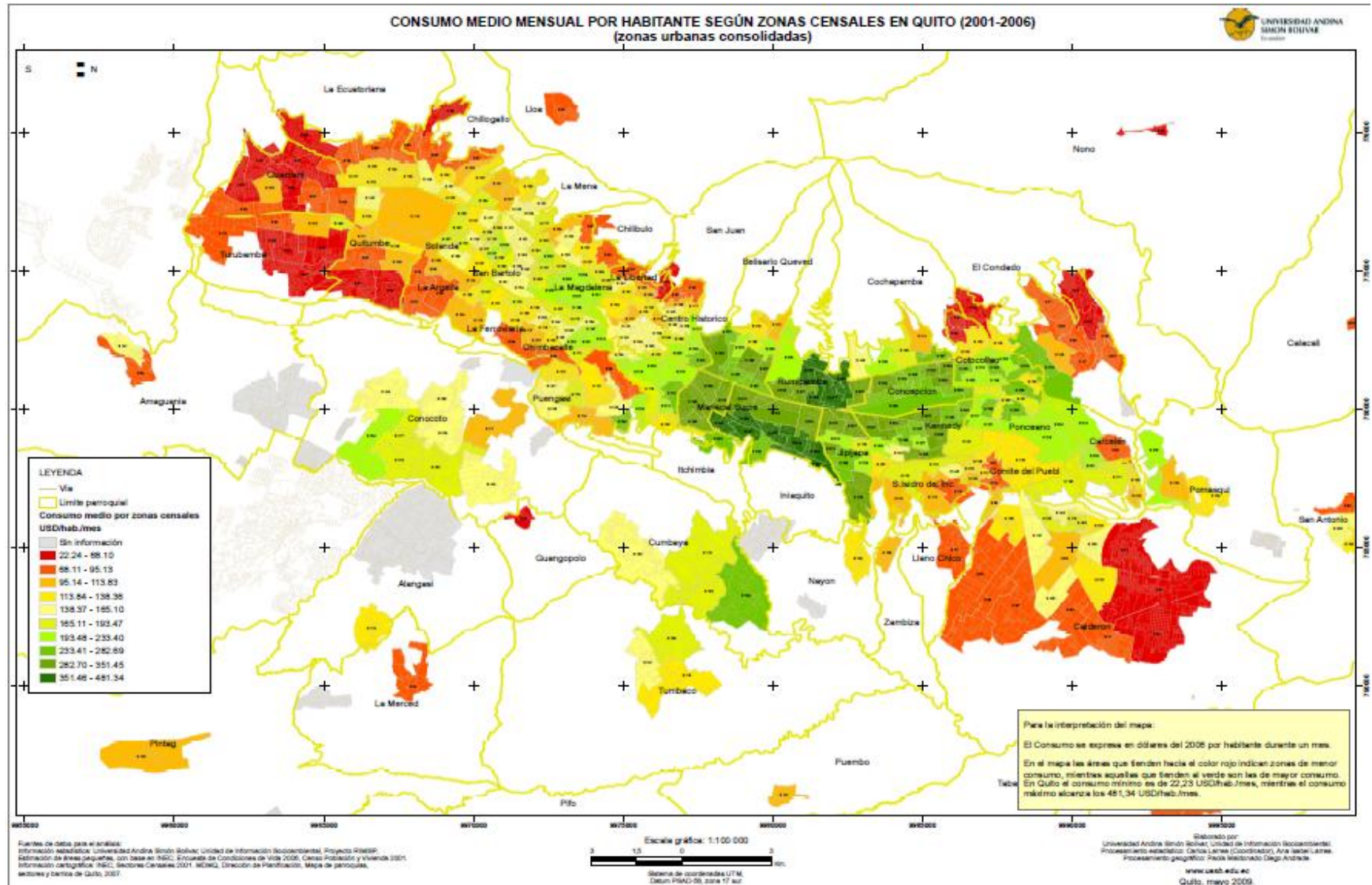
Gráfico de evolución del coeficiente de Gini para el Ecuador 2007 – 2011



Fuente: Informe de Pobreza, Desigualdad y Mercado laboral del Banco central para Marzo 2011

Anexo G

Consumo medio mensual por habitante del Distrito Metropolitano de Quito



Anexo H

Extracto del Mandato Constitucional N° 8



EL PLENO DE LA ASAMBLEA CONSTITUYENTE

CONSIDERANDO:

- Que,** el artículo 1 del Reglamento de Funcionamiento de la Asamblea Constituyente de 11 de diciembre del 2007, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 236 de 20 de los mismos mes y año, establece que: *“la Asamblea Constituyente representa la soberanía popular que radica en el pueblo ecuatoriano, y que por su propia naturaleza está dotada de plenos poderes”*;
- Que,** el artículo 2, numeral 2 del mismo Reglamento determina que la Asamblea Constituyente aprobará mandatos constituyentes, decisiones y normas, para el ejercicio de sus plenos poderes;
- Que,** la Asamblea Constituyente debe contribuir a erradicar la injusticia laboral y la aberrante discriminación social, ocasionadas por el uso y abuso de los sistemas precarios de contratación laboral conocidos como tercerización de servicios complementarios, intermediación laboral y contratación por horas;
- Que,** la legislación del trabajo y su aplicación se sustentan en los principios del derecho social y, por lo mismo, debe asegurar al trabajador una relación jurídica laboral directa que implique estabilidad y remuneraciones justas;
- Que,** la tercerización de servicios complementarios, la intermediación laboral generalizada y la contratación por horas, constituyen modalidades de relación laboral que vulneran los derechos del trabajador y los principios de estabilidad, de pago de remuneraciones justas, de organización sindical y contratación colectiva;
- Que,** las fuentes de empleo son generadas por las unidades económicas y entidades que realizan procesos de producción o servicios y son ellas las que demandan trabajadoras/es. Las compañías que se dedican a las actividades de tercerización de servicios complementarios e intermediación laboral, hacen uso de esa demanda con carácter mercantil para su propio beneficio;
- Que,** se ha tratado de limitar estas formas discriminatorias de contratación laboral a través de la Ley Reformatoria al Código del Trabajo, mediante la cual se regula la actividad de tercerización de servicios complementarios y la intermediación laboral, publicada en el Registro Oficial No 298 del 23 de junio del 2006, sin embargo de lo cual, las empresas usuarias han abusado de estas formas de contratación, perjudicando a miles de trabajadores en el Ecuador;



ASAMBLEA CONSTITUYENTE



REPÚBLICA
DEL ECUADOR

Que, muchas empresas intermediarias, tercerizadoras y otras que actúan al margen de la ley, en complicidad con ciertas empresas usuarias, han vulnerado sistemáticamente los derechos de los trabajadores, pagándoles remuneraciones y prestaciones sociales inferiores a las que por ley estaban obligados e incluso han deshumanizado el trabajo, convirtiendo a la fuerza del trabajo en simple mercancía;

Que, la tercerización de servicios, la intermediación laboral y la contratación por horas, precarizan la actividad laboral, desentienden y desconocen los convenios internacionales de trabajo e impiden la organización sindical y la contratación colectiva;

Que, es imperativo suprimir y prohibir estas formas extrañas y precarias de trabajo, para promover y recuperar los derechos laborales;

Que, en aras de la equidad laboral es necesario revisar y regular las cláusulas de los contratos colectivos de trabajo celebrados por instituciones del sector público, empresas públicas estatales, de organismos seccionales 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, que contienen privilegios y beneficios desmedidos y exagerados de grupos minoritarios que atentan contra el interés general y de los propios trabajadores; y,

En uso de sus atribuciones y facultades expide el siguiente:

MANDATO CONSTITUYENTE No. 8

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 dedique 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 del 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

Página 2 de 9

MONTECRISTI - MANABI

remuneración básica mínima unificada. Asimismo, tendrá derecho a todos los beneficios de ley, incluido el fondo de reserva y la 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 éstas.

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, 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 sin el cual la usuaria no realizará el pago de la respectiva factura a la empresa que se dedica 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 esta circunstancia.

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 regirá por las normas del Código del 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 contrate 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, quien 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 del 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

Anexo I

Variación del IPC de Quito a enero 2012 base 2004

VARIACIONES PORCENTUALES E INDICES, SEGÚN DIVISIONES DE BIENES Y SERVICIOS: NACIONAL, COSTA, SIERRA Y CIUDADES
MPS: 1 AÑO: 2012 BASE: AÑO 2004 = 100,00

Fecha: 01/02/2012

Código	DIVISIONES	Quito	REGION SIERRA	NACIONAL
VARIACIONES MENSUALES				
0	GENERAL	1,04	0,91	0,57
01	ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	1,41	1,21	0,47
02	BEBIDAS ALCOHÓLICAS, TABACO Y ESTUPEFACIENTES	0,34	1,02	1,93
03	PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	0,72	0,64	0,60
04	ALOJAMIENTO, AGUA, ELECTRICIDAD, GAS Y OTROS	0,06	0,14	0,12
05	MUEBLES, ARTÍCULOS PARA EL HOGAR Y PARA LA CONSERVACIÓN	0,32	0,43	0,48
06	SALUD	-0,06	0,06	0,05
07	TRANSPORTE	3,50	2,44	1,92
08	COMUNICACIONES	0,04	-0,01	-0,04
09	RECREACIÓN Y CULTURA	0,02	0,11	-0,27
10	EDUCACIÓN	0,00	0,00	0,00
11	RESTAURANTES Y HOTELES	2,33	2,19	1,29
12	BIENES Y SERVICIOS DIVERSOS	-0,32	0,28	0,04
VARIACIONES ANUALES				
0	GENERAL	5,90	5,83	5,29
01	ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	7,00	7,24	6,05
02	BEBIDAS ALCOHÓLICAS, TABACO Y ESTUPEFACIENTES	18,54	17,92	15,62
03	PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	4,77	6,18	6,63
04	ALOJAMIENTO, AGUA, ELECTRICIDAD, GAS Y OTROS	1,42	1,68	1,74
05	MUEBLES, ARTÍCULOS PARA EL HOGAR Y PARA LA CONSERVACIÓN	3,50	6,03	5,63
06	SALUD	3,51	2,74	3,32
07	TRANSPORTE	7,04	5,96	5,41
08	COMUNICACIONES	-0,54	-0,77	-1,14
09	RECREACIÓN Y CULTURA	11,33	7,23	4,55
10	EDUCACIÓN	7,70	7,01	6,12
11	RESTAURANTES Y HOTELES	6,34	8,37	7,57
12	BIENES Y SERVICIOS DIVERSOS	5,57	5,48	5,09
VARIACIONES EN LO QUE VA DEL AÑO				
0	GENERAL	1,04	0,91	0,57
01	ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	1,41	1,21	0,47
02	BEBIDAS ALCOHÓLICAS, TABACO Y ESTUPEFACIENTES	0,34	1,02	1,93
03	PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	0,72	0,64	0,60
04	ALOJAMIENTO, AGUA, ELECTRICIDAD, GAS Y OTROS	0,06	0,14	0,12
05	MUEBLES, ARTÍCULOS PARA EL HOGAR Y PARA LA CONSERVACIÓN	0,32	0,43	0,48
06	SALUD	-0,06	0,06	0,05
07	TRANSPORTE	3,50	2,44	1,92
08	COMUNICACIONES	0,04	-0,01	-0,04
09	RECREACIÓN Y CULTURA	0,02	0,11	-0,27
10	EDUCACIÓN	0,00	0,00	0,00
11	RESTAURANTES Y HOTELES	2,33	2,19	1,29
12	BIENES Y SERVICIOS DIVERSOS	-0,32	0,28	0,04
INDICES				
0	GENERAL	133,94	138,21	136,74
01	ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	161,28	161,02	159,54
02	BEBIDAS ALCOHÓLICAS, TABACO Y ESTUPEFACIENTES	206,09	207,23	194,82
03	PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	112,98	131,34	130,38
04	ALOJAMIENTO, AGUA, ELECTRICIDAD, GAS Y OTROS	129,67	127,88	124,42
05	MUEBLES, ARTÍCULOS PARA EL HOGAR Y PARA LA CONSERVACIÓN	142,34	144,63	141,13
06	SALUD	119,54	122,99	122,05
07	TRANSPORTE	126,23	125,41	121,88
08	COMUNICACIONES	99,77	97,01	97,60
09	RECREACIÓN Y CULTURA	113,38	113,41	109,01
10	EDUCACIÓN	160,12	162,21	152,81
11	RESTAURANTES Y HOTELES	148,32	148,64	142,04
12	BIENES Y SERVICIOS DIVERSOS	139,07	137,86	139,08

Fuente: INEC – Indicadores periódico / IPC

Anexo J

Materiales de limpieza para las empresas por parte del MDMQ



Administración
General

Dirección
Metropolitana
Administrativa

TERMINOS DE REFERENCIA

MATERIALES DE LIMPIEZA PARA VARIAS DEPENDENCIAS MUNICIPALES DE LA ADMINISTRACION CENTRAL DEL MDMQ A CARGO DE LAS MICRO EMPRESAS

DESCRIPCION	medida	materiales
		1er cuatrimestre
Recogedores de basura (borde de caucho y mango plástico)	u.	90
Fundas plásticas pequeñas (negras 1,2 micras de espesor)	u.	6840
Fundas plásticas grandes (negras 1,5 micras de espesor)	u.	3480
Papel higiénico doble hoja (suave)	u.	13624
Desengrasante	gls	280
Polvo de baños (500gr)	u.	536
Baldes plásticos (12ltrs con agarradera)	u.	252
Mopas de 22 x 52 -268gr con soporte plástico	u.	124
Mopas de 26 x 75 -405 gr con soporte plástico	u.	124
Mopas de 25 x 104 -610 gr con soporte plástico	u.	124
Trapeadores redondo - 500gr mango plástico	u.	1736
Bombas de caucho	u.	96

Presupuesto estimado \$15.000,00 USD

Adjuntar muestras

DESCRIPCION	medida	Materials
		1er cuatrimestre
Desinfectante	gls	932
Ambiental	gls	216
Aromatizantes en pastilla (para baños)	u.	804
Cloro	gls	892
Cera líquida antideslizante	gls	232
Guantes de goma (7 1/2")	pares	2052
Guantes de goma (8")	pares	2052
Esponja plástica verde	u.	1512
Franela (blanca)	mt	284
Papel toalla tipo Z	Paquetes	288
Papel higiénico jumb	Rollos	228
Aceite rojo	u.	292
Limpiador de vidrios	gls	156
Jabón Líquido espumoso	Sachet	504
Detergente industrial (1000gr)	gr.	16800
Atomizadores	u.	280
Mano de oso (cepillo plástico con base)	u.	400
Escobas cerda suave	u.	328
Escobas cerda dura	u.	464
Shampoo de alfombras	gls	84
Jabón de tocador - 125gr	u.	1008
Cepillos p/lavar de mano	u.	188

Presupuesto referencial \$ 35.00,00 USD

Fuente: MDMQ-AG-Dirección Metropolitana Administrativa

Anexo K

Entrevista para levantamiento de información de los socios y socias de las empresas

Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Administración General -Encuesta-

Objetivo: Medir el impacto económico sobre el grupo de personas beneficiarias del proyecto de contratación inclusiva del municipio de Quito con la creación de microempresas en servicios complementarios de limpieza

Datos Personales:

Nombre: _____	Edad: (____)								
Empresa: _____	Sexo: Mujer () Hombre ()								
Cargo que ocupa: _____	Estado Civil: <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: top;"> <tr><td>soltero</td><td>☐</td></tr> <tr><td>casado</td><td>☐</td></tr> <tr><td>unión libre</td><td>☐</td></tr> <tr><td>divorciado</td><td>☐</td></tr> </table>	soltero	☐	casado	☐	unión libre	☐	divorciado	☐
soltero	☐								
casado	☐								
unión libre	☐								
divorciado	☐								
Sector donde vive: _____									

Marque con una "X" la opción que corresponda

1. Cuál es su nivel de instrucción:

- Ninguna ()
 Primaria ()
 Secundaria ()
 Superior cursando pregrado ()
 Superior pregrado terminado ()

2. Cuántas cargas familiares dependen de Ud.
(____)

3. La vivienda donde habita actualmente es:

- Propia ()
 Arrendada ()
 Hipotecada ()
 Anticresis ()
 Vive con familiar ()
 Otro _____

4. Material de la vivienda donde vive:

- Bloque ()
 Ladrillo ()
 Adobe ()
 Otro _____

5. Que servicios dispone en casa antes de ser empresario en la actualidad

	Antes	Ahora
Electricidad	()	()
Agua potable	()	()
Alcantarillado	()	()
Teléfono fijo	()	()
Teléfono celular	()	()
Internet	()	()
TV por cable	()	()

6. El área aproximada de la vivienda en metros cuadrados es:

- Entre 50 - 100 metros cuadrados ()
 Entre 100 – 150 metros cuadrados ()
 Entre 150 – 200 metros cuadrados ()
 Más de 200 metros cuadrados ()

7. Con cuántas habitaciones cuenta su vivienda:
(____)

8. Utiliza su vivienda para algún taller o alguna actividad económica

- Si () no ()

TRANSPORTE

9. En que medio de transporte se moviliza

comúnmente

- Auto propio ()
Transporte público ()
Taxi (camioneta) ()
Auto de un amigo ()

10. En el sector donde vive pasan líneas de
transporte público

Si () no ()

11. Para movilizarse de la casa al trabajo
requiere coquer:

- 1 bus ()
2 buses ()
Mas de 2 buses ()

ALIMENTACIÓN

12. A qué lugar frecuenta comúnmente para
hacer la compra de víveres

- Tienda del barrio ()
Mercado ()
Súper mercado ()

SALUD

13. Cuál es el centro de atención medica al que
acude con su familia

- Centro de salud ()
IESS ()
Hospital público ()
Clínica privada ()
Consultorio particular ()

14. Ud. o alguno de sus familiares con los que
convive sufre de alguna enfermedad
permanente

Si () no ()

15. Dentro de los miembros de la familia, alguno
de ellos presenta alguna discapacidad física o
mental

Si () no ()

EDUCACION

16. Su hijos estudian en una institución

- Publica ()
Privada ()

17. En que rango esta el pago mensual de la
pensión de la escuela o colegio

- Menos de 50 dólares ()
Entre 50 – 100 dólares ()
Entre 100 – 150 dólares ()
Entre 150 – 200 dólares ()
Mas de 200 dólares ()

18. En qué sector se encuentra la escuela o
colegio donde estudian sus hijos

Estudio Socioeconómico

19. A qué actividad se dedica Ud.

- Comercio ()
Artesano ()
Agricultura, ganadería, cría animales ()
Pequeña y mediana industria ()
Servicios empresas ()
Servidores públicos ()
Estudia ()
Otro _____

20. Aproximadamente sus ingresos mensuales
son:

(_____) dólares \$

21. Cuánto destina de su ingreso mensual a:

	Gasto	dolares \$
a.	Alimentación	
b.	Vestido	
c.	Salud	
d.	Educación	
e.	Servicios Básicos	
f.	Transporte	

22. Es beneficiario/a Ud. de algún bono del
gobierno

Si () no ()

Cual: _____