

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE ECONOMIA Y GESTION EMPRESARIAL

**TRABAJO DE INTEGRACION PREVIO A LA OBTENCION DE TITULO DE
LICENCIADO EN FINANZAS**

TEMA:

Plan de Inversión para la creación y sostenibilidad de una Empresa de Servicios de Limpieza de Edificios en Quito.

Línea de investigación:

Finanzas y Sostenibilidad Empresarial en el Sector de Servicios de Limpieza

Sub - línea de investigación:

Principios, normativa, prácticas y procesos financieros, contables, de auditoría y tributarios, y su valor agregado para las organizaciones.

AUTOR:

Washington Mauricio Pilicita Quishpe

TUTOR:

Ing. Nelson Cerda Prado, PhD

Quito, 2024

Contenido

1	Capítulo 1: Marco Teórico Plan de Inversión	- 7 -
1.1	Los fundamentos de un plan de inversión.....	- 7 -
1.1.1	Etapas de la planificación financiera	- 7 -
1.1.2	La Demanda sostenida	- 9 -
1.1.3	Diversidad de oferta	- 9 -
1.1.4	Tendencia del mercado	- 9 -
1.1.5	Comercio digital	- 10 -
1.1.6	Contexto económico y su impacto en la empresa	- 10 -
1.1.7	Ubicación estratégica.....	- 10 -
1.1.8	Relaciones con proveedores	- 11 -
1.2	Análisis financiero	- 11 -
1.2.1	Plan de negocios	- 12 -
1.2.2	Proyecciones financieras iniciales	- 13 -
1.2.3	Capital inicial	- 15 -
1.2.4	Riesgos financieros	- 16 -
1.2.5	Seguimiento continuo a la empresa.....	- 17 -
1.3	Base legal.....	- 18 -
2	Capítulo II: Descripción del sector de servicios de limpieza	- 22 -
2.1	Contexto económico.....	- 22 -
2.1.1	Tendencias de Demanda y Oferta en el Sector	- 23 -
2.1.2	Demanda.....	- 24 -
2.1.3	Oferta.....	- 25 -
2.1.4	Determinación de Precios y estrategias para servicios de limpieza en el Mercado y Contrataciones Públicas	- 27 -
2.2	Cumplimiento de especificaciones técnicas:.....	- 29 -
2.3	Oportunidades y Desafíos	- 29 -
2.4	Análisis FODA del sector	- 31 -
3	Capítulo III Inversiones, costos, gastos e ingresos del negocio	- 33 -
3.1	Fase preoperativa	- 33 -
3.2	Inversión (activos, ciclo de caja, capital de trabajo).	- 35 -
3.2.1	Ciclo de caja.....	- 36 -

3.2.2	Capital de trabajo	- 37 -
3.3	Financiamiento y estructura.....	- 37 -
3.3.1	Estado de fuentes y usos	- 38 -
3.4	Gasto financiero.....	- 39 -
3.5	Análisis de costos y gastos del negocio	- 40 -
3.5.1	Costos de insumos operacionales.....	- 40 -
3.5.2	Clasificación de insumos por área y costo por metro cuadrado	- 43 -
3.5.3	Gastos operativos	- 44 -
3.6	Proyecciones de ventas, costos y gastos.....	- 46 -
3.6.1	Cronograma de ventas – Capacidad máxima instalada inicial.....	- 46 -
3.6.2	Cálculo de costos por área de limpieza basado en la capacidad utilizada. -	48 -
3.6.3	Costos y gastos	- 49 -
3.7	Determinación y proyección de ingresos.....	- 51 -
3.7.1	Ingresos proyectados en función de la capacidad utilizada.....	- 51 -
3.7.2	Estado de perdida y ganancia	- 52 -
4	Capítulo IV: Evaluación Financiera	- 54 -
4.1	Metodología para la elaboración del modelo financiero	- 54 -
4.1.1	Evaluación de la rentabilidad del proyecto	- 54 -
4.2	Flujo de caja.....	- 54 -
4.3	Balance de Situación Inicial	- 56 -
4.4	Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC).....	- 58 -
4.4.1	Cálculo del Beta Apalancado (β_L)	- 58 -
4.4.2	Calculo del costo capital propio (k_e).....	- 59 -
4.4.3	Cálculo del costo promedio ponderado del capital (WACC).....	- 59 -
4.5	Índices financieros de evaluación	- 60 -
4.5.1	Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)	- 60 -
4.5.2	Tasa interna de retorno (TIR).....	- 61 -
4.5.3	Periodo de recuperación de la inversión	- 62 -
5	Conclusiones.....	- 64 -
6	Recomendaciones.....	- 66 -
7	Anexos.....	- 67 -

Anexo 1	Costo por metros cuadrados de insumos para oficinas, sala, departamentos....	- 67 -
Anexo 2	Costo por metros cuadrados de insumos para pisos interiores	- 67 -
Anexo 3	Costo por metros cuadrados de insumos para sanitarios	- 68 -
Anexo 4	Costo por metros cuadrados de insumos para pasillos y corredores internos...	- 69 -
Anexo 5	Costo por metros cuadrados de insumos para vidrios y cristales internos.....	- 69 -
Anexo 6	Costo por metros cuadrados de insumos para escaleras y ascensores	- 70 -
Anexo 7	Depreciación y amortización anual de activos tangibles e intangibles.....	- 70 -
Anexo 8	Mantenimiento anual	- 71 -
	Bibliografía.	- 72 -

Índice de tablas

TABLA 1 COMPOSICIÓN DEL SECTOR DE SERVICIOS DE LIMPIEZA EN QUITO..	-
26 -	
TABLA 2 FODA SERVICIOS DE LIMPIEZA EN QUITO.....	- 31 -
TABLA 3 INVERSIÓN.....	- 35 -
TABLA 4 CICLO DE CAJA.....	- 36 -
TABLA 5 CAPITAL DE TRABAJO.....	- 37 -
TABLA 6 ESTADO DE FUENTES Y USOS	- 38 -
TABLA 7 AMORTIZACIÓN (DÓLARES).....	- 39 -
TABLA 8 COSTO Y DESCRIPCIÓN DE EQUIPO DE SEGURIDAD	- 40 -
TABLA 9 COSTO Y DESCRIPCIÓN DE INSUMOS	- 41 -
TABLA 10 DISTRIBUCIÓN DE COSTOS OPERATIVOS POR ÁREA DE LIMPIEZA Y COSTO POR METRO CUADRADO	- 44 -
TABLA 11 ANÁLISIS SALARIAL AÑO	- 44 -
TABLA 12 GASTOS ADMINISTRATIVOS	- 45 -
TABLA 13 CRONOGRAMA DE VENTAS.....	- 46 -
TABLA 14 CUADRO EXPLICATIVO DEL MÉTODO DE CALCULO	- 47 -
TABLA 15 COSTOS POR ÁREA DE LIMPIEZA BASADO EN LA CAPACIDAD UTILIZADA (ANUAL)	- 48 -
TABLA 16 COSTOS Y GASTOS.....	- 49 -
TABLA 17 INGRESOS POR LIMPIEZA BASÁNDONOS EN LA CAPACIDAD UTILIZADA.....	- 51 -
TABLA 18 ESTADO PERDIDA GANANCIA (DÓLARES)	- 52 -
TABLA 19 FLUJO DE CAJA.....	- 54 -
TABLA 20 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL (DÓLARES).....	- 56 -
TABLA 21 CALCULO DEL VAN.....	- 61 -
TABLA 22 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	- 62 -
TABLA 23 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	- 63 -

ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN

ILUSTRACIÓN 1 PROCESO OPERACIONAL..... - 34 -

1 Capítulo 1: Marco Teórico Plan de Inversión

1.1 Los fundamentos de un plan de inversión

Un plan de inversión es una estrategia diseñada para plantearla a largo plazo y poder tener una eficiente distribución de los recursos financieros, de esta manera facilita la toma de decisiones, la optimización de recursos, la anticipación de riesgos y oportunidades que se puedan presentar durante el ciclo de vida del negocio y el cumplimiento de objetivos desde la etapa inicial (Delsol, 2021).

La importancia de que el plan de inversión este bien estructurado radica en proporcionar a los emprendedores una forma clara para definir sus metas financieras, poder tomar las mejores decisiones y manejar los riesgos que puedan surgir en el proceso de una manera adecuada. Sin un plan de inversión los emprendedores pueden tomar decisiones de manera aleatoria, lo que puede afectar sus resultados a largo plazo (BBVA, 2022).

1.1.1 Etapas de la planificación financiera

Las etapas de una planificación financiera deben ser específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un plazo definido (SMART). Al crear una empresa se deben tener en cuenta estas definiciones pues con ellas se podría asegurar la rentabilidad a largo plazo, la sostenibilidad financiera, satisfacer la demanda y tener una alternativa para diversificar los ingresos, esto guiará las decisiones futuras y las estrategias de la empresa para obtener los resultados esperados (BBVA, 2022).

Enfoque SMART

Para tener objetivos efectivos y alcanzables es recomendable el uso del enfoque SMART, Según (Universidad Nacional Autónoma de México UNAM, 2024), este acrónimo indica que los objetivos deben ser:

- **Específicos (Specific):** El objetivo debe definirse de manera clara y específica desde el principio, esto para establecer metas claras y asegurar que la empresa pueda tener un plan de inversión exitoso.
- **Medibles (Measurable):** El objetivo debe ser medible para entender la capacidad de éxito. Por ejemplo, tener un aumento de liquidez del año 1 al año 2.

- **Alcanzables (Achievable):** El objetivo debe ajustarse a los recursos y capacidades con las que se cuenta.
- **Realista (Relevant):** Los objetivos deben ser realistas y alcanzables.
- **Temporales (Time-bound):** Los objetivos deben tener un marco temporal definido.

Identificar activos iniciales

Uno de los aspectos más importantes al iniciar una empresa, es reconocer los activos con los que se cuenta tanto financieros como no financieros, esto permite identificar si la empresa cuenta con recursos disponibles para poder operar o debe empezar totalmente desde cero.

Planteamiento de estrategia

Para definir una estrategia en el plan de inversión se debe tener en cuenta todos los escenarios posibles (pesimista, neutral y optimista) en el tiempo de inversión, los riesgos que conlleva y las necesidades de liquidez en cada fase teniendo en cuenta el crecimiento de la empresa a lo largo del tiempo.

Implementar la estrategia

Se decidirá la inversión a utilizar en los recursos por ejemplo: equipos de limpieza, marketing, o formación del personal. La diversificación es un aspecto clave en la planificación financiera, se debe diversificar tanto en los tipos de servicios ofrecidos como en las estrategias de mercado para minimizar riesgos.

Seguimiento del progreso de la empresa

La empresa puede presentar altibajos en su inversión debido a la volatilidad del mercado, lo que pueden afectar de manera directa o indirecta por tal razón es importante realizar un seguimiento al negocio y ajustar las estrategias de acuerdo con la circunstancia.

Cumplimiento de la normativa legal y fiscal

Todas las operaciones que realice la empresa deben cumplir con las normativas legales y fiscales establecidas, esto es esencial para que la empresa pueda tener una optima gestión y no tenga ningún problema a futuro.

1.1.2 La Demanda sostenida

La demanda sostenida es la necesidad continua o el interés que tiene el mercado por un producto o servicio, esto quiere decir que se mantiene estable incluso ante la volatilidad del mercado, lo que lo convierte en un elemento clave para el éxito y la rentabilidad de una empresa. Reconocer una demanda sostenida y lograr satisfacerla puede brindar una ventaja competitiva significativa, pues la empresa contará con un crecimiento y estabilidad a largo plazo (Alegría & Andrea, 2020).

1.1.3 Diversidad de oferta

La diversidad de oferta es la capacidad de una empresa para brindar variedad de productos o servicios al cliente, en el caso de una empresa de servicios de limpieza esta puede acoplarse a las necesidades del cliente por lo que puede incluir limpieza en distintas áreas como zonas comerciales o residenciales, una limpieza con productos amigables con el medio ambiente, entre otras.

Tener una variedad de servicios permite a la empresa tener clientes más diversos, adaptarse y cubrir la demanda que puede tener este mercado y así tener una ventaja competitiva y sostenibilidad financiera a largo plazo (FUQUENE, 2018).

1.1.4 Tendencia del mercado

La tendencia de mercado se refiere a la capacidad que tiene una empresa para poder adaptarse a este, pues los cambios de comportamiento que tiene el cliente pueden ir variando a en el tiempo y no es controlable. Estos cambios pueden afectar al negocio, un ejemplo es la época de pandemia en donde el sector de servicio de limpieza tuvo una alta demanda.

La capacidad de una empresa para poder adaptarse a estas tendencias puede generar ventajas o desventajas competitivas dependiendo de como se gestionen, una buena gestión permite a la empresa mantenerse innovadora y atractiva para los consumidores que están en constante cambio, mientras que una mala gestión puede llevar al estancamiento de la empresa (GBM, 2022).

1.1.5 Comercio digital

El comercio digital consiste en la capacidad que tiene una empresa para poder ofrecer sus servicios a través de las plataformas digitales, esto es importante debido a que es una oportunidad para expandir la empresa a un entorno más global.

En la actualidad el mundo esta interconectado por medio de plataformas digitales a través del internet, esto ofrece una oportunidad para poder llegar a diferentes tipos de clientes de una manera más fácil y rápida, también permite dar a conocer a la empresa a través de publicidad digital.

En resumen el mercado digital brinda una gran oportunidad, debido a las herramientas digitales que pueden facilitar la publicidad, captación de clientes o inversores, y también mejoran el servicio de la empresa a través de servicios en línea por medio de comentarios de los clientes, entre otras cosas más.

1.1.6 Contexto económico y su impacto en la empresa

Entender el contexto económico del entorno en el que se va a establecer la empresa es un elemento de gran importancia para poder evaluar las oportunidades de inversión y poder desarrollar estrategias efectivas que permitan a la empresa operar de manera eficiente.

Un buen ambiente económico podría garantizar el éxito y viabilidad de cualquier negocio, esto debido a la estabilidad que puede brindar para las actividades comerciales operativas, la reducción de incertidumbre en los cambios económicos y la adaptación a estos (Bustamante, Chiroque, & Mendoza, 2021)

En resumen hubo un ambiente económico estable podría brindar a las empresas un crecimiento y estabilidad a largo plazo, y también a poder enfrentar con mayor eficiencia los retos económicos que puedan surgir con el tiempo.

1.1.7 Ubicación estratégica

La selección de una ubicación para que una empresa pueda establecerse es de gran importancia, debido a que en su entorno pueden existir ventajas o desventajas competitivas dependiendo del área en la que se establezca (Actio, 2024).

La ubicación de la empresa puede influir en el negocio de una manera directa, llevándolo al éxito o al fracaso debido a factores como la facilidad para acceder a clientes, la cercanía a zonas de alto flujo para poder ser reconocida y la visibilidad en el mercado. Estos son elementos claves para que una empresa pueda crecer y tener una estabilidad (Kaizen, 2022).

En resumen, contar con una ubicación bien planificada puede facilitar la captación de clientes, mejorar la visibilidad de la empresa, poder establecer relaciones comerciales con sectores cercanos logrando así una buena posición competitiva.

1.1.8 Relaciones con proveedores

El acceso a proveedores eficientes es un factor de gran importancia debido a que éste impacta de manera directa a la cadena de suministros que adquiere la empresa, en este caso un proveedor puede ofrecer los insumos y equipos necesarios para los servicios de limpieza y estos pueden resultar de calidad o no, dependiendo del proveedor.

Tener un buen proveedor puede garantizar la calidad en los materiales para poder operar, facilitar la negociación para adquirir estos materiales y también beneficios como costos más baratos en los insumos o equipos. (Sheffi, 2023)

1.2 Análisis financiero

El análisis financiero es una herramienta que permite evaluar la situación financiera que tiene una empresa, esto mediante diferentes metodologías en donde se realizan los cálculos y de ellos se sacan conclusiones, esto facilita la toma de decisiones financieras (Fornero, 2017).

Este análisis ofrece una visión precisa y objetiva de los estados financieros de la empresa, con sus respectivos cálculos, análisis e interpretaciones se puede identificar tanto las fortalezas como las áreas en donde se puede mejorar. (Chavarrea, 2023).

Objetivo del análisis financiero

El objetivo del análisis financiero es evaluar la estabilidad y rentabilidad de una empresa y mediante esta evaluación brindar un diagnóstico el cual permita tomar decisiones informadas y adecuadas para el negocio (Gerencia, 2022).

Un ejemplo de análisis financiero puede ser el estado de resultados o también conocido como estado de pérdidas y ganancias en donde se muestra los ingresos y gastos de la empresa

durante un período determinado, a través de este se puede aplicar el análisis financiero para entender y medir la rentabilidad de la empresa y su eficiencia operativa (Guzmán y Herrera, 2023).

- **El Balance General**

El balance general es otra herramienta fundamental para un análisis financiero, esta muestra la situación financiera mediante los activos, pasivos y patrimonio neto que tiene la empresa. Por lo que nos brinda la oportunidad de evaluar lo que la empresa posee y lo que debe, su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras y aprovechar las oportunidades futuras (Chavarrea, 2023).

- **Activos:** Incluyen recursos como el efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, equipos e inmuebles.
- **Pasivos:** Pasivos: Las obligaciones financieras, que incluyen préstamos y cuentas por pagar.
- **Patrimonio neto estimado:** La diferencia entre los activos y pasivos de la empresa, representando la inversión de los propietarios.

- **Componentes clave del análisis financiero**

Rentabilidad: Es un aspecto importante para determinar si la empresa puede ser rentable a largo plazo. Este componente ayuda a medir la capacidad de la empresa para generar ganancias mediante las ventas, activos o patrimonio (ContabilidadFinanzas, 2022).

Liquidez: Recursos que tiene la empresa para poder pagar sus deudas a corto plazo.

Solvencia: Es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a largo plazo

Eficiencia: Es la capacidad de la empresa para utilizar sus recursos de una manera óptima y generar ingresos.

1.2.1 Plan de negocios

Un plan de negocios define los objetivos que tiene una empresa y establece las estrategias y recursos necesarios para alcanzarlos. Esto guía a los emprendedores en la toma de decisiones pues proporciona una dirección clara y estructurada para alcanzar los objetivos planteados,

permitiendo a los emprendedores ver la viabilidad y potencial del negocio, lo cual podría asegurar un financiamiento de parte de los inversores y prestamistas

Componentes clave de un plan de negocios incluye:

- **Resumen Ejecutivo:** Presenta la misión o visión de la empresa, su propuesta de valor y sus objetivos a largo plazo.
- **Descripción de la Empresa:** Explica las características de la empresa como su nombre, los años de operación, los servicios que ofrece o productos que vende.
- **Análisis de Mercado:** Análisis de elementos del mercado como la competencia, las tendencias, entre otras
- **Estrategia de marketing y ventas:** Identifica las estrategias para promocionar productos o servicios y llegar a un público más amplio.
- **Plan Operativo:** establece las actividades diarias o semanales que se deben realizar.
- **Proyección financiera:** Permite estimar ingresos, gastos y beneficios futuros
- **Equipo de Gestión:** Grupo de personas que dirigen y operan en la empresa.

1.2.2 Proyecciones financieras iniciales

Las proyecciones financieras sirven para poder estimar los ingresos, gastos, beneficios futuros, flujo de caja y rentabilidad, basándose en datos históricos, tendencias del mercado o supuestos financieros, es una herramienta que ayuda a planificar y prevenir los riesgos financieros de una empresa en su fase inicial

Componentes de proyecciones financieras:

- **Ingresos:** Se refiere a la expectativa de ganancias que se espera obtener dependiendo de las ventas, hola dónde se debe considerar el precio del producto o servicio con la demanda del mercado (Lifeder, 2022)
- **Gastos operativos:** Se refiere a los costos que no están directamente relacionados con la producción de la empresa pero son necesarios para el funcionamiento de esta, como salarios, alquiler, suministros, servicios públicos y otros gastos recurrentes (Lifeder, 2022).

- **Flujo de efectivo:** Permite evaluar la capacidad de la empresa para generar ingresos, cubrir sus obligaciones y financiar sus operaciones. Se debe estimar la entrada de dinero (ingresos) y las salidas (gastos). (Lifeder, 2022)
- **Estado de resultados proyectado:** estimación anticipada de los ingresos y gastos que se esperan en un futuro, generalmente para los primeros tres a cinco años de operación de una empresa. Este estado refleja cómo se espera que la empresa genere ganancias en los próximos períodos, basándose en proyecciones de ventas, costos y gastos operativos. Es un documento prospectivo, que busca anticipar el desempeño financiero del negocio antes de que ocurra. Aquí se proyectan los ingresos, costos, y utilidades netas de la empresa bajo supuestos de crecimiento o circunstancias futuras, ayudando a los emprendedores a planificar y a tomar decisiones informadas sobre el futuro del negocio (Chavarrea, 2023).

Se tiene en cuenta:

- Proyección de ventas e ingresos: Estimación del nivel de ventas basadas en estudios de mercado y tendencias de consumo.
- Costos y gastos: Incluye tanto los costos directos asociados a la producción o adquisición de bienes (costos de bienes vendidos), como los gastos operativos de administración y operación.
- Utilidades proyectadas: Representa la rentabilidad anticipada del negocio, calculada a partir de los ingresos menos los costos y gastos.

Indicadores financieros

Los indicadores financieros permiten evaluar la rentabilidad, viabilidad y riesgo de un proyecto de inversión, entre ellos se encuentra el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y el período de recuperación de la Inversión (PRI) entre otros. Estos indicadores ayudan a determinar si un proyecto generará beneficios suficientes para justificar la inversión inicial y asegurar su sostenibilidad en el tiempo. (Garcia, 2021)

Indicadores financieros:

- **Valor actual neto (VAN):** Se conoce también como valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN), este indicador muestra la rentabilidad

de una inversión mediante el flujo de efectivo y restando la inversión inicial, si el resultado es positivo el proyecto es rentable caso contrario no.

- **Tasa Interna de Retorno (TIR):** Este es un indicador mide la rentabilidad en porcentaje comparándolo con el WACC, si la TIR es mayor al WACC, el proyecto es rentable
- **Período de Recuperación de la Inversión (PRI):** Es una herramienta financiera que muestra el tiempo que tardara la empresa en recuperar el dinero invertido.
- **Flujo de caja:** Este indicador muestra el dinero que entra y sale de la empresa además ayuda a determinar si la empresa tiene suficiente efectivo para operar y pagar sus deudas.
- **Presupuesto de gastos y costos:** Se estima los costos y gastos necesarios para que la empresa pueda operar.
- **Inversiones y Fuentes de financiamiento:** Es el dinero que se necesitara para iniciar el negocio con los recursos adecuados como inversiones en equipos, inventarios y capital de trabajo, así como identificar posibles fuentes de financiamiento como préstamos o inversionistas.
- **Ciclo de Conversión de Efectivo:** Mide el tiempo en que la empresa convierte sus inversiones en efectivo.
- **Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs):** Son métricas utilizadas para medir el retorno sobre la inversión (ROI) y el Margen de Beneficio, esto sirve para saber si le empresa es eficiente y rentable

1.2.3 Capital inicial

El capital inicial es la cantidad de dinero que necesita un emprendedor para poner en marcha un negocio, poder cubrir los costes y gastos iniciales que requiere la empresa como equipos, inventario, marketing, alquiler de locales y otros gastos operativos, y con ello asegurar el correcto funcionamiento del negocio desde la etapa inicial (TeamSystem, 2020).

El capital inicial puede provenir de diversas fuentes, como ahorros personales, préstamos bancarios, inversores, entre otros.

Métodos para obtener capital inicial

- Ahorros personales: Fondos propios del emprendedor que se utilizan para financiar el inicio del negocio, no existe deudas ni se cede control de la empresa sin embargo tiene un riesgo individual-personal en que el negocio no funcione.
- Préstamo bancario: Dinero prestado por instituciones financieras que debe ser devuelto con intereses, con ayuda de estas instituciones podemos tener acceso a grandes cantidades de dinero, sin embargo, el pago contiene interés y puede ser difícil obtener un préstamo sin tener historial crediticio sólido.
- Inversores: Individuos que proporcionan capital a cambio de participación en la empresa, estos individuos además del capital pueden ofrecer asesoramiento y contactos, se les cede una parte del control de la empresa
- Capital riesgo: Fondos proporcionados por empresas de capital de riesgo a cambio de una participación en la empresa, con esto se tiene acceso a grandes sumas de dinero y apoyo estratégico, se debe ceder una parte significativa del control de la empresa y se espera un alto retorno de inversión.
- Financiamiento Colectivo: Recaudación de fondos a través de plataformas donde muchas personas contribuyen pequeñas cantidades de dinero, esto permite validar la idea de negocio y crear una base de clientes desde el inicio, sin embargo, puede ser difícil alcanzar la meta de financiamiento y requiere una campaña de marketing efectiva.

1.2.4 Riesgos financieros

Los riesgos financieros puede ocurrir en cualquier negocio y pueden afectar tanto a grandes como pequeñas empresas, es la posibilidad que tiene una empresa para perder dinero, esto debido a malas decisiones, cambios en el mercado o una mala gestión financiera, puede ocurrir en cualquier negocio y pueden afectar tanto a grandes como pequeñas empresas (BBVA, 2022).

Una inversión puede generar ganancias o pérdidas por eso el riesgo es un factor clave que se debe tomar en cuenta en una planificación financiera.

Tipos de riesgos financieros:

- **Riesgo de mercado:** Posibilidad de que factores externos como cambios en la economía o el mercado terminen afectando el rendimiento de la empresa.
- **Riesgo financiero:** Esta relacionado con la deuda de la empresa y la capacidad para pagarla, si una empresa tiene mucha deuda y no genera los ingresos suficientes para cubrirla puede tener problemas financieros.
- **Riesgo operativo:** Este riesgo está en las actividades internas de la empresa debido a fallos en los procesos operativos, errores del personal o problemas con los sistemas o equipos.
- **Riesgo de liquidez:** La empresa no pueda convertir sus activos en efectivo de forma rápida por lo que no podrá pagar sus deudas a corto plazo.
- **Riesgo legal o regulatorio:** Las leyes o regulaciones puede cambiar lo que puede afectar las operaciones de la empresa.
- **Riesgo reputacional:** Es la imagen pública que tiene la empresa, una mala imagen puede afectar las ventas y la confianza en los inversores y clientes.

1.2.5 Seguimiento continuo a la empresa

En seguimiento continuo es un proceso que consiste en revisar y controlar de manera regular cómo está funcionando la empresa, esto es importante para asegurarse de que se están cumpliendo con los objetivos establecidos, poder detectar errores a tiempo y hacer los cambios necesario para mejorar los resultados, facilitando así la toma de decisiones en aspecto financiero, operativo y legal.

¿Por qué es importante?

- **Detección temprana de problemas:** Permite encontrar problemas financieros o de gestión antes de que se vuelvan graves.
- **Mejora la toma de decisiones:** Al contar con información actualizada de lo que sucede en el entorno se puede adaptar las estrategias de inversión, financiamiento o producción.
- **Cumplimiento normativo legales y financieros:** Ayuda a mantener a la empresa actualizada con las leyes fiscales y financieras.

- Optimización de recursos: Ayuda a invertir en áreas donde necesiten apoyo para cumplir con los objetivos.

1.3 Base legal

La base legal para la creación y operación de una empresa en Ecuador implica un conjunto de leyes y regulaciones que deben seguirse para operar dentro de los márgenes legales, esto evita sanciones y permite acceder a beneficios como financiamiento y protección jurídica.

Este marco incluye aspectos relacionados con la constitución de la empresa, las obligaciones fiscales, las normativas laborales y los procesos de contratación pública.

Proceso de Constitución de la Empresa

- **Determinación de la Forma Jurídica:**

La estructura legal de la empresa puede ser una Sociedad de Acciones Simplificadas (SAS), Sociedad Anónima (SA) o Compañía de Responsabilidad Limitada (Cía. Ltda.). La elección dependerá del tamaño y los objetivos del negocio.

- **Elaboración del Contrato Social:**

Este documento contiene los estatutos de la empresa y debe ser redactado por un abogado. Luego, debe elevarse a escritura pública ante un notario y registrarse en el Registro Mercantil.

- **Autorizaciones y Permisos:**

- **Superintendencia de Compañías:** Es obligatorio obtener la autorización para operar legalmente.
- **RUC (Registro Único de Contribuyentes):** La empresa debe registrarse en el Servicio de Rentas Internas (SRI) para obtener su RUC, que es necesario para cualquier declaración de impuestos.
- **Permisos Municipales:** Es necesario tramitar las licencias y permisos locales, como los del Municipio de Quito, que dependen del tipo de actividad económica.

Obligaciones

- **Declaraciones Mensuales:**

Estas incluyen la declaración del IVA (Impuesto al Valor Agregado), así como las retenciones de impuestos en la fuente.

- **Manejo de Nómina y Seguro Social:**

Registro de empleados en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), elaboración de roles de pago y cumplimiento de aportaciones patronales.

- **Declaraciones Anuales:**

Se deben presentar declaraciones fiscales anuales como el impuesto a la renta, así como el impuesto a la patente municipal.

Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación

La Ley de Emprendimiento e Innovación de Ecuador del 2020 ha creado nuevas formas societarias, como la Sociedad de Acciones Simplificadas (SAS), lo que facilita la creación de emprendimientos. Además, la ley ofrece incentivos fiscales y apoyo al acceso a financiamiento, lo que puede ser de gran utilidad para nuevas empresas como las de servicios de limpieza.

Aspectos Clave:

- **Modalidades Societarias:** La figura de la SAS es más flexible y menos costosa en comparación con las sociedades tradicionales.
- **Incentivos Fiscales:** Algunas exenciones fiscales están disponibles para los emprendedores, lo cual reduce los costos operativos iniciales.
- **Protección Laboral y Fiscal:** Es fundamental cumplir con las normativas laborales y tributarias vigentes para evitar sanciones y garantizar la estabilidad de la empresa.

Contratación Pública en Ecuador y el SERCOP

La contratación pública en Ecuador es regulada por la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP) y gestionada por el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP). Este sistema busca garantizar transparencia, eficiencia y equidad en la gestión de recursos públicos.

¿Qué es el SERCOP?

Es la entidad que se encarga de regular y controlar los contratos de bienes, servicios y obras en el sector público. Las instituciones públicas publican sus necesidades y presupuestos en la plataforma oficial de compras públicas (SERCOP, 2024).

Licitación y Subasta Inversa Electrónica:

La licitación es un proceso mediante el cual las instituciones públicas invitan a las empresas a presentar propuestas para el suministro de bienes o servicios bajo ciertos criterios establecidos, en donde elegirán al mejor postor o al proveedor que ofrezca la mejor oferta o la mejor relación de calidad-precio.

En este proceso:

1. Las instituciones públicas establecen un presupuesto referencial para el servicio requerido.
2. Las empresas registradas presentan sus ofertas reduciendo los precios.
3. La oferta más baja que cumpla con todos los requisitos técnicos y legales es la seleccionada (SERCOP, 2024).

Requisitos para Participar:

- **Registro en el SERCOP:** Las empresas interesadas deben registrarse como proveedores en el sistema de contratación pública, se coloca todos los parámetros sobre la empresa y que actividad económica se encarga, esto es fundamental para poder ser participe en este sistema de contratación pública.
- **Documentación:** Es necesario presentar documentos que acrediten la capacidad legal, técnica y financiera de la empresa, en caso de falta de un documento la empresa no podrá participar en la subasta inversa electrónica.
- **Garantías:** Las empresas deben ofrecer garantías de cumplimiento para asegurar que los servicios o bienes contratados serán entregados según lo pactado.
- **Certificaciones de Calidad:** Algunas instituciones pueden requerir certificaciones específicas que respalden la calidad del servicio ofrecido.

- En caso de no tener documentos solicitados para el servicio, no se puede participar en la subasta.

2 Capítulo II: Descripción del sector de servicios de limpieza

2.1 Contexto económico

El sector servicios representa uno de los pilares más dinámicos de la economía moderna, esto debido a diversos factores que incluyen temporadas, horarios y duraciones del servicio, por este motivo las empresas deben de destacar en adaptabilidad y competitividad en el mercado actual.

Es necesario que las empresas enfocadas en servicios de limpieza tengan una buena gestión financiera debido a que pueden enfrentan desafíos en los costos operativos (sueldos, beneficios, insumos y equipos especializados).

En la ciudad de Quito el crecimiento urbano y el aumento de edificios tanto residenciales como comerciales pueden incrementar la demanda de servicios de limpieza por ello las empresas deben mantener estándares de calidad, innovación en sus servicios para poder diferenciarse en un mercado competitivo, en el cual operan grandes, medianas, pequeñas y microempresas.

En el aspecto económico se debe tomar en cuenta el Producto Interno Bruto (PIB) del país pues este constituye un factor determinante en la dinámica del sector servicios. Un aumento en este indicador económico refleja directamente una mayor capacidad de consumo de la población, estimulando así la demanda en distintas categorías de servicios. Esta relación mutua fortalece el papel del sector servicios como indicador y promotor del desarrollo económico.

El Producto Interno Bruto (PIB) según el Banco Central del Ecuador muestra una tendencia negativa con una contracción interanual del 2,2% en el segundo trimestre de 2024, este escenario económico desfavorable limita el consumo y la inversión en servicios internos, lo cual puede afectar la demanda de servicios de limpieza y otros sectores similares. Sin embargo, el sector servicios puede tener un potencial como generador de empleo, posicionándose como una pieza clave para la recuperación económica. Su capacidad para

crear puestos de trabajo y generar valor agregado lo convierte en algo fundamental que podría contribuir significativamente a la reactivación del PIB nacional.

La comprensión profunda de estos elementos resulta fundamental para el desarrollo de estrategias empresariales exitosas en el sector servicios, considerando su papel crucial en la economía moderna y su potencial para impulsar el crecimiento económico sostenible.

2.1.1 Tendencias de Demanda y Oferta en el Sector

El sector de servicio de limpieza propuesto se clasifica según la Superintendencia de Compañías, con el código CIIU N8121.00 que corresponde a limpieza general (no especializada) de todo tipo de edificios, incluye servicios dirigidos a edificios residenciales, oficinas, locales comerciales y establecimientos con múltiples unidades habitacionales, como departamentos. Estos servicios suelen abarcar la limpieza de áreas comunes, pasillos, ascensores, áreas verdes, estacionamientos y otras zonas compartidas.

En este sector de servicio de limpieza se necesita el uso de equipos especializados y productos diseñados para poder cumplir con una buena calidad en el servicio. Para poder cumplir con la calidad y eficiencia en este sector de servicio se debe tener en cuenta factores como la experiencia, capacitación del personal, el mantenimiento adecuado de los equipos y la selección de productos de limpieza específicos.

El grupo objetivo incluye:

- **Edificios residenciales:** Propietarios y administradores de conjuntos habitacionales.
- **Edificios comerciales:** Locales de oficinas, centros comerciales y espacios corporativos.
- **Clientes especializados:** Instituciones que requieren limpieza periódica y de alta calidad.
- **Instituciones públicas:** Entidades gubernamentales como ministerios, hospitales, universidades públicas y otras organizaciones estatales que contratan servicios de limpieza, a través del SERCOP.

2.1.2 Demanda

La demanda de servicios de limpieza en Quito está impulsada por el crecimiento urbano derivado del aumento poblacional en la ciudad. Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), la población de Quito creció un 1,6% en 2022, alcanzando los 2.872.351 habitantes, de los cuales el 73,2% reside en zonas urbanas. Además, la percepción sobre la calidad de vida en la ciudad es favorable; una encuesta de "Quito Cómo Vamos" (2023) indicó que el 65% de los participantes está satisfecho con vivir en Quito, mientras que el 69% se siente orgulloso de la ciudad.

El incremento en la construcción de edificios también es un factor relevante. Según datos del INEC, en 2023 se registraron 1.069 solicitudes de permisos de construcción de edificios en el cantón Quito, lo que anticipa un crecimiento en las edificaciones futuras. Este desarrollo podría beneficiar directamente al sector de servicios de limpieza, dada la creciente necesidad de mantener altos estándares de higiene en estas infraestructuras.

El aumento en la población y la proyección de nuevas edificaciones podrían generar una demanda creciente de servicios especializados de mantenimiento y limpieza, particularmente en edificios residenciales, comerciales y corporativos. Estas propiedades, por su naturaleza, requieren un mantenimiento continuo en áreas comunes como pasillos, ascensores, áreas verdes y estacionamientos, lo que subraya el potencial del sector de servicios de limpieza para satisfacer estas necesidades.

Demanda variable

Otro desafío es la variabilidad de la demanda, que puede verse afectada por factores estacionales o cambios en las necesidades de los consumidores. El consumo en el sector de limpieza suele estar relacionado con la situación económica general, por lo que un entorno de crecimiento económico negativo, como el que se experimenta en Ecuador puede afectar directamente a las empresas del sector esto debido a la reducción del PIB, el consumo de los hogares y el gasto del gobierno limita las posibilidades de expansión y genera incertidumbre en la demanda de servicios.

Identificación del segmento de mercado y análisis de necesidades

El segmento mercado de la empresa es instituciones públicas y privadas que generan una demanda constante de servicios de limpieza. Estas instituciones incluyen:

- **Oficinas gubernamentales:** Ministerios, secretarías y dependencias estatales que requieren mantenimiento constante de espacios administrativos.
- **Hospitales y centros de salud:** Instituciones que demandan servicios de limpieza con altos estándares de higiene y seguridad.
- **Escuelas y universidades públicas:** Espacios educativos que requieren limpieza regular para garantizar un ambiente propicio para el aprendizaje.
- **Otros organismos públicos:** Municipios, empresas públicas y entidades descentralizadas que buscan proveedores confiables para servicios de limpieza.

Las necesidades específicas de estas instituciones incluyen:

- **Cumplimiento de normativas:** Garantizar que los servicios contratados se ajusten a las especificaciones técnicas y legales exigidas.
- **Altos estándares de calidad:** Resultados consistentes y profesionales, que incluyan higienización adecuada de espacios, manejo correcto de residuos y limpieza de instalaciones.
- **Flexibilidad y adaptabilidad:** Servicios ajustables a los horarios y condiciones específicas de cada cliente.
- **Transparencia en costos:** Presupuestos competitivos y ajustados a las limitaciones económicas de las entidades contratantes.
- **Confiability del proveedor:** Cumplimiento de plazos, calidad del servicio y personal capacitado.

2.1.3 Oferta

El sector de servicios de limpieza en Quito está compuesto por 167 empresas registradas bajo el código CIIU N8121.00, a continuación, se mostrará la respectiva distribución de estos.

Tabla 1

Composición del sector de servicios de limpieza en Quito

Tamaño de Empresa	Cantidad de Empresas	Porcentaje (%)	Descripción
Microempresa	97	58,08%	Menos de 10 empleados. Ventas anuales de \$100,000.
Pequeña	24	14,37%	Empresas entre 10 y 49 empleados. Ventas anuales entre \$100,001 y \$1,000,000
Mediana	2	1,20%	Empresas con 50 y 199 empleados. Ventas anuales de \$1,000,001 a \$5,000,000.
Grande	1	0,60%	Empresas con más de 200 empleados. ventas anuales superiores a \$5,000,000.
En blanco (formal)	43	25,75%	Empresas sin clasificación específica.
Total	167	100%	Conformación total del sector

Fuente: Superintendencia de compañías.

De acuerdo con lo informado en el ranking del año 2023 por la Superintendencia de Compañías, el sector de servicios de limpieza en Quito está compuesto por 167 empresas, el mercado está conformado mayormente por microempresas con un 58,08%, le sigue las pequeñas empresas con un 14,37%, medianas con 1,20%, grande con un 0,60%.

Estos datos resaltan que el sector está compuesto mayoritariamente por empresas de menor tamaño, como lo son las microempresas lo que refuerza la necesidad de estrategias de diferenciación para competir en un mercado con alta competitividad.

2.1.4 Determinación de Precios y estrategias para servicios de limpieza en el Mercado y Contrataciones Públicas

Los precios para estas empresas de servicios varían según la organización, y el tipo de servicio, aquí algunos ejemplos:

- Professionaltime: Limpieza por horas para casas, conjuntos, edificios, oficinas y empresas 22\$ cada 3h
- Casera ec: Su precio varían en 3 secciones, express: \$8,00+ IVA / hora, recurrente: \$6,00 + IVA / hora y unico: \$7,00+ IVA / hora

Además, se deberá considerar lo siguiente puntos para poder poner un precio al servicio:

- Mano de Obra: El salario básico unificado en Ecuador para 2024 es de \$460 mensuales. Además, se consideran deben beneficios sociales como aportes al IESS, décimos, vacaciones y otros, lo que incrementa el costo total por empleado.
- Insumos y Equipos: Los costos de productos de limpieza, herramientas y equipos especializados deben ser calculados mensualmente.
- Gastos Generales: Incluyen alquiler de oficinas, servicios públicos, transporte, marketing y otros gastos administrativos.
- Presupuestos dados por le instituciones públicas en SERCOP.

Para establecer las tarifas se puede tomar en cuenta:

- **Costo por Hora:** Definir un costo basado en el tiempo necesario para realizar el servicio.

- **Comparación con el Mercado Local:** Analizar las tarifas de empresas competidoras en Quito para ofrecer precios competitivos.
- **Frecuencia del Servicio:** Los servicios recurrentes pueden beneficiarse de descuentos, mientras que los servicios únicos suelen tener tarifas más altas.
- **Tipo de Servicio:** El servicio puede ser especializado, dependiendo de lo que se solicite, pueden tener tarifas más altas debido al uso de equipos y productos específicos.
- **Tamaño y complejidad del área:** Áreas grandes o con características complejas pueden requerir ajustes en la tarifa debido al tiempo y recursos necesarios.
- **Participación en Procesos del SERCOP:** En los procesos de contratación pública, como las subastas inversas electrónicas gestionadas por el SERCOP, las tarifas pueden establecerse en función de los presupuestos máximos publicados por las instituciones públicas.
- **Costo por metro cuadrado:** Definir un costo basado en los metros cuadrados para realizar el servicio.

Servicios orientados al SERCOP.

La empresa de servicios de limpieza propone una oferta principal en servicios orientados al SERCOP, diseñada para participar en procesos de contratación pública. Las principales características incluyen:

- **Limpieza general de edificios públicos:** Incluye oficinas gubernamentales, hospitales, escuelas y universidades, garantizando la limpieza de espacios interiores y exteriores, con tareas adaptadas a las especificaciones del contrato.
- **Servicios de limpieza ajustados a necesidades específicas:** Abarca la limpieza de áreas comunes (pasillos, ascensores, entradas), baños (higienización y reposición de insumos básicos), oficinas, ventanas, pisos, mobiliario, y la recolección de desechos, asegurando altos estándares de calidad según lo requerido por las instituciones contratantes.

2.2 Cumplimiento de especificaciones técnicas:

Los servicios estarán diseñados para cumplir con las normativas exigidas en los términos de referencia publicados por las entidades públicas en los procesos de contratación del SERCOP, en donde se detalla las condiciones del contrato para que sean satisfechas de manera eficiente y profesional.

2.3 Oportunidades y Desafíos

El sector de servicios de limpieza en Quito ofrece oportunidades que se den aprovechar y desafíos que deberán enfrentara para mantenerse competitivas, y tener un crecimiento continuo, entre estas tenemos:

Oportunidades

Participación en las contrataciones del SERCOP

El Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) permite a las empresas del sector privado ampliar su mercado y poder acceder a contratos de instituciones públicas para la limpieza de edificios como hospitales, escuelas entre otros. Estos se realiza mediante el proceso de contratación pública atreves de subastas inversas electrónicas. En este proceso las empresas ofrecen sus servicios dentro de un presupuesto máximo establecido por las instituciones públicas.

Crecimiento de la demanda Urbana

La expansión de las zonas residenciales y comerciales en Quito crea una mayor demanda de servicios de limpieza, lo que favorece tanto a las empresas establecidas como a los nuevos emprendedores en el sector, este entorno presenta una oportunidad para que las micro y pequeñas empresas las cuales puede que diversifiquen sus servicios como una limpieza más ecológica.

Adopción de tecnología y digitalización.

La implementación de herramientas digitales, como plataformas de reservas en línea, o participación en línea como SERCOP, esta adopción de nuevos medios digitales puede servir para gestionar operaciones, marketing y tener un alcance de servicio más amplio,

especialmente para las pequeñas empresas que buscan innovar en sus modelos de negocio y promocionarlo.

A pesar de estas oportunidades, el sector enfrenta varios desafíos que limitan su crecimiento.

Desafíos

Alta competencia del sector

Uno de los mayores obstáculos es la intensa competencia en el mercado, el sector está compuesto por 167 empresas, siendo dominado por microempresas (97) y pequeñas empresas (24), lo que puede generar dificultades para diferenciarse y una alta competitividad, lo que puede obligar a las empresas a invertir en innovación y calidad del servicio para destacar, algo que puede ser costoso para las pequeñas empresas que no cuentan con grandes recursos financieros o que recién estén empezando su emprendimiento.

Cumplimiento de regulaciones laborales.

Las empresas deben cumplir con estrictas normativas laborales, como el registro de personal en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), y regulaciones ambientales relacionadas con el manejo de desechos y productos químicos utilizados en la limpieza, el incumplimiento de estas regulaciones laborales puede llevar a sanciones que afecten al negocio.

Desafíos en la Participación del SERCOP

Los procesos para participar en SERCOP son muy competitivos, en las subastas inversas electrónicas las empresas deben competir ofreciendo el precio más bajo que el presupuesto máximo establecido por las instituciones públicas. Esto puede llevar a tener pocas ganancias o incluso ninguna afectando la rentabilidad del negocio para participaciones futuras.

El SERCOP es muy estricto con la presentación de documentos y la garantía de calidad del servicio lo que puede ser difícil para que pequeñas empresas o empresas que están empezando puedan participar.

2.4 Análisis FODA del sector

El análisis FODA es una herramienta estratégica que permite identificar y evaluar los factores internos y externos que afectan a una organización o sector.

Tabla 2

FODA Servicios de Limpieza en Quito

Fortalezas	Oportunidades
<p>Flexibilidad y personalización de servicios: La capacidad de diseñar servicios adaptados a las necesidades específicas de cada cliente clientes.</p> <p>Cumplimiento de normativas: La empresa debe cumplir con todos requisitos legales, fiscales y laborales para evitar futuras sanciones o problemas con los clientes o las instituciones públicas.</p> <p>Selección adecuada de personal: Un proceso de contratación enfocado en personal capacitado y confiable que asegure un estándar elevado en la calidad del servicio.</p> <p>Ubicación Estratégica: Al tener a Quito como mercado y capital del Ecuador, la empresa tiene acceso a una amplia red de proveedores, clientes y recursos importantes para el crecimiento de esta.</p>	<p>Crecimiento Poblacional: El aumento continuo de la población en Quito, especialmente en las zonas urbanas, genera una demanda sostenida de servicios de limpieza.</p> <p>Acceso a contratos públicos del SERCOP: Participar en subastas inversas electrónicas permite a las empresas acceder a contratos seguros y estables con las instituciones públicas.</p> <p>Digitalización: La implementación de tecnologías digitales para la gestión de operaciones, reservas y marketing aumenta la eficiencia operativa y la captación de clientes.</p> <p>Diversidad de Clientes Potenciales: La existencia de múltiples edificios residenciales, comerciales e instituciones públicas, permite diversificar los servicios y atender a un mercado amplio.</p>
Debilidades	Amenazas
<p>Falta de reconocimiento de la empresa: Como empresa nueva, enfrenta el desafío de</p>	<p>Inestabilidad Económica: La inestabilidad económica puede afectar la demanda de servicios de limpieza, ya que las personas y</p>

<p>construir una reputación confiable en un mercado competitivo.</p> <p>Limitada experiencia en el sector: La falta de trayectoria puede representar una barrera para competir con empresas establecidas y manejar contratos complejos.</p> <p>Recursos financieros limitados: Las restricciones presupuestarias iniciales pueden afectar las inversiones necesarias en equipos, personal y estrategias de marketing.</p> <p>Dependencia de contratos iniciales: En sus primeras etapas, la empresa podría depender excesivamente de pocos contratos clave, lo que incrementa el riesgo financiero en caso de no cumplir expectativas o generar pérdidas.</p>	<p>empresas tienden a reducir gastos durante periodos de crisis, esto también puede afectar en aumento en los costos de insumos y mano de obra.</p> <p>Alta competencia en el sector: La existencia de 167 empresas registradas, dominadas por micro y pequeñas empresas, incrementa la dificultad para diferenciarse.</p> <p>Competencia de empresas informales: Proveedores no regulados pueden ofrecer precios más bajos, afectando la captación de clientes.</p> <p>Competencia con experiencia y buen capital: Las empresas ya establecidas con una sólida base financiera y experiencia en el sector tienen la capacidad para ofrecer tarifas competitivas, personal calificado y una reputación consolidada, lo que puede dificultar que una empresa nueva obtenga contratos y construya su base de clientes.</p>
--	---

Nota. La tabla presenta análisis FODA aplicado en el sector de servicios de limpieza. Elaboración propia.

3 Capítulo III Inversiones, costos, gastos e ingresos del negocio.

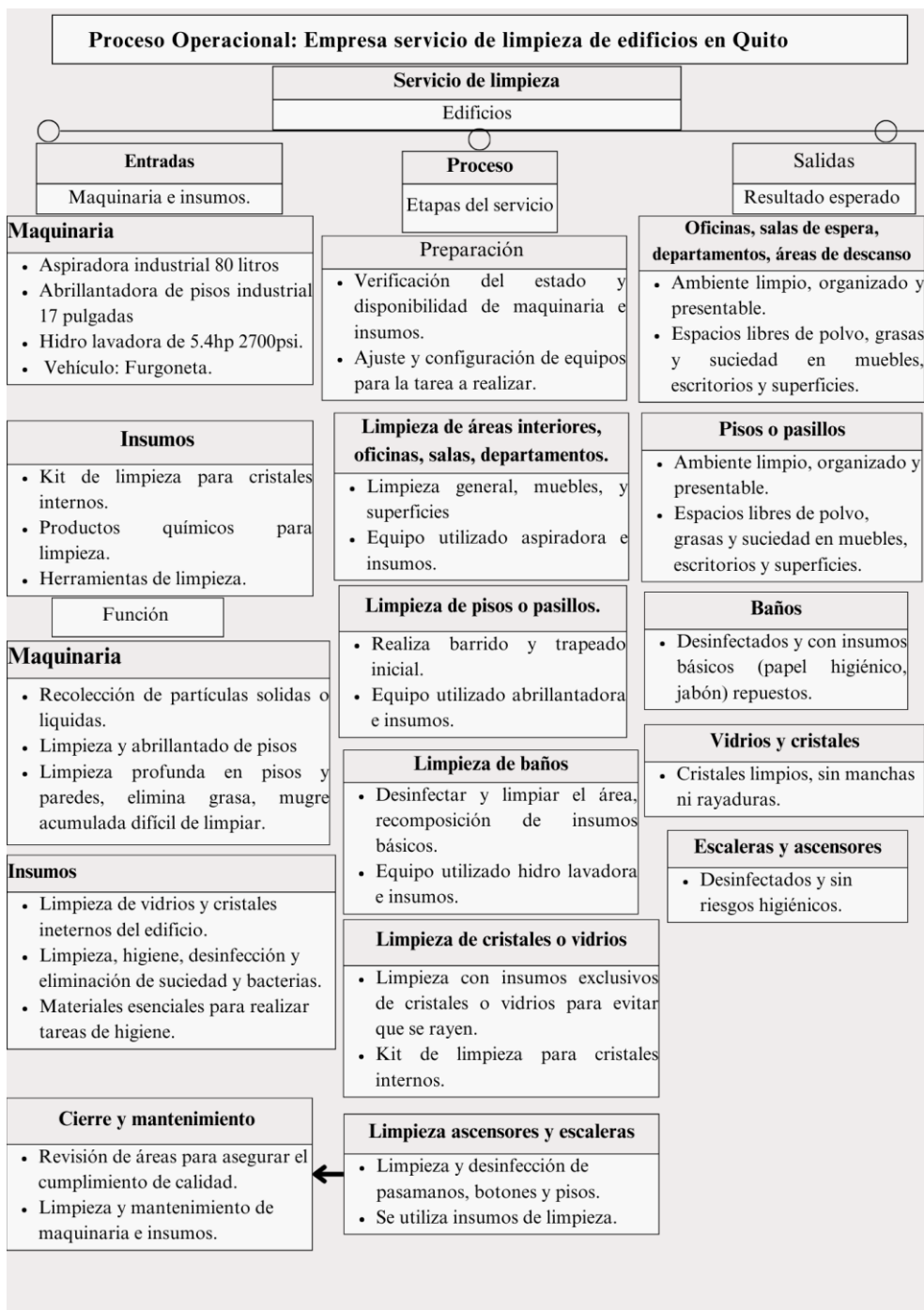
3.1 Fase preoperativa

La fase pre operativa permite a la empresa organizar e iniciar sus operaciones de una forma eficiente, en esta etapa se realizan los procesos iniciales y que estos cumplan con los estándares de calidad esperados. Con este enfoque se podrá optimizar los recursos disponibles y asegurar una preparación adecuada antes del inicio de las actividades.

A continuación, se presente un diagrama de flujo donde se muestran las etapas del proceso operativo del negocio, estructuradas en entradas, procesos y salidas:

Ilustración 1

Proceso operacional



Nota. El diagrama muestra cómo se podrían organizar los recursos iniciales, las etapas del servicio y los resultados esperados. Elaboración propia.

Los procesos operativos son las etapas del servicio que se ofrecen, se identifican actividades como la preparación de los equipos e insumos, el proceso la limpieza y por último se muestran los resultados esperados.

Con esta planificación, la empresa podría establecer una base sólida para poder operar de una manera eficiente.

3.2 Inversión (activos, ciclo de caja, capital de trabajo).

La inversión es el primer paso para que la empresa puede iniciar sus operaciones, estas inversiones se clasifican en activos tangibles que incluyen equipos y maquinaria para la que pueda operar, activos intangibles que son software y permisos y capital de trabajo que son los fondos para cubrirlos los costos operativos en la etapa inicial de la empresa

Tabla 3

Inversión

Inversión		
Inversiones Tangibles	Detalle	21.035,46
Aspiradora Industrial de 80 Litros	Aspira tanto polvo como líquidos, hecho de acero inoxidable.	329,99
Abrillantadora De Pisos Industrial 17 Pulgadas	Capaz de limpiar y abrillantar superficies como pisos de madera, mármol, granito y entre otros.	1.028,00
Hidro lavadora de 5.4hp 2700psi	Apta para eliminar polvos, manchas, hongos y suciedad acumulada en paredes , cristales o autos.	797,47
Muebles y enseres	Incluye 2 escritorios,2 sillas y papelera para la operatividad administrativa	380,00
Computador	Equipo esencial para la gestión administrativa, contable y operativa de la empresa,	500,00
vehículo	Para el transporte eficiente de equipos, insumos y personal, facilitando la movilidad y la gestión de los servicios de limpieza en distintas ubicaciones.	18.000,00

Inversiones Intangibles		70,00
Software	Programa para la gestión administrativa, facturación y control de servicios de limpieza.	50,00
Permisos (patente municipal)	Registro legal requerido para operar la empresa de servicios de limpieza.	20,00
Capital de trabajo		52.816,40
Capital de trabajo operacional	Fondos para cubrir costos diarios del servicio, como insumos y sueldos.	48.858,09
Capital de trabajo administrativo	Recursos destinados a gastos operativos de oficina, como alquiler, suministros y servicios básicos.	3.881,31
Capital de trabajo de ventas	Fondos destinados a publicidad, promociones y estrategias comerciales para captar clientes.	77,00
Total		73.921,86

Nota. La tabla presenta la inversión inicial. Elaboración propia.

3.2.1 Ciclo de caja

El ciclo de caja nos indica cuánto tiempo tarda la empresa en convertir sus operaciones y ventas en efectivo, un ciclo de caja más corto representa una mejor liquidez. En este caso, el ciclo de caja es de 77 días lo que nos dice que este es el tiempo que se necesita para transformar los recursos en efectivo.

Tabla 4

Ciclo de caja

Ciclo de caja (días)	
Número de días de cuentas por cobrar	32,00
Inventario de insumos	45,00
Crédito proveedores	-
Total	77,00

Nota. La tabla presenta el tiempo que tarda la empresa para transformar sus operaciones en efectivo. Elaboración propia.

3.2.2 Capital de trabajo

En capital de trabajo es el dinero que la empresa necesita para cubrir los costos operativos de la empresa como sueldos, insumos y otros gastos que son de gran importante para el correcto funcionamiento de la empresa durante el tiempo establecido por el ciclo de caja.

La tabla muestra la distribución del capital entre el trabajo operacional, administrativo y de ventas, con los valores correspondientes. La cantidad total de capital de trabajo disponible es de 52.816,40 USD para un periodo total de 77 días laborales, lo que refleja la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operativos.

Tabla 5

Capital de Trabajo

Capital de trabajo (dólares)			
Detalle	Valor anual	Valor día	Capital de trabajo
Capital de trabajo operacional	228.427,42	634,52	48.858,09
Capital de trabajo administrativo	18.146,40	50,41	3.881,31
Capital de trabajo de ventas	360,00	1,00	77,00
Total		685,93	52.816,40

Nota. La tabla muestra la cantidad de fondos que la empresa necesita para mantener sus operaciones durante el ciclo de caja. Elaboración Propia.

3.3 Financiamiento y estructura

Para que la empresa opere de manera sostenible, es necesario definir cómo se financiará la inversión inicial y las operaciones. Se analiza la estructura de financiamiento, que combina capital propio y financiamiento externo, y cómo se distribuyen estos recursos.

3.3.1 Estado de fuentes y usos

El estado de fuentes y usos de inversión muestra cómo la empresa ha financiado sus actividades, especificando de dónde provienen los fondos y cómo se distribuyen en las diferentes áreas de inversión. En este caso, La inversión inicial proviene en su mayoría del aporte de los accionistas que cubre el 82,95%, mientras que el crédito representa el 17,05%, destinado principalmente a financiar la compra del vehículo.

Tabla 6

Estado de fuentes y usos

Estado de fuentes y usos			
Detalle	Valor de inversión	Aporte accionistas	Crédito
Inversiones Tangibles	21.035,46	8.435,46	12.600,00
Aspiradora Industrial de 80 Litros	329,99	329,99	
Abrillantadora De Pisos Industrial 17 Pulgadas	1.028,00	1.028,00	
hidro lavadora de 5.4hp 2700psi	797,47	797,47	
Muebles y enseres	380,00	380,00	
Computador	500,00	500,00	
vehículo	18.000,00	5.400,00	12.600,00
Inversiones Intangibles	70,00	70,00	-
Software	50,00	50,00	

Permisos (patente municipal)	20,00	20,00	
Capital de trabajo	52.816,40	52.816,40	-
Total	73.921,86	61.321,86	12.600,00
		82,95%	17,05%

Nota. La tabla muestra cómo se distribuyen los fondos entre aportes propios y crédito para financiar la inversión inicial. Elaboración propia.

3.4 Gasto financiero

El gasto financiero cubre los costos asociados al financiamiento externo, incluyendo los intereses de créditos para la adquisición de activos. Se obtuvo un crédito de 12.600,00 \$ que corresponden al 17,05% del valor total del vehículo de un valor de 18.000,00\$. La amortización se realiza mediante el método alemán, con pagos semestrales durante 4 años y un interés anual del 9,35% lo que corresponde al 4,68% semestral. El primer semestre contempla un período de gracia parcial, donde solo se pagan intereses.

Este crédito permitió adquirir el vehículo sin afectar el capital de trabajo. La amortización alemana facilita una planificación financiera estable, asegurando el control de los pagos semestrales.

Tabla 7

Amortización (dólares)

	Periodo	Saldo	Interés	Amortización del Capital	Dividendo
30/6/2025	1	12.600,00	589,05	-	589,05
27/12/2025	2	10.800,00	589,05	1.800,00	2.389,05
25/6/2026	3	9.000,00	504,90	1.800,00	2.304,90
22/12/2026	4	7.200,00	420,75	1.800,00	2.220,75
20/6/2027	5	5.400,00	336,60	1.800,00	2.136,60
17/12/2027	6	3.600,00	252,45	1.800,00	2.052,45
14/6/2028	7	1.800,00	168,30	1.800,00	1.968,30
11/12/2028	8	-	84,15	1.800,00	1.884,15

Nota. La tabla muestra la amortización del crédito para la compra del vehículo bajo el sistema alemán. El dividendo total es constante y los intereses disminuyen a medida que baja el saldo de la deuda. Elaboración propia.

3.5 Análisis de costos y gastos del negocio

Los costos y gastos operativos representan los recursos económicos necesarios para el funcionamiento de la empresa. Los costos están directamente relacionados con la operación del servicio, como la adquisición de insumos y materiales para ofrecer los servicios de limpieza. Por su parte, los gastos se vinculan a actividades administrativas y comerciales.

3.5.1 Costos de insumos operacionales

Los insumos son el principal componente de los costos operativos, estos incluyen productos, herramientas y materiales que son de gran importancia para realizar los servicios de limpieza.

A continuación, se presentará los insumos necesarios para poder realizar los servicios de limpieza a edificios.

Tabla 8

Costo y descripción de equipo de seguridad

Equipo de seguridad industrial				
Costos de insumos / operacional	Detalle	cantidad	costo unitario	costo estimado
Guantes de caucho	Protección de manos durante limpieza.	1	1,5	1,5
MASCARILLA	Paquete de mascarillas desechables diseñadas para proteger al personal operativo contra partículas en el aire, polvo y otros agentes potencialmente perjudiciales durante las labores de limpieza.	1	12	12

Uniforme	Uniforme estándar para el personal, compuesto por ropa resistente, de fácil limpieza y diseñada para brindar comodidad durante las actividades operativas.	1	35	35
Total				48,5

Nota. La tabla muestra los insumos de equipo de seguridad, con su costo, y descripción.

Elaboración propia.

Tabla 9

Costo y descripción de insumos

Costos de insumos / operacional	Detalle	Cantidad	Costo unitario
Cloro	1 galón, Botella 4 litros, ideal para desinfectar pisos de baldosas y superficies resistentes, especialmente en áreas de alto tránsito.	1,00	6,00
Desinfectante	1 galón. Para desinfectar escritorios, sillas y superficies de contacto frecuente.	1,00	10,00
Lija	Limpieza profunda de superficies difíciles, ideal para eliminar manchas, residuos adheridos o capas desgastadas en pisos y paredes.	1,00	0,30
Papel higiénico	Paca con 30 rollos de papel higiénico, diseñado para el abastecimiento de baños en áreas comunes de alto tránsito.	1,00	27,00
Atomizador	Dispositivo plástico diseñado para rociar líquidos de limpieza de manera uniforme sobre diversas superficies.	1,00	1,60
Limpiavidrios	Producto líquido diseñado para limpiar y dar brillo a ventanas, cristales, y superficies de vidrio, eliminando suciedad y manchas sin dejar residuos.	1,00	5,99
Jabón líquido	Producto de limpieza diseñado para la higiene de manos y superficies, con propiedades desinfectantes y de fácil enjuague.	1,00	6,00
Paños Microfibra Ultra absorbentes	Set que incluye paños y franelas de microfibra de alta calidad, diseñados para limpiar y secar superficies sin dejar residuos ni rayones.	1,00	5,00

Mango telescópico limpia vidrios	Herramienta extensible con un diseño ergonómico, ideal para alcanzar y limpiar vidrios en alturas o áreas de difícil acceso.	1,00	10,00
Alcohol	Producto líquido con propiedades desinfectantes, ideal para eliminar bacterias y virus en superficies de contacto frecuente.	1,00	9,00
Fundas de basura	Paquete de fundas de basura resistentes, diseñadas para contener residuos sólidos generados durante el proceso de limpieza.	1,00	1,00
Cera de muebles líquida	Producto líquido utilizado para dar brillo y protección a superficies de madera, como escritorios, mesas y otros muebles.	1,00	14,72
Detergente	Producto de limpieza utilizado para eliminar grasas, aceites y suciedad de diversas superficies, especialmente en cocinas y baños.	1,00	10,50
Limpiador 100	Limpiador multiuso de alto rendimiento, especialmente diseñado para eliminar grasas y suciedad difícil en superficies como pisos, paredes y equipos.	1,00	15,80
Creolina	Producto desinfectante de amplio espectro utilizado para eliminar bacterias, hongos y otros microorganismos en superficies y áreas sensibles.	1,00	10,78
Coche utilitario	Para transportar materiales de limpieza de un lugar a otro dentro del edificio.	1,00	122,57
Escoba	Utensilio de limpieza con cerdas de diversos materiales.	1,00	1,80
Palas de basura	Herramienta esencial para recoger residuos después de barrer.	1,00	1,38
Trapeador	Instrumento de limpieza compuesto por tiras absorbentes.	1,00	1,80
Coche escurridor	Facilita el transporte para escurrir mopas o trapeadores.	1,00	45,00
Aromatizante	Producto utilizado para perfumar y refrescar ambientes.	1,00	2,50
Balde	Utilizado para transportar agua y otros líquidos.	1,00	2,00
Bomba para baños	Herramienta manual utilizada para desatascar inodoros y desagües.	1,00	3,00

Escurridor de vidrios	Producto específico para limpiar y dar brillo a ventanas, mesas de vidrio y superficies brillantes.	1,00	9,95
Botella limpia vidrios	1 galón. Para limpiar ventanas, mesas de vidrio y superficies brillantes.	1,00	5,99
Creolina	Producto desinfectante de amplio espectro utilizado para eliminar bacterias, hongos y otros microorganismos en superficies y áreas sensibles.	1,00	10,78
estropajo reforzado color verde	Esponja abrasiva utilizada para limpiar superficies difíciles, ideal para remover suciedad y grasa.	1,00	0,50
cera de pisos	1 galón. Utilizado para dar brillo, protección y mantener en buen estado las superficies de pisos de diferentes materiales.	1,00	10,36
Escurridor de vidrios	Producto específico para limpiar y dar brillo a ventanas, mesas de vidrio y superficies brillantes.	1,00	9,95
Total		29,00	206,77

Nota. La tabla muestra de manera general los insumos que se utilizaran para el servicio de limpieza, con su costo, y descripción. Elaboración propia.

3.5.2 Clasificación de insumos por área y costo por metro cuadrado

Los insumos se clasifican según las áreas de trabajo, calculando el costo por metro cuadrado, este análisis permitirá tener una visión clara de cómo se asignan los costos a cada tipo de servicio que se ofrecerá y cuánto costará basándonos en los metros cuadrados que se vaya a limpiar, facilitando la toma de decisiones para una buena función en la empresa.

Para ello, se dividió el costo estimado de los insumos entre el rendimiento de metros cuadrados.

$$\frac{\text{Costo por metro cuadrado}}{\text{Rendimiento metros cuadrados}} = \text{Costo estimado de insumo}$$

En el caso de los insumos como fundas de basura, lija, papel higiénico y estropajo reforzado color verde, no fue posible calcular su costo directamente por metro cuadrado debido a su naturaleza o uso específico, y a que no cuentan con un rendimiento estimado por metro cuadrado. Por esta razón, se les asignó un porcentaje adicional de insumos, representando el 4,70% del costo total de los insumos individuales, que fue de 225,27 USD. Este ajuste generó un costo adicional de 0,12 centavos por metro cuadrado para estos insumos.

Tabla 10

Distribución de costos operativos por área de limpieza y costo por metro cuadrado

Áreas de limpieza	Costo
Oficinas, salas de espera, departamentos	0,24
Pisos interiores (baldosas, mármol, madera)	0,21
Baños	0,82
Pasillos y corredores internos	0,39
Vidrios y cristales	0,41
Escaleras y ascensores	0,29
Total	2,36

Nota. La tabla presenta la clasificación de las áreas de trabajo y el costo estimado por metro cuadrado, considerando los insumos necesarios en cada área. Este desglose ayuda a tener una visión detallada de los costos operativos por metro cuadrado que se va a tener en cada área de trabajo. Elaboración propia.

3.5.3 Gastos operativos

Los gastos operativos son aquellos costos que no están directamente relacionados con la producción, pero que son necesarios para el funcionamiento diario de la empresa. Estos incluyen sueldos y salarios del personal, así como los gastos administrativos asociados a la gestión y mantenimiento de la infraestructura de la empresa. En este caso, se detallarán los gastos operativos que incluyen alquiler de oficina, servicios básicos, materiales de oficina y los costos relacionados con la publicidad y marketing, esenciales para dar a conocer el servicio y asegurar su posicionamiento en el mercado. A continuación, se presentarán los valores proyectados de estos gastos para una correcta planificación financiera.

Tabla 11

Análisis salarial año

Detalle	# Personas	Salario mensual	D. Tercero	D. Cuarto	F. Reserva	Aporte patronal IESS 12%	Vacaciones	Total al año	Total año por persona
Operativo									
Personal de limpieza	2,00	460,00	460,00	460,00	460,00	670,68	230,00	7.110,68	14.221,36

Total									14.221,36
Administración									
Gerente General	1,00	800,00	800,00	460,00	800,00	1.166,40	400,00	12.026,40	12.026,40
Total									12.026,40

Nota. La tabla muestra el desglose salarial del primer año, diferenciando los gastos del personal operativo y administrativo. Elaboración propia.

El análisis salarial del primer año muestra un costo anual de \$14.221,36 para el personal operativo (2 empleados de limpieza) y de \$12.026,40 para el personal administrativo (1 gerente general). A partir del segundo año, el salario anual del personal operativo aumenta a \$15.601,36 y el del gerente general a \$13.226,40. Este incremento se debe a la inclusión de fondos de reserva y vacaciones, que no se consideraron en el primer año.

Tabla 12

Gastos administrativos

Gasto administrativo			
Gasto	Detalle	Costo mensual	Anual
Alquiler oficina	pago mensual	400,00	4.800,00
Servicios básicos	electricidad, agua, internet	80,00	960,00
Materiales oficina	papel, bolígrafos, carpetas, impresiones	30,00	360,00
Publicidad y marketing	solo por redes sociales	30,00	360,00
Total, administrativos		510,00	6.120,00

Nota. La tabla presenta los gastos administrativos anuales de la empresa, que se mantienen constantes durante los próximos 5 años.

3.6 Proyecciones de ventas, costos y gastos

Para evaluar la viabilidad del negocio, es clave proyectar los ingresos esperados, así como los costos y gastos asociados a la operación. En esta sección se analiza el cronograma de ventas, la evolución de la demanda y los costos proyectados, considerando insumos, mano de obra y otros gastos operativos.

Estas proyecciones permiten anticipar el desempeño financiero del negocio y tomar decisiones estratégicas para su sostenibilidad.

3.6.1 Cronograma de ventas – Capacidad máxima instalada inicial

El cronograma de ventas es una herramienta fundamental para proyectar y planificar los ingresos de la empresa a lo largo del tiempo. Esta planificación es esencial para una gestión eficiente, el control de costos y la maximización de los ingresos, optimizando la utilización de los recursos disponibles.

Tabla 13

Cronograma de ventas

Detalle/ año 1	I	II	III	IV	TOTAL
Capacidad máxima	54000	54000	54000	54000	216000
Capacidad utilizada	21600	24300	23220	21600	90720
Porcentaje de trabajo	40%	45%	43%	40%	42%
Año 2	I	II	III	IV	TOTAL
Capacidad máxima	54000	54000	54000	54000	216000
Capacidad utilizada	27000	24300	25920	28620	105840
Porcentaje de trabajo	50%	45%	48%	53%	49%
Año 3	I	II	III	IV	TOTAL
Capacidad máxima	54000	54000	54000	54000	216000
Capacidad utilizada	30240	32400	35100	34020	131760
Porcentaje de trabajo	56%	60%	65%	63%	61%
Año 4	I	II	III	IV	TOTAL
Capacidad máxima	54000	54000	54000	54000	216000
Capacidad utilizada	37800	43200	45900	43200	170100
Porcentaje de trabajo	70%	80%	85%	80%	79%

Año 5	I	II	III	IV	Total
Capacidad máxima	54000	54000	54000	54000	216000
Capacidad utilizada	48600	51300	50760	52920	203580
Porcentaje de trabajo	90%	95%	94%	98%	94%

Nota. La tabla muestra el cronograma de ventas de los 5 años, donde se detalla la capacidad máxima de limpieza por trimestre y la capacidad utilizada, medida en metros cuadrados. El porcentaje de trabajo corresponde a la capacidad utilizada sobre la capacidad máxima. Elaboración propia.

Método de calculo

A continuación, se presentará un cuadro explicativo del método de cálculo, teniendo como ejemplo el primer año:

Tabla 14

Cuadro explicativo del método de calculo

Cálculo	Fórmula	Resultado
Capacidad diaria por 2 empleados (estimada)	900 m ² /día	900 m ²
Capacidad mensual (20 días laborales)	900 m ² x 20 días	18,000 m ²
Capacidad trimestral	18,000 m ² x 3 meses	54,000 m ²
Capacidad anual máxima	18,000 m ² x 12 meses	216,000 m ²
Capacidad anual utilizada (primer año)	Capacidad utilizada estimada para el primer año	90,720 m²
Capacidad mensual utilizada	90,720 m ² / 12 meses	7,560 m ²
Capacidad diaria utilizada	7,560 m ² / 20 días	378 m ²
Capacidad diaria por empleado	378 m ² / 2 empleados	189 m ²

Nota. La tabla muestra el cálculo de la capacidad de limpieza de la empresa, diferenciando entre la capacidad máxima y la utilizada durante el primer año. Elaboración propia.

Análisis

- **Año 1:** En el primer año el promedio de limpieza mensual es de 7560 metros cuadrados, al día se limpia 378 metros cuadrados, lo que nos dice en cada empleado limpia 189 metros cuadrados al día.
- **Año 2:** En el segundo año el promedio de limpieza mensual es de 8820 metros cuadrados, al día se limpia 441 metros cuadrados, lo que nos dice en cada empleado limpia 220,50 metros cuadrados al día.
- **Año 3:** En el tercer año el `promedio de limpieza mensual es de 10980 metros cuadrados, al día se limpia 549 metros cuadrados, lo que nos dice en cada empleado limpia 274,50 metros cuadrados al día.
- **Año 4:** En el cuarto año el `promedio de limpieza mensual es de 14175 metros cuadrados, al día se limpia 708,75 metros cuadrados, lo que nos dice en cada empleado limpia 354,37 metros cuadrados al día.
- **Año 5:** En el quinto año el `promedio de limpieza mensual es de 16965 metros cuadrados, al día se limpia 848,25 metros cuadrados, lo que nos dice en cada empleado limpia 424.12 metros cuadrados al día.

3.6.2 Cálculo de costos por área de limpieza basado en la capacidad utilizada.

Para calcular los costos de limpieza por área se tomará en cuenta la capacidad utilizada en cada período y el costo por metro cuadrado de cada área de limpieza, esto nos ayudará a saber cuánto costará limpiar cada área en cada año basándonos su capacidad.

Con esto se podrá conocer el costo total de limpieza por cada área lo cual es fundamental para optimizar el uso de recursos

Tabla 15

Costos por área de limpieza basado en la capacidad utilizada (anual)

Áreas de limpieza	costo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Oficinas, salas de espera, departamentos	0,24	21.569,62	25.164,55	31.327,30	40.443,03	48.403,25

Pisos interiores (baldosas, mármol, madera)	0,21	18.692,44	21.807,85	27.148,55	35.048,33	41.946,73
Baños	0,82	73.978,12	86.307,81	107.444,41	138.708,98	166.010,43
Pasillos y corredores internos	0,39	35.370,59	41.265,69	51.371,57	66.319,85	79.373,29
Vidrios y cristales	0,41	37.549,75	43.808,04	54.536,54	70.405,79	84.263,43
Escaleras y ascensores	0,29	26.598,48	31.031,56	38.631,13	49.872,15	59.688,26
Total	2,36	213.759,01	249.385,51	310.459,51	400.798,14	479.685,39

Nota. La tabla nos muestra los costos estimados por cada área de trabajo durante los 5 años de operación. Elaboración propia.

Método de calculo

Para calcular el costo de limpieza por área, se multiplica el costo por metro cuadrado de cada área por la capacidad utilizada en cada periodo, lo que nos da como resultado el costo total de limpieza para cada área de trabajo durante los cinco años proyectados.

3.6.3 Costos y gastos

Se presentan los costos y gastos que la empresa proyecta para los primeros cinco años de operación. Se diferencian los costos, que están directamente relacionados con la prestación del servicio, y los gastos, que incluyen aspectos administrativos, financieros y de ventas.

Tabla 16

Costos y gastos

Costos y Gastos					
Costos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Insumos	213.759,01	249.385,51	310.459,51	400.798,14	479.685,39
MOD	14.221,36	15.601,36	15.601,36	15.601,36	15.601,36
Mantenimiento equipos	447,05	447,05	447,05	447,05	447,05

Total costos	228.427,42	265.433,92	326.507,92	416.846,55	495.733,80
Gastos administrativos					
Sueldos y salarios (G.G Y Contador)	12.026,40	13.226,40	13.226,40	13.226,40	13.226,40
Arriendos	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00
Útiles de oficina	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Servicios básicos	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00
TOTAL	18.146,40	19.346,40	19.346,40	19.346,40	19.346,40
Gastos de ventas					
Publicidad y marketing	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Gasto financiero	1.178,10	925,65	589,05	252,45	-
Gasto depreciación	2.290,49	2.290,49	2.290,49	2.290,49	2.290,49
Total gastos	250.402,41	288.356,46	349.093,86	439.095,89	517.730,69

Nota. La tabla muestra los costos y gastos estimados durante los primeros cinco años.

Elaboración propia.

Análisis de costos y gastos

El costo de insumos aumenta progresivamente, reflejando el crecimiento en la capacidad utilizada y la demanda del servicio. Se inicia con \$213.759,01\$ en el primer año y llega hasta \$479.685,39\$ en el quinto año.

El mantenimiento de los equipos se mantiene constante en \$447,05\$ anuales, asegurando la operatividad de los activos fijos. La MOD aumenta levemente desde \$14.221,36\$ en el primer año hasta \$15.601,36\$ en los años siguientes.

Los gastos administrativos y de ventas se mantienen estables: Los costos fijos, como sueldos, arriendos, servicios básicos y útiles de oficina, permanecen constantes en \$19.346,40\$ anuales (exceptuando el año 1, que tiene un valor de \$18.146,40\$, debido a que en este año

no se consideran vacaciones ni fondos de reserva). Lo mismo ocurre con los gastos de ventas, que incluyen publicidad y marketing, con un valor de \$360,00\$ por año.

El gasto financiero disminuye con el tiempo, comenzando en \$1.178,10\$ en el primer año y desapareciendo en el quinto año, debido a la amortización progresiva del crédito.

La depreciación se mantiene constante en \$2.290,49\$ por año, reflejando la pérdida de valor de los activos adquiridos.

El total de costos y gastos aumenta con la expansión de la empresa, pasando de \$250.402,41\$ en el primer año a \$517.730,69\$ en el quinto año, evidenciando la evolución del negocio y su proyección financiera.

3.7 Determinación y proyección de ingresos

En esta sección se analiza cómo se proyectan los ingresos a partir del cronograma de ventas y el precio establecido, considerando el crecimiento progresivo del negocio. Esto permitirá evaluar la rentabilidad y planificar estrategias financieras para mantener un flujo de ingresos estable.

3.7.1 Ingresos proyectados en función de la capacidad utilizada

Para proyectar los ingresos de los servicios de limpieza, se aplicó un precio de \$2,85 por metro cuadrado, utilizando la fórmula:

Ingreso = Precio x Capacidad utilizada.

Esto permitirá identificar cómo los ingresos evolucionan en función del rendimiento operativo de la empresa en cada período.

Tabla 17

Ingresos por limpieza basándonos en la capacidad utilizada

Ingresos					
Precio por metros cuadrados				2,85	dólares
Año / Trimestre	I	II	III	IV	TOTAL, ANUAL

Año 1	61.560,00	69.255,00	66.177,00	61.560,00	258.552,00
Año 2	76.950,00	69.255,00	73.872,00	81.567,00	301.644,00
Año 3	86.184,00	92.340,00	100.035,00	96.957,00	375.516,00
Año 4	107.730,00	123.120,00	130.815,00	123.120,00	484.785,00
Año 5	138.510,00	146.205,00	144.666,00	150.822,00	580.203,00

Nota. La tabla muestra los ingresos generados por los servicios de limpieza durante el primer año hasta el quinto año. Elaboración propia.

3.7.2 Estado de pérdida y ganancia

El estado de pérdidas y ganancias permite evaluar la rentabilidad de la empresa a lo largo del tiempo, mostrando los ingresos obtenidos por las ventas, los costos incurridos y los gastos administrativos, financieros y operativos. A partir de esta información, se determina la utilidad neta que la empresa podría generar cada año después de impuestos y otras deducciones.

Tabla 18

Estado pérdida ganancia (dólares)

Estado de Pérdidas y Ganancias					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	258.552,00	301.644,00	375.516,00	484.785,00	580.203,00
(-) Costos de Ventas	-228.427,42	-265.433,92	-326.507,92	-416.846,55	-495.733,80
(=) Utilidad Bruta en Ventas	30.124,58	36.210,08	49.008,08	67.938,45	84.469,20
(-) Gastos Administración	-18.146,40	-19.346,40	-19.346,40	-19.346,40	-19.346,40
(-) Gastos Ventas	-360,00	-360,00	-360,00	-360,00	-360,00
(-) Depreciaciones	-2.290,49	-2.290,49	-2.290,49	-2.290,49	-2.290,49
(=) Utilidad Operacional	9.327,69	14.213,19	27.011,19	45.941,56	62.472,31
(-) Gastos Financieros	-1.178,10	-925,65	-589,05	-252,45	-
(-) Otros Egresos	-	-	-	-	-

(+) Otros Ingresos	-	-	-	-	-
(=) Utilidad/Pérdida antes Participaciones y Impuestos	8.149,59	13.287,54	26.422,14	45.689,11	62.472,31
(-) 15% Participación Trabajadores	- 1.222,44	- 1.993,13	- 3.963,32	- 6.853,37	- 9.370,85
(=) Utilidad antes de Impuestos	6.927,15	11.294,41	22.458,82	38.835,75	53.101,46
(-) Impuesto a la Renta 25%	-1.731,79	-2.823,60	-5.614,70	-9.708,94	-13.275,37
(=) Utilidad/Pérdida del Ejercicio	5.195,37	8.470,81	16.844,11	29.126,81	39.826,10

Nota. La tabla presenta el estado de pérdidas y ganancias proyectado para cinco años, considerando ingresos, costos, gastos y deducciones fiscales. Se observa que la empresa podría mantener un crecimiento sostenido de su rentabilidad con una administración eficiente de los costos y gastos operativos. Elaboración propia.

4 Capítulo IV: Evaluación Financiera

4.1 Metodología para la elaboración del modelo financiero

Es necesario conocerse si el modelo financiero es rentable para esto se utilizan los indicadores como el flujo de caja, el balance inicial, el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y el período de recuperación de la inversión, estos indicadores ayudaran a saber si la inversión generara ganancias o perdidas tomando en cuenta los costos, ingresos y el costo capital

4.1.1 Evaluación de la rentabilidad del proyecto

Se analizará la viabilidad financiera del negocio a través de indicadores clave como el, flujo de caja, balance, de situación inicial, valor actual neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Período de Recuperación de la Inversión. Estos indicadores permiten evaluar si la inversión generará rendimientos suficientes para justificar su ejecución, tomando en cuenta los costos, ingresos proyectados y el costo del capital (WACC).

4.2 Flujo de caja

El análisis de flujo de caja es importante para saber si el negocio cuenta con suficiente efectivo para mantener las operaciones del negocio a lo largo del tiempo, este indicador tiene la capacidad de mostrar cuanto dinero genera la empresa y si puede cubrir sus gastos en cada periodo determinado.

El flujo de caja considera los ingresos operacionales, ingresos no operacionales, prestamos, deudas todo esto para calcular el flujo neto de caja, que refleja la cantidad de efectivo del cual se dispone al cubrir los gastos.

Por esta razón el flujo de caja es importante para la planificación financiera debido a que evalúa la liquidez y sostenibilidad del negocio.

Tabla 19

Flujo de caja

Flujo de caja						
Detalle	Preoperativo	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5

I. Ingresos		258.552,00	301.644,00	375.516,00	484.785,00	580.203,00
II. Egresos operacionales		246.933,82	285.140,32	346.214,32	436.552,95	515.440,20
Costos de insumos		228.427,42	265.433,92	326.507,92	416.846,55	495.733,80
Gastos de administración		18.146,40	19.346,40	19.346,40	19.346,40	19.346,40
Gastos de ventas		360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
III. (I-II) Flujo operacional		11.618,18	16.503,68	29.301,68	48.232,05	64.762,80
IV. Ingresos no operacionales	73.921,86	-	-	-	-	54.919,95
Otros ingresos						
Créditos	12.600,00					
Aportes de accionistas	61.321,86					
Recuperación activos fijos						2.103,55
Capital de trabajo						52.816,40
V. Egresos no operacionales	73.921,86	2.978,10	7.479,88	9.005,78	13.430,48	16.562,30
Gasto financiero		1.178,10	925,65	589,05	252,45	-
Amortización de deuda		1.800,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	-
Inversión	73.921,86					
15% participación trabajadores		-	1.222,44	1.993,13	3.963,32	6.853,37
Impuestos		-	1.731,79	2.823,60	5.614,70	9.708,94
Reparto de utilidades						
VI. (IV-V) Flujo no operacional	-	-2.978,10	-7.479,88	-9.005,78	-13.430,48	38.357,64
VII. (III+VI) Flujo neto generado		8.640,08	9.023,81	20.295,90	34.801,58	103.120,44
VIII. Saldo inicial de caja		-	8.640,08	17.663,89	37.959,79	72.761,37
IX Saldo final de caja		8.640,08	17.663,89	37.959,79	72.761,37	175.881,81

Nota. La tabla muestra el flujo de caja de la empresa, diferenciando entre ingresos y egresos operacionales y no operacionales, así como el flujo neto generado y el saldo final de caja en cada periodo. Elaboración propia.

Análisis:

El flujo de caja muestra que la empresa genera efectivo de forma constante esto permite cubrir sus costos operativos y cumplir con sus obligaciones financieras. En los primeros años, el flujo operacional es moderado, pero mejora de forma constante hasta alcanzar 64.762,80 \$ en el año 5, evidenciando que el incremento en ventas compensa el aumento de costos.

Los flujos no operacionales son negativos al inicio debido al pago de deudas sin embargo se vuelve positivos en el último periodo debido a la amortización de deudas y la recuperación de activos.

El flujo neto y el saldo de caja muestran una tendencia ascendente, lo que refleja una posición financiera sólida y una buena capacidad para reinvertir y enfrentar compromisos futuros sin depender excesivamente del financiamiento externo.

4.3 Balance de Situación Inicial

El balance de situación inicial se divide en 3 partes: los activos que son los bienes de la empresa, pasivos son las deudas que debe cubrir y patrimonio que es el dinero de los socios o dueños del negocio, esta estructura muestra a detalle cómo está organizada la empresa al comenzar sus operaciones.

Tabla 20

Balance de situación inicial (dólares)

Balance de situación inicial			
Detalle	Valor	Parcial	total
Activos			73.921,86
Activos circulantes		52.816,40	
Caja	52.816,40		
Activos fijos		21035,46	
Aspiradora Industrial de 80 Litros	329,99		

Abrillantadora De Pisos Industrial 17 Pulgadas	1028		
Hidro lavadora de 5.4hp 2700psi	797,47		
Muebles y enseres	380		
Computador	500		
vehículo	18000		
Otros activos		70	
Software	50		
Gastos preoperativos	20,00		
Pasivos			12.600,00
Pasivos corto plazo		1.800,00	
Porción corriente de deuda a largo plazo	1.800,00		
Pasivos largo plazo		10.800,00	
Deuda bancaria	10.800,00		
Patrimonio			61.321,86
Capital suscrito y pagado		61.321,86	
Pasivos + Patrimonio			73.921,86

Nota. La tabla representa la estructura financiera inicial de la empresa. Elaboración propia.

Análisis de balance de situación inicial.

El balance refleja una estructura financiera donde la mayor parte de los activos están representados por activos circulantes (52.816,40 \$), lo que indica que la empresa cuenta con liquidez suficiente para cubrir operaciones iniciales y costos de corto plazo. Los activos fijos (21.035,46 \$) representan las inversiones necesarias para la prestación del servicio de limpieza, como maquinaria y vehículos.

En el apartado de pasivos, se observa que la empresa ha financiado 12.600 \$ mediante deuda bancaria, de los cuales 1.800 \$ son obligaciones a corto plazo y 10.800 \$ corresponden a pasivos de largo plazo. Finalmente, el patrimonio muestra que los accionistas han aportado 61.321,86 \$, representando el 82,95% de la financiación total del proyecto.

La empresa mantiene un equilibrio financiero saludable, con una mayor proporción de financiamiento propio y un nivel de endeudamiento controlado, lo que reduce los riesgos financieros en la etapa inicial.

4.4 Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC)

El Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC) representa la tasa mínima de retorno que debe generar la empresa para cubrir el costo de financiamiento de sus operaciones. Se calcula combinando el costo del capital propio (K_e) y el costo de la deuda (K_d), ponderados según su participación en la estructura financiera del negocio.

Este indicador es clave para la evaluación del proyecto, ya que permite determinar si las inversiones generarán suficiente rentabilidad para justificar su financiamiento. En este análisis, se ha considerado el uso de financiamiento tanto propio como externo, utilizando la tasa libre de riesgo (R_f), la prima de mercado (Risk Premium) y la estructura de capital proyectada.

4.4.1 Cálculo del Beta Apalancado (β_L)

La beta mide el riesgo sistemático de la empresa en comparación con el mercado. Para determinarlo:

1. Selección del β desapalancado (β_U):

Según Damodaran, no se encontraron empresas comparables directas, por lo que se consideró el promedio del sector Business & Consumibles, al cual pertenece este tipo de negocio de servicios de limpieza. El β_U promedio de la industria es 0,89.

2. Cálculo del β apalancado (β_L):

Se ajustó la beta apalancada (β_L) considerando la estructura de deuda de la empresa, usando la fórmula:

$$\beta_L = \beta_U \times (1 + (1 - T) \times (D/E))$$

Donde:

- $\beta_U = 0,89$
- $T = 36,25\%$ (tasa impositiva)
- $D/E = 17,05\% / 82,95\%$

Sustituyendo: $\beta L = 0,89 \times (1 + (1 - 0,3625) \times (0,1705 / 0,8295)) = 1,10$

4.4.2 Cálculo del costo capital propio (ke)

Para calcular el costo del capital propio (Ke), se utiliza el Modelo de Valoración de Activos Financieros (CAPM), que mide la rentabilidad esperada por los inversionistas en función del riesgo de la empresa:

$$K_e = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

Donde:

- Ke = Costo del capital propio
- Rf = Tasa libre de riesgo (4,25%) este dato fue tomado de (Damodaran) el 9/1/2025
- β = Beta apalancado (1,01)
- (Rm - Rf) = Prima de riesgo del mercado (17,68%) este dato fue tomado de (Damodaran) el 9/1/2025,

Nota: No se incluye el EMBI porque ya está considerado dentro de la prima de mercado.

Sustituyendo los valores:

$$K_e = 4,25\% + (1,01 \times 17,68\%) K_e = 4,25\% + 17,86\% K_e = 22,05\%$$

4.4.3 Cálculo del costo promedio ponderado del capital (WACC)

El WACC se obtiene ponderando el Ke y el Kd según su participación en la estructura financiera de la empresa.

EL costo de deuda (Kd) lo obtenemos del interés del gasto financiero 9,35%

Formula para calcular el WACC:

$$WACC = K_d(1-T) \frac{D}{D+E} + K_e \frac{E}{D+E}$$

Sustituyendo los valores:

$$WACC = 13,60\% \times (1 - 36,25\%) \times \frac{17,05\%}{100\%} + 22,08\% \times \frac{82,95\%}{100\%}$$

WACC= 19,30%

El WACC obtenido es del 19,30%, lo que significa que cualquier inversión que haga la empresa deberá generar al menos esta tasa de retorno para ser rentable. Como la empresa tiene una estructura de financiamiento con un 17,05% de deuda y un 82,95% de capital propio, el mayor peso en el cálculo lo tiene el Ke.

Esto indica que la empresa depende más del financiamiento propio que del endeudamiento, lo que puede reducir riesgos financieros, pero aumentar la exigencia de rentabilidad esperada por los inversionistas.

Nota: Este cálculo se basa en datos del sector Business & Consumibles, utilizando referencias de Damodaran, ya que no se encontraron comparables exactos. Además, se excluyó el EMBI en la fórmula del Ke porque ya está incorporado en la prima de riesgo de mercado.

4.5 Índices financieros de evaluación

Para medir la viabilidad del negocio, es necesario analizar indicadores que reflejen su rentabilidad y estabilidad. En esta sección se evalúan métricas como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el período de recuperación de la inversión, los cuales permiten determinar si el proyecto genera beneficios suficientes para justificar la inversión y garantizar su sostenibilidad financiera.

4.5.1 Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) es un indicador financiero que mide la rentabilidad de un proyecto al descontar los flujos de caja futuros a su valor presente, utilizando como tasa de descuento el Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC). Un VAN positivo indica que el proyecto generará valor, mientras que un VAN negativo sugiere que no es rentable.

El cálculo del VAN se basa en la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum \frac{FC_t}{(1 + WACC)^t} - InversiónInicial$$

Donde:

- FCt = Flujo netos generados en cada año

- WACC = 19,30% (Costo promedio ponderado del capital)
- t = Año correspondiente del flujo de caja.
- Inversión inicial = Monto total invertido al inicio del proyecto 61.321,86 \$.

Tabla 21

Calculo del VAN

inversión Inicial	-61.321,86
Año 1	\$ 8.640,08
Año 2	\$ 9.023,81
Año 3	\$ 20.295,90
Año 4	\$ 34.801,58
Año 5	\$ 103.120,44
VAN	24.053,71

Nota. La tabla muestra el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) utilizando el WACC del 19,30% como tasa de descuento. Se considera la inversión inicial y los flujos de caja proyectados durante cinco años. El resultado de 24.053,71 \$ indica que el proyecto es viable y generará valor adicional para los inversionistas. Elaboración propia

Análisis del VAN

- Un VAN positivo (24.053,71 \$) indica que el negocio recuperará la inversión inicial y obtendrá una ganancia adicional.
- Si el VAN hubiera sido negativo, el proyecto no sería viable, ya que los ingresos descontados no cubrirían la inversión.
- Este resultado respalda la viabilidad del negocio de servicios de limpieza, asegurando que la inversión es financieramente sostenible.

4.5.2 Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es el porcentaje de rentabilidad que genera el proyecto en un año, considerando los flujos de caja futuros. Se trata de la tasa de descuento en la que el Valor Actual Neto (VAN) es igual a cero, lo que significa que la inversión inicial se recupera completamente con los ingresos que genera el negocio.

En términos simples, la TIR indica la rentabilidad anual esperada del proyecto. Si la TIR es mayor que el costo del capital (WACC), el proyecto es viable porque genera más ganancias de las que cuesta financiarlo.

Tabla 22

Tasa interna de retorno (TIR)

inversión Inicial	- 61.321,86
Año 1	\$ 8.640,08
Año 2	\$ 9.023,81
Año 3	\$ 20.295,90
Año 4	\$ 34.801,58
Año 5	\$ 103.120,44
TIR	29,92%

Nota. La tabla muestra el cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR), que en este caso es 29,92%. Este valor indica que la inversión en el proyecto genera un retorno superior al WACC del 19,30%, lo que confirma su viabilidad. Elaboración propia

Fórmula para calcular el TIR:

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{\text{Flujo de caja}_t}{(1 + TIR)^t} - \text{Inversión Inicial}$$

Para resolver esta ecuación, se utiliza el método de interpolación o funciones financieras en Excel, como TIR().

4.5.3 Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión muestra en cuántos años el proyecto logra recuperar el capital inicial con los flujos de caja generados. Este análisis es clave para evaluar el riesgo y la viabilidad del negocio, ya que determina cuánto tiempo tomará que la empresa comience a generar ganancias netas.

Para calcularlo, se comparan los flujos de caja acumulados año tras año hasta que el saldo sea positivo. Además, se aplica un factor de actualización (TA) para reflejar el valor presente del dinero en cada periodo.

Tabla

23

Recuperación de la inversión

Periodo de recuperación de la inversión						
Detalle	Preoperati vo	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Flujo de caja neto generado	-61.321,86	\$ 8.640,08	\$ 9.023,81	\$ 20.295,90	\$ 34.801,58	\$ 103.120,44
Tasa de actualizaci ón		0,8381911 65	0,7025644 28	0,5888832 96	0,4935967 76	0,4137284 56
Flujo de caja neto generado actualizado	-61.321,86	7.242,04	6.339,81	11.951,92	17.177,95	42.663,86
Flujo de caja neto generado actualizado y acumulado	-61.321,86	-54.079,82	-47.740,01	-35.788,10	-18.610,15	24.053,71

Nota. La inversión inicial de \$61.321,86 se recupera aproximadamente en el quinto año, cuando el flujo de caja acumulado actualizado es positivo con \$24.053,71. Elaboración propia

5 Conclusiones

Se demostró la viabilidad del plan de inversión para la creación de una empresa de servicios de limpieza en Quito, sustentado en un flujo de caja positivo, una TIR del 29,92%, un VAN de \$24.053,71 y un período de recuperación de la inversión en cinco años. Estos resultados permiten concluir que la empresa podría alcanzar una rentabilidad sostenible, gracias a una estructura financiera equilibrada y un crecimiento progresivo en los ingresos.

Tener claro los conceptos para un plan de inversión puede ayudar a que la empresa sea más competitiva y capaz de adaptarse a los cambios de mercado, esto debido a que tener los conceptos teóricos claros facilita la toma de decisiones, la identificación de oportunidades y riesgos en el negocio.

Analizar el entorno de mercado en Quito se demostró que el crecimiento demográfico y la expansión urbana en Quito consolidan al sector de servicios de limpieza como una oportunidad de negocio rentable. El aumento del 1,6% en la población en 2022, que alcanzó los 2.872.351 habitantes, junto con las 1069 solicitudes de permisos de construcción de edificios en 2023 para los siguientes años, puede reflejar una demanda creciente de servicios especializados en limpieza. Sin embargo, la presencia de 167 empresas registradas en el sector genera una competencia intensa, lo que obliga a las nuevas empresas a diferenciarse mediante estrategias innovadoras y un servicio de calidad para mantenerse competitivas y asegurar su rentabilidad.

Analizar la estructura de inversión, costos, gastos e ingresos del negocio permitió establecer un equilibrio adecuado entre el capital propio y el financiamiento externo. La inversión inicial, compuesta en un 82,95% por aportes de los accionistas y en un 17,05% por crédito, asegura la operatividad del negocio. La correcta organización y clasificación de los insumos por área de trabajo no solo optimiza el uso de recursos, sino que también facilita la planificación de costos operativos, mejorando la eficiencia en la prestación del servicio.

Evaluar el crecimiento de la capacidad utilizada que pasó de 90.720 metros cuadrados en el primer año a 203.580 metros cuadrados en el quinto año, refleja que la empresa tuvo un crecimiento a lo largo del tiempo esto representa un incremento de ingresos, costos y el un manejo eficiente de gastos. Este crecimiento se refleja en el estado de pérdidas y ganancias

donde se muestra que la utilidad neta tuvo un crecimiento moderado, lo que indica que la empresa sigue siendo rentable a pesar de su crecimiento.

6 Recomendaciones

Aplicar el plan de inversión con los supuestos dados garantiza estabilidad y adaptación a las condiciones del mercado por lo que sí es recomendable implementar esta planificación.

Mantener actualizados los conceptos y estrategias del plan de inversión ayudara a que las decisiones financieras y operativas sigan siendo efectivas.

Participar activamente en procesos de contratación pública, como los del SERCOP, para acceder a contratos estables con instituciones públicas. Observar el entorno económico y la competencia para ajustar las estrategias comerciales, también se deberá asegurar la adaptación a los cambios del mercado y aprovechar las oportunidades de crecimiento poblacional y la expansión de edificaciones en Quito.

Implementar los parámetros establecidos en el proyecto ayudará a que la empresa de servicios de limpieza mantenga una estructura financiera sólida, equilibrando de manera eficiente el capital propio (82,95 %) y el financiamiento externo (17,05%). Aplicar la organización y clasificación de insumos por área permitirá optimizar el uso de recursos y mejorar la eficiencia operativa, lo que facilitará el control de costos y la planificación financiera. Monitorear el crecimiento en la capacidad utilizada garantizará que la expansión del negocio sea controlada y sostenible, permitiendo que el incremento de ingresos se mantenga alineado con la eficiencia en el manejo de gastos. Esto contribuirá a fortalecer la rentabilidad de la empresa, asegurando su estabilidad financiera y sostenibilidad a largo plazo, como se evidencia en el crecimiento progresivo de las utilidades en el estado de pérdidas y ganancias.

Implementar el plan de organización y clasificación de insumos por área establecido en el proyecto, ya que este ha demostrado optimizar el uso de recursos y mejorar la eficiencia operativa. Debido a que el crecimiento en la capacidad utilizada, que va de 90.720 m² en el primer año a 203.580 m² en el quinto año, refleja una expansión controlada y sostenible, se recomienda mantener este enfoque para asegurar que el incremento de ingresos continúe alineado con la eficiencia en el manejo de gastos. Esta estrategia contribuirá a fortalecer la rentabilidad y garantizar la estabilidad financiera del negocio a largo plazo.

7 Anexos

Anexo 1

Costo por metros cuadrados de insumos para oficinas, sala, departamentos.

Oficinas, salas de espera, departamentos	Costo estimado	Rendimiento en metros cuadrados	Costo por metro cuadrado
Desinfectante	10,00	757,00	0,01
Coche utilitario	122,57	5.000,00	0,02
Escoba	1,80	1.000,00	0,002
Palas de basura	1,38	1.000,00	0,001
Trapeador	1,80	1.000,00	0,002
Alcohol	9,00	680,00	0,01
Cera de muebles líquida	2,30	200,00	0,01
Fundas de basura	1,00		0,12
Paños microfibras ultra absorbentes	5,00	100,00	0,05
Total	154,85		0,24

Nota. La tabla muestra el área que se va a limpiar, los insumos que se utilizarán con su costo por metro cuadrado. Elaboración propia.

Anexo 2

Costo por metros cuadrados de insumos para pisos interiores

Pisos interiores (baldosas, mármol, madera)	Costo estimado	Rendimiento metros cuadrados	Costo por metro cuadrado
Cloro	6,00	864,00	0,01
Cera de pisos	10,36	200,00	0,05
Coche escurridor	45,00	3.000,00	0,02
Escoba	1,80	1.000,00	0,002
Trapeador	1,80	1.000,00	0,002
Palas de basura	1,38	1.000,00	0,001

Aromatizante	2,50	500,00	0,01
Balde	2,00	1.000,00	0,002
Lija	0,30		0,12
Total	71,14		0,21

Nota. La tabla muestra el área que se va a limpiar, los insumos que se utilizarán con su costo por metro cuadrado. Elaboración propia.

Anexo 3

Costo por metros cuadrados de insumos para sanitarios

Baños	Costo estimado	Rendimiento metros cuadrados	Costo por metro cuadrado
Alcohol	9,00	864,00	0,01
Desinfectante	10,00	757,00	0,01
Cloro	6,00	864,00	0,01
Limpiador 100	15,80	864,00	0,02
Papel higiénico	27,00		0,12
Coche escurridor	45,00	3.000,00	0,02
Fundas de basura	1,00		0,12
Aromatizante	2,50		0,12
Estropajo reforzado color verde	0,50		0,12
Fundas de basura			0,12
Creolina	10,78	864,00	0,01
Bomba para baños	3,00	1.000,00	0,003
Jabón líquido	9,00	864,00	0,01
Balde	2,00	1.000,00	0,002
Atomizador	1,60	900,00	0,002
Lija	0,30		0,12
Total	143,48		0,82

Nota. La tabla muestra el área que se va a limpiar, los insumos que se utilizarán con su costo por metro cuadrado. Elaboración propia.

Anexo 4

Costo por metros cuadrados de insumos para pasillos y corredores internos

Pasillos y corredores internos	Costo estimado	Rendimiento metros cuadrados	Costo por metro cuadrado
Cloro	6,00	864,00	0,01
Trapeador	1,80	1.000,00	0,002
Escoba	1,80	1.000,00	0,002
Palas de basura	1,38	1.000,00	0,001
Coche escurridor	45,00	3.000,00	0,02
Aromatizante	2,50		0,12
Balde	2,00	1.000,00	0,002
Fundas de basura	1,00		0,12
Atomizador	1,60		0,12
Total	63,08		0,39

Nota. La tabla muestra el área que se va a limpiar, los insumos que se utilizarán con su costo por metro cuadrado. Elaboración propia.

Anexo 5

Costo por metros cuadrados de insumos para vidrios y cristales internos

Vidrios y cristales internos	Costo estimado	Rendimiento metros cuadrados	Costo por metro cuadrado
Escurridor de vidrios	9,95	150,00	0,07
Mango telescópico limpia vidrios	10,00	100,00	0,10
Atomizador	1,60		0,12
Botella limpia vidrios	5,99	864,00	0,01
Paños microfibra ultra absorbentes:	5,00		0,12
Total	32,54		0,41

Nota. La tabla muestra el área que se va a limpiar, los insumos que se utilizarán con su costo por metro cuadrado. Elaboración propia.

Anexo 6

Costo por metros cuadrados de insumos para escaleras y ascensores

Escaleras y ascensores	Costo estimado	Rendimiento metros cuadrados	Costo por metro cuadrado
Desinfectante	10,00	757,00	0,01
Trapeador	1,80	1.000,00	0,002
Alcohol	9,00	864,00	0,01
Atomizador	1,60		0,12
balde	2,00	1.000,00	0,002
Coche escurridor	45,00	3.000,00	0,02
Paños microfibra ultra absorbentes:	5,00		0,12
Escoba	1,80	1.000,00	0,002
Palas de basura	1,38	1.000,00	0,001
cloro	6,00	864,00	0,01
Total	83,58		0,29

Nota. La tabla muestra el área que se va a limpiar, los insumos que se utilizaran con su costo por metro cuadrado. Elaboración propia.

Anexo 7

Depreciación y amortización anual de activos tangibles e intangibles

Activos tangibles	Valor inicial(USD) / Vida útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Aspiradora Industrial de 80 Litros	329,99/5 años	263,99	197,99	132,00	66,00	-
Gasto depreciación (anual)		66,00	66,00	66,00	66,00	66,00
Abrillantadora De Pisos Industrial 17 Pulgadas	1.285,00 /5 años	1.028,00	771,00	514,00	257,00	-
Gasto depreciación (anual)		257,00	257,00	257,00	257,00	257,00
Hidro lavadora de 5.4hp 2700psi	797,47/5 años	637,98	478,48	318,99	159,49	-

Gasto depreciación (anual)		159,49	159,49	159,49	159,49	159,49
vehículo	8.000,00 / 5 años	6.400,00	4.800,00	3.200,00	1.600,00	-
Gasto depreciación (anual)		1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00
Equipo de computo	500,00 / 5 años	400,00	300,00	200,00	100,00	-
Gasto depreciación (anual)		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Muebles y enseres	380,00 / 10 años	342,00	304,00	266,00	228,00	190,00
Gasto depreciación (anual)		38,00	38,00	38,00	38,00	38,00
Activos intangibles						
Software	50,00/1 año	-	-	-	-	-
Amortización (anual)		50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Permisos (patente municipal)	20,00/1 año	-	-	-	-	-
amortización (anual)		20,00	20,00	20,00	20,00	-

Nota. La tabla presenta el cálculo de depreciación para los activos tangibles y amortización para los activos intangibles, considerando su vida útil anual. En el caso de los activos intangibles, estos deben renovarse cada año, ya que su vida útil finaliza al término del periodo. Elaboración propia.

Anexo 8

Mantenimiento anual

Activo	Valor	Mantenimiento de forma anual
Aspiradora Industrial de 80 Litros	329,99	130,00
Abrillantadora De Pisos Industrial 17 Pulgadas	1.285,00	27,15

Hidro lavadora de 5.4hp 2700psi	797,47	119,90
Vehículo	8.000,00	150,00
Equipo de computo	500,00	20,00
Total		447,05

Nota. La tabla muestra los costos anuales estimados para el mantenimiento de los activos, considerando su vida útil. Elaboración propia.

Bibliografía.

- Actio. (2024). *actiosoftware*. Obtenido de <https://actiosoftware.com/es/planificacion-objetivos-y-estrategias-para-el-exito/>
- Alegría, M., & Andrea, C. (2020). *Factores inhibidores de exportación influyentes en la internacionalización de las pymes con subpartida nacional 6109100031 en Lima Metropolitana hacia Estados Unidos del 2012 al 2018*. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/652732/Alegr%c3%ada_AM.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Alegria, M., & Chang, A. (2020). *Factores inhibidores de exportación influyentes en la Lima*: https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/652732/Alegr%c3%ada_AM.pdf?sequence=3&isAllowed=y.
- BBVA. (2022). *¿Qué es el riesgo financiero?* Obtenido de <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/finanzas-para-todos-el-riesgo-financiero-y-sus-tipos/>
- BBVA. (2022). *Planeación financiera de una empresa: qué es y cómo realizarla*. Obtenido de <https://www.bbvaspark.com/contenido/es/noticias/planeacion-financiera-que-es/>
- BBVA. (2023). *BBVA*. Obtenido de <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/fondos-inversion/plan-de-inversion.html>
- Bustamante, J., Chiroque, R., & Mendoza, J. (2021). *Planeamiento Estratégico para el Grupo Constructor Barboza* . Obtenido de <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/20950/Planeamiento%20Estrat%c3%a9gico%20para%20el%20Grupo%20Constructor%20Barboza%20-%20BUSTAMANTE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Chavarrea, C. (19 de 12 de 2023). *PLAN DE INVERSIONES PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA*. Obtenido de <file:///C:/UNIVERSIDAD%20PUCE/OCTAVO%20SEMESTRE/tesis/ejemplo%20tesis/plan%20de%20inversion%20TT-CHAVARREA%20BULLA%20CRISTIAN%20SANTIAGO.docx.pdf>

ContabilidadFinanzas. (2022). *Contabilidad y FINANZAS*. Obtenido de <https://contabilidadfinanzas.com/blog/analisis-de-ratios-financieros/>

Damodaran. (s.f.). Obtenido de https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/home.htm

Delsol. (2021). *Delsol*. Obtenido de <https://www.sdelsol.com/glosario/plan-de-inversiones/#:~:text=Qu%C3%A9%20es%20un%20plan%20de,de%20inicio%2>

Economía 3. (2024). *Economía 3*. Obtenido de <https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>

EmprendePyme. (2022). *EmprendePyme.net*. Obtenido de <https://copilot.microsoft.com/?OCID=MA13R8>

EmprendePyme. (2022). *EmprendePyme.net*. Obtenido de <https://emprendepyme.net/para-que-sirve-un-plan-de-inversion.html>

Fornero, R. (2017). *Fundamentos de análisis*. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/55024433/Fundamentos_de_Analisis_financiero-libre.pdf?1510843273=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DFundamentos_de_analisis_financiero.pdf&Expires=1729373043&Signature=JSdlLeWcHQ2HV797~ZymG7W6YqmFxrWA6

FUQUENE, O. (2018). Obtenido de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/42648/TG-CARDOZO%2c%20OMAR%20JAVIER.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

FUQUENE, O. (2018). *ADÁPTATE O MUERE*. Obtenido de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/42648/TG-CARDOZO%2c%20OMAR%20JAVIER.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

García, A. (2 de Octubre de 2021). *esan*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/van-tir-y-pay-back-que-son-y-en-que-se-diferencian>

GBM. (2022). *GBM ACADEMY*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/analisis-demanda>

GCFGlobal. (2023). *Capital inicial de un negocio*. Obtenido de <https://edu.gcfglobal.org/es/emprendimiento/capital-inicial-de-un-negocio/1/>

Gerencia. (26 de 02 de 2022). Obtenido de <https://www.gerencie.com/que-es-el-analisis-financiero.html>

Grupo faro. (2023). *DelDichoAlHecho*. Obtenido de <https://deldichoalhecho.ecuador-decide.org/panorama-situacion-actual-emprendimiento/>

Guzmán, J. F., & Herrera, S. (2023). Obtenido de https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/5172/ADM_1020837804_2023_1?sequence=7&isAllowed=y

INEC. (2023). *Demografía*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/search/parroquias+quito/#:~:text=Su%20poblaci%C3%B3n%20se%20compone%20de,parroquias%20urbanas%20y%2033%20rurales>.

Kaizen. (2022). *Kaizen*. Obtenido de <https://kaizen.com/es/insights-es/planificacion-estrategica-negocios-eficaces/>

Lifeder. (2022). *Lifeder*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/proyecciones-financieras/>

PNC. (29 de Agosto de 2023). *PNC*. Obtenido de <https://www.pnc.com/insights/es/small-business/manage-business-finances/cash-flow-explained.html>

Quito Cómo Vamos . (2023). *Quito Cómo Vamos* . Obtenido de https://quitocomovamos.org/wp-content/uploads/2024/02/01Factsheet_Demografia.pdf

- Quito Cómo Vamos. (2023). *Quito Cómo Vamos*. Obtenido de <file:///C:/UNIVERSIDAD%20PUCE/OCTAVO%20SEMESTRE/tesis/crecimiento%20del%20mecado.pdf>
- Romero, J. (2014). *El sector servicios en la economía: el significado de los servicios a*. Malaga: Eumed.
- SEPS. (2022). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Norma-SARAS-codificada.pdf>
- SERCOP. (2024). *Servicio Nacional de Contratación Pública*. Obtenido de <https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/>
- SERCOP. (2024). *Servicio Nacional de Contratación Pública*. Obtenido de <https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/>
- Sheffi, Y. (15 de Agosto de 2023). Obtenido de *La cinta transportadora mágica: Cadenas de suministro, IA y el talento*.
- TeamSystem. (1 de abril de 2020). *¿Qué es capital inicial?* Obtenido de <https://www.billin.net/glosario/definicion-capital-inicial/>
- Theinvestor. (2022). *theinvestor*. Obtenido de <https://theinvestor.com/blog/que-es-un-plan-de-inversion/>
- Theinvestor. (6 de 06 de 2023). *Theinvestor*. Obtenido de <https://theinvestor.com/blog/que-es-un-plan-de-inversion/>
- Universidad Nacional Autónoma de México UNAM. (12 de Abril de 2024). *La introducción de objetivos SMART en un entorno educativo*. Obtenido de https://www.revistas.unam.mx/index.php/req/article/view/86489?utm_source=chatgpt.com