



# UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y ECÓNOMICO  
ADMINISTRATIVAS

“PLAN DE NEGOCIOS: EMPRESA DE SERVICIO DE LIMPIEZA DOMÉSTICA  
EN CHETUMAL”

TRABAJO MONOGRAFICO  
Para obtener el Grado de:  
LICENCIADO EN SISTEMA COMERCIALES

PRESENTA:  
MENDOZA SÁNCHEZ JESÚS CANDELARIO

Supervisores:

C.P. Juana Edith Navarrete Marneou  
Director de Monografía

C.P. Nancy A. Cortal García  
Supervisor de Monografía

M.D.I. Harald Albrech Arellano  
Supervisor de Monografía



DICIEMBRE 06

049797

### **AGRADECIMIENTOS A:**

Al M.D.I. Harald Albrech Arellano por guiarme y orientarme en los primeros pasos de este proyecto desde que comencé a hacerlo en la materia de Proyecto Empresarial 1 y luego aconsejarme utilizarlo para proyecto de titulación.

A la C.P. Juana Edith Navarrete Marneou por su tiempo, paciencia, disponibilidad, asesoría, apoyo, confianza y por su esmerada participación en la elaboración de este proyecto.

A la C.P. Nancy A. Quintal García por su consejo, asesoría, paciencia, interés y apoyo incondicional en este proyecto.

Y a todos los profesores de la carrera de Licenciatura de Sistemas Comerciales que contribuyeron con sus enseñanzas a la formación de los conocimientos que requerí para la elaboración de este documento.

**Jesús Candelario Mendoza Sánchez**

**DEDICADO A:**

Mi tío Juan Andrés Sánchez Graniel por el apoyo brindado en mi formación profesional, de igual manera le agradezco por ser no solo mi tutor si no mi amigo consejero y por enseñarme que las cosas no siempre se hacen de la manera más fácil.

Mi madre:

Le agradezco Maria Elena Sánchez Graniel su apoyo brindado en mi formación profesional de igual manera por los consejos que me ha dado en el transcurso de mi vida y siempre hacer las cosas pensando en mi bienestar.

Mis Hermana:

Agradezco a mi hermana Josefina Mendoza Sánchez por su ejemplo, apoyo y motivarme a lograr mis metas.

Mis amigos:

Roberto, Rubén y Chuy que son como mis hermanos y siempre están ahí para apoyarme.

**Jesús Candelario Mendoza Sánchez**

<b>INDICE</b>	<b>Pág</b>
Introducción.....	1
Planteamiento del problema.....	4
Objetivos.....	4
Justificación.....	5
Antecedentes.....	6
<b>CAPITULO I.- MARCO DE REFERENCIA.....</b>	<b>10</b>
1.1 Análisis General del Servicio Doméstico de Limpieza.....	11
1.2 Análisis del Servicio Domestico de Limpieza local.....	11
1.3 Conclusiones.....	16
<b>CAPITULO II.- ESTUDIO DE MERCADO.....</b>	<b>17</b>
2.1 Descripción del proyecto.....	17
2.2 Descripción del servicio.....	18
2.3 Misión.....	19
2.4 Visión.....	19
2.5 Objetivos.....	19
2.6 Análisis de la demanda.....	10
2.6.1 Recopilación de fuentes secundarias.....	22
2.6.3 Obtención de la muestra.....	23
2.6.4 Resultados de las encuestas.....	23
2.7 Análisis de la competencia.....	30
2.8 Análisis del proceso de fijación de precios.....	31
2.9 Comercialización.....	31

2.9.1 Canales de distribución.....	31
2.9.2 Logística.....	32
2.10 Mercadotecnia.....	33
2.10.1 Promoción y publicidad.....	33
2.11 Proyecciones.....	34
2.11.1 Proyecciones de demanda.....	34
2.11.2 Proyecciones de la oferta.....	35
2.12 Conclusiones.....	35
<b>CAPITULO III.- ESTUDIO TÉCNICO.....</b>	<b>36</b>
3.1 Localización.....	37
3.1.1 Macro localización.....	37
3.1.2 Micro localización.....	38
3.2 Ingeniería del proyecto.....	38
3.3 Organización.....	40
3.3.1 FODA.....	40
3.3.2 Organigrama.....	43
3.3.3 Puestos y perfiles.....	44
3.3.4 Tabla de sueldos y salarios.....	49
3.3.5 Políticas de trabajo.....	49
3.3.6 Organización social.....	49
3.3.7 Normas y leyes a cumplir.....	51

<b>CAPITULO IV.- ESTUDIO ECONOMICO-FINANCIERO.....</b>	<b>54</b>
4.1 Inversión inicial.....	55
4.2 Costos de producción.....	57
4.3 Inversión mobiliario y equipo.....	58
4.4 Depreciación y amortizaciones.....	58
4.5 Conclusiones.....	59
<b>CAPITULO V.- EVALUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA.....</b>	<b>60</b>
5.1 Flujos de efectivo.....	61
5.2 Estados financieros pro-forma.....	62
5.2.1 Balance general.....	62
5.2.2 Estado de resultados.....	63
5.3 Análisis financiero.....	64
5.4 Conclusiones.....	64
<b>CAPITULO VI.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>65</b>
6.1 Conclusiones.....	66
6.2 Recomendaciones.....	66
6.2.1 Académica.....	66
6.2.2 A los inversionistas.....	67

<b>FORMATOS ANEXOS.....</b>	<b>68</b>
ANEXO 1. Encuesta.....	69
ANEXO 2. Conceptos de Inversión.....	70
ANEXO 3. Inversión de Socios.....	71
ANEXO 4. Determinación de Gastos Virtuales.....	71
ANEXO 5. Calendario de Adquisición e Instalación de Equipo.....	72
ANEXO 6. Tabla Costo de Salarios.....	73
ANEXO 7. Programa de Ventas de un periodo de 5 años.....	74
ANEXO 8.- Proyecciones de la Demanda.....	79
ANEXO 9.- Gastos de Operación en un periodo de 5 años.....	80
ANEXO 10.- Flujos de Efectivo.....	85
ANEXO 11.- Estado de Resultados.....	90
ANEXO 12.- Balance General.....	91
ANEXO 13.- Balance Comparativo.....	92
ANEXO 14.- Resumen de Flujos de Efectivo.....	93
<b>Bibliografía.....</b>	<b>94</b>

## **Introducción**

El trabajo monográfico que se presenta a continuación es un proyecto de inversión de una empresa de servicio doméstico el cual esta constituido por tres partes que son: estudio de mercado, estudio técnico y estudio financiero. En la primera parte tenemos al estudio de mercado el cual nos servirá para tener noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el servicio de limpieza doméstica dentro de un espacio definido en este caso la ciudad de Chetumal, al igual a qué precio están dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, el estudio de mercado nos va a indicar si las características y especificaciones de los servicios corresponden a las que se desea comprar al cliente. Nos dirá igualmente que tipo de clientes son los interesados en consumidor nuestros servicios, lo cual servirá para orientar nuestros servicios hacia ellos. Finalmente el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

El estudio de mercado nos ayudara a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa. Posteriormente, el estudio de mercado nos indicara los canales de distribución indicados para el tipo de servicio que se desee colocar y su funcionamiento.

El segundo punto es el estudio técnico, este es donde se define la factibilidad técnica, como la descripción de los elementos que se utilizaran en el proyecto, como lo son costos y los análisis de localización y de tamaño, además de que se cumpla con las normas que se requieren ya sean ambientales o de otro tipo, al menor costo posible.

Y el último punto es el estudio financiero este tiene la misión de analizar el retorno financiero que se compone básicamente de los siguientes puntos que son: determinar la factibilidad de que todos los costos son cubiertos oportunamente; medir la rentabilidad de la inversión, analizar el riesgo, la tasa de interés y el ciclo de vida del proyecto.

La empresa de servicio doméstico en los hogares de Chetumal Quintana Roo es uno de los servicios más utilizados por las personas que no tienen el suficiente tiempo para dedicarse a las labores del hogar ya sea por trabajo, estudios o algún otro motivo. Cabe señalar que el servicio doméstico se podría dividir en varias labores como lo son lavado de ropa, planchado de ropa, limpieza de la casa el barrer y trapear y cocinar.

En la vida urbana actual nuestra sociedad ha tenido varios cambios al paso de los años entre estos podemos señalar como ejemplo a nuestros abuelos que tenían la cultura que por contraer matrimonio la esposa debía encargarse de estar en la casa haciendo las labores domésticas y cuidando a los niños. Hoy en día las mujeres también son profesionistas y tienen oportunidad de trabajar y como no cuentan con el suficiente tiempo para las labores domésticas contratan una persona que se encargue de ellas. Y el deber de estar persona es cocinar, limpiar la casa, lavar la ropa, plancharla y cuidar a los niños.

La mayoría de los clientes quienes utilizan el servicio doméstico en la ciudad de Chetumal hacen una contratación de manera informal, generalmente las personas que brindan este servicio son de bajos recursos, sin estudios o de necesidad económica, no cuentan con la experiencia ni los conocimientos necesarios para desarrollar las tareas domésticas; además estas personas que brindan este servicio no cuentan con ningún tipo de contrato que los ampare como empleados y no tienen prestaciones de seguridad social o aguinaldo.

Este proyecto consiste en conocer la viabilidad económica de crear una empresa acomodadora de personal de servicio doméstico, cuya calidad se pretende sea superior a la del servicio actual existente por que tendrá un personal capacitado.

La oportunidad para que una microempresa se especialice en brindar servicio doméstico a la comunidad de Chetumal tiene grandes expectativas ya que se planea hacer un servicio formal en comparación del servicio existente, La empresa ofrecerá calidad, seguridad y garantía en el trabajo. Y podrá brindar por otra parte lograr que los empleados decidan unirse a la empresa para dar sus servicios con los beneficios de tener un salario y prestaciones.

Para estimar si el echar a andar la empresa de servicio doméstico es necesario que esta investigación nos arroje resultados de factibilidad, que nos brinde datos de patrones de consumo, precios y problemas identificados del servicio actual, debemos hacer un plan de negocios el cual se conforma de varios pasos entre estos: investigación de mercados, plan de marketing (marketing mix) y análisis financiero.

<sup>1</sup> “El plan de negocios es un documento fundamental para el empresario, tanto para una gran compañía como para una pyme. En distintas situaciones de la vida de una empresa se hace necesario mostrar en un documento único todos los aspectos de un proyecto: para su aprobación por superiores dentro de la organización, para convencer a un inversionista, para respaldar un pedido de crédito, para presentar una oferta de compraventa, para conseguir una licencia o una franquicia de una compañía local o extranjera, o para interesar a un socio potencial”

El plan de negocios es algo así como el currículum vitae de un proyecto, y en muchos casos es una exigencia de banqueros, gerentes e inversionistas. La aprobación de un proyecto no depende sólo de una buena idea sino también de que se pueda demostrar su factibilidad y presentarla en forma vendedora.

Pero el plan de negocios es también una herramienta de trabajo, ya que durante su preparación se evalúa la factibilidad de la idea, se buscan alternativas y se proponen cursos de acción; una vez concluido, orienta la puesta en marcha.

---

<sup>1</sup> Danila Terragno y María Laura Lecuona (Mercado/DINERO)

### **Planteamiento del Problema**

El presente trabajo de investigación es una propuesta de análisis de factibilidad de la creación de una empresa de servicio doméstico, aprovechando los puntos débiles y riesgos del servicio doméstico informal actualmente utilizado en la ciudad.

### **Objetivo General de la Investigación**

Realizar un plan de negocios para evaluar, la factibilidad financiera de una empresa de servicio doméstico.

### **Objetivos Específicos**

- Determinar la demanda de servicio doméstico
- Corroborar si existe la necesidad de crear o no la empresa que brinde este servicio de acuerdo a la información que nos arroje la confianza de los clientes potenciales para con su servicio actual, esto se lograra por medio del plan de negocios.
- Determinar los costos de la empresa de servicio doméstico, y ver si el segmento de mercado determinado es suficiente para cubrir los gastos y obtener ganancias.
- Realizar el estudio técnico de una empresa de servicio doméstico
- Recomendaciones

## **JUSTIFICACIÓN**

El proyecto que se analizará, tiene la importante misión ante la sociedad y economía de la ciudad ya que conlleva a la creación de una empresa acomodadora de personal doméstico y será una empresa que brindará un servicio de calidad a la sociedad y también será fuente generadora de empleos directos e indirectos y claro también la oportunidad de hacer que la competencia, haciendo referencia a aquellas personas que trabajen de personal doméstico de contratación informal, tengan la oportunidad de unirse a la empresa acomodadora de servicio doméstico y de esta manera la empresa les brindara los beneficios de lugar de trabajo, prestaciones, aguinaldo y seguro social.

Esta investigación tiene el objetivo de fomentar en los consumidores de servicio doméstico, dejar de hacerlo de manera informal ya que no les pagan los bonos ni prestaciones a sus empleados y esto es un delito, es cuestión de conciencia hablando de que una persona que trabaja sin seguro social corre muchos riesgos, aparte un empleado de este tipo puede ser despedido de un día al otro sin razón ni causa y no cuentan con un contrato que lo ampare como empleado. Estas son muchas cosas que persigue esta investigación y el brindar servicios de calidad.

Llevar a cabo esta investigación, representará una aportación importante ya que podríamos fomentar a los empresarios a la creación de empresas que brinden otros servicios que son de contratación informal como lo son la jardinería, plomería y electricistas entre otros, y crear empresas que brinden los servicios con empleados capacitados y contratados formalmente.

## ANTECEDENTES HISTORICOS

El servicio doméstico surge desde el tiempo de la esclavitud a mediados del siglo XVI los españoles traen esclavos negros para labores peligrosas como lo son la minería y otras tareas no tan peligrosas como el servicio doméstico.

Las investigaciones sobre el servicio doméstico son escasas. La mayoría de los estudios son descripciones del sector desde un punto de vista cualitativo, las cuales se han llevado a cabo en contextos espaciotemporales determinados, cuando y donde las cifras oficiales no revelaban que una gran mayoría de mujeres que trabajan en el sector.

Hoy en día nos encontramos en el marco de un proceso de globalización socioeconómica, de la que no se libran sectores como el servicio doméstico. En todo el mundo se está produciendo una transformación de dicha actividad, haciéndose inevitable que se investigue a partir de análisis menos tradicionales de lo que hasta ahora se han utilizado.

En la mayoría de los países coexisten las formas tradicionales del servicio doméstico caracterizadas por el trabajo de planta y realizado por mujeres migrantes jóvenes con otras "más contractuales" caracterizadas por el trabajo de entrada por salida, realizado por mujeres no tan jóvenes, con hijos, a veces cabeza de familia.

Pese a las características específicas de cada zona, el servicio doméstico continúa teniendo un gran peso. En el recién estrenado siglo XXI, como en épocas pasadas, el sector doméstico se encuentra cimentado en dinámicas de desigualdad de nuestras actuales sociedades jerárquicas.

El servicio doméstico nos sirve de termómetro para analizar cómo son y qué dinámicas se dan en el interior de las relaciones de desigualdad, dentro de la jerarquía social, las trabajadoras del servicio doméstico se encuentran en los estratos más bajos, ya sea por su condición de mujer, de migrante --interna o internacional-, de indígena, de extranjera, de pobre, o de alguna combinación de dichas categorías.

Las mujeres pobres sirven a la clase media y alta (desigualdad de clase); las mujeres son las que realizan las tareas de reproducción, en el caso del servicio doméstico, sustituyendo una mujer a otra (desigualdad de género); los indígenas sirven a los blancos (desigualdad de etnia); las inmigrantes sirven a los nacionales (desigualdad de nacionalidad); las inmigrantes rurales sirven a las familiar urbanas (desigualdad regional).

Muchos autores relacionan la evolución del servicio doméstico con el nivel de desarrollo económico regional de cada país. Según esta afirmación, sería más elevado en zonas geográficas donde el desarrollo económico es menor [Higman, 1993], e iría disminuyendo cuanto más desarrollado esté el país [Coser, 1973, citado por Bunster y Chaney, 1989].

En México --así como en el resto de América Latina- los movimientos de trabajadoras dentro del país han configurado, no sólo las dinámicas de urbanización y crecimiento demográfico urbano, sino también la evolución que ha tenido en las últimas décadas el servicio doméstico.

La mayoría de los estudios sobre el servicio doméstico en América Latina han considerado que el sector está formado mayoritariamente por mujeres migrantes del campo a la ciudad y asimilan las categorías a este colectivo.

#### **SERVICIO DOMESTICO Y CLASES SOCIALES**

La historia del servicio doméstico en América Latina ha sido la historia de cómo las clases dominantes han controlado a las clases populares.

La presencia de una trabajadora de hogar supuestamente inferior y la demostración de su inferioridad, permite justificar la explotación material que practica el empleador, el refuerzo de su ego en tanto que individuo- y de su identidad de clase y raza.

Cuando a la trabajadora se le denomina "muchacha", lo que se está haciendo es infantilizarla. Además, el hecho de dar regalos o ropas usadas afirma la inferioridad de la trabajadora.

En México, la relación laboral del servicio doméstico está relativamente regulada, existiendo una serie de obligaciones de los empleadores que no siempre cumplen. El alta en el sistema de la Seguridad Social es obligatorio pero, en la práctica, la mayoría de las trabajadoras no están dadas de alta y, las que están, no tienen los mismos derechos que el resto de los trabajadores [Loé, 1990].<sup>2</sup>

### SERVICIO DOMESTICO COMO ESTRATEGIA DE SOBREVIVENCIA

Diversos autores han coincidido en entender la oferta de servicio doméstico como un componente de las estrategias de sobrevivencia de determinadas familias -urbanas y rurales- [Zurita, 1983]. Para las mujeres migrantes que trabajan puertas dentro, una de las variables más importantes a la hora de tener en cuenta la sobrevivencia familiar son las remesas.

Los ingresos de la mujer -y los hijos- desempeñan un papel cada vez más importante para el sustento familiar. A partir de las crisis económicas en las que se ha visto inmerso México, más y más mujeres han salido al mercado a buscar trabajo.

La población activa femenina crece en época de crisis, así como el servicio doméstico. Por tanto, dicha ocupación supone un sector recurrente al que las mujeres pueden acceder en épocas de crisis, ya que podría ser que la demanda se mantuviera y lo que variara fuera el nivel salarial siendo menor en épocas de crisis.

**Cabe señalar que el servicio domestico se podrían dividir en varias labores como lo son lavado de ropa, planchado de ropa, limpieza de la casa el barrer y trapear y cocinar.**

---

<sup>2</sup> Fuente: Síntesis elaborada por CIMAC. El artículo completo apareció en la revista Géneros, de la Asociación Colimense de Universitarias, Universidad de Colima. Junio 2001, Año 8, Número 24.

La mayoría de los clientes quienes utilizan el servicio doméstico en la ciudad de Chetumal hacen una contratación de manera informal ya que generalmente de las personas que brindan este servicio son de bajos recursos, sin estudios o de necesidad económica, no cuentan con la experiencia ni los conocimientos necesarios para desarrollar las tareas domésticas; además estas personas que brindan este servicio no cuentan con ningún tipo de contrato que los ampare como empleados y no tienen prestaciones de seguridad social o aguinaldo.

Este proyecto de monografía consiste en conocer la viabilidad económica de una empresa acomodadora de personal de servicio doméstico, cuya calidad es superior a la del servicio actual existente por que tendrá un personal capacitado.

### **Enfoque**

Esta investigación se realizará en la ciudad de Chetumal Quintana Roo, México con el fin de diagnosticar si la empresa es factible o no para su inversión y apertura o su descarte total.

El tiempo estimado para la información obtenida este vigente será del año 2007 a 2011.

## **CAPITULO 1**

### **Marco de Referencia**

## Introducción

**En este capítulo se da un breve análisis sobre el sector de servicio de limpieza doméstica, como surge históricamente y se realizara un análisis de los problemas más comunes que tiene actualmente.**

### **1.1 Análisis General del Servicio Doméstico de Limpieza**

El servicio doméstico en sus orígenes tuvo surgimiento cuando las amas de casa se dieron cuenta que no se daban abasto con las tareas domésticas y requerían ayuda para estas es cuando se vieron a la necesidad de contratar a alguien que los ayude en estas tareas, normalmente la gente adinerada va a los pueblos circunvecinos y ofrecen el empleo a alguna muchacha para que se encargue del servicio doméstico en sus hogares, todo esto con un convenio de palabra no firma nada y no tiene prestaciones, ahora el servicio doméstico no es solo un servicio disponible para la gente de alta sociedad ya que a tenido demanda este servicio entra la gente de estatus medio, para la misma finalidad la limpieza y lavado de ropa.

Se entiende por servicio doméstico a una persona o personas que se encargan de brindar un servicio el cual consiste en hacer las tareas domésticas en una casa u oficina, entre los servicios se encuentran barrer, trapear, sacudir, cocinar, lavar y planchar ropa.

### **1.2 Análisis del Servicio Domestico de Limpieza local.**

Una característica del servicio actual es que en su mayoría son personas de bajo recursos y de baja escolaridad, entonces estos factores los hacen desconocer sus derechos como trabajadores y con un sueldo hasta cierto punto cómodo brindan sus servicios pero dejan de obtener sus beneficios como trabajadores y al estar contratados de manera informal dejan de generar impuestos y divisas al gobierno son hasta cierto punto evasores fiscales. Lo que se quiere es mejorar la calidad de vida de estas personas que brindan el servicio doméstico y mejorar sus habilidades para hacer las cosas, claro esto por medio de un catalizador, una empresa encargada de capacitarles y darles

trabajo, y así de poder mostrar a los clientes potenciales que una empresa respalda el trabajo de un empleado.

Ahora hablaremos de lo que en si la empresa de servicio doméstico será en una visión mas general, es una pequeña y mediana empresa que quiere brindar el servicio de personal doméstico de calidad en la ciudad de Chetumal, el problema es que en México el 95%<sup>3</sup> de la pymes mueren sin llegar al proceso de maduración duran al menos un año solo el 5% sobreviven.<sup>4</sup>Las pymes constituyen en cualquier país el grupo predominante de empresas, en algunos casos superan el 99% de unidad económicas contribuyen significativamente en la creación de empleo, a la generación de riqueza y además en la satisfacción de necesidades en cientos de mercados que son poco atractivos por las grandes empresas.

Por esa tasa de mortalidad de pymes antes mencionada formularemos y evaluaremos para diagnosticar si es viable o no la instalación de la empresa acomodadora de servicio domestico esta herramienta es el plan de negocios como ya se menciona el plan de negocios es algo muy útil hoy en día para las pymes que van a echarse a andar sirve para diagnosticar si es factible o no la apertura del negocio y ver al situación actual del mercado. A continuación se presentan las definiciones de algunos autores. <sup>5</sup>“El plan de negocios es un documento empresarial que refleja el análisis y la evaluación de un proyecto“. Según la SBA <sup>6</sup>Un plan de negocios define su empresa con precisión, identifica sus metas y sirve como currículo de la compañía. Los componentes básicos incluyen un estado de cuentas actual y pro forma (modelo), una declaración de ingresos, y un análisis de flujo de efectivo. Ahora según Jack Fleitman <sup>7</sup>Un plan de negocios es un instrumento clave y fundamental para el éxito de los

---

<sup>4</sup> Carlos S. Adriani/ Rodolfo Eduardo Brasca/Mauricio Rodríguez Martínez, “El nuevo sistema de gestión para las Pymes” ,Pág 3

<sup>5</sup> Nafin ([www.nafin.com](http://www.nafin.com)) 02-02-2006/ 4:30pm

<sup>6</sup> SBA **Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa**  
U.S. Small Business Administration (SBA)  
<http://www.sba.gov/espanol/>

<sup>7</sup> Jack Fleitman 2000 “Negocios Exitosos”

empresarios. Un plan de negocios es una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa o proyecto con un sistema de planeación tendiente a alcanzar metas determinadas. Es tiempo de hablar de una parte importante para la realización del análisis de factibilidad económica de la empresa acomodadora de servicio doméstico se trata del Plan de Negocios sobre el resumen ejecutivo que se encarga de brindar en unas pocas hojas la información general del proyecto en cantidad de costos y tiempos, y a continuación una definición de la AMA.<sup>8</sup> El resumen ejecutivo (Executive summary) según la nafin es una síntesis de un proyecto que se presenta en las primeras páginas de un plan, con este un inversionista puede tener la idea general de que se trata el proyecto, tiempos y cuánta inversión requiere. La misión final del resumen ejecutivo es poder mostrarle un bosquejo general que tendrá en costos y beneficios el proyecto de la empresa a algún inversionista.

Otra gran herramienta que nos ayudará a determinar muchos factores de la empresa de servicio doméstico con respecto a su competencia es el análisis FODA (Swot): Fuerzas, oportunidades debilidades y amenazas (Strengths, Weakneses, Oportunities, Threatens Analisis) Este es un análisis estratégico con el que se detectan fortalezas y debilidades de una empresa, y amenazas y oportunidades que existen en su contexto competitivo, esto sirve para poder analizar y conocer defectos de la empresa y reparar debilidades y aprovechar oportunidades ante nuestros competidores. Ya hablando de lo que el marketing mix en la empresa y realización de promoción y publicidad, trae como beneficios explotar un punto clave de ubicación y una promoción constante del servicio y así poder colocarle un precio justo al servicio a brindar. Según Kotler el<sup>9</sup> Marketing Mix es la mezcla de las cuatro p's precio que es la elección del precio correcto con respecto a nuestros costos y competencia, plaza hablando del lugar ideal para que nuestros clientes vean nuestro local y compren el producto o servicio, promoción trata de la publicidad adecuada con respecto a nuestro segmento y producto es utilizar un bien o servicio innovador que sea atractivo para nuestros clientes. Según el autor Santesmeses el

---

<sup>8</sup> AMA American Marketing Association

<sup>9</sup> Philip Kotler y Armstrong 1994 "Fundamentos de Mercadotecnia", Pág. 54

<sup>10</sup>marketing mix es la combinación de los cuatro instrumentos de marketing (producto, precio, distribución y promoción) para alcanzar los objetivos previstos.

Según Kotler<sup>11</sup> las **demandas** humanos que están respaldados de del poder adquisitivo óseo tener dinero para poder comprar el bien o servicio. Según Santesmeses la <sup>12</sup>demanda es una formulación expresa de un deseo que está condicionada por los recursos disponibles del individuo o entidad determinada y por los estímulos de marketing recibidos.

La Investigación de Mercados tiene varias definiciones por parte de varios autores aquí tenemos a continuación a la American Marketing Association afirma que <sup>13</sup>La investigación de mercados especifica la información requerida para enfrentar estos problemas; nos señala el método para la recolección de información; dirige e implanta el proceso de recolección de información, analiza los resultados, y nos informa sobre los hallazgos y sus implicaciones. Por otra parte Thomas C. Kinnear nos dice que <sup>14</sup>la investigación de mercados es la función que enlaza al consumidor, al cliente y al público con el comercializador a través de información. Por otra parte la investigación de mercados según Kotler es <sup>15</sup>el diseño sistemático, recolección, análisis y presentación de la información y descubrimientos relevantes para una situación de mercadotecnia específica a la que se enfrenta la empresa".

Según Kotler la idea de que los consumidores favorecerán los **productos** que ofrecen una calidad y un desempeño superiores y características innovadoras y que por consiguiente una organización debe dedicar su energía a lograr mejoramientos continuos del producto. También dice Kotler que un producto es cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para atraer la atención, para su adquisición, su empleo o consumo. A esto Santesmeses afirma que por producto se entiende cualquier bien material, servicio o idea que posea un valor para el consumidor o usuario y sea susceptible de satisfacer una necesidad.

---

<sup>10</sup> Miguel Santesmeses Mestre "Marketing Conceptos y Estrategias", Pág. 118

<sup>11</sup> Philip Kotler y Armstrong 1994 "Fundamentos de Mercadotecnia", Pág. 5

<sup>12</sup> Miguel Santesmeses Mestre "Marketing Conceptos y Estrategias", Pág. 49

<sup>13</sup> AMA American Marketing Association

<sup>14</sup> Thomas Kinnear y Taylor " 1998 Investigación de Mercados", Pág. 5

<sup>15</sup> Phillip Kotler, 1994 "Dirección de Marketing", Pág. 12

Según Kotler el mercado objeto (Target) es la división de un mercado en grupos diferentes ósea segmentar dividir a los diferentes compradores con diferentes necesidades características o conductas que podrían requerir mezcla de diferentes productos o de mercadotecnia. Santesmeses define el segmento de mercado como un conjunto de consumidores que reaccionan de forma homogénea antes los estímulos del marketing.

Según Kotler y Armstrong afirman que el <sup>16</sup>precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. Según la American Marketing define <sup>17</sup>precio como la proporción formal que indica las cantidades de bienes de dinero o servicios necesarios para adquirir dada cantidad de bienes o servicios. A esto los Autores de Contabilidad de Costos Horngren Foster y Dator aseguran que precio es el valor calculado para un producto o servicio que estén dispuestos a pagar los clientes potenciales.

Según los autores Horngren Foster y Dator <sup>18</sup>el flujo de efectivo es un método de presupuestos de capital que mide los ingresos y egresos de efectivo de un proyecto como si hubieran ocurrido en un solo momento en el tiempo, para ser comparados a apropiadamente.

Según Horngren Foster y Dator <sup>19</sup>la tasa interna de retorno es la tasa de descuento en la que el valor actual esperado de los ingresos de efectivo de un proyecto se iguala al valor actual esperado de los egresos de efectivo de dicho proyecto. Según la nafin <sup>20</sup>la TIR es la tasa implícita que iguala el valor de los flujos de entrada y salida de una inversión, a la fecha inicial de la misma; es decir, que es la tasa que produce un valor actual neto (VAN) igual a cero y el VAN es el valor actual neto de la empresa.

El punto de equilibrio es la cantidad exacta que una empresa debe vender para poder estar bien financieramente sin deudas ni ganancias a continuación las definiciones de Horgren/ Foster / Datos <sup>21</sup>Punto de equilibrio es la cantidad de

---

<sup>16</sup> Phillip Kotler, 1994 "Fundamentos de Marketing, Pág. 54

<sup>17</sup> AMA American Marketing Association

<sup>18</sup> Horngren / Foster / Dator "Contabilidad de Costos", Pág. 687

<sup>19</sup> Horngren / Foster / Dator "Contabilidad de Costos", Pág. 690

<sup>20</sup> Nafin [www.nafin.com](http://www.nafin.com) 04-02-2006/ 6:25pm

<sup>21</sup> Horngren / Foster / Dator "Contabilidad de Costos", Pág. 62

producto en donde los ingresos totales y los costos totales son iguales; esto es, en donde el ingreso por operación es cero. Según Lovelock <sup>22</sup> es lo que los gerentes necesitan saber a que volumen de ventas un servicio. Se sostenga por si solo según los costos fijos y semivARIABLES atribuidos a ese servicio se deba relacionar con la atribución por unidad de ventas.

El análisis financiero es la parte final ya que se hicieron todas las proyecciones a 5 años gastos, costos y nos toca poder analizar si es negocio es rentable o no continuación la definición de Rodrigo Vela dice que el <sup>23</sup> objetivo del análisis financiero es determinar las necesidades de recursos financiero, las fuentes y las condiciones de ellas, las posibilidades de tener acceso real a dichas fuentes. El otro propósito es el análisis de la liquidez de la organización y la elaboración de proyecciones financieras.

### **1.3 Conclusiones**

Ofrecer a los consumidores de Chetumal este servicio doméstico es beneficioso para la empresa, empleados y para el estado, por que el servicio de limpieza doméstica de calidad traerá consigo la erradicación del trabajo informal y la empresa hará contratos para las trabajadoras y les brindara los beneficios como lo son las prestaciones: Infonavit, IMSS, Seguro Social, SAR, etc.

---

<sup>22</sup> Lovelock "Mercadotecnia de Servicios", Pág. 366

<sup>23</sup> Rodrigo Vela "Innovación Empresarial", Pág. 200

## CAPITULO II

### ESTUDIO DE MERCADO<sup>24</sup>

En esta capítulo se analiza si el segmento de mercado es viable para la empresa y si la implementación de una empresa de servicio doméstico en la ciudad de Chetumal es factible.

Las herramientas que se utilizaron para recabar la información de este capítulo fueron fuentes primarias y secundarias que en los apartados posteriores se explican, cabe mencionar que el número total de encuestas aplicadas fueron de 100 debido a la falta de tiempo y de recursos humanos y económicos para su aplicación. El método utilizado para hacer los cálculos de tamaño de muestra fue aleatorio simple con o sin tamaño de la población.

Las fuentes primarias se realizaron las encuestas a mujeres y hombres de 20 años en adelante con ingresos medios, también se hizo un grupo foco entre un grupo de amas de casa que utilizan el servicio doméstico actual.

Este capítulo explica la descripción del proyecto y del servicio, la misión, la visión, objetivos generales y específicos, análisis de la demanda etc.

#### **2.1 Descripción del Proyecto**

La empresa Limpia Hogar es un proyecto que busca captar el mercado del servicio de limpieza actual y al mejorar el servicio que brindaremos.

La idea de la creación de una empresa de servicio doméstico surgió debido a que las personas se quejan de del servicio doméstico actual que es de mala calidad, irresponsable y hasta cierto punto inseguro.

---

<sup>24</sup> En la parte de Investigación de Mercados se consulto para apoyo teórico el libro de KINNEAR THOMAS C Y TAYLOR JAMES R. Investigación de Mercados: Un Enfoque Aplicado / México: Mc Graw Hill, 1995

### IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES

La empresa tiene una ventaja por que sería nueva en el mercado y e la ciudad de Chetumal todavía no existe una empresa que preste el servicio de servicio doméstico de limpieza.

Tendremos un ingreso al mercado como una forma más segura de ofrecer este servicio aprovechando que la competencia es contratada de manera informal.

## **2.2 Descripción del Servicio**

### SATISFACIÓN DE LA NECESIDAD

Se satisficará esta necesidad con una empresa que se dedicará a la prestación de servicio y colocación de personal doméstico en los hogares de familias, personas que vivan solas o cualquier otro que lo requiera.

Descripción del servicio:

- Se realizara a través de un contrato con el cliente
- La contratación se realizara con un día de anticipación como mínimo.
- Personal capacitado.
- Flexibilidad de horarios.
- Realización de diversos servicios de limpieza del hogar
- Recontratación por vía telefónica.
- Contaran con transporte para el personal

Los servicios que se ofrecerán son los siguientes:

- Limpieza del hogar (tropera y barrer)
- Lavado de ropa
- Planchado de ropa
- Preparación de alimentos
- Lavado de trastes

La empresa se dedicara a acomodar el personal doméstico con el fin de que a un corto plazo sea aceptado por la ciudadanía ya que les brindaremos la oportunidad de contar con personal capacitado el cual les pueda ofrecer el mejor Servicio Doméstico para su hogar y familia.

Lo que responde a una necesidad actual para de personas o familias en donde los integrantes trabajen y requieran de alguien que realizara en tiempo y forma las actividades del hogar, con la calidad y seguridad requeridas.

### **2.3 Misión**

Somos una empresa acomodadora de personal altamente capacitado para cubrir las necesidades de limpieza del hogar de todas aquellas personas que estén prescindiendo de este servicio.

### **2.4 Visión**

Ser la empresa lider en ofrecer al mejor personal doméstico y así ofrecer un servicio de calidad a nuestros clientes.

### **2.5 Objetivos y Metas**

#### Objetivos Generales

- Satisfacer la demanda del servicio doméstico formal.
- Tener personal doméstico capacitado.
- Lograr la aceptación de la población meta.
- Posicionamiento y permanencia en el mercado.

### **Objetivos Especificos**

- Tener grupos de 20 personas para capacitación semestral, este numero debido a que como ser una capacitación personalizada es más manejable un grupo pequeño.
- Contar con 2 capacitadores externo a la empresa que serán contratados por temporadas requeridas.
- Reclutamiento y capacitación del personal domestico (20 empleados) para empezar los primeros 6 meses ya que sea segura la aceptación del mercado se tiene estimado subir el personal a 25.
- Apertura del negocio 15 de enero del 2006
- Evaluar la calidad del servicio cada 2 meses (de esto se encarga el supervisor)

### **Metas**

Lograr que nuestra competencia se nos una y así poder ser los líderes absolutos en el mercado.

Obtener ganancias para al finalizar el primer año poder ampliar los servicios y el personal.

### **2.6 ANALISIS DE DEMANDA<sup>25</sup>**

La empresa tiene delimitado el mercado meta, el cuál se define en personas locales de la ciudad de Chetumal mayores de edad ( 18 años ) con ingresos medios puesto que estas personas tienen la capacidad financiera de contratar el servicio de limpieza domestica.

#### **Datos obtenidos de la investigación de mercados:**

Los clientes de este tipo de mercado consumen mayormente el servicio de limpieza domestica 3 o 4 días a la semana, los servicios más solicitados son: Barrer, trapear, lavar y planchar la ropa. Los factores mas importantes de los encuestados son el servicio para los consumidores son: la seguridad y la necesidad del servicio en el hogar.

---

<sup>25</sup> Análisis de Demanda se consulto para apoyo teórico el libro CHURCHILL JR, GIBERT A INVESTIGACION DE MERCADOS, Cuarta Edición

**Necesidad que satisface**

El objetivo principal de la empresa es brindar a la población de Chetumal un servicio domestico de limpieza de calidad, seguridad y puntualidad.

**Ventajas competitivas**

Después de haber realizado el análisis de nuestra competencia y el FODA de la empresa se pueden destacar nuestras ventajas competitivas tales como:

### 2.6.1 Recopilación de fuentes secundarias

Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Quintana Roo

**Centro Emprendedor de Negocios (CEN)**, brinda información de todo lo necesario para la elaboración de un plan de negocios.

**Comisión Nacional de Salario Mínimos**, facilita información sobre el crecimiento de los salarios en el país.

**SAT**, proporciona la asesoría sobre el régimen en el que la empresa debe constituirse.

Secretaria del Trabajo, proporciona las leyes y normas que se tienen que cumplir en las contrataciones por parte de la empresa y trabajadores.

**Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP)**. Proporciona información acerca de la tasa de impuestos que pagan los repecos.

### 2.6.2 Obtención de la Muestra

Calculo del tamaño de la muestra para el muestreo aleatorio simple (con o sin el tamaño de la población)

**TABLA No.- 1**

Con Tamaño de Población			
Variable Positiva	p	0.95	
Variable Negativa	q	0.05	
Nivel de Confianza	Z	0.95	
Tamaño de la Población	N	2893460	
Precisión o Error	E	2.17	10%
Tamaño de la Muestra	n	91.0348516	9.10348516

**TABLA No. 2**

Sin Tamaño de Población			
Variable Positiva	p	0.95	
Variable Negativa	q	0.05	
Nivel de Confianza	Z	0.95	
Tamaño de la Población	-	-	
Precisión o Error	E	2.17	10%
Tamaño de la Muestra	n	91.0348516	9.10348516
Tamaño de la muestra mas del 10%			100.141487

### 2.6.3 Resultados de las Encuestas<sup>26</sup>

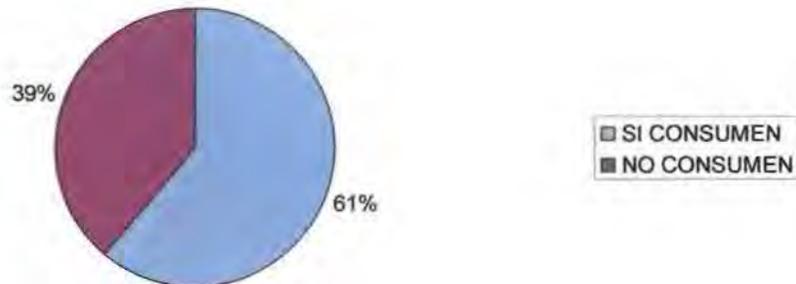
El único sitio de aplicación de las encuestas fue la ciudad de Chetumal, ya que el servicio domestico de limpieza se brindara solo en esta ciudad.

Se aplicaron 100 encuestas, las cuales el 100% fueron en la ciudad de Chetumal, estas a personas locales, con las características de que sean a personas mayores de 18 años de ambos sexos.

<sup>26</sup> Se podrá observar la encuesta en el ANEXO 1 Pág. 70

### Grafica 1.- Pregunta 1 de la Encuesta

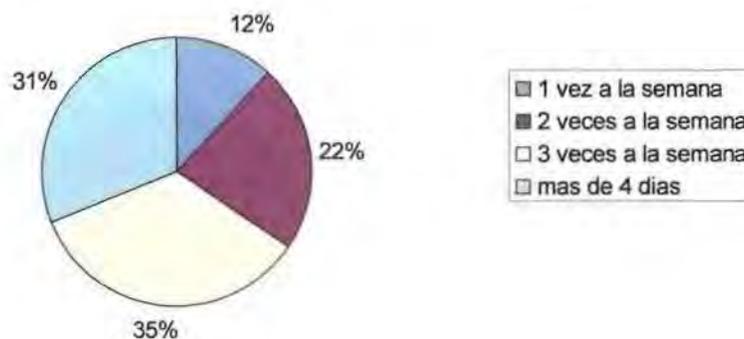
Se pregunto a los encuestados si utilizan el servicio domestico



**Grafica 1.** Se muestra la cantidad de los encuestados que según el sondeo utilizan o no el servicio doméstico en sus hogares, este dato es fundamental para la creación del proyecto ya que aun siendo un sondeo nos arrojaba un numero negativo en el consumo podríamos tener más problemas para definir de entrada si es viable no echar a andar este tipo de empresa.

### Grafica 2.- Pregunta 2 de la Encuesta

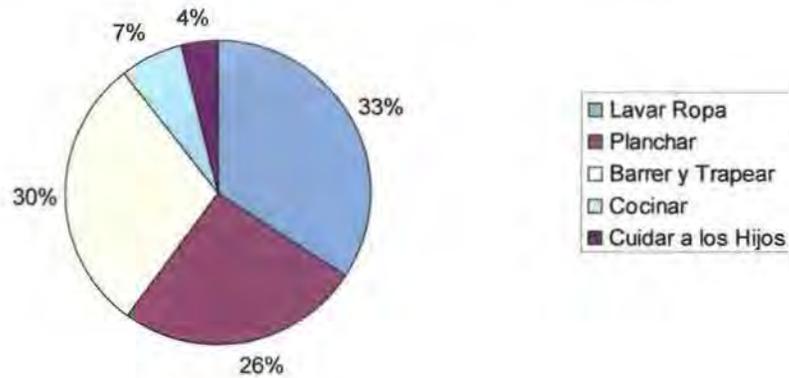
Para los encuestados que si utilizan el servicio domestico se les hizo la pregunta con que frecuencia utilizan el servicio domestico



**Grafica 2.** Esta grafica nos muestra la frecuencia de consumo en cuanto a servicio domestico de nuestra muestra, también es una de las preguntas fundamentales para la creación del negocio ya que nos muestra la cantidad de fuerza laboral que requerimos y cuantos días aproximadamente a la semana trabajarían.

**Grafica 3.- Pregunta 3 de la Encuesta**

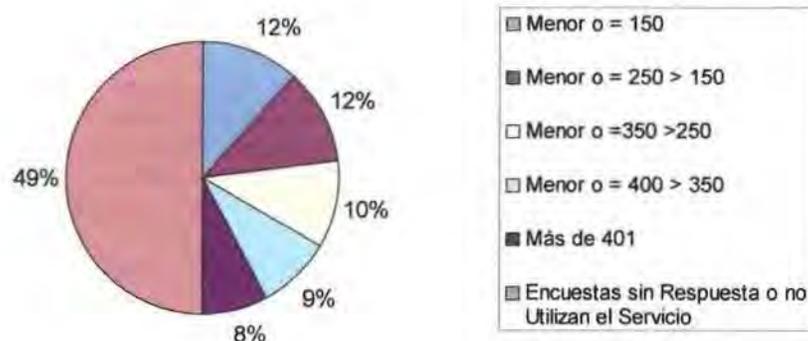
Se pregunto para que actividades contratan al servicio domestico y poder visualizar cuales son las mas demandadas



**Grafica 3.** Esta grafica nos muestra las preferencias de la muestra en cuanto a los servicios domésticos requeridos por el servicio domestico y cuales son los más usados, esto nos ayuda a saber cual es el servicio que podría ser el factor principal del servicio.

**Grafica 4.- Pregunta 4 de la Encuesta**

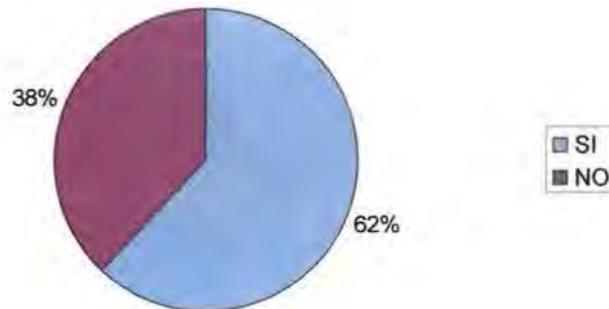
Rangos de sueldo semanal aproximado del servicio domestico actualmente utilizado en los hogares



**Grafica 4.** Esta grafica nos muestra cuales son los gastos aproximados que tienen los consumidores de servicio de limpieza domestica por semana y con estos datos podemos hacer nuestros precios.

**Grafica 5.- Pregunta 5 de la Encuesta**

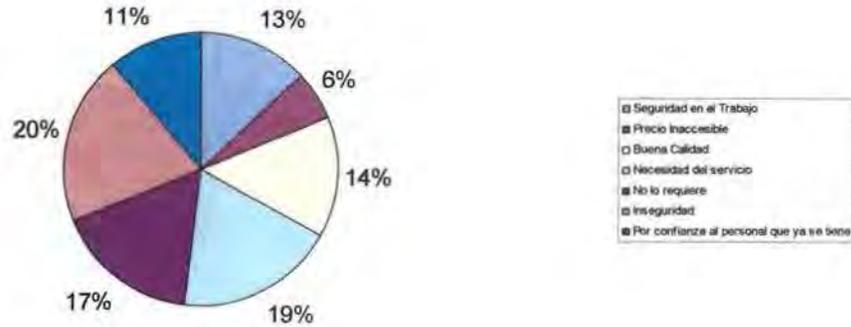
¿Contrataria a una empresa que brindara servicio domestico?



**Grafica 5.** Esta grafica muestra información fundamental por que la pregunta fue totalmente directa de si los encuestados estarían dispuestos a contratar a una empresa que se especialice en brindar el servicio de limpieza domestica en los hogares, lógicamente esto nos arroja un resultado positivo lo cual es un factor a favor de la creación de la empresa.

**Grafica 6.- Pregunta 6 de la Encuesta**

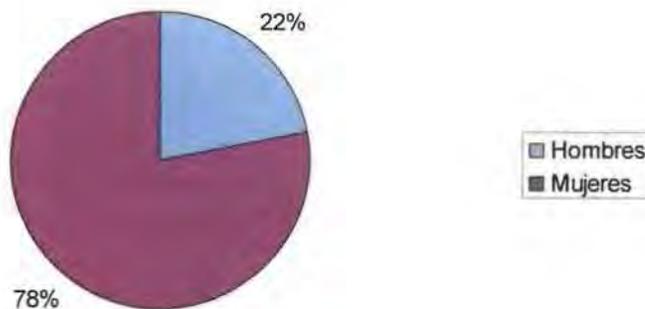
Motivos por que si o no contrataria una empresa que brinde servicio domestico



**Grafica 6.** Esta grafica nos muestra los factores negativos y positivos de por que los clientes potenciales contratarian o no una empresa especializada en personal domestico.

**Grafica 7.- Pregunta 7 de la Encuesta**

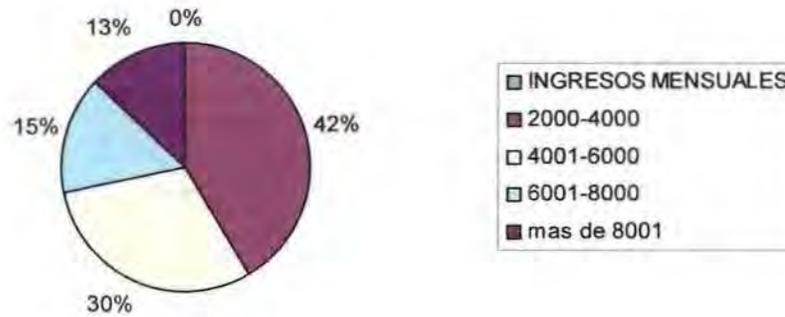
Sexo de las personas encuestados



**Grafica 7.** Esta grafica nos brinda el sexo de las personas encuestadas este dato es importante para la empresa ya que así podemos estimar que las mujeres son las consumidoras principales del servicio domestico.

**Grafica 8.- Pregunta 8 de la Encuesta**

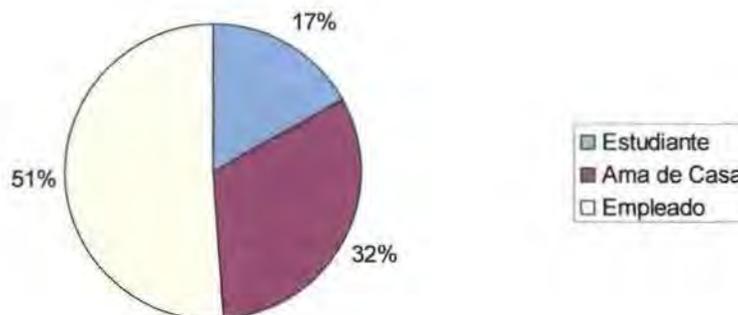
Ingresos mensuales aproximados de las personas encuestadas



**Grafica 8.** Esta grafica nos muestra el ingreso mensual de las personas encuestadas nos ayuda a determinar si están en el rango de nuestro segmento de mercado ya que se menciona que este servicio esta enfocado a los clientes de estatus medio y alto.

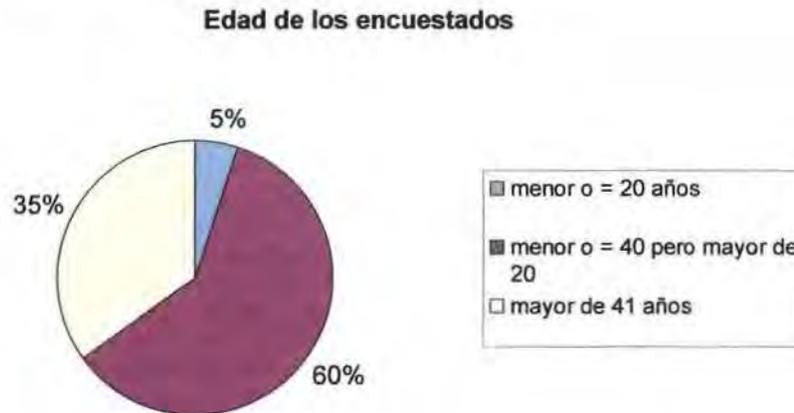
**Grafica 9.- Pregunta 9 de la Encuesta**

Ocupación de los encuestados



**Grafica 9.** Esta grafica nos muestra la ocupación de las personas encuestadas para saber cuales serán nuestros principales clientes.

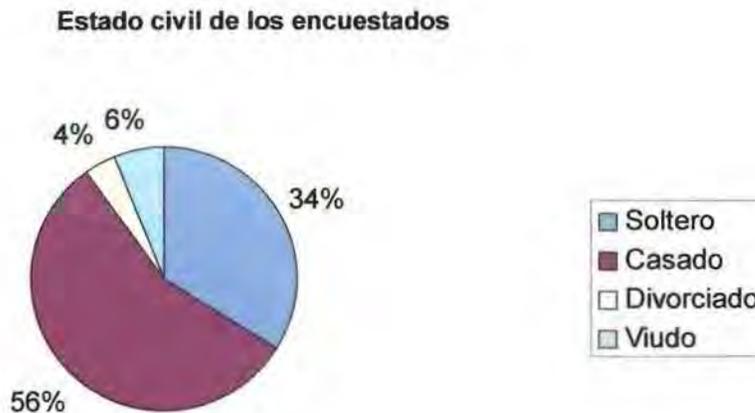
**Grafica 10.- Pregunta 10 de la Encuesta**



**Grafica 10.**

La edad de los encuestados nos arrojaría otro factor de consumo ya que hay personas que por su edad podrían requerir del servicio domestico en sus hogares.

**Grafica 11.- Pregunta 11 de la Encuesta**



**Grafica 11.** Esta grafica muestra los resultados del estado civil de los encuestados y como podemos observar la mayoría de las personas son casadas.

## **2.7 Análisis de Competencia**

En este punto se analiza las empresas de servicio de limpieza que existen en la ciudad de Chetumal y se entrevista a los dueños o empleados de las mismas, a cada de las empresas se les evaluó por medio del FODA.

Servicio convencional:

El servicio doméstico que se utiliza actualmente en la ciudad de Chetumal es de manera informal o de palabra, esto quiere decir que no hay un contrato que ampare al prestador del servicio domestico, ni garantice seguridad ni calidad al consumidor.

Puntos Fuertes:

- Precio barato
- Fácil de encontrar

Puntos Débiles:

- Inseguridad
- Inasistencia
- Falta de calidad
- No hay un contrato en el servicio

## 2.8 Análisis del proceso de fijación de precios.

En este punto los precios se establecerán de acuerdo a los gastos de operación y de nuestra competencia.

<sup>27</sup>“La política de determinación de los precios de un detallista es un factor decisivo para el posicionamiento y se debe decidir en relación con su mercado meta, su variedad de productos y servicios, así como su competencia”

### Precios de Venta al público

**TABLA No.3.- PRECIO DE VENTA SUGERIDO AL PÚBLICO**

Lavado	\$40
Planchado	\$50
Limpieza de la Casa	
Chica	\$150
Mediana	\$190
Grande	\$280
Cocinar	\$40

Estos precios se obtuvieron en base a la investigación de mercados y a la investigación financiera, basándonos en los precios de la competencia y nuestros gastos de venta.

## 2.9 Comercialización

Pondremos a disposición de nuestros clientes nuestras oficinas para adquirir y contratar el servicio de limpieza doméstica, esta oficina esta ubicada en la ciudad de Chetumal Quintana Roo en una parte céntrica.

### 2.9.1 Canales de Distribución

“Un canal de distribución mueve los bienes de los productos a los consumidores Salva las principales brechas de tiempo, lugar y posesión que separan a los bienes y servicios de aquellos que los utilizan”<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> Philip Kotler y Gary Armstrong, Fundamentos de la Mercadotecnia, PRENTICE HALL, cuarta ed, Pág. 411

<sup>28</sup> Philip Kotler y Gary Armstrong, Fundamentos de Mercadotecnia, PRENTICE HALL, Cuarta Ed, Pág. 354-355

Se comercializará el servicio bajo una serie de reglas que distinguirán al personal doméstico de la competencia; como lo es una marca, un logotipo, uniforme y credenciales de identificación.

Prestador-----Consumidor Final



Hay que recalcar que para aumentar nuestras ventas se piensan implementar estrategias como recurrir a dependencias gubernamentales para ofrecer el servicio a las amas de casa que laboran allí.

Nosotros seremos detallistas ya que el servicio lo brindaremos directo a los consumidores finales.

Detallistas "Negocios cuyas ventas provienen principalmente de las ventas al detalle"<sup>29</sup>

Las ventas al detalle son "todas las actividades involucradas en la venta de bienes y servicios directamente a los consumidores finales, para su empleo personal y no de negocios"<sup>30</sup>

### **2.9.2.- Logística**

La empresa contara con una camioneta de medio uso para el traslado de las empleadas domesticas a las casas donde van a prestar el servicio, y el chofer tiene la misión de ir a recoger al personal cuando este haya terminado de prestar el servicio.

<sup>29</sup> Philip Kotler y Gary Armstrong, Fundamentos de Mercadotecnia, PRENTICE HALL, Cuarta Ed, Pág. 393

<sup>30</sup> Philip Kotler y Gary Armstrong, Fundamentos de la Mercadotecnia, PRENTICE HALL, cuarta ed, Pág. 393.

## **2.10 Mercadotecnia**

La mercadotecnia es esencial para alcanzar las metas y objetivos fijados por una empresa, este conjunto de variables han contribuido a la expansión y consolidación de muchas compañías en el estado y en el mundo, es por esto que para la empresa es de vital importancia su aplicación, puesto que de esta manera podemos dar a conocer y persuadir a los consumidores a contratar nuestros servicios.

“La mercadotecnia es un proceso social y administrativo por medio del cual los individuos y grupos obtienen lo que necesitan y desean mediante la creación y el intercambio de productos y valores con otros<sup>31</sup>”.

### **2.10.1.- Promoción y Publicidad**

<sup>32</sup>Santesmases dice que la publicidad es un instrumento o recurso que utiliza la mercadotecnia para lograr los objetivos de la empresa.

Un negocio nuevo no es conocido entonces necesitamos de la publicidad para que nuestros posibles consumidores se enteren que existimos y contraten los servicios de limpieza doméstica.

Se invertirán \$4,125, en publicidad y esta enfocada a spot de Radio, se analizará la eficacia de estos spots publicitarios por una semana para ver si el impacto es el necesario o si el mensaje transmitido por el spot es el correcto. Para que la población se entere del servicio de la empresa, se hará uso de una campaña publicitaria antes de la apertura del negocio. Se realizarán 5 spots por día por 15 días esto un mes antes de iniciar actividades, y también se pondrán anuncios en dependencias gubernamentales, empresas privadas y en las agencias principales; esto es con el fin de conseguir una base de datos inicial.

Quiénes usen el servicio harán el contrato en el establecimiento y allí mismo pagarán.

---

<sup>31</sup> Philip Kotler y Gay Armstrong, Fundamentos de la Mercadotecnia, PRENTICE HALL, cuarta ed, Pág. 4

<sup>32</sup> Santesmases Mestre, Miguel, Marketing: Conceptos y estrategias, Madrid PIRAMIDE, 1999, Pág. 19-20

**Estrategias de promoción.**

- Participación en las ferias que realicen las cámaras empresariales en la ciudad.
- Acudir a lugares de trabajo como dependencias de gobierno, para ofrecer el servicio al personal que labora ahí.
- Visitas bimestrales a los clientes.
- Uso de publicidad por radio y carteles en sitios céntricos.

**Descripción de estrategias:**

- Para garantizarle a los clientes seguridad, con el personal que llegue a su hogar, se contara con una base de datos, en la cual se registrara la información de nuestro personal de base.
- Se dará a conocer la empresa a través de publicidad de banners y de recomendaciones de clientes.
- Se elaborara una agenda de clientes, para luego convertirla en una cartera de clientes.
- Hacer evaluaciones parciales del servicio desempeñado por nuestra fuerza laboral.

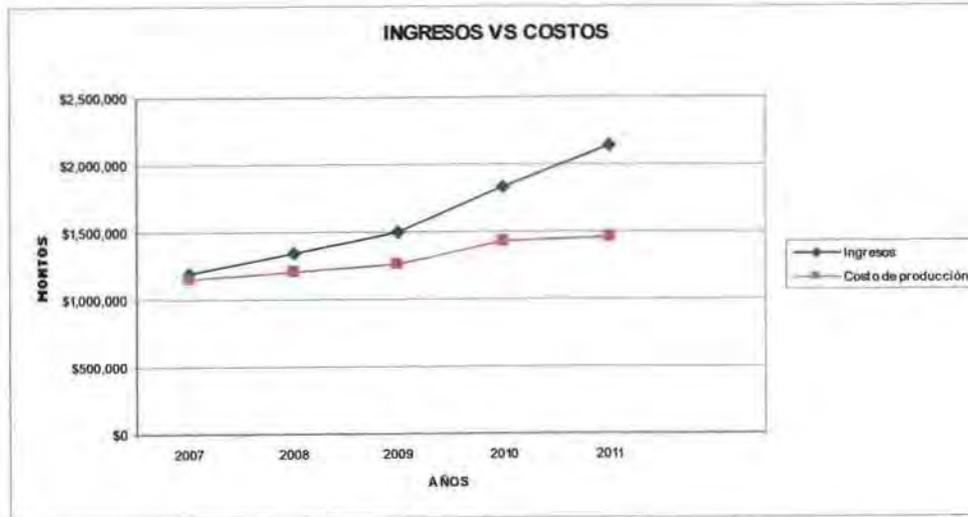
**2.11.- PROYECCIONES**

**2.11.1.- Proyecciones de Demanda**

Según la investigación de mercado, se realizó la proyección de la demanda tomando en cuenta el nivel de aceptación del servicio de limpieza doméstica por las personas encuestadas, también tomamos en cuenta las personas que respondieron que si contratarían una empresa especializada en brindar el servicio de limpieza doméstica.

**TABLA No.4 Proyecciones de la Demanda**

	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>Ingresos</b>	\$1,197,840	\$1,340,400	\$1,497,000	\$1,834,320	\$2,143,800
<b>Costo de producción</b>	\$1,154,680	\$1,209,399	\$1,266,948	\$1,431,268	\$1,463,397



### 2.11.2 Proyección de la oferta

En la ciudad de Chetumal del cual se estima que 60% del total de casas que requieran este servicio.

En el primer año de operaciones se proyecta brindar servicio a 6000 hogares, para el segundo año se proyecta una tasa de crecimiento de 5%, 10% para el tercer año, 15% para el cuarto y de 20% a partir del quinto año.

### 2.12 Conclusiones

Es importante elaborar un análisis de tu mercado por que permite identificar si el producto o servicio es viable o no en la ciudad, si no contamos con la suficiente demanda nuestra empresa no podrá funcionar es por eso que este análisis es muy importante ya que nos ahorraría el dinero si tenemos probabilidades de fracaso.

**CAPITULO III**

**ESTUDIO TECNICO**

## **Introducción**

**En este capítulo se presentara la estructuración de la empresa de servicio de limpieza doméstica que se establecerá en la ciudad de Chetumal. Este capitulo contiene la localización micro y macro de las oficinas de la empresa y contiene la información de los gastos de inversión, inversión inicial y organización.**

### **3.1 Localización**

Las oficinas de la empresa de servicio de limpieza doméstica están ubicadas en Chetumal Quintana Roo, México.

#### **3.1.1 Localización Macro de Limpia Hogar**

La empresa Limpia Hogar estará ubicada en el país de México, dentro de la parte sur de la republica, en el estado de Quintana Roo.

El estado se localiza en la porción oriental de la Península de Yucatán, colinda con los estados de Yucatán y Campeche, tiene frontera con los países Guatemala y Belice.

Las coordenadas geográficas del Estado son: al norte 21°37' de latitud norte, al sur sobre le paralelo 17°49' de latitud norte, al este en el meridiano 86°44' de longitud oeste y al oeste 89°24'52" de longitud oeste.

La superficie total de Estado es de 50,844 Km<sup>2</sup> ocupando el 2.55% del territorio nacional, que corresponde al decimonoveno lugar entres los Estados de la República Mexicana.

En el estado de Quintana Roo, en el municipio de Othón P. Blanco, y en la ciudad capital del estado Chetumal estará ubicada nuestra empresa denominada "Limpia Hogar".

### **3.1.2 Localización micro en la ciudad de Chetumal**

La empresa "Limpia Hogar" se encontrara en el municipio d Othón P. Blanco, en la ciudad de Chetumal Quintana Roo, con la ubicación en Avenida 5 de Mayo entre Ignacio Zaragoza Y Plutarco Elías Calles No. 507, C.P 77000.

### **3.2 Ingeniería del Proyecto**

En este apartado se mostraran las instalaciones de la empresa, el equipo y la distribución de la planta.

#### **3.2.1 Instalación**

Contaremos con oficinas amuebladas donde se encontrara nuestro personal administrativo, estas oficinas contarán con servicios básicos, agua potable, alcantarillado, servicio de luz eléctrica, red de Internet, líneas telefónicas. Se cuenta con una sala de espera en lo que la secretaria toma el pedido del servicio que requiere el cliente. El local es utilizado para las oficinas de Limpia Hogar es rentado.

#### **3.2.2. Equipo**

Se cuenta con equipo de cómputo: 3 computadoras, 1 impresora

Equipo de oficinas: 3 escritorios, aire acondicionado, un sillón y una mesa de centro para la sala de espera.

Mobiliario y equipo de transporte: se cuenta con un camión FORD tipo Van modelo 2005

**TABLA No. 5.- Presupuesto de Inversión en Mobiliario y Equipo**

CONCEPTO	Socios	TOTAL
<b>EQUIPO DE TRANSPORTE</b>		
Camión tipo VAN Ford mod. 2005	\$150,000	\$150,000
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>		
1.-Equipo de Computo y Periféricos	\$21,000	\$21,000
2.-Impresora Multifuncional	\$8,000	\$8,000
3.-Cámara Digital	\$3,000	\$3,000
		\$32,000
<b>MOBILIARIO Y EQUIPO</b>		
1.- Escritorio de Oficina	\$12,000	\$12,000
2.Aire Acondicionado	\$4,500	\$4,500
3.-Lámparas Ahorradoras	\$500	\$500
4.-Sillón y Mesa de Centro	\$4,500	\$4,500
		\$21,500
<b>SUBTOTAL (III)</b>		<b>\$203,500</b>

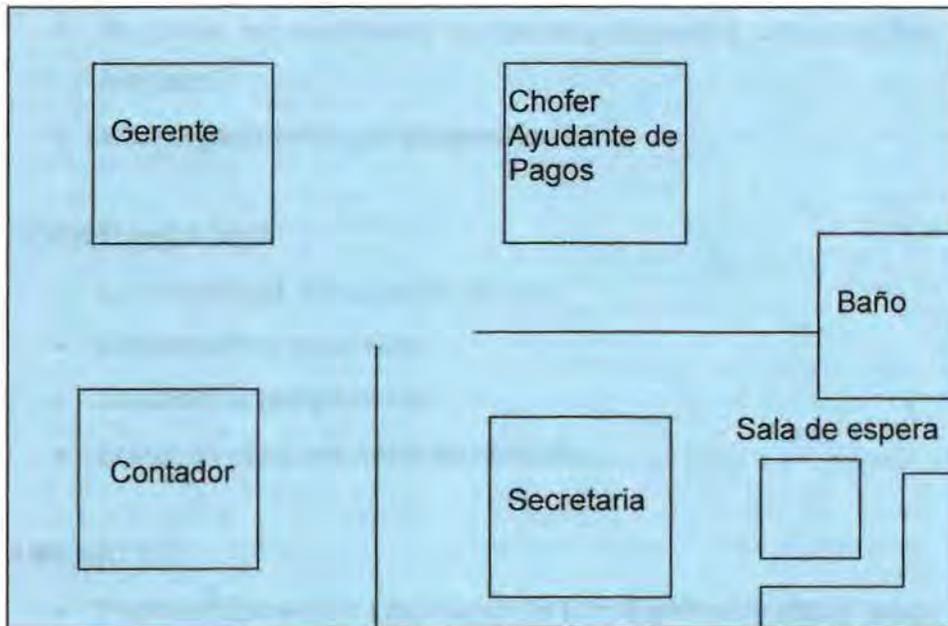
**Tabla No. 6.- Presupuesto de Rehabilitación del Establecimiento**

CONCEPTO	Socios	TOTAL
<b>II. REHABILITACIÓN DE ESTABLECIMIENTO</b>		
1.- PINTURA E IMPERMEABILIZANTE	\$1,000	\$1,000
	\$500	\$500
2.- RESANAMIENTO DE PAREDES		
3.-INSTALACION ELECTRICA	\$2,000	\$2,000
4.-INTALACION DE LAMPARAS Y AIRE ACONDICIONADO	\$1,000	\$1,000
5.-DIVISION DE CUBICULOS	\$1,400	\$1,400
<b>SUBTOTAL (II)</b>	<b>\$5,900</b>	<b>\$5,900</b>

### 3.2.2 Distribución de la Planta

#### OFICINA LIMPIA HOGAR

#### CROQUIS



### 3.3 ORGANIZACIÓN

En este punto se explica sobre el organigrama de la organización, se describen los puestos y perfiles de cada uno de nuestros empleados, los sueldos y salarios, las políticas bajo las cuales se rige compañía, la organización social y las leyes y normas que se tiene que cumplir.

#### 3.3.1 Análisis FODA

Análisis Foda de la Empresa "Limpia Hogar":

#### FORTALEZAS

- Servicio innovador por que no existe alguno similar en la región.
- No tenemos competencia directa.
- Personal capacitado (para el servicio).
- Contratación formal.
- Disponibilidad del personal.
- Eficiencia y eficacia en el personal.

### **DEBILIDADES**

- Desconocimiento del servicio.
- Precios relativamente altos al de la competencia indirecta.
- No contar con el personal suficiente y disponible para satisfacer el mercado.
- Mala organización por inexperiencia

### **OPORTUNIDADES**

- La comunidad demanda el servicio.
- Crecimiento y expansión.
- Absorber la competencia.
- Entrar en otros servicios domésticos.

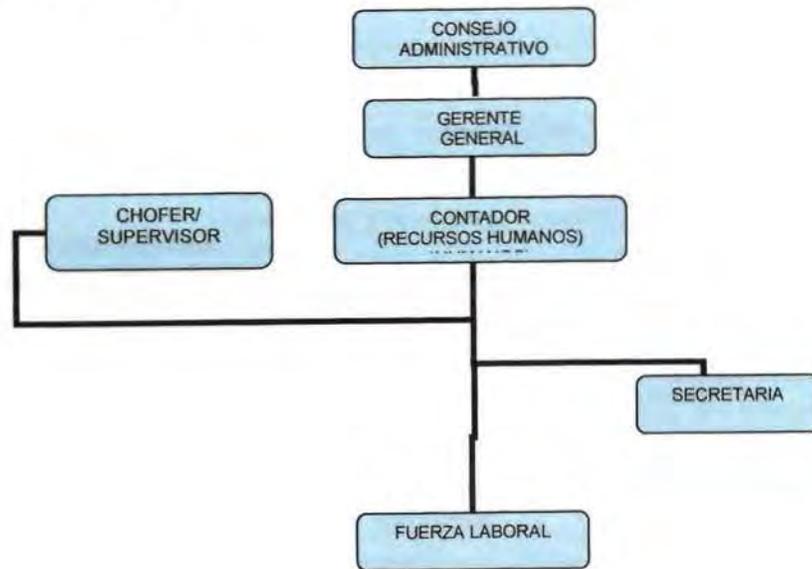
### **AMENAZAS**

- Personal domestico contratado de forma informal (actual usada en hogares).
- Posible aparición de empresa de competencia.
- Posible negación a adquirir el servicio por la cultura tradicionalista.
- Que el personal se sindicalice.
- Robos a las viviendas por parte del personal que provocara demandas civiles y penales.
- Desastres naturales.

**TABLA No. 7 RIESGOS Y OPORTUNIDADES DE MERCADO**

<b>Riesgos</b>	<b>Acciones a Implementar</b>
Aparición de nuevos negocios del mismo ramo.	Mantener y diseñar campañas de publicidad y promoción para mantener clientes fieles.
Competencia	Es necesario estar haciendo evaluaciones sobre el servicio brindado al cliente y si este esta satisfecho y si no es así ver la manera de ofrecerle un mejor servicio para que este nos sea fiel.
Falta de Cultura para la contratación de una empresa de servicio de limpieza doméstica.	Esto se puede dar por que las personas ya están acostumbradas a su servicio actual y les da miedo el cambio, entonces debemos convencerlos a probar el servicio aunque sea una vez para que vean la calidad y tomen una decisión.
Temporada Vacacional	Cuando nuestros clientes se van de la ciudad por vacaciones debemos implementar promociones y descuentos para que los que se queden en al ciudad nos soliciten más.
Fenómenos naturales	Elaborar planes de contingencia y preparar a nuestros empleados sobre la cultura de los fenómenos naturales. Asegurar la empresa en caso de siniestros.

### 3.3.2 Organigrama



### 3.3.3 Puestos y Perfiles

<b>Comunicación Interna</b>	
Con:	
<b>Nombre del Puesto:</b>	GERENTE GENERAL
• Secretaria	
<b>Profesión:</b>	Licenciado en Administración, Licenciado en Mercadotecnia o carrera similar
<b>Comunicación Externa</b>	
<b>Experiencia</b>	Mínimo de 2 años en puesto similar, en empresas Micro o pequeña con una amplia y reconocida experiencia en administración y operaciones.
• Clientes	
<b>Sectores</b>	Servicios
Organismos empresariales	
gubernamentales	
<b>Nacionalidad</b>	Mexicana
<b>Edad</b>	De 23 a 55 años
<b>Estado Civil</b>	Indefinido
<b>Sexo</b>	Indefinido
<b>Residencia actual</b>	Dentro de la ciudad de Chetumal, Quintana Roo
<b>Disponibilidad</b>	Inmediata
<b>Idioma</b>	Español
<b>Objetivo del Puesto:</b>	Coordinar y dirigir la operación de la empresa
<b>Ubicación Física:</b>	Oficinas de la empresa
<b>Ubicación Administrativa:</b>	Nivel 1
<b>Tipo de Contratación:</b>	Permanente
<b>Jefe Inmediato:</b>	Consejo de Administración
<b>Subordinados Directos:</b>	Subgerente
<b>Dependencia Funcional:</b>	Presidente del Consejo de Administración
<b>Observaciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento de las técnicas de planeación operacional son requisitos indispensables, así como mercadotecnia y finanzas.</li> <li>• Con excelente salud.</li> <li>• Se requiere que sea hábil y buen negociador al más alto nivel.</li> <li>• Domine y maneje análisis financiero.</li> <li>• Conozca los procesos de administración de su especialidad.</li> <li>• Posea recomendaciones</li> <li>• Experiencia en sistemas de planeación y operación por objetivos</li> <li>• Esté habituado a trabajar bajo presión</li> </ul>
<b>Funciones Generales:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordinar las actividades de comercialización de la empresa.</li> <li>• Reportar a la presidencia del consejo de manera mensual los reportes de operación.</li> <li>• Evaluar financieramente los resultados de la empresa.</li> <li>• Establecer los controles necesarios para una buena operación del establecimiento.</li> <li>• Búsqueda continua de nuevos canales de comercialización.</li> </ul>
<b>Funciones Específicas:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reuniones periódicas con el subgerente para establecer objetivos y evaluar resultados.</li> <li>• Elaboración de reportes mensuales de la operación.</li> <li>• Realizar un análisis financiero mensual con los indicadores de liquidez, apalancamiento, actividad y rentabilidad.</li> <li>• Definición y establecimiento de formatos operativos.</li> <li>• Búsqueda continua de nuevos clientes.</li> <li>• Seguimiento a clientes actuales.</li> <li>• Elaboración de presupuestos anuales de ingresos</li> <li>• Supervisión del pago de contribuciones al fisco.</li> <li>• Presentar un informe anual al Consejo de Administración sobre el Estado que guardan las finanzas de la empresa.</li> </ul>
<b>Bienes bajo su Responsabilidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mobiliario y equipo de su oficina</li> <li>• Equipo de capacitación</li> </ul>
<b>Decisiones que puede Tomar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toma de decisiones para el presupuesto de las áreas de la empresa.</li> <li>• Cambios administrativos que se requiera para optimizar los recursos</li> </ul>

**PERFIL REQUERIDO Y CAPACIDADES**

**Nombre del Puesto:**

*Contador / Subgerente*

**Profesión:** Pasante de Administración o Contador  
**Experiencia** Mínimo de 1 años en puesto similar, en empresas Micro o pequeña  
**Sectores** Servicios  
**Nacionalidad** Mexicana  
**Edad** De 22 a 55 años  
**Sexo** Indefinido  
**Estado Civil** Indefinido  
**Residencia actual** Dentro de la ciudad de Chetumal, Quintana Roo  
**Disponibilidad** Inmediata  
**Idioma** Español  
**Objetivo del Puesto:** Coordinar y dirigir la operación del personal de la empresa  
**Ubicación Física:** Oficinas de la empresa  
**Ubicación Administrativa:** Nivel 2  
**Tipo de Contratación:** Permanente  
**Jefe Inmediato:** Gerente General  
**Subordinados Directos:** Secretaria y fuerza laboral  
**Dependencia Funcional:** Recursos humanos  
**Observaciones:**

- Conocimiento de las técnicas de planeación operacional de recursos humanos.
- Con excelente salud.
- Se requiere que sea hábil y buen negociador.
- Conozca los procesos de administración de su especialidad.
- Posea recomendaciones
- Esté habituando a trabajar bajo presión

**Funciones Generales:**

- Pago de nomina
- Coordinar las actividades de recursos humanos de la empresa.
- Reportar al gerente general los datos de operación.
- Establecer los parámetros necesarios para una buena operación del establecimiento.

**Funciones Específicas:**

- Contratación de personal.
- Reuniones periódicas con el personal para establecer objetivos y evaluar resultados.
- Supervisión del pago de contribuciones del personal con los impuestos correspondientes INFONAVIT, SAR, Seguro Social.
- Optimizar los recursos con que cuenta la empresa.
- Reuniones periódicas con el gerente general.
- Elaboración de reportes mensuales de la operación

**Bienes bajo su Responsabilidad**

- Mobiliario y equipo de su oficina
- Equipo de la empresa

**Decisiones que puede Tomar**

- Contratación y despido del personal
- Designar actividades de los empleados

**Comunicación Interna**  
Con:

- Gerente general
- Secretaria
- Fuerza laboral

**Comunicación Externa**

- Con:
- Clientes
  - Dependencias gubernamentales

**PERFIL REQUERIDO Y CAPACIDADES**

<b>Nombre del Puesto:</b>	Secretaria
<b>Profesión:</b>	Secretaria Técnica
<b>Experiencia</b>	Mínimo de 1 años en puesto similar, en empresas Micro o pequeña
<b>Sectores</b>	Servicios
<b>Nacionalidad</b>	Mexicana
<b>Edad</b>	De 22 a 55 años
<b>Sexo</b>	Femenino
<b>Estado Civil</b>	Indefinido
<b>Residencia actual</b>	Dentro de la ciudad de Chetumal, Quintana Roo
<b>Disponibilidad</b>	Inmediata
<b>Idioma</b>	Español
<b>Objetivo del Puesto:</b>	Coordinar y dirigir la operación de trámites, citas con clientes y la administración de los pagos de la empresa.
<b>Ubicación Física:</b>	Oficinas de la empresa
<b>Ubicación Administrativa:</b>	Nivel 3
<b>Tipo de Contratación:</b>	Permanente
<b>Jefe Inmediato:</b>	Gerente General / Contador
<b>Subordinados Directos:</b>	Fuerza laboral
<b>Dependencia Funcional:</b>	Recursos humanos
<b>Observaciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento de las técnicas de planeación operacional, administración de papeles y trámites.</li> <li>• Con excelente salud.</li> <li>• Se requiere que sea rápida para realizar formatos.</li> <li>• Conozca los procesos de administración de su especialidad.</li> <li>• Posea recomendaciones</li> <li>• Esté habituando a trabajar bajo presión</li> </ul>
<b>Funciones Generales:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ayudar con la administración de los pagos de servicios y nomina.</li> <li>• Ayudar a coordinar las actividades de recursos humanos de la empresa.</li> <li>• Reportar al gerente general y al contador los datos de operación.</li> </ul>
<b>Funciones Específicas:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacer citas para la contratación de personal.</li> <li>• Elaboración de reportes mensuales de la operación</li> <li>• Llamadas para contratación del servicio domestico</li> </ul>
<b>Bienes bajo su Responsabilidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mobiliario y equipo de su oficina</li> <li>• Equipo de la empresa</li> </ul>
<b>Decisiones que puede Tomar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reporte sobre conducta del personal.</li> <li>• Designar actividades de los empleados</li> </ul>

**Comunicación Interna**

Con:

- Gerente general
- Secretaria
- Fuerza laboral
- Supervisor

**Comunicación Externa**

Con:

- Clientes
- Dependencias gubernamentales.

**PERFIL REQUERIDO Y CAPACIDADES**

<b>Nombre del Puesto:</b>	<i>Supervisor / Chofer</i>
<b>Profesión:</b>	Chofer
<b>Experiencia</b>	Mínimo de 1 años en puesto similar, en empresas Micro o pequeña
<b>Sectores</b>	Servicios
<b>Nacionalidad</b>	<b>Mexicana</b>
<b>Edad</b>	De 22 a 55 años
<b>Sexo</b>	<b>Masculino</b>
<b>Estado Civil</b>	<b>Indefinido</b>
<b>Residencia actual</b>	Dentro de la ciudad de Chetumal, Quintana Roo
<b>Disponibilidad</b>	Inmediata
<b>Idioma</b>	Español
<b>Objetivo del Puesto:</b>	Transportar al servicio domestico a los domicilios donde hayan sido contratados y supervisar el trabajo de estos periódicamente.
<b>Ubicación Física:</b>	NO
<b>Ubicación Administrativa:</b>	Nivel 3
<b>Tipo de Contratación:</b>	Permanente
<b>Jefe Inmediato:</b>	Gerente General / Contador
<b>Subordinados Directos:</b>	-
<b>Dependencia Funcional:</b>	Recursos humanos
<b>Observaciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento de las técnicas de planeación operacional, administración de recursos humanos.</li> <li>• Capacidad para evaluar al personal en su desempeño</li> </ul> Requiere licencia de chofer con permiso para transportar personal.
<b>Funciones Generales:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ayudar con la administración de los pagos de servicios y nomina.</li> <li>• Ayudar a coordinar las actividades de recursos humanos de la empresa.</li> <li>• Reportar al gerente general y al contador los datos de desempeño del personal y opiniones de los consumidores.</li> </ul>
<b>Funciones Específicas:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transportar al personal.</li> <li>• Elaboración de reportes mensuales de la operación</li> <li>• Hacer pagos en bancos en su tiempo ocioso</li> </ul>
<b>Bienes bajo su Responsabilidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Camioneta Van Ford de la empresa</li> </ul>
<b>Decisiones que puede Tomar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reporte sobre conducta del personal</li> </ul>

**Comunicación Interna**

Con:

- Gerente general
- Secretaria
- Fuerza laboral

**Comunicación Externa**

Con:

- Clientes
- Dependencias gubernamentales.

**PERFIL REQUERIDO Y CAPACIDADES**

<b>Nombre del Puesto:</b>	<i>Fuerza Laboral</i>
<b>Profesión:</b>	Servicio Domestico
<b>Experiencia</b>	Mínimo de 1 años en puesto similar, en empresas Micro o pequeña
<b>Sectores</b>	Servicios
<b>Nacionalidad</b>	<b>Mexicana</b>
<b>Edad</b>	De 20 a 30 años
<b>Sexo</b>	<b>Femenino</b>
<b>Estado Civil</b>	<b>Indefinido</b>
<b>Residencia actual</b>	Dentro de la ciudad de Chetumal, Quintana Roo
<b>Disponibilidad</b>	Inmediata
<b>Idioma</b>	Español
<b>Objetivo del Puesto:</b>	Elaborar las tareas domesticas que le sean asignadas en los hogares que contraten el servicio.
<b>Ubicación Física:</b>	NO
<b>Ubicación Administrativa:</b>	Nivel 4
<b>Tipo de Contratación:</b>	Permanente
<b>Jefe Inmediato:</b>	Gerente General / Contador
<b>Subordinados Directos:</b>	-
<b>Dependencia Funcional:</b>	Recursos humanos
<b>Observaciones:</b>	Conocimiento de las técnicas de labores domesticas.
<b>Funciones Generales:</b>	Elaborar las labores domesticas con calidad.
<b>Funciones Especificas:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplir con los tiempos acordados para sus labores</li> </ul>
<b>Bienes bajo su Responsabilidad</b>	
<b>Decisiones que puede Tomar</b>	

**Comunicación Interna**

Con:

- Gerente general
- Secretaria

**Comunicación Externa**

Con:

- Clientes

### 3.3.4 Tabla de Sueldos y Salarios

En esta tabla se muestra los sueldos de los empleados

PUESTO	PLAZAS	SUELDO	IMSS	INFONAVIT	SAR	TOTAL
<b>ADMINISTRATIVOS</b>						
Gerente General	1	\$6,000.00	\$1,200.00	\$300.00	\$120.00	\$7,620.00
Contador	1	\$6,000.00	\$1,200.00	\$300.00	\$120.00	\$7,620.00
Secretaria	1	\$3,000.00	\$600.00	\$150.00	\$60.00	\$3,810.00
<b>Fuerzo Laboral</b>						
Personal Domestico	20	\$48,000.00	\$9,600.00	\$2,400.00	\$960.00	\$60,960.00
Chofer/ Supervisor	1	\$3,600.00	\$720.00	\$180.00	\$72.00	\$4,572.00
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>					<b>\$84,582.00</b>

### 3.3.5 Políticas de Trabajo

Las políticas de trabajo que se seguirán son las establecidas por la secretaria de trabajo y previsión social, bajo la normatividad fundamental en su reglamentación.

### 3.3.6 Organización Social

#### Giro de la Empresa

Comercial

#### Nombre de la empresa

"Limpia Hogar"

#### Actividad de la empresa

Venta de servicio de limpieza doméstica en casas

#### Naturaleza de la empresa

Esta empresa estará administrada por un egresado de la Universidad de Quintana Roo de la carrera de Sistemas Comerciales, que utilizara todas las herramientas y conocimientos adquiridos en su carrera para poder establecer la empresa "Limpia Hogar" una empresa especializada en tareas de limpieza doméstica.

#### Constitución de la Empresa

Sociedad de Responsabilidad Limitada.

## RÉGIMEN FISCAL

**Sociedad de Responsabilidad Limitada** es la que se constituye entre los socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles, en los casos y con los requisitos que establezca la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Cada uno de los socios no podrá tener más de una parte social. Podemos definir la parte social como la proporción de capital social de la que es dueño cada uno de los socios de la empresa. Estas partes sociales son indivisibles y pueden tener un valor distinto. Ello **Fundamentos de negocio Contabilidad > Evítate complicaciones cumpliendo con tus contribuciones > Elige el mejor régimen fiscal** depende del monto de las aportaciones que haga cada uno de los socios. Sin embargo, serán de mil pesos o de un múltiplo de esta cantidad.

Este tipo de sociedades existe bajo una denominación o razón social que se compone con el nombre de uno o más socios, y debe ir inmediatamente seguida de las palabras "Sociedad de Responsabilidad Limitada", o de su abreviatura "S. de R. L."

Adicionalmente a lo ya señalado, se pueden destacar los siguientes como otros puntos de importancia en relación con este tipo de sociedades:

- Ninguna podrá tener más de cincuenta.
- El capital social nunca podrá ser inferior a tres millones de pesos.
- El capital social se dividirá en partes sociales.
- Está prohibido por ley pactar prestaciones accesorias consistentes en trabajo o servicio personal de los socios. Es decir, no existen socios industriales en este caso.
- Se debe establecer, anualmente al menos, una asamblea de socios que será el órgano supremo de la sociedad y tendrá facultades para decidir sobre la administración y desarrollo de la empresa<sup>33</sup>

Copyright © Nacional Financiera 2004 / info@nafin.gob.mx / 01 800 NAFINSA (623 4672) Av. Insurgentes Sur 1971, Col. Guadalupe Inn, 01020, México, D.F.

---

<sup>33</sup> Fuente: Nacional Financiera

### **3.3.7 Normas y Leyes a cumplir**

#### Contrataciones

- Aspectos legales en la selección<sup>34</sup>

#### Contratación individual

El artículo 20 de la ley federal de trabajo dice:

"Se entiende por relación de trabajo, cualquiera que sea acto que le de origen, la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona, mediante el pago de un salario".

Contrato individual de trabajo, cualquiera que sea su forma o denominación, es aquel que por virtud del cual una persona se obliga a prestar a otra un trabajo personal subordinado, mediante un salario.

El artículo 21 dice:

"Se presume la existencia de contrato y de relación de trabajo entre al que presta un trabajo personal y entre que lo recibe".

El artículo 8 dice:

"El trabajador es la persona física que presta otra, física o moral, un trabajo personal subordinado".

Para los efectos de esta disposición, se entiende por trabajo toda actividad humana, intelectual o material, independiente del grado de preparación técnica requerida por cada profesión u oficio.

Se deduce de la definición que se trata de un trabajo individual y subordinado; que los servicios no se pueden dar a través de un representante o comisionado; que implica la obligación de ser individuo el que debe hacer subordinación de un patrón. La subordinación implica que, quién recibe los servicios tiene el derecho de mandar, convirtiéndose esta en una facultad

---

<sup>34</sup> Fuente: Secretaria del trabajo y previsión social <http://www.stps.gob.mx>

inherente únicamente al que paga, además el que paga posee la propiedad de los bienes motivo de la relación laboral.

El subordinado tiene la obligación de obedecer para que la relación se perfeccione.

Esta relación laboral tiene significado más profundo, por que quiere decir que si alguna de las partes falta, la otra no existe.

El artículo 10 dice:

"Patrón es la persona física o moral que utiliza los servicios de uno o varios trabajadores"

Después de que los encargados del reclutamiento y selección apliquen los procedimientos adecuados para poder realizar la política de "obtener que el hombre adecuado ocupe siempre el puesto adecuado" se prosigue con la contratación.

Entre los documentos necesarios para integrar el expediente se encuentran; acta de nacimiento, acta de matrimonio, certificado de primaria, certificado de secundaria, certificado de bachillerato, cartilla de servicio militar liberada, número del seguro social, cedula de registro federal de causantes, licencia de chofer etc. Una vez completo el expediente se procede a la integración.

- Aspecto legal de Contrato

#### Ley Federal del Trabajo

El aspecto legal de la contratación emana de la Ley Federal del Trabajo en los artículos 20 y 21 (descritos en el apartado de la selección).

También el artículo 25 de la LFT señala respecto al contrato del trabajo; el escrito en que consten las condiciones de trabajo debe contener.

I.- Nombre, nacionalidad, edad, sexo, estado civil y domicilio del trabajador y del patrón:

II.- Si la relación del trabajo es para tiempo determinado o indeterminado:

III.- El servicio(s) que deba prestar, lo que se determinan con la mayor precisión posible;

IV.- El lugar(s) donde debe prestarse el trabajo;

- V.- La duración de la jornada;
- VI.- La forma y monto del salario;
- VII.- EL día y lugar de pago del salario; y
- VIII.- La indicación de que trabajador será capacitado o adiestrado en los términos de los planes y programas establecidos o que se establezcan en la empresa, conforme a lo dispuesto en la ley; y
- IX.- Otras condiciones de trabajo, tales como los días de descanso, vacaciones y demás que convenga al trabajador y patrón.

El artículo 26 de la misma ley dice:

“La falta de escritos a que se refieren los artículos 24 y 25 no priva al trabajador de los derechos que derivan de las normas de trabajo y de los servicios prestados, pues se imputan al patrón la falta de esta formalidad”.

Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social

Simultáneamente a la firma del contrato individual de trabajo o con posterioridad, en un plazo no mayor a cinco días, debe afiliarse al trabajador al IMSS, ya que este trámite constituye un requisito de carácter legal. Este tiene su origen en lo dispuesto por el artículo 12 de la ley del IMSS.

Ley de Infonavit

El artículo 29 dice:

“Son las obligaciones de los patrones”

I.- Proceder a inscribirse o inscribir a sus trabajadores en el instituto y dar avisos a que se refiere el artículo 31 de esta ley”

Aspecto administrativo del contrato.

El contrato del trabajador constituye una necesidad de carácter administrativo para: por que señala sus obligaciones, el lugar donde debe prestar su trabajo, la jornada laboral y, los beneficios que obtiene a cambio.

La empresa: por que señala las condiciones en que establece la relación laboral entre las dos partes, lo que permite exigirle su contribución.

También es documento comprobatorio de la relación de trabajo en caso de conflicto laboral.

**CAPITULO IV**  
**ESTUDIO ECONOMICO-FINANCIERO**

En esta sección se presenta el presupuesto de inversión para la instalación de la empresa de servicio de limpieza doméstica. Así como el análisis de ventas que se proyecta en un periodo de 5 años.

#### 4.1 Inversión Inicial

En la siguiente tabla se muestra todos los rubros necesarios para poner en marcha la empresa "Limpiar Hogar".

Para ver el desglose de los rubros consultar anexo No. 5.

**Tabla No. 8 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN INICIAL  
GASTOS DE FACTIBILIDAD Y CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD**

CONCEPTO	Socios	TOTAL
<b>I. ESTUDIOS Y DISEÑOS</b>	<b>\$24,000</b>	<b>\$24,000</b>
4. Constitución de la sociedad	\$7,000	\$7,000
6. Plan de Negocios	\$10,000	\$10,000
7. Estudio Técnico Financiero	\$7,000	\$7,000
<b>SUBTOTAL (I)</b>	<b>\$24,000</b>	<b>\$24,000</b>

#### REHABILITACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

CONCEPTO	Socios	TOTAL
<b>II. REHABILITACIÓN DE ESTABLECIMIENTO</b>		
1.- PINTURA E IMPERMEABILIZANTE	\$1,000	\$1,000
2.- RESANAMIENTO DE PAREDES	\$500	\$500
3.-INSTALACION ELECTRICA	\$2,000	\$2,000
4.-INTALACION DE LAMPARAS Y AIRE ACONDICIONADO	\$1,000	\$1,000
5.-DIVISION DE CUBICULOS	\$1,400	\$1,400
<b>SUBTOTAL (II)</b>	<b>\$5,900</b>	<b>\$5,900</b>

**ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHÍCULOS**

<b>CONCEPTO</b>	<b>Socios</b>	<b>TOTAL</b>
<b>EQUIPO DE TRANSPORTE</b>		
Camión tipo VAN Ford Mod. 2005	\$150,000	\$150,000
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>		
1.-Equipo de Computo y periféricos	\$21,000	\$21,000
2.-Impresora Multifuncional	\$8,000	\$8,000
3.-Cámara Digital	\$3,000	\$3,000
		\$32,000
<b>MOBILIARIO Y EQUIPO</b>		
1.- Escritorio de Oficina	\$12,000	\$12,000
2.Aire Acondicionado	\$4,500	\$4,500
3.-Lámparas Ahorradoras	\$500	\$500
4.-Sillón y Mesa de Centro	\$4,500	\$4,500
		\$21,500
<b>SUBTOTAL (III)</b>		<b>\$203,500</b>

## 4.2 Costo de Producción

Los costos de producción se dividen en fijos y variables, los primeros costos son aquellos que la empresa va a desembolsar de manera invariable ya que son pagos que no implican una variación y los segundos como su nombre lo indica son variables ya que dependen de cuanto van hacer tus ingresos y cuanto se va a invertir.

### 4.2.1 TABLA No. 9 COSTOS FIJOS

<b>Personal Administrativo</b>	
Gerente	\$6,000
Contador	\$6,000
Secretaria	\$3,000
<b>Fuerza Laboral</b>	
Personal Domestico	\$48,000
Chofer/Supervisor	\$3,600
<b>SEGURIDAD SOCIAL</b>	
Cuotas al IMSS	\$13,320
Infonavit	\$3,330
SAR	\$1,665
Aguinaldo	
<b>COSTO NOMINA OPERATIVA</b>	<b>\$84,915</b>
<b>COSTO INDIRECTO DE PRODUCCION</b>	
Renta del Local	\$1,500
Teléfono	\$750
Luz	\$500
Gasolina	\$1,500
Agua	50
<b>COSTO INDIRECTO DE PRODUCCION TOTAL</b>	<b>\$4,300</b>
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>\$178</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$89,215</b>

### 4.3 Inversión de mobiliario y equipo

**TABLA No. 10 INVERSIÓN EN MOBILIARIO Y EQUIPO**

Inversiones:

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL	SOCIOS
<b>EQUIPAMIENTO</b>				
Acondicionamiento del local	\$6,400	1	\$6,400	\$6,400
Uniformes de personal	\$90	20	\$1,800	\$1,800
Gafete	\$50	20	\$1,000	\$1,000
Equipo de computo y periféricos	\$7,000	3	\$21,000	\$21,000
Cámara digital	\$3,000	1	\$3,000	\$3,000
Impresora Multifuncional	\$8,000	1	\$8,000	\$8,000
Mobiliario y equipo de oficina	\$21,500	1	\$21,500	\$21,500
Aire Acondicionado	\$4,500	1	\$4,500	\$4,500
Promoción y publicidad	\$55	75	\$4,125	\$4,125
Vehículo de transporte	\$150,000	1	\$150,000	\$150,000
Renta del Local mensual	\$1,500	3	\$4,500	\$4,500
Contratación de Teléfono	\$1,800	1	\$1,800	\$1,800
Contratación de Luz Eléctrica	\$1,500	1	\$1,500	\$1,500
Contratación de Agua Potable	\$400	1	\$400	\$400
Papelería y útiles	\$2,000	1	\$2,000	\$2,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$231,525</b>	<b>\$231,525</b>

### 4.4 Depreciación y amortizaciones

**TABLA No. 11 DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES**

CONCEPTO DE INVERSION	VALOR ORIGINAL	TASA DE DEPRECIA.	CARGO ANUAL	VALOR DE RESCATE
TERRENO				\$ -
EDIFICIO		5%	\$ -	\$ -
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$150,000	25%	\$ 37,500	
EQUIPO DE COMPUTO	\$32,000	33%	\$ 10,560	-\$ 20,800
HERRAMIENTAS		35%	\$ -	
EQUIPO DE OFICINA	\$21,500	10%	\$ 2,150	\$ 10,750
<b>CARGO POR DEPRECIACION Y VALOR DE RESCATE</b>			<b>\$ 50,210</b>	<b>-\$ 10,050</b>
ACTIVO DIFERIDO	\$5,900	10%	\$ 590	
<b>CARGO ANUAL POR AMORTIZACION</b>			<b>\$ 590</b>	
<b>TOTAL POR DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>			<b>\$ 50,800</b>	

Para el tercer año ya se termina de depreciar el equipo de cómputo por lo que se le resta el total de depreciaciones \$40,240

Para el cuarto año se termina de depreciar el equipo de transporte por lo que solo queda oficina y amortiza \$2,740

#### 4.5 Ventas Proyectadas

Las ventas de la empresa fueron proyectadas a 5 años y estas fueron aumentando de acuerdo a la demanda del servicio, los datos que se tomaron en cuenta fueron el crecimiento de hogares habitación de estatus medio y alto en la ciudad de Chetumal por año.

**TABLA No. 12 VENTAS PROYECTADAS EN UN PERIODO DE 5 AÑOS**

	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Clientes</b>	6,000	6,300	6,924	7,968	9,600
<b>Ingreso por Lavado</b>	23,040	38,400	48,000	67,200	76,800
<b>Ingreso por Planchado</b>	16,800	24,000	36,000	48,000	60,000
<b>Ingreso por Cocinar</b>	84,000	120,000	144,000	240,000	240,000
<b>Ingreso por Limpieza de Casa</b>					
Chica	450,000	450,000	498,600	565,200	720,000
Mediana	\$456,000	\$456,000	\$501,600	\$524,160	\$627,000
Grande	\$168,000	\$252,000	\$268,800	\$389,760	\$420,000
<b>Ventas Totales</b>	<b>\$1,197,840</b>	<b>\$1,340,400</b>	<b>\$1,497,000</b>	<b>\$1,834,320</b>	<b>\$2,143,800</b>

#### 4.6 Conclusiones

En base a los resultados obtenidos por las tablas de inversión inicial y costos de producción podemos apreciar que esta empresa se puede echar a andar con un costo relativamente bajo y podemos obtener ganancias de una inversión que podría ser costosa para una sola persona pero para una sociedad de 5 es una cantidad alcanzable económicamente.

**CAPITULO V**  
**EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA**

A continuación se presenta el análisis de la rentabilidad de la empresa de servicio doméstico "Limpiar Hogar" para este análisis se utilizaron algunas herramientas financieras que se verán más adelante.

### 5.1. Flujos de Efectivo

**TABLA No. 13 FLUJOS DE EFECTIVO**

**RESUMEN FLUJOS DE EFECTIVO**

	Inv. Inicial	2006	2007	2008	2009	2010	VALOR DE RESCATE
FLUJO DE EFECTIVO	-\$322,615	\$33,939	\$51,965	\$184,038	\$389,292	\$598,889	\$2,150
TIR	40.91%						
Tasa Libre de Riesgo:	15.00%						
Valor Presente Neto	\$710,146	\$29,512	\$39,293	\$121,008	\$222,578.8	\$297,754	
<b>VPN</b>	<b>\$89,776.98</b>						

	Inv. Inicial	2006	2007	2008	2009	2010
FLUJO DE EFECTIVO	-\$322,615	\$33,939	\$51,965	\$184,038	\$389,292	\$598,889
R <sub>c</sub> =	23.65%					
Tasa Libre de Riesgo:	15.00%					
Valor Presente Neto Flujos	\$532,509	\$27,448	\$33,988	\$97,347	\$166,532	\$207,193
Valor Presente Neto	\$209,894					
Recuperación de la Inv.	-\$322,615	\$27,448	\$61,436	\$158,783	\$325,315	\$532,509
		\$295,167	\$233,732	-\$74,949	<b>\$250,367</b>	\$782,875

5.2 Estados Financiero Pro Forma

5.2.1 Balance General

BALANCE GENERAL (PROYECTADO)

LIMPIAHDGAR

0

(cifras en pesos)

Del:	01-Ene-06	01-Ene-07	01-Ene-08	01-Ene-09	01-Ene-10	01-Ene-11
Al:	31-Dic-06	31-Ene-07	31-Ene-08	31-Ene-09	31-Ene-10	31-Ene-11
Año completo:	S	S	S	S	S	S
Meses transcurridos:	12	12	12	12	12	12

ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

Caja y bancos	\$113,215	\$147,154	\$177,294	\$280,355	\$408,358	\$533,736
Inversiones en valores						
Documentos por cobrar						
Clientes						
Credito al salario						
IVA por acreditar						
Contribuciones a favor						
Deudores diversos						
Anticipo a empleados						
Total inventarios						
Inventario de materia prima						
Inventario de producto terminado						
<b>TOTAL ACT. CIRCULANTE</b>	<b>\$113,215</b>	<b>\$147,154</b>	<b>\$177,294</b>	<b>\$280,355</b>	<b>\$408,358</b>	<b>\$533,736</b>

ACTIVO FIJO

Terrenos						
Edificio						
Dap. Acum De Construcción						
Equipo de transporte	\$150,000	\$150,000	\$150,000	\$150,000	\$150,000	\$150,000
Dap. Acum de Equipo de transporte	\$0	-\$37,500	-\$75,000	-\$112,500	-\$150,000	-\$150,000
Equipo de Computo	\$32,000	\$32,000	\$32,000	\$32,000	\$32,000	\$32,000
Dap. Acum De Equipo de Computo	\$0	-\$10,560	-\$21,120	-\$31,680	-\$32,000	-\$32,000
Mobiliario y equipo de oficina	\$21,500	\$21,500	\$21,500	\$21,500	\$21,500	\$21,500
Dap. Acum De Mob. Y Equip. De O	\$0	-\$2,150	-\$4,300	-\$6,450	-\$12,900	-\$19,350
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$203,500</b>
Depreciación acumulada	\$0	-\$50,210	-\$100,420	-\$150,630	-\$194,900	-\$201,350
<b>ACTIVO FIJO NETO</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$153,290</b>	<b>\$103,080</b>	<b>\$52,870</b>	<b>\$8,600</b>	<b>\$2,150</b>
Revaluación de activo fijo						
Depreciación por revaluación						
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$153,290</b>	<b>\$103,080</b>	<b>\$52,870</b>	<b>\$8,600</b>	<b>\$2,150</b>

ACTIVO DIFERIDO

Cargos diferidos	\$5,900	\$5,900	\$5,900	\$5,900	\$5,900	\$5,900
Amortizaciones Cgms diferidos		-\$580	-\$1,160	-\$1,770	-\$2,360	-\$2,950
<b>ACTIVO DIFERIDO NETO</b>	<b>\$5,900</b>	<b>\$5,310</b>	<b>\$4,720</b>	<b>\$4,130</b>	<b>\$3,540</b>	<b>\$2,950</b>
<b>ACTIVO TOTAL</b>	<b>\$322,615</b>	<b>\$305,754</b>	<b>\$285,094</b>	<b>\$337,355</b>	<b>\$810,498</b>	<b>\$838,836</b>

PASIVO

PASIVO CIRCULANTE

Proveedores						
Acreedores diversos						
Documentos por pagar a C.P.						
Impuestos por pagar						
PTU por pagar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Anticipo de clientes						
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>

5.2.2 Estado de Resultados

REPORTE DE DIAGNOSTICO INTEGRAL

TABLA No. 15

ESTADO DE RESULTADOS (PROYECTADO)

LIMPIA HOGAR

0

(cifras en pesos)

	01-Ene-06	01-Ene-07	01-Ene-08	01-Ene-09	01-Ene-10	01-Ene-11
Del:	01-Ene-06	01-Ene-07	01-Ene-08	01-Ene-09	01-Ene-10	01-Ene-11
Al:	31-Dic-06	31-Ene-07	31-Ene-08	31-Ene-09	31-Ene-10	31-Ene-11
Año completo:	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Meses transcurridos:	12	12	12	12	12	12
<b>VENTAS NETAS</b>	\$0	\$1,197,840	\$1,340,400	\$1,497,000	\$1,834,320	\$2,143,800
<b>COSTO DE VENTAS</b>						
Materia Prima						
Mano de Obra						
Gastos de fabricación		\$0	\$0	\$0		
Depreciación						
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$0	\$1,197,840	\$1,340,400	\$1,497,000	\$1,834,320	\$2,143,800
Gastos de Venta y Admón.	\$0	\$1,214,701	\$1,339,235	\$1,363,762	\$1,489,888	\$1,551,951
Gastos de Venta		\$921,201	\$1,033,458	\$1,045,078	\$1,163,562	\$1,252,018
Gastos de Admón.		\$242,700	\$254,977	\$267,884	\$281,466	\$292,893
Depreciación		\$50,800	\$50,800	\$50,800	\$44,860	\$7,040
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	\$0	-\$16,861	\$1,165	\$133,238	\$344,432	\$591,849
Gastos financieros		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Otros gastos		\$0				
Productos financieros						
Otros ingresos						
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$0	-\$16,861	\$1,165	\$133,238	\$344,432	\$591,849
Impuesto al Activo						
Participación de Utilidades			\$5,197	\$18,404	\$38,929	\$59,889
Impuesto sobre la renta			\$16,629	\$62,573	\$132,359	\$203,622
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$0	-\$16,861	-\$20,660	\$52,261	\$173,143	\$328,338

### 5.3 Análisis Financiero

Al fin de conocer la rentabilidad de la empresa de servicio doméstico se ha recurrido a las herramientas de análisis económico, el Valor Actual Neto VAN, la Tasa Interna de Retorno TIR.

La VAN es la diferencia entre el monto de la inversión del proyecto y los valores actualizados de las utilidades que generaría el estudio.

La TIR es la tasa de rentabilidad intrínseca del proyecto y las variables que intervienen para su cálculo son los flujos de fondo futuros y la vida útil del proyecto.

**TABLA No.16 RESUMEN DE FLUJOS DE INVERSION**

**RESUMEN FLUJOS DE EFECTIVO**

	Inv. Inicial	2006	2007	2008	2009	2010
FLUJO DE EFECTIVO	-\$322,615	\$33,939	\$51,965	\$184,038	\$389,292	\$598,889
TIR	40.91%					
Tasa Libre de Riesgo:	15.00%					
Valor Presente Neto	\$710,146	\$29,512	\$39,293	\$121,008	\$222,578.8	\$297,754
<b>VPN</b>	<b>\$89,776.98</b>					

	Inv. Inicial	2006	2007	2008	2009	2010
FLUJO DE EFECTIVO	-\$322,615	\$33,939	\$51,965	\$184,038	\$389,292	\$598,889
R <sub>c</sub> =	23.65%					
Tasa Libre de Riesgo:	15.00%					
Valor Presente Neto Flujos	\$532,509	\$27,448	\$33,988	\$97,347	\$166,532	\$207,193
Valor Presente Neto	\$209,894					
Recuperación de la Inv.	-\$322,615	\$27,448	\$61,436	\$158,783	\$325,315	\$532,509
		-\$295,167	-\$233,732	-\$74,949	<b>\$250,367</b>	\$782,875

### 5.4 Conclusiones

Como podemos observar el VAN nos da positivo lo cual significa que existe rentabilidad del proyecto y que a partir del cuarto año de operaciones empezaremos a recuperar ya tener ganancia.

**CAPITULO VI**  
**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

**En este último capítulo se mostrarán diversas recomendaciones a los inversionistas y a nivel académico, de igual forma depuse de realizar los diversos estudios se dará las conclusiones finales del proyecto, sobre su rentabilidad y su factibilidad en su aplicación.**

## **6.1 CONCLUSIONES**

Después de realizar el estudio económico financiero, llegamos a la conclusión de que el proyecto "Limpia Hogar" empresa de servicio de limpieza doméstica es rentable ya que el mercado que son los hogares de status mediana y alta de la ciudad de Chetumal, van en crecimiento cada año. La entrada de la empresa "Limpia Hogar" a Chetumal traería beneficios no solo para los consumidores y al estado si no también para las trabajadoras domesticas ya que con un trabajo formal tendrán prestaciones y se acabaría ese tipo de trabajo informal de mala calidad y mal pagado.

## **6.2 RECOMENDACIONES**

### **6.2.1 ACADÉMIA**

La carrera en Licenciatura en Sistemas Comerciales me dio la oportunidad de obtener el titulo de nivel superior por medio de una monografía o plan de negocios en el cual tuve la oportunidad de poner en practica los conocimientos adquiridos en los 4 años de mi estancia en la Universidad de Quintana Roo. Este proyecto podría parecer sencillo a simple vista y fácil de pronosticar su futuro pero por medio de las herramientas del plan de negocios se pudo determinar su factibilidad y tener un bosquejo de lo que seria el futuro de este proyecto esto es fomentar la cultura empresarial y dejar de fundar las empresas que se dan por corazonadas con pocas oportunidades de éxito, el plan de negocios es la gran herramienta que nos hacer ver si vale la pena o no invertir en una empresa con menores probabilidades de riesgo.

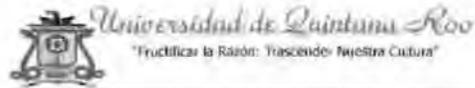
### **6.2.2 INVERSIONISTAS**

La empresa tiene probabilidades de éxito tomando en cuenta que la única competencia es el servicio actual que es contratado de manera informal y dando un servicio de baja calidad y seguridad, sin embargo este proyecto no solo beneficiara a los clientes del servicio domestico si no también a las mujeres que brindan el servicio por que al trabajar en la empresa Limpia Hogar ellas obtendrán beneficios de seguro social, SAR, Infonavit y un salario fijo.

El principal factor de fracaso para este proyecto seria cultural de los consumidores actuales del servicio a no cambiar su servicio actual al de una empresa. Pero bueno podríamos estimar que vale la pena intentar la implementación de la empresa "Limpia Hogar" ya que este proyecto requiere de una inversión baja y el proyecto tiene probabilidades de éxito, según los resultados arrojados en la investigación y los análisis financieros.

# ANEXOS

**ANEXO 1. ENCUESTA**



Encuesta al público acerca del servicio domestico que existe en la ciudad de Chetumal Quintana Roo.

Somos estudiantes de la Universidad de Quintana Roo, de la Licenciatura en Sistemas Comerciales, y estamos realizando una investigación acerca del servicio domestico en la ciudad de Chetumal Quintana Roo.

**¡Le agradecería mucho si nos regala un poco de su tiempo para la realización de esta encuesta!**

**1.- ¿Consume usted el servicio domestico?**

Si            No

\*Si su respuesta es No pase ala pregunta numero 5

**2.- ¿Con que frecuencia utiliza el servicio domestico?**

a) 1 vez a la semana    b) 2 veces a la semana    c) 3 veces a la semana    d) más de 4 días

**3.- ¿Para que actividades usted contrata el servicio domestico?**

a) Lavar la ropa    b) Planchar la ropa    c) Cocinar    d) Barrer y trapear

**4.- ¿Cuánto paga por el servicio domestico actual?**

\_\_\_\_\_

**5.- ¿Contrataría usted una empresa que brindara servicio domestico?**

Si            No

**6.- ¿Cuáles son las razones por las cuales usted contrataría o no a una empresa que se especializa en brindar servicio domestico?**

\_\_\_\_\_

Ocupación \_\_\_\_\_

Sexo: \_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_

Ingreso Mensual: \_\_\_\_\_

Estado civil: \_\_\_\_\_

**GRACIAS POR SU OPINION**

**ANEXO 2**  
**CONCEPTOS DE INVERSIÓN**

**LIMPIO HOGAR**  
**GASTOS DE FACTIBILIDAD Y CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD**  
**(SOCIOS)**

CONCEPTO	Socios	TOTAL
<b>I. ESTUDIOS Y DISEÑOS</b>		
	\$24,000	\$24,000
4. Constitución de la sociedad	\$7,000	\$7,000
6. Plan de Negocios	\$10,000	\$10,000
7. Estudio Técnico Financiero	\$7,000	\$7,000
<b>SUBTOTAL (I)</b>	<b>\$24,000</b>	<b>\$24,000</b>

**LIMPIO HOGAR**  
**PRESUPUESTO DE INVERSIÓN**  
**REHABILITACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO**  
**(SOCIOS)**

CONCEPTO	Socios	TOTAL
<b>II. REHABILITACIÓN DE ESTABLECIMIENTO</b>		
1.- PINTURA E IMPERMEABILIZANTE	\$1,000	\$1,000
2.- RESANAMIENTO DE PAREDES	\$500	\$500
3.-INSTALACION ELÉCTRICA	\$2,000	\$2,000
4.-INTALACION DE LAMPARAS Y AIRE ACONDICONADO	\$1,000	\$1,000
5.-DIVISION DE CUBICULOS	\$1,400	\$1,400
<b>SUBTOTAL (II)</b>	<b>\$5,900</b>	<b>\$5,900</b>

**LIMPIO HOGAR**  
**PRESUPUESTO DE INVERSIÓN**  
**ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO, EQUIPO Y VEHICULOS**  
**(SOCIOS)**

CONCEPTO	Socios	TOTAL
<b>EQUIPO DE TRANSPORTE</b>		
Camión tipo VAN Ford Mod 2005	\$150,000	\$150,000
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>		
1.-Equipo de Computo y Perifericos	\$21,000	\$21,000
2.-Impresora Multifuncional	\$8,000	\$8,000
3.-Camara Digital	\$3,000	\$3,000
		\$32,000
<b>MOBILIARIO Y EQUIPO</b>		
1.- Escritorio de Oficina	\$12,000	\$12,000
2.Aire Acondicionado	\$4,500	\$4,500
3.-Lamparas Ahorradoras	\$500	\$500
4.-Sillon y Mesa de Centro	\$4,500	\$4,500
		\$21,500
<b>SUBTOTAL (III)</b>		<b>\$203,500</b>

**LIMPIO HOGAR**  
**PRESUPUESTO DE INVERSIÓN**  
**CAPITAL DE TRABAJO**  
**(SOCIOS)**

CONCEPTO	SOCIOS	TOTAL
<b>IV. CAPITAL DE TRABAJO</b>		
1. Capital de Trabajo en el primer mes de operación	\$89,215	\$89,215
<b>SUBTOTAL (IV)</b>		<b>\$89,215</b>

INVERSION SOCIOS

\$322,615

### ANEXO 3. INVERSION DE SOCIOS

#### INVERSION SOCIOS

##### Inversiones:

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL	SOCIOS
<b>EQUIPAMIENTO</b>				
Acondicionamiento del local	\$6,400	1	\$6,400	\$6,400
Uniformes de personal	\$90	20	\$1,800	\$1,800
Gaffet	\$50	20	\$1,000	\$1,000
Equipo de computo y perifericos	\$7,000	3	\$21,000	\$21,000
Camara digital	\$3,000	1	\$3,000	\$3,000
Impresora Multifuncional	\$8,000	1	\$8,000	\$8,000
Mobiliario y equipo de oficina	\$21,500	1	\$21,500	\$21,500
Aire Acondicionado	\$4,500	1	\$4,500	\$4,500
Promocion y publicidad	\$55	75	\$4,125	\$4,125
Vehiculo de transporte	\$150,000	1	\$150,000	\$150,000
Renta del Local mensual	\$1,500	3	\$4,500	\$4,500
Contratacion de Telefono	\$1,800	1	\$1,800	\$1,800
Contratacion de Luz Electrica	\$1,500	1	\$1,500	\$1,500
Contratacion de Agua Potable	\$400	1	\$400	\$400
Papeleria y utiles	\$2,000	1	\$2,000	\$2,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$231,525</b>	<b>\$231,525</b>

### ANEXO 4.

#### DETERMINACION DE GASTOS VIRTUALES

CONCEPTO DE INVERSION	VALOR ORIGINAL	TASA DE DEPRECIA.	CARGO ANUAL	VALOR DE RESCATE
TERRENO				\$ -
EDIFICIO		5%	\$ -	\$ -
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$150,000	25%	\$ 37,500	
EQUIPO DE COMPUTO	\$32,000	33%	\$ 10,560	-\$ 20,800
HERRAMIENTAS		35%	\$ -	
EQUIPO DE OFICINA	\$21,500	10%	\$ 2,150	\$ 10,750
<b>CARGO POR DEPRECIACION Y VALOR DE RESCATE</b>			<b>\$ 50,210</b>	<b>-\$ 10,050</b>
ACTIVO DIFERIDO	\$5,900	10%	\$ 590	
<b>CARGO ANUAL POR AMORTIZACION</b>			<b>\$ 590</b>	
<b>TOTAL POR DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>			<b>\$ 50,800</b>	

**ANEXO 5**

**CALENDARIO DE CONSTRUCCION DE LA OBRA CIVIL  
Y LA ADQUISICION E INSTALACION DE EQUIPOS**

Conceptos de inversión	Porcentajes durante los meses:		
	Octubre	Noviembre	Diciembre
Constitución Jurídica	100%		
Plan de negocios	100%		
Estudio tecnico financiero		100%	
Equipo de transporte		50%	50%
Equipo de computo		50%	50%
Equipo de Oficina		50%	50%
Papeleria y utiles		50%	50%
Promocion y publicidad			100%
Capacitación de personal			100%
Puesta en marcha			100%
Caja y bancos			100%
Inventarios de:			
- Combustible - lubricantes			100%

Conceptos de inversión	Montos durante los meses:		
	Octubre	Noviembre	Diciembre
Constitución Jurídica	\$7,000		
Plan de negocios	\$10,000		
Estudio tecnico financiero		\$7,000	
Equipo de transporte		\$75,000	\$75,000
Equipo de computo		\$16,000	\$16,000
Equipo de Oficina		\$10,750	\$10,750
Papeleria y utiles		\$1,000	\$1,000
Promocion y publicidad			\$4,125
Capacitación de personal			\$2,200
Puesta en marcha			\$3,700
Caja y bancos			\$50,000
Inventarios de:			
- Combustible - lubricantes			\$1,500
<b>TOTAL</b>	<b>\$17,000</b>	<b>\$109,750</b>	<b>\$164,275</b>

\$291,025

**ANEXO 6. COSTO DE SALARIOS**

PUESTO	PLAZAS	SUELDO	IMSS	INFONAVIT	SAR	TOTAL
<b>ADMINISTRATIVOS</b>						
Gerente General	1	\$6,000.00	\$1,200.00	\$300.00	\$120.00	\$7,620.00
Contador	1	\$6,000.00	\$1,200.00	\$300.00	\$120.00	\$7,620.00
Secretaría	1	\$3,000.00	\$600.00	\$150.00	\$60.00	\$3,810.00
<b>Fuerzo Laboral</b>						
Personal Domestico	20	\$48,000.00	\$9,600.00	\$2,400.00	\$960.00	\$60,960.00
Chofer/ Supervisor	1	\$3,600.00	\$720.00	\$180.00	\$72.00	\$4,572.00
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>					<b>\$84,582.00</b>

**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**ANEXO 7. PROGRAMA DE VENTAS EN UN PERIODO DE 5 AÑOS  
AÑO 1**

20 chachas empleadas

	AÑO 1												Total	
	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07	Sep-07	Oct-07	Nov-07	Dic-07		
<b>Cilentes</b>	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
Ingreso por Lavado	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920	1,920	23,040
Ingreso por Planchado	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	16,800
Ingreso por Cocinar	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	84,000
<b>Ingreso por Limpieza de Casa</b>														
Chica	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	450,000
Mediana	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	456,000
Grande	\$14,000	\$14,000	\$14,000	\$14,000	\$14,000	\$14,000	\$14,000	\$14,000	\$14,000	\$14,000	\$14,000	\$14,000	\$14,000	\$168,000
<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>\$99,820</b>	<b>\$1,197,840</b>												
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$89,215</b>	<b>\$122,515</b>	<b>\$1,103,880</b>											
<b>Personal Administrativo</b>														
Gerente	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$72,000
Contador	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$72,000
Secretaria	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$36,000
<b>Fuerza Laboral</b>														
Personal Domestico	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$576,000
Chofer/Supervisor	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$43,200
<b>SEGURIDAD SOCIAL</b>														
Cuotes al IMSS	\$13,320	\$13,320	\$13,320	\$13,320	\$13,320	\$13,320	\$13,320	\$13,320	\$13,320	\$13,320	\$13,320	\$13,320	\$13,320	\$159,840
Infonevit	\$3,330	\$3,330	\$3,330	\$3,330	\$3,330	\$3,330	\$3,330	\$3,330	\$3,330	\$3,330	\$3,330	\$3,330	\$3,330	\$39,960
SAR	\$1,665	\$1,665	\$1,665	\$1,665	\$1,665	\$1,665	\$1,665	\$1,665	\$1,665	\$1,665	\$1,665	\$1,665	\$1,665	\$19,980
Aguinaldo														\$33,300
<b>COSTO NOMINA OPERATIVA</b>	<b>\$84,915</b>	<b>\$118,215</b>	<b>\$1,052,280</b>											
<b>COSTO INDIRECTO DE PRODUCCION</b>														
Renta del Local	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
Telefono	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$9,000
Luz	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$6,000
Gasolina	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
Agua	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	\$600
<b>COSTO INDIRECTO DE PRODUCCION TOTAL</b>	<b>\$4,300</b>	<b>\$51,600</b>												
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>\$178</b>	<b>\$245</b>	<b>\$184</b>											

**PROGRAMA DE VENTAS**

CLIENTES

TARIFAS

Lavado	\$40
Cocinar	\$40
Planchado	\$50
Limpieza de la Casa	
Chica	\$150
Mediana	\$190
Grande	\$280

**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**AÑO 2**

20 chachas empleadas un incremento en clientes del 5%

AÑO 2												
Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	Total
525	525	525	525	525	525	525	525	525	525	525	525	6,300
3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	38,400
2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	24,000
10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000
\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	\$37,500	450,000
\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$38,000	\$456,000
\$21,000	\$21,000	\$21,000	\$21,000	\$21,000	\$21,000	\$21,000	\$21,000	\$21,000	\$21,000	\$21,000	\$21,000	\$262,000
\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$1,340,400
\$90,081	\$90,081	\$90,081	\$90,081	\$90,081	\$90,081	\$90,081	\$90,081	\$90,081	\$90,081	\$90,081	\$125,112	\$1,115,999
\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$75,744
\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$75,744
\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$37,872
\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$605,952
\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$45,446
\$14,013	\$14,013	\$14,013	\$14,013	\$14,013	\$14,013	\$14,013	\$14,013	\$14,013	\$14,013	\$14,013	\$14,013	\$168,152
\$3,503	\$3,503	\$3,503	\$3,503	\$3,503	\$3,503	\$3,503	\$3,503	\$3,503	\$3,503	\$3,503	\$3,503	\$42,038
\$1,752	\$1,752	\$1,752	\$1,752	\$1,752	\$1,752	\$1,752	\$1,752	\$1,752	\$1,752	\$1,752	\$1,752	\$21,019
\$89,331	\$89,331	\$89,331	\$89,331	\$89,331	\$89,331	\$89,331	\$89,331	\$89,331	\$89,331	\$89,331	\$124,362	\$1,105,999
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$9,000
\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$6,000
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	\$600
\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$51,600
\$172	\$172	\$172	\$172	\$172	\$172	\$172	\$172	\$172	\$172	\$172	\$238	\$177

**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**AÑO 3**

10% Incremento

AÑO 3												
Ene-09	Feb-09	Mar-09	Abr-09	May-09	Jun-09	Jul-09	Ago-09	Sep-09	Oct-09	Nov-09	Dic-09	Total
577	577	577	577	577	577	577	577	577	577	577	577	6,924
4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	48,000
3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	36,000
12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	144,000
\$41,550	\$41,550	\$41,550	\$41,550	\$41,550	\$41,550	\$41,550	\$41,550	\$41,550	\$41,550	\$41,550	\$41,550	498,600
\$41,800	\$41,800	\$41,800	\$41,800	\$41,800	\$41,800	\$41,800	\$41,800	\$41,800	\$41,800	\$41,800	\$41,800	\$501,600
\$22,400	\$22,400	\$22,400	\$22,400	\$22,400	\$22,400	\$22,400	\$22,400	\$22,400	\$22,400	\$22,400	\$22,400	\$268,800
\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$1,497,000
\$94,725	\$94,725	\$94,725	\$94,725	\$94,725	\$94,725	\$94,725	\$94,725	\$94,725	\$94,725	\$94,725	\$94,725	\$1,173,548
\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$79,680
\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$79,680
\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$39,840
\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$637,460
\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$47,807
\$14,741	\$14,741	\$14,741	\$14,741	\$14,741	\$14,741	\$14,741	\$14,741	\$14,741	\$14,741	\$14,741	\$14,741	\$176,893
\$3,685	\$3,685	\$3,685	\$3,685	\$3,685	\$3,685	\$3,685	\$3,685	\$3,685	\$3,685	\$3,685	\$3,685	\$44,223
\$1,843	\$1,843	\$1,843	\$1,843	\$1,843	\$1,843	\$1,843	\$1,843	\$1,843	\$1,843	\$1,843	\$1,843	\$22,112
\$93,975	\$93,975	\$93,975	\$93,975	\$93,975	\$93,975	\$93,975	\$93,975	\$93,975	\$93,975	\$93,975	\$93,975	\$1,164,548
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$9,000
\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$6,000
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	\$600
\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$51,600
\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$228

**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**AÑO 4**

15%

AÑO 4												
Ene-10	Feb-10	Mar-10	Abr-10	May-10	Jun-10	Jul-10	Ago-10	Sep-10	Oct-10	Nov-10	Dic-10	Total
664	664	664	664	664	664	664	664	664	664	664	664	7,968
5,600	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600	67,200
4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	48,000
20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	240,000
\$47,100	\$47,100	\$47,100	\$47,100	\$47,100	\$47,100	\$47,100	\$47,100	\$47,100	\$47,100	\$47,100	\$47,100	\$685,200
\$44,460	\$44,460	\$44,460	\$44,460	\$44,460	\$44,460	\$44,460	\$44,460	\$44,460	\$35,100	\$44,460	\$44,460	\$624,160
\$32,480	\$32,480	\$32,480	\$32,480	\$32,480	\$32,480	\$32,480	\$32,480	\$32,480	\$32,480	\$32,480	\$32,480	\$389,760
\$163,640	\$163,640	\$163,640	\$163,640	\$163,640	\$163,640	\$163,640	\$163,640	\$144,280	\$163,640	\$163,640	\$163,640	\$1,834,320
\$108,837	\$108,837	\$108,837	\$108,837	\$108,837	\$108,837	\$108,837	\$108,837	\$108,837	\$108,837	\$108,837	\$106,837	\$1,348,428
\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$83,823
\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$83,820
\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$41,912
\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$767,440
\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$50,292
\$16,955	\$16,955	\$16,955	\$16,955	\$16,955	\$16,955	\$16,955	\$16,955	\$16,955	\$16,955	\$16,955	\$16,955	\$203,457
\$4,239	\$4,239	\$4,239	\$4,239	\$4,239	\$4,239	\$4,239	\$4,239	\$4,239	\$4,239	\$4,239	\$4,239	\$50,864
\$2,119	\$2,119	\$2,119	\$2,119	\$2,119	\$2,119	\$2,119	\$2,119	\$2,119	\$2,119	\$2,119	\$2,119	\$25,432
\$108,087	\$108,087	\$108,087	\$108,087	\$108,087	\$108,087	\$108,087	\$108,087	\$108,087	\$108,087	\$108,087	\$108,087	\$1,339,428
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$9,000
\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$6,000
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	\$600
\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$51,600
\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$164	\$228

**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**AÑO 5**

20%

AÑO 5												
Ene-11	Feb-11	Mar-11	Abr-11	May-11	Jun-11	Jul-11	Ago-11	Sep-11	Oct-11	Nov-11	Dic-11	Total
800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9,600
6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400	76,800
5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	60,000
20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	240,000
\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	\$60,000	720,000
\$52,250	\$52,250	\$52,250	\$52,250	\$52,250	\$52,250	\$52,250	\$52,250	\$52,250	\$52,250	\$52,250	\$52,250	\$627,000
\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$420,000
\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$2,143,800
\$114,456	\$114,456	\$114,456	\$114,456	\$114,456	\$114,456	\$114,456	\$114,456	\$114,456	\$114,456	\$114,456	\$159,046	\$1,418,057
\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$88,179
\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$88,176
\$3,675	\$3,675	\$3,675	\$3,675	\$3,675	\$3,675	\$3,675	\$3,675	\$3,675	\$3,675	\$3,675	\$3,675	\$44,095
\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$796,824
\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$52,896
\$17,836	\$17,836	\$17,836	\$17,836	\$17,836	\$17,836	\$17,836	\$17,836	\$17,836	\$17,836	\$17,836	\$17,836	\$214,034
\$4,459	\$4,459	\$4,459	\$4,459	\$4,459	\$4,459	\$4,459	\$4,459	\$4,459	\$4,459	\$4,459	\$4,459	\$53,508
\$2,230	\$2,230	\$2,230	\$2,230	\$2,230	\$2,230	\$2,230	\$2,230	\$2,230	\$2,230	\$2,230	\$2,230	\$26,754
												\$44,590
\$113,706	\$113,706	\$113,706	\$113,706	\$113,706	\$113,706	\$113,706	\$113,706	\$113,706	\$113,706	\$113,706	\$158,296	\$1,409,057
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$9,000
\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$6,000
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	\$600
\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$4,300	\$51,600
\$143	\$143	\$143	\$143	\$143	\$143	\$143	\$143	\$143	\$143	\$143	\$199	\$148

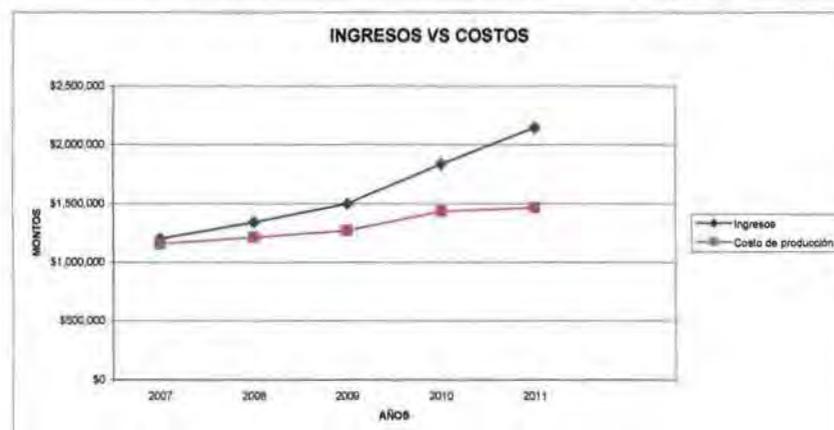
**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**ANEXO 8. PROYECCIONES DE DEMANDA**

0.05 0.099047619 0.150779896 0.204819277

	PRODUCCIÓN TOTAL				
	2007	2008	2009	2010	2011
Clientes	6,000	6,300	6,924	7,968	9,600
Ingreso por Lavado	23,040	38,400	48,000	67,200	76,800
Ingreso por Planchado	16,800	24,000	36,000	48,000	60,000
Ingreso por Cocinar	84,000	120,000	144,000	240,000	240,000
Ingreso por Limpieza del Hogar					
chica	\$450,000	\$456,000	\$501,600	\$524,160	\$627,000
mediana	\$456,000	\$252,000	\$268,800	\$389,760	\$420,000
grande	\$168,000	\$252,000	\$268,800	\$389,760	\$420,000
<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>\$1,197,840</b>	<b>\$1,340,400</b>	<b>\$1,497,000</b>	<b>\$1,834,320</b>	<b>\$2,143,800</b>
Costo de producción total	\$1,154,680	\$1,209,399	\$1,266,948	\$1,431,268	\$1,463,397
Costo nomina operativa	\$1,052,280	\$1,106,999	\$1,164,548	\$1,339,428	\$1,409,057
Costos de Produccion indirectos	\$102,400	\$102,400	\$102,400	\$91,840	\$54,340

	2007	2008	2009	2010	2011
Ingresos	\$1,197,840	\$1,340,400	\$1,497,000	\$1,834,320	\$2,143,800
Costo de producción	\$1,154,680	\$1,209,399	\$1,266,948	\$1,431,268	\$1,463,397



Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal

**ANEXO 9. GASTOS DE OPERACIÓN EN UN PERIODO DE 5 AÑOS  
AÑO1**

	AÑO 1												Total
	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07	Sep-07	Oct-07	Nov-07	Dic-07	
<b>VENTAS TOTALES</b>	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$1,197,840
<b>GASTOS DE VENTA</b>	\$78,398	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$100,073	\$921,201
Salarios del personal domestico	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$48,000	\$578,000
Chofer / Supervisor	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$43,200
Aguinaldo													\$25,800
Renta de locales	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
Teléfono	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$9,000
Promoción y publicidad	\$4,125												\$4,125
Combustibles y lubricantes	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
Mantenimiento	\$4,991	\$4,991	\$4,991	\$4,991	\$4,991	\$4,991	\$4,991	\$4,991	\$4,991	\$4,991	\$4,991	\$4,991	\$59,882
Cuotas al IMSS	\$10,320	\$10,320	\$10,320	\$10,320	\$10,320	\$10,320	\$10,320	\$10,320	\$10,320	\$10,320	\$10,320	\$10,320	\$123,840
Infonavit	\$2,580	\$2,580	\$2,580	\$2,580	\$2,580	\$2,580	\$2,580	\$2,580	\$2,580	\$2,580	\$2,580	\$2,580	\$30,960
SAR	\$1,032	\$1,032	\$1,032	\$1,032	\$1,032	\$1,032	\$1,032	\$1,032	\$1,032	\$1,032	\$1,032	\$1,032	\$12,384
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$27,100	\$242,700
<b>Sueldos y salarios</b>													
Gerente General	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$72,000
Contador	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$72,000
Secretaria	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$36,000
Aguinaldo													\$7,500
Cuotas al IMSS	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$36,000
Infonavit	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$9,000
SAR	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$3,600
LUZ	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$6,000
AGUA	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	\$600

**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**AÑO 2**

AÑO 2												
Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	Total
\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$111,700	\$1,340,400
\$83,860	\$83,860	\$83,860	\$83,860	\$83,860	\$83,860	\$83,860	\$83,860	\$83,860	\$83,860	\$83,860	\$83,860	\$1,033,458
\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$50,496	\$605,952
\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$3,787	\$45,446
												\$27,142
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$9,000
\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$67,020
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$5,585	\$67,020
\$10,857	\$10,857	\$10,857	\$10,857	\$10,857	\$10,857	\$10,857	\$10,857	\$10,857	\$10,857	\$10,857	\$10,857	\$130,280
\$2,714	\$2,714	\$2,714	\$2,714	\$2,714	\$2,714	\$2,714	\$2,714	\$2,714	\$2,714	\$2,714	\$2,714	\$32,570
\$1,086	\$1,086	\$1,086	\$1,086	\$1,086	\$1,086	\$1,086	\$1,086	\$1,086	\$1,086	\$1,086	\$1,086	\$13,028
\$20,591	\$20,591	\$20,591	\$20,591	\$20,591	\$20,591	\$20,591	\$20,591	\$20,591	\$20,591	\$20,591	\$20,591	\$28,481
\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$76,744
\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$6,312	\$76,744
\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$37,872
												\$7,890
\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$3,156	\$37,872
\$789	\$789	\$789	\$789	\$789	\$789	\$789	\$789	\$789	\$789	\$789	\$789	\$9,468
\$316	\$316	\$316	\$316	\$316	\$316	\$316	\$316	\$316	\$316	\$316	\$316	\$3,787
\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$6,000
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600

**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**AÑO 3**

AÑO 3													
Ene-09	Feb-09	Mar-09	Abr-09	May-09	Jun-09	Jul-09	Ago-09	Sep-09	Oct-09	Nov-09	Dic-09	Total	
\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$124,750	\$1,497,000	
\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$109,623	\$1,001,399
\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$53,122	\$637,460
\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$3,984	\$47,807
												\$28,553	\$28,553
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$9,000
\$8,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$74,850
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000
\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$6,238	\$74,850
\$3,743	\$3,743	\$3,743	\$3,743	\$3,743	\$3,743	\$3,743	\$3,743	\$3,743	\$3,743	\$3,743	\$3,743	\$3,743	\$44,910
\$2,855	\$2,855	\$2,855	\$2,855	\$2,855	\$2,855	\$2,855	\$2,855	\$2,855	\$2,855	\$2,855	\$2,855	\$2,855	\$34,263
\$1,142	\$1,142	\$1,142	\$1,142	\$1,142	\$1,142	\$1,142	\$1,142	\$1,142	\$1,142	\$1,142	\$1,142	\$1,142	\$13,705
													\$0
\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$29,932	\$267,884
\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$79,680
\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$6,640	\$79,680
\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$39,840
												\$8,300	\$8,300
\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$3,320	\$39,840
\$830	\$830	\$830	\$830	\$830	\$830	\$830	\$830	\$830	\$830	\$830	\$830	\$830	\$9,960
\$332	\$332	\$332	\$332	\$332	\$332	\$332	\$332	\$332	\$332	\$332	\$332	\$332	\$3,984
\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$6,000
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600

Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal

AÑO 4

AÑO 4												
Ene-10	Feb-10	Mar-10	Abr-10	May-10	Jun-10	Jul-10	Ago-10	Sep-10	Oct-10	Nov-10	Dic-10	Total
\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$144,280	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$1,834,320
\$94,264	\$94,264	\$94,264	\$94,264	\$94,264	\$94,264	\$94,264	\$94,264	\$93,001	\$94,264	\$94,264	\$127,920	\$1,163,562
\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$63,120	\$757,440
\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$4,191	\$50,292
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$33,656
\$768	\$768	\$768	\$768	\$768	\$768	\$768	\$768	\$721	\$768	\$768	\$768	\$33,656
\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$7,214	\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$91,716
\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$7,214	\$7,682	\$7,682	\$7,682	\$91,716
\$4,609	\$4,609	\$4,609	\$4,609	\$4,609	\$4,609	\$4,609	\$4,609	\$4,328	\$4,609	\$4,609	\$4,609	\$55,030
\$3,366	\$3,366	\$3,366	\$3,366	\$3,366	\$3,366	\$3,366	\$3,366	\$3,366	\$3,366	\$3,366	\$3,366	\$40,387
\$1,346	\$1,346	\$1,346	\$1,346	\$1,346	\$1,346	\$1,346	\$1,346	\$1,346	\$1,346	\$1,346	\$1,346	\$16,155
												\$0
\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$31,459
\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$83,823
\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$6,985	\$83,823
\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$41,912
\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$8,731
\$873	\$873	\$873	\$873	\$873	\$873	\$873	\$873	\$873	\$873	\$873	\$873	\$8,731
\$349	\$349	\$349	\$349	\$349	\$349	\$349	\$349	\$349	\$349	\$349	\$349	\$41,912
\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$6,000
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600

**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**AÑO 5**

AÑO 5													Total
Ene-11	Feb-11	Mar-11	Abr-11	May-11	Jun-11	Jul-11	Ago-11	Sep-11	Oct-11	Nov-11	Dic-11	Total	
\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$2,143,800	
\$101,384	\$101,384	\$101,384	\$101,384	\$101,384	\$101,384	\$101,384	\$101,384	\$101,384	\$101,384	\$101,384	\$101,384	\$1,252,018	
\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$66,402	\$796,824	
\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$4,408	\$52,896	
												\$35,405	
\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$18,000	
\$893	\$893	\$893	\$893	\$893	\$893	\$893	\$893	\$893	\$893	\$893	\$893	\$10,719	
\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$107,190	
\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$8,933	\$107,190	
\$5,360	\$5,360	\$5,360	\$5,360	\$5,360	\$5,360	\$5,360	\$5,360	\$5,360	\$5,360	\$5,360	\$5,360	\$64,314	
\$3,541	\$3,541	\$3,541	\$3,541	\$3,541	\$3,541	\$3,541	\$3,541	\$3,541	\$3,541	\$3,541	\$3,541	\$42,486	
\$1,416	\$1,416	\$1,416	\$1,416	\$1,416	\$1,416	\$1,416	\$1,416	\$1,416	\$1,416	\$1,416	\$1,416	\$16,994	
												\$0	
\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$292,893	
\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$88,179	
\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$7,348	\$88,176	
\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$3,493	\$41,912	
												\$9,094	
\$3,638	\$3,638	\$3,638	\$3,638	\$3,638	\$3,638	\$3,638	\$3,638	\$3,638	\$3,638	\$3,638	\$3,638	\$43,653	
\$909	\$909	\$909	\$909	\$909	\$909	\$909	\$909	\$909	\$909	\$909	\$909	\$10,913	
\$364	\$364	\$364	\$364	\$364	\$364	\$364	\$364	\$364	\$364	\$364	\$364	\$4,365	
\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$6,000	
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	

**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**ANEXO 10 FLUJOS DE EFECTIVO  
AÑO 1**

FLUJO DE EFECTIVO MENSUAL AÑO 1  
(PROYECTADO)

	Dic-06	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07	Sep-07	Oct-07	Nov-07	Dic-07	Total
SALDO INICIAL DE CAJA	\$0	\$113,218	\$115,037	\$120,984	\$126,931	\$132,878	\$138,825	\$144,772	\$150,719	\$156,666	\$162,613	\$168,560	\$174,507	
ENTRADAS DE EFECTIVO	\$322,618	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$1,197,840
VENTAS TOTALES	\$0	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$99,820	\$1,197,840
Aportación de capital	332,618													\$0
SALIDAS DE EFECTIVO	\$209,400	\$97,998	\$93,873	\$93,873	\$93,873	\$93,873	\$93,873	\$93,873	\$93,873	\$93,873	\$93,873	\$93,873	\$127,173	\$1,373,301
GASTOS DE VENTA	\$0	\$78,398	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$74,273	\$100,073	\$921,201
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$0	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$19,600	\$27,100	\$242,700
INVERSIONES	\$203,600	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Equipo de transporte	\$160,000													\$0
Equipo de computo	\$32,000													\$0
Mobiliario y equipo de oficina	\$21,600													\$0
ACTIVOS DIFERIDOS	\$5,900													\$0
FLUJO DE EFECTIVO	\$113,218	\$1,822	\$5,947	\$5,947	\$5,947	\$5,947	\$5,947	\$5,947	\$5,947	\$5,947	\$5,947	\$5,947	-\$27,353	\$33,939
PAGO DE IMPUESTOS (IBR) 32														\$0
PAGO DE PTU														\$0
SALDO FINAL EN CAJA	\$113,218	\$115,037	\$120,984	\$126,931	\$132,878	\$138,825	\$144,772	\$150,719	\$156,666	\$162,613	\$168,560	\$174,507	\$147,154	



**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**FLUJOS DE EFECTIVO AÑO 3**

FLUJO DE EFECTIVO MENSUAL AÑO 3  
(PROYECTADO)

	Dic-08	Ene-09	Feb-09	Mar-09	Abr-09	May-09	Jun-09	Jul-09	Agg-09	Sep-09	Oct-09	Nov-09	Dic-09	TOTAL
Saldo inicial de caja	\$193,407	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ENTRADAS DE EFECTIVO	\$111,700	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$1,497,000
VENTAS TOTALES	\$111,700	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$124,790	\$1,497,000
SALIDAS DE EFECTIVO	\$139,482	\$102,702	\$102,702	\$148,382	\$102,702	\$102,702	\$102,702	\$102,702	\$102,702	\$102,702	\$102,702	\$102,702	\$139,658	\$1,312,982
GASTOS DE VENTA	\$111,001	\$81,070	\$81,070	\$124,790	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$81,070	\$109,623	\$1,046,078
GASTOS DE INVEST. Y DEBARR.	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$28,481	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$21,632	\$29,932	\$267,904
FINANCIAMIENTO A CLIENTES	\$0													\$0
INVENTARIOS	\$0													\$0
PAGO A PROVEEDORES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INVERSIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Equipo de transporte	\$0													\$0
Equipo de computo	\$0													\$0
Mobiliario y equipo de oficina	\$0													\$0
														\$0
														\$0
ACTIVOS DIFERIDOS	\$0													\$0
FONDO DE GARANTIA	\$0													\$0
FLUJO DE EFECTIVO	-\$27,782	\$22,048	\$22,048	-\$21,632	\$22,048	\$22,048	\$22,048	\$22,048	\$22,048	\$22,048	\$22,048	\$22,048	-\$14,805	\$184,038
PAGO DE IMPUESTOS (ISR)	-\$8,690	\$7,496	\$7,496	-\$7,395	\$7,496	\$7,496	\$7,496	\$7,496	\$7,496	\$7,496	\$7,496	\$7,496	-\$8,054	\$62,873
PAGO DE PTU	-\$2,778	\$2,205	\$2,205	-\$2,163	\$2,205	\$2,205	\$2,205	\$2,205	\$2,205	\$2,205	\$2,205	\$2,205	-\$1,481	\$18,404
SALDO FINAL EN CAJA	\$177,294	\$169,640	\$201,987	\$189,873	\$202,220	\$214,968	\$226,913	\$238,960	\$251,008	\$263,053	\$275,299	\$288,646	\$280,368	\$2,826,318

**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**FLUJOS DE EFECTIVO AÑO 4**

FLUJO DE EFECTIVO MENSUAL AÑO 4

(PROYECTADO)

	Dic-09	Ene-10	Feb-10	Mar-10	Abr-10	May-10	Jun-10	Jul-10	Ago-10	Sep-10	Oct-10	Nov-10	Dic-10	TOTAL
Saldo inicial de caja	\$288,646	\$280,355	\$300,878	\$321,401	\$341,924	\$362,446	\$382,969	\$403,492	\$424,015	\$444,538	\$465,061	\$485,584	\$506,107	\$526,630
ENTRADAS DE EFECTIVO	\$124,790	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$144,280	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$1,834,320
VENTAS TOTALES	\$124,790	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$144,280	\$153,640	\$153,640	\$153,640	\$1,834,320
SALIDAS DE EFECTIVO	\$139,555	\$116,992	\$116,992	\$116,992	\$116,992	\$116,992	\$116,992	\$116,992	\$116,992	\$115,728	\$116,992	\$116,992	\$116,992	\$1,445,028
GASTOS DE VENTA	\$109,623	\$94,264	\$94,264	\$94,264	\$94,264	\$94,264	\$94,264	\$94,264	\$94,264	\$93,001	\$94,264	\$94,264	\$127,020	\$1,163,562
GASTOS DE INVEST. Y DESARR.	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$29,932	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$22,728	\$31,469	\$281,466
FINANCIAMIENTO A CLIENTES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INVENTARIOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PAGO A PROVEEDORES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INVERSIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Equipo de transporte	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Equipo de computo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mobiliario y equipo de oficina	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
														\$0
														\$0
ACTIVOS DIFERIDOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
FONDO DE GARANTIA	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
FLUJO DE EFECTIVO	-\$14,808	\$36,648	\$36,648	\$36,648	\$36,648	\$36,648	\$36,648	\$36,648	\$36,648	\$28,552	\$36,648	\$36,648	-\$5,739	\$369,202
PAGO DE IMPUESTOS (ISR)	-\$6,034	\$12,460	\$12,460	\$12,460	\$12,460	\$12,460	\$12,460	\$12,460	\$12,460	\$9,708	\$12,460	\$12,460	-\$1,951	\$132,359
PAGO DE PTU	-\$1,481	\$3,665	\$3,665	\$3,665	\$3,665	\$3,665	\$3,665	\$3,665	\$3,665	\$2,855	\$3,665	\$3,665	-\$574	\$36,929
SALDO FINAL EN CAJA	\$280,355	\$300,878	\$321,401	\$341,924	\$362,446	\$382,969	\$403,492	\$424,015	\$444,538	\$465,061	\$485,584	\$506,107	\$526,630	\$4,923,169

**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**FLUJOS DE EFECTIVO AÑO 5**

FLUJO DE EFECTIVO MENSUAL AÑO 5

(PROYECTADO)

	Dic-10	Ene-11	Feb-11	Mar-11	Abr-11	May-11	Jun-11	Jul-11	Ago-11	Sep-11	Oct-11	Nov-11	Dic-11	TOTAL
Saldo inicial de caja	\$601,572	\$498,358	\$526,383	\$558,408	\$609,433	\$616,458	\$648,482	\$678,507	\$708,532	\$738,557	\$768,581	\$798,606	\$828,631	\$828,631
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>														
VENTAS TOTALES	\$153,640	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$178,650	\$2,143,800
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>														
GASTOS DE VENTA	\$159,379	\$125,034	\$125,034	\$125,034	\$125,034	\$125,034	\$125,034	\$125,034	\$125,034	\$125,034	\$125,034	\$125,034	\$125,034	\$1,544,911
GASTOS DE INVEST. Y DESARR.	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$31,459	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$23,650	\$292,803
FINANCIAMIENTO A CLIENTES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INVENTARIOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PAGO A PROVEEDORES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INVERSIONES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Equipo de transporte	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Equipo de computo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Mobiliario y equipo de oficina	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ACTIVOS DIFERIDOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
FONDO DE GARANTIA	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>-\$5,739</b>	<b>\$53,616</b>	<b>\$968,889</b>											
PAGO DE IMPUESTOS (ISR)	-\$1,961	\$18,229	\$18,229	\$18,229	\$18,229	\$18,229	\$18,229	\$18,229	\$18,229	\$18,229	\$18,229	\$18,229	\$18,229	\$203,822
PAGO DE PTU	-\$574	\$5,362	\$5,362	\$5,362	\$5,362	\$5,362	\$5,362	\$5,362	\$5,362	\$5,362	\$5,362	\$5,362	\$5,362	\$59,889
<b>SALDO FINAL EN CAJA</b>	<b>\$498,358</b>	<b>\$526,383</b>	<b>\$558,408</b>	<b>\$609,433</b>	<b>\$616,458</b>	<b>\$648,482</b>	<b>\$678,507</b>	<b>\$708,532</b>	<b>\$738,557</b>	<b>\$768,581</b>	<b>\$798,606</b>	<b>\$828,631</b>	<b>\$833,738</b>	<b>\$8,297,314</b>

**Plan de Negocios: Empresa de Servicio de Limpieza Doméstica en Chetumal**

**ANEXO 11. ESTADOS DE RESULTADOS EN UN PERIODO DE 5 AÑOS**  
**REPORT DE DIAGNOSTICO INTEGRAL**

**ESTADO DE RESULTADOS (PROYECTADO)**  
**LIMPIA HOGAR**  
**0**  
(cifras en pesos)

Del:	01-Ene-06	01-Ene-07	01-Ene-08	01-Ene-09	01-Ene-10	01-Ene-11
Ai:	31-Dic-08	31-Ene-07	31-Ene-08	31-Ene-09	31-Ene-10	31-Ene-11
Año completo:	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Meses transcurridos:	12	12	12	12	12	12
<b>VENTAS NETAS</b>	\$0	\$1,197,840	\$1,340,400	\$1,497,000	\$1,834,320	\$2,143,800
<b>COSTO DE VENTAS</b>						
Materia Prima						
Mano de Obra						
Gastos de fabricación		\$0	\$0	\$0		
Depreciación						
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$0	\$1,197,840	\$1,340,400	\$1,497,000	\$1,834,320	\$2,143,800
Gastos de Venta y Admón.	\$0	\$1,214,701	\$1,339,235	\$1,363,762	\$1,489,888	\$1,551,951
Gastos de Venta		\$921,201	\$1,033,458	\$1,045,078	\$1,163,562	\$1,252,018
Gastos de Admón.		\$242,700	\$254,977	\$267,884	\$281,466	\$292,893
Depreciación		\$50,800	\$50,800	\$50,800	\$44,860	\$7,040
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	\$0	-\$16,861	\$1,165	\$133,238	\$344,432	\$591,849
Gastos financieros		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Otros gastos		\$0				
Productos financieros						
Otros ingresos						
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$0	-\$16,861	\$1,165	\$133,238	\$344,432	\$591,849
Impuesto al Activo						
Participación de Utilidades			\$5,197	\$18,404	\$38,929	\$59,889
Impuesto sobre la renta			\$16,629	\$62,573	\$132,359	\$203,622
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$0	-\$16,861	-\$20,660	\$52,261	\$173,143	\$328,338

12.15                      21.96                      23.65

**ANEXO 12. BALANCE GENERAL EN UN PERIODO DE 5 AÑOS**

**BALANCE GENERAL (PROYECTADO)  
LIMPIA HOGAR**

0  
(cifras en pesos)

Del:	01-Ene-06	01-Ene-07	01-Ene-08	01-Ene-09	01-Ene-10	01-Ene-11
Al:	31-Oct-06	31-Ene-07	31-Ene-08	31-Ene-09	31-Ene-10	31-Ene-11
Año completo:	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Meses transcurridos:	12	12	12	12	12	12
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>						
Caja y bancos	\$113,215	\$147,154	\$177,294	\$280,355	\$498,358	\$833,736
Inversiones en valores						
Documentos por cobrar						
Clientes						
Credito al salario						
IVA por acreditar						
Contribuciones a favor						
Deudores diversos						
Anticipo a empleados						
Total inventarios						
Inventario de materia prima						
Inventario de producto terminado						
<b>TOTAL ACT. CIRCULANTE</b>	<b>\$113,215</b>	<b>\$147,154</b>	<b>\$177,294</b>	<b>\$280,355</b>	<b>\$498,358</b>	<b>\$833,736</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>						
Tarimas						
Edificio						
Dep. Acum. De Construcción						
Equipo de transporte	\$150,000	\$150,000	\$150,000	\$150,000	\$150,000	\$150,000
Dep. Acum. de Equipo de transporte	\$0	-\$37,500	-\$75,000	-\$112,500	-\$150,000	-\$150,000
Equipo de Computo	\$32,000	\$32,000	\$32,000	\$32,000	\$32,000	\$32,000
Dep. Acum. De Equipo de Computo	\$0	-\$10,500	-\$21,100	-\$31,600	-\$32,000	-\$32,000
Mobiliario y equipo de oficina	\$21,500	\$21,500	\$21,500	\$21,500	\$21,500	\$21,500
Dep. Acum. De Mob. Y Equip. De O.	\$0	-\$2,150	-\$4,300	-\$6,450	-\$12,900	-\$19,350
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$203,500</b>
Depreciación acumulada	\$0	-\$50,210	-\$100,420	-\$150,630	-\$194,900	-\$201,350
<b>ACTIVO FIJO NETO</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$153,290</b>	<b>\$103,080</b>	<b>\$52,870</b>	<b>\$8,600</b>	<b>\$2,150</b>
Revaluación de activo fijo						
Depreciación por revaluación						
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$203,500</b>	<b>\$153,290</b>	<b>\$103,080</b>	<b>\$52,870</b>	<b>\$8,600</b>	<b>\$2,150</b>
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>						
Cargos diferidos	\$5,900	\$5,900	\$5,900	\$5,900	\$5,900	\$5,900
Amortizaciones Cargos diferidos		-\$590	-\$1,180	-\$1,770	-\$2,360	-\$2,950
<b>ACTIVO DIFERIDO NETO</b>	<b>\$5,900</b>	<b>\$5,310</b>	<b>\$4,720</b>	<b>\$4,130</b>	<b>\$3,540</b>	<b>\$2,950</b>
<b>ACTIVO TOTAL</b>	<b>\$322,615</b>	<b>\$305,754</b>	<b>\$285,094</b>	<b>\$337,355</b>	<b>\$510,498</b>	<b>\$838,836</b>
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO A CORTO PLAZO</b>						
Proveedores						
Acreedores diversos						
Documentos por pagar a C. P.						
Impuestos por pagar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
PTU por pagar						
Anticipo de clientes						
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>
<b>PASIVO FIJO</b>						
Pasivo Relacionario	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Pasivo FOMAGRO						
Pasivo Gob. Edo		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Otros						
<b>TOTAL PASIVO FIJO</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>
<b>PASIVO DIFERIDO</b>						
<b>PASIVO TOTAL</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>						
Capital social	\$322,615	\$322,615	\$322,615	\$322,615	\$322,615	\$322,615
Reservas de utilidades						
Aportaciones						
Superávit por revaluación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Utilidad o Perdida del ejercicio	\$0	-\$16,861	-\$20,690	\$52,261	\$173,143	\$328,338
Utilidades de ejrc. anteriores	\$0		-\$16,861	-\$37,521	\$14,740	\$187,683
<b>TOTAL DE CAPITAL</b>	<b>\$322,615</b>	<b>\$305,754</b>	<b>\$285,094</b>	<b>\$337,355</b>	<b>\$510,498</b>	<b>\$838,836</b>
<b>PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>\$322,615</b>	<b>\$305,754</b>	<b>\$285,094</b>	<b>\$337,355</b>	<b>\$510,498</b>	<b>\$838,836</b>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>CAPITAL POR SOCIO</b>	<b>\$64,523</b>	<b>\$43,679</b>	<b>\$40,728</b>	<b>\$48,184</b>	<b>\$72,928</b>	<b>\$119,834</b>

ANEXO 13. BALANCE COMPARATIVO

LIMPIA HOGAR  
0

BALANCE  
(cifras en pesos)

	31-Dic-06	31-Ene-07	31-Ene-08	31-Ene-09	31-Ene-10
ACTIVO TOTAL	\$305,754 100.00%	\$285,094 100.00%	\$337,350 100.00%	\$510,498 100.00%	\$838,836 100.00%
PASIVO TOTAL	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%
CAPITAL CONTABLE	\$305,754 100.00%	\$285,094 100.00%	\$337,350 100.00%	\$510,498 100.00%	\$838,836 100.00%
Capital Social	\$322,615 105.51%	\$322,615 113.16%	\$322,615 95.63%	\$322,615 63.20%	\$322,615 38.46%
Reserva de utilidades	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%
Aportaciones	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%
Superávit por revaluación	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%
Utilidad del ejercicio	-\$16,861 -5.51%	-\$20,860 -7.28%	\$52,291 15.49%	\$173,343 33.92%	\$328,338 39.14%
Utilidades de ejer. Anteriores	\$0 0.00%	-\$16,861 -5.91%	-\$37,521 -11.12%	\$14,740 2.89%	\$187,803 22.42%
CAPITAL CONTABLE	\$305,754 100.00%	\$285,094 100.00%	\$337,350 100.00%	\$510,498 100.00%	\$838,836 100.00%
Activo Circulante	\$147,154	\$177,294	\$280,365	\$488,368	\$833,736
Pasivo Circulante	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CAPITAL DE TRABAJO NETO	\$147,154	\$177,294	\$280,365	\$488,368	\$833,736
Activo fijo neto	\$153,290	\$103,080	\$52,670	\$5,600	\$2,150
Activo Diferido	\$5,310	\$4,720	\$4,130	\$3,540	\$2,050
Pasivo Largo Plazo					
Pasivo Diferido					

ESTADO DE RESULTADOS Y RECURSOS

	01-Ene-07	01-Ene-08	01-Ene-09	01-Ene-10	01-Ene-11
Ventas Netas	\$1,197,840 100.00%	\$1,340,400 100.00%	\$1,497,000 100.00%	\$1,834,320 100.00%	\$2,143,800 100.00%
- Costo de ventas	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%
Utilidad Bruta	\$1,197,840 100.00%	\$1,340,400 100.00%	\$1,497,000 100.00%	\$1,834,320 100.00%	\$2,143,800 100.00%
- Gastos de Ventas y Admón	\$1,163,901 97.17%	\$1,288,435 96.12%	\$1,312,362 87.71%	\$1,445,028 78.78%	\$1,544,811 72.06%
- Gastos de Venta	\$501,201 41.85%	\$554,677 41.38%	\$587,804 39.26%	\$681,468 37.15%	\$750,000 34.97%
- Gastos de Administración	\$662,700 55.32%	\$733,758 54.74%	\$724,558 48.45%	\$763,560 41.63%	\$794,811 36.99%
Utilidad de operación	\$33,939 2.83%	\$51,965 3.86%	\$184,638 12.32%	\$389,292 21.22%	\$598,989 27.94%
+ Productos financieros					
+ Otros ingresos					
- Gastos financieros	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%	\$0 0.00%
- Otros gastos					
Utilidad antes de impuestos	\$33,939 2.83%	\$51,965 3.86%	\$184,638 12.32%	\$389,292 21.22%	\$598,989 27.94%
- ISR, IMFAC y PTU	\$0 0.00%	\$21,825 1.63%	\$80,977 5.41%	\$171,288 9.34%	\$283,511 12.29%
Utilidad Neta	\$33,939 2.83%	\$30,140 2.25%	\$103,661 6.89%	\$218,003 11.88%	\$335,378 15.64%
+ Depreciación y amortización	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
+ Intereses	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Generación de recursos	\$33,939	\$30,140	\$103,661	\$218,003	\$335,378

RAZONES FINANCIERAS

Rentabilidad capital contable %	13.51%	9.81%	25.29%	35.11%	66.51%
Rentabilidad de las Ventas %	2.83%	2.25%	6.89%	11.88%	15.64%
Rentabilidad del Activo	11.80%	8.93%	20.19%	25.92%	38.98%
Rotación activo total	4.30	5.87	2.93	2.19	2.56
Apalancamiento Activo (Punto Total/Activo Total)					
Legados:					
Deuda / capital					
Días inventario	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Días cuentas por cobrar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cobertura de intereses	#DIV/0!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
Cobertura de pago	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
Punto de equilibrio Ventas %	97.17%	96.12%	87.71%	78.78%	72.06%
Punto de equilibrio Ventas \$	\$1,163,901	\$1,288,435	\$1,312,362	\$1,445,028	\$1,544,811

**ANEXO 14. RESUMEN DE FLUJOS DE EFECTIVO**

**RESUMEN FLUJOS DE EFECTIVO**

	Inv. Inicial	2006	2007	2008	2009	2010	VALOR DE RESCATE
FLUJO DE EFECTIVO	-\$322,615	\$33,939	\$51,965	\$184,038	\$389,292	\$598,889	\$2,150
TIR	40.91%						
Tasa Libre de Riesgo:	15.00%						
Valor Presente Neto	\$710,146	\$29,512	\$39,293	\$121,008	\$222,578.8	\$297,754	
<b>VPN</b>	<b>\$89,776.98</b>						

	Inv. Inicial	2006	2007	2008	2009	2010
FLUJO DE EFECTIVO	-\$322,615	\$33,939	\$51,965	\$184,038	\$389,292	\$598,889
R <sub>c</sub> =	23.65%					
Tasa Libre de Riesgo:	15.00%					
Valor Presente Neto Flujos	\$532,509	\$27,448	\$33,988	\$97,347	\$166,532	\$207,193
Valor Presente Neto	\$209,894					
Recuperación de la Inv.	-\$322,615	\$27,448	\$61,436	\$158,783	\$325,315	\$532,509
		-\$296,167	-\$233,732	-\$74,949	<b>\$250,367</b>	\$782,875

## **Bibliografía**

- 1.- Rodrigo Varela (1998) "Innovación Empresarial" Editorial: Prentice Hall
- 2.- Kinnear, Thomas y Taylor (1998) "Investigación de Mercados" Editorial: Mc Graw Hill
- 3.- Horngren, Foster y Dator "Contabilidad de Costos" Editorial: Prentice Hall
4. Christopher H.Lovelock (1997)"Mercadotecnia de Servicios" Editorial: Prentice Hall
- 5.- Carlos S. Adriani / Biasca y Rodríguez "El Nuevo Sistema de gestión para las Pymes"
- 6.- Kotler Philip y Armstrong (1998) "Fundamentos de Mercadotecnia" Editorial: Prentice Hall 4 Edición
- 7.- Kotler, Philip y Dipak (Jain y Suvit Maesincee) "El marketing se mueve" Editorial: Praidós
- 8.-Gilbert A. Churchill Jr, "Investigación de Mercados", 4ta ed.
- 9.-Miguel Santesmeses Mestre, "DYANE: Diseño y Análisis de Encuestas en una investigación de Mercados", Madrid: Pirámide, 1997
- 10.- Miguel Santesmeses Mestre "Marketing Conceptos y estrategias" Editorial: Pirámide
- 11.- Philip Kotler, Gary Armstrong, J. Saunders, y V. Wrong "Introducción al marketing" Editorial: Prentice Hall
- 12.- Philip Kotler (2001)"Dirección de Marketing" Editorial: Prentice Hall

- 13.- Jack Fleitman (2000) "Negocios Exitosos" Editorial: Mc. Graw Hill.
- 14.- Sthepen Ross, McGlaus Gill, "Finanzas Corporativas", 5ta Edición
- 15.- Danila Terragno y María Laura Lecuona (Mercado/DINERO) "Como Armar un Plan de Negocios" Editorial: Producto Piso 7, Torre ACO, c. Orinoco, Las Mercedes, Caracas, Venezuela
- 16.- Ramírez Solano Ernesto, "Moneda, Banca y Mercados Financieros, Instituciones e Instrumentos en Países en Desarrollo", Pearson Educación, S.A. de C.V., México, 2001.
- 17.- Nacional Financiera Banca de México <http://www.naffin.com>
- 18.- SBA Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa  
U.S. Small Business Administration (SBA)  
<http://www.sba.gov/espanol/>
- 19.- AMA American Marketing Association
20. Centro Emprendedor de Negocios
- 21.- Comisión Nacional de Salarios Mínimos
- 22.- SAT
- 23.- Secretaria del Trabajo
- 24.- Secretaria de Hacienda y Crédito Público
- 25.- <http://www.sat.gob.mx>
- 26.- <http://www.stos.gob.mx>