



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE COMUNICACIÓN SOCIAL
CARRERA PUBLICIDAD Y MERCADOTECNIA**

**TRABAJO PREVIO PARA LA OBTENCION DEL
TITULO DE LICENCIADO EN PUBLICIDAD Y
MERCADOTECNIA.**

TEMA:

**CREACION DE LA EMPRESA "CEMAJO S.A"
DEDICADA A DAR SERVICIO DE LIMPIEZA A
EMPRESAS DE GUAYAQUIL.**

TUTOR:

EC. MARÍA FERNANDA MOYA

AUTOR:

JUANA EDILMA RÍOS CALERO

GUAYAQUIL

ECUADOR

2011

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE COMUNICACIÓN SOCIAL

CARRERA DE PUBLICIDAD Y MARKETING

CREACION DE LA EMPRESA "CEMAJO S.A" DEDICADA A DAR
SERVICIO DE LIMPIEZA A EMPRESAS DE GUAYAQUIL

Proyecto de Tesis que se presenta como requisito para optar por el
título de LICENCIADO EN PUBLICIDAD Y MERCADOTECNIA.

Autor: Ríos Calero Juana Edilma

Tutor: Ec. María Fernanda Moya

Guayaquil, Diciembre 2011

APROBACION DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación sobre el tema:

**CREACION DE LA EMPRESA "CEMAJO S.A" DEDICADA A DAR
SERVICIO DE LIMPIEZA A EMPRESAS DE GUAYAQUIL**

Del egresado:

JUANA EDILMA RIOS CALERO

De la Carrera de "Publicidad y Mercadotecnia"; considerando que el presente Trabajo de Titulación reúne los requisitos y meritos suficientes para ser sometido a la evaluación y sustentación correspondiente.

Guayaquil, Diciembre del 2011.

Ec. María Fernanda Moya.

APROBACIÓN DEL JURADO EXAMINADOR

Los miembros designados para la sustentación, aprueban el Trabajo de Titulación sobre el Tema:

CREACION DE LA EMPRESA “CEMAJO S.A” DEDICADA A DAR SERVICIO DE LIMPIEZA A EMPRESAS DE GUAYAQUIL

Del egresado:

JUANA EDILMA RIOS CALERO

De la Carrera de “Publicidad y Mercadotecnia”

Guayaquil, Diciembre del 2011

Para constancia firman:

AGRADECIMIENTO

Primero a mis padres por haberme dado el ejemplo de lucha y honestidad constante para llegar a mis logros. A mis hermanos por haberme demostrado que las metas más grandes siempre requieren de esfuerzo propio, de ustedes he aprendió el valor de esfuerzo, del trabajo y la superación.

A cada uno de los catedráticos que año a año compartía sus conocimientos en el aula, a todas las personas que de una u otra manera estuvieron involucrados para llegar a este triunfo.

A mi Dios, ya que a él le debo todo, pues ha sido un pilar importante en mi vida, para llegar a esta meta.

A todos muchas gracias.

INDICE GENERAL

PORTADA	
CONTRAPORTADA	
APROBACION DEL TUTOR	II
APROBACION DEL JURADO EXAMINADOR	III
AGRADECIMIENTO	IV
INDICE	V
RESUMEN EJECUTIVO	XII
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD DEL AUTOR	XIV
INTRODUCCION	1
CAPITULO I	2
1. MARCO LOGICO	2
1.1 ANTECEDENTES	2
1.2 DIAGNOSTICOS Y PROBLEMAS	3
1.2.1 ARBOL DE PROBLEMAS	4
1.2.2 ARBOL DE OBJETIVOS	5
1.2.3 MATRIZ DE MARCO LOGICO	6
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
1.4 JUSTIFICACIÓN	7
1.5 OBJETIVOS DEL PROYECTO	8
1.5.1 OBJETIVO GENERAL	8
1.5.2 OBJETIVO ESPECIFICO	8
1.6 HIPOTESIS	8
1.7 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DEL PROYECTO	9

<u>CAPITULO II</u>	10
2.1 ANALISIS SITUACIONAL	10
2.1.1 ANALISIS DE LA INDUSTRIA	10
2.2 ANALISIS DEL ENTORNO	11
2.2.1 ENTORNO ECONÓMICO	11
2.2.2 ENTORNO POLÍTICO LEGAL	11
2.2.3 RUC	12
2.2.4 REQUISITOS MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL	13
2.2.5 REQUISITOS SUPERINTENDENCIA DE CIAS	14
2.2.6 PROPIEDAD INTELECTUAL	14
2.2.7 ENTORNO SOCIO CULTURAL	14
2.2.8 ENTORNO AMBIENTAL	15
2.3 ANALISIS DE LA COMPETENCIA	15
2.4 ANALISIS DE LA DEMANDA	16
<u>CAPITULO III</u>	17
3.1 ESTUDIO DEL MERCADO	17
3.1.1 OBJETIVOS DE INVESTIGACION DE MERCADO	17
3.1.2 METODOLOGÍA	17
3.1.2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	17
3.1.2.2 DISEÑO DE LA ENCUESTA	17
3.1.2.3 SELECCIÓN (TAMAÑO DE LA MUESTRA)	18

CAPITULO IV	31
4.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA	31
4.1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA	31
4.1.2 IMAGEN CORPORATIVA	31
4.1.2.1 LOGOTIPO	31
4.1.2.2 MARCA LEGAL	33
4.1.2.3 IMAGOTIPO	33
4.1.2.4 SLOGAN	34
4.1.2.5 COLORES Y TIPOGRAFÍA	34
4.1.2.6 TIPOGRAFÍAS	36
4.1.2.7 COLORES INSTITUCIONALES	36
4.1.2.8 TARJETAS DE PRESENTACIÓN	37
4.1.2.9 HOJA MEMBRETADA	38
4.1.2.10 CARPETA (PARTE INTERNA)	39
4.1.2.11 CARPETA (PARTE EXTERNA)	40
4.2 MISION	41
4.3 VISION	41
4.4 OBJETIVO ESPECIFICO	41
4.5 ANALISIS DEL FODA	41
4.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	43
4.6.1 ACCIONISTAS – SOCIOS	44
4.6.2 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	44

4.6.3 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	45
4.7 ASPECTOS TECNICOS	49
4.7.1 CARACTERISTICAS TECNICAS DEL PROCESO.	49
4.7.1.1 LIMPIEZA DE OFICINAS	49
4.7.1.2 LAVADO Y ENCERADO DE PISOS	50
4.7.1.3 CAPACIDAD INSTALADA DE EQUIPOS	51
<u>CAPITULO V</u>	52
5.1 PLAN DE MARKETING	52
5.1.1 OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING	52
5.1.2 MERCADO META	52
5.1.3 POSICIONAMIENTO	52
5.1.4 ESTRATEGIAS	52
5.1.5 PLAN TACTICO	53
<u>CAPITULO VI</u>	54
6.1 VIABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA	54
6.1.1 PRESUPUESTO INICIAL	54
6.1.2 FINANCIAMIENTO	54
6.1.3 PRESUPUESTOS DE ACTIVOS FIJOS	55
6.1.4 PRESUPUESTOS DE INGRESOS	55
6.1.5 PRESUPUESTOS DE COSTOS	56
6.1.5.1 PRESUPUESTOS DE PERSONAL	57
6.1.5.2 PRESUPUESTOS ADMINISTRATIVOS	57

6.1.6 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO	58
6.1.7 FLUJO DE CAJA	58
6.1.8 EVALUACIÓN ECONÓMICA	59
6.1.9 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO	59
6.2 PUNTO DE EQUILIBRIO	60
CONCLUSIONES	61
RECOMENDACIONES	62
ANEXOS	63
BIBLIOGRAFIA	77

INDICE DE CUADROS

Nº 1.- Matriz de involucrados	3
Nº 2.- Matriz del marco lógico	6
Nº 3.- Datos de la empresa	19
Nº 4.- Ubicación de la Empresa	20
Nº 5.- Tipo de la Empresa	21
Nº 6.- Departamentos dentro de la empresa	22
Nº 7.- Ha laborado con personal de otras Compañías	23
Nº 8.- Experiencia con otras Compañías	24
Nº 9.- Le gustaría trabajar con otra Empresa de Limpieza	25
Nº 10.- Personal con alergia	26
Nº 11.- Horario para realizar la limpieza	27
Nº 12.- Opción de fragancia	28
Nº 13.- Medio de búsqueda del servicio	29
Nº 14.- Presupuesto Inversión inicial	54

Nº 15.- Presupuesto Activos Fijos	55
Nº 16.- Presupuesto de Ingresos	55
Nº 17.- Presupuestos de Costos	56
Nº 18.- Presupuesto del Personal	57
Nº 19.- Presupuestos de Gastos Administrativos	57
Nº 20.- Estado de Resultado proyectado	58
Nº 21.-Flujo de caja	58
Nº 22.- Evaluación económica	59

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Nº 1.- Árbol de Problemas	4
Nº 2.- Árbol de Objetivos	5
Nº 3.- Datos de la empresa	19
Nº 4.- Ubicación de la Empresa	20
Nº 5.- Tipo de la Empresa	21
Nº 6.- Departamentos dentro de la empresa	22
Nº 7.- Ha laborado con personal de otras Compañías	23
Nº 8.- Experiencia con otras Compañías	24
Nº 9.- Le gustaría trabajar con otra Empresa de Limpieza	25
Nº 10.- Personal con alergia	26
Nº 11.- Horario para realizar la limpieza	27
Nº 12.- Opción de fragancia	28
Nº 13.- Medio de búsqueda del servicio	29
Nº 14.- Logotipo	31
Nº 15.- Isotipo	32
Nº 16.- Marca Legal	33
Nº 17.- Tipografías	36

Nº 18.- Tarjetas de presentación	37
Nº 19.- Hoja Membretada	38
Nº 20.- Carpeta (parte interna)	39
Nº 21.- Carpeta (parte externa)	40
Nº 22.- Organigrama Estructural	44
Nº 23.- Estado de Resultado Proyectado	60

ÍNDICE DE ANEXOS

Nº 1.- Documento para la creación de una Empresa	64
Nº 2.- Requisitos Varios	73
Nº 3.- Formato de Encuesta	76

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE COMUNICACIÓN SOCIAL
CARRERA DE PUBLICIDAD Y MARKETING

CREACION DE LA EMPRESA “CEMAJO S.A” DEDICADA A DAR
SERVICIO DE LIMPIEZA A EMPRESAS DE GUAYAQUIL

Autor: Ríos Calero Juana Edilma

Tutor: Ec. M. Fernanda Moya.

RESUMEN EJECUTIVO

Cemajo S.A es una empresa que se dedica a brindar el servicio de limpieza a otras empresas dentro de la ciudad de Guayaquil, sus oficinas están ubicadas en el Km 4.5 Av. Juan Tanca Marengo, C.C Saibaba.

Brindamos el servicio de limpieza con un personal altamente capacitado, dispuestos a dar lo mejor, para satisfacer a cada uno de nuestros clientes.

Cumplir con lo ofrecido es lo que Cemajo S.A, tiene como propuesta ya que el tiempo de respuesta es de forma inmediata ante cualquier inquietud o reclamo que tenga nuestro cliente.

El reducir la contaminación, y crear un mejor ambiente de trabajo es la misión de la compañía, ya que nuestro personal trabajará en conjunto, y daremos la asesoría del costo-beneficio a nuestro cliente para llegar al objetivo, pondremos en uso las 5 “S”, en cada empresa donde brindemos el servicio ya que un lugar más ordenado y limpio genera mayor productividad.

La inversión será de \$39,950.00, de los cuales el 60% es un capital propio, y el 40% con un préstamo a la CFN (Corporación Financiera Nacional), en un tiempo de 5 años.

Atendiendo la mayor cantidad de empresas de forma mensual se generará una tasa de retorno mayor del 25%, aportando al crecimiento de la empresa.

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD DEL AUTOR

La información impresa en este Proyecto de Inversión.

Creación de la empresa “Cemajo S.A” dedicada a dar servicio de limpieza a empresas de Guayaquil, es de absoluta responsabilidad del egresado y la propiedad intelectual le pertenece a la Facultad de Comunicación Social carrera Publicidad y Marketing

Para constancia firma.

Juana Ríos Calero

INTRODUCCIÓN

El siguiente proyecto nos facilitara la información necesaria para saber cuánto sería el costo al crear una empresa que se dedique a brindar servicios de limpieza en la ciudad de Guayaquil, y cuál sería la aceptación de la misma.

Esta se encuentra segmentada, y solo va dirigida al área corporativa, y así comenzar un negocio que permita dar el servicio que los usuarios estaban esperando.

De esta manera podremos darnos cuenta que este tipo de nicho es el futuro del mercado potencial que no todos se han podido percatar y que está siendo olvidado por parte de muchas personas que se dedican a los diferentes negocios, cuando se ha descuidado hoy en día el nivel del servicio.

CAPITULO I

MARCO LOGICO

Creación de la empresa “CEMAJO”, dedicada a brindar servicio de limpieza a empresas de Guayaquil.

1.1 ANTECEDENTES

En siglos pasados solo se podía decir que la higiene no era bien vista ya que solo decían que con el agua del bautismo era suficiente, los grandes personajes de la historia del siglo XII decían que solo con lavarse las manos y la cara era suficiente.

A medida que paso el tiempo y se fue instruyendo a doctores, estas otras personas se pudieron dar cuenta la importancia del aseo, es así que en actualidad no solo las personas ven en su cuerpo la limpieza que deben de hacer, sino que los lugares donde ellos pasan su mayor tiempo, estos son los lugares de trabajo, en donde deben ser limpios y no tener ningún tipo de contaminación, es por ello que ahora se da servicios de limpieza para que los trabajadores ahora se sientan confortables y libre que cualquier bacteria que puede afectar su entorna laboral.

1.2 DIAGNOSTICOS Y PROBLEMAS.

Se trabaja con los grupos directa o indirectamente involucrados y/o afectados en el problema del desarrollo.

El propósito fundamental es determinar que cambios son requeridos y factibles desde el punto de vista de los beneficios y desde los niveles de decisión.

Cuadro # 1

Matriz de involucrados

Estratos	Intereses
Usuarios Proveedores Medios de información Instituciones financieras Instituciones gubernamentales Competencia	Satisfacer sus necesidades Obtener rentabilidad Obtener rentabilidad Obtener rentabilidad Efectuar control Mejoramiento continuo
<i>Fuente bibliográfica</i> <i>Elaboración investigador</i>	

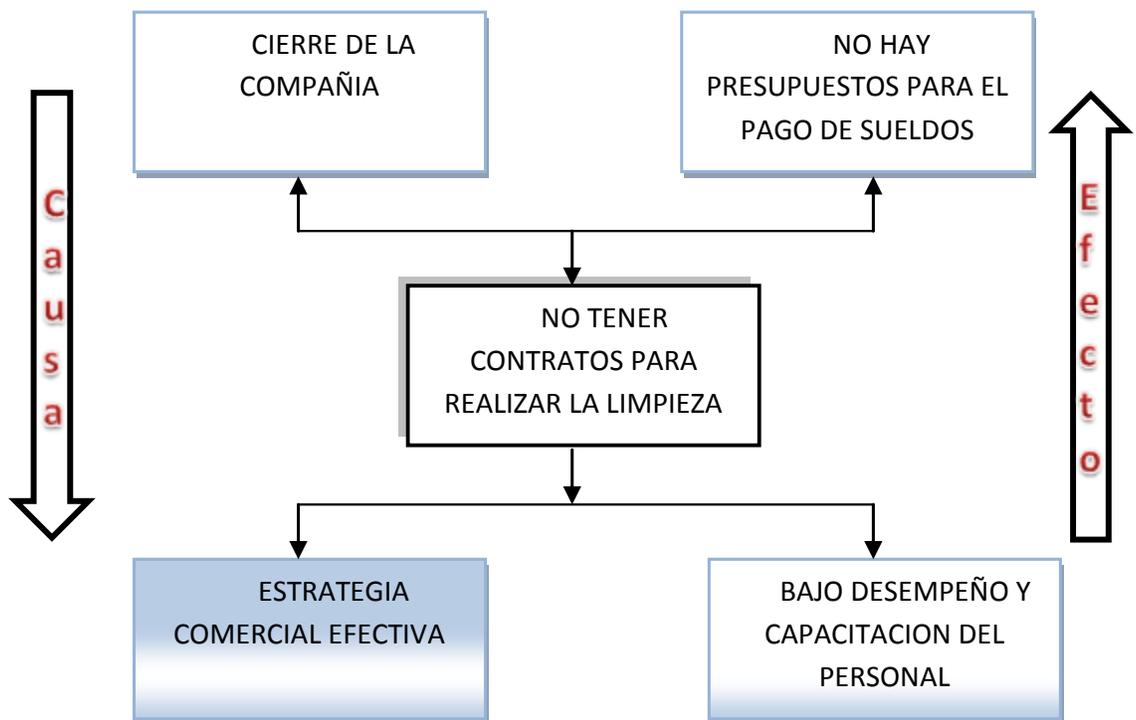
1.2.1 ARBOL DE PROBLEMAS (CAUSAS Y EFECTOS)

Conceptualmente es un proceso que consiste en la conversión de los problemas percibidos en objetivos o soluciones, como paso inicial para identificar la situación futura deseada.

Condiciones negativas ----- condiciones positivas

Cadena causa efecto ----- cadena medio-fin

Grafico# 1

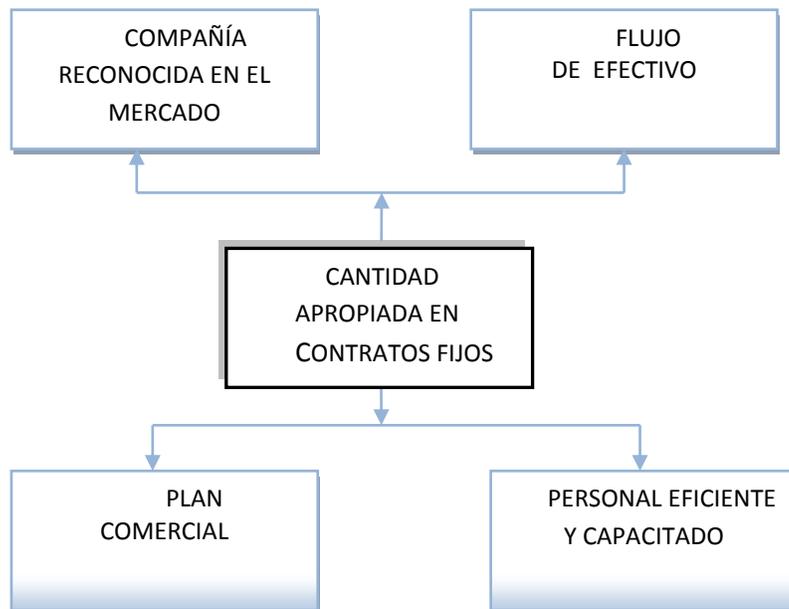


*Fuente bibliográfica
Elaboración de investigador.*

1.2.2 ARBOL DE OBJETIVOS.

El objetivo de esta transformación es lograr identificar una meta (basada en el problema central) u objetivo central, dicha meta debe ser alcanzada en función a diversas estrategias y alternativas de solución, estas alternativas salen de transformar las causas en medio de consecución del objetivo central.

Grafico #2



Fuente bibliográfica
Elaboración de investigador.

1.2.3 MATRIZ DE MARCO LOGICO.

Cuadro # 2

OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
<u>FIN</u> Contratos Fijos	Administrativo Clase: Eficiente <u>Ing. Mensuales</u> N ° Empleados	Cantidad de contratos aperturados en el mes.	Falta de recursos para poder brindar el servicio.
<u>PROPÓSITO</u> <ul style="list-style-type: none"> • Plan comercial. • <u>Personal eficiente y capacitado.</u> 	Administrativo Clase: Eficiencia <u>Cientes Actuales</u> N° Ob. de la Empresa	Supervisando los trabajos realizados. Evaluación mensual del personal.	Selección de personal nuevo sin experiencia.
<u>COMPONENTES.</u> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Planificar capacitación para profesionalizar al personal.</u> • Brindar servicio por un mes gratuito. • Plan de Marketing 	Operativa Clase: Eficiencia <u>N° de Aprobados</u> Rendimiento	Satisfacción del cliente. Renovación de contrato.	Cancelación del contrato por falta de asesoramiento.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Se ha notado que hoy en día las personas sufren de muchas alergias por lo cual el mercado en la limpieza ha crecido en especial en la zona empresarial, puesto que sus empleados no pueden estar expuestos a un lugar en donde las bacterias están tan latentes y puedan causar enfermedades en ellos.

1.4 JUSTIFICACIÓN

La mayor parte de las empresas buscan personal capacitado para realizar las laborales de limpieza, y ante todo que sean honestos puesto que las personas que laboran en la compañía necesitan esa confianza, ya que este es su entorno diario.

Por eso se creó “CEMAJO”, una empresa dedicada a brindar el servicio de limpieza, con un personal capacitado que sigue estrictas normas de conducta, que mostraran permanentemente el interés en el aseo y la pulcritud de las instalaciones y colaboran con los objetivos de la limpieza de la institución.

1.5 OBJETIVOS DEL PROYECTO.

1.5.1 OBJETIVO GENERAL.

El tema de la tesis es un análisis de factibilidad para crear una empresa que brinde el mejor servicio de limpieza a nivel corporativo (Empresas).

1.5.2 OBJETIVO ESPECIFICO.

- ✓ Observar la situación actual de sector donde tengamos la mayor cantidad de resultados que proyectan las encuestas.
- ✓ Implantar las directrices o lineamientos para la creación de la empresa “Cemajo S.A”.
- ✓ Crear un plan de marketing para comercializar los servicios que ofrece Cemajo S.A, a las diferentes empresas.
- ✓ Examinar la viabilidad económica y financiera de la empresa.

1.6 HIPOTESIS.

Si al crear la empresa CEMAJO dedicada a limpieza se solucionaran los problemas que actualmente presentan algunas compañías con respecto al servicio, ya que no siempre el personal es el mejor y tiene la capacidad suficiente para realizar la gestión.

1.7 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DEL PROYECTO.

Al empezar el análisis de un proyecto en este caso económico, es importante ubicarlo dentro del campo de la economía, ya que nos permitirá conocer el tema afirmar las ideas que se manejan en la investigación.

Tenemos conocimiento que la teoría microeconómica estudia el comportamiento de las unidades decisorias individuales como son el comportamiento del consumidor, propietarios de recursos productivos etc.

Sabemos que la microeconomía se ocupa del funcionamiento del mecanismo del mercado.

Aquí los consumidores son los que demandan de un bien o un servicio dependiendo de su ingreso.

Fuente: Dominick Salvatore "Microeconomía" 2º, edición, ED. Mc Graw-Hill.

CAPITULO II

2.1 ANALISIS SITUACIONAL

2.1.1 ANALISIS DE LA INDUSTRIA.

Actualmente en el medio existen diferentes empresas las cuales tiene la necesidad de solicitar servicios de limpieza, para ello se ha realizado el estudio en el cual se ha determinado que es un sector muy poco desarrollado en su totalidad y que se puede cubrir dando el servicio y el valor agregado necesario para mantenerse y darse a conocer a nivel local (Guayaquil), el mercado solo consta con pocas empresa entre ellas las más conocidas son Samcleaning que da sus servicios no solo a nivel local sino a todo el Ecuador, pero en este caso nosotros estamos enfocados en la ciudad de Guayaquil, pero otra empresa que también ofrece sus servicios es Codeansa S.A, que se encuentra ubicada al Norte de la ciudad (Alborada), y por ultimo y no menos importante Varetsa, todas ellas dan el servicio y sabido mantenerse en el medio. Cemajo S.A brindara el servicio y dará la asesoría necesaria para que nuestro cliente tenga la tranquilidad que buscaba.

2.2 ANALISIS DEL ENTORNO.

2.2.1 Entorno Económico.-

Si bien es cierto la inflación es un factor económico que influye al momento de adquirir un bien o un servicio, puesto que estamos hablando de precios que suben en el medio y afectan con brusquedad el entorno, en este caso nosotros que somos una empresa dedicada a la limpieza, el adquirir implementos, químicos y equipos para realizar nuestra actividad, nos veríamos afectados con respecto a los costo y esto ocasionaría un alza en los precios del servicio que estaríamos brindando, ya que no solo es la inflación sino que también los diferentes impuestos que uno debe de cancelar al momento de adquirir y que es obligación de acuerdo a las leyes establecidas en la Republica del Ecuador.

2.2.2 Entorno Político Legal.-

La empresa se constituirá dentro de las leyes ecuatorianas y con todos los permisos necesarios para su debido funcionamiento. Será constituida como una sociedad anónima.

También debemos tener presente que para constituir una empresa se necesitan de algunos requisitos indispensables los cuales se detallaran a continuación. (Ver anexo # 1)

2.2.3 RUC.-

- ✓ Original y copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- ✓ Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente
- ✓ Presentación del certificado de votación del último proceso electoral
- ✓ Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:
- ✓ planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.
- ✓ Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción
- ✓ Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior
- ✓ Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

Si el contribuyente no tuviese ninguno de los documentos anteriores a nombre de él, se presentará como última instancia una carta de cesión gratuita del uso del bien inmueble, adjuntando copia de la cédula del cedente y el documento que certifique la ubicación.

2.2.4 Requisitos con la M.I Municipalidad de Guayaquil.

Toda persona natural o jurídica que ejerza habitualmente actividades comerciales, industriales y, o financieras dentro del cantón, está obligada a obtener su Registro de Patente Municipal. Igual obligación tendrán incluso aquellas personas exentas por ley, del pago del impuesto de patentes.

No están obligadas a obtener Registro de Patente Municipal, las personas que se hallen en el libre ejercicio profesional.

Requisitos generales:

1. Formulario “Solicitud para Registro de Patente Personas Jurídicas”.
2. Copia legible de los Estados Financieros del período contable a declarar, con la fe de presentación de la Superintendencia de Compañías o de Bancos, según sea el caso.
3. Copia legible de la cédula de ciudadanía y del nombramiento actualizado del Representante Legal.
4. Original y copia legible del R.U.C. actualizado.
5. Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos). Las personas que tienen más de un establecimiento, deben presentar el Certificado de Seguridad de cada uno de los locales.
6. Copia de la Escritura de Constitución (cuando es por primera vez).

2.2.5 Requisitos con la Superintendencia de compañías.

2.2.6 Propiedad Intelectual.

IEPI (Instituto ecuatoriano de la propiedad intelectual),

(Ver anexo # 2)

2.2.7 Entorno Socio Cultural.-

El medio en el cual nuestra empresa tiene el movimiento necesario será en el área corporativa, pero que nivel de educación tendrán nuestros colaboradores?, por ello al momento de citar el personal su conocimiento y trato es muy importante ya que será la imagen de Cemajo en otras empresas, y así tendríamos un mejor reconocimiento y eso nos hace posicionarnos en la mente de nuestros potenciales clientes.

Actualmente en la sociedad que vivimos existe gran contaminación debido a sus procesos de fabricación, por ellos las personas descuidan su salud y en especial en áreas donde pasan su mayor tiempo de vida como es un trabajo, por ese motivo Cemajo fue creada, para brindar la limpieza y seguridad que los colaboradores de una empresa necesitan.

2.2.8 Entorno Ambiental.-

Nuestra ciudad tiene un clima cálido, por ello es muy importante que al momento de utilizar los químicos necesarios estos se encuentren almacenados en un lugar fresco, ventilado y con seguridad.

La época invernal hace que nuestra empresa se esmere más del 100% en el servicio que brindamos, puesto que las constantes lluvias ocasionan daños y perjuicios en muchas empresas cuando estas no están debidamente organizadas con respecto a la limpieza, ya que pueden atraer las enfermedades a las diferentes áreas en la que uno trabaja.

2.3 ANALISIS DE LA COMPETENCIA.

Cada día es más importante conocer nuestros competidores, ya que al tener un punto de referencia se pueden mejorar sustancialmente algunos aspectos en los que nos encontrábamos en notable desventaja.

Muchas veces al emprender una idea de empresa, pensamos en cómo satisfacer al cliente, cómo hacer para vender más nuestra idea, como conseguiremos los recursos necesarios, etc., y dejamos a un lado un factor muy importante que es el de determinar quiénes son nuestros competidores, cómo actúan y cuáles son sus características.

La competencia tiene más tiempo, pero esto la hace también vulnerable, pues ya sabemos cómo se maneja en el medio, que ofrece y a qué precio.

2.4 ANALISIS DE LA DEMANDA.

La demanda corresponde con los deseos humanos los cuales son respaldados por el poder adquisitivo que tengan, así existirá la demanda de nuestro servicio, porque habrán empresas que pagaran por él (clientes).

Para ello debemos segmentar el mercado y saber cuál será el cliente que atenderemos, en este caso sabemos que son todos los tipos de empresas existentes en la ciudad de Guayaquil, se espera que se atienda a un promedio de cinco a seis empresas a quienes se les brindara el servicio de limpieza, para ello utilizaremos el siguiente instrumento de medición que es la Encuesta y está nos proporcionara la información cuantificada además permite analizar la demanda de un servicio y estudiar la competencia.

Tenemos un promedio de 240 empresas en el sector norte de las cuales un 36% que equivale a 86 empresas han trabajado con algún servicio, mientras el 64% que son 154 empresas están dispuestos a trabajar con un nuevo servicio, es decir que tendremos una acogida en el medio.

CAPITULO III

3.1 ESTUDIO DEL MERCADO

3.1.1 OBJETIVOS DE INVESTIGACION DE MERCADO

Conocer los gustos y preferencias que tienen nuestros potenciales clientes al momento de escoger una empresa que les brinde el servicio de limpieza a nivel corporativo.

3.1.2 Metodología.

3.1.2.1 Diseño de la investigación:- se basa en el método de la investigación explorativa, bajo el método descriptivo que consiste en obtener información a través de una encuesta.

3.1.2.2 Diseño de la encuesta:- para realizar nuestra encuesta hemos utilizado preguntas abiertas, que permita dar una opción a nuestro encuestado, preguntas cerradas que tienen como objetivo una sola respuesta, y preguntas de selección que le permita al encuestado escoger entre las diferentes opciones la que él más crea conveniente.

3.1.2.3 Selección del tamaño de la muestra.

Para desarrollar el presente proyecto primero se debe determinar el tamaño de la población, en este caso es de diez mil habitantes según el censo del INEC del 2010, y la población total es de 2'350,915 personas.

Para seleccionar el tamaño de la muestra se trabaja con la formula de muestreo aleatorio por proporciones (p y q), en donde como no se conoce con exactitud estos valores se escoge los más favorables para los 2, estos son p(0,5), y q(0,5), el cual tendrá un error de estimación del 5% y con un nivel de confianza del 95%.

Para ello utilizaremos la siguiente formula.

$$n = \frac{PQ \times N}{(N-1) \times E + PQ} + pq$$

$$n = \frac{0,25 \times 10000}{(10000-1) \times 0,05 + 0,25} + 0,25 = \frac{2500}{9999 \cdot 0,000625 + 0,25} = \frac{2500}{6,499375} = n = 384$$

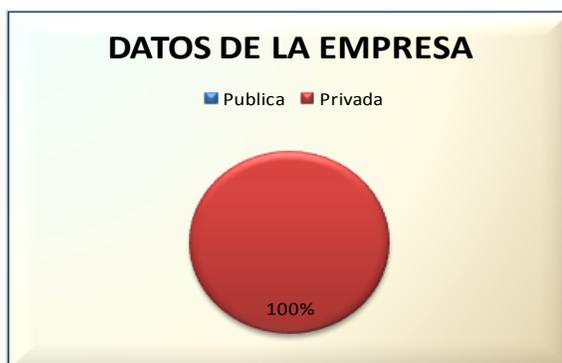
Se realizo una encuesta en la ciudad de Guayaquil, en el norte, centro y sur de la ciudad donde existen empresas en la que uno pueda ofrecer sus servicios.

A continuación se detallan los resultados de cada una de las preguntas que se elaboraron.

Pregunta # 1

¿En qué tipo de empresa labora?

Grafico N° 3



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Cuadro N°3 Datos de la Empresa

OPCIONES	CATEGORIAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
1	Publica		
2	Privada	400	100%
Total		400	100%

Fuente: Investigación de campo

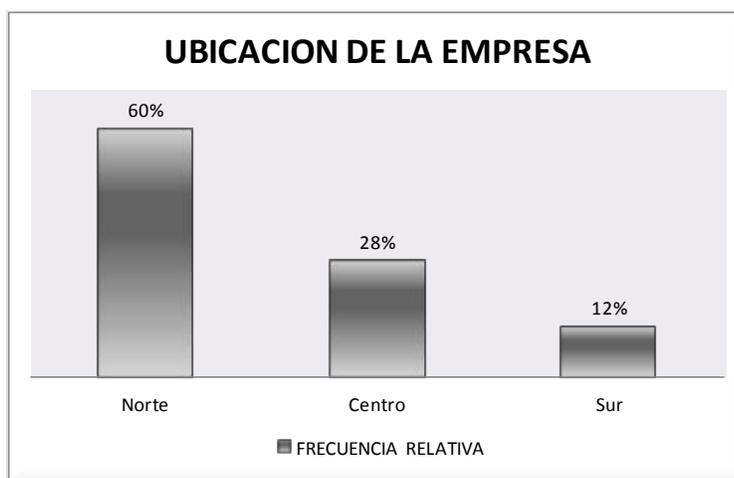
Elaboración: Investigador

Todas las empresas en la que se realizó la encuesta son entidades privadas, por lo tanto brindar el servicio no sería tan complicado puesto que no te exigen tanta documentación como lo hacen en empresas públicas. (Ver anexo # 3)

Pregunta # 2.

¿Donde está ubicada la empresa donde labora?

Grafico N° 4



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Cuadro N° 4 DATOS DE LA EMPRESA

OPCIONES	UBICACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA	F.ACUM. ABSOLUTA	F. ACUM RELATIVA
1	Norte	240	60%	240	60%
2	Centro	112	28%	112	88%
3	Sur	48	12%	48	100%
Total		400	100%		

Fuente: Investigación de campo

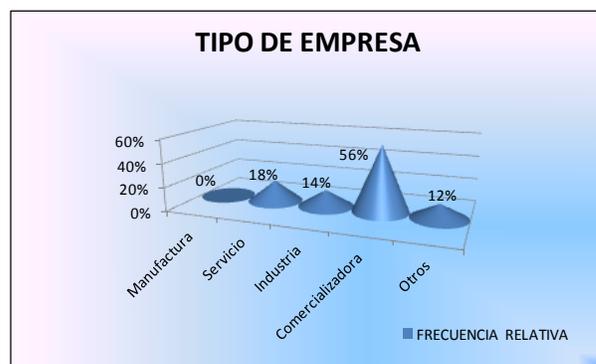
Elaboración: Investigador

El 60% de las empresas están al norte de ciudad ya que es una zona industrial y en donde se han establecido mayoría de las empresas, el 28% se encuentra en la zona centro y el 12% en el sur de la ciudad.

Pregunta # 3.

¿A que se dedica la empresa en la que labora?

Grafico N° 5



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Cuadro N° 5 DATOS DE LA EMPRESA

OPCIONES	UBICACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA	F.ACUM. ABSOLUTA	F. ACUM RELATIVA
1	Manufactura	0	0%	0	0%
2	Servicio	72	18%	72	18%
3	Industria	56	14%	128	32%
4	Comercializadora	224	56%	352	88%
5	Otros	48	12%	400	100%
	Total	400	100%		

Fuente: Investigación de campo

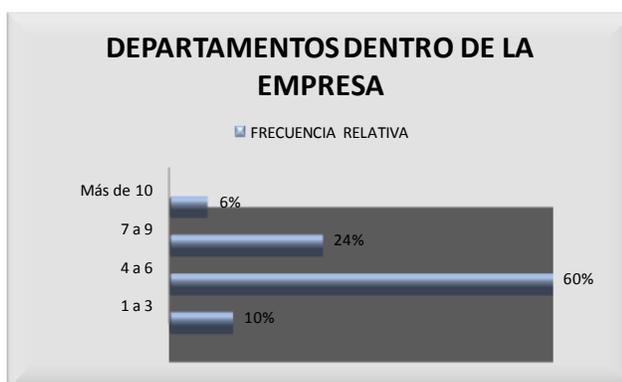
Elaboración: Investigador

El 56% de las encuestas hemos podido observar que la gran parte de las empresas se dedican a la comercialización, entonces nos permite saber que son lugares donde existe bastante movimiento de personal, y para ello es importante que todo esté limpio para su correcto funcionamiento, el 18% brinda un servicio a otros clientes y el 14% son industriales.

Pregunta # 4.

¿Cuántos departamentos existe en su empresa?

Grafico N° 6



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Cuadro N° 6 DATOS DE LA EMPRESA

OPCIONES	UBICACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA	F.ACUM. ABSOLUTA	F. ACUM RELATIVA
1	1 a 3	40	10%	40	10%
2	4 a 6	240	60%	280	70%
3	7 a 9	96	24%	376	94%
4	Más de 10	24	6%	400	100%
Total		400	100%		

Fuente: Investigación de campo

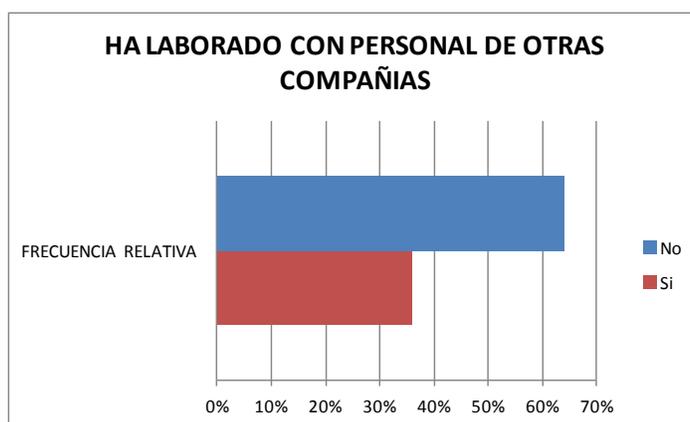
Elaboración: Investigador

Con la información que se ha recopilado, podemos darnos cuenta que solo el 60% tienen entre 4 a 6 departamentos, y el 24% de 6 a 9 departamentos lo que hace que nuestro personal cubre las necesidades en el menor tiempo posible.

Pregunta # 5.

Ha trabajado con personal de limpieza de otras compañías.

Grafico N° 7



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Cuadro N°7 DATOS DE LA EMPRESA

OPCIONES	UBICACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
1	Si	144	36%
2	No	256	64%
Total		400	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

El 64% de las empresas hemos encuestado no han laborado con personal experto es decir capacitado al 100% en lo que se refiere a la limpieza en sus oficinas, y el 36% si ha trabajado con otras empresas. Eso nos da una apertura para ofrecer nuestros servicios y demostrar la empresa que somos.

Pregunta # 6.

¿Cuál ha sido su experiencia con otras compañías?

Grafico N° 8



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Cuadro N° 8 DE LA EMPRESA

OPCIONES	UBICACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA	F.ACUM. ABSOLUTA	F. ACUM RELATIVA
1	Bueno	248	62%	248	62%
2	Regular	152	38%	400	100%
3	Malo	0	0%	400	100%
Total		400	100%		

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Las pocas empresas que han laborado con personal de limpieza por terceros ha experimentado un 62% de satisfacción en el servicio que otro proveedor le ha dado, y el 38% no se encuentra conforme.

Pregunta # 7

Le gustaría que una nueva empresa le ofrezca los servicios.

Grafico N° 9



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Cuadro N° 9 DATOS DE LA EMPRESA

OPCIONES	UBICACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
1	Si	256	64%
2	No	144	36%
<i>F</i> <i>u</i>	Total	400	100%

Fuente: Investigación de campo

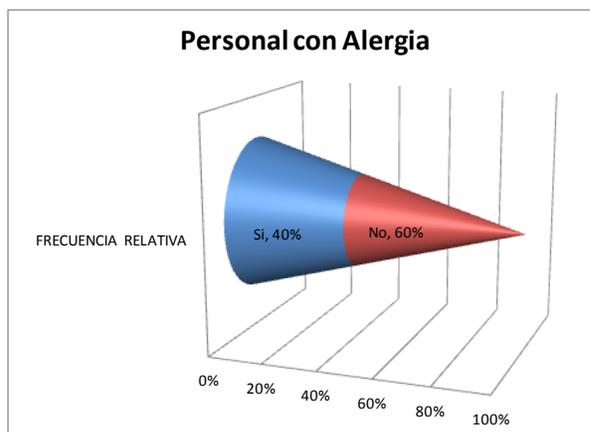
Elaboración: Investigador

Podemos darnos cuenta por los resultados de esta pregunta que las personas si tienen un interés del 64% por experimentar con una nueva empresa que les brinde en servicio de limpieza y un 36% que no se atreve a escoger una opción diferente.

Pregunta # 8.

Tiene usted personal que sufra de alergias.

Gráfico N° 10



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Cuadro N°10 DATOS DE LA EMPRESA

OPCIONES	UBICACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
1	Si	160	40%
2	No	240	60%
Total		400	100%

Fuente: Investigación de campo

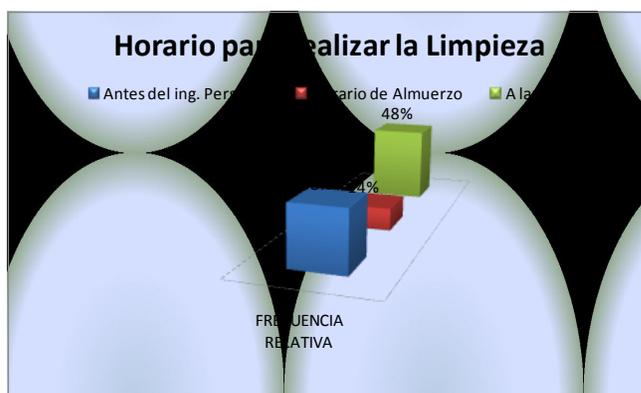
Elaboración: Investigador

Esta pregunta nos permite tener conocer si existen personas con alergia, ya que el uso de químicos no es tolerable en algunas personas pues en ciertos casos el simple hecho de sentir el olor de algún producto fuerte les causa alguna molestia, es por eso que tenemos el 60%, y un 40% que no sufre alergia alguna.

Pregunta # 9.

En que horario le gustaría ser atendido.

Grafico N° 11



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Cuadro N° 11 DATOS DE LA EMPRESA

OPCION	UBICACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA	F.ACUM. ABSOLUTA	F. ACUM RELATIVA
1	Antes del ing. Personal	152	38%	152	38%
2	Horario de Almuerzo	56	14%	208	52%
3	A la salida	192	48%	400	100%
Total		400	100%		

Fuente: Investigación de campo

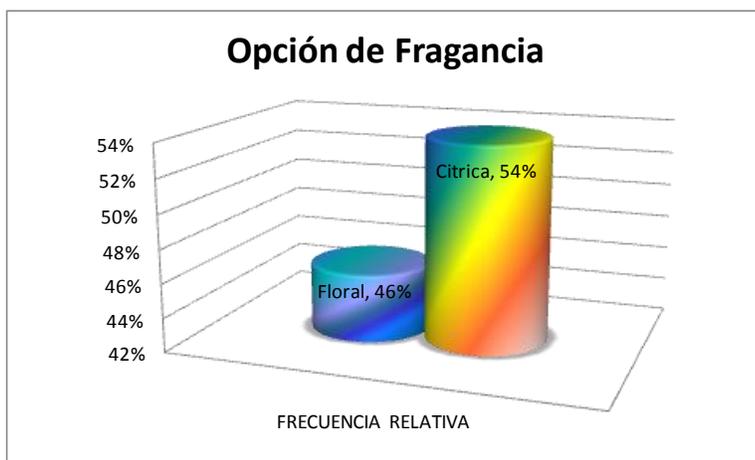
Elaboración: Investigador

Este detalle nos permite conocer en qué momento nuestros clientes les gustaría que sean atendido, para comenzar nuestra labor de limpieza y el 48% opto por que sea a la salida del personal, un 38% antes de que ingrese el personal y por ultimo un 14% cuando todo el personal este en la hora de almuerzo.

Pregunta # 10

Que fragancia le gustaría que utilice el personal de limpieza.

Grafico N° 12



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Cuadro N° 12 DATOS DE LA EMPRESA

OPCIONES	UBICACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
1	Floral	184	46%
2	Citrica	216	54%
Total		400	100%

Fuente: Investigación de campo

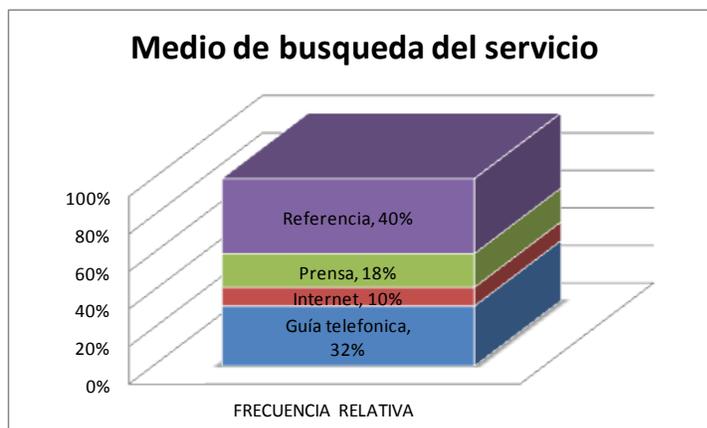
Elaboración: Investigador

Un 54% de las encuestas realizadas les agrada el olor a cítricos, mientras que el 46% prefieren un aroma floral para que sean utilizadas en las áreas donde laboran.

Pregunta # 11

Porque medio usted “Busca”, cuando necesita servicios de limpieza.

Grafico N° 13



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Cuadro N° 13 DATOS DE LA EMPRESA

OPCIONES	UBICACIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA	F.ACUM. ABSOLUTA	F. ACUM RELATIVA
1	Guía telefónica	128	32%	128	32%
2	Internet	40	10%	168	42%
3	Prensa	72	18%	240	60%
4	Referencia	160	40%	400	100%
Total		400	100%		

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Investigador

Esta respuesta nos permite saber la forma de como nuestros potenciales clientes buscan una empresa que les dé el servicio, y por ello el 40% son las referencias como la mejor carta de presentación, un 32% busca la guía telefónica y el 18% a través de la prensa.

Conclusión: La mayor parte de las empresas están en el sector Norte de la ciudad de Guayaquil con un 100% solo en empresas privadas, de las cuales gran parte de ellas son comercializadoras, y solo un 36% ha trabajado ya con otros proveedores en lo que es el servicio de limpieza, y la atención que han recibido solo les ha satisfecho un 62%, y esto nos da como resultado que las empresas si buscan otros proveedores para que puedan cubrir las necesidades que ellos tienen en esa área, también se utilizara los productos necesarios para poder evitar cualquier alergia al personal en donde prestemos servicios y así evitar las enfermedades, teniendo presente que nuestros servicios se comenzaran a generar siempre a la salida del personal, y se utilizará fragancias cítricas en el ambiente.

Nos hemos dado cuenta que nuestra mejor carta de presentación es la que nosotros brindamos a cada uno de nuestros clientes, es decir las referencias son nuestra mejor presentación.

CAPITULO IV

4.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA

4.1.1 Nombre de la Empresa: Cemajo S.A

4.1.2 Imagen Corporativa

4.1.2.1 Logotipo:



El logotipo es la forma verbal (el nombre), está escrito con caracteres tipográficos simples pero elegantes, sin serifas, y representa los nombres de los sobrinos de la creadora de la empresa, ya que su inspiración es el ambiente familiar, estas son características que ha de representarle en todos sus mensajes y herramientas de comunicación, en conjunto con el isotipo.

Sus atributos dimensionales, tipografías, diseño de caracteres, coeficientes de equilibrio y armonía, espacios entre letras y palabras, no deben ser alterados en ningún tipo de formato.

Isotipo:



El isotipo de Cemajo está compuesto por una “C” que representa la empresa y “cleaning” (limpieza), sobre esto se sitúa un “mapo” (escoba) que representa la limpieza y una de las herramientas con las cuales el personal de la empresa se desempeña en el área. Sus colores se acoplan perfectamente a la razón social por su significado. El cuadrado delimita el área gráfica del símbolo para evitar confusión de doble “C”.

El cuadrado es una figura muy estable y de carácter permanente, asociada a conceptos como estabilidad, permanencia, honestidad, rectitud, limpieza, esmero y equilibrio.

La razón de sus ángulos redondeados es para representar sutileza, pues las puntas sugieren agresión y peligro.

El isotipo podrá ser reproducido siempre sobre fondo blanco, así se garantiza un óptimo contraste visual y no perder su identidad.

Se usará en conjunto con el logotipo (nombre verbal Cemajo), formando el imagotipo, ya sea para trabajos publicitarios como artículos de merchandising.

4.1.2.2 Marca legal:



4.1.2.3 Imagotipo

Este conjunto gráfico del isotipo y el logotipo establecen la marca.

La armonía y el equilibrio de una marca son características fundamentales para su reconocimiento y aceptación pública. Por ello las condiciones intrínsecas de los elementos que la integran, como son vistosidad, grado de visibilidad y legibilidad, son atributos que facilitan y potencian su rango de prestigio y memorización.

El imagotipo deberá emplearse en todas las herramientas de comunicación como, uniformes, letrero, papelería comercial, publicaciones y solicitudes de pedido del servicio.

4.1.2.4 Slogan

Respecto al slogan, no es necesario que vaya junto a la marca, pero en el caso que sí, entonces siempre ira debajo de la marca y puede ser alterado en cuanto a forma y dirección y color, pero no en tipografía.

“RAPIDO, LIMPIO Y BRILLANTE”

4.1.2.5 Colores y Tipografía

Se empleó el tono azul, celeste, blanco y negro.

El azul es un color frío y provoca una sensación de placidez, expresa amistad, optimismo, serenidad, fidelidad, sosiego. Cuanto más se oscurece resulta más atractivo. Significa responsabilidad, verdad y su uso aporta a disipar temores y tranquiliza la mente.

El CELESTE es un derivado del azul por lo tanto es un color frío y provoca una sensación de placidez, expresa amistad, optimismo. Se lo asocia con el cielo mar y aire.

El BLANCO, significa pureza, optimismo, bondad y perfección, es capaz de potenciar a otros colores, expresa paz, felicidad, activo, puro e inocente.

El NEGRO, confiere poder, nobleza y elegancia, por esa razón le otorga rasgos de seriedad a la marca, además que proporciona un contraste agradable junto al blanco.

Es sabido, además, que la tipografía alcanza su máxima legibilidad cuando es de color negro sobre fondo blanco y viceversa.

4.1.2.6 Tipografías

Century Gothic: Es una tipografía sin serifas, elegante, comúnmente utilizada para comunicar mensajes ecológicos. Por esa asociación se atribuyó su uso pues los productos que tiene la empresa para la limpieza son nobles con el ambiente.



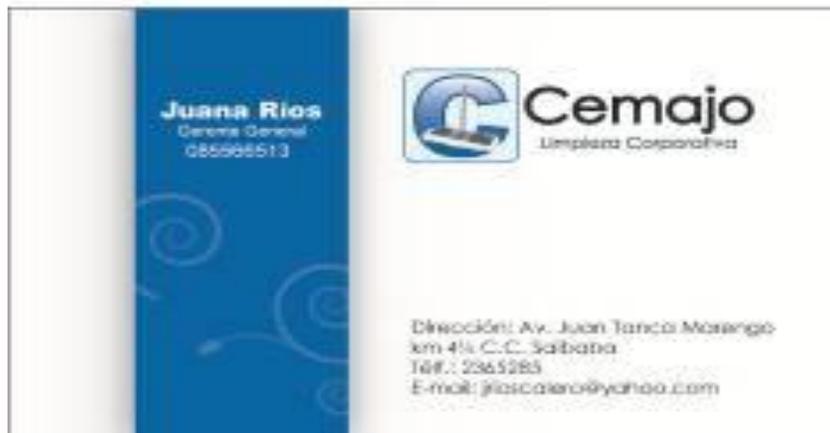
4.1.2.7 Colores Institucionales

A continuación las especificaciones en cuanto al color, para lograr y garantizar el tono ideal y original.

4.1.2.8 Tarjetas de presentación.

ISOTIPO Y TIPOGRAFÍA

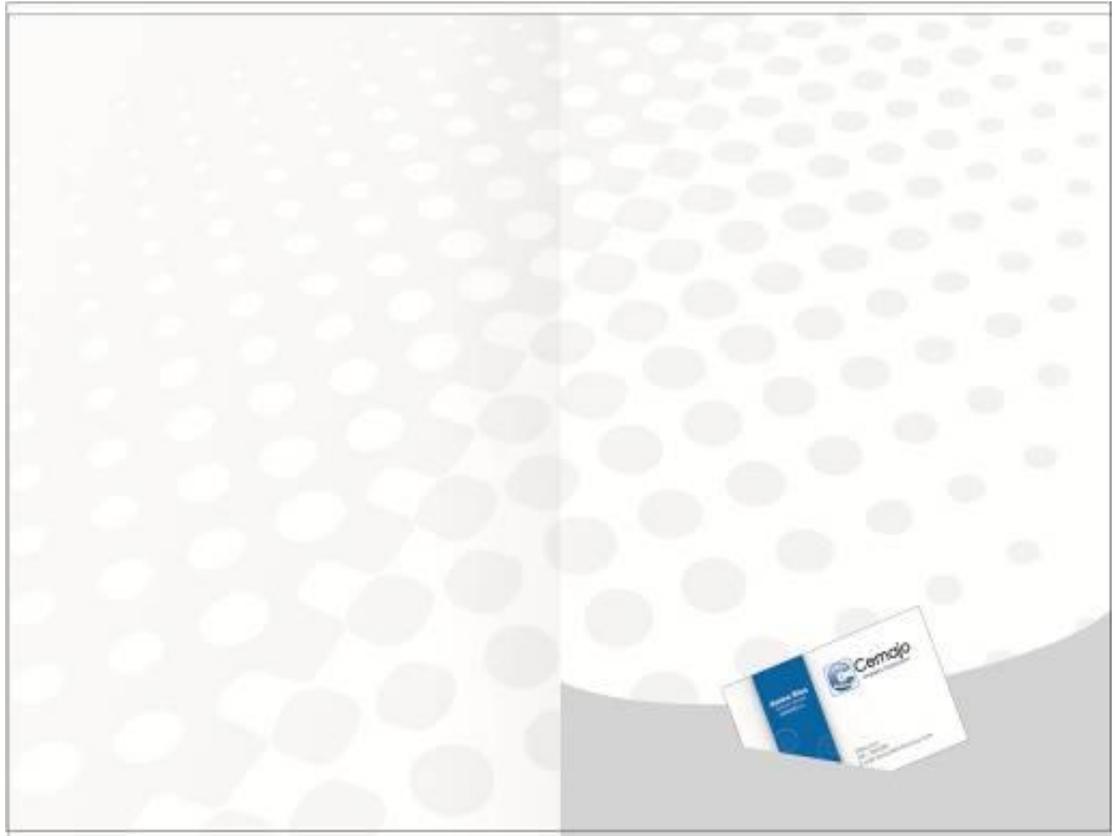
	CMYK	RGB	HEXADECIMAL
	C: 100 M: 50 Y: 0 K: 0	R: 0 G: 106 B: 179	#006AB3
	C: 0 M: 0 Y: 0 K: 0	R: 255 G: 255 B: 255	#FFFFFF
	C: 10 M: 0 Y: 0 K: 0	R: 235 G: 246 B: 252	#EBF6FC
	C: 10 M: 0 Y: 0 K: 75	R: 91 G: 97 B: 102	#5B6166
	C: 30 M: 0 Y: 0 K: 90	R: 41 G: 54 B: 63	#29363F



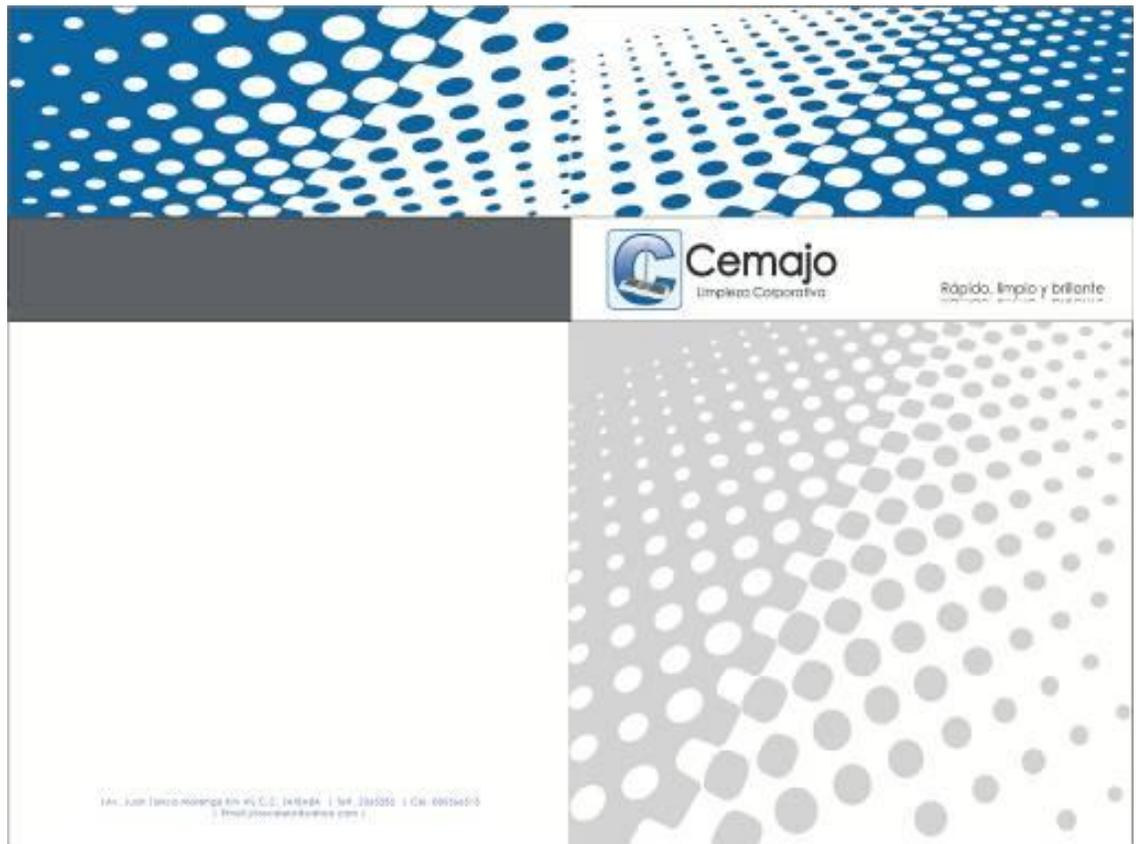
4.1.2.9 Hoja Membretada



4.1.2.10 Carpeta (parte interna)



4.1.2.11 Carpeta (parte externa)



4.2 MISION.

Reducción de contaminación y enfermedades creando un buen ambiente laboral.

4.3 VISION.

Ser la mejor opción y alternativa de limpieza en base a los resultados proyectados en las diferentes compañías que prestamos nuestros servicios.

4.4 OBJETIVO ESPECIFICO.

- ✓ Brindar un servicio que permita a las empresas dar tranquilidad y seguridad de los clientes.
- ✓ Dar a conocer de nuestros servicios o empresa al 60% de nuestros clientes potenciales

4.5 ANALISIS DEL FODA.

El FODA es una herramienta de análisis estratégico que nos permite analizar los elementos internos o externos de un proyecto.

FORTALEZA:

- ✓ Entusiasmo en crear la nueva microempresa
- ✓ Servicio poco común en el mercado.
- ✓ Constar con las herramientas y las maquinas necesarias para realizar el trabajo.
- ✓ Conocimiento del rubro.

OPORTUNIDADES.

- ✓ Aumento de la demanda por el tipo de servicio.
- ✓ Demanda por nuevos servicios de limpieza.
- ✓ Nuestros precios de limpieza serán de calidad y a un precio razonable.
- ✓ Pocas empresas dedicadas a este tipo de servicio.

DEBILIDADES.

- ✓ Poca experiencia en la iniciación de una microempresa dedicada a este servicio.
- ✓ Poca experiencia en el área del marketing y la publicidad.
- ✓ No se realiza sondeos de satisfacción al cliente.

- ✓ El no tener los recursos financieros necesarios para cumplir con nuestras obligaciones.

AMENAZAS.

- ✓ La competencia desleal.
- ✓ Nuestra competencia tenga experiencia en el servicio.
- ✓ Aumento del pasaje en el transporte. (afecta la movilización del personal al lugar de trabajo).
- ✓ Recesión económica.

4.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Nombre del proponente : CEMAJO S.A

Nombre del Representante Legal: Juana Ríos Calero

DIRECCIÓN DE CORRESPONDENCIA

Ciudad : Guayaquil

Calle : Av. Juan Tanca Marengo
Km 4.5 C.C Saibaba

Teléfono : 042-355285

Correo Electrónico : jrioscalero@yahoo.com

RUC

: 0918920855001

4.6.1 ACCIONISTAS - SOCIOS:

Representante Legal

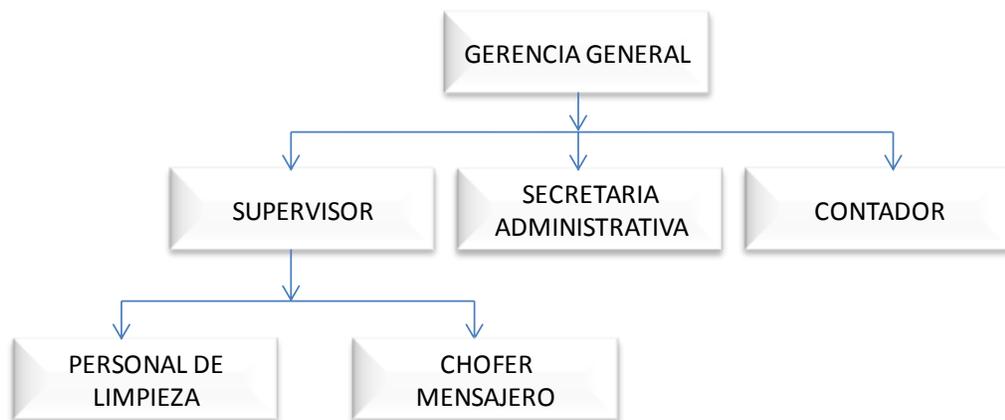
Srta. Juana Rios C.

Nombre del Socio

Sr. Euclides Ríos C.

4.6.2 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Grafico # 22



4.6.3 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES.

GERENTE GENERAL.

- ✓ Asegurar la representación de la empresa en el campo legal.
- ✓ Comunicar los objetivos de la organización a todo su personal.
- ✓ Indicar cambios en la organización interna o externa.
- ✓ Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- ✓ Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales.
- ✓ Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.

CONTADOR.

- ✓ Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido
- ✓ Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de CEMAJO que exijan los entes de control y mensualmente entregar al Gerente, un balance de comprobación.
- ✓ Asesorar a la Gerencia en asuntos relacionados con el cargo, así como a toda la organización en materia de control interno.
- ✓ Presentar los informes que requiera la Junta Directiva, el Gerente, o el Comité de CEMAJO.

- ✓ Análisis de los aspectos financieros de todas las decisiones
- ✓ Recepción de facturas y comprobantes de retención.
- ✓ Mantener el archivo de proveedores.
- ✓ Coordinar el pago a proveedores, fechas de vencimiento y valores de pago.
- ✓ Creación de carpetas de empleados para registro de cédulas, documentos del IESS, contratos de trabajo, avisos de entrada, y cualquier otro documento relacionado con el empleado.
- ✓ Se encarga de hacer que las facturas sean autorizadas por las gerencias cuando se debe realizar una compra.

SECRETARIA ADMINISTRATIVA.

- ✓ Receptar carpetas para el ingreso de personal.
- ✓ Realizar las cotizaciones y compras a los proveedores.
- ✓ Realiza los pagos de los diferentes Servicios básicos.
- ✓ Controla la entrada y salida del personal, dicho informe será presentado a la Gerencia respectiva.
- ✓ Entrega de uniformes e implementos para el personal.
- ✓ Ser responsable de la bodega de equipos y materiales.
- ✓ Cumplir con cualquier actividad que dentro de la naturaleza de su cargo fuese solicitada por su inmediato superior.

SUPERVISOR.

- ✓ Evalúa la calidad de servicio y el desempeño del personal de limpieza.
- ✓ Evaluar el costo beneficio del cliente.
- ✓ Capacitación al personal.
- ✓ Asesoramiento en los gastos.
- ✓ Realiza cobertura de cliente.

CHOFER / MENSAJERO

- ✓ Transportar en el vehículo destinado por la empresa, todos los implementos e insumos, objeto de la operación del negocio.
- ✓ Mantener en perfecto estado, orden y limpieza el vehículo asignado por la empresa.
- ✓ Velar por la integridad del vehículo asignado por la empresa.
- ✓ Velar por el buen mantenimiento que se le debe hacer al vehículo asignado por la empresa; cambio de aceite, revisión de líquidos, frenos, motor, etc.....
- ✓ Administrar y dar cuentas satisfactorias de los dineros que se le asignen para el desarrollo de sus actividades.

- ✓ Describir en el recibo de gasolina, el kilometraje con el cual cuenta el vehículo asignado por la empresa, en el momento de llenar el tanque.
- ✓ Informar de manera inmediata a la Gerencia, cualquier irregularidad, percance, o inconveniente que se presente dentro del desarrollo de sus actividades, tanto de manera personal como con el vehículo asignado.

PERSONAL DE LIMPIEZA.

- ✓ Manipulación de maquinas de limpieza.
- ✓ Limpiar y mantener en orden las áreas asignadas.
- ✓ Recoger y botar la basura de cada uno de los departamentos.
- ✓ Limpieza de los tachos de basura.
- ✓ Limpieza de todo lo mobiliario presente en todos los pisos, desde escritorios, sillas, teléfonos, computadoras entre otros adornos y mobiliario en general.
- ✓ Recarga de papel higiénico, toallas desechables para manos y jabón liquido.
- ✓ Abrillantado de todos los pisos, se llevara a cabo con pulidora eléctrica y discos rojos o blancos según sea el caso.
- ✓ Limpieza de las puertas de entradas o recepción de las oficinas.

4.7 ASPECTOS TECNICOS.

4.7.1 CARACTERISTICAS TECNICAS DEL PROCESO.

4.7.1.1 LIMPIEZA DE OFICINAS.

- ✓ Se inicia retirando todos los papeles que se encuentren en los tachos en la funda para la basura.
- ✓ Se prepara un balde con agua para el proceso de limpieza con un trapo blanco o franela.
- ✓ Luego se procede a desempolvar el mobiliario en general, como escritorios, mesas, armarios, archivadores, etc. Es necesario retirar todos los objetos que se encuentran encima del mobiliario para poder realizar una limpieza integral del mismo, los objetos delicados se limpian con la ayuda de un plumero o franela según sea el caso.
- ✓ Con un trapo seco, se retira el polvo y así mismo con trapo humedecido pasamos sobre la superficie para retirar las manchas, y como acabado final pasamos la franela.
- ✓ Aspirar y/o barrer y lustrar según lo requiera el tipo de piso.
- ✓ Se procede a aromatizar el ambiente con un pulverizador, este se aplica con las ventanas cerradas para mayor concentración de perfumador.
- ✓ Luego se procede a limpiar el servicio higiénico privado.

Nota: La limpieza de vidrios interiores, equipo de computo, persianas y paredes se realizan semanalmente según programa establecido.

4.7.1.2 LAVADO Y ENCERADO DE PISOS.

- ✓ Colocar los señalizadores correspondientes para poder realizar este servicio.
- ✓ Preparar el área a lavar (retiro de muebles de fácil manipulación)
- ✓ Barrer la superficie utilizando un escobillón de piso.
- ✓ Se coloca los guantes y se procede a preparar la solución de agua con detergente
- ✓ Se refriega los bordes y rastreras del ambiente.
- ✓ Luego se aplica la solución sobre la superficie, con el pulidor rociar sobre las manchas difíciles.
- ✓ Con la lustradora lavadora utilizando una escobilla de fibra de nylon se procede a pasar la maquina en forma horizontal y vertical hasta que quede completamente limpio.
- ✓ Utilizando un trapeador se recoge toda la suciedad que ha sido removida para luego enjuagar el piso con agua limpia y repita la operación para el secado.
- ✓ Se cambia el señalizador de piso mojado por piso encerado. Aplicando así la cera sobre la superficie a tratar con un

trapeador limpio hasta que quede completamente la superficie evitando la formación de gránulos o empoces.

- ✓ Dejar secar por un espacio de 20 minutos aproximadamente.
- ✓ Se procede a lustrar la superficie dando inicio por los bordes, luego lustrar en forma horizontal y vertical.
- ✓ Retornar el mobiliario al lugar de origen y dejar ordenado el ambiente en que se trabajo. Se retira los señalizadores y maquinaria para su limpieza.

4.7.1.3 CAPACIDAD INSTALADA DE LOS EQUIPOS.

Tipo de Aspirador: Aspirador vertical

Características técnicas

Nombre: Aspiradora ZP14.1

MPN: 3213924

EAN: 8009279232893

Marca: Electrolux

Tipo de Enceradora: C 171

Características técnicas

Nombre: Enceradora C 171

Diámetro de Rueda: 12.7

Procedencia. USA

Marca: Dapac

CAPITULO V

5.1 PLAN DE MARKETING

5.1.1 OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING.

Es ir incrementando la cantidad de cliente que se tiene, para poder ofrecer nuestros servicios.

5.1.2 MERCADO META.

Después de haber realizando las encuestas se ha podido identificar que la zona norte de la ciudad de Guayaquil es la que mas empresas tienen y en donde debemos enfocarnos.

5.1.3 POSICIONAMIENTO.

Dependerá en gran parte de las ventajas competitivas que brindemos a nuestros clientes y que se detallaran en las estrategias que utilizaremos.

5.1.4 ESTRATEGIAS.

Para poder realizar nuestro objetivo, hemos considerado utilizar las siguientes estrategias.

- ✓ Cumplir con todo lo ofrecido después de firmado el contrato.

- ✓ Brindar un excelente servicio al cliente.

5.1.5 PLAN TACTICO.

- ✓ Se dará 1 mes de prueba a mitad de precio, por un contrato de 3 meses o más.
- ✓ Utilizaremos la Técnica 5 “S”,
 - Clasificar. (Seiri)
 - Orden. (Seiton)
 - Limpieza. (Seiso)
 - Limpieza Estandarizada. (Seiketsu)
 - Disciplina. (Shitsuke).
- ✓ Satisfacer al cliente cuando esté se encuentre con un problema, es decir darle una solución inmediata.
- ✓ Nuestro personal tendrá la capacitación con la filosofía en decoración de interiores, es decir dará sugerencias de lugares donde se encuentren cargados y poder así dar el espacio e imagen que se necesita dentro de inmueble.
- ✓ Realizaremos la publicidad a través de las Redes Sociales.

CAPITULO VI

6.1 VIABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA

6.1.1 Presupuesto Inicial.

Para realizar el proyecto tenemos la siguiente inversión en cada uno de lo que la empresa va adquirir.

Cuadro # 14

Presupuesto Inversion Inicial	
	US\$
Activos Fijos	21.233
Gastos Administrativos	840
Gastos de Personal	12.042
Inversión en Publicidad	1.000
Capital de Trabajo	3.814
Total Presupuesto Inversion Inicial US\$	38.928

6.1.2 Financiamiento.

Se cuenta con un capital propio del 60%, y la diferencia es decir el 40% se realizará un préstamo a la CFN (Corporación Financiera Nacional), a cinco años plazo, con un interés del 11,5%.

Propio	60%	\$	23.356,85
Prestamo	40%	\$	15.571,23

6.1.3 Presupuestos de Activos Fijos.

Todos los activos que utilizaremos para poner en funcionamiento y brindar el servicio de la empresa creada “CEMAJO”.

Cuadro # 15

Presupuesto de Activos Fijos

Activos Fijos	Cantidad	Costo Hist.	Total AF	Meses Deprec.	Deprec. Mensual	Deprec. Anual
Enceradora/Pulidora	3	2.000	6.000	36	167	2.000
Aspiradora de trabajo pesado	3	2.100	6.300	36	175	2.100
Escalera 5 mtrs	3	450	1.350	24	56	675
Computadoras	6	627	3.763	36	105	1.254
Lapto	1	727	727	36	20	242
Escritorios Gerencial	1	240	240	120	2	24
Escritorio Wengue (secretaria)	5	176	880	120	7	88
Reguladores de voltaje	3	50	150	36	4	50
Aire Acondiciones SMC	1	1.118	1.118	120	9	112
Sillas	6	50	300	120	3	30
Impresora multifuncional	1	40	40	36	1	13
Carro exprimidor	1	130	130	36	4	43
Señalador de piso	2	20	40	67	1	7
Archivadores	3	65	195	120	2	20
Total Activos Fijos US\$		7.793	21.233		555	6.659

6.1.4 Presupuestos de Ingresos.

En el cuadro adjunto se está indicando el precio que va a tener el servicio de limpieza que se va a dar, también se muestra un promedio de empresas que se va a atender.

Cuadro #16

Presupuesto de Ingresos

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total US\$
Servicio	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
PVP	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	15840
Total Ingresos	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	95.040
Total Ingresos US\$	7.920	95.040											

6.1.5 Presupuestos de Costos.

En este cuadro se da a conocer las cantidades de los insumos y materiales que utilizaremos para brindar el servicio, en ello se puede apreciar los costos unitarios de cada uno y cuanto será el costo mensual.

Cuadro #17

Presupuesto de Costos

Costos Directos	Costo Unit.	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total US\$
Insumos de Reposición Mensual														
Desincrustante (2 lit)	8,8	52,80	52,80	52,80	52,80	52,80	52,80	52,80	52,80	52,80	52,80	52,80	52,80	633,60
Ambiental (2 gl)	8	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	576,00
Cloro liquido (4 gl)	16	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	1.152,00
Desengrasante (1 gl)	4	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	288,00
Liquido limpia vidrio (2 gl)	8	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	576,00
Desinfectante de piso (2 gl)	8	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	576,00
Cera antideslizante (2 gl)	24	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	1.728,00
Total		460,80	5.529,60											
Materiales de Reposición Mensual														
Limpia vidrio (1 un)	6	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	432,00
Mapo humedo (1 un)	10	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00
Vincha de mapo humedo (1 un)	8	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	576,00
Escurreidor (1 un9)	5	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00
Escobas interiores (2 un)	5	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00
Escobas exteriores (2 un)	5	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00
Recogedor (2 un)	4	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	288,00
Mano de oso (2 un)	6	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	432,00
Disco rojo (1un)	12	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	864,00
Disco blanco (1 un)	12	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	864,00
Disco negro (1 un)	12	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	864,00
Escobillon de tumbado (1 un)	16	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	1.152,00
Fundas (500 un)	30	180	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	2.160,00
Espunga de fibra humeda (1 un)	0,5	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	36,00
Total		789,00	9.468,00											
Mat. Reposicion Mens por Auxiliar														
Mascarilla (2 un)	2,2	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	52,80
Cepillo de mano (2 un)	2,15	4,30	4,30	4,30	4,30	4,30	4,30	4,30	4,30	4,30	4,30	4,30	4,30	51,60
Toallas de mano (2 un)	0,55	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	13,20
Guantes de caucho (2 un)	1,7	3,40	3,40	3,40	3,40	3,40	3,40	3,40	3,40	3,40	3,40	3,40	3,40	40,80
Espatula (2 un)	1,9	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80	45,60
Atomizador (2 un)	2,2	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	52,80
Total		21,40	256,80											
Total Costos Directos US\$	219,00	1.271	30.509											

6.1.5.1 Presupuestos de Personal.

En el cuadro adjunto, se puede observar cual será el sueldo de los empleados desde el Gerente hasta el personal que trabaja prestando el servicio, también se encuentran el rubro donde están los Beneficios Sociales, donde está incluido las vacaciones, los decimos, fondos de reserva y las aportaciones al seguro (IESS).

Cuadro #18

Presupuesto de Gastos de Personal

Gastos de Personal	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total US\$
Gerente	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	9.600
Contador	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	5.400
Supervisor	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600
Secretaria	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	3.360
Chofer/ Mensajero	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	3.168
Empleados de Limpieza 1	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	3.168
Empleados de Limpieza 2	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	3.168
Empleados de Limpieza 3	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00	3.168
Beneficios Sociales	1.128	1.128	1.128	1.128	1.128	1.128	1.128	1.128	1.128	1.128	1.128	1.128	13.535
Total Gastos de Personal US\$	4.014	48.167											

6.1.5.2 Presupuestos Administrativos.

Se detalla los egresos que se van a tener, como son los servicios básicos, el alquiler del local y el transporte que se le reconoce al personal, ya que ellos se movilizan de un lugar a otro.

Cuadro #19

Presupuesto de Gastos Administrativos

Gastos Administrativos	Costo Mes	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total US\$
Agua	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
Luz	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Telefono	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Local	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1.440
Transporte	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Total Gastos Administrativos US\$	280	3.360												

6.1.6 Estado de Resultado Projectado.

Los resultados que se presentan están proyectados a un año, en donde se puede visualizar cuanto es el ingreso de forma mensual, y el margen de ganancia que la empresa genera.

Cuadro # 20

Estado de Resultados Projectado

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total US\$
Ingresos	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	95.040
(-) Costos Directos	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	15.254
Margen Bruto	6.649	79.786											
Gastos Operacionales													
Gastos de Personal	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	48.167
Gastos Administrativos	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	3.360
Depreciación	555	555	555	555	555	555	555	555	555	555	555	555	6.659
Interes	65	64	63	62	61	60	59	58	57	56	55	54	715
Total Gastos Operacionales	4.914	4.913	4.912	4.911	4.910	4.909	4.908	4.907	4.906	4.905	4.904	4.903	58.900
Margen Neto	1.735	1.736	1.737	1.738	1.739	1.740	1.741	1.742	1.743	1.744	1.745	1.746	20.885

6.1.7 Flujo de Caja.

Me permite ver los movimientos de dinero que tendré de forma mensual y cómo administrar de una mejor manera. **Cuadro # 21**

Flujo de Caja (Cash Flow)

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total US\$
Saldo inicial Caja	38.928	41.218	43.509	45.801	48.094	50.388	52.683	54.978	57.275	59.573	61.872	64.171	38.928
Ingresos													
Cobranzas	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	7.920	95.040
Financiamiento Bancos													
Total Ingresos	7.920	95.040											
Egresos													
Costos Directos	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	1.271	15.254
Gastos de Personal	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	4.014	48.167
Gastos Administrativos	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	3.360
Interes	64,88	63,93	62,97	62,01	61,04	60,07	59,10	58,12	57,14	56,15	55,16	54,16	714,71
Total Egresos	5.630	5.629	5.628	5.627	5.626	5.625	5.624	5.623	5.622	5.621	5.620	5.619	67.496
Saldo Final de Caja	\$ 41.218,11	\$ 43.509,08	\$ 45.801,02	\$ 48.093,91	\$ 50.387,77	\$ 52.682,60	\$ 54.978,41	\$ 57.275,19	\$ 59.572,96	\$ 61.871,71	\$ 64.171,45	\$ 66.472,19	\$ 66.472,19

6.1.8 Evaluación económica.

Cuadro # 22

Evaluación Económica Financiera							
Empresa Emprendedores							
	Tasa de crecimiento del negocio	10%	10%	10%	10%		
	0	1	2	3	4	5	Total
Inversion Inicial	(38.928)						
Ingresos	95.040	104.544	114.998	126.498	139.148	580.229	
(-) Costos Directos	30.509	33.560	36.916	40.607	44.668	186.259	
(=) Margen Bruto	64.531	70.984	78.083	85.891	94.480	393.969	
	Inflación	4%	4%	4%	4%		
Gastos Operacionales							
Gastos de Personal	48.167	50.238	52.398	54.651	57.001	262.456	
Gastos Administrativos	3.360	3.504	3.655	3.812	3.976	18.308	
Depreciacion de Act. Fijos	6.659	6.945	7.244	7.555	7.880	36.283	
Intereses	715	745	777	811	846	3.894	
Total Gastos Operacionales	58.900	61.433	64.075	66.830	69.704	320.941	
Margen Operacional	5.631	9.551	14.008	19.061	24.777	73.028	
Part. Trabajadores	15%	845	1.433	2.101	2.859	3.716	10.954
Impuesto a la Renta	25%	1.408	2.388	3.502	4.765	6.194	18.257
Margen Neto	3.379	5.731	8.405	11.437	14.866	43.817	
(+) Depreciacion	6.659	6.945	7.244	7.555	7.880	36.283	
Flujo de Efectivo Neto	10.037	12.676	15.649	18.992	22.746	80.100	
	(38.928)	10.037	12.676	15.649	18.992	22.746	
Valor Actual del Flujo de Efectivo	9.381	11.072	12.774	14.489	16.218	63.933	

6.1.9 Estado de Resultado Proyectado.

Grafico # 23

Tasa Requerida 7%

Resumen de la Evaluación

Total Valor Actual del Flujo de Efectivo	63.933
Inversion Inicial	(38.928)
Valor Actual Neto	25.005

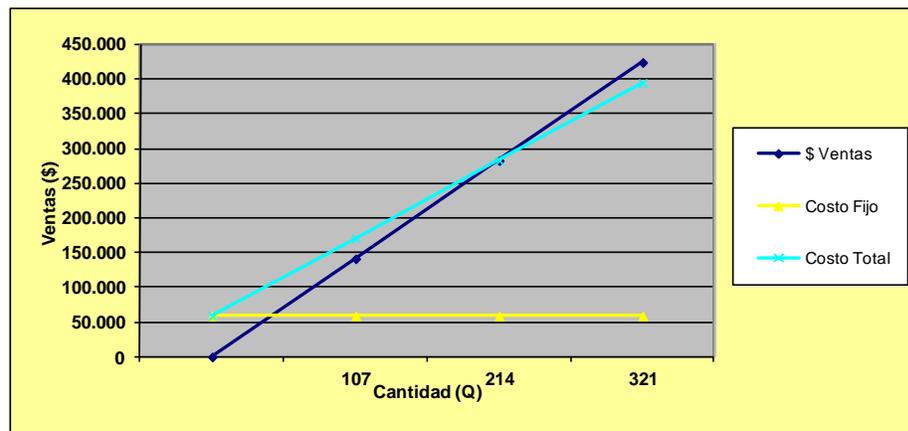
Es viable el Proyecto

Tasa Interna de Retorno 25% La tasa de rendimiento que genera el presente proyecto SI es adecuada y SI cumple las expectativas de los inversionistas

6.2 Punto de Equilibrio.

Datos iniciales

Precio Venta	1.320
Coste Unitario	1.045
Gastos Fijos Mes	58.899
Pto. Equilibrio	214
\$ Ventas Equilibrio	282.715



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES:-

Se va a generar empleos para ocho personal, lo que mejorará la calidad de vida, ya que existe un promedio de cinco personas por familia, es decir que 40 habitantes de la ciudad de Guayaquil tendrán un mejor estilo de vida.

Se ha confirmado la importancia del servicio y la manera como uno puede satisfacer al cliente, con las diferentes alternativas que ofrecemos y cumplimos.

Tener más del 60% de clientes en la ciudad, nos demuestra que somos una empresa con un crecimiento potencial en el mercado.

Un proyecto es un esfuerzo para lograr un objetivo específico, mediante una serie especial de actividades interrelacionadas, y la utilización eficiente de sus recursos, y su objetivo es rebasar el alcance sin rebasar el presupuesto.

RECOMENDACIONES.

Es necesario conocer todas las instalaciones para saber qué material y cantidades se van a utilizar.

Sondear lo que el cliente espera del servicio que Cemajo le brinda y así poder satisfacer esa necesidad.

Se recomienda una asesoría y charlas al personal de la empresa, para poder involucrarlos a todos de cómo obtener un mejor ambiente de trabajo cuando las áreas se encuentran en un perfecto estado de limpieza.

Indicarle al cliente cuando sería preciso realizar una limpieza de forma semanal, quincenal o mensual que incluya las paredes el tumbado y la parte externa de la empresa.

ANEXOS

ANEXO # 1

**DOCUMENTOS DE LA CREACION DE UNA
EMPRESA**

Guayaquil, 06 de Diciembre del 2011

Sres.-
Superintendencia de Compañías
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Yo, **RIOS CALERO JUANA EDILMA** portador de la cedula de identidad 0918920877, solicito a usted se me apruebe el siguiente nombre:

CEMAJO S.A

Sírvase revisar los libros que reposan a su cargo para saber si estos nombres constan o no en los archivos generales.

Muy Atte.

Juana Ríos Calero
0918920877

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 0918920855001
REPRESENTANTE LEGAL: RIOS CALERO JUANA EDILMA

NOMBRE COMERCIAL: CEMAJO SA
CLASE CONTRIBUYENTE: _____ **ORIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI

FEC. NACIMIENTO: 28/07/1980
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 09/12/2011
FEC. INSCRIPCION: 09/12/2011

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:
 Actividad de prestaciones, servicios complementarios de limpieza

DIRECCION EN LA QUE SE ENCUENTRA:
 Provincia: GUAYAS Cantón: GUAYAS Dirección: Taral Calle: Av. Principal Número: 1
 Intersección: km 4.5 Av. Juan Tascá Marrero, C.C. Saibola Referencia: Frente a la gasolinera Primax Teléfono:
 2-355285

DECLARACIONES TRIBUTARIAS:
 * DE DECLARACION MENSUAL DE IVA: _____

* Las personas naturales son obligadas a llevar contabilidad deben declarar impuestos a la renta siempre que sus ingresos totales anuales superen la base mínima exonerada.
 * Las personas naturales que posean ingresos anuales superiores a \$40.000 o un capital propio superior a \$24.000 están obligadas a llevar contabilidad y por lo tanto se encuentran en el ámbito de actuación de los agentes de recaudación.

DE ESTADOS FINANCIEROS REGISTRADOS: del 001 al 001 **ABIERTOS:** 1
JURISDICCION: REGIONAL LITORAL SURI GUAYAS **CERRADOS:** 0

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE: *Juana Edilma Rios Calero*
FIRMA DEL AGENTE DE RECAUDACION: *[Firma]*
Usario: Interfaz **Lugar de emisión:** GUAYAS **FECHA DE EMISION:** 12/12/2011
FECHA Y HORA: 11:09:24



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 0918920855001
REPRESENTANTE LEGAL : RÍOS CALERO JUANA EDILMA
NOMBRE DE LA EMPRESA : CEMAJO S.A

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001 ESTADO: ABIERTO MATRIZ FEC. INICIO ACT: 12/12/2011

NOMBRE COMERCIAL:

CEMAJO S.A

ACTIVIDADES REGISTRADAS:

*Actividades de Prestación de servicios complementarios de limpieza

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO:

Provincia: GUAYAS Cantón: BUAYADUIB Parroquia: Tarquí Calle: Av. Principal Homero: 1
Teléfono: 2-355285 Km 4.5 Av Juan Tanca Marengo, C.C Sañaba Referencia: Frente a la gasolinera Primax

[Handwritten signatures and stamps]
REPUBLICA DEL ECUADOR
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
DIRECCIÓN NACIONAL DE REGISTRO Y CONTRIBUYENTES
DIRECCIÓN DE REGISTROS INTERIAS
Fecha y hora: 12/12/2011 11:05:54
BUAYADUIB
DIRECCIÓN DEL SERVICIO DE REGISTRO Y CONTRIBUYENTES
TARQUÍ

MUNICIPALIDAD DE ARAUCO
COMPROBANTE DE INGRESO / AJA
 CEMAJO S.A.

MES: DIC 1 06 2011
 VALOR: 09223132 PAT

IDENTIFICACION: 0918920855001

PAGO DE PATENTE ANUAL MUNICIPAL - 2011
 No. 074399

ACTIVIDAD: COMERCIAL
 CAPITAL PROPIO: \$ 148.386,74
 VALOR PATENTE ANUAL: \$ 115,52
 INTERES: 1,01
 MULTA: 5,93

VALIDO: DE ENERO A DICIEMBRE 2011 (12 meses)
 COD. SOLICITUD: 00123831

VALOR RECIBIDOS
\$ 115,52
\$ 1,01
\$ 5,93
TOTAL RECIBIDO: \$ 122,46

DIRECTOR FINANCIERO: *[Signature]*
 JEFE DE NEGOCIOS: *[Signature]*

9229352
 24 JUN 2011
 P. MUNICIPALIDAD DE ARAUCO
 M134

MUNICIPALIDAD DE ARAUCO
 CONTRIBUYENTE



BENJAMÍN O. J. TORRES GUARDIA CIVIL DE GUAYAQUIL
OFICINA DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS

09/12/2011

VALOR \$ 560.00 DOLARES
 CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO
 TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS N°

AÑO

2011

R.U.C.

0918920855001

Nombre:

CEMAJO S.A

Dirección: Av. Juan Tanca Marengo, Km 4.5 C.C Saibaba

Actividad:

OFICINA

205787

VALIDA HASTA EL 31 DE DICIEMBRE

Renovable cada año



Este despacho en atención a la solicitud presentada y considerada que en cumplimiento de las disposiciones de la Ley de Defensa Contra Incendios, se extiende la presente TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS. Este documento debe ser exhibido en su lugar visible y presentarse cuando fueren requeridos.

NOTA: No es válido este certificado si se olanzan materiales explosivos y/o pegos pirótecnicos.



Guayaquil

09/12/2011

ABNEGACION Y DISCIPLINA

Firma Autorizada

45
 Jefe O.H.P.I.

REPUBLICA DEL ECUADOR
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS



RESOLUCION No. 06.G.IJ. 0000837

Ab. Alejandro Arias Urdeales
ESPECIALISTA JURIDICO

CONSIDERANDO:

Que se ha presentado la escritura pública de constitución de la compañía CEMAJOSA otorgada ante el Notario trigésimo quinto del canton Guayaquil, el 12 de Junio del 2011

En ejercicio de las atribuciones asignadas mediante Resolución ADM.04046 del 7 de abril del 2004;

RESUELVE:

ARTICULO PRIMERO.- APROBAR la constitución de la compañía CEMAJOSA y disponer que un extracto de la misma se publique, por una vez, en uno de los periodicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía.

ARTICULO SEGUNDO.- DISPONER: a) Que el Notario antes nombrado, tome nota al margen de la matriz de la escritura que se aprueba, del contenido de la presente resolución; b) Que el Registrador Mercantil o de la Propiedad a cargo del Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía inscriba la referida escritura y esta resolución; y, c) Que dichos funcionarios sienten razón de esas anotaciones; y, d) Cumplido lo anterior, remítase a la Dirección de Registro de Sociedades, la publicación original del extracto, copia de la escritura pública inscrita en el Registro Mercantil, copia de los nombramientos inscritos, copia de la afiliación a la Cámara de la Producción respectiva y copia del Registro Unico de Contribuyentes.

Comuníquese.- DADA y firmada en Guayaquil, a

9 de Julio del 2011

Ab. Alejandro Arias Urdeales
ESPECIALISTA JURIDICO

Exp. Reserva 7075976
Nro. Trámite 2.2006.403

CERTIFICO: he comparecido con el numeral 5to. Del Art. 18 de la Ley Notarial informada mediante Dec. Sup. No. 23CA del 21 de Agosto de 1978, expedida en el D.O. No. 4594 de Abril 12 de 1978, DOF FE que la copia expedida que consta en este libro, es igual al documento que se me exhibió, quedando en mi sistema informático igual. Guayaquil, 11 de Julio del 2011

IMPRIMIR



REPUBLICA DEL ECUADOR
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
ABSOLUCION DE DENOMINACIONES
OFICINA: GUAYAQUIL

NÚMERO DE TRÁMITE: 7094715
TIPO DE TRÁMITE: CONSTITUCION
SEÑOR: ARIAS URDIALES GUIDO ALEJANDRO
FECHA DE RESERVACIÓN: 09/06/2006 9:11:08 AM

27/06/2010

PRESENTE:

A FIN DE ATENDER SU PETICION PREVIA REVISION DE NUESTROS ARCHIVOS LE INFORMO QUE SU CONSULTA PARA RESERVA DE NOMBRE DE COMPAÑIA HA TENIDO EL SIGUIENTE RESULTADO:

I.- MIRDEG S.A.
APROBADO

ESTA RESERVA DE DENOMINACION SE ELIMINARA EL: 09/07/2006

A PARTIR DEL 02/02/2006 DE ACUERDO A RESOLUCION ADMINISTRATIVA NO. ADM-031367 DE FECHA 10/12/2003 LA RESERVA DE DENOMINACION TENDRA UNA DURACION DE 30 DIAS

PARTICULAR QUE COMUNICO A USTED PARA LOS FINES CONSIGUIENTES.

SR. EDISON BECERRA HERRERA
DELEGADO DEL SECRETARIO GENERAL

Guayaquil, 27 de junio de 2006.

Ing.
JULIO MAYA ANGULO
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Me es grato llevar a su conocimiento que la Junta General Extraordinaria de Socios de la Compañía **MIRDEG. SA.**, celebrada el día de hoy decidió **ELEGIRLO** a Ud. para que ocupe el cargo de **GERENTE** de la Compañía por el período de **CINCO** años de acuerdo a lo dispuesto en los Estatutos Sociales de la Compañía.

Como **GERENTE** de la Compañía le corresponderá ejercer la Representación legal, judicial, y extrajudicial en forma individual. Esta designación ha sido hecha de conformidad, con lo dispuesto en el artículo Décimo Octavo los Estatutos de la Compañía **MIRDEG. SA.** los mismos que aparecen codificados en la Escritura de Constitución otorgada ante el Notario Vigésimo Primero del Cantón Guayaquil, el 13 de Febrero del 2006, e inscrita en el Registro Mercantil del cantón Guayaquil el 27 de junio del 2006.

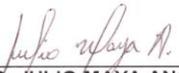
Felicitándolo por su designación, quedo de Ud.

Atentamente,

JULIO CESAR MAYA ANGULO
SECRETARIO AD-HOC.

Acepto el cargo de **GERENTE** de la compañía **MIRDEG. SA.** En Guayaquil, al 27 de junio del dos mil seis. Mi nacionalidad es ecuatoriana. Mi cédula de ciudadanía es 0920458700

—


ING. JULIO MAYA ANGULO
C.C. 0920458700

**REGISTRO MERCANTIL
CANTO GUAYAQUIL**

**1.-En la presente fecha queda inscrito el Nombramiento de GERENTE de la Compañía MIRDEG. SA, a favor de ING. JULIO MAYA ANGULO, de fojas 24.342 a 24.344, Registro Mercantil numero 4.535, Repertorio numero 6.926 -quedan incorporados los comprobantes de pago los impuestos respectivos.-
Guayaquil, venticiete de Junio del dos mil seis.-**


**DRA. NORMA PLAZA DE GARCIA
REGISTRADORA MERCANTIL
CANTON GUAYAQUIL**

Tramite:63206
Legal: C Garcia
Amanuense: Carriel
Computo:M.Alvarado
Anotacion- Razón: L.Cobena
Revisado:

ANEXO # 2

REQUISITOS VARIOS

REQUISITOS PARA EL PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS

- 1.- Autorización por escrito del contribuyente de la compañía, indicando la persona que lo representa.
- 2.- Copia de la cedula.
- 3.- Fotocopia nítida del RUC y del recibo anterior.
- 4.- Factura del extintor de la compra o recarga actual copia y original.
- 5.- Original y copia de la calificación artesanal en caso de ser artesanos.

REQUISITOS DEL MINISTERIO DE SALUD

- 1.- Solicitud dirigida al ing. Felton Florencia Santurrión, Coordinador de vigilancia sanitaria, solicitando inspección al local
 - 2.- Copia del permiso del cuerpo de bomberos
 - Copia de R.U.C
 - 4.- Copia de cedula del propietario o representante legal
 - 5.- Copia del último certificado de votación
 - 6.- Una foto y copia de cedula de cada integrante de la empresa
- Costo de la tasa: 22,40

REQUISITOS PARA EL PAGO EN CONJUNTO DEL 1.5 X MIL Y LA PATENTE DE PERSONA JURIDICA

- 1.- Tasa de tramite para el pago del 1.5 x mil y formulario de declaración del impuesto del 1.5 x mil y registró de la patente municipal para personas obligadas a llevar contabilidad que deberá ser pagado en las ventanillas de recaudación
- 2.- Copia legible de los estados financieros del periodo contable a declarar con la fe de presentación de la súper de compañía según el caso.
- 3.- Copia legible de la cedula de identidad y el nombramiento actualizada del representante legal.
- 4.- Copia legible del RUC actualizado.
- 5.- Original y copia legible del certificado de seguridad otorgado por el cuerpo de bomberos.
- 6.- Desglose de los ingresos brutos distribuidos por cantones, firmados x el contador de la empresa
- 7.- Copia de la escritura de la constitución de la compañía si fuese primera vez.
- 8.- Copia del comprobante de pago de tasa anual de turismo para los establecimientos que desarrollen actos turísticos.

REQUISITOS DE LA TASA DE HABILITACION PARA COMPAÑIAS

- 1.- Copia de la Cédula
- 2.- Copia del RUC.
- 3.- Copia de la Patente del año a tramitar.
- 4.- Copia y Original de los Bomberos del año actual.
- 5.- Copia de los Predios Urbanos o Código PreviaI donde esta ubicado el negocio.
- 6.- Si fuera Compañía traer el Nombramiento del Representante Legal de la Compañía Actualizado.
- 7.- Traer un Croquis bien detallado del lugar.
- 8.- Si el usuario no realizara el trámite personalmente, la persona que lo realiza debe traer una autorización firmada por el usuario o representante

ANEXO #3

FORMATO DE ENCUESTA

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE COMUNICACIÓN SOCIAL

INSTRUCTIVO:

Lea detenidamente y responda lo siguiente según su criterio

INFORMACION GENERAL

- 1.- En que tipo de empresa labora: Pública Privada
- 2.- Donde esta ubicada la empresa: Norte Centro Sur
- 3.- A que se dedica la empresa en que labora.
Manufactura Servicio Industria
Comercializadora Otros
- 4.- Cuantos departamentos existe en su empresa:
1 a 3 4 a 6 7 a 9 Más 10
- 5.- Ha trabajado con personal de limpieza de otras compañías
SI NO Cual _____
- 6.- Cuál ha sido su experiencia con otras compañías.
Buena Regular Malo
- 7.- Le gustaria que una nueva empresa le ofrezca los servicios
SI NO
- 8.- Tiene usted personal que sufra de alergia.
SI NO
- 9.- En que horario le gustaria ser atendido.
Antes de la hora de ingreso
En el horario de Almuerzo
Despues del horario de salida
- 10.- Que fragancia le gustaria que utilice el personal de limpieza
Floral Citricas
- 11.- Por que medio usted "busca", cuando necesita servicios adicionales.
Guía telefonica Internet Prensa Referencia
- 12.- Que otras empresas de limpieza conoce.
-
-

BIBLIOGRAFIA

Internet: Monografías Evaluación Económica, www.monografias.com.

Internet: www.guialimpieza.com.

Internet: www.datosperu.org.

Internet: www.agapea.com. Libros de Marketing.

Libros: Marketing de servicios profesionales (2009) Autor Mike Schultz.

Libros: Word of Mouth Marketing, Autor Vitz (2009). Marketing Boca a Boca.

Libros: Gestión Comercial y Marketing Editorial Paraninfo. Autor Rodrigo López.

Material de Estudio: Sistema de Gestión de Calidad (2010) Autora Dra. Odalys Marrero Sánchez.