RESUMEN EJECUTIVO

Considerando la necesidad de limpieza y mantenimiento en el segmento hogares, después de analizar que la tasa de empleo en ese sector ha decrecido y que cada día hay menos disponibilidad de empleadas domésticas, se tomo la decisión de crear una empresa que no solo ofreciera un servicio, sino que sea aliada en el mantenimiento de un hogar limpio, bien cuidado y libre de gérmenes.

*Después de haber analizado el porque de la creación de una empresa, surgió la idea de "**Bio-Clean S.L.**" que está formada por tres accionistas que poseen mil acciones cada uno, conformando legalmente una sociedad anónima; que se enfocará en limpieza general, mantenimiento (plomería, cerrajería, albañilería, pintura y diseño de interiores) y mantenimiento de jardines; siempre dirigido al sector hogares; de lo cual hemos decidido enfocarnos en un segmento que tenga las siguientes características:*

- *Viviendas que se encuentren ubicadas en la ciudad de Guayaquil y la vía Samborondón.*
- *Que se encuentren habitadas por familias cuyo nivel socioeconómico sea medio, medio alto, y alto.*
- *Y que se encuentren en Sectores Residenciales de nivel socioeconómico medio, medio alto y alto.*

Conociendo que la tendencia nacional e internacional es la tercerizar estas actividades y la de ofrecer servicios integrales en el sector de hogares; además de asociar la limpieza con la salud debido a la concientización sobre el daño que causan los gérmenes a los niños y en general alas familias; ha hecho que las compañías estén más atentas al crecimiento de este mercado.

Como fortalezas tenemos al ser la primera empresa en ofrecer una gama tan variada de servicios integrados con cuatro planes disponibles; los mismos que son el Plan Ideal, Plan Perfecto; Plan Completo y el Plan Súper Limpio; cada uno de los cuales está compuesto por varios servicios; mantenimiento preventivo, mantenimiento correctivo, limpieza de instalaciones, jardinería y servicios con costo adicional.

Las amenazas siempre existen en cualquier empresa que se desee crear, entre las que podemos decir que BioClean, estará amenazado por el incremento de la competencia y la falta de líneas de crédito por la situación d inestabilidad que está pasando en la actualidad el país.

La inversión inicial que se necesitará para la creación de la compañía es de $67,000.00 solicitados a la Banca Nacional pagaderos a tres años. El punto de equilibrio en ventas para que el negocio marche sin apuros es que en los tres primeros meses sea de 66 clientes, del cuarto al noveno mes de 112 clientes y del décimo al doceavo mes de 119 clientes promedio; con lo cual se podrá pagar el *préstamo y obtener rentabilidad. Los gastos se concentrarán en el pago de la mano de obra con un promedio de 67%, seguido con un 21% de los materiales.*

BioClean busca cubrir un mercado del 1.3% durante el primer año, esto representa un promedio de 119 clientes de un total de 9141 del mercado escogido de nivel socioeconómico medio alto y alto. A partir del segundo año se buscará incrementar el segmento en un 4.0% anual de un mercado global que se estima que tenga un crecimiento del 2.5%.

La tasa interna de retorno de la inversión (TIR) del proyecto estará en el 34%, con un VAN de $ 24.312,30 descontados en un periodo de 5 años.

Al evaluar el proyecto, podemos concluir que debido a que somos los únicos en ofrecer servicios integrales para la limpieza y mantenimiento de hogares con planes bien definidos; y para lo cual nos enfocaremos mayoritariamente en la captación de clientes corporativos como son las ciudadelas, conjuntos residenciales, conjuntos de apartamentos; podemos augurar éxitos en este proyecto que nos hemos decidido a promover y ejecutar.