TITULO DEL PROYECTO

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE BRINDA SERVICIOS DE HIGIENE PERSONAL EN EL SECTOR DE LA BAHIA DE GUAYAQUIL”

Por Geovanny Lara A.

BAÑOS EXPRESS

DEFINICION

- Baños Express consiste en la creación de baños con un nuevo concepto, de buena atención al cliente respetando siempre su privacidad y brindándole total limpieza e higiene…… Tal como si estuviera en casa!!!

La Bahía de Guayaquil

¿Cuáles son los dolores de cabeza?

- Falta de un agradable lugar.
- Tener que regresar a sus hogares para poderse asear.
- Servicios públicos en mal estado y con una imagen antihigiénica.
- Contraer enfermedades.
- No tener privacidad.

Nuestros beneficios

- Ahorro de tiempo: evitar que regresar a casa para su aseo personal.

- Comodidad: contaran siempre con pisos limpios, espejos impecables, grifería de calidad y temperatura adecuada.

- Privacidad: Se respetara la privacidad y la intimidad de cada cliente dándole toda la seguridad en puertas con seguro.

- Satisfacción Emocional: Nuestros clientes obtendrán satisfacción de poder al fin tener un lugar donde podamos sentirnos como en casa.

- Salubridad: se usará los mejores productos de limpieza y desinfectación, así como el personal suficiente para mantener limpio los servicios que brindamos.

Nuestros servicios

- **URINARIOS**: existirán 12 urinarios, solo para hombres.

- **SERVICIO SENCILLO:** una habitación donde se encuentra un lavamanos y un inodoro. Habrá 20 y estarán distribuidos 10 para hombres y 10 para mujeres.

- **SERVICIO COMPLETO**: una habitación privada donde se encuentra un inodoro, un lavamanos y una ducha, además contaremos con 20 de estos servicios distribuidos 10 para hombres y 10 para mujeres.

Nuestro objetivo principal

- El principal objetivo es brindarle a los comerciantes formales e informales del sector de la Bahía de Guayaquil un lugar donde pueden hacer su aseo personal de una manera higiénica y segura, contribuyendo a la sociedad de Guayaquil una empresa de calidad con un alto grado de compromiso por la limpieza e higiene en todo sus servicios ofertados.

Misión

- Ofrecer un servicio de calidad, con atención, rápida, eficiente y cordial encaminando nuestras actividades a la obtención de la total satisfacción de nuestros clientes y sobre todo contribuyendo a la sociedad mediante el ofrecimiento de fuentes de trabajo y creando una cultura de higiene y limpieza personal.

VISION

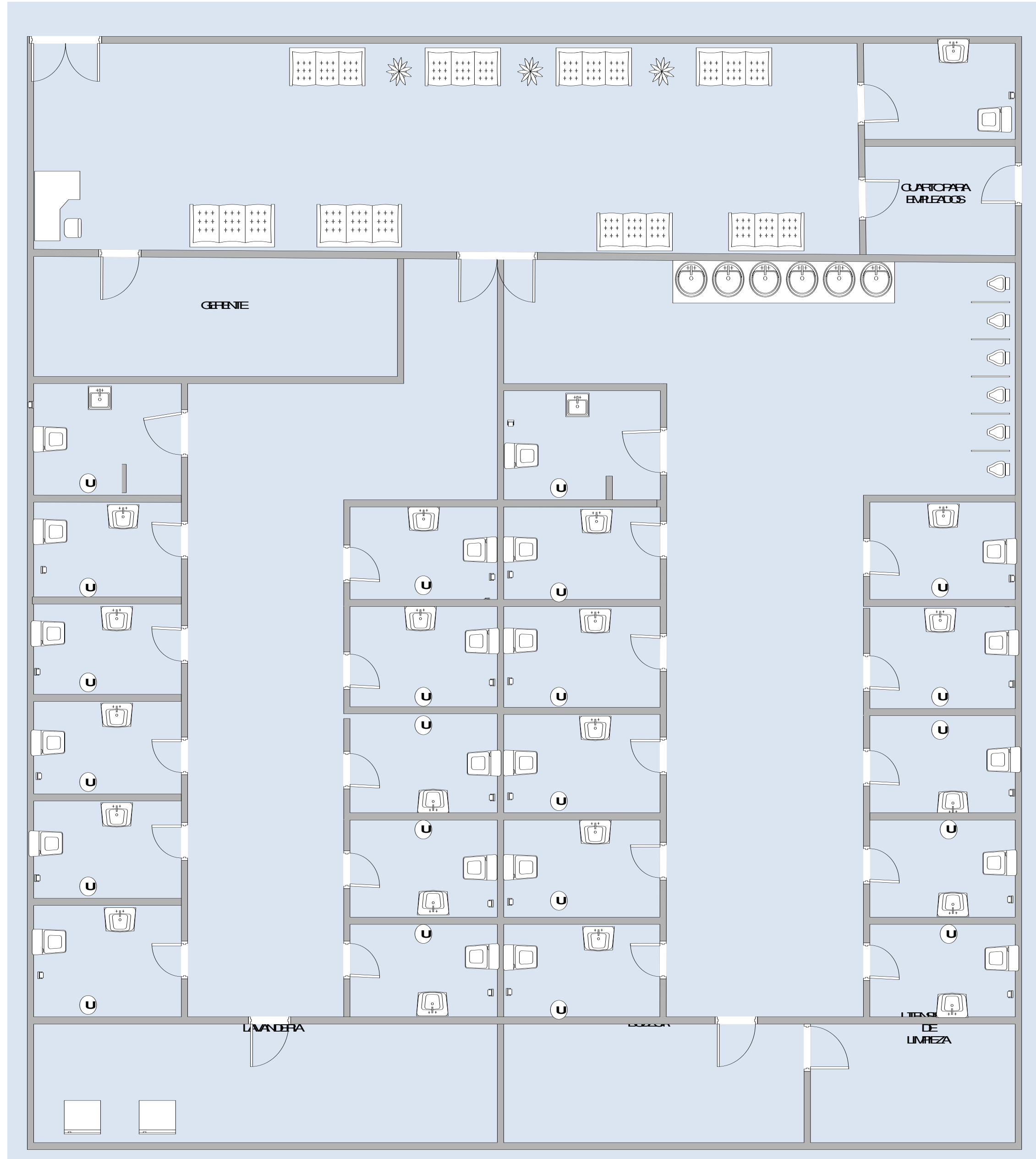
- Convertirnos en una empresa líder en el sector de limpieza e higiene personal, expandiéndonos en otros sectores de la cuidad de Guayaquil muy concurridos donde existe el mismo tipo de problema social, también seguiremos ofreciendo nuevos e innovadores estilos para que nuestros clientes se sientan un pleno confort y que cuenten con una seguridad higiénica única, tal como si estuvieran en sus hogares

Nuestro personal

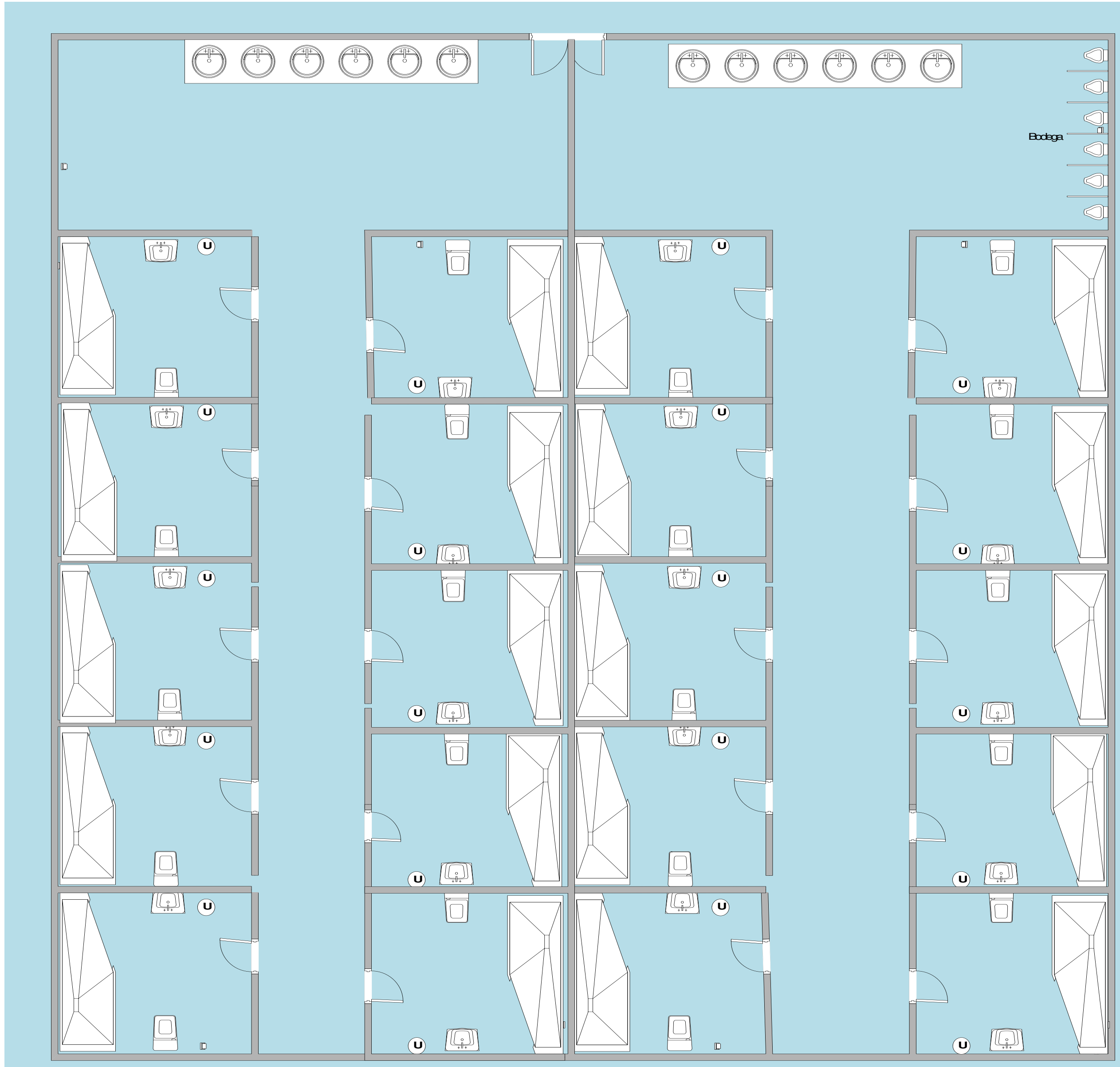
Son los siguientes:

Administrador	1
Contador	1
Asistente	1
Recepcionista – Cajera	2
Supervisor de Limpieza	2
Asistente de Limpieza	2
Conserje	10
Guardián	3

Diseño Planta Baja



Diseño Planta Alta



FODA

FORTALEZAS:

- Nuestra ubicación, limpieza única, buena seguridad y mucha privacidad

OPORTUNIDADES:

- Capacidad de expansión a lugares cercanos y transitados, comprar los insumos mas baratos.

DEBILIDADES:

- Mejor manejo en los baños del Malecón y empresas que copien nuestro servicio.

AMENAZAS

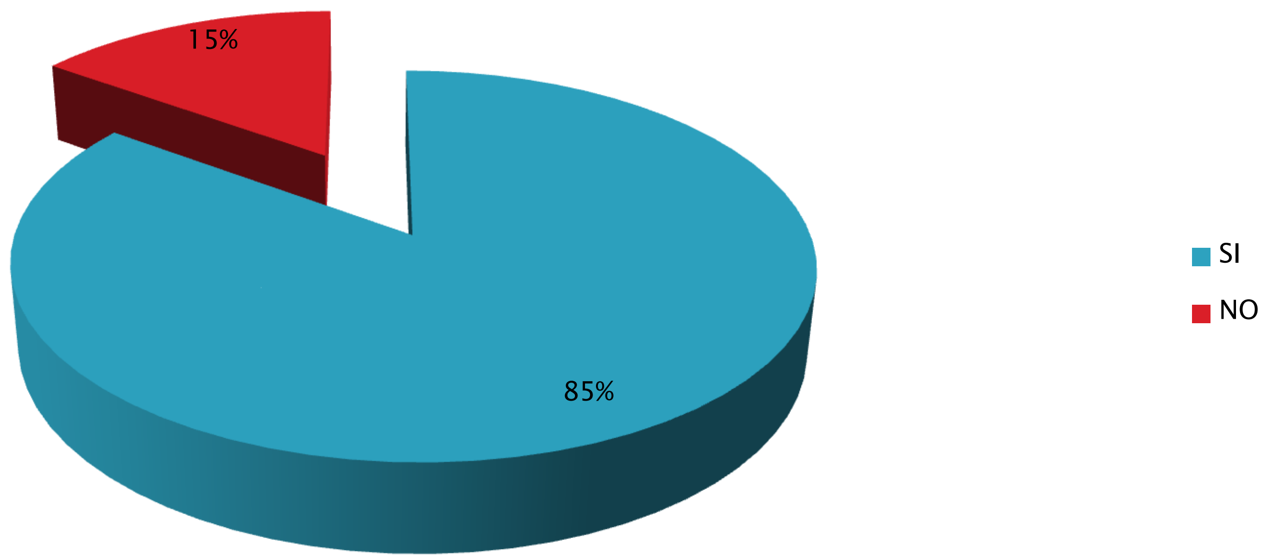
- Muchos problemas como huelgas, enfrentamientos entre los comerciantes y la policía.

Análisis de mercado – Encuesta

A continuación detallamos las preguntadas a realizar en la encuesta:

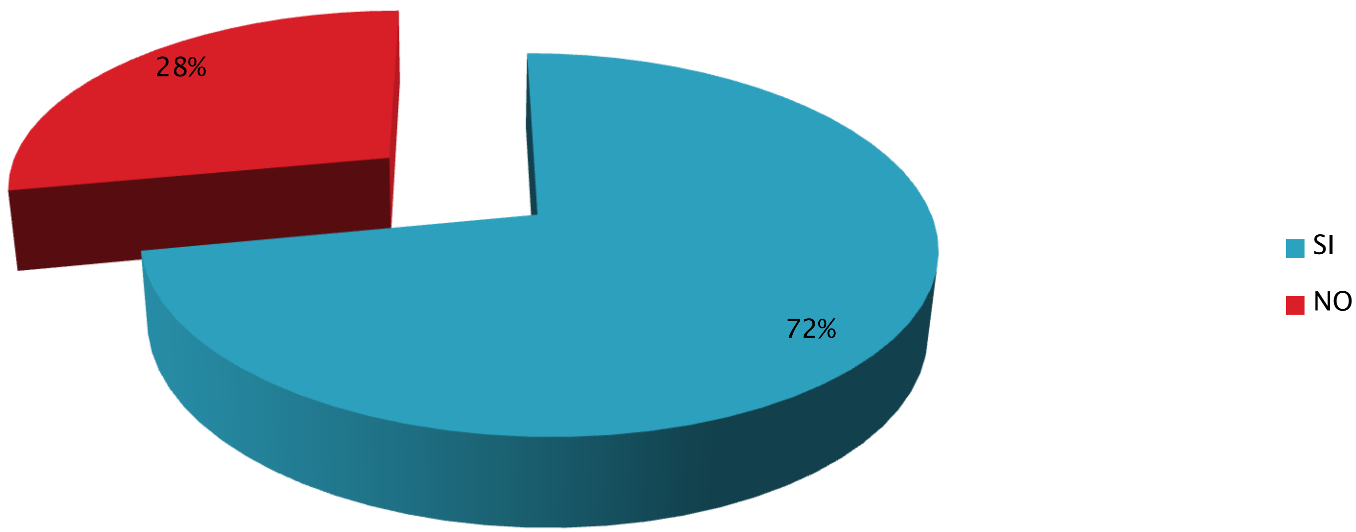
- ***1.- ¿A menudo en su lugar de trabajo siente la necesidad de ir al baño y hacer sus necesidades físicas humanas?***
- ***2.- ¿Se siente conforme con los servicios de higiene que tiene a la mano de su lugar de trabajo o a sus alrededores?***
- ***3.- ¿Usted pagaría por el uso de un servicio de urinarios con total seguridad y mucha higiene y limpieza?***
- ***4.- ¿Usted pagaría por el uso de un servicio de inodoro con total seguridad y mucha higiene y limpieza?***
- ***5.- ¿Usted pagaría por el uso de un servicio de duchas con total seguridad y mucha higiene y limpieza?***
- ***6.- ¿Usted pagaría por el uso de un servicio de lavado, secado y planchado con total rapidez e higiene?***

¿A menudo en su lugar de trabajo siente la necesidad de ir al baño y hacer sus necesidades fisicas humanas?



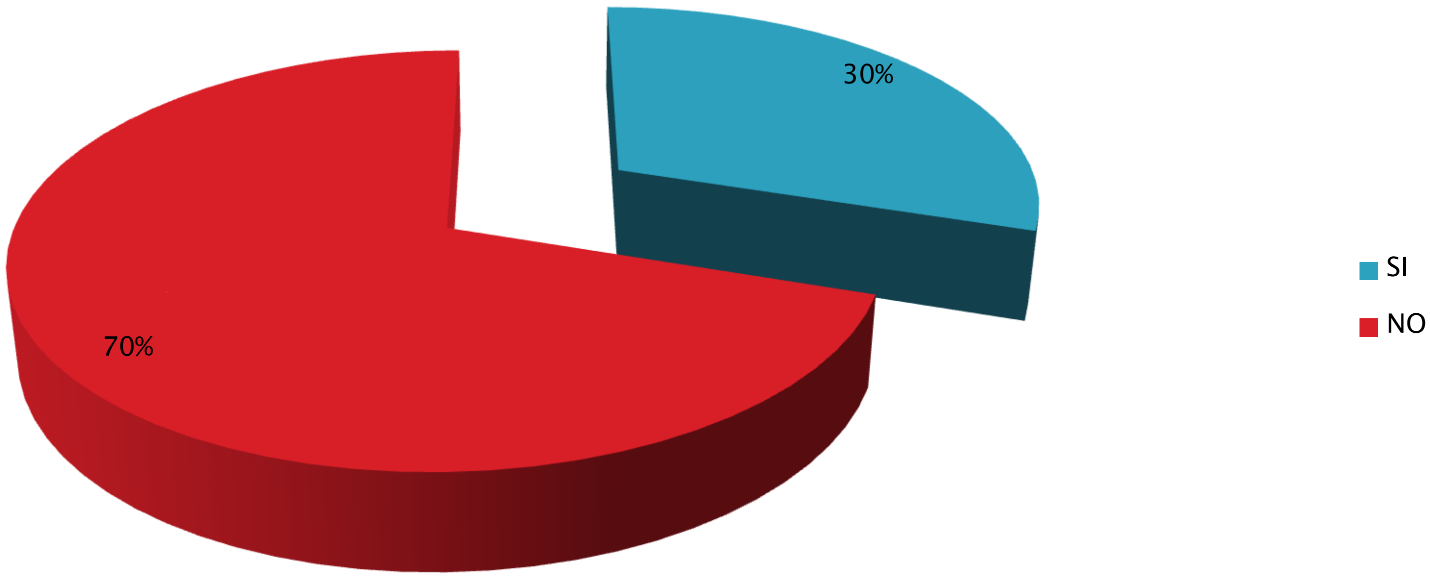
- Esta respuesta masiva por el SI nos indica muy claramente que existe la necesidad del sector por el uso de un servicio de higiene y aseo personal, lo que ayuda a la creación de nuestra empresa.

¿Se siente conforme con los servicios de higiene que tiene a la mano en su lugar de trabajo o a sus alrededores?



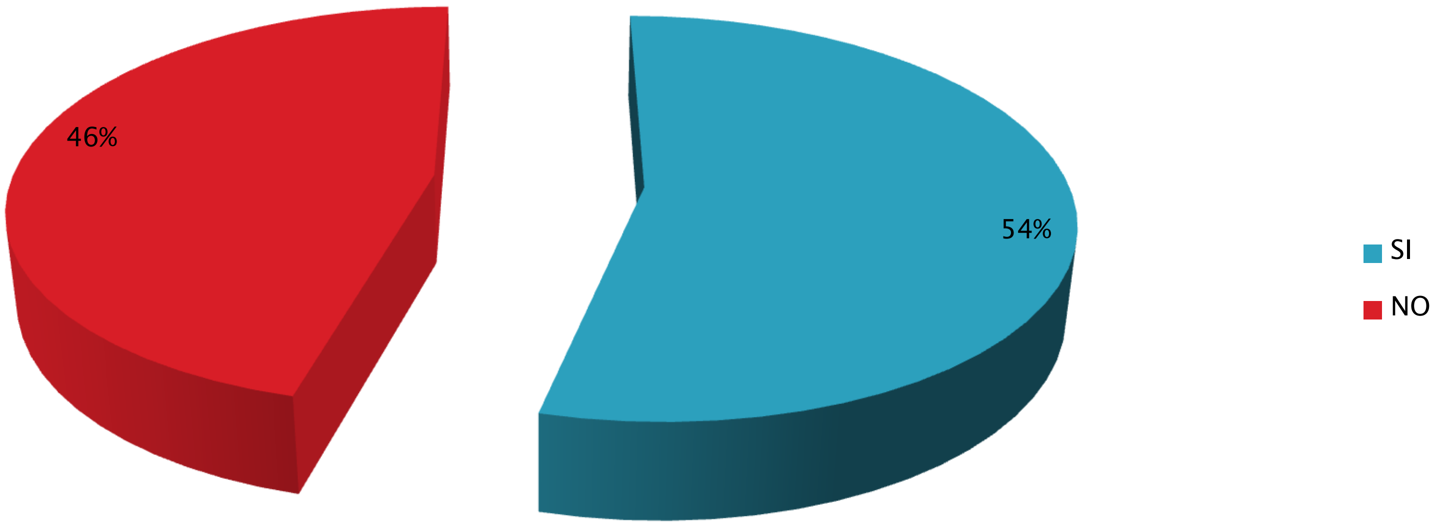
- Podemos ver como el 72% de los encuestados se sienten insatisfechos por los servicios que tienen a sus alrededores como los baños del Malecón.

¿Usted pagaría por el servicio de urinario con total seguridad y mucha higiene y limpieza?



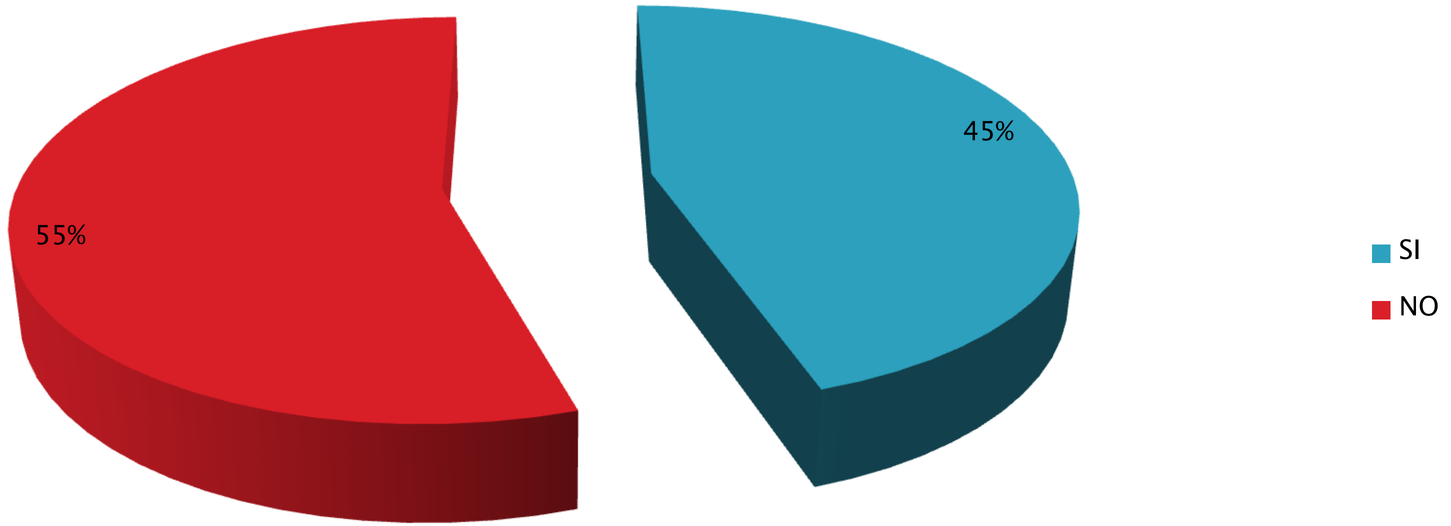
- Las personas no justifican pagar algún valor por el uso de urinarios, prefieren seguir usando los otros servicios, ya que la necesidad que tienen en ese momento no implica ningún tipo de contacto con el lugar en el caso de los hombres, pero no para el de las mujeres.

¿Usted pagaría por el servicio de inodoro con total seguridad y mucha higiene y limpieza?



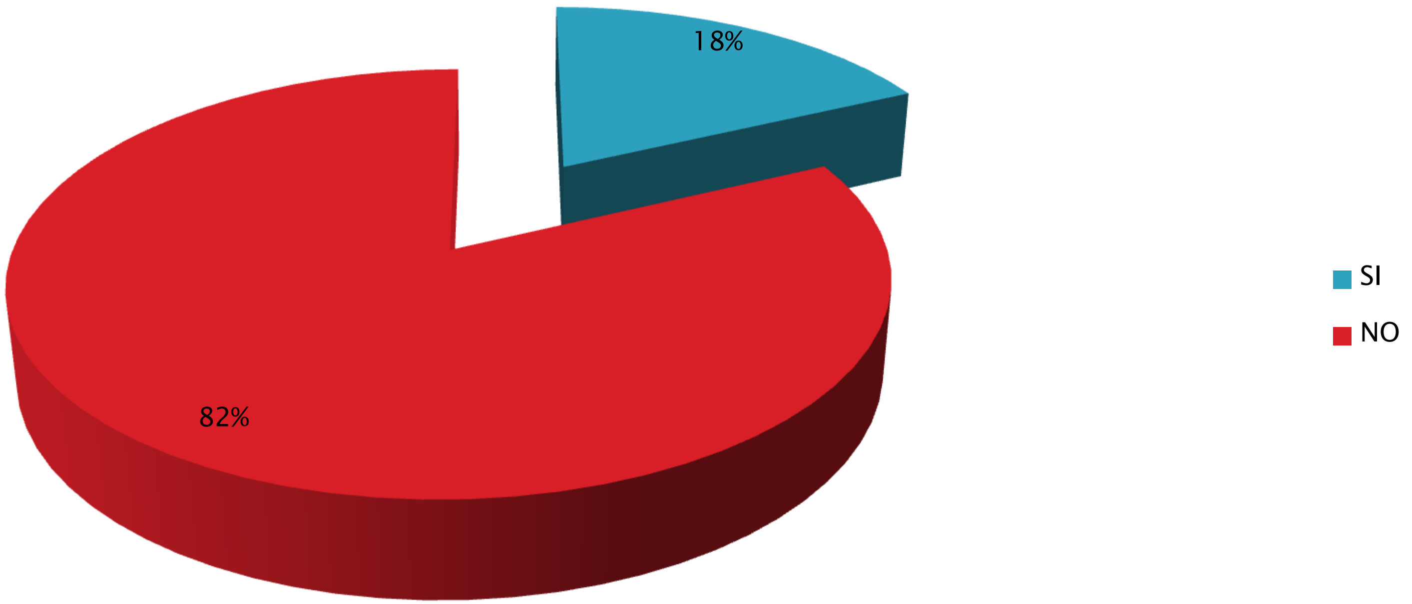
- En este en el uso de los inodoros mas de mitad de los encuestados opina que si pagarían por el uso de inodoros, ya que ese tipo de necesidad si involucra mas higiene y aparte que les toma mas tiempo, y preferirían tener un lugar seguro e higiénico para hacerlo.

¿Usted pagaría por el servicio de duchas con total seguridad y mucha higiene y limpieza?



- No todas las personas pagarían por el servicio, ya que muchos de ellos ya han estado acostumbrado a pasar así todo el día y también porque en ese aspecto les falta cultura de higiene, mas bien pienso que las personas que usarían y pagarían el servicio, fueran las personas que después de sus trabajos van a demás sitios y llevan consigo otra prenda.

¿Usted pagaría por el servicio de duchas con total seguridad y mucha higiene y limpieza?



- Definitivamente no es servicio que la gente usaría, sin embargo esta disponible ya que la empresa necesita su propio proceso de limpieza de prendas para lo que son toallas y demás cosas.

MATRIZ BCG

- En la matriz BCG yo ubicaría a BAÑOS EXPRESS como una empresa INTERROGANTE, ya que abarcaría una pequeña parte del mercado y compite con una industria de poco crecimiento, es mas diría 0% ya que no existe otra empresa que de este tipo de servicios, también la ubico aquí ya que en el cuadrante de los interrogantes necesitan mucho dinero debido a sus grandes estructuras.

COMPETIDORES Y SUSTITUTOS

- Servicios gratuitos son nuestra principal competencia, tales como los baños de cines, centros comerciales, pasajes comerciales, y otros, estos de alguna forma sustituyen nuestro servicio, ya que parcialmente cubren con las necesidades, por lo que serian también nuestros servicios sustitutos.

PRECIOS

Para la fijación del precio se considera los precios de la competencia, el posicionamiento deseado y los requerimientos de la empresa.

Son los siguientes:

Servicio Urinario	$ 0.15
Servicio Sencillo	$ 0.50
Servicio Completo	$ 1.00
Lavado Prendas	$ 0.25

PROMOCION

- Los insumos serán de empresas grandes que estén relacionados con los productos a utilizarse al momento de hacer uso de nuestro servicio.
- Podríamos hacer convenios, planes, promociones, etc. Con la finalidad de que nuestro producto sea conocido al igual que las grandes empresas productoras de los utensilios antes nombrados.

ESTUDIO TECNICO
NECESIDAD DE ACTIVOS

ADQUISICION DE ACTIVOS		
MUEBLES Y ENSERES	$	4,800.00
EQUIPOS DE COMPUTACION	$	2,000.00
EQUIPOS DE OFICINA	$	1,500.00
EQUIPOS DE LIMPIEZA	$	4,000.00
TOTAL	$	12,300.00

INVERSIONES

INVERSION ADECUACIONES		
INODOROS	40	$ 2,240.00
DUCHAS	20	$ 300.00
LAVAMANOS	58	$ 1,334.00
URINARIOS	12	$ 384.00
BALDOSAS		$ 3,000.00
TUBERIAS		$ 1,000.00
	TOTAL	**$ 8,258.00**

INGRESOS

SERVICIOS	CAPACIDAD MAXIMA	PRECIO	% DEMANDA x SERVICIOS	NO . CLIENTES	VENTAS
URINARIOS	720	$ 0.15	30%	216	$ 32.40
SERV SENCILLO	720	$ 0.50	54%	387	$193.50
SERV COMPLETO	480	$ 1.00	45%	216	$216.00
SERV LAVANDERIA	720	$ 0.25	18%	126	$ 31.50
			VENTA DIARIA		$473.40

VENTAS DIARIAS	$ 473.40	DIARIAS
NO DE DIAS	30	DIAS
VENTAS MENSUAL	$ 14,202.00	MENSUAL
NO DE MESES	12 x	MESES
VENTAS ANUAL	$ 170,424.00	ANUAL

COSTOS

Sueldos y salarios	Sueldo	No Puestos	
Administrador ($ Por Mes)	$ 900.00	1	$ 900.00
Contador ($ Por Mes)	$ 650.00	1	$ 650.00
Asistente de Gerencia ($ Por Mes)	$ 350.00	1	$ 350.00
Recepcionista - Cajera	$ 350.00	2	$ 700.00
Jefe de Limpieza	$ 650.00	1	$ 650.00
Asistente de Limpieza	$ 350.00	2	$ 700.00
Conserje	$ 280.00	10	$ 2,800.00
Guardia de Seguridad	$ 280.00	3	$ 840.00
Gastos de Sueldos y Salarios	**$ 3,810.00**	**21**	**$ 7,590.00**

Costos Operacionales

Servicios Basicos	
Agua	$ 1,000.00
Luz	$ 250.00
Mensual	**$ 1,250.00**
Anual	**$15,000.00**

Costos de Limpieza	
Detergentes	$ 200.00
Desinfectantes	$ 240.00
Aromatizantes	$ 150.00
Suavizantes	$ 120.00
Blanqueadores	$ 140.00
Mensual	**$ 850.00**
Annual	**$ 10,200.00**

Costos Operacionales

Higiene	Costo Unit.	No. Clientes	Venta Diaria
Jabon	$ 0.02	819	$ 16.38
Shampoo	$ 0.03	216	$ 6.48
Papel Higienico	$ 0.02	603	$ 12.06
	Diarias		**$ 34.92**
	Mensual		**$1,047.14**
	Anual		**$12,571.20**

VALOR DE DESECHO

ACTIVOS	VALOR/COMPRA	VIDA UTIL	DEP. ANUAL	ANOS	DEP. ACUM.	VALOR EN LIBROS
MUEBLES Y ENSERES	$ 4,800.00	10	$ 480.00	5	$ 2,400.00	$ 2,400.00
EQUIPOS DE COMPUTACION	$ 2,000.00	3	$ 666.67	3	$ 2,000.00	$ -
EQUIPOS DE OFICINA	$ 1,500.00	10	$ 150.00	5	$ 750.00	$ 750.00
EQUIPOS DE LIMPIEZA	$ 4,000.00	10	$ 400.00	5	$ 2,000.00	$ 2,000.00
	DEPRECIACION ANUAL		**$ 1,696.67**	**VALOR DESECHO**		**$ 5,150.00**

BANOS EXPRESS ESTADO DE RESULTADOS		
INGRESOS		170,424.00
VENTAS		170,424.00
COSTOS FIJOS		25,200.00
BASICOS		15,000.00
LIMPIEZA		10,200.00
COSTOS VARIABLES		12,571.20
HIGIENE		12,571.20
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS		91,080.00
SUELDOS Y SALARIOS		91,080.00
BENEFICIOS SOCIALES		17,347.19
DECIMO TERCER SUELDO		7,590.00
DECIMO CUARTO SUELDO		5,040.00
VACACIONES		3,795.00
APORTE PATRONAL		922.19
SUMINISTROS		600.00
SUMINISTROS DE OFICINA		600.00
GASTOS DE REPARACION Y MANTENIMIENTO		3,000.00
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS Y SOPORTE TEC.		3,000.00
GASTOS DE ALQUILER		9,600.00
GASTOS SERVICIOS BASICOS		780.00
TELEFONO		780.00
GASTOS DE MARKETING Y PUBLICIDAD		3,600.00
PUBLICIDAD		3,600.00
DEPRECIACION		1,696.67
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS		**165,475.05**
UTLIDAD BRUTA		4,948.95
IMPUESTO A LA RENTA 25%		1,237.24
UTILIDAD NETA		3,711.71

CALCULO DE LA TMAR

TMAR =	INFLACION + PRIMA DE RIESGO								
TMAR =	3.10%	+	25%	PRIMA DE RIESGO DEL INVERSIONISTA					
TMAR = 28.10%									

LA TASA PUESTA EN LA PRIMA DE RIESGO ES DEL 25% Y LA RAZON POR LA CUAL SE PUSO
ES PORQUE CREO QUE EL RIEGO DE INVERSION ES MEDIANAMENTE ALTO DEBIDO AL DINERO
INVERTIDO EN LAS ADECUACIONES DEL NEGOCIO Y ASI TAMBIEN EN TODA LAS INSTALACIONES
DEL SERVICIO DE TUBERIAS Y CANERIAS QUE SE DEBEN HACER EN EL LOCAL DEL NEGOCIO.

BANOS EXPRESS						
FLUJO DE CAJA						
PERIODO	O	1	2	3	4	5
INGRESOS		170,424.00	173,832.48	177,309.13	180,855.31	184,472.42
VENTAS		170,424.00	173,832.48	177,309.13	180,855.31	184,472.42
COSTOS FIJOS		25,200.00	25,704.00	26,218.08	26,742.44	27,277.29
BASICOS		15,000.00	15,300.00	15,606.00	15,918.12	16,236.48
LIMPIEZA		10,200.00	10,404.00	10,612.08	10,824.32	11,040.81
COSTOS VARIABLES		12,571.20	12,822.62	13,079.08	13,340.66	13,607.47
HIGIENE		12,571.20	12,822.62	13,079.08	13,340.66	13,607.47
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS		91,080.00	92,901.60	94,759.63	96,654.82	98,587.92
SUELDOS Y SALARIOS		91,080.00	92,901.60	94,759.63	96,654.82	98,587.92
BENEFICIOS SOCIALES		17,347.19	17,593.33	17,844.40	18,100.48	18,361.69
DECIMO TERCER SUELDO		7,590.00	7,741.80	7,896.64	8,054.57	8,215.66
DECIMO CUARTO SUELDO		5,040.00	5,040.00	5,040.00	5,040.00	5,040.00
VACACIONES		3,795.00	3,870.90	3,948.32	4,027.28	4,107.83
APORTE PATRONAL		922.19	940.63	959.44	978.63	998.20
SUMINISTROS		600.00	612.00	624.24	636.72	649.46
SUMINISTROS DE OFICINA		600.00	612.00	624.24	636.72	649.46
GASTOS DE REPARACION Y MANTENIMIENTO		3,000.00	3,150.00	3,307.50	3,472.88	3,646.52
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS Y SOPORTE TEC.		3,000.00	3,150.00	3,307.50	3,472.88	3,646.52
GASTOS DE ALQUILER		9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00
GASTOS SERVICIOS BASICOS		780.00	842.40	909.79	982.58	1,061.18
TELEFONO		780.00	842.40	909.79	982.58	1,061.18
GASTOS DE MARKETING Y PUBLICIDAD		3,600.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
PUBLICIDAD		3,600.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
DEPRECIACION		1,696.67	1,696.67	1,696.67	1,696.67	1,696.67
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS		165,475.05	166,422.62	169,539.38	172,727.25	175,988.20
UTLIDAD BRUTA		4,948.95	7,409.86	7,769.75	8,128.06	8,484.22
IMPUESTO A LA RENTA 25%		1,237.24	1,852.47	1,942.44	2,032.02	2,121.05
UTILIDAD NETA		3,711.71	5,557.40	5,827.31	6,096.05	6,363.16
DEPRECIACION		1,696.67	1,696.67	1,696.67	1,696.67	1,696.67
INVERSION INICIAL	$ (20,558.00)					
ADQUISICION DE ACTIVOS	$ (12,300.00)					
INVERSION ADECUACIONES	$ (8,258.00)					
VALOR DE DESECHO						5,150.00
FLUJO DE CAJA DEL PERIODO	-20,558.00	5,408.38	7,254.06	7,523.98	7,792.71	13,209.83
VAN	$14,292.98				TMAR 28.10%	
TIR	25%					

CONCLUSIONES

De acuerdo a nuestra investigación de mercados vemos claramente la necesidad de tener un servicio como el que ofrece BANOS EXPRESS y en especial en el servicio sencillo, el cual fue mas aceptado por los encuestados.

Sin embargo de acuerdo a los cálculos financieros vemos que no podemos seguir con el proyecto debido que para los inversionistas no la TIR que no compensa su TMAR, no compensa su riesgo, por eso el proyecto es rechazado.

RECOMENDACIONES

Debido que el proyecto se encuentra ubicado en una zona de mucho transito de personas y así mismo en el sector se encuentra un gran sector de comerciantes sin un servicio de higiene personal digno para una persona, recomendaría que el negocio debería verse aumentando su capacidad del servicio sencillo y disminuyendo los servicios completos, ya que la idea por parte de los comerciantes no fue tan aceptada, y de esa manera aumentar nuestra capacidad de trabajo y disminuyendo costos variables.

También se debe mantener la esencia de trabajo de excelencia en la limpieza e higiene, así como en la seguridad que se ofrece dentro de las instalaciones.

MUCHAS GRACIAS!!!!