

Servicio de limpieza a domicilio. Proyecto de desarrollo local Lavandería LAVANDAjy

Home cleaning service. Local development project Lavendajy Laundry.

Jorge Andrés Abreus Vázquez¹ <https://orcid.org/0000-0001-5820-3415>
E-mail: jorgeandres940127@gmail.com

Yamisleydis Bravo Rodríguez¹ <https://orcid.org/0000-0002-5573-4429>
E-mail: yamisleydisbravorodriguez@gmail.com

Jorge Luis Abreus Mora² <https://orcid.org/0000-0003-1733-7390>
E-mail: jabreus@ucf.edu.cu

¹Trabajador por Cuenta Propia. Cienfuegos, Cuba.

²Universidad de Cienfuegos Carlos Rafael Rodríguez, Cuba.

*Autor para correspondencia

Cita sugerida (APA, séptima edición)

Abreus Vázquez, J. A., Bravo Rodríguez, Y., Abreus Mora, J. L. (2023). Servicio de limpieza a domicilio. Proyecto de desarrollo local Lavandería Lavandajy. *Revista Científica Cultura, Comunicación y Desarrollo*, 9(2), 153-159. <http://rccd.ucf.edu.cu/index.php/rccd>

RESUMEN

El objetivo de este estudio radicó en diseñar un servicio de limpieza a domicilio anclado como actividad al Proyecto de Desarrollo Local LAVANDAjy en el municipio de Cienfuegos. Se realizó una descripción de las principales acciones que se incluyeron en el nuevo servicio, mediante un organigrama de funcionamiento y su diagrama de limpieza, así como la graficación de: producción de limpieza, inversión de activos e ingresos totales. Los principales resultados se orientaron hacia: la optimización del tiempo de las familias que laboran desde su hogar o de manera híbrida, el empleo de productos adecuados para la limpieza lo que contribuyó con el cuidado del medio ambiente. Se concluyó que la actividad de servicio de limpieza a domicilio, en el sector estatal, no estatal y domiciliario, generará un impacto social, pues responde a las necesidades y demandas de estos sectores y su estructura asume el organigrama general del Proyecto de Desarrollo Local LAVANDAjy, pero constituido además por vicepresidente de operaciones, contador y operarios.

Palabras clave:

Proyecto de Desarrollo Local, Emprendimiento, Sector no estatal, Servicio de limpieza a domicilio.

ABSTRACT

The objective of this study was to design a home cleaning service anchored as an activity to the LAVANDAjy Local Development Project in the municipality of Cienfuegos. A description of the main actions that were included in the new service was made, using an operating organization chart and its cleaning diagram, as well as the graphing of: cleaning production, asset investment and total income. The main results were oriented towards: optimizing the time of families who work from home or in a hybrid way, the use of appropriate cleaning products, which contributed to the care of the environment. It was concluded that the activity of home cleaning service, in the state, non-state and home sectors, will generate a social impact, since it responds to the needs and demands of these sectors and its structure assumes the general organization chart of the LAVANDAjy Local Development Project, but also made up of vice president of operations, accountant and operators.

Keywords:

Local Development Project, Entrepreneurship, Non-state Sector, Home cleaning service.

Introducción

Cuba se encuentra inmersa en un profundo proceso de perfeccionamiento de su modelo económico y social de desarrollo. En tal sentido, se plantea entre otros elementos, aunar los esfuerzos de las instituciones educativas, culturales, organizaciones políticas, de masas, las formas asociativas sin ánimo de lucro y los medios de comunicación masiva, en todas sus expresiones, con aquellos factores que influyen en la comunidad y en la familia, para cultivar en la sociedad el conocimiento de la historia nacional, su cultura e identidad.

Para la comprensión de estos elementos se debe analizar la dimensión sociocultural del desarrollo como proceso transformador del ser humano y de su realidad y, elemento potenciador de la participación y la movilización ciudadana que permite promover procesos locales, donde la identidad y el sentido de pertenencia, determinan el grado de compromiso e involucramiento de los actores, como base de la sostenibilidad social.

El trabajo sociocultural comunitario, en Cuba, posee en su concepción, lograr el desarrollo armónico de las comunidades, de manera que se fortalezca el trabajo cohesionado y se aprovechen las potencialidades de la comunidad, sustentado en el principio endógeno de trabajar con la comunidad, desde la comunidad y para la comunidad, como un mecanismo más de esta (Macías, 2014).

El desarrollo económico local, en la práctica, es siempre un proceso que supone la formación de nuevas instituciones, el desarrollo de industrias alternativas, la mejora de las capacidades de la mano de obra existente para concebir mejores productos y la promoción de nuevas empresas (Castillo et. al., 2007 citado por Abreus y Bravo, 2023).

El contexto cubano actual visualiza el municipio como espacio fundamental para el desarrollo. Aja (2015 citado por Abreus y Bravo, 2023) destaca que este reconocimiento del municipio como espacio de base implica, a su vez, elementos esenciales como: un modelo de gestión económica que reconoce y promueve lo estatal y lo no estatal, tributos territoriales para el desarrollo local, cooperativas en diferentes sectores, elevación de la calidad de servicios por prestaciones estatales y no estatales, reformulación del desarrollo rural a través de la introducción de resultados de ciencia, tecnología e innovación para el desarrollo, y el nuevo modelo de gestión local que responda a las demandas de la población a partir de la planificación diseñada *desde abajo*.

El escenario local en Cuba asume dos ámbitos, que necesitan ser diferenciados, ambos deben articularse y complementarse:

- el que determina el papel del territorio en la concepción del desarrollo nacional, signado por los compromisos que ello implica.
- el estrictamente local, cuya finalidad se relaciona con el beneficio directo a la población del territorio a través de los potenciales locales de producción y servicios.

La limpieza posee suma importancia a través de la historia, desde la cultura occidental, donde involucra espacios

limpios, pero también patrones de conducta que ayudan al desarrollo de la imaginación y el orden. Esto puede impactar directamente en el desarrollo de las tareas diarias, incluso, en la forma de sentirse (Parra, 2022). Actualmente los servicios de limpieza constituyen una necesidad básica, para hogares (nicho del negocio) y empresas.

La limpieza del hogar, se ha tornado en la actualidad una tarea complicada, por cuestiones de tiempo, difícil de efectuar por las disímiles actividades realizadas por las personas día a día. El aumento de la presencia de la mujer en el mercado laboral, la escasez de tiempo, la falta de empresas especializadas que brinden un servicio integral y confiable, así como los nuevos estilos de vida, son factores claves que generan probabilidades de éxito para la oportunidad del negocio, porque se enfoca en cubrir necesidades básicas.

Carrasco et al. (2017) exponen que el cuidado del hogar es una actividad que se ha visto relegada. Su propuesta (CheckClean) encuentra una oportunidad de negocio, pues ofrece, a través de una plataforma digital, servicio de limpieza de departamentos, donde el usuario escoge tipo de servicio, día y rango de hora en que le será brindado.

Por otro lado, la implementación de una empresa que ofrezca servicios de limpieza y mantenimiento de hogares en la ciudad, busque cubrir con la demanda de hogares, aproveche la escasa incursión de otras empresas de servicios similares y permita a su vez ingresar a este mercado, con un concepto nuevo e innovador para la ciudad, constituyó el objetivo del estudio de Garay et al. (2010).

Estos antecedentes respaldan el presente estudio sustentado en la idea inicial del Proyecto de Desarrollo Local LAVANDA_{jy} (PDLL_{jy}) de proponer estrategias para el mercado actual en el sector estatal y no estatal, lo cual generará impactos en ambos sectores (Abreus y Bravo, 2023). El servicio responde a la propensión de escasez de tiempo observada en la población, la cual lleva una vida agitada y dividida entre trabajo, quehaceres domésticos, cuidado de niños o adultos mayores y tendencia a solicitar servicios a domicilio. Asimismo, la escasez y los elevados costos de los productos de limpieza generaron la problemática del estudio con el siguiente objetivo: diseñar un servicio de limpieza a domicilio anclado como actividad al Proyecto de Desarrollo Local LAVANDA_{jy}.

Materiales y métodos

Para realizar el diseño se asumió un estudio descriptivo. La fundamentación del estudio se realizó mediante la revisión bibliográfica documental, siguiendo las estrategias de búsqueda con los descriptores: Servicios de limpieza a domicilio, proyectos de limpieza a domicilio, proyectos de lavado y limpieza a domicilio, servicios de Lavado y limpieza a domicilio; y se consultaron las revistas indexadas en las bases de datos de DOAJ y Latindex, así como diferentes tesis de especialidad y de grado. Finalmente se seleccionaron 10 artículos que cumplieron con los criterios de selección para su posterior análisis: textos escritos en castellano e inglés, con un intervalo temporal de 10 años y a texto completo en los que se analice, estudie o describan servicios o proyectos de lavado y limpieza a domicilio.

Organización de la actividad LAD

Para el diseño del servicio se partió de las carencias detectadas, mediante el estudio de público y mercado, por el PDLLjy ya implementado. Se utilizaron los métodos investigativos: observación participante, entrevista y análisis documental de solicitudes y demandas de la gama de clientes del proyecto. Los resultados se sustentan en la creación, adición e implementación al proyecto del servicio de limpieza a domicilio.

Para su inicio se necesitó personal capacitado en la limpieza de establecimientos. Su implementación, en un primer momento, sustenta esta actividad en varios de los parámetros de procedimientos que implementa el proyecto PDLLjy en cuanto a: objetivo primario, objetivo estratégico, visión, tamaño de mercado, impacto social, estrategias (administrativas, de recursos humanos, mercadotecnia y sistema), canales directos (su base fundamental lo constituye el contacto cara a cara) y mediatizados (uso de la tecnología para la transmisión de los mensajes: sitios web, Facebook, entre otros).

Los parámetros donde el servicio conlleva cambios, en cuanto a su proceder respecto al proyecto PDLLjy son: estrategia de precios, segmentación de precios, descripción del servicio e insumos, capacidad de servicio, costo unitario, costo variable, costo fijo, inversiones, estrategia organizacional y horarios de servicios.

Resultados-discusión

Diversos autores (Carrasco, 2017; Castillo et al., 2019; Garay, 2010), con los que se coincide, consideran la idea de que las personas al querer aprovechar el tiempo y deshacerse de las tareas del hogar, especialmente la limpieza (puede realizarse de manera diaria, semanal, quincenal o mensual) al poder cubrir tal necesidad, podrán disfrutar de mayor funcionalidad y productividad en cada una de las actividades que dejan de efectuar para cumplir con el orden y la limpieza del hogar. En conceptos de costo de oportunidad, genera bienestar liberarse de las tareas domésticas y disfrutar de un ambiente, agradable, tranquilo y ordenado (Carrasco et. al., 2017).

Parra (2022) diseñó un proyecto direccionado a la creación del plan de negocios para un emprendimiento en limpieza para el hogar, a través de una compañía de generación de empleo y manejo de horarios flexibles que conecta a usuario-cliente y colaboradoras. En su trabajo se valora altamente el tiempo en la vida de cualquier ser humano, sobre todo el de aquellas mujeres que dedican su tiempo por completo al hogar, pero que también desean generar algún tipo de ingreso o crecimiento personal, para mejorar su calidad de vida.

Comenta que las labores del hogar son habilidades extendidas desde el lugar de crianza, percibidas como naturales, pero este trabajo es subvalorado, mal remunerado y, en ocasiones, bajo la sombrilla de empresas, en un trabajo con menos retribución económica (Parra, 2022).

El investigador posee puntos de contacto con este estudio porque asume una metodología que permite seguir la ruta clara de investigación con el análisis de mercado (Parra, 2022). En la exploración se aprecia la competencia

nacional como internacional, análisis de operación, oferta y demanda, se identifican los diferenciales que se pueden formular, se proponen alternativas de solución mediante la ideación y se entra a la fase de formulación donde se enuncian las estrategias para lograr generar impactos, apoyado en un análisis financiero que evidencie la viabilidad del proyecto.

Badás (2020) se propuso en su estudio colaborar en el desarrollo de un plan de optimización y seguimiento para el servicio de limpieza, gestionado por la empresa privada externa que opera dentro del Hospital Universitario Río Hortega. Asumió como finalidad aplicar nuevas herramientas de gestión que proporcionen mayor control económico y de recursos. Los autores de este estudio pretenden extenderse a los sectores estatales tales como: Consultorios Médicos, Casas de abuelos, entre otros, con un estricto control económico y financiero.

Castillo et al. (2019) crearon el proyecto Sparkly House para ofrecer servicios de limpieza y mantenimiento del hogar: ambientes, gasfitería, electricista, limpieza de muebles y pintado, dirigido a propietarios o inquilinos de departamentos mediante paquetes por horas y dejan los fines de semana libres para el descanso de los propietarios. Concluida la investigación, se determinó que los paquetes ofrecidos brindarán tranquilidad y seguridad para las personas que salen de casa a trabajar y dejan la limpieza de su hogar en manos del proyecto Sparkly House, coincidente con los resultados esperados del PDLLjy, que permitirá disfrutar de más tiempo de descanso. Además, se obtuvo que los resultados financieros serán positivos pues se lograría rentabilidad de 15.84% para los accionistas lo que supera el costo de oportunidad.

Por su parte, Cortez (2012), a partir del incremento en la demanda de servicios de limpieza integral y especializado, a las casas locales, con tecnología apropiada, a costos razonables y tiempos mínimos de servicios, propuso el estudio de rentabilidad económica en el emprendimiento de un negocio dedicado a la prestación de servicios de limpieza destinado a satisfacer las necesidades del mercado local, sus resultados coinciden con la proyección de la propuesta del presente estudio.

Proyecto Lavandajy

La limpieza y mantenimiento adecuado de determinados espacios hacen que puedan disfrutarse de la mejor manera. Para elegir bien un servicio de limpieza hay que asumir dos necesidades básicas: mantener la higiene en el entorno diario y ofrecer la imagen de limpieza con aquellos con los que se comparte el espacio.

El servicio de limpieza domiciliaria, agregado al Proyecto Lavandajy, se orienta hacia la ayuda a las familias para que puedan disfrutar de espacios libres en sus hogares, que trasciendan en ambientes agradables para su propio bienestar. En su estrategia de enfoque y diferenciación configura un servicio de alta calidad, de la mano de personal especializado, con capacidad de afrontar con profesionalismo los inconvenientes y brindar el mejor servicio a los clientes.

Se ofrece, además, generación de empleo con la oportunidad de poseer un ingreso económico adicional, frecuente, ocasional o según sus necesidades, con libertad para ajustar los horarios y proponer mejor calidad de vida, mediante un sistema organizado. Su funcionamiento está dado desde la generación de conexiones entre: clientes (núcleos de amigos) y trabajadores que funcionan medianamente sugerencias y tienen en cuenta gustos e intereses.

Una vez agregada la actividad de LAD al proyecto PDLLjy, este poseerá un impacto significativo, para todos clientes de su mercado, por:

- El número y variedad de establecimientos estatales arrendados por el sector no estatal.
- El desarrollo del sector no estatal del país favorece al propio crecimiento de la actividad de limpieza a domicilio.
- La escasez de personal en los sectores estatal y no estatal
- Las actividades que se ofrecen como servicio cubren potencialmente casi el 100% de los quehaceres domésticos de una vivienda.
- Constituirá una vía de solución para familias o establecimientos que solamente deberán realizar la reserva para adquirir el servicio.
- La actividad de limpieza, vinculada al proyecto PDLLjy, se dirige a los segmentos de mercado de: sector estatal, no estatal y viviendas.

El servicio de limpieza se debe adecuar a las necesidades que el cliente demanda, por lo que el Proyecto de Desarrollo Local LAVANDajy asumió los elementos y condiciones comentadas en PHS Serkonten (2023):

Tipo de industria y actividad comercial. El tipo de cliente y sector son factores claves. Por ejemplo, las necesidades de limpieza varían significativamente entre un restaurante y una planta de fabricación. Cada industria posee requisitos de higiene y seguridad específicos que deben cumplirse.

Superficie a limpiar. Determinar qué tipos de superficies se encuentran en el entorno es clave para la elección de productos de limpieza. Esto incluye considerar si hay superficies de cristal, acero inoxidable, baldosas, madera, alfombras, etc. Algunos productos de limpieza son más adecuados para ciertos tipos de superficies.

Nivel de tráfico de personas. Es importante evaluar el nivel de tráfico de personas, de esta manera, aquellas zonas donde más personas pasan, pueden mantenerse siempre en perfecto estado.

Requisitos de desinfección. Aquellos espacios donde la higiene es crucial, como hospitales, empresas alimentarias, es esencial contar con los principales productos de limpieza del mercado, eficaces y enfocados a grandes espacios. Son importantes los productos con condiciones de desinfección de gran calidad, que cumplan con las normativas y estándares de desinfección.

Sensibilidad ambiental. La preocupación por el impacto ambiental está en modo creciente durante los últimos años. Por ello hay que apostar por la posibilidad de contar con

productos ecológicos y biodegradables, especialmente por el compromiso con la sostenibilidad ambiental.

Salud y seguridad de los trabajadores. Es trascendental evaluar los riesgos para la salud y la seguridad de los trabajadores que utilizarán productos de limpieza profesional.

Regulaciones y normativas. Fundamental resulta conocer y cumplir con las regulaciones y normativas estatales relacionadas con el empleo de diferentes tipos de productos de limpieza en el lugar de trabajo.

Costos y eficiencia. El presupuesto también es clave para comprar los principales productos de limpieza.

Frecuencia de limpieza. Se debe determinar la frecuencia con la que se realizará la limpieza en áreas comerciales. Este punto también es significativo para la elección de los principales productos de limpieza, porque algunos de estos se diseñan para uso diario, mientras que otros son muy útiles para limpiezas profundas y menos frecuentes.

Compatibilidad con equipos de limpieza. En caso de que se utilicen equipos de limpieza automatizados, como máquinas fregadoras o aspiradoras industriales, se debe asegurar que los productos de limpieza más usados sean compatibles con estos equipos, para que no se deterioren o rompan.

Los beneficios de una elección correcta de productos de limpieza. Entre los productos de limpieza más utilizados, es fundamental elegir correctamente lo que encaje con el negocio o empresa. Los principales beneficios de una elección adecuada de los productos son:

- Higiene y salud pública
- Limpieza adecuada y utilización de los principales productos de limpieza más eficaces, esencial para prevenir la propagación de enfermedades y garantizar un ambiente de trabajo seguro y saludable.
- Imagen de la empresa
- Ambiente limpio y ordenado: crea una impresión positiva en los clientes, socios comerciales y empleados, ayuda a mantener la apariencia profesional de la empresa y puede influir en la percepción de la marca y la fidelización del cliente.
- Cumplimiento de normativas
- En muchos sectores, existen regulaciones y estándares específicos relacionados con la limpieza y desinfección. Utilizar los productos de limpieza adecuados es fundamental para cumplir con estas normativas y evitar posibles sanciones o cierres de negocios.
- Aumento de la productividad
- Entorno de trabajo limpio y ordenado para aumentar la productividad de los empleados. Las superficies limpias y desinfectadas reducen la probabilidad de enfermedades y ausencias laborales, lo que se traduce en fuerza laboral saludable y efectiva.
- Reducción de costos a largo plazo. Si bien los productos de limpieza más usados y de gran calidad pueden asumir un costo inicial más alto, su eficacia puede conducir a la reducción de costos a largo plazo. Esto se debe a que reducen la necesidad de limpiezas frecuentes y

costosas reparaciones o reemplazos de equipo y mobiliario debido al deterioro.

- Conservación de las instalaciones

Los productos de limpieza inadecuados pueden dañar las superficies y materiales con el tiempo. La elección de productos específicos para cada tipo de superficie contribuye a mantener la durabilidad y el aspecto de las instalaciones. De esta manera, además de contar con un ambiente limpio e higienizado, se podrá asegurar que ningún elemento pueda ser dañado.

Descripción del servicio

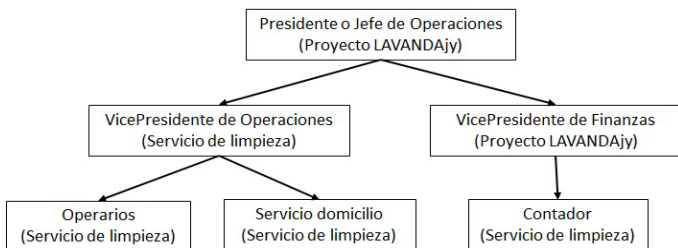
El servicio de limpieza a domicilio del proyecto PDLLjy ofrece: limpieza de baños, limpieza de mesetas, limpieza de nevera o refrigerador, limpieza de superficie de piso y sacudida de techo, limpieza de persianales y limpieza de muebles.

Los costos operativos variables están constituidos por los materiales primas e insumos necesarios para la prestación de servicios con la calidad requerida. En el apartado de costos variables se incluyen las cantidades empleadas de cada insumo por limpieza realizada y sus respectivos costos. Dentro de los bienes a adquirir se encuentran: aspiradora de polvo, accesorias, palos de limpieza, escobas, haraganes, recogedores, cepillos y estropajos o esponjas de cocina, palos de sacudir, ropas de seguridad, guantes, gorros, y cubre boca. Se prevé la compra de un vehículo destinado para la distribución y recogida del personal de contacto a cada domicilio.

Estrategia organizacional

Se desarrollará la implantación del propio organigrama del proyecto PDLLjy, pero para la actividad del servicio de limpieza estará constituida como se muestra en la figura 1.

Fig 1: Organigrama de funcionamiento del Proyecto LAVANDAjy



Fuente: elaboración propia

Vicepresidente de operaciones: responsable de mantener los clientes mediante contrataciones y descubrir nuevas vías de mejora en el servicio, a bajo costo, con calidad y eficiencia para proporcionar un servicio superior.

Operarios: responsables del trabajo técnico en el proceso de limpieza, reportan al vicepresidente de operaciones de la actividad de limpieza.

Servicio a domicilio: responsable de repartir y recoger en tiempo el personal de contacto a cada domicilio. Le reporta al vicepresidente de operaciones de la actividad de servicio de limpieza.

Contador: responsable de controlar, analizar y contabilizar los ingresos con los mejores intereses. Reporta al vicepresidente de finanzas.

La capacidad de servicio dependerá directamente de la demanda de establecimientos que requieran el servicio. Determinada por unidad de establecimientos, se conoce que se requiere una unidad, como mínimo, por operario en el día. En la tabla 1 se presenta el cálculo de la capacidad de servicio diario por operario.

Tabla 1: Producción de limpieza al día/operario

Actividad	Nro. Operario	Nro. por unidades	Nro. Ciclos/días	Producción Unidades/días
Limpieza	1	1	1	1

Fuente: elaboración propia

Si se toma como referencia un régimen laboral de 48 horas semanales, se puede determinar la capacidad por operario de servicio en el mes, se asumen dos limpiezas semanales por establecimiento. A continuación, se muestra en la tabla 2 dicho comportamiento.

Tabla 2: Producción de limpieza al mes-operario

Actividad	Nro. Operario	Nro. por unidades	Nro. Ciclos/mes	Producción Unidades/mes
Limpieza	1	3	24	3

Fuente: elaboración propia

En la tabla 2 se asumen tres unidades por operario para el servicio de limpieza, se establecen dos servicios semanales por unidad, y quedan determinados ocho servicios al mes por establecimiento, para un total de 24 servicios entre las tres unidades. De esta manera se establece la capacidad de servicio por operario de tres establecimientos al mes.

La capacidad de servicio manifiesta como resultado que, su crecimiento depende directamente del número de operarios contratados para ofrecer el servicio y de la demanda de establecimientos, lo que ratifica un aumento de empleo, pues la demanda es directamente proporcional al número de operarios de limpieza, según los ejemplos que muestran los resultados de la tabla 3, por cada 100 establecimientos incluidos en el servicio de limpieza se requieren 33 operarios para cumplir con dicha demanda. Los precios unitarios e inversión no se declaran en esta tabla porque responde a la gran variabilidad de precios y cómo se comportan estos al realizar la inversión.

Tabla 3: Inversión en activos fijos

Producto	Precio unitario	Cantidad (Unidad)	Inversión (\$)
Equipos Aspiradoras		33	
Establecimiento / local Local de almacenaje		1	

Mobiliario			
Estantes		5	
Computadora		1	
Escritorio		1	
Sillas		4	
Industria y equipos de seguridad		66	
Ropa de trabajo		66	
Guantes			
Gorros		66	
Vehículos			
Vehículo eléctrico		1	

Fuente: elaboración propia

Estrategias de precios

La actividad de limpieza de servicio a domicilio vinculada al proyecto, generará ganancias a través del servicio por unidad, los precios dependerán del tamaño y cualidad del establecimiento. Se obtiene como referencia el mercado actual de servicio de limpieza, con una política de precios que considerará diferentes factores. Para establecer el precio de venta se tuvo en cuenta el costo unitario general, de acuerdo con la calidad del servicio que ofertará el proyecto.

Segmentación de precios. Precios por unidad (cinco habitaciones como referencia) de limpieza a domicilio: la tarifa promedio fluctúa entre 200 y 700 CUP, según los tipos de servicios. Se incluyen en el proceso de limpieza: detergente líquido, legía, quita mancha, blanqueador, cepillo, utensilios y productos perfumados.

Tabla 4: Ingresos totales de servicio de limpieza por operario

Servicio	Operarios	Precios	Nro. Unidad	Nro. Servicio (Unidad/mes)	Nro. Servicio total	Importe (Unidad/mes)	Importe total mes	Importe (Unidad/año)	Importe total año
Limpieza									
Limpieza									

Conclusiones

El diseño del servicio de limpieza a domicilio anclado como actividad al Proyecto de Desarrollo Local LAVANDAjy, para el sector estatal, no estatal y viviendas, generará un impacto social, pues responde a las necesidades y demandas de estos sectores.

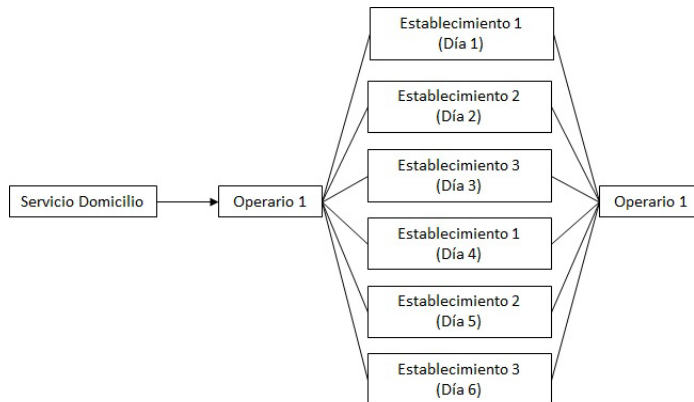
Su estructura asume el organigrama general del Proyecto de Desarrollo Local LAVANDAjy, pero constituido además por vicepresidente de operaciones, contador y operarios. En su estrategia de enfoque y diferenciación configura un servicio de alta calidad, de la mano de personal especializado, con capacidad de afrontar con profesionalismo los inconvenientes y brindar el mejor servicio a los clientes.

La estructura del PDLLjy permite, al servicio de limpieza a domicilio, una clara ruta de investigación con el análisis del mercado, además de establecer un servicio eficaz y eficiente para lograr la satisfacción de las necesidades y expectativas de sus clientes y un servicio con prestación

Proceso del servicio de limpieza a domicilio

Se comportará de la siguiente forma si se asumen como referencia tres establecimientos para un operario de limpieza. La figura 2 muestra cómo el proceso de servicio inicia con la recogida del operario en su vivienda, posteriormente se realiza la entrega de este en el establecimiento donde se prestará el servicio y al concluir se efectúa la recogida del operario.

Fig 2: Proceso de limpieza a domicilio



Fuente: elaboración propia

Ingresos anuales. Con la finalidad de estimar el monto de ingresos anuales, se propone la tabla 4, donde se ejemplifica cómo calcular ingresos y precios propuestos, se desglosan: operarios, precios, número de unidad, número de servicios e importes.

de óptima eficiencia para afianzar su posicionamiento y crecimiento en el servicio de lavandería.

El PDLLjy ofrece, además, generación de empleo con la oportunidad de poseer ingreso económico adicional, frecuente, ocasional o según sus necesidades, con libertad para ajustar los horarios y brindar mejor calidad de vida, mediante un sistema organizado. Su funcionamiento está dado desde la generación de conexiones entre: clientes (núcleos de amigos) y trabajadores que funcionan mediante sugerencias y tienen en cuenta gustos e intereses.

Referencias bibliográficas

Abreus Vázquez, J. A., y Bravo Rodríguez, Y. (2023). Proyecto de Desarrollo Local LAVANDAjy. *Revista Científica Cultura, Comunicación y Desarrollo*, 8(2), 204-213.

Badás, E. C. (2020). *Proyecto de mejora del servicio de limpieza externo del Hospital Universitario Río Hortega*, [tesis de maestría, Universidad de Valladolid]. <https://shre.ink/8xZr>

- Carrasco, Y., Castañeda, J., Gómez, A., y Nube, G. (2017). *Proyecto empresarial para brindar servicio de limpieza doméstico (Checkclean)*, [tesis de grado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. <https://shre.ink/8xZs>
- Castillo, P. M. M., Días, R. G. E., García, G. W. A., y Torres, A. M. R. (2019). *Implementación de proyecto de servicios de limpieza y mantenimiento, Sparkly House*, [tesis de grado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. <https://shre.ink/8xZT>
- Cortez, E. (2012). *Empresa de servicios de limpieza*, [tesis de grado, Universidad Nacional de Cuyo]. <https://shre.ink/8rFv>
- Facultad de Ciencias Empresariales. (2017). *Proyecto: Servicio de limpieza para domicilios*. Universidad de San Ignacio de Loyola. Carrera de Marketing y Gestión Comercial. <https://shre.ink/8rFG>
- Garay, C. A. A., Sacta, A. A. C., Orellana, S. M. G., & Moreno, A. E. I. (2010). *Implementación de una Empresa de Servicio de Limpieza y Mantenimiento de Hogares en la Ciudad de Guayaquil*, [tesis de grado, Escuela Superior Politécnica del Litoral Centro de Investigación Científica y Tecnológica]. <https://shre.ink/8rF3>
- Macías, R. (2014). Diseño, evaluación y sistematización de proyectos de transformación sociocultural comunitaria. *Revista Did@scalia: Didáctica y Educación*, 4(No. Extra 6). <https://shre.ink/8rF7>
- Parra, T. Y. R. (2022). *ALinks. Plataforma Digital de servicio de limpieza premium y segura para el hogar que permite hacer match entre especialistas de servicio y los intereses del usuario, accediendo a un seguimiento constante antes, durante y después del servicio*, [tesis de especialidad, Universidad Externado de Colombia]. <https://shre.ink/8rFL>
- PHS Serkonten. (2023). *¿Qué tipos de productos de limpieza son los más habituales?* <https://shre.ink/8rFq>